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

Khi tôi và Kim muốn được giàu hơn, một trong những bước đầu tiên của chúng tôi là tìm cách trở nên rộng lượng hơn, trong trường hợp này là để cung cấp những nơi ăn chốn ở tốt hơn cho nhiều người với một cái giá tốt hơn.

Khi nhìn lại lịch sử, bạn sẽ thấy những người giàu nhất rất rộng lượng, bằng cách này hay cách khác. Như tôi đã đề cập trước đây, Henry Ford trở thành một tỉ phú nhờ cung cấp những chiếc xe hơi với một cái giá mà số đông có thể mua được, vào một thời điểm mà xe hơi chỉ dành cho những người giàu. Thực sự, nhiều công ty xe hơi chỉ chế tạo xe cho những người giàu đã không còn tồn tại đến nay. Các công ty xe hơi dành cho người giàu rời khỏi thương trường, trong khi Công ty Ford Motor ngày càng lớn mạnh ở tầm cỡ thế giới, hoàn thành sứ mệnh của Henry Ford. Như vậy, nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, tham lam hay không cũng không thành vấn đề, miễn là bạn không ngừng làm việc để tìm cách rộng lượng với ngày càng nhiều người nữa. Nếu làm được điều đó, bạn sẽ tìm ra con đường dẫn đến sự giàu có của chính mình.

NHỮNG TỈ SỐ CỦA NGƯỜI GIÀU

Người bố giàu thích các tỉ số vì như ông nói: "Con có thể biết được rất nhiều điều chỉ với một bài toán so sánh nhỏ". Với người bố giàu, các tỉ số chỉ đơn giản là một phép so sánh. Khi đề cập đến chuyện tiền bạc, người bố giàu bảo: "Một trong những lý do chính mà người nghèo và người trung lưu phải vất vả là do những tỉ số của họ không có sức bật". Ông

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

dùng tỉ số 1:1 để minh họa cho tỉ số sức bật của một người nghèo hoặc một người trung lưu.

Một ngày kia, khi tôi còn học đại học, người bố giàu cho tôi thấy những tỉ số của ông. Ông viết lên một tờ giấy:

Doanh nghiệp	1:5
Nhân viên	1:300
Bất động sản	1:450
Tiền đôla	1: 6 triệu
Cổ phần	1: 2 triệu

Nói cách khác, tỉ số doanh nghiệp của ông có nghĩa là ông được lợi tức của 5 doanh nghiệp. Ông có 300 nhân viên làm việc cho mình. Với bất động sản, ông có hơn 450 người thuê nhà, và con số này không bao gồm các bất động sản công nghiệp, cửa hàng hoặc các quán ăn. Năm này qua năm nọ, những con số bên phải của các tỉ số tiếp tục tăng lên, nghĩa là ông ngày càng giàu hơn và phải làm việc ngày càng ít hơn.

Tỷ lệ của người bố nghèo thì bắt đầu với 1:1 và kết thúc cũng với 1:1, đó là lý do vì sao càng ngày ông càng nghèo đi. Như bạn có thể nói với tỉ số sức bật này, người bố nghèo dựa vào tiền công của một ngày làm việc. Có những lúc người bố nghèo phải làm đến hai công việc. Dù ông làm hai việc nhưng tỉ số của ông cũng vẫn là 1:1 theo định nghĩa của người bố giàu. Người bố giàu nói: "Nếu hầu hết mọi người đều có hai công việc thì họ vẫn chỉ làm việc nhiều hơn với cùng một tỉ số".

Từ năm 1985 đến năm 1990, những tỉ số của tôi và Kim như sau:

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

Doanh nghiệp	1:1
Bất động sản	1:0
Tiền đôla	1: không nhiều

Chúng tôi có một doanh nghiệp đang xây dựng, chúng tôi có một căn nhà nhưng chúng tôi không xem nó là một tài sản, vì mỗi tháng chúng tôi phải mất tiền cho nó, và gần như chúng tôi không tiết kiệm được gì cả. Chứng khoán hoặc các tài sản trên giấy khác thì không đáng kể, vì chúng tôi cũng phải mất tiền cho chúng mà không bỏ được đồng nào vào túi mình cả.

Năm 1995, các tỉ số sức bật của chúng tôi như sau:

Doanh nghiệp	1:0
Bất động sản	1:70
Tiền đôla	1:300.000

Vào lúc này, chúng tôi đã bán doanh nghiệp, mua một số bất động sản có thể tạo thu nhập, và gởi một ít tiền vào ngân hàng. Điều quan trọng là các bất động sản này cung cấp cho chúng tôi đủ tiền để sống một cuộc sống khá giả và không phải làm việc nữa.

Năm 2000, các tỉ số sức bật của chúng tôi như sau:

Doanh nghiệp	1:7
Bất động sản	1:70
Tiền đôla	1:hàng triệu
Cổ phần	1:1,5 triệu

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

Tuy những tỉ số này vẽ nên một bức tranh thú vị về sự tiến bộ tài chính nhưng số thu nhập thực sự là do các doanh nghiệp đem lại, một lĩnh vực mà giá trị đồng tiền thực sự không được phản ảnh qua các tỉ số. Thật ra, tôi rất do dự khi đưa ra những con số này vì chúng là những số liệu cá nhân. Tôi chỉ đơn giản là muốn minh họa con đường và kế hoạch của chúng tôi. Tôi cũng muốn mọi người hiểu rằng có thể bắt đầu từ con số không và xây nên một tòa biệt thự tài chính, tương tự như trong câu chuyện "Ba chú heo con" vậy.

Dù những con số này không lớn, khi so sánh với thế giới những người cực giàu, nhưng kế hoạch của chúng tôi là sẽ tiếp tục tăng tốc số tài sản của mình trong vài năm nữa.

Từ những con số trên, bạn có thể thấy là trong những năm qua, kế hoạch của chúng tôi là chuyển sang xây dựng doanh nghiệp chứ không phải tìm mua thêm bất động sản. Trong 5 hoặc 10 năm nữa, chúng tôi định sẽ tiếp tục xây dựng nhiều doanh nghiệp hơn, nhưng sẽ tập trung vào những bất động sản lớn hơn, với sự giúp đỡ của ngân quỹ quốc gia.

Điều mà tôi muốn gây ấn tượng với bạn lúc này là ý tưởng về sự mở rộng không ngừng phạm vi bối cảnh, hay nhận thức, và liên tục tìm kiếm những nội dung, hay kiến thức, chớp nhoáng hơn. Nếu bạn muốn đi theo con đường làm giàu này, tôi thực sự muốn nhấn mạnh tầm quan trọng của một tâm trí phóng khoáng, vượt qua những sự ngờ vực, những giới hạn và tính tự mãn của bản thân, sẵn sàng học hỏi và hành động. Tôi đã gặp nhiều người muốn phát triển tài chính với tốc độ này hoặc nhanh hơn, nhưng đa số không sẵn

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

sàng mở rộng phạm vi bối cảnh hoặc tăng cường phần nội dung của mình. Vì vậy, có những người phải vất vả đấu tranh với một điều gì đó hoặc đi từ dự án này đến dự án khác với hy vọng làm giàu. Tôi dám chắc rằng, nếu một người nào đó có một bối cảnh và nội dung không ngừng gia tăng thì người đó sẽ ngày càng giàu hơn, bất kể dự án của họ là gì. Không phải các sản phẩm hay những ý tưởng mới mà chính bối cảnh và nội dung sẽ giúp bạn giàu lên. Như tôi đã nói trong một cuốn sách, Ray Kroc trở thành tỉ phú bằng cách bán hàng tỷ chiếc hamburger loại trung bình còn Starbucks trở thành nhãn hiệu cà phê nổi tiếng thế giới.

Người bố giàu thường nói: "Nếu con không thay đổi bối cảnh hoặc nội dung, các tỉ số của con cũng sẽ không thay đổi". Tôi có một người bạn luôn có những ý tưởng mới để làm ra hàng triệu đôla. Một ngày nọ, anh ta gọi điện cho tôi và rủ tôi đầu tư vào kế hoạch mới nhất của anh. Anh ta có một ý tưởng tuyệt vời về một hiệu quần áo mà cửa hàng nơi anh ta làm việc bán thời gian không có. Anh ta nói: "Mỗi ngày, người ta vào cửa hàng tìm kiếm nhãn hiệu này. Ông chủ của tôi thì lại không muốn bán chúng. Tại sao chúng ta không hùn vốn mở một cửa hàng ngay kế bên để bán loại quần áo này? Chúng ta sẽ chia đôi lợi nhuận 50-50".

Khi tôi hỏi người bạn này là anh ta đã tham dự các khóa học về quản lý lưu lượng tiền mặt, quản lý bán lẻ, bán buôn, tiếp thị, thuê mướn và sa thải nhân viên chưa, anh ta lắc đầu: "Tại sao tôi phải học? Tôi đã làm việc cho cửa hàng này nhiều năm rồi. Tôi không cần học quản lý cửa hàng nữa đâu". Sau khi tôi không đồng ý, anh ta gọi lại lần nữa với một

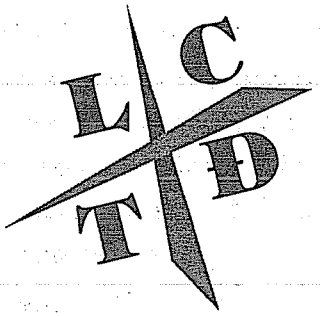
PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com

dự án khác và tôi cũng lại không đồng ý.

Tôi không đồng ý đơn giản vì tôi nghi ngờ khả năng thay đổi bối cảnh và nội dung của anh ta. Anh ta chỉ muốn kiếm tiền, và ở tuổi này, nếu biết quản lý tiền bạc thì anh ta đã làm giàu từ lâu rồi. Vì vậy anh ta tiếp tục cho rằng chính một ý tưởng tuyệt vời hay một cơ hội doanh nghiệp sẽ giúp anh ta giàu lên chứ không phải chính bối cảnh và phần nội dung bị hạn chế đã kìm hãm anh ta lại. Ngay cả nếu anh ta có mở được một cửa hàng và thành công trong việc bán những sản phẩm mới, tôi cũng không chắc anh ta có duy trì được tỉ số 1:1 hay không. Nói cách khác, có thể anh ta sẽ phải ngồi ở cửa hàng 24/24 với rất ít cơ hội mở rộng, chỉ vì những bối cảnh và nội dung hiện tại của mình.

TẠI SAO LÀM GIÀU LẠI QUÁ KHÓ KHĂN NHƯ VẬY?

Bạn sẽ rất khó hoặc gần như không thể làm giàu với một bối cảnh và một nội dung giới hạn ở tỉ số sức bật 1:1 vì với tỉ số này, bạn không có một sức bật nào cả. Hãy xem kim tứ đồ dưới đây:



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

Có thể bạn đã bắt đầu hiểu được tại sao việc làm giàu rất khó khăn đối với hai nhóm bên trái kim tứ đồ, nhóm L và nhóm T. Chính là do những tỉ số sức bật này. Đa số những người thuộc nhóm L và T đều có tỉ số 1:1. Ví dụ như vào một thời điểm, hầu hết các nhân viên đều chỉ làm việc cho một công ty. Dù họ có làm hai việc một lúc thì tỉ số ở công ty thứ hai này cũng chỉ là 1:1. Đối với những người làm tư và các cửa hàng nhỏ cũng vậy. Bạn tôi muốn mở một cửa hàng quần áo có liên hệ với một cửa hàng khác. Tôi không nghĩ anh ta có thể tiếp tục mở thêm một cửa hàng thứ hai được nữa. Cũng như một nha sĩ chỉ có thể chữa răng cho một người một lúc, còn một luật sư hay một kế toán cũng chỉ có một số giờ làm việc nhất định trong ngày.

Khi nói chuyện với nhà tư vấn thuế vụ của tôi, Diane Kennedy, bà bảo: "Phần lớn các nhà chuyên môn có thu nhập cao thuộc nhóm T chỉ có mức thu nhập khoảng 100.000$ đến 150.000$". Diane nói thêm: "Những người có thể kiếm được nhiều tiền hơn là những người có chuyên môn cao hơn, làm việc nhiều giờ hoặc có nhiều dự án hơn. Nhóm này kiếm được khoảng 500.000$ một năm và rất ít người có thể kiếm được nhiều hơn thế". Và một lần nữa, vấn đề nằm ở tỉ số 1:1.

Trở lại chuyện Rùa và Thỏ, những con thỏ trong đời thực có thể khởi đầu rất nhanh chóng nhờ có được một năng khiếu đặc biệt nào đó. Đó có thể là những học giả vĩ đại, những vận động viên tuyệt vời hoặc những nghệ sĩ, những diễn viên ngôi sao... Nhiều người thành công từ rất sớm. Tuy nhiên, với một con rùa như tôi, tôi biết mình có thể chiến thắng cuộc đua bằng cách sử dụng các tỉ số sức bật. Đó cũng là kế hoạch

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

mà người bố giàu đã sử dụng. Nếu tôi thực sự thông minh như một nhà khoa học về tên lửa, có thể tôi sẽ thành công trong thế giới kinh doanh truyền thống và leo lên những bậc thang tập đoàn. Nhưng ngay từ đầu tôi đã gặp nhiều rắc rối trong trường học, tôi biết tôi phải tìm con đường chiến thắng riêng của mình. Ngày nay thu nhập của tôi cao hơn nhiều so với những người có những công việc tốt được trả lương cao ngay từ lúc khởi điểm. Thu nhập của tôi cao hơn vì tôi đã sử dụng *sức bật của tài sản* chứ không phải *sức bật của sức lao động*.

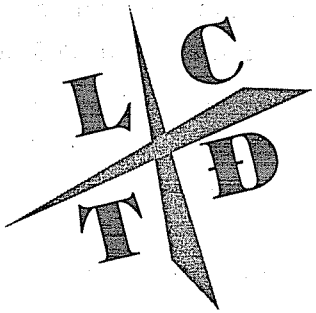
Với những ai muốn về hưu sớm trong sự giàu có, một trong những điều có thể bạn sẽ phải quyết định là tìm xem con đường nào sẽ đem lại cho bạn cơ hội chiến thắng nhiều nhất. Ví dụ, nếu bạn có những khả năng tương tự như ngôi sao bóng chày Alex Rodriguez, người được trả 252 triệu đôla cho một hợp đồng trong mười năm, thì rõ ràng nhóm L là nhóm thích hợp nhất với bạn. Dù tỉ số của Rodriguez là 1:1 trong mười năm nhưng đó vẫn là một tỉ số khá tốt. Nếu bạn có thể là một ngôi sao màn bạc như Julia Roberts, người kiếm được 20 triệu đôla cho một bộ phim, thì hiển nhiên đó là con đường tốt nhất cho bạn. Bộ trưởng Bộ tài chính dưới thời George W. Bush, ông Paul O ' Neill, kiếm được hơn 100 triệu đôla qua các cổ phiếu và quyền chọn mua bán chứng khoán. Dù ông làm việc với tỉ số 1:1 nhưng bù lại số tiền mà ông được hưởng lại tràn trề tiềm năng. Nếu bạn nghĩ mình có nhiều cơ hội thành công nhất trên con đường đi đến nấc thang tột đỉnh của một tập đoàn lớn, thì đó sẽ là con đường tốt nhất cho bạn, dù tỉ số đó chỉ là 1:1. Riêng tôi và Kim đã đi theo con đường của người bố giàu, đơn giản vì chúng tôi cảm

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

thấy mình có được những cơ hội thành công tài chính nhất trên con đường này. Đây là con đường đòi hỏi chúng tôi phải tìm kiếm các tài sản. Con đường này đòi hỏi chúng tôi phải làm việc không ngừng để gia tăng những tỉ số sức bật của mình.

CON ĐƯỜNG CHO NHỮNG CHÚ RÙA

Còn một lý do nữa mà cá nhân tôi chọn con đường của người bố giàu. Lý do này chính là kim tứ đồ dưới đây:



(Có giới hạn) (Không giới hạn)

Nhiều năm trước, người bố giàu chỉ vào phía bên trái kim tứ đồ và bảo tôi: "Tiềm năng thu nhập của nhóm L và T là có hạn. Nhưng tiềm năng thu nhập của nhóm C và Đ là vô hạn".

Ông giải thích: "Vấn đề trong việc bán sức lao động kiếm tiền là sức lực của con chỉ có hạn mà thôi. Nếu con học được cách dùng tài sản để kiếm tiền thì con có thể gia tăng thu nhập của mình một cách chậm mà chắc. Thật ra, các nhóm bên phải kim tứ đồ đúng là các nhóm dành cho những chú

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

rùa, những chú rùa chậm chạp nhưng chắc chắn sẽ thu giữ ngày càng nhiều tài sản hơn".

Ông còn nói: "Vấn đề trong việc bán sức lao động kiếm tiền là sức lực của con không có giá trị thặng dư dài hạn. Nếu con mua một tài sản và cho thuê nó kiếm tiền, tài sản này sẽ đem lại cho con nhiều lợi nhuận trong nhiều năm. Nói cách khác, con sẽ được trả tiền trong nhiều năm trong khi chỉ cần mất chưa đến một tuần để làm việc với nó".

Một ví dụ nhỏ, vào năm 1991, tôi và Kim mua một tài sản trong một khu nghỉ mát với giá 50.000$ tiền mặt. Đây là một cái giá rất hời vì ban đầu nó được bán với giá 134.000$. Chúng tôi mua nó qua sự tịch thu tài sản thế nợ của một ngân hàng. Kể từ năm 1991, trong nhiều năm liền, chúng tôi đã được trả thu nhập thực hơn 1.000$ một tháng hay hơn 12.000$ một năm. Tổng thời gian chúng tôi bỏ ra để mua và cho thuê chưa đến tám tiếng đồng hồ làm việc.

Việc bán sức lao động kiếm tiền có một vấn đề là bạn phải bắt đầu bán sức lao động của mình vào mỗi buổi sáng. Trong đa số trường hợp, sức lực của bạn không có giá trị thặng dư dài hạn, tiềm năng thu nhập của bạn sẽ bị giới hạn nếu bạn phải làm việc kiếm tiền. Nếu bạn cứ từ từ làm việc để thu giữ các tài sản thì tiềm năng thu nhập của bạn là vô hạn, và số thu nhập này có thể truyền từ đời này sang đời khác. Thế nhưng, bạn sẽ không thể truyền công việc hoặc nghề nghiệp chuyên môn của bạn cho con cái được.

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

CUỘC SỐNG DỄ THỞ HƠN

Người bố giàu nói rằng làm việc để kiếm tiền bằng cách bán sức lao động thường hàm nghĩa rằng cuộc sống ngày càng khó khăn, đơn giản vì bạn phải làm việc nhiều hơn nếu muốn kiếm được nhiều tiền hơn. Ông nói: "Nếu tỉ số sức bật của con chỉ nằm ở mức 1:1 thì cuộc sống của con sẽ vất vả hơn. Nếu con làm việc cho một tỉ số sức bật ngày càng tăng thì cuộc sống của con sẽ ngày càng dễ thở hơn và con sẽ làm ra ngày càng nhiều tiền hơn".

BƯỚC ĐỘT PHÁ TÀI SẢN

Hầu hết chúng ta đều đã nghe thuật ngữ "bước đột phá". Những người khác có thể dùng từ *"lũy tiến"* để chỉ một sự gia tăng tuyến tính của một thứ gì đó. Nói cách khác, 1+1 không phải bằng 2. Trong một bước đột phá tài sản hay lũy tiến tiền bạc, 1+1 có thể bằng 5, 6, 7 hoặc hơn nữa. Nói cách khác, nếu bạn làm việc tích cực và xây nên một ngôi nhà gạch vững chắc, bạn sẽ thấy thường xuyên có những bước đột phá mà những người theo tỉ số 1:1 dường như không thể có được.

Ví dụ, từ năm 1985 đến 1990, cuộc sống tài chính của tôi và Kim khá vất vả. Bỗng nhiên vào giữa năm 1990 và 1994, chúng tôi có một bước đột phá tài sản và rất thành công về mặt tài chính. Từ năm 1994 đến 1998, một lần nữa cuộc sống của chúng tôi khá ổn định. Chúng tôi tích cực làm việc để xây dựng tài sản, nhất là những tài sản doanh nghiệp. Chúng tôi không mua nhiều bất động sản vì giá bất động sản tăng quá cao và tìm một bất động sản giá hời sẽ mất rất nhiều thời

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

gian. Rồi đột nhiên năm 1999, không chỉ những quyển sách và các trò chơi của tôi mà nhiều doanh nghiệp và những mục đầu tư khác của chúng tôi cũng bắt đầu cất cánh.

Có vẻ như đó là một đợt sóng đột ngột của những vận may tốt, những người bạn mới và những cơ hội mới, song trên thực tế, chính những năm tháng làm việc không đạt nhiều kết quả và những thất bại tài chính thỉnh thoảng mới là nguồn gốc của những đợt sóng này. Điều đó là do giá trị tài sản thường tăng lũy tiến trong khi giá trị sức lao động của bạn chỉ tăng dần dần. Ví dụ, người kế toán viên bảo tôi rằng giá trị một trong các công ty của tôi đã tăng đến 40 triệu đôla vào năm 2000. Đó là cái giá mà cô ta cho rằng chúng tôi có thể bán nó nếu muốn. Cùng lúc đó, một trong các luật sư của tôi được tăng lương lên 25$ một giờ. Đây là một ví dụ cho thấy tài sản tăng lũy tiến trong khi thu nhập tiền lương tăng dần dần. Đây cũng là một ví dụ khác cho thấy tiềm năng thu nhập của các nhóm bên trái kim tứ đồ là có hạn còn tiềm năng thu nhập của các nhóm bên phải gần như là vô hạn.

Một ví dụ nữa của bước đột phá tài sản là số cổ phiếu của các công ty mà chúng tôi sở hữu. Từ năm 1996 đến 1998, chúng tôi làm việc để kiếm các cổ phiếu của một công ty cổ phiếu hữu hạn. Bỗng nhiên công ty này sụp đổ và chúng tôi mất mọi thứ sở hữu ở công ty này. Các cổ phiếu của chúng tôi trở nên không còn giá trị. Tuy nhiên, nhờ những kinh nghiệm có được trong quá trình làm việc với các công ty, chúng tôi đã cố gắng kiếm các cổ phiếu ở những công ty khác tốt hơn với một cái giá rất thấp. Từ đây, chúng tôi tiếp tục thu được nhiều cổ phiếu trong những công ty mới thành lập

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

và những cổ phiếu này làm việc rất tốt, ngay cả khi thị trường có xu hướng giảm.

Ở đầu quyển sách này, tôi viết về một phóng viên đã phê bình tôi và cho rằng đa số các công ty mới đều thất bại ngay từ đầu. Ngày nay, dù việc bắt đầu một doanh nghiệp vẫn có những rủi ro cao nhưng kinh nghiệm có được từ việc quản lý các công ty nhỏ thất bại đang phải đấu tranh về tài chính đã bổ sung cho tôi một khả năng bắt đầu những công ty ổn định hơn và có cơ hội thành công dài hạn hơn. Khi nhìn lại thành công của bộ sách "*Dạy con làm giàu*" và công ty của chúng tôi, richdad.com, tôi nhận thấy **hầu hết những thành công hiện thời phần lớn là nhờ những thất bại trong quá khứ.** Sharon và Kim cũng từng gặp thất bại và thua lỗ trong kinh doanh, tuy nhiên những thất bại này đã trở thành những bài học góp phần vào thành công của chúng tôi ngày hôm nay. Chính việc rút kinh nghiệm từ quá khứ riêng rẽ của từng người mà nhóm chúng tôi đã có được những bước đột phá thành công của ngày nay.

Tôi đề cập đến những điều này nhằm động viên bạn hãy tiếp tục, dù có thể bạn sẽ gặp những khó khăn thất bại trên đường. Nếu bạn có thể rút kinh nghiệm từ những thất bại này thay vì chỉ biết đổ lỗi hoặc xin lỗi, thì kho tàng kiến thức của bạn sẽ ngày càng gia tăng. Nếu bạn làm việc để ngày càng trở nên rộng lượng hơn, phục vụ được nhiều người hơn, và gia tăng hơn những tỉ số sức bật của mình, chắc chắn bạn cũng sẽ có được những bước đột phá lũy tiến tài sản. Dường như con rùa cũng có thể tiến lên với những cơn gió xuôi chiều.

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

SỨC MẠNH CỦA HỆ THỐNG MẠNG

Có lần tình cờ tôi gặp một quy luật gọi là Luật Metcalfe, giải thích một phần các bước đột phá tài sản. Robert Metcalfe là một trong những người sáng lập 3Com, công ty đã đem đến cho bạn chiếc máy PalmPilot. Quy luật của ông phát biểu rằng **sức mạnh kinh tế của một doanh nghiệp là bình phương số đơn vị trong mạng.**

Câu chuyện về chiếc máy fax sẽ giúp chúng ta hiểu rõ khái niệm này hơn. Trong những ngày đầu làm việc ở tập đoàn Xerox, tôi có nhiệm vụ bán máy fax. Vấn đề là đầu những năm 1970, rất ít người có máy fax và thậm chí chỉ có một số trong những người này hiểu được chiếc máy fax dùng để làm gì. Vì có quá ít máy fax nên giá trị kinh tế của chúng rất thấp. Tuy nhiên, cùng với thời gian, ngày càng nhiều người dùng máy fax hơn và bỗng nhiên có một sự bùng nổ. Ngày nay, hầu hết bạn bè tôi đều có máy fax ở nhà cũng như ở công ty.

Và Luật Metcalfe có thể hiểu như sau: nếu bạn chỉ có một chiếc máy fax thì giá trị kinh tế của bạn là 1, theo công thức:

1:1 (bình phương)

Giá trị kinh tế của 1 bình phương vẫn là 1. Nhưng nếu bạn có 2 chiếc máy fax, giá trị kinh tế của mạng lưới này sẽ không tăng đều mà nó tăng nhanh hơn nhiều. Khi bạn có một chiếc máy fax thứ hai, giá trị kinh tế sẽ tăng lên 4 chứ không phải là 2:

$1:2^2$ = giá trị kinh tế là 4

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

Khi có 10 chiếc máy fax trong mạng, bạn sẽ có các con số như sau:

$$1:10^2 = \text{giá trị kinh tế là } 100$$

NHỮNG TỔN THẤT CỦA NHÓM T

Những người làm tư hay chủ các cửa hàng nhỏ thường không được hưởng lợi từ Luật Metcalfe. Một trong những lý do khiến một nhóm đặc quyền như McDonald mạnh mẽ hơn các cửa hàng hamburger nhỏ khác là nhờ Luật Metcalfe.

Tôi đã thấy nhiều người làm việc tích cực một mình thường phải làm việc vất vả hơn nhiều chỉ để duy trì sự tự quản của mình. Đó là lý do tại sao nhiều nhà chuyên môn tham gia vào các hiệp hội để gia tăng sức mạnh của riêng mình.

TỔ CHỨC CÔNG ĐOÀN CỦA NHÓM L

Trong nhiều năm, những người thuộc nhóm L đã hiểu được giá trị của việc tổ chức thành công đoàn. Khi kết hợp lại, những người làm thuê thuộc nhóm L trở nên mạnh mẽ hơn so với khi làm việc riêng rẽ. Ngày nay, một trong những công đoàn lao động giàu có nhất và quyền lực nhất ở Mỹ là NEA, Hiệp hội Giáo dục Quốc gia. Một trong những lý do khiến hệ thống giáo dục của chúng ta thay đổi rất chậm chạp phần lớn là do sức mạnh của công đoàn giáo viên. Họ biết sức mạnh của một mạng lưới.

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

SỨC MẠNH CỦA BỘ CỜ TỶ PHÚ

Người bố giàu thường nói: "Có một công thức làm giàu trong bộ cờ tỷ phú". Rất nhiều người trong chúng ta biết công thức này, mua bốn căn nhà màu xanh và bán chúng đi để đổi lấy một khách sạn màu đỏ. Công thức làm giàu trong trò chơi này cũng tuân theo luật Metcalfe. Khi so sánh những tỉ số của người bố giàu và người bố nghèo, bạn sẽ hiểu tại sao sức mạnh kinh tế của người bố giàu không ngừng tăng lên còn sức mạnh kinh tế của người bố nghèo lại không thay đổi.

