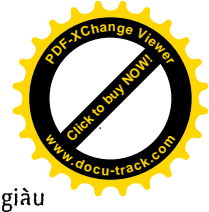


2. Một nhà đầu tư cơ bản và một nhà đầu tư kỹ thuật:

Một nhà đầu tư cơ bản xem xét các bản kê tài chính của một công ty hay một bất động sản. Một nhà đầu tư cơ bản thường chỉ quan tâm đến lợi nhuận, đội ngũ quản lý và tiềm năng dài hạn của việc kinh doanh. Một nhà đầu tư kỹ thuật thuần túy không quan tâm đến những vấn đề cơ bản của một doanh nghiệp. Họ thậm chí còn không để ý xem công ty có được nhiều lợi nhuận không hay có được quản lý tốt không. Nhà đầu tư kỹ thuật chỉ quan tâm đến độ nhạy thị trường vào thời điểm đó. Trong khi một nhà đầu tư cơ bản xem xét các bản kê tài chính thì một nhà đầu tư kỹ thuật xem xét biểu đồ lịch sử phản ánh độ nhạy thị trường của công ty. Phần sau chương này sẽ nói về một số biểu đồ như thế.

Một nhà đầu tư kỹ thuật có thể là một nhà đầu tư kỹ thuật giỏi và chỉ thua lỗ khi thiếu những nền tảng thích hợp. Nhiều “nhà buôn công nhật” cuối cùng cũng bị thất bại hay phá sản vì họ có những nền tảng quản lý tiền bạc cá nhân tệ hại. Đối với một nhà đầu tư cơ bản cũng vậy. Nhiều nhà đầu tư cơ bản tự hỏi tại sao mình không kiếm được tiền, hoặc tại sao mình thất bại dù đã đầu tư vào một công ty tốt, vững chắc và có nhiều lợi nhuận. Nhiều nhà đầu tư cơ bản thất bại ngay cả khi đầu tư với những nền tảng tốt vì họ thiếu kiến thức về thương mại kỹ thuật.

Thực tế này là lý do tại sao người bố giàu muốn tôi và con trai ông phải trở thành những nhà đầu tư lão luyện, đầu tư với cả những kỹ năng cơ bản thành thạo và kỹ năng kỹ thuật khéo léo.

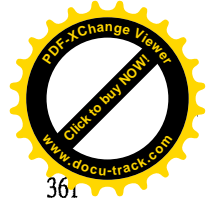
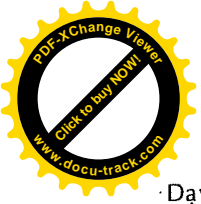


3. Một nhà đầu tư trung bình và một nhà đầu tư lão luyện: Một nhà đầu tư trung bình hiếm khi hiểu được bản kê tài chính là gì. Nhà đầu tư trung bình thường đầu tư dài hạn, đầu tư vào quỹ hỗ tương, sau đó mua, giữ và cầu nguyện. Một nhà đầu tư lão luyện là người có tiền và hiểu được cả những kỹ thuật đầu tư nền tảng lẫn những kỹ thuật thương mại chuyên môn.

NHỮNG TỪ NGỮ GIÚP BẠN CHIẾN THẮNG TRÊN MỌI THỊ TRƯỜNG

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, việc bảo vệ hay bảo hiểm tài sản của mình tránh khỏi những thua lỗ nặng nề là rất quan trọng. Một nhà đầu tư chứng khoán trung bình không bao giờ cảm thấy an toàn. Đó là lý do tại sao họ cảm thấy đầu tư là mạo hiểm và đối với họ thì thực sự là như thế. Vì cảm thấy không an toàn nên họ giao phó tiền bạc của mình cho một người quản lý quỹ tiền bạc, một người bà con làm môi giới chứng khoán, hoặc một nhà kế hoạch tài chính, hy vọng người này sẽ bảo vệ họ tránh khỏi những thảm họa thị trường. Vấn đề là những nhà quản lý quỹ tiền bạc trung bình hoặc những nhà môi giới trung bình không thể bảo vệ họ khỏi những cơn suy sụp và cũng không giúp họ kiếm ra tiền trên một thị trường ế ẩm.

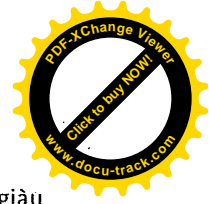
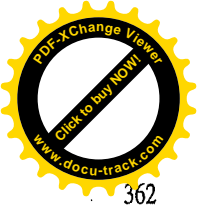
Cách chiến thắng và bảo vệ tài sản của mình trên mọi thị trường là học hỏi và thực sự tìm hiểu những từ vựng của các nhà đầu tư cơ bản và kỹ thuật, nhất là với những tài sản trên giấy. Mọi việc rất dễ dàng nếu bạn chịu khó đầu tư một chút thời gian. Cũng như một giám đốc ngân hàng sẽ hỏi bản kê



tài chính của bạn trước khi cho bạn mượn tiền, một điều rất cơ bản, và yêu cầu bạn phải có một tài sản, quyền sở hữu và bảo hiểm cầm cố cho một mục đầu tư bất động sản, nhằm bảo đảm cho những rủi ro kỹ thuật hoặc những rủi ro lớn, bạn cũng cần phải đòi hỏi chính mình những điều đó nếu muốn đầu tư vào những tài sản trên giấy. Bạn có thể làm việc này bằng cách bắt đầu tìm hiểu những từ ngữ về bảo hiểm khi đầu tư vào tài sản giấy tờ. Một số các từ như vậy bao gồm:

1. Xu hướng
2. Chỉ số trung bình biến động
3. Lệnh mua bán chứng khoán
4. Quyền chọn mua cổ phiếu
5. Quyền chọn bán cổ phiếu
6. Hợp đồng chứng khoán hai chiều
7. Bán trước hạn
8. Và nhiều nữa...

Một nhà đầu tư trung bình có thể đã nghe nói về những thuật ngữ này nhưng có lẽ không hiểu hết hoặc chưa bao giờ dùng đến chúng. Nhiều nhà đầu tư trung bình thậm chí còn không thèm đếm xỉa đến những từ ngữ rất quan trọng này: “Như thế quá mạo hiểm”. Nói một điều gì đó quá mạo hiểm cũng có nghĩa là bạn muốn nói rằng: “Tôi lười biếng đến mức không muốn nghiên cứu về nó”.



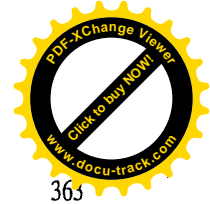
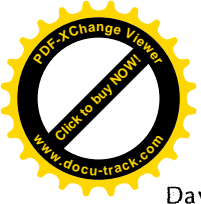
NHỮNG ĐIỀU CẦN PHẢI BIẾT

Nếu muốn giữ được những tài sản trên giấy, bạn phải biết làm thế nào để bảo hiểm chúng chống lại sự sụp đổ thị trường. Sau đây là ví dụ những điều bạn cần biết. Một lần nữa, mọi thứ bắt đầu bằng những từ ngữ.

XU HƯỚNG

Mọi nhà đầu tư lão luyện đều phải hiểu được các xu hướng. Có một câu nói mà tất cả những nhà đầu tư lão luyện đều hay nói: “Xu hướng là bạn đồng hành của anh”. Hãy nhớ và hãy sử dụng câu nói này.

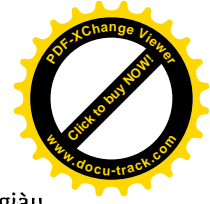
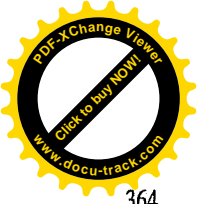
Vậy xu hướng là gì? Cách tốt nhất để giải thích điều này với bạn là một câu chuyện ngắn. Khi còn là một thiếu niên, tôi lớn lên ở Hawaii. Hầu hết bạn bè tôi đều được huấn luyện để trở thành những nhà lướt sóng lớn. Mỗi mùa đông, khi những cơn sóng cồn tràn về từ phương bắc, chúng tôi lao xuống nước để chứng tỏ lòng can đảm và nâng cao kỹ thuật của mình. Một năm kia, có một sinh viên mới đến từ đại lục. Anh ta khá giỏi môn lướt sóng với những đợt sóng mùa hè. Khi mùa đông đến, anh ta thử vận may rủi của mình dưới nước, nghĩ rằng chẳng có gì khác biệt ngoại trừ độ cao con sóng. Chuyển đầu tiên trên một con sóng lớn, anh ta không điều khiển được và bị quét xuống đáy nước. Ngọn sóng khổng lồ cuộn qua và chúng tôi không còn thấy anh ta đâu nữa. Rất lâu sau đó, anh ta xuất hiện ở khá xa chúng tôi, ho sặc sụa và vất vả bơi lại. Một trong những người bạn đã cùng lướt sóng với anh ta không thể tin vào những gì xảy ra. Chúng tôi



không thể tin là anh ta đã cố gắng bơi ngược dòng nước. Cuối cùng một người nói: “Không, tôi không tin là anh ta đã cố bơi ngược dòng chảy. Không ai khỏe đến thế cả”.

Sau khi những cơn sóng lớn đập vào bờ, chúng lại từ từ rút về biển cả. Chính sự rút ra biển này đã tạo nên một dòng chảy nước xoáy. Với chúng tôi, những người lớn lên trên các hòn đảo, chúng tôi biết chỉ cần thư giãn và để dòng chảy đưa mình ra vùng nước sâu hơn. Khi dòng chảy bắt đầu tản mạn, chúng tôi biết cần phải bơi hoặc lướt vào một kênh an toàn. Người bạn mới này không hiểu một dòng chảy nước xoáy có sức mạnh đến độ nào. Thay vì đi theo dòng chảy, anh ta lại cố gắng tranh đấu với nó, mệt lả và suýt nữa là chết đuối. Với những nhà đầu tư mới cũng vậy.

Chu kỳ đầu tư đi theo hình lượn sóng, cũng như những đợt sóng ngoài đại dương. Chúng cũng thay đổi theo mùa. Những người lướt sóng phải học cách tôn trọng sự thay đổi sức mạnh con sóng và dòng nước theo mùa. Các nhà đầu tư lão luyện cũng phải làm như thế. Đó là lý do vì sao họ thường nói: “Xu hướng là bạn đồng hành của anh”. Cũng như một nhà lướt sóng giàu kinh nghiệm không bao giờ chống lại con sóng hay dòng nước, *những nhà đầu tư lão luyện đi theo xu hướng, thay đổi chiến lược khi cần, hoặc đứng ngoài cuộc chơi khi mọi thứ trở nên quá bất ổn*. Những nhà đầu tư trung bình thì tiếp tục mua và giữ, hoặc khi quá lo sợ thì họ gọi điện thoại cho nhà môi giới và hỏi: “Thị trường có còn sục giá nữa không?”



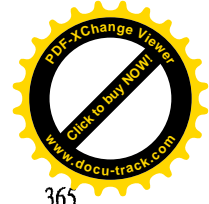
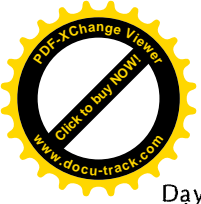
BA XU HƯỚNG CƠ BẢN

Có ba xu hướng cơ bản ảnh hưởng đến các tài sản trên giấy cũng như những sản phẩm đầu tư khác. Thứ nhất là thị trường xu hướng tăng, thường gọi là một thị trường đầu cơ giá lên. Thứ hai là thị trường xu hướng giảm, còn gọi là thị trường đầu cơ giá hạ. Thứ ba là thị trường xu hướng ngang, nghĩa là một thị trường không tăng không giảm. Các nhà đầu tư lão luyện sử dụng những chiến lược khác nhau với những xu hướng khác nhau. Những nhà đầu tư trung bình thì chỉ có một chiến lược và cố dùng nó cho cả ba xu hướng. Đó là lý do tại sao cuối cùng thì họ cũng thất bại. Ý tưởng đầu tư dài hạn về cơ bản là một ý tưởng hay, nhưng đầu tư dài hạn với một chiến lược duy nhất thì lại là cách đầu tư của những người thất bại.

Ngay cả động vật cũng nhận thức được sự thay đổi của các mùa. Khi cơn gió lạnh đầu tiên của mùa đông tràn về, hầu hết các động vật đều biết chúng cần phải chuẩn bị cho những thay đổi mà mùa đông đem đến. Các nhà đầu tư lão luyện cũng vậy. Chỉ có những nhà đầu tư trung bình mới tin vào lời nói của các nhà tư vấn tài chính: "Hãy đầu tư dài hạn. Hãy mua và giữ các cổ phiếu ngay cả khi thị trường hạ giá". Nếu động vật đủ thông minh để biết rằng mọi thứ đang thay đổi thì tại sao con người lại không?

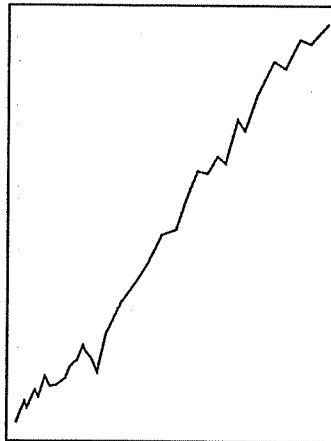
CHỈ SỐ TRUNG BÌNH BIẾN ĐỘNG

Xu hướng là do những người mua bán gây ra. Nếu người mua nhiều hơn người bán thì xu hướng tăng, và ngược lại thì

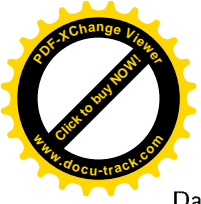


xu hướng giảm. Một nhà đầu tư trung bình chỉ cảm thấy thoải mái khi người tư vấn tài chính bảo rằng: “Thị trường đang tăng lên trong hơn 40 năm qua”. Một nhà đầu tư lão luyện thì không xem xét những chỉ số trung bình dài hạn mà lại xem xét những chỉ số trung bình biến động. Cũng như một người lướt sóng chú ý mức thủy triều lên xuống mỗi ngày, nhà đầu tư lão luyện chú ý đến sự tăng giảm số tiền ra vào thị trường. Một nhà đầu tư lão luyện chú ý đến những biểu đồ này vì chúng cho họ biết khi nào cần thay đổi chiến lược.

Sau đây là một biểu đồ của chỉ số trung bình biến động. Như tôi đã nói, những nhà đầu tư cơ bản xem xét các bản kê tài chính và đội ngũ quản lý, còn một nhà đầu tư kỹ thuật lại xem xét các biểu đồ, và sau đây là một trong số các biểu đồ mà họ xem xét.



Điểm 1 là một xu hướng tăng.



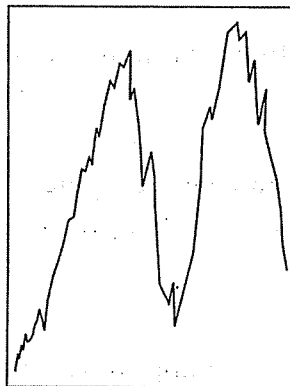
LÀM THẾ NÀO BIẾT ĐƯỢC XU HƯỚNG ĐANG THAY ĐỔI?

Thị trường có tín hiệu nào báo cho bạn biết nó sắp sửa thay đổi không? Câu trả lời là có. Đây không phải là một khoa học chính xác, nhưng chắc chắn bạn sẽ không phải đoán mò, linh cảm hay đầu tư vào những điểm nóng.

Hầu hết chúng ta đều biết rằng các nhà khí tượng có thể đoán trước một cơn bão lớn. Dù việc dự đoán thời tiết không phải là một khoa học chính xác nhưng ngày nay chúng ta vẫn được cảnh báo rộng rãi trước khi một cơn bão lớn kéo đến. Một nhà buôn kỹ thuật cũng có thể hành động tương tự. Có nghĩa là trong khi những nhà đầu tư trung bình đang giữ yên chứng khoán và ngồi cầu cho thị trường tăng giá thì những nhà đầu tư chuyên môn kịp thời bán chúng đi trước khi cơn bão ập đến.

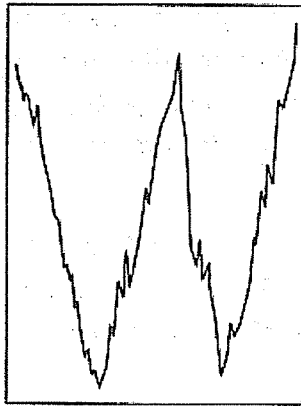
Có rất nhiều dấu hiệu mà một nhà buôn kỹ thuật có thể tìm kiếm. Những biểu đồ sau cho thấy một trong những khuôn mẫu chỉ báo mà một nhà đầu tư kỹ thuật thường xem xét.

NGỌN KÉP



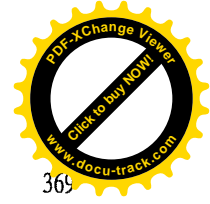
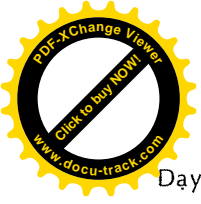
Những nhà buôn kỹ thuật gọi khuôn mẫu này là mẫu ngọn kếp. Khi các nhà đầu tư kỹ thuật nhìn thấy khuôn mẫu này, họ trở nên cẩn thận và bắt đầu thay đổi chiến lược đầu tư hoặc hoàn toàn thoát ly khỏi thị trường. Nếu chú ý bạn sẽ thấy giá cổ phiếu sụt giảm nhanh chóng ngay sau hai lần lên đến đỉnh điểm.

ĐÁY KÉP



Một khuôn mẫu tương tự diễn ra ở mức thấp nhất của thị trường. Khuôn mẫu này gọi là mẫu đáy kếp. Khi các nhà đầu tư kỹ thuật thấy được khuôn mẫu này, họ cũng lại thay đổi chiến lược, bắt đầu mua cổ phiếu nhiều hơn trong khi các nhà đầu tư trung bình đang từ bỏ hy vọng và cố gắng bán chúng đi.

Có nhiều loại khuôn mẫu khác nhau mà các nhà đầu tư kỹ thuật thường tìm kiếm. Nhưng trong đó không có một khuôn

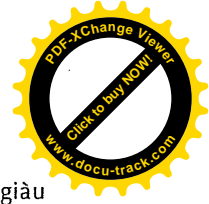
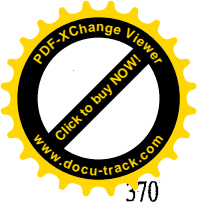


mẫu nào là tuyệt đối hay hoàn toàn bảo đảm cả. Tuy nhiên, chúng thực sự cho phép các nhà đầu tư lão luyện có được nhiều thuận lợi đáng kể hơn các nhà đầu tư trung bình, những người không có một manh mối nào về những tín hiệu thị trường này. Một thuận lợi lớn mà một nhà đầu tư kỹ thuật có được là họ có thời gian để bảo vệ giá cả tài sản của mình bằng bảo hiểm. Một nhà đầu tư trung bình chỉ ngồi chờ ra đó, không được bảo hiểm và không được bảo vệ. Hàng triệu nhà đầu tư đã đặt tương lai tài chính của mình trước nguy hiểm, hy vọng và cầu nguyện rằng những lời khuyên của các nhà tư vấn tài chính sẽ bảo vệ họ tránh khỏi những cơn bão lui tới thường xuyên ở bất cứ một thị trường tài chính nào.

Mỗi lần nghe một người tự xưng là chuyên gia tài chính khuyên rằng: “Hãy đầu tư dài hạn. Đừng hoang mang. Hãy kiên nhẫn. Hãy luôn nhớ rằng trung bình thị trường tăng giá hơn 40 năm qua...” tôi chỉ biết nhún vai. Khi nghe những chuyên gia này nói thế, tôi cảm thấy thật tội tệ cho hàng triệu người nghe theo và giao phó toàn bộ tương lai tài chính của mình cho họ. Đầu tư không có gì là mạo hiểm nếu bạn biết bạn đang làm gì.

CÔNG CỤ CỦA MỘT NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN

Một nhà đầu tư trung bình chỉ có hai lựa chọn khi thị trường đổi hướng. Họ có thể giữ lại và thất bại hoặc bán đi và cũng thất bại. Một ngày nọ, tôi nghe một nhà tư vấn đầu tư nói: “Vào tháng 02/2000, tôi đã bảo anh bán mọi thứ đi”. Đây có thể là một lời khuyên tốt cho một nhà đầu tư trung



binh nhưng một nhà đầu tư lão luyện thì có thể có nhiều lựa chọn hơn.

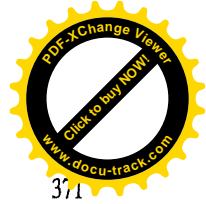
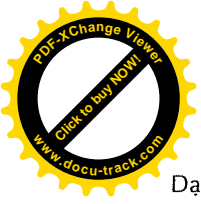
Sau đây là một số công cụ trí não mà các nhà đầu tư lão luyện dùng để bảo vệ tài sản của mình và kiếm tiền cả khi thị trường tăng hoặc giảm.

LỆNH MUA BÁN CHỨNG KHOÁN

Một nhà đầu tư lão luyện có thể gọi điện cho người môi giới và đặt lệnh mua hoặc bán chứng khoán nếu anh ta nghi ngờ giá thị trường có thể sụt giảm, nhất là khi thị trường có xu hướng giảm. Một nhà đầu tư trung bình không làm gì cả và nếu giá thị trường sụt giảm thì họ chỉ biết ngồi nhìn. Không biết phải làm gì, chiến lược mua, giữ và cầu nguyện của họ vẫn là chiến lược mua, giữ và cầu nguyện.

Đây là cách làm việc của một lệnh mua bán chứng khoán. Giả sử hôm nay giá cổ phiếu của bạn là 50\$ và các biểu đồ cho bạn biết thị trường đang có xu hướng giảm. Tất cả những gì bạn cần làm là gọi điện cho người môi giới và đặt lệnh bán chứng khoán, giả sử với giá 48\$. Nếu giá cổ phiếu đã bắt đầu giảm thì hãy giả sử là 30\$, vì khi có càng nhiều người bán tham gia thị trường, lệnh bán chứng khoán của bạn sẽ trở thành một lệnh thị trường và khi chứng khoán được bán với giá 48\$, bạn sẽ chỉ thua lỗ 2\$. Trong khi đó, một nhà đầu tư trung bình sẽ mất 18\$ và vẫn còn đang bám lấy các cổ phiếu.

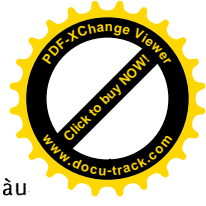
Dù lệnh mua bán chứng khoán thường được dùng như một biện pháp bảo hiểm cho các nhà đầu tư, nhưng không phải lúc nào các nhà đầu tư lão luyện cũng dùng đến chúng.



Thường thì giá cổ phiếu có khuynh hướng lấp đầy khoảng trống giữa các giao dịch mở và những nhà đầu tư lão luyện đã có đủ thông tin và đã quyết định nên bán cổ phiếu hay nên hủy bỏ lệnh giới hạn mua bán. Sau đây là hai lý do tại sao lệnh mua bán chứng khoán có thể không thành công trong một thị trường sụt giá hoặc không ổn định.

Lý do thứ nhất mà một nhà đầu tư chuyên môn không thể dùng lệnh mua bán chứng khoán là vì xu hướng giảm đang diễn ra quá nhanh. Đôi khi trong một thị trường sụt giá quá nhanh, lệnh mua bán chứng khoán có thể được chuyển qua mà không được thực hiện. Ví dụ như giả sử giá cổ phiếu là 50\$, khi thị trường có xu hướng giảm, nhà đầu tư đặt lệnh bán cổ phiếu với giá 48\$. Như thế có nghĩa là khi giá cổ phiếu giảm xuống 48\$ thì cổ phiếu này sẽ được tự động bán ngay. Nhưng nếu thị trường đột ngột giảm giá thì có thể cái giá 48\$ sẽ bị “khoảng trống” hoặc bị bỏ qua. Như thế nghĩa là có quá nhiều người bán đến nỗi không ai mua nó với giá 48\$, và như thế lệnh bán chứng khoán được chuyển qua. Nếu cái giá ngừng lại ở mức 40\$ vì một số người mua lấn lướt, điều tốt nhất nhà đầu tư có thể làm là giữ lại ở mức 40\$ hoặc bán đi ở mức 40\$. Khi đó thì lệnh bán của họ đã bị chuyển qua rồi.

Một lý do nữa mà lệnh mua bán cổ phiếu có thể không được một nhà đầu tư chuyên môn sử dụng là vì họ không chắc chắn về xu hướng thị trường. Ví dụ như giá hiện tại là 50\$ và lệnh bán với giá 48\$. Theo như mong đợi, cổ phiếu giảm giá còn 47\$ và nó được bán đi với giá 48\$. Nhà đầu tư cảm thấy nhẹ nhõm cho đến khi anh ta chợt nhận ra rằng xu hướng thị trường bỗng đột ngột tăng lên và giá cổ phiếu của

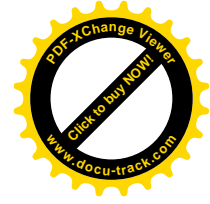
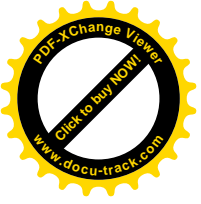


mình bây giờ là 65\$. Không chỉ họ bị lỗ 2\$ một cổ phiếu mà còn bị mất đến 17\$ cơ hội.

LỜI TO HAY LỖ NẶNG

Chúng ta thường nghe nói: “Tôi vừa mới lời to”. Trong thời đại bùng nổ hệ thống mạng, có rất nhiều người bị ám ảnh bởi ý tưởng làm thế nào để thu được nhiều lợi nhuận qua Internet, và thay vì vậy, họ lại bị thua lỗ nặng nề. Ngày nay, nhiều người cuờì vào mũi những con nghiện Internet này: “Sao người ta có thể khờ khạo đến thế?” Nhưng họ không hề nghe nói về những người thực sự đã thu được nhiều lợi nhuận cả trên những thị trường tăng giá lẫn những thị trường giảm giá.

Một người bạn tôi đã rất may mắn vào thời kỳ đầu kỷ nguyên Internet. Anh ta được lời to, như người ta thường nói. Anh ta cũng thu được nhiều lợi nhuận khi thị trường sụt giá. Vào cuối những năm 1999, ngay trước khi giá cổ phiếu lên đến đỉnh điểm, anh ta bán đi mọi cổ phiếu trên mạng mà anh ta có được. Sau đó khi đỉnh điểm này đến gần, anh ta bắt đầu bán trước hạn một cách có lựa chọn (như sẽ giải thích dưới đây) một số cổ phiếu của các công ty trên mạng đã giúp anh ta giàu có trên đường tăng giá. Sau đó, trong số các công ty này, có ba công ty bị suy sụp nhanh chóng đến mức phá sản. Như thế anh ta đã thu được nhiều lợi nhuận khi giá cổ phiếu tăng và còn thu được nhiều lợi nhuận hơn nữa khi giá cổ phiếu giảm. Vì sao vậy? Anh ta kiếm được nhiều tiền khi giá cổ phiếu giảm là do anh ta không hề dùng tiền của mình và không phải trả thuế cho số tiền kiếm được



bằng cách bán trước hạn những cổ phiếu của các công ty bị phá sản.

Khi tôi hỏi lý do tại sao, anh ta nói: “Tôi bán trước hạn các cổ phiếu khi giá cổ phiếu đạt mức cao nhất, nghĩa là tôi mượn nợ họ. Sau đó các công ty này suy sụp và phá sản. Tôi chưa trả thuế vì chưa kết thúc giao dịch, và như vậy tôi không phải đóng đồng thuế nào cả. Tôi chỉ bán đi các cổ phiếu không phải của mình hoặc các cổ phiếu đi mượn, giờ thì tôi đang chờ đến lúc có thể mua lại và trả cho người mà tôi đã mượn”. Ngày nay, anh ta kiếm được gần 875.000\$ bằng cách bán trước hạn và thu lời miễn thuế, số lời từ số tiền có được bằng cách bán cổ phiếu không phải của mình. Anh ta nói: “Tôi đang chờ cơ hội mua lại những cổ phiếu này, nhưng đến lúc đó thì tôi đã có đủ số lời trên số vốn miễn thuế ấy rồi”.

Nếu bạn không hiểu rõ sự giao dịch này thì cũng đừng quá lo lắng. Hầu hết mọi người cũng không hiểu. Nếu bạn muốn tìm hiểu rõ hơn, hãy liên hệ với một nhà môi giới hay kế toán viên của mình và nhờ họ giải thích rõ hơn.

Vấn đề ở đây là, nếu muốn lời to khi cổ phiếu tăng giá, bạn cần phải biết làm thế nào để lời to khi cổ phiếu giảm giá. Nếu không bạn sẽ bị lỗ nặng bởi những người thu được những món lời to này.

Còn rất nhiều điều phải học về những công cụ thương mại chuyên môn như vậy. Còn rất nhiều thứ để đầu tư với các công cụ này chứ không chỉ lệnh cho nhà môi giới mua hay bán chứng khoán. Các nhà đầu tư lão luyện cần có nhiều công cụ hơn các nhà đầu tư trung bình, nếu không thì họ cũng sẽ bị lỗ nặng trong khi những người khác được lời to.



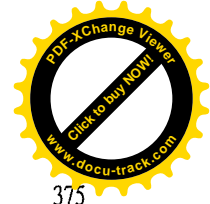
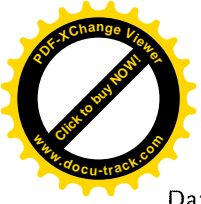
Sự thuận lợi bất công này của các nhà đầu tư lão luyện là lý do vì sao khi có người hỏi tôi rằng: “Anh có lời khuyên nào dành cho các nhà đầu tư trung bình không?” Tôi trả lời: “Đừng trung bình”. Tôi nói như thế vì tương lai và sự an toàn tài chính của bạn là rất quan trọng, đừng đặt chúng ở mức trung bình.

Một lời khuyên cáo: Cuốn sách này không nói về thương mại kỹ thuật. Ví dụ trên về lệnh mua bán chứng khoán chỉ là một sự giải thích đơn giản. Một nhà đầu tư lão luyện biết làm thế nào và khi nào thì nên dùng phương pháp bán trước hạn vì phương pháp này có lúc đạt hiệu quả nhưng có lúc lại không. Hãy nghiên cứu, tìm hiểu, tham dự các lớp học và thu thập kinh nghiệm trước khi thử áp dụng bất cứ kỹ thuật nào được mô tả trong cuốn sách này vào cuộc sống.

Lý do trước nhất mà tôi liệt kê một số kỹ thuật ở đây là để những người cho rằng đầu tư là mạo hiểm có thể thấy được rằng việc đầu tư không có gì mạo hiểm cả. Mọi việc tùy thuộc vào từng cá nhân và kiến thức riêng của từng người nếu họ muốn sử dụng những kỹ thuật này.

QUYỀN CHỌN MUA CỔ PHIẾU

Đây là một từ ngữ nữa của vấn đề bảo hiểm. Nói một cách đơn giản, một quyền chọn mua cổ phiếu cho phép người chủ sở hữu được lựa chọn quyền mua các cổ phiếu chứng khoán với một cái giá nào đó trong một thời gian trước khi

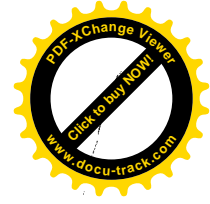
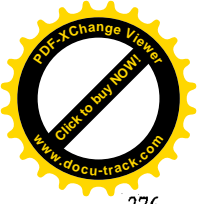


quyết định. Một quyền chọn mua cổ phiếu là một chính sách bảo hiểm, bảo vệ nhà đầu tư trước những sự tăng giá bất ngờ. Ví dụ như trong trường hợp xu hướng và các biểu đồ trung bình biến động cho thấy ngày càng có nhiều người mua trong thị trường, khi đó giá cổ phiếu tăng và nhà đầu tư muốn đảm bảo mình có thể mua cổ phiếu với một cái giá tốt hơn trong trường hợp giá trị cổ phiếu tăng nhanh. Ví dụ như giá hôm nay là 50\$ một cổ phiếu. Nhà đầu tư gọi điện cho người môi giới và yêu cầu mua một quyền chọn mua cổ phiếu cho 100 cổ phiếu chứng khoán với giá 50\$. Có thể anh ta sẽ phải trả thêm mỗi cổ phiếu 1\$ để có được quyền chọn này, nghĩa là anh ta sẽ mất 100\$ để có quyền chọn mua cho 100 cổ phiếu. Làm như thế, anh ta có thể bảo vệ mình khỏi những biến động tăng giá đột ngột.

