

# DẠY CON LÀM GIÀU

## TẬP 2

## **Chương 1**

### **Tại sao anh không kiểm lấy một công việc?**

Vào năm 1885, Kim - vợ tôi và tôi không còn nhà để ở. Chúng tôi đều bị thất nghiệp và chẳng còn một đồng xu nào trong tài khoản tiết kiệm của mình. Thẻ tín dụng đã bị xài hết mức. Chúng tôi phải ngủ qua đêm trong một chiếc xe Toyota sơn nâu cũ kỹ. Khi đến ngày cuối của một tuần nọ, chúng tôi bắt đầu thám thía thực tế phũ phàng trước mắt mình, luôn bị dẫn dắt bởi những câu hỏi chúng tôi là ai, đang làm gì và cuộc đời của chúng tôi sẽ trôi về đâu.

Tình trạng vô gia cư của chúng tôi kéo dài thêm hai tuần. Cuối cùng một người bạn thông cảm với tình hình tài chính thê thảm của chúng tôi đã cho chúng tôi về ở trong một căn phòng ở tầng hầm dưới nhà cô. Chúng tôi đã cư trú ở đó trong suốt chín tháng trời rông rã.

Chúng tôi giữ kín chuyện của mình với mọi người. Vợ tôi và tôi cố giữ bề ngoài trong thật bình thường. Cho đến khi bạn bè và gia đình biết cảnh ngộ khốn khổ của chúng tôi, câu hỏi đầu tiên của họ luôn là: “Tại sao anh không kiểm lấy một công việc?”. Lúc đầu chúng tôi còn cố giải thích, nhưng riết rồi chúng tôi thấy không đủ khả năng lý giải nguyên nhân của mình với mọi người. Đối với một người coi trọng công ăn việc làm, thật khó lòng giải thích cho người ấy hiểu lý do tại sao mình không muốn kiếm việc làm.

Dĩ nhiên, chúng tôi cũng phải làm thêm một vài công việc tạp nham đây đó, nhưng những đồng tiền con con đó chỉ cốt để làm lo nòng bao tử của mình. Tôi phải thừa nhận rằng trong những tháng năm đầy hoài nghi đó, ý tưởng về một việc làm ổn định, an toàn với một đồng lương khăm khá thật hết sức cám dỗ với chúng tôi. Nhưng bởi vì sự đảm bảo việc làm không phải là những gì chúng tôi tìm kiếm, nên chúng tôi phải vật lộn hàng ngày trên bờ vực tiền bạc gian nan đó.

Năm đó, năm 1985 là năm khốn khó nhất trong cuộc đời của chúng tôi, và dài dằng dặc như cả thế kỷ. Người nào nói tiền bạc không quan trọng chắc chắn người ấy chưa bao giờ nếm mùi không có tiền bạc trong một khoảng thời gian dài. Kim và tôi cứ tiếp tục cãi vã và tranh luận. Sợ hãi, lo âu về một tương lai mù mịt và cái đói gặm nhấm càng làm tăng thêm kịch tính cảm xúc của con người, khiến chúng ta thương yêu xuyên gây gổ với người thương yêu chúng ta nhiều nhất. Thế nhưng, tình yêu mãnh liệt đã kết nối hai chúng tôi lại với nhau, làm cho chúng tôi càng gắn chặt nhau hơn để đương đầu trước nghịch cảnh. Chúng tôi thừa biết chúng tôi đang đi theo hướng nào, nhưng chỉ có điều chúng tôi không

biết mình có thể đi đến đích được hay không.

Chúng tôi biết rõ mình lúc nào cũng có thể xin được một việc làm đảm bảo với mức lương hậu hĩ. Cả hai đứa chúng tôi đều tốt nghiệp đại học, có chuyên môn vững và thái độ làm việc rất nghiêm túc. Nhưng chúng tôi không nhắm tới sự bảo đảm việc làm đó. Điều mà chúng tôi nhắm tới chính là sự tự do về tài chính cho bản thân mình.

Vào khoảng năm 1989, chúng tôi trở thành triệu phú. Mặc dù chúng tôi giàu có trong con mắt của nhiều người, nhưng bản thân chúng tôi vẫn chưa thỏa mãn vì chưa đạt được giấc mơ của mình. Chúng tôi vẫn chưa đạt được sự tự do thực sự về tài chính. Mãi đến năm 1994, giấc mơ ấy mới tròn hiện thực. Từ đó trở đi đến cuối cuộc đời, chúng tôi mới không phải làm công cho ai nữa. Ngoại trừ một thảm họa tài chính bất ngờ ập xuống, cho đến nay chúng tôi hoàn toàn được giải phóng về mặt tiền bạc. Lúc ấy, Kim tròn 37 tuổi và tôi được 47 tuổi.

## **KHÔNG PHẢI CÓ TIỀN MỚI LÀM RA TIỀN**

Sở dĩ tôi bắt đầu quyển sách này về tình trạng không nhà cửa và nghèo túng của mình bởi vì tôi thường nghe mọi người nói, “Phải có tiền mới làm ra tiền.”

Tôi không đồng ý với quan điểm đó. Từ tình trạng vô gia cư vào 1985 cho tới lúc trở nên giàu có vào năm 1989 và sau đó đạt được sự tự do về tài chính vào năm 1995, quá trình ấy không hề bắt đầu với tiền bạc. Khi chúng tôi khởi sự, chúng tôi làm gì có tiền mà còn bị mắc nợ.

Cũng không cần phải có một nền học vấn chính quy để đạt mới làm ra tiền. Tôi tốt nghiệp đại học, nhưng tôi dám nói thẳng ra rằng sự tự do về tiền bạc mà tôi đạt được chẳng ăn mờ rề má đến những gì tôi học được ở đại học.

Nhiều người thành công trong đời thường bỏ ngang đại học. Những nhân vật như Thomas Edison - người sáng lập tập đoàn General Electric; Henry Ford - người chủ tập đoàn hãng xe Ford; Bill Gate – cha đẻ tập đoàn Microsoft; Micheal Dell - người sáng lập tập đoàn máy vi tính Dell Computers; Ralph Lauren - người sáng lập hãng may mặc Polo. Bằng cấp đại học chỉ quạ trọng đối với những chuyên ngành cổ điển chứ không ích lợi gì đối với việc những nhân vật đó làm cách nào trở thành tỷ phú. Những con người đó đã tự tạo ra ngành kinh doanh thành công riêng cho mình, và chính là điều mà Kim và Tôi hằng khao khát đạt đến.

## **VẬY THÌ CÁI GÌ MỚI LÀM RA TIỀN?**

Nhiều người thường hỏi tôi, “Nếu không cần phải có tiền để làm ra tiền, và trường học không dạy anh cách đạt được sự tự do về tài chính, thế thì những điều gì mới làm ra tiền?”

Câu trả lời của tôi là: Cần phải có một giấc mơ khát khao, một ý chí quyết định rút khoát, một khả năng học hỏi nhanh nhạy, biết sử dụng những thiên phú có sẵn trong mình, và biết phần nào trong kim tứ đồ tạo ra thu nhập cho mình.

### **KIM TỨ ĐỒ LÀ GÌ?**

L - nhóm người làm công lãnh lương

T – nhóm người làm tư

C – nhóm chủ doanh nghiệp, công ty

Đ – nhóm nhà đầu tư

### **VỊ TRÍ NÀO TRONG KIM TỨ ĐỒ ĐEM LẠI THU NHẬP CHO BẠN?**

Kim tứ đồ thể hiện 4 cách khác nhau tạo ra tiền bạc cho mọi người. Chẳng hạn, một người làm công kiếm tiền nhờ làm thuê cho một người nào đó hay một công ty. Những người làm tư kiếm tiền bằng cách tự làm việc cho chính mình. Một doanh nhân kiếm tiền từ công việc kinh doanh của mình, và các nhà đầu tư kiếm tiền từ nhiều hình thức đầu tư đa dạng mà nói khác đi chính là từ việc sử dụng tiền để tạo ra thêm nhiều tiền hơn.

Những phương cách kiếm tiền khác nhau đó đòi hỏi những kiểu suy nghĩ, lối sống, kỹ năng chuyên nghiệp, đường lối hấp thu giáo dục, và những cá tính tương thích. Những hạng người khác nhau sẽ bị lôi kéo vào những khu khác nhau trong tứ đồ.

Trong khi tiền bạc là đối tượng chung, những cách kiếm tiền thì lại thiên hình vạn trạng. Giả như bạn bắt đầu lưu tâm đến sự phân chia trên tứ đồ, có lẽ bạn sẽ tự hỏi mình câu này, “Tôi kiếm được tiền chủ yếu từ phần nào trong Kim Tứ Đồ ấy?”

Mỗi phần của tứ đồ đều khác nhau. Để kiếm được tiền từ những phần khác nhau cần phải có những kỹ năng và cá tính khác nhau, cho dù một người có thể ở cùng lúc những phần khác nhau đó.

### **BẠN CÓ THỂ KIẾM TIỀN TỪ BỐN NHÓM TRÊN TỨ ĐỒ**

Hầu hết chúng ta đều có khả năng kiếm tiền từ cả bốn nhóm trên tứ đồ. Nhóm người nào mà bạn hay tôi thuộc về đó và chủ yếu kiếm thu nhập từ đó không phải được quyết định bởi những gì chúng ta được học ở trường, mà chính là những gì thuộc về bản thân của chúng ta – đó là những quan điểm về giá trị, những ưu điểm, khuyết điểm và sở thích cá nhân. Chính những sự khác nhau gốc rễ đó đã thu hút hay làm chúng ta đối ngược với những nhóm đó trong tứ đồ.

Tuy nhiên, cho dù chúng ta có làm một ngành nghề chuyên môn nào

đi nữa, chúng ta vẫn có thể tồn tại và làm việc trong cả bốn nhóm. Chẳng hạn, một bác sỹ có thể chọn lựa cách kiếm tiền như một người làm công - thuộc nhóm L, bằng cách gia nhập vào đội ngũ bác sỹ trong một bệnh viện lớn, hoặc làm việc cho chính phủ trong những dự án chăm sóc y tế công đồng hay trở thành bác sỹ quân y, hoặc làm việc cho một công ty bảo hiểm sức khỏe và nhân thọ.

Vị bác sỹ ấy cũng có thể chọn lựa cách kiếm tiền như một người làm tư - thuộc nhóm T, mở một phòng mạch tư, thuê mướn một vài y tá và lôi kéo một số bệnh nhân cho riêng mình.

Hoặc vị ấy có thể quyết định trở thành một doanh nhân thuộc nhóm C, làm chủ một bệnh viện tư và thuê mướn các bác sỹ khác làm việc trong bệnh viện đó của mình. Vị bác sỹ có thể xem xét khả năng mướn một vị quản lý điều hành công ty bệnh viện của mình, và như vậy trong trường hợp đó vị bác sỹ làm chủ một công việc kinh doanh nhưng không cần phải làm việc trong đó. Vị bác sỹ cũng có thể quyết định làm chủ một ngành nghề kinh doanh nào đó chẳng liên quan gì đến ngành y, nhưng vẫn thực hành nghề y của mình ở một nơi nào đó. Trong trường hợp ấy, vị bác sỹ có thể tạo ra thu nhập vừa như người thuộc nhóm L, vừa như người thuộc nhóm C.

Còn đối với nhóm Đ, vị bác sỹ có thể kiếm tiền bằng cách trở thành cổ đông hùn vốn vào một chuyện kinh doanh của người khác, hay bằng những công cụ đầu tư như thị trường chứng khoán, thị trường trái phiếu, thị trường bất động sản.

Những từ quan trọng nhất chính là những từ “Kiếm tiền từ”. Không phải ngành nghề chúng ta đang làm là quan trọng, mà chính cách chúng ta kiếm tiền mới quan trọng hơn hết.

## **NHỮNG PHƯƠNG CÁCH KHÁC NHAU TẠO RA THU NHẬP**

Chính những sự khác nhau gốc rễ về quan điểm giá trị, ưu điểm, khuyết điểm và sở thích mới ảnh hưởng chúng ta chọn lựa phương cách tạo ra thu nhập từ nhóm nào. Nhiều người chỉ thích làm công trong khi khối người khác lại rất ghét chuyện ấy. Nhiều người say mê việc làm chủ một công ty nhưng lại không muốn điều hành nó, nhưng cũng biết bao nhiêu người vừa thích làm chủ công ty nhưng lại không muốn điều hành nó, nhưng cũng biết bao nhiêu người vừa thích làm chủ công ty lại vừa thích tự quản lý điều hành công ty của mình. Nhiều người rất ưa thích việc đầu tư, trong khi trong con mắt của nhiều người khác chỉ thấy nguy cơ bị mất tiền. Hầu hết chúng ta đều ít nhiều có hết những tính cách đó. Để có thể thành công trong bốn nhóm thường đòi hỏi phải có sự định hướng thích nghi những giá trị gốc rễ tương ứng trong con người ta.

## **BẠN CÓ THỂ GIÀU HOẶC NGHÈO Ở CẢ BỐN NHÓM.**

Một điều không kém quan trọng cần lưu ý là chúng ta có thể giàu hay nghèo ở cả bốn nhóm. Trong mỗi nhóm, có nhiều người có thể kiếm

được hàng triệu đô nhưng cũng có vô số người bị khánh kiệt. Thuộc về nhóm này hay nhóm khác không nhất thiết đảm bảo sẽ thành công về tài chính.