	Người bố nghèo	Người bố giàu
Bất động sản	1:1	1:450
	không bao giờ thay đổi	luôn luôn gia tăng

Nói cách khác, sức mạnh kinh tế của người bố nghèo vẫn giữ ở mức 1. Tất cả những gì ông có là ngôi nhà. Trong ví dụ này, sức mạnh kinh tế của người bố giàu là 450^2. Ông quản lý hơn 450 căn phòng cho thuê. Sức mạnh kinh tế của ông tăng lên lũy tiến. Khi nhìn vào tỉ số 1:1 của người bố nghèo và nhân tố ảnh hưởng đến số thuế trên thu nhập của ông, thu nhập tiền lương, bạn có thể thấy tại sao sức mạnh kinh tế của người bố nghèo không thể tăng lên, dù ông phải làm việc ngày càng vất vả hơn. Thu nhập của người bố giàu thì không ngừng gia tăng, sức mạnh kinh tế của ông cũng tăng theo, và càng ngày ông càng phải trả ít thuế hơn.

Vào năm 1985, tôi và Kim lên kế hoạch mỗi năm phải có được hai căn phòng cho thuê mới. Chúng tôi bắt đầu mua tài

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

sản đầu tiên của mình vào năm 1989. Khi đã có 5 phòng cho thuê, sức mạnh kinh tế của chúng tôi là 5^2 tức là bằng 25. Không chỉ sức mạnh kinh tế của chúng tôi tăng lên mà cả sự tự tin và kinh nghiệm của chúng tôi cũng tăng theo. Sau đó khi chúng tôi mua được một căn hộ có 12 phòng cho thuê, tỉ số sức bật của chúng tôi là 1:17 và sức mạnh kinh tế của chúng tôi là $1:17^2$ bằng 289. Những người chỉ có ngôi nhà của mình và không mua thêm được tài sản đầu tư nào trong thời gian suy thoái vẫn giữ nguyên tỉ số bất động sản của mình là 1:1 và sức mạnh kinh tế của họ cũng giữ nguyên là 1. Với tôi và Kim, mục tiêu của chúng tôi năm 2005 sẽ là 1.000 căn phòng cho thuê hoặc hơn nữa trong danh mục đầu tư. Theo bạn thì sức mạnh kinh tế của 1.000^2 sẽ là bao nhiêu?

Ví dụ này giải thích rõ làm thế nào một người thuộc nhóm C hoặc Đ có thể nhanh chóng qua mặt một người khôn ngoan, tài giỏi, học vấn cao thuộc nhóm L hoặc nhóm T dù người này ban đầu có thể kiếm được nhiều tiền hơn. Luật Metcalfe nói rõ tại sao dần dần, trong một năm người bố giàu có thể kiếm được nhiều hơn số tiền mà người bố nghèo của tôi kiếm được suốt đời. Luật Metcalfe cũng giải thích tại sao Rùa có thể đánh bại Thỏ bằng cách tiếp tục thu giữ tài sản chứ không phải làm việc kiếm tiền như rất nhiều chú thỏ thường làm.

MẠNG LƯỚI DOANH NGHIỆP TIẾP THỊ

Sau khi đã hiểu rõ về Luật Metcalfe, quy luật mạng lưới, tôi có thể hiểu tại sao những tổ chức tiếp thị mạng lưới lại đưa ra một công cụ đầy quyền lực như vậy với những người

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

trung bình như chúng ta. Áp dụng Luật Metcalfe cho một mạng lưới doanh nghiệp tiếp thị, bạn sẽ thấy sức mạnh của dạng doanh nghiệp này.

Ví dụ:

Một người nhóm L hoặc T quyết định tham gia một tổ chức tiếp thị mạng lưới và học cách chuyển sang nhóm C. Họ làm việc khoảng một hoặc hai năm, thu lượm những kiến thức và kinh nghiệm cần thiết. Sau một, hai năm như thế, tỉ số sức bật hay sức mạnh kinh tế của họ vẫn giữ nguyên, không có gì khác với nhóm L hoặc T:

$1:1^2$

Sức mạnh kinh tế 1

Vào năm thứ ba, phạm vi bối cảnh của người này được mở rộng và có được những nội dung mới. Đột nhiên họ thu hút và huấn luyện được 3 ứng cử viên khá mạnh cũng muốn xây dựng doanh nghiệp.

Tỷ lệ sức bật và sức mạnh kinh tế của họ lúc này như sau:

$1:3^2$

Sức mạnh kinh tế 9

Trong ba năm, đây là một sự đột phá của sức mạnh.

Sau 5 năm, người này đã có một mạng lưới 10 người và có tỉ số sức bật như sau:

$1:10^2$

Sức mạnh kinh tế 100

Và bây giờ, giả sử người này quyết định 10 người là đủ và

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

anh ta chỉ tập trung vào 10 người này mà thôi. Sau vài năm nữa, giả sử là 10 người trong nhóm anh ta mở rộng thêm ra 10 người nữa (1:10:10). Như thế có nghĩa là hiện giờ người đầu tiên đã có 100 người trong mạng lưới của mình.

Giả sử với số tiền dư, anh ta bắt đầu mua một khu nhà cho thuê 100 phòng:

Doanh nghiệp	1:10:10
Bất động sản	1:100

Trong khoảng 5 đến 10 năm, người này càng gia tăng sức mạnh kinh tế của mình trong cả hai nhóm C và Đ, một điều rất khó khăn đối với nhóm L và T. Lúc này người này đã giàu có hơn nhiều, làm ra nhiều tiền hơn, và có một sức mạnh kinh tế mạnh mẽ hơn so với những người mà anh ta đã qua mặt trong nhóm L hoặc T.

Sau 15 năm, những con số này có thể lên đến mức chóng mặt.

Đây là một ví dụ được đơn giản hóa cho thấy tại sao tôi giới thiệu với bạn một số mạng lưới công ty tiếp thị. Chỉ cái tên thôi cũng đã nói rõ, đây là một mạng lưới khai thác Luật Metcalfe, quy luật đo sức mạnh mạng lưới.

Ngày nay, khi nói chuyện với những người lo lắng về việc nghỉ hưu hay quỹ hỗ tương của họ trong tài khoản hưu trí, tôi thường khuyên họ hãy thêm một doanh nghiệp tiếp thị thuộc mạng lưới vào danh sách đầu tư. Tôi bảo họ rằng: "Nếu anh thật sự làm theo những bài học mà một số mạng lưới doanh nghiệp tiếp thị hướng dẫn và nếu có thể xây dựng một doanh nghiệp vững chắc với các nhân viên vững chắc, anh sẽ thấy làm kinh doanh an toàn hơn nhiều so với quỹ hỗ tương trong

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

quỹ hưu trí. Nếu anh thực sự làm việc tích cực để gia tăng chúng thì sẽ đến phiên chúng giúp anh trở nên giàu có và rất an toàn. Theo suy nghĩ của tôi, một doanh nghiệp tiếp thị trong mạng lưới an toàn hơn nhiều so với thị trường chứng khoán vì anh đang dựa vào những người anh yêu mến tin tưởng, và vì tất cả chúng ta đều đang khai thác Luật Metcalfe, quy luật đo lường sức mạnh mạng lưới".

MẠNG LƯỚI VÀ SỨC MẠNH CỦA SỰ RỘNG LƯỢNG

Những người giàu có và thế lực hiểu rõ sức mạnh của một mạng lưới. McDonald là mạng lưới kinh doanh hamburger trên khắp thế giới. General Motors là mạng lưới phân phối xe hơi trên khắp nước Mỹ. Exxon là một công ty dầu với những mỏ dầu, tàu chở dầu, ống dẫn, và trạm xăng liên kết với nhau trên toàn thế giới. Nếu những người giàu có và thế lực sử dụng mạng lưới thì tại sao chúng ta lại không? Cũng như Safeway là một dây chuyền cửa hàng phân phối thực phẩm trên cả nước. CBS, NBC, ABC, CNN, PBS, CBN là những mạng lưới truyền thông cực kỳ mạnh mẽ.

Người bố giàu nói: "Nếu muốn làm giàu, con phải xây dựng một mạng lưới và kết nối với các mạng lưới khác. Làm giàu qua một mạng lưới rất dễ bởi vì *"rộng lượng"* qua một mạng lưới là rất dễ. Mặt khác, những người làm việc một mình thường hạn chế cơ hội thành công kinh tế của họ". Ông tiếp tục: "Mạng lưới bao gồm con người, doanh nghiệp, hoặc những tổ chức mà con tỏ ra *rộng lượng* với họ, vì khi con hỗ trợ họ, họ sẽ hỗ trợ lại cho con. Mạng lưới là những dạng sức

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

bật rất mạnh mẽ. Nếu muốn làm giàu, con hãy xây dựng một mạng lưới và kết nối với những mạng lưới khác".

Kế hoạch kinh doanh của chúng tôi cho richdad.com dựa trên việc liên kết chứ không cạnh tranh với các tổ chức, nhất là khi họ lớn mạnh hơn mình. Ngày nay, chúng tôi liên kết với AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS, các nhà xuất bản trên 40 quốc gia, nhiều tổ chức nhà thờ và một số mạng lưới công ty tiếp thị. Chúng tôi làm việc để cùng giúp nhau mạnh mẽ hơn, sinh động hơn, và giàu có hơn. Với sự hỗ trợ qua lại, chúng tôi chia sẻ sức mạnh và giảm thiểu các yếu điểm của mình.

Chúng tôi thấy rằng qua tinh thần hợp tác và tập trung vào việc bảo đảm những người cùng kinh doanh với mình cũng sẽ phát triển hơn về mặt tài chính, chúng tôi có thể lớn mạnh vượt bậc. Các cá nhân hoặc những doanh nghiệp chỉ lo làm giàu cho riêng mình hoặc chỉ biết *nhận* nhiều hơn *cho* sẽ không có được các đối tác mạng lưới tốt. Cũng như những người chỉ muốn *nhận* và chỉ quan tâm đến bản thân mình về lâu dài thường phải làm việc vất vả hơn và kiếm được ít tiền hơn.

Tôi đã từng làm việc trong một ban giám đốc mà vị chủ tịch không chăm sóc gì cho công ty cả. Tất cả những gì ông quan tâm là số tiền lương của mình và những ô dù của ông. Ông ta không quan tâm đến chuyện mạng lưới hoạt động của doanh nghiệp, một doanh nghiệp mà hàng trăm nhân viên phó thác cuộc sống của mình cho nó. Ông ta chỉ lo cho bản thân mà thôi. Không cần phải nói, lẽ dĩ nhiên là chúng tôi bầu một chủ tịch khác. Điểm cốt yếu để thành công trong

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

một mạng lưới là phải thật lòng quan tâm trước tiên đến những cá nhân hay các tổ chức hợp tác với mình. Bạn không thể chỉ quan tâm đến bản thân mình như rất nhiều người hay nhiều tổ chức hiện nay đang làm.

Trong nhiều năm, tôi, Kim và Sharon đã gặp rất nhiều cá nhân hoặc tổ chức chỉ làm việc với chúng tôi nếu họ chắc chắn mình được trả tiền trước. Nói cách khác, họ xem số tiền chúng tôi trả còn quan trọng hơn cả dịch vụ của họ.

Gần đây chúng tôi vừa thuê một công ty tư vấn xem xét các hệ thống tiếp thị nội bộ của mình. Họ yêu cầu chúng tôi trả một số tiền khá lớn trước khi bắt đầu công việc. Chúng tôi trả tiền cho họ và ba tháng sau, họ gởi báo cáo đến. Sau khi bỏ qua hàng đống báo cáo linh tinh vặt vãnh, chúng tôi nhận ra tất cả những điều mà các báo cáo nói lên là hãy tiếp tục ký hợp đồng với họ thêm ba năm nữa. Không hề có một đề nghị nào về việc cải tiến hệ thống tiếp thị của chúng tôi ngoài một đề nghị là hãy tiếp tục ký hợp đồng với họ. Đây là một ví dụ về một nhà cung cấp đặt số tiền thù lao lên trước yêu cầu của khách hàng. Và dĩ nhiên là chúng tôi không ký tiếp hợp đồng.

Khi tôi còn học trung học, có lần người bố giàu bảo tôi đến xem ông tuyển quản lý cho một trong các khu công nghiệp của ông. Cuộc phỏng vấn diễn ra tại phòng hội nghị có ba người xin việc. Sau khi người bố giàu giải thích sơ về công việc, ông hỏi có ai có thắc mắc gì không. Họ đặt ra những câu hỏi khá thú vị như sau:

1. Mỗi ngày tôi có bao nhiêu giờ nghỉ?
2. Tôi được bao nhiêu ngày nghỉ bệnh?

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

3. Tôi có được phúc lợi gì không?
4. Khi nào tôi mới được tăng lương thăng chức?
5. Tôi được bao nhiêu ngày nghỉ ăn lương?

Sau cuộc họp, người bố giàu hỏi tôi đã quan sát được gì.

Tôi đáp: "Họ chỉ quan tâm đến những gì mình được hưởng mà thôi. Không ai hỏi bố làm thế nào có thể giúp bố xây dựng doanh nghiệp hay cần phải làm gì để giúp doanh nghiệp thu được nhiều lợi nhuận hơn cả".

"Bố cũng thấy vậy", ông nói.

"Bố sẽ tuyển một trong những người này sao?"

"Chắc chắn rồi", người bố giàu nói. "Bố đang tìm một nhân viên chứ không phải một đối tác. Bố đang tìm một người muốn làm ra tiền nhưng không muốn giàu lên".

"Như thế có vẻ tham quá!" Tôi nói. Nếu bạn đã đọc những cuốn sách khác của tôi, hẳn bạn sẽ nhớ là người bố giàu luôn bắt tôi phải làm việc không công chứ không phải làm việc kiếm tiền.

"Đúng vậy", người bố giàu nói. "Tất cả chúng ta đều tham lam trong một chừng mực nào đó. Có thể họ sẽ không bao giờ giàu lên được vì họ quá tham lam và không rộng lượng".

Nói cách khác, tỉ số sức bật của họ có lẽ sẽ luôn là 1:1. Người bố giàu bảo: "Đa số mọi người không làm giàu được vì họ luôn nghĩ đến số tiền công cho một ngày làm việc. Công một ngày làm việc không mang lại cho con nhiều sức

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

bật vì dù con có làm việc tích cực đến mức nào đi nữa hay dù có được nhiều tiền đến mức nào đi nữa, tỉ số này vẫn là 1:1".

Lý do mà người bố giàu bắt tôi và con trai ông học cách làm việc không công là vì chúng tôi phải học cách *cho* và xây dựng tài sản trước khi được *nhận*. Nhiều năm trước, người bố giàu đã lập nên một bảng thứ tự để giải thích quan điểm của mình. Ông gọi nó là thứ tự "Đầu tiên và Nhiều nhất":

5. Chủ doanh nghiệp
4. Nhà đầu tư
3. Các chuyên gia (kế toán viên, nhà tư vấn)
2. Nhân viên
1. Tài sản (doanh nghiệp hoặc các mục đầu tư khác)

Người bố giàu nói: "Một chủ doanh nghiệp phải trả tiền mua tài sản đầu tiên. Như thế có nghĩa là liên tục tái đầu tư tiền và tài nguyên để giữ tài sản và giúp nó phát triển. Rất nhiều vị chủ doanh nghiệp đặt bản thân mình lên trước tài sản, nhân viên và mọi người khác. Đó là lý do vì sao doanh nghiệp của họ thất bại. Một chủ doanh nghiệp phải lãnh lương *cuối cùng* vì ông ta đã bắt đầu doanh nghiệp để được trả lương *nhiều nhất*. Nhưng để được trả nhiều nhất thì người chủ doanh nghiệp phải bảo đảm rằng tất cả những người khác đều đã được trả lương trước. Chính vì vậy nên ta muốn rèn luyện cho con không làm việc vì tiền. Con đang học cách trì hoãn số tiền thù lao của mình và làm việc để xây dựng những tài sản sẽ gia tăng giá trị. Bố muốn con học cách xây dựng tài sản chứ không phải học cách làm việc vì tiền".

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

Rất nhiều công ty trên mạng và nhiều công ty mới thành lập đã không tuân theo thứ tự này hoặc không nghe lời khuyên của những người như người bố giàu của tôi. Tôi đã gặp nhiều người thành lập doanh nghiệp bằng cách mượn tiền hoặc tăng vốn nhờ bạn bè, gia đình hoặc các nhà đầu tư khác. Sau đó họ thuê ngay một văn phòng lớn, mua một chiếc xe hơi thật đẹp và trả cho chính mình một số lương khổng lồ từ *nguồn vốn của các nhà đầu tư* chứ không phải từ *thu nhập của doanh nghiệp*. Vì nguồn vốn của các nhà đầu tư được quản lý một cách tệ hại và vẫn không có thu nhập nên sau đó họ cố gắng trả tiền doanh nghiệp, lương nhân viên và các chuyên gia càng ít càng tốt. Với một sự mạo hiểm như vậy, thường thì chính các nhà đầu tư mới là người gặp khó khăn.

Người bố giàu bảo chúng tôi: "Những người được trả lương *đầu tiên* thường sẽ được trả *ít nhất*. Một chủ doanh nghiệp cần phải trả lương cho mình *sau cùng* vì ông ta làm việc trong doanh nghiệp là để xây dựng tài sản. Nếu ông ta làm việc trong doanh nghiệp vì muốn được trả lương cao thì ông ta không nên tiếp tục xây dựng doanh nghiệp nữa mà nên đi kiếm việc làm. Nếu người chủ doanh nghiệp làm tốt việc trả lương trước cho mọi người để xây dựng tài sản của mình thì tài sản đó sẽ đáng giá hơn nhiều so với số tiền ông ta tự trả cho mình".

Người bố giàu nói: "Hầu hết mọi người bước vào thế giới doanh nghiệp không phải vì muốn xây dựng hoặc thu giữ tài sản. Hầu hết chỉ muốn được như các nhân viên hay các chuyên gia với mong muốn được trả lương cao. Đó là một trong những nguyên nhân chính mà chưa đến 5% dân số Mỹ thực sự giàu

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

có. Chỉ có 5% dân số nhận thức được rằng giá trị tài sản còn lớn hơn cả tiền bạc nữa". Người bố giàu bảo: "Chủ doanh nghiệp hoặc các doanh nhân sẽ được trả nhiều nhất vào cuối ngày vì lúc bắt đầu ngày mới, ông ta phải là người rộng lượng nhất. Người chủ doanh nghiệp phải chịu rủi ro nhiều nhất và phải được trả công sau cùng. Nhưng nếu họ làm tốt công việc thì số tiền họ được hưởng sẽ rất xứng đáng". Đó là lý do tại sao tôi tiếp tục đi theo thứ tự của người bố giàu khi thành lập bất cứ một doanh nghiệp nào và cũng là lý do tại sao tôi tiếp tục làm việc không công. Tôi làm việc không công vì tôi muốn có một số tiền xứng đáng vào cuối ngày.

Rất nhiều người trong nhóm L hoặc nhóm T bị giới hạn số khách hàng họ có thể phục vụ, do đó thu nhập của họ cũng bị giới hạn. Một chủ doanh nghiệp thực sự thuộc nhóm C và tập trung vào việc xây dựng doanh nghiệp, không ngừng mở rộng phạm vi phục vụ của mình sẽ ngày càng giàu hơn. Họ có được những phần thưởng xứng đáng đơn giản vì họ xây dựng một hệ thống hoặc những tài sản để phục vụ cho nhiều người hơn. Đó là lý do vì sao một chủ doanh nghiệp có thể ngày càng giàu lên một cách lũy tiến và những người làm việc lĩnh lương thì chỉ có thể làm giàu từ từ mà thôi.

BẠN CÓ THỂ LÀM GIÀU NHANH CHÓNG HƠN?

Việc làm giàu ngày càng dễ dàng và không phải tốn kém gì nhiều. Bạn chỉ cần tập trung phục vụ cho ngày càng nhiều người hơn mà thôi. Vào thời John D. Rockefeller, ông mất gần 15 năm mới có thể trở thành một tỉ phú. Ông phải thu giữ nhiều giếng dầu và thiết lập một hệ thống mạng lưới phân

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

phối xăng dầu. Việc đó mất rất nhiều thời gian và tiền bạc. Ngày nay, muốn làm như Rockefeller đã làm, bạn phải mất hàng tỷ đôla.

Bill Gates mất khoảng 10 năm để trở thành tỉ phú. Ông thấy trước hệ thống mạng của IBM sẽ phát triển nhanh chóng. Michael Dell và Steve Case, nhà sáng lập AOL, thì mất chưa đến 5 năm. Một người lợi dụng nhu cầu máy tính ngày càng tăng còn người kia thì lợi dụng sức mạnh bùng nổ của hệ thống mạng toàn cầu. Mỗi thế hệ doanh nhân sau này lại mất ít thời gian và vốn liếng hơn để trở thành tỷ phú nhờ triển vọng của những mạng lưới mới. Và bạn cũng có thể làm như vậy.

Nếu hiểu được sức mạnh của hệ thống mạng và tầm quan trọng của những tỉ số sức bật, bạn có thể trở nên đặc biệt giàu có trong một thời gian ngắn ngủi chỉ với một phần chi phí. Nếu bạn có được một kinh nghiệm và một nền tảng doanh nghiệp vững chắc, bạn có thể tiếp thị trên toàn thế giới qua hệ thống mạng toàn cầu. Vì chi phí kinh doanh trên mạng giảm xuống nên sức mạnh của hệ thống mạng tăng lên. Một trong những lý do khiến Steve Case và AOL (một doanh nhân trẻ và một công ty trẻ) có thể mua được Time Warner và CNN (một công ty lâu đời với những giám đốc lớn tuổi) đơn giản vì AOL có một mạng lưới lớn hơn. Mạng lưới này càng lớn thì sức mạnh kinh tế càng cao.

Tôi thường viết về những người làm giàu nhờ thời gian rảnh rỗi. Ngày nay có nhiều người cực giàu đã bắt đầu doanh nghiệp ở nhà, ví dụ như Hewlett-Packard được bắt đầu từ một nhà để xe. Hãng máy tính Dell bắt đầu từ một căn phòng

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

trong ký túc xá. Vì vậy, ngay cả khi có một công việc lương thấp, bạn vẫn có thể trở nên rất, rất giàu nếu bắt đầu một doanh nghiệp ở nhà trong thời gian rảnh. Hãy nhớ rằng: "Sếp bạn không có nhiệm vụ giúp bạn giàu lên. Ông ấy chỉ có nhiệm vụ trả công cho những việc bạn làm, **và chính bạn mới có thể giúp mình giàu lên qua những công việc ở nhà trong thời gian rảnh**".

Việc làm giàu với ít công sức và ít vốn liếng hơn ngày càng dễ dàng. Tôi biết có nhiều công ty trên mạng đã phá sản, và nhiều người trong chúng ta cũng đồng ý như vậy. Theo ý tôi, có thể những công ty này có được một *bối cảnh* hợp lý nhưng không có được những *nội dung* chính xác. Nhiều công ty trên mạng có những ý tưởng đúng đắn nhưng lại thiếu kinh nghiệm kinh doanh thực tế và một nền tảng kinh doanh cơ bản. Nhiều người chỉ đơn giản là cố gắng làm giàu theo một cơn sốt chứ không thực sự muốn phục vụ cho nhiều người hơn.

Tôi đọc báo thấy có một công ty đã trả cho vị chủ tịch công ty một số tiền xấp xỉ 1 tỷ đôla bằng tiền của các nhà đầu tư và người chủ tịch này đã đưa công ty tuột dốc thê thảm. Một công ty trên mạng khác trả cho các nhân viên một số tiền thưởng tương đương 3 tháng lương vào lễ Giáng sinh năm 1999. Công ty này đã phá sản trước lễ Giáng sinh năm 2000. Rõ ràng đây là những trường hợp mà sứ mệnh của công ty là giúp chủ doanh nghiệp và các nhân viên giàu lên chứ không phải nhằm mục đích phục vụ khách hàng. Chính những nhà đầu tư phải trả giá cho những sai lầm này. Họ không tuân

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

theo sơ đồ thứ tự của người bố giàu về việc ai được trả lương trước và ai được trả lương sau. Những người này, kể cả các nhà đầu tư, đã tập trung vào sự tham lam cá nhân chứ không phải mục đích của doanh nghiệp là phải rộng lượng.

Ngày nay trang web của chúng tôi có hơn 50% doanh nghiệp từ những khách hàng ngoài nước. Chúng tôi đang phát triển trò chơi *Cashflow* để phân phối lên mạng. Chúng tôi hy vọng trò chơi của mình sẽ được chơi cùng lúc ở nhiều nơi trên thế giới như châu Phi, châu Á, châu Úc và Mỹ. Website này sẽ trở thành nơi tập trung những người chơi mà hàng tháng chỉ phải trả một số tiền bé nhỏ để vừa học vừa chơi, vừa được tham gia một khóa học từ xa nhằm hướng dẫn họ trở nên giàu có chứ không phải hướng họ trở thành những người lao động. Mục đích của website này là để giúp mỗi người trong cộng đồng có thể về hưu sớm trong sự giàu có. Tất cả những việc này được thực hiện chỉ nhằm một mục tiêu và mục tiêu đó là phục vụ nhu cầu của càng nhiều người càng tốt. Khi tập trung vào việc trở nên rộng lượng, chúng ta sẽ xây dựng được một mạng lưới toàn cầu.

6,5 TỶ KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

Bây giờ nếu bạn áp dụng những tỉ số này và các thị trường tiềm năng chưa được nhận biết bởi những trò chơi trực tuyến, hãy xem bạn có thể đánh giá những giá trị tài sản mà richdad.com đang xây dựng hay không: Hôm nay, thế giới có xấp xỉ 6,5 tỉ người. Trong số 6,5 tỉ người này có khoảng 2 tỉ là những khách hàng tiềm năng. CNN của Ted Turner có khoảng 30 triệu người đăng ký thuê bao trên toàn thế giới. Con số 30

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

triệu người thuê bao này đủ để giúp Ted Turner giàu có đến mức tặng nguyên 1 tỷ đôla cho Liên hiệp quốc.

Trong tương lai, khi công nghệ băng thông mới phát triển trên toàn cầu, giá trị kinh tế của chúng tôi sẽ là bao nhiêu khi trở thành một trong hàng ngàn doanh nghiệp có mạng truyền hình của riêng mình trên Web? Tôi biết mọi chuyện hãy còn ở tương lai, nhưng như người bố giàu đã nói: **"Việc của con là phải định vị bản thân mình và phải sẵn sàng khi cơ hội đến"**. Ông cũng nói rằng: "Con có thể đến sớm 5 năm, nhưng không được đi trễ dù chỉ 1 ngày".

Không phải tôi kể kế hoạch doanh nghiệp của mình ra đây để khoác lác hay đoan chắc nó sẽ trở thành sự thật. Đó là một kế hoạch và tất cả chúng ta đều biết rằng không phải lúc nào mọi thứ cũng theo đúng kế hoạch. Tôi biết có thể chúng tôi sẽ thay đổi nó hoặc có thể sẽ thất bại... Nhưng như bạn thấy đấy, trước đây tôi đã từng thất bại, và nếu tôi thất bại một lần nữa thì công ty của chúng tôi sẽ có thể sửa chữa, rút kinh nghiệm, và tiếp tục phát triển một cách mạnh mẽ hơn và khôn ngoan hơn. Tôi chia sẻ với bạn kế hoạch doanh nghiệp của chúng tôi vì tôi muốn minh họa cho một sức bật cực kỳ mạnh mẽ mà ngày càng có nhiều người sử dụng qua những mạng lưới khác nhau. Không phải nhiều người trong chúng ta có khả năng xây dựng một mạng truyền hình như Ted Turner nhưng hầu hết chúng ta đều có thể có được một chiếc máy tính dùng rồi khoảng 500$ và bắt đầu xây dựng một doanh nghiệp qua mạng.