Ba tuần sau, nhà đầu tư trở về sau chuyến du ngoạn và thấy giá cổ phiếu tăng lên 60\$. Về mặt kỹ thuật, quyền chọn mua cho phép nhà đầu tư mua 100 cổ phiếu với giá 50\$. Khi đó nếu muốn, anh ta có thể bán đi 100 cổ phiếu này với giá 60\$.

Mặt khác, nếu trên thị trường giá cổ phiếu giữ nguyên 50\$ hoặc giảm thấp, quyền chọn mua sẽ hết hiệu lực.

Trong ví dụ giá cổ phiếu tăng 60\$, một nhà đầu tư trung bình sử dụng quyền chọn mua sẽ dùng 5.000\$ mua 100 cổ phiếu với giá mỗi cổ phiếu 50\$ và bán chúng đi được 6.000\$, được lời 900\$ (6.000\$ trừ 5.000\$ và phí mua quyền chọn 100\$). Trái lại, một nhà đầu tư lão luyện sẽ bán quyền chọn mua của mình với giá 10\$ một cổ phiếu, và được 1.000\$ cho 100 cổ phiếu, và được lời 900\$ (1.000\$ trừ phí mua quyền chọn 100\$).

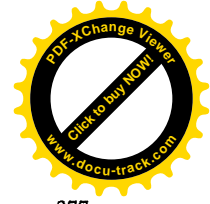
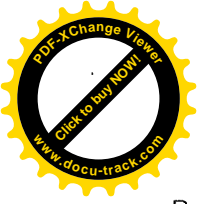


Khi xem xét giao dịch này, bạn sẽ thấy là một nhà đầu tư trung bình bỏ ra 5.000\$ để kiếm được 900\$. Nhưng một nhà đầu tư lão luyện chỉ cần bỏ ra 100\$ và cũng kiếm được 900\$. Trong ví dụ đã được đơn giản hóa rất nhiều này, theo bạn thì nhà đầu tư nào sẽ kiếm được nhiều tiền hơn?

Câu trả lời tôi muốn đưa ra ở đây chính là nhà đầu tư đã mua bán quyền chọn. Một nhà đầu tư trung bình bỏ ra 5.000\$ để có được 900\$, hay anh ta có được 18% tiền lời trong một tháng. Một nhà đầu tư lão luyện bỏ ra 100\$ và kiếm được 900\$ trong vòng chưa đến một tháng, nghĩa là được 900% tiền lời.

Một lần nữa, đây là một ví dụ đã được đơn giản hóa và tôi thật lòng khuyên bạn hãy nghiên cứu thêm, thu thập kinh nghiệm và tìm một nhà môi giới chứng khoán giỏi để giúp bạn tìm hiểu quá trình này.

Ví dụ này đã làm rõ lý do tại sao người bố giàu không muốn sở hữu quá nhiều mà chỉ muốn có được khả năng kiểm soát. Các quyền chọn cho phép bạn có được khả năng kiểm soát quá trình mua bán. Nó cũng làm rõ một điển hình về việc có thể tạo ra sức bật bằng tài sản trên giấy ra sao và có thể sử dụng dạng sức bật này như thế nào với ít rủi ro hơn và nhiều lợi nhuận hơn nếu bạn biết mình đang làm gì. Trong ví dụ này, một nhà đầu tư lão luyện chỉ bỏ ra 1\$ cho mỗi quyền chọn và một nhà đầu tư trung bình bỏ ra 50\$. Quay lại với cuộc thảo luận về vận tốc tiền bạc, theo bạn thì tiền bạc của nhà đầu tư nào chuyển động nhanh hơn? Nhà đầu tư nào có thể làm giàu nhanh hơn?



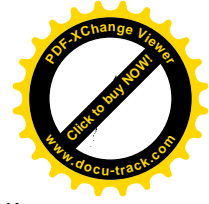
NGƯỜI GIÀU KHÔNG THÍCH SỞ HỮU

Bạn có thể thấy một điều gì đó trong ví dụ cuối cùng này. Bạn có thể thấy là không cần phải sở hữu chứng khoán thì mới được sở hữu quyền chọn. Những chi tiết thường bị bỏ qua này có thể đem đến những kết quả tài chính tuyệt vời nếu bạn hiểu được nó.

Điểm chính ở đây là người bố giàu không bao giờ muốn sở hữu một thứ gì còn người bố nghèo lại muốn sở hữu mọi thứ. Người bố nghèo thường nói: “Ngôi nhà này do tôi đứng tên”. hay “Chiếc xe do tôi đứng tên”. Người bố giàu thì nói: “Đừng cố gắng sở hữu bất cứ thứ gì. Hãy cố gắng kiểm soát chúng”. Quyền chọn là một ví dụ nữa của cách suy nghĩ. Người bố nghèo muốn sở hữu chứng khoán còn người bố giàu thì chỉ muốn sở hữu quyền mua bán chúng mà thôi. Ngày nay, tôi thấy nhiều người rất tự hào khi sở hữu được các chứng khoán mà việc sở hữu quyền mua bán chúng sẽ đem đến nhiều sức bật hơn nhiều. Nói cách khác, mua bán quyền chọn cần ít tiền vốn hơn nhiều nhưng lại thu được lợi nhuận rất nhiều.

QUYỀN CHỌN BÁN CỔ PHIẾU

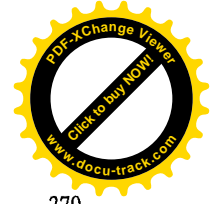
Trong ví dụ trước, bạn đã thấy quyền chọn mua được sử dụng để kiếm tiền như thế nào trong một thị trường tăng giá. Khi thị trường có xu hướng giảm, các nhà đầu tư lão luyện sẽ dùng quyền chọn bán không chỉ để kiếm ra tiền mà còn để bảo vệ giá trị cổ phiếu của mình trong trường hợp giá cả bất đầu sụt xuống.



Ví dụ, giá cổ phiếu là 50\$. Thị trường sụt xuống và giá cổ phiếu còn 40\$. Một nhà đầu tư trung bình sẽ mất 10\$ một cổ phiếu. Nếu anh ta có 100 cổ phiếu, anh ta sẽ mất 1.000\$, trên giấy tờ. Vấn đề ở đây là nhà đầu tư này chỉ mất tiền trên giấy tờ chứ không phải thực tế. Nếu anh ta bán các cổ phiếu này với giá 40\$ thì anh ta sẽ thực sự bị lỗ. Chính ý tưởng thua lỗ trên giấy tờ này là lý do tại sao nhiều nhà đầu tư thất bại nói: “Tôi bị ám ảnh suốt một thời gian dài”. Nói như vậy nghĩa là nhà đầu tư này đang chờ cho đến khi cổ phiếu tăng giá lên lại đến 50\$, chờ một tháng sau, một năm sau, hoặc sẽ chờ mãi mãi. Đó chính là chiến lược mua, giữ và cầu nguyện của một người luôn luôn lạc quan hoặc một người không muốn thừa nhận thất bại.

Một nhà đầu tư lão luyện thì sẽ đầu tư theo kiểu khác. Thay vì ngồi lo lắng vì giá thị trường sụt giảm, nhà đầu tư này sẽ bảo người môi giới ra một lệnh bán cổ phiếu hoặc mua quyền chọn bán cổ phiếu. Một lần nữa, có những lý do khác biệt giữa việc sử dụng lệnh bán cổ phiếu hoặc quyền chọn bán cổ phiếu, và những lý do ấy vượt quá phạm vi của cuốn sách này. Ở đây tôi chỉ muốn nói là các nhà đầu tư lão luyện sẽ làm một điều gì đó trong trường hợp thị trường đối hướng và bắt đầu hạ giá.

Thay vì ngồi cầu trời cho thị trường đừng hạ giá nữa, giả sử như nhà đầu tư lão luyện này mua một quyền chọn bán với giá 1\$ một cổ phiếu để có quyền bán 100 cổ phiếu với giá 50\$, và như thế anh ta phải bỏ ra 100\$. Khi giá cổ phiếu hạ xuống còn 40\$, sẽ có nhiều người mua hơn. Nhà đầu tư sành sỏi này sẽ rất vui vẻ vì đã bảo vệ giá trị cổ phiếu của

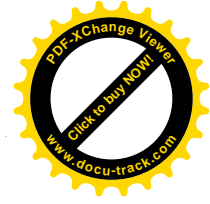
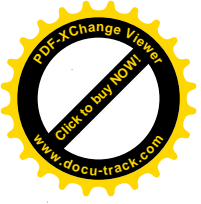


mình ở mức 50\$. Giá trị giảm dưới 50\$ của các cổ phiếu sẽ được bù lại bằng giá trị tăng của quyền chọn bán. Nhà đầu tư không có quyền chọn bán sẽ thua lỗ khi giá cổ phiếu giảm xuống. Nhưng giá cổ phiếu của một nhà đầu tư lão luyện vẫn không đổi. Những thua lỗ cổ phiếu đã được bù lại bằng quyền chọn bán.

Làm thế nào một nhà đầu tư lão luyện có thể kiếm tiền bằng quyền chọn bán khi một nhà đầu tư trung bình thua lỗ? Một nhà đầu tư lão luyện có thể dùng quyền chọn bán để bán 100 cổ phiếu với giá mỗi cổ phiếu 50\$ và nhận được 5.000\$. Nếu ra thị trường thì anh ta có thể dùng 4.000\$ mua 100 cổ phiếu với giá 40\$. Kết quả thực là anh ta vẫn còn giữ được 100 cổ phiếu và có thêm 900\$ (trừ 100\$ chi phí). (Còn nhiều quy tắc và điều lệ an toàn nữa cần phải xem xét và tuân theo).

Một nhà đầu tư trung bình không sử dụng quyền chọn bán chỉ có các cổ phiếu anh ta đang sở hữu mà thôi, các cổ phiếu này đang bị giảm giá trị và vẫn chưa đem được tiền vốn về cho anh ta.

Nếu bạn cảm thấy những chuyện này quá lộn xộn thì cũng đừng lo lắng. Chúng lộn xộn với hầu hết mọi người lần đầu tiên nghe nói đến chúng. Nhưng hãy nhớ kỹ những gì được viết ở đầu cuốn sách này về nhu cầu suy nghĩ đối lập. Với nhiều người, việc học cách sử dụng quyền chọn cũng giống như học cách ăn bằng tay trái. Việc đó có thể thực hiện được, chỉ cần chịu khó luyện tập một chút. Điểm cốt yếu cần ghi nhớ là quá trình sử dụng quyền chọn để bảo vệ tài sản

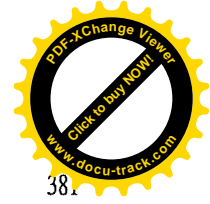
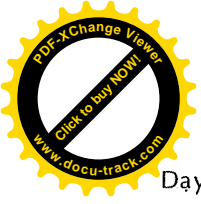


của mình cũng như kiếm tiền trong một thị trường tăng giảm không phải là một quá trình phức tạp. Hầu hết mọi người đều có thể học được nếu họ chịu dành chút thời gian tìm hiểu. Tôi muốn nhắc lại vì điều này rất quan trọng, đầu tư không có gì là mạo hiểm cả, nếu bạn có được những lời khuyên đúng đắn và những nhà tư vấn giỏi. Bạn sẽ không phải lo lắng suốt đời về danh mục đầu tư trên giấy của mình khi thị trường sụp đổ. Thay vì thế, bạn có thể chuẩn bị để trở nên ngày càng giàu hơn bất kể thị trường tăng giảm thế nào.

Một điều quan trọng cần lưu ý là một nhà đầu tư trung bình bị thua lỗ thường ngồi chờ và nghe theo lời khuyên của các nhà tư vấn tài chính như “Hãy kiên nhẫn đầu tư dài hạn”. Họ làm thế vì họ chỉ có một chiến lược cho một xu hướng thị trường, mà như bạn đã biết, thị trường có đến ba xu hướng.

MỘT NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN CÓ THỂ KHÔNG CẦN MUA CHỨNG KHOÁN

Có những nhà đầu tư lão luyện không bao giờ thêm mua bán cổ phiếu. Họ chỉ mua bán quyền chọn. Khi tôi hỏi những người bạn chuyên mua bán quyền chọn rằng tại sao anh ta lại đầu tư vào quyền chọn chứ không phải cổ phiếu, anh ta đáp: “Đầu tư cho các cổ phiếu quá chậm chạp. Tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn với ít vốn hơn khi đầu tư vào quyền chọn. Tôi cũng có thể kiếm nhiều tiền hơn với thời gian ngắn hơn. Đầu tư vào cổ phiếu và hy vọng nhờ đó mà kiếm tiền được thì cũng giống như ngồi chờ sơn khô rồi mới được sử dụng vậy”.



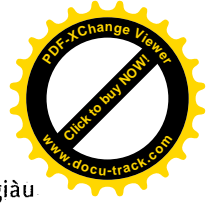
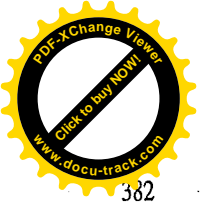
HỢP ĐỒNG CHỨNG KHOÁN HAI CHIỀU

Hợp đồng chứng khoán hai chiều là một biện pháp bảo hiểm cơ bản. Nói một cách đơn giản, hợp đồng chứng khoán hai chiều cho phép mua và bán với giá quy định. Ví dụ, nếu giá một cổ phiếu là 50\$, một nhà đầu tư lão luyện có thể mua quyền chọn mua với giá 52\$ và quyền chọn bán với giá 48\$. Nếu thị trường đột ngột tăng giá lên 62\$ thì nhà đầu tư vẫn có quyền mua với giá 52\$. Nhưng nếu thị trường giảm giá xuống còn 42\$ thì nhà đầu tư vẫn có quyền bán với giá 48\$ và tối thiểu hóa thua lỗ. Nếu giá thị trường 42\$ và nhà đầu tư có quyền chọn bán cổ phiếu với giá 48\$, quyền chọn này sẽ trở nên rất có giá trị và trong một số trường hợp, nó còn có giá hơn cả chính bản thân cổ phiếu nữa. Vấn đề ở đây là hợp đồng chứng khoán hai chiều được dùng để bảo vệ trước những rủi ro cả khi thị trường tăng giá lẫn giảm giá. Nó có thể là một chiến lược cực kỳ thú vị nếu bạn biết mình đang làm gì.

Tôi muốn nhắc lại rằng đây không phải là một cuốn sách về thương mại quyền chọn. Dĩ nhiên là tôi đã đơn giản hóa các quá trình trên rất nhiều chỉ để giới thiệu với bạn những hiểu biết cơ bản về các quyền chọn. Cũng còn rất nhiều chiến lược đầu tư phức tạp khác mà bạn có thể dùng để bảo vệ tài sản của mình và gia tăng lợi nhuận.

BÁN TRƯỚC HẠN

Khi còn là một đứa trẻ, tôi không hề dám đụng đến những gì không thuộc về mình. Nhưng trong thị trường chứng khoán thì không phải như vậy. Khi một người bán trước hạn một



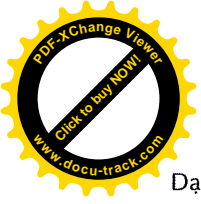
chứng khoán nghĩa là họ bán một thứ gì đó mà họ không sở hữu. Nếu mẹ tôi biết tôi đang làm những việc này, ắt hẳn bà sẽ “lên lớp” tôi một trận. Nhưng cũng cần phải nhắc lại rằng mẹ tôi không phải một nhà đầu tư.

Trước tiên, việc *bán trước hạn* không phải là một quyền chọn. Khi một người nói: “Tôi bán cổ phiếu này trước hạn”, nghĩa là họ đang mua bán cổ phiếu chứ không phải mua bán quyền chọn. Một nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ sự khác biệt giữa việc bán trước hạn và bán quyền chọn. Anh ta cũng biết khi nào nên và khi nào không nên dùng đến chúng. Và việc đó nằm ngoài phạm vi của cuốn sách này.

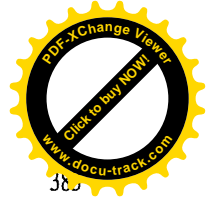
Tại sao phải bán trước hạn một cổ phiếu? Nói chung, nếu một nhà đầu tư lão luyện cảm thấy giá cổ phiếu quá cao và thị trường đang có xu hướng giảm, anh ta sẽ thấy việc bán trước hạn đem lại nhiều lợi nhuận. Bán trước hạn một cổ phiếu chỉ đơn giản là mượn cổ phiếu của một ai đó, bán ra thị trường và bỏ tiền vào túi mình. Khi nào giá thị trường giảm thì mua lại cổ phiếu trả người cho mượn.

Ví dụ, giả sử giá cổ phiếu của công ty XYZ là 50\$ và thị trường đang có xu hướng giảm. Một nhà đầu tư muốn bán trước hạn sẽ làm như sau:

1. Nhà đầu tư gọi điện cho người môi giới và yêu cầu bán trước hạn 100 cổ phiếu của công ty XYZ.
2. Khi đó người môi giới sẽ mượn 100 cổ phiếu trong tài khoản của một khách hàng khác và bán chúng đi được 5.000\$.
3. Người môi giới bỏ 5.000\$ này vào tài khoản của nhà đầu tư, người không phải sở hữu chủ của các cổ phiếu.



Dạy con làm giàu



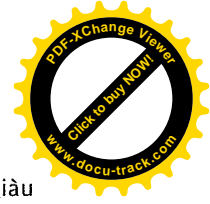
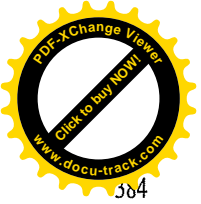
382

4. Trong tài khoản của người khách hàng cho mượn, có một giấy ghi nợ 100 cổ phiếu chứ không phải nợ 5.000\$.
5. Một thời gian sau, giá cổ phiếu công ty XYZ giảm còn 40\$.
6. Nhà đầu tư gọi điện cho người môi giới và yêu cầu mua 100 cổ phiếu của công ty XYZ.
7. Người môi giới mua 100 cổ phiếu với giá 40\$ và trả lại 100 cổ phiếu này vào tài khoản của vị khách hàng cho mượn.
8. Người môi giới trả tiền mua 100 cổ phiếu này bằng 5.000\$ có được nhờ bán cổ phiếu với giá bán ban đầu trong tài khoản của nhà đầu tư.
9. Nhà đầu tư lời được 1.000\$ với ít phí tổn, hoa hồng và thuế hơn khi bán những cổ phiếu mà mình không sở hữu. Anh ta kiếm tiền mà không phải mất đồng vốn nào. Và đó là quy trình được đơn giản hóa của việc bán trước hạn.

Một số điểm cần lưu ý:

Điểm thứ 1: Khi nhà đầu tư mua cổ phiếu với giá 40\$ và trả 100 cổ phiếu này cho người khách hàng đã cho mượn, anh ta đã “chi trả thuế trước hạn” của mình. Đây là những từ ngữ rất quan trọng cần ghi nhớ.

Điểm thứ 2: Như bạn thấy, có một sự rủi ro rất lớn khi chơi trò bán trước hạn. Một nhà đầu tư có thể mất rất nhiều tiền trong việc bán trước hạn nếu xu hướng thị trường tăng và giá cổ phiếu tăng. Trong ví dụ trên, nhà đầu tư có thể mất đến 1.000\$ nếu giá cổ phiếu tăng lên 60\$. Nhưng như người bố giàu đã nói: “Nếu có rủi ro cũng không có nghĩa là phải mạo hiểm”. Có nhiều nhà đầu tư lão luyện sử dụng *hợp đồng*



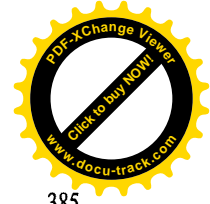
chứng khoán hai chiều khi bán trước hạn bằng cách mua quyền chọn mua với giá 51\$. Nếu xu hướng thị trường tăng và giá cổ phiếu lên đến 60\$ thì nhà đầu tư sẽ chỉ trả 51\$ một cổ phiếu thay vì 60\$ một cổ phiếu và nhờ đó mà giảm thiểu thua lỗ.

Điểm thứ 3: Hẳn bạn để ý là tôi nhắc rất nhiều đến xu hướng thị trường. Hãy nhớ rằng “Xu hướng là bạn đồng hành của anh”. Đừng làm như người bạn của tôi, cố gắng bơi ngược dòng nước xiết. Ngoài ra, không chỉ hiểu được định nghĩa của những từ như bán trước hạn, hợp đồng chứng khoán hai chiều, quyền chọn, v.v... , bạn còn cần phải hiểu sự liên hệ giữa chúng. Nói cách khác, việc bán trước hạn khá an toàn trong một thị trường xu hướng giảm, và khá mạo hiểm trong một thị trường xu hướng tăng hay xu hướng ngang.

Điểm thứ 4: Nếu bạn chưa hiểu rõ những gì tôi vừa nói thì cũng đừng lo lắng. Bạn sẽ phải mất một ít thời gian và phải luyện tập một chút thì mới có thể hiểu rõ và sử dụng được những từ ngữ này. Vấn đề chính ở đây là đầu tư không có gì mạo hiểm cả, nếu bạn sẵn sàng đầu tư thời gian để mở rộng vốn hiểu biết, như bạn đang làm lúc này. Một khi đã học được cách tối thiểu hóa rủi ro, bạn có thể gia tăng số lợi nhuận thu được của mình gấp nhiều lần vì bạn không còn hành động như những nhà đầu tư trung bình nữa.

VÌ SAO KHÔNG CẦN CÓ TIỀN CŨNG TẠO RA TIỀN?

Người ta thường hỏi tôi: “Chẳng lẽ không cần tiền cũng tạo ra tiền được sao?” Nếu hiểu rõ quá trình bán trước hạn một cổ phiếu, bạn sẽ có câu trả lời cho câu hỏi này. Khi một



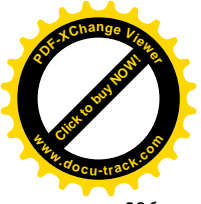
người bán trước hạn một cổ phiếu, họ thu được tiền bằng cách bán một thứ không phải của mình. Như thế thực sự là không cần phải có tiền cũng kiếm được tiền. Tuy nhiên, câu trả lời thực sự cho câu hỏi nêu trên lại là: “Còn tùy vào người đầu tư”.

Người bố giàu bảo tôi: “Càng kém thông minh về tài chính, con sẽ càng tốn nhiều công sức và tiền bạc hơn và kiếm được càng ít tiền hơn. Nếu thông minh trong lĩnh vực tài chính, con sẽ kiếm được rất nhiều tiền mà không cần chút vốn nào cả”. Ví dụ sau đây sẽ minh họa cho điểm này và cũng minh họa cho những giá trị của một vốn từ tài chính phong phú và sinh động.

Vài tháng trước, tôi gọi điện cho người môi giới chứng khoán và nói: “Hãy viết cho tôi 10 hợp đồng quyền chọn bán *trần* công ty XYZ”.

Người môi giới của tôi, Tom, hỏi thêm vài câu nữa rồi bảo: “Xong rồi”. Những gì anh ta hỏi tôi là về tầm thời gian quyền chọn và một số câu khác nằm ngoài phạm vi cuốn sách này.

Tôi vừa bán đi các quyền chọn bán chứ không phải là mua chúng. Đây là một điểm rất quan trọng vì cho đến nay, các quyền chọn được dùng như những chính sách bảo hiểm, đó là lý do vì sao hầu hết mọi người bỏ tiền mua các quyền chọn. Khi bạn dùng từ “viết một quyền chọn”, có nghĩa là bạn đang bán nó đi chứ không phải mua nó. Những người rất giàu bán các quyền chọn cũng như bán đi các cổ phiếu chứ không phải mua chúng. Bill Gates trở thành người giàu nhất thế giới bằng



cách bán cổ phiếu của Microsoft chứ không phải mua cổ phiếu của Microsoft. Mọi thứ cũng tương tự trong thế giới của các quyền chọn, chúng chỉ nhanh hơn, dễ hơn và lợi nhuận nhiều hơn, nếu bạn biết mình đang làm gì.

Khi tôi bảo người môi giới của mình: “Hãy viết cho tôi một quyền chọn bán trần”, tôi muốn nói rằng: “Tôi muốn bán các quyền chọn của những cổ phiếu không phải của tôi”. Trong trường hợp này, chúng là những quyền chọn bán, và tôi muốn có 10 hợp đồng, nghĩa là 1.000 cổ phiếu, vì một hợp đồng là 100 quyền chọn.

Cuối ngày hôm đó, Tom gọi lại báo với tôi: “Anh được 5\$”.

Tôi nói: “Cảm ơn”, và vụ giao dịch kết thúc trong thời gian đó. Tôi không cần xem xét các cổ phiếu thị trường và có dư thời gian rảnh để làm những gì mình muốn. Khi Tom nói “Anh được 5\$” nghĩa là anh ta đã chuyển 5.000\$ vào tài khoản của tôi trong ngày hôm đó. Nói cách khác, tôi không cần đến 5 phút để kiếm được 5.000\$. Trên hết, tôi không mất đồng vốn nào và cũng không bán đi thứ vật chất hữu hình nào. Tôi không bán gì cả và kiếm được 5.000\$ trong vòng chưa đến 5 phút (Cũng cần nói rõ rằng dù không bỏ vốn ra và không bán thứ vật chất hữu hình nào nhưng tôi có những tài sản khác trong tài khoản môi giới, được xem như đồ ký quỹ trong vụ giao dịch, cho phép tôi làm việc với nhà môi giới theo phương pháp này).

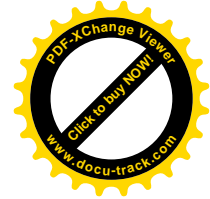
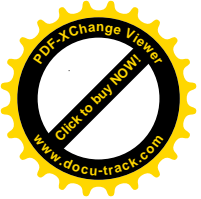


LỜI GIẢI THÍCH

Trước tiên, không phải tôi đưa ví dụ này ra là để khoác lác. Tôi viết về vụ giao dịch thực sự này chỉ để minh họa cho sức mạnh của ngôn từ. Đối với tôi, chúng không chỉ là những từ ngữ bình thường mà chúng thực sự rất sống động trong suy nghĩ của tôi. Chúng là những công cụ, những công cụ giúp tôi giàu có, những công cụ cho phép tôi kiếm ra tiền mà không cần bỏ vốn. Như người bố giàu đã nói: “**Có những từ ngữ giúp con giàu lên và có những từ ngữ sẽ khiến con nghèo đi**”.

Khi tôi bảo Tom: “Hãy viết cho tôi một quyền chọn bán *trần*”, nghĩa là tôi muốn nói: “Hãy bán cho người khác quyền được bán cho tôi những chứng khoán họ sở hữu với một cái giá nhất định”. Ngày hôm đó, giá cổ phiếu công ty XYZ vào khoảng 45\$. Quyền chọn bán của tôi bảo hiểm cho người mua quyền chọn bán là tôi sẽ mua cổ phiếu của anh ta với giá 40\$. Nói cách khác, tôi bán bảo hiểm cho người sở hữu các cổ phiếu của công ty XYZ. Nếu giá cổ phiếu giảm xuống dưới 40\$, tôi vẫn sẽ mua nó với giá 40\$, nhằm bảo đảm cho anh ta không bị thua lỗ nữa.

Khi Tom gọi lại cho tôi và nói: “Anh được 5\$”, anh ta muốn nói là với mỗi cổ phiếu, tôi thu được 5\$ do các quyền chọn đem lại. Theo ngôn ngữ của các nhà mua bán quyền chọn, “viết” có nghĩa là “bán”. Từ này cũng được dùng trong công nghiệp bảo hiểm. Nhiều người trong chúng ta đã nghe những người bán bảo hiểm nói: “Tôi *viết* cho anh một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ *trợ cấp ma chay* 100.000\$”. Một từ

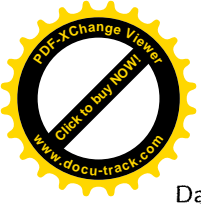


nữa thường dùng trong công nghiệp bảo hiểm là “bao mua”, nghĩa là họ bảo đảm cho bạn mua một món hàng gì đó với một cái giá nhất định. Trong trường hợp này, tôi đang bao mua sự rủi ro các cổ phiếu 45\$ của nhà đầu tư với 5\$. một cổ phiếu. Nghĩa là tôi bảo đảm với anh ta rằng tôi sẽ mua cổ phiếu của anh ta với giá 40\$ ngay cả khi giá hạ thấp hơn. Và như thế, tôi trở thành một công ty bảo hiểm, đó là lý do vì sao tôi phải “viết một quyền chọn bán *trần*”. Tôi đang bảo hiểm cho một thứ không thuộc về mình, đó là việc mà các công ty bảo hiểm thường làm.

BỐI CẢNH CỦA MỘT NGƯỜI THẤT BẠI

Có thể bạn đang bảo rằng: “Nhưng như thế quá mạo hiểm. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu thị trường chứng khoán sụp đổ? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu anh thực sự phải mua các cổ phiếu với giá 40\$?” Như tôi đã nhắc đi nhắc lại suốt cuốn sách này, một người cần phải biết mở rộng tầm nhìn nếu muốn học hỏi một điều gì đó. Hay như người bố giàu đã nói: “Nếu có rủi ro cũng không có nghĩa là phải mạo hiểm”.

Tôi để phần này ở cuối cuốn sách vì tôi muốn chắc chắn rằng bạn đã chuẩn bị tinh thần để tiếp nhận các thông tin này. Trước đây tôi chưa bao giờ viết về những điều này vì tôi chưa bao giờ biết về tầm quan trọng của bối cảnh. Với hầu hết mọi người, phạm vi bối cảnh của họ không thể bao trùm được hết những điều tôi đang cố giải thích. Nếu bạn đã kiên trì đọc cuốn sách này đến tận đây, tôi xin gửi đến bạn lời chúc mừng chân thành. Khi tôi nói chuyện với bạn bè hoặc những người khác về bối cảnh của một người thất bại, nói

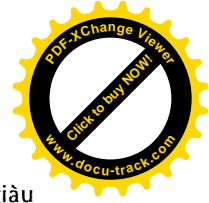
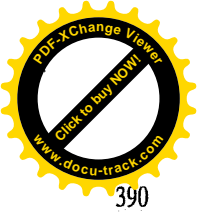


đúng hơn là bối cảnh đã đưa người ta đến nỗi sợ bị thất bại, họ không thể nghe những gì tôi đang nói và định nói vì nỗi sợ thất bại của họ đã lấn át hết cả. Nỗi sợ rủi ro và thua lỗ đã khiến suy nghĩ của họ bắt đầu chuyển sang những đề tài khác: “Như thế mạo hiểm lắm. Anh đừng nói nữa. Tôi không làm được đâu”. Và như thế, tôi muốn cảm ơn bạn vì đã kiên nhẫn đọc cho đến lúc này.