## **KHÔNG PHẢI BỐN NHÓM ĐỀU NHƯ NHAU**

Hiểu được những đặc thù của bốn nhóm trong tứ đồ, bạn sẽ nhận định được nhóm nào thích hợp nhất với bạn.

Chẳng hạn, một trong nhiều lý do khiến tôi chủ yếu hành động như nhóm người C hay D là do những lợi thế về thuế. Đối với những người làm việc ở phần bên trái tứ đồ, có rất ít khả năng giảm thuế hợp pháp, không như đối với phần bên phải của tứ đồ. Khi làm việc tạo ra thu nhập thuộc nhóm người C hay D, tôi có thể kiếm tiền nhanh hơn và bắt đồng tiền đó làm việc cho tôi lâu hơn mà không phải trả thuế quá mức.

## **NHỮNG CÁCH KẼM TIỀN KHÁC NHAU**

Tứ đồ phân biệt rõ những cách khác nhau mà con người sử dụng để tạo ra tiền cho mình. Có những cách tạo ra tiền đầy ý thức trách nhiệm hơn là phải làm lụng vì nó.

## **HAI NGƯỜI BỐ KHÁC NHAU VÀ NHỮNG QUAN ĐIỂM KHÁC NHAU VỀ TIỀN BẠC.**

Người bố có học thức cao của tôi có niềm tin sâu sắc cho rằng sự đam mê tiền bạc là tội lỗi. Việc kiếm lợi quá mức chỉ biểu hiện sự tham lam. Người đã rất ngưỡng ngịu khi báo trí đăng tải mức lương của người, chỉ bởi vì người cảm thấy đã được trả lương quá mức trong khi những giáo viên khác làm việc cho người đang lãnh một đồng lương ít ỏi. Bố tôi là một con người trung hậu, thực thà và cần mẫn, lúc nào cũng bảo vệ hết mình cho quan điểm của mình là tiền bạc không phải là vấn đề quan trọng đối với cuộc đời mình.

Người bố có học thức cao nhưng nghèo của tôi luôn nói:

“Ta không quan tâm đến tiền bạc.”

“Ta sẽ không bao giờ giàu.”

“Ta không đủ sức mua vật ấy.”

“Đầu tư là rủi ro.”

“Tiền bạc phải là mọi thứ.”

## **TIỀN BẠC HỖ TRỢ CHO CUỘC SỐNG.**

Người bố giàu của tôi lại có quan điểm khác hẳn. Người cho rằng thật là khờ dại khi phải bỏ cả cuộc đời làm việc vì tiền và phải giả vờ coi tiền là không quan trọng. Người bố giàu tin rằng cuộc sống quan trọng hơn tiền rất nhiều, nhưng tiền lại quan trọng trong việc hỗ trợ cuộc sống. Người thường nói, “Con chỉ có bấy nhiêu giờ trong một ngày, vậy mà con lại làm việc thật là cực nhọc. Vậy lý gì phải làm việc cực nhọc vì tiền? Hãy học cách điều khiển tiền bạc và nhân sự làm việc lại cho con, và khi ấy con có thể rảnh rỗi làm những chuyện quan trọng của đời con.”

Đối với người bố giàu, những gì quan trọng sẽ là:

1. Có nhiều thời gian để nuôi con mình
2. Có tiền làm việc từ thiện và tài trợ những công trình cần thiết
3. Tạo ra công ăn việc làm và sự ổn định về tài chính cho cộng đồng
4. Có thời gian và tiền bạc chăm sóc sức khỏe cho chính bản thân mình
5. Có thể du lịch vòng quanh thế giới cùng với người thân

“Những chuyện đó phải cần tiền”, người bố giàu bảo.

“Đó chính là lý do tại sao tiền bạc trở nên quan trọng đối với ta. Tiền bạc quan trọng nhưng ta không muốn bỏ cả đời mình làm việc cho nó.”

## **CHỌN LỰA VỊ TRÍ**

Một nguyên nhân tại sao hai vợ chồng tôi luôn tập trung vào những nhóm C và Đ, giữa lúc chúng tôi không có nhà để ở, là bởi vì tôi đã được tiếp thu kinh nghiệm và dạy dỗ rất nhiều về những nhóm người ấy. Chính nhờ sự hướng dẫn của người bố giàu đã giúp cho tôi hiểu rõ các ưu thế về tài chính và chuyên nghiệp khác nhau giữa mỗi nhóm. Đối với tôi, những nhóm nằm bên phải tứ đồ, tức là nhóm C và Đ, mới đem lại những cơ hội tốt nhất cho sự thành đạt về tài chính và sự tự do về tiền bạc.

Ở ngưỡng cửa 37 tuổi đời, tôi đã từng trải qua biết bao thành công và thất bại ở cả bốn nhóm, mà nhờ đó đã giúp tôi thấy rõ được phnà nào về những tính cách cá nhân của bản thân mình, những sở thích, cái hay và cái dở. Và tôi đã biết được nhóm nào tôi sẽ thành công khi hành động trong đó.

## **CÁC BẠC CHA MẸ LÀ THẦY GIÁO**

Ngay từ khi tôi còn nhỏ, người bố giàu đã thường xuyên đề cập đến Kim Tứ Đồ. Người đã giải thích với tôi về sự khác nhau giữa một người thành đạt ở phía bên trái và bên phải của tứ đồ. Thế nhưng lúc đó vì quá nhỏ, tôi chưa lĩnh hội hết những gì người nói. Tôi không hiểu được sự khác nhau trong cách suy nghĩ, lập luận giữa một người làm công và một người làm chủ. Đơn giản, tôi chỉ lo làm sao có thể tồn tại được trong trường và lớp.

Thế nhưng, tôi đã nghe những gì Người nói và những điều đó chẳng bao lâu trở nên có ý nghĩa đối với tôi. Có hai người bố năng động và thành công ở quanh tôi đã giúp cho tôi có thể đối chiếu và hiểu được những lời nói của mỗi người. Chính những gì hai người bố đang làm và hành động đã minh họa rõ nét nhất sự khác nhau giữa phía L – T và C – Đ của tứ đồ. Lúc đầu, những sự khác nhau đó mờ nhạt nhưng dần dần chúng trở nên rõ nét đến rành rành.

Chẳng hạn, một kinh nghiệm đau khổ nhất đối với tôi khi còn nhỏ là khoảng thời gian mà người bố này đã chơi với tôi so với người bố kia. Khi cả hai người bố mỗi lúc một thành công và nổi tiếng, tôi nhận thấy rõ nét một trong hai người càng có ít thời gian bên cạnh vợ và bốn đứa con nhỏ của mình. Người bố ruột của tôi lúc nào cũng ở ngoài đường,

bận rộn với các buổi họp liên miên, hoặc vội vã chạy ra phi trường bắt kịp chuyến bay đến những buổi họp khác. Người càng thành công chừng nào thì lại càng ít ăn cơm tối với gia đình chừng ấy. Vào những ngày nghỉ cuối tuần ở nhà, Người lại vội đầu vào hàng đông giấy tờ công việc trong văn phòng làm việc nhỏ bé của Người.

Trong khi đó người bố giàu càng có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn khi người thành công hơn. Nột trong những lý do khiến tôi đã được học thật nhiều về tiền bạc, tài chính, chuyện kinh doanh và ự đời chỉ vì người bố giàu mỗi lúc mỗi có nhiều thời gian hơn nói chuyện với con của Người và với tôi.

Một kinh nghiệm khác là cả hai người bố khi càng thành công càng kiếm ra được nhiều tiền, thế nhưng người bố ruột học thức cao của tôi lại càng nún sâu vào nợ. Và vì thế, người càng làm việc cật lực hơn để rồi nhận ra mình càng bị đánh thuế thu nhập nhiều hơn. Chủ ngân hàng và kế toán của Người khuyên người đi mua một căn nhà to hơn để giảm thuế. Và thế là người nghe theo, mua một căn nhà to hơn, nhưng cũng vì thế người càng phải ra sức làm việc để có đủ tiền trả căn nhà mới, và những điều đó càng làm cho người mỗi lúc một xa với tổ ấm của mình.

Người bố giàu lại khác hẳn. Người làm ra thật nhiều tiền, nhưng lại trả ít thuế hơn. Người cũng có chủ ngân hàng và kế toán riêng của mình, nhưng người không nghe theo lời tư vấn như người bố ruột học thức của tôi.

## **NGUYỄN NHÂN CHÍNH**

Thế nhưng, động cơ chính thúc đẩy tôi vượt rào từ phía bên trái sang phía bên phải của tứ đồ lại là những gì đã ụp đổ xuống cuộc đời người bố nghèo có học thức cao của tôi, giữa lúc người đang đứng trên đỉnh cao sự nghiệp.

Vào đầu những năm 70, tôi đã tốt nghiệp xong đại học và gia nhập một khóa đào tạo phi công lái máy bay ở Pensacola thuộc tiểu bang Florida để chuẩn bị tham chiến ở Việt Nam. Người bố học thức của tôi lúc ấy đang nhiệm chức tổng Thanh tra ngành giáo dục của tiểu bang Hawaii và là một thành viên trong Ban Tư Vấn cho Thống Đốc tiểu bang. Sau cuộc bầu cử Thống đốc tiểu bang, vị thống đốc được tái nhiệm - tức giận vì bố tôi đã tham gai vận động tranh cử cho đối thủ của mình – đã âm thầm chỉ thị không cho phép bố tôi được làm lại trong chính phủ của tiểu bang Hawaii. Và người đã không bao giờ kiếm được việc làm như cũ. Ở tuổi 54, bố tôi phải chạy đi xin việc làm, còn tôi thì trên đường tòng quân đến Viet Nam.

Ở lứa tuổi ngũ tuần ấy, bố tôi đành đi kiếm một việc làm mới. Người làm hết từ chỗ này đến chỗ khác với chức danh nghe thật kêu nhưng lương thấp. Đại loại như chức quản lý điều hành một cơ quan phi lợi nhuận XYZ, hoặc giám đốc một tổ chức ABC cũng phi lợi nhuận.

Bố tôi là một người đang ông cao ráo, thông minh và năng động, nhưng người không bao giờ còn được chào đón trong thế giới mà người



đã làm việc hơn nửa cuộc đời, thế giới của những công chức chính phủ. Người xoay ra làm ăn, bắt đầu với một vài chuyện kinh doanh nhỏ. Có một dạo người làm tư vấn, và còn mua một thương quyền kinh doanh nổi tiếng, nhưng tất cả đều thất bại. Khi người càng lớn tuổi, bầu nhiệt huyết trong người càng giảm, và sự dũng cảm dám bắt đầu lại từ đầu cũng suy yếu dần. Ý chí của người mỗi lúc một giảm bớt đi cứ sau mỗi một vụ kinh doanh thất bại. Người đã từng là người làm công thành đạt trong nhóm L, nay cố tồn tại trong nhóm T mà người không hề có kinh nghiệm và sự đam mê của chính mình. Người yêu thích ngành giáo dục công cộng vô cùng, nhưng chẳng có cách nào quay trở lại với thế giới ấy. Chính quyền tiểu bang đã ngầm chỉ đạo cấm mọi ngành giáo dục được phép tuyển dụng người, mà trên một khía cạnh nào đó ta có thể coi người đã bị liệt vào “Sổ bìa đen.”

Nếu không có bảo hiểm xã hội và y tế, có lẽ những năm tháng cuối đời Người đã bị nghèo túng khôn khổ. Người qua đời với một tâm trạng cực kỳ nản chí và phẫn nộ, nhưng lương tâm của người đã hoàn toàn an ổn và trong sạch.

Như vậy điều gì đã khiến tôi cảm tâm chịu đựng những năm tháng đen tối ấy vào năm 1985? Đó chính là ký ức khủng khiếp giày vò về một người bố có học thức phải ngồi ở nhà chờ từng tiếng điện thoại reo, và cô thành công trong thế giới kinh doanh mà thế giới đó người chẳng biết một chút gì.

Chính điều đó và chính ký ức êm đềm khi chứng kiến người bố giàu mỗi lúc một hạnh phúc và thành công khi người càng lớn tuổi đã đem lại cho tôi một khao khát đầy cảm hứng. Thay vì lụn bại ở tuổi 54, người bố giàu đã thành công ngoài sức tưởng tượng.

Trước đó nhiều năm người đã giàu rồi, nhưng đến lúc đó người lại càng giàu hơn gấp ngàn lần. Người thường xuyên xuất hiện trên mặt báo như một doanh nhân đã mua đứt vùng Waikiki và Maui. Những năm tháng miệt mài xây dựng kinh doanh và đầu tư có phương pháp đã gạt hái cho người những mùa bội thu, và làm cho người trở thành một trong những tỷ phú giàu nhất ở quần đảo Hawaii.

## **SỰ KHÁC NHAU NHỎ BÉ CÓ THỂ DẪN ĐẾN SỰ KHÁC NHAU TO LỚN**

Vì Người bố giàu đã giải thích cặn kẽ Kim tứ đồ cho tôi, nên tôi có thể thấy rất rõ những sự khác nhau nhỏ bé mỗi lúc một lớn theo thời gian làm việc của một con người. Nhờ có tứ đồ, tôi có thể tập trung vào việc chọn lựa nhóm người mà tôi muốn gia nhập, hơn là lựa chọn những gì mà tôi muốn làm. Trong những năm tháng thâm nhất của đời mình, chính sự hiểu biết sâu sắc và những kinh nghiệm rút ra từ cuộc đời của hai người bố có tác động mạnh mẽ, đã giúp cho tôi chịu đựng và vượt qua.