Trong vài năm nữa, những người đã được chuẩn bị sẽ có

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

được lợi thế sức bật mà công nghệ băng thông mang lại. Những người tận dụng được lợi thế này có thể trở nên giàu có hơn nhiều so với những gì mà Ted Turner đã làm với mạng truyền hình, Bill Gates với các phần mềm máy tính, hoặc Jeff Bezos với Internet.

Những năm trước đây, người bố giàu bảo tôi: "Những người nhóm C và Đ có một tiềm năng thu nhập không giới hạn. Những người nhóm L và T thì bị giới hạn trong phạm vi sức lao động của mình. Nếu những người nhóm L và T muốn chuyển sang nhóm C và Đ, trước tiên họ phải trở nên rộng rãi, mong muốn trước hết phải là phục vụ được cho nhiều người hơn chứ không phải là được trả lương đầu tiên".

Hãy xem tấm gương của Sam Walton và Wal-Mart, ông ta đã xây dựng một mạng lưới cửa hàng chiết khấu lớn, những cửa hàng mang đến rất nhiều sản phẩm tốt với giá cả ngày càng thấp cho hàng triệu triệu người. Đó là lý do vì sao Sam Walton xứng đáng hơn nhiều so với một luật sư luôn đòi 750$ cho một giờ. Chìa khóa chính là sự rộng lượng.

LỜI CUỐI CÙNG VỀ SỰ RỘNG LƯỢNG

Trong thời kỳ bùng nổ Internet, có rất nhiều cuộc thảo luận về những doanh nghiệp cũ và những doanh nghiệp mới. Dù cũ hay mới thì tất cả các doanh nghiệp và những cá nhân thành công đều phải tuân theo những nguyên tắc và quy luật nhất định từ lâu đời.

Sự rộng lượng cũng nằm trong một quy luật lâu đời, Luật Cho-Nhận. Đây là một quy luật được phát biểu rằng: "Cứ cho

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

đi rồi sẽ nhận", chứ không phải là "Cứ nhận đi rồi sẽ cho". Trong quá khứ, quy luật này đã được chứng minh là đúng và nó sẽ còn đúng trong tương lai. Hôm nay, hơn bao giờ hết, việc chăm sóc cho mình và người thân là rất quan trọng. Nhưng nếu bạn muốn làm giàu, trước tiên bạn phải nghĩ đến việc phục vụ nhu cầu cho càng nhiều người càng tốt. Trước tiên. Và đó là quy luật.

Người bố giàu tin vào Luật Cho-Nhận và ông tin rằng trở nên rộng lượng là cách tốt nhất để trở nên rất, rất giàu. Đó chính là nhận thức của ông về cuộc sống và những hành động của ông luôn được kết hợp với nhận thức của ông.

Người bố giàu thường cho chúng tôi những ví dụ về việc làm thế nào để sử dụng Luật Cho-Nhận. Ông liên tục nhắc nhở chúng tôi cần phải rộng lượng. Ông nói: "Nếu muốn người khác cười với con thì trước tiên con phải cười với họ. Nếu muốn người khác yêu con thì trước tiên con phải yêu họ. Nếu muốn người khác hiểu con thì trước tiên con phải thông hiểu họ". Và ông nói: "Nếu muốn được ăn thì trước tiên hãy cho người khác ăn".

Người bố giàu không chỉ tin vào sự rộng lượng qua việc phục vụ cho ngày càng nhiều người, ông còn tin vào sự rộng lượng với tiền bạc. Với suy nghĩ này, ông tin vào sức mạnh của việc cho tiền. Đó là lý do vì sao người bố giàu rất rộng lượng với nhà thờ, hội từ thiện, và các trường học. Ông cho tiền vì ông muốn có nhiều tiền hơn. Ông thường nói: "Chúa không cần phải nhận nhưng con người thì cần phải cho".

Ông bảo: "Nhiều người cho rằng mình rất rộng thời gian

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

vì không có tiền. Thật ra, họ có dư thời gian vì họ cho người khác thời gian của mình. Họ không có nhiều tiền vì họ không cho tiền. Họ không cho tiền vì họ chắt mót và keo kiệt, luôn sợ không có đủ tiền, chính vì vậy nên nỗi sợ hãi của họ trở thành thực tế. Nếu con muốn có nhiều tiền hơn thì hãy cho tiền người khác, chứ không phải là thời gian. Nếu con muốn có nhiều thời gian thì hãy cho người khác thời gian của con".

Nếu bạn gặp khó khăn với việc cho tiền, hãy bắt đầu bằng cách tập đều đặn cho tiền người khác. Mỗi lần cho tiền, bạn sẽ nghe thấy tiếng phản đối của bối cảnh, hay nhận thức của mình. Khi nghe thấy tiếng nói của nhận thức, và đó là nhận thức của một người nghèo, bạn sẽ có cơ hội lựa chọn và hãy chọn lại nhận thức của bạn. Mỗi khi bạn cho đi dù chỉ một đôla cho nhà thờ hay một hội từ thiện nào đó, thế giới của bạn sẽ thay đổi. Khi bạn thật lòng muốn xây dựng một doanh nghiệp hoặc đầu tư để có thể phục vụ cho nhiều người hơn, bạn sẽ tăng thêm cơ hội giàu có cho chính mình.

HÃY BẮT ĐẦU BẰNG CÁCH RỘNG LƯỢNG VỚI CHÍNH MÌNH

Người bố giàu luôn bảo rằng: "Hãy bắt đầu từ những việc nhỏ và mơ đến những việc lớn". Khi nói đến chuyện cải thiện tỉ số sức bật, lời khuyên của người bố giàu vẫn còn đúng cho đến ngày nay. Trong cuốn sách "Dạy con làm giàu" - tập 4, tôi viết về hệ thống ba chú heo đất dành cho bọn trẻ, một hệ thống mà tôi và Kim đang sử dụng. Một chú heo để bỏ tiền tiết kiệm, một chú heo để bỏ tiền đầu tư, và một chú heo nữa để bỏ tiền tặng cho nhà thờ và các hội từ thiện. Việc cải thiện tỉ số sức bật của bạn có thể bắt đầu với những điều đơn giản

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

như ba chú heo đất này, mỗi ngày bạn hãy bỏ vào đó 10 xu, 50 xu hoặc 1 đôla. Nếu mỗi ngày bạn bỏ 1$ vào mỗi chú heo thì đến cuối tháng, bạn sẽ có những tỉ số như sau:

Tiết kiệm	1:30
Đầu tư	1:30
Từ thiện	1:30

Đây là một sự bắt đầu tuyệt vời. Trong một tháng, các tỉ số của bạn gia tăng đều đặn mỗi ngày. Hãy tưởng tượng xem điều gì sẽ diễn ra sau 30 năm. Điều cần nhớ là bạn phải thực sự tăng cường thói quen và rèn luyện sự rộng lượng với chính mình. Người bố giàu nói: "Một trong những lý do khiến người nghèo luôn nghèo khó là vì họ cư xử với mình một cách nghèo khó". Ông không có ý bảo bạn hãy chạy đi mua quần áo mới hay những cây gậy đánh gôn mới. Ông muốn nói rằng người nghèo không làm những việc có thể làm giàu cho mình về mặt tài chính. Khi rộng lượng với chính mình, bạn sẽ làm giàu cho chính bạn, cho tâm hồn bạn và tương lai của bạn.

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

PHẦN III

SỨC BẬT HÀNH ĐỘNG "HÃY LÀM ĐI!"

- NIKE

"Lời nói rất rẻ tiền. Hãy học cách nghe bằng đôi mắt. Hành động có tiếng nói quan trọng hơn ngôn từ. Hãy nhìn những gì họ làm chứ đừng nghe những gì họ nói".

NGƯỜI BỐ GIÀU

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ GIÀU CÓ?

Có lần tôi hỏi người bố giàu rằng có phải mọi người đều có thể giàu có hay không? Câu trả lời của ông là "Có thể. Những điều một người phải làm để trở nên giàu có không quá khó khăn. Thực sự, làm giàu là rất dễ dàng. Vấn đề là hầu hết mọi người lại thích làm theo những cách khó khăn hơn. Nhiều người làm việc suốt đời và sống tằn tiện, đầu tư vào những thứ họ không hiểu rõ, chăm chỉ làm việc cho những người giàu thay vì làm việc tích cực để làm giàu cho chính mình, và làm những việc mà người khác vẫn làm thay vì làm những việc mà người giàu vẫn làm".

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

Hai phần đầu cuốn sách này chủ yếu nói về quá trình chuẩn bị tinh thần và lên kế hoạch để đạt đến sự giàu có. Cả hai quá trình này đều rất quan trọng để chuẩn bị cho việc về hưu sớm trong sự giàu có. Phần kế tiếp sau đây nói về việc người ta phải và có thể làm gì để về hưu sớm trong sự giàu có. Dù quá trình chuẩn bị tinh thần và lên kế hoạch là rất quan trọng nhưng cuối cùng thì những gì bạn phải làm mới là điều phải tính đến.

Có rất nhiều cuốn sách hướng dẫn bạn cách làm giàu. Nhưng vấn đề là hầu hết đều bảo bạn làm những việc quá khó khăn đối với hầu hết mọi người. Trong phần này, tôi sẽ nói về những việc đơn giản mà ai cũng có thể làm được. Sau khi đọc xong phần này, bạn sẽ thấy là mình cũng có khả năng làm giàu nếu muốn. Hoặc ít nhất bạn cũng sẽ tìm được một vài việc bạn có thể làm để trở nên giàu có hơn. Sau khi đọc xong phần này, câu hỏi duy nhất còn lại là bạn có thực sự muốn làm giàu hay không.

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

CHƯƠNG 14

Sức bật của thói quen

Người bố giàu nói: "Có những thói quen sẽ giúp con giàu lên và có những thói quen sẽ khiến con nghèo đi. Hầu hết mọi người đều nghèo là do họ có những thói quen nghèo. Nếu muốn giàu có, tất cả những gì con phải làm là tự rèn luyện cho mình những thói quen giàu có".

Nếu bạn nghiêm túc trong việc muốn trở nên giàu có, hãy thường xuyên thực hiện những điều sau đây, lặp đi lặp lại trong suốt đời mình. Mọi người đều có thể và có đủ khả năng để làm những điều này. Vấn đề là chỉ có một số ít người có ý định làm, chịu làm và sẽ làm những điều đó mà thôi.

THÓI QUEN THỨ 1: THUÊ MỘT NGƯỜI QUẢN LÝ SỔ SÁCH

Ở đầu cuốn sách này, tôi viết rằng đi mượn một triệu đôla thì dễ hơn nhiều so với để dành được một triệu đôla. Ở đây có một cái bẫy nhỏ. Trước khi người giám đốc ngân hàng đồng ý cho bạn mượn một triệu đôla, ông ta sẽ muốn biết xem bạn có đáng tin cậy để cho mượn tiền hay không. Một trong những cách giúp người giám đốc ngân hàng cảm thấy yên tâm khi cho bạn mượn tiền là khi bạn có một hồ sơ tài chính chuyên nghiệp dưới dạng những báo cáo tài chính.

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

Hầu hết mọi người không đủ khả năng mượn được những món tiền lớn vì họ có những hồ sơ không đầy đủ. Nhiều người phải trả lãi suất cao hơn cần thiết vì hồ sơ tài chính của họ quá tệ hại. Trong các cuốn "*Dạy con làm giàu*", tôi đã viết về tầm quan trọng của những hiểu biết tài chính. Nền tảng cơ bản của những hiểu biết tài chính là một bản báo cáo tài chính và đó là thứ mà các giám đốc ngân hàng muốn xem trước khi cho bạn mượn một món tiền đáng kể.

Cho dù bạn không có một quá trình kinh doanh nào thì cuộc sống của bạn cũng vẫn là một dạng doanh nghiệp và mọi doanh nghiệp đều phải có người quản lý sổ sách. Đó là lý do tại sao tôi khuyên bạn nên thuê một người quản lý sổ sách. Khi có một người quản lý các thu nhập, chi phí, tài sản và tiêu sản một cách hệ thống, bạn sẽ có được những hồ sơ tài chính chuyên nghiệp. Tôi thực sự khuyên bạn hãy ngồi xuống bên người giữ sổ sách của bạn và xem xét kỹ lưỡng các con số mỗi tháng. Hãy lặp lại những gì chúng ta đã học và khi đó, bạn không chỉ có được một thói quen tốt mà còn có được những hiểu biết sâu sắc hơn về cách sử dụng tiền bạc của mình, có thể nhanh chóng sửa chữa sai lầm và cuối cùng là có thể hoàn toàn kiểm soát được tài chính của mình.

Tại sao không nên tự làm việc đó? Tại sao phải thuê một người khác? Sau đây là một số lý do.

1. Bạn muốn bắt đầu làm một người nhóm C hoặc nhóm Đ. Tất cả những người chuyên nghiệp nhóm C hoặc nhóm Đ luôn có những người quản lý sổ sách chuyên nghiệp. Ngay bây giờ hãy xem cuộc sống tài chính của mình như một

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

doanh nghiệp. Như tôi đã nói trong cuốn "*Dạy con làm giàu*" - tập 1, một trong 6 bài học của người bố giàu là "hãy nghĩ đến doanh nghiệp riêng của mình", và điều đó bắt đầu bằng việc thuê một người quản lý sổ sách chuyên nghiệp.

2. Bạn muốn đứng ngoài xem xét tiền bạc và các thói quen tiêu dùng của mình một cách khách quan. Bạn biết đấy, tiền bạc có thể là một vật rất dễ gây xúc động, nhất là những món tiền của bạn. Nếu có người tham gia chuyện tài chính với bạn mà không bị ảnh hưởng gì về mặt cảm xúc, người đó có thể sắp xếp mọi thứ và nói chuyện với bạn một cách rõ ràng hơn và hợp lý hơn. Tôi nhớ mỗi lần nói đến chuyện tiền bạc, không phải bố mẹ tôi thảo luận mà thực sự là cãi cọ và la lối nhau. Như thế không thể là một cách quản lý hoặc bàn luận khách quan về tiền bạc được.
3. Người bố nghèo không muốn nhắc đến chuyện tài chính của ông. Ông giữ bí mật những khó khăn tài chính của chúng tôi, che giấu người khác, giấu gia đình và giấu cả chính bản thân mình nữa. Khi còn nhỏ, chúng tôi biết gia đình mình gặp nhiều khó khăn tài chính nhưng chúng tôi không bàn luận về vấn đề đó mà im lặng và giữ bí mật. Các nhà tâm lý gọi điều đó là những *chất độc bí mật gia đình*, nghĩa là những bí mật này đang đầu độc cả gia đình chúng tôi. Tôi biết những nỗi đau xúc cảm do đấu tranh tài chính thực sự đã ảnh hưởng nhiều đến tất cả chúng tôi, dù chúng tôi đã cố giữ bí mật về chúng.
4. Khi thuê một người quản lý sổ sách chuyên nghiệp không

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

bị ảnh hưởng về cảm xúc, bạn có thể công khai những thử thách tài chính của mình. Qua việc thảo luận về các bản báo cáo tài chính với người quản lý sổ sách chuyên nghiệp này, bạn có thể thoải mái nói về chủ đề tiền bạc và tài chính doanh nghiệp. Nếu mọi chuyện được công khai và nếu được bàn bạc các vấn đề tài chính với một nhà chuyên môn, bạn sẽ có khả năng thay đổi nhiều hơn hoặc khả năng quyết định chính xác hơn trước khi các vấn đề tài chính trở thành những chất độc.

5. Nếu bạn kiếm được ít hơn 50.000$ và đang ở nhóm L, việc thuê một người giữ sổ sách sẽ không tốn quá 100$ hay 200$ một tháng. Có nhiều người bảo tôi rằng thà họ dùng số tiền đó mua thức ăn hoặc quần áo còn có lý hơn. Vấn đề là việc suy nghĩ về chuyện mua thức ăn hoặc quần áo sẽ không giải quyết được những rắc rối về tiền bạc của bạn và sẽ không giúp bạn giàu lên. Như người bố giàu vẫn luôn nói rằng: "Có những món nợ tốt và những món nợ xấu, những thu nhập tốt và những thu nhập xấu, những chi phí tốt và những chi phí xấu". Ông bảo việc thuê một người quản lý sổ sách và những nhà tư vấn tài chính chuyên môn khác là một *chi phí tốt*, đơn giản vì đó là những chi phí sẽ giúp bạn giàu lên, giúp cuộc sống của bạn được thoải mái hơn và chuẩn bị cho bạn một tương lai tốt đẹp hơn.

   Nếu bạn thực sự không đủ tiền thuê một người giữ sổ sách thì hãy tìm và đề nghị trao đổi với họ. Bạn có thể lau nhà hoặc quét sân cho họ và đổi lại, họ tính toán sổ sách

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

giúp bạn. Bạn phải làm điều này bằng mọi giá vì cái giá về lâu dài sẽ rất cao. Như người bố giàu đã nói: "Chi phí lớn nhất trong cuộc đời con là những số tiền mà con không làm ra được".

6. Quan trọng nhất, việc thuê một người quản lý sổ sách chuyên nghiệp sẽ xác nhận với chính bạn rằng mình đang bắt đầu xem trọng vấn đề tài chính. Điều đó có nghĩa là ít nhất một lần một tháng, bạn sẽ ngồi nói chuyện với người quản lý sổ sách của mình, tính toán, học hỏi, sửa chữa, và định hướng lại tương lai tài chính cho cuộc sống của mình.

Trong cuốn "*Dạy con làm giàu*" - tập 4, tôi bắt đầu lời giới thiệu của mình bằng câu nói: "Tại sao các giám đốc ngân hàng không hỏi học bạ của bạn?" Những gì họ cần là các bản báo cáo tài chính. Người bố giàu nói: "Các bản báo cáo tài chính chính là phiếu điểm của con khi con không còn đến trường học nữa". Ở trường, chúng ta nhận được các phiếu điểm ít nhất là một học kỳ một lần. Ngay cả khi học kém, bạn vẫn nhận được phiếu điểm và bố mẹ bạn sẽ biết bạn giỏi môn gì, yếu môn gì để có thể giúp bạn sửa chữa. Trong cuộc sống, những người không có các bản báo cáo tài chính không thể sửa chữa được nếu họ không biết tình hình tài chính của mình trong tháng, trong quý hoặc trong năm đó như thế nào. Hãy xem những bản báo cáo tài chính của bạn là các phiếu điểm và hãy làm việc chăm chỉ để những phiếu điểm tài chính của bạn có thể được đo bằng hàng triệu hoặc thậm chí hàng tỷ đôla. Đó là lý do vì sao một người giữ sổ sách là rất quan trọng. Anh ta sẽ cung cấp phiếu điểm cho bạn mỗi tháng.

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

Có 3 việc mà bạn cần làm:

1. **Tìm thuê một người giữ sổ sách.**
2. **Mỗi tháng hãy tính toán tình hình tài chính của mình.**
3. **Mỗi tháng hãy xem xét lại các bản kê tài chính với một nhà tư vấn để có thể kịp thời sửa chữa sai lầm.**

THÓI QUEN THỨ 2: THÀNH LẬP MỘT ĐỘI NGŨ CHIẾN THẮNG

Trong cuốn "*Dạy con làm giàu*" - tập 4, tôi đã viết rằng nhóm C và nhóm Đ là những đội thể thao. Nhóm L và T thường gặp khó khăn khi chuyển chỗ vì họ không quen với việc có được một đội ngũ hỗ trợ các kế hoạch và những quyết định tài chính của họ.

Khi còn nhỏ, tôi thấy người bố nghèo thường tự gánh vác các vấn đề tài chính. Ông thường ngồi trầm ngâm trong bữa ăn tối khi gặp khó khăn, thỉnh thoảng cãi nhau với mẹ tôi những khi thất bại, và sau đó thì ngồi lặng lẽ một mình suốt buổi tối. Nhiều lần khi trở về nhà, tôi thấy mẹ đang khóc vì bà biết gia đình đang gặp khó khăn tài chính nhưng không có ai để chia xẻ cả. Trong chuyện tiền bạc, bố tôi luôn rất độc đoán và không bao giờ bàn bạc về những khó khăn tài chính của mình với bất kỳ ai.

Trái lại, người bố giàu thì cùng đội ngũ của mình ngồi quanh bàn ăn, thảo luận thoải mái về các vấn đề tài chính. Ông bảo: "Mọi người đều gặp khó khăn về tài chính, người giàu, người nghèo, các doanh nghiệp, chính phủ, nhà thờ, v.v... Điều quyết định một người sẽ giàu hay nghèo chính là cách họ giải quyết những khó khăn này. *Người nghèo thường*

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

nghèo chỉ đơn giản vì họ giải quyết những vấn đề của mình một cách tồi tệ". Đó là lý do tại sao người bố giàu bàn bạc công khai các khó khăn với đội ngũ hỗ trợ tài chính của mình. Ông nói: "Không ai biết hết tất cả mọi thứ cả. ***Nếu con muốn chiến thắng trong trò chơi tiền bạc thì con phải có những cái đầu thông minh và khôn ngoan nhất trong đội ngũ của mình***". Người bố nghèo thất bại vì ông nghĩ rằng mình có thể giải quyết mọi vấn đề, mà thực tế thì không phải vậy.

Sau khi người giữ sổ sách cung cấp cho bạn những bản báo cáo tài chính mỗi tháng thì hãy tổ chức các cuộc họp hàng tháng với đội ngũ của mình. Có thể đó là những giám đốc ngân hàng, kế toán viên, luật sư, nhà môi giới chứng khoán, môi giới bất động sản, môi giới bảo hiểm và nhiều người khác nữa. Mỗi chuyên gia sẽ đến bàn họp với một cách nhìn khác nhau và cách giải quyết vấn đề khác nhau. Thu thập được nhiều ý kiến không có nghĩa là bạn phải làm theo một ý kiến nào trong số đó. **Hãy lắng nghe những người khôn ngoan hơn bạn trong những lĩnh vực chuyên môn khác nhau và cuối cùng thì hãy tự quyết định lấy.**

Khi người ta hỏi tôi làm thế nào mà tôi học được nhiều thứ như thế về tiền bạc, đầu tư và kinh doanh, tôi trả lời một cách đơn giản: "Đội ngũ của tôi đã hướng dẫn tôi". Tôi đã học nhiều về đầu tư và kinh doanh trong đời sống hơn trong trường học, đơn giản vì cuộc đời chính là trường học của tôi. Tôi quan tâm đến việc giải quyết những khó khăn tài chính của mình hơn là ngồi trong lớp tập giải quyết những vấn đề tưởng tượng.

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

Sau đây là một ví dụ cho thấy đội ngũ của tôi đã hướng dẫn tôi như thế nào. Một ngày nọ, tôi gặp một trong các luật sư của mình. Ông cố giải thích cho tôi hiểu về cách làm thế nào để sử dụng các phiếu nợ miễn thuế của chính phủ. Lời giải thích của ông quá phức tạp và ông dùng những từ ngữ mà tôi chưa bao giờ nghe trước đây. Thay vì lãng phí thời gian của cả hai người, ngồi nghe ông ta nói và giả vờ là mình đã hiểu, tôi ngưng cuộc họp và lên kế hoạch sẽ tiếp tục vào một lúc khác. Vào buổi họp kế tiếp, tôi mời Kim và kế toán viên của tôi cùng tham dự và hai người họ cố giải thích giúp tôi những gì vị luật sư nói theo cách của chúng tôi.

Trước đây tôi đã nói rằng ngôn từ là công cụ của trí não. Mỗi lĩnh vực, chuyên gia sẽ sử dụng những ngôn từ khác nhau. Ví dụ như các luật sư sẽ dùng những từ ngữ khác những từ mà các kế toán viên hay những người giữ sổ sách hay dùng. Khi đầu tư thời gian để tìm hiểu rõ ràng và nhờ người khác giải thích những từ này, tôi có thể sử dụng và áp dụng chúng tốt hơn trong cuộc sống. Nói cách khác, tôi dùng các chuyên gia như những người phiên dịch để có thể sử dụng những từ ngữ này trong cuộc sống của mình. Càng hiểu rõ và sử dụng được nhiều từ thì tôi càng có thể làm ra tiền nhanh hơn và tương lai tài chính của tôi sẽ càng trở nên tốt hơn.

Cuộc họp đó làm tôi tốn khoảng vài trăm đôla chi phí, nhưng tôi biết số lời sẽ lũy thừa lên gấp nhiều lần. Nó giúp tôi hiểu được làm thế nào để mượn được hàng chục triệu đôla của chính phủ với một lãi suất rất thấp. Những kiến thức tổng hợp từ người luật sư và viên kế toán trong chủ đề này sẽ

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

làm tăng tốc rất lớn các tỉ số sức bật của tôi. Như tôi đã nói, bạn có thể tăng thu nhập của mình dần dần hoặc tăng theo lũy thừa cấp tiến. **Khi đầu tư cho vốn từ vựng và sự hiểu biết của mình, của cải của tôi đã tăng theo số lũy thừa cấp tiến.**

Vì vậy, hãy bắt đầu tập trung đội ngũ của mình. Nếu bạn không đủ tiền để thuê một đội ngũ chuyên gia đắt giá, hãy tìm những người đã về hưu nhưng vẫn đang muốn giúp đỡ và hướng dẫn người khác. Nhiều khi bạn chỉ cần đãi họ một bữa ăn là đủ. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy có rất nhiều người muốn chia sẻ kinh nghiệm cuộc sống và giúp đỡ những người khác. **Tất cả những gì bạn cần làm là hãy tỏ ra tôn trọng, đừng tranh cãi, và hãy chăm chú lắng nghe.** Cứ một tháng một lần như thế, tương lai của bạn sẽ giàu có mãi mãi.

THÓI QUEN THỨ 3: LIÊN TỤC MỞ RỘNG PHẠM VI BỐI CẢNH *VÀ* NỘI DUNG *CỦA MÌNH*

Hiện nay chúng ta đang sống trong thời đại Công nghệ Thông Tin chứ không phải trong thời đại Công nghiệp. Trong thời đại Công nghệ Thông Tin, những tài sản lớn nhất của bạn không phải là chứng khoán, cổ phiếu, quỹ hỗ tương, doanh nghiệp hay bất động sản nữa. **Tài sản lớn nhất của bạn bây giờ là những thông tin trong đầu bạn và thời đại của chúng.** Nhiều người bị tụt hậu vì những thông tin trong đầu họ là những thông tin của thời lịch sử cổ đại và họ luôn trung thành với những câu trả lời đúng đắn của ngày hôm qua nhưng lại sai lầm vào hôm nay. Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn sẽ cần phải theo kịp một thế giới thông tin thay đổi chớp nhoáng.

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

Và làm thế nào để theo kịp thời đại Công nghệ Thông Tin? Sau đây là một số việc tôi thường làm để không ngừng học hỏi. Nếu nó cũng có ích cho bạn thì rất tốt, còn nếu không thì hãy tìm con đường riêng của bạn.

1. Thư viện audio của Nightingale-Conant. Năm 1974, sau khi quyết định đi theo con đường của người bố giàu, tôi biết mình cần nhiều nhà tư vấn hơn chứ không chỉ mỗi người bố giàu là đủ. Tôi biết mình cần những thông tin không có trong các lĩnh vực giáo dục truyền thống. Năm 1974, tôi tình cờ tìm được một số băng cassette chứa những thông tin vô giá, những thông tin không chỉ bổ sung cho *nội dung* mà còn có thể mở rộng *phạm vi bối cảnh* của tôi nữa. Những cuốn băng này vừa có thể đem đến các thông tin thích hợp và xác đáng vừa có thể mở rộng thêm tầm nhận thức của tôi.