Với cuộc giao dịch trong vòng 5 phút, về cơ bản tôi đã đồng ý mua 1.000 cổ phiếu của công ty XYZ với giá 40\$ nếu nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu chịu trả trước cho tôi 5\$. Số tiền này, 5.000\$, sẽ được chuyển vào tài khoản của tôi. Vài tuần sau đó, giá cổ phiếu sụt xuống còn khoảng 43\$ và thế là quyền chọn hay hợp đồng bảo hiểm của tôi hết hạn. Số tiền 5.000\$ này vẫn là của tôi và phải chi rất ít chi phí, hoa hồng hoặc thuế má. Điều tôi muốn nhấn mạnh ở đây là việc đó mất chưa đến 5 phút, tôi không bán gì cả, không phải làm gì cả, nghĩa là tôi không phải ngồi trước màn hình máy tính theo dõi sự lên xuống của thị trường nhưng vẫn kiếm được 5.000\$. Có nhiều người không thể kiếm được 5.000\$ một tháng và nếu có, họ cũng phải trả thuế nhiều hơn rất nhiều. Một người lao động kiếm được 5.000\$ từ thu nhập tiền lương còn tôi kiếm được 5.000\$ từ thu nhập đầu tư.

TIỀN TỪ TRÊN TRỜI RƠI XUỐNG

Trước khi tiếp tục, tôi cho rằng bạn cần suy nghĩ lại xem làm thế nào tôi có thể kiếm được 5.000\$ từ trên trời rơi xuống này. Khi kiểm tra lại vụ giao dịch, bạn sẽ bắt đầu nhận ra là tôi đã bán đi một thứ *không phải của mình*. Và tôi cũng có thể

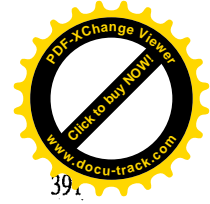
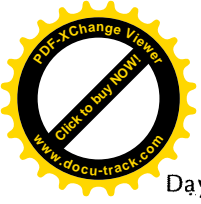


kiếm tiền bằng cách bán đi những thứ *không tồn tại*, cho đến khi tôi quyết định là nó tồn tại. Vụ giao dịch này cũng giống như kiếm được một món tiền trên trời rơi xuống. Nếu thực sự hiểu rõ những gì xảy ra trong vụ giao dịch, cả về vật chất lẫn tinh thần, bạn sẽ bắt đầu hiểu được sức mạnh trí não có thể làm ra tiền từ con số không như thế nào. Khả năng này cũng có thể gọi là một kiểu giả kim. Bây giờ bạn đã hiểu rõ hơn vì sao người bố giàu bắt tôi làm việc không công khi tôi còn là một đứa trẻ. Ông muốn huấn luyện cho tôi cách suy nghĩ về việc làm ra tiền chứ không phải làm việc vì tiền. Ông muốn tôi phát triển được một bối cảnh khác, một bối cảnh không bị phụ thuộc vào công việc vất vả để có thể làm giàu.

GIÚP NHỮNG NGƯỜI THẤT BẠI ĐƯỢC VUI VẺ

Hiếm khi tôi nói với người khác về quá trình này. Tôi mệt mỏi vì phải tranh luận và cố gắng giải thích những điều này cho một người thất bại. Mỗi lần nói về chúng, tôi thường nghe những câu như:

1. Việc đó mất nhiều thời gian quá. Tôi không muốn mất cả ngày để xem xét thị trường.
2. Việc đó quá mạo hiểm và tôi không muốn thất bại.
3. Tôi chẳng hiểu anh đang nói gì cả.
4. Anh không làm thế được. Như thế là bất hợp pháp.
5. Người môi giới của tôi bảo rằng việc đó không đơn giản đâu.
6. Thế nếu anh sai lầm thì sao?
7. Anh nói dối. Anh không thể làm thế được.



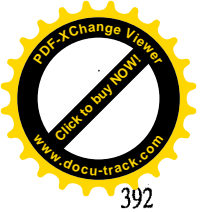
Nói cách khác, những người thất bại bị thất bại vì họ không thể lắng nghe những điều không thuộc phạm vi bối cảnh của họ. Cuốn sách này nói về bối cảnh và thực tế của một con người. Tôi thường do dự khi trao cho họ phần nội dung bởi vì phạm vi bối cảnh của hầu hết mọi người không thể xử lý được những nội dung mà tôi đưa ra. Đến lúc này đã gần hết cuốn sách, tôi muốn thảo luận với bạn nhiều hơn về những nội dung mà rất nhiều người mong muốn. Tôi tin rằng phạm vi bối cảnh của bạn sẽ cho phép bạn tiếp thu, sử dụng những nội dung này và biến chúng thành hành động.

Khi người ta hỏi tôi về những việc đã làm và tôi kể cho họ nghe, rất nhiều lần tôi nhận được câu trả lời từ phạm vi bối cảnh của họ. Những bối cảnh này phản đối, tranh luận hoặc tìm lý do vì sao những điều đó là bất khả. Đến lúc này, vì tôi đã giải thích rõ về phạm vi bối cảnh nên tôi sẽ cung cấp cho bạn phần nội dung cuối cùng về lý do tại sao việc viết quyền chọn bán trần là một món đầu tư ít rủi ro và lợi nhuận cao ngay cả khi mọi thứ không diễn ra theo ý muốn.

Giá hạ còn 35\$

Đầu tiên, tôi không thực sự quan tâm đến chuyện đi kiếm 40.000\$ để chi trả thế trước hạn của tôi. Sau đây là ba lý do vì sao tôi không quan tâm đến chuyện mình có sai lầm hay không:

1. Tôi có đủ tiền để chi trả thế trước hạn trong trường hợp bị buộc phải mua các cổ phiếu.
2. Lịch sử đã chứng minh rằng 85% tất cả các quyền chọn



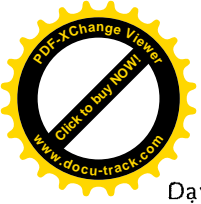
đều hết hạn mà không được thực thi. Và 85% cơ hội chiến thắng thì tốt hơn nhiều so với những con số lẻ của thị trường chứng khoán hay của các sòng bạc Las Vegas.

3. Dù sao thì tôi cũng muốn sở hữu các cổ phiếu này. Tôi chỉ muốn mua chúng với giá rẻ hơn mà thôi.

Và như vậy, vấn đề ở đây là có khi nào giá cổ phiếu giảm và tôi bị buộc phải mua chúng với giá 40\$ một cổ phiếu hay không? Câu trả lời là có. Đó là một thỏa thuận mà tôi đã bán như một quyền chọn bán trần. Sự khác biệt là một người với phạm vi bối cảnh của một kẻ chiến thắng biết rằng mình có thể thắng dù đang bị thua. Đó là lý do vì sao họ không sợ thất bại. Một người thất bại thì chỉ nghĩ đến thất bại và đó là lý do vì sao họ ít khi chiến thắng.

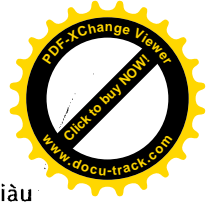
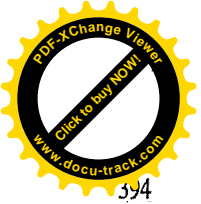
Giả sử giá cổ phiếu hạ xuống còn 35\$ một cổ phiếu. Một người với phạm vi bối cảnh của một kẻ thất bại sẽ chỉ thấy được những thua lỗ và không bao giờ chiến thắng. Hẳn anh ta sẽ nói: "Tôi vừa mất 40.000\$ vì phải mua 1.000 cổ phiếu với giá 40\$". Anh ta sẽ thấy mình đã liều lĩnh quá sức và không bao giờ muốn lặp lại nữa. Anh ta không thể suy nghĩ sâu xa hơn vì những cảm xúc tiêu cực đã khiến anh ta không còn nhìn thấy gì cả. Anh ta sẽ thấy việc mất 40.000\$ còn nghiêm trọng hơn cả việc kiếm được 5.000\$ trong 5 phút. Trên hết, nếu giá cổ phiếu hạ còn 35\$, anh ta sẽ thấy là mình bị mất thêm 5.000\$ chi phí cơ hội nữa. Bối cảnh của một người thất bại sẽ chiếm lĩnh toàn bộ tâm trí con người này.

Tôi đã dành rất nhiều thời gian ở đầu cuốn sách để nói về sức bật trí não chính vì những ví dụ giao dịch như thế này đây.



Khi tôi kể cho một người nghe những việc mình đã làm, bất kể là về xây dựng doanh nghiệp, đầu tư bất động sản hay đầu tư chứng khoán, thông thường chính phạm vi bối cảnh của người đó sẽ quyết định những giá trị nội dung của tôi. Một người luôn luôn thất bại cho rằng những việc tôi đã làm là quá mạo hiểm, dù thực sự không phải vậy. Một người luôn luôn nghèo cho rằng mình không có đủ tiền để làm những việc mà tôi đã làm. Một người làm việc chăm chỉ thường sẽ nói: “Tôi không có thời gian như anh vì tôi bận làm việc”. Và một người không quan tâm đến những gì tôi nói thì sẽ bảo: “Chuyện đó có vẻ phức tạp quá. Tôi không hiểu gì cả. Và lại tôi cũng không quan tâm đến tiền bạc”.

Hầu hết mọi người không bao giờ có thể về hưu sớm trong sự giàu có được vì phạm vi bối cảnh của họ không có khả năng biến ý tưởng thành hiện thực. Đó là lý do tại sao tôi phải dành rất nhiều thời gian ở đầu cuốn sách để nói về sức bật trí não và sức bật kế hoạch. Bối cảnh quan trọng hơn nhiều so với nội dung. Những gì tôi đã và đang làm để về hưu sớm trong sự giàu có rất đơn giản, miễn là bạn có được một bối cảnh đúng đắn. Những việc tôi làm không quá khó khăn mà cũng không hề phức tạp. Như tôi đã nói, tôi không cần đến 5 phút để kiếm được 5.000\$. Với nhiều người, điều đó vượt quá phạm vi bối cảnh của họ, hay nằm ngoài tầm nhận thức của họ. Nhiều người sẵn sàng làm việc trong 30 ngày để kiếm 5.000\$ vì phạm vi bối cảnh của họ cho phép họ nghĩ rằng 5.000\$ trong 30 ngày là có thể được. Nhưng 5.000\$ trong 5 phút đối với họ là điều không thể. Vì vậy nên ý tưởng này thường sẽ gặp phải câu trả lời: “Anh nói dối, như thế quá

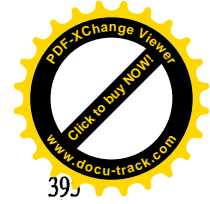
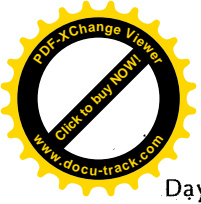


mạo hiểm, tôi không thể làm như vậy được". Nói cách khác, bối cảnh của họ bác bỏ những khả năng có thể và chỉ bắt kịp những điều thích hợp với nó. Đó là lý do vì sao rất nhiều người thà làm việc vất vả suốt đời chứ không chịu mở rộng phạm vi bối cảnh của mình. Họ thà làm việc vì tiền chứ không chịu mở rộng bối cảnh tài chính của mình và tăng cường những nội dung tài chính trong suy nghĩ.

BỐI CẢNH CỦA MỘT NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Câu hỏi mà một người chiến thắng sẽ đặt ra là: "Làm thế nào để chiến thắng nếu phải thất bại?" "Điều gì sẽ xảy ra nếu giá cổ phiếu của XYZ hạ xuống dưới 40\$? Khi đó thì làm thế nào tôi có thể chiến thắng?" Đó là bối cảnh của một người chiến thắng. Họ biết họ có thể chiến thắng ngay cả khi thất bại. Quan trọng nhất, họ luôn giữ một đầu óc phóng khoáng rộng mở, dù những điều họ nghe được vượt quá phạm vi bối cảnh của mình, hoặc khiến họ e ngại hay đó là những điều hoàn toàn mới mẻ đối với họ. Như người bố giàu vẫn nói: "Suy nghĩ của một người thất bại khép lại nhanh hơn suy nghĩ của một người chiến thắng".

Ở đầu cuốn sách tôi đã viết về tầm quan trọng của một chiến lược kết thúc. Một người chiến thắng luôn tìm kiếm một chiến lược kết thúc thắng lợi ngay cả khi thất bại. Hãy lấy quyền chọn bán trần làm ví dụ. Trước khi đi đến vụ giao dịch này, tôi đã có sẵn một chiến lược kết thúc cho phép tôi chiến thắng, ngay cả khi mọi việc không diễn ra theo ý muốn. Một lần nữa tôi muốn nhắc lại rằng bối cảnh quan trọng hơn

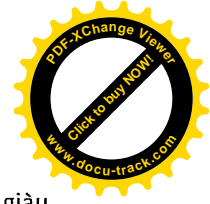
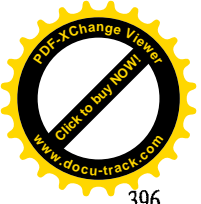


nội dung. Bất kể trong thị trường chứng khoán, bất động sản hay doanh nghiệp, chính một bối cảnh chiến thắng sẽ cho phép người ta chiến thắng. Một người thất bại chỉ thấy được những rủi ro nguy hiểm mà không bao giờ thấy được khả năng chiến thắng. Một người thất bại chỉ chấp nhận mạo hiểm nếu họ được bảo đảm rằng mọi việc sẽ diễn ra đúng ý mình muốn. Đó là lý do tại sao rất nhiều người muốn có được những số lợi nhuận bảo đảm. Họ thích sự bảo đảm hơn các khả năng. Một người chiến thắng sẽ tìm kiếm cơ hội và biết rằng họ sẽ chiến thắng ngay cả khi mọi việc không diễn ra theo ý muốn. Đó không chỉ là một người lạc quan. Người bố giàu đã nói: “Nhiều người có những suy nghĩ tích cực nhưng lại ở trong bối cảnh của một người thất bại. Có được bối cảnh của một người chiến thắng nghĩa là biết được mình sẽ thắng, ngay cả khi đang thua”.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHIẾN THẮNG KHI ĐANG THẤT BẠI

Khi gọi điện cho Tom, tôi đã biết một số điều sau trước khi đặt lệnh bán:

1. Thị trường đang có xu hướng giảm.
2. Giá cổ phiếu của XYZ gần đây đang hạ khoảng 20\$, còn 45\$. Nhà đầu tư nào đang giữ cổ phiếu hẳn là đang rất lo lắng.
3. Tôi biết XYZ là một công ty tốt, với một số lợi nhuận và cổ tức khá nhiều. Công ty này được quản lý tốt và có thể phát triển được cả trong những nền kinh tế thuận lợi lẫn bất lợi.



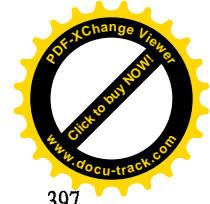
4. Đây là một công ty được rất nhiều nhà đầu tư quan tâm.
5. Đây là một công ty mà tôi muốn sở hữu và giữ các cổ phiếu của nó nếu giá cả phải chăng.
6. Tôi có 100.000\$ trong một tài khoản có thể sinh lời nếu phải mua cổ phiếu. Tất cả những việc Tom phải làm là chuyển tiền và anh ta có quyền làm điều đó.

Nếu giá cổ phiếu giảm còn 35\$, tôi vẫn sẽ rất vui vẻ, ngay cả khi phải trả 40.000\$ để thực hiện thỏa thuận quyền chọn bán này. Vì sao vậy? Một lần nữa, câu trả lời nằm ở chiến lược kết thúc của tôi.

Ví dụ như tôi phải mua 1.000 cổ phiếu này với giá 40.000\$. Vậy giá chứng khoán thực sự mà tôi phải mua là bao nhiêu?

Câu trả lời là 35.000\$, vì tôi đã nhận được 5.000\$ từ các quyền chọn. Như vậy, dù giá thị trường giảm xuống thấp hơn giá quyền chọn bán của tôi là 40\$, tôi vẫn chỉ phải trả 35\$ một cổ phiếu mà thôi, dù sao thì đây cũng là một cái giá khá hời cho những cổ phiếu như vậy, và tôi được sở hữu chúng.

Bước kế tiếp sẽ là *bán ngay mười quyền chọn mua đã chi trả* (100 cổ phiếu cho mỗi quyền chọn mua) với giá 5\$ một cổ phiếu cho 1.000 cổ phiếu mà tôi sở hữu. Lúc này chúng được gọi là "*đã chi trả*" vì tôi thực sự đã sở hữu những cổ phiếu mà tôi muốn bán quyền chọn. Trước kia tôi nói "*quyền chọn bán trần*" vì tôi chưa sở hữu chúng. Một lần nữa, hầu hết mọi người sẽ bảo rằng: "Bán đi một thứ không phải của mình là quá mạo hiểm". Và điều đó thực sự mạo hiểm nếu bạn không có được một bối cảnh và nội dung đúng đắn.



Tại sao phải bán đi các quyền chọn mua đã chi trả? Câu trả lời nằm ở *vận tốc tiền bạc*, một thuật ngữ mà chúng ta đã thảo luận trước đây. Khi bán một quyền chọn mua đã chi trả, tôi đồng ý bán các cổ phiếu của mình với cái giá giả sử là 40\$, trong trường hợp giá cả đột ngột tăng nhanh. Người nào sợ lỡ vận khi thị trường tăng giá sẽ trả tiền mua các quyền chọn này. Nếu giá cổ phiếu tăng, giả sử là 50\$, tôi sẽ bị buộc phải bán 1.000 cổ phiếu này với 40.000\$. Trong trường hợp đó, tôi sẽ lấy lại được toàn bộ số tiền cùng số lời thu được từ các quyền chọn. Như vậy tôi vẫn sẽ chiến thắng dù phải thất bại.

Nếu giá cổ phiếu không tăng, tôi vẫn có thể thu được một số tiền, ở đây là 5.000\$, nhờ các quyền chọn mua. Một nhà đầu tư trung bình sẽ giữ nguyên thế thất bại của các cổ phiếu này và ngồi nghe nhà tư vấn tài chính của anh ta nói: “Hãy đầu tư dài hạn. Hãy kiên nhẫn. Trung bình thị trường đã tăng lên trong hơn 40 năm qua. Hãy kiên nhẫn chờ đợi”. Đó chính là biện pháp mua, giữ và cầu nguyện mà hầu hết các nhà đầu tư và các nhà tư vấn đầu tư làm theo.

Khi bán các quyền chọn mua đã chi trả, tôi có thể bỏ thêm 5.000\$ nữa vào túi mình, nghĩa là giảm giá các cổ phiếu mình đã mua xuống còn 30\$, điều đó sẽ khiến tôi rất vui vẻ vì dù sao thì tôi cũng muốn có được những cổ phiếu này. Nhờ các quyền chọn mua bán, thay vì phải trả 40.000\$ cho các cổ phiếu, thực sự tôi chỉ phải trả 30.000\$ mà thôi, dù rằng trong ví dụ này, giá thị trường phải là 35.000\$.



HỌC ĂN BẰNG TAY TRÁI

Một lần nữa, nếu bạn không hoàn toàn hiểu rõ những điều này thì cũng đừng lo lắng. Về lý thuyết, chúng rất đơn giản và không có gì là khó hiểu nếu bạn bỏ ra chút thời gian để nghiên cứu về chủ đề này. Cũng tương tự như tập ăn bằng tay trái sau khi đã quen ăn bằng tay phải, mọi chuyện rất đơn giản một khi bạn đã hiểu được cách làm. Nhưng chính việc học cách suy nghĩ và hành động theo một chiều hướng khác mới là khó khăn.

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC

Với tôi, việc mua quyền chọn để bảo vệ tài sản của mình là rất có ý nghĩa và việc bán quyền chọn để có tiền là một niềm vui. Tôi không hề lo lắng chuyện tiền bạc đơn giản vì tôi biết mình có thể đi ra thị trường và kiếm được trong một phút số tiền nhiều hơn hầu hết mọi người kiếm được hàng tháng trời, và vẫn phải trả thuế ít hơn.

Có phải ai cũng có thể làm được những điều mà tôi đã làm không? Chắc chắn là như vậy, nhưng chỉ khi họ sẵn sàng đầu tư một ít thời gian để mở rộng và gia tăng phạm vi bối cảnh tài chính của mình mà thôi.

Như vậy những việc mà mọi người đều có thể làm được là gì? Tôi đề nghị một số việc như sau:

1. Hãy mượn thư viện một cuốn sách về thương mại quyền chọn. Đầu tiên hãy nghiên cứu về định nghĩa các từ ngữ và đọc kỹ để có thể hiểu sâu hơn.
2. Hãy mua một cuốn sách về vấn đề này ở một hiệu sách

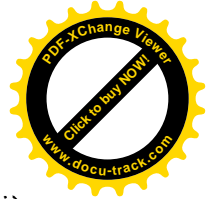


gần nhà hay đặt mua qua mạng. Tôi khuyên bạn nên xem qua cuốn sách trước khi mua vì có thể bạn sẽ muốn bắt đầu với một cuốn sách đơn giản trước.

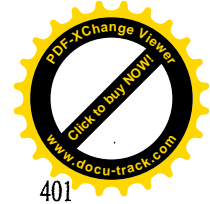
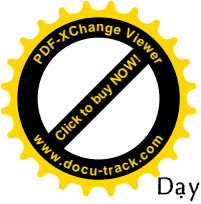
3. Hãy tham dự một hội nghị chuyên đề thương mại quyền chọn. Có rất nhiều hội nghị mà bạn có thể tham dự.
4. Hãy tìm một nhà môi giới chứng khoán có thể hướng dẫn bạn xuyên suốt quá trình này.
5. Hãy chơi trò chơi Cashflow 101 ít nhất là 12 lần để có thể có được một bộ óc đầu tư cơ bản. Sau khi đã nắm vững trò chơi này, bạn có thể chuyển sang trò chơi Cashflow 202, trò chơi dạy cho người ta cách sử dụng quyền chọn mua, quyền chọn bán, bán trước hạn và hợp đồng chứng khoán hai chiều. Quan trọng nhất, Cashflow 202 dạy bạn cách suy nghĩ đa chiều tùy theo xu hướng thị trường. Hầu hết các nhà đầu tư thất bại là do họ được huấn luyện ở nhà, ở trường và tại nơi làm việc chỉ để suy nghĩ theo một hướng. Một nhà đầu tư lão luyện cần phải nghĩ cách làm thế nào để kiếm tiền trong một thị trường xu hướng tăng, một thị trường xu hướng giảm lẫn một thị trường xu hướng ngang. Cashflow 202 dạy bạn cách suy nghĩ theo hướng này, vừa chơi vừa học với tiền bạc trong trò chơi chứ không phải tiền thật.

ĐẦU TƯ CÓ MẠO HIỂM KHÔNG?

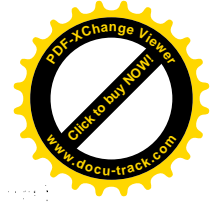
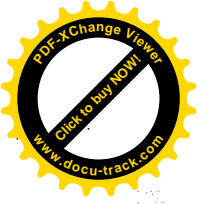
Như vậy, đầu tư có mạo hiểm không? Câu trả lời của tôi là hoàn toàn không. Theo ý tôi, chính sự không hiểu biết mới là mạo hiểm. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có,



việc cơ bản trước nhất là phải học cách bảo hiểm tài sản của mình chống lại những mất mát rủi ro. Chính những nhà đầu tư trung bình không chịu nghiên cứu mà luôn miệng nói đầu tư là mạo hiểm mới là những người dễ gặp rủi ro nhất. Như tôi đã nói: “Chưa bao giờ trong lịch sử thế giới lại có quá nhiều người đánh liều tương lai và sự an toàn tài chính của mình cho một thị trường lên xuống bất thường như thế. Điều đó là mạo hiểm chỉ vì những nhà đầu tư này biết rằng nó mạo hiểm nhưng lại không làm gì để tự bảo vệ mình cả. Như người bố giàu đã nói: “Bản thân sự đầu tư không có gì là mạo hiểm. Nhưng không hiểu biết gì về tài chính và chỉ biết nghe lời các nhà tư vấn cũng không hiểu biết gì về tài chính là rất mạo hiểm. Điều đó không chỉ là mạo hiểm mà còn phải trả một cái giá rất đắt, không chỉ mất tiền bạc mà còn mất cả thời gian nữa. Hàng triệu người suốt đời bám vào những công việc ổn định mà không tìm kiếm sự tự do tài chính vì họ không hiểu biết về tài chính. Cũng vì lý do này mà rất nhiều người sống bám vào số lương tháng ít ỏi chứ không chịu tìm kiếm sự dư dả tiền bạc trong phạm vi khả năng của họ. Cũng vì lý do này, người ta để tiền vào tài khoản hưu trí và ngồi lo lắng không biết khi họ cần đến thì chúng có còn ở đó hay không. Và cũng vì lý do này, hàng triệu người chăm chỉ làm việc, giúp những người giàu ngày càng giàu hơn, mà không dành thời gian để làm giàu cho chính bản thân mình. Bố không bao giờ cho rằng đầu tư là mạo hiểm. Chính sự không hiểu biết về tài chính mới là mạo hiểm và người ta phải trả một cái giá rất đắt cho điều đó”.



Những kiến thức ở đây chỉ nhằm mục đích giáo dục và dựa trên các báo cáo, thông tin cũng như các nguồn đáng tin cậy khác. Tuy nhiên, những kiến thức này chưa được thẩm tra và chúng tôi không tuyên bố rằng chúng hoàn toàn chính xác. Các giao dịch quyền chọn có thể đưa đến một số mức độ rủi ro nhất định. Trước khi có bất cứ hành động giao dịch quyền chọn nào, tất cả các nhà đầu tư đều cần phải tìm kiếm sự hướng dẫn và những lời khuyên chuyên môn quyền chọn được đăng ký.



những người tự thân vận động giàu nhất thế giới chính là những doanh nhân nhóm C. Họ giàu hơn nhiều so với những ngôi sao điện ảnh, vận động viên hay những nhà chuyên môn. Khi tôi quyết định không đi theo con đường của người bố nghèo, chính người bố giàu đã đề nghị tôi bắt đầu bằng cách học xây dựng một doanh nghiệp. Ông nói: “Những người giàu nhất thế giới là những người nhóm C vì đây là nhóm khó thành công nhất. Nhưng một khi đã thành công, số tài sản của con sẽ tăng vọt. Nếu có thể xây dựng một doanh nghiệp nhóm C nghĩa là con đang tham gia trò chơi giàu nhất thế giới”.

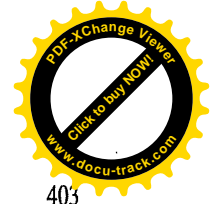
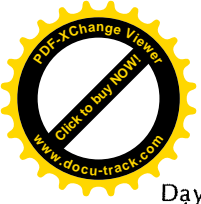
CHƯƠNG 18

Sức bật của kim tứ đồ nhóm C

TRÒ CHƠI GIÀU NHẤT THẾ GIỚI

Những người tự thân vận động giàu nhất thế giới chính là những doanh nhân nhóm C. Họ giàu hơn nhiều so với những ngôi sao điện ảnh, vận động viên hay những nhà chuyên môn. Khi tôi quyết định không đi theo con đường của người bố nghèo, chính người bố giàu đã đề nghị tôi bắt đầu bằng cách học xây dựng một doanh nghiệp. Ông nói: “Những người giàu nhất thế giới là những người nhóm C vì đây là nhóm khó thành công nhất. Nhưng một khi đã thành công, số tài sản của con sẽ tăng vọt. Nếu có thể xây dựng một doanh nghiệp nhóm C nghĩa là con đang tham gia trò chơi giàu nhất thế giới”.

Nhìn lại lịch sử gần đây, bạn sẽ thấy đó là những người như Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D. Rockefeller và những người đứng đầu danh sách nổi tiếng của nhóm C. Còn rất nhiều người nữa dù không được nổi tiếng bằng. Tất cả họ đều là những người khổng lồ tài chính nhờ xây dựng một tài sản khổng lồ. Họ sử dụng loại sức bật mạnh mẽ nhất, sức bật của việc xây dựng doanh



nghiệp, một doanh nghiệp có thể phục vụ cho hàng triệu người.

Người ta nói rằng sự đầu tư tốt nhất là đầu tư cho doanh nghiệp của chính bạn, và tôi hoàn toàn đồng ý với điều này. Lợi nhuận của món đầu tư này thách thức những tính toán đầu tư thông thường, nếu bạn biết mình đang làm gì. Bạn có thể biến vài trăm đôla thành hàng triệu đôla. Không những bạn có thể trở nên giàu có mà bạn còn có thể có được rất nhiều bạn bè, người thân, cộng sự kinh doanh, nhân viên và những nhà đầu tư. Đó là lý do vì sao tôi gọi đây là trò chơi giàu nhất thế giới.

Khi tôi còn trẻ, người bố giàu không ngừng nhắc nhở tôi rằng có 3 loại tài sản cơ bản:

1. Bất động sản
2. Tài sản trên giấy
3. Doanh nghiệp

Khi tôi vẫn còn đang vui chơi với những tài sản trên giấy và bất động sản, người bố giàu lại khuyến khích tôi tập trung vào doanh nghiệp. Ông nói: “Hãy chịu khó lúc ban đầu, sau này mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn”. Ngày nay tôi hoàn toàn đồng ý với ông.

CHIẾN LƯỢC KẾT THÚC

Trong cuốn sách này, tôi đã viết về tầm quan trọng của một chiến lược kết thúc như sau:



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

Tôi muốn yêu cầu bạn hãy bắt đầu tập trung chú ý vào chiến lược kết thúc của mình, đồng thời hãy cân nhắc sự lựa chọn nhận thức và bối cảnh. Có phải bạn đang tự nhủ rằng “Tôi không thể làm được điều đó”, “Việc đó quá khó khăn” hay “Tôi không thông minh đến mức đó?”

Khi người bố giàu nói chuyện với tôi về chiến lược kết thúc, tôi đã phải vượt qua những nỗi nghi ngờ và những hạn chế do bối cảnh của mình gây ra. Sau vài tháng bàn luận, tôi biết cơ hội tốt nhất của mình là ở nhóm C. Theo tôi, ngay cả khi chọn chiến lược kết thúc, bạn cũng cần phải đánh giá những điểm mạnh và điểm yếu của bản thân mình và suy nghĩ xem nhóm nào sẽ đem đến cho bạn con đường ngắn nhất để về hưu sớm trong sự giàu có.

Gần đây, một học viên trong lớp đầu tư của tôi phát biểu: “Oprah Winfrey trở thành người phụ nữ giàu nhất thế giới trong lĩnh vực giải trí qua nhóm T”.

Khi đó tôi hỏi người này tại sao anh ta nghĩ như vậy, anh trả lời: “Vì bà ấy làm việc cho mình. Nếu ngừng làm việc thì bà ấy sẽ không còn thu nhập nữa”.

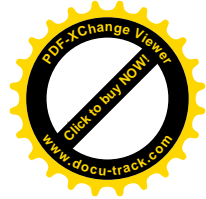
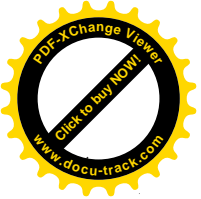
“Sao anh biết thế?” Tôi cười và hỏi anh ta có biết Sản phẩm HARPO là gì không. Anh ta không biết.



Tôi trả lời: “Sản phẩm HARPO, tên Oprah đọc ngược lại, chính là công ty của Oprah – doanh nghiệp kim tứ đồ nhóm C của bà ấy. Doanh nghiệp này được người khác quản lý và đầu tư vào những dự án kinh doanh khác. Có thể bà ấy là một ngôi sao trong kim tứ đồ nhóm T, nhưng bà ấy có một bối cảnh của nhóm C”.