## NHỮNG CÂU CHUYỆN KHÔNG CHỈ DỪNG LẠI Ở KIM TỬ ĐỒ

Kim tử đồ chẳng qua chỉ là những nét gạch và một vài ký tự trong đó.

L

C

T

Đ

Nếu bạn quan sát bên dưới bề mặt của hình vẽ đơn giản ấy, bạn sẽ nhìn thấy được những thế giới hoàn toàn khác nhau cũng như những phương diện khác nhau nhìn về thế giới. Khi một người nhìn xã hội bằng cặp mắt của cả nhóm bên trái lẫn nhóm bên phải tứ đồ, tôi có thể thú thật là thế giới sẽ rất khác nhau tùy theo vị trí người ấy đang đứng và tồn tại trong xã hội. Và những sự khác nhau ấy chính là đề tài chủ yếu của quyển sách này.

Sau khi đọc quyển sách này, sẽ có bạn muốn thay đổi ngay cách kiếm tiền của mình, nhưng cũng có bạn hoàn toàn hạnh phúc tiếp tục thế đứng của mình trong xã hội. Bạn có thể chọn hành động cùng lúc trong nhiều nhóm, thậm chí ở cả bốn nhóm. Tất cả chúng ta đều rất khác nhau, và một nhóm này không chắc quan trọng hơn nhóm khác. Trên mỗi ngôi làng, thị tứ, thành phố hay mỗi quốc gia trên thế giới, vẫn rất cần có mọi người hoạt động ở bốn nhóm nhằm đảm bảo sự ổn định về tài chính trong cộng đồng.

Hơn thế nữa, khi chúng ta già đi và tích lũy nhiều kinh nghiệm khác nhau, sở thích của chúng ta sẽ thay đổi. Chẳng hạn, tôi nhận thấy có nhiều thanh niên thiếu nữ sau khi ra trường thường hài lòng khi kiếm được một việc làm. Thế nhưng sau nhiều năm, nhiều người trong số ấy sẽ không còn hứng thú leo từng bậc thang chức vị trong công sở, hoặc hết đam mê với lĩnh vực kinh doanh mà mình đang hoạt động. Những thay đổi về tuổi tác và kinh nghiệm thường khiến một người đi tìm những cái đích mới để phát triển, được thách thức, kiếm nhiều tiền hơn và nhiều hạnh phúc cá nhân hơn. Tôi hy vọng với quyển sách này sẽ có thể đem lại cho bạn một vài đột phá trong tư duy và ý tưởng để đạt được những mục đích đó.

Nói tóm lại, quyển sách này không viết về chuyện vô gia cư, mà là chuyện tìm kiếm một ngôi nhà trú ẩn, một ngôi nhà trong một nhóm hay cả bốn nhóm người của xã hội.

## Chương 2

### Những con người khác nhau tạo lên nhóm khác nhau

“Không thể dạy cho một con chó già những trò chơi mới được”, người bố có học thức cao của tôi hay nói câu ấy.

Tôi đã từng ngồi trò chuyện với Người nhiều lần, cố gắng giải thích cho Người hiểu Kim tứ đồ mà tôi hy vọng có thể nhờ đó giúp cho Người lóe lên những hướng đi mới trong vấn đề tiền bạc. Khi gần đến tuổi 60, Người mới nhận ra nhiều giấc mơ nhiều giấc mơ của mình sẽ không bao giờ thực hiện được.

*“Ta đã thử nhưng nó không thành công con ạ,”* Người nói thế.

Bố tôi muốn ám chỉ đến những nỗ lực của mình cố thành công trong nhóm T như một chuyên viên tư vấn làm tư, và trong nhóm C khi người đã đem hết toàn bộ số tiền dành dụm được để làm vốn kinh doanh một thương quyền hãng kem nổi tiếng, nhưng rồi đã bị thất bại hoàn toàn.

Vốn thông minh người hiểu được về mặt lý thuyết là cần phải có những kỹ nung khác nhau cho mỗi nhóm khác nhau. Người biết có thể học chúng rất mau nếu như người muốn. Thế nhưng vẫn có điều gì đó kiềm hãm Người lại.

Một bữa nọ sau khi ăn trưa xong, tôi trò chuyện với người bố giàu về bố ruột của tôi.

“Bố con và ta không giống nhau từ gốc rễ con ạ”, người bố giàu nói. “Trong khi chúng ta cùng là con người có cảm giác sợ hãi, lo âu, niềm tin, ưu điểm và khuyết điểm, cách chúng ta phản ứng và xử lý những điều đó lại khác nhau vô cùng.”

“Bố có thể cho con biết sự khác nhau không?” tôi hỏi.

“Không thể nói hết trong một bữa ăn trưa đâu”, người bố giàu nói. “Nhưng cách chúng ta phản ứng trước những sự khác nhau đó chính là nguyên nhân khiến chúng ta cứ bám lại với nhóm này hay nhóm khác. Khi bố con cố gắng đi từ nhóm L sang nhóm C, ông có thể hiểu được quá trình ấy về mặt lý trí, nhưng lại không thể thực hiện được về mặt cảm tính. Khi sự việc bắt đầu trục trặc và ông bị lỗ, ông không biết cách làm thế nào giải quyết vấn đề và thế là bố con lại quay về với nhóm người mà ông cảm thấy thoải mái nhất.”

“Trở lại nhóm L và thỉnh thoảng nhóm T”, tôi nói.

Người bố giàu gật đầu. “Khi nỗi sợ bị mất tiền và thất bại trở nên quá mức đến cào xé trong lòng, nỗi sợ mà cả ta và bố con đều có, bốn con liền chọn giải pháp bảo đảm trong khi ta chọn giải pháp tự do”.

“Và đó chính là sự khác nhau căn bản”, tôi vừa nói vừa vẫy tay cho bồi bàn tiễn.

“Mặc dù chúng ta đều là con người”, người bố giàu lặp lại, “Khi đụng

đến tiền bạc và những cảm xúc dính đến tiền bạc, tất cả chúng ta đều phản ứng khác nhau. Và chính cách chúng ta phản ứng trước những cảm xúc ấy thường quyết định cách chúng ta chọn lựa cách kiếm tiền.”

“Những con người khác nhau thuộc những nhóm khác nhau”, tôi nói.

“Đúng vậy”, người bố tiếp tục nói khi chúng tôi đứng dậy và bước ra cửa. “Nếu con muốn thành công trong bất kỳ nhóm nào, con cần phải biết nhiều thứ khác chứ không chỉ là những kỹ năng cần có. Con cũng cần phải biết những sự khác nhau gốc rễ đã khiến cho mọi người đóng chốt ở những nhóm khác nhau. Nắm được điều đó, cuộc đời sẽ trở nên dễ dàng hơn với con rất nhiều.”

Tôi bắt tay người bố giàu và nói lời từ biệt khi người tùy tùng lái chiếc xe của người lại gần.

“Ồ bố à, còn một điều cuối cùng”, tôi nói vội vã. “Bố con có thay đổi được không?”

“Dĩ nhiên là được”, người bố giàu nói. “Ai cũng có thể thay đổi được. Nhưng thay đổi nhóm người mình theo không giống như chuyện đổi việc hay đổi nghề đâu. Thay đổi nhóm người thường là một sự thay đổi cách mạng về con người của con, cách suy nghĩ và cách nhìn về xã hội, thế giới. Sự thay đổi đó có thể dễ dàng với số người này hơn với số người khác chỉ vì có nhiều người thích sự thay đổi, trong khi cũng có khối người khác rất bảo thủ. Đổi nhóm thường là một kinh nghiệm đổi đời. Sự thay đổi ấy thật mãnh liệt và triệt để y như sự thay đổi thoát lột của con nhộng thành con bướm. Không những bản thân con thay đổi mà bạn bè con cũng sẽ thay đổi. Trong khi con vẫn giao hảo tốt với những người bạn cũ, nhưng sự thay đổi của con sẽ ảnh hưởng đến sự giao hảo đó, giống như những con bướm thật khó lòng sinh hoạt giống như những con nhộng. Do đó, sự thay đổi ấy là một cuộc cách mạng thực sự, và không có nhiều người dám đương đầu và chấp nhận sự thay đổi ấy đâu”.

### **ĐÂU LÀ SỰ KHÁC NHAU?**

Làm sao tôi có thể nhận ra người nào thuộc nhóm L, T, C, Đ mà không biết nhiều về họ? Một trong nhiều cách là lắng nghe những gì họ nói.

Người bố giàu thường nói, “Nếu ta lắng nghe một người nào đó nói, ta đang bắt đầu dò hiểu và cảm nhận linh hồn của người ấy”.

### **CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM L**

Người thuộc nhóm L, tức là người làm công, thường hay nói, “Tôi đang tìm một công việc ổn định, bảo đảm có mức lương cao và nhiều phúc lợi”.

### **CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM T**

Người nhóm T, gồm những người làm tư hay nói:

“Mức giá của tôi là 35 đô một giờ”

“Mức hao hồng bình thường của tôi là 6% giá bán”

“Đường như tôi chẳng bao giờ kiếm được một người siêng năng và làm

giỏi”

“Tôi đã làm hơn 20 tiếng cho dự án này”

### **CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM C**

Người nhóm C tức là chủ công ty thường nói, “Tôi đang tìm một giám đốc điều hành mới cho công ty mình.”

### **CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM Đ**

Người nhóm Đ, gồm những nhà đầu tư, hay nói, “Mức lời của tôi tính trên tỷ lệ lợi nhuận ròng hay gộp”

### **CÔNG CỤ LỜI NÓI**

Một khi người bố giàu biết được người được phỏng vấn về mặt bản chất thuộc nhóm nào, tối thiểu lúc ấy Người cũng biết được người ấy muốn gì, có thể ra điều kiện gì với anh ta, và nói với anh ta bằng cách nào. Người luôn nói, “Ngôn ngữ là một công cụ đáng sợ”

Người thường xuyên nhắc nhở chúng tôi điều này. “Nếu con muốn trở thành một người lãnh đạo, con cần phải là một bậc thầy về ngôn ngữ”

Như vậy, một trong những kỹ năng cần thiết để trở thành một người nhóm C thành đạt phải là một người biết làm chủ lời nói, sử dụng lời nói đúng chỗ tùy theo từng đối tượng khác nhau. Người đã dạy chúng tôi trước hết tập lắng nghe cẩn thận những gì một người nói, và tiếp sau đó là biết cách những lời nói nào nên dùng, trong ngữ cảnh nào dùng chúng để tạo hiệu quả ấn tượng nhất đối với người nghe.

Người bố giàu giải thích, “Một lời nói có thể làm hứng khởi ý chí của một người, nhưng cũng có thể làm người khác sợ hãi né tránh”. Chẳng hạn như từ “rủi ro” có thể làm một nhà đầu tư rất phấn khởi trong khi có thể khiến cho một người làm công lãnh lương hoảng hốt và sợ đến co vùi.

Để trở thành những nhà lãnh đạo tài ba, người bố giàu đã nhấn mạnh trước hết chúng tôi phải là những người biết lắng nghe, bởi vì nếu không bạn sẽ chẳng thể nào cảm nhận được cảm xúc và linh hồn của người đối thoại. Và nếu bạn không cảm nhận và thấu hiểu được con người của họ, bạn sẽ không bao giờ biết được mình đang nói chuyện với hạng người nào.

### **NHỮNG SỰ KHÁC NHAU GỐC RỄ**

Nguyên nhân khiến cho người bố giàu nói, “Hãy lắng nghe lời họ nói và cảm nhận linh hồn họ”, là bởi vì tiềm ẩn phía bên dưới những lời nói ấy chính là những bản chất khác nhau từ gốc rễ của mỗi cá nhân.

### **THỜI GIAN VÀ TIỀN BẠC CỦA NGƯỜI KHÁC**

Phần lớn chúng ta đều nghe về những bí mật làm giàu trở thành tỷ phú như thế này:

1. Thời gian của người khác.
2. Tiền bạc của người khác

Hai điều này có thể thấy ngay ở phía bên phải của tứ đồ, trong khi đó những người làm việc ở phía bên trái tứ đồ lại là những người mà thời gian và tiền bạc của họ bị nhóm kia sử dụng.

Nguyên nhân chủ yếu đã khiến hia vợ chồng tôi bỏ thời gian để ra sức xây dựng một hệ thống kinh doanh kiểu nhóm C hơn là kiểu nhóm T, là bởi vì chúng tôi đã nhận ra ích lợi về lâu dài trong việc sử dụng “thời gian của người khác”. Một trong những yếu điểm của một người thuộc nhóm T là sự thành công của người ấy phải đổi lấy bằng cái giá làm việc cực nhọc. Nói cách khác, càng thành công chừng nào người ấy lại càng phải làm việc nhiều giờ hơn, cần mẫn hơn.

Khi thiết kế mô hình kinh doanh kiểu nhóm C, sự thành công chứng tỏ sự mở rộng và khuếch trương của hệ thống, dẫn đến việc sẽ thuê mướn nhiều nhân công. Nói cách khác, bạn sẽ làm việc ít hơn mà vẫn kiếm được nhiều hơn và có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn.