Đến hôm nay, hơn 25 năm sau, tôi vẫn còn sử dụng những sản phẩm của Nightingale-Conant. Mỗi khi cần cập nhật thông tin, tôi lại đến tìm trong danh mục của họ các chương trình có thể dạy tôi những gì tôi muốn biết. Mỗi khi cần những thông tin vô giá của các bậc vĩ nhân trên thế giới, tôi cũng đến tìm trong danh mục của họ.

Sau đây là một số cuốn băng mà bạn có thể bắt đầu tìm nghe:

1. "*Đứng đầu mọi lĩnh vực*" của Earl Nightingale. Đây là một trong những tác phẩm kinh điển vượt thời gian. Earl Nightingale là một trong những nhà lãnh đạo kinh doanh hiện đại và sự thông thái cùng kinh nghiệm lãnh đạo là những điều mà tất cả chúng ta đều cần có nếu muốn theo kịp thời đại Công nghệ Thông tin.

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

2. "*Kiếm tiền trên mạng Internet*" của Seth Godin. Cuốn băng này chứa những thông tin thực tế, cơ bản và hữu ích về việc làm thế nào để bắt đầu một ngành kinh doanh trên mạng Internet. Ngay cả khi bạn không định kinh doanh trên mạng thì cuốn băng này cũng có rất nhiều thông tin quan trọng cho bất cứ ai muốn trở nên giàu có.
3. "*Nhìn xa trông rộng*" của Brian Tracy. Cuốn băng này rất thiết yếu cho những ai nghĩ rằng tầm nhìn của mình quá hẹp. Một trong những lý do người ta thường gặp hoàn cảnh khó khăn hay không có đủ tiền là do họ thường suy nghĩ quá hạn hẹp. Cuốn băng này sẽ giúp bạn mở rộng tầm nhìn đến những triển vọng rộng lớn hơn trong cuộc sống.
4. "*Nghệ thuật sống cao cả*" của Jim Rohn. Đây là một chương trình giáo dục mở rộng bối cảnh rất tuyệt vời vì nhiều người cho rằng họ phải làm được những điều cao cả hay vượt qua những trở ngại to lớn thì mới trở nên vĩ đại. Jim Rohn đã chỉ ra rằng có một khác biệt giữa việc thực hiện những hành động vĩ đại và sống một cuộc sống *cao cả*, làm những điều đơn giản trong đời *một cách cao cả*. Sau khi nghe cuốn băng, tôi ngưng không cố gắng làm những điều tuyệt vời nữa mà thay vì thế, làm những điều bình thường một cách thật tốt đẹp.
5. "*Làm thế nào để trở thành một người không có giới hạn*" của tiến sĩ Wayne Dyer. Đây là một cuốn băng tuyệt vời về việc làm thế nào để mỗi ngày của bạn đều trở nên có ích trong việc mở rộng bối cảnh hay nhận thức để cho phép mình có được nhiều cơ hội hơn, một sức khỏe tốt hơn, một

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

cuộc sống hạnh phúc hơn và đối mặt với các vấn đề bằng một thái độ tích cực hơn.

Mỗi khi tập thể dục hoặc lúc đang lái xe, tôi thường lắng nghe một cuộn băng của Nightingale-Conant. Khi người ta hỏi tôi về việc tìm kiếm các nhà tư vấn dày kinh nghiệm, tôi thường chỉ họ đến danh mục băng cassette của Nightingale-Conant và tìm nhà tư vấn mà họ muốn học hỏi.

2. Tôi đăng ký các bản tin tài chính doanh nghiệp sau:

1. "*Phố Wall của Louis Rukeyser*" của Louis Rukeyser. Tôi thấy những thông tin của ông ta rất sâu sắc. Các bản tin này rất quan trọng đối với những ai muốn theo kịp những gì đang diễn ra trên phố Wall.
2. "*Chiến lược đầu tư*" của James Dale Davidson và Lord Rees-Mogg. Hai người này có một viễn cảnh toàn cầu về kinh tế thế giới. Những thông tin của họ cũng rất sáng suốt và rất hữu ích cho các nhà đầu tư giàu có.
3. "*Tóm lược sách kinh doanh audio*". Hàng tháng tổ chức này xuất bản các bản in tóm lược và một chương trình trên audio cassette về những cuốn sách kinh doanh mới nhất. Tôi thấy tốt hơn là nên đọc phần tóm tắt và nghe cuốn băng trước khi quyết định mình có muốn đọc cuốn sách này hay không.

Chúng ta đang tiến đến một kỷ nguyên của những cơ hội chưa từng có. Nếu tất cả những gì bạn muốn là một số lương cao, bạn sẽ bỏ lỡ kỷ nguyên này trong lúc những người khác đang trở nên siêu giàu có. Nếu không muốn bỏ lỡ nó, **hãy tập một thói quen tiến lên phía trước và nhìn thấy điều mà người khác không thấy.**

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

THÓI QUEN THỨ 4: TIẾP TỤC TRƯỞNG THÀNH

Một ngày kia, một người bạn đến than phiền với tôi là anh ta đã mất vài triệu đôla trong thị trường chứng khoán. Đây là lần đầu tiên anh ta đầu tư, năm 1995, và đã phải mượn tiền để mua chứng khoán, sau khi thị trường sụp đổ thì gần như anh ta bị mất hết mọi thứ, kể cả ngôi nhà đang ở. Anh ta liên tục ca cẩm và cuối cùng thì tôi thấy như thế là đủ rồi. Tôi bảo: "Thôi nào, đứng lên đi chứ. Anh đã lớn rồi chứ có phải trẻ con đâu. Điều gì khiến anh nghĩ rằng thị trường chứng khoán luôn luôn tăng giá!"

Lời nói của tôi không xoa dịu được anh ta. Anh ta tiếp tục nói: "Sao Alan Greenspan không hạ lãi suất sớm hơn? Sao lại phải tăng chúng lên? Chính tại lỗi của ông ta và lỗi của người môi giới chứng khoán mà bây giờ tôi mất hết mọi thứ. Làm sao tôi trả nợ được đây? Tại sao chính phủ liên bang không làm một điều gì đó để giúp đỡ những người thất bại trong thị trường chứng khoán chứ?"

Tôi quay lưng bước đi và nhắc lại: "***Hãy đứng lên***".

Người bố giàu thường nói: "Người ta già đi nhưng không nhất thiết đã lớn lên. Nhiều người đi từ vòng tay che chở của bố mẹ sang nương tựa nơi các công ty hay chính phủ. Nhiều người hy vọng người khác sẽ lo lắng cho họ hay chịu trách nhiệm về sự thiếu khôn ngoan và chín chắn của họ. Chính vì vậy nên họ tìm kiếm những công việc bảo đảm hoặc sự quan tâm của chính phủ. Rất nhiều người suốt đời tìm kiếm một công việc ổn định, suốt đời né tránh rủi ro, né tránh sự trưởng thành và luôn luôn tìm kiếm những bậc đại diện bố mẹ để

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

chăm sóc cho mình". Tôi biết nhiều người sẽ không thể sống sót nếu không có Bảo hiểm Xã hội. Tôi biết nhiều người chưa đủ tuổi để được rút Bảo hiểm Xã hội, vậy mà họ vẫn tiếp tục tin tưởng rằng Bảo hiểm Xã hội và Y tế sẽ chăm sóc cho họ trong tương lai. Mạng lưới an sinh xã hội này được tạo ra trong thời đại Công nghiệp và chỉ dành cho những người thực sự cần kíp. Không may là ngày nay, nhiều người, kể cả những trí thức học vấn cao, cũng đang trông chờ chính phủ sẽ chăm lo cho họ. Chúng ta đang ở trong thời đại Công nghệ Thông tin và đã đến lúc chúng ta bắt đầu phải tự trưởng thành về mặt tài chính.

Khi rời trung học, tôi nghĩ mình đã trưởng thành và biết hết tất cả mọi thứ, nhưng hôm nay thì tôi thường nói: "Ước gì mình có thể tìm hiểu lại tất cả những gì mình đã biết". Tôi cho rằng trưởng thành không có nghĩa là làm mọi việc khác đi khi chúng ta lớn lên. Trong cuộc sống, tiếp tục làm cùng một việc mỗi ngày sẽ đưa đến sự phát triển tinh thần và tình cảm theo một cách nào đó. Thế giới đang thay đổi, sự trưởng thành cũng phức tạp hơn và chúng ta cũng vậy.

Một trong những thay đổi của thế giới là sẽ không có nhiều công việc bảo đảm và an toàn tài chính nữa. Các công ty đang đẩy mọi người ra một thế giới lạnh lùng và bảo họ: "Đừng hy vọng chúng tôi sẽ chăm lo cho anh một khi anh không còn làm việc cho chúng tôi nữa". Họ cũng nói rằng: "Tốt hơn anh nên tìm cách dựa vào thị trường chứng khoán khi không còn làm việc nữa". Tuy nhiên, trong một thế giới thực sự lạnh lẽo và khắc nghiệt như vậy, trông chờ thị trường chứng khoán tăng giá quả là ngớ ngẩn. Trưởng thành có nghĩa

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

là sẵn sàng chịu trách nhiệm ngày càng nhiều hơn về chính mình, về những hành vi cử chỉ cũng như việc học hỏi không ngừng và sự chín chắn của bản thân. Nếu muốn có một tương lai tài chính đảm bảo và an toàn, bạn cần hiểu rằng thị trường lên xuống rất thất thường và không ai ở đó để bảo vệ cho bạn cả. Càng trưởng thành nhanh chóng và càng có thể đối mặt với một thực tế khắc nghiệt như vậy, bạn càng có thể trưởng thành hơn trong tương lai. Trong thời đại Công nghệ Thông tin, ngày càng có nhiều người cần phải trưởng thành và thoát khỏi những ý tưởng của thời đại Công nghiệp cũ với hy vọng một người nào đó sẽ chịu trách nhiệm về sự ổn định công việc và an toàn tài chính cho mình.

Tôi e rằng trong vòng chưa đến 10 năm nữa, thời đại Công nghiệp sẽ biến mất không còn dấu tích. Chúng ta sẽ nhận ra điều đó khi chính phủ công nhận phá sản và không thể giữ được những lời hứa về tài chính của họ. Nếu trong 20 năm tới, khi nhiều người bắt đầu hốt hoảng rút tiền trong tài khoản 401(k) ra thì thị trường sẽ bắt đầu sụp đổ, nhiều người sẽ thất vọng và Mỹ có thể sẽ rơi vào một cuộc khủng hoảng kinh tế ngắn kỳ hoặc thậm chí là tình trạng đình đốn trầm trọng. Nếu điều này xảy ra, cuối cùng thì hàng triệu người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số Mỹ cũng sẽ phải trưởng thành với con cái họ. Trưởng thành có nghĩa là bạn ngày càng ít phụ thuộc vào người khác hơn, ngày càng có khả năng chăm lo cho bản thân và những nhu cầu của mình cũng như của người khác. Với tôi, trưởng thành là một quá trình lâu dài, một quá trình mà nhiều người né tránh bằng cách tìm kiếm một công việc bảo đảm và một sự an toàn tài

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

chính do người khác cung cấp, một người nào khác chứ không phải chính bản thân họ.

Tiếp tục trưởng thành là một thói quen quan trọng. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn sẽ cần phải trưởng thành nhanh hơn nhiều người khác.

THÓI QUEN THỨ 5: SẴN SÀNG THẤT BẠI

Khác biệt lớn nhất giữa người bố giàu và người bố nghèo là người bố nghèo của tôi không bao giờ sẵn sàng chấp nhận thất bại. Ông nghĩ rằng phạm lỗi là dấu hiệu của sự thất bại, nói cho cùng ông vẫn là một giáo viên. Người bố nghèo cũng cho rằng mỗi vấn đề trong cuộc sống chỉ có một câu trả lời duy nhất là đúng đắn.

Người bố giàu thường phiêu lưu vào những lĩnh vực mà ông không hiểu biết nhiều. Ông tin vào việc có những mơ ước lớn, chấp nhận những thử thách mới và phạm những sai lầm nhỏ. Lúc cuối đời, ông bảo tôi: "Suốt đời bố con luôn giả vờ rằng mình biết hết tất cả mọi thứ và luôn né tránh sai lầm dù là nhỏ nhất. Đó là lý do tại sao vào những lúc cuối đời, ông ấy bắt đầu phạm những sai lầm lớn". Người bố giàu còn nói: "Một trong những điều tuyệt vời của việc sẵn sàng thử những điều mới và chấp nhận phạm sai lầm là chúng sẽ giúp con trở nên khiêm tốn hơn. ***Những người khiêm tốn luôn học hỏi được nhiều hơn những người kiêu căng ngạo mạn***".

Trong nhiều năm, tôi đã thấy người bố giàu lao vào các dự án kinh doanh đầy rủi ro mà ông chưa hiểu biết nhiều về chúng. Ông ngồi lắng nghe và đặt câu hỏi suốt hàng giờ,

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

hàng ngày, hàng tháng cho đến khi có được những kiến thức cần thiết. Ông luôn tỏ ra khiêm tốn và đặt những câu hỏi ngớ ngẩn. Ông bảo: "Tỏ ra mình thông minh mới thật sự là ngu ngốc".

Người bố giàu ***luôn sẵn lòng phạm sai lầm.*** Khi phạm lỗi ông luôn sẵn sàng xin lỗi. Ông không cố gắng chứng tỏ mình đúng vào mọi lúc. Ông nói: "Ở trường chỉ có một câu trả lời đúng duy nhất. Nhưng trong đời sống thì thường không chỉ có một giải pháp đúng. Nếu người khác có một giải pháp tốt hơn con thì hãy nắm lấy, khi đó con sẽ có hai giải pháp đúng". Ông còn nói thêm: "Những người chỉ có một câu trả lời đúng thường có ba đặc tính. *Thứ nhất*, họ thường rất thích tranh cãi và luôn tự phòng thủ. *Thứ hai*, họ thường là những người rất tẻ nhạt. *Và thứ ba*, họ thường rất cổ hủ vì họ không nhận ra rằng khi thời gian trôi qua thì đôi khi, câu trả lời của họ không còn chính xác nữa".

Và như thế, lời khuyên của người bố giàu là: "***Hãy biết sống. Hãy làm những điều táo bạo và mỗi ngày hãy mạo hiểm một chút.*** Ngay cả khi không trở nên giàu có, thói quen này cũng sẽ giúp cuộc sống thú vị hơn và giúp con người trẻ trung hơn".

Không may là người bố nghèo của tôi suốt đời chỉ làm những việc *duy nhất đúng đắn*. Ông trở thành một giáo viên, ông đụng chạm với các sếp vì bực bội với sự tham nhũng trong chính phủ và cũng bởi vì đó là một điều đúng đắn phải làm. Vào những năm cuối đời, suốt hai mươi năm ông ngồi trước TV giận dữ vì ông đã làm những điều đúng đắn mà

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

dường như không ai quan tâm đến. Ông rất tức giận khi nghĩ về những người cùng thế hệ mà ông cho là đã làm những việc sai trái nhưng giờ lại rất giàu có hoặc lên đến những địa vị cao.

Người bố giàu nói: "Đôi khi những điều đúng đắn khi con mới bước vào đời lại không còn đúng nữa vào lúc cuối cuộc đời của con. ***Rất nhiều người không thành công đơn giản vì họ sợ thay đổi hoặc không thể thay đổi với thời gian.*** Đôi khi để được đúng đắn, chúng ta cần phải sai lầm. Nếu chúng ta muốn học cách đi xe đạp, chúng ta phải chấp nhận phạm sai lầm trong một thời gian. Hầu hết mọi người không thành công bởi vì họ muốn đúng mà không sẵn sàng sai. Chính nỗi sợ bị thất bại đã khiến họ thất bại. Chính nỗi khao khát được hoàn hảo đã khiến họ không hoàn hảo. Chính nỗi lo mọi việc sẽ trở nên tồi tệ đã khiến họ cảm thấy bản thân hoàn toàn tồi tệ".

Với những người sợ thất bại hoặc sợ phạm lỗi, tôi đã viết một chương trình audio cassette với Nightingale-Conant có tựa đề "*Những bí mật của* người bố giàu", đó là một thế giới được tạo ra để chúng ta không thất bại, thế giới này được thiết lập để chúng ta có thể chiến thắng. Nhưng điều khó khăn nhất là bạn phải sẵn sàng thất bại trước rồi mới chiến thắng sau. Cuốn băng này sẽ giúp bạn vượt qua nỗi sợ thất bại. Một khi đã hiểu được *Những bí mật của* người bố giàu, bạn sẽ sẵn sàng thất bại hơn để chuẩn bị cho chiến thắng. Như người bố giàu đã nói: "Những người né tránh thất bại cũng chính là né tránh sự thành công. Thất bại là mẹ thành công".

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

Tóm lại, mỗi ngày người bố giàu đều sẵn sàng chấp nhận thất bại một chút. Người bố nghèo của tôi thì lại gắng hết sức để không bị thất bại. Sự khác biệt giữa những thói quen vặt vãnh này đã tạo nên một khác biệt rất lớn vào lúc cuối cuộc đời họ.

THÓI QUEN THỨ 6: HÃY LẮNG NGHE CHÍNH MÌNH

Thói quen cuối cùng và quan trọng nhất đối với những ai muốn về hưu sớm trong sự giàu có là ***hãy tập lắng nghe chính mình.*** Người bố giàu thường nói: "Quyền lực mạnh mẽ nhất mà bố có được là những điều bố tự nhủ với chính mình và những điều mà bố tin tưởng". Thói quen này là một cách khác để diễn tả nhận thức hay phạm vi bối cảnh của bạn. Nói cách khác, hãy chú ý đến những điều bạn tự nhủ với mình vì mỗi ngày trôi qua, chúng sẽ trở thành thực tế của bạn.

Người bố giàu bảo: "Những người thất bại thường tập trung nhiều vào những gì họ không muốn trong cuộc sống chứ không tìm hiểu cụ thể những gì họ muốn. Đó là sự khác biệt. Đó là thói quen. Và đối với tiền bạc cũng vậy".

Tôi đáp: "Như vậy có một sự khác biệt lớn giữa những người thường nói rằng: 'Tôi không muốn nghèo khổ' và những người nói rằng: 'Tôi muốn giàu có'".

Người bố giàu gật đầu: "Với ta thì trí não con người không nghe được những chữ *'muốn'* hay *'không muốn'*. Nó chỉ nghe được những chủ đề đang được bàn luận, những chữ như mập, ốm, khỏe, yếu, giàu, nghèo. Chủ đề đó là gì thì con cũng sẽ trở nên như vậy".

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

Tôi hỏi: "Vậy khi một người nói rằng 'Tôi không muốn mất tiền' thì trí não của anh ta chỉ nghe được hai chữ *'mất tiền'* thôi à?"

Người bố giàu trả lời: "Với ta thì như vậy đấy".

"Vậy nghĩa là mọi người thường chỉ nói về những điều họ không muốn hoặc nói về những điều họ không thể có".

"Đúng vậy. Nhưng bố thường làm nhiều hơn thế, và đó là một trong những thói quen của bố".

Tôi hỏi: "Làm nhiều hơn là nói ra những gì bố muốn à?"

Người bố giàu gật đầu và giải thích cho tôi một trong những thói quen quan trọng nhất trong cuộc sống. Ông nói: "Tất cả chúng ta đều luôn cảm thấy lo lắng, ngập ngừng và ngờ vực. Đó là một phần con người. Khi bố có những cảm giác đó, đầu tiên bố sẽ kiểm tra lại suy nghĩ của mình. Nếu cảm thấy mọi thứ thật tệ hại hay đang e sợ điều gì, bố biết mình đã nói hay đã nghĩ đến cái gì đó có thể dẫn đến những cảm giác ấy".

"Đúng thế, rồi sao nữa ạ?"

"Khi đó bố sẽ thay đổi những suy nghĩ hay lời nói của mình thành những điều mình muốn. Ví dụ, nếu sợ mất tiền trong một chuyến đầu tư, bố sẽ tự nhủ: 'Mình sợ điều gì chứ? Thực sự mình muốn những gì? Và mình cần phải làm gì để có được điều mình muốn?' Nếu để ý, con sẽ thấy tất cả đều là những câu hỏi mở rộng nhận thức đến những khả năng và những thực tế mới".

Tôi gật đầu: "Sau đó thì sao?"

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

"Sau đó bố sẽ ngồi yên lặng cho đến khi không còn cảm giác sợ hãi nữa và bắt đầu có được những cảm giác mình muốn. Khi đã có những cảm giác và những suy nghĩ mà mình muốn thì bố bắt đầu hành động. Trước tiên bố sẽ chuẩn bị cho bản thân, chuẩn bị một tinh thần đúng đắn và một cảm xúc mà mình muốn có chứ không phải một cảm xúc mình không muốn, sau đó bố sẽ bắt tay vào hành động".

Tóm tắt quá trình này là:

1. **Hãy chú ý đến những suy nghĩ bạn không muốn và đổi chúng thành những suy nghĩ về những điều bạn muốn.**
2. **Hãy chú ý đến những cảm xúc bạn không muốn và đổi chúng thành những cảm xúc về những điều bạn muốn.**
3. **Hãy hành động và tiếp tục tiến lên, hãy sửa chữa nếu cần, cho đến khi có được những gì bạn muốn chứ không phải những gì bạn không muốn.**

THỰC HIỆN

Một vài năm trước, tôi đang ở Las Vegas vào một buổi tối. Tôi thường không chơi những trò cờ bạc nhưng vì lúc đó khá rảnh rỗi nên tôi quyết định chơi vài ván. Ngay khi vừa chạm đến bàn cờ, tôi cảm thấy người mình như căng ra vì nỗi lo sợ sẽ bị mất tiền, khi đó trí não tôi bắt đầu nói: "Mình chỉ mất khoảng 200$ thôi, sau đó mình sẽ dừng lại".

Ngay lập tức, tôi thay đổi suy nghĩ của mình sang một hướng khác: "Mình có 200$ để chơi và chừng nào thắng được 500$ thì mình sẽ dừng lại". Tôi đã có chiến lược bắt đầu và

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

chiến lược kết thúc. Sau đó tôi ngồi xuống bàn và nhìn nhà cái chia bài, nhưng tôi vẫn không thể đặt tiền ra. Tôi có thể cảm thấy nỗi lo thất bại nhảy tưng tưng trong lồng ngực. Tôi tập trung sự chú ý vào việc thay đổi những cảm giác thất bại thành những cảm giác chiến thắng. Chỉ khi tôi có thể cảm thấy sự tự tin của một người chiến thắng trong tâm can mình thì tôi mới bắt đầu chơi. Và dù ban đầu tôi thua mất một ít nhưng tôi vẫn luôn tập trung vào những suy nghĩ và những cảm giác chiến thắng. Sau một giờ, tôi bước ra với số tiền 500$ trong túi.

Một buổi tối nữa, tôi có việc quay trở lại Las Vegas. Một lần nữa tôi trở lại quá trình này. Vấn đề là lần này tôi không thắng được dù đã cố gắng tập trung những suy nghĩ và cảm giác của mình. Khi đã thua trắng 200$, tôi phải chiến đấu với những cảm giác của mình, không đặt thêm tiền nữa. Bước khỏi bàn chơi là một trong những việc khó nhất mà tôi phải làm. Tôi muốn theo đuổi số tiền của tôi.

Khi bước đi, tôi có thể nghe thấy lời người bố giàu vang vọng đâu đó: "Mặc dù có những suy nghĩ và những cảm xúc tích cực nhất, đôi khi mọi việc vẫn không theo ý con muốn. ***Người chiến thắng là người biết được lúc nào nên chấm dứt và kết thúc.*** Một người chiến thắng cần phải hiểu rằng thất bại là mẹ thành công. Chỉ có một người thất bại mới ngồi lại mãi mãi và đánh mất mọi thứ với hy vọng chứng tỏ rằng mình không phải là một người thất bại".

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

NHỮNG MỐI QUAN HỆ TUYỆT VỜI

Quá trình lựa chọn cách suy nghĩ và cảm nhận của bạn cũng rất có ích trong các mối quan hệ. Có những khi tôi cảm thấy rất bực bội khi nghĩ về những việc mà Kim, vợ tôi, không chịu làm. Và đôi khi tôi cảm thấy yêu cô ấy say đắm khi nghĩ đến những việc mà cô ấy đã làm cho tôi hoặc những việc chúng tôi đã cùng làm với nhau.

Ban nhạc Righteous Brothers có một bài hát nổi tiếng nhan đề: "Anh đã đánh mất cảm giác yêu thương". Trong lĩnh vực kinh doanh và đầu tư, nhiều người đã "đánh mất cảm giác chiến thắng".

HÃY GIỮ LÒNG TRUNG THỰC

Trong giai đoạn từ 1985 đến 1994, tôi và Kim đã tập trung vào những điều chúng tôi muốn và cố gắng hết sức để có được những cảm xúc theo ý muốn và những cảm xúc như khi giấc mơ của chúng tôi trở thành sự thực. Dù có những lúc mọi việc không diễn ra theo ý muốn nhưng chính việc tập trung vào những điều mình muốn đã giúp chúng tôi vượt qua những lúc khó khăn. Lựa chọn cách suy nghĩ và cách cảm nhận là một thói quen quan trọng mà người bố giàu đã dạy tôi.

Điểm cốt lõi của thói quen này là tôi luôn cố gắng có được những suy nghĩ và cảm xúc mà mình muốn, nhất là mỗi khi cảm thấy lo ngại hay nghi ngờ bản thân. Với tôi, đó là một thói quen tốt thay vì để cho những cảm giác ngờ vực và ngại ngùng điều khiển cuộc sống của mình. Dù việc đó không thể bảo đảm rằng tôi sẽ luôn luôn chiến thắng nhưng nó vẫn là

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

một thói quen tốt cho phép tôi đôi lúc chiến thắng khi đang muốn rút lui. Hãy luôn nhớ rằng ***đôi khi người chiến thắng cũng thất bại, nhưng điều đó không có nghĩa là họ phải suy nghĩ và cảm nhận như một kẻ thất bại.***

Như Nike đã nói: "Hãy làm đi". Trong cuộc sống, dường như những người chiến thắng luôn tập trung vào những gì họ muốn và những kẻ thất bại luôn tập trung vào những gì họ không muốn. Đó là lý do vì sao ***thói quen lắng nghe tiếng nói của chính mình là rất quan trọng.*** Những người chiến thắng luôn giữ những cảm giác và suy nghĩ chiến thắng dù họ đang thất bại. Đó là một thói quen rất cần thiết trong cuộc sống.

BẠN CÓ THỂ TẬP NHỮNG THÓI QUEN NÀY ĐƯỢC KHÔNG?

Trước khi tiếp tục, tôi muốn nhấn mạnh một lần nữa rằng: những thói quen cơ bản này rất quan trọng. Chúng là những thói quen dễ dàng mà bất cứ ai trên 18 tuổi đều có thể làm được. Tuy nhiên, dù những việc đó rất dễ nhưng tôi e rằng có rất ít người có thể biến chúng thành những thói quen.

Nếu bạn có thể làm cho những việc đơn giản này trở thành những thói quen suốt đời, những bước hành động trong các chương sau sẽ rất dễ dàng đối với bạn. Người bố giàu đã nói: "Câu chuyện 'Ba chú heo con' không chỉ là một câu chuyện cổ tích. Đó là một câu chuyện thực. Nếu con muốn xây một ngôi nhà gạch thì con cần có những thói quen tốt, vì những thói quen tốt chính là những viên gạch xây nên sự giàu có".

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

CHƯƠNG 15

Sức bật của tiền bạc

AI LÀ NGƯỜI LÀM VIỆC VẤT VẢ HƠN? BẠN HAY TIỀN BẠC CỦA BẠN?

Ngày 12/03/2001, các kênh tài chính rất thất vọng vì sự suy sụp của thị trường chứng khoán. Ngày 10/02/2000, chỉ một năm trước đó, chỉ số NASDAQ đã lên đến mức cao nhất từ trước đến nay là 5048,62. Vào ngày 12/03/2001, chỉ số NASDAQ là 1923, giảm xấp xỉ 62% trong khoảng một năm. Cũng chỉ trong ngày hôm đó, các cổ đông đã mất gần 554 tỷ đôla hối đoái. Dĩ nhiên có rất nhiều người quan tâm đến vấn đề này, một số lo ngại còn một số giận dữ.