Vấn đề chính ở đây là nhóm mà công việc của bạn ít liên quan đến ngành nghề chuyên môn của bạn nhất. Michael Jordan có thể làm việc cho Chicago Bulls, nhưng anh ta vẫn có một doanh nghiệp nhóm C riêng của mình. Một bác sĩ y khoa có thể thuộc nhóm L, T, C, hoặc Đ, tùy vào bối cảnh của họ. Và một người quét dọn cũng có thể thuộc cả 4 nhóm một lúc. Tôi nói điều này vì rất nhiều người chỉ muốn có một bối cảnh duy nhất mà không chịu học hỏi để có thêm một bối cảnh thứ hai. Những người với bức tường bối cảnh cứng nhắc này thường phải làm việc vất vả nhất, lâu dài nhất, và thường kết thúc với một số tiền ít ỏi nhất. Trong thời đại Công nghệ Thông tin, chúng ta bắt buộc phải có nhiều hơn một bối cảnh và thuộc nhiều hơn một nhóm kim tứ đồ. Nếu có thể làm được điều đó, bạn sẽ thấy mình hoàn toàn có khả năng đạt đến một chiến lược kết thúc cao hơn, nhanh chóng hơn và có lẽ là thực tế hơn.

Nói cách khác, tôi và Kim có thể kết thúc ở mức cực giàu vì chủ yếu chúng tôi làm việc trên nhóm C. Thay vì làm việc để kiếm hàng ngàn hay hàng triệu đôla, chúng tôi làm việc để kiếm hàng chục triệu hoặc hàng trăm triệu đôla, và đó là chiến lược kết thúc của chúng tôi.



BÀI HỌC ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 3, tôi đã viết về quyết định học hỏi để trở thành một doanh nhân. Trong tất cả mọi cuốn sách, tôi đều viết về những lần thất bại và cái giá phải trả để có thể đứng lên. Tôi cho rằng đó chính là bối cảnh để thành công, bất kể bạn thuộc nhóm nào. Tôi nhắc đến cuốn sách này vì toàn bộ nửa sau cuốn sách đều nói về việc xây dựng doanh nghiệp, tài sản lớn nhất và giàu có nhất trong số các tài sản. Nếu bạn muốn xây dựng một doanh nghiệp nhóm C, có thể bạn sẽ cần phải đọc đi đọc lại cuốn sách đó, vì tôi sẽ không nhắc lại làm thế nào để xây dựng một tài sản như thế trong chương này nữa.

Năm ngoái, một người bạn đến gặp tôi bảo: “Tôi được lợi 35% số vốn trong quỹ hỗ tương vào năm 1999”. Tôi thật lòng chúc mừng anh ta. Khi anh ta hỏi về số lợi nhuận của tôi, tôi bảo: “Tôi thực sự không biết”. Không phải tôi không biết chúng là bao nhiêu mà tôi không biết làm thế nào để nói với anh ta rằng số lợi nhuận của tôi không phù hợp với những chuẩn mực thông thường. Trong khi bạn tôi kiếm được 35% số vốn bằng cách đầu tư vào quỹ hỗ tương, một con số tương đối khá, thì tôi kiếm được hàng triệu đôla mà không cần vốn đầu tư. Chắc bạn còn nhớ chương trước chúng ta đã nói về vận tốc tiền bạc. Tôi cảm thấy khó lòng trả lời câu hỏi này vì tiền bạc của tôi thực sự luân chuyển và những lợi nhuận đầu tư của tôi là không có giới hạn. Chính vì vậy nên tôi không muốn nói gì nhiều và chỉ chúc mừng anh ta về những thành công trong thị trường năm 1999 mà thôi.

Xin nhắc lại là tôi hoàn toàn không có ý định khoe khoang



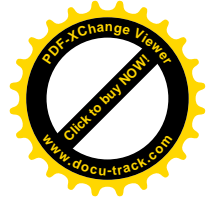
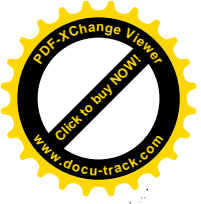
những kết quả của mình. Tôi chỉ muốn nói về những khác biệt bối cảnh. Bạn tôi rất vui mừng khi có được 35% lợi nhuận trong khi một người chủ doanh nghiệp chưa chắc sẽ vui vẻ gì với con số này. Một người thuộc nhóm L và T thường có quan điểm khác về những điều có thể về mặt tài chính. Một người thuộc nhóm L và T thường sẵn sàng làm việc không ngừng và không bao giờ tự hỏi mình xem có cách gì khác để đạt được những điều mình muốn một cách nhanh chóng hơn hay không. Vì vậy nên tôi muốn giới thiệu công nghiệp tiếp thị trên mạng và chương trình giáo dục này chủ yếu là để cho các cá nhân có cơ hội mở rộng phạm vi bối cảnh của mình sang một quan điểm khác.

Nhân tiện tôi muốn nói thêm rằng sau tháng 03/2000, số lời 35% của bạn tôi đã tụt xuống thành số âm. Giờ thì anh ta rất giận dữ với Chủ tịch FED là Alan Greenspan và chỉ biết ngồi cầu cho thị trường tăng giá. Nếu không có thể anh ta sẽ phải đi làm trở lại.

TẠI SAO NGƯỜI TA KHÔNG XÂY DỰNG CÁC DOANH NGHIỆP NHÓM C?

Câu hỏi được đặt ra là nếu việc xây dựng một doanh nghiệp nhóm C thực sự sinh lợi như vậy thì tại sao người ta không làm? Một phần câu trả lời nằm trong bài học sau đây của người bố giàu.

Khi quyết định bắt đầu doanh nghiệp nhóm C đầu tiên của mình, tôi hỏi người bố giàu: “Nếu xây dựng doanh nghiệp là trò chơi giàu nhất thế giới thì tại sao đa số mọi người



không muốn chơi? Có phải vì họ thiếu tiền bạc, tài nghệ hay năng lực không?”

Câu trả lời của người bố giàu rất ngắn gọn. Ông nói: “Điều khó nhất khi xây dựng một doanh nghiệp là làm việc với con người”.

“Con người à?”, tôi ngạc nhiên, “Làm việc với con người là điều khó nhất ư?”

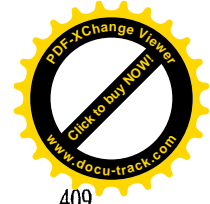
Người bố giàu gật đầu: “Hầu hết mọi người không thể xây dựng doanh nghiệp vì họ thiếu kỹ năng quản lý nhân sự. Người ta làm việc với nhau suốt cả ngày, nhưng có thể làm việc với nhau không có nghĩa là họ có thể cùng nhau xây dựng doanh nghiệp. Và khi họ có thể cùng nhau xây dựng doanh nghiệp không có nghĩa là doanh nghiệp đó có thể lớn mạnh”.

“Vậy là nếu học được cách làm việc với con người, con có thể chơi được trò chơi giàu nhất thế giới này? Và có thể trở nên giàu có?”

Người bố giàu gật đầu.

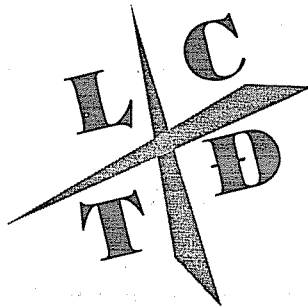
NẾU CÓ THỂ LÀM VIỆC VỚI NHIỀU LOẠI NGƯỜI, BẠN SẼ TRỞ NÊN GIÀU CÓ

Qua nhiều năm, người bố giàu dành rất nhiều thời gian để dạy tôi và con trai ông học cách làm việc và cư xử với những loại người khác nhau. Hẳn bạn còn nhớ người bố giàu đã từng bảo tôi và con trai ông ngồi xem ông phỏng vấn những người xin việc. Học cách thuê mướn và sa thải nhân viên là một quá trình học tập rất thú vị, nhất là khi những người mà



người bố giàu thuê mướn hoặc sa thải đều đã lớn tuổi khoảng bằng bố mẹ tôi. Với ông, việc dạy chúng tôi học cách cư xử với những loại người khác nhau là một trong những bước khởi đầu quan trọng nhất. Ông nói: “Nếu có thể làm việc với những loại người khác nhau, con có thể trở nên rất giàu có”.

Nếu đã đọc cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 2 hẳn bạn còn nhớ sơ đồ sau đây quan trọng đến thế nào đối với người bố giàu.



Người bố giàu đã tạo ra sơ đồ này để minh họa cho quan điểm rằng thế giới doanh nghiệp được tạo thành từ 4 loại người. Nhóm L là nhóm của những người lao động, T là nhóm của những doanh nghiệp, cửa hàng nhỏ hay những người tự làm việc cho mình, C là nhóm các chủ doanh nghiệp và Đ là nhóm các nhà đầu tư.

Điểm chính của sơ đồ này là những người thuộc các nhóm khác nhau có bản chất hoàn toàn khác nhau. Người bố giàu bảo: “Để thành công ở nhóm C, con cần phải biết làm thế nào để giao thiệp và làm việc với những người thuộc cả bốn nhóm. Đây là nhóm duy nhất thật sự cần phải có khả năng này”.



Nói cách khác, một trong những lý do khiến rất nhiều doanh nghiệp thất bại là vì người chủ doanh nghiệp không có khả năng làm việc hòa thuận với nhiều loại người khác nhau.

Trong những năm 1980, tôi quay về Hawaii và được người bố giàu mời tham dự một buổi họp ban quản trị mà ông là một trong những thành viên. Công ty đang gặp rắc rối và người bố giàu muốn tôi học hỏi kinh nghiệm trong những lúc khó khăn. Đây là một công ty nhỏ đang ở giai đoạn đầu thăm dò các mỏ dầu ở Canada. Người bố giàu không thành lập công ty, nhưng khi gặp khó khăn, công ty này liền mời người bố giàu tham gia ban quản trị giúp họ vực công ty trở dậy.

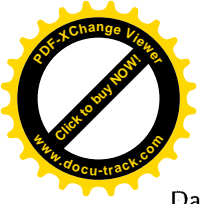
Công ty này gặp khó khăn chỉ vì một quyết định của viên chủ tịch. Quyết định ấy đã khiến công ty mắc nợ nghiêm trọng và sắp sửa phá sản. Sau khi bắt đầu cuộc họp, người bố giàu hỏi những người còn lại trong ban quản trị: “Tại sao chủ tịch công ty lại có một quyết định tài chính quan trọng như vậy mà không hỏi ý kiến ban quản trị?”

Câu trả lời là: “Vì ông ấy đã từng là phó chủ tịch cấp cao của công ty XYZ, một công ty dầu mỏ khổng lồ”.

Người bố giàu cao giọng: “Thế thì sao? Nếu ông ấy từng là phó chủ tịch cấp cao của một công ty dầu mỏ khổng lồ thì đã sao nào?”

Một người đáp: “À, chúng tôi cho rằng ông ấy hiểu biết nhiều hơn chúng tôi, vì vậy nên chúng tôi để ông ấy muốn làm gì thì làm”.

Người bố giàu thông thả gõ ngón tay lên mặt bàn: “Có thể ông ấy từng là phó chủ tịch của một công ty khổng lồ, nhưng



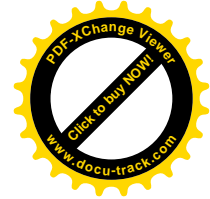
Ông ấy vẫn chỉ là một nhân viên trong suốt 30 năm. Ông ấy được một công ty lớn thuê làm việc. Ông ấy không biết gì về việc quản lý một doanh nghiệp nhỏ mới thành lập với một ngân quỹ giới hạn. Tôi cho rằng các anh nên thay ông ta bằng một người đã từng sở hữu một công ty và hoàn toàn có trách nhiệm tài chính, cho dù đó không phải là một công ty dầu mỏ. **Có những khác biệt rất lớn giữa một nhân viên và một chủ doanh nghiệp bất kể ở ngành nào. Có những khác biệt rất lớn giữa quản lý một công ty nhỏ và điều hành một công ty lớn.** Trong một công ty lớn, những sai lầm cỡ này không ảnh hưởng gì nhiều đến công ty. Nhưng một công ty nhỏ với một sai lầm như vậy có thể bị phá sản”.

Cuối cùng, công ty này thực sự bị phá sản. Một năm sau, tôi hỏi người bố giàu vì sao lại như vậy, ông đáp: “Công ty đã bị quản lý rất tồi bởi những nhà quản trị tệ hại. Dù công ty thuê được những nhân viên rất giỏi và trả lương cao cho họ nhưng những người này không bao giờ có thể trở thành một đội ngũ xuất sắc được. Những doanh nhân thành công là những doanh nhân tạo nên những đội ngũ xuất sắc. Đó là cách họ cạnh tranh với những công ty lớn có nhiều tiền bạc và nhân lực hơn”.

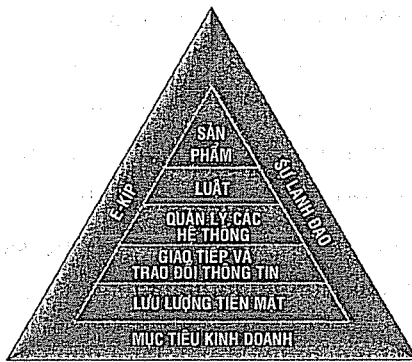
NHỮNG KỸ NĂNG KHÁC NHAU

Trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 3, tôi đã viết về Tam giác C-Đ của người bố giàu.

Tam giác C-Đ rất quan trọng đối với những người muốn bắt đầu một doanh nghiệp nhóm C. Nó cũng rất quan trọng



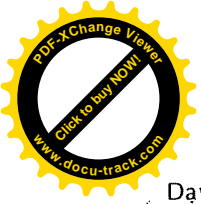
đối với những người có một ý tưởng trị giá hàng triệu đôla và muốn biến nó thành một doanh nghiệp. Nói cách khác, một trong những lý do mà người ta gặp khó khăn khi bắt đầu doanh nghiệp là vì một doanh nghiệp thực sự không chỉ đòi hỏi một kỹ năng hay một chuyên môn mà còn nhiều thứ khác nữa.



Hệ thống giáo dục của chúng ta tạo ra những con người với kỹ năng chuyên môn. Một doanh nhân muốn thành công cần phải biết kết hợp những kỹ năng này lại với nhau thành một đội ngũ để có thể xây dựng một công ty vững mạnh.

MỘT VẤN ĐỀ NGHIÊM TRỌNG

Vấn đề không chỉ là có được bốn nhóm trong doanh nghiệp và những kỹ năng chuyên môn khác nhau của Tam giác C-Đ. Vấn đề là phải tìm được một người lãnh đạo, một doanh nhân có khả năng kết hợp những người khác nhau với những kỹ năng khác nhau và giá trị khác nhau thành một đội ngũ



thống nhất. Đó là lý do vì sao người bố giàu thường bảo: “Điều khó nhất khi xây dựng doanh nghiệp là làm việc với con người”. Ông cho rằng: “Kinh doanh sẽ dễ hơn nhiều nếu không phải đụng chạm gì đến vấn đề con người cả”.

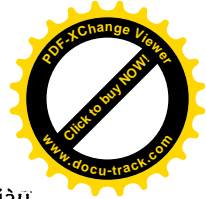
Nói cách khác, một doanh nhân trước tiên phải là một nhà lãnh đạo giỏi. Và tất cả chúng ta đều có thể tự cải thiện khả năng lãnh đạo của mình.

THẾ NÀO LÀ MỘT DOANH NHÂN?

Người bố giàu đã dạy tôi và con trai ông trở thành những doanh nhân. Khi tôi hỏi ông thế nào là một doanh nhân, ông đáp: “Một doanh nhân là người thấy trước cơ hội, kết hợp một đội ngũ, và xây dựng một doanh nghiệp để thu lợi nhuận từ cơ hội đó”.

Sau đó tôi hỏi tiếp: “Thế nếu con nhìn thấy cơ hội và tận dụng cơ hội đó bằng chính sức mình và không cần một đội ngũ nào cả thì có được không?”

“Câu hỏi hay đấy”, người bố giàu trả lời, “Nếu con nhìn thấy cơ hội và tận dụng cơ hội đó bằng sức lực của mình thì con sẽ trở thành một chủ doanh nghiệp nhỏ hay một người chủ cửa hàng”. Ông tiếp tục giải thích cho chúng tôi về sự khác biệt giữa một chủ cửa hàng và một chủ doanh nghiệp. Ông bảo: “Một chủ cửa hàng là một người có thể tự mình tạo ra sản phẩm hay tự mình cung cấp dịch vụ, ví dụ như một họa sĩ tự mình vẽ tranh hay một nha sĩ đích thân chữa răng cho con chẳng hạn. Một doanh nhân thực thụ thì không thể tự làm tất cả những việc cần làm. Một doanh nhân phải có khả



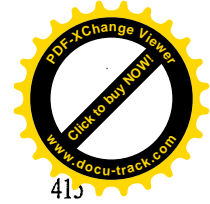
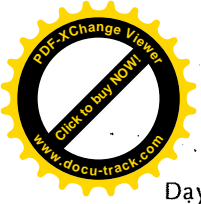
năng kết hợp những con người khác nhau với những kỹ năng khác nhau lại để đạt được một mục đích chung. Nói cách khác, một doanh nhân xây dựng những đội ngũ đảm nhận những công việc mà không một cá nhân nào có thể tự làm được. Hầu hết mọi người đều nhỏ bé vì họ chỉ giải quyết những vấn đề mà họ có thể giải quyết một mình”.

“Như thế nghĩa là một doanh nhân đảm trách những công việc đòi hỏi phải có một đội ngũ”, tôi nói, “Một người nhóm C sẽ không được trả công trừ phi đội ngũ của ông ta có thể làm những việc cần làm. Hầu hết các nhân viên và những người chủ cửa hàng nhỏ đều được trả công vì những việc mình đã làm. Còn một doanh nhân sẽ không được trả công trừ phi có được sự thành công của cả đội ngũ”.

Người bố giàu gật đầu giải thích thêm: “Cũng như một nhà thầu xây dựng dùng các nhân viên như thợ ống nước, thợ điện, thợ mộc và các nhà chuyên môn như kiến trúc sư, kế toán viên để xây một ngôi nhà, một doanh nhân cũng sử dụng các nhân viên, kỹ thuật viên và những nhà chuyên môn để giúp ông ta xây dựng doanh nghiệp”.

“Như vậy bố cho rằng một doanh nhân thực sự là một nhà lãnh đạo dù ông ta không thực sự làm việc trong đội ngũ đó ư?”

“Càng có thể lãnh đạo một đội ngũ những con người khéo léo và khôn ngoan mà không phải tham gia làm việc trong đội ngũ ấy thì con càng có thể trở thành một doanh nhân giỏi”, người bố giàu nói. “Bố sở hữu một vài công ty nhưng bố không làm bất cứ việc gì trong các công ty đó cả. Đó là



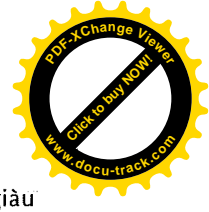
cách càng ngày bố càng có thể làm ra nhiều tiền hơn và làm được nhiều điều hơn mà không phải làm việc. Đó là lý do vì sao khả năng lãnh đạo là một kỹ năng thiết yếu để trở thành một doanh nhân thực thụ”.

“Kỹ năng lãnh đạo có thể học được không?” tôi hỏi.

“Có thể”, người bố giàu đáp, “Bố thấy tất cả chúng ta đều tiềm tàng kỹ năng lãnh đạo. Vấn đề là hầu hết mọi người đều dành thời gian để phát triển kỹ năng chuyên môn của mình, đó là lý do vì sao có rất nhiều người thuộc nhóm L và T. Rất ít người dành thời gian phát triển kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng quan trọng nhất đối với những người nhóm C. Và như vậy, đúng là kỹ năng lãnh đạo vẫn có thể được học tập và rèn luyện”.

PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO CỦA CHÍNH BẠN

Việc mà bạn cần phải làm là chấp nhận những thử thách mà mọi người khác tránh né. Hầu tất cả chúng ta đều đã từng nghe câu nói: “Đừng bao giờ tình nguyện làm gì cả”. Với tôi, đó là tín hiệu của một người sẽ thụt lùi trong cuộc sống. Người bố giàu thường nói: “Tâm cỡ của một nhà lãnh đạo được đo bằng tâm cỡ công việc mà họ đảm nhận”. Dwight Eisenhower được nhiều người biết đến vì ông đã đảm nhận cuộc xâm lược D-Day và chiến dịch châu Âu trong Thế chiến II. John Kennedy đảm nhiệm việc đưa con người lên mặt trăng. Những nhà lãnh đạo tìm kiếm những thử thách mà mọi người khác né tránh. Rất nhiều người không bao giờ có thể phát triển kỹ năng lãnh đạo của mình

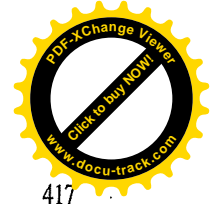
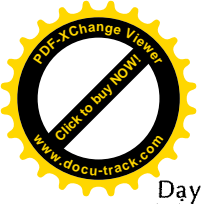


chỉ vì họ có thói quen lùi bước trước thử thách. Họ có thói quen *không bao giờ tình nguyện*.

Mỗi doanh nghiệp, mỗi nhà thờ, mỗi hội từ thiện, mỗi cộng đồng đều cần có những người lãnh đạo. Mỗi tổ chức đều cho bạn một cơ hội để bước lên chịu trách nhiệm công việc. Mỗi cơ hội như vậy lại cho bạn một cơ hội để học hỏi những kỹ năng lãnh đạo vô giá cần thiết trong thế giới kinh doanh.

Nhiều người không đủ tiêu chuẩn để tham gia trò chơi giàu nhất thế giới này, trò chơi xây dựng doanh nghiệp, đơn giản vì họ không tự rèn luyện được kỹ năng lãnh đạo.

Chỉ cần bạn bước lên chịu trách nhiệm bữa ăn tối của nhà thờ nghĩa là bạn đã có thêm một chút kỹ năng lãnh đạo. Ngay cả khi không ai tình nguyện với bạn, bạn cũng sẽ học được một điều gì đó. Bạn sẽ biết làm thế nào để đứng lên và cất tiếng nói với người anh hùng nằm sâu trong mỗi người chúng ta. Nếu đã học được điều đó, những công việc lãnh đạo kế tiếp sẽ dễ dàng hơn, thành công hơn và bạn sẽ học được ngày càng nhiều hơn. Nếu bạn không phát triển kỹ năng lãnh đạo của mình, cơ hội xây dựng một doanh nghiệp và tham gia trò chơi giàu nhất thế giới có thể sẽ không bao giờ phát triển được. Tôi đã gặp rất nhiều người khôn ngoan với những ý tưởng kinh doanh tuyệt diệu, nhưng chỉ đơn giản là họ thiếu kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng đòi hỏi phải nắm vững để xây dựng một đội ngũ kinh doanh và thông qua đội ngũ này để biến ý tưởng của họ thành hàng triệu hoặc hàng tỷ đôla. Trong trò chơi giàu nhất thế giới, khả năng lãnh đạo là



điều chủ chốt, vì nó giúp một nhà lãnh đạo biến những cá nhân riêng rẽ thành một đội ngũ.

Nếu bạn đã xem bộ phim “*Cứu lấy binh nhì Ryan*”, theo tôi, đây là bộ phim thực tế nhất về chiến tranh mà tôi đã từng xem, trong bộ phim có một bài học tuyệt vời. Trong phim, Tom Hanks, một giáo viên trở thành trung úy quân đội, đã không thể bắn vào một tù nhân Đức. Tôi cho rằng đây là điểm then chốt của bộ phim, và cũng là một trong những bài học tuyệt vời của nó. Vì Tom Hanks không làm được điều này, trong trường hợp này là gạt bỏ một cá nhân, tù nhân Đức, nên anh ta đã gây nguy hiểm nghiêm trọng cho bản thân, cho đội ngũ và cho cả sứ mệnh của toàn đội nữa. Cuối cùng, không chỉ rất nhiều người của anh ta bị giết mà sứ mệnh của đội suýt nữa chịu thất bại và Tom Hanks bị giết chết bởi chính người mà anh từng tha mạng.

May mắn là hầu hết chúng ta không phải đối mặt với những cảnh khủng khiếp của chiến tranh cũng như những quyết định đau lòng mà đôi khi cũng cần phải thực hiện. Tuy nhiên, tất cả chúng ta đều có những lúc cần phải có những quyết định khó khăn trong cuộc sống và công việc kinh doanh của mình. Sau đây là một vài ví dụ:

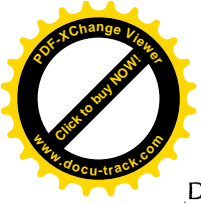
1. Trong một buổi tiệc ở nhà một người bạn, có một vị khách say xỉn quá mức. Khi anh ta đứng lên ra về, người chủ đòi giữ chìa khóa và định gọi taxi đưa anh ta về nhà. Vị khách rất bất mãn và cho rằng mình không hề say rượu. Một tình cảnh không mấy gì vui vẻ diễn ra và người chủ nhà khăng khăng đòi lấy chìa khóa xe, cuối cùng đã phải vật vạ vị khách



xuống đất để giành lấy chiếc chìa khóa. Họ gọi taxi đến và vị khách được đưa về nhà an toàn nhưng rất giận dữ. Kể từ đó, người khách và người chủ không nói chuyện với nhau nữa. Một số vị khách khác cho rằng người chủ nhà đã cư xử quá đáng và cũng quyết định không làm bạn với anh ta nữa. Trong chuyện này, cá nhân tôi cho rằng người chủ nhà đã rất can đảm và đã làm điều tốt nhất cho bạn mình. Người chủ có thể cư xử khác đi được không? Tất nhiên là có thể. Nhưng anh ta đã làm những gì anh cho là tốt nhất vào lúc đó. Và đó là những việc mà một nhà lãnh đạo sẽ làm.

2. Nhiều năm trước, người bố giàu của tôi phát hiện ra một trong các quản lý cấp cao của ông ngoại tình với một cô thư ký trong công ty. Ngay lập tức ông gọi vị quản lý lên và cho ông ta nghỉ việc. Cô thư ký cũng bị nghỉ việc theo. Khi tôi hỏi ông vì sao lại như vậy, ông chỉ trả lời đơn giản: “Cả hai đều đã có gia đình và con cái. Bất cứ ai có thể lừa gạt vợ hoặc chồng và con cái mình đều có thể lừa gạt những người khác”. Tôi không nói người bố giàu đã làm đúng, nhưng một lần nữa, ông làm những điều mà ông cho là đúng nhất vào thời điểm đó. Dù cả hai nhân viên này đều rất quan trọng đối với ông nhưng ông cảm thấy việc họ đã làm không tương xứng với những giá trị mà ông muốn có ở công ty.

Hai câu chuyện trên là những ví dụ về kỹ năng lãnh đạo. Người ta nói rằng: “Các nhà lãnh đạo làm những việc đúng đắn còn các nhà quản lý làm mọi việc một cách đúng

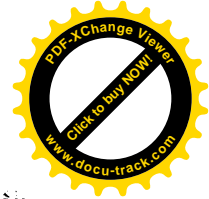
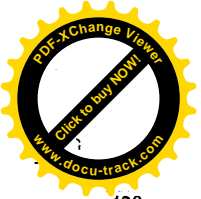


đần”. Người bố giàu rất ưng ý với câu nói này. Ông nói: “Khả năng lãnh đạo không phải là một cuộc tranh tài đại chúng. Các nhà lãnh đạo khuyến khích người khác trở thành những nhà lãnh đạo”.

BÀI HỌC CUỐI CÙNG

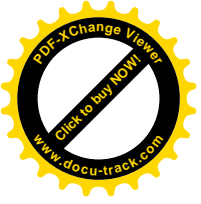
Người bố giàu nói: “Một cây súng cao su vẫn chỉ là một cây súng cao su. Khi David bước lên nhận trách nhiệm giải quyết người khổng lồ Goliath, những lực lượng lớn mạnh hơn trên thế giới đã cùng bước lên với anh ta”. Ông cũng bảo tôi: “Hãy luôn luôn nhớ rằng trò chơi giàu nhất thế giới chỉ là một trò chơi với một sứ mệnh và một yêu cầu cao hơn”.

Và để kết thúc, tôi hy vọng bạn sẽ suy nghĩ về điều này. Mỗi ngày đều có những người khổng lồ Goliath mới sinh ra và những Goliath mới bước lên phía trước. Điều mà thế giới cần là ngày càng phải có nhiều David mới hơn, chỉ vũ trang một cây súng cao su nhưng lại được hỗ trợ bởi nhiều sức mạnh quyền năng trên thế giới. Bất kể bạn có chơi trò chơi giàu nhất thế giới hay không, chỉ cần biết rằng bạn có thể sử dụng nguồn lực đã cung cấp sức mạnh cho cây súng cao su của David. Tất cả những gì bạn cần biết là kẻ thù Goliath của bạn là ai, sau đó hãy tìm sự can đảm để bước lên phía trước. Khi làm điều đó, bạn đã bắt đầu trò chơi giàu nhất thế giới, một trò chơi mà sự tưởng thưởng còn quan trọng hơn cả tiền bạc. Khi bước lên, bạn sẽ chạm đến nguồn lực đằng sau cây súng cao su của David. Khi tìm thấy nguồn lực này, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi. Như trong bộ phim “Chiến tranh



giữa các vì sao”, một phiên bản hiện đại của David và Goliath, đã nói: “Các lực lượng sẽ luôn bên anh”. Lực lượng vô hình này chính là sức bật mạnh mẽ nhất và tất cả chúng ta đều có thể sử dụng được. Tất cả những gì bạn phải làm là bước lên phía trước và đảm nhận một công việc lớn hơn bản thân mình.

Phần kết cuốn sách này nói về những tưởng thưởng khi xây dựng hay đạt được một tài sản có khả năng làm việc cho bạn để bạn không phải làm việc nữa.



CHƯƠNG 19

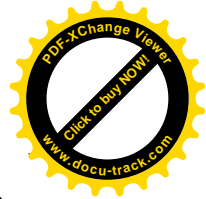
Một số bí quyết

NHỮNG ĐIỀU HẦU HẾT MỌI NGƯỜI CÓ THỂ LÀM ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU NHANH CHÓNG VÀ MÃI MÃI

Quá trình về hưu sớm trong sự giàu có là một quá trình thiên về tinh thần và cảm xúc nhiều hơn là về cơ thể vật lý. Nếu đã được chuẩn bị về mặt tinh thần và cảm xúc thì bạn sẽ chẳng phải làm gì về mặt vật lý cả. Sau đây là một số quá trình bổ sung về tinh thần và cảm xúc mà bạn cần phải kết hợp vào cuộc sống của mình. Nếu bạn có thể thường xuyên thực hiện những quá trình này thì tôi tin rằng bạn sẽ thấy việc về hưu sớm trong sự giàu có hoàn toàn nằm trong khả năng của mình.

TẠI SAO PHẢI CẦN ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG

Khi tôi còn học trung học, người bố giàu thường cho tôi ngồi cạnh ông xem ông phỏng vấn những người xin việc. Có lần người bố giàu phỏng vấn một người đàn ông có vẻ lớn tuổi hơn ông xin vào vị trí quản lý ở một trong các công ty của ông. Người này khoảng 45 tuổi, có nhiều bằng cấp với một lý lịch khá ấn tượng, một hồ sơ nhân viên tuyệt vời, ăn



mặc đẹp và trông khá tự tin. Trong suốt cuộc phỏng vấn, ông ta liên tục nhắc nhở người bố giàu rằng ông đã tốt nghiệp một đại học danh tiếng của tiểu bang và đã có bằng danh dự MBA từ một đại học danh tiếng ở East Coast.