Phần còn lại của quyển sách này sẽ đi sâu vào những kỹ năng cũng như cách suy nghĩ cần có của một người thuộc phía bên phải tứ đồ. Kinh nghiệm bản thân của tôi cho thấy để có thể thành công trong nhóm bên phải, cần phải có một lối suy nghĩ và những thủ thuật kinh doanh khác nhau. Nếu bạn có đủ khả năng sẵn sàng thay đổi cách suy nghĩ của mình, tôi tin chắc bạn sẽ thấy con đường đi đến sự tự do và bảo đảm về tiền bạc khá dễ dàng. Dĩ nhiên sẽ có bạn thấy con đường đó chông gai và khó đi vô cùng, nhưng sở dĩ như vậy là vì bạn đã quá kẹt dính vào một nhóm, quá bảo thủ với lối suy nghĩ lâu nay của mình.

Ở một mức tối thiểu nào đó, bạn sẽ thấy được tại sao có một vài người làm việc ít, nhưng lại kiếm nhiều tiền, trả thuế ít và được bảo đảm về tài chính hơn những người khác. Đó chỉ là vấn đề hiểu biết nhóm nào cần phải nhắm tới và khi nào thực hiện cuộc hành chính đó cho chính bản thân mình.

### **KIM CHỈ NAM CỦA SỰ TỰ DO**

Kim tứ đồ không phải là một nhóm quy tắc hay bí quyết gì cả. Nó chỉ là kim chỉ nam hướng dẫn cho những ai muốn sử dụng nó. Tứ đồ đã dẫn dắt vợ chồng tôi suốt cuộc hành trình từ lúc vật lộn với tiền bạc mỗi ngày cho đến khi đạt đến sự bảo đảm về tài chính và cuối cùng là sự tự do hoàn toàn. Chúng tôi không muốn mỗi ngày phải thức dậy và làm việc vì tiền suốt cả đời mình.

### **SỰ KHÁC NHAU GIỮA NGƯỜI GIÀU VÀ NHỮNG NGƯỜI KHÁC**

Cách đây vài năm, tôi đọc được một bài báo tiết lộ đối với hầu hết những người giàu, hết 70% thu nhập của họ kiếm được từ các khoản đầu tư (nhóm Đ) và phần còn lại không quá 30% thu nhập phát sinh từ lương (nhóm L). Nếu những người ấy có là những người làm công đi chăng nữa, họ cũng là nhân viên trong chính tập đoàn của họ.

Trong khi đó đối với đa số người nghèo và tầng lớp trung lưu, tối thiểu hết 80 % thu nhập của họ có từ lương, thuộc nhóm L và T, và ít hơn 20% thu nhập phát sinh từ các khoản đầu tư, thuộc nhóm Đ.

### **SỰ KHÁC NHAU GIỮA VIỆC CÓ TIỀN VÀ SỰ GIÀU CÓ**

Trong chương 1, tôi đã viết rằng hai vợ chồng tôi thành triệu phú vào

năm 1989, nhưng mãi đến năm 1994 chúng tôi mới đạt đến tự do hoàn toàn về tiền bạc. Có sự khác nhau giữa việc có tiền và sự giàu có. Vào khoảng năm 1989, chuyện làm ăn của chúng tôi đã đem lại cho chúng tôi rất nhiều tiền. Chúng tôi càng lúc càng kiếm được nhiều hơn mà không cần phải làm nhiều giờ hơn, bởi vì hệ thống kinh doanh cứ liên tục phát triển mà không cần chúng tôi phải bỏ sức ra nhiều. Chúng tôi đã đạt được điều mà hầu hết mọi người coi đó là sự thành công về tiền bạc.

Chúng tôi vẫn cần phải bỏ nhiều tiền thu được từ chuyện kinh doanh của mình vào đầu tư các tài sản hữu hình. Công việc kinh doanh của chúng tôi thanh công rực rỡ, nhưng chính lúc đó, chúng tôi cần phải tập trung phát triển các tài sản của mình đến mức mà nguồn thu nhập magn lại từ những tài sản đầu tư ấy vượt xa chi phí sinh hoạt hằng ngày của chúng tôi.

Trong thực tế, chuyện kinh doanh của chúng tôi cũng được coi như một tài sản bởi vì nó mang lại thu nhập mà không cần đến nhiều công sức chúng tôi bỏ vào. Trên quan điểm cá nhân của chúng tôi về sự giàu có, chúng tôi luôn đảm bảo mình phải có những tài sản đầu tư như địa ốc hay chứng khoán mang lại thu nhập nhiều hơn chi phí sinh hoạt của mình, và như thế chúng tôi mới có thể tự cho mình là giàu có. Một khi nguồn thu nhập từ cột tài sản trở nên lớn hơn nguồn thu nhập kiếm được từ cột tài sản trở nên lớn hơn nguồn thu nhập kiếm được từ chuyện kinh doanh, chúng tôi liền sang nhượng việc làm ăn đó cho đối tác. Từ lúc ấy, chúng tôi mới thực sự giàu có.

### **ĐỊNH NGHĨA SỰ GIÀU CÓ**

Sự giàu có được định nghĩa như là: “Số ngày bạn có thể sinh hoạt mà không cần đòi hỏi sự làm việc của bạn (hay của người nhà bạn) trong khi bạn vẫn có thể duy trì mức sống như bình thường”.

Chẳng hạn, nếu chi phí sinh hoạt hàng tháng của bạn là 1000 đô, và nếu bạn có một khoản tiết kiệm 3000 đô, sự giàu có của bạn xấp xỉ cỡ 3 tháng hay 90 ngày sinh hoạt. Sự giàu có được đo bằng thời gian chứ không phải bằng tiền bạc.

Vào khoảng năm 1994, sự giàu có của vợ chồng tôi là vô hạn (trừ phi có những biến động kinh tế khủng hoảng nặng nề) bởi vì thu nhập chúng tôi đã vượt quá xa mức phí sinh hoạt của chúng tôi.

Sau cùng, không phải bao nhiêu tiền bạn làm ra mới quan trọng. mà chủ yếu bao nhiêu tiền bạn giữ được và số tiền đó sẽ sinh lời thêm cho bạn trong bao lâu. Hàng ngày, tôi đều gặp rất nhiều người kiếm được khối tiền, nhưng gần như họ kiếm được đều chảy qua cột chi phí.

Mỗi lần họ kiếm được thêm một ít tiền, họ đi mua sắm. Họ thường mua ngôi nhà lớn hơn hoặc mua sắm. Họ thường mua ngôi nhà lớn hơn hoặc mua xe mới, mà những người đó chỉ làm cho họ mắc nợ lâu và làm việc cực hơn, để rồi họ chẳng còn nhiều tiền đầu tư vào cột tài sản của mình. Họ sài tiền đến chóng mặt, chẳng khác nào mắc tạt nhuận tràng tài chánh.

## **XÀI TIỀN HẾT GA**

Khi đề cập đến xe hơi, chúng ta hay nghe đến chuyện “chạy hết ga”. Dĩ nhiên ở tốc độ “chạy hết ga” đó vẫn phải đảm bảo xe không bị xì khói hay cháy máy.

Đối với chuyện tiền bạc cũng vậy. Có nhiều người bất kể giàu hay nghèo cũng xài tiền ở mức “hết ga”. Kiếm được bao nhiêu tiền, họ đều xài thẳng tay. Vấn đề nằm ở chỗ khi một chiếc xe cứ chạy hết ga như vậy, chắc chắn tuổi thọ của máy xe sẽ bị giảm đi rất nhiều.

Điều đó cũng tương tự với cách xài tiền hết ga.

Nhiều người bạn của tôi là bác sĩ cho biết, vấn đề xã hội ngày nay là càng có nhiều người bị áp lực căng thẳng do làm việc nhiều mà không bao giờ có đủ tiền. Một người bạn bảo nguyên nhân lớn nhất thường gây ra rối loạn về sức khỏe là triệu chứng “ung thư túi tiền”.

## **TIỀN LÀM RA TIỀN**

Bất kể bao nhiêu thu nhập kiếm được, bạn cũng nên dành một tí bỏ vào nhóm Đ. Nhóm Đ đặc biệt luôn làm theo phương châm tiền kiếm ra tiền, hoặc quan điểm bất đồng tiền làm cho mình sao cho bạn không phải làm việc cực hơn nữa. Thế nhưng điều quan trọng ở chỗ là rất có nhiều cách đầu tư khác nhau.

## **CÁC HÌNH THỨC ĐẦU TƯ KHÁC NHAU**

Mọi người thường đầu tư vào chuyện học của mình. Hệ thống giáo dục truyền thống rất quan trọng bởi vì bạn càng có học thức, càng dễ kiếm tiền. Bạn có thể mất 4 năm đại học, nhưng bù lại lương bạn có thể tăng từ 24.000 đô lên đến 50.000 đô mỗi năm. Nếu một người trung bình có thể làm việc tích cực trong suốt 40 năm, việc bỏ 4 năm đại học hay sau đại học làm một cách đầu tư tuyệt vời. Làm việc cần cù và trung thành là một cách đầu tư khác, chẳng hạn như trường hợp một nhân viên làm việc lâu năm trong một công ty hay một chính phủ. Thế nhưng bù lại người đó sẽ nhận được một khoản tiền về hưu kék sù theo hợp đồng. Hình thức đầu tư ấy rất phổ biến trong thời đại công nghiệp, nhưng hoàn toàn lỗi thời trong thời đại Thông tin.

Nhiều người khác đầu tư bằng cách sinh con nhiều và có một đại gia đình, và bù lại có thể nhờ cậy con mình lúc về già. Cách đầu tư ấy một thời thông dụng, thế nhưng do điều kiện kinh tế mỗi lúc một khó khăn ở thời đại mới, nhiều gia đình đã coi việc nuôi cha mẹ là một gánh nặng bắt buộc.

Những kế hoạch về hưu của chính phủ như Bảo hiểm xã hội và Bảo hiểm y tế ở các nước (trong đó có Việt Nam), mà những khoản bảo hiểm này được trả bằng cách cắt giảm lương, cũng là một cách đầu tư nhưng lại được áp đặt bởi luật pháp. Tuy nhiên do những biến động lớn về nhân khẩu và giá cả sinh hoạt, hình thức đầu tư này không chắc chắn bảo đảm quyền lợi được hưởng của những người lao động mà chính phủ đã cam kết.

Cũng có những hình thức đầu tư về hưu độc lập khác, chẳng hạn như kế



hoạch về hưu cá nhân. Thông thường chính phủ sẽ đặc cách miễn giảm thuế cho cả người lao động và người sử dụng lao động nếu tham gia những chương trình này.

### **THU NHẬP TỪ NHÀ ĐẦU TƯ**

Mặc dù tất cả những hình thức đầu tư trên đều được coi là đầu tư, nhóm Đ thường tập trung vào những khoản đầu tư đem lại thu nhập liên tục trong suốt thời gian làm việc của họ. Tiêu chuẩn để trở thành một người thuộc nhóm Đ cũng là giống như tất cả những nhóm khác, đó là bạn có thể kiếm được tiền từ chính nhóm Đ hay không. Nói cách khác, tiền bạc có làm cho bạn thu nhập cho bạn hay không.

Thử xem xét một người nọ mua một căn nhà để đầu tư bằng cách cho thuê. Nếu tiền thuê nhà thu được nhiều hơn chi phí bỏ ra để duy trì căn nhà, nguồn thu nhập đó xuất phát từ nhóm Đ. Điều đó cũng tương tự như những người có thu nhập từ tiền tiết kiệm, hay lãi cổ phiếu. Như vậy tiêu chuẩn của nhóm Đ là bao nhiêu tiền bạn kiếm được từ nhóm này mà không phải làm việc trong nhóm đó.

### **QUỸ VỀ HƯU CỦA TÔI CÓ PHẢI LÀ MỘT HÌNH THỨC ĐẦU TƯ KHÔNG?**

Bỏ tiền vào quỹ về hưu là một cách đầu tư cũng làm một việc làm khá hay. Hầu hết chúng ta đều hy vọng trở thành một nhà đầu tư khi chúng ta về hưu, thế nhưng với mục đích của quyển sách này, nhóm Đ không phải như vậy mà là những người kiếm được tiền từ những khoản đầu tư ngay trong những năm chúng ta còn làm việc. Thực tế là không phải ai cũng bỏ tiền vào quỹ hưu trí của mình. Hầu như đa số mọi người khi bỏ tiền vào quỹ hưu trí đều hy vọng một khi về hưu, số tiền trong quỹ trở lên nhiều hơn so với họ bỏ vào trong những năm qua.

Hoàn toàn có sự khác biệt giữa người tiết kiệm tiền kiểu đó, với những người, bằng cách đầu tư đã chủ động điều khiển đồng tiền làm việc và tạo thêm thu nhập cho mình.

### **THẾ NHỮNG NGƯỜI MÔI GIỚI CỔ PHIẾU CÓ PHẢI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ KHÔNG?**

Nhiều người làm nghề tư vấn trong thế giới đầu tư, theo định nghĩa không phải là những người thực sự tạo ra thu nhập cho mình từ nhóm Đ. Chẳng hạn, phần lớn các nhà môi giới cổ phiếu, địa ốc, tư vấn tài chính, chủ ngân hàng và chuyên viên kế toán, về mặt bản chất mà xét thì những người thuộc nhóm L hay T. Nghĩa là thu nhập của họ kiếm được từ công việc chuyên môn của họ, chứ không phải tài sản của họ làm chủ.