Trên kênh tài chính nọ, có một nhà bình luận nói một điều mà tôi rất chú ý trong nhiều năm. Ông ta nói: "Nhiều nhà đầu tư giàu có chỉ giàu lên khi thị trường sụp đổ. Họ giàu vì họ không ngừng ra vào thị trường. Tôi cảm thấy thật đáng tiếc cho những người lao động đã bị mất hết số tiền trong kế hoạch hưu trí. Họ đã để dành số tiền về hưu của mình trong thị trường vì họ buộc phải làm như thế".

Kim, vợ tôi, cũng đang ngồi xem chương trình và nghe nhà bình luận nói chuyện. Kim bảo: "Đứng nhìn kế hoạch

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

hưu trí của bạn bị sụp đổ cũng chẳng khác gì đứng nhìn ngôi nhà của bạn bị cháy mà không có đến một vòi nước dập lửa".

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, tôi đã viết rằng người nghèo và người trung lưu đầu tư vào những quỹ hỗ tương còn người giàu đầu tư vào các quỹ rào. Dù nhiều người cho rằng quỹ rào là quá mạo hiểm nhưng tôi không đồng ý lắm. Tôi nghĩ rằng quỹ hỗ tương còn mạo hiểm hơn nhiều, đơn giản vì hầu hết các loại quỹ hỗ tương đều chỉ có khuynh hướng hữu dụng khi thị trường đi lên. Ít ra thì đối với một số loại quỹ rào, bạn có thể làm ra tiền bất chấp thị trường đi lên hay đi xuống. Xét về lâu dài thì bạn thấy loại nào mạo hiểm hơn? Bạn sẽ cảm thấy thế nào khi bạn đang chuẩn bị về hưu thì quỹ hưu trí của bạn chỉ còn một nửa? Ít ra thì nếu bạn mua bảo hiểm hỏa hoạn cho ngôi nhà, bạn có thể xây lại nó trong vòng chưa đến một năm nếu nó bị cháy trụi. Với nhiều người, họ thậm chí có thể không có đủ thời gian để xây dựng lại quỹ hưu trí nếu nó bị sụp đổ vào giai đoạn cuối đời của họ.

CÓ PHẢI TIỀN BẠC CỦA BẠN CHỈ NGỒI YÊN MÀ KHÔNG LÀM GÌ CẢ?

Một trong những lý do mà người ta làm việc vất vả suốt đời đơn giản vì họ được dạy phải làm việc nhiều hơn tiền bạc. Khi nghĩ đến chuyện đầu tư, hầu hết mọi người chỉ *gởi* tiền vào tài khoản tiết kiệm hoặc vào tài khoản hưu trí trong khi vẫn tiếp tục làm việc vất vả. Vừa làm việc họ vừa hy vọng số tiền của mình cũng đang làm việc. Sau đó khi một điều gì đó như một cơn khủng hoảng tài chính ập đến thì số

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

tiền gởi của họ bị tiêu hao đi và hầu hết mọi người đều không nhận được bảo hiểm do khủng hoảng tài chính.

Người bố giàu nói: "Suốt đời, hầu hết mọi người đều xây dựng những ngôi nhà tài chính bằng rơm cỏ, những ngôi nhà không thể chịu được gió, mưa, lửa và những con chó sói xấu xa".

Đó là lý do tại sao người bố giàu dạy tôi và con trai ông cách làm thế nào để khiến tiền bạc hoạt động. Để minh họa rõ hơn về điểm này, trong một chuyến cắm trại, ông bảo tôi và Mike nhảy qua nhảy lại trên đống lửa trại. Ông nói: "Nếu con chuyển động thì ngay cả lửa cũng không bén đến con được. Nhưng nếu con đứng gần đống lửa, dù không đứng ngay vào đống lửa thì cuối cùng con cũng sẽ bị nóng". Buổi sáng hôm ấy, khi nhìn thị trường chứng khoán sụt giá ngày càng thấp, tôi như nghe người bố giàu đang kể lại câu chuyện ấy cho chúng tôi. Người nào đứng yên với số tiền đứng yên thì sẽ bị nóng. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải làm việc chăm chỉ hơn và nhanh hơn. Số tiền của bạn cũng sẽ phải làm việc như thế. Để tiền bạc ở yên một góc cũng giống như ngồi nhìn một đống lá khô chờ đợi một tia lửa có thể biến đống lá ấy thành một đống lửa liên hoan.

TIỀN BẠC CỦA BẠN CÓ NHANH NHẸN KHÔNG?

Một trong những lý do tôi và Kim có thể về hưu sớm là vì chúng tôi luôn buộc tiền bạc phải hoạt động. Người bố giàu thường gọi khái niệm này là *vận tốc tiền bạc*. Ông nói: "Tiền bạc của con cần phải giống như một chú chó săn chim. Nó

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

giúp con tìm một con chim, bắt con chim này, sau đó lại tiếp tục đi tìm bắt một con chim khác. Tiền bạc của hầu hết mọi người đều như những con chim chỉ biết bay đi mà không trở lại". Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, một điều rất quan trọng là phải biết làm cho tiền bạc của mình trở thành một con chó săn chim, mỗi ngày nó phải biết đi ra ngoài và đem về nhà ngày càng nhiều tài sản.

Ngày nay, nhiều nhà kế hoạch tài chính và nhiều nhà quản lý quỹ hỗ tương nói với một nhà đầu tư trung bình rằng: "Hãy đưa tiền cho chúng tôi và chúng tôi sẽ khiến chúng làm việc cho anh". Hầu hết các nhà đầu tư đều nhắc lại câu thần chú: "Đầu tư dài hạn, mua, giữ và đa dạng hóa". Và như thế, số tiền của họ đọng lại và họ lại tiếp tục đi làm. Với hầu hết các nhà đầu tư, đây là những ý tưởng khá tốt, bởi vì hầu hết đều không quan tâm đến việc học cách khiến tiền bạc làm việc cho mình, và bởi vì dường như họ thích làm việc chăm chỉ để kiếm tiền. Vấn đề với những kế hoạch của các nhà đầu tư trung bình là chúng không phải những chiến lược đầu tư phong phú và cũng không an toàn hơn chút nào.

Tôi và Kim không cất tiền trong tài khoản hưu trí để có thể về hưu sớm. Chúng tôi biết rằng cần phải bắt tiền bạc làm việc và làm việc ngày càng nhiều để có thể có được ngày càng nhiều tài sản. Một khi tiền bạc của chúng tôi đã kiếm được một tài sản, số tiền đó sẽ nhanh chóng được sử dụng lại để đi tìm một tài sản khác đem về. Chiến lược mà chúng tôi sử dụng để buộc tiền bạc làm việc và kiếm được ngày càng nhiều tài sản là một chiến lược mà hầu hết mọi người đều có thể sử dụng. Như tôi đã hứa, cuốn sách này sẽ

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

liệt kê những điều mà tất cả mọi người đều có thể làm để trở nên giàu có.

GIỮ CHO TIỀN BẠC LUÔN HOẠT ĐỘNG

Một trong những chiến lược chúng tôi sử dụng để giữ tiền bạc luôn hoạt động là mua một tài sản cho thuê, và trong vòng một hoặc hai năm sau, chúng tôi tiếp tục lấy số tiền được trả và mua một tài sản cho thuê khác. Như thế, chúng tôi đã làm theo lời khuyên của người bố giàu là sử dụng tiền bạc như một chú chó săn chim. Những người trung bình gọi quá trình này là *số vay cầm cố gia sản*. Một số người khác gọi nó là *số vay củng cố hóa đơn* để trả dứt những món nợ thẻ tín dụng. Anh có thể thấy là tôi và Kim đi mượn tiền để mua đầu tư còn một người trung bình thì dùng vốn vay nợ để trả hết những món nợ xấu. Đó là ví dụ về một con chim bay ra ngoài cửa sổ. Dù đó cũng là vận tốc tiền bạc nhưng là vận tốc tiền bạc bay đi chứ không phải vận tốc tiền bạc bay về.

VÍ DỤ

Sau đây là một ví dụ đơn giản về việc chúng tôi đã đầu tư và mượn tiền để đầu tư vào những tài sản khác như thế nào. Năm 1990, tôi và Kim thấy có người rao bán ngôi nhà trong một khu lân cận xinh xắn ở Portland, Oregon. Chủ nhà rao giá 95.000$ nhưng ngôi nhà không bán được. Vào lúc đó kinh tế đang suy sụp, mọi người đều đang gặp khó khăn và có rất nhiều ngôi nhà được rao bán trên thị trường. Hẳn chúng tôi đã đề nghị mua sớm hơn nhưng ngôi nhà này không phù hợp

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

với dự định đầu tư của chúng tôi. Nó là một ngôi nhà quá đắt và quá đẹp để có thể cho thuê dài hạn. Nếu ngôi nhà này ở San Francisco, hẳn nó sẽ trị giá đến 450.000$. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn để ý đến nó vì chúng tôi biết rằng nó có thể rất giá trị và đầy tiềm năng.

Trên đường lui tới sân bay, chúng tôi thường đi ngang ngôi nhà để xem nó đã được bán chưa. Khoảng sáu tháng sau, cuối cùng chúng tôi gõ cửa và thấy người chủ nhà đang rất lo lắng và sẵn sàng lắng nghe mọi mặc cả. Ông ta đang thiếu nợ 56.000$, vì vậy nên chúng tôi đề nghị giá 60.000$ và cuối cùng thỏa thuận với giá 66.000$. Tôi đưa ông ta 10.000$ và chúng tôi lấy đi món đồ cầm cố hiện tại của ông. Khoảng một tháng sau, gia đình người chủ nhà dời đi California và rất vui vẻ vì đã bán được ngôi nhà. Họ không kiếm được nhiều tiền nhưng cũng không thua lỗ nhiều. Ngôi nhà được cho thuê ngay lập tức và mỗi tháng chúng tôi bắt đầu kiếm được khoảng 75$ lưu kim tích cực sau khi đã trả hết mọi thứ nợ nần và chi phí. Khoảng 2 năm sau, thị trường tăng giá và rất nhiều người đề nghị chúng tôi bán ngôi nhà này, giá mua cao nhất là 86.000$. Tôi và Kim vẫn không chấp nhận dù cái giá khá hấp dẫn. Nếu chúng tôi bán nó đi, hẳn chúng tôi sẽ thấy mình có xấp xỉ 100% số tiền mặt hàng năm được minh họa bởi các con số sau:

86.000$	Giá đề nghị mua
66.000	Giá đã mua
20.000	Lời

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

20.000 = xấp xỉ 200% trong 2 năm với 10.000$ tiền mặt thu được mỗi năm (tôi nói là xấp xỉ vì vẫn có những chi phí khác liên quan đến vấn đề giao dịch và không được tính vào tài khoản).

Dù 100% số tiền mặt là khá hấp dẫn nhưng chúng tôi vẫn không bán. Ngôi nhà ở trong một khu vực tuyệt vời và chúng tôi cảm thấy là cuối cùng thì có thể nó sẽ lên đến 150.000$ trong vòng từ 3 đến 5 năm nữa. Thay vì bán ngôi nhà, chúng tôi quyết định mua nhiều hơn, lúc này thị trường đang thay đổi nhiều cả về giá bán cũng như thu nhập cho thuê.

Với những dấu hiệu rõ ràng của thị trường, tôi và Kim sử dụng một số vay cầm cố gia sản. Số dư cầm cố của chúng tôi lúc này chưa đến 55.000$ và số tiền ước định lên đến khoảng 95.000$. Giá thuê có thể đủ để trả khoảng 70.000$, vậy nên chúng tôi tính toán lại và thấy mình bỏ túi được khoảng 15.000$. Chúng tôi đã lấy được tiền lại và vẫn còn sở hữu món tài sản đó. Con chó đã bắt được con chim và bây giờ thì chúng tôi có thể đi ra ngoài tìm một con chim khác. Trên hết, con chó của chúng tôi lúc này trị giá 15.000$.

Trong vòng vài tháng, sau khi xem xét vài trăm bất động sản, chúng tôi đã tìm ra mục tiêu của mình. Đó là một ngôi nhà lớn trong cùng khu vực. Ngôi nhà trông không được đẹp mắt vì chủ nhà đã cho con cái sống ở đó trong nhiều năm. Cái giá được chủ nhà đưa ra là 98.000$ và sau vài lần trả giá, chúng tôi mua nó với giá 72.000$ và bỏ thêm 4.000$ để sơn sửa rồi đem cho thuê.

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

Cuối năm 1994, chúng tôi bán cả hai căn nhà với mỗi căn trị giá gần 150.000$ và dùng số tiền này mua một căn hộ lớn ở Arizona, nơi giá cả thị trường vẫn còn đang giảm sút.

Bên cạnh việc giữ tiền bạc hoạt động còn có một số điểm mà tôi muốn nói rõ.

1. Chúng tôi đã làm tốt mọi việc vì thị trường suy sụp và điều đó cho phép chúng tôi có thời gian tìm kiếm và thương lượng những vụ đầu tư nhạy cảm. Nếu thị trường đang tăng giá, chúng tôi có thể sẽ gặp nhiều khó khăn hơn và thậm chí phải cẩn thận hơn.
2. Các món đầu tư phải có ý nghĩa ngay từ *hôm nay* chứ không phải là *ngày mai*. Tôi nói như thế vì rất nhiều người vẫn đang làm theo chiến lược *mua, giữ và cầu nguyện*. Người bố giàu luôn nói rằng: "Con thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán". Mỗi tài sản mà chúng tôi mua đều có một lưu lượng tiền mặt tích cực ngay khi chúng tôi vừa bắt đầu mua và nó phải làm được điều đó ngay cả trong điều kiện kinh tế thị trường sa sút. Nếu thị trường không đi lên thì tôi và Kim vẫn sẽ vui vẻ với món đầu tư này.
3. Như đã nói trong những chương trước, mỗi nhà đầu tư đều có một chiến lược kết thúc trước khi bước vào thị trường. Đây là một loại thị trường mới, dù là đầu tư vào bất động sản thì đây vẫn là một loại đầu tư bất động sản khác. Sự khác biệt này đòi hỏi chúng ta phải bắt đầu lại từ đầu, phải nghiên cứu tìm tòi để có được những bước tiếp cận khác nhau và những chiến lược kết thúc khác nhau.
4. Hai ngôi nhà ở trên nay đã lên đến 200.000$ hoặc 250.000$

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

một căn vì ngày nay thị trường Portland đã hồi phục. Lý do chúng tôi bán chúng đi sớm là vì muốn lấy một số vốn để mua ngôi nhà kế tiếp, nhằm lợi dụng lúc thị trường đang xuống giá và chuẩn bị tăng lên, và bởi vì danh mục vốn đầu tư của chúng tôi đã thay đổi. Chúng tôi không còn tìm kiếm những ngôi nhà đơn mà chuyển dần lên những căn nhà chia thành nhiều hộ ngày càng lớn hơn, một lần nữa để có được nhiều sức bật hơn.

5. Hãy hiểu sự khác biệt giữa một *nhà đầu tư* và một *nhà buôn*. Chúng ta là một nhà đầu tư khi chúng ta mua và giữ những bất động sản này để có được lưu lượng tiền mặt. Chúng ta là một nhà buôn khi chúng ta biết rõ đầu vào cũng như đầu ra của chúng ta. Nói cách khác, một nhà đầu tư mua để giữ còn một nhà buôn thì mua để bán. Nếu muốn về hưu trong giàu có, bạn cần biết hai định nghĩa này khác nhau ở chỗ nào và làm thế nào để vừa làm một nhà đầu tư vừa làm một nhà buôn.

   Theo tôi, một trong những lý do mà rất nhiều người bị thua lỗ trong vụ sụp đổ gần đây nhất của thị trường chứng khoán là vì thật ra, họ chỉ là những nhà buôn nhưng lại cho rằng mình là một nhà đầu tư. Một lần nữa điều này cho thấy tầm quan trọng của việc hiểu rõ định nghĩa của từ ngữ.

6. Tôi và Kim đầu tư dài hạn. Nhưng với chúng tôi, đầu tư dài hạn không có nghĩa là ngâm tiền ở một nơi nào đó và nghĩ rằng mình đang đa dạng hóa các món đầu tư trong khi trên thực tế, tất cả chúng vẫn đi trên cùng một chuyến

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

đò, vẫn bị gom thành một đống lá khô, ví dụ như quỹ hỗ tương chẳng hạn, và sau đó thì ngồi hy vọng đống lá của mình không bị gió thổi bay hay một tàn lửa nào đó làm cháy rụi. Đầu tư đối với chúng tôi có nghĩa là có mặt trên thị trường mỗi ngày, thu thập mọi thông tin, tìm kiếm ngày càng nhiều kinh nghiệm cuộc sống và giữ cho số tiền của mình liên tục hoạt động. Chúng tôi không "mua, giữ và cầu nguyện", những điều mà hàng triệu người khác cho rằng như thế mới là đầu tư dài hạn.

TÔI MUỐN LẤY TIỀN LẠI

Hầu hết những người đi mua sắm đều biết mình có thể lấy tiền lại nếu không thích món hàng vừa mua. Hầu hết những người bán lẻ khôn ngoan đều bảo hành cho khách hàng một thời hạn mà nếu không thích thì họ có thể được trả tiền lại. Vấn đề với sự bảo hành này là nếu muốn lấy tiền lại, bạn phải trả lại món hàng trước. Nếu bạn là một nhà đầu tư lão luyện, bạn sẽ muốn vừa lấy được tiền về mà vừa giữ được món tài sản. Đó là lý do vì sao tôi rất yêu thích việc đầu tư. Tôi tìm cách vừa giữ được những gì mình đã mua và vừa lấy tiền lại. Đó là lý do vì sao người bố giàu nói: "Một trong những điều quan trọng nhất mà một nhà đầu tư thực thụ cần phải nói là: 'Tôi muốn lấy tiền lại. Và tôi cũng muốn giữ món đầu tư của tôi nữa'".

Nếu bạn hiểu được nguyên tắc đầu tư, bạn sẽ hiểu vận tốc tiền bạc có nghĩa là gì. Nó có nghĩa là bạn muốn lấy tiền lại càng nhanh càng tốt để có thể đầu tư lại vào một tài sản khác.

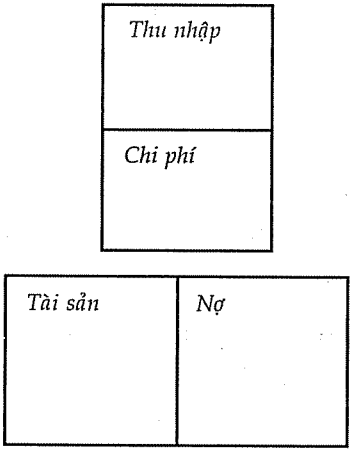
PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com
PDF-XChange Viewer Click to buy NOW! www.docu-track.com

NHỮNG CÁCH TĂNG TỐC TIỀN BẠC

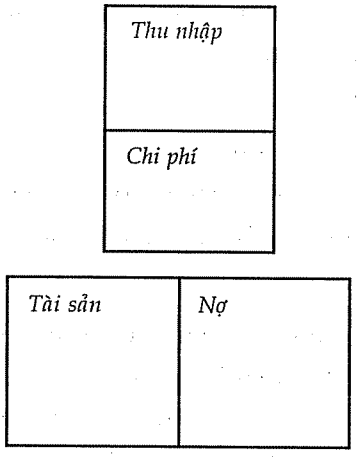
Ý tưởng về vận tốc tiền bạc không chỉ áp dụng cho bất động sản. Đó thực sự là một nguyên tắc hoặc một công cụ trí não của những người giàu. Một khi bạn đã hiểu được nguyên tắc này, bạn sẽ muốn áp dụng nó trong mọi lãnh vực. Vận tốc tiền bạc là một khía cạnh rất quan trọng của sức bật.

Một cách nữa để tăng tốc tiền bạc là hiểu biết luật thuế và sử dụng những thực thể liên hiệp. Ví dụ như một người vừa làm chủ một doanh nghiệp và sở hữu một công ty đầu tư bất động sản. Biểu đồ và giải thích như sau:

Kinh doanh bình thường



Kinh doanh bất động sản



Chi phí thuê của một công ty sẽ là *thu nhập cho thuê* của một công ty khác. Có thể bạn không nhận ra vì sao điều này rất quan trọng. Như bạn đã biết, một doanh nghiệp bị đánh thuế sau khi chi trả mọi chi phí, trong khi một cá nhân bị đánh thuế trước mọi chi phí. Như vậy một cá nhân sẽ phải trả tiền

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

thuê nhà bằng những đồng tiền sau thuế. Một doanh nghiệp thì sẽ trả tiền thuê nhà bằng những đồng tiền trước thuế. Thu nhập cho thuê đi vào một thực thể liên hiệp khác nhưng nguồn thu nhập này được xem là thu nhập *thụ động* chứ không phải là thu nhập tiền lương. (Trừ trường hợp ngoại lệ là khi hai công ty này có cùng một chủ, khi đó nguồn thu nhập này sẽ bị xem là thu nhập tiền lương. Ví dụ như nếu bạn kinh doanh tại nhà và trả tiền thuê nhà cho chính mình thì bạn phải xem số thu nhập đó là thu nhập tiền lương). Những thu nhập thụ động, nếu được quản lý một cách thích hợp, có thể đi vào túi một cá nhân hay một doanh nghiệp với số thuế phải trả ít hơn nhiều. Và luôn luôn, chúng tôi khuyên bạn hãy tìm một nhà tư vấn để có được những lời khuyên hợp pháp về thuế vụ trước khi làm bất cứ điều gì như thế.

Một người biết quản lý doanh nghiệp và danh mục vốn đầu tư theo cách này có thể khiến tiền bạc hoạt động nhanh hơn và phải trả thuế ít hơn. Nếu nó chỉ chảy vào một thực thể liên hiệp, nó sẽ bị đình trệ và bị đánh thuế khá nặng.

Nhìn vào hai cột tài sản của hai doanh nghiệp, bạn sẽ thấy tài sản doanh nghiệp ở cột thứ nhất và tài sản bất động sản cho thuê ở cột thứ hai. Trong ví dụ này, tiền bạc của người này đã được dùng để tạo tài sản một cách rất hiệu quả về mặt thuế vụ. Đây là một ví dụ nữa về vận tốc tiền bạc hoặc cách thức làm việc của tiền bạc.

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

ANH KHÔNG THỂ LÀM THẾ ĐƯỢC

Câu nói mà tôi thường nghe khi dùng những ví dụ trên trong các lớp đầu tư của tôi là "Anh không thể làm thế được". Như bạn đã biết, đây là những từ ngữ dùng để xác định nhận thức hay bối cảnh của một người. Trong những ngày đầu, tôi đến các công ty nhỏ và giải thích chiến lược này với các nhân viên công ty.

Mỗi khi nói xong, hầu như tôi luôn nghe người ta nói: "Ý tưởng hay đấy, nhưng anh không làm được đâu". Người đó sẽ nói thêm những câu như: "Anh không thể mua bất động sản với giá rẻ như thế được". Hoặc "Anh không thể mua nhà nếu không có cầm cố hoặc không có sự đồng ý của giám đốc ngân hàng". Hoặc "Anh không thể vừa làm chủ một doanh nghiệp vừa sở hữu công ty cho doanh nghiệp này thuê bất động sản". Hoặc "Có thể điều đó đúng ở Mỹ nhưng ở nước tôi thì không được đâu".

Tôi không còn nói những chuyện đầu tư như vậy với các nhân viên hoặc những người làm tư nữa. Tôi chỉ nói những chuyện này với những người đang làm hoặc muốn làm một nhà đầu tư hay một chủ doanh nghiệp mà thôi. Tôi để các nhà tư vấn đầu tư truyền thống nói chuyện với những nhóm nhân viên hay các nhóm cá nhân làm tư không phải vì cá nhân họ mà vì sự nhận thức chung của mỗi nhóm. Như tôi đã nói, những từ "không thể" thường là những từ xác định nhóm Kim tứ đồ mà người đó xuất thân.

Ví dụ ở trên được áp dụng mỗi ngày trên thế giới. Ở tất cả những nước mà tôi từng kinh doanh, đó là một thực tế thông

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

thường để mua một ngôi nhà bằng cách chuyển nhượng bất động sản. Nhưng nó được thực hiện chủ yếu để có được những món đầu tư lớn hơn. Ý tưởng về một doanh nghiệp thuê bất động sản của một doanh nghiệp khác do cùng một người sở hữu được thực hiện ở mọi nơi mọi lúc. Đó là một thực tế thông thường. Ví dụ như McDonald đã sử dụng công thức này. Họ bán một doanh nghiệp độc quyền cho một cá nhân. Sau đó cá nhân này trả phí độc quyền cũng như tiền thuê bất động sản cho McDonald. Trong cuốn "*Dạy con làm giàu*" - tập 1 có thể bạn đã thấy Ray Kroc, người sáng lập McDonald, nói rằng: "Tôi không kinh doanh hamburger. Tôi kinh doanh bất động sản". Hiển nhiên Ray Kroc và đội ngũ của ông hiểu rất rõ về vận tốc tiền bạc và sử dụng tiền như thế nào để có được nhiều tài sản hơn.

VẬN TỐC TIỀN BẠC VÀ TÀI SẢN CHỨNG KHOÁN

Ý tưởng về vận tốc tiền bạc áp dụng cho mọi loại tài sản, kể cả tài sản chứng khoán. Khi một người theo dõi tỉ số p/e nghĩa là họ đang theo dõi vận tốc tiền bạc theo nhiều cách khác nhau. Khi một người nói tỉ số p/e của một cổ phiếu là 20 có nghĩa là bạn sẽ mất 20 năm để lấy lại vốn, dựa trên giá cả và số tiền thu được hiện tại. Ví dụ như nếu giá một cổ phiếu hôm nay là 20$ và được trả 1$ cổ tức một năm, bạn sẽ mất 20 năm để lấy lại số tiền này.

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

QUY LUẬT 72

Quy luật 72 là một phương pháp khác để đo vận tốc tiền bạc. Quy luật này đo số lợi tức hay sự phát triển hàng năm tính theo phần trăm của một thứ gì đó. Ví dụ, nếu bạn nhận được 10% tiền lãi tiết kiệm, số tiền của bạn sẽ tăng gấp đôi sau 7,2 năm. Nếu cổ phiếu của bạn tăng giá 5% một năm, như thế có nghĩa là bạn sẽ cần 14,4 năm để tăng gấp đôi số tiền của mình. Nếu nó tăng 20% một năm thì nó chỉ cần 3,6 năm để tăng gấp đôi giá trị hiện tại. Quy luật 72 chỉ đơn giản là lấy con số 72 chia cho số lãi hay số phần trăm giá trị tiền lời, bạn sẽ tìm được tốc độ tương đối để tăng gấp đôi số tiền của bạn.

Trong cuộc bùng nổ kinh tế cuối những năm 1990, nhiều nhà kế hoạch tài chính và nhà tư vấn đầu tư bắt đầu dò dẫm sự chính xác của quy luật 72. Vài năm trước đó, một nhà tư vấn đầu tư trẻ bảo tôi rằng danh mục vốn đầu tư của anh ta sẽ tăng giá gấp đôi trong mỗi 5 năm. Tôi hỏi lại rằng làm thế nào để biết được điều đó trong khi anh ta chỉ mới đầu tư có 3 năm thôi. Anh ta đáp: "Vì trong quỹ hỗ tương, số tiền của tôi tăng *trung bình* 15% mỗi năm trong hai năm qua". Tôi cảm ơn anh ta vì đã nhiệt tình muốn bán một số chứng khoán quỹ hỗ tương nhưng tôi từ chối. Tôi tự hỏi ngày hôm nay anh ta sẽ nói gì. Tôi muốn kể cho anh ta nghe câu chuyện về một thị trường tăng giảm, một con bò và một con gấu. Câu chuyện kể rằng con bò đi lên bằng cách bò từng bước lên cầu thang nhưng con gấu thì đi xuống bằng cách nhảy qua cửa sổ. Và như người bố giàu đã nói: "Sự ước lượng trung bình chỉ dành cho những nhà đầu tư trung bình".