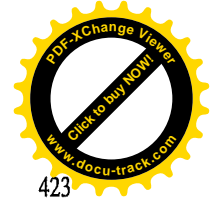
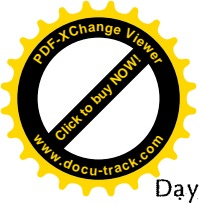
“Tôi rất muốn anh làm việc cho chúng tôi”, người bố giàu nói sau khi phỏng vấn ông ta khoảng một giờ đồng hồ, “nhưng tại sao anh lại muốn có một mức lương cao như vậy?”

Một lần nữa, người đàn ông nhắc lại trình độ học vấn và hồ sơ công tác đầy ấn tượng của mình: “Tôi có học vấn cao với nhiều năm kinh nghiệm làm việc, tôi cho rằng tôi đáp ứng tốt những điều kiện yêu cầu và xứng đáng với mức lương đó”.

“Tôi không phản đối”, người bố giàu nói, “nhưng tôi muốn hỏi anh điều này. Nếu anh có học vấn cao như vậy và nhiều kinh nghiệm làm việc như vậy thì tại sao anh lại cần phải có một công việc? Nếu anh quá khôn khéo như vậy thì tại sao anh lại cần phải được trả lương?”

Người xin việc này tỏ ra bất ngờ trước câu hỏi này. Ông lúng túng một lúc rồi nói: “Ừm, tất cả mọi người đều cần có một công việc và đều cần được trả lương”.

Căn phòng như lắng lại khi người bố giàu im lặng để người đàn ông suy nghĩ về câu trả lời của mình. Rõ ràng con người này đến từ một nhận thức khác, một bối cảnh khác, một suy nghĩ khác với người bố giàu. Ông ta bắt đầu tỏ ra muốn tranh cãi để bảo vệ nhận thức của mình thay vì cố gắng hiểu được phạm vi nhận thức của người bố giàu. Nhìn thẳng vào mắt người xin việc, người bố giàu nói: “Tôi không nghĩ

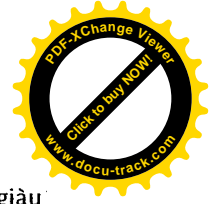
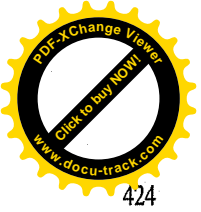


vậy. Dù doanh nghiệp này có bị phá sản thì tôi cũng vẫn không cần được trả lương”. Sau đó ông quay sang tôi và con trai ông nói: “Những đứa trẻ này cũng không. Chúng làm việc không công cho tôi. Đó là lý do vì sao một ngày nào đó, chúng sẽ giàu hơn anh rất nhiều, ngay cả khi chúng không học ở những ngôi trường nổi tiếng hay nhận được những tấm bằng danh dự như anh”. Và như vậy, người bố giàu cầm hồ sơ của người đàn ông đặt lên trên cùng và nói: “Tôi sẽ gọi điện cho anh khi cần”. Cuộc phỏng vấn kết thúc.

NHỮNG BÍ QUYẾT ĐỂ LÀM GIÀU NHANH CHÓNG

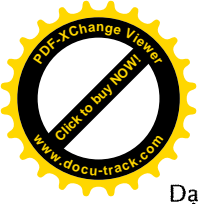
Trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” - tập 1, tôi đã kể cho các bạn nghe câu chuyện người bố giàu không tiếp tục trả công cho tôi 10 xu một giờ làm việc nữa mà thay vì thế, ông đã đem lại cho tôi tầm nhận thức của ông, một nhận thức có thể giúp tôi làm giàu nhanh chóng hơn nếu tôi làm việc không công.

Khi người bố giàu hỏi người xin việc: “Nếu anh có học vấn cao như vậy và nhiều kinh nghiệm làm việc như vậy thì tại sao anh lại cần phải có một công việc? Nếu anh quá khôn khéo như vậy thì tại sao anh lại cần phải được trả lương?” thật ra ông đang muốn giúp người này mở rộng nhận thức của mình. Nhưng thay vì cố gắng mở rộng nhận thức của mình, người đàn ông này lại tranh cãi và bảo vệ nhận thức của mình, khép kín suy nghĩ và vì thế, ông ta đã kết thúc cơ hội được làm việc cho người bố giàu.

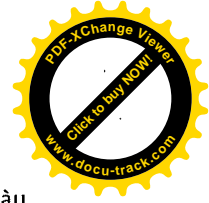


MỘT CÔNG VIỆC KHÔNG ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG

Tôi đã tạo ra trò chơi *Cashflow* để dạy mọi người cách sống trong một thế giới không được trả lương. Những ai thường chơi trò chơi này sẽ thấy rằng khả năng tồn tại một thế giới như vậy thú vị hơn nhiều so với một thế giới mà bạn phải làm việc chăm chỉ suốt đời để mong được trả lương. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn sẽ cần phải suy nghĩ đến một thế giới không được trả lương. Nếu trong nhận thức, bối cảnh hay suy nghĩ của bạn, bạn rất cần phải được trả lương, thì cơ hội về hưu sớm trong sự giàu có của bạn sẽ rất mong manh. Người bố giàu thường nói: “Những người cần được trả lương sẽ trở thành nô lệ cho đồng tiền. Nếu muốn được tự do, con phải không cần được trả lương và không cần kiếm việc làm”. Như vậy, nếu bạn nghiêm túc trong việc muốn về hưu sớm trong sự giàu có, có thể bạn cũng sẽ cần phải thay đổi nhận thức của mình. Khi tôi nói về bối cảnh này với hầu hết mọi người, bạn có thể cảm thấy huyết áp họ muốn tăng lên, ngực và bao tử của họ thắt lại, và suy nghĩ tiềm thức lẩn át suy nghĩ ý thức của họ. Nỗi sợ không được trả lương để trang trải chi phí cuộc sống là nỗi sợ mà hầu hết mọi người đều biết rất rõ. Nếu bạn gặp khó khăn khi tưởng tượng cảnh mình đang ở trong một thế giới không cần được trả lương hay không cần một công việc ổn định, thì bước đầu tiên là bạn phải tự hỏi mình: “Làm thế nào tôi có thể giàu có nếu không được trả lương hay nếu không có một công việc ổn định?” Khi tự hỏi mình câu hỏi này, bạn đang mở rộng trí não của mình và bắt đầu chuyển đi đến một thực tế khác.



Khi người bố giàu hỏi người xin việc rằng: “Nếu anh có học vấn cao như vậy và nhiều kinh nghiệm làm việc như vậy thì tại sao anh lại cần phải có một công việc? Nếu anh quá khôn khéo như vậy thì tại sao anh lại cần phải được trả lương?...” thật ra ông đang muốn yêu cầu người này mở rộng thực tế của mình để nhìn thấy một thực tế khác. Thay vì vậy, người này lại tranh cãi bảo vệ nhận thức của mình và cho rằng nhận thức của mình là duy nhất. Tôi cũng thấy người bố giàu hỏi câu hỏi này với những người xin việc khác. Đó là cách ông thực sự giúp đỡ họ. Đó là cách ông cố gắng dạy cho họ bài học tài chính cơ bản và rất quan trọng này, bài học rằng: tiền bạc sẽ không giúp bạn giàu lên, và chỉ một công việc lương cao sẽ không thể giải quyết nhu cầu tài chính của bạn. Khi người bố giàu hỏi những người khác câu hỏi này, ông đã cố gắng giúp họ hiểu rằng những thành công trong học vấn không phải lúc nào cũng tương xứng với những thành công tài chính. Như người bố giàu thường nói: “Một chỉ số thông minh học vấn cao không có nghĩa là bạn sẽ có chỉ số thông minh tài chính cao”. Trong cuộc phỏng vấn với con người rất tự hào về những thành tích học tập của mình này, người bố giàu đã cố hết sức để tìm hiểu xem liệu anh ta có muốn gia tăng chỉ số thông minh tài chính của mình hay không. Như tôi đã nói, người bố giàu cũng đã hỏi câu hỏi này với những người khác. Những ai lắng nghe thực tế của ông và cùng học với ông trong quá trình làm việc đã trở nên rất giàu có và được nghỉ hưu sớm với một cuộc sống hoàn toàn tự do về tài chính, ngay cả khi không được trả số tiền lương cao như họ muốn lúc đầu.



Vấn đề ở đây là nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, chỉ số thông minh tài chính quan trọng hơn nhiều so với chỉ số thông minh học vấn. Sau đây là những bí quyết giúp bạn gia tăng chỉ số thông minh tài chính để có thể bắt đầu cuộc sống trong một thế giới không cần được trả lương. Càng có thể nhanh chóng nhận ra thế giới này, bạn sẽ càng có nhiều cơ hội để trở nên giàu có.

BÍ QUYẾT THỨ 1

Hãy bắt đầu tự xem mình đang ở trong một thế giới hay một nhận thức mà bạn không bao giờ cần được trả lương nữa. Điều đó không có nghĩa là bạn không bao giờ phải làm việc nữa, nó chỉ đơn giản có nghĩa là bạn sẽ chấm dứt sự nghèo túng tài chính hay tuyệt vọng bán đi cuộc sống của mình vì vài đồng tiền, luôn sống trong nỗi sợ bị mất việc hay rơi vào cảnh nghèo nàn.

Một khi đã được thưởng thức một thế giới không cần trả lương, bạn có thể bắt đầu nhìn thấy một thế giới khác – một thế giới không có việc làm và không có sự trả lương.

BILL GATES ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG RẤT THẤP

Vài năm trước, tôi đọc được một bài báo có tựa đề: “Bill Gates không phải là người được trả lương cao nhất trên thế giới”. Bài báo nói rằng có rất nhiều quản trị viên doanh nghiệp trên thế giới được trả lương cao hơn Bill Gates, song Bill Gates vẫn là người giàu nhất thế giới. Theo bài báo, hiện nay Bill Gates chỉ được trả khoảng 500.000\$ một năm nhưng



tài sản của ông lên đến hàng tỷ đôla và vẫn còn đang liên tục phát triển.

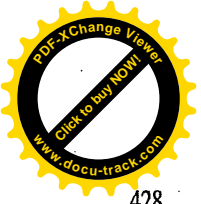
BÍ QUYẾT THỨ 2

Nếu bạn đã có thể bỏ qua ý định cần phải có lương tháng ổn định từ thu nhập tiền lương thì câu hỏi tiếp theo bạn cần phải tự hỏi mình là bạn muốn có loại thu nhập nào. Ví dụ như ở đầu cuốn sách này, tôi đã nói là có 3 loại thu nhập cơ bản:

1. Thu nhập tiền lương – số tiền 50%
2. Thu nhập đầu tư – số tiền 20%
3. Thu nhập thụ động – số tiền 0%

Có ba loại thu nhập chính, nhưng có rất nhiều loại thu nhập phụ khác. Hầu hết mọi người dành suốt đời để học tập và làm việc vì thu nhập tiền lương, đó là lý do vì sao rất ít người có thể về hưu sớm trong sự giàu có. Nếu bạn thực sự muốn được về hưu sớm trong sự giàu có, hãy bắt tay vào nghiên cứu những loại thu nhập khác nhau, việc đó sẽ cho phép bạn trở nên giàu có mà không cần phải làm việc suốt đời. Sau đây là một số loại thu nhập nữa:

4. Thu nhập thặng dư: đây là thu nhập từ doanh nghiệp, ví dụ như một doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới hay một doanh nghiệp đặc quyền do bạn làm chủ nhưng được một người khác quản lý.
5. Thu nhập cổ tức: là thu nhập từ cổ phiếu và chứng khoán.



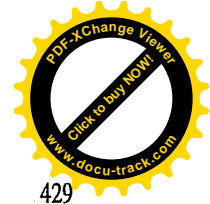
6. Thu nhập lợi tức: là thu nhập từ tiền lãi tiết kiệm hoặc công trái.
7. Thu nhập bản quyền: là thu nhập từ sách truyện hoặc những bài hát mà bạn viết, cũng như các thương hiệu hay bản quyền phát minh của bạn.
8. Thu nhập công cụ tài chính, chẳng hạn như thu nhập từ việc chuyển giao bất động sản cho người được ủy thác.

Như vậy bí quyết ở đây là một khi đã từ bỏ ý định có được nguồn thu nhập từ công việc hay sức lao động của mình, bạn có thể bắt đầu nghiên cứu những loại thu nhập khác nhau từ các dạng tài sản khác nhau.

Người bố giàu đã buộc tôi và Mike phải nghiên cứu những loại thu nhập khác nhau này và sau đó quyết định xem mình muốn tìm hiểu sâu hơn về loại thu nhập nào.

Bạn có thể đến thư viện hoặc hỏi kế toán viên của mình về những loại thu nhập khác nhau, những thu nhập đến từ các nguồn khác ngoài sức lao động của bạn. Khi bạn đã bắt đầu nghiên cứu và tìm ra những loại thu nhập khác mà bạn ưa thích, lúc đó chúng sẽ trở thành một phần cuộc sống mới của bạn và đó là lúc nhận thức của bạn đang được mở rộng.

Vấn đề ở đây là bạn đừng làm gì nhiều quá. Hãy để những loại thu nhập và tài sản khác đến với nhận thức của bạn. Bạn càng nghĩ nhiều đến ý tưởng về những loại thu nhập khác và không bị áp lực của việc phải làm một điều gì đó, những ý tưởng này sẽ càng ăn sâu vào trí não bạn và ngày càng phát triển lên. Hầu hết mọi người đều nghĩ rằng



họ phải làm một điều gì đó ngay lập tức, nhưng đó không phải là kinh nghiệm của tôi. Tôi chỉ đơn giản để cho ý tưởng về việc đầu tư bất động sản lẩn quẩn trong đầu mình vài năm trước khi mua bất động sản đầu tiên. Một ngày nọ tôi tỉnh dậy và biết rằng đã đến lúc phải tham dự các lớp học và bắt đầu đầu tư. Điều đó tương đối không hao tốn sức lực gì nhiều, nhưng chỉ sau khi tôi đã biến ý tưởng này thành một phần thực tế của mình mà thôi.

Khi nhìn vào một bản kê tài chính, thật dễ hiểu vì sao người bố nghèo của tôi lại khẳng khái phải có một công việc bảo đảm.

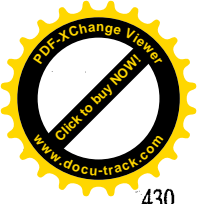
Người bố nghèo

<i>Thu nhập</i>
<i>Chi phí</i>

Người bố giàu

<i>Tài sản</i>	<i>Tiêu sản</i>
----------------	-----------------

Vì người bố nghèo không có tài sản nào cả nên ông thường nói: “Đầu tư là mạo hiểm”, và lẽ tự nhiên ông sẽ phải bám vào công việc của mình. Nói cho cùng thì đó là tất cả những gì ông có và nguồn thu nhập duy nhất mà ông biết là thu nhập tiền lương.



Người bố giàu muốn tôi và con trai ông tập trung tìm cách đạt được tài sản và phát triển chỉ số thông minh tài chính của mình qua việc tìm cách đạt được những tài sản này. Vì đã hiểu tầm quan trọng của chỉ số thông minh tài chính nên chúng tôi luôn tích cực làm việc để gia tăng khả năng tìm kiếm tài sản. Dù lúc đầu rất bỡ ngỡ nhưng đến hôm nay, với chúng tôi, việc tìm kiếm tài sản là một thú vui dễ dàng và hào hứng. Khi tôi nói việc làm giàu nhanh chóng và duy trì sự giàu có mãi mãi là rất dễ dàng, điều đó là sự thực, miễn là bạn dành đủ thời gian để phát triển phạm vi nhận thức của mình.

Trong một chuyến du lịch đến Australia, một người khuân vác mang hành lý của tôi ra sân bay và nói: “Tôi rất thích những cuốn sách của ông”.

Tôi cảm ơn anh ta đã đọc chúng và hỏi xem anh ta đã học hỏi được gì.

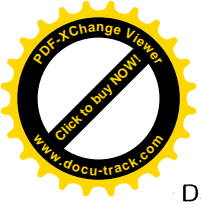
Anh ta đáp: “Điều đầu tiên tôi học được là công việc sẽ không bao giờ giúp tôi giàu có. Vì vậy nên tôi làm thêm buổi tối và đầu tư số tiền kiếm được từ việc làm thêm này vào bất động sản”.

“Thật tuyệt”, tôi trả lời, “Thế anh đã đầu tư đến đâu rồi?”

“Tôi đã mua được sáu bất động sản trong vòng một năm rưỡi”.

“Quá tốt”, tôi nói, “Thế anh đã kiếm được nhiều tiền chưa?”

“Chưa”, chàng thanh niên nói. “Nhưng tôi đã học được nhiều điều quan trọng”.



“Điều gì vậy?” tôi hỏi.

“Mọi việc trở nên dễ dàng hơn. Khi tôi giải quyết xong món nợ đầu tiên, lo sợ và hết sạch tiền, tôi cảm thấy việc trở thành một nhà đầu tư bắt đầu dễ dàng hơn. Càng tìm kiếm và càng mua được nhiều món đầu tư, việc đầu tư càng trở nên dễ dàng đối với tôi. Chỉ số thông minh tài chính của tôi sẽ chẳng bao giờ tăng được nếu tôi cứ phân tích mọi chuyện bằng sự nghi ngờ và nỗi sợ hãi của mình. Ngày nay tôi không còn thấy sợ nữa, thay vì thế tôi cảm thấy hào hứng, dù chưa làm ra được nhiều tiền. Thực sự thì tôi đã thua lỗ hai trong sáu món đầu tư. Và như ông đã nói, thất bại là mẹ thành công. Những sai lầm đó là vô giá nếu chúng ta có thể rút kinh nghiệm từ chúng. Như vậy một ngày nào đó tôi có thể trở thành một nhà đầu tư toàn thời gian. Vài năm nữa tôi sẽ không cần việc làm và không cần được trả lương nữa”.

“Anh có một mục đích hay xác định một ngày cụ thể nào để thoát khỏi vòng *Rat Race* và hoàn toàn tự do tài chính không?” tôi hỏi.

“Dĩ nhiên rồi”, chàng thanh niên mỉm cười, “Tôi có ba người bạn cùng tuổi. Chúng tôi cùng làm việc này với nhau. Chúng tôi không muốn lãng phí thời gian như những người bạn khác. Chúng tôi cùng nghiên cứu, cùng đến dự các hội thảo, và chúng tôi giúp nhau đầu tư. Chúng tôi không định đi theo bước chân của bố mẹ mình. Chúng tôi không muốn phạm lại những sai lầm mà bố mẹ chúng tôi đã phạm phải, làm việc suốt hàng mấy mươi năm, lo sợ mất việc, trông chờ được tăng lương, chờ mãi cho đến khi về hưu năm 60 tuổi.



Bố mẹ tôi đã làm việc rất vất vả để leo lên những bậc thang danh vọng và không còn thời gian dành cho con cái hay những sở thích riêng của mình. Hiện giờ bố mẹ tôi đã nghỉ hưu nhưng cũng đã quá lớn tuổi. Tôi không muốn như vậy. Cả bốn chúng tôi đều còn trẻ và chúng tôi muốn được tự do tài chính vào năm 30 tuổi”.

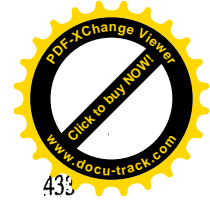
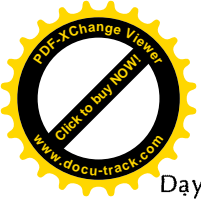
“Xin chúc mừng anh”, tôi nói và bắt tay anh ta, “cảm ơn vì đã đọc và nghe theo cuốn sách của tôi”.

Khi tôi sắp lên máy bay, chàng thanh niên trẻ mỉm cười nói to: “Điều tuyệt vời nhất là mọi thứ ngày càng trở nên dễ dàng hơn. Tôi càng tập trung vào việc xây dựng tài sản thì mọi việc càng trở nên dễ dàng”.

Vài lời từ Sharon

Hầu hết mọi khi, tôi thường đan kết những triết lý tài chính của tôi với Robert khi chúng tôi cùng viết những cuốn sách Dạy con làm giàu. Trong những cuốn sách này vai trò của tôi khá mờ nhạt, nhưng mỗi khi cảm thấy hào hứng với một vấn đề nào đó, chúng tôi thường quyết định nhân mạnh về nó với bạn. Và lần này cũng vậy!

Đa số những kế toán viên, các nhà hoạch định tài chính và các giám đốc ngân hàng thường không hiểu được điều này. Con đường đi đến sự tự do tài chính chỉ đơn giản là:



MUA TÀI SẢN

"Hãy mua những tài sản có thể phát sinh lưu lượng tiền mặt – NGAY BÂY GIỜ, chứ không phải một lúc nào đó trong tương lai!"

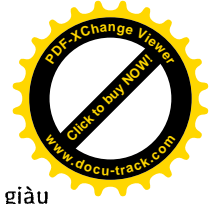
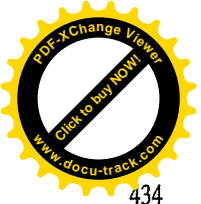
Hãy nhớ những định nghĩa về tài sản của người giàu: "Tài sản đưa tiền vào túi bạn, tiêu sản lấy tiền ra khỏi túi bạn". Chỉ đơn giản thế thôi. Bạn càng mua được nhiều tài sản thì tiền bạc của bạn sẽ càng làm việc nhiều cho bạn.

Nhiều kế toán viên, những nhà hoạch định tài chính và các chủ ngân hàng bị vướng vào những phép tính giá trị thực. Đơn giản là họ không hiểu được lưu lượng tiền mặt. Họ được dạy rằng bạn hãy giữ yên tiền bạc của mình cho đến một ngày nào đó trong tương lai, bạn sẽ cần đến chúng – suy nghĩ của một người tiết kiệm tiền bạc. Nếu họ làm việc với khách hàng về vấn đề phát sinh lưu lượng tiền mặt từ các tài sản thì hẳn là NGAY LÚC NÀY, khách hàng của họ sẽ giàu có hơn nhiều, bây giờ và mãi mãi.

Vấn đề là họ xem những giá trị thực của bạn, bao gồm nhà cửa, xe cộ, gậy đánh gôn và tất cả những sở hữu cá nhân khác, như những tài sản. Chúng tôi gọi đó là những món linh tinh. Và đó KHÔNG phải là cách nhìn giá trị thực của một nhà đầu tư. Hãy xem lại bản kê tài chính của bạn và loại bỏ tất cả những thứ được liệt kê trong cột tài sản mà không phát sinh lưu lượng tiền mặt cho bạn trong hiện tại.

Khi đã có được những tài sản có thể phát sinh lưu lượng tiền mặt hàng tháng đủ để trang trải chi phí hàng tháng nghĩa là bạn đã hoàn toàn tự do về tài chính.

Hãy mua tài sản chứ đừng mua tiêu sản!



BÍ QUYẾT THỨ 3

Bí quyết thứ ba này nghe có vẻ khá lạ tai, vì vậy bạn hãy đọc cho cẩn thận. Bí quyết thứ ba là hãy nói dối về tương lai của bạn.

Người khôn vác hành lý cho tôi có thể nhìn thấy tương lai của mình và anh ta rất hào hứng về điều đó. Không phải ai cũng có thể nhìn thấy một tương lai tươi sáng như vậy, đó là lý do vì sao bí quyết thứ ba nghe có vẻ lạ tai, dù đây là một quá trình rất quan trọng để có thể về hưu sớm trong sự giàu có.

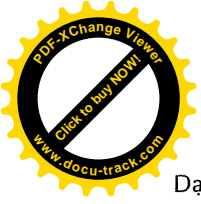
Vài tháng trước, trong một lớp dạy đầu tư của tôi, một số người tham dự đã buột miệng nói những câu như:

1. “Tôi không thể làm điều đó được”.
2. “Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có”.
3. “Tôi không phải là một nhà đầu tư giỏi”.
4. “Tôi không đủ khéo léo đến như vậy”.
5. “Đầu tư là mạo hiểm”.
6. “Tôi sẽ không thể buộc tiền bạc làm những gì tôi muốn được”.

Trong lớp học đó có một nhà liệu pháp tâm lý rất thành công, bà giơ tay lên ủng hộ tôi: “Tất cả những điều nói về tương lai đều là những lời nói dối”.

“Tương lai là những lời nói dối?” tôi hỏi, “Tại sao chị nói như vậy?”

“Trước tiên”, bà đáp, “Tôi muốn nói rõ rằng tôi không định khuyến khích người khác nói dối nhằm mục đích lường gạt”.



Dạy con làm giàu



Tôi gật đầu: “Tôi hiểu, nhưng câu hỏi của tôi là vì sao chị lại cho rằng tương lai là những lời nói dối?”

“Vì tất cả những điều nói về tương lai đều chưa phải là sự thật, nên về nguyên tắc, tất cả những gì nói về tương lai đều là nói dối”.

“Như vậy điều đó có ích lợi gì cho những người có vẻ như không thể thoát khỏi những suy nghĩ bi quan về bản thân hay về khả năng của mình?”

“Khi một người nói rằng ‘Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có’, anh ta đang giả sử một điều sẽ đúng trong tương lai của mình, đó là anh ta sẽ không bao giờ giàu có được”, nhà liệu pháp nói. “Nhưng về nguyên tắc, đó là một lời nói dối. Tôi không bảo một cá nhân nào là kẻ dối trá, tôi chỉ nói rằng câu nói đó là nói dối, vì tương lai chưa xảy ra”.

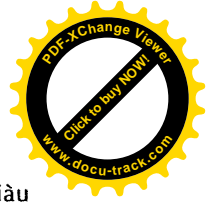
“Thế điều đó có ý nghĩa gì?” tôi hỏi.

“Điều đó hàm nghĩa những điều thầy đang muốn cả lớp phải hiểu ra. Họ cần phải hiểu rằng những điều họ nói và những điều họ nghĩ có khả năng trở thành sự thật. Vì vậy nên rất nhiều người nói dối về tương lai của mình và những lời nói dối đó thực sự trở thành tương lai của họ”.

“Ý chị là khi một người nói rằng ‘Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có’ nghĩa là anh ta nói dối vì anh ta đang nhắc đến một sự kiện tương lai, có đúng không?”

“Đúng vậy”, nhà liệu pháp nói, “Và vấn đề là một lời nói dối như vậy sẽ trở thành sự thật”.

“Vậy khi một người bảo ‘Đầu tư là mạo hiểm’ thì cũng có nghĩa là họ nói dối nếu đang nói về tương lai của mình?”



“Đúng, và lời nói dối đó cũng trở thành sự thật, nếu họ không chịu thay đổi. Hãy luôn nhớ rằng về nguyên tắc, tất cả những gì nói về tương lai đều là nói dối, đơn giản vì chưa có thứ gì trong tương lai là sự thật cả”.

Tôi hỏi lại một lần nữa: “Như vậy những điều này mang lại lợi ích gì?”

“Là một nhà liệu pháp tâm lý, tôi thấy rằng hầu hết những người không thành công, không hạnh phúc, không thỏa mãn với cuộc sống đều có những lời nói dối ám đạ về tương lai của mình. Họ nói những điều mà thầy đang cố ngăn cản mọi người ở đây nghĩ đến. Họ bảo: ‘Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có’, ‘Tôi không bao giờ làm được như thế’, ‘Làm thế chẳng có ích gì cả’... Tất cả đều là nói dối. Nhưng những lời nói dối có khả năng biến thành sự thật”.

“Và nếu họ không nói những lời nói dối ấy thì họ cũng ngồi nghe người khác nói dối với họ như thế”, tôi bổ sung thêm.

“Đúng vậy”, nhà liệu pháp nói. “Những người cùng một giuộc luôn thích ngồi với nhau”.

“Vậy tôi muốn hỏi chị lần nữa, thế những thông tin sáng tỏ này có ích lợi gì không?”

“À, vì mọi thứ chúng ta nói về tương lai trên nguyên tắc đều là nói dối, vậy tại sao không nói dối về những điều ta muốn mà lại phải nói dối về những điều ta không muốn?” Nhà liệu pháp trả lời.

Tôi suy nghĩ về những điều bà nói trong giây lát, và cả lớp cũng vậy. Cuối cùng tôi hỏi: “Nói dối về tương lai nhằm một mục đích nào đó ư?”



“Dĩ nhiên, tất cả chúng ta đều có thể làm được điều đó, một số người làm điều đó một cách không ý thức hoặc tự phát. Tôi hỏi thầy câu này nhé, khi nói chuyện về tiền bạc, có phải người bố giàu của thầy luôn nói về một tương lai sáng lạn, đúng không?”

“Đúng!”

“Và có phải phần lớn những điều ông ấy nói đều trở thành sự thật?”

Tôi gật đầu: “Đúng!”

“Trong chuyện tiền bạc và tương lai, có phải người bố nghèo của thầy luôn có những suy nghĩ tiêu cực?”

“Đúng!”

“Và những điều đó có trở thành sự thật không?”

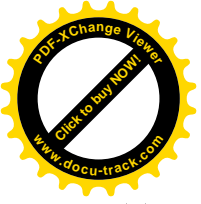
“Có”.

“Vậy là cả hai dạng nói dối này đều trở thành sự thật”.

Tôi gật đầu, hiểu ra rằng cả hai người bố của mình đều nói dối, song lời nói dối của họ đều trở thành sự thật.

“Thế chị muốn nói rằng chúng ta nên nói dối về một tương lai mà chúng ta muốn chứ đừng nói dối về một tương lai mà chúng ta không muốn?”

“Đúng vậy”, nhà liệu pháp tâm lý trả lời, “Thực sự tôi dám chắc là thầy đã làm điều đó rồi. Chắc chắn là trong những lúc khó khăn, thầy vẫn luôn nói với mọi người rằng tương lai sẽ tươi sáng hơn và thầy sẽ làm ra được nhiều tiền. Thầy vẫn sẽ nói thế cho dù thầy không có đồng nào trong túi”.



Tôi bật cười bảo: “Đúng vậy. Nhưng tôi chỉ nói dối như thế với những người yêu mến và ủng hộ tôi mà thôi. Tôi không bao giờ nói những lời nói dối tích cực như thế về tương lai với những người sẽ làm tôi nhục chí cả”.

“Thầy thật khôn khéo”, nhà liệu pháp nói, “Thế thầy sẽ nói gì với vợ thầy trong những lúc tài chính đen tối nhất?”

“Chị muốn tôi nói cho cả lớp nghe sao?” tôi bối rối hỏi.

“Đúng vậy, chỉ là một cách chia sẻ kinh nghiệm thôi mà”.

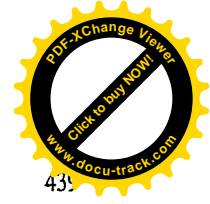
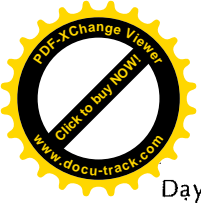
Tôi suy nghĩ một chút và nhớ lại những phút giây tài chính đen tối nhất mà tôi và Kim đã trải qua. Tôi chậm rãi nói với cả lớp: “Những lúc như vậy, tôi chỉ nhớ là tôi đã ôm cô ấy thật chặt và bảo với cô ấy rằng: ‘Một ngày nào đó, tất cả những điều này sẽ chỉ còn là quá khứ. Một ngày nào đó chúng ta sẽ trở nên cực giàu. Hôm nay chúng ta gặp rắc rối vì không có tiền, nhưng một ngày nào đó, rắc rối của chúng ta sẽ là vì có quá nhiều tiền’”.

“Và những điều đó có trở thành sự thật không?” nhà liệu pháp hỏi.

“Có”, tôi trả lời, “Hơn cả mong đợi của chúng tôi. Phải nói rằng hiện nay chúng tôi gặp rắc rối với việc có quá nhiều tiền. Tôi và Kim không biết nên mua thứ gì nữa. Phần lớn tiền bạc chúng tôi giúp cho các hội từ thiện nhưng vẫn còn dư dả khá nhiều”.

20% TRÊN THẾ GIỚI LÀ NHỮNG KẺ DỐI TRÁ THỰC THỤ

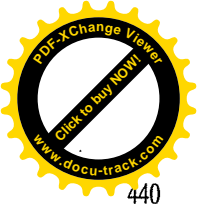
“Tại sao thầy nghĩ rằng những lời nói dối của thầy đã trở thành sự thật?” nhà liệu pháp hỏi tiếp.



“Bởi vì cả hai người bố đều khẳng định rằng tôi chưa bao giờ thất hứa với ai cả. Và nếu vì lý do nào đó không thể giữ lời hứa được thì tôi cũng sẽ là người trực tiếp thông báo cho người đó biết là tôi không thể giữ được điều mà tôi đã hứa. Cả hai người bố của tôi đều nhấn mạnh rằng lời hứa thể hiện bản chất con người chúng ta và thực sự là như thế”.

Nhà liệu pháp nói: “Tốt lắm. Cơ bản thầy đã thấy có 80% con người luôn trung thực. Và khoảng 20% còn lại là những kẻ dối trá thực thụ và họ luôn lừa dối bất kể chuyện gì. Vì thế ngay cả khi họ nói dối một cách tích cực về tương lai tài chính của mình thì điều đó cũng trở thành một lời nói dối tiêu cực, vì những kẻ dối trá thực sự không hề có chút gì thành thật ngay cả trong suy nghĩ của mình. Nhưng tôi thấy rằng hầu hết mọi người đều rất chân thật, chân thật ngay cả khi nói dối, vì vậy nên những lời nói dối của họ sẽ trở thành sự thật”. Bà ngừng lại một lát rồi nói tiếp: “Tôi nghĩ bàn luận về sự dối trá đến đây là đủ rồi, giờ chúng ta hãy học cách nói dối những chuyện tương lai của chúng ta. Và nên nhớ, mục đích của bài học này là giúp chúng ta tiến đến những nhận thức mới mẻ và tốt đẹp hơn chứ không phải để đi lừa gạt người khác đâu nhé”.

Tôi đồng ý và nhà liệu pháp chia lớp thành từng cặp để bắt đầu. Bà nói: “Bây giờ, các anh chị hãy nói cho người bạn của mình nghe những lời nói dối lớn nhất và tốt đẹp nhất về sự giàu có mà các anh chị sẽ có được trong tương lai. Hãy nói về hàng triệu đôla các anh chị kiếm được mỗi tháng từ việc đầu tư bất động sản, thu nhập từ công ty dầu hỏa và khu nhà biệt thự rộng lớn mà anh chị sẽ sống ở đó”.



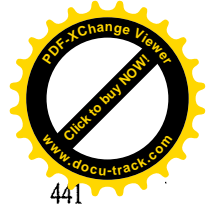
Một số người rất vất vả khi nói dối quá mức về sự thành công tài chính của mình trong tương lai. Một số khác hoàn toàn rất thoải mái về chuyện đó. Dù sao, chỉ sau vài phút, căn phòng trở nên sôi động, ồn ào và huyền ảo hẳn lên. Những tiếng cười đùa sảng khoái, những câu chuyện bịa đặt rôm rả. Nhưng hầu hết mọi người đều thích thú khi được nói quá về những thành công còn đang nằm phía trước. Nhiều người kể lại rằng cuộc sống và tương lai của họ đã thay đổi vào giây phút đó.

Bí quyết thứ ba là như thế đấy, bất cứ khi nào bạn cảm thấy tuyệt vọng hay cuộc sống của bạn đang gặp khó khăn, hãy tìm đến một người bạn chân thành và nhờ họ nghe câu chuyện dối trá khủng khiếp về nguồn tài chính ketch xù mà bạn sẽ có trong tương lai. Tôi nghĩ bạn sẽ thấy đó là một liệu pháp tuyệt vời và ai mà biết được, rất có thể lời nói dối về tương lai tài chính của bạn một ngày nào đó sẽ trở thành sự thật.

Nếu bạn thật sự có đủ can đảm thì đừng chờ đến khi thất vọng mới bắt đầu những lời nói dối tích cực này. Ngay lúc này, hãy tìm một người mà bạn tin tưởng hoặc yêu thương và nhờ họ lắng nghe những lời nói dối về những thành công tuyệt vời của bạn. Điều đó thật sự rất thú vị và sẽ càng thú vị hơn khi những điều mà bạn nghĩ hôm nay có thể trở thành sự thật vào ngày mai.

VUA GHI ĐIỂM BÓNG CHÀY

Vấn đề ở đây là tương lai của bạn chưa được gây dựng. Hãy bắt tay xây dựng nó ngay từ hôm nay và tiếp tục theo ý



muốn, còn hơn là ngồi lo sợ mọi chuyện sẽ không thành. Có nhiều người luôn đặt mình vào những viễn cảnh tệ hại chứ không phải những viễn cảnh tốt đẹp mỗi khi nghĩ đến chuyện thay đổi tương lai tài chính của mình. Theo nhà liệu pháp tâm lý trên, dù tốt nhất hay tệ nhất thì bối cảnh tương lai của chúng ta cũng chỉ là những lời nói dối. Cũng như Babe Ruth, vận động viên bóng chày nổi tiếng, luôn có thói quen cầm gậy bóng chày hướng thẳng về phía hàng rào. Và ông tiếp tục như thế dù vẫn đánh bóng được nhiều hơn những người khác. Nhưng dù đánh được nhiều nhất, ông vẫn không ngừng hướng cây gậy về bức tường phía xa và ngày nay, ông nổi tiếng là vua ghi điểm chứ không phải là vua đánh bóng.

ÔNG KẸ

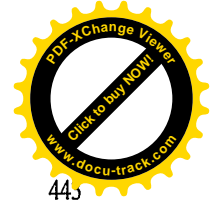
Khi còn nhỏ, rất nhiều người trong chúng ta thường hay cho rằng có một ông kẹ nấp dưới giường hay nấp đầu đó trong phòng. Khi đã khuya và đèn đã tắt, một số người vẫn thức và run rẩy sợ hãi về nhân vật vốn chỉ tồn tại trong tâm trí họ. Khi lớn lên, nhiều người trong chúng ta đã thay thế ông kẹ này bằng những người thu tiền hay những cơn sốt tài chính khủng khiếp chưa từng xảy ra. Dù là ông kẹ ngày xưa hay những người thu tiền ngày nay thì kết quả cũng đều giống nhau. Chúng ta trần trọc mỗi đêm lo lắng về những chuyện thực sự không đáng lo. Chúng ta cũng làm cho tương lai của mình trở nên u ám vì chúng ta luôn lừa dối bản thân mình về những thảm họa kinh doanh chưa xảy ra và có thể sẽ không bao giờ xảy ra.



Vì thế, thay vì mỗi buổi sáng thức dậy và tiếp tục tiến tới, chúng ta lại lao vào công việc, bán đi cuộc sống quý giá của chúng ta vì vài đồng bạc lẻ, sống với sự bảo đảm hão huyền của sự an toàn tài chính vì lo sợ ông kẹ trong tưởng tượng, rồi sau đó lại tự hỏi mình: “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu điều này trở thành sự thật? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu điều kia trở thành sự thật? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu...” Có thể bạn sẽ già đi nhưng ông kẹ kia luôn tồn tại và tiếp tục cướp đi khả năng sống một cuộc sống tuyệt vời của bạn. Đó là lý do vì sao những lời nói dối tốt đẹp cho tương lai của chúng ta rất có giá trị đối với những người trung thực, những người thực sự muốn can đảm tiến về phía trước.

Người bố giàu đã nói: “Tất cả chúng ta đều có khi may khi rủi. Những người không thành công thường chẳng làm gì và luôn tránh né những vận rủi cùng những vận may của mình. Sẽ rất khó gạt hái được may mắn nếu con không làm gì mà chỉ ngồi phân tích mọi chuyện với sự sợ hãi. Một người thành công là người có thể hành động và chấp nhận mọi may rủi, họ biết rằng họ có thể chuyển cái rủi thành cái may cho chính bản thân mình”.

Một ngày nọ, một phóng viên đến hỏi tôi làm thế nào có thể vượt qua nỗi lo sợ thất bại và có bí quyết gì dẫn đến thành công hay không. Tôi suy nghĩ một lúc rồi đáp: “Người bố giàu đã dạy tôi cách biến những điều xui xẻo thành những điều may mắn”. Với những may mắn này, bạn hãy bắt đầu những bước đầu tiên, và tiếp tục như thế, sống cuộc sống mà bạn hằng mơ ước, chứ đừng chịu đựng nỗi ám ảnh của những cơn ác mộng chỉ có trong tưởng tượng mà thôi. Đừng để ông



Dạy con làm giàu

44

kệ này cướp đi những giấc mơ đẹp của bạn. Hãy làm như Babe Ruth. Hãy nói những lời nói dối tuyệt vời về tương lai của mình và hãy can trường tiến lên phía trước.

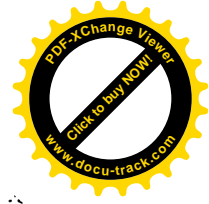
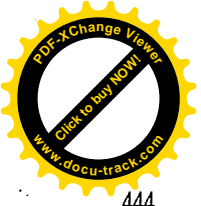
Lưu ý: Hãy nhớ rằng bí quyết này không dành cho mục đích lừa gạt hay che giấu sự thật. Tôi không bao giờ tán thành những việc như thế. Những lời khuyên trên chỉ dành cho những người trung thực chứ không dành cho những người có thói quen dối trá. Nếu bạn là một người chuyên nói dối thì hãy tìm sự giúp đỡ của các chuyên gia để học cách nói thật.

12 BÍ QUYẾT NỬA DÀNH CHO BẠN

Trong phần giới thiệu, tôi đã nói sẽ cung cấp cho bạn những điều mà bất cứ ai cũng có thể làm để tăng cường cơ hội về hưu sớm trong giàu có. Hầu hết mọi thứ đều đã được thảo luận rồi, nhưng một danh sách đơn giản súc tích cũng sẽ rất hữu ích.

Đây là những điều cơ bản mà tôi thường làm. Những điều này đã giúp tôi rất nhiều để có thể về hưu sớm trong sự giàu có. Hãy luôn nhớ rằng quá trình về hưu sớm trong giàu có là một quá trình hoàn toàn thiên về tinh thần và tình cảm chứ không phải một vấn đề mang tính vật lý. Một khi đã bắt đầu cuộc hành trình trong tư tưởng của mình, bạn hãy tiếp tục làm theo những bước sau đây:

1. Quyết định: Mỗi ngày tôi thức dậy và suy nghĩ xem mình muốn trở thành một con người như thế nào. Tôi tự hỏi



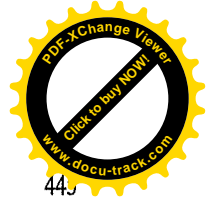
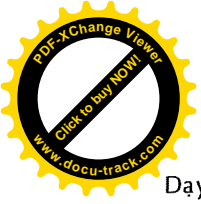
mình: “Ngày hôm nay mình muốn một cuộc sống với bối cảnh nghèo nàn, trung lưu hay giàu có?”

Hãy nhớ rằng một người với bối cảnh nghèo nàn sẽ nói những điều như: “Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có được”. Một người với bối cảnh khá giả sẽ cho rằng: “Sự bảo đảm công việc là rất quan trọng”. Còn một người với bối cảnh giàu có sẽ nói: “Tôi cần phải tăng chỉ số thông minh tài chính của mình lên để có thể kiếm được nhiều tiền mà không phải làm việc vất vả”.

2. Tìm một người thân để cùng tham gia hành trình này: Tôi biết mình sẽ không làm được gì nếu không có vợ tôi, Kim, và những người bạn như Larry Clark. Hãy chắc chắn rằng bạn có được những người bạn luôn đòi hỏi bạn phải làm nhiều điều hơn chứ không phải những người bạn luôn tìm cách giải thích lý do vì sao bạn không làm được những điều mình muốn.

Chọn đúng bạn bè và bạn đời là một việc rất quan trọng để tiến tới thành công. Nếu bạn có những người bạn hoặc một gia đình không tham gia vào việc giúp bạn cải thiện chỉ số thông minh tài chính thì có thể cuộc sống của bạn sẽ là một cuộc vật lộn kéo dài vì miếng cơm manh áo, bất kể bạn kiếm được bao nhiêu tiền.

3. Tìm kiếm những lời khuyên tốt và bắt đầu xây dựng đội ngũ tư vấn tài chính và pháp luật của riêng mình. Hãy luôn nhớ những điều người bố giàu đã nói: “Những lời khuyên phải trả giá cao nhất là những lời khuyên không mất tiền từ bạn bè hay người thân”. Sau đó ông mở rộng câu nói này đến

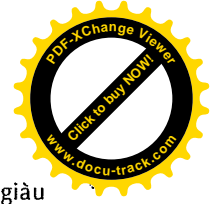
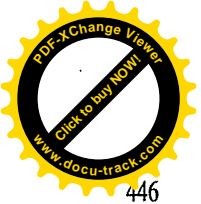


cả các nhà tư vấn tài chính chưa bao giờ thực hiện những điều họ thuyết diễn hoặc những người không bao giờ mua những sản phẩm đầu tư mà họ bán cho chúng ta. Một lần nữa, việc lựa chọn đúng người là rất quan trọng. Con người có thể hoặc là tài sản hoặc là tiêu sản của bạn.

Một ngày nọ, người bố giàu bảo tôi: “Nếu con bị hư xe, con sẽ đem nó đi sửa ở chỗ một người thợ máy đã học sửa xe. Và khi đến lấy xe, con sẽ biết ngay người thợ máy đó có giỏi hay không? Nhưng vấn đề đối với những người mang danh chuyên gia tư vấn tài chính này là mãi hàng năm sau con mới biết lời khuyên mà họ cho con là tốt hay xấu. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu con nghe lời một nhà tư vấn tài chính vào năm 25 tuổi nhưng mãi đến năm 65 tuổi con mới biết rằng những lời khuyên đó rất có hại cho con? Con sẽ không thể đem sự thất bại này trả lại cho nhà tư vấn ấy giống như đem chiếc xe hư đi khiếu nại người thợ máy được. Bố tin vào những người thợ máy và những người bán xe hơi cũ hơn là tin vào lời khuyên của các nhà tư vấn, đơn giản vì bố sẽ thấy được kết quả công việc của họ nhanh hơn. Hầu hết mọi người kết thúc trong cảnh nghèo khó hoặc trung lưu là vì họ dành nhiều thời gian để lựa chọn một chiếc xe cũ nhiều hơn dành thời gian tìm kiếm những lời tư vấn giỏi”.

Vấn đề là hãy cẩn thận khi cân nhắc những lời khuyên này. Hãy dành thời gian tìm kiếm những nhà tư vấn tài chính giỏi. Họ đầy dẫy ngoài kia và rất có thể chi phí mà bạn trả cho họ sẽ chính là món đầu tư tốt nhất của bạn.

4. Chọn ngày về hưu. Hãy ngồi lại với những người bạn yêu thương, các nhà tư vấn của bạn, và hãy bắt đầu xác định



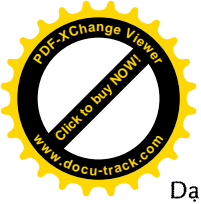
thời điểm về hưu sớm của mình. Nếu bạn thực sự tiến hành quá trình này và bàn luận một thời điểm thực sự với họ, bối cảnh hiện tại của bạn sẽ bắt đầu lên tiếng tranh luận với bối cảnh tương lai. Đây là một quá trình rất lý thú và hấp dẫn. Nhất định bạn sẽ nghe được nhiều nhận thức và nhiều bối cảnh khác nhau.

Hãy tổ chức những cuộc họp về vấn đề này mỗi ba tháng và tiếp tục bàn luận về ngày nghỉ hưu sớm của bạn.

5. Soạn thảo lên giấy một kế hoạch khi đã định xong ngày về hưu sớm của mình. Hãy dán kế hoạch này lên tủ lạnh để bạn có thể nhìn thấy nó mỗi ngày. Hãy liên tục cập nhật kế hoạch đó và nghiên cứu nhiều hơn nữa.

Sau một tuần tôi, Kim và Larry ở trên đỉnh núi Whistle với tuyết lạnh băng giá, kế hoạch mà chúng tôi vạch ra là một bước ngoặt lớn làm thay đổi cuộc đời của chúng tôi. Đó chính là sức mạnh của một kế hoạch. Điểm cốt yếu là chỉ vì hôm nay bạn nghèo khó không có nghĩa là ngày mai bạn cũng vẫn phải nghèo khó. Để trở nên giàu có và giữ được sự giàu có này, bạn cần có một kế hoạch và một quyết tâm làm theo kế hoạch này. Tôi và Kim theo sát kế hoạch của mình mỗi ngày đã gần 10 năm nay. Như tôi đã nói, vấn đề của chúng tôi ngày hôm nay là có quá nhiều tiền và phải cố gắng nghĩ cách sử dụng chúng một cách khôn ngoan. Có thể đây cũng là một dạng đấu tranh nhưng tôi thích dạng đấu tranh này hơn là vật lộn kiếm tiền, và có lẽ bạn cũng thế.

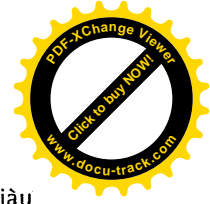
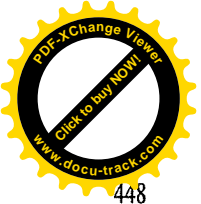
6. Lên kế hoạch cho bữa tiệc về hưu. Hãy lên kế hoạch tổ chức một bữa tiệc lớn sang trọng và thoải mái. Một khi bạn



có thể về hưu sớm, thì tiền bạc không thành vấn đề nữa. Ngay cả khi chưa đạt được mục đích của mình, bạn vẫn có thể thực sự vui vẻ vì đã trải qua quá trình này. Và ai mà biết được, rất có khả năng bạn sẽ tổ chức *sớm* một bữa tiệc về hưu *sớm*.

7. Hãy xem xét một vụ giao dịch một ngày. Hãy nhớ rằng đi xem hàng thì chẳng tốn đồng nào cả. Vấn đề là ít nhất 10 phút mỗi ngày, hãy làm một điều gì đó để nâng cao trí thông minh tài chính của bạn. Có thể chỉ đơn giản là bạn đọc một bài báo về kinh doanh tài chính trên báo... ngay cả khi nó không thú vị gì mấy. Điều đó sẽ cải thiện vốn từ vựng của bạn. Hãy lắng nghe các thông tin tài chính kinh doanh trên radio khi đang lái xe hay tập thể dục. Hãy tham gia các hội thảo tài chính ít nhất là một lần một năm. Nếu không muốn trả tiền tham dự thì bạn vẫn có thể tìm thấy rất nhiều buổi hội thảo vào cửa tự do trên báo chí địa phương. Ngay cả khi không học được gì cả, bạn vẫn sẽ được gặp gỡ nhiều người cũng như mình.

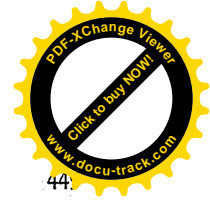
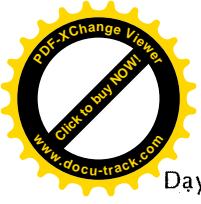
8. Hãy nhớ rằng mọi thị trường đều theo ba xu hướng chính. Đó là xu hướng tăng, xu hướng giảm và xu hướng ngang. Một số thị trường tăng, giảm hoặc không đổi trong suốt nhiều năm trời và đôi khi, thị trường cũng tăng, giảm hoặc giữ nguyên chỉ trong không đầy một phút. Đó là lý do tại sao nếu có người khuyên bạn đầu tư dài hạn, hãy hỏi xem họ thực sự muốn nói gì và yêu cầu họ giải thích rõ ràng chi tiết. Hầu hết những nhà tư vấn tài chính đều nói như vệt những điều họ học được từ các quản lý kinh doanh, vì thế họ sẽ gặp khó khăn khi phải giải thích những gì họ nói.



Nếu bạn thật sự muốn làm giàu nhanh chóng thì một trong những cách tốt nhất là hãy bắt đầu khi xu hướng thay đổi. Có một câu nói rất hay: “Hãy ở đúng nơi đúng lúc”. Nếu mỗi ngày đều xem xét các vụ giao dịch, bạn sẽ dễ dàng cảm nhận được sự thay đổi xu hướng và nâng cao cơ hội thành công của mình. Ví dụ như nếu bạn tham gia thị trường chứng khoán năm 1991 và đầu tư nhiều tiền vào các cổ phiếu công nghệ thì giờ đây hẳn bạn đã rất giàu có. Nhưng khi thị trường bắt đầu có xu hướng giảm từ tháng 03/2000, nếu không thay đổi chiến lược thì bạn sẽ mất hết những gì đã kiếm được. Còn nếu có thể thay đổi chiến lược kịp lúc vào tháng 3/2000, thì bạn sẽ kiếm nhiều tiền hơn và nhanh chóng hơn trên con đường thị trường đi xuống – bạn sẽ giàu có hơn thay vì mất đi tất cả. Điều đó giải thích tại sao nếu muốn làm giàu nhanh chóng và phát triển giàu có mãi mãi, bạn phải nắm được các xu hướng và phải có ba chiến lược khác nhau cho 3 xu hướng khác nhau. Tôi đã gặp nhiều người chỉ làm ra tiền với một xu hướng và bị phá sản khi xu hướng thị trường thay đổi.

MUA CAO, BÁN THẤP

Tạp chí *Forbes* số tháng 6/2001 có đăng một bài báo khá thú vị với tựa đề: “Mua cao, Bán thấp. Những điều bạn luôn biết rõ: Các nhà phân tích là những nhà tư vấn tuyệt vời nếu bạn làm ngược lời khuyên của họ”.

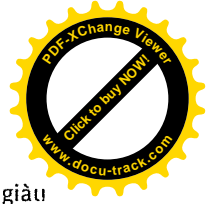
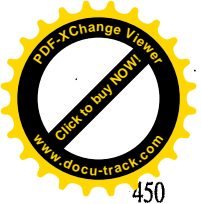


Trích dẫn từ bài báo:

Theo nghiên cứu gần đây của bốn vị giáo sư ở California cho thấy vào năm ngoái, nếu mua những cổ phiếu mà các nhà phân tích thúc bạn mua thì bạn sẽ thua lỗ; nhưng bạn sẽ lời to nếu mua những cổ phiếu mà họ khuyên bạn bán đi. Khi đó bạn sẽ lời được đến khoảng 38% số vốn bỏ ra, nhiều hơn cả số lời cổ phiếu S&P 500 vào năm 1958.

Trong một bài báo khác của tờ *Fortune* số ra ngày 16/7/2001 có tựa đề “Liệu Phố Wall có nghiêm túc trong việc cải cách?” tác giả Shawn Tully dường như cũng đồng ý với ý kiến trên. Bài báo viết rằng: “Vào một buổi sáng tháng 6, trời khá ẩm ướt, đại diện Đảng Cộng hòa ở Louisiana, ông Richard Baker, đã mở một hội nghị đầy ấn tượng xoay vào đề tài làm kích động tất cả mọi người, từ những người pha rượu đến các cầu thủ bóng đá với tên gọi “Phố Wall đã bòn rút tiền bạc của mọi người như thế nào”. Với giọng nói nhừa nhựa, Baker bày tỏ cơn giận dữ của mình về việc các “quý tộc mới” – những nhà phân tích bảo đảm – đã làm thế nào để lừa tiền những cổ đông nhỏ”.

Theo tôi, hầu hết các nhà phân tích và những nhà tư vấn tài chính đều không phải là những nhà đầu tư lão luyện. Họ không biết những điều mà một nhà đầu tư lão luyện phải biết. Vì vậy nên đa số những lời tư vấn đều là những lời khuyên tốt cho các nhà đầu tư trung bình, nhưng lại là những lời khuyên tệ hại đối với những nhà đầu tư lão luyện, nhất là khi bạn đang muốn làm giàu nhanh chóng và phát triển sự giàu có của mình mãi mãi.

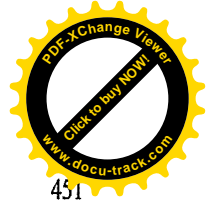
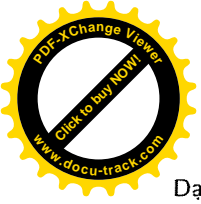


Một nhà đầu tư lão luyện phải biết rằng xu hướng là bạn đồng hành của mình. Anh ta phải hiểu không ai đủ mạnh để có thể đi ngược xu hướng hiện tại. Như những người thường chơi lướt sóng, chúng ta luôn phải tôn trọng những thay đổi khuynh hướng của đại dương. Nhưng một du khách cho rằng lướt sóng trên biển cũng giống như tung tăng bơi lội trong hồ thì ắt sẽ gặp rắc rối khi bước xuống đại dương bao la. Bạn phải tôn trọng các xu hướng cũng như một người lướt sóng luôn phải tôn trọng sức mạnh đại dương. Nếu bạn muốn theo kịp những xu hướng và thay đổi này, hãy ghi nhớ bí quyết thứ 9.

9. Thường xuyên đến trang Web richdad.com của chúng tôi. Chúng tôi cam đoan với bạn rằng trang Web này luôn thú vị và luôn được đổi mới. Hãy xem nó như một nơi dành cho những người sẽ có thể về hưu sớm trong sự giàu có.

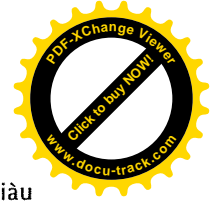
Sắp tới chúng tôi sẽ tổ chức chơi trực tuyến trò chơi Cashflow, khi đó bạn có thể vừa giải trí vừa học hỏi nhanh chóng và gặp gỡ những người có cùng suy nghĩ với bạn. Chúng ta sẽ chơi trò chơi để học cách “kiếm chác” bất kể xu hướng thị trường đang tăng, giảm hay không đổi.

Khi có người khuyên bạn “đầu tư dài hạn”, hãy hỏi xem theo ý họ thì thế nào là dài hạn. Những nhà đầu tư trung bình nghĩ hai chữ “dài hạn” theo một nghĩa và những nhà đầu tư lão luyện nghĩ theo nghĩa khác. Nếu muốn làm giàu nhanh chóng và phát triển sự giàu có của mình mãi mãi thì bạn không thể làm một nhà đầu tư trung bình dài hạn được. Bạn phải là một tay đầu tư lão luyện hiểu biết nhiều hơn so với một nhà đầu tư trung bình. Đó là lý do vì sao tôi muốn bạn tham quan trang



Web thường xuyên hơn. Chúng tôi có nhiệm vụ phải luôn cập nhật trang Web này với *những kiến thức tài chính đầy thú vị và mang lại lợi nhuận từ khắp thế giới.*

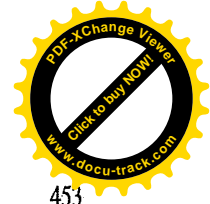
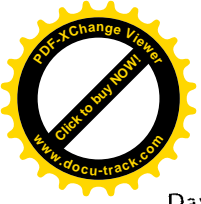
Một trong những vấn đề khi nghe theo lời khuyên của bố mẹ bạn trong lĩnh vực tài chính là nền công nghệ và chỉ số tài chính thông minh hiện đang thay đổi đến mức chóng mặt. Ngày nay, bạn hoàn toàn có khả năng nhanh chóng làm giàu và phát triển sự giàu có của mình mãi mãi nếu nắm bắt được những đổi mới về công nghệ và sự thông minh tài chính. Ví dụ như trong khía cạnh quyền chọn, ngày nay có những quyền chọn mới gọi là “quyền chọn dìm giá”. Chúng phát triển nhanh hơn nhiều so với những quyền chọn mua bán mà hầu hết các nhà kinh doanh đang vận dụng. Hầu hết mọi người không biết rõ “quyền chọn dìm giá” là vì nó được phát minh bởi các nhà kinh doanh ngoại hối và ngoại tệ. Trong những năm tới đây, những quyền chọn lạ đời này sẽ bắt đầu xâm nhập thị trường chứng khoán. Nói một cách đơn giản, một quyền chọn dìm giá sẽ giúp bạn kiếm tiền dễ hơn, nhanh hơn và an toàn hơn so với những quyền chọn chuẩn. Hãy nhớ rằng cùng với sự phát triển kỹ thuật công nghệ, sự thông minh tài chính của con người cũng phát triển theo. Điều đó có nghĩa là việc làm giàu ngày càng dễ dàng hơn và an toàn hơn. Làm thế nào để nắm bắt được chúng? Bạn luôn phải theo kịp và không ngừng học hỏi với những nhà tư vấn tài ba. Đó chính là lý do vì sao bạn cần phải liên tục cập nhật bằng cách thường xuyên đến thăm trang Web của chúng tôi.



TRE GIÀ KHÓ UỐN

Có lẽ bạn cũng thấy rằng tôi rất thích xem tạp chí *Forbes*. Trong số tháng 5/2001 của tạp chí *Forbes Global*, tạp chí dành cho những nhà kinh doanh và đầu tư quốc tế, có một bài viết rất hay về John Templeton, một nhà đầu tư sáng giá. Ông đầu tư vào những cổ phiếu thấp giá trên toàn cầu và ngồi nhìn chúng từ từ tăng lên. Bài báo có tựa đề “Tre già dễ uốn”, nói về việc Templeton, một nhà đầu tư giá lên mới chấp chững vào nghề, vẫn có khả năng học trở thành một nhà buôn kỹ thuật, đầu tư vào thị trường giá hạ. Bài báo viết rằng vào năm 2000, thay vì đầu tư dài hạn theo lời khuyên của những nhà tư vấn thì ông lại làm ngược lại trong lần ra quân đầu tiên. Đây là một cách đầu tư mới đối với ông. Trong một năm, ông đã kiếm được hơn 86 triệu đôla. Như người bố giàu đã nói: “Tiền bạc là một ý tưởng”, trong thời đại ngày nay, chúng ta thực sự cần phải theo kịp những ý tưởng mới. Nếu ông John Templeton có thể thay đổi bối cảnh của mình ở độ tuổi 80 thì bạn cũng vậy.

10. Luôn nhớ rằng lời nói không mất tiền mua. Nếu muốn làm giàu nhanh chóng, bạn cần phải có một kho từ vựng phong phú. Hãy luôn nhớ rằng có 3 loại tài sản cơ bản là tài sản doanh nghiệp, tài sản giấy tờ và bất động sản. Mỗi loại tài sản đều có những từ ngữ riêng, cũng như mỗi quốc gia đều có ngôn ngữ riêng của mình. Nếu bạn quan tâm đến bất động sản, hãy bắt đầu học những từ ngữ hay biệt ngữ của nó. Một khi đã học được các từ vựng của chúng, bạn sẽ dễ dàng tiếp xúc với những đối tác khác trong lĩnh vực tài sản này.

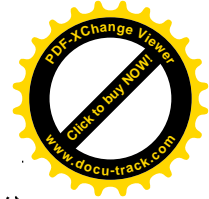
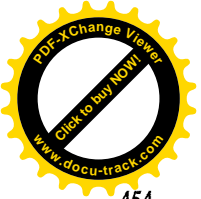


Từ ngữ là công cụ uy lực nhất của con người. Vì thế, hãy cẩn thận trong việc lựa chọn từ ngữ. Và hãy nhớ rằng luôn có hai loại từ ngữ cơ bản:

1. Từ chỉ nội dung: Ví dụ như “*lợi nhuận từ giá nội địa*” là một nhóm từ quan trọng, nhất là đối với những nhà đầu tư bất động sản sử dụng rất nhiều sức bật đầu tư. “*Lợi nhuận từ giá nội địa*” là những từ chỉ nội dung.
2. Từ chỉ bối cảnh: Ví dụ như khi một người nói “Tôi hoàn toàn không hiểu lợi nhuận từ giá nội địa là gì cả”, có nghĩa là anh ta đang mô tả bối cảnh tinh thần của mình về những từ chỉ nội dung, trong trường hợp này là “*lợi nhuận từ giá nội địa*”.

Hãy luôn cải thiện vốn từ vựng nội dung và xem chừng vốn từ vựng bối cảnh của bạn – vì từ vựng vốn là công cụ đem lại sức mạnh cho tài sản uy lực nhất của bạn – trí não. Chính vì thế, tôi muốn bạn đừng bao giờ nói những câu như “Tôi không đủ tiền mua”, “Tôi không thể làm được”, hoặc “Tôi không học nổi”. Thay vì thế, hãy tự hỏi mình: “Làm thế nào để có đủ tiền mua nó?”, “Làm thế nào có thể làm được điều đó?” hoặc “Làm thế nào học được điều đó?”

Hãy nhớ rằng khác biệt lớn nhất giữa người giàu và người nghèo chỉ đơn giản là phẩm chất từ ngữ của họ. Chỉ số thông minh tài chính của bạn bắt đầu từ kho tàng từ vựng. Vì vậy, hãy cẩn trọng với những lời nói của mình vì những lời nói đó sẽ làm nên tương lai của bạn. Nếu bạn muốn nhanh chóng làm giàu và giàu có mãi mãi thì những lời nói của bạn chính



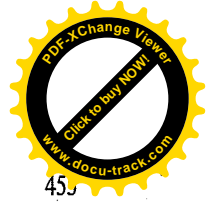
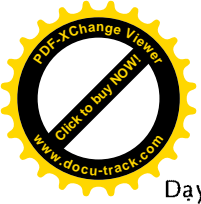
là chiếc chìa khóa đi đến cánh cửa đó, và lời nói thì không mất tiền mua.

11. Bàn về vấn đề tiền bạc. Gần đây, khi tôi đến Trung Quốc và Nhật Bản, nhiều người gặp tôi bảo rằng: “Trong nền văn hóa phương Đông, nói chuyện về tiền bạc là một việc thiếu tế nhị, vì thế nên chúng tôi không bao giờ bàn về nó”. Khi tôi đến Mỹ, Úc hay châu Âu, nhiều người cũng nói tương tự: “Trong gia đình, chúng tôi không bàn chuyện tiền bạc”.

Vì thế, bí quyết này khuyên bạn hãy bàn về vấn đề tiền bạc. Nếu bạn bè của bạn không muốn nói chuyện tiền bạc thì hãy tìm những người bạn mới. Trong nhóm bạn của tôi, chúng tôi bàn về mọi việc, tiền bạc, kinh doanh, đầu tư, thành công và trở ngại. Hầu hết bạn bè tôi đều rất giàu và bối cảnh của họ không cho rằng bàn luận về tiền bạc là một việc xấu xa hay ti tiện. Tôi và vợ tôi – Kim cũng thường nói chuyện tiền bạc với nhau. Đối với chúng tôi, việc kiếm tiền, làm giàu và có một cuộc sống sung túc là một điều thú vị. Chúng tôi thích thú với trò chơi tiền bạc nên chúng tôi thường nói về chúng. Vì chúng tôi xem tiền bạc như một trò chơi nên cuộc hôn nhân của chúng tôi khăng khít hơn, có tính tri thức hơn, hào hứng và thú vị hơn. Tiền vốn là đề tài mà mọi người đều quan tâm, vậy sao chúng ta không thể bàn về chúng?

12. Kiếm hàng triệu đôla từ hai bàn tay trắng. Một trong những lý do giúp tôi không cần một việc làm hay không cần được trả lương là vì người bố giàu đã chỉ tôi cách làm giàu từ hai bàn tay trắng.

Điều đáng buồn nhất ngày nay là người ta không biết



cách làm giàu từ con số không. Một ngày nọ, một phụ nữ trẻ nộp đơn xin việc vào một trong các công ty của tôi. Trước kia cô từng là phó giám đốc tiếp thị của một tập đoàn đa quốc gia. Cô đã bị xuống chức và nay muốn xin vào vị trí phó giám đốc tiếp thị trong doanh nghiệp nhỏ của tôi. Bắt đầu cuộc sát hạch, tôi yêu cầu cô dự tính ngân quỹ quảng cáo truyền thông cho công ty. Ba ngày sau, cô trở lại với dự tính ngân sách 1,6 triệu đôla một năm.

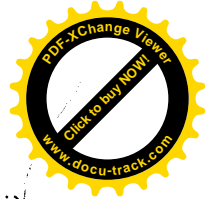
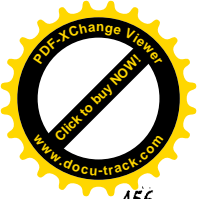
“1,6 triệu đôla!” tôi thốt lên kinh ngạc, “Đó là một số tiền khổng lồ”.

“Tôi biết”, cô trả lời bằng giọng rất tự tin, “Nhưng nếu ông muốn đạt được kết quả như ý thì đó là cái giá phải trả”.

“Tôi sẵn lòng trả số tiền này”, tôi trả lời, “Nhưng trước tiên, hãy cho tôi biết chúng ta sẽ làm gì để có thể đạt được cùng kết quả đó nhưng chỉ với khoảng 160.000 đôla thôi hoặc không cần đồng nào cả”.

“Ông không thể làm được điều đó”, cô trả lời bằng giọng điệu hết sức kiêu kỳ, “Muốn kiếm được tiền thì ông buộc phải bỏ tiền ra”.

Không cần phải nói, cô không được tuyển dụng. Hiển nhiên là chúng tôi có những bối cảnh và nhận thức khác nhau. Khi còn là một doanh nhân, tôi đã từng thành lập nhiều công ty mà không tốn khoản nào cho việc quảng cáo chính thức. Chúng tôi chi tiền vào các quan hệ giao tế nhưng không chi tiền cho việc quảng cáo chính thức. Khi quan sát sự thành công của trang Web richdad.com, bạn sẽ thấy một sự thành công tầm mức thế giới, hàng trăm triệu đôla mua bán, và

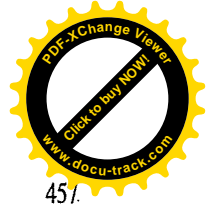


không một đồng nào cho việc quảng cáo chính thức cả. Và sự thành công đó là nhờ người bố giàu đã dạy tôi cùng con trai ông cách kiếm được hàng triệu đôla từ hai bàn tay trắng.

Một điều khiến tôi lo âu là việc trả lương cao cho những ủy viên quản trị của các tập đoàn lớn, những người biết cách tiêu tiền nhưng không thực sự biết cách tự làm ra tiền. Tôi đã từng là thành viên ban quản trị của một số công ty cổ phiếu và thấy rằng những thành viên quản trị này quây tưng với số tiền của các nhà đầu tư, như các công ty trên mạng đã làm cuối những năm 1990, nhưng lại không thể biến chúng thành lợi nhuận được.

Người bố giàu thường nói: “Có một khác biệt rất lớn giữa các doanh nhân và các công chức. Hầu hết mọi người trở thành công chức vì trường học của chúng ta dạy con người trở thành công chức. Nhưng một doanh nhân thì phải biết cách làm cả hai. Rất nhiều công chức mơ được trở thành doanh nhân nhưng điều đó không bao giờ xảy ra. Một công chức chỉ biết cách kiếm tiền khi nó tự đến với họ. Còn một doanh nhân thì có thể kiếm tiền từ con số không”.

Cách đây vài tháng, tôi nói chuyện với ủy viên quản trị của một nhà xuất bản lớn tầm cỡ quốc tế. Ông vừa mới tham dự một buổi hội thảo của tôi về các doanh nghiệp và những cách phát triển kinh doanh. Ông nhìn thẳng vào mắt tôi nói: “Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có vì muốn làm giàu phải cần rất nhiều tiền vốn. Tôi có một ngân sách 20 triệu đôla dành cho quảng cáo và tôi muốn mỗi đồng trong đó phải mang lại lượng doanh thu mà tôi muốn”. Ngay lập tức, tôi

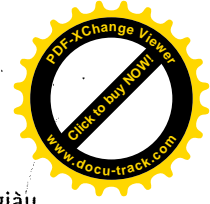
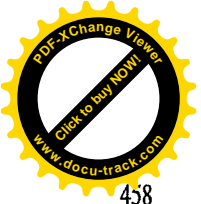


nhận ra ông chỉ là một công chức chứ không phải một doanh nhân. Nhận thức của ông sẽ mãi mãi kèm giữ ông ở mức đó.

Một vấn đề nữa khiến tôi không vui là những công ty nhỏ không thể phát triển vì chủ doanh nghiệp không biết cách kiếm lời từ con số không. Người bố giàu nói: “Có một khác biệt rất lớn giữa những công ty trẻ và những công ty nhỏ. Những công ty trẻ có tiềm năng phát triển thành một công ty lớn trong kim tứ đồ nhóm C, còn những công ty nhỏ thì có thể có lợi nhuận nhưng không có tiềm năng phát triển”. Ông giải thích rằng sự khác nhau này không nằm ở bản thân doanh nghiệp mà nằm ở bộ óc kinh doanh của những doanh nhân đứng sau doanh nghiệp đó. Một ví dụ cổ điển là câu chuyện giữa anh em nhà McDonald và Ray Kroc. Ray Kroc đã mua lại tiệm hamburger nhỏ của anh em McDonald và sau đó biến nó thành một doanh nghiệp rất đồ sộ trên thế giới mà ai cũng biết là doanh nghiệp McDonald’s.

Tóm lại, Ray Kroc là một nhân viên bán máy trộn sữa thuộc kim tứ đồ nhóm L, ông mua một cửa hàng nhỏ thuộc nhóm T và biến nó thành một doanh nghiệp lớn của nhóm C. Đó chính là sức mạnh của một quá trình đơn giản mà tôi muốn chia sẻ với bạn, một quá trình mà bạn có thể bắt đầu bằng cách luyện tập thường xuyên và không phải mất đồng nào nhưng lại có thể giúp bạn trở nên giàu có hơn cả mong đợi của mình.

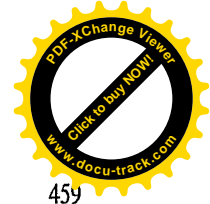
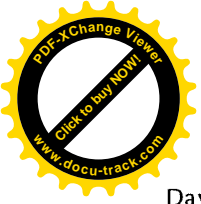
Như vậy, bí quyết cuối cùng này là hãy cùng những người thân hoặc bạn bè có cùng chí hướng với bạn, ngồi lại và cùng nhau suy nghĩ tìm ra một ý tưởng và biến nó thành hàng triệu



đôla, bắt đầu với thật ít vốn hoặc không cần đồng vốn nào cả. Tiến trình này cũng giống như một bài thể dục rèn luyện cơ bắp. Sự luyện tập thường xuyên sẽ củng cố trí não bạn và chuẩn bị sẵn sàng cho giây phút bạn bắt đầu hành động.

Trước khi gặp Kim, tôi và Larry ngồi uống cà phê tại tầng trệt của một cao ốc văn phòng nơi đặt trụ sở Xerox. Chúng tôi đã ngồi với nhau hàng giờ để bàn về cách kiếm tiền không cần vốn. Chúng tôi nghĩ ra rất nhiều ý tưởng, từ những ý tưởng tuyệt vời đến những ý tưởng tệ hại và ngay cả những suy nghĩ lỗ bịch nữa. Chúng tôi bàn về những chiếc áo thun, những trò chơi xếp hình bằng gỗ, những sản phẩm du lịch gồm cả những túi đường Hawaii, v.v... Hầu hết những ý tưởng này không bao giờ được áp dụng vào thực tế, nhưng chúng tôi đã có được một bài tập về trí não tuyệt vời. Chúng tôi cũng đã nói về ví nylon có khóa dán dành cho những người lướt ván và ý tưởng này đã đem lại cho chúng tôi hàng triệu đôla. Nhưng đáng tiếc là chúng tôi đã không bảo vệ ý tưởng của mình và để mất nó vào tay những đối thủ cạnh tranh khác.

Trước đây tôi đã đề cập đến số vốn đầu tư của hãng Coca-Cola chỉ hơn 8 tỷ đôla, thông tin tôi đọc được trên một tờ báo, nhưng trị giá nhãn hiệu của nó lại đạt đến gần 80 tỷ đôla, gấp mười lần so với số vốn đầu tư của chính hãng. Tại sao lại có thể như thế được? Từ trước đến nay Coca-Cola rất tích cực bảo vệ những tài sản trí tuệ của mình trên thế giới, và kết quả là nhãn hiệu của hãng đạt đến một giá trị không thể tưởng tượng được.



KẾT LUẬN

Tất cả chúng ta đều biết rằng trí não là một tài sản chưa được tận dụng triệt để. Người bố giàu từng nói: “Những người lười biếng luôn muốn nhanh chóng làm giàu, còn những người thành công thì muốn nhanh chóng trở nên khôn ngoan hơn về mặt tài chính”. Điều tôi muốn nói ở đây là nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có nhưng không có tiền, không tri thức, không kinh nghiệm, thì hãy bắt đầu sử dụng trí não của bạn. Trong nhận thức của tôi, không cần phải có tiền mới làm ra tiền, nhưng bạn cần phải mất khá nhiều công sức tinh thần và trí não. Hãy xem xét những bí quyết ở trên và vận dụng chúng vào thực tế.

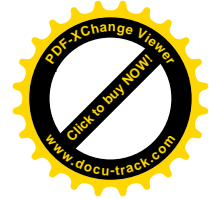
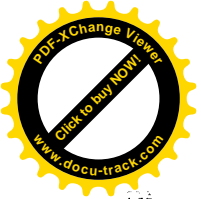
Bạn hãy nhớ rằng những bí quyết trên đây không cần phải mất nhiều thời gian và tiền bạc. Tất cả những bài tập này sẽ giúp bạn có thể về hưu sớm trong sự giàu có nếu bạn thường xuyên luyện tập. Hãy luôn nhớ rằng tương lai của bạn được xác định ngay ngày hôm nay chứ không phải ngày mai.

Nếu mỗi ngày bạn đều dành thời gian để thực hiện những bài tập đơn giản này, có thể bạn sẽ thấy mình đang đi vào một thế giới hoàn toàn mới lạ qua tấm gương soi, một thế giới hoàn toàn mới lạ. Và đó cũng là chủ đề của phần kế tiếp.

Tư tưởng cuối cùng của phần 3:

Bạn đã là một chuyên viên rồi đây

Như bạn hẳn đã nhận thấy, không hẳn là những việc bạn làm sẽ khiến bạn trở nên giàu có hoặc nghèo khổ. Có rất nhiều bồi cảnh xung quanh là nhân tố tác động vào thành

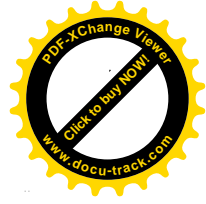
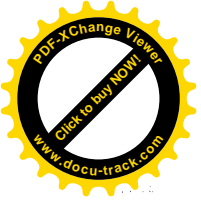


quả của bạn. Vì thế nên nếu có ai hỏi bạn đang làm gì hay đầu tư vào lĩnh vực nào thì hãy trả lời: **"Đừng hỏi tôi đang làm gì. Hãy hỏi tôi nghĩ gì về những việc tôi làm"**. Chẳng hạn như rất nhiều người đầu tư vào chứng khoán nhưng chỉ vài người có thể làm giàu nhờ nó mà thôi. Mọi chuyện cũng tương tự như vậy trong kinh doanh bất động sản hay xây dựng doanh nghiệp. Vậy đâu là điểm khác biệt? Tôi nghĩ đó chính là tác động của những bồi cảnh xung quanh hành động hay nội dung của bạn. Rất nhiều người gặp tôi nói rằng: **"Đầu tư bất động sản thật tệ hại. Gần như tôi không kiếm được đồng nào ở đó cả"**. Nhưng theo tôi nghĩ, đầu tư bất động sản không có gì tệ hại, có chăng chính những người đầu tư vào nó mới là những nhà đầu tư tệ hại. Người nào có được bồi cảnh của một nhà đầu tư giàu có có thể nắm bắt một vụ đầu tư tối và biến nó thành một món hời cho mình. Trên thực tế, đó chính là điều mà hầu hết những nhà đầu tư giàu có thường làm.

Mọi món nợ đều tốt

Điều này cũng chính xác đối với các món nợ. Hầu như ai cũng biết cách mắc nợ. Nhưng vấn đề ở đây là họ mắc nợ và trở nên nghèo đi. Phần lớn người ta vay nợ để sinh lời nhưng sau đó lại khiến món nợ trở nên tồi tệ hơn. Như người bồ giàu đã nói: **"Mọi món nợ đều tốt. Nhưng vấn đề là không phải người nào cũng biết cách sử dụng món nợ của mình nên họ có thể biến một món nợ tốt thành một món nợ xấu"**.

Nếu muốn làm giàu, trước tiên bạn phải cải thiện bồi cảnh của mình. Người bồ giàu thường bảo: **"Hầu hết mọi người đều biết cách mắc nợ, nhưng họ không biết sử dụng món**

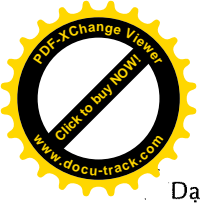


CHƯƠNG 20

Bài kiểm tra cuối cùng

Sau đây là một bài tập không bắt buộc dành cho bạn và bạn có thể làm nếu đủ can đảm. Những câu hỏi này sẽ được nêu ra vào bữa tối của bạn, hay khi đang dùng bữa trưa với công nhân của mình hoặc với bạn bè và gia đình. Tôi nói bài tập này không bắt buộc là vì những câu hỏi này sẽ dẫn đến nhiều nhận thức tiền bạc khác nhau từ những người mà bạn tham vấn.

Nếu bạn cho người đó đủ thời gian để trả lời đầy đủ từng câu hỏi, bạn sẽ biết được rất nhiều thực tế, nhiều nguyên nhân, nhiều lời bào chữa, và nhiều sự dối trá, vờ vĩnh của họ về tiền bạc và cuộc sống. Có thể bạn sẽ nghe những câu trả lời đại loại như: “Hỏi gì mà gốc thế”, “Tay này nghĩ mình là ai chứ?”, “Tôi không thể làm như thế”, “Điều đó là không thể được”, “Tôi yêu công việc của tôi. Tôi sẽ không bao giờ ngừng làm việc”. Đừng nói bạn đồng ý hay không mà hãy lắng nghe xem bạn có thể thấy được nhận thức của người được hỏi về tiền bạc và cuộc sống tài chính của anh ta hay không. Xin chúc bạn may mắn nếu bạn dám nêu những câu hỏi này với người thân, bạn bè hay nhân viên của mình. Nếu bạn tiến



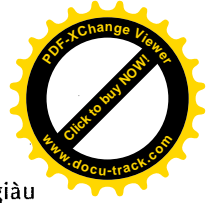
hành những câu hỏi này với người khác, bạn sẽ biết được rất nhiều về sức mạnh tâm nhận thức của một người đối với điều kiện tài chính của họ trong cuộc sống.

Sau đây là những câu hỏi cần được trả lời:

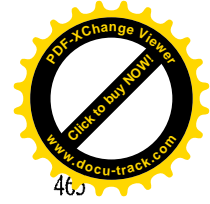
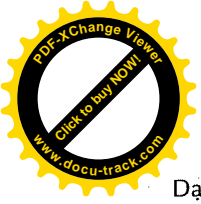
BẠN MUỐN CÓ MỘT CUỘC SỐNG NHƯ THẾ NÀO?

So sánh nhận thức

1. Nếu bạn có tất cả tiền bạc trên thế gian này và không phải làm việc nữa thì bạn sẽ dùng thời gian rảnh vào việc gì?
2. Nếu bạn (và người bạn đời – nếu bạn đã có gia đình) ngừng làm việc kể từ hôm nay thì điều gì sẽ xảy ra? Nếu vẫn giữ nguyên điều kiện sống và lối sống như hiện nay thì liệu bạn có thể duy trì tài chính trong bao lâu?
3. Nếu lúc này bạn chưa nghỉ hưu thì bạn dự định sẽ nghỉ hưu ở độ tuổi nào? Bạn có muốn nghỉ hưu sớm hơn không? Khi nghỉ hưu, liệu bạn sẽ kiếm được nhiều hay ít hơn số thu nhập hiện tại?
4. Bạn thích một cuộc sống không cần ăn lương hay một cuộc sống luôn phải làm việc hoặc luôn phải tìm kiếm một công việc lương cao?
5. Bạn thích một cuộc sống làm việc vất vả và tiêu xài nhiều hơn khi có nhiều tiền hơn hay một cuộc sống làm việc vất vả để dành dụm tiền? Bạn đang hướng đến cuộc sống loại nào?
6. Bạn thích một cuộc sống không phải làm việc để kiếm nhiều tiền hơn hay một cuộc sống làm việc chăm chỉ hơn



- để thu nhập cao hơn? Hiện nay cuộc sống của bạn thuộc loại nào?
7. Bạn có nghĩ đầu tư là mạo hiểm không? Bạn có nghĩ rằng phải có vốn thì mới có lời được không? Bạn có muốn đầu tư mà không cần tiền vốn và không mạo hiểm nhưng vẫn thu được nhiều lợi nhuận? Nếu có thể đầu tư bằng tiền của người khác thì bạn có dám làm không?
 8. Hãy kể ra 6 người mà bạn sẵn sàng chi tiền cho họ, ngoài gia đình bạn ra. Quan điểm của họ về tiền bạc như thế nào? Họ là những người giàu, nghèo hay trung lưu? Trong 6 người đó, bao nhiêu người sẽ có thể về hưu sớm trong sự giàu có? Có phải đã đến lúc bạn cần kết bạn mới không?
 9. Bạn thích một cuộc sống làm việc để làm giàu bằng cách xây dựng hoặc mua bán bất động sản, hay một cuộc sống với công ăn việc làm ổn định và thu nhập đều đặn? Hiện nay cuộc sống của bạn thuộc loại nào?
 10. Nếu bạn được tặng 1 triệu đôla để nghỉ việc thì bạn có đồng ý không? Nếu 1 triệu đôla quan trọng hơn công việc của bạn thì tại sao bạn không chọn 1 triệu đôla? Điều gì thực sự khiến bạn do dự? Lý do nào khiến bạn không thể bỏ công việc vì 1 triệu đôla? Bạn có thể dùng 1 triệu đôla để làm những việc khác tốt hơn công việc hiện tại bạn đang làm hay không?
 11. Trong cuộc sống, bạn có thể kiếm tiền bất kể thị trường tăng hay giảm không, hoặc bạn đang sống trong nỗi lo sợ thị trường sụp đổ và mất hết tiền bạc? Cuộc sống của bạn thuộc loại nào? Vì sao như vậy?



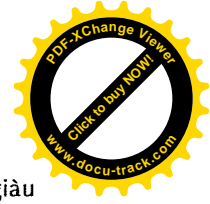
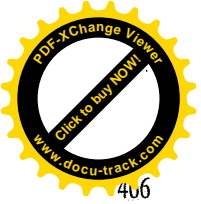
12. Trong lĩnh vực tiền bạc, nếu có thể làm mọi việc khác đi thì bạn sẽ làm gì? Nếu có một điều gì đó mà hiện tại bạn có thể làm khác đi thì tại sao bạn không làm?

Tôi nói bạn hãy làm bài tập này chỉ khi có đủ can đảm vì có thể bạn sẽ kết thúc các cuộc thảo luận với hậu quả là không còn người bạn nào cả và phải đi tìm bạn mới. Điều quan trọng nhất là bạn sẽ thấy được những nhận thức, những thế giới khác nhau của những người khác nhau khi đề cập đến vấn đề tiền bạc. Như người bố giàu đã nói: “Tiền bạc chỉ là một ý tưởng”. Khi đặt ra những câu hỏi này, bạn sẽ thấy được nhiều ý kiến và nhận thức khác nhau.

Điều quan trọng nhất của bài tập này là hãy lắng nghe những suy nghĩ và nhận thức khác nhau để quyết định kiểu nhận thức hay thế giới tài chính bạn mong muốn. Khi có hai người bố, tôi có cơ hội thấy được cả hai thế giới và có thể lựa chọn thế giới mình muốn. Như vậy bạn có quyền lựa chọn. Nếu đặt ra những câu hỏi này với bạn bè hay gia đình, bạn sẽ lắng nghe ý kiến của họ. Sau khi lắng nghe, bạn có thể bắt đầu lựa chọn những ý tưởng và cuộc sống thích hợp với mình.

CHIA SẺ KẾT QUẢ CỦA BẠN

Hãy đến trang Web.richdad.com của chúng tôi và chia sẻ những câu trả lời bạn thu thập được sau bài kiểm tra này. Trong diễn đàn thảo luận, hãy chia sẻ với chúng tôi về những câu trả lời hài hước, yếm thế, thú vị hay ngạc nhiên mà bạn có được từ những câu hỏi này. Trong diễn đàn, bạn

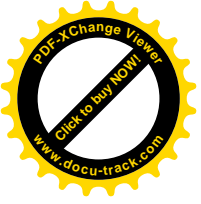


có thể tìm được đối tác kinh doanh tương lai và tiếp tục trở nên giàu có hơn bạn bè của mình hoặc thậm chí có thể giàu hơn cả Bill Gates. Và bạn hoàn toàn có thể về hưu sớm trong sự giàu có.

Ở đây tôi chỉ muốn nói rằng, nếu bạn không biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng, thì bạn sẽ không thể trở nên giàu có. Nếu bạn không biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng, thì bạn sẽ không thể trở nên giàu có. Nếu bạn không biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng, thì bạn sẽ không thể trở nên giàu có.

Điều này không có nghĩa là bạn phải trở nên giàu có ngay lập tức. Điều này chỉ có nghĩa là bạn phải biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng. Nếu bạn biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng, thì bạn sẽ trở nên giàu có. Nếu bạn không biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng, thì bạn sẽ không thể trở nên giàu có.

Điều này không có nghĩa là bạn phải trở nên giàu có ngay lập tức. Điều này chỉ có nghĩa là bạn phải biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng. Nếu bạn biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng, thì bạn sẽ trở nên giàu có. Nếu bạn không biết cách để sống một cuộc đời thịnh vượng, thì bạn sẽ không thể trở nên giàu có.



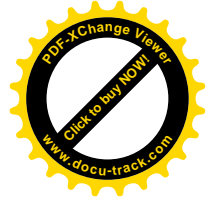
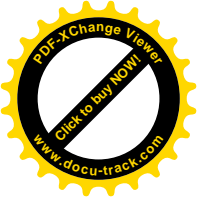
PHẦN IV

SỨC BẬT TỪ BƯỚC ĐẦU TIÊN

Người bố giàu nói: “Bước đầu tiên là phải xác định xem con muốn sống trong thế giới nào. Con muốn sống một cuộc sống nghèo khó, trung lưu hay giàu có?”

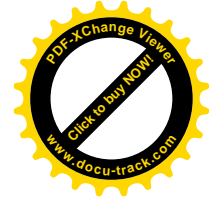
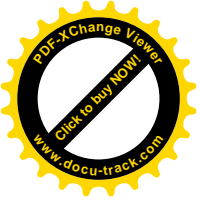
“Chẳng phải mọi người đều muốn sống trong giàu có sao?” tôi hỏi.

“Không”, người bố giàu trả lời, “Hầu hết mọi người đều mơ về một cuộc sống giàu có, nhưng họ bỏ qua bước đầu tiên. Một khi con đã quyết định và thật sự quyết định thì không có chuyện đổi ý. Vào khoảnh khắc quyết định của con, mọi thứ trong đời con sẽ thay đổi”.



THE HISTORY OF THE UNITED STATES

The history of the United States is a complex and multifaceted story that spans centuries. It begins with the early Native American civilizations, such as the Mayans, Aztecs, and Incas, who developed advanced societies in the Americas. The arrival of European explorers in the late 15th and early 16th centuries marked the beginning of a new era, as they sought to establish trade routes and colonies. The United States was founded in 1776, and its history is characterized by a series of events, including the American Revolution, the Civil War, and the rise of the industrial revolution. The country has grown from a small, sparsely populated nation to a global superpower, and its history continues to shape the world today.



CHƯƠNG 21

Làm thế nào để tiếp tục

Người ta thường hỏi tôi: “Sau khi quyết định về hưu sớm, điều gì sẽ giúp anh và Kim tiếp tục? Làm thế nào để giải quyết rủi ro và không nản chí khi gặp lúc khó khăn?” Với hầu hết mọi người tôi đều trả lời bằng những câu sáo rỗng như phải quyết tâm, phải có ý chí kiên cường và phải nhìn xa trông rộng. Tôi dùng những câu nói sáo rỗng như vậy vì hiếm khi tôi có thời gian giải thích rõ ràng về những gì tôi đã giảng giải trong sách. Khi bạn đã đọc đến đây và hiểu được phần lớn những gì viết trong sách, tôi sẽ giải thích kỹ với bạn về những điều giúp chúng ta tiếp tục.

Trong số những câu chuyện cổ tích, có hai câu chuyện kinh điển rất có ý nghĩa của Lewis Carrol mà người bố giàu bảo tôi phải đọc là “Alice lạc vào xứ thần tiên” và “Qua tấm gương soi”. Cả hai câu chuyện đều kể về những chuyến phiêu lưu đến thế giới khác. Trong truyện “Alice lạc vào xứ thần tiên”, cô bé Alice theo xuống hang Thỏ trắng và lạc vào một thế giới khác, một thế giới khiến tôi nhớ đến ngành dịch vụ tài chính. Trong truyện “Qua tấm gương soi”, Alice một lần nữa lạc vào thế giới khác qua một tấm gương soi. Trong tấm



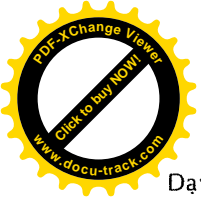
gương, Alice tìm được những cuốn sách thủy tinh không thể đọc được trừ khi soi chúng trước gương, cũng như các bản kê tài chính cá nhân vậy. Tuy nhiên, đối với người bố giàu, giá trị của hai câu chuyện này nằm ở ý tưởng về việc đi từ nhận thức này sang nhận thức khác. Người bố giàu nói: “Vấn đề là phần lớn mọi người chỉ sống trong một thế giới và cho rằng thế giới của mình là duy nhất”.

NHỮNG CÂU HỎI THƯỜNG GẶP

Thương mỗi khi được hỏi những câu hỏi đại loại như: “Điều gì giúp bạn và Kim tiếp tục? Anh làm thế nào khi hết tiền, mất việc và đang trên đà suy thoái tài chính?”, tôi trả lời bằng những câu sáo rỗng đơn giản: “Nhờ lòng quyết tâm” hay “Chúng tôi không bao giờ lùi bước”. Nhưng những câu nói này không thể nói lên gì cả. Tôi rất do dự khi thật sự giải thích vấn đề vì câu trả lời thường ngoài phạm vi nhận thức của hầu hết mọi người.

Vài tuần trước đây, trong một hội nghị chuyên đề, tôi có thời gian để giải thích đầy đủ điều gì đã giúp tôi và Kim tiếp tục. Khi bạn đã đọc đến đây, tôi sẽ chia sẻ với bạn câu trả lời của mình. Tôi nghĩ đó không phải là một câu trả lời hoàn toàn đầy đủ nhưng nó sẽ giúp bạn có thể suy ngẫm thêm.

Khi hội nghị gần kết thúc, một sinh viên giơ tay hỏi: “Lúc tình hình trở nên tồi tệ nhất, điều gì giúp thầy và cô Kim tiếp tục? Em muốn nghe câu trả lời thực sự chứ không phải những điều thầy nói nãy giờ”.