Tôi có nhiều người bạn sống bằng nghề mua bán cổ phiếu. Họ mua cổ phiếu ở giá thấp và hy vọng bán lại ở giá cao. Như vậy, thực sự họ chỉ sống bằng nghề “mu bán”, chẳng khác gì một người chủ tiệm bán lẻ, mua hàng hoá giá sỉ bán ra với giá bán lẻ. Họ vẫn phải bỏ công sức của chính họ để kiếm ra tiền. Chính vì vậy, những người thuộc nhóm T nhiều hơn người thuộc nhóm Đ.

Thế tất cả mọi người có thể trở thành nhà đầu tư không? Dĩ nhiên là có thể, nhưng điều quan trọng là phải biết sự khác nhau giữa một người kiếm thu nhập từ hoa hồng, hay tư vấn tính theo giờ hoặc trả lương, hay mua thấp bán giá cao, với một người kiếm được nhiều tiền hay tìm ra những cơ hội đầu tư béo bở.

Có một cách tìm ra một nhà tư vấn giỏi. Đó là, hãy hỏi họ bao nhiêu % thu nhập của họ kiếm được từ hoa hồng, phí tư vấn so với khoản thu nhập kiếm được từ khoản đầu tư hay những công việc kinh doanh do họ làm chủ.

Tôi được nhiều người bạn là chuyên viên kế toán tiết lộ mà không vi phạm bí mật thông tin khách hàng, nhiều người tư vấn đầu tư chuyên nghiệp hầu như có rất ít thu nhập kiếm được từ khoản đầu tư. Nói cách khác, “họ không thực hành những bài mà họ bày cho người khác”.

## **NHỮNG ƯU ĐIỂM CỦA THU NHẬP KIẾM ĐƯỢC TỪ NHÓM Đ.**

Như vậy sự khác nhau chủ yếu phân biệt nhóm Đ là những người này tập chung vào việc điều khiển đồng tiền tạo ra thêm tiền. Nếu họ thực sự giỏi về việc đó, họ có thể khiến đồng tiền làm việc cho chính họ và gia đình họ suốt hàng trăm năm.

Ngoài ưu điểm rõ ràng nhất là biết cách điều khiển đồng tiền mà không phải mỗi sáng thức dậy đi làm, còn có nhiều ưu điểm khác về thuế mà những người làm công không có được.

Một trong những nguyên nhân làm cho người giàu càng giàu là đôi khi họ có thể kiếm được hàng trăm triệu đô mà không phải trả một đồng thuế nào một cách hợp pháp. Đó là bởi vì họ tạo ra tiền từ “cột tài sản”, chứ không phải cột “thu nhập”. Nghĩa là họ kiếm tiền như một nhà đầu tư, chứ không phải người làm công.

Đối với những người làm việc, những người này không những bị đánh thuế cao hơn mà họ sẽ chẳng bao giờ thấy được khoản thu nhập mà thuế đã lấy đi thù lương của họ.

## **TAI SAO KHÔNG CÓ NHIỀU NGƯỜI HƠN TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ?**

Những người nhóm Đ là những người làm việc ít. Thế thì tại sao không có nhiều người hơn trở thành nhà đầu tư? Lý do giải thích một câu hỏi đó chính là nguyên nhân tại sao không có nhiều người dám tự kinh doanh cho chính mình. Chỉ có thể tóm tắt trong một từ: “rủi ro”.

Nhiều người không thích đưa tiền họ giành dụm mà họ làm lụng cực khổ để rồi không bao giờ thấy số tiền quay trở lại với chính mình. Nhiều người rất sợ bị mất tiền, chẳng thà họ chọn không đầu tư, không đương đầu với rủi ro cho dù họ có thể kiếm được nhiều tiền đi chăng nữa.

Một tài tử điện ảnh Hollywood đã từng tuyên bố: “Tôi không quan tâm đến mức lời của nhà đầu tư. Điều tôi lo lắng nhất là số tiền đầu tư có lấy lại được hay không?”.

Chính những nỗi lo sợ bị mất tiền vô hình chung đã phân biệt thành bốn nhóm người:

1. Những người không dám rủi ro và không làm gì hết, chỉ chọn lối chơi an toàn và bỏ tiền vào tài khoản của ngân hàng.
2. Những người giao chuyện đầu tư cho người khác quản lý, như chuyên viên tư vấn hay nhà quản lý quỹ tương hỗ.
3. Những người thích đen đỏ.
4. Những nhà đầu tư thực thụ.

Có những sự khác nhau giữa người thích đỏ đen với một người đầu tư thực thụ. Đối với người đỏ đen, đầu tư là một trò chơi cơ hội, trong khi đó đối với người đầu tư, đó là một trò chơi đầu tư trí tuệ và đòi hỏi nhiều thủ thuật. Còn đối với người giao chuyện đầu tư cho người khác quản lý, đầu tư chỉ là một trò chơi không thích học hỏi một tí nào. Đối với họ, điều quan trọng chủ yếu là phải kiếm được một chuyên viên tư vấn tài chính thật giỏi.

Trong các chương kế tiếp quyển sách này sẽ trình bày với bạn về bảy cấp bậc đầu tư khác nhau giúp cho bạn hiểu rõ hơn về vấn đề này.

## **RỦI RO CÓ THỂ GIẢM ĐƯỢC ĐẾN MỨC TỐI THIỂU**

Một tin mừng đối với chuyện đầu tư là rủi ro có thể giảm đến mức tối thiểu, thậm chí có thể triệt tiêu hoàn toàn, và bạn có thể chuyển được rất nhiều lời hơn số vốn bỏ ra nếu như bạn rành rẽ quy tắc của cuộc chơi đó. Nếu bạn nghe một người nào đó nói câu này, bạn có thể biết ngay người đó là một người đầu tư thực thụ: “Bao lâu tôi có thể lấy lại vốn, và mức thu nhập đem lại cho tôi thu nhập sau này sẽ là bao nhiêu sau khi tôi đã lấy lại được vốn đầu tư như ban đầu?”.

Người đầu tư thực thụ muốn biết trong bao lâu họ có thể lấy lại vốn đầu tư ban đầu, trong khi những người đầu tư vào quỹ hưu trí phải đợi nhiều năm mới có thể biết được sẽ lấy lại tiền hay không. Đó chính là sự khác nhau lớn nhất giữa một người đầu tư chuyên nghiệp với một người để giành tiền chuẩn bị cho cuộc sống về hưu của mình.

Chính nỗi sợ hãi bị mất tiền đã khiến cho hầu hết mọi người đi tìm kiếm sự đảm bảo và ổn định. Thế nhưng, nhóm Đ không phải nguy hiểm như nhiều người nghĩ. Nhóm Đ cũng như ba nhóm kia, nhưng chỉ khác ở chính những kỹ năng và người lối suy nghĩ. Những kỹ năng của nhóm Đ vẫn có thể học được nếu như bạn chịu khó bỏ thời gian chịu học hỏi.

## **SỰ KHÁC NHAU GIỮA KẾ HOẠCH VỀ HƯU CỦA THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP TRƯỚC ĐÂY VỚI KẾ HOẠCH VỀ HƯU CỦA THỜI ĐẠI CÔNG NGHỆ THÔNG TIN HIỆN NAY.**

Khi tôi còn nhỏ, người bố giàu thường khuyến khích tôi dám chấp nhận rủi ro với tiền bạc và học hỏi cách đầu tư. Người hay nói, “Nếu con muốn giàu, con phải học cách trở thành một nhà đầu tư. Hãy học cách trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp”.

Khi về già, tôi đã kể lại người bố học thức của tôi những gì mà người

bố kia đề nghị học cách đầu tư và kiểm soát rủi ro. Bố ruột tôi trả lời, “Ta không cần phải học cách đầu tư con ạ. Ta đang tham gia chương trình bảo hiểm của chính phủ và có một kế hoạch hưu về hưu của công đoàn giáo dục mà những nguồn bảo hiểm xã hội đó đều được đảm bảo. Vậy đâu có lý do gì ta cần phải chơi trò chơi rủi ro với tiền của mình?”

Bố ruột tôi rất tin tưởng vào kế hoạch về hưu như thế của thời đại Công nghiệp, như chương trình bảo hiểm xã hội của chính phủ cho người lao động.

Cho nên khi tôi gia nhập vào hải quân Mỹ, Người rất sung sướng. Thay vì lo lắng cho đứa con có thể bỏ mạng ở Việt Nam, Người chỉ nói, “Chỉ cần ráng trụ trogn quân đội 20 năm, con sẽ được đảm bảo phúc lợi y tế và hưu trí suốt đời”.

Mặc dù vẫn còn đang được áp dụng, những kế hoạch hưu trí như thế đã trở lên lỗi thời và lạc hậu. Quan điểm cho rằng công ty phải chịu trách nhiệm về tài chính cho cuộc sống của bạn sau khi về hưu và chính phủ sẽ chăm lo cho những nhu cầu của bạn ở tuổi về hưu thông qua chương trình bảo hiểm xã hội, là một quan niệm cũ và không còn có giá trị trong thời đại mới này.

## **MỌI NGƯỜI CẦN TRỞ THÀNH NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ**

Khi chúng ta thay đổi từ kế hoạch hưu trí phúc lợi bảo đảm mà tôi gọi là kế hoạch thời Công nghiệp, kế hoạch hưu trí đóng góp bảo đảm mà tôi gọi là kế hoạch thời thông tin, hậu quả là giờ đây bạn phải tự lo chăm sóc tới mình cho tuổi về hưu của bạn. Điều không may là rất ít người nhận thấy sự thay đổi đó.

## **KẾ HOẠCH HƯU TRÍ Ở THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP**

Trong thời đại công nghiệp, một kế hoạch hưu trí phúc lợi bảo đảm quy định công ty sẽ đảm bảo cho bạn, người lao động, một khoản tiền nhất định (thường được trả hàng tháng) một khi bạn còn sống. Mọi người đều cảm thấy an toàn bởi vì những kế hoạch đó đảm bảo cho bạn một nguồn thu nhập ổn định.

## **KẾ HOẠCH HƯU TRÍ Ở THỜI ĐẠI THÔNG TIN**

Một vài nhân vật nào đó thay đổi luật pháp, và các công ty giờ đây không còn chịu trách nhiệm đảm bảo tài chánh cho bạn khi bạn đến tuổi về hưu. Thay vào đó, các công ty áp dụng hình thức hưu trí đóng góp bảo đảm “Đóng góp bảo đảm” là một thuật ngữ chỉ cho việc bạn có thể hưởng được những khoản tiền mà bạn và công ty đã đóng góp về quỹ hưu trí trong suốt thời gian bạn làm việc. Nói cách khác, nguồn thu nhập khi bạn về hưu sẽ được quyết định chủ yếu từ những khoản đã đóng góp và quỹ hưu trí trước đây. Nếu bạn và công ty không đóng góp gì hết, bạn sẽ không được khoản tiền về hưu.

Một tin mừng là trong thời đại thông tin tuổi thọ của con người đã tăng lên đáng kể. Thế nhưng, tuổi thọ của bạn có thể sẽ lâu hơn nguồn thu nhập hưu trí của bạn, và nếu quỹ hưu trí này còn không được bảo

đảm an toàn do những biến động và rủi ro của thị trường tài chính.

## **Kiểu ĐẦU TƯ CỦA NHỮNG NGƯỜI KHÔNG PHẢI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ**

Hiện nay, thị trường chứng khoán luôn là đầu tư câu chuyện của cả thế giới. Sở dĩ như thế là vì có nhiều đã làm sôi nổi thị trường, mà một trong những yếu tố đó chính là lực lượng những người không chuyên đang cố trở thành những nhà đầu tư trên thị trường. Con đường tài chính của họ có thể được vẽ như thế này.

Hầu hết những người này, vốn là những người thuộc nhóm L hay T, thường có bản chất khuynh hướng thiên về sự ổn định. Điều đó giải thích tại sao họ đi tìm kiếm những công việc an toàn, những nghề nghiệp ổn định, hay bắt đầu những việc làm ăn nhỏ mà họ có thể kiểm soát được. Do sự biến động trong kế hoạch hưu trí, họ buộc phải lần sang nhóm Đ mà ở nơi đó họ hy vọng có thể tìm thấy được “An toàn” cho những năm tháng về hưu sắp tới của mình. Điều bất hạnh là nhóm Đ không phải là nhóm nhắm tới sự an toàn, mà chính nơi đường đầu tư và chấp nhận rủi ro.

Trước hiện tượng “Di cư ồ ạt” của những người từ phía bên trái tứ đồ đến tìm sự an toàn, trên thị trường chứng khoán xuất hiện nhiều kiểu đầu tư mà bạn thường nghe như thế này.

### **1. “Đa dạng hoá”**

- Những người đi tìm những sự an toàn rất hay dùng nhóm từ này. Tại sao vậy? Vì đó là một kiểu chiến lược đầu tư nhằm mục đích “Không bị mất tiền”. Vì đó không phải là chiến lược để thắng, cho nên những người nhóm Đ thành công hay những người giàu không hề đa dạng hoá mà họ nỗ lực tập chung bằng hết mọi cố gắng của mình.