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

VUI VỚI TIỀN BẠC

Còn một biện pháp nữa mà một nhà đầu tư có thể sử dụng vận tốc tiền bạc theo ý mình và biện pháp đó là *vui với tiền bạc.*

Có hai lý do tôi rất thích những cổ phiếu nhỏ. Lý do thứ nhất vì tôi là một nhà kinh doanh chứ không phải một nhà liên hiệp. Tôi yêu thích và hiểu rõ những vấn đề khó khăn của các công ty nhỏ mới thành lập cũng như có thể cảm nhận được liệu một công ty có thể phát triển hay không. Lý do thứ hai là vì những cổ phiếu nhỏ có thể tăng gấp đôi hoặc gấp ba giá trị nhanh hơn nhiều so với những cổ phiếu bảo đảm. Và do chúng có cơ hội phát triển nhanh hơn nên trong điều kiện thị trường thích hợp, việc *vui với tiền bạc* sẽ dễ dàng hơn. Sau đây là một ví dụ cụ thể.

Giả sử bạn mua 5.000 cổ phiếu của công ty XYZ với giá 5$ một cổ phiếu. Lúc này bạn có 25.000$ trên thị trường. Giả sử bạn gặp may mắn và trong vòng chưa đến một năm, giá cổ phiếu công ty XYZ tăng lên 10$ một cổ phiếu. Lúc này giá trị thị trường của bạn là 50.000$. Khi đó một nhà đầu tư tham lam, tôi cũng từng như thế, sẽ nói rằng: "Thị trường đang tiếp tục tăng giá, vì thế nên tôi sẽ tiếp tục giữ nó". Một lần nữa, một chiến lược kết thúc là rất quan trọng trước khi bước chân vào thị trường.

Thay vì treo số tiền của mình lại đó, một cách để tăng tốc tiền bạc là bán đi 25.000$ giá trị cổ phiếu. Như thế bạn vẫn sẽ có được 25.000$ giá trị cổ phiếu, dù lúc này số cổ phiếu chỉ còn một nửa, nhưng bạn sẽ lấy lại được số tiền. Lúc này, những cổ phiếu trị giá 25.000$ còn lại sẽ tiếp tục *vui với tiền*

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

bạc.

Tôi thường dùng chiến lược này nhưng không phải mọi lúc. Có những lúc giá cổ phiếu tăng từ 5$ lên 8$ nhưng chưa đạt đến giá kết thúc là 10$, vì vậy tôi sẽ tiếp tục chờ đợi. Nhiều lần, giá cổ phiếu không tăng nữa mà lại giảm xuống dưới 5$ và tôi bị lỗ hoặc bị kẹt vốn. Phải thừa nhận là những lúc dùng đến chiến lược bán cổ phiếu để bù đắp lại số đầu tư ban đầu, tôi vẫn cảm thấy khá hơn nhiều với số đầu tư này ngay cả khi không kiếm được nhiều tiền, bởi vì thực tế tôi đã có được một số ít tiền lãi.

TẠM BIỆT TIỀN BẠC

Tôi không thể hiểu nổi tại sao người ta lại rầu rĩ khi bị thua lỗ trên thị trường chứng khoán. Họ không rầu rĩ khi đến tiệm tạp hóa và sử dụng những số tiền mà họ không bao giờ thu lại được. Họ không rầu rĩ khi mua một chiếc xe hơi và bị lỗ khi bán đi. Vậy thì thua lỗ trong đầu tư có gì khác biệt đâu?

Tôi thường nghe các nhà đầu tư nói: "Anh sẽ không bị mất tiền miễn là đừng bán cổ phiếu". Khi có ai nói câu này, điều đó thường có nghĩa là những cổ phiếu họ mua đang bị xuống giá và họ đang ngồi chờ nó tăng lên lại. Suy nghĩ kiểu này cũng có căn cứ nhưng chỉ trong các trường hợp đặc biệt mà thôi. Một suy nghĩ đối lập là bán cổ phiếu sớm khi chúng giảm giá sẽ giúp bạn không bị thua lỗ quá nhiều. Có những lúc tôi sai lầm trong việc đầu tư và giá đầu tư của tôi tụt giảm rất nhanh. Nhưng nếu giá một cổ phiếu đã giảm hơn 10% thì thường tôi sẽ bán chúng đi. Có hai lý do cho điều này.

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

Lý do thứ nhất: Nếu để bị tập trung quá nhiều vào những thua lỗ, tôi sẽ có những cảm giác thật tồi tệ vì đã có những quyết định sai lầm, tôi sẽ bán chúng đi. Tôi sẽ muốn chấm dứt và từ bỏ chúng. Như đã nói trong những cuốn sách khác, tôi biết rằng trong 10 mục đầu tư thì sẽ có hai hoặc ba mục xấu, hai hoặc ba mục tốt, còn lại mọi thứ sẽ ở mức trung bình không lên không xuống. Thỉnh thoảng tôi để những mục đầu tư trung bình này lại miễn là chúng không làm tôi bị thua lỗ. Nhưng nếu chúng trở nên tồi tệ, tôi sẽ loại bỏ chúng đi và tự nhận xét lại để rút kinh nghiệm.

Lý do thứ hai: Tôi thích đi mua sắm. Vì vậy nên ngay cả khi không có tiền, tôi cũng thích đi ngắm nghía các món hàng thay vì mua chúng, giữ chúng và sau đó ngồi cầu nguyện cho chúng sẽ quay lại một ngày nào đó. Như tôi đã nói, hầu hết mọi người không rầu rĩ khi họ bán lỗ một chiếc xe hơi dùng rồi, đơn giản vì thường thì họ sẽ đi mua một chiếc xe khác.

MỘT CỔ PHIẾU BẢO ĐẢM SẼ TỒN TẠI TRONG BAO LÂU?

Một chiến lược đầu tư khác mà tôi thường nghe là "Đầu tư dài hạn và chỉ mua những cổ phiếu bảo đảm". Với tôi, đây hoàn toàn là một ý tưởng lỗi thời, một lần nữa bởi vì nó chỉ đúng trong thời đại Công nghiệp mà không còn có ý nghĩa gì trong thời đại Công nghệ Thông tin. Chiến lược cũ kỹ này không còn có tác dụng vì những cổ phiếu bảo đảm không còn đem lại nhiều lợi nhuận. Ví dụ, nếu 20 năm trước bạn đầu tư vào Xerox thì ngày nay bạn sẽ rất vất vả, dù đó là những cổ phiếu bảo đảm. Câu hỏi thực sự mà mỗi chúng ta cần phải

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

đặt ra là một cổ phiếu bảo đảm sẽ tồn tại trong bao lâu.

Nhiều công ty của Fortune 500 có thể sẽ không còn tồn tại trong vòng 10 năm tới do những thay đổi về công nghệ và những đổi mới khác. Các công ty bảo đảm đã từng tồn tại trong 65 năm qua giờ chỉ còn kéo dài được khoảng 10 năm nữa. Điều này cho thấy chiến lược kinh doanh cũ đã không còn thích hợp với thế giới ngày nay.

Trong thời đại của những thay đổi công nghệ chóng mặt, một công ty có thể phát đạt hay sụp đổ chỉ trong vài năm. Tốc độ thay đổi này đòi hỏi chúng ta phải thận trọng hơn và tập trung hơn vào hoạt động của tiền bạc thay vì để nó ở yên một chỗ chờ thị trường tăng giá mãi mãi. Chiến lược "mua, giữ, và cầu nguyện" chỉ chấp nhận được với những nhà đầu tư trung bình nhưng không phải là một chiến lược tốt cho những người muốn về hưu sớm trong sự giàu có.

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

CHƯƠNG 16

Sức bật của bất động sản

ĐẦU TƯ BẰNG VỐN NGÂN HÀNG

Một ngày kia, tôi có hẹn dùng bữa tối với một người bạn và bố của cô ấy, một phi công về hưu. Cũng đúng ngày hôm đó, thị trường chứng khoán rớt giá 3%, điều này khiến ông ấy rất buồn vì tất cả tiền lãi của tài khoản hưu trí đã biến mất. Khi tôi hỏi ông nghĩ gì về thị trường, ông đáp: "Con gái bác bảo bác hãy đến ở chung với nó khi đã mất hết rồi".

Tôi dè dặt hỏi: "Bác muốn nói rằng bác chỉ đầu tư vào thị trường chứng khoán thôi à?"

"Ừ", ông trả lời, "Không lẽ còn loại hình đầu tư nào khác nữa sao? Bác chỉ biết về thị trường chứng khoán thôi. Còn gì khác nữa?"

GIẢM GIÁ TRỊ DANH MỤC VỐN ĐẦU TƯ

"Đa dạng hóa" là một điều luôn khiến tôi băn khoăn. Khi tôi nghe một người nói rằng họ đang đa dạng hóa vốn đầu tư, tôi thường hỏi họ muốn ngụ ý điều gì. Và thường như thế, họ sẽ trả lời đại loại như "Tôi có tài khoản ở các quỹ phát triển, quỹ liên kết, quỹ quốc tế, quỹ khu vực, quỹ ưu tiên, v.v... "

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

Câu hỏi tiếp theo của tôi là: "Và tất cả các loại quỹ đó tồn tại dưới dạng quỹ hỗ tương à?" Một lần nữa, câu trả lời là: "Đúng vậy, hầu hết những đầu tư của tôi được đa dạng hóa dưới nhiều dạng quỹ hỗ tương khác nhau". Trên thực tế, việc đa dạng hóa quỹ hỗ tương của họ chỉ là sự lựa chọn phương tiện đầu tư chứ không phải là đa dạng hóa. Ngay cả khi họ nói: "Tôi đã đầu tư vào cổ phiếu hay REITS, và tôi cũng có được khoản tiền trợ cấp hàng năm... " thì một sự thật đáng buồn là họ chỉ có những danh mục tài sản mà thôi. Vì sao như vậy? Vì các tài sản giấy tờ rất dễ quản lý và đưa vào hoạt động. Như người bố giàu đã nói: "Tài sản trên giấy ít lợi nhuận hơn nhưng gọn gàng và ngăn nắp hơn. Hầu hết mọi người đều không thuộc nhóm C và không bao giờ xây dựng các doanh nghiệp nhóm C; hầu hết cũng sẽ không đầu tư vào bất động sản vì những thách thức của lợi nhuận, khả năng thanh toán và vấn đề quản lý".

Chỉ riêng ở Mỹ đã có đến trên 11.000 quỹ hỗ tương để chọn lựa, và con số đó vẫn còn gia tăng. Số lượng quỹ hỗ tương còn nhiều hơn cả số công ty mà quỹ hỗ tương đầu tư vào. Tại sao lại có nhiều dạng quỹ hỗ tương đến thế? Vì những lý do đã nêu trên. Chúng rất ít lợi nhuận và ngày càng đem lại ít lợi nhuận hơn khi nhân danh việc bảo vệ công chúng. Vấn đề ở đây là công chúng đang tìm xem trong số 11.000 quỹ hỗ tương này, dạng nào là tốt nhất cho họ. Làm thế nào bạn biết được dạng quỹ thu hút khách ngày hôm nay có còn thu hút được như thế vào ngày mai hay không? Trong thế giới này, làm thế nào bạn có thể chọn loại quỹ tốt nhất cho tương lai khi đã về hưu? Và nếu hơn 80% danh mục vốn

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

đầu tư của bạn đặt vào quỹ hỗ tương thì liệu như thế có gọi là đa dạng hóa không? Như thế có gọi là khôn ngoan không? Về mặt chủ quan, tôi không cho đó là điều tốt. Những người nào có khoảng 80% danh mục vốn đầu tư nằm trong các dạng quỹ khác nhau, không có nghĩa là họ đã đa dạng hóa chúng mà thậm chí có thể họ đang làm giảm giá trị danh mục đầu tư của mình.

BI KỊCH CỦA QUỸ HỖ TƯƠNG

Một số người trong chúng ta đã nhận ra kẽ hở thuế vụ đối với quỹ hỗ tương. Nhưng đáng tiếc là một số nhà đầu tư lại không nhìn ra kẽ hở này, kẽ hở đã chuyển số thuế lợi tức qua cho các nhà đầu tư gánh chịu. Như thế có nghĩa là nếu thu được lợi nhuận và cần phải đóng thuế lợi tức thì quỹ hỗ tương sẽ không trả phần thuế này mà chính nhà đầu tư phải trả. Kẽ hở này thường được công bố đặc biệt khi thị trường sụp đổ. Tuy nhiên, đôi khi cũng có những ngoại lệ, ví dụ như khi số lãi suất quỹ hỗ tương trong một số tài khoản hưu trí nhất định bị hoàn trả chậm.

Giả sử quỹ hỗ tương đã thành công trong nhiều năm nay. Họ thực hiện việc thu mua rất tốt và những cổ phiếu họ mua được tăng giá rất nhanh. Nhưng bỗng nhiên thị trường xuống giá đột ngột, nhà đầu tư bị khủng hoảng, và họ bắt đầu muốn gom tiền lại. Quỹ hỗ tương lúc này sẽ phải bán nhanh các cổ phiếu tốt nhất để trả tiền lại cho các nhà đầu tư. Và khi cổ phiếu của quỹ hỗ tương bị bán ra thì thuế lợi tức sẽ được đánh trên những cổ phiếu này. Ví dụ như cách đây mười năm, quỹ hỗ tương mua cổ phiếu công ty

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

XYZ với giá 10 đôla một cổ phiếu, và khi họ bán ra, một cổ phiếu sẽ có giá trị 50 đôla. Như vậy nhà quản lý quỹ hỗ tương đã làm tốt việc mua cổ phiếu nhanh chóng, thế nhưng khi họ bán ra thì nhà đầu tư sẽ phải trả thuế lợi tức trên 40 đôla lợi nhuận này. Vào những thời điểm như vậy, nhà đầu tư thường thua lỗ vì giá trị quỹ hỗ tương có thể sẽ tiếp tục xuống giá, cùng lúc đó, họ lại phải đóng thuế lợi tức nữa. Như vậy một nhà đầu tư vào quỹ hỗ tương có thể sẽ bị bắt đóng thuế lợi tức dù không kiếm được một đồng lợi nhuận nào và chỉ bị thua lỗ mà thôi. Cá nhân tôi không thích phải đóng thuế thu nhập khi bị mất tiền như thế. Vào đầu năm 2001, rất nhiều nhà đầu tư bị cắt giảm phân nửa trị giá quỹ hỗ tương nhưng vẫn phải đóng thuế lợi tức trên số lợi nhuận phát sinh. Với tôi, đó thực sự là một bi kịch.

Có phải tôi đang bảo bạn đừng đầu tư vào quỹ hỗ tương? Không, tôi cũng có đầu tư vào quỹ hỗ tương đấy chứ. Trong quyển "*Dạy con làm giàu*" - tập 4, tôi đã bàn về những kế hoạch tài chính để được bảo đảm, tiện lợi, và giàu có. Quỹ hỗ tương có thể đóng một vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo tính an toàn và tiện lợi cho kế hoạch tài chính. Tìm được một chuyên viên tư vấn giỏi sẽ hỗ trợ cho bạn rất nhiều trong việc phát triển một kế hoạch tài chính đúng đắn. Càng có thể tự học về đầu tư tài chính thì bạn sẽ càng trở nên thông thạo hơn. Có nhiều quỹ hỗ tương rất tốt sử dụng những biện pháp có hệ thống trong việc lựa chọn các công ty để đầu tư bằng cách nghiên cứu những nguyên tắc cơ bản.

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

LỢI ÍCH CỦA VIỆC ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN:

Bố của bạn tôi, một phi công về hưu cho rằng chỉ có một dạng đầu tư duy nhất là chứng khoán, nay đã hiểu thêm về những "bi kịch" của quỹ hỗ tương. Cuối bữa tối, ông nói: "Bác đã mất gần hết số tiền tiết kiệm của mình vì cổ phiếu xuống giá và bác vẫn phải đóng thuế lợi tức. Giá như bác có thể đầu tư vào một thứ gì khác".

"Tại sao bác không đầu tư vào bất động sản?" Tôi hỏi.

"Để làm gì? Có gì khác nhau đâu?" Ông thắc mắc.

"Có rất nhiều khác biệt chứ. Cháu sẽ cho bác thấy một điểm khác biệt rất thú vị. Đó là đối với bất động sản, chúng ta có thể kiếm ra tiền và chính phủ sẽ xem như đó là một sự thua lỗ".

"Ý cháu là vừa có tiền mà vừa được tạm ngưng đóng thuế trên số tiền đó à?"

"Chính phủ miễn thuế lợi tức cho chúng ta chứ không bắt chúng ta đóng thuế. Chính phủ sẽ cho phép chúng ta có thêm nhiều tiền hơn mà không phải đóng thuế nhiều hơn. Một phương pháp để làm việc này là giảm giá, hay như người bố giàu của cháu vẫn gọi là *lưu lượng tiền mặt ảo*, lượng tiền mặt lưu chuyển mà các nhà đầu tư trung bình không nhìn thấy".

Viên phi công im lặng một lúc rồi nói: "Còn gì nữa không?"

"Còn nhiều lắm. Chính phủ thậm chí còn cho chúng ta tiền nữa kìa".

"Bằng cách nào?"

"Nếu đó là một tòa nhà xưa, chính phủ sẽ cho chúng ta tín

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

dụng thuế, cách này lợi hơn nhiều so với thuế khấu trừ... Bác có cho rằng chính phủ sẽ cho tín dụng thuế nếu bác mua quỹ hỗ tương không?"

"Bác không biết. Bác chỉ thấy người ta đánh thuế lợi tức trên khoản tiền bị lỗ thôi. Nghe giống như bác đóng thuế trên số tiền thua lỗ còn cháu thì được miễn thuế trên số tiền kiếm được... "

"Còn nữa, bác sẽ được một số tín dụng thuế trên 50% giá trị đầu tư vào những gì liên quan đến đạo luật những người tàn tật của Mỹ. Ví dụ như nếu bác bỏ ra 10.000$ xây đường dốc xe lăn để những người tàn tật có thể ra vào tòa nhà thương mại của bác, bác sẽ có thể nhận được một số tiền tín dụng tối đa là 5.000$".

"Được tín dụng thuế 5.000$ kia à? Thế nếu việc xây cái đường dốc đó không mất đến 10.000$ mà chỉ có 1.000$ thôi thì sao?"

"Bác vẫn nhận được 50% giá trị đầu tư. Nhưng dĩ nhiên bác cần phải tham vấn CPA trước khi định làm bất cứ điều gì tương tự như vậy. Bác cần biết rõ những điều luật hiện hành và những lợi ích của mình trước khi làm bất cứ việc gì".

Viên phi công suy tư một lúc rồi hỏi: "Còn gì nữa không?"

"Nhiều lắm. Nhiều đến nỗi không thể nói hết trong một bữa tối được, nhưng cháu sẽ cho bác biết 3 ưu điểm nữa của bất động sản so với quỹ hỗ tương. Điểm thứ nhất là ngân hàng sẽ cho chúng ta vay tiền để đầu tư vào bất động sản. Theo cháu biết, ngân hàng sẽ không cho vay tiền để đầu tư vào quỹ hỗ tương hay chứng khoán. Họ có thể sử dụng những

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

tài sản này để thế chấp, nhưng chỉ sau khi bác đã đầu tư tiền để mua chúng mà thôi".

Viên phi công gật đầu và hỏi: "Còn điều thứ hai?"

"Điều thứ hai là bác sẽ không phải đóng thuế lợi tức nếu bác biết mình đang làm gì".

"Cháu muốn nói là hiện nay bác đang phải trả thuế lợi tức trên những khoản tiền bác không có được, đúng hơn là những khoản tiền bị thua lỗ, và nếu đầu tư vào bất động sản thì bác sẽ không phải đóng thuế lợi tức sao?"

Tôi gật đầu: "Đúng vậy. Điều đó được thực hiện qua một sự trao đổi gọi là trao đổi 1031. Ví dụ như khi mua một ngôi nhà trị giá 50.000$, cháu bỏ ra 5.000$ và vay ngân hàng 45.000$ còn lại. Và giả sử số tiền cho thuê ngôi nhà có thể trang trải những chi phí hàng tháng của cháu thì nghĩa là cháu đã có được lưu lượng tiền mặt từ mối đầu tư của mình".

"Và như thế tiền bạc đã làm việc cho cháu?"

"Đúng vậy. Nguồn đó là thu nhập thụ động, vậy nên nó được đánh thuế thấp hơn so với thu nhập tiền lương hay thu nhập từ tiền tiết kiệm và những tài khoản 401(k) của bác".

Viên phi công lặng lẽ lắc đầu. Buổi chiều hôm đó, chúng tôi đã có một cuộc thảo luận về sự khác nhau giữa thu nhập tiền lương, thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động.

Tôi tiếp tục nói: "Sau vài năm nữa, bác sẽ thấy ngôi nhà bác mua với giá 50.000$ để cho thuê sẽ tăng giá lên 85.000$. Khi bán lại bác sẽ có lời 35.000$, và bác không cần phải hoàn vốn nếu bác đầu tư số tiền này vào một món đầu tư lớn hơn".

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

Một lần nữa viên phi công lại lặng lẽ lắc đầu: "Trong trường hợp này, cháu có được 35.000$ lợi nhuận mà vẫn không phải trả thuế lợi tức. Bác thì thua lỗ khi đầu tư vào quỹ hỗ tương mà vẫn phải đóng thuế lợi tức. Còn cháu thì có được lưu lượng tiền mặt và lại có thêm khoản đền bù cho những thất thoát và chi phí ảo, cháu lại còn chịu thuế ít hơn vì đó là thu nhập thụ động chứ không phải thu nhập tiền lương".

Tôi nói thêm: "Và bác đừng quên khoản tín dụng thuế cho việc cải thiện ADA cho những bất động sản thương mại hoặc nếu bất động sản đó mang tính lịch sử".

Viên phi công thốt lên: "Ồ không, làm sao bác có thể quên được vụ tín dụng thuế này chứ? Mọi người đều biết về nó mà. Còn điểm thứ ba là gì?"

"Điểm thứ ba là bác càng đầu tư nhiều vào bất động sản thì ngân hàng và chính phủ sẽ càng cho ta vay nhiều tiền".

"Tại sao vậy?"

"Giả sử chúng ta đi vay một triệu đô la để đầu tư bất động sản, giám đốc ngân hàng sẽ không cho ta vay tiền. Ông ta chỉ cho vay tiền trên bất động sản đó mà thôi".

Viên phi công thắc mắc: "Có gì khác nhau đâu?"

"Khi một người bình thường đến ngân hàng vay tiền, giám đốc ngân hàng sẽ ước lượng khả năng trả nợ của người đó. Giả sử cũng người này muốn vay tiền để mua một tài sản nhỏ cho thuê, chẳng hạn như một ngôi nhà đơn, hay một căn hộ đôi, thì giám đốc ngân hàng vẫn sẽ ước lượng khả năng của người này

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

trước tiên. Chỉ cần bác có một công việc ổn định, và nguồn thu nhập đủ để chi trả".

"Nhưng đối với những tài sản có giá trị lớn hơn, trị giá của nó ngoài tầm thu nhập của cá nhân đó, thì ngân hàng sẽ cân nhắc nguồn lợi và phí tổn của chính tài sản đó", viên phi công vội hỏi, "Đó là điểm khác nhau ư?"

"Gần đúng như thế", tôi trả lời. "Đối với những tài sản lớn thì giá trị tài sản thực sự chính là bản thân chúng và nguồn thu nhập mà chúng mang lại chứ không chỉ nguồn thu nhập của cá nhân người đi vay".

Viên phi công tiếp lời: "Vì thế nếu ta mua một tài sản có giá trị lớn thì sẽ dễ dàng hơn mua một tài sản có giá trị nhỏ".

"Nếu chúng ta biết mình đang làm gì thì điểm giống nhau chính là sự vay mượn từ nhà nước. Nếu chúng ta đến gặp nhà nước với một tài sản trị giá 150.000$, có thể họ sẽ không quan tâm. Nhưng nếu ta muốn mua một khu nhà ổ chuột và có ý định xây dựng thành khu chung cư cho những người có thu nhập thấp thì nhà nước sẵn sàng bỏ ra hàng triệu đôla cho mượn. Trên thực tế, nếu món đầu tư của bác không quá 5 triệu đôla thì rất khó thuyết phục những người trong chính phủ quan tâm đến tài sản của bác".

"Còn điểm nào nữa không?"

"Còn nhiều lắm! Nhưng bất động sản cũng có một số điểm yếu. Trong hầu hết các trường hợp, bất động sản không thường thay đổi như những tài sản trên giấy tờ. Điều đó có nghĩa là việc mua bán bất động sản sẽ mất nhiều thời gian hơn. Thị trường bất động sản cũng không đạt năng suất cao

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

như thị trường hối phiếu. Và bất động sản cũng đòi hỏi một sự quản lý chặt chẽ hơn... " Tôi mỉm cười.

Viên phi công hỏi: "Tại sao cháu lại cười?"

"Vì những bất lợi này thường là những thuận lợi lớn nhất đối với các nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp. Thiệt hại thường chỉ dành cho những tay mới vào nghề hay quá thật thà chất phác mà thôi". Tôi đáp.

"Ví dụ?"

"Rất đơn giản. Vì bất động sản không linh động nên có thể rất khó tìm được người mua hay người bán, thường chỉ có những nhà đầu tư lão luyện mới có thể chộp đúng thời cơ mà thôi".

"Cháu muốn nói là cháu có thể thương lượng tay đôi với người bán à?"

"Hoặc người mua cũng vậy", tôi tiếp lời. "Trong thị trường chứng khoán thường chỉ có bán hoặc mua, rất hiếm khi có những vụ thương lượng tay đôi giữa người mua và người bán, ít ra thì cũng không có với hầu hết các nhà đầu tư".

Viên phi công thắc mắc: "Cháu muốn nói là có thể có những cuộc thương lượng tay đôi giữa người bán và người mua trong thị trường chứng khoán à?"

"Vâng, nhưng chuyện đó chỉ diễn ra trong những môi trường mang tính chuyên nghiệp mà thôi. Về mặt pháp lý điều đó là hợp lệ, nhưng nó không thường được sử dụng đối với các nhà đầu tư trung bình".

"Ồ, nhưng việc này luôn diễn ra đối với bất động sản mà... "

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

"Đó là một điểm thú vị của bất động sản. Khi đó bác có thể trở nên sáng tạo hơn, thỏa thuận các điều khoản, hạ giá hay nâng giá. Việc đó sẽ rất thú vị một khi bác đã nắm vững luật chơi".

"Rồi sao nữa?"

"Chúng ta có thể cắt giảm chi phí, gia tăng giá trị tài sản, thêm phòng ngủ, sơn lại nhà, bán đi vài mảnh đất thừa, v.v... Bất động sản vốn rất thú vị đối với những nhà đầu tư mang nhiều ý tưởng, những nhà giao dịch tuyệt vời. Nếu được như thế, chúng ta có thể làm giàu nhờ bất động sản cũng như sẽ có được những giây phút tuyệt vời".

"Bác chưa bao giờ nghĩ đến điều đó, bác chỉ mua và bán những ngôi nhà bác đã sống mà thôi. Tuy nhiên, nghĩ về điều đó cũng khá thú vị. Bác sẽ quay sang lĩnh vực địa ốc chứ không tập trung nhiều vào quỹ hỗ tương nữa... "

Tôi thấy viên phi công đã hiểu ra mọi chuyện. Có lẽ giờ đây ông đã hiểu mình có thể đầu tư vào nhiều thứ khác mà không làm giảm giá trị danh mục đầu tư của mình bằng quỹ hỗ tương. Vài tuần sau, ông gọi điện cho tôi và nói mình đang tìm kiếm món tài sản cho thuê đầu tiên và ông cảm thấy rất hứng thú chứ không lo lắng như trước đây nữa. Ông nói: "Dù khoản thu nhập nhờ cho thuê chưa đủ trang trải các chi phí nhưng bác đã có thể kiếm tiền bằng cách này. Nắm được lưu lượng tiền mặt ảo và luật thuế vụ cũng giống như chiến thắng về mặt tài chính mà không cần làm ra tiền".

"Bác đã bắt đầu hiểu ra rồi đấy". Đó là tất cả những gì tôi muốn nói.

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

LỜI KHUYÊN TỆ HẠI CỦA CÁC NHÀ TƯ VẤN

Các nhà tư vấn tài chính đóng một vai trò rất quan trọng. Vấn đề là nhiều nhà tư vấn tài chính không giàu có và cũng chẳng mấy người đầu tư thành công. Trên một tờ báo có tiếng tại Mỹ, một nhà hoạch định tài chính có bằng cấp hẳn hoi đã lên tiếng khi nghe một lời khuyên của tôi trong lĩnh vực bất động sản: "Rất nhiều người kiếm được nhiều tiền nhờ bất động sản, nhưng chủ yếu ở những nơi như California hay Connecticut mà thôi. Những khách hàng ở Midwest của chúng tôi thì chẳng bao giờ làm được như vậy".

Nhà tư vấn đó hẳn sẽ bị khách hàng sa thải. Những khách hàng của bà ta ở Midwest chưa thể làm ra tiền trong lĩnh vực bất động sản vì họ đã nhờ bà làm tư vấn. Nếu bạn hiểu rõ về bất động sản, luật thuế vụ, luật cộng tác, và có trong tay một nhà môi giới và một kế toán giỏi, bạn vẫn có thể kiếm được nhiều tiền trong lĩnh vực bất động sản dù khối tài sản của bạn không hề lên giá hay đem lại lợi nhuận cho thuê. Bài báo của bà ta về những tài sản tăng giá ở California và Connecticut hoàn toàn sai lầm. Nếu hiểu biết thị trường bất động sản, hẳn bà ta sẽ biết thị trường bất động sản chỉ tăng giá ở Las Vegas và Nevada đối với các thành phố nhỏ, còn các thành phố lớn thì ở những nơi như Phoenix, Arizona. Bà chỉ nghe nói đến California và Connecticut vì bà chỉ biết những tin tức trên báo mà thôi, và hầu hết những tin tức đầu tư trên báo chỉ đề cập đến những tài sản giấy tờ. Bà không biết gì về những hiểu biết của các nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp, dù bà ta tư vấn cứ như là mình biết nhiều lắm vậy.

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

Người bố giàu từng nói: "Đừng bao giờ hỏi một người bán bảo hiểm là có nên mua bảo hiểm hay không". Hầu hết các nhà hoạch định tài chính ban đầu đều là những người bán bảo hiểm chứ không phải các nhà đầu tư. Bảo hiểm là một sản phẩm đầu tư rất quan trọng nhưng không phải là sản phẩm duy nhất.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM MỘT MÓN ĐẦU TƯ BÉO BỞ

Người ta thường hỏi tôi: "Làm thế nào để tìm được một món đầu tư béo bở". Và tôi trả lời: "Hãy tập cho trí não của bạn nhìn thấy những điều mà người khác không thấy".

Câu hỏi tiếp theo là: "Làm thế nào làm được điều đó?"

Câu trả lời: "Hãy làm như một người mua hàng muốn mua được những món hời". Ở đầu cuốn sách này, tôi đã viết về những người tiết kiệm bằng cách la cà từ cửa hàng này sang cửa hàng kia để tìm những món thực phẩm hạ giá. Với thị trường bất động sản hay bất kỳ một nguồn đầu tư nào cũng vậy, bạn cũng phải trở thành người mua hàng chuyên nghiệp.

100:10:3:1

Tiến sĩ Dolf DeRoos, một người bạn chí cốt của tôi, đã viết một quyển sách mang tên: "*Các đại gia bất động sản: Làm thế nào để trở nên giàu có bằng tiền vay ngân hàng*". Rõ ràng tựa sách đã nói lên tất cả. Trong quyển sách này, ông phân tích chi tiết về cách tìm một món bất động sản giá hời mà hầu hết mọi người đều bỏ lỡ. Ông còn thảo luận về việc làm thế nào để gia tăng tài sản và giá trị tài sản của bạn. Điểm cơ bản ông

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

nói đến là cách đi mua sắm tài sản. Ông gọi đó là phương pháp 100:10:3:1, nghĩa là ông phân tích 100 tài sản, trả giá 10 tài sản, được 3 người đồng ý, và sau đó chỉ mua một món mà thôi. Nói cách khác, nếu muốn mua một món tài sản, bạn sẽ cần phải xem xét đến 100 món.

HÃY HÔN NHIỀU CON ẾCH

Như bạn đã biết, người bố giàu rất thích dùng các câu chuyện cổ tích làm công cụ giáo dục. Ông rất thích câu chuyện về nàng công chúa phải hôn một con ếch để tìm chàng hoàng tử đẹp trai. Người bố giàu thường nói: "Con sẽ phải hôn rất nhiều con ếch thì mới biết được đâu là chàng hoàng tử đội lốt". Trong lĩnh vực đầu tư và trong nhiều khía cạnh khác của cuộc sống, câu nói này rất đúng. Ngày nay, tôi sẽ rất ngạc nhiên khi nghe nói có người tìm một công việc ở tuổi 25 và làm hoài công việc này cho đến cuối đời. Tôi tự hỏi làm cách nào họ biết được sự khác biệt giữa một công việc tốt và một công việc tồi. Khi gặp một người quyết định trở thành bác sĩ vào năm 15 tuổi, tôi tự hỏi liệu họ có dùng đến nhận thức của mình khi quyết định như vậy hay không. Mọi chuyện cũng tương tự như vậy trong các mối quan hệ và trong lĩnh vực đầu tư.

Người bố giàu nói: "Hầu hết mọi người đều tránh không hôn con ếch, để rồi thay vì vậy họ lại kết hôn với chúng". Ông muốn nói rằng khi đề cập đến việc đầu tư và tương lai của mình, hầu hết mọi người đều không dành nhiều thời gian để "hôn". Thay vì dành thời gian tìm những món đầu tư tốt, họ lại hành động do bốc đồng, do tham hoa hồng và có khi

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

còn giao cho bạn bè hay họ hàng quản lý những món đầu tư tài chính của mình.

CƯỚI NHẦM MỘT CON CÓC

Gần đây, một người bạn đến bảo tôi: "Tôi đã nghe lời anh đầu tư vào một bất động sản cho thuê".

Tôi tò mò hỏi: "Chị mua gì thế?"

"Tôi mua 1 căn hộ đẹp ở gần bờ biển San Diego".

"Trước khi mua chị đã xem qua bao nhiêu căn hộ rồi?"

"Hai. Người môi giới cho tôi xem hai căn hộ và tôi đã mua một".

Khoảng một năm sau, khi tôi hỏi cô về món đầu tư bất động sản này, cô đáp: "Mỗi tháng tôi mất khoảng 460$ cho nó".

"Sao nhiều thế?"

"Một phần vì ban quản lý nhà tăng phí bảo quản hàng tháng. Một lý do nữa là lúc trước tôi không biết mỗi tháng mình có thể thu được bao nhiêu tiền thuê. Số tiền này thấp hơn nhiều so với những gì tôi tưởng... " Cô bạn tôi ngây thơ nói. "Tôi đã định bán đi nhưng tôi thấy mình đã phải trả nhiều hơn 25.000$ so với giá thị trường. Vì thế tôi không muốn mất tiền mỗi tháng, lại không muốn thua lỗ 25.000$ do bán sụt giá".

Người bố giàu sẽ nói: "Đó là cái giá phải trả khi không chịu hôn đủ số ếch. Nếu không bạn đã không phải cưới nhầm một con cóc". Vì bạn tôi không làm đúng như vậy nên đã cưới nhầm một con cóc, một con cóc khá đắt giá.

Làm thế nào bạn có thể đánh giá một bất động sản tốt?

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

Kinh nghiệm là người thầy giỏi nhất. Sau đây tôi sẽ liệt kê 10 bài học quan trọng mà tôi và bạn bè đã trải qua. Ngoài ra, tôi cũng sẽ liệt kê vài nguồn tư liệu kinh nghiệm khác có thể sẽ bổ ích cho bạn.

CÁI GIÁ PHẢI TRẢ CỦA VIỆC KHÔNG ĐI MUA SẮM

Khi có người hỏi tôi làm thế nào để tìm một món đầu tư tốt, tôi chỉ nói đơn giản: "Bạn nên đi mua sắm".

Tôi hoàn toàn đồng ý với tiến sĩ Dolf DeRoos về phương pháp 100:10:3:1 nhằm giúp tìm ra một nguồn đầu tư béo bở. Qua nhiều năm, tôi và Kim đã xem xét và phân tích hàng ngàn tài sản. Khi được hỏi "Làm thế nào anh chị có được nhiều hiểu biết về bất động sản đến thế?" Chúng tôi chỉ nói: "Chúng tôi đã xem xét hàng ngàn cơ hội đầu tư. Chúng tôi cũng đã trả giá hàng trăm nơi và bị nhiều người cười vào mũi. Nhưng điều quan trọng là với mỗi tài sản xem xét và trả giá, chúng tôi có thể gia tăng kiến thức và kinh nghiệm của mình rất nhiều".

Khi người khác hỏi: "Anh sẽ làm gì khi không có tiền?" Câu trả lời của tôi vẫn là: "Đi mua sắm". Trong những buổi hội thảo về đầu tư, tôi thường nói: "Khi các anh chị đến trung tâm mua sắm, không ai hỏi các anh chị có tiền hay không cả. Những người bán lẻ muốn các anh chị tham quan và xem hàng. Đối với đầu tư cũng vậy. Đi mua sắm, đặt câu hỏi, phân tích các vụ giao dịch là cách học của tôi. Những điều đó không thể tìm thấy trong một cuốn sách nào cả. Cũng như các anh chị không thể học chơi golf qua sách, các anh chị sẽ không

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

thể tập cho trí não của mình thấy được những món đầu tư mà người khác không thấy qua sách vở được. Các anh chị phải ra ngoài thực tế và đến cửa hàng tìm hiểu".

BÀI HỌC TỪ NHỮNG SAI LẦM

Cô bạn đã cưới nhầm con cóc của tôi hẳn sẽ học được những bài học giá trị nếu cô ấy không giận dữ bảo: "Đầu tư vào bất động sản là rất tệ hại. Anh không thể nặn ra tiền từ bất động sản được". Khi tôi hỏi cô đã biết được gì thì cô cáu kỉnh đáp: "Đáng lý ra tôi không nên nghe lời anh. Thị trường đã thay đổi và anh không thể kiếm tiền từ bất động sản trong thời buổi này đâu".

Người ta nói rằng bạn phải biết rút ra được bài học từ những sai lầm. Bạn tôi không chịu rút kinh nghiệm nên không học hỏi được gì cả. Ngay cả khi tôi ca ngợi cô vì đã dám hành động, cô vẫn tin chắc rằng đầu tư bất động sản là một việc tệ hại, như thế có nghĩa là những bước đầu của cô vào lĩnh vực bất động sản đã phải trả giá quá đắt vì cơ bản là cô không học được những bài học vô giá từ sai lầm của mình, những sai lầm và bài học có thể giúp cô trở nên sắc sảo và giàu có hơn trong tương lai. Đó là cái giá phải trả khi mang một bối cảnh cho rằng "Mọi sai lầm đều tệ hại". Nếu bối cảnh của cô lên tiếng: "Tôi đã làm, đã sai lầm và bây giờ tôi cần phải rút kinh nghiệm", thì có lẽ cô sẽ giàu có hơn nhiều. Những người tự buộc mình phải hoàn hảo và không được mắc sai lầm là những người không có được những nhận thức dù đã muộn màng, và thường là những người vướng phải những sai lầm lặp đi lặp lại mà không rút ra được bài học gì cả.

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

Những bài học mà bạn tôi đã không học được qua vụ đầu tư đơn giản này là:

1. Phải khảo sát nhiều tài sản hơn.
2. Phải kiên nhẫn chờ thời. Không phải chỉ có một thương vụ béo bở. Rất nhiều người vội vàng mua bán vì họ cho rằng cuộc mua bán mà họ tìm thấy là thương vụ duy nhất trên thế giới.
3. Phải phân tích thị trường cho thuê cũng như thị trường mua bán.
4. Phải tìm gặp nhiều người bán bất động sản.
5. Phải cẩn thận khi đầu tư vào những căn hộ chung cư. Hầu hết những căn hộ chung cư đều thường có ban quản trị, đóng vai trò chủ sở hữu. Các chủ sở hữu và các nhà đầu tư không phải lúc nào cũng thẳng thắn với nhau. Chủ sở hữu thì muốn giữ cho tài sản của mình trông sạch sẽ đẹp đẽ, vì vậy nên họ chi tiêu rất nhiều vào việc bảo quản. Điều đó rất tốt nhưng lại khiến nhà đầu tư không kiểm soát được một khía cạnh quan trọng trong việc đầu tư, khía cạnh kiểm soát chi phí.
6. Nếu những phí tổn vượt khỏi tầm kiểm soát thì nó cũng ảnh hưởng đến giá bán tài sản sau này.
7. Đừng bao giờ mua với hy vọng trị giá tài sản sẽ tăng lên. Món tài sản của bạn cần phải là một món đầu tư tốt cả khi kinh tế thị trường thuận lợi lẫn khi suy sụp. Như người bố giàu luôn nói: "Con thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán".

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

8. Đừng đầu tư theo cảm tính. Nếu bạn mua tài sản để sử dụng thì có thể mua theo cảm tính. Nhưng nếu mua với mục đích đầu tư thì cảm tính có thể che mờ mắt bạn đấy.
9. Bạn tôi không làm được gì để cải thiện khối tài sản này. Một trong những cách bạn có thể kiếm được nhiều tiền hơn là thay đổi, sửa chữa hoặc tu bổ tài sản, những điều bạn không làm được với cổ phiếu hay quỹ hỗ tương. Đôi khi chỉ cần xây thêm một gara hay một phòng nữa là bạn có thể gia tăng lợi nhuận lên rất nhiều.
10. Bạn tôi không chịu rút kinh nghiệm từ thực tế. Dù đây là một bài học khá đắt nhưng vẫn có thể biến thành hàng triệu đôla nếu cô chịu khó nhún nhường, học hỏi, và thử lại lần nữa. Thay vì thế, cô chỉ luôn miệng cáu kỉnh: "Anh không thể kiếm ra tiền từ bất động sản được".

SAI LẦM GIÚP BẠN MỞ RỘNG TẦM NHÌN

Khi dành thời gian phân tích hàng ngàn vụ đầu tư, tầm nhìn của tôi bắt đầu từ từ được mở rộng. Mỗi lần trả giá mua một tài sản, tôi lại học được một điều gì đó, ngay cả khi cái giá tôi đưa ra bị mọi người cười mỉa hoặc từ chối thẳng thừng. Mỗi khi giải quyết các vấn đề tài chính với ngân hàng, tôi cũng học được nhiều điều. Mỗi khi mua được một tài sản, tôi cũng biết được nhiều điều mới bổ ích hơn, ngay cả khi thua lỗ. Cho đến ngày hôm nay, ***sự tích lũy những bài học, cả tốt lẫn xấu, đã trở thành những kỹ năng và kinh nghiệm giúp tôi trở nên giàu có,*** cho phép vợ chồng tôi có thể làm ra ngày càng nhiều tiền hơn từ bất động sản.

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

Những món đầu tư lớn nằm ngay trước mắt bạn chứ không ở đâu khác. Trên thực tế, chẳng có cửa hàng nào để bảng "Một món hời đang chờ bạn" cả. Tất cả những bảng hiệu đều là "Hàng bán" nếu có. Việc của bạn là tập cho trí não của mình thấy được và giành được những cuộc giao dịch béo bở. Điều đó đòi hỏi một sự chú tâm rèn luyện.

NHỮNG VIỆC MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ LÀM

Tôi đã nói là mọi người đều có thể làm giàu. Đối với bất động sản, việc mà ai cũng làm được là đi mua sắm bất động sản. Nếu bạn và một người thân đồng ý xem xét 5, 10, 20 hay 25 tài sản mỗi tuần, ngay cả khi không có đồng xu dính túi, tôi cam đoan rằng tầm nhìn của bạn sẽ được mở rộng. Sau khi phân tích khoảng 100 vụ giao dịch, tôi tin chắc bạn sẽ quan tâm đến một hoặc hai vụ đầu tư. Và một khi đã hứng thú với việc làm giàu, trí não bạn sẽ tự chuyển sang một bối cảnh khác, và bạn sẽ bắt đầu tìm kiếm một nội dung mới, một nội dung có thể giải đáp cho câu hỏi "Làm thế nào có được nhiều tiền hơn để làm giàu?"

Mọi người đều có thể làm được điều này dù không có tiền. Đó là những việc tôi và Kim thường làm. Giờ đây, khi đã có đôi chút kinh nghiệm, quá trình phân tích tài sản sẽ tiến triển nhanh hơn. Dù trong một nền kinh tế phát triển nhất hay trì trệ nhất, chúng tôi vẫn luôn tìm được những vụ giao dịch tốt. Không phải lúc nào chúng tôi cũng trả giá hay mua chúng, nhưng quá trình tìm kiếm và phân tích sẽ giúp trí não bạn trở nên nhạy bén, nó giúp chúng ta dễ dàng tìm

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

được những cơ hội tốt đầy rẫy xung quanh ta, nhưng chỉ khi ta tìm kiếm chúng mà thôi.

Nhằm hỗ trợ bạn trong công việc, một cuốn băng tên gọi "Kiến thức tài chính" sẽ giúp bạn trong việc kinh doanh bất động sản. Cuốn băng này nói về những mẫu đơn từ tài chính khác nhau mà bạn cần biết. Một trong số đó là danh mục kiểm tra tài sản đến hạn. Danh mục kiểm tra tài sản đến hạn là yếu tố sống còn trong việc kiểm tra tình trạng vật chất của một tòa nhà. Nếu các bản báo cáo tài chính giúp bạn phân tích những khía cạnh liên quan đến tài chính thì danh mục kiểm tra tài sản đến hạn sẽ hướng dẫn bạn cách kiểm tra những tài sản thực tế. Danh mục này có thể giúp bạn tiết kiệm cũng như có thể làm ra rất nhiều tiền. Nó còn có thể là một công cụ phân tích hay một vũ khí đàm phán. Như người bố giàu nói: "Kiến thức tài chính không chỉ là những con số. Nó có thể chỉ ra cho chúng ta những điểm mạnh cũng như điểm yếu của cuộc đầu tư. Nó còn cho thấy một số điều cần phải quan sát, những điều mà các nhà đầu tư trung bình thường bỏ qua". Bạn có thể đặt mua sản phẩm này trên trang Web richdad.com.

Cuối cùng, đầu tư vào bất động sản hay đầu tư vào bất kỳ một thứ gì đều đòi hỏi trải qua nhiều giai đoạn chứ không chỉ là mua một món đồ và ngồi đợi nó giúp bạn trở nên giàu có. Với bất động sản, tôi và Kim đã vạch ra một kế hoạch mua 10 tài sản, điều đó có nghĩa là chúng tôi cần khảo sát 1000 tài sản. Và trong số 10 tài sản này, chúng tôi hy vọng sẽ mua được 2 món hời và dự kiến sẽ có 2 tài sản bị thua lỗ. Những món đầu tư này thường được bán đi ngay lập tức. Với 6 tài

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

sản còn lại, chúng tôi sẽ cho sửa chữa hoặc bán chúng đi. Dù là bất động sản, cổ phiếu, quỹ hỗ tương hay kinh doanh địa ốc thì các tỉ số vẫn như nhau. Một nhà đầu tư lão luyện biết rất rõ điều này.

NHỮNG LỢI NHUẬN MÀ NGƯỜI KHÁC BỎ LỠ

Mỗi người câu cá đều có một câu chuyện về "con cá bị vuột mất". Mỗi nhà đầu tư cũng có một câu chuyện về món đầu tư họ đã tìm ra trong khi những người khác bỏ lỡ.

Hai câu chuyện được viết ra dưới đây với mục đích khuyến khích bạn bắt đầu xem xét 100 vụ đầu tư đầu tiên của mình.

BIẾN KHÓ KHĂN THÀNH CƠ HỘI

Câu chuyện thứ nhất: Cách đây vài năm, tôi và Kim đã làm một chuyến du ngoạn ngắn đến những ngọn núi. Chúng tôi quyết định nghỉ việc vài ngày để tận hưởng sự tĩnh lặng và yên ả của núi rừng. Chúng tôi dừng lại ngay một văn phòng bất động sản và ngắm nhìn những thứ họ bán, điều mà trước nay chúng tôi vẫn luôn làm. Một nhân viên chỉ cho chúng tôi những tài sản cao giá mà chúng tôi vừa mới lướt qua. Sau đó, khi thấy trong danh mục hàng của cô có một căn nhà gỗ ọp ẹp trong một khu rộng 15 mẫu đất mà chỉ có giá 43.000 đô. Tôi liền hỏi cô gái vì sao giá ngôi nhà lại quá thấp như vậy.

Cô trả lời: "Nó có chút vấn đề với nguồn nước. Giếng không cung cấp đủ nước dùng. Lúc có lúc không. Đó là lý do vì sao ngôi nhà được rao bán hạ giá nhiều năm nay.

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

Mọi người đều thích nó, nhưng nó chỉ không có đủ nước mà thôi".

Tôi vội bảo: "Đưa tôi đến xem được không?"

"Ồ, ông sẽ không thích nó đâu, nhưng tôi sẽ đưa ông đi".

Khoảng nửa giờ sau, chúng tôi thả bộ trên một khu đất tốt có rất nhiều cây và một căn nhà gỗ cũ kỹ xinh xắn.

"Vấn đề đây này", cô gái nói khi đưa chúng tôi đến bên giếng, "cái giếng này và đất ở đây không có đủ nước".

Gật gù, tôi tiếp lời: "Vâng, đây quả là một vấn đề nan giải".

Ngày hôm sau, tôi quay trở lại khu đất đó với một chuyên gia về giếng nước trong vùng. Anh ta nhìn cái giếng rồi nói: "Vấn đề này dễ giải quyết thôi. Giếng có đủ nước nhưng vào những khoảng thời gian khác nhau, chỉ cần đặt thêm một bể chứa nước là xong".

"Một bể nước bao nhiêu tiền?" Tôi hỏi.

"Bể nước chứa 3.000 galông nước trị giá khoảng 2.300 đô bao gồm cả phí lắp đặt". Anh ta trả lời.

Tôi gật đầu rồi quay lại văn phòng bất động sản và trả giá: "Tôi sẽ mua mảnh đất ấy với giá 24.000$".

"Dù nó có vấn đề gì thì cái giá đó vẫn thấp quá", cô nhân viên cau mày.

"Tôi chỉ đề nghị thế thôi. Nhân đây cô có thể cho tôi biết người trả giá cuối cùng là khi nào không?"

"Lâu lắm rồi, chắc khoảng hơn một năm... "

Tối hôm đó, cô nhân viên gọi điện cho tôi và nói: "Thật

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

không thể tin được, giá cả và những điều kiện ông đưa ra được chấp nhận".

Tôi cảm ơn cô ta và muốn nhảy cẫng lên vì vui mừng. Người bán không được ai trả giá đã hơn một năm nay, họ phát ngán vì chờ đợi và mệt mỏi vì phải chi tiền để tu sửa căn nhà. Họ chấp nhận cái giá tôi đưa ra, chấp nhận cho tôi trả trước 2.000 đôla và trả phần còn lại sau một năm. Nói cách khác, tôi chỉ trả trước một món tiền nhỏ và không phải trả đồng nào trong một năm tới.

Sáng hôm sau, tôi đến gặp chuyên gia về hệ thống giếng nước, yêu cầu anh lắp đặt hai bể nước 3.000 galông. Vấn đề nguồn nước được giải quyết với chưa đến 5.000 đôla. Một tháng sau, tôi và Kim chuyển đến ngôi nhà mới. Khi rời thị trấn, chúng tôi treo bảng bán căn nhà. Chúng tôi ra giá 66.000 đôla và hai tuần sau đã có người mua nó. Vấn đề đã được giải quyết, và giờ thì ngôi nhà này thuộc về một đôi vợ chồng trẻ, những người hiện nay lại đang muốn dời nhà lên núi.

THAY ĐỔI BỐI CẢNH

Câu chuyện thứ hai: Tôi có một người bạn, Jeff, một kỹ sư phong cảnh. Anh đã kể cho chúng tôi nghe một câu chuyện đầu tư bất động sản tuyệt vời sau đây.

Jeff kể: "Cách đây khoảng một năm, một người phụ nữ gọi điện cho tôi và bảo: 'Tôi muốn anh đến xem 40 mẫu đất của tôi'. Bà ấy đã mua mảnh đất này với giá 275.000$. Mà trong thị trấn nhỏ bé này, mảnh đất không thích hợp cho một loại hình phát triển nào cả".

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

"Tại sao bà ấy gọi anh?" Tôi hỏi.

"Bà ấy muốn tôi thiết kế một viễn cảnh gì đó cho thị trấn và cho mảnh đất này. Bà cũng đã thuê một nhà quy hoạch thành phố tham gia vào chuyện này".

"Rồi sao nữa?"

"À, chúng tôi bắt đầu với những bản vẽ, đề ra những dự án tương lai và đưa ra trước hội đồng. Chúng tôi đảo đi đảo lại vấn đề này đến ba lần... "

"Tại sao vậy?"

"Hội đồng thành phố bắt đầu quan tâm, họ yêu cầu chúng tôi cho họ xem lại các bản vẽ và bản quy hoạch".

"Họ yêu cầu anh làm lại à?"

"Thực tế thì chúng tôi vẫn luôn muốn có sự quan tâm của họ và chúng tôi đã quay đi quay lại với các bản vẽ và bản quy hoạch nhắm vào đó. Cuối cùng thì hội đồng cũng chấp thuận kế hoạch của chúng tôi và quy hoạch lại mảnh đất này từ phát triển nông nghiệp sang phát triển thương mại".

Tôi thắc mắc: "Họ quy hoạch lại mảnh đất từ đất nông nghiệp sang đất thương mại à? Sự thay đổi này sẽ gia tăng trị giá mảnh đất nhiều lắm đấy!"

"Sau khi bản quy hoạch của bà ấy được chấp thuận, bà đã bán khu đất đó cho một công ty bảo hiểm quốc gia với giá 6 triệu đôla. Họ dự định xây một khách sạn lớn trên đó".

"Cả quá trình này mất khoảng bao lâu?"

"Tổng cộng khoảng 9 tháng", Jeff nói, "bà ấy trả cho tôi và

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

nhà quy hoạch thành phố 25 ngàn đôla mỗi người như đã thỏa thuận".

Tôi há hốc miệng kinh ngạc: "Vậy là bà ấy chỉ mất 50 ngàn đôla và kiếm được gần 6 triệu".

Jeff gật đầu mỉm cười: "Khu đất đó đã bỏ không nhiều năm. Mọi người đều cho rằng nó quá đắt. Nhưng bà ấy có thể thấy được những điều mà chúng ta không thấy được".

"Thế anh có buồn khi chỉ nhận được 25 ngàn đôla không?" tôi hỏi.

"Không. Số tiền đó rất công bằng so với công sức tôi đã bỏ ra. Ngoài ra, tôi vẫn có thể có được khoản tiền này ngay cả khi bà ấy gặp rủi ro. Nếu chúng tôi không cố gắng làm cho khu đất đó được quy hoạch thì bà ấy sẽ mất hết tiền. Tuy nhiên, tôi đã có thể mở rộng tầm nhìn của mình. Bà ấy đã dạy tôi thấy những gì không thấy được, thấy được **sự giàu có ở trước mắt mỗi người nếu ta chịu khó đầu tư thời gian để rèn luyện trí não và đôi mắt**".