CÂU TRẢ LỜI

Tôi cân nhắc câu hỏi này giây lát và cuối cùng quyết định bày tỏ động cơ đã thúc đẩy tôi và Kim tiếp tục khi quyết định về hưu sớm trong sự giàu có. Lời giải thích bắt đầu:

“Lúc tôi 20 tuổi, người bố giàu đã dạy tôi một bài học cũng bắt đầu bằng câu hỏi này. Bài học và những cuộc nói chuyện kéo dài hàng năm trời... Và ngay cả khi ông đã mất, tôi vẫn tiếp tục ôn lại bài học cũ và tìm kiếm những câu trả lời mới”.

MỘT THẾ GIỚI KHÔNG CÓ RỦI RO VÀ KHÔNG CẦN TIỀN VỐN

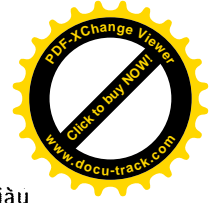
Người bố giàu hỏi: “Con sẽ làm gì nếu không có rủi ro và không cần tiền vốn để làm giàu?”.

“Không rủi ro và không cần vốn?” tôi lặp lại, không rõ người bố giàu muốn dẫn câu chuyện đến đâu. Cuối cùng tôi hỏi: “Tại sao bố lại hỏi như vậy? Một thế giới như vậy không tồn tại đâu”.

Người bố giàu để tôi ngồi suy ngẫm câu trả lời của mình trong giây lát. Sự im lặng của ông muốn nói tôi cần phải suy nghĩ lại câu trả lời của mình. Cuối cùng ông nói: “Con có chắc rằng một thế giới như vậy không tồn tại?”

“Một thế giới không rủi ro và không cần vốn để làm giàu?” tôi hỏi lại. Tất cả những gì tôi từng nghe là những điều bố ruột tôi thường bảo: “Đầu tư là mạo hiểm” và “Phải có vốn thì mới có lời”.

Người bố giàu gật đầu: “Đúng vậy. Con sẽ làm gì nếu tồn tại một thế giới như vậy?”



“À, con sẽ đi tìm nó”, tôi nói, “Nhưng chỉ khi nào nó có thực cơ”.

“Vậy tại sao nó không có thực?” người bố giàu hỏi.

“Vi điều đó là không thể”, tôi trả lời, “Làm sao có thể có một thế giới không cần mạo hiểm và không cần vốn để trở nên giàu có được?”

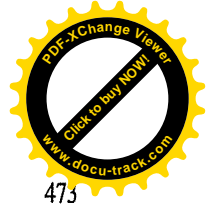
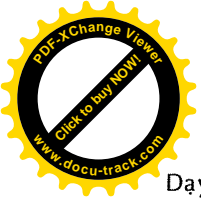
“Xem nào, nếu con đã cho rằng không thể có một thế giới như vậy thì nó sẽ không tồn tại”. Người bố giàu nhẹ nhàng nói.

“Bố cho rằng nó thật sự tồn tại?”

“Vấn đề không phải là *bố* nghĩ gì. Quan trọng là *con* nghĩ như thế nào kia. Nếu con cho rằng nó tồn tại thì nó sẽ tồn tại. *Bố* nghĩ gì không quan trọng”.

“Nhưng một thế giới như vậy là không tưởng”, tôi nhắc lại, “Con chắc điều đó là không thể được. Luôn luôn có những rủi ro”.

“Vậy thì thế giới đó không tồn tại”, người bố giàu nhún vai, “Nếu con nghĩ thế giới đó là không tưởng thì nó không tồn tại”. Lúc này người bố giàu bắt đầu lớn tiếng với tôi: “Con không tin có một thế giới như vậy vì con vẫn bị ảnh hưởng bởi thực tế và những suy nghĩ của bố con. Con trung thành với những suy nghĩ này vì con đã lớn lên cùng với chúng. Bố sẽ không thể tiếp tục dạy con nếu con chưa sẵn sàng thay đổi niềm tin của mình. Bố có thể cho con nhiều, rất nhiều giải pháp để trở nên giàu có, nhưng những giải pháp của bố sẽ không có tác dụng nếu con vẫn tin vào những nhận thức của gia đình mình về tiền bạc và cuộc sống”.



"Nhưng... chẳng ai tin rằng có một thế giới không có tiền và không có rủi ro đâu".

"Bố biết", người bố giàu nói, "Đó là lý do tại sao rất nhiều người bám vào những công việc ổn định và thường cho rằng đầu tư là mạo hiểm hay là phải có tiền thì mới tạo ra tiền. Họ không nghi ngờ, không kiểm chứng suy nghĩ của mình. Thay vì thế, họ cho rằng suy nghĩ của họ đúng với thực tế, không bao giờ tự hỏi liệu có một thực tế hay một suy nghĩ nào khác không. Con không thể giàu hơn nếu trước tiên con không kiểm tra lại những suy nghĩ của mình. Đó là lý do rất ít người trở nên giàu có hay thật sự tự do về tài chính. Nhưng con vẫn chưa trả lời bố".

"Bố hỏi lại đi", tôi đáp, cảm thấy hơi bực bội và băn khoăn không biết ông muốn nói gì về việc kiểm tra suy nghĩ của mình.

"Câu hỏi là con sẽ làm gì nếu không có sự rủi ro và không cần vốn để làm giàu", người bố giàu lặp lại một cách chậm rãi và thận trọng.

"Con vẫn cho rằng đó là một câu hỏi thật buồn cười nhưng con sẽ trả lời", tôi đáp.

"Sao con lại cho rằng đó là một câu hỏi buồn cười?" người bố giàu hỏi.

"Bởi vì một thế giới như vậy không tồn tại", tôi cúi kính, "Đó là một câu hỏi ngớ ngẩn và mất thời gian. Tại sao con phải trả lời hay nghĩ về một vấn đề như vậy chứ?"

"Được rồi", người bố giàu nói, "Thế là bố đã có câu trả



lời. Đồng thời bố cũng thấy được những suy nghĩ cơ bản của con. Với con, chỉ nghĩ đến một thế giới như vậy cũng đã lãng phí thời gian nên con chẳng buồn suy nghĩ về câu hỏi của bố. Con nghĩ không thể có một thế giới như vậy nên con cho rằng việc xem xét ý kiến đó chỉ mất thời gian mà thôi. Con không muốn kiểm tra lại suy nghĩ của mình. Vì con không tin có một thế giới như vậy nên con không muốn nghĩ đến nó. Con chỉ muốn suy nghĩ theo những cách thông thường. Con muốn làm giàu nhưng lại sợ thua lỗ hoặc không đủ tiền. Đây là một nhận thức khác với bố nhưng bố có thể chấp nhận câu trả lời của con. Bố hiểu suy nghĩ của con vì đây là một suy nghĩ khá phổ biến”.

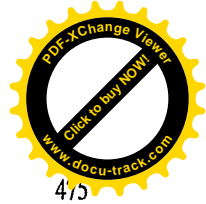
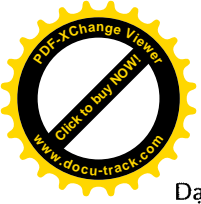
“Không, không”, tôi nói, “Con sẽ trả lời câu hỏi của bố. Con chỉ hỏi bố có chắc là có một thế giới như vậy không mà thôi?”

Người bố giàu im lặng, một lần nữa ông để tôi xem lại nhận thức của mình.

“Bố muốn con tin rằng có một thế giới như vậy ư?” tôi nóng nảy hỏi.

“Bố nhắc lại: vấn đề không phải bố tin vào điều gì, mà là con tin vào điều gì”.

“Nếu thật sự có một thế giới như vậy, một thế giới không có rủi ro tài chính và không cần phải tốn đồng nào để làm giàu thì con sẽ trở nên giàu có hơn cả trong những giấc mơ hảo huyền nhất. Con sẽ không sợ gì cả. Con sẽ không phải xin lỗi vì mình không có tiền hay vì mình đã thất bại. Con sẽ sống trong sự xa hoa tột cùng, một cuộc sống có được tất cả



những gì mình muốn. Con sẽ sống trong một thế giới hoàn toàn khác, chắc chắn không phải là thế giới mà con đã lớn lên”.

“Vậy nếu có một thế giới như thế thì liệu có đáng để con thử không?”

“Dĩ nhiên rồi. Ai lại không muốn thử chứ!”

Người bố giàu nhún vai im lặng, một lần nữa để tôi suy ngẫm lại.

“Bố chắc là có một thế giới như vậy?” tôi hỏi lại.

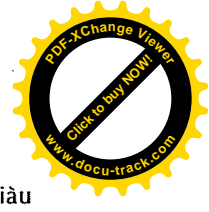
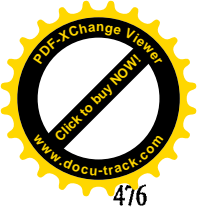
“Điều đó thì con phải chọn lựa. Con có thể quyết định rằng thế giới nào có thật. Bố không thể làm điều đó cho con được”, người bố giàu nói, “Nhiều năm trước bố đã quyết định mình muốn có thế giới nào tồn tại”.

“Bố đã tìm thấy thế giới của mình chưa?” tôi hỏi.

Người bố giàu chưa bao giờ trả lời câu hỏi đó của tôi. Ông chỉ đáp: “Con có nhớ câu chuyện ‘Qua tấm gương soi’ về cô bé Alice không?”

Tôi gật đầu.

“Nhiều năm trước bố đã đi qua một tấm gương soi. Nếu con tin là có một thế giới như vậy thì con có thể làm một cuộc hành trình đi qua tấm gương. Nhưng con chỉ có thể đi vào đó nếu con tin rằng một thế giới như vậy có khả năng tồn tại. Nếu không tin, con sẽ chỉ thấy một tấm gương bình thường và con đang đứng bên tấm gương nhìn thấy hình ảnh trong gương của mình mà thôi”.



CÂU TRẢ LỜI TRƯỚC LỚP

Khi tôi kể chuyện này, cả lớp đều im lặng. Tôi không biết câu trả lời của mình có ý nghĩa gì với họ không. Dù có hay không, tôi cũng đã đem đến cho họ một khía cạnh khác về ý nghĩa của câu chuyện. Kết lại, tôi nói: “Đó là lúc cuộc hành trình của tôi bắt đầu. Sau khi nói chuyện với người bố giàu, tôi vô cùng thất vọng. Tôi đã nghĩ về những gì ông nói trong nhiều năm. Càng nghĩ tôi càng thấy chúng khả thi. Đến tuổi 30, tôi biết mình đã mở rộng được tầm nhận thức của mình. Tôi biết những ngày tháng học hỏi với người bố giàu đã kết thúc. Ông không thể dạy tôi nhiều hơn hay giải đáp thêm nhiều điều nữa cho đến khi tôi quyết định thay đổi nhận thức và bắt đầu cuộc hành trình của chính mình. Có giải đáp thêm cũng chẳng được gì. Tôi cần một nhận thức mở rộng hơn. Tôi biết đã đến lúc con chim non phải rời tổ ấm, như người ta thường nói. Tôi không biết có một thế giới như vậy hay không nhưng tôi muốn nó tồn tại. Vì thế, cuộc hành trình của tôi bắt đầu khi tôi quyết định rằng có tồn tại một thế giới như vậy. Với quyết định này, tôi bắt đầu tìm kiếm nó, một thế giới không có rủi ro và không cần tiền để làm ra tiền. Tôi đã chán việc nhìn vào gương rồi và tôi không thích những gì tôi thấy trong gương. Đó là lúc mà tôi bắt đầu đi tìm thế giới qua chiếc gương soi”.

Cả lớp vẫn im lặng. Tôi thấy có vài người tiếp nhận ý tưởng này và một số người khác phản đối. Và tôi tiếp tục câu chuyện: “Ngay sau khi cho rằng tồn tại một thế giới như vậy, tôi gặp Kim và kể cho cô ấy nghe cuộc hành trình của mình. Vì một lý do nào đó, cô ấy muốn đi chung đường với tôi. Cô

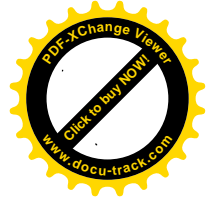


nói: ‘Những gì anh nói đã thay đổi suy nghĩ của em, suy nghĩ phải làm việc suốt đời. Em không thích thực tế hiện tại của mình và sẵn sàng đi tìm một thực tế khác’.

Kim là người phụ nữ đầu tiên tôi gặp sẵn sàng tán thành một ý tưởng điên rồ như vậy. Tôi rất do dự khi nói với cô ấy về những điều đó nhưng cô ấy đã không phản đối. Thay vì thế, cô ấy lắng nghe về một thế giới mà tôi cho rằng có thể tồn tại. Đó chính là lúc cuộc hành trình của chúng tôi bắt đầu. Mục đích không phải vì tiền mà vì muốn tìm một thế giới khác. Như vậy, tôi có thể nói chắc với các bạn rằng hơn hết thảy, chính việc tìm kiếm thế giới này đã giúp tôi và Kim tiếp tục.

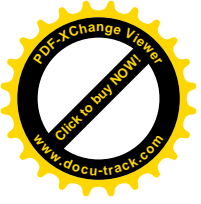
Một khi đã quyết định, chúng tôi bắt đầu cuộc hành trình đi qua tấm gương. Chúng tôi biết rằng một khi đã bắt đầu, chúng tôi cần phải can đảm, khiêm tốn, vững chí, không ngừng học hỏi ngay khi có cơ hội và quan trọng nhất là phải gạt bỏ nhận thức cũ của mình vì chúng tôi biết cuộc hành trình này chỉ diễn ra trong tâm trí chúng tôi. Chúng tôi biết cuộc hành trình này chẳng có tác dụng gì đối với thế giới xung quanh và hoàn toàn chỉ ảnh hưởng đến nhận thức của chúng tôi mà thôi. Khi mọi việc trở nên tồi tệ thì chính việc tìm kiếm một thực tế khác, một thế giới mới là động lực quan trọng giúp chúng tôi tiếp tục. Một khi đã bắt đầu, chúng tôi không bao giờ ngừng lại. Việc tìm kiếm một thế giới mới đã giúp chúng tôi tiếp tục... ”

Cả phòng hội thảo im lặng. Bỗng có một nữ sinh viên giơ tay lên hỏi: “Vậy thầy có tìm thấy nó không? Nếu nó có thực,



em rất muốn đến đó. Em không muốn bỏ ra 50 năm làm việc kiếm tiền. Em không muốn cả đời mình chịu sự sai khiến của tiền bạc, sợ không kiếm đủ tiền. Hãy cho em biết liệu có một thế giới khác không?”

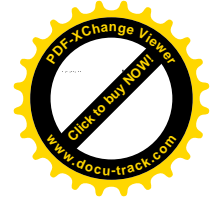
Tôi lặng yên trong giây lát, như người bố giàu đã làm nhiều năm trước, cho họ thời gian để lắng nghe thực tế của bản thân mình. “Chị phải tự quyết định điều đó”, cuối cùng tôi đáp, “Vấn đề không phải tôi tin vào điều gì mà là chị tin vào điều gì. Nếu chị nghĩ có thể tồn tại một thế giới như vậy thì hãy đi qua tấm gương soi. Nếu không thì hãy đứng bên tấm gương và nhìn hình ảnh mình trong gương mà thôi. Khi gặp những vấn đề liên quan đến tiền bạc, chị cần phải có đủ sức mạnh để quyết định đâu là sự thật và mình muốn sống trong một thực tế như thế nào”. Lớp học chấm dứt. Phần đông sinh viên chìm trong suy nghĩ.



THAY LỜI KẾT

Mùa thu năm 1994, tôi và Kim đi nghỉ mát ở Fiji. Một người bạn đã giới thiệu cho chúng tôi khu nghỉ mát nhỏ dành riêng này trên một hòn đảo tư nhân. Một buổi sáng nọ, trước khi mặt trời lên, một thành viên ban quản lý khách sạn đến chào chúng tôi tại căn lều gỗ sang trọng. “Ngựa của quý khách đã sẵn sàng”, ông ta nhẹ nhàng nói với một nụ cười trên môi.

Tính đến nay chúng tôi đã ở trên đảo được năm ngày. Cuối cùng tôi cũng được thư giãn, giảm nhịp độ hoạt động lại và càng lúc càng hòa nhập với nhịp sống êm đềm, chậm rãi của hòn đảo thiên đường bao bọc bởi làn nước xanh trong của Thái Bình Dương. Chín năm đã trôi qua kể từ ngày Larry, Kim và tôi cùng ngồi trên ngọn núi Whistle phía bắc Vancouver, British Columbia, vui mình trong tuyết lạnh lẽo để thảo luận, tìm cách đạt đến sự tự do về tài chính. Khi leo lên ngựa, tôi chợt nhớ đến khoảng thời gian cồng lạnh trên núi. Tôi nghĩ đến những thay đổi trong cuộc đời chúng tôi. Chúng tôi không còn run lên vì lạnh và không còn nghèo đói với cái túi rỗng



nữa. Quan trọng hơn, chúng tôi đã hoàn toàn tự do về tài chính. Chúng tôi không còn phải làm việc nữa.

Con ngựa thả bộ chậm rãi trên con đường mòn chạy dọc theo bờ biển xinh đẹp với bờ cát trắng quanh đảo. Dù không thể nhìn thấy gì vì trời vẫn còn tối, tôi vẫn nghe tiếng sóng ì oạp và cảm nhận gió biển khi con ngựa nhẹ nhàng đi qua bờ biển hẹp. Mùi đất đảo trộn lẫn với hương thảo mộc nhiệt đới cùng với không khí biển đưa tôi trở về tuổi thơ ở Hawaii.

Khoảng nửa tiếng sau, viên quản lý dừng ngựa và giúp chúng tôi xuống ngựa. Với khoảng cách khá gần, tôi có thể nhìn thấy những cây nến chập chờn trong gió. Người hướng dẫn lịch sự đưa chúng tôi đến gần những cây nến. Nến được cắm trên một chiếc bàn trải khăn trắng trên cát, chỉ cách những đợt sóng vỗ nhẹ nhàng vài mươi mét. Viên quản lý mời chúng tôi đến chiếc bàn duy nhất của một nhà hàng đẹp nhất thế giới. Khi chúng tôi ngồi xuống, một thành viên khác trong ban quản lý khách sạn xuất hiện với chai rượu champagne ưa thích của vợ tôi. Qua ánh nến, Kim và tôi chúc mừng cuộc hành trình của chính mình. Chưa bao giờ tôi cảm thấy yêu người vợ xinh đẹp của mình hơn lúc này. Cô đã sát cánh bên tôi phần lớn những quãng thời gian khó khăn nhất trong đời. Chúng tôi im lặng, nhẹ nhàng nắm chặt tay nhau và bày tỏ tình cảm với nhau qua ánh mắt nồng nàn. Cuối cùng chúng tôi cũng đã thành đạt.

Những tia nắng mặt trời lóe rạng từ phía chân trời xa xa trên mặt biển và chúng tôi bắt đầu thưởng thức kiệt tác thiên nhiên quanh mình. Hai bên là hòn đảo xanh rì, cây cối rậm



rap. Trước mặt là bãi cát trắng tinh khôi và sau lưng chúng tôi là những hàng cây cao cùng tiếng chim ríu rít. Mọi thứ được kết nối với nhau bằng một đại dương xanh thẳm trải dài qua bờ biển chào đón ánh mặt trời.

Người phục vụ dọn lên bữa sáng gồm các loại trái cây tươi nhiệt đới trong lúc chúng tôi ngắm mặt trời mọc trên biển đang từ từ soi sáng cảnh đẹp chung quanh. Ngoài chúng tôi và người phục vụ ra, không còn ai ở đó cả. Mọi vật đều im lặng, trừ những âm thanh của thiên nhiên. Không có lảng giềng, không xe hơi, không người đi lại, không âm nhạc ồn ào, không tiếng reo điện thoại. Tuyệt nhất là không có công việc phải làm. Không hội họp. Không hạn định. Không lo lắng về ngân quỹ. Mọi công việc đã hoàn tất. Bây giờ chúng tôi đã hoàn toàn tự do. Tất cả những gì đọng lại là tôi, Kim và vẻ đẹp mê hồn của thiên nhiên, một tác phẩm tuyệt diệu của tạo hóa.

Khi mặt trời lên khỏi mặt nước, bỗng có một điều gì đó thoáng qua tâm trí tôi. Sâu thẳm trong tôi có cái gì đó đang thay đổi. Khi trời ấm dần, tôi bỗng cảm thấy một niềm biết ơn vô hạn trào dâng. Bối cảnh của tôi đã hoàn toàn thay đổi một cách không nhận thức được – tôi đã bước qua tấm gương và có thể nhìn thấy rõ ràng một cuộc sống mới. Tôi bật khóc vì cảm nhận được điều kì diệu của sự hoàn hảo và phong phú mà tất cả chúng ta đều có thể có được.

Một cách chậm rãi, tôi nhận ra rằng chính nỗi lo sợ mình không đủ giàu hay không đủ tiền đã nhiều lần ngăn cản tôi đến với sự phong phú mà cuộc sống đem lại. Tôi nhận ra sự



tranh đấu để bản thân mình trở nên giàu có là cuộc đấu tranh chủ yếu của bản thân để chống lại nỗi sợ sống trong cảnh nghèo khó. Tôi cũng nhận ra tại sao người bố giàu luôn nói: “Chính nỗi sợ hãi sẽ biến con thành tù nhân của chính mình. Chính nỗi sợ hãi sẽ giam con trong nhà ngục của chính mình, một nhà ngục không bao giờ có chỗ cho sự thịnh vượng của Chúa”. Tâm trí tôi quay trở lại thời tuổi trẻ và tôi nghe tiếng ông nói: “Chúng ta thường nghĩ rằng chúng ta đơn độc và phải tự xoay sở để sống sót. Chúng ta thường nghĩ rằng để tồn tại, chúng ta cần phải tự giải quyết công việc của chính mình. Đó là cách suy nghĩ của một tù nhân. Nhiều người bị giam hãm về mặt tài chính bởi sự sợ hãi của chính bản thân mình. Đó là lý do tại sao họ bám víu vào sự an toàn, trở nên tham lam và đánh nhau vì vài đồng bạc thay vì đi tìm sự tự do tài chính.

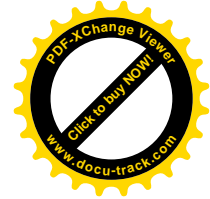
Khi người ta hỏi tôi tại sao tôi vẫn làm việc khi không cần tiền nữa, tôi cho họ biết câu trả lời của người bố giàu. Tôi nói: “Tôi vẫn làm việc vì vẫn còn nhiều việc cần làm”. Vào lúc này, tất cả những gì chúng tôi làm là áp dụng những gì mình đã học để làm nhiều việc cần làm hơn nữa. Càng cố gắng làm những việc cần làm, chúng tôi càng giàu có và hạnh phúc hơn.

May mắn là bạn không cần phải thôi việc để làm những việc cần làm. Bạn không phải về hưu để làm những điều đó. Chỉ cần nhìn xung quanh mình và tìm xem cần phải làm gì. Tất cả những việc bạn phải làm là làm những gì cần làm với khả năng thiên phú của mình. Nếu làm được điều đó, bạn sẽ đạt đến mức thịnh vượng, sự thịnh vượng luôn sẵn sàng với tất cả chúng ta chứ không chỉ một vài người nào đó.



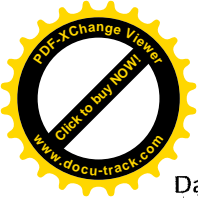
Ngày cuối cùng trên đảo Fiji, tôi ngồi trên bờ biển và siết chặt tay Kim, bày tỏ với cô tình yêu, sự tôn trọng và lòng biết ơn cô đã sát cánh cùng tôi trong suốt cuộc hành trình. Tôi không thể thành công nếu không có cô ấy. Trước khi chúng tôi lấy tấm bạt đi biển lên và quay về dùng bữa tối, tôi bỗng nhớ lại lời người bố giàu: “Nhiều con người nhỏ bé suốt đời luôn cố gắng tấn công những kẻ khổng lồ. Họ chỉ trích, nói xấu, tung tin đồn nhảm, lừa dối về những con người này. Họ chỉ tìm kiếm những sai lầm chứ không xem xét những điều tốt. Đó là lý do vì sao họ luôn nhỏ bé. Có thể David chẳng có gì ngoài một giàn ná thô sơ và có thể anh ta nhỏ con hơn Goliath rất nhiều, nhưng David không phải là một con người nhỏ bé”. Điểm chính của cuốn sách này là trong bản thân mỗi chúng ta đều có một David nhỏ bé, và một người khổng lồ Goliath. David sẽ mãi mãi nhỏ bé nếu cứ theo cách suy nghĩ của những người nhỏ bé: “Hắn ta to lớn hơn tôi. Làm sao tôi hạ nổi một gã khổng lồ bằng một giàn ná thô sơ được?” Thay vì vậy, David đã trở nên to lớn hơn nhờ suy nghĩ như một người khổng lồ. Nhờ đó mà anh ta đánh bại Goliath và tự mình trở nên khổng lồ như thế. Và bạn cũng có thể làm như vậy.

Tóm lại, sức bật có mặt khắp mọi nơi. Sức bật là sức mạnh. Sức bật có trong mỗi người chúng ta, khắp xung quanh ta, và được chúng ta phát minh ra. Với mỗi phát minh như xe cộ, máy bay, điện thoại, truyền hình và mạng Internet, một dạng sức bật mới được phát hiện ra. Với mỗi dạng sức bật mới, những triệu phú và tỷ phú mới xuất hiện vì họ đã sử dụng sức bật chứ không phá hủy hay lạm dụng chúng. Vì vậy, hãy luôn nhớ rằng sức mạnh của sức bật có thể được sử



dụng, lạm dụng hoặc bị sợ hãi. Bạn sử dụng sức bật như thế nào là tùy bạn và chỉ riêng bạn mà thôi.

Cám ơn bạn đã đọc cuốn sách này. Hãy nhớ luôn mở rộng bối cảnh và nhận thức của mình. Tương lai tươi sáng sẽ mang sự tự do đến cho bạn và cho tất cả những con người can đảm.



Mục lục

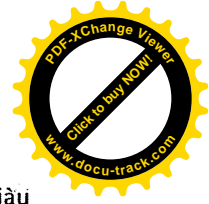
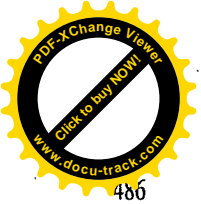
GIỚI THIỆU: TẠI SAO CHÀNG DAVID GẶP NGƯỜI KHỔNG LỒ?	5
---	---

PHẦN I: SỨC BẬT TRÍ ÓC

CHƯƠNG 1: LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ VÀ ĐƯỢC NGHỈ HƯU SỚM?	17
CHƯƠNG 2: TẠI SAO NÊN NGHỈ HƯU CÀNG SỚM CÀNG TỐT?	30
CHƯƠNG 3: TÔI ĐÃ NGHỈ HƯU SỚM NHƯ THẾ NÀO?	43
CHƯƠNG 4: BẠN CÓ THỂ NGHỈ HƯU SỚM NHƯ THẾ NÀO?	62
CHƯƠNG 5: SỨC BẬT TRÍ NÃO CỦA BẠN	79
CHƯƠNG 6: BẠN NGHĨ ĐIỀU GÌ LÀ MẠO HIỂM?	101
CHƯƠNG 7: LÀM THẾ NÀO ĐỂ LÀM VIỆC ÍT MÀ KIẾM TIỀN NHIỀU?	115
CHƯƠNG 8: CÁCH NHANH NHẤT ĐỂ LÀM GIÀU - TÓM TẮT PHẦN SỨC BẬT TRÍ NÃO	131

PHẦN II: SỨC BẬT KẾ HOẠCH

CHƯƠNG 9: KẾ HOẠCH CỦA BẠN CÓ NHANH CHÓNG KHÔNG? TÔI CẦN TỐC ĐỘ	143
CHƯƠNG 10: SỨC BẬT CỦA VIỆC NHÌN THẤY MỘT TƯƠNG LAI GIÀU CÓ	169
CHƯƠNG 11: SỨC BẬT CỦA SỰ TOÀN VỆN	197
CHƯƠNG 12: SỨC BẬT CỦA NHỮNG CÂU CHUYỆN CỔ TÍCH	212
CHƯƠNG 13: SỨC BẬT CỦA SỰ RỘNG LƯỢNG	238

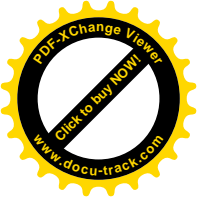


PHẦN III: SỨC BẬT HÀNH ĐỘNG “HÃY LÀM ĐI!”

CHƯƠNG 14: SỨC BẬT CỦA THÓI QUEN	275
CHƯƠNG 15: SỨC BẬT CỦA TIỀN BẠC	299
CHƯƠNG 16: SỨC BẬT CỦA BẤT ĐỘNG SẢN	318
CHƯƠNG 17: SỨC BẬT CỦA CHỨNG KHOÁN	346
CHƯƠNG 18: SỨC BẬT CỦA KIM TỬ ĐỒ NHÓM C	402
CHƯƠNG 19: MỘT SỐ BÍ QUYẾT	421
CHƯƠNG 20: BÀI KIỂM TRA CUỐI CÙNG	462

PHẦN IV: SỨC BẬT TỪ BƯỚC ĐẦU TIÊN

CHƯƠNG 21: LÀM THẾ NÀO ĐỂ TIẾP TỤC	469
THAY LỜI KẾT	479



1. The first step in the process of creating a PDF document is to create a document object model (DOM) tree. This tree represents the structure of the document, including the text, images, and other content.

2. The second step is to create a PDF document structure table (PST). This table contains information about the objects in the document, such as their location and the order in which they should be rendered.

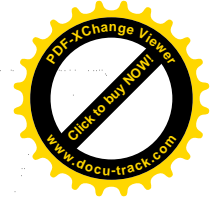
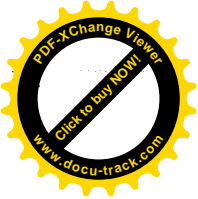
3. The third step is to create a PDF document catalog (PDC). This catalog contains information about the document, such as the title, author, and subject.

4. The fourth step is to create a PDF document trailer (PDT). This trailer contains information about the document, such as the location of the document's root object.

5. The fifth step is to create a PDF document header (PDH). This header contains information about the document, such as the document's name and the version of the PDF specification.

6. The sixth step is to create a PDF document footer (PDF). This footer contains information about the document, such as the document's creation date and the version of the PDF specification.

7. The seventh step is to create a PDF document body (PDB). This body contains the main content of the document, such as the text, images, and other objects. The PDB is created by combining the objects from the DOM tree and the PST into a single stream of data.



DẠY CON LÀM GIÀU - Tập 5

THIÊN KIM *Biên dịch*

Chịu trách nhiệm xuất bản : NGUYỄN THẾ TRUẬT

Biên tập : HẢI VÂN

Bìa : BÙI NAM

Sửa bản in : KHÁNH VI

Kỹ thuật vi tính : THU HÀ

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh

ĐT: 39316289 - 39316211 - 38465595 - 38465596 - 39350973

Fax: 84.8.38437450 - E-mail: nxbtre@hcm.vnn.vn

Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI

Phòng 602, Số 209 Giảng Võ, Phường Cát Linh, Quận Đống Đa - Hà Nội

ĐT: (04) 37734544 - Fax: (04) 35123395

E-mail: chinhanh@nxbtre.com.vn

Khổ 14x20cm. Số: 57-2009/CXB/10-254/Tre. Quyết định xuất bản số: 733A/QĐ - Tre, ngày 27 tháng 7 năm 2009. In 3.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng. Địa chỉ: 100 Lê Đại Hành, P.7, Q.11, TP HCM. ĐT: 38555812. In xong và nộp lưu chiểu tháng 8 năm 2009.