Warren Buffet, một trong những nhà đầu tư xuất chúng của thế giới đã nói như thế này về kiểu ‘đa dạng hoá’: “Chiến lược mà chúng tôi áp dụng không theo trường phái đa dạng hoá giáo điều. Nhiều người phê bình chiến lược đó có nhiều rủi ro hơn những chiến lược thông thường. Chúng tôi không đồng ý với lời phê bình đó. Chúng tôi tin rằng mọi chính sách đầu tư danh mục tập chung có lựa chọn có khả năng giảm mức rủi ro rất nhiều nếu chính sách đó có thể khiến cho người đầu tư đặt vấn đề hết sức nghiêm túc như với chuyện làm ăn, mà đồng thời vẫn làm cho người đầu tư cảm thấy yên tâm đối với những khía cạnh kinh tế của danh mục trước khi anh ta quyết định mua nó”. Nói cách khác, Warren Buffet cho rằng kiểu đầu tư nhắm vào một danh mục tập chung là một chiến lược tốt hơn kiểu đa dạng hoá theo ý của ông, thay vì giản trải, sự tập trung sẽ khiến bạn suy nghĩ và hành động một cách khôn ngoan hơn, cẩn thận hơn. Bài báo cáo của ông còn đề cập tới một người đầu tư trung bình thường ưa tránh sự biến động vì họ thường đồng nhất sự biến động với rủi ro, thay vào đó, Warren Buffet đã viết, “Trong thực tế, những

người đầu tư chuyên nghiệp lại thích có biến động”. Đối với hai vợ chồng tôi, để thoát khỏi sự nghèo nàn và đạt đến sự tự do hoàn toàn về tiền bạc, chúng tôi đã không đa dạng hoá mà tập chung vào một số ít khoản đầu tư của mình.

## **2“Cổ phiếu blue chip”**

- Những người đầu tư theo kiểu chơi an toàn thường hay mua những cổ phiếu blue chip. Tại sao vậy? Bởi vì trong đầu họ luôn cho rằng những loại cổ phiếu này an toàn hơn. Trong khi những công ty đó an toàn, thì trường chứng khoán lại không an toàn tí nào.

## **3. “Quỹ hổ tương”**

- Những người có ít kiến thức về đầu tư thường cảm thấy an toàn hơn khi đầu tư số tiền giành giùm của họ vào các quỹ hổ tương, bởi vì họ nghĩ những nhà quản lý các quỹ này có chiến lược đầu tư giỏi hơn họ. Đối với những người không có ý định trở thành những nhà đầu tư chuyên nghiệp, đây là một cách rất khôn ngoan. Thế nhưng vấn đề ở chỗ là các quỹ hổ tương này chưa chắc là ít rủi ro hơn. Trong thực tế, nếu xảy ra một cuộc khủng hoảng trên thị trường chứng khoán, chúng ta vẫn có thể thấy một cuộc biến động mà tôi tuyên đoán đó là “Một cuộc khủng hoảng của thị trường quỹ hổ tương”, mà ảnh hưởng tai hoạ của nó sẽ chẳng kém khủng khiếp như cuộc khủng hoảng đối với các thị trường tài chính khác đã từng xảy ra trong lịch sử, chẳng hạn như cuộc khủng hoảng thị trường mua bán hoa tulip vào năm 1610, cuộc khủng hoảng South Seas Bubble vào năm 1620, và cuộc khủng hoảng thị trường trái phiếu vào năm 1990.

Ngày hôm nay, thị trường đầy ắp hàng triệu người, về một bản chất là những người đi tìm kiếm sự an toàn, nhưng do áp lực của những biến động kinh tế đã khiến họ từ phía bên trái của kim tứ đồ phải “vượt rào” đi sang phía bên phải mà ở đó không hề cho phép sự tồn tại của những ý tưởng về sự an toàn, đảm bảo. Chính điều đó mới làm cho tôi cảm thấy lo lắng nhất. Nhiều người vẫn cho rằng các chương trình hưu trí mà họ đang tham gia là an toàn, nhưng thực tế lại không hề an toàn tí nào. Một khi xảy ra một cuộc sụp đổ hay khủng hoảng lớn, những kế hoạch hưu trí đó của họ sẽ tan thành mây khói. Những kế hoạch hưu trí đó của họ không an toàn như những chương trình hưu trí của những thế hệ trước.

## **NHỮNG BƯỚC NGOẶT THAY ĐỔI LỚN VỀ KINH TẾ ĐANG TỚI GẦN**

Đã xuất hiện những dấu hiệu cho thấy có một bước ngoặt thay đổi lớn về mặt kinh tế đang tới gần. Bước ngoặt đó thường đánh dấu sự kết thúc thời đại cũ và mở rộng một kỷ nguyên mới. Ở cuối thời đại, luôn có những người tiên bộ tiên phong, nhưng cũng có người khác tiên bộ tiên phong, nhưng vẫn có nhiều người khác vẫn bám khư khư vào những quan niệm của thời đại cũ. Tôi e rằng những người con vẫn trông mong sự bảo đảm tài chính của mình vào trách nhiệm của một đại công ty hay chính phủ, họ sẽ thất vọng trong những năm tới đây. Những ý tưởng đó

thuộc về thời đại công nghiệp chứ không phải thời đại thông tin.

Không ai có thể tiên đoán vào tương lai. Tôi đăng ký báo về nhiều công ty dịch vụ tin tức đầu tư. Công ty nào cũng đưa ra lời ước đoán không giống nhau. Công ty này cho rằng tương lai gần đất sáng sủa, trong khi một công ty khác thì tiên đoán một cuộc khủng hoảng thị trường và suy thoái toàn cầu đang sắp xảy ra. Để có thể khách quan, tôi phải lắng nghe từ cả hai phía bởi vì cả hai quan điểm trái ngược đó đều có cơ sở lý luận chặt chẽ và thuyết phục. Vấn đề cần lắm bắt không phải là kiểu chơi coi bói, cố đoán những gì sẽ xảy đến trong tương lai mà tôi cần phải thông tin kịp thời ở cả hai nhóm C và Đ và chuẩn bị tinh thần đối phó với bất kỳ những gì có thể xảy ra. Một người nếu được chuẩn bị đầy đủ vẫn có khả năng phát triển tốt cho dù nền kinh tế đi theo hướng nào đi chăng nữa.

Nếu lịch sử có thể được coi là một trong những công cụ phân tích, một người thọ tới 75 tuổi sẽ trải qua một lần khủng hoảng và hai lần suy thoái kinh tế. Dĩ nhiên, bố mẹ của tôi đều đã trải qua trong thời đại của họ, nhưng thế hệ dân Mỹ trong giai đoạn cuộc chiến Việt Nam vẫn chưa hề trải qua một cuộc khủng hoảng lớn về kinh tế nào như vậy cả. Và các chuyên gia kinh tế cho rằng cứ trung bình mỗi 60 năm sẽ xảy ra một cuộc đại khủng hoảng.

Ngày nay, tất cả chúng ta cần phải quan tâm đến những vấn đề khác, chứ không phải là sự bảo đảm việc làm. Tôi cho rằng điều mà chúng ta cần quan tâm chính là sự bảo đảm về tài chính lâu dài cho chính mình, và không giao khoán trách nhiệm cho công ty hay chính phủ. Thời đại đã thực sự thay đổi khi các công ty đồng loạt công bố họ sẽ không còn chịu trách nhiệm đối với cuộc sống của bạn khi bạn về hưu. Một khi các công ty đều chuyển sang kế hoạch hưu trí đóng góp bảo đảm họ đã đưa ra thông điệp là từ nay trở đi bạn phải tự lo cho chuyện về hưu của mình. Ngày hôm nay, tất cả chúng ta cần phải trở thành những nhà đầu tư khôn ngoan hơn, và cần phải cẩn thận hơn với những biến động lên xuống đến chóng mặt của thị trường tài chính. Tôi thành thực đề nghị với các bạn chẳng thà chúng ta bỏ thời gian học hỏi cách đầu tư hơn là giao tiền của mình cho người khác đầu tư giùm bạn. Nếu bạn chỉ giao tiền cho quỹ hỗ tương hay một chuyên viên tư vấn, bạn có thể phải đợi đến 65 tuổi mới biết được những người ấy có làm tốt công việc bạn giao phó hay không. Nếu như họ bết bát, bạn sẽ phải làm việc lại cho tới cuối cuộc đời mình. Hàng triệu người sẽ lâm vào trường hợp đó bởi vì khi ấy đã quá muộn cho họ tự đầu tư hay học hỏi cách đầu tư.

## **HÃY HỌC CÁCH QUIẢN LÝ RỦI RO**

Luôn có cách đầu tư ít rủi ro nhưng vẫn sinh lời cao. Tất cả những gì bạn cần làm là học cách làm sao có thể thực hiện được. Điều đó không khó. Trong thực tế, cách học hỏi ấy chẳng khác gì với cách tập chạy xe đạp. Bn đầu, bạn có thể vấp ngã, té lên té xuống, nhưng dần dần sau đó bạn sẽ không bị ngã, và việc đầu tư sẽ trở thành một bản năng tự nhiên

thứ hai giống như việc cưỡi xe đạp.

Vấn đề lớn nhất đối với những người thuộc nhóm bên trái của Km tứ đồ là khả năng chấp nhận rủi ro. Sở dĩ phần lớn mọi người đều trở thành nhóm L hay T là vì họ ở những nhóm đó họ có thể tránh được những rủi ro về tiền bạc. Thay vì né tránh rủi ro, tôi đề nghị các bạn hãy nên học cách kiểm soát đầu tư về tài chính.

### **HÃY CHẤP NHẬN RỦI RO**

Những người chấp nhận rủi ro là những người làm thay đổi thế giới. Hiếm có ai trở lên giàu có mà không biết chấp nhận rủi ro. Có quá nhiều người vẫn dựa vào chính phủ né tránh những rủi ro về tiền bạc trong cuộc đời. Như chúng ta đã biết, khi thời đại Thông tin bắt đầu cũng là lúc chấm dứt việc tồn tại những bộ máy chính phủ công kênh đơn giản là vì chính phủ càng lớn chừng nào thì chi phí ngân sách nhà nước sẽ tiêu hao chừng đấy.

Điều không may là hàng triệu người trên thế giới vẫn còn dựa vào những ý tưởng vào phúc lợi hay an sinh xã hội sẽ bị rút lại phía sau về mặt tiền bạc. Thông điệp của thời đại thông tin là tất cả chúng ta phải tự lực gánh vác cho chính mình, phải trưởng thành trong mọi vấn đề tiền bạc cá nhân của mình.

Quan điểm “Hãy rằng học và tìm một công việc an toàn” là một quan điểm sinh ra từ thời đại công nghiệp. Chúng ta không còn sống trong thời đại đó nữa. Thời đại đang thay đổi. Thế nhugn vấn đề là những quan điểm của con người lại không thay đổi họ vẫn nghĩ họ có quyền được hưởng một điều gì đó. Họ vẫn cho rằng nhóm Đ không có liên quan gì đến họ cả. Họ cứ nghĩ chính phủ, đại công ty, công đoàn lao động, quỹ hỗ tương hay gia đình họ sẽ chăm sóc cho họ một khi họ không còn khả năng làm việc nữa. Tôi rất hy vọng là những suy nghĩ đó của họ sẽ đúng. Và những người như thế không phải đọc tiếp quyển sách này.

Chính vì quan tâm đến những người nhận thức được nhu cầu trở thành những nhà đầu tư đã thôi thúc tôi viết lên quyển sách này. Quyển sách viết cho những ai muốn “vượt rào” từ phía bên trái sang phía bên phải của Kim tứ đồ nhưng không biết bắt đầu bằng cách nào. Bất cứ ai cũng có thể đi hết cuộc hành trình “xé rào” ấy nếu có những kỹ năng thích hợp và một ý chí quyết định dứt khoát.

Nếu bạn đã tìm thấy con đường đi đến tự do cho chính bạn, tôi xin thật lòng chúc mừng bạn, và mong bạn hãy chia sẻ kinh nghiệm của mình với những người khác, và hướng dẫn họ nếu họ cần sự giúp đỡ của bạn. Hãy hướng dẫn những người ấy, nhưng hãy để họ tự kiếm lấy một con đường cho chính mình bởi vì có rất nhiều con đường dẫn đến sự giải thoát tự do về tài chính.

Dù cho bạn có quyết định như thế nào đi chăng nữa, mong bạn hãy nhớ cho một điều này là sự tự do về tài chính có thể đạt được miễn phí, nhưng cái giá đạt được không phải rẻ. Đối với tôi cái giá mà tôi phải



trả hoàn toàn xứng đáng với sự tự do mà tôi đạt được. Một bí quyết lớn như thế này: Không cần phải có tiền hay một nền học thức cao mới có thể đạt được sự tự do về tài chính. Mà con đường đi đến sự tự do đó cũng không nhất thiết có nhiều rủi ro đâu. Thay vào đó, cái giá của sự tự do về tiền bạc chính là được tự do bằng những giấc mơ, khao khát cháy bỏng, và một khả năng thắng được những nỗi thất vọng sẽ xảy đến với chúng ta trong cuộc hành trình. Bạn có sẵn sàng chấp nhận trả cái giá đó không?

Một người bố của tôi đã giảm chấp nhận trả cái giá đó, trong khi người kia không giảm nhưng lại trả một cái giá khác hẳn hoàn toàn.