"Anh đã thu được một thứ giá trị hơn cả 25 ngàn đôla, đúng không?"

Jeff gật đầu: "Một thứ đáng giá hơn. Nhà quy hoạch thành phố cảm thấy không hài lòng nhưng tôi thì không. Tôi đã từng nghe anh kể về người bố giàu của anh và thật sự thì những chuyện đó đối với tôi hầu như vô nghĩa. Nhưng bây giờ thì khác rồi. Tôi đã nghiệm ra rằng từ bối cảnh của mình, tôi chỉ nghĩ đến hàng ngàn đôla mà thôi. Tôi nghiệm ra bà ấy giàu hơn tôi vì phạm vi bối cảnh của bà ấy lớn hơn và bà ấy nghĩ đến hàng triệu đôla. Tôi cũng nhận thấy suy nghĩ của

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

mình là suy nghĩ của những người thuộc kim tứ đồ nhóm T, còn bà ấy suy nghĩ theo kiểu các chủ doanh nghiệp và những nhà đầu tư. Dù bà ấy không trả thêm cho tôi đồng nào, nhưng những gì tôi đã học được là vô giá, vì nó đã làm thay đổi cuộc đời tôi mãi mãi. Bà ấy đã dạy tôi cách trở thành một người giàu có".

Việc quy hoạch một bất động sản chỉ đơn giản là một sự thay đổi bối cảnh. ***Và bước chuyển tiếp từ nghèo sang giàu cũng chỉ đơn giản là sự thay đổi bối cảnh mà thôi.*** Ai cũng có thể làm điều đó nếu muốn.

CẤT TIỀN Ở ĐÂU

Khi còn là một thiếu niên, Dolf DeRoos đã tiến hành một cuộc nghiên cứu toàn diện về những người giàu. Ở tuổi 17, nghiên cứu của ông cho thấy rằng sau khi tích lũy được nhiều tiền bạc hoặc của cải, hầu hết những người giàu đều đầu tư tiền hoặc của cải của mình vào bất động sản. Người bố giàu cũng vậy. Dù ông kiếm được nhiều tiền từ việc kinh doanh và từ thị trường chứng khoán, nhưng rồi ông cũng đổ tất cả của cải của mình vào bất động sản.

Có rất nhiều lý do khiến cho người giàu làm như thế:

1. Luật thuế khuyến khích người giàu đầu tư bất động sản.
2. Có một sức bật rất lớn từ bất động sản. Người giàu có thể giàu có hơn nếu đầu tư bằng tiền của ngân hàng.
3. Nguồn thu nhập từ bất động sản là thu nhập bị động, được đánh thuế thấp nhất trong tất cả các nguồn thu nhập. Nếu có sự thu hồi vốn từ việc bán tài sản thì số vốn này

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

cũng được hoãn thuế trong vài năm, cho phép nhà đầu tư có thể tái đầu tư với số tiền lẽ ra đã được dùng để đóng thuế cho chính phủ.

4. Bất động sản cho phép nhà đầu tư có thể kiểm soát chặt chẽ những tài sản của mình.
5. Nếu nhà đầu tư biết cách quản lý tiền bạc và tài sản thì đây chính là nơi cất tiền an toàn hơn hết.

Những nhà đầu tư trung bình sẽ dễ gặp rủi ro khi giữ nhiều tài sản trên giấy. Như đã nói suốt cuốn sách này, chuyện gì sẽ xảy ra nếu toàn bộ danh mục đầu tư trên giấy của một người đã về hưu đều bị thua lỗ cùng với sự suy sụp của thị trường? Tất cả sẽ mất hết ư? Câu trả lời là không, nếu chúng ta biết cách bảo vệ những tài sản trên giấy của mình tránh khỏi những thua lỗ trong một thị trường suy sụp. Tuy nhiên, nếu bạn chỉ muốn giữ những tài sản trên giấy của mình, xin hãy xem tiếp chương sau.

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

CHƯƠNG 17

Sức bật của chứng khoán

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐẦU TƯ VỚI ÍT RỦI RO HƠN VÀ NHIỀU LỢI NHUẬN HƠN?

Vài tháng trước đây, một người bạn bảo tôi rằng anh ta vừa mất hàng triệu đôla trong thị trường. Giờ thì anh ta phải đi làm lại. Khi tôi hỏi tại sao lại mất nhiều tiền đến thế, anh ta trả lời: "Tôi có thể làm gì nữa bây giờ? Tôi đã làm theo lời khuyên của các nhà tư vấn, mua những món hạ giá, thế là tôi mua những món hạ giá và liên tục thua lỗ. Giờ thì tôi đã mất hơn một triệu đôla, các nhà tư vấn lại khuyên tôi hãy tiếp tục kiên trì và đầu tư dài hạn. Tôi không còn bao nhiêu năm nữa để chờ đợi cả".

Đầu tư không có nghĩa là bắt buộc phải mạo hiểm. Người bố giàu đã nói: "Trong đầu tư có những rủi ro nhưng không phải là mạo hiểm". Bạn cũng không bắt buộc phải thua lỗ khi thị trường đổi hướng. Thực sự, khi thị trường bắt đầu đi xuống, nhiều nhà đầu tư lão luyện sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Sau đây là những bài học của người bố giàu về việc làm thế nào để đầu tư vào thị trường chứng khoán và gặt hái lợi nhuận, bất kể thị trường đi lên hay đi xuống.

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

GIỮ MỘT BỐI CẢNH LINH HOẠT

Trong phần này, một đầu óc phóng khoáng và một bối cảnh linh hoạt là rất quan trọng. Nếu bạn nghe thấy phạm vi bối cảnh của mình lên tiếng: "Điều đó là không thể được", hay "Anh không làm thế được đâu", hay "Làm thế là bất hợp pháp", hay "Như thế quá liều lĩnh", hay "Việc đó quá khó", thì chỉ cần nhắc nhở mình mở rộng phạm vi bối cảnh để có thể nghe thấy những nội dung đang được trình bày.

ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN VỚI BẢO HIỂM

Có lần người bố giàu hỏi tôi: "Con có chịu mua xe hơi không có bảo hiểm không?"

"Không. Như thế thật điên rồ. Sao bố lại hỏi con như vậy?"

Người bố giàu mỉm cười và hỏi tiếp: "Vậy con có chịu đầu tư mà không có bảo hiểm không?"

"Không", tôi đáp. "Nhưng con đầu tư bất động sản. Con có thể bảo đảm các tài sản của mình không bị thua lỗ. Thật ra thì ngân hàng quy định con phải mua bảo hiểm cho tất cả các bất động sản của mình".

"Câu trả lời hay đấy". người bố giàu nói.

Tôi hỏi lại: "Tại sao bố lại hỏi con về vấn đề bảo hiểm?"

"Bởi vì đã đến lúc con phải học cách đầu tư vào các loại tài sản trên giấy như chứng khoán, cổ phiếu và quỹ hỗ tương".

"Bố có thể đầu tư chứng khoán với bảo hiểm sao?" Tôi

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

ngạc nhiên hỏi. "Bố muốn nói là bố có thể bảo đảm không bị thua lỗ hoặc tối thiểu hóa thua lỗ à?"

Người bố giàu gật đầu.

"Thế thì đầu tư vào những tài sản trên giấy đâu có gì mạo hiểm!"

"Không hề", người bố giàu nói. "Đầu tư không có gì là mạo hiểm, nếu con biết con đang làm gì".

"Nhưng đầu tư có mạo hiểm đối với những nhà đầu tư trung bình không, thưa bố? Các nhà đầu tư trung bình có thể đầu tư và được bảo hiểm không?"

Người bố giàu lại gật đầu, nhìn thẳng vào mắt tôi và nói: "Đó là lý do tại sao bố dạy con điều này. Bố không muốn con làm một nhà đầu tư trung bình. Những nhà đầu tư trung bình luôn chỉ quan tâm đến các tầm mức trung bình. Đó là lý do tại sao họ luôn mãi mãi là những nhà đầu tư trung bình. Đó là lý do tại sao tồn tại những chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones. Những con số trung bình là dành cho những người trung bình. Đó là lý do tại sao rất nhiều người nghe lời các nhà tư vấn tài chính và rất vui vẻ khi họ nói rằng: 'Trung bình cứ 40 năm thì thị trường lời được 12%', hay 'Quỹ hỗ tương đã lời được trung bình 16% trong 5 năm qua'. Các nhà đầu tư trung bình chỉ thích những con số trung bình mà thôi".

"Mức trung bình thì có gì xấu đâu ạ?"

"Không thực sự xấu", người bố giàu nói. "Nhưng nếu con muốn giàu có, con cần phải vượt lên hơn mức trung bình".

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

"Vậy tại sao người ta không thể làm giàu được với mức trung bình chứ?" Tôi hỏi.

"Bởi vì những chỉ số trung bình là kết quả của những chỉ số chiến thắng và những chỉ số thất bại. Chẳng hạn như đúng là thị trường chứng khoán trung bình đã tăng giá trong hơn 40 năm qua, nhưng trên thực tế thì nó có lúc đi lên và có lúc đi xuống".

"Thế thì sao ạ? Ai cũng biết điều đó mà?"

"Đúng vậy, ai cũng biết điều đó. Nhưng tại sao phải chịu thua trong khi con có thể thắng? Các nhà đầu tư trung bình có tiền khi thị trường đi lên và mất tiền khi thị trường đi xuống. Chính vì vậy nên họ mới là những nhà đầu tư trung bình. Thử nghĩ xem chỉ số trung bình của con sẽ như thế nào nếu con có tiền khi thị trường đi lên và có tiền cả khi thị trường đi xuống?"

"Được thế thì tuyệt vời quá. Nhưng những nhà đầu tư lão luyện sẽ làm gì để có được điều đó? Họ không sử dụng chỉ số trung bình sao?"

"Có, họ có sử dụng chỉ số trung bình, nhưng họ dùng những chỉ số trung bình khác. Vấn đề bố muốn nói ở đây là các nhà đầu tư trung bình chỉ biết làm thế nào để kiếm tiền khi thị trường tăng giá mà thôi, chính vì vậy nên họ cảm thấy vui vẻ khi biết được trung bình thị trường đi lên trong những năm qua. Các nhà đầu tư lão luyện thì không tìm kiếm những thông tin trung bình. Họ không thực sự quan tâm xem trung bình thì thị trường đi lên hay đi xuống, bởi vì họ có thể làm ra tiền trong mọi hoàn cảnh".

"Bố muốn nói là họ không bao giờ thất bại sao?"

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

"Không, bố không nói thế. Tất cả các nhà đầu tư thỉnh thoảng đều gặp phải thất bại. Nhưng bố muốn nói là những nhà đầu tư lão luyện *có khả năng* chiến thắng cả khi thị trường đi lên lẫn đi xuống. Các nhà đầu tư trung bình thì chỉ có một chiến lược chiến thắng khi thị trường đi lên và chấp nhận thất bại khi thị trường đi xuống. Các nhà đầu tư lão luyện thì không muốn chấp nhận những thất bại mà các nhà đầu tư trung bình phải chấp nhận. Không phải lúc nào họ cũng đúng, cũng có lúc họ thất bại... nhưng khác biệt là ở chỗ với những sự rèn luyện, những kỹ năng, công cụ, chiến lược... của mình, họ bị thua lỗ ít hơn và có được lợi nhuận lớn hơn nhiều so với các nhà đầu tư trung bình".

Nhiều năm qua, tôi cảm thấy thật lạ lùng khi người ta có thể đầu tư những số tiền mà họ đã rất vất vả mới kiếm được, nhưng lại không đầu tư nhiều thời gian vào việc học cách đầu tư như thế nào cho hiệu quả. Sau những năm học hỏi với người bố giàu, tôi không thể hiểu được tại sao nhiều người thà làm việc vất vả suốt đời còn hơn là học cách khiến tiền bạc làm việc cho mình. Và khi họ đầu tư những đồng tiền xương máu của mình vào thị trường thì họ sẵn sàng chấp nhận thất bại mà không cần một sự bảo hiểm thua lỗ nào cả. Tôi nghĩ về người bố nghèo của tôi, người đã làm việc vất vả suốt đời và luôn miệng nói rằng: "Đầu tư là mạo hiểm". Ông nói thế nhưng lại không hề nghiên cứu chút gì về đầu tư. Người bố giàu đã dạy tôi làm thế nào để đầu tư một cách an toàn vào bất động sản và giờ thì ông đang dạy tôi làm thế nào để đầu tư một cách an toàn vào chứng khoán và các loại tài sản trên giấy.

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

"Thế thì đầu tư vào thị trường chứng khoán không cần mạo hiểm sao, thưa bố?" Tôi hỏi rõ hơn.

"Không, hoàn toàn không". Người bố giàu nói.

"Thế nhưng hàng triệu người đã đầu tư mà không hề được bảo hiểm thua lỗ và không hề có chút kiến thức nào cả, như thế họ đã trở thành những nhà đầu tư mạo hiểm".

"Cực kỳ mạo hiểm", người bố giàu đáp. "Đó là lý do tại sao bố hỏi những bất động sản đầu tư của con có được bảo hiểm không. Bố biết là có, vì các giám đốc ngân hàng yêu cầu điều đó. Nhưng những người trung bình trong thị trường chứng khoán thì không hề được bảo hiểm. Hàng triệu người đầu tư cho tương lai khi họ về hưu mà không có một bảo hiểm thất bại nào. Như thế mới là mạo hiểm, cực kỳ mạo hiểm".

"Vậy tại sao các nhà tư vấn tài chính, những nhà môi giới chứng khoán và những người mua bán công trái không cho họ biết điều đó?" tôi hỏi.

"Bố không biết. Bố cũng thường tự hỏi như vậy. Bố nghĩ lý do là vì hầu hết các nhà tư vấn tài chính, môi giới chứng khoán và những người mua bán công trái, bản thân họ cũng không thực sự là những nhà đầu tư chứ đừng nói là những nhà đầu tư lão luyện. Hầu hết các chuyên gia tài chính này đều là những người được trả lương hoặc hưởng hoa hồng, họ cũng làm việc để được trả công như khách hàng của họ vậy".

"Và họ đưa ra những lời khuyên cho người khác, những nhà đầu tư trung bình, những người cũng giống như họ".

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

Người bố giàu gật đầu: "Một nhà đầu tư lão luyện có thể kiếm tiền khi thị trường đi lên cũng như đi xuống. Một nhà đầu tư trung bình thì thỉnh thoảng mới có được lợi nhuận khi thị trường lên giá và bị thua lỗ khi thị trường xuống giá. Sau đó khi đã bị thua lỗ khá nhiều thì nhà đầu tư trung bình này mới gọi điện thoại cho nhà tư vấn tài chính và hỏi: 'Giờ thì làm sao đây?'"

"Khi đó thì nhà tư vấn của họ sẽ nói gì?"

"Họ thường nói: 'Hãy kiên nhẫn, thị trường sẽ lên giá trong vài tháng nữa', hoặc 'Hãy mua thêm đầu tư khi giá đôla trung bình giảm xuống'".

"Bố sẽ không làm thế chứ?"

"Không. Bố không làm thế, nhưng những nhà đầu tư trung bình thì làm như thế đấy".

"Bố muốn nói là con có thể đầu tư với ít rủi ro hơn và kiếm được nhiều tiền hơn trên thị trường chứng khoán?"

"Đúng vậy. Tất cả những gì con cần làm là đừng trở thành một nhà đầu tư trung bình".

NHỮNG TỪ NGỮ GIÚP BẠN GIÀU CÓ

Trong cuốn sách "*Dạy con làm giàu*" - tập 3, tôi đã viết rằng người nghèo và người trung lưu thường chủ yếu đầu tư vào quỹ hỗ tương. Sau đó tôi cũng viết rằng người giàu thích đầu tư vào quỹ rào hơn. Một lần nữa, sức mạnh từ ngữ lại vào cuộc. "*Rào*" là một từ rất quan trọng đối với các nhà đầu tư lão luyện, và đó là cả một thế giới khác biệt giữa quỹ hỗ

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

tương và quỹ rào. Thuật ngữ "*rào*" trong bối cảnh này có nghĩa là *bảo hiểm*. Cũng như một người làm vườn dựng nên một cái *rào* để bảo vệ vườn cây tránh các súc vật ăn cỏ, một nhà đầu tư lão luyện cũng dựng nên một cái *rào* để bảo vệ tài sản của mình.

Đơn giản hơn, chữ "*rào*" trong bối cảnh này hàm nghĩa bảo vệ khỏi thất bại. Cũng như bạn không nên lái xe không có bảo hiểm, một nhà đầu tư cũng không nên đầu tư không có bảo hiểm hay không có một rào cản những thua lỗ lớn. Thông thường, một nhà đầu tư trung bình thường đầu tư *trần*, cũng là một từ được các nhà đầu tư lão luyện sử dụng. Đầu tư *trần* ở đây có nghĩa là một mối đầu tư không được bảo vệ khỏi thua lỗ. Một nhà đầu tư lão luyện không thích phải đầu tư *trần*, nghĩa là không thích phải trần mình ra trước những rủi ro không cần thiết. Một nhà đầu tư lão luyện sẽ đầu tư với một vị thế tài chính được bảo vệ. Cũng như một người bán bảo hiểm thường hỏi: "Anh có được bảo hiểm không?" Các nhà đầu tư lão luyện cũng sẽ tự hỏi mình câu hỏi đó. Nói chung, một nhà đầu tư trung bình và một nhà đầu tư vào quỹ hỗ tương là đầu tư *trần* vì họ không được *bảo hiểm* chống lại thua lỗ.

KHÔNG BẢO VỆ TÀI SẢN CỦA MÌNH LÀ MẠO HIỂM

Vài ngày trước, tôi là một trong những diễn giả chủ chốt tại một hội nghị các nhà đầu tư. Diễn giả chính là một nhân vật truyền hình rất nổi tiếng, báo cáo viên của một trong những mạng truyền hình tài chính lớn nhất. Bài nói của bà rất hàm súc và tôi học hỏi được rất nhiều. Tuy nhiên, tôi cảm

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

thấy thật thú vị khi bà nói rằng bà chỉ đầu tư vào quỹ hỗ tương mà thôi.

Bỗng có một thính giả giơ tay hỏi: "Không lẽ bà không hề cảm thấy tội lỗi khi chịu trách nhiệm về hàng tỷ đôla mà các khán giả truyền hình đã thua lỗ trong thị trường chứng khoán hay sao?" Giọng ông ta có vẻ giận dữ, và tôi có thể thấy rất nhiều nhà đầu tư cũng đồng ý với ông như vậy. Dường như nhiều nhà đầu tư đến với hội nghị này không phải để học cách đầu tư mà là để tìm hiểu xem điều gì đã xảy ra với số tiền thua lỗ của họ.

"Tại sao tôi phải cảm thấy tội lỗi?" diễn giả trả lời. "Công việc của tôi là cung cấp thông tin cho các anh và thực sự tôi đã cung cấp rất nhiều thông tin. Tôi không hề đem đến cho các anh những lời khuyên về đầu tư. Tôi chỉ đem đến cho các anh những thông tin thị trường. Thế thì tại sao anh lại bảo tôi cần phải có cảm giác tội lỗi?"

"Bởi vì bà là một người cổ vũ hàng đầu trong vụ giá cả thị trường tăng vọt", vị thính giả giận dữ nói. "Vì bà mà tôi đã đầu tư không ngừng và giờ thì tôi mất tất cả".

"Tôi không phải một người cổ vũ hàng đầu", bà ta nói. "Tôi chỉ cung cấp những thông tin về một thị trường tốt cũng như hôm nay tôi cung cấp thông tin về một thị trường xấu vậy".

Trong vài phút sau, cơn giận bùng nổ. Một số người đồng ý với vị thính giả đang giận dữ còn những người khác lại đứng về phía nữ diễn giả. Cuối cùng thì mọi thứ dịu xuống. Diễn giả hỏi xem còn câu hỏi nào nữa không.

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

Một cánh tay giơ lên: "Tại sao bà không bảo khán giả phải tối thiểu hóa rủi ro bằng các quyền chọn?"

"Các quyền chọn? Tại sao tôi phải nói với họ về các quyền chọn?"

Người giơ tay đáp: "Nó cũng giống như một rào cản chống đỡ khi thị trường sụt giá".

"Tôi không bao giờ làm thế cả", bà ta nói. "Các quyền chọn là rất mạo hiểm. Còn thắc mắc nào nữa không?"

Tôi không thể tin được những gì vừa nghe. Nhân vật truyền hình này là một trong những người được đề cao nhất trong giới báo chí tài chính. Bà ta có ảnh hưởng đến cuộc sống của hàng triệu người khác. Nhiều người tìm kiếm những lời khuyên đầu tư từ bà ta và giờ thì bà ta bảo rằng: "Các quyền chọn là rất mạo hiểm". Với tôi, *không* bảo vệ tài sản của mình mới là mạo hiểm. Với tôi, không hiểu biết về tài chính mới là mạo hiểm. Việc sử dụng các quyền chọn để bảo vệ những tài sản trên giấy của mình là rất dễ dàng và không khó đến mức đó. Thực sự, nếu bạn có một người môi giới chứng khoán giỏi thì tiến trình này không có gì phức tạp cả. Đến một đứa trẻ cũng có thể làm được. Tất cả những gì bạn phải làm là hiểu được định nghĩa của một số từ ngữ mới, tìm một nhà môi giới giỏi, và bắt đầu với chút ít tiền để rút tỉa kinh nghiệm. Thay vì vậy, tôi thấy hàng ngàn người trong phòng gật đầu đồng ý rằng đầu tư với quyền chọn là mạo hiểm.

Khi ngồi nhìn những môn đồ trung thành của nữ diễn giả gật đầu đồng ý rằng quyền chọn là mạo hiểm, tôi mơ màng nhớ đến những bài học đầu tiên của người bố giàu về đầu tư

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

chứng khoán. Ông nói: "Hàng trăm năm trước, ở nước Nhật cổ đại, các nông dân Nhật đã bắt đầu sử dụng quyền chọn để bảo vệ giá cả hoa màu của mình".

"Hàng trăm năm trước ư?" tôi hỏi. "Hàng trăm năm trước họ đã biết sử dụng các quyền chọn như một hàng rào bảo vệ thua lỗ ư?"

Người bố giàu gật đầu: "Đúng vậy, hàng trăm năm trước. Bắt đầu vào Kỷ nguyên Cải cách Ruộng đất, những doanh nhân khôn khéo đã biết dùng quyền chọn để bảo vệ doanh nghiệp của mình khỏi bị thua lỗ. Ngày nay các doanh nhân khôn ngoan vẫn tiếp tục làm thế".

Quay lại với căn phòng ở Chicago nơi vị nữ phóng viên truyền hình đang nói chuyện, tôi tự hỏi: "Nếu những doanh nhân khôn ngoan đã sử dụng quyền chọn hàng bao năm trời thì tại sao con người đầy thế lực này lại đánh lạc hướng các khán giả của mình như thế?" Và tôi lại tự nhủ: "Điều gì là mạo hiểm hơn? Mua một cổ phiếu hay quỹ hỗ tương và nhìn nó sụt giá 40 hoặc 60%, thậm chí 90% giá trị mà không hề tự bảo vệ mình hay sao? Các giám đốc ngân hàng luôn yêu cầu tôi phải mua bảo hiểm bất động sản. Vậy tại sao ngành công nghiệp trên giấy này lại không yêu cầu các nhà đầu tư mua bảo hiểm cho những tài sản trên giấy của họ. Những tài sản mà hàng triệu người sẽ phải dựa dẫm vào nó khi về già?"

Mãi đến nay, tôi vẫn chưa tìm được câu trả lời cho các câu hỏi này. Như đã nói trước đây, nếu nhà bạn bị cháy, bạn có thể thay thế nó trong vòng chưa đến một năm và được công ty bảo hiểm chi trả. Nhưng nếu kế hoạch hưu trí của bạn bị

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

sụp đổ cùng thị trường chứng khoán sau khi bạn đã về hưu thì bạn sẽ làm gì đây? Mua, giữ và tiếp tục cầu nguyện ư? Hay ngồi đó hy vọng thị trường sẽ tăng giá lại? Và như thế tôi tiếp tục thắc mắc tại sao các giám đốc ngân hàng yêu cầu các nhà đầu tư phải mua bảo hiểm nhưng ngành công nghiệp trên giấy này lại không. Tôi tiếp tục tự hỏi tại sao những nhà đầu tư lão luyện đầu tư với bảo hiểm, nhưng những nhà đầu tư trung bình, những nhà đầu tư hoàn toàn phó mặc sự an toàn tài chính của mình cho thị trường chứng khoán một khi không còn làm việc nữa, lại đầu tư *trần* một cách không bảo đảm như thế?

VỐN TỪ VỰNG VỀ BẢO HIỂM

Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, nhất thiết bạn phải đầu tư một ít thời gian vào việc học cách bảo vệ tài sản của mình, nhất là khi muốn giàu có bằng những tài sản trên giấy. Bạn có thể làm điều đó bằng cách tìm hiểu những thứ mà người bố giàu của tôi gọi là "ngôn ngữ của các nhà đầu tư lão luyện". Trong các hội nghị chuyên đề về đầu tư, tôi gọi chúng là "vốn từ vựng về bảo hiểm".

Trước khi đi vào những từ ngữ này, tôi tin rằng chúng ta cần nhắc lại một số từ ngữ khác. Sau đây là những từ cần được định nghĩa trước khi bước vào những từ ngữ về bảo hiểm:

1. **Nhà đầu tư và nhà buôn:** Hầu hết những người cho rằng mình là một nhà đầu tư thực sự thường chỉ là một nhà buôn. Cũng như hầu hết mọi người đều nghĩ rằng tiêu sản là tài sản, nhiều nhà đầu tư là những nhà buôn chứ không phải

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

những nhà đầu tư thực thụ. Còn một điểm nữa, nhiều người nghĩ mình là một *nhà đầu tư* nhưng thực chất chỉ là một *người tiết kiệm*. Đó là lý do tại sao nhiều người có những kế hoạch hưu trí 401(k), IRA hay Keogh thường nói: "Tôi đang tiết kiệm tiền để về hưu". Một người tiết kiệm đơn giản chỉ bỏ tiền vào tài khoản và không làm gì cả. Một nhà đầu tư là một người chủ động quản lý danh mục đầu tư hoặc tài khoản của riêng mình.

Thế thì đâu là sự khác biệt giữa một nhà đầu tư và một nhà buôn? ***Một nhà đầu tư mua để giữ còn một nhà buôn thì mua để bán.*** Khi một người nói: "Tôi mua cổ phiếu hay bất động sản này vì tôi biết nó sẽ tăng giá... " đó là một nhà buôn thực thụ. Nói cách khác, họ mua chỉ để buôn bán chứ không phải để sử dụng. Đó là lý do tại sao tôi nói hầu hết mọi người đều là các nhà buôn chứ không phải những nhà đầu tư. Một nhà buôn thường muốn giá tài sản tăng để có thể được lời nhiều hơn. Một nhà đầu tư thì thường muốn món đầu tư đem lại số tiền vốn cho mình càng sớm càng tốt nhưng vẫn giữ được tài sản đó. Người bố giàu nói: "Một nhà đầu tư mua con bò để vắt sữa và sinh bê con. Còn một nhà buôn mua con bò để giết thịt".

Nếu bạn muốn thành công trong thế giới đầu tư, bất kể là đầu tư vào các tài sản trên giấy, vào doanh nghiệp hay vào bất động sản, bạn cần phải biết cách vừa là một nhà đầu tư vừa là một nhà buôn. Một nhà đầu tư biết phải phân tích những gì và quản lý việc đầu tư ra sao, còn một nhà buôn biết phải mua bán như thế nào. Một nhà đầu tư thường muốn có được lưu lượng tiền mặt từ tài sản còn một nhà buôn lại muốn có lời bằng cách mua rẻ bán đắt.