

tiền mà là con giữ được bao nhiêu tiền”. Ông còn nói thêm: “Thu nhập tiền lương là loại thu nhập mà con phải làm việc vất vả nhất mới kiếm được nhưng chỉ được giữ lại ít nhất”.

Người bố nghèo của tôi không biết rằng có sự khác biệt trong các loại thu nhập. Và vì không biết đến sự khác biệt này nên ông đã phải làm việc vất vả. Thay vì cố tìm thêm các nguồn thu nhập khác, ông quay lại trường học để mong có cơ hội được thăng chức và tăng lương. Nói cách khác, ông phải làm việc nhiều hơn, học tập nhiều hơn, kiếm được nhiều tiền hơn và phải trả thuế ngày càng nhiều hơn.

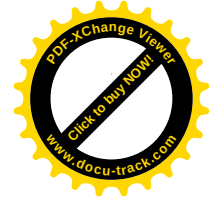
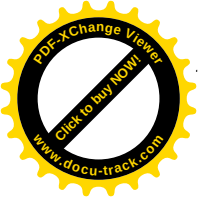
Người bố giàu không hiểu nổi những người suốt đời đi tìm một công việc có lương cao hay làm việc suốt đời để được tăng lương. Ông thường bảo: “Khi con được tăng lương thì chính phủ cũng vậy”.

Nhiều người khôn ngoan về tài chính đã nắm bắt được các thuận lợi về thuế vụ và những mức độ sức bật khác nhau của những loại thu nhập khác nhau.

SỐ TIỀN 0%

Một trong những lý do tôi và Kim có thể về hưu sớm là vì chúng tôi dùng những số tiền được hoãn thuế mà người bố giàu thường gọi là số tiền 0%. Tiền được hoãn thuế là những số tiền lãi không phải đóng thuế ngay lập tức và nó có thể được hoãn cho đến khi nào chúng tôi không muốn hoãn nữa thì thôi.

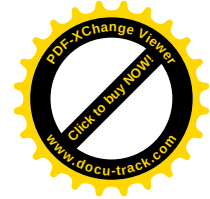
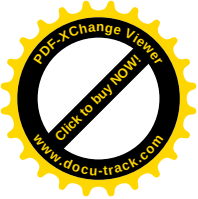
Ví dụ như chúng tôi dành ra 5.000\$ tiền mặt và mua một ngôi nhà trị giá 50.000\$. Hai năm sau, chúng tôi bán ngôi nhà



với giá 100.000\$. Chúng tôi có một số lãi là 50.000\$ nhưng chúng tôi không trả 20% tiền thuế ngay lập tức, nghĩa là khoảng 10.000\$. Thay vì trả thuế cho số tiền lãi này, chúng tôi hoãn số lãi của mình lại và bỏ 55.000\$ này (gồm 50.000\$ tiền lãi và 5.000\$ từ số tiền dành riêng ban đầu) vào lần đầu tư kế tiếp. Nói cách khác, chúng tôi đã có được 1.000% số tiền quay lại trong 2 năm và không trả ngay một thứ thuế nào cả. Chúng tôi đã trì hoãn việc đóng thuế một cách hợp pháp và dùng tiền của chính phủ như một sự giảm giá cho những căn hộ lớn với giá 330.000\$. Sau đó chúng tôi dùng tiền của ngân hàng và một số giá trị tài sản cầm cố của những người bán để giúp chúng tôi có được 275.000\$ còn lại. Chúng tôi dùng phương pháp OPM⁽¹⁾ để giúp mình nghỉ hưu sớm và giàu có.

Ở Mỹ, một trong những thuận lợi của việc đầu tư vào bất động sản so với các tài sản chứng khoán chính là kê hở hợp pháp này trong bộ luật về thuế. Lý do mà chính phủ cho phép kê hở này là vì họ muốn các nhà đầu tư tiếp tục đầu tư vào bất động sản để cung cấp chỗ ở cho những người không muốn mua nhà hoặc không đủ tiền mua nhà. Việc tạm ngưng thuế giúp các nhà đầu tư như tôi và Kim có thể cung cấp nhiều căn hộ cho thuê hơn và nhờ đó mà giảm giá thuê nhà xuống. Chính sách khuyến khích bằng thuế vụ này cũng giúp cho hoạt động của ngành bất động sản và giúp nền kinh tế cả nước giữ được vững mạnh vì bất động sản là một ngành kinh doanh lớn trong nền kinh tế Mỹ. Nếu ngành kinh doanh bất

(1) Other People's Money – Tiền bạc của người khác.



động sản bị tổn thương thì chắc chắn nền kinh tế quốc gia cũng vậy.

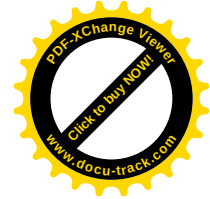
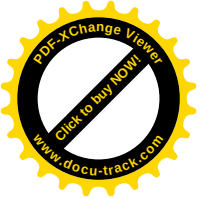
ĐƯỢC MIỄN THUẾ TỪ SỐ TIỀN 0%

Một cách khác để hoãn trả thuế là chấp nhận giảm giá trị đầu tư tài sản của bạn. Ví dụ như tôi mua một bất động sản trị giá 100.000\$, trong đó miếng đất trị giá 20.000\$ và căn nhà trị giá 80.000\$. Chính phủ cho phép tôi có thể giảm giá căn nhà và không phải trả thuế cho phần giảm giá này. Giả sử tôi được phép giảm giá cứ mỗi 20 năm trên giá trị 80.000\$ đầu tư. Và như thế tôi sẽ có được 4.000\$ thu nhập thặng dư không phải trả thuế trong năm đó. Có thể 4.000\$ với bạn là không nhiều nếu bạn có những danh mục đầu tư lên đến hàng triệu đôla, nhưng con số này nếu kết hợp với những con số khác mà lẽ ra không nên mất, có thể sẽ rất đáng kể.

Một phương pháp mà người giàu thường dùng để có được những số tiền miễn thuế một cách hợp pháp chỉ đơn giản là hoãn số lãi bất động sản của họ lại.

MỘT LỜI KHUYÊN TỐT

Bạn hãy đi tìm một lời khuyên tốt. Tôi không phải là một luật sư thuế vụ hay luật sư bất động sản mà cũng chẳng phải một kế toán viên. Có những lĩnh vực chuyên môn khá phức tạp về pháp luật đòi hỏi những lời khuyên tốt nhất có thể, nhất là khi bạn đang giàu có hay đang lên kế hoạch để làm giàu. Như người bố giàu đã nói: “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 mà cũng không có ý định làm giàu”.

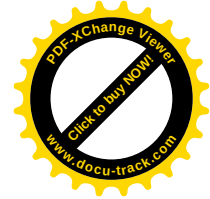
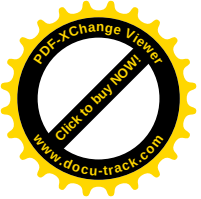
MỘT LỜI KHUYÊN XẤU

Bạn không chỉ nhận được những lời khuyên xấu từ bạn bè và người thân mà bạn còn có thể nhận được những lời khuyên xấu từ những nhà tư vấn tài chính chuyên môn nữa.

Nhiều người được khuyên rằng căn nhà của họ là tài sản được giảm thuế tốt nhất. Theo tôi, lời khuyên đó thực sự là một lời khuyên tệ hại. Ở Mỹ, cứ mỗi đôla trả tiền lãi, chính phủ sẽ giảm thuế cho bạn khoảng 30%. Như vậy có nghĩa là nếu bạn nộp cho chính phủ 1\$, chính phủ sẽ cho bạn giữ lại 30 xu. Nếu điều đó nghe cũng lọt tai thì hãy tự hỏi xem tại sao khi bạn nộp 1\$, chính phủ không đưa lại cho bạn 50 xu mà chỉ có 30 xu thôi. Một điểm quan trọng nữa mà hầu hết các nhà tư vấn không cho bạn biết là khi thu nhập tiền lương của bạn lớn hơn khoảng 125.000\$, bạn sẽ không được giảm thuế trên lãi suất ngôi nhà nữa. Đó là một lý do khác để không phải làm việc vất vả vì nguồn thu nhập tiền lương hay không mua một ngôi nhà lớn vì những thuận lợi về thuế vụ của nó.

KÊ HỎ TÓT NHẤT

Trong chương trước, tôi đã viết về sự khác biệt giữa những điều khôn ngoan và mạo hiểm trong suy nghĩ của một số người. Trong ví dụ đầu tiên của tôi, người bố nghèo cho rằng



một công việc ổn định là khôn ngoan còn xây dựng doanh nghiệp là mạo hiểm. Người bố giàu thì hoàn toàn ngược lại. Ông nói: “Nếu con làm việc vì một công việc ổn định, con sẽ kiếm được ngày càng ít tiền hơn nhưng phải làm việc ngày càng nhiều hơn. Với bố, đó là một cái giá quá đắt phải trả cho sự ổn định”.

Ngày nay cũng như khi tôi còn bé, cách tốt nhất để kiếm được nhiều tiền hơn và làm việc ít hơn là bằng cách làm chủ doanh nghiệp của chính bạn. Nó vẫn là kế hoạch tốt nhất trên thế giới. Một lý do để bắt đầu doanh nghiệp của bạn là:

Sự khác biệt khi trả thuê.

Nhân viên

Chủ doanh nghiệp

Kiểm tiền

Kiểm tiền

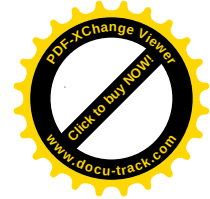
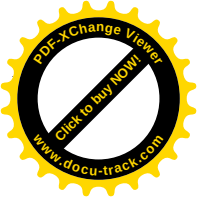
Trả thuê

Chi tiêu

Chi tiêu với phần còn lại

Trả thuê với phần còn lại

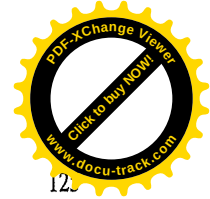
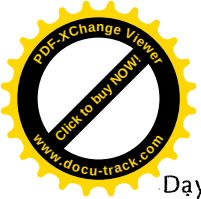
Một nhân viên phải chi trả cho rất nhiều thứ trong cuộc sống bằng những đồng tiền *sau thuế*, ví dụ như một chiếc xe hơi mua trả góp chẳng hạn. Nhưng một chủ doanh nghiệp thì có thể trả tiền mua chiếc xe hơi đó bằng những đồng tiền *trước thuế* nếu chiếc xe được dùng cho doanh nghiệp và thỏa mãn một số yêu cầu nào đó. Khi bạn làm việc vì lương, chiếc xe của bạn sẽ trở nên đắt hơn nhiều so với chiếc xe của ông sếp bạn dù nó rẻ tiền hơn. Thậm chí những thứ như vé xem thể thao, các chuyến du lịch, những bữa ăn tối, những ngày chăm sóc con cái hay bất kỳ một phúc lợi nào khác



đều có thể mua được bằng những đồng tiền trước thuế. Một chủ doanh nghiệp có thể chi trả cho những điều đó trước khi đóng thuế trong khi một nhân viên thì phải chi trả sau khi đóng thuế, miễn là số tiền mà người chủ doanh nghiệp chi trước thuế phải được xem như một chi phí hợp lý cho doanh nghiệp và số tiền đó có thể bị giới hạn. Chính vì vậy, hầu hết mọi người không chỉ đang làm việc vì số tiền 50% mà còn phải trả nhiều tiền hơn cho các món hàng hóa tiêu dùng với số tiền đã giảm đi phân nửa này. Khi tìm hiểu về điều khác biệt này với người bố giàu, tôi nhanh chóng nhận ra rằng cái giá của một công việc ổn định thật quá đắt.

MỘT LỜI KHUYẾN CÁO

Cuốn sách này không phải là một cuốn sách về pháp luật. Cuốn sách này được viết nên chỉ để giúp bạn nhận ra một số khác biệt về các nguồn thu nhập. Tôi khuyến cáo bạn như thế vì việc giảm thuế với một chiến lược thuế vụ nhằm kiếm được nhiều tiền hơn là một điều hợp pháp. Nhưng nếu bạn dùng những chiến lược này nhằm tối thiểu hóa số thuế phải đóng thì về nguyên tắc, đó là một điều vi phạm pháp luật. Đây là một điểm vô cùng quan trọng và đó là lý do vì sao tôi khuyến bạn hãy tìm một lời khuyên tốt nhất về thuế vụ. Tôi đã gặp rất nhiều người làm mọi việc chỉ để tiết kiệm số tiền đóng thuế và họ đã bị chính quyền phạt rất nặng. Một lần nữa tôi muốn nhắc lại, một sự trợ giúp chuyên môn tốt nhất trong lĩnh vực pháp luật thường là vô giá.



Dạy con làm giàu

12

VẤN ĐỀ VỚI TIẾT KIỆM

Với những người tin vào việc cất tiền trong ngân hàng và cho rằng tiết kiệm như thế là khôn ngoan, họ không biết là tiền bạc của mình đang phải làm việc cho người khác. Tôi cũng cất tiền trong ngân hàng, nhưng tôi không nghĩ cách tiết kiệm đó là một cách khôn ngoan. Tôi cũng chỉ xem việc tiết kiệm tiền là một phần trong kế hoạch tài chính để được bảo đảm và an toàn chứ không phải một phần kế hoạch để làm giàu.

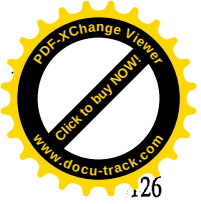
Làm thế nào bạn có thể kiếm được nhiều thu nhập với nhiều lợi thế thuế vụ hơn?

Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần nghe theo lời khuyên của người bố giàu. Và những lời khuyên của ông luôn bắt đầu bằng ý tưởng làm chủ doanh nghiệp.

Bằng cách đơn giản là bắt đầu một doanh nghiệp nhỏ tại nhà hay tham gia một công ty tiếp thị trên mạng, bạn sẽ có được một thu nhập với nhiều lợi thế thuế vụ hơn. Nếu có thể giảm đi một số chi phí bằng những đồng tiền lợi thế này, bạn sẽ vượt lên về tài chính. Nhưng hãy luôn nhớ rằng *dự định của bạn là kiếm được nhiều tiền hơn chứ không phải là tránh nộp thuế*. Một bên là lên kế hoạch cho việc nộp thuế còn bên kia là trốn thuế.

LÀM VIỆC KHÔNG CÔNG

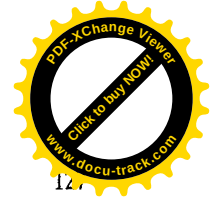
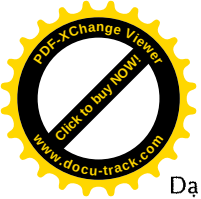
Trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” tập 1, tôi có kể cho bạn nghe câu chuyện người bố giàu đã yêu cầu tôi làm việc không công. Rất nhiều người nghĩ rằng đây là một câu chuyện thú



vị nhưng còn vấn đề làm việc không công thì *không hề* có trong nhận thức của họ. Tôi muốn bạn hãy suy nghĩ về điều này: Nếu bạn muốn làm việc vì những số tiền được hoãn hay được miễn thuế, thực sự bạn phải *làm việc không công* trong hầu hết các trường hợp.

Tiền công do làm bù là số thu nhập bị đánh thuế cao nhất. Đó là lý do tại sao tôi thường chỉ biết nhún vai khi gặp những người trẻ tuổi thông minh, sáng lạn luôn mong muốn kiếm được một công việc lương cao khi ra trường. Một người trẻ tuổi với một bộ óc hay một nhận thức như thế là một con người sẽ làm việc vất vả suốt đời. Một ngày kia khi tỉnh ngộ ở tuổi 40 với một công việc được trả lương cao, họ sẽ bắt đầu tự hỏi tại sao có những người bạn đã qua mặt mình trong lĩnh vực tài chính. Những nhân viên làm việc vất vả nhưng lại bị qua mặt trong lĩnh vực tài chính ở nửa sau của cuộc đời như thế là do họ làm việc vì thu nhập tiền lương. Họ đã làm việc để mong được tăng lương và có tiền thưởng.

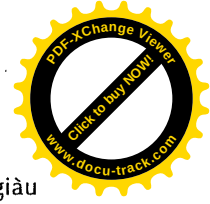
Dù vào lúc ban đầu, người bố nghèo của tôi kiếm được nhiều tiền hơn người bố giàu nhưng cuối cùng thì người bố giàu lại qua mặt và vượt xa những tiềm năng kiếm tiền của người bố nghèo. Người bố giàu nói: “Bất kể con làm việc vì cái gì, thu nhập tiền lương, thu nhập đầu tư hay thu nhập thụ động, *con luôn phải đầu tư thời gian*. Rắc rối khi làm việc cho thu nhập tiền lương là con luôn phải vất vả vì nó. Nhưng cuối cùng thì một người làm việc vì thu nhập đầu tư hay thu nhập thụ động lại kiếm được nhiều tiền hơn vì anh ta có thể làm việc ít hơn, kiếm được nhiều hơn và trả thuế ngày càng ít hơn”.



Người bố nghèo đã bị người bố giàu vượt qua chỉ đơn giản vì thu nhập tiền lương là thu nhập từ sức lao động còn hai loại thu nhập kia là các thu nhập từ tài sản. Cùng với thời gian, người bố giàu từ từ gia tăng số tài sản của ông một cách chậm mà chắc. Người bố nghèo thì chỉ biết làm việc ngày càng vất vả hơn để kiếm được nhiều tiền hơn.

Những người trong nhóm L khó có thể quản lý số thuế của họ và luôn phải trả thuế nhiều nhất, ngay cả sau khi đã về hưu. Nếu nguồn thu nhập hiện tại của bạn đang thuộc nhóm L, bạn sẽ cần phải xem xét lại để kiếm thêm thu nhập từ một nhóm khác. Nhóm T có nhiều thuận lợi hơn nhóm L, thuận lợi trước hết là khả năng trừ đi một số chi phí trong thu nhập của mình trước khi trả thuế. Vấn đề với cả nhóm L và T là yếu tố sức bật lao động cá nhân không nhiều và mức thuế phải trả vẫn khá cao. Nhóm người có khả năng quản lý việc đóng thuế của mình nhiều nhất, cùng những tiềm năng sức bật cao nhất cho các nguồn thu nhập không phải mất sức lao động và có được những thuận lợi về thuế vụ nhiều nhất chính là nhóm C và nhóm Đ.

Nếu nghiêm túc trong chuyện nghỉ hưu sớm và giàu có, có thể bạn sẽ phải nghĩ đến chuyện làm việc không công. Khi bạn bắt đầu tự hỏi: “Làm thế nào để làm giàu bằng cách làm việc không công?” bạn đang bắt đầu hướng suy nghĩ của mình sang một nhận thức khác. Nếu vẫn chưa nghĩ ra, bạn hãy tiếp tục suy nghĩ hoặc đầu tư một chút thời gian để nghiên cứu cuộc sống của những người đã trở nên giàu có trong nhóm C hoặc nhóm Đ.



Người bố giàu bảo tôi: “Rất khó làm giàu nếu con chỉ làm việc để kiếm tiền. Nếu muốn thực sự giàu có, con hãy học cách xây dựng, mua sắm hoặc tạo ra tài sản”. Ông còn nói: “Làm việc để mong được *tăng lương* là rất mạo hiểm”. Trước nhất là vì khi làm việc chỉ để mong được tăng lương, người ta thường bị lún sâu hơn vào vòng *Rat Race*⁽¹⁾, cái vòng luẩn quẩn của việc kiếm tiền, chi tiêu hết rồi lại kiếm tiền tiếp; và thứ hai là vì những người khác sẽ làm giàu nhanh hơn họ.

Rất nhiều người giàu lên nhờ thời gian rảnh của họ. Vì vậy, nếu bạn có một công việc vì trách nhiệm tài chính, hãy cứ tiếp tục làm việc nhưng hãy sử dụng thời gian rảnh một cách khôn ngoan hơn. Trong lúc bạn bè đang chơi gôn, câu cá hoặc xem TV, bạn có thể bắt đầu việc kinh doanh bán thời gian của mình. Hewlett-Packard đã bắt đầu từ một nhà xe, hãng xe hơi Ford cũng vậy. Hãy hiểu rằng ngày nay, bạn có thể đi từ chỗ nghèo rớt mồng tơi đến giàu nứt đố đổ vách nhanh hơn bao giờ hết. Michael Dell đã từ một sinh viên đại học trở thành một tỷ phú chỉ trong vòng 3 năm. Trong khi bạn bè đang học bài hay đang cà phê cà pháo thì ông thầm lặng xây dựng một ngành kinh doanh hàng tỷ đôla trong căn phòng ký túc xá của mình. Hầu hết các bạn học của ông, hiện nay đang phải làm việc vất vả. Rất nhiều người quay về trường học thêm để mong được thăng cấp và tăng lương, một số người khác thì vẫn còn đang uống cà phê và xem TV. Về mặt tài chính, có thể họ có một căn nhà lớn, có những đứa con đang được học trường tư và họ đang hy vọng sẽ có đủ tiền

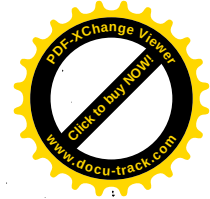
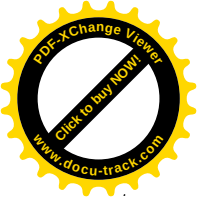
(1) Xem “Dạy con làm giàu” - tập 1.



trong kế hoạch 401(k) khi về hưu. Một số người thì đang lặng lẽ tự hỏi vì sao Michael Dell, một người bỏ học đại học nửa chừng, lại quá may mắn như vậy. May mắn của ông bắt đầu từ sự khác biệt về nhận thức.

Tôi và Kim có thể về hưu sớm vì chúng tôi đã làm việc tích cực để xây dựng các doanh nghiệp và mua bất động sản. Kế hoạch đó cho phép chúng tôi làm việc ngày càng ít hơn và kiếm được ngày càng nhiều tiền hơn. Chúng tôi không làm việc vì tiền. Chúng tôi làm việc để xây dựng, để mua sắm hoặc để tạo ra tài sản, như người bố giàu đã khuyên. Chúng tôi không quan tâm đến những công việc có lương cao hay được tăng lương. Chúng tôi không muốn làm những công việc không có sức bật hay những công việc mà số sức bật của nó bị giảm đi 50%. Với chúng tôi, như thế là không khôn ngoan và về lâu dài nó còn có phần mạo hiểm. Trong những chương sau, bạn sẽ biết làm thế nào để có được nhiều tài sản với ít rủi ro và nhiều lợi nhuận tài chính hơn. Dù vậy, tôi phải nói trước là có thể bạn sẽ cần phải học hỏi và làm việc không công để học cách có được những tài sản này. Tôi phải nói như thế vì việc học hỏi và làm việc không công là những điều mà rất ít người muốn làm, và đó là lý do tại sao rất ít người có thể nghỉ hưu sớm và giàu có.

Tôi không phản đối việc đóng thuế. Thuế là một dạng chi phí để được sống trong một xã hội văn minh. Nếu không có thuế, chúng ta sẽ không có cảnh sát, không có lính cứu hỏa, giáo viên, công nhân vệ sinh, tòa án, đường sá, đèn giao thông và dĩ nhiên là không có các nhà chính trị nữa.



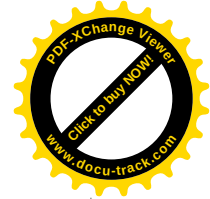
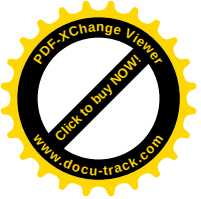
Điều mà chương này muốn nói là hãy học cách quản lý một cách hợp pháp và thông minh việc đóng thuế của bạn: phải đóng bao nhiêu và khi nào cần đóng thuế.

Một đề nghị nhỏ: Hãy thử liệt kê xem hiện nay một tháng bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền từ các nguồn thu nhập sau:

1. Thu nhập tiền lương _____ \$
2. Thu nhập đầu tư _____ \$
3. Thu nhập thụ động _____ \$

Trong hầu hết trường hợp, nếu muốn nghỉ hưu sớm, bạn cần có các nguồn thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động. Càng nhanh chóng học được cách kiếm các *thu nhập đầu tư* và *thu nhập thụ động* này thì bạn sẽ càng có thể nghỉ hưu sớm hơn và giàu có hơn. Lúc đó bạn không chỉ có thể về hưu sớm mà bạn sẽ còn cảm thấy bảo đảm hơn về mặt tài chính.

Phần cuối cùng của cuốn sách này nói về cách kiếm được nhiều *thu nhập đầu tư* và *thu nhập thụ động* hơn một cách an toàn. Nhưng tôi muốn nhắc lại, bạn sẽ phải học hỏi và làm việc không công rất nhiều trước khi có được loại thu nhập này. Nếu bạn quyết định dấn mình vào chuyến đi để có được một nguồn thu nhập với những dạng sức bật tốt hơn, hãy luôn nhớ đến anh em nhà Wright. Họ là ví dụ điển hình của những người đã học vì muốn học chứ không phải vì điểm hạng; họ chăm chỉ làm việc không công và không có một sự bảo đảm nào, chấp nhận mạo hiểm một cách thông minh để rồi đưa mình cùng cả thế giới vào một nhận thức khác.



0519.661.6207

229

Đến đây, bạn đã có thể hình dung được rằng, nếu bạn không nắm vững những kiến thức cơ bản về tài chính cá nhân, thì bạn sẽ không thể đạt được mục tiêu của mình.

Đó là lý do tại sao tôi đã viết cuốn sách này. Tôi hy vọng rằng nó sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về tài chính cá nhân và cách để đạt được mục tiêu của mình.

CHƯƠNG 8

Cách nhanh nhất để làm giàu - tóm tắt phần sức bật trí não

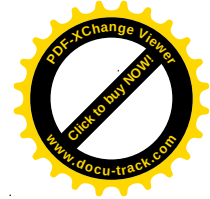
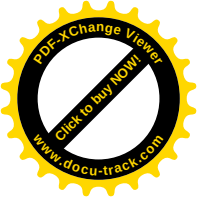
Trong cuốn "Dạy con làm giàu" - tập 4 tôi đã nói về việc tìm và phát triển những thiên tài bẩm sinh của con bạn, dù có thể không phải trong lĩnh vực đọc viết, cũng như nhu cầu phát triển kỹ năng quản lý tài chính của chúng.

Trong cuốn "Dạy con làm giàu" - tập 4 tôi đã nói về việc tìm và phát triển những thiên tài bẩm sinh của con bạn, dù có thể không phải trong lĩnh vực đọc viết, cũng như nhu cầu phát triển kỹ năng quản lý tài chính của chúng.

Nội dung cuốn "Dạy con làm giàu" - tập 4 sẽ không giúp con bạn dễ tìm được việc làm hơn mà nhằm giúp con bạn *đễ thất nghiệp hơn*. Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải nghĩ đến chuyện làm thế nào để *khó kiếm việc* hơn chứ không phải *đễ kiếm việc* hơn. Lại một lần nữa, sự khác biệt nằm ở **nhận thức** của bạn.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THẤT NGHIỆP?

Để tóm tắt lại tầm quan trọng của sức bật trí não, tôi muốn nhắc lại rằng **nhận thức** của bạn đơn giản là những gì bạn cho là *thực*. Hay như một câu nói thường nghe hơn: nhận thức của bạn chính là thực tế của bạn. Khi được hỏi: "Thay đổi nhận thức của một người có khó không?" Tôi trả lời: "Điều đó còn tùy". Đối với tôi, việc từ bỏ những nhận thức



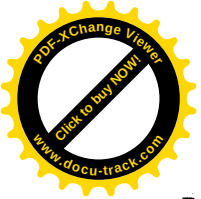
của người bố nghèo với những điều ông cho là khôn ngoan để chấp nhận nhận thức của người bố giàu với những điều khôn ngoan khác thực sự là một cuộc đấu tranh nội tâm dữ dội. Có thể nói việc thay đổi từ nhận thức của một người nghèo sang nhận thức của một người giàu cũng giống như học ăn bằng tay trái sau hàng chục năm trời quen ăn bằng tay phải vậy. Dù việc đó không khó lắm và bất cứ ai cũng có thể làm được nếu có lòng kiên nhẫn nhưng đó vẫn không phải một việc dễ dàng.

Cách nhanh nhất để làm giàu là thay đổi nhận thức của bạn thật nhanh chóng. Tôi biết rằng với hầu hết mọi người thì lúc nào lời nói cũng dễ hơn việc làm. Tôi đã thấy rất nhiều người chấp nhận sự an nhàn trong nhận thức của mình, dù đó là nhận thức về một cuộc đấu tranh tài chính chật vật. Người bố giàu tin rằng hầu hết mọi người sẽ muốn được thoải mái khi làm việc vất vả suốt đời còn hơn là bị khó chịu trong vài năm thay đổi nhận thức dù sau đó sẽ được nghỉ ngơi suốt quãng đời còn lại. Nói một cách ví von thì hầu hết mọi người sẽ thà ăn những món ăn nghèo dinh dưỡng bằng tay phải còn hơn ăn những món ăn bổ dưỡng bằng tay trái.

NỘI DUNG VÀ BỐI CẢNH

Tôi đề nghị bạn hãy đăng ký mua tờ tạp chí *Fast Company*, một tờ tạp chí lớn. Gần đây trên tờ tạp chí này có một bài báo mang tựa đề “101 cách học”, trong đó có câu:

“Học là một công cụ quan trọng nhất đối với mọi người,



mọi tổ chức, mọi công ty nếu muốn được phát triển nhanh chóng trong nền kinh tế mới”.

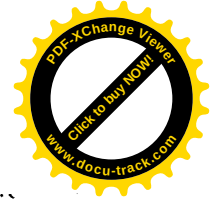
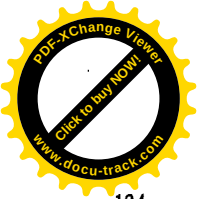
Bài báo trích dẫn một câu nói của Estee Solomon Gray, nhà tư vấn các chiến lược học qua mạng của công ty InterWise:

“Trong nền kinh tế cũ, nơi nào *nội dung* đóng vai trò chủ đạo thì trong nền kinh tế mới, chính *bối cảnh* sẽ đóng vai trò đó”.

Nói cách khác, việc học cách chuyển tay thuận từ phải sang trái quan trọng hơn việc bạn sử dụng loại muỗng nĩa nào để ăn.

Hệ thống giáo dục hiện nay vẫn còn đang cố gắng cung cấp cho bọn trẻ một *nội dung* tốt hơn thay vì nhìn lại xem thời đại Công nghệ Thông Tin đã thay đổi *bối cảnh* thế giới như thế nào. Ngay khi cuốn “Dạy con làm giàu” - tập 4 được xuất bản, nhà phê bình sách đã nói điểm duy nhất để bù đắp cho cuốn sách vì khả năng văn chương tẻ hại của tôi là giúp bọn trẻ dễ tìm việc làm hơn, hầu hết các giáo viên cũng cố gắng tạo *nội dung* bài giảng với hy vọng có thể giúp con bạn dễ tìm việc làm hơn. Đó là lý do vì sao hệ thống giáo dục vẫn đang tiếp tục tập trung vào *nội dung* chứ không phải *bối cảnh*.

Bối cảnh thế giới đã thay đổi. Khi bố mẹ tôi lớn lên trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế, *bối cảnh* lúc đó là công việc rất hiếm và một công việc ổn định luôn là yếu tố hàng đầu. Đó là lý do tại sao bố mẹ tôi luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của việc đi học để đạt điểm cao và tìm một công việc ổn định. Trong thời kỳ của bố mẹ tôi, nếu bạn tìm được một công việc bảo đảm trong một công ty tốt, nếu bạn trung thành và chịu



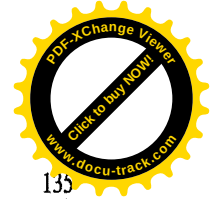
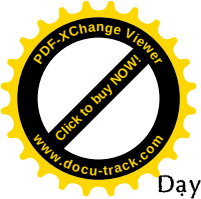
khó, bạn sẽ ổn định được cuộc sống. Công ty đó sẽ chịu trách nhiệm về sự an toàn tài chính của bạn sau khi bạn nghỉ hưu. Ngày nay, sau cuộc giảm giá trị tiền tệ đầu năm 1990, hầu hết mọi người đều nhận ra rằng *bối cảnh* hay *nguyên tắc làm việc* đã thay đổi mãi mãi.

NỘI DUNG, BỐI CẢNH VÀ NĂNG LỰC

Người bố giàu không thường nói hai chữ “*nội dung*” và “*bối cảnh*” mà thường dùng chữ “*nhận thức*” hơn. Bên cạnh đó, ông vẫn hay bàn về vấn đề “*năng lực*”. Ông bảo: “Khi một người có một *nhận thức* nghèo, người đó không chỉ *nghèo tiền bạc* mà còn *nghèo năng lực* giữ tiền nữa”.

Ý của ông là khi một người nói: “Tôi sẽ không bao giờ giàu nổi” “Tôi không mua nổi” hay “Đầu tư là mạo hiểm”... điều đó làm giảm đi năng lực làm giàu của họ. Ông bảo: “Khi một người với nhận thức của một người nghèo bỗng có được một món tiền lớn, họ thường không đủ năng lực tinh thần và tình cảm để quản lý số tiền đó, vì vậy họ để số tiền này tràn ra ngoài và tiêu phí mất”. Chính vì vậy bạn thường nghe người ta nói “Tiền ra như nước” hay “Dù có kiếm được bao nhiêu tiền đi nữa thì cuối tháng tôi vẫn bị túng thiếu” hay “Tôi sẽ đầu tư khi nào tôi có dư tiền”.

Người bố giàu có một ví dụ rất đơn giản để hướng dẫn cho tôi và con trai ông. Ông đổ một bình nước lớn vào một cái ly nhỏ, chỉ trong chốc lát, cái ly sẽ đầy nước. Và nếu lúc đó người bố giàu vẫn tiếp tục đổ nước vào ly thì nước sẽ tràn ra ngoài. Người bố giàu nói: “Có rất nhiều tiền trên thế giới



này. Nếu muốn giàu có, trước tiên con phải mở rộng nhận thức hay phạm vi bối cảnh của con để có thể giữ được phần tiền bị tràn ra ngoài này”. Trong các hội nghị, tôi cũng sử dụng ví dụ hình tượng này để giải thích về mối quan hệ giữa *nội dung, bối cảnh* và *năng lực*. Đầu tiên tôi đổ nước vào một cái ca lớn, sau đó đổ nước vào một chiếc ly nhỏ và cuối cùng là một chiếc ly lớn hơn. Dĩ nhiên cái ca lớn sẽ đựng được nhiều nước hơn hai chiếc ly kia. Đó là một ví dụ đơn giản để minh họa cho sự khác biệt về năng lực giữ tiền giữa người nghèo, người trung lưu và người giàu.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ MỞ RỘNG NĂNG LỰC CỦA BẠN?

Mỗi khi được hỏi: “Làm thế nào tôi có thể mở rộng nhận thức hay phạm vi bối cảnh của mình?”, tôi thường trả lời: “Bằng những ý tưởng của bạn”. Tôi thường nhắc lại một trong những câu nói ưa thích của người bố giàu: “Tiền bạc chỉ là một ý tưởng”. Tôi đưa ra câu trả lời bằng cách truyền đạt lại những lời khuyên mà người bố giàu đã cho tôi. Ông chỉ ra những câu nói tương tự như:

1. Tôi không mua nổi.
2. Tôi không làm được.
3. Như thế là sai lầm.
4. Tôi biết điều đó rồi.
5. Tôi đã thử rồi nhưng không được.
6. Điều đó là không thể.
7. Anh không thể làm được đâu.
8. Như thế là bất hợp pháp



9. Việc đó khó quá.

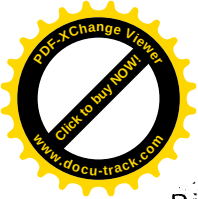
10. Tôi đúng, anh sai.

Người bố giàu nói: “Những kẻ hoài nghi và những kẻ điên rồ là anh em sinh đôi trên hai khía cạnh đối lập của những điều nhận thức và những điều có thể”. Ông nói thêm: “Nhưng kẻ điên rồ tin vào bất cứ một kế hoạch quá lớn nào, còn những kẻ hoài nghi thì phê phán bất cứ điều gì không đúng với nhận thức của họ”. Ông kết thúc lời giải thích của mình bằng câu nói: “Nhận thức của một kẻ hoài nghi không cho phép bất cứ ý tưởng nào mới lạ xen vào, còn nhận thức của một kẻ điên rồ thì không có khả năng loại trừ những ý tưởng đại đột xuất ngẫu nhiên. Nếu con muốn giàu có và dư dả, con cần có một đầu óc phóng khoáng, một nhận thức linh động và khả năng biến những ý tưởng mới mẻ thành sự thật”.

Nhắc lại câu nói trên từ tạp chí *Fast Company*:

“Trong nền kinh tế cũ, nơi nào *nội dung* đóng vai trò chủ đạo thì trong nền kinh tế mới, chính *bối cảnh* sẽ đóng vai trò chủ đạo”.

Người bố giàu sẽ nói về điều đó như thế này: “Nếu muốn làm giàu nhanh chóng, con cần phải có một đầu óc phóng khoáng với những ý tưởng mới và phải có khả năng tiếp nhận những điều có thể lớn hơn khả năng hiện tại của con. Để làm được điều đó, con phải có một nhận thức có thể nhanh chóng thay đổi, mở rộng và phát triển. Cố gắng làm giàu với nhận thức của một người nghèo hay một nhận thức đến từ sự thiếu hụt và hạn hẹp là một nhiệm vụ bất khả thi”.



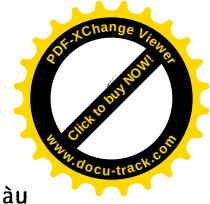
TẠI SAO KHÔNG LÀM GIÀU ĐƯỢC?

Trên đỉnh núi ở British Columbia vào năm 1985, tôi, Kim và Larry, bạn tôi, đã quyết định sẽ sẵn sàng chấp nhận bất cứ điều gì để có thể bắt đầu một nhận thức mới nhằm đạt mục đích về hưu sớm trong sự giàu có. Khi được hỏi chúng tôi đã làm giàu như thế nào, tôi nói: “Chúng tôi không ngừng thay đổi nhận thức của mình”. Khi được hỏi làm thế nào để thay đổi nhận thức, tôi chỉ trích dẫn câu nói ưa thích của Robert Kennedy:

“Một số người nhìn thấy điều gì đó và họ hỏi: ‘Tại sao?’ Còn tôi, tôi mơ thấy những điều chưa bao giờ có và tôi hỏi: ‘Tại sao lại không?’”

Nếu bạn muốn làm giàu nhanh chóng, vấn đề là ở chỗ bạn phải từ bỏ sự an nhàn nhận thức hiện tại để bước vào lĩnh vực của những khả năng mới trong cuộc sống. Như Robert Kennedy đã nói: “Tại sao lại không?”

Có được một trí não có thể nhanh chóng mở rộng nhận thức hoặc phạm vi bối cảnh của mình là một dạng sức bật rất quan trọng. Thực sự đó có thể là dạng sức bật quan trọng nhất, nhất là trong một thế giới thay đổi chóng mặt như ngày nay. Tôi tin rằng đó là kỹ năng lớn nhất của người bố giàu và đó cũng là lý do giúp ông liên tục đạt được những thành công về mặt tài chính. Nay đã trưởng thành và khôn ngoan hơn, tôi rất cảm ơn người bố giàu đã cấm tôi và con trai ông nói câu: “Tôi không mua nổi”. Trong những năm tháng sắp tới, **khả năng thay đổi và mở rộng nhận thức chính là dạng sức bật quan trọng nhất của bạn**. Như tờ tạp chí *Fast Company* đã nói: “Trong nền kinh tế mới, bối cảnh đóng vai trò chủ đạo”.

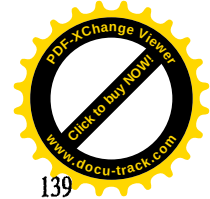


Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải có khả năng không ngừng thay đổi phạm vi bối cảnh của mình một cách nhanh chóng, bởi vì *bối cảnh* sẽ quyết định *nội dung*. Và *bối cảnh* cộng với *nội dung* thì sẽ bằng *năng lực*.

Dù sao thì chương này cũng đã khép lại những ý tưởng về tầm quan trọng của sức bật trí não. Dù đây là hết phần nói về nhận thức suy nghĩ của bạn nhưng các phần sau sẽ còn nhắc lại nhiều lần khái niệm rất quan trọng về sức mạnh nhận thức con người này.

Phần kế tiếp của cuốn sách nói về tầm quan trọng của dạng sức bật kế hoạch tài chính cá nhân của bạn. Vì hầu hết mọi người đều mơ ước được về hưu sớm trong sự giàu có nhưng lại không lập được một kế hoạch thực hiện nên việc bạn phải có một kế hoạch là rất quan trọng. Cần phải biết mơ ước, nhưng để biến mơ ước thành hiện thực thì bạn cần phải lên kế hoạch để bắt đầu cho mơ ước của mình trở thành thực tế.

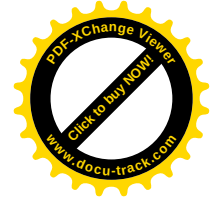
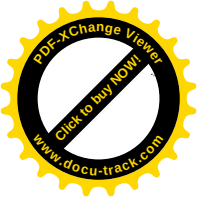
Vì chúng ta sẽ nói về những số tiền vượt xa thực tế của mọi người nên sức bật trí não của bạn sẽ được thử thách trong phần kế tiếp. Nếu những con số đó cũng nằm ngoài nhận thức hay phạm vi bối cảnh của bạn thì đối với bạn, chúng sẽ mãi mãi chỉ là những giấc mơ mà thôi. Như tôi đã nói, một người đang kiếm được chưa tới 50.000\$ một năm sẽ rất khó lòng nghĩ đến việc về hưu trong vài năm nữa với hàng triệu đôla thu nhập. Dù hầu hết mọi người đều mơ ước một ngày nào đó sẽ được về hưu với số tiền đó nhưng chỉ có 1% dân số Mỹ làm được điều đó mà thôi. Thực tế đó mãi mãi là giấc mơ đối với 99% người còn lại.



Có một điều may mắn là nếu bạn hiểu được tầm quan trọng của việc có được một nhận thức hay một bối cảnh đúng đắn và hiểu được tầm quan trọng của việc có được một kế hoạch thì cơ hội về hưu sớm trong sự giàu có của bạn sẽ tăng lên rất nhiều.

Nếu bạn có khả năng thay đổi nhận thức và có một kế hoạch rõ ràng, bạn sẽ thấy là việc kiếm được 1 triệu đôla hoặc hơn mà không phải làm việc còn dễ dàng hơn rất nhiều so với làm việc suốt đời chỉ vì 50.000\$. Tất cả những gì bạn cần chỉ là một nhận thức hay một bối cảnh linh động và một kế hoạch để tiến hành. Trong phần kế tiếp, tôi sẽ nói về việc thiết lập một kế hoạch, một sức bật kế hoạch mạnh mẽ để về hưu sớm trong sự giàu có.





PHẦN II

SỨC BẬT KẾ HOẠCH

Sau đây là trích đoạn một cuộc phỏng vấn với Robert Reich, Bộ trưởng Bộ Lao động dưới thời Tổng thống Clinton:

“Khoảng cách lớn dần giữa người giàu và người nghèo đang gây ra rất nhiều khó khăn cho chúng ta”.

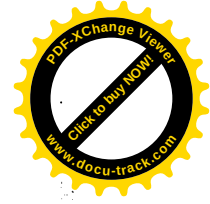
“Là Bộ trưởng Bộ Lao động, mục đích của tôi là làm sao để có nhiều công việc và lương bổng cao hơn cho các công dân Mỹ. Sau khi tích cực làm việc với vai trò này trong vài năm, tôi không thể không cảm thấy rằng công việc và lương bổng là tất cả. Nhưng thực tế không phải như vậy”.

“Vấn đề không chỉ là có một công việc hay thậm chí là có một số lương bổng tương đối nữa”.

“Trong nền kinh tế mới, với những thu nhập không thể dự đoán được, có hai khuynh hướng đang nổi bật dần, khuynh hướng nhanh và khuynh hướng chậm, cùng với sự thiếu vắng những cấp bậc tiệm tiến giữa hai khuynh hướng này”.

Câu hỏi được đặt ra ở đây là: Bạn và kế hoạch của bạn đang đi theo khuynh hướng nhanh hay khuynh hướng chậm?





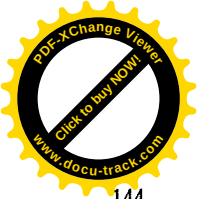
CHƯƠNG 9

Kế hoạch của bạn có nhanh chóng không? Tôi cần tốc độ

- **TOM CRUISE** trong **TOP GUN**

Ý tưởng làm việc suốt đời, tiết kiệm tiền và bỏ tiền vào một tài khoản hưu trí là một kế hoạch rất chậm. Đó là một kế hoạch tốt và hợp lý với 90% dân số. Nhưng đó không phải là kế hoạch của một người muốn về hưu sớm trong sự giàu có. Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải có một kế hoạch đi trước mọi người khác.

Nếu có thời gian rảnh, bạn hãy thuê cuốn phim "Top Gun" và xem các tốc độ mà những chàng phi công trẻ tuổi phải bay và thực hiện những quyết định mang tính chất sống còn. Khả năng xử lý tốc độ là rất quan trọng với những phi công trẻ tuổi này vì cuộc sống của họ phụ thuộc vào cái *tốc độ* mà họ xử lý. Điều đó cũng tương tự với cuộc sống và vấn đề kinh doanh ngày nay. Tốc độ thay đổi và mở rộng phạm vi bối cảnh để thích nghi với những thay đổi trong thế giới doanh nghiệp ngày nay là rất quan trọng đối với bất kỳ người nào

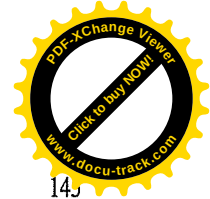


trong chúng ta muốn thành công về mặt tài chính. Không còn nữa khoảng trống giữa cái có và cái không. Ngày nay, khoảng trống thay đổi nhanh nhất chính là khoảng trống tài chính giữa người giàu và người trung lưu. Nói thẳng ra, nếu bạn có một kế hoạch chậm chạp của thời đại Công nghiệp, bạn sẽ bị tụt hậu về tài chính, không phải do những người cùng thời với bạn mà do những thế hệ trẻ hơn với đầu óc nhanh nhạy hơn và những ý tưởng chớp nhoáng hơn. Chính sự thay đổi bối cảnh với tốc độ chớp nhoáng này là lý do mà thế giới chúng ta có những chàng tỷ-phú-hai-mươi-lăm-tuổi và những người đã hơn 50 mà vẫn còn mong kiếm được một công việc với 50.000\$ một năm. Điều đáng buồn là rất nhiều người trong số này vẫn đang răn dạy con cái phải theo bước của mình, đi theo chuyến xe chậm chạp mà bố mẹ chúng đã đi.

Trong cuốn sách “Dạy con làm giàu” - tập 3, tôi đã bắt đầu với câu nói: “*Đầu tư là một kế hoạch*”. Tôi cũng nói rằng hầu hết mọi người đều lên kế hoạch để nghèo đi, chính vì vậy nên rất nhiều người đã nói như người bố nghèo của tôi: “Khi tôi về hưu, thu nhập của tôi sẽ giảm xuống”. Nói cách khác, họ đã *lên kế hoạch* làm việc suốt đời chỉ để nghèo đi. Người bố giàu nói: “Nếu con muốn giàu có và về hưu sớm, con phải có một kế hoạch chớp nhoáng giúp cho con ngày càng giàu hơn mà phải làm việc ngày càng ít hơn”.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ LẬP NÊN MỘT KẾ HOẠCH CHỚP NHOÁNG?

Một trong những nguyên lý cơ bản của người bố giàu về tiền bạc là: “Tiền bạc là một ý tưởng”. Ông còn bổ sung thêm: “Có những ý tưởng chớp nhoáng và những ý tưởng chậm trễ,



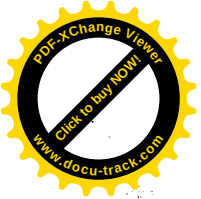
cũng như có những chuyến tàu tốc hành và những chuyến tàu chậm. Trong chuyến tiền bạc, hầu hết mọi người đang ở trên các chuyến tàu chậm và khi nhìn ra cửa sổ, họ thấy những chuyến tàu tốc hành đang vượt qua. Nếu con muốn làm giàu nhanh chóng, kế hoạch của con phải có những ý tưởng chớp nhoáng”.

Nếu muốn xây một ngôi nhà, hầu hết mọi người sẽ thuê một kiến trúc sư và người kiến trúc sư đó sẽ cùng bạn vẽ nên những bản sơ đồ nhà. Thế nhưng khi người ta bắt đầu xây dựng cơ đồ của mình hay lên kế hoạch cho tương lai thì hầu hết mọi người lại không biết bắt đầu từ đâu và không bao giờ lên kế hoạch tài chính cho cuộc sống của mình. Nói đến tiền bạc, hầu như mọi người đều làm theo các kế hoạch tài chính của bố mẹ mình, thường là làm việc tích cực và tiết kiệm tiền. Theo kế hoạch này, hàng triệu người phải ngồi xe lửa đi làm và chỉ biết nhìn những chiếc limousine, máy bay cá nhân và những căn nhà sang trọng qua khung cửa sổ bé nhỏ.

Nếu bạn không muốn dành suốt đời để nhìn cuộc đời trôi qua bên khung cửa sổ của những chuyến tàu chậm chạp, hãy bắt đầu lập nên một kế hoạch tài chính chớp nhoáng. Sau đây là vài ý tưởng làm thế nào để xây dựng và phát triển nên một kế hoạch chớp nhoáng.

1. Trước tiên hãy chọn một chiến lược kết thúc

Người ta thường hỏi tôi: “Tôi có thể bắt đầu đầu tư như thế nào?” hay “Tôi nên đầu tư vào đâu?” Tôi trả lời họ bằng một câu hỏi khác: “Chiến lược kết thúc của anh như thế nào?”



Và đôi khi câu hỏi thứ hai là: “Anh muốn mình sẽ chấm dứt chuyện này vào năm bao nhiêu tuổi?”

Người bố giàu thường nhắc đi nhắc lại: “Một nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn lập nên một chiến lược kết thúc trước khi bắt tay vào đầu tư”. Đó là một nguyên tắc cơ bản. Chính vì vậy mà người bố giàu thường nói: “Hãy luôn khởi đầu ở nơi cuối trước”. Nói cách khác, trước khi đầu tư, bạn cần phải biết mình muốn kết thúc như thế nào, ở đâu, khi nào, và với bao nhiêu tiền. Ví dụ như khi một người nào đó đến hỏi bạn: “Việc đầu tiên cần làm khi lên kế hoạch nghỉ mát là gì?” câu trả lời của bạn có thể là: “Anh định đi nghỉ ở đâu?” Hoặc nếu có ai hỏi: “Tôi nên học cái gì?” bạn sẽ trả lời: “Thế anh muốn làm gì sau khi tốt nghiệp?” Đối với việc đầu tư cũng vậy. Trước khi quyết định nên đầu tư vào đâu, trước tiên bạn phải biết mình muốn kết thúc ở chỗ nào. Đó là lý do mà người bố giàu của tôi thường nói: “Biết được chiến lược kết thúc là một nguyên tắc đầu tư cơ bản quan trọng”.

Nhiều người bắt đầu đầu tư khi thấy rằng chính phủ hay công ty nơi họ làm việc sẽ không chăm lo gì cho họ sau khi nghỉ hưu. Ngày nay, dù có rất nhiều người đang đầu tư cho sự bảo đảm tài chính dài hạn của mình nhưng tôi e rằng họ không hề suy nghĩ gì đến chiến lược kết thúc của mình trước khi bắt đầu đầu tư.

BẠN SẼ CÓ BAO NHIÊU TIỀN KHI NGỪNG LÀM VIỆC?

Dăm năm trước, tôi được cung cấp một vài số liệu thống kê từ chính phủ liên bang. Dù các con số thống kê đã khá cũ



Dạy con làm giàu

147

nhưng tôi nghĩ rằng không có thay đổi gì nhiều về tỉ số hay số tiền lúc đó so với hiện nay.

Với tuổi 65 là cột mốc mà hầu hết mọi người lên kế hoạch về hưu hay *kết thúc*, câu hỏi được đặt ra là: Bạn muốn có thu nhập bao nhiêu khi không còn làm việc nữa? Bộ Y tế Giáo dục và Phúc lợi Mỹ đã trắc nghiệm một số người từ 20 đến 65 tuổi và thấy rằng cứ mỗi 100 người đến tuổi 65 thì sẽ có:

36 người chết

56 người sống nhờ chính phủ hay gia đình

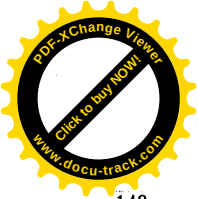
5 người vẫn còn phải làm việc kiếm sống

4 người khá giả

1 người giàu có

Những con số thống kê này đã minh chứng cho câu nói trước đây của tôi rằng, hầu hết mọi người đều có kế hoạch làm việc suốt đời và về hưu trong sự nghèo khó, hoặc do họ đã tự lên kế hoạch như vậy hoặc do họ không chú ý đến kế hoạch tài chính hay chiến lược kết thúc của mình.

Nhìn lại những con số thống kê này, vấn đề là bạn *muốn* hay *dự định* mình sẽ thuộc nhóm nào khi đến tuổi 65? Người bố nghèo của tôi, dù có học vấn cao và làm việc tích cực, vẫn tiếp tục quay lại trường để học thêm những bậc học cao hơn và vẫn nằm trong nhóm phân loại tài chính thấp nhất cho đến tận những phút cuối đời. Trái lại, người bố giàu lại vượt rất xa trong biểu đồ phân loại tài chính này. Dù cả hai người ít nhiều đều bắt đầu từ hai bàn tay trắng nhưng họ đã có những kế hoạch và chiến lược kết thúc khác nhau. Một



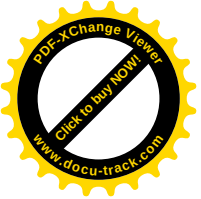
người lên kế hoạch để giàu có còn người kia lên kế hoạch để về hưu trong sự nghèo khổ. Dù cả hai người đều vẫn còn làm việc ở tuổi 65 nhưng sự khác biệt là một người phải làm việc kiếm sống còn người kia làm việc vì ông yêu thích công việc của mình.

MỤC ĐÍCH CỦA CHIẾN LƯỢC KẾT THÚC LÀ GÌ?

Sau khi xem lại những con số thống kê của chính phủ, tôi nhận thấy để có được một biểu đồ đặc dụng hơn nhằm xác định chiến lược kết thúc tài chính của một người, ta cần có những cột mốc rõ ràng hơn. Tôi đã thêm vào những số liệu thống kê này các mức phân biệt theo đồng đôla dựa trên giá trị đôla vào năm 2000. Giả sử tuổi về hưu là 65 tuổi, khi đó số thu nhập khi người ta không còn làm việc nữa sẽ được phân nhóm như sau:

Nghèo	Dưới 25.000\$ một năm
Trung lưu	Từ 25.000\$ đến 100.000\$ một năm
Khá giả	Từ 100.000\$ đến 1 triệu đôla một năm
Giàu	Hơn 1 triệu đôla một năm
Cực giàu	Hơn 1 triệu đôla <i>một tháng</i>

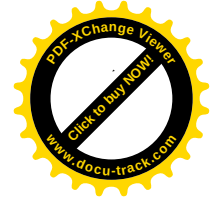
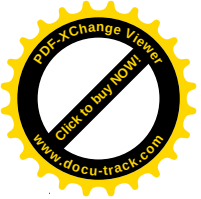
Một thực tế không vui là chỉ có 1 trên 100 người Mỹ đạt từ mức khá giả trở lên khi đã về hưu. Như số liệu thống kê của bộ Y tế Giáo dục Mỹ, có thể 36 trong số 100 người sẽ chết, kết thúc cuộc đời mình trước khi kịp kết thúc những tháng năm lao động. Như vậy có nghĩa là 59 trên 64 người còn lại sẽ ở dưới mức khá giả và chỉ có 5 người vượt qua mức này. Điều



đó một phần là do họ đã làm theo một kế hoạch tài chính chậm chạp không xác định rõ chiến lược kết thúc.

Trong những cuộc hội thảo về vấn đề đầu tư, tôi thường hỏi các nhà đầu tư rằng: “Khi không còn làm việc nữa thì các anh muốn mình thuộc nhóm nào?” Câu hỏi đó ngụ ý rằng: “Chỉ tiêu khi kết thúc của các anh là bao nhiêu?” Tôi cảm thấy rất thú vị khi hầu hết mọi người đều vui vẻ chọn nhóm kết thúc trung lưu. Khi đó tôi nói tiếp: “Nếu các anh hài lòng với điều đó thì hãy tiếp tục chuyển xe chậm chạp của mình”. Tôi giải thích thêm với họ: “Chuyển xe chậm sẽ đưa các anh theo con đường đi tìm một công việc ổn định, làm việc chăm chỉ, sống tiện tặn, tiết kiệm tiền và đầu tư dài hạn”.

Khi người ta hỏi tôi: “Vậy tôi có thể đạt đến *mức khá giả* bằng chuyển xe chậm đó không?” câu trả lời của tôi là “Có thể, bằng một công việc ổn định với một số lương cao, nhưng anh phải bắt đầu đầu tư từ khi còn trẻ, phải sống thanh đạm, phải đầu tư phần lớn thu nhập của mình trong điều kiện thị trường không sụp đổ và phải sẵn sàng về hưu sau tuổi 55”. Tôi còn nói với họ: “Có một cái giá phải trả khi sử dụng kế hoạch của những công việc ổn định và một cuộc sống tằn tiện, đó là sự khó khăn khi muốn đạt đến mức *giàu* và *cực giàu* với một kế hoạch bảo thủ như thế”. Nếu tất cả những gì bạn muốn là về hưu như một người *trung lưu* thì bạn không cần đọc cuốn sách này làm gì nữa. Có rất nhiều cuốn sách khác viết cho những tầm mức đó hay viết cho những người với phạm vi bối cảnh thực tế như vậy.



CHUYẾN TÀU TỐC HÀNH

Nếu bạn cũng bắt đầu cuộc sống bằng hai bàn tay trắng như tôi và cũng muốn về hưu sớm ở mức *giàu* hay *cực giàu*, gần như chắc chắn là bạn phải từ bỏ các công việc ổn định để đi theo những chuyến tàu tốc hành. Để theo được chuyến tàu này, một người cần phải có một đầu óc phóng khoáng, những ý tưởng nhanh nhạy, một kiến thức kinh doanh và đầu tư tốt cùng với một kế hoạch chớp nhoáng. Nói cách khác, những con người này phải biết xoay sở trong một phạm vi bối cảnh về tinh thần khác với số đông còn lại. Những người sử dụng kế hoạch của những công việc ổn định và đầu tư dài hạn để đạt *mức khá giả* thường không có được nội dung, bối cảnh và năng lực xử lý những sự khắc nghiệt của mức giàu và cực giàu, cũng có thể nói là họ không có được những yêu cầu cần thiết về nhận thức của tầm mức giàu và cực giàu. Người bố giàu của tôi đã nói: “Giàu không chỉ là có nhiều tiền bạc mà còn phải biết *quản lý tiền bạc* nữa”.

Tôi và Kim, vợ tôi, đã quyết định sẽ thoát khỏi vòng *Rat Race* của cuộc đời ở *mức khá giả*. Đó là mục đích của chúng tôi. Khi đã quyết định được mục đích của mình rồi thì vào năm 1985, chúng tôi mới quay lại phát triển kế hoạch kết thúc và kế hoạch đầu tư. Sau đó chúng tôi mới vạch ra kế hoạch tiến hành. Một khi đã có kế hoạch kết thúc, chúng tôi biết mình cần phải làm gì và sẽ phải bắt đầu từ đâu. Chúng tôi đã bước lên chuyến tàu tốc hành để xây dựng một doanh nghiệp và đầu tư bất động sản. Như thế có nghĩa là bạn phải bỏ ra vài buổi cuối tuần không đi chơi và xem TV ít thôi. Như thế cũng có nghĩa là bạn bè và người thân của

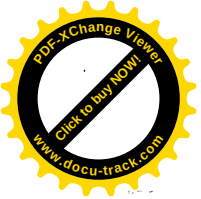


bạn sẽ hỏi: “Sao anh không đi kiếm việc làm?” hay “Sao anh phải vất vả thế?”

Một công việc vất vả không ổn định cùng một thời gian biểu khắc nghiệt là cái giá phải trả cho chuyến tàu tốc hành. Chúng tôi đạt được mục đích nhờ những tài sản đầu tư khi Kim 37 còn tôi 47 tuổi. Chúng tôi đã mất 9 năm kể từ khi lập ra kế hoạch cho đến khi đạt được mục đích của mình. Chúng tôi lên kế hoạch vào năm 1985 và kết thúc vào năm 1994. Năm 1985, chúng tôi đã chọn một kế hoạch có thể nhanh chóng đưa mình lên mức khá giả cũng như có thể đem đến cho mình những hiểu biết và kinh nghiệm cần thiết để *đủ khả năng* đạt đến mức giàu và cực giàu. Có một từ then chốt ở đây là “*đủ khả năng*”, tôi sẽ giải thích sau trong chương này và những chương kế tiếp.

Vì nguồn vốn đầu tư đã đem đến cho chúng tôi hơn 100.000\$ thu nhập thụ động mỗi năm nên chúng tôi có thể chuyển sang mức *giàu* một cách đơn giản nhờ có được thời gian, tiền bạc và những năng lực cơ bản. Chúng tôi đi từ mức *khá giả* lên *giàu* trong vòng 5 năm. Trạm dừng kế tiếp là mức thu nhập thặng dư *cực giàu*. Nếu mọi việc diễn ra theo đúng kế hoạch, điều đó sẽ mất thêm 3 năm nữa.

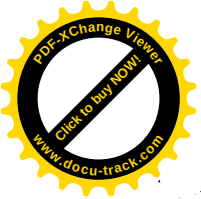
Trên lý thuyết, kế hoạch cơ bản xuyên suốt các tầm mức này khá giản dị. Tất cả chỉ là xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Đến nay chúng tôi vẫn đang tiếp tục thành lập doanh nghiệp và khai thác bất động sản. Dù kế hoạch này không có gì thay đổi nhưng hiểu biết và kinh nghiệm của chúng tôi thì tăng lên rất nhiều. Chính điều đó đã giúp chúng tôi đẩy nhanh tốc độ xây dựng doanh nghiệp và mua



bất động sản. Chúng tôi phạm sai lầm, sửa chữa và rút kinh nghiệm. Với cách học này, chúng tôi đã thay đổi được *phạm vi bối cảnh* và *nội dung* hay kiến thức của mình, khả năng quản lý cùng tốc độ xử lý các dự án và những số tiền ngày càng lớn hơn. Nhờ đi trên chuyến tàu tốc hành, chúng tôi có được những năng lực tài chính khác hơn những năng lực có được khi đạt đến mức *khá giả* bằng những chuyến tàu chậm.

Chúng tôi bắt đầu một cách chậm chạp nhưng đã gạt hái được nhiều hiểu biết, kinh nghiệm và có được những người bạn cùng chí hướng. Khi tiến hành kế hoạch, chúng tôi biết rằng bối cảnh, nội dung và năng lực của mình cùng tốc độ xây dựng doanh nghiệp hay tốc độ thu mua bất động sản tạo ra thu nhập đang ngày càng tăng lên. Khi những người cùng thế hệ chúng tôi đạt đến những năm tháng thu nhập đỉnh điểm thì tiềm năng thu nhập của chúng tôi chỉ mới bắt đầu cất cánh. Khi họ đang hài lòng với số tiền từ 80.000\$ đến 350.000\$ một năm, thu nhập của vợ chồng tôi chỉ mới bắt đầu nơi sân ga của chuyến tàu tốc hành. Nhưng vấn đề là chúng tôi làm việc ngày càng ít hơn và kiếm được ngày càng nhiều tiền hơn. Mọi thứ đang theo đúng kế hoạch.

Những năm 1960 khi tôi còn học trung học, người bố nghèo của tôi kiếm được nhiều tiền hơn người bố giàu. Nhưng khi tôi lên đại học thì người bố giàu lại kiếm tiền nhiều gấp mấy mươi lần người bố nghèo, dù người bố nghèo của tôi đang ở vào những năm tháng thu nhập đỉnh điểm. Khi hai người bố vào tuổi lục tuần, người bố nghèo của tôi chỉ còn đang thoi thóp tồn tại về mặt tài chính. Nếu không nhờ Bảo hiểm Y tế Xã hội hẳn ông đã cùng đám trẻ chúng tôi ra đường ở rồi.



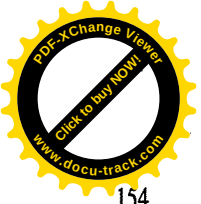
Cùng lúc đó, giá trị tài sản của người bố giàu đang xấp xỉ 150 triệu đôla và vẫn tiếp tục tăng lên. Năm 65 tuổi, số tiền ông kiếm được trong một năm còn nhiều hơn cả số tiền người bố nghèo kiếm được trong suốt đời làm việc. Cuộc đời của hai người đi theo hai kế hoạch khác nhau. Như cựu Bộ trưởng Bộ Lao động Robert Reich đã nói: “Có hai khuynh hướng đang nổi bật dần, khuynh hướng nhanh và khuynh hướng chậm, cùng với sự thiếu vắng những cấp bậc tiệm tiến giữa hai khuynh hướng này”.

2. Kiến tạo một kế hoạch cho riêng mình

Khoảng 90% dân số làm theo cùng một kế hoạch. Chính vì vậy mà 99% dân số kết thúc dưới mức khá giả. Có những người đã rất cố gắng và đạt đến mức khá giả hay mức giàu, nhưng họ không thể biến những kế hoạch của mình thành sự thực.

Tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của việc kiến tạo một kế hoạch cho riêng bạn vì mỗi người chúng ta đều phải nghĩ đến những điểm mạnh và điểm yếu, những hy vọng và khao khát của mình. Tôi biết tôi phải tạo ra kế hoạch của riêng mình vì tôi không có sự khôn ngoan sách vở như người bố nghèo. Tôi khôn ngoan trong những lĩnh vực khác chứ không phải những lĩnh vực được hệ thống giáo dục xem là khôn ngoan. Một trong những bước đầu tiên để lập nên kế hoạch của riêng mình là hãy tìm hiểu xem thiên tài bẩm sinh của bạn là gì và bạn có thể học hỏi một cách tốt nhất như thế nào.

Trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 4, tôi viết về 7 tài năng thiên bẩm và 4 cách học khác nhau. Hệ thống giáo dục



hiện tại của chúng ta chỉ nhận biết được một cách học và một tài năng, đó là tài năng của ngôn ngữ nói và khả năng đọc viết. Người bố nghèo luôn giúp tôi tìm kiếm những khả năng và những cách học của riêng mình dù chúng không được Bộ Giáo dục công nhận. Ngày nay tôi kiếm tiền được không phải nhờ những điều đã học ở trường mà nhờ những điều đã học qua các kế hoạch của chính mình.

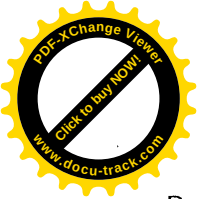
Dù không có con hay không còn đi học nữa, bạn vẫn có thể tự tìm ra những tài năng bẩm sinh và những cách học riêng cho mình. Đó là một phần rất quan trọng trong kế hoạch về hưu sớm trong sự giàu có.

TỪ BỎ NHỮNG CÔNG VIỆC ỔN ĐỊNH

Tôi còn nhớ rõ ngày tôi và Larry rời công ty Xerox vào cuối những năm 1970. Đó là công việc bình thường cuối cùng của tôi. Hai mươi năm sau, nhiều đồng nghiệp của tôi ở Xerox bắt đầu lo lắng vì sự suy sụp do những thách thức về vấn đề kỹ thuật và tài chính của công ty này. Khoảng trống hai mươi năm được mở rộng hơn không chỉ về tiền bạc. Đó là khoảng trống của hai nhận thức cũ và mới.

SỰ THAY ĐỔI BỐI CẢNH

Tôi viết đoạn trên không phải để tự khen mình mà là để minh họa cho những bối cảnh thay đổi chỉ trong vòng hai mươi năm. Hai mươi năm trước, điều khôn ngoan là tìm một công việc và leo lên bậc thang thăng tiến. Tôi còn nhớ người ta không hiểu vì sao tôi và Larry lại từ bỏ cơ hội sự nghiệp

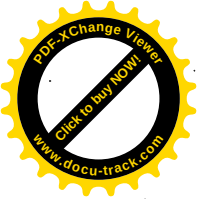


với một công ty lớn như vậy. Khi đó cả hai chúng tôi đều đang là những nhân vật số một trong bộ phận kinh doanh của công ty ở nhiều khu vực khác nhau, công ty vẫn đang lớn mạnh và tương lai của chúng tôi rất tươi đẹp. Hành động như thế không chỉ quá điên rồ trong một kỷ nguyên kinh tế như vậy, mà ý tưởng từ bỏ một công việc lương cao còn là một chuyện không thể chấp nhận được. Người ta chỉ chấp nhận phải tiếp tục làm việc để tiếp tục được thăng tiến, để một ngày nào đó được trở thành quản lý hay phó giám đốc một khu vực nào đó.

Khi tôi nói với những thanh niên sinh sau năm 1975 về chuyện chúng tôi nghỉ việc ở Xerox, rất nhiều người đồng ý và không muốn leo lên bậc thang thăng tiến. Đối với họ, điều cần làm chỉ là bắt đầu một công ty riêng, quảng bá nó, sau đó thì nghỉ hưu sớm hoặc lấy lại công ty đó. Sự thay đổi bối cảnh sau 20 năm là rất lớn. Có những người thế hệ chúng tôi thậm chí không biết IPO (initial public offering) là gì nhưng con cái họ lại biết. Bọn trẻ nói chuyện về việc trở thành doanh nhân hay làm việc với những doanh nhân sẽ quảng bá cho công ty của chúng. Chúng muốn đi theo con đường làm giàu nhanh chóng chứ không muốn bị kẹt cứng trong con đường *Rat Race* của bố mẹ, con đường mà cuối cùng sẽ đưa hàng triệu triệu người đang làm việc vất vả trong thế hệ của tôi đến những năm tháng cuối đời sống trong nghèo khó.

BẠN ĐỐI MẶT VỚI NHỮNG THAY ĐỔI NHƯ THẾ NÀO?

Tôi có những người bạn rất ghét sự thay đổi thường xuyên trong lĩnh vực thời trang, âm nhạc và công nghệ. Họ không



ưa nhạc rap, không thích những công việc kinh doanh trên mạng và cảm thấy hài lòng khi những doanh nghiệp này bị thất bại. Trong số họ vẫn có những người tiếp tục tin vào sự ổn định công việc, bảo hiểm y tế xã hội và tất cả những ý tưởng hứa hẹn của thời đại Công nghiệp.

Có những người chống lại sự thay đổi, có những người lại từ chối và tránh né nó. Một số người chủ động tìm kiếm những công việc không bị ảnh hưởng hay không bị đe dọa bởi công nghệ mạng toàn cầu. Tôi có một người bạn làm giáo viên. Anh ta chọn công việc này không phải vì thích đi dạy mà vì muốn tránh né sự thay đổi liên tục trên thế giới. Anh ta muốn có một công việc bảo đảm và không có nguy cơ bị sa thải. Hệ thống giáo dục chính là một nơi tuyệt vời để tránh né một thế giới hay thay đổi.

Một người bạn khác của tôi mua một doanh nghiệp mà không bao giờ phải chịu ảnh hưởng của Internet. Cô nói: "Tôi lớn tuổi rồi, không đủ sức để học hỏi những công chuyện kinh doanh trên mạng nữa. Do đó tôi muốn có một doanh nghiệp không bị ảnh hưởng của Internet. Tôi không có nhiều tiền để về hưu nên kế hoạch của tôi là làm việc cho đến khi không còn làm việc được nữa".

Những ví dụ trên cho thấy nhận thức hay phạm vi bối cảnh của những con người này đã không thay đổi với thời gian. Gần như chắc chắn là họ sẽ bị tụt hậu lại đằng sau khoảng cách ngày càng lớn giữa giai cấp trung lưu và những người giàu có. Con tàu đang rời bến để đến vùng đất hứa với nhiều cơ hội lớn hơn và thịnh vượng hơn. Thế nhưng nhiều người vẫn chọn ở lại, đơn giản vì họ không thể thay đổi bối



cảnh tinh thần của họ được. Họ bị kẹt lại trong lúc thời gian vẫn trôi đi.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THẤY TRƯỚC TƯƠNG LAI?

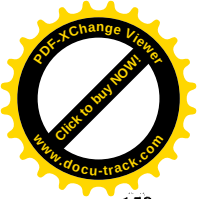
Trên chuyến bay từ London đến New York, tôi ngồi kế một ủy viên quản trị cấp cao của hãng IBM. Sau khi làm quen với nhau, tôi hỏi anh ta chuẩn bị cho tương lai như thế nào? Anh ta trả lời: “Sai lầm mà người lớn thường phạm phải khi nhìn vào tương lai là *họ nhìn tương lai bằng chính đôi mắt của họ*. Đó là lý do tại sao rất nhiều người lớn không thể thấy được những thay đổi sắp đến. Nếu bạn muốn biết thế giới sẽ như thế nào sau mười năm nữa, hãy nhìn một đứa trẻ 15 tuổi. Hãy quan sát thế giới qua đôi mắt của chúng và bạn sẽ nhìn thấy tương lai”.

“Nếu có thể nhìn thế giới từ quan điểm của một người trẻ tuổi, bạn sẽ thấy một thế giới lớn hơn nhiều, một thế giới đầy thay đổi và rất nhiều cơ hội sắp đến. Có những cơ hội kinh doanh đầu tư sẽ mang đến cho bạn sự thịnh vượng còn hơn cả cơ đồ của Henry Ford, John D. Rockefeller, Bill Gates và những người sáng lập Yahoo, AOL hay Netscape”.

Tôi hỏi: “Và sẽ có những thiếu niên trung học trở thành các tỷ phú chứ?”

Anh ta trả lời: “Chắc chắn như vậy”.

Nếu hôm nay bạn chưa làm giàu được vì đã lỡ chuyến tàu thì đừng quá lo lắng, một chiếc tàu khác đến vùng đất của cơ hội và sự giàu có đang sắp sửa khởi hành. Vấn đề là bạn có lên tàu hay không?



LỊCH SỬ LẶP LẠI

Một trong những môn học ưa thích của tôi khi còn đi học là môn Kinh tế học và Lịch sử Kinh tế. Môn Lịch sử Kinh tế thường liên quan đến những nhà kinh tế hàng đầu ở các thời đại như Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, và John Maynard Keynes. Những câu chuyện về cuộc đời và cách nhìn thế giới trong thời đại của họ là những nghiên cứu rất thú vị về sự phát triển của nhân loại, công nghệ và kinh tế.

Có một giai đoạn lịch sử kinh tế được đặt tên theo một nhóm người gọi là Luddites. Luddites là những người liên kết với nhau để tấn công và đập phá các nhà máy và máy móc chỉ vì họ sợ mất việc. Ngày nay, một người được gọi là Luddite là một người đả kích hay bị đe dọa bởi những thay đổi về công nghệ, hoặc họ hy vọng những thay đổi này sẽ biến mất và trả thế giới lại như cũ. Khi những người Luddites ban đầu không còn nữa thì những người Luddites hiện đại lại thay thế. Lịch sử đã lặp lại.

BẠN CÓ BỊ ĐÓNG BĂNG THỜI GIAN KHÔNG?

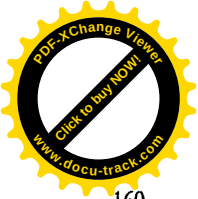
Rất nhiều người trong chúng ta đã từng xem những chương trình trang điểm trên TV, trong đó người dẫn chương trình chọn một người ăn mặc rất kinh dị và biến người đó từ một kẻ lang thang thành một nhà quý tộc. Một nhóm các nhà làm tóc, tạo mẫu, tạo dáng xúm vào con người thảm họa thời trang này và biến anh ta thành một điều kỳ diệu. Một số thay đổi thực sự đáng kinh ngạc và một số thậm chí có thể thay đổi cả cuộc đời.



Tôi có một người bạn là một trong những nhà tạo dáng hàng đầu thế giới. Công việc của anh ta là chải chuốt và cải thiện bề ngoài cho những người giàu có. Anh ta là một trong những người tôi đã trả công để cải thiện hình dáng bên ngoài cho tôi. Một trong những lý do tôi trả công cho người khác để họ lựa chọn quần áo và cắt tóc cho mình là vì tôi không muốn bị đóng băng thời gian. Thay vì thế, tôi muốn được đi cùng thời đại, đồng bộ với những thay đổi về nội dung bối cảnh và ăn mặc phù hợp với những thay đổi thời trang mà không bị đóng băng với những thời gian đã trôi qua trong quá khứ.

Robert, nhà tạo dáng chuyên nghiệp này, có lần đã nói với tôi: “Một người thường bị đóng băng thời gian khi họ đang vui hưởng cuộc sống nhất. Đó có thể là giai đoạn mà họ cảm thấy thành công nhất, vui vẻ nhất, sống động nhất, hưng phấn nhất hay đại loại như thế. Đó là lý do tại sao đôi khi anh gặp một số người ở tuổi tôi mà vẫn còn trông như những gã hippy”.

Khi nhìn thấy một người mặc đồng phục trung học dù đã tốt nghiệp lâu rồi, hãy hiểu rằng đó cũng là một niềm khát khao thể hiện qua y phục của họ. Một ví dụ khác của việc đóng băng thời gian là khi một người trở nên lớn tuổi, anh ta bắt đầu cư xử, ăn mặc ngày càng giống bố mẹ mình. Trái lại, có những người lại thích mặc những thứ quần áo như con nít để trông mình trẻ hơn hay để có cảm giác được quay lại với khoảng thời gian khi mình còn trẻ. Những người này đã bị kẹt lại trong quá khứ mà không thay đổi theo thời gian. Điều đó thể hiện qua cách ăn mặc của họ. Thực sự đó không chỉ là vấn đề quần áo mà là họ đã bị đóng băng trong một bối cảnh



nào đó. Và thường thì khi càng lớn tuổi, họ càng trở nên cứng nhắc và kém linh động hơn.

TẠI SAO BẠN KHÔNG MUỐN KẼT LẠI VỚI QUÁ KHỨ?

Chúng ta đã thấy có nhiều người đua đòi chạy theo mốt và nhiều người quá cổ lỗ sĩ. Nhưng đó không phải là điều tôi muốn nói. Lý do tôi khuyên bạn hãy ăn mặc theo đúng thời trang là vì như thế, bạn sẽ được đồng bộ với thời gian. Nếu bạn không tiến lên phía trước thì bạn sẽ bị tụt lại đằng sau.

Nếu bạn đang ở trong quá khứ, khi đó bạn sẽ có khuynh hướng muốn làm hay muốn đầu tư vào một điều gì đó trong quá khứ trước nữa. Sự đầu tư khi thời gian đã trôi qua là sự đầu tư sẽ khiến bạn đi xuống chứ không giúp bạn giàu lên. Người ta mua những đầu tư như thế là vì họ còn đang bị kẹt lại trong quá khứ.

NHỮNG ĐIỀU SẼ XẢY RA

Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải đầu tư vào *những điều sẽ xảy ra* chứ không phải là *những điều đã xảy ra rồi*. Trong thế giới đầu tư, câu nói “nhanh chân lẹ tay” là hoàn toàn đúng đắn.

THẤY TRƯỚC TƯƠNG LAI, BẠN SẼ GIÀU CÓ

Người bố giàu thường bảo chúng tôi: “Nếu muốn làm giàu, con cần phải mở rộng tầm nhìn của mình. Con phải biết đứng ở hiện tại mà nhìn về tương lai”. Người bố giàu kể cho chúng tôi nghe câu chuyện làm thế nào mà John D. Rockefeller



trở nên giàu có, đó là vì ông ấy đã nhìn thấy tầm quan trọng ngày càng lớn của dầu nhớt khi nhu cầu xe cộ ngày càng gia tăng. Ông cũng nhắc lại làm thế nào Henry Ford thấy được sự khao khát có xe hơi riêng của những người trung lưu vào thời điểm mà một chiếc xe hơi chỉ có người giàu mới mua nổi. Gần đây hơn, Bill Gates đã trở thành tỷ phú nhờ thấy được sự phát triển của máy tính cá nhân trong khi những con người khôn ngoan và đầy kinh nghiệm ở IBM nói rằng tương lai nằm ở những chiếc máy mainframe khổng lồ. Những người đầy kinh nghiệm ở IBM không nghĩ như Henry Ford và vì thế họ đã đánh mất tương lai của IBM vào tay Microsoft. Nếu là một nhà đầu tư ở IBM, hẳn tôi sẽ sa thải các bậc thông thái này và bắt họ trả tiền lương lại. Nhưng thay vì vậy, họ lại nhận được tiền thưởng còn các nhà đầu tư thì bị đánh mất tương lai. Nhờ thấy trước tương lai nên những người trẻ tuổi thành lập Yahoo, Netscape, AOL và chủ nhân những công ty Internet lớn khác đã trở thành tỷ phú trước khi tốt nghiệp đại học.

Nếu đã lỡ chuyến tàu đến những vùng đất dầu mỏ, thế hệ máy tính hay thời đại Internet thì bạn cũng đừng lo, hãy còn những chuyến tàu khác đang chuẩn bị khởi hành. Nhưng nếu để bị kẹt trong quá khứ thì rất có khả năng bạn sẽ tiếp tục bị lỡ tàu hay tệ hại hơn là đáp phải chiếc tàu *Titanic* chỉ vì nó to lớn và an toàn, nhất là trong thế giới ngày nay, một thế giới thay đổi liên tục.

Trong phim "*Top Gun*", có một câu nói kinh điển mà tất cả các phi công chiến đấu đều nói: "Nổ súng!" Nếu đã xem bộ phim, bạn sẽ nhớ lại khoảng thời gian để nổ súng vào máy bay địch chỉ được tính bằng giây. Nếu chờ quá lâu hay không

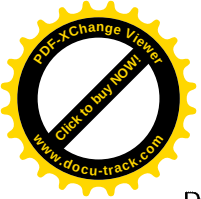


kip chuẩn bị, bạn sẽ bỏ lỡ cơ hội. Đối với thế giới tiền bạc cũng thế, cánh cửa cơ hội rất nhỏ hẹp. Nếu bạn bị đóng băng thời gian hay kẹt trong quá khứ, ăn mặc như bố mẹ bạn, không được chuẩn bị, thiếu những kỹ năng kinh doanh và đầu tư cần thiết, bạn cũng sẽ không bao giờ thấy được cơ hội. Bạn sẽ không chỉ bỏ qua cánh cửa cơ hội mà còn chộp phải những cơ hội đã bị đóng băng thời gian và sẽ không đi đến đâu cả.

Năm 1999, một người bạn đến nói với tôi: “Tôi đã nghe theo lời khuyên của anh và đầu tư vào một bất động sản cho thuê. Tôi đã mua một căn nhà đôi giá 150.000\$ ở gần đây. Đó là một sự khởi đầu tốt đẹp, đúng không nào?”

Tôi đã thật lòng chúc mừng anh ta về điều đó. Đó là một khởi đầu tốt đẹp dù anh ta đã nổ súng quá trễ. Và một khởi đầu tốt đẹp dù trễ thì vẫn tốt hơn không có sự bắt đầu nào cả. Đó là một sự khởi đầu tốt đẹp vì nếu có mất tiền thì ít ra anh ta cũng sẽ có được một hiểu biết và bài học kinh nghiệm vô giá.

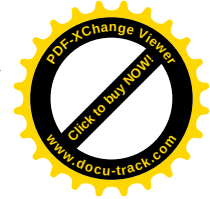
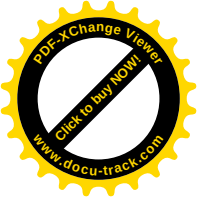
Dù sao thì anh ta cũng đã không nổ súng vào đúng thời điểm. Tôi nói như thế vì tôi và Kim đã bắt đầu phát súng đầu tiên từ những năm 1989 đến 1994. Chúng tôi đã đầu tư vào một thị trường đang xuống giá. Lúc đó tôi rủ anh ta cùng đầu tư nhưng anh ta nói: “Không, như thế quá mạo hiểm, có thể tôi sẽ bị mất việc. Anh cũng biết là hiện nay người ta đang giảm biên chế rất nhiều người. Ngoài ra, giá bất động sản đang quá thấp và có khả năng còn giảm nữa. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu chúng tiếp tục xuống và nếu nền kinh tế của chúng ta bị đình trệ?”



Cánh cửa cơ hội đã mở ra và đã đóng lại. Mười năm sau, khi giá bất động sản lên đến đỉnh điểm và thị trường chứng khoán bắt đầu chao đảo thì bạn tôi nhận ra là anh ta cần phải nổ súng. Bây giờ anh ta bắn vào một mục tiêu cũ và không đi đến đâu cả, cũng như anh ta vậy. Anh ta đã bị đóng băng thời gian và bắn vào một mục tiêu cũng đóng băng thời gian. Ít nhất thì anh ta cũng bắt đầu một điều gì đó nhưng tôi chỉ e là anh ta sẽ phải trả một cái giá đắt. Cái giá đó có khi còn cao hơn cả căn nhà đôi của anh ta, một tài sản đem lại cho anh rất ít tiền trong lưu lượng tiền mặt và sẽ bị đánh giá giá trị không cao. Nhưng cuối cùng thì anh ta cũng đã nổ súng, dù là vào một mục tiêu đã lỗi thời. Tôi rất tự hào vì bạn tôi đã bước bước đầu tiên, bước đầu tiên tách khỏi bước chân của bố mẹ anh thời thời đại Công nghiệp.

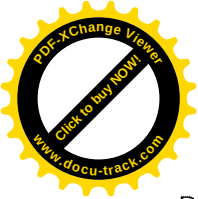
Tôi và Kim vẫn đang đầu tư vào kinh doanh và bất động sản. Sự khác biệt là hiện nay chúng tôi đang trông chờ các mục tiêu cơ hội sẽ được phát triển trong tương lai chứ không phải trong quá khứ. Đó là lý do tại sao bạn cần phải đồng bộ với tương lai và chuẩn bị nổ súng khi cánh cửa cơ hội mở ra như vào những năm 1989 và 1993, những năm tháng mà cánh cửa cơ hội mở ra với cả bất động sản và chứng khoán. Như tôi đã viết, vào năm 2001, thị trường chứng khoán sụp đổ. Còn nhớ vào năm 1929, thị trường chứng khoán giảm xuống chỉ còn 42 xu. Sự suy sụp diễn ra một lần nữa. Bạn tôi bắt đầu kinh hoàng. Anh ta nhận ra là đã bỏ quá nhiều tiền vào căn hộ đôi của mình. Nhưng riêng với tôi thì những cánh cửa đang chuẩn bị mở ra một lần nữa.

Trong những cuộc hội thảo đầu tư, đôi khi tôi nhờ Kim



nói về những kinh nghiệm đầu tư của cô. Kim thường nói chúng tôi bắt đầu việc đầu tư vào năm 1989 và chấm dứt việc mua sắm vào năm 1994. Sau đó cô nói thêm là từ năm 1985 đến 1989, theo kế hoạch của chúng tôi, đó là giai đoạn *chuẩn bị* để đầu tư. Trong thời gian đó, chúng tôi xây dựng doanh nghiệp và nghiên cứu việc đầu tư bất động sản. Với những ai còn nhớ, thời gian giữa những năm 1985 và 1989 là giai đoạn mà giá bất động sản tăng cao. Lúc đó tôi và Kim còn đang chuẩn bị “nổ súng” khi cánh cửa cơ hội mở ra. Khi nó mở ra, anh bạn tôi kinh hoàng còn chúng tôi thì bắt đầu việc thu mua. Kế hoạch của bạn tôi đã không chuẩn bị cho điều đó. Đến nay thì anh ta đã trễ bữa tiệc, đầu tư vào những gì quá đắt đỏ và tệ nhất là anh ta vẫn không chuẩn bị cho những điều sắp đến. Dù trẻ hơn tôi nhưng anh ta lại ăn mặc như một ông già và cũng đầu tư như một ông già.

Trong bóng đá, một tiền vệ giỏi là người có thể chuyền banh đến một vị trí không có người nhận. Nói đúng hơn, người tiền vệ phải thấy được người nhận banh sẽ đi đến đâu và chuyền trái banh đến đó, dù vào lúc anh ta chuyền banh thì người nhận banh còn chưa đến đúng vị trí. Nếu người tiền vệ có thể đều đặn làm được điều đó thì anh ta sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Tương tự, một cầu thủ phải biết đá trái banh đến điểm mà thủ môn đối phương không có mặt. Một người muốn về hưu sớm trong sự giàu có cũng phải làm như thế. Anh ta phải biết lên **kế hoạch chuẩn bị sẵn sàng chụp lấy cơ hội khi nó còn chưa đến**. Đó là lý do tại sao việc đi cùng thời gian hiện tại và thấy trước tương lai là một điều rất quan trọng.



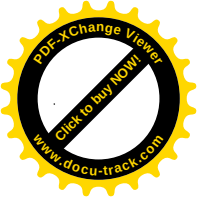
MỘT KẾ HOẠCH CHO TƯƠNG LAI

Nếu bạn thực sự muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải có một kế hoạch cho tương lai, một tương lai chưa từng tồn tại. Cũng như John D. Rockefeller chuẩn bị cho tương lai của công nghệ xe hơi, Bill Gates và Michael Dell sẵn sàng cho kỷ nguyên máy tính, bạn cũng phải chuẩn bị cho những cơ hội trong tương lai. Nếu không, bạn sẽ bỏ tiền vào những đầu tư trong quá khứ. Và những đầu tư trong quá khứ thường không có tương lai.

BẠN NHÌN TƯƠNG LAI NHƯ THẾ NÀO?

Để về hưu sớm trong sự giàu có, có thể bạn sẽ cần được rèn luyện một chút cho tương lai, một tương lai chưa từng hiện hữu. Như người ủy viên quản trị IBM đã nói với tôi: “Sai lầm mà người lớn thường phạm phải khi nhìn vào tương lai là họ nhìn tương lai bằng chính đôi mắt của họ. Đó là lý do tại sao nhiều người lớn không thể thấy được những thay đổi sắp đến”. Có thể IBM đã học được bài học mà Bill Gates đã dạy. Bài học đó là nếu muốn thấy được tương lai, bạn phải biết nhìn bằng một đôi mắt trẻ hơn. Cách nhìn của bạn với những thay đổi về thời trang, âm nhạc và công nghệ sẽ phản ánh cách suy nghĩ và độ linh hoạt của tinh thần bạn. Nếu vẫn còn bị kẹt trong quá khứ hay không thể đồng bộ với hiện tại, rất có thể bạn sẽ bỏ lỡ tương lai.

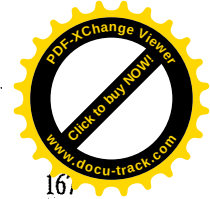
Một cách khác để nhìn vào tương lai là nghiên cứu quá khứ. Thực tế đối với tôi, lịch sử có khuynh hướng lặp lại chính nó dù không hoàn toàn chính xác như vậy. Nhiều người



trưởng thành đã bỏ lỡ tương lai chỉ vì trong kế hoạch của họ không có chỗ nào dành cho quá khứ.

Vào năm 1998, tôi nói chuyện với một phóng viên trẻ mới tốt nghiệp ở San Francisco. Khi tôi nói những dạng quỹ hỗ tương rất mạo hiểm và tôi có thể thấy một trận sụp đổ sắp đến thì cô ta nổi giận. Cô lập lại những ý tưởng mà nhà môi giới chứng khoán của cô đã nói: “Tôi đang đầu tư vào một quỹ hỗ tương được xếp hạng đứng đầu trong ba năm qua. Nó đang tăng lên trung bình 25 xu một năm. Dù có lúc lên lúc xuống nhưng thị trường chứng khoán vẫn là nơi đầu tư tốt nhất, ví dụ như tính đến năm 1987, thị trường đã liên tục tăng giá trong suốt 40 năm”. Cô phóng viên này không bao giờ đăng báo cuộc phỏng vấn với tôi vì những quan điểm của tôi không phù hợp với cách nhìn của cô về tương lai. Nhưng đến hôm nay thì quỹ hỗ tương của cô đã giảm xuống hơn 50%.

Dù thực tế những số liệu của cô rất chính xác nhưng vấn đề là các số liệu này hãy còn quá mới. Nếu có hiểu biết về lịch sử thị trường, hẳn cô ta sẽ biết rằng trung bình cứ mỗi 75 năm thì chúng ta bị suy sụp một lần. Dù điều này không có nghĩa là chúng ta luôn luôn bị suy sụp sau mỗi 75 năm nhưng một chút lịch sử cổ xưa đó cũng có thể giải thích tại sao thị trường lại tăng giá trong hơn 40 năm qua. Sau lần sụp đổ gần đây nhất vào năm 1929, thị trường mất khoảng 25 năm để khôi phục lại, từ năm 1929 đến 1955. Tôi nói chuyện với cô phóng viên này vào năm 1998, và như thế, thực sự là thị trường đã liên tục tăng giá trong hơn 40 năm qua. Nhưng cách nhìn tương lai của cô ta gặp trở ngại là ở chỗ nó không đủ xa để nhìn trọn quá khứ. Một trong những việc người bố

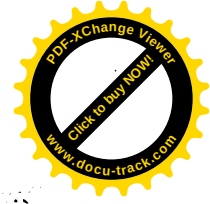


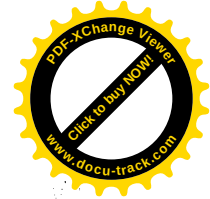
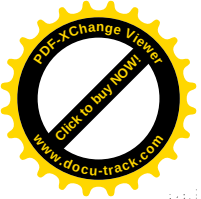
giàu bất tôi làm là phải đọc những cuốn sách về lịch sử kinh tế. Một cuốn sách hay mà tôi khuyên bạn nên tìm đọc là cuốn *“Những triết gia thực dụng”* của Robert Heilbroner. Đó là một cuốn sách tuyệt vời cho những ai muốn nhìn thấy tương lai bằng cách nghiên cứu quá khứ.

Khi dạy các lớp học đầu tư, tôi thường yêu cầu mọi người điền vào các bản báo cáo tài chính. Sau đó tôi bảo họ hãy nhìn lại quá khứ xem họ có thể thấy được tương lai của mình sẽ như thế nào hay không. Nếu họ không thích những gì họ đang thấy, những bản báo cáo tài chính đầy những món nợ xấu, những thu nhập xấu, những chi phí xấu, và những tiêu sản xấu; nếu đó là bức tranh tương lai mà bản báo cáo tài chính của họ đã vẽ ra, tôi thường khuyên họ hãy quảng đi các quần áo cũ, đổi mới tủ quần áo của mình cho hợp thời, tìm thêm những người bạn mới và bắt đầu nhìn ra tương lai. Nếu có thể thay đổi bối cảnh để trở nên hưng phấn hơn với những thời cơ trong tương lai, bạn sẽ có một cơ hội tốt để về hưu sớm trong sự giàu có.

Tôi luôn rất ngạc nhiên vì hầu hết mọi người đều cảm thấy việc lau dọn nhà cửa và đổi kiểu quần áo là rất khó khăn. Nhiều người ra ngoài mua đồ mới rồi lại trở về với các quần áo mới nhưng theo kiểu cũ, những kiểu quần áo tại mốc thời gian mà cuộc sống của họ đầy niềm vui và hứng thú hay thời gian mà họ cảm thấy mình thành công nhất. Có nhiều người rất sợ tương lai, kể cả khả năng một tương lai vui nhộn, tươi sáng và hào hứng, họ thà để bị kẹt trong quá khứ còn hơn.

Trong phần giới thiệu, tôi đã viết việc về hưu sớm trong





CHƯƠNG 10

Sức bật của việc nhìn thấy một tương lai giàu có

Khi tôi trình bày những số liệu sau cho một chiến lược kết thúc, nhiều người không thể tưởng tượng được một tương lai tự do tài chính với hơn 100.000\$ một năm mà không phải làm việc gì cả.

Nghèo	Dưới 25.000\$ một năm
Trung lưu	Từ 25.000\$ đến 100.000\$ một năm
Khá giả	Từ 100.000\$ đến 1 triệu đôla một năm
Giàu	Hơn 1 triệu đôla một năm
Cực giàu	Hơn 1 triệu đôla một tháng

Họ không thể tưởng tượng được có nhiều tiền như vậy là vì thực tế họ không hề nghĩ đến chuyện đó. Có thể nhiều người mơ đến số tiền đó và nói rằng *một ngày nào đó* họ sẽ làm được, nhưng thực tế thì hầu hết mọi người đều chỉ mơ ước mà thôi. Các con số thống kê đã cho thấy đó là sự thực.



TƯƠNG LAI BẮT ĐẦU TỪ NGÀY HÔM NAY

Nhiều người không xác định được mục tiêu tài chính của mình vì họ dùng những từ như “*một ngày nào đó*”, “*có thể*”, hay “*trong tương lai*”. Người bố giàu của tôi luôn nói rằng: “Tương lai của con được tạo ra bằng những việc con làm ngày hôm nay chứ không phải ngày mai”. Khi nhìn những số liệu trên, câu hỏi mà bạn tự hỏi mình sẽ là: “Liệu những điều tôi làm ngày hôm nay có đem đến cho tôi một mục tiêu tài chính như vậy vào ngày mai hay không?”

Một thực tế đáng buồn là 99% dân số Mỹ sẽ kết thúc ở dưới mức 100.000\$. Hầu hết mọi người đều đi theo bước chân của bố mẹ mình. Nói cách khác, họ làm cùng một việc và chấm dứt ở cùng một chỗ.

Nếu bạn đã xem cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 3, hẳn bạn còn nhớ người bố giàu đã ngồi xuống bên cạnh tôi trước khi tôi rời hải quân và giúp tôi phát triển một kế hoạch. Và như cuốn sách đó đã nói: “*Đầu tư là một kế hoạch chứ không phải là một sản phẩm hay một quá trình nào*”.

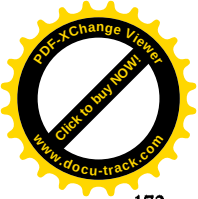
MỘT KẾ HOẠCH LÀ CẦU NỐI CHO GIẤC MƠ CỦA BẠN

Người bố giàu phác họa nên một con sông lớn và hình ảnh tôi đang đứng bên bờ sông. Ông nói: “*Một kế hoạch là cầu nối cho giấc mơ của con biến thành hiện thực. Nếu con chỉ đứng bên bờ sông này để mơ đến bờ bên kia thì giấc mơ của con mãi mãi chỉ là một giấc mơ. Trước tiên hãy làm cho kế hoạch của con trở thành sự thật, khi đó giấc mơ của con cũng sẽ trở thành sự thật*”.



Từ năm 1985 đến 1994, tôi và Kim đã bắt tay vào làm cho kế hoạch của chúng tôi *trở thành sự thật* thay vì tiếp tục ngồi mơ mộng. Chúng tôi luyện tập mỗi ngày, chuẩn bị cho đến khi cánh cửa cơ hội mở ra. Khi nó đã mở ra, chúng tôi chớp lấy và sau đó thì cánh cửa đóng lại.

Người bố giàu đã nói: “Tương lai của con được tạo ra bằng những việc con làm *ngày hôm nay* chứ không phải *ngày mai*”. Nói cách khác, những gì bạn đang làm ngày hôm nay chính là tương lai của bạn. Tôi và Kim không đi kiếm việc làm dù gần như đã hết sạch tiền là do chúng tôi không hề có dự định làm một nhân viên trong tương lai. Thay vì thế, chúng tôi dành thời gian vào các buổi hội thảo và dù hết tiền nhưng mỗi ngày chúng tôi đều luyện tập xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Ngày hôm nay chúng tôi đang làm những gì chúng tôi dự định sẽ làm trong tương lai. Ngày hôm nay chúng tôi xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Ngày mai chúng tôi cũng sẽ tiếp tục xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Tôi không lên kế hoạch để làm như người bố nghèo đã làm sau khi về hưu, tìm một công việc để phụ thêm vào số thu nhập ít ỏi nhờ bảo hiểm xã hội. Bố tôi bắt đầu cuộc đời bằng cách tìm kiếm một công việc và kết thúc cuộc đời mình cũng vẫn bằng cách tìm kiếm một công việc. Vào năm 2020, hàng triệu người ở thế hệ tôi sẽ cùng làm một việc như người bố nghèo đã làm – tìm một công việc để phụ thêm cho số thu nhập bảo hiểm xã hội ít ỏi. Ngày mai họ cũng sẽ làm cùng một việc mà họ đang làm ngày hôm nay.



SỰ THAY ĐỔI NHẬN THỨC

Có một câu nói mà hầu như mỗi ngày người bố nghèo đều nhắc đi nhắc lại: “Tôi sẽ đầu tư khi nào tôi có tiền”. Ông còn thường nói: “Tôi không mua nổi”. Khi bị buộc phải tỏ thái độ, ông bảo: “Thôi, hôm nay tôi không có thời gian đâu, để ngày mai sẽ nói vậy”. Đó là nhận thức mỗi ngày của người bố nghèo và đó cũng là nhận thức của ông mãi đến lúc cuối đời. Theo tôi, lý do chính mà ông nghèo khó là do ông mang nhận thức của một người nghèo, ngay cả khi làm ra nhiều tiền, ông vẫn không sẵn lòng thay đổi nhận thức của mình.

Như tôi đã nói, **cách duy nhất để làm giàu là không ngừng thay đổi và cải thiện nhận thức của bạn.** Rõ ràng là với nhiều người, việc thay đổi nhận thức, thay đổi những gì họ đang làm ngày hôm nay, là một điều cực kỳ khó khăn. Khi quay về Hawaii, tôi gặp lại rất nhiều bạn bè cũ đang đi theo con đường bố mẹ họ đã đi. Khi họ hỏi hiện nay tôi đang làm gì, tôi nói mình đang xây dựng doanh nghiệp và đầu tư bất động sản, nhiều người nói y như bố mẹ tôi đã nói: “Tôi không thể làm như thế được”. hay “Tôi cũng đang nghĩ đến chuyện đó. Có thể khi nào có tiền tôi cũng sẽ bắt đầu đầu tư”. Khi tôi bảo họ trước tiên hãy chuẩn bị và học cách đầu tư, họ thường nói: “Ôi trời, anh có biết tôi bận rộn đến thế nào không? Tôi không có thời gian đi học nữa đâu. Đáng lẽ nhà nước cần có những khóa học đầu tư miễn phí, khi đó thì may ra tôi sẽ đi học vài lớp. Tại sao phải trả tiền để học cách đầu tư chứ? Dù sao thì đầu tư cũng rất mạo hiểm. Tôi thà cất tiền trong ngân hàng còn hơn”.

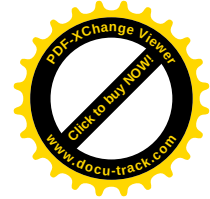
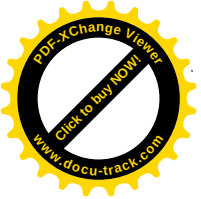


Người bố giàu thường nói: “Khi lắng nghe *lời nói* của một người, con sẽ thấy được *tương lai* của người đó”.

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, hãy bắt đầu bằng cách lắng nghe những *lời nói* của mình và nhìn vào *tương lai* của chính mình. Hãy tự hỏi: “Nếu tiếp tục nói chuyện và suy nghĩ như thế thì tôi sẽ kết thúc như thế nào? Như một người nghèo hay người trung lưu, như một người khá giả hay người giàu, hay như một người cực giàu?” Nếu bạn thật lòng muốn thay đổi, điều đầu tiên phải làm là thay đổi nhận thức của bạn qua việc thay đổi những kế hoạch, những ngôn từ và những hành động hàng ngày. Tương lai của bạn là những gì bạn đang làm ngày hôm nay, bất kể bạn đang mơ ước điều gì. Và như người bố giàu đã nói: “Rất khó mà gặp được chàng bạch mã hoàng tử hay nàng công chúa xinh đẹp của bạn nếu mỗi ngày bạn chỉ ngồi nhà xem tivi và ăn bánh snack”.

HÃY BẮT ĐẦU TƯƠNG LAI VÀO NGÀY HÔM NAY

Tại sao có quá nhiều người về hưu trong cảnh nghèo khó và già cỗi như vậy? Họ không thể ngưng những việc họ đang làm, dù những việc đó không có chút tương lai nào. Họ không thể thay đổi bối cảnh của mình, bối cảnh của một công việc ổn định, cần cù lao động và tiết kiệm tiền. Nhiều người vẫn còn mặc những bộ y phục của quá khứ và vẫn trung thành với những ý tưởng của bố mẹ họ ở thời đại Công nghiệp, và cứ như thế, họ không thể đồng bộ được với hiện tại và tương lai. Vấn đề không phải là tuổi tác mà là bối cảnh của một con người.



Vậy làm thế nào một người có thể bắt đầu một tương lai giàu có ngay từ hôm nay? Điều đó bắt đầu từ trong trí não của bạn. Nó bắt đầu với những lời nói, những suy nghĩ và hành động mỗi ngày của bạn. Nó bắt đầu bằng việc tự nhận xét xem bạn thường sử dụng thời gian của mình ở đâu và với ai. Nó bắt đầu bằng việc hiểu rõ rằng bạn phải làm cho kế hoạch của mình trở thành sự thực để có thể xây dựng một chiếc cầu bắc qua dòng sông chảy xiết để đến với những giấc mơ của mình. Người bố giàu đã nói: “Những kẻ mơ mộng thì chỉ biết mơ mộng mà thôi, nhưng những người giàu thì biết lập kế hoạch và xây dựng cầu nối để đến với những giấc mơ của mình”. Hãy bắt đầu tương lai của bạn ngay hôm nay bằng cách lập nên một kế hoạch đi đến tương lai. Với nhiều người, một trong những bước đầu tiên của kế hoạch này là *chấm dứt ngay những gì bạn không muốn làm* vào ngày mai. Nếu bạn không muốn phải cùn cù làm việc suốt đời vì nguồn thu nhập tiền lương, hãy tự hỏi xem làm thế nào để làm việc cho nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư. Khi đã có được đôi chút ánh sáng của câu trả lời, hãy biến nó thành một phần kế hoạch của bạn. Có thể bạn sẽ phải nghiên cứu tìm tòi và đọc sách thêm, nghe băng nhiều hơn, tham dự các hội thảo chuyên đề, bắt đầu một doanh nghiệp nhỏ tại nhà và gặp gỡ những người bạn mới. Nói cách khác, những gì bạn mong ước cho ngày mai thì hãy làm ngay từ hôm nay.

BẠN NHÌN TƯƠNG LAI NHƯ THẾ NÀO?

Người ta thường hỏi tôi: “Làm sao tôi có thể thấy trước tương lai của mình được?” hay “Làm sao ngày mai tôi có thể



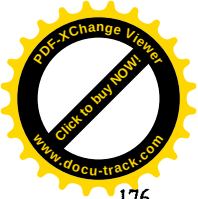
có được một triệu đôla mỗi năm trong khi hôm nay tôi còn chưa có được đến 50.000\$ một năm?"

Đó là một câu hỏi tuyệt vời về vấn đề mở rộng nhận thức. Người bố giàu đã dạy tôi về vấn đề này nhiều năm trước đây. Ông viết những dòng chữ lớn lên tấm bảng:

“SỨC NHÌN là những gì con thấy qua đôi mắt.

TẦM NHÌN là những gì con thấy qua trí não của con”.

Khi tôi hỏi người bố giàu làm thế nào để mở rộng tầm nhìn, ông đáp: “Ngôn từ và chữ số”. Ông nhấn mạnh tầm quan trọng của việc học cách đọc các báo cáo tài chính vì bạn sẽ không thể nhìn thấy tương lai tài chính của bạn nếu không biết đọc các báo cáo này. Thực sự là nếu bạn không biết đọc báo cáo tài chính thì bạn không thể thấy được khả năng tài chính của bạn cả trong quá khứ, hiện tại và tương lai nữa. Tôi đã tạo ra trò chơi *Cashflow* để hỗ trợ mọi người trong việc cải thiện tầm nhìn trí não của họ bằng cách dạy họ các con số và những ngôn từ của người giàu. Khi người ta hỏi tôi làm thế nào tôi có thể làm giàu nhanh chóng như vậy, tôi đáp: “Nhờ tôi chơi trò chơi này mỗi ngày”. Thực tế là bạn chơi trò chơi này càng nhiều, hướng dẫn cho người khác càng nhiều thì tầm nhìn tương lai của bạn sẽ ngày càng tốt hơn. Người bố giàu luôn nói rằng: “Nếu con muốn có một hàm răng chắc khỏe trong tương lai thì phải đánh răng ngay từ hôm nay”.



NHỮNG TỪ NGỮ NHANH CHO NHỮNG KẾ HOẠCH CHỚP NHOÁNG

Nếu muốn có một kế hoạch chớp nhoáng, bạn cần học cách sử dụng những từ ngữ *nhANH*. Nhiều người không thể làm giàu nhanh được vì họ sử dụng *những từ chậm* thay cho *những từ nhanh* trong các kế hoạch của họ. Nếu muốn mở rộng tầm nhìn để làm giàu nhanh hơn, bạn cần phải biết sử dụng những từ nhanh.

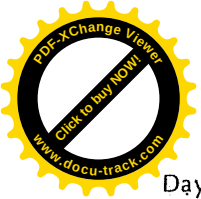
Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, nếu muốn làm giàu nhanh chóng, bạn cần dùng những từ ngữ được cập nhật hơn, hiện đại hơn và nhanh chóng hơn thuộc lĩnh vực doanh nghiệp và đầu tư. Nếu không thì mọi chuyện cũng giống như một tiểu phu chuyên nghiệp đã nói: “Có thể nếu dùng một cái cửa máy thì tôi sẽ đốn gỗ được nhiều hơn và kiếm được nhiều tiền hơn nhưng tôi chẳng quan tâm. Bố tôi đã cho tôi cái rìu này và tôi định sẽ sử dụng nó cho đến hết cuộc đời còn lại”. Ngày nay, nhiều người vẫn đang đi làm với cái rìu của bố mẹ họ để kiếm tiền và đầu tư tiền bạc.

BẠN CÓ ĐANG SỬ DỤNG CÁI RÌU CỦA BỐ MẸ BẠN KHÔNG?

Sau khi kể câu chuyện đốn gỗ bằng cái rìu thay vì dùng cửa máy, tôi hỏi mọi người xem họ có đang sử dụng cái rìu của bố mẹ họ hay không.

Sau vài phút bối rối và những cái nhìn lúng túng, đôi khi người ta hỏi tôi: “Ý anh muốn hỏi là tôi có quản lý tiền bạc như bố mẹ tôi hay không à?”

Câu trả lời của tôi là: “Đúng đấy. Tôi đang muốn hỏi điều



đó. Ngày nay, nhiều người tuy không làm cùng nghề với bố mẹ họ nhưng lại quản lý tiền bạc, đầu tư và về hưu y như vậy. Khi đề cập đến chuyện tiền bạc, nhiều người vẫn còn đang sử dụng những cái rìu cũ kỹ”.

Tôi giải thích thêm: “Ngôn từ là một công cụ cũng như cái rìu cũng chỉ là một công cụ. Trong vấn đề tiền bạc, hàng triệu người đang sử dụng những công cụ ngôn từ chậm chạp và cũ kỹ như dùng một cái rìu để đốn gỗ”.

CÔNG CỤ TRÍ NÃO CỦA BẠN

Trong một lớp học mà tôi đã dạy, một phụ nữ thông minh hỏi tôi: “Có phải anh muốn nói rằng có *những từ nhanh* và *những từ chậm* trong thế giới tiền bạc?”

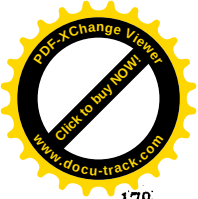
Tôi trả lời: “Hoàn toàn chính xác. Nếu tiền bạc là một ý tưởng thì những ý tưởng này được cấu thành từ ngôn ngữ. Hầu hết mọi người sử dụng những từ chậm, điều đó dẫn họ đến việc có những ý tưởng chậm, như thế có nghĩa là họ kiếm được của cải một cách chậm chạp”.

“Ngôn từ là công cụ?” Người phụ nữ chậm rãi hỏi.

Tôi gật đầu: “Người bố giàu của tôi đã nói: ‘Ngôn từ là công cụ trí não của bạn, nhiều người phải vất vả kiếm tiền vì họ đã để trí não của mình sử dụng những công cụ cũ kỹ, chậm chạp và lạc hậu. Nếu bạn muốn giàu có, trước tiên bạn phải cập nhật những công cụ của bạn”.

“Anh có thể cho tôi một ví dụ về những từ chậm chạp và cũ kỹ được không?”

“Dĩ nhiên”, tôi trả lời, “Hầu hết mọi người đều cho rằng



tiết kiệm tiền là một việc làm khôn ngoan. Bằng cách này bạn có thể trở nên giàu có, nhưng bạn phải trả một cái giá, đó là thời gian, cuộc đời của bạn. Vì vậy, đối với tôi, “tiết kiệm” là một từ chậm. Người bố nghèo bảo tôi phải tiết kiệm tiền, nhưng người bố giàu thì không thể, ông dạy tôi cách làm thế nào để *tăng vốn*”.

Một học viên khác hỏi: “Nhưng nếu người ta không biết cách tăng vốn thì sao?”

“Thế thì tốt nhất là anh nên tiết kiệm tiền hay đầu tư trong một thời gian và học cách tăng vốn. Đó là một kỹ năng cần phải học chứ không phải tự nhiên mà có”.

“Nhưng hỏi tiền người khác thật không dễ chút nào...”

“Lúc đầu thì đúng là như vậy, việc gì mới học thì lúc nào cũng khó. Cũng như học đi xe đạp vậy. Lúc đầu tôi rất căng thẳng và liên tục phạm sai lầm, đến giờ tôi cũng vẫn còn phạm sai lầm. Nhưng nhờ rút kinh nghiệm từ những sai lầm đó mà càng ngày tôi càng hiểu biết nhiều hơn và việc tăng vốn đối với tôi càng ngày càng dễ dàng hơn. Có những người càng lớn tuổi càng cố gắng vượt lên bằng cách làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền. Đó là một kế hoạch cực kỳ chậm chạp với những công cụ cực kỳ cũ kỹ mà rất có thể họ đã thừa hưởng từ các bậc phụ huynh”.

“Vậy nghĩa là trong lúc tôi đang vất vả dành dụm từng 100\$ mỗi tháng thì anh có thể tăng hàng triệu đôla một tháng?” Một học viên khác nói thêm. “Như thế nghĩa là ngôn từ là các công cụ, và có những từ nhanh và những từ chậm?”

Tôi gật đầu: “Ngôn từ là công cụ trí não của bạn”.



KẾ HOẠCH SỬ DỤNG NHỮNG TỪ NHANH

Nếu bạn đang định thiết lập một kế hoạch để về hưu sớm trong sự giàu có, bạn nên cập nhật lại vốn từ của mình, và nếu có thể thay đổi vốn từ vựng thì bạn sẽ có thể tăng tốc các ý tưởng. Ví dụ như:

Từ chậm

Từ nhanh

Công việc có lương cao

Cashflow

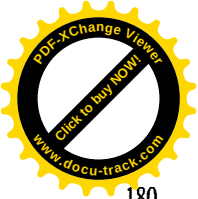
Người bố nghèo của tôi luôn khuyên rằng: “Hãy cố tìm một công việc lương cao”.

Người bố giàu thì khuyên tôi: “Con phải có được từ các tài sản”.

Tìm một công việc lương cao dường như là cách nhanh nhất để làm giàu vào lúc khởi đầu, nhưng trong hầu hết trường hợp, nó là một cách làm giàu hết sức chậm chạp vào những phút cuối. Hãy nhớ rằng vào lúc bắt đầu sự nghiệp, người bố nghèo kiếm tiền nhiều gấp mấy lần người bố giàu, nhưng vào phút cuối thì khoảng cách thu nhập của họ cách nhau xa lắc. Thực sự, rất ít người có thể trở nên giàu có nhờ một công việc nào đó, dù là một công việc lương cao. Dưới đây là một số lý do cho thấy vì sao lưu lượng tiền mặt từ các tài sản lại tốt hơn thu nhập từ các công việc.

Chúng ta hãy xem xét ba loại thu nhập:

Thu nhập tiền lương, trong hầu hết các trường hợp, là nguồn thu nhập có được nhờ sức lao động hay công việc của một người.



Thu nhập đầu tư, trong hầu hết các trường hợp, là nguồn thu nhập có được nhờ những tài sản trên giấy như chứng khoán, cổ phiếu và quỹ hỗ tương.

Thu nhập thụ động, trong hầu hết các trường hợp, là nguồn thu nhập có được nhờ bất động sản.

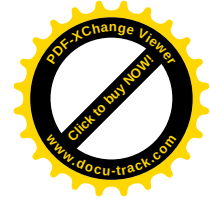
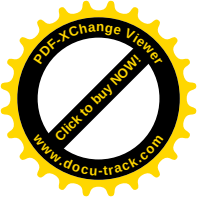
Và luôn luôn trước khi có một quyết định tài chính nào đó, hãy hỏi ý kiến một nhà tư vấn chuyên nghiệp về bất cứ điều gì liên quan đến thuế vụ. Một kế hoạch thuế hợp pháp đối với người này lại rất có thể là sự vi phạm luật thuế nghiêm trọng trong trường hợp của một người khác. Có một khác biệt trọng yếu về thuế giữa *thu nhập tiền lương* và *thu nhập thụ động*. Một người làm việc tích cực để kiếm *thu nhập tiền lương* sẽ phải làm việc ít nhất là gấp hai lần một người làm việc để kiếm *thu nhập thụ động*. Làm việc để kiếm thu nhập tiền lương cũng như đi tới 2 bước rồi đi lùi một bước vậy.

Chúng ta hãy xem xét những từ khác như:

<i>Từ chậm</i>	<i>Từ nhanh</i>
<i>Tiết kiệm tiền</i>	<i>Làm ra tiền</i>

Thay vì dồn sức vào việc tiết kiệm tiền, người bố giàu dành suốt đời để học cách *làm ra tiền*. Ông nói: “Nếu con biết làm thế nào để xây dựng doanh nghiệp và đầu tư tiền bạc, con có thể kiếm được nhiều tiền đến mức có khi nó sẽ gây rắc rối cho con. Khi con có quá nhiều tiền, con sẽ bị *thừa tiền mặt* trong ngân hàng chứ không chỉ là *tiền tiết kiệm*”.

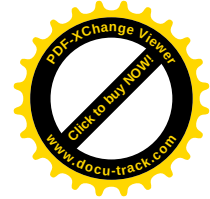
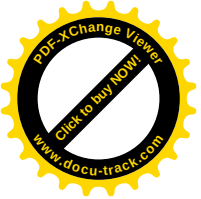
Trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 3, tôi đã viết về hai



dạng rắc rối do tiền bạc gây ra. Một là không có tiền và hai là có quá nhiều tiền. Hầu hết mọi người chỉ biết đến dạng rắc rối thứ nhất mà thôi. Những người này chắc chắn phải học cách tiết kiệm tiền. Còn kế hoạch tài chính của người bố giàu thì lại nhằm để có thật nhiều tiền. Vấn đề là ông có quá nhiều tiền trong tài khoản tiết kiệm và ông thường phải tìm các nguồn đầu tư để có chỗ cho số tiền quá dư thừa này. Theo nhận thức của người bố giàu, thế giới có một lượng tiền rất phong phú. Còn theo nhận thức của người bố nghèo, tiền bạc quá khan hiếm và chính vì vậy nên ông phải vất vả suốt đời để cố gắng tiết kiệm tiền.

Có gì khác biệt giữa *làm việc kiếm tiền* và *làm ra tiền*? Khi còn nhỏ, tôi đã có lần cố *làm ra tiền* theo nghĩa đen, bằng cách nung chảy những ống kem đánh răng bằng chì và thử đúc chúng thành những đồng xu trong một cái khuôn thạch cao. Lúc đó người bố nghèo đã giải thích cho tôi *làm ra tiền* khác với *làm tiền giả*. Người bố nghèo không thể giải thích cho tôi hiểu rằng làm thế nào để có thể *làm ra tiền*, đơn giản vì ông chỉ biết *làm việc kiếm tiền* mà thôi. Trong thế giới tiền bạc, nhiều người giàu đã trở nên rất giàu chỉ vì họ biết cách *làm ra tiền* chứ không phải là *làm việc kiếm tiền*, ví dụ như Bill Gates chẳng hạn. Ông đã trở thành người giàu nhất thế giới bằng cách xây dựng một công ty và bán các cổ phiếu trong công ty đó.

Bán cổ phiếu trong công ty của bạn cũng là một cách làm ra tiền. Về nguyên tắc, miễn là có một thị trường người mua và người bán sẵn sàng cho những sản phẩm của bạn thì nghĩa là bạn có khả năng làm ra tiền. Ví dụ như những cuốn sách



của tôi cũng là một cách làm ra tiền. Chỉ cần có một thị trường sách thì những cuốn sách của tôi sẽ làm ra tiền cho tôi mà tôi không cần phải làm việc kiếm tiền. Nếu một bác sĩ phải làm việc để được trả lương thì người bác sĩ đó đang phải làm việc kiếm tiền. Nhưng nếu một bác sĩ nghiên cứu chế tạo các loại thuốc mới và bán cho các nhà thuốc thì những viên thuốc ấy chính là một cách giúp người bác sĩ làm ra tiền mà không phải làm việc kiếm tiền.

Tóm lại, trong hầu hết các trường hợp, *làm việc kiếm tiền* là rất chậm chạp còn tìm cách để *làm ra tiền* có thể nhanh hơn nhiều nếu bạn biết mình đang làm gì. Và như vậy, nếu bạn định *làm việc kiếm tiền* và *tiết kiệm tiền* thì nghĩa là bạn đang sử dụng cái rìu cùn nhứt chậm chạp của bố mẹ bạn.

Nhưng cũng còn những từ ngữ khác có thể làm giảm tốc độ tạo ra của cải hoặc gia tăng tốc độ làm ra tiền của bạn.

Từ chậm

Từ nhanh

Tăng giá

Giảm giá

Nếu bạn chưa hoàn toàn hiểu rõ những từ "*tăng giá*" và "*giảm giá*" thì cũng đừng quá lo lắng. Tôi cũng phải mất một thời gian mới hiểu hết ý nghĩa của chúng. Nếu bạn thực sự muốn tìm hiểu, hãy nhờ một kế toán viên hay một nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp giải thích những khái niệm này cho bạn. Sau đây sẽ là một ví dụ ngắn về việc bạn có thể áp dụng những thuật ngữ này cho kế hoạch tài chính của bạn như thế nào.

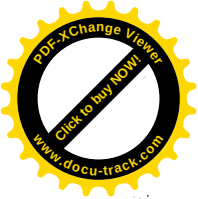
Một ngày nọ, một chương trình truyền hình kể về việc



những học sinh trung học học cách đầu tư vào thị trường chứng khoán như thế nào. Một trong các học sinh được phỏng vấn cho biết: “Tôi đã kiếm được rất nhiều tiền nhờ mua cổ phiếu của công ty XYZ và sau đó thì giá cổ phiếu tăng vọt”. Nói cách khác, cậu ta đang đùa giỡn với thị trường, hy vọng là số tiền lời hay giá trị cổ phiếu mà cậu ta đã mua sẽ được *nâng lên*. Khi người ta bảo: “Ngôi nhà của tôi là một tài sản đầu tư tốt” nghĩa là họ đang hy vọng giá trị căn nhà của họ sẽ *tăng lên*.

Bạn bè tôi thường nói: “Tôi đã mua một khu đất trong khu sân golf. Đó là một tài sản đầu tư tốt và tôi hy vọng giá khu đất sẽ tăng gấp đôi trong vòng 5 năm nữa”. Với họ, số lời này là một sự đầu tư tốt và chúng ta hãy hy vọng là họ có thể nhân đôi số tiền của mình trong vòng 5 năm nữa.

Người bố giàu dạy tôi và con trai ông những ngôn từ khác hẳn. Khi nhắc đến chuyện mua đầu tư, ông luôn nói rằng: “Con có thể thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán”. Nói cách khác, ông không bao giờ hy vọng số tài sản đầu tư của mình sẽ tăng giá. Nếu có thì với ông, sự tăng giá trị chỉ là một số tiền thưởng thêm mà thôi. Người bố giàu đầu tư cho những lợi nhuận tức thời trên số đầu tư của ông hoặc cho lưu lượng tiền mặt. Ông cũng đầu tư cho một thứ mà ông gọi là “lưu lượng tiền mặt ảo” hay là *sự giảm giá*. Ví dụ như sự giảm giá của ngôi nhà mà tôi đã nhắc đến trong những chương trước. Ông yêu thích những *lưu lượng tiền mặt* hay *sự giảm giá* tức thời vì ông không muốn phải ngồi chờ cho đến khi số tài sản đầu tư của ông *tăng giá* thì mới làm ra tiền được. Ông nói: “Chờ đến khi chứng khoán hay bất động sản tăng giá là quá chậm và quá mạo hiểm”.



Vấn đề ở đây là nếu bạn ngồi chờ để có thể làm ra tiền vào một thời điểm nào đó trong tương lai, kế hoạch của bạn sẽ là một kế hoạch rất chậm vì bạn sử dụng những ngôn từ chậm, điều đó sẽ dẫn đến những ý tưởng chậm. Hãy nhớ lại lời người bố giàu đã nói: ***“Con có thể thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải là khi bán”***. Tôi đã gặp rất nhiều người mua bất động sản và khi chúng bị giảm giá, họ bảo rằng: “Tôi sẽ chờ đến khi giá bất động sản tăng lên và tôi sẽ bán nó đi”.

Ở Australia, nhiều người mua bất động sản và ngày càng thua lỗ do giá bất động sản ngày càng giảm. Tuy nhiên, họ vẫn cho rằng đó là một món đầu tư tốt vì chính quyền cho phép họ tạm ngưng đóng thuế. Theo tôi nghĩ, đó là cách suy nghĩ của một người thất bại. Tôi thường hỏi họ: “Vậy tại sao anh không mua những thứ tài sản có thể giúp anh kiếm tiền mỗi tháng và được ngưng thuế mỗi tháng?” Câu trả lời mà tôi thường nhận được là: “Không, kế toán viên của tôi bảo hãy tìm mua một tài sản mà có thể mỗi tháng sẽ bị giảm giá trị một ít nhưng sẽ được ngưng đóng thuế”. Nói như thế nghĩa là bạn đang chọn chuyến tàu chậm chạp đầy rủi ro chứ không phải chuyến tàu tốc hành mang đến nhiều lợi nhuận.

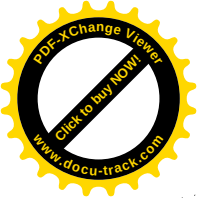
Từ chậm

Tránh rủi ro

Từ nhanh

Kiểm soát rủi ro

Người bố nghèo nói: “Như thế là quá mạo hiểm”. “Hãy thận trọng”. hay “Tại sao lại phải liều lĩnh?” Càng tin vào những câu nói này thì ông càng mất kiểm soát trong lĩnh vực tài chính. Là một nhân viên quá thận trọng, ông mất kiểm



soát những vấn đề thuế vụ. Khi cho rằng đầu tư là mạo hiểm và mình không quan tâm đến tiền bạc, ông càng mất kiểm soát hơn đối với những hiểu biết tài chính của mình. Cuối cùng thì dù đã về hưu nhưng ông phải trả thuế ngày càng nhiều và chỉ đầu tư vào những chỗ an toàn nhưng không dẫn đến đâu cả mà thôi.

Tôi có một người bà con công tác trong quân đội suốt 25 năm và về hưu với cấp hàm sĩ quan. Ngày nay, ông chỉ biết ngồi trước TV xem những chương trình truyền hình về tài chính và xem giá trị các cổ phiếu của mình đang ngày càng giảm dần. Càng ngày ông càng trở nên chán nản hơn, đơn giản chỉ vì không thể kiểm soát được giá trị vốn đầu tư của mình. Một ngày nọ, ông thấy vị chủ tịch của một trong các công ty mà ông mua một số lớn cổ phiếu bay trên chiếc máy bay phản lực cá nhân mới, tuyên bố rằng bộ phận của ông ta vừa được thưởng đến hàng triệu đôla. Dù người bà con của tôi cùng với những cổ đông khác có tức giận lên thì họ vẫn không thể làm gì được.

Trong cuốn sách *“Dạy con làm giàu”* - tập 3, tôi đã viết về 10 biện pháp kiểm soát đầu tư của người bố giàu. Những biện pháp này là cực kỳ quan trọng đối với những ai muốn kiểm soát được cuộc sống và tương lai tài chính của mình. Hiện nay, điều tôi lo ngại là đến 90% dân số Mỹ và dân số các nước châu Âu khác đang khó mà kiểm soát được tương lai tài chính của họ. Số phần trăm này ở những nước đang phát triển thậm chí còn tệ hại hơn.

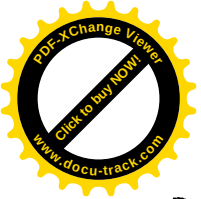
Người bố giàu bảo tôi phải lên kế hoạch để học cách kiểm



soát tương lai tài chính của mình. Ông nói: “Để trở thành một hành khách trên chuyến tàu cao tốc đi đến sự giàu có, con cần phải có một kế hoạch làm thế nào để ngày càng kiểm soát tốt hơn vấn đề tài chính của mình. Trên tuyến đường tốc hành, *chính sự kiểm soát là yếu tố quyết định* chứ không phải là tiền bạc”. Nếu bạn muốn tìm hiểu về 10 cách kiểm soát này, hãy tìm đọc lại cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 3”.

Lời cuối cùng tôi muốn nói về vấn đề rủi ro và sự kiểm soát: Người bố giàu đã nói: “Một người càng tìm kiếm *sự an toàn* sẽ càng khó *kiểm soát* được cuộc sống của mình”. Ngày nay có hai thế giới đang phát triển. Một thế giới tôi gọi là Xã hội Trách nhiệm. Đó là những người tin rằng họ phải chịu trách nhiệm về cuộc sống của mình và chấp nhận những kết quả sau cùng mà cuộc sống của họ mang lại. Còn thế giới kia tôi gọi là một Xã hội Nạn nhân, gồm những người tin rằng những người khác, công ty hay chính phủ, sẽ phải chịu trách nhiệm về cuộc sống của họ. Ở bất cứ nơi đâu, trong gia đình hay trong một công ty, cũng thường có cả hai loại xã hội này. Cả hai đều nhìn thế giới qua bối cảnh hay nhận thức của mình và cả hai đều cho rằng mình đúng. Theo tôi, những nhân tố để phân loại hai xã hội này chính là quan điểm cốt lõi của họ về sự rủi ro và mạo hiểm. Nhóm các nạn nhân có khuynh hướng để cho người khác kiểm soát cuộc sống của mình nhằm né tránh rủi ro. Sau đó thì họ lại nổi giận khi thấy có người lạm dụng sự kiểm soát ấy. Hay nói cách khác, nhóm nạn nhân kia là nạn nhân của chính mình.

Trong những năm tới sẽ còn có rất nhiều nạn nhân tài chính nữa, những người đã trao quyền kiểm soát cho các



chuyên gia tài chính và bỏ tiền ra để ăn bả của họ. Nhiều nạn nhân trong tương lai hẳn sẽ rất tin vào câu thần chú: “Hãy đầu tư dài hạn và kiên nhẫn chờ đợi, thị trường đang tăng giá trong hơn 40 năm qua, hãy thận trọng”. Các nạn nhân này mua những lời khuyên đơn giản chỉ vì họ muốn tin vào những lời khuyên. Nếu không chọn được một nhà tư vấn giỏi, họ sẽ trở thành những nạn nhân tài chính.

Từ chậm

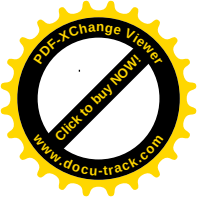
Quỹ hỗ tương

Từ nhanh

Điều D, luật 506

Ngày nay, hàng triệu triệu người đang cá cược tương lai và sự an toàn tài chính của mình trên các cổ phiếu và quỹ hỗ tương. Dù tôi cũng đầu tư vào quỹ hỗ tương cho kế hoạch hưu trí của mình nhưng tôi không hề có ý định làm giàu nhanh chóng với số quỹ hỗ tương này cũng như không hề định sống dựa vào nó trong những ngày tháng về hưu. Cá nhân tôi không tin tưởng lắm vào thị trường chứng khoán. Tôi cho rằng quỹ hỗ tương quá chậm chạp và đòi hỏi tôi phải sử dụng tiền bạc của chính mình. Như tôi đã nói trong những chương trước, thà tôi mượn tiền để làm giàu còn hơn là phải dùng tiền của chính mình, mà ngân hàng thì không cho tôi mượn tiền để đầu tư vào quỹ hỗ tương.

Một lý do khác mà tôi nói quỹ hỗ tương quá chậm chạp là do số lợi nhuận hay sự tăng giá rất lớn của các tài sản chứng khoán chủ yếu vào giai đoạn thành lập công ty, trước khi công ty được cổ phiếu hóa. Khi những nhà đầu tư giàu có bắt đầu đầu tư vào cổ phiếu của công ty thì họ thường đầu tư khi công

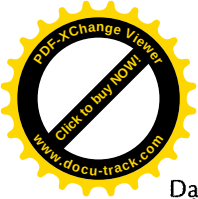


ty này vẫn còn đang là một công ty *tư nhân*. Những người khác đầu tư vào cổ phiếu của một công ty sau khi nó trở thành một công ty *cổ phiếu*. Sự khác biệt ở đây có thể là rất lớn. Ví dụ như nếu bạn đầu tư 25.000\$ vào hãng Intel *trước khi* nó được cổ phiếu hóa, ngày nay số tiền 25.000\$ có thể sẽ đáng giá hơn 40 triệu đôla do sự lên xuống của thị trường chứng khoán.

Vấn đề là người giàu luôn biết làm ra tiền trước mọi người khác, thậm chí ngay cả trước khi công ty được hình thành. Như thế có nghĩa là người giàu thường đầu tư với ít rủi ro hơn và khả năng có lời nhiều hơn. Khi quỹ hỗ tương mua lại cổ phiếu của công ty đó thì đã có sẵn phần lợi nhuận trong giá mua rồi. Sau đó mọi người bắt đầu mua lại những cổ phiếu của các công ty từ quỹ hỗ tương mà người giàu đã đầu tư ngay từ khi nó còn đang là công ty tư nhân. Nói như người bố giàu thì: “Đầu tư vào quỹ hỗ tương là đầu tư vào đoạn cuối của một hệ sinh vật mà lớp trên ăn thịt lớp dưới”.

Điều đó không có nghĩa rằng quỹ hỗ tương không phải là một nơi đầu tư tốt. Với hầu hết mọi người, đầu tư vào quỹ hỗ tương là một món đầu tư tuyệt vời. Chúng là những món đầu tư rất hời nếu bạn biết mình đang làm gì, biết được những rủi ro, biết được bức tranh tổng thể của toàn bộ trò chơi đầu tư vào thị trường chứng khoán và quỹ hỗ tương, cổ phiếu và tư nhân.

Có thể bạn đang nghĩ: “Trong thời hoàng kim của thị trường chứng khoán đang tăng giá thì IPO là một biện pháp tốt, nhưng trong một thị trường đang suy sụp thì không”. Suy nghĩ này cũng có phần đúng, nhưng bất kể thị trường như thế nào, người giàu luôn có được những đề nghị đầu tư cá nhân



mà công chúng không được biết. Đó là lý do tại sao việc hiểu biết các ngôn từ, từ vựng và những biệt ngữ đầu tư của người giàu có thể cải thiện cơ hội trở nên giàu có nhanh chóng hơn của bạn.

Trong tương lai gần đây, người giàu sẽ trở nên giàu hơn vì họ có được những đề nghị trước IPO. Họ sẽ không phải đầu tư vào công nghệ, máy tính hay Internet nữa. Thay vì thế, họ sẽ đầu tư vào các công ty công nghệ sinh học mới, các công ty công nghệ di truyền và các công ty mới với cái tên gồm hai chữ “*hệ thống*” hoặc “*mạng lưới*”. Họ sẽ đầu tư vào những công ty mới trong tương lai, những công ty mà chúng ta chưa từng nghe nói đến. Họ sẽ đầu tư vào các công ty và những dự án bất động sản mà những người bình thường chỉ có thể nghe nói đến sau khi việc tính toán lợi nhuận đã giải quyết xong. Họ sẽ đầu tư vào những thư báo sắp xếp riêng, hay những quan hệ cộng tác chặt chẽ và những dạng đầu tư tương tự thay vì quỹ hỗ tương.

Từ chậm

Từ nhanh

Mua lẻ

Mua sỉ

Hầu hết chúng ta đều nhận thức được rằng hàng hóa luôn luôn có giá sỉ và giá lẻ. Đối với việc đầu tư cũng vậy. Người giàu giàu hơn vì họ trả bằng giá sỉ chứ không phải giá lẻ.

Khi nhìn vào trò chơi *Cashflow*, bạn sẽ thấy hai con đường Rat Race và Fast Track. Rat Race là con đường mà những nhà đầu tư chi trả với giá lẻ, còn Fast Track là con đường mà



những nhà đầu tư chi trả với giá rẻ. Người giàu giàu hơn vì họ được xem như *bạn bè và gia đình* của những người “buôn bán” những món đầu tư đó.

Từ chậm

Mua cổ phiếu

Từ nhanh

Bán cổ phiếu

Bill Gates sẽ không thể trở thành người giàu nhất thế giới được nếu ông chỉ đi mua các cổ phiếu của Microsoft. Ông trở thành người giàu nhất thế giới vì ông được xem là một “người bán cổ phiếu”. Cũng như đã giải thích trong đoạn trước về giá rẻ và giá lẻ, người giàu trở nên giàu có vì họ thường bán đi các cổ phiếu chứng khoán. Để trở thành một người bán cổ phiếu, thường thì bạn cũng phải là *thành viên sáng lập* hoặc *gia đình hay bạn bè* của một trong những người sáng lập nên công ty đó.

Từ chậm

Đền trường

Từ nhanh

Dự hội thảo

Người bố nghèo của tôi rất thường phải đi học thêm. Đó là lý do tại sao ông đăng ký học tại trường Đại học Chicago, Đại học Northwestern, và Đại học Stanford, tất cả những trường nổi tiếng và có uy tín. Sau khi học xong, bố tôi quay về với sự háo hức, nhiệt tình và hy vọng được thăng chức vì đã đầu tư thời gian để đi học.

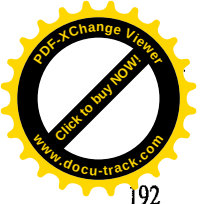
Người bố giàu của tôi thì đến dự các hội thảo. Ông nói: “Hãy đến trường học nếu con muốn trở thành một nhân viên



tốt hơn hay muốn có nghề chuyên môn giỏi hơn như bác sĩ, luật sư hay kế toán. Nếu con không quan tâm đến bằng cấp, sự thăng chức hay công việc bảo đảm thì hãy đến dự các hội thảo. Hội thảo là dành cho những người muốn có một thành quả tài chính hơn là một sự thăng chức hay tăng độ ổn định công việc”.

Tôi thích truyền đạt kiến thức của mình ở các hội thảo chứ không phải trong trường học, trong trường thường có nhiều loại sinh viên khác nhau. Ví dụ như tôi và Kim, vợ tôi, đã thỏa thuận là mỗi năm chúng tôi sẽ cùng tham dự ít nhất 2 hội thảo. Chúng tôi tham dự các hội thảo, dù là những cuộc hội thảo tệ hại, là nhằm giúp cho cuộc hôn nhân, tình bạn và sự cộng tác kinh doanh của chúng tôi được gắn bó hơn. Các thông tin hay những sự hiểu biết có sức mạnh liên kết con người lại gần nhau hơn với những điều đã cùng nhau trải qua.

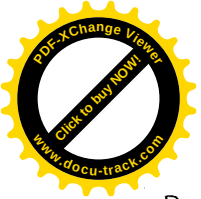
Qua nhiều năm, chúng tôi đã tham dự rất nhiều cuộc hội thảo: về tiếp thị, buôn bán, phát triển hệ thống, quản lý nhân viên và dĩ nhiên là những cuộc hội thảo đầu tư nữa. Có lần chúng tôi chuẩn bị tham dự một cuộc hội thảo về việc làm thế nào có thể mượn tiền của chính phủ để đầu tư vào những hộ gia đình có thu nhập thấp. Cuộc hội thảo do chính phủ tổ chức, chỉ tốn có 85\$, và chúng tôi hy vọng có thể kiếm được hàng triệu đôla từ những điều mình đã học. Đó là điều tôi muốn bạn hiểu được khi nói rằng người ta tham dự hội thảo vì *kết quả* của cuộc hội thảo chứ không phải vì mong được *thăng chức*.



Tôi đã gặp nhiều tác giả đạt điểm cao môn viết luận ở trường học nhưng sách của họ lại không bán được nhiều như tôi. Khi tôi đề nghị họ hãy tham dự một khóa học tiếp thị trực tiếp hay một khóa huấn luyện bán hàng, nhiều người tỏ ra rất bức bối. Như đã nói trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 1 tôi là tác giả cuốn sách *bán chạy nhất* chứ không phải là cuốn sách *hay nhất*.

Một hôm khác, tôi gặp một người bạn đã gửi con đến học tại một trường thuộc loại khá tốt trong tiểu bang. Anh ta tỏ ra tự hào vì đã trả hơn 85.000\$ cho 4 năm học của cô con gái và bây giờ thì cô bé tìm được một việc làm có thu nhập 55.000\$ một năm. Anh ta rất hài lòng.

Khi đó, anh ta hỏi lệ phí tham dự các cuộc hội thảo của tôi là bao nhiêu, tôi nói khoảng 5.000\$ cho 3 ngày hội thảo. Anh ta giật mình nói: “Tôi không thể chi trả như thế được. Số tiền đó quá đắt cho một khoảng thời gian ngắn như vậy”. Sau đó anh ta hỏi tôi dạy những gì trong 3 ngày đó, tôi đáp: “Ngày thứ nhất, chúng tôi nói sơ về việc làm thế nào để xây dựng một doanh nghiệp như Bill Gates và làm thế nào để cổ phiếu hóa nó qua IPO. Chúng tôi cũng nói về việc làm thế nào để trở thành một thành viên thân thiết ở mức độ bạn bè hay gia đình của IPO trong trường hợp anh không muốn trở thành một Bill Gates thứ hai và chỉ muốn mua cổ phiếu với *giá rẻ* mà thôi. Ngày thứ hai và thứ ba, chúng tôi nói về việc làm thế nào để tìm được một nguồn đầu tư bất động sản, làm thế nào để phân tích chúng một cách nhanh chóng và làm thế nào để bỏ vốn tài trợ cho chúng. Nói cách khác, chúng tôi hướng dẫn

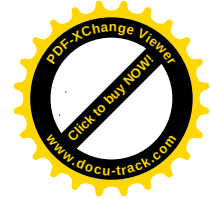
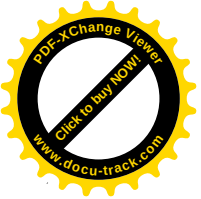


anh cách suy nghĩ, thỏa thuận và phân tích những vụ giao dịch như cách suy nghĩ và đầu tư bất động sản của Donald Trump. Sau đó chúng tôi dạy mọi người làm thế nào để sử dụng quyền mua bán cổ phiếu để kinh doanh theo cách những nhà quản lý quỹ tiền bạc như George Soros đã làm, dĩ nhiên không phải là cách kinh doanh của những nhà quản lý quỹ hỗ tương. Trên hết, chúng tôi nói về cách làm thế nào để tận dụng các công ty kinh doanh nhằm trả thuế ít hơn và bảo vệ tài sản của anh. Ở đó anh sẽ gặp những nhà đầu tư trên con đường Fast Track, họ sẽ cho anh biết làm thế nào để tìm được những món đầu tư sức bật tốt nhất trên thế giới. Và quan trọng nhất là anh cũng sẽ gặp những người có cùng suy nghĩ với anh. Hay nói khác hơn, anh sẽ kết bạn với những người đang di chuyển cùng tốc độ với anh”.

Và tất cả những gì anh bạn tôi nói là: “Chỉ có 3 ngày mà phải trả như thế thì đắt quá!”

Như tôi đã nói, có những từ nhanh và những từ chậm. Với tôi, thà bỏ ra 5.000\$ trong ba ngày để học cách làm ra hàng triệu đồng hay thậm chí hàng tỷ đồng hơn là mất dứt 4 năm và 85.000\$ để học cách mỗi năm kiếm được 55.000\$ hay nhiều hơn một chút trong suốt cuộc đời mình. Trên hết, số 55.000\$ này lại là thu nhập tiền lương.

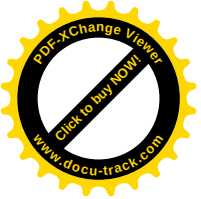
Còn có một nguồn kiến thức nhanh, chi phí thấp và tác động lớn mà tôi thường sử dụng. Vào năm 1974, khi tôi rời Hạm đội thủy quân và biết rằng mình sẽ không ở lại nhóm L trong kim tứ đồ như người bố nghèo, tôi bắt đầu đăng ký mua những cuốn băng audio cassettes của công ty Nightin-



gale-Conant. Công ty này có một thư viện audio về một số doanh nghiệp lớn, những động cơ thúc đẩy và những bậc vĩ nhân trên thế giới. Tôi còn nhớ mình đã mua cuộn băng "*Đúng đâu mọi lĩnh vực*" của Earl Nightingale và nghe đi nghe lại cuộn băng này khi đang trên đường học hỏi về nghệ thuật buôn bán, lên kế hoạch để thoát khỏi nhóm L. Thực sự tôi vẫn còn nghe cuốn băng này khoảng một lần mỗi năm khi đang tập thể dục hoặc khi lái xe.

Khi có ai hỏi tôi: "Làm thế nào để tìm được một nhà tư vấn dày dặn kinh nghiệm?" Tôi thường nói: "Hãy hỏi danh mục băng của Nightingale-Conant và lắng nghe những nhà tư vấn vĩ đại của mọi thời đại". Như người bố giàu đã nói: "Một người giàu thực sự thường làm giàu ở nhà và trong thời gian rảnh". Ông còn nói: "Con không thể làm giàu với công việc của ông chủ giao cho con mà chỉ có thể làm giàu với công việc của chính con mà thôi".

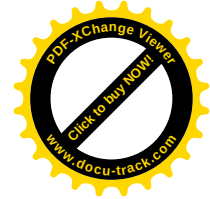
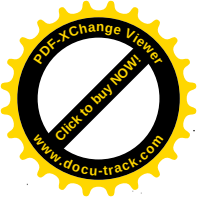
Trong danh mục của Nightingale-Conant có một số vĩ nhân như John Templeton, người sáng lập Quỹ Templeton, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dennis Waitley, Og Mandino, Seth Godin, Harvey Mckey, và nhiều người khác nữa. Tôi đã học được nhiều hơn, làm ra nhiều tiền hơn, tìm được những nguồn cảm hứng mới, những ý tưởng mới, hay khám phá ra những phương pháp mới trong khi đang lái xe, đang tập thể dục hoặc đang đi dạo. Bộ sưu tập các vĩ nhân của Nightingale-Conant thật vô giá, dù với chưa đến 100\$, bạn đã có thể dành bao nhiêu thời gian tùy thích với những bậc vĩ nhân trên thế giới. Tất cả những gì bạn cần làm là bấm nút trả băng và họ sẽ lặp lại chính xác tất cả những gì bạn muốn nghe.



TẠI SAO MỘT SỐ NGƯỜI CHỈ TÌM KIẾM PHẦN NỘI DUNG?

Một trong những khác biệt lớn giữa những người đến trường học và những người đi dự hội thảo lại vẫn là sự khác biệt về *nội dung* và *bối cảnh*. Tôi thấy rằng khi một người thích đến trường để học hỏi một người đi dự hội thảo: “Anh được gì sau các cuộc hội thảo?” thì người kia thường không thể trả lời rõ ràng là mình có được điều gì. Lý do là vì rất nhiều cuộc hội thảo thường mở rộng về phạm vi bối cảnh hơn là tăng cường phần nội dung. Một người vừa được mở rộng quan điểm hay phạm vi bối cảnh của mình thường không thể nói cụ thể là mình đã được gì. Một người thích đến trường học, một người thích làm nhân viên hơn làm ông chủ, thường không thể hiểu được sự mơ hồ đó. Một người muốn giữ nguyên phạm vi bối cảnh hay quan điểm của mình và chỉ tìm cách tăng phần nội dung sẽ không thể hiểu được một người đang vui vẻ vì nhận thức của mình được mở rộng và đang chờ đợi những nội dung mới. Những người chỉ khao khát phần nội dung thường trở nên rất bức bối khi có điều gì dính đến phạm vi bối cảnh của họ. Đó là lý do tại sao họ tìm kiếm nội dung chứ không tìm kiếm sự mở rộng bối cảnh. Cả hai đều có thể tiến bộ, bất kể họ tìm kiếm điều gì. Nhưng dĩ nhiên người tiến bộ nhanh nhất sẽ là người vừa tìm kiếm sự mở rộng bối cảnh vừa mong muốn gia tăng phần nội dung.

Tôi luôn cảm thấy thật khó khăn khi phải dạy một người nghĩ rằng mình biết hết tất cả mọi thứ. Tất cả chúng ta đều biết rất khó có thể đổ thêm nước vào một ly nước đầy; cũng rất khó

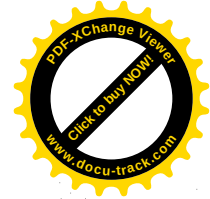
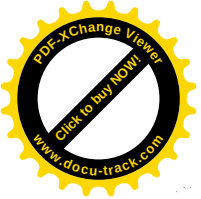


có thể dạy những điều mới cho một người mà đầu óc anh ta đã khép lại hoặc đã tràn đầy những nội dung khác.

TÓM TẮT CHƯƠNG SỨC BẬT KẾ HOẠCH

Theo tôi nghĩ, nguyên nhân mà rất nhiều người phải làm việc suốt đời mà vẫn nghèo khó là vì họ đã làm theo một kế hoạch chậm. Có một bước quan trọng cần làm nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có là hãy bình tĩnh ngồi lại và tự hỏi mình: "Tôi đang làm theo kế hoạch nào? Kế hoạch đó là của ai?" Hãy tự hỏi mình thêm vài câu hỏi nữa:

1. Chiến lược kết thúc của tôi là gì?
2. Từ ngữ và ý tưởng của tôi nhanh hay chậm?
3. Hôm nay tôi đang ở trên con đường nào và tôi muốn ngày mai mình sẽ đi trên con đường nào?
4. Tôi đang làm việc để kiếm loại thu nhập nào và đó có phải là loại thu nhập mà tôi muốn trong tương lai không?
5. Cái giá dài hạn của sự ổn định và bảo đảm là gì?

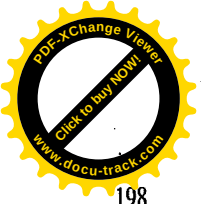


CHƯƠNG 11

Sức bật của sự toàn vẹn

Từ năm 1985 đến 1989, tôi và Kim không có một *thu nhập thụ động* hay *thu nhập đầu tư* nào. Chúng tôi chăm chỉ xây dựng các doanh nghiệp để có được nhiều thu nhập tiền lương hơn. Tất cả những số tiền phụ thêm chúng tôi đều đổ vào việc xây dựng doanh nghiệp. Chúng tôi biết mình muốn có loại thu nhập nào, chúng tôi biết mình cần phải chuyển các thu nhập tiền lương thành thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư, nhưng lúc đó chúng tôi vẫn chưa có được hai loại thu nhập này. Nhiều năm trôi qua, tôi vẫn còn nhớ lời người bố giàu đã nói: “Khi nào nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư của con trở nên ổn định thì cuộc sống của con sẽ thay đổi”.

Tôi đã gặp nhiều người tự xưng mình là một nhà đầu tư. Khi tôi hỏi số thu nhập thụ động hay thu nhập đầu tư của họ là bao nhiêu, nhiều người thừa nhận họ không có hoặc có không nhiều, dù vậy họ vẫn cho rằng mình là những nhà đầu tư. Một trong những lý do có quá ít người về hưu sớm trong sự giàu có là vì họ không nói thật lòng. Họ dùng những từ ngữ không thật đối với họ.

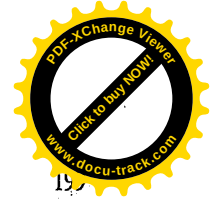
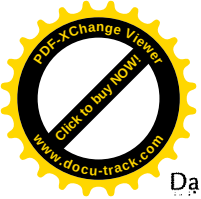


KHÔNG CHỈ LÀ CÁC ĐỊNH NGHĨA

Nếu đã đọc cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 1 hẳn bạn còn nhớ những định nghĩa khác nhau của hai người bố về *tài sản* và *tiêu sản*. Người bố nghèo cho rằng ông hiểu hết ý nghĩa của hai từ này nên chẳng bao giờ buồn tra tự điển. Nhưng dù có tra tự điển thì có thể ông vẫn sẽ không hiểu vì các định nghĩa trong hầu hết những cuốn tự điển kinh viện thường không giải thích rõ được sự khác biệt.

Tôi rất ghét phải tra tự điển nhưng vẫn phải tra những định nghĩa mà mình thật sự không hiểu. Tại sao lại như vậy? Tôi làm thế bởi vì theo tôi, từ ngữ là những công cụ mạnh mẽ nhất của con người. Người bố giàu của tôi đã nói: “Từ ngữ là công cụ của trí não. Từ ngữ giúp cho trí não thấy được những điều mà mắt thường không thấy được”. Ông còn bảo rằng: “Người nào sử dụng những từ ngữ nghèo nàn thì cũng sẽ có những ý tưởng nghèo nàn và một cuộc sống nghèo nàn”. Hãy suy nghĩ một chút về sự khác biệt sâu sắc giữa những điều mà *thu nhập tiền lương*, *đầu tư* và *thụ động* đem đến cho cuộc sống của tôi và của nhiều người khác nữa. Chúng là những từ tương đối đơn giản nhưng biết được những khác biệt của chúng sẽ là một thay đổi rất lớn trong cuộc sống của bạn.

Nếu bạn muốn thay đổi tương lai tài chính của mình, một trong những bước quan trọng nhất và không tốn xu nào là hãy nghiêm túc tìm hiểu định nghĩa của những từ ngữ bạn đang sử dụng. Trên TV, một số nhà môi giới đầu tư lớn và nổi tiếng thường dùng những từ ngữ như *số p/e*, *kế hoạch đầu tư lại cổ tức*, *tư bản hóa thị trường*... và nhiều từ ngữ tân thời

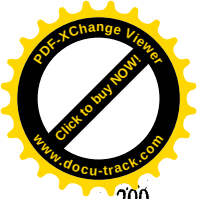


hay những biệt ngữ khác về đầu tư. Tuy nhiên đó là những định nghĩa cơ bản và rất quan trọng cần biết nếu bạn thực sự đang lên kế hoạch để về hưu sớm trong sự giàu có. Một số từ ngữ cơ bản và quan trọng cần phải hiểu là những từ như *tỷ số không trả lãi trước kỳ, tỷ số nhanh, tỷ số thanh toán tiền mặt, tỷ số nợ và giá trị tài sản cầm cố*, cũng như những khác biệt giữa *tài sản và tiêu sản, sự khác biệt giữa thu nhập tiền lương, thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động*.

KHAI THÁC SỨC MẠNH TỪ NGỮ

Những từ ngữ như *tỷ số nợ và giá trị tài sản cầm cố* hay *tỷ số thanh toán tiền mặt* là những khái niệm nền tảng rất hữu ích đối với cuộc sống của bạn. Nếu bạn hiểu được cách áp dụng những tỷ số này vào cuộc sống tài chính cá nhân của mình thì bạn đã có thể khai thác được sức mạnh của từ ngữ.

Trong cơn sốt Internet, rất nhiều cổ phiếu có giá rất cao và không có chút lợi tức nào, điều đó khiến việc đầu tư vào thị trường trên mạng có vẻ thật lỗ bịch nếu bạn chỉ nghĩ về khía cạnh giá cả – lợi tức. Khi thị trường sụp đổ, rất nhiều người ước gì mình đã mua những món thịt rẻ tiền và bỏ nó vào tủ lạnh thay vì mua những cổ phiếu có giá cao mà không có lợi tức. Ngày nay, ngay cả những món thịt đông lạnh còn có giá trị hơn một số cổ phiếu trên thị trường trên mạng. Nhưng những “bị thịt” thực sự chính là những người tin rằng bạn có thể đầu tư cho tương lai mà không cần một thực tế nào trong hiện tại cả. Nhiều người sáng lập các doanh nghiệp trên mạng có được một *bối cảnh* đúng đắn nhưng họ không có được một

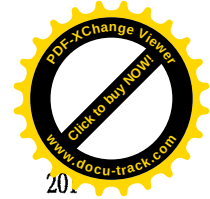


nội dung thích hợp, những *nội dung* về kiến thức doanh nghiệp và kinh nghiệm đầu tư.

Còn có những tỉ số cơ bản quan trọng hơn cần phải hiểu, và nếu có thể hiểu và sử dụng được thì cơ hội làm giàu của bạn sẽ tăng lên gấp bội. Một tỉ số khá hữu ích là tỉ số nợ và giá trị tài sản cầm cố. Tại sao nó lại quan trọng như vậy? Vì mỗi người trong chúng ta đều có thể sử dụng tỉ số này, và chúng ta nên sử dụng nó mỗi tháng. Chẳng hạn như nếu bạn có một món nợ dài hạn hoặc ngắn hạn, ví dụ khoảng 100.000\$ và giá trị tài sản cầm cố của bạn là 20.000\$ thì tỉ số nợ trên giá trị tài sản cầm cố của bạn là:

$$\frac{100.000\$}{20.000\$}$$

Khi đó, tỉ số này sẽ là 5. Câu hỏi được đặt ra là điều đó có ý nghĩa gì? Trên thực tế, nó gần như chẳng có ý nghĩa gì cả. Tuy nhiên, nếu tháng tới mà tỉ số này tăng lên 10 thì có thể bạn đã không quản lý tốt vấn đề tài chính của mình. Tỷ lệ nợ và giá trị tài sản cầm cố bằng 10 có nghĩa là hoặc các món nợ của bạn đã tăng lên 200.000\$ hoặc tài sản cầm cố của bạn đã giảm xuống 10.000\$. Trong cả hai trường hợp, những con số này có ý nghĩa hơn nhiều vì chúng là những con số thực có liên quan đến cuộc sống của bạn. Người bố giàu đã nói: "Hãy quan tâm đến việc kinh doanh của riêng mình". Biết được những tỉ số đơn giản này, bạn sẽ có một công cụ tuyệt vời để tự học cách quản lý việc kinh doanh của riêng mình.



NHỮNG TỈ SỐ ÁP DỤNG TRONG ĐỜI SỐNG

Cũng như những tỉ số p/e có khuynh hướng phản ánh độ tin cậy của các công ty đầu tư đối với việc quản lý của một công ty cổ phiếu, bạn cũng cần có những tỉ số áp dụng trong cuộc sống của bạn với vai trò người quản lý đời sống tài chính của riêng mình. Sau đây là một số tỉ số mà có thể bạn cần phải theo dõi để kiểm soát vấn đề tài chính tốt hơn.

Một trong những tỉ số mà người bố giàu khuyên tôi nên theo dõi đó là tỉ số tài sản. Tỷ lệ tài sản này được tính như sau:

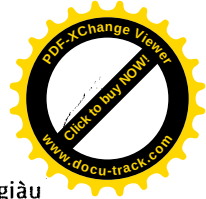
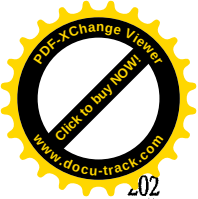
Thu nhập thụ động + Thu nhập đầu tư

Tổng chi phí

Mục đích của việc tính tỉ số tài sản này là làm cho tổng số thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư bằng hoặc hơn tổng chi phí của bạn. Điều này cũng có nghĩa là khi đó bạn có thể bỏ việc, bỏ nguồn thu nhập tiền lương, mà vẫn có thể sống thoải mái. Một khi tổng số thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư của bạn đã lớn hơn tổng chi phí thì tỉ số này có thể lớn hơn 1 và lúc đó bạn đã thoát khỏi đường Rat Race. Đây cũng là mục đích của trò chơi *Cashflow* 101, trò chơi mà tôi đã được cấp bằng sáng chế, nhằm hướng dẫn bạn làm thế nào để tạo ra nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư.

Ví dụ như bạn có tỉ số tài sản là:

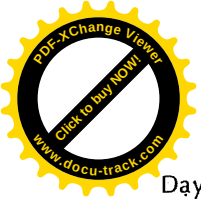
$$\frac{600\$ \text{ thu nhập thụ động} + 200\$ \text{ thu nhập đầu tư}}{4.000\$} = 0,2$$



Nếu người bố giàu nhìn thấy tỉ số này, nghĩa là tổng thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư bằng 20% tổng chi phí của bạn, thì ông sẽ thuyết bạn một trận về việc làm thế nào để tăng thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư lên. Ông từng nói: “Khi nào nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư của con trở nên ổn định thì cuộc sống của con sẽ thay đổi”. Với ông, tôi càng thực sự hiểu được thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư là gì thì cuộc sống của tôi sẽ càng thay đổi cùng những thay đổi về nhận thức của mình.

Người bố giàu cho rằng tỉ số tài sản là rất quan trọng và cần phải hiểu biết về nó một cách tường tận vì đó là một kim chỉ nam rất tốt cho thấy bạn đã quản lý tài chính như thế nào. Ông nói: “Hầu hết mọi người đều về hưu trong cảnh nghèo khó, đơn giản vì họ không bao giờ biết được cảm giác khi có được một thu nhập thụ động hay thu nhập đầu tư thực sự là như thế nào. Có thể họ biết những định nghĩa, nhưng họ không hiểu được sự toàn vẹn khi áp dụng những từ ngữ này vào cuộc sống”.

Trong suốt 5 năm, tôi và Kim đã biết được định nghĩa của những từ này, chúng tôi biết mình muốn có nhưng đã không có được 2 loại thu nhập đó. Nhưng sau cuộc sụp đổ của thị trường chứng khoán vào năm 1987 và cuộc khủng hoảng kinh tế ngắn kỷ suốt 7 năm sau đó, chúng tôi biết rằng cánh cửa cơ hội lại mở ra. Đã đến lúc chúng tôi áp dụng những từ ngữ này vào cuộc sống. Đã đến lúc chúng tôi có được một tỉ số tài sản lớn hơn zero. Chúng tôi mua những tài sản đầu tiên vào năm 1989 và đến năm 1990 thì chúng tôi có được khoảng hơn 10.000\$ thu nhập thụ động một tháng và tổng chi phí một



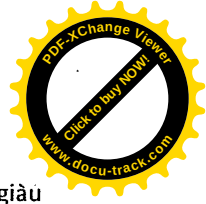
tháng của chúng tôi là 3.000\$. Như thế chúng tôi có tỉ số tài sản là 3,3. Ngày nay, tỉ số tài sản của chúng tôi lên đến hơn 12 dù tổng chi phí của chúng tôi đã tăng lên rất nhiều. Đó là sức mạnh của việc áp dụng được những từ ngữ này vào cuộc sống của bạn.

Nếu bạn nghiêm túc trong việc muốn về hưu sớm trong sự giàu có, hãy áp dụng tỉ số tài sản của người bố giàu trong cuộc sống của bạn. Nếu bạn kiểm tra tỉ số này mỗi tháng, bạn sẽ thấy cuộc sống của mình thay đổi nhanh hơn nhiều so với một người làm việc với hy vọng được tăng lương. Tỷ lệ tài sản của người bố giàu đã ảnh hưởng rất lớn đến những điều tôi cho là quan trọng trong cuộc sống của mình.

TĂNG THÊM SỨC MẠNH CỦA MÌNH

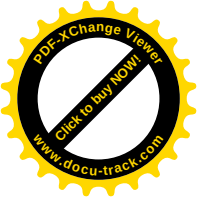
Trong phần này tôi muốn làm rõ hai điểm về ngôn từ, hành động và sự toàn vẹn. Điểm thứ nhất là một số định nghĩa và những con số đơn giản có thể tăng thêm sức mạnh rất nhiều cho bạn. Cũng như một người đi chợ giỏi muốn biết giá tiền mỗi cân thịt, mỗi người trong chúng ta đều cần phải biết được những tỉ số nợ và giá trị tài sản cầm cố, tỉ số tài sản cá nhân của mình cũng như những kim chỉ nam toán học khác mà tôi không nói nhiều ở đây.

Điểm thứ hai là để thành công, bạn cần nhiều hơn là chỉ biết định nghĩa các từ ngữ này và nói vụng vít để tỏ ra mình thông minh lắm. Ngày nay rất nhiều người sử dụng những từ ngữ mà thực sự họ không hiểu. Nhiều nhà kinh doanh dịch vụ tài chính sử dụng những từ ngữ tài chính mà họ không



thực sự hiểu rõ ví dụ như “tỉ số p/e” chẳng hạn, nhằm tỏ ra thông minh hơn những khách hàng của mình. Điểm chính là nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải thường xuyên cải thiện vốn từ vựng của mình. Nhưng để có thể cải thiện hoàn toàn vốn từ vựng của mình thì bạn cần phải biết *nhiều hơn* chứ không chỉ là những định nghĩa của một từ. Theo tôi, điều quan trọng là hãy áp dụng từ ngữ đó vào cuộc sống của bạn. Ví dụ như khi nói chữ “*thu nhập thụ động*” tôi nói với tất cả tình cảm của mình vì nó là một phần cuộc sống của tôi. *Thu nhập thụ động* với tôi cũng giống như *sự tăng lương* đối với những người làm công khác vậy. Tôi không thiết tha gì lắm với *sự tăng lương* vì sự tăng lương của tôi là một thu nhập mà không cần bỏ nhiều công sức trong tương lai.

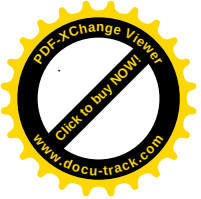
Tôi đã bỏ ra nhiều năm để học cách làm thế nào chuyển thu nhập tiền lương thành thu nhập thụ động. Càng dành nhiều thời gian để làm việc này thì tôi càng có nhiều kinh nghiệm thực trong cuộc sống. Tôi thấy có một vấn đề với rất nhiều nhà kinh doanh dịch vụ tài chính như những người môi giới chứng khoán, môi giới bất động sản và những nhà kế hoạch tài chính, là trong khi đang bán các sản phẩm đầu tư cho bạn, những sản phẩm mà bạn hy vọng sẽ đem đến cho mình nguồn thu nhập thụ động hay thu nhập đầu tư vào một ngày nào đó, thì ngay khi ấy, bản thân họ cũng đang làm việc để kiếm *thu nhập tiền lương*. Với tôi, điều đó có phần không toàn vẹn.



NHÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH CỦA BẠN CÓ PHẢI LÀ MỘT PINOCCHIO THỨ HAI?

Người bố giàu rất thích các câu chuyện cổ tích. Một trong những câu chuyện ưa thích của ông là truyện Pinocchio, một con rối bằng gỗ muốn trở thành một đứa trẻ thật. Trong câu chuyện, Pinocchio thường nói dối và càng nói dối thì cái mũi gỗ của cậu càng dài ra. Chỉ sau khi tìm được trái tim và bắt đầu nói thật thì cậu bé mới trở thành người bằng xương bằng thịt.

Khi tôi nghĩ đến hàng triệu người đang đánh cược tương lai và sự an toàn tài chính của mình trên thị trường chứng khoán, tôi cảm thấy rùng mình. Hàng triệu người đang lo lắng về tương lai tài chính của mình khi số thời gian tạm giãn thợ đang gia tăng và thị trường tiếp tục chao đảo. Trong một bài báo tôi mới đọc có một câu chuyện về những người về hưu đã mất hầu hết số tiền tiết kiệm nghỉ hưu vào tay các nhà tư vấn đầu tư và những người bán bảo hiểm mà họ tin tưởng. Bài báo nói rằng những nhà tư vấn và các nhân viên bảo hiểm đang bắt đầu bán cho những người về hưu những món đầu tư không có thật, không được công ty môi giới hay công ty bảo hiểm phê chuẩn, đơn giản vì công ty nơi họ làm việc đã cắt bớt số hoa hồng (thu nhập tiền lương) trả cho nhân viên, vì vậy nên các nhân viên phải tìm thêm những sản phẩm mới không có thật để bán cho những người tin tưởng họ, những người đang hy vọng sẽ có được một số thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động khi về già.

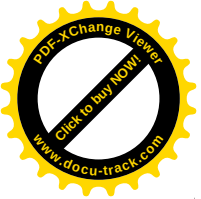


SỨC MẠNH CỦA SỰ TOÀN VỆN

Dù hai người bố của tôi không nhấn mạnh tầm quan trọng của các từ giống nhau nhưng cả hai đều nhấn mạnh tầm quan trọng của chữ “toàn vẹn”. Cả hai đều đồng ý rằng một trong những định nghĩa của sự toàn vẹn là sự tương quan giữa *ngôn từ* và *hành động* của một người. Cả hai đều nói: “Hãy lắng nghe những gì họ nói nhưng quan trọng hơn, hãy nhìn những gì họ làm”. Nói cách khác, nếu một người bảo: “Tôi sẽ gặp anh lúc 7 giờ” và đến đúng 7 giờ, thì khi đó anh ta toàn vẹn 100%. Nhưng nếu một người nói: “Tôi sẽ gặp anh lúc 7 giờ” nhưng lại không đến, cũng không gọi điện thoại, không xin lỗi thì khi đó, anh ta không có phần trăm toàn vẹn nào. Hành động và lời nói của anh ta không đi đôi với nhau, không toàn vẹn với nhau.

Bố tôi đã chỉ cho tôi một trong những định nghĩa trong từ điển của chữ “toàn vẹn” nghĩa là “nguyên vẹn” hay “đầy đủ”, “hoàn toàn”. Ông nói: “Lời nói thể hiện bản chất của con”. Ông thường nhắc nhở chúng tôi về sự quan trọng của việc giữ lời hứa. Ông bảo: “Nói cho cùng thì tất cả những gì chúng ta có là những lời nói. Nếu lời nói của con không tốt thì con cũng vậy”. Đó là lý do vì sao ông bảo rằng: “Đừng bao giờ hứa nếu không định giữ lời hứa”.

Một hôm ở Dallas, có hai người hỏi tôi xem họ có thể tham dự các buổi hội thảo của tôi được không. Họ xin tôi vé mời vì họ không có tiền. Họ tỏ ra quá ham thích và nhiệt tình nên tôi và Kim đồng ý tặng họ hai vé mời. Thế nhưng họ không đến và tôi có thể hiểu tại sao họ lại gặp rắc rối trong vấn đề tài chính dù có những công việc rất tuyệt vời.

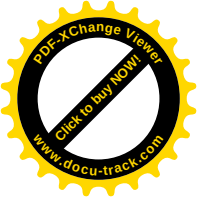


MỘT KẾ HOẠCH TOÀN VỆN

Một trong những phần đơn giản nhưng quan trọng trong kế hoạch để có một cuộc sống giàu có của tôi là: phải chắc chắn những ngôn từ mình sử dụng thật sự toàn vẹn, và **xem trọng sức mạnh của ngôn từ qua việc làm đúng theo những gì mình đã nói**. Trong nhiều năm, người bố giàu luôn bắt tôi giữ đúng lời hứa trong các thỏa thuận, dù là những thỏa thuận nhỏ nhất nhất. Ông nói: “Nếu con giữ được những thỏa thuận *nhỏ* thì con sẽ giữ được các hợp đồng *lớn*. Một người không giữ được những thỏa thuận nhỏ thì sẽ không bao giờ có thể biến những giấc mơ lớn hơn thành hiện thực”.

Tôi nhắc đến điều này vì nhiều người có những kế hoạch lớn nhưng chúng không bao giờ trở thành hiện thực. Lý do là vì có quá nhiều người có những kế hoạch lớn nhưng lại thất bại trong việc giữ được những hợp đồng nhỏ. Như người bố giàu đã nói: “Những người không giữ được các hợp đồng dù nhỏ là những người không thể tin tưởng được. Nếu con không được tin tưởng trong các hợp đồng nhỏ thì sẽ không ai giúp con biến những giấc mơ lớn thành hiện thực cả. Nếu con không giữ lời hứa, mọi người sẽ không tin tưởng vào con và những lời nói của con”.

Tôi đã thấy lời khuyên của hai người bố về sức mạnh ngôn từ là sáng suốt như thế nào. Tôi đã thấy rất nhiều người bộc lộ bản chất của mình khi gặp hoàn cảnh thúc bách. Có một người bạn đã không giữ lời hứa với tôi trong một cuộc hẹn và đến giờ anh ta vẫn còn đang thắc mắc tại sao tôi không chịu giao dịch với anh ta. Anh ta cũng thường phá vỡ

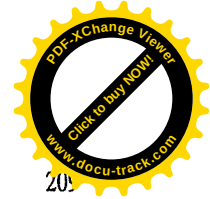
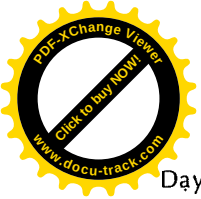


hợp đồng với những người khác như các đối tác, nhân viên, giám đốc ngân hàng và thường lừa gạt họ một cách hợp pháp. Dù rất thành công nhưng anh ta vẫn luôn phải tìm kiếm các đối tác mới. Thay vì *xây dựng* những mối quan hệ của mình, anh ta lại *phá hủy* chúng và luôn phải bắt đầu lại với những người hoàn toàn mới. Anh ta không gặp khó khăn gì trong việc tìm người mới nhưng cái mũi gở của anh ta đang ngày càng dài ra và trở nên khó che giấu hơn.

Một người bạn cũ khác của tôi thì lại thường nói dối những khi gặp áp lực. Thay vì nói thật, cô ấy lại nói dối và nghĩ rằng mình có thể xoay sở qua được những chuyện đó. Khi bị dồn vào chân tường hay phải đối mặt với những gì khó chịu, cô ấy thường bảo: “Đó không phải lỗi của tôi, tôi không còn cách nào khác cả...” Người bố giàu của tôi đã nói: “Những người không giữ được các hợp đồng nhỏ là những người không thể tin tưởng được. Nếu con không được tin tưởng trong các hợp đồng nhỏ thì sẽ không ai giúp con biến những giấc mơ lớn thành hiện thực cả”.

Và như thế, tôi muốn chuyển lại cho bạn những lời nói khôn ngoan mà hai người bố của tôi đã khuyên tôi: “Hãy đảm bảo lời nói phải đi đôi với việc làm”.

Khi nói về những từ chậm và những từ nhanh, tôi đã quá quyết với bạn rằng tôi phải cố hiểu rõ những từ ngữ này bằng cả trái tim và khối óc của mình. Người bố giàu luôn bảo tôi phải lên kế hoạch để tìm hiểu ý nghĩa của chúng. Ông nói: “Cuộc đời con sẽ thay đổi một khi con đã học được cách mua cổ phiếu với *giá rẻ* chứ không phải *giá lẻ*. Khi con hiểu mình

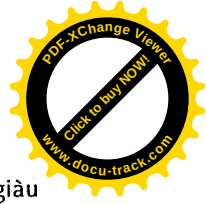


có thể giàu có đến mức nào bằng cách mua sỉ, con sẽ không bao giờ muốn mua hàng với giá lẻ nữa”. Ông cũng bảo rằng: “Cuộc đời con sẽ thay đổi mãi mãi một khi con đã biết phân biệt giữa *tiết kiệm tiền* và *làm ra tiền*, và vì sao sự *giảm giá* lại tốt hơn là ngồi hy vọng và chờ đợi sự *tăng giá*”. Ông nói: “Nếu con có thể áp dụng những từ ngữ này vào cuộc sống thì cuộc đời con sẽ khác xa những người chỉ hiểu được các từ ngữ này qua định nghĩa”.

Một phần quan trọng trong kế hoạch của tôi là phải biết áp dụng những từ mới và những từ nhanh đã học vào cuộc sống của mình. Theo cách nhìn của người bố giàu, tôi sẽ không còn *hoàn chỉnh* nữa nếu chỉ biết nói vung vít những từ ngữ này để tỏ ra mình rất thông minh, chỉ để gây ấn tượng với người khác mà không thực sự biết sử dụng chúng trong cuộc sống.

Và như vậy, bài học của người bố giàu và người bố nghèo mà tôi muốn truyền lại cho bạn chính là: khi thiết lập kế hoạch của mình, **hãy biết áp dụng triệt để và hiểu rõ hoàn toàn sức mạnh của những ngôn từ mới** mà bạn muốn có trong cuộc sống. Đừng nên chỉ biết định nghĩa của chúng hay tệ hơn là đến cái định nghĩa cũng không biết mà còn “nổ” lung tung nhằm gây ấn tượng với những người không am tường lĩnh vực này. Khi đó bạn sẽ khai thác được sức mạnh của các ngôn từ.

Người bố giàu thường nói: “Có những người rất hay lên mặt dạy đời và hay bảo con phải làm gì nhưng *bản thân họ lại không làm* những gì họ chỉ bảo con. Thế giới tiền bạc, kinh doanh và đầu tư của chúng ta có rất nhiều kẻ lên mặt dạy đời”.



TÓM TẮT

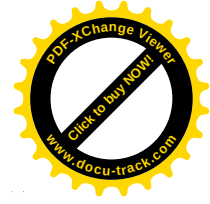
Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, hãy dành thời gian để liên tục *nâng cấp* vốn từ vựng tài chính của mình và hãy bảo đảm lời nói đi đôi với việc làm, không nên nói suông. Hãy luôn nhớ rằng ngôn từ là những công cụ của trí não và luôn có những từ nhanh cũng như những từ chậm trong công cuộc làm giàu.

TỪ NGỮ TIÊU CỰC NHẤT TRONG CÁC NGÔN TỪ

Người bố giàu thường nói: “Từ ngữ tiêu cực nhất trong tất cả các từ chính là hai chữ ‘*ngày mai*’”. Ông bảo: “Những người nghèo, người không thành công, người không vui vẻ, người không khỏe mạnh là những người thường sử dụng từ ‘*ngày mai*’ nhiều nhất. Họ thường nói: ‘Ngày mai tôi sẽ bắt đầu đầu tư’, ‘Ngày mai tôi sẽ bắt đầu ăn kiêng và tập thể dục’, hay ‘Ngày mai tôi sẽ bắt đầu đọc sách’, v.v... ”.

Người bố giàu bảo hai chữ “*ngày mai*” là hai chữ có khả năng phá hoại cuộc sống con người nhiều nhất trong các từ ngữ. Ông nói: “Vấn đề với hai chữ ‘*ngày mai*’ là chúng ta không bao giờ thấy được ngày mai cả. Ngày mai không tồn tại. Ngày mai chỉ có trong suy nghĩ của những kẻ mơ mộng hão huyền và những người thất bại. Những người hay trì hoãn mọi việc đến ngày mai thường cảm thấy những tội lỗi và các thói quen xấu trong quá khứ luôn bắt kịp mình”. Ông kết thúc những nhận xét về “*ngày mai*” bằng câu nói: “Bố chưa bao giờ thấy được ngày mai. Tất cả những gì bố có là ngày hôm nay. *Hôm nay* là ngôn từ của những người chiến thắng và *ngày mai* là ngôn từ của những kẻ thất bại”.





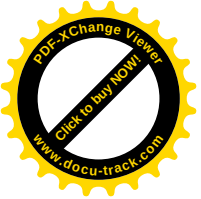
CHƯƠNG 12

Sức bật của những câu chuyện cổ tích

TỪ CHÚ VỊT CON XẤU XÍ ĐẾN CON THIÊN NGÀ XINH ĐẸP

Người bố giàu rất thích câu chuyện *Thỏ và Rùa*. Ông từng bảo tôi: “Bố thành công vì bố luôn tự xem mình là con rùa. Gia đình bố không giàu có. Bố học không giỏi và học không đến nơi đến chốn, bố chẳng có tài năng gì đặc biệt. Nhưng giờ đây bố lại giàu hơn nhiều người, đơn giản chỉ vì bố không bao giờ ngừng làm việc. Bố không ngừng **trau dồi** hay **mở rộng phạm vi nhận thức** của mình về những điều khả thi trong cuộc sống”.

Người bố giàu rất thích chuyện cổ tích và những câu chuyện trong kinh thánh. Ở phần đầu cuốn sách này tôi đã kể cho bạn nghe câu chuyện về David và Goliath. Người bố giàu rất thích câu chuyện này, câu chuyện về một anh chàng nhỏ bé có thể hạ một gã khổng lồ bằng cách khéo léo sử dụng sức bật của giàn nà. Tuy người bố giàu không thường đọc sách nhưng ông có thể rút ra nhiều bài học từ những câu chuyện cổ tích, và những bài học này đã hỗ trợ ông rất nhiều trong cuộc đời, khi ông bắt đầu từ số không và trở thành một ông trùm tài chính.

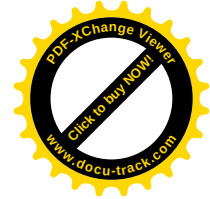
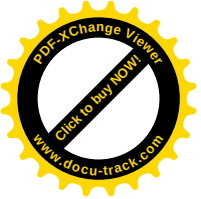


Đã nhiều lần khi vợ chồng tôi phá sản và phải sống rất tận tiện, tôi ngồi im lặng nhớ lại câu chuyện *Thỏ và Rùa*. Tôi còn nhớ người bố giàu đã nói: “Trong cuộc sống, rất nhiều lần con sẽ gặp người giỏi hơn, nhanh hơn, giàu hơn, mạnh hơn và có nhiều năng khiếu hơn con. Chỉ vì họ có được một sự khởi đầu tốt không có nghĩa là con sẽ không có cơ hội chiến thắng cuộc đua. Nếu con luôn đặt niềm tin vào bản thân mình, làm những điều người khác không muốn làm, mỗi ngày lại tiến thêm một bước, con sẽ chiến thắng mọi cuộc đua trên đời”.

Một câu chuyện khác mà người bố giàu yêu thích là câu chuyện *Ba chú heo con*. Ông thường pha lẫn chuyện *Thỏ và Rùa* với chuyện *Ba chú heo con*. Khi tôi khoảng mười hai tuổi, người bố giàu bảo: “Người nghèo xây dựng ngôi nhà tài chính của mình bằng rơm cỏ, người trung lưu xây bằng gỗ và người giàu thì xây bằng gạch”. Ông nói thêm: “Để trở thành một chú rùa thành đạt, con có thể chậm nhưng phải chắc là mình đang từ từ xây nên một ngôi nhà gạch”.

Năm 1968, khi tôi rời học viện New York về nhà đón Lễ Giáng sinh, người bố giàu và con trai ông mời tôi đến thăm nơi ở mới của họ, trên tầng mái một khách sạn mới của ông. “Còn nhớ những chuyện bố kể cho con nghe chứ?” ông hỏi khi chúng tôi ngồi trên ban công ngắm bờ biển dài cát trắng và đại dương xanh trong vắt. “Chuyện *Thỏ và Rùa* và chuyện *Ba chú heo con* ấy?”

“Con vẫn nhớ ạ”, tôi đáp, vẫn còn kinh ngạc trước vẻ đẹp của ngôi nhà mới tít trên đỉnh khách sạn của ông, “Con vẫn nhớ rõ”.



“À, đây chính là một ngôi nhà gạch đầy con ạ”, ông mỉm cười nói.

Ngày hôm đó, người bố giàu không cần phải nói gì thêm nữa. Ông đã kể đi kể lại những câu chuyện cổ tích nhiều lần đến nỗi tôi biết rằng những câu chuyện đó có thể trở thành sự thật. Ông chính là con rùa đã chọn con đường dài hơn, chậm hơn, ít an toàn hơn nhưng giờ đây ông đã lên đến đỉnh và còn lên cao hơn nữa. Năm đó ông bốn mươi chín tuổi và đã qua mặt rất nhiều con thỏ trên đường đua.

GIÁ TRỊ CỦA MỘT CHÚ VỊT CON XẤU XÍ

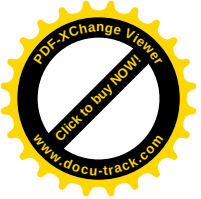
Năm 1968, khi đứng trên ban công ngôi nhà tầng mái, người bố giàu lại gợi cho tôi nhớ đến một câu chuyện cổ tích khác, một câu chuyện mà tôi không thể nhận ra nó có ý nghĩa như thế nào đối với ông vì chưa bao giờ ông nhắc đến câu chuyện này với tôi và Mike khi chúng tôi còn nhỏ. Ông hỏi tôi: “Con có biết câu chuyện *Vịt con xấu xí* không?”

Tôi gật đầu: “Dạ biết ạ”.

“Suốt đời, bố luôn tự xem mình là chú vịt con xấu xí đó”.

“Bố đùa đấy à? Làm sao bố có thể tự cho mình là chú vịt con xấu xí ấy được?” Tôi rất ngạc nhiên khi nghe ông nói như vậy – người bố giàu là một người đàn ông rất điển trai.

“Khi bỏ học năm mười ba tuổi, bố như một kẻ thừa đối với thế giới này – một con người không thích hợp, một con người bị bỏ rơi lại phía sau. Khi bố làm việc trong cửa hàng của bố mẹ, đám nam sinh chơi trong đội bóng trường trung học thường đến trên chóc bố hoặc phá phách cửa hàng. Nhiều



lần như vậy cho đến một ngày nọ, đám đầu bò đầu bướng này kéo đến đập phá đồ hộp, vứt cam ra đường và thách bố dám làm gì chúng”.

“Thế bố có phản ứng lại không?” Tôi hỏi.

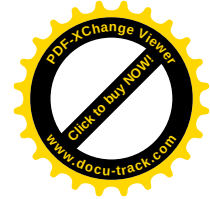
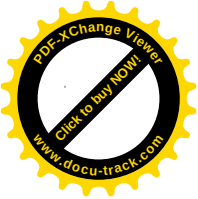
“Có hai lần, nhưng đều thất bại thảm hại”, người bố giàu trả lời. “Nhưng bố không kể câu chuyện này cho con nghe để nói về những gã đồ con hay bắt nạt người khác. Thế giới này còn có nhiều loại đầu trâu mặt ngựa khác nữa”.

Không biết người bố giàu muốn gửi gắm gì thông qua chuyện này, tôi chỉ đứng lắng nghe.

“Bố cũng biết có những kẻ hách dịch được ăn học đàng hoàng. Những người này thường bước vào cửa hàng và nói như ra lệnh với bố chỉ vì họ được ăn học tốt hơn. Họ làm vậy chỉ vì họ nghĩ mình thông minh hơn người khác và họ có quyền xem thường những người không được ăn học tử tế”.

“Ở trường con đầy rẫy hạng người này”, tôi tiếp lời. “Chỉ vì bọn họ nghĩ mình thông minh hơn hay đạt điểm cao hơn nên họ tự cho mình được quyền cười nhạo hoặc khinh rẻ người khác”.

Người bố giàu gật đầu. “Khi làm việc trong cửa hàng, bố cũng gặp những kẻ quý tộc kiêu ngạo. Họ xem thường mọi thứ chỉ vì họ sinh ra trong những gia đình giàu có hoặc do họ xinh đẹp, quyến rũ, điển trai, nổi tiếng... và là tâm điểm chú ý của đám đông. Đã nhiều lần bọn trẻ này cười ngạo bố khi bố phục vụ họ. Bố còn nhớ có lần bố mời một cô trong số này đi chơi và các cô bạn khác rú lên cười vì bố đã dám cả gan cất tiếng mời. Bố vẫn nhớ một cô bảo: ‘Bộ mày không biết một



tiểu thư nhà giàu không bao giờ đi chơi với một thằng con nhà nghèo à?’ Câu nói đó khiến bố bị tổn thương nặng nề”.

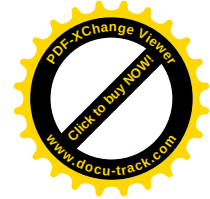
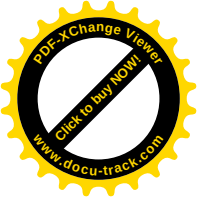
“Loại người đó vẫn nhan nhản ra đấy”, tôi đáp. “Có lần một cô gái bảo con rằng cô ta sẽ không đi chơi với con chỉ vì con không học ở một trường đại học nổi tiếng”.

“Chà, ít ra thì con cũng vào được đại học”, người bố giàu đáp. “Khi bọn bạn cùng tuổi bố đi học đại học, bố cảm thấy thật cô đơn, thừa thãi và bị bỏ rơi. Và đó là lý do tại sao trong suốt những năm tháng đó, bố tự xem mình là chú vịt con xấu xí”.

Trước đây người bố giàu chưa bao giờ kể với tôi về quãng đời này của ông. Lúc ấy tôi hai mươi mốt tuổi, và tôi nhận thấy mình và con trai ông có những thuận lợi mà trước đây ông không có. Tôi biết rằng vào thời điểm đó, cuộc sống của ông rất vất vả về vật chất nhưng tôi không biết ông cũng đã gặp nhiều đau khổ về mặt tinh thần.

Đứng trên ban công một khách sạn nổi tiếng của ông, tôi bắt đầu nhận ra rằng không phải ông kể cho tôi nghe câu chuyện này là để tìm kiếm sự cảm thông. Người bố giàu mỉm cười và tỏ ra rất vui vẻ với câu chuyện. Tôi hỏi: “Bố dựa vào câu chuyện *Vịt con xấu xí* để làm động lực tiến lên phía trước, đúng không? Bố đã không dùng câu chuyện này để an ủi mình, phải không bố?”

“Đúng vậy”, ông gật đầu. “Bố đã dùng những câu chuyện *Vịt con xấu xí*, *Ba chú heo con*, *Thỏ và Rùa*, cùng chuyện chàng David và gã khổng lồ Goliath để làm động lực giúp mình tiến lên phía trước. Bố đã không để những hạng người ấy làm nhụt chí mình mà ngược lại, dùng những hành động hóm



hình của chúng để khuyến khích mình vươn lên. Ngày nay, bố có một *ngôi nhà bằng gạch* và bố đang đứng trên tầng mái ngôi nhà gạch ấy. Nếu không có những câu chuyện cổ tích đó thì chưa chắc bố có được ngày hôm nay. Bố không còn là chú vịt con xấu xí nữa. Dành thời gian để xây một *ngôi nhà bằng gạch*, tận dụng mọi sức mạnh có được của mình như David, sử dụng quỹ thời gian của mình theo cách của con rùa, bố đã lên đến đỉnh giàu sang”.

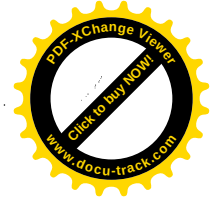
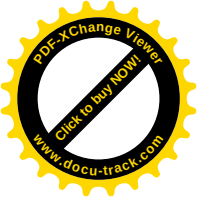
“Và bố đã biến thành con thiên nga?” Tôi cười hỏi.

“À, không được đến thế đâu”, người bố giàu bật cười. “Điều mấu chốt ở đây là tất cả chúng ta đều có thể trưởng thành hơn, có thể có những thay đổi lớn lao trong cuộc đời mỗi người nếu chúng ta muốn. Một điều quan trọng khác là chuyện cổ tích có thể biến thành sự thật. Vịt con xấu xí có thể trở thành thiên nga xinh đẹp và con rùa chậm chạp có thể chiến thắng cuộc đua”.

TỪ VỊT CON XẤU XÍ ĐẾN THIÊN NGÀ XINH ĐẸP

Trong những buổi hội thảo về đầu tư, tôi thường đưa ra những chiến lược kết thúc như sau:

Nghèo	Dưới 25.000\$ một năm
Trung lưu	Từ 25.000\$ đến 100.000\$ một năm
Khá giả	Từ 100.000\$ đến 1 triệu đôla một năm
Giàu	Hơn 1 triệu đôla một năm
Cực giàu	Hơn 1 triệu đôla <i>một tháng</i>



Tôi yêu cầu cả lớp thành thật trả lời xem họ sẽ kết thúc như thế nào với cách sống hiện tại. Tôi hỏi: “Nếu các anh chị tiếp tục sống và làm việc như hiện nay thì vào năm 65 tuổi, các anh chị có thể đạt được mức thu nhập nào?” Tôi cũng nhắc họ rằng tỉ số đạt được từ mức thu nhập khá giả trở lên chỉ là dưới 1%.

Nhiều người thừa nhận họ chỉ cần về hưu ở mức trung lưu là tốt rồi. Mối quan tâm đầu tiên của họ là không phải sống nghèo khổ. Cũng vì thế nên rất ít người hỏi những câu hỏi mà tôi mong đợi như: “Tôi phải làm gì để vượt hơn mức khá giả?”. Khi một người đặt ra câu hỏi này tức là họ đã có khả năng lột xác từ một chú vẹt xấu xí biến thành một con thiên nga xinh đẹp.

Vào giai đoạn này của khóa học đầu tư, đôi khi tôi thường kể cho cả lớp nghe những câu chuyện cổ tích mà người bố giàu từng kể cho tôi. Tôi hỏi: “Các anh chị có thể nắm được những bài học từ những câu chuyện này và áp dụng chúng vào cuộc sống của mình hay không? Các anh chị có cho rằng những bài học rút ra từ những câu chuyện này rất thực tế và hữu dụng cho các anh chị không? Các anh chị có nghĩ đến việc biến mình từ một chú vẹt xấu xí nghèo nàn về tài chính thành một con thiên nga xinh đẹp, giàu có, hùng mạnh hay không?” Một số người gật đầu còn những người khác thì chỉ nhìn tôi im lặng, không hiểu vì sao tôi lại nói về chuyện cổ tích trong một lớp học đầu tư.

Khi đó tôi nói: “Đối với tôi, việc mở rộng nhận thức từ mức trung lưu lên mức khá giả là một thay đổi rất lớn, cũng

Dạy con làm giàu

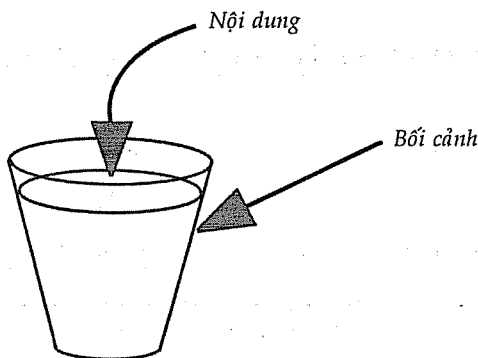
219

tương tự như việc một con vịt xấu xí biến thành một con thiên nga xinh đẹp vậy”.

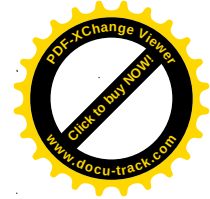
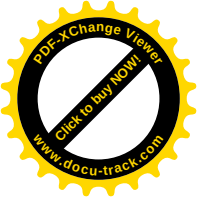
TỪ MỘT KẾ HOẠCH CHẬM CHẠP ĐẾN MỘT KẾ HOẠCH CHỚP NHOÁNG

Một lần nọ trong lớp, một phụ nữ trẻ hỏi tôi: “Bước đầu tiên ta phải làm gì?”

Trước khi trả lời, tôi vẽ lên bảng bức hình sau:



Sau đó tôi nói: “Năm 1989, hai năm sau khi thị trường sụp đổ và cuộc khủng hoảng kinh tế bắt đầu, vợ chồng tôi đang bắt tay vào thực hiện kế hoạch của mình. Đó là một kế hoạch chậm. Tôi và Kim thống nhất với nhau rằng trong mười năm, mỗi năm chúng tôi sẽ mua hai mẫu bất động sản. Khi thị trường mất giá, người ta càng hoang mang bao nhiêu thì chúng tôi càng tìm được nhiều vụ mua bán bấy nhiêu. Trong vòng chưa tới một năm, chúng tôi đã mua được 5 bất động sản nhỏ để cho thuê, tất cả đều đem lại cho chúng tôi một lưu lượng tiền mặt tích cực. Ước tính chúng tôi đã phải tìm kiếm trên



600 bất động sản rồi mới chọn được 5 ngôi nhà nhỏ để có thể đầu tư vào. Vào thời gian đó, tình hình thị trường càng lúc càng tệ và càng lúc chúng tôi càng tìm được nhiều vụ giao dịch hơn. Nhưng vấn đề là chúng tôi đã hết vốn”.

“Vậy tức là thầy có rất nhiều cơ hội nhưng thầy lại hết tiền ?” Người phụ nữ trẻ hỏi.

Chỉ vào chiếc ly trên hình vẽ, tôi đáp: “Tôi nhận ra rằng chúng tôi đã đụng đến giới hạn bối cảnh – giới hạn nhận thức của mình”.

“Và đã đến lúc thầy cần phải thay đổi thực tế?” Một sinh viên khác hỏi.

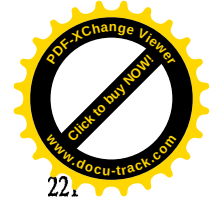
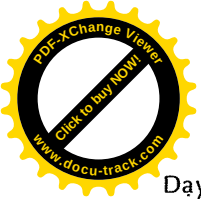
Tôi gật đầu: “Đúng vậy. Đó là lúc phải thay đổi, nếu không tôi sẽ bỏ lỡ cánh cửa cơ hội đang mở ra”.

Cả lớp im lặng. Biết chắc rằng họ đang chú ý nghe, tôi hỏi: “Trong các anh chị có bao nhiêu người đã từng gặp cơ hội nhưng không nắm bắt được nó?”

Hầu hết cả lớp giơ tay lên.

“Khi điều đó xảy ra”, tôi nói, “có nghĩa là các anh chị đã đụng đến giới hạn *bối cảnh* của mình – những điều các anh chị cho rằng có thể xảy ra và *nội dung* của mình - kiến thức mà các anh chị thu nhận được qua việc giải quyết các vấn đề khó khăn và vượt qua thử thách. Vào lúc đó, phần đông người ta sẽ đầu hàng và nói rằng ‘Tôi không làm nổi’ hay ‘Tôi không đủ tiền’. Nhiều người sẽ hỏi ý kiến bạn bè và được khuyên là nên chọn những biện pháp an toàn chứ không nên mạo hiểm”.

“Vậy thầy đã làm thế nào?” Một người khác hỏi. “Thầy đã



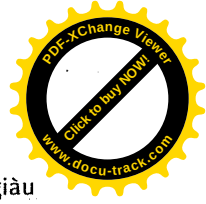
làm gì khi nhận ra rằng kế hoạch của mình quá chậm, rằng có một cơ hội tuyệt vời mà thấy thì đã hết tiền?”

“À, đầu tiên phải thừa nhận rằng lúc đó tôi đang là con rùa muốn bỏ cuộc – dù trong thâm tâm tôi hiểu rằng đây không phải lúc bỏ cuộc mà là lúc phải cố gắng hơn nữa. Tôi cũng biết lúc này là lúc để trở thành một con thiên nga nếu không muốn tiếp tục làm một con vịt. Luôn ghi nhớ những bài học từ các câu chuyện cổ tích, tôi không bỏ cuộc mà tiếp tục cố gắng. Tôi biết mình cần phải làm một điều gì đó. Những ngày bản khoản không biết mình cần phải làm gì đã kéo dài hàng tuần. Cho đến một ngày kia, vợ chồng tôi vừa trở về sau một chuyến đi nghỉ, thì chuông điện thoại reo vang. Đó là cú điện thoại của người môi giới nhà đất ruột của tôi, với giọng hết sức sôi nổi: ‘Tôi vừa mới tìm được một món rất hời. Nếu anh quan tâm thì tôi sẽ ưu tiên cho anh nửa tiếng trước khi gọi khách hàng khác. Một căn hộ mười hai phòng ngủ ở một vị trí rất tốt và giá chỉ có 335.000\$, đưa trước 35.000\$ và người bán cần bán gấp’. Sau đó nhà môi giới này fax cho tôi một số chi tiết giá cả của ngôi nhà cùng bản kê thu nhập và chi phí.

Tôi bảo người môi giới cho tôi nửa giờ và tôi lái xe đi xem ngôi nhà đó. Khi đến nơi tôi nhận thấy ngay tại sao tay môi giới lại cho rằng đây là một món hời, vì vậy nên tôi lao đến điện thoại và bảo anh ta rằng tôi sẽ mua nó”.

“Thầy chấp nhận mua ngay cả khi thầy không có tiền à?” Một người khác hỏi.

“Vâng. Nhưng dù không còn tiền, chúng tôi vẫn đáp ứng



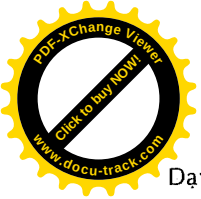
được yêu cầu của người bán là đưa trước 35.000\$ và trả sau 300.000\$ với lãi suất 8% trong 5 năm nữa. Đây là một hợp đồng rất tuyệt mà tôi không thể bỏ qua”.

“Tại sao hợp đồng đó lại rất tuyệt?” Một người khác hỏi.

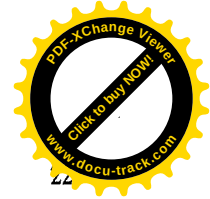
“Có nhiều lý do lắm. Thứ nhất là vì người chủ căn nhà đã nhiều năm chưa tăng giá tiền thuê nhà, do người thuê là bạn của chủ nhà nên giá thuê thấp hơn giá thị trường ít nhất là 25%. Một lý do khác là vợ chồng chủ nhà đã quá già không quản lý nổi miếng đất này và họ muốn dọn đi nơi khác. Không phải là những nhà đầu tư lão luyện nên họ không nhận ra giá trị miếng đất của mình. Họ cũng lo giá đất sẽ tụt giảm theo cuộc khủng hoảng nên muốn bán gấp. Một lý do khác là có một nhà máy sản xuất vi mạch máy tính đang được xây dựng chỉ cách nhà một dặm và có hơn 1.000 lao động sắp chuyển đến vùng này, nghĩa là giá thuê nhà có thể tăng cao hơn nữa. Nhưng thật sự tôi không hề đến ngân hàng để vay số tiền cần thiết cho phi vụ này, dù tôi đã điện cho người môi giới và báo sẽ trả tiền đúng giá và đúng hạn. Vấn đề duy nhất bây giờ là tôi phải kiếm được 35.000\$ trong vòng 30 ngày, cũng là lúc vợ chồng chủ nhà dời đi”.

“Vậy thầy luôn tự hỏi mình làm sao có được món tiền đó trong suốt 30 ngày ư?” Một người hỏi.

“Suốt hai ngày đêm liền, tôi và Kim ăn không ngon ngủ không yên. Chúng tôi không thối mắc làm thế nào để có được số tiền đó mà tự hỏi tại sao mình có thể rồ dại đến như vậy. Tôi cứ tự hỏi mình đang làm gì thế này. Công việc của chúng tôi đang tốt đẹp, các mối đầu tư đều sinh lợi. Tại sao



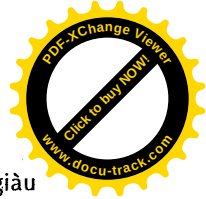
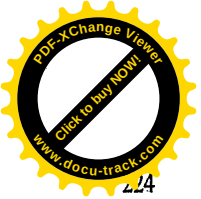
Dạy con làm giàu



lại phải tự đẩy mình vào một tình cảnh khó khăn như thế! Tôi cứ nghĩ mãi về món tiền 35.000\$. Tôi chợt nhận ra rằng con số đó lớn hơn nhiều so với số tiền mà nhiều người có thể kiếm được trong vòng một năm chưa kể thuế, vậy mà bây giờ tôi phải có được 35.000\$ trong vòng một tháng. Tôi chỉ muốn bỏ quách cho rồi. Lòng tự tin của tôi bị dao động mạnh, tôi cảm thấy mình thật ngu xuẩn và khờ dại. Sau bốn đêm, cuối cùng tôi trấn tĩnh lại và bắt đầu đặt ra câu hỏi: ‘Làm thế nào để có được số tiền đó?’”

“Vậy thầy đã xoay sở như thế nào?”

“Cuối cùng, sau nhiều đêm trăn trở, cầu nguyện và cố gắng không bỏ cuộc, chúng tôi mang giấy tờ đến gặp giám đốc ngân hàng và trình bày kế hoạch của mình. Ông giám đốc từ chối kế hoạch này, nên tôi hỏi ông ta tại sao lại từ chối và cần phải làm gì để có được kết quả tốt hơn. Sau khi ông ta bảo tôi những điều cần làm, tôi đến ngân hàng thứ hai với những ý kiến của vị giám đốc ngân hàng đầu tiên và một lần nữa lại bị từ chối. Một lần nữa chúng tôi lại hỏi lý do tại sao. Đến ngân hàng thứ năm, tôi đã học được rất nhiều điều về những gì các ngân hàng mong muốn, tại sao họ muốn như vậy và họ muốn chúng tôi trình bày với họ như thế nào. Dù sự trình bày của chúng tôi đã tốt hơn trước nhiều nhưng chúng tôi vẫn bị từ chối ở ngân hàng thứ năm. Gần như muốn bỏ cuộc, chúng tôi đến ngân hàng thứ sáu. Lần này chúng tôi chuẩn bị kỹ hơn trước rất nhiều. Vừa cố gắng thuyết phục giám đốc ngân hàng, chúng tôi vừa tự thuyết phục mình rằng đây là một vụ đầu tư rất tuyệt. Lần này bài trình bày của chúng tôi rõ ràng hơn và chuyên nghiệp hơn. Chúng



tôi dùng những từ ngữ mà vị giám đốc ngân hàng muốn nghe. Chúng tôi đưa ra những con số rõ ràng kèm theo những kết quả thu được từ 5 bất động sản khác của chúng tôi. Giờ đây chúng tôi có thể giải thích bằng ngôn ngữ ngân hàng vì sao món đầu tư này lại rất tuyệt vời. Vị giám đốc ngân hàng thứ sáu gật đầu. Hai ngày sau, ông ta đưa tôi tấm ngân phiếu 35.000\$ và cho chúng tôi 3 ngày để làm giao kèo. Và thế là chúng tôi đi mua căn nhà với mười hai phòng ngủ đó”.

“Sau đó thì sao?” Một sinh viên hỏi.

“Thị trường bất động sản vẫn tiếp tục tụt dốc và chúng tôi vẫn tiếp tục mua”, tôi đáp. “Dù còn rất ít tiền nhưng chúng tôi vẫn tiếp tục mua. Đến năm 1994, thị trường hồi phục lại và lúc này chúng tôi hoàn toàn thoải mái về tài chính. Căn hộ mười hai phòng ngủ đó bán được hơn 500.000\$ vào năm 1994 và chúng tôi bỏ túi hơn 1.100\$ mỗi tháng vào thời điểm đó. Số lời 165.000\$ được đầu tư hoãn thuế vào một căn hộ khác có 30 phòng, một trong những căn hộ mà chúng tôi còn giữ cho đến ngày hôm nay. Căn hộ 30 phòng ngủ này giúp chúng tôi có được hơn 5.000\$ mỗi tháng. Với các bất động sản và các món đầu tư khác, mỗi tháng chúng tôi kiếm được hơn 10.000\$ thu nhập thụ động, điều này đưa chúng tôi lên mức *khá giả*, và rồi chúng tôi về hưu. Mỗi tháng chúng tôi có khoảng 10.000\$ thu nhập thụ động và chi phí hết khoảng 3.000\$. Cuối cùng chúng tôi đã hoàn toàn tự do về tài chính”.

“Như vậy là thầy không hề dựa vào may mắn mà là do kế hoạch của thầy được tăng tốc”.

“Chúng tôi đã chuẩn bị sẵn sàng cho những cơ hội lớn và đã

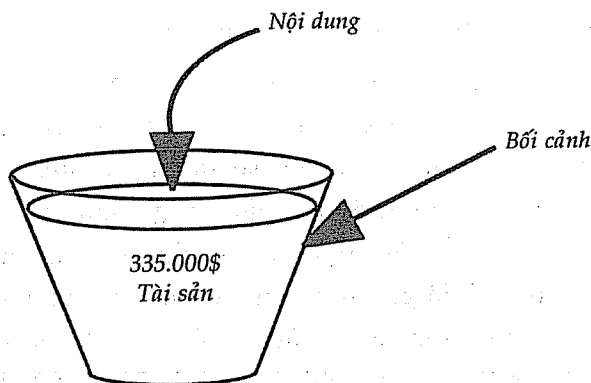


nắm bắt được nó”, tôi nói. “Vào khoảng sau năm 1994, giá bất động sản tăng vùn vụt và thật khó tìm được những món hời..”.

“Vậy là thầy đã kiếm được một số tiền khá lớn mà không phải bỏ ra xu nào?” Một sinh viên hỏi.

“Đúng trong vụ giao dịch này, nhưng tôi không khuyến khích các bạn làm theo cách của tôi. Đầu tư vào bất động sản mà không bỏ tiền ra có thể sẽ rất nguy hiểm nếu các bạn không biết chắc mình đầu tư vào cái gì, nếu các bạn không có nguồn dự trữ về tiền mặt và rồi nếu mọi việc không xảy ra theo ý bạn. Tôi đã gặp nhiều người muốn mua một miếng đất mà không phải tốn đồng nào, cuối cùng chỉ để nhận ra rằng số tiền hàng tháng phải chi cho mảnh đất đó lớn hơn nhiều so với thu nhập của họ. Tôi cũng từng có những người bạn đã bị phá sản vì mua bất động sản hay lao vào những vụ làm ăn quá phiêu lưu. Chính vì vậy nên tôi chưa bao giờ công khai tán thành việc mua bán bất động sản mà không phải bỏ tiền ra. Tôi khuyên bạn nên thu thập kinh nghiệm mua bán và đặc biệt là kinh nghiệm quản lý bất động sản trước khi lao vào những hợp đồng phiêu lưu. Chúng tôi đã xem xét hàng trăm miếng đất khác trước khi mua căn nhà có mười hai phòng ngủ này, đồng thời chúng tôi cũng phải có lưu lượng tiền mặt từ công việc làm ăn của mình để kịp thời ứng cứu những tổn thất ngoài dự kiến của vụ đầu tư này. Vấn đề của việc mua bất động sản không bỏ vốn là nó thường tiến triển rất nhanh và những vụ đầu tư kiểu này có thể nuốt chửng bạn nếu có sự cố xảy ra. Vì vậy nên tôi nhắc lại một lần nữa, tôi không khuyến khích bất kỳ ai làm theo chúng tôi. Tôi kể cho các bạn nghe câu chuyện này chỉ vì một lý do”.

Tôi quay lên bảng viết thêm vài chữ vào hình ảnh ban đầu.

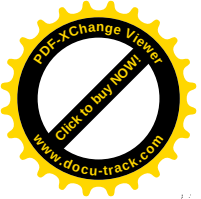


“Đó là vì tôi muốn giải thích tầm quan trọng của việc sẵn sàng mở rộng bối cảnh cũng như nội dung của mình”.

“Vậy thì hôm nay, sắm một miếng đất trị giá 335.000\$ đối với thầy là rất dễ dàng vì thầy đã mở rộng nhận thức cũng như kiến thức của mình. Có phải ý thầy muốn nói như vậy không?”

“Đúng vậy. Bây giờ đối với tôi, số tiền 35.000\$ không phải là nhiều và một căn nhà mười hai phòng ngủ cũng chưa phải là một giao dịch lớn. Điều quan trọng là tôi và Kim luôn sẵn sàng vượt qua phạm vi bối cảnh và nội dung của mình”.

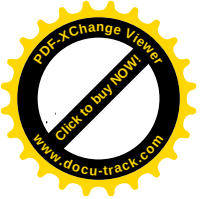
“Vậy tức là phần đông mọi người đều không muốn vượt qua giới hạn của chính mình”, một người nói. “Phần đông thường cảm thấy dễ chịu hơn khi chọn một lối đi an toàn và bảo rằng: ‘Tôi không mua nổi!’”.



“Đó chính là kinh nghiệm của tôi”, tôi đáp. “Tôi cho rằng đó cũng là lý do chính tại sao chưa đến 1% dân số có thể đạt được mức sống từ khá giả trở lên. Đơn giản vì họ cảm thấy khó khăn khi phải làm những điều vượt quá nhận thức bản thân mình. Họ cố giải quyết các rắc rối tài chính của mình với những gì họ biết mà không chịu mở rộng nhận thức để có thể giải quyết những vấn đề to lớn hơn. Thay vì đương đầu với những thách thức tài chính lớn, đa số mọi người suốt đời chỉ vật lộn với những rắc rối tài chính mà họ có thể giải quyết được. Họ thà chấp nhận nghèo nhưng là con thiên nga xinh đẹp trong phạm vi bối cảnh của mình hơn là mạo hiểm biến thành chú vịt con xấu xí trong một phạm vi bối cảnh khác”.

“Có bao giờ thầy trở lại là chú vịt con xấu xí chưa?” một người hỏi với một chút giễu cợt.

“Hẳn rồi”, tôi đáp. “Sau vụ ngôi nhà trị giá 335.000\$, chúng tôi cảm thấy thật dễ dàng khi tăng mức đầu tư lên đến 2.500.000\$. Từ năm 1994 đến năm 2001, chúng tôi đã nâng mức đầu tư lên 2.500.000\$ và thu nhập của chúng tôi tăng đến 16.000\$ một tháng mà không cần nhiều nỗ lực. Chắc chắn chúng tôi đã đạt đến mức khá giả và đã đến lúc phải tiến lên mức giàu có. Hẳn các bạn còn nhớ trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 1, tôi đã thiết kế trò chơi *Cashflow* vào năm 1996 và rồi quay lại thương trường. Cùng lúc đó, năm 1996, tôi biết đã đến lúc mình phải học cách cổ phiếu hóa một công ty qua IPO. Đó là lúc tôi gặp Peter, như tôi đã nói trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 3. Cũng năm 1996, chúng tôi gặp Sharon Lechter, và cuốn “*Dạy con làm giàu*” đầu tiên được xuất bản. Sharon cùng vợ chồng tôi thành lập Liên hiệp Công nghệ



Cashflow vào mùa thu năm 1997. Chúng tôi bước vào một thế giới mới với những bối cảnh mới, nội dung mới và những người bạn mới”.

“Vậy tức là thầy đã cố mở rộng bối cảnh của mình trên những lĩnh vực khác nhưng vẫn chưa thay đổi bối cảnh của mình trong lĩnh vực bất động sản, có phải ý thầy là như vậy không?”

“Đúng vậy”, tôi đáp. “Cùng với Sharon vừa là cộng sự vừa là một đối tác kinh doanh, công ty bé nhỏ của chúng tôi đã phát triển hơn cả mong đợi. Không có Sharon, chúng tôi không thể có được những thành công như ngày hôm nay. Sau năm năm làm việc với Peter, chúng tôi có trong tay từ bốn đến sáu công ty được cổ phiếu hóa nhờ IPO trong vài năm kế tiếp. Cả trong lĩnh vực kinh doanh và IPO, nhận thức của chúng tôi về những vấn đề khả thi đã thay đổi rất nhiều. Bối cảnh của chúng tôi trong kinh doanh và IPO đã có những bước nhảy vọt”.

“Nhưng nhận thức của thầy về bất động sản vẫn không thay đổi”, một người nói. “Nó vẫn giữ nguyên kể từ khi thầy mua căn hộ mười hai phòng ngủ trị giá 335.000\$. Nhận thức của thầy vẫn ở đâu đó giữa mức 335.000\$ đến 2.500.000\$ mà thôi. Đó có phải là bài học của thầy không?”

“Đúng như vậy”, tôi đáp. “Chỉ vì một người có thể tiến triển trong một lĩnh vực tài chính không có nghĩa là anh ta có thể khá hơn trong mọi lĩnh vực. Đó là tại sao vào năm 2001, vợ chồng tôi quyết định quay lại kinh doanh bất động sản và tiếp tục mở rộng bối cảnh của mình”.

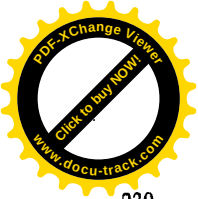


VIỆC LÀM GIÀU TRỞ NÊN DỄ DÀNG HƠN

Nhiều năm trước, người bố giàu từng bảo tôi: “Một trong những lý do khiến người giàu ngày càng giàu hơn là vì một khi con đã nắm được công thức làm giàu thì việc làm giàu sẽ trở nên dễ dàng hơn. Nếu con không tìm được công thức này thì việc làm giàu sẽ muôn đời khó khăn và tự nhiên con sẽ phải sống nghèo khó mãi mãi”.

Tôi đã dành nhiều thời gian để nói về nhận thức, bối cảnh và nội dung là vì đó chính là công thức của người bố giàu. Công thức đơn giản của ông là không bao giờ được nói: “Tôi không làm được” hay “Tôi không mua nổi” và thay vì thế phải mở rộng nhận thức của mình. Như các bạn đã biết, người bố giàu dùng những câu chuyện cổ tích và những câu chuyện trong kinh thánh làm kim chỉ nam để giúp ông vượt qua khoảng thời gian nợ nần và lo sợ. Nhưng chính bài học tăng tốc tài sản của ông là bài học thú vị nhất đối với tôi. Ông nói: “Một khi đã biết công thức làm giàu là phải tiếp tục mở rộng nhận thức của mình, gia tăng các sức bật của mình, thì việc làm giàu đối với con sẽ ngày càng trở nên dễ dàng hơn. **Với những người bị mắc kẹt vào một nhận thức và cho rằng nhận thức của mình là nhận thức duy nhất, tốc độ làm giàu của họ sẽ bị giảm xuống**”.

Hiểu được điều này nên tôi biết rằng một lần nữa đã đến lúc tôi và Kim phải mở rộng nhận thức của mình về bất động sản. Chúng tôi đã đầu tư trong 5 năm để mở rộng nhận thức của mình về doanh nghiệp và IPO; nhờ đó chúng tôi đã trở nên giàu có nhanh chóng hơn bao giờ hết. Tôi biết ở mức giàu

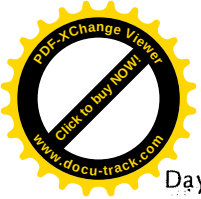


có kế tiếp, việc làm giàu sẽ chớp nhoáng hơn và dễ dàng hơn gấp bội. Tôi biết như vậy vì tôi đã thấy điều này diễn ra với người bố giàu của tôi.

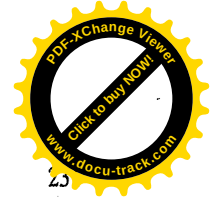
SAU 5 TRIỆU ĐÔLA, MỌI VIỆC TRỞ NÊN RẤT DỄ DÀNG

Cuối năm 2000, thị trường chứng khoán sụp đổ, doanh nghiệp của chúng tôi không ngừng mở rộng nhanh chóng, những cuốn sách và các trò chơi của chúng tôi được bán ra trên thị trường quốc tế, các công ty cổ phiếu hóa của chúng tôi ngày càng phát triển và nhanh chóng đem lại nhiều lợi nhuận. Kim bảo tôi: “Em muốn quay lại với bất động sản. Chúng ta cần phải đầu tư vào bất động sản nhiều hơn nếu muốn duy trì sự giàu có của mình”. Và như vậy, chúng tôi quay lại thương trường và cố gắng phát triển nhận thức cũ của mình, những bối cảnh cũ và những nội dung cũ. Tôi có cảm giác như mình đang quay lại cái thời chạy đôn chạy đáo đi tìm 35.000\$ để mua căn nhà trị giá 335.000\$.

Lúc này, tôi và Kim bắt đầu tìm kiếm những đề án lên đến 4 triệu đôla. Chúng tôi cảm thấy thoải mái với con số này kể từ khi chúng tôi biết rằng mình có khả năng trả được hơn 1 triệu đôla tiền mặt nếu cần. Chúng tôi nghĩ mình biết được khá nhiều, nhưng mọi việc đã không diễn ra theo kế hoạch mới của chúng tôi. Khi đó tôi gọi điện cho một người bạn cũ tên Bill, một anh bạn có hàng trăm triệu đôla bất động sản. Sau khi gặp nhiều khó khăn về tài chính, tôi hỏi anh ta chúng tôi đã sai lầm ở chỗ nào. Bill trả lời: “Bốn triệu đôla là một thị trường khó nuốt. Các ngân hàng không ưa những món đầu tư hay những dự án lớn đến mức đó đối với những nhà đầu tư



Day con làm giàu



lão luyện nhưng chỉ có một mình. Nhưng sau 5 triệu đôla thì mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn”.

Khi nghe anh ta nói thế, tôi biết một lần nữa mình đã đụng đến giới hạn phạm vi nhận thức và bối cảnh của mình. Bốn triệu đôla là tương đối dễ dàng và thoải mái nhưng năm triệu đôla thì bắt đầu vượt quá tầm với của tôi. Suy nghĩ của tôi bắt đầu la lên: “Chỉ có 4 triệu đôla mà giám đốc ngân hàng còn không cho mượn thì làm sao họ cho anh mượn 5 triệu đôla để đầu tư vào bất động sản được”. Tôi có thể nghe thấy tiếng nói phản đối trong nhận thức của mình. Nhưng tôi cũng nhớ lại những lời người bố giàu đã nói về những câu chuyện cổ tích và phải luôn nhớ rằng càng giàu có thì việc làm giàu càng dễ dàng hơn, chỉ cần làm theo công thức. Tôi biết đã đến lúc phải làm theo công thức làm giàu này và vượt qua phạm vi nhận thức của mình.

MỌI CHUYỆN THỰC SỰ DỄ DÀNG HƠN

Tôi đã viết về những luật thuế vụ luôn hỗ trợ những người nhóm C, Đ và chống lại những người nhóm L, T. Tôi cũng viết rằng hầu hết những người phàn nàn về thuế vụ đều là những người thuộc nhóm L và T. Nguyên nhân là với những người nhóm C và Đ, chính phủ muốn trở thành đối tác vì nhóm C và Đ tạo ra công ăn việc làm và có thể cung cấp nhà cửa cho nhiều người. Tôi cũng đã biết điều này nhờ người bố giàu, nhưng tôi không biết chính phủ có thể tài trợ bao nhiêu cho những người sẵn lòng giúp đỡ lại chính phủ như chúng tôi, cho đến khi tôi bắt đầu xem xét những món



đầu tư bất động sản trên 5 triệu đôla – cho đến khi tôi sẵn sàng mở rộng bối cảnh của mình.

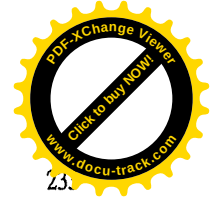
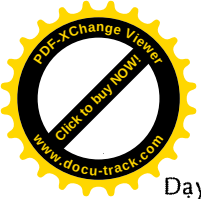
Chúng tôi bắt đầu nghiên cứu. Chúng tôi tìm kiếm những dự án lớn có khả năng khiến chúng tôi ăn không ngon ngủ không yên. Vào cuộc họp đầu tiên của chúng tôi năm 2001 với một nhà kinh doanh bất động sản chuyên về nhà ở cho những người có thu nhập thấp do chính phủ tài trợ, chúng tôi đã cho nhà doanh nghiệp này xem danh mục đầu tư bất động sản hiện có của chúng tôi. Trong đó chúng tôi có hàng triệu đôla bất động sản, chủ yếu ở những căn hộ khoảng từ 30 đến 50 phòng.

“Anh biết cách quản lý những căn hộ cho nhiều gia đình à?” nhà doanh nghiệp nói, “Thế thì tốt lắm”.

“Tại sao vậy?” Kim hỏi.

“Vì một trong những yêu cầu của chính phủ là người vay tiền phải có kinh nghiệm trong việc quản lý thành công những căn hộ nhiều gia đình. Anh chị đã làm việc này hơn mười năm và đã thu được nhiều lợi nhuận. Nhiều người muốn vay tiền của chính phủ nhưng rất ít người đáp ứng được yêu cầu này. Anh chị biết đấy, hầu hết mọi người đã từng sở hữu một số tài sản đầu tư đều muốn quản lý bất động sản của chính mình, tự đi thu tiền thuê nhà và tự lo sửa chữa. Đó là lý do vì sao họ không bao giờ học được cách quản lý những bất động sản lớn như các anh chị”.

Tôi và Kim gật đầu. Chúng tôi biết đối với bất động sản có rất nhiều việc phải làm chứ không chỉ đơn thuần đi thu tiền và sửa chữa vài cái nhà vệ sinh là xong. Chúng tôi đã học



Dạy con làm giàu

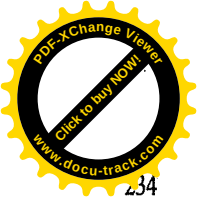
hỏi được rất nhiều trong mười năm qua. Nhưng giờ đã đến lúc chúng tôi phải tiến bộ hơn. Nếu có thể tiến bộ hơn, chúng tôi sẽ có thể gặp gỡ được nhiều người mới, học được nhiều từ ngữ mới, và có thể sẵn sàng tham gia một trò chơi mới với quy mô lớn hơn. Lắng nghe kinh nghiệm của hai người mới quen này, tôi nhận ra rằng trong hơn 10 năm qua, chúng tôi đã trở thành những con thỏ và những con thiên nga trong một thị trường bất động sản chưa đến 4 triệu đôla. Như một câu tục ngữ đã nói, chúng tôi chỉ như những chú ếch ngồi đáy giếng. Đã đến lúc phải tiến lên và một lần nữa trở thành những con rùa chậm chạp và những con vịt con xấu xí trong một trò chơi với quy mô lớn hơn.

Ngôi bên nhà kinh doanh là một giám đốc ngân hàng đầu tư chuyên về công trái nhà ở miễn thuế của chính phủ. Khi tôi hỏi chính phủ có những chương trình tài chính nào, ông ta đáp: “Nếu anh chị có những dự án đạt yêu cầu, chính phủ sẽ hỗ trợ tài chính cho anh chị từ 95 đến 110%”.

“Anh muốn nói là chính phủ sẽ cho chúng tôi vay toàn bộ số tiền cần thiết để đầu tư, để mua tài sản cho bản thân chúng tôi ư?”

“Thậm chí nhiều hơn thế nếu anh chị đạt yêu cầu”, ông ta nói. “Thậm chí chính phủ sẽ cho anh chị vay tiền để sửa chữa hoặc xây dựng lại dự án nếu cần”.

“Ý anh là nếu dự án của chúng tôi trị giá 10 triệu đôla thì chính phủ sẽ cho chúng tôi vay toàn bộ 10 triệu đôla hoặc hơn nữa à? Và nếu cần 3 triệu đôla để sửa chữa thì họ cũng sẽ cho chúng tôi mượn số tiền đó luôn ư?”



Vị giám đốc ngân hàng gật đầu: “Chính phủ sẵn sàng cho anh chị vay 20 triệu đôla hoặc hơn nữa, nhưng khi mới bắt đầu thì 10 triệu đôla là đủ rồi. Khi anh chị đã hoàn thành một dự án trị giá 10 triệu đôla thì một dự án 20 hoặc 50 triệu đôla sẽ không thành vấn đề”.

Tôi nhớ người bố giàu đã nói rằng mọi chuyện sẽ càng lúc càng dễ dàng hơn. Nhưng tôi không thể tin rằng mọi việc lại có thể trở nên quá dễ như vậy. Tôi vẫn chưa tin tưởng lắm: “Với những điều kiện như thế nào?”

“Điều kiện là tôi có thể bảo đảm tỉ số lợi nhuận từ 5 đến 7%, không đổi trong vòng 40 năm và không thể chấp”.

“Không thể chấp à?” Tôi kinh ngạc hỏi. “Ý anh là chính phủ sẽ không siết nợ những tài sản cá nhân của tôi nếu dự án thất bại và tôi không có khả năng trả tiền lại ư? Giám đốc ngân hàng của tôi rất ghét những món nợ không thể chấp. Mỗi lần tôi vay tiền ông ta đều phải bảo đảm rằng mọi tài sản sở hữu của tôi đều phải rõ ràng”.

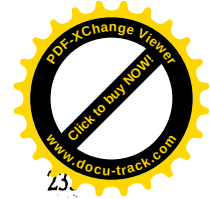
“Đúng vậy”, vị giám đốc ngân hàng đầu tư nói. “Nhưng anh cũng thấy là có rất nhiều điều kiện và điều khoản khác áp dụng ở đây mà không áp dụng trong những giao dịch tài chính thông thường ở các ngân hàng”.

“Tôi biết, nhưng tôi thật không ngờ là chính phủ lại tốt đến thế”.

“Đôi khi thậm chí còn có những chương trình tốt hơn trong quỹ công trái miễn thuế của chính phủ. Có những món nợ *không hoàn lại*, khi đó chính phủ chỉ đơn giản là bỏ qua số tiền



Dạy con làm giàu



anh vay mượn nếu anh làm tốt mọi việc. Điều đó cũng tương tự như các khoản *tài trợ* vậy”.

“Tại sao chính phủ lại làm thế?” Tôi thắc mắc.

“Vì một trong những vấn đề lớn nhất mà đất nước chúng ta đang phải đối mặt là nhà ở cho những người có thu nhập thấp. Chính phủ e rằng nếu không có những người như anh thì hàng triệu triệu người sẽ phải sống trong những khu nhà ổ chuột lụp xụp và tạo điều kiện cho các tệ nạn xã hội lộng hành. Thậm chí chính phủ còn bắt bỏ tù những người chủ các khu nhà ổ chuột này nữa. Họ là nỗi ám ảnh của những người nghèo và chính phủ muốn kết thúc tệ nạn này. Bên cạnh đó, chính phủ muốn tài trợ hàng tỷ đôla cho những người như anh, những người chứng tỏ mình là những nhà quản lý đầy trách nhiệm với những dự án lớn cho nhiều hộ gia đình”.

“Chính phủ sẵn sàng cho tiền để giúp tôi giàu có lên ư?”

“Đúng vậy”. Vị giám đốc ngân hàng gật đầu trong lúc nhà môi giới bất động sản mỉm cười. “Vấn đề không chỉ là tiền bạc. Nếu anh làm tốt mọi việc trong vài năm tới, tôi có thể giúp anh mượn thêm hàng tỷ đôla nếu anh muốn giàu đến mức đó. Năm ngoái, một chi nhánh của chúng tôi đã phải trả về hơn một tỷ đôla vì họ không thể tìm ra người nào đạt yêu cầu cả”.

Kim nói: “Vậy cách tốt nhất để làm giàu theo cách này là chúng ta cần đem lại lợi ích cho nhiều người. Tôi cảm thấy thật hứng thú khi nghĩ đến chuyện biến một khu nhà ổ chuột thành một nơi ở an toàn cho nhiều gia đình”.



“Đó chính là những việc mà chính phủ muốn anh chị làm. Chính từ các khu nhà ổ chuột này mà rất nhiều vấn đề nảy sinh, tội phạm phát triển. Nếu anh chị có thể biến những khu nhà ổ chuột thành những khu dân cư an toàn, anh chị sẽ thu được ngày càng nhiều tiền hơn”.

“Như vậy chúng tôi sẽ trở nên giàu có bằng cách làm đối tác với chính phủ ư?”

“Giàu đến cỡ nào cũng được”. Vị giám đốc ngân hàng đầu tư mỉm cười. “Tất cả những việc cần phải làm là những việc mà anh chị đã làm hơn 10 năm qua, sở hữu và quản lý các khu nhà đa hộ, biến 10 năm kinh nghiệm của anh chị thành tiền bạc. Và chúng tôi sẽ rất vui nếu có thể giúp anh chị trở nên giàu có hơn. Anh chị phải biết là rất khó tìm được những người có nhiều năm kinh nghiệm như anh chị. Hãy cho chúng tôi biết khi nào thì anh chị sẵn sàng. Người môi giới này sẽ giúp anh chị tìm bất động sản và tôi sẽ tìm cho anh chị tất cả những số tiền mà anh chị cần có”.

Buổi họp kết thúc. Chúng tôi cảm ơn họ và bước ra xe hơi. Ngồi trong xe hơi, chúng tôi im lặng và vẫn chưa tin được những gì mình vừa nghe. Cuối cùng Kim nói: “Anh có nhớ căn nhà 12 phòng mà chúng mình mua mười năm trước không?”

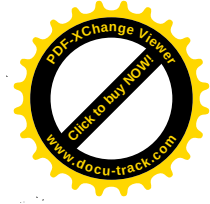
“Anh đang nghĩ đến nó đây”, tôi đáp.

“Điều gì sẽ xảy ra nếu lúc đó chúng ta nói rằng: ‘Tôi không mua nổi’? Cuộc sống của chúng ta sẽ như thế nào nếu chúng ta dừng bước chỉ vì 35.000\$?”



Tôi suy nghĩ một lúc và nói: “Anh nghĩ nếu lúc đó đã nói như vậy thì ngày nay chúng ta vẫn sẽ nói như thế. Nếu lúc đó chúng ta dừng bước chỉ với 35.000\$ thì có lẽ ngày nay chúng ta vẫn sẽ không tiến triển được”. Khi lái xe ra khỏi bãi đậu xe, tôi bỗng nhớ lại lời người bố giàu đã nói: **“Tương lai của con được tạo ra bằng những việc con làm ngày hôm nay chứ không phải ngày mai”**.

Chúng tôi lái xe về nhà trong im lặng, phấn khích và cảm thấy mình thật may mắn. Người bố giàu từng bảo rằng một khi bạn đã giàu có thì việc làm giàu sẽ ngày càng trở nên dễ dàng hơn. Nhiều người không bao giờ vượt qua mức trung lưu là vì họ không tin vào những câu chuyện cổ tích. Vì không tin vào những câu chuyện cổ tích nên họ không thể học được bài học từ những câu chuyện này. Khi bước ra khỏi xe hơi, tôi thầm cảm ơn người bố giàu và bỗng nhớ lại lời ông nói: **“Hãy luôn nhớ rằng bằng cách này hay cách khác, những câu chuyện cổ tích hoàn toàn có thể trở thành sự thật”**.



đang nói đến một vấn đề quan trọng mà mọi người đang phải đối mặt. Anh giải thích rằng vấn đề này là về sự tham lam, một khái niệm mà nhiều người không hiểu rõ. Anh nói rằng sự tham lam không phải là một tội lỗi, mà là một đặc điểm của con người. Anh nói rằng sự tham lam có thể dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng, nhưng nó cũng có thể dẫn đến những thành tựu vĩ đại. Anh nói rằng sự tham lam là một phần của bản chất con người, và chúng ta không thể tránh khỏi nó. Anh nói rằng chúng ta cần phải kiểm soát sự tham lam của mình, và không để nó chi phối cuộc sống của chúng ta. Anh nói rằng sự tham lam là một con dao hai lưỡi, và chúng ta cần phải biết cách sử dụng nó một cách khôn ngoan.

CHƯƠNG 13

Anh nói rằng sự tham lam là một phần của bản chất con người, và chúng ta không thể tránh khỏi nó. Anh nói rằng chúng ta cần phải kiểm soát sự tham lam của mình, và không để nó chi phối cuộc sống của chúng ta. Anh nói rằng sự tham lam là một con dao hai lưỡi, và chúng ta cần phải biết cách sử dụng nó một cách khôn ngoan.

Sức bật của sự rộng lượng

Anh nói rằng sự tham lam là một phần của bản chất con người, và chúng ta không thể tránh khỏi nó. Anh nói rằng chúng ta cần phải kiểm soát sự tham lam của mình, và không để nó chi phối cuộc sống của chúng ta. Anh nói rằng sự tham lam là một con dao hai lưỡi, và chúng ta cần phải biết cách sử dụng nó một cách khôn ngoan.

AI MỚI THỰC SỰ THAM LAM?

Một buổi tối nọ, một trong những người bình luận tin tức cuối tuần nổi tiếng nói bằng một giọng sôi nổi: “Tôi không tham gia kinh doanh vì tôi không phải là một người tham lam”.

Hầu hết thời thơ ấu của mình, tôi thường nghe những lời bình luận như vậy. Nhiều người đến thăm bố mẹ tôi là những người làm việc ở các trường đại học, hệ thống giáo dục, công đoàn lao động... Dù không nói thẳng như người bình luận viên trên truyền hình nhưng họ thường ngụ ý rằng giới kinh doanh làm kinh doanh đơn giản vì họ rất tham lam.

Người bố giàu của tôi có một quan điểm khác. Ông thường nói: “Trong một chừng mực nào đó, tất cả chúng ta đều tham lam. Lẽ tự nhiên người ta luôn khao khát được tồn tại, mong muốn một cuộc sống tốt hơn, và mong muốn vẫn đủ sống khi không còn làm việc nữa. Một người làm kinh doanh hoặc giàu có không có nghĩa là họ tham lam hơn những người khác mà còn có thể ngược lại: “Đa số mọi người không giàu được đơn giản vì họ không rộng lượng”.