### Chương 3

## Tại sao mọi người chọn sự an toàn hơn là sự tự do?

### TÌM KIẾM SỰ TỰ DO

Tôi biết nhiều người tìm kiếm sự tự do và hạnh phúc. Vấn đề là hầu hết mọi người không được đào tạo để hoạt động hay tồn tại trong nhóm C và Đ. Vì thiếu sự trang bị này, vì đã được cách dạy đập khuôn về bảo đảm công việc và vì sự mắc nợ, phần lớn mọi người đã hạn chế cuộc tìm kiếm sự tự do về tài chính trong giới hạn phần bên trái Tứ đồ. Không may là sự đảm bảo hay sự tự do về tài chính ít khi nào đạt được trong nhóm L và T, mà sự bảo đảm và tự do thực sự ấy chỉ được tìm thấy phần bên trái tứ đồ.

### TÌM KIẾM TỰ DO TRONG VÒNG LUÂN QUẢN CỦA CÔNG ĂN VIỆC LÀM

Một điều ích lợi của kim tứ đồ là có thể quan sát lối sống của một người. Nhiều người bỏ cả đời mình đi kiếm sự ổn định hay tự do, nhưng rút cuộc chỉ quần quanh giữa công ăn việc làm. Dưới đây là một ví dụ minh họa:

Tôi có một người bạn quen từ thời đi học. Cứ mỗi năm, tôi lại nghe tin về anh ấy lúc nào cũng phấn khởi vì tìm được công việc tuyệt vời. Anh ta ngây ngất khi xin được một việc làm với một công ty mơ ước của anh ta. Anh yêu quý công ty vì đã làm công việc mình thích. Anh yêu công việc của mình vì anh được một chức vụ cao, có lương bổng hậu hĩ, làm với các đồng nghiệp giỏi, hưởng phúc lợi dồi dào và có cơ hội thăng tiến đều đặn. Nhưng rồi khoảng 40 năm rưỡi sau, tôi lại nghe tin về anh, nhưng lần này là hoàn toàn thất vọng. Theo anh, công ty anh giờ đây làm ăn thật tệ hại và bắt lương, không đối xử tốt với nhân viên cấp dưới. Anh không ưa chủ của mình vì anh không được đề bạt thăng tiến, công ty không trả anh xứng đáng. Rồi sáu tháng trôi qua, anh lại cảm thấy hạnh phúc và hồi sinh vì tìm được một công ty tuyệt vời khác. Mọi việc cứ lặp đi lặp lại như thế.

Lối sống của anh là một sự luẩn cuẩn trong công ăn việc làm. Hiện tại, anh sống khá thoải mái vì anh ta là một người khôn ngoan và nhanh nhẹn. Nhưng chẳng bao lâu, năm tháng sẽ bắt kịp với tuổi đời anh, và những người trẻ khác sẽ dần dần thay thế anh những vị trí công việc mà anh đã làm qua. Anh có vài ngàn đô la trong tài khoản tiết kiệm nhưng chẳng có gì chuẩn bị cho tuổi về hưu của mình. Anh ở trong một căn nhà mà anh chưa làm chủ thực sự, mỗi ngày phải trang trải chi phí nuôi con và vẫn chưa trả dứt số nợ học đại học. Đứa con nhỏ nhất của anh ta được 8 tuổi và hiện sống với người vợ trước của anh, còn anh thì đang

nuôi nấng một đứa con khác 18 tuổi.

Anh nói với tôi, “Tôi không cần phải lo lắng . Tôi còn trẻ và có nhiều thời gian trước mắt.”

Giờ đây, tôi đang tự hỏi là không biết anh có thể nói như thế được nữa không.

Theo tôi, anh cần phải nghiêm túc nghĩ ngay đến việc sé rào sang nhóm C hoặc D. Anh cần phải làm việc với một cách sống mới, một quá trình học hỏi mới. Trừ phi số anh đỏ trúng số độc đắc hay cưới một người vợ giàu, nếu như lối sống cũ anh phải làm việc suốt đời.

## **HÃY LO LÀM VIỆC CỦA MÌNH**

Khi nhóm L trở thành nhóm T một hướng đi phổ biến mà nhiều người hay theo là từ nhóm L chuyển sang nhóm T. Trong giai đoạn khủng hoảng và sa thải nhân công, nhiều người tìm ra thông điệp chung rời bỏ vị trí trong những công ty lớn và bắt đầu sự nghiệp kinh doanh cho chính mình. Lúc này có một trào lưu kinh doanh phổ biến là “kinh doanh tại nhà”. Rất nhiều người quyết định dứt khoát “làm việc cho chính mình”, “tự kinh doanh” và “tự mình làm chủ”.

Trong tất cả những sự lựa chọn ấy, tôi cảm thấy đáng tiếc cho lối sống này nhiều nhất. Theo tôi, trở thành một người nhóm T có thể gặt hái được nhiều thành công nhưng lại phải đối diện nhiều rủi ro. Tôi nghĩ nhóm T là một nhóm khó sống nhất. Mức độ thất bại rất cao. Và nếu như bạn chọn lối sống đó, thành công tôi tệ hơn khi bạn thất bại rất cao. Đó là bởi vì khi bạn thành đạt, bạn sẽ phải làm việc cật lực hơn so với những người làm việc nhóm khác, và bạn phải làm việc trong một thời gian dài, nếu bạn muốn tiếp tục duy trì sự thành công ấy.

Lý do khiến những người nhóm T làm việc cực lực là vì “và nấu cơm vầu rửa chén”. Họ phải đảm nhiệm và quán xuyến nhiều công việc mà những người quản lý và nhân viên trong một công ty lớn thường làm. Người nhóm T phải lo bắt điện thoại, xử lý khách hàng, thuê mướn nhân công, ...

Cho nên bản thân tôi thường hay phản ứng khi nghe một người nào đó tuyên bố sẽ tự kinh doanh cho mình. Tôi thành tâm chúc người đó nhiều may mắn, thế nhưng tôi rất lo ngại cho người đó. Tôi chứng kiến nhiều người đem số tiền dành dụm của mình, hay vay mượn của bạn bè ra kinh doanh. Chỉ trogn vòng 3 năm sau khi làm việc vất vả việc kinh doanh thất bại. Và thay vì kiếm được tiền cho tuổi về hưu, họ phải gánh bao nhiêu nợ chồng chất.

Theo một con số thống kê trên toàn nước Mỹ, cứ trung bình trong 10 hộ cá thể kinh doanh, hết 9 hộ phá sản sau năm 5. Và những hộ kinh doanh còn lại sau 5 năm kế tiếp bị phá sản. Nói cách khác 99% hộ cá thể này phá sản sau 10 năm.

Tôi nghĩ phần lớn nguyên nhân của sự thất bại là do thiếu kinh nghiệm thực tế làm ăn và thiếu vốn. Một trong những nguyên nhân mà các hộ bị phá sản trong 10 năm sau không phải do hết vốn mà do hết sinh lực kinh doanh. Những giờ làm việc căng thẳng và cực nhọc gặm nhấm dần mòn năng lực của họ. Nhiều người nhóm T bị vắt kiệt sức. Đó là lý do nhiều chuyên viên có trình độ thường hay thay đổi chỗ làm, hoặc tự khởi sự cho mình một công việc kinh doanh cho mình, và thê thảm hơn là chết sớm. Có lẽ điều đó lý giải tại sao tuổi thọ của giáo sư và bác sĩ thường thấp hơn 58 tuổi trong khi tuổi thọ trung bình của người thường khác là 70.

Đối với những người sống sót, dường như họ chỉ quen thuộc với lối sống mòn mỏi của việc sáng dậy đi làm và làm việc cần cù suốt đời. Và đó có lẽ là tất cả những gì họ biết.

Nhiều người nhóm T trong thời điểm kinh doanh cao troà nhường lại cho người khác có nhiều sinh lực và tiền bạc hơn, trước khi họ vắt kiệt sức vì làm việc quá tải. Họ nghĩ xả hơi một thời gian, đi du lịch rồi sau đó trở về xây dựng công việc kinh doanh khác. Họ cứ làm như thế và tạo ra cơ sở kinh doanh cho chính mình, họ yêu quý quy trình ấy. Thế nhưng, họ phải biết lúc nào họ rút ngay.

### **Lời khuyên tệ nhất cho con của bạn**

Nếu bạn sinh trước thập niên 30, lời khuyên đi học và lấy điểm cao là một lời khuyên tốt. Nhưng sau đó thì lời khuyên đó không còn hợp thì nữa.

### **Tại sao vậy?**

#### **Câu trả lời nằm ở hai chi phí lớn nhất của bạn:**

1. Thuế
2. Nợ

Đối với những người có thu nhập từ nhóm L, họ thường không tận dụng được cơ hội giảm thuế. Hiện nay ở Mỹ, khi bạn làm một công nhân thì có nghĩa là bạn đang hợp tác 50/50 với chính phủ. Nghĩa là trước sau gì chính phủ cũng sẽ lấy đi hết một nửa thu nhập bạn kiếm được, và những khoản thu nhập đó đã bị lấy trước khi bạn lĩnh lương.

Khi bạn cho rằng chính phủ đang tạo cơ hội giảm thuế nhưng cũng đẩy bạn sâu hơn vào nợ, con đường đi đến sự thoải mái về tài chính trở lên hoàn toàn xa vời với hầu hết người thuộc nhóm L và nhóm T. Tôi thường nghe chuyên viên tư vấn tài chính tư vấn khách hàng của họ tăng thêm thu nhập từ nhóm L bằng cách mua một căn nhà mới để có thể lợi dụng những khoản lãi xuất vay từ thuế. Trong khi với những người thuộc nhóm bên trái tứ đồ, điều đó có lý, còn bên phải thì chẳng hợp lý tí nào.

## **Ai trả thuế nhiều nhất?**

Người giàu không bị đánh thuế nhiều. Tại sao vậy? Đơn giản người giàu không kiếm tiền như người làm công. Những nhà tỷ phú biết rất rõ rằng cách tránh thuế hợp pháp nhất là kiếm thu nhập từ nhóm C hay D.

Nếu kiếm tiền từ nhóm L, cách giảm thuế duy nhất đối với mọi người là mua một căn nhà to hơn, nhưng điều đó khiến họ mắc nợ nhiều. Đối với những người thuộc nhóm L của tứ đồ, giải pháp đó chẳng khôn ngoan tí nào về mặt tài chính. Giải pháp ấy đối với họ chẳng khác nào kiểu “anh cho tôi một đồng, tôi sẽ đưa cho anh 50 xu”.

## **LÀM THẾ NÀO ĐẠT ĐẾN SỰ TỰ DO**

Thuế và nợ là hai trong những số lý do khiến phần lớn mọi người không bao giờ cảm thấy yên tâm về tiền bạc không bao giờ đạt đến sự tự do thực sự về tiền bạc. Con đường đi đến sự an toàn cũng như sự giải thích về tài chính chỉ được tìm thấy phía bên trái của tứ đồ. Bạn cần phải vượt qua lối mòn của suy nghĩ về sự ổn định việc làm. Đã đến lúc chúng ta cần phải biết sự khác nhau giữa ổn định và sự tự do về tài chính.

## **ĐÂU LÀ SỰ KHÁC NHAU**

Đâu là sự khác nhau giữa:

1. Ổn định việc làm;
2. Ổn định tài chính; và
3. Tự do tài chính

Như bạn đã biết, người bố học thức của tôi cố bằm vào lối suy nghĩ ổn định việc làm phần lớn giống như người khác đồng thể hệ với người. Người cho rằng ổn định việc làm cũng giống như ổn định tài chính và Người cứ sống theo quan điểm đó cho tới khi người mất việc không thể tìm ra một công việc khác. Trong khi đó, người bố giàu không bao giờ đề cập đến khái niệm ổn định hay sự tự do về việc làm, mà chỉ biết sự tự do về tài chính.

Chìa khóa của việc tìm kiếm công việc ổn định hay sự tự do nào bạn muốn, có thể được tìm thấy trong những lối sống khác nhau dưới đây được thể hiện từ kim tứ đồ.

Những người sống theo lối sống này thường làm việc rất giỏi. Họ bỏ nhiều năm trong trường rồi nhiều năm làm việc để lấy kinh nghiệm. Vấn đề là ở chỗ họ biết rất ít về nhóm C hay D cho dù họ có kế hoạch lâu dài. Họ thường cảm thấy bất ổn về tiền bạc bởi vì họ chỉ được giáo dục về việc làm hoặc sự an toàn trong nghề nghiệp chuyên môn.

## **ĐÚNG HAI CHÂN BAO GIỜ CŨNG VỮNG HƠN 1 CHÂN**

Để có thể ổn định hơn về tài chính, tôi đề nghị làm việc tại nhóm L hay

T, một cá nhân nên học hỏi thêm về những nhóm C hay Đ. Một khi có sự tự tin kiếm tiền bên cả hai bên của tứ đồ, tự nhiên người ta thấy sự ổn định hơn chop dù hiện tại họ kiếm được ít tiền. Hiểu biết là sức mạnh... và tất cả những gì họ cần làm là đợi chờ thời cơ vận dụng kiến thức đó, và thế là họ sẽ kiếm được tiền.

Đó là lý do tại sao mà Tạo hoá đã tặng cho chúng ta đôi chân. Giả dụ chúng ta chỉ có một chân, chắc chắn con người sẽ thường xuyên cảm thấy bất ổn và loạng choạng. Có hiểu biết ở cả hai phái tứ đồ, một bên trái và một bên phải, chúng ta sẽ có khuynh hướng cảm thấy an toàn hơn. Những người chỉ biết có một công việc hay nghề nghiệp chuyên môn của mình, những người ấy đang đứng trên một chân. Cứ mỗi lần nền kinh tế có biến động, cuộc sống họ sẽ chao đảo hơn và so với những người biết đứng bằng hai chân.

Thay vì bỏ tiền vào quỹ hưu trí và mong chờ lãi, vòng chu kỳ trên cho thấy mọi người sẽ cảm thấy tự tin về kiến thức hiểu biết của mình trong tư thế vừa làm công vừa làm nhà đầu tư. Ngay khi chúng ta ngồi trên ghế nhà trường để làm việc cho đời, tôi hỏi tại sao chúng ta không tranh thủ cơ hội học cách trở thành nhà đầu tư chuyên nghiệp nhỉ.

Hướng đi này đã được đề cập trong “Nhà triệu phú hàng xóm” của Thomas Stanley. Đó là một quyển sách tuyệt vời. Một nhà triệu phú Mỹ trung bình thường làm một nhà làm tư, sống tiết kiệm và đầu tư lâu dài. Hướng đi này cũng phản ánh con đường tài chính trong đời một con người.

Con đường đó, con đường “xé rào” từ nhóm T sang nhóm C cũng chính là con đường mà nhiều nhà kinh doanh tài giỏi đã qua, chẳng hạn Bill Gates. Con đường đó không phải là con đường dễ nhất, nhưng theo tôi đó là con đường ngắn nhất.

## **HAI TỐT HƠN MỘT**

Như vậy có hiểu biết về các nhóm khác, đặc biệt một nhóm bên phải và một nhóm bên trái, sẽ có ích lợi nhiều hơn thay vì chỉ biết về nhóm của mình. Trong chương 2, tôi có nêu một thực tế là một người giàu trung bình giàu có thu nhập hết 70 phần trăm từ phía bên phải và 30% từ phía bên trái. Tôi nhận thấy cho dù bao nhiêu tiền kiếm được, một người sẽ cảm thấy ổn định hơn nếu họ hoạt động trên cùng lúc cả hai phía. Sự ổn định về tài chính chẳng qua là một thế đứng vững vàng ở cả hai phái Kim tứ đồ.

## **NHỮNG NHÂN VIÊN CỨU HOÀ TRIỆU PHÚ**

Tôi có hai người bạn là điển hình thành đạt ở cả hai phía kim tứ đồ. Họ không những có việc làm đảm bảo với nhiều phúc lợi, mà đồng thời

kiếm được một gia tài đáng kể từ phía bên phải của kim tứ đồ. Cả hai đều là nhân viên cứu hoả làm việc cho chính quyền thành phố. Họ có một mức lương khá ổn, nhiều phúc lợi và chỉ làm việc hai ngày một tuần. Trong ba ngày còn lại họ là nhà đầu tư thực thụ. Và cuối tuần họ nghỉ cùng gia đình.

Một người mua những ngôi nhà cũ, sửa chữa lại và cho thuê. Khi tôi viết cuốn này thì anh ta là chủ của 45 căn nhà, kiếm mỗi tháng 10.000 đô sau thuế và sau khi trang trải mọi chi phí duy trì, quản lý và bảo hiểm. Lương cứu hoả của anh ta khoảng 3.500 đô mỗi tháng như vậy tổng thu nhập mỗi tháng 13.000 USD. Điều đó không phải là quá tệ đối với nhân viên nhà nước có 4 con.

Người khác bỏ thời gian phân tích tìm hiểu công ty và mua các cổ phiếu và các quyền mua bán cổ phần. Danh mục đầu tư của anh ta hiện nay là 1 triệu đô. Giả sử anh ta kiếm 10% , mỗi năm thì thu nhập khoảng 300.000 đô cho đến khi xảy ra khủng hoảng.

Cả hai người của tôi đều có thu nhập thụ động để có thể về hưu sớm ở tuổi 40 sau 20 năm đầu tư liên tục. Thế nhưng cả hai đều yêu thích công việc của chính mình và muốn về hưu đúng tuổi để trọn vẹn kiếm phúc lợi từ địa phương. Khởi cần nói cuộc sống của họ khi về hưu sẽ hoàn toàn tự do vì họ đã gặt hái thành công ở cả hai phía.

## **BẢN THÂN TIỀN BẠC KHÔNG ĐEM LẠI SỰ ỔN ĐỊNH VÀ AN TOÀN**

Tôi cũng đã gặp nhiều người có hàng triệu đô trong tài khoản hưu trí nhưng vẫn không tìm thấy sự an toàn. Tại sao vậy? Bởi vì số tiền được tạo ra từ công việc hay chuyện kinh doanh của họ. Họ đều có tiền trong tài khoản hưu trí nhưng họ lại biết rất ít về đầu tư. Nếu số tiền đó tự nhiên biến mất và tuổi lao động của họ lại không còn, họ có thể làm gì đây?

Trong những giai đoạn khủng hoảng kinh tế, luôn có những luồng chuyển giao lớn về của cải. Cho dù họ không có nhiều tiền, điều quan trọng là cần đầu tư cho dù kiến thức hiểu biết của mình, cho đến khi có biến động lớn xảy ra, bạn có thể chuẩn bị đối phó chúng dễ dàng. Đừng bao giờ mất cảnh giác và sợ hãi. Như tôi đã đề cập, không ai có thể đoán trước điều gì xảy ra, cho nên hãy chuẩn bị cho mình những hiểu biết để đương đầu với biến động đó. Bạn nên học hỏi ngay từ bây giờ.

### **4. Đây là con đường đi đến sự tự do về tiền bạc**

Đây chính là con đường mà người bố giàu luôn khuyến khích tôi đi theo. Đó là con đường đi đến sự tự do về tài chính, sự tự do thực sự bởi vì trong nhóm C, người khác sẽ làm việc cho bạn trong khi ở nhóm D,

tiền bạc làm việc cho bạn. Bạn hoàn toàn tự do với công việc, có thể chọn làm việc theo ý của mình. Hiểu biết của bạn về hai nhóm này đã mang lại cho bạn sự tự do hoàn toàn trong việc bỏ công sức của mình cho công việc.

Nếu bạn quan sát nhà tỷ phú, bạn sẽ thấy họ đang đi trên con đường này như sơ đồ trên. Vòng chu kỳ giữa nhóm C và Đ chính là cấu trúc thu nhập của Bill Gates, Rupert Murdoch, Ross Perot.

Tuy nhiên tôi cũng muốn lưu ý bạn một điều. Nhóm C ≠ Đ. Tôi đã chứng kiến nhiều người nhóm C rất thành công sang nhượng công ty của mình hàng triệu đô. Những người này có khuynh hướng cho rằng số tiền khổng lồ họ kiếm được đã chứng minh cho chỉ số thông minh IQ của họ, cho nên họ huyênh hoang đổ hết tiền vào nhóm Đ để rồi phá sản.

Cuộc chơi cũng như luật chơi đều rất khác nhau ở mỗi nhóm. Và đó chính là lý do tại sao tôi hoàn toàn đề cao sự học hỏi lên trên bản ngã của mình.

Và cũng giống như trường hợp tìm kiếm sự ổn định về tài chính, có thể đứng ở hai nhóm sẽ mang lại nhiều ổn định hơn trên con đường đi đến sự tự do về tài chính.

## **CHỌN LỰA ĐƯỜNG ĐI**

Đó là những lối kiếm tiền khác nhau mà bạn có thể lựa chọn. Điều không may là hầu hết mọi người đều chọn con đường tìm kiếm sự ổn định

việc làm. Khi nền kinh tế bắt đầu trao đảo, họ lại càng bám nhiều hơn vào sự đảm bảo việc làm đầy tuyệt vọng. Cuối cùng, cả cuộc đời họ bị kẹt mãi ở đó.

Ở một mức tối thiểu, tôi đề nghị chúng ta nên học hỏi về sự ổn định về tài chính, mà từ đó sẽ đem lại cho chúng ta sự tự tin không những cho công việc mà cả khả năng kiếm được tiền của chính mình trước bất cứ mọi thăng trầm. Họ sẽ kiếm được tiền khi những kẻ đầu tư tay mơ hoảng sợ và bán tháo mọi thứ mà lẽ ra khi ấy, những tay đó nên tận dụng cơ hội mua vào. Điều đó giải thích tại sao tôi không cảm thấy sợ hãi khi có biến động kinh tế xảy ra, bởi vì sự biến động cũng đồng nghĩa với sự sang tay của cải trong xã hội từ nhóm người này sang nhóm khác.

## **NGƯỜI CHỦ KHÔNG LÀM CHO BẠN GIÀU CÓ**

Những biến động kinh tế đang xảy ra trên thế giới nguyên do một phần từ việc sang nhượng hay mua đứt giữa các công ty. Mới đây không lâu, một người bạn sang nhượng công ty của mình. Người bạn của tôi kiếm được 15 triệu đô bỏ vào tài khoản ngân hàng, trong khi các nhân viên của anh phải đi kiếm việc khác.



Bữa tiệc chia tay đầy nước mắt cứ ngấm ngấm chực trào những đợt sóng phần nộ và oán giận. Mặc dù anh ta trả lương các nhân viên lương cao, hầu hết các nhân viên chẳng khâm khá gì hơn so với ngày đầu họ vào làm việc cho công ty. Nhiều người cay đắng phát hiện ông chủ của mình đã trở lên giàu có trong suốt những năm tháng họ làm việc quần quật, lãnh lương và trang trải chi phí sinh hoạt hàng ngày.

Thực tế người chủ không có bổn phận làm cho bạn giàu, mà chỉ có bổn phận làm sao cho mỗi tháng bạn lãnh lương theo hợp đồng. Nếu bạn muốn giàu đó là công việc của bạn. Và công việc làm giàu đó lẽ ra lên bắt đầu từ lúc bạn lãnh lương. Nếu bạn không biết quản lý tiền bạc, cho dù có bao nhiêu tiền trên thế giới này cũng không làm cho bạn giàu được. Còn ngược lại, nếu bạn biết sài tiền khôn ngoan và học hỏi cách làm giàu ở nhóm C hay D, bạn đang đi trên con đường tự mình làm giàu và nhất là đạt đến sự tự do về tài chính.

Người bố giàu thường nói với tôi và con cái của mình: “Sự khác nhau duy nhất giữa người giàu và người nghèo là họ làm gì trong lúc rảnh rỗi.”

Tôi đồng ý nhận xét đó. Tôi nhận thấy có nhiều người mỗi lúc một bận rộn, và thời gian rảnh trở lên quý như vàng. Thế nhưng, tôi đề nghị nếu bạn lúc nào cũng bận rộn, hãy cô bận rộn ở hai bên tứ đồ. Nếu bạn thực hiện điều đó, bạn sẽ có nhiều cơ hội tìm được nhiều thời gian rảnh hơn và sự tự do về tiền bạc. Khi ở công sở, bạn hãy làm việc chăm chỉ. Làm ơn đọc tạp chí “WallStreet” trong lúc làm việc. Chủ của họ sẽ tôn trọng bạn hơn và đánh giá bạn cao hơn. Những gì bạn làm giàu sau những giờ làm việc cùng đồng lương của mình trong lúc rảnh rỗi mới thực sự quyết định tương lai của bạn. Nếu bạn cứ lo làm việc quần quật bên trái tứ đồ, bạn sẽ làm việc suốt đời. Còn nếu bạn làm việc bên trái thì bạn sẽ đạt đến sự tự do.

## **CON ĐƯỜNG TÔI ĐỀ NGHỊ**

Nhiều người thuộc bên trái tứ đồ thường hỏi tôi, “Theo ông tôi nên đi học theo đường nào?” Tôi đề nghị con đường mà bố giàu đã chỉ cho tôi, con đường Perot, Bill và những nhà tỉ phú khác đã theo.

Đôi khi tôi nhận thấy thế này, “Tôi muốn trở thành nhà đầu tư hơn”. Khi đó tôi trả lời, “Vậy thì bạn cứ ‘xé rào’ thẳng đến nhóm D nếu như bạn có nhiều tiền và nhiều thời gian rảnh. Còn không, con đường mà tôi đề nghị với bạn sẽ an toàn hơn rất nhiều”

Hầu hết mọi người đều không có nhiều tiền và nhiều thời gian, cho nên họ đã phản ứng lại, “Vậy thì lý do nào mà ông nghĩ tôi nên ‘xé rào’ tới nhóm C trước?”

## Chương 4

### Ba kiểu hệ thống kinh doanh

Trên con đường ‘xé rào’ vào nhóm C, hãy luôn ghi nhớ mục đích của bạn là làm chủ một hệ thống và mượn người vận hành hệ thống đó cho bạn. Bạn có thể tự mình lập một hệ thống riêng hoặc tìm mua một hệ thống có sẵn. Hãy coi hệ thống đó như một cây cầu nổi mà nhờ đó bạn có thể vượt qua một cách an toàn từ phía bên trái sang bên phải tứ đồ. Cây cầu đó sẽ giúp bạn đi đến bờ tự do về tài chính.

#### **Có 3 kiểu hệ thống kinh doanh hiện đang được áp dụng phổ biến hiện nay là:**

- 1- Những tập đoàn thuộc mô hình công ty truyền thống – đây là nơi bạn tạo một hệ thống cho mình.
- 2- Hãy mua lại đặc quyền kinh doanh – đây là nơi bạn mua một hệ thống có sẵn
- 3- Tiếp thị mạng lưới – đây là nơi bạn mua để hoà nhập thành một phần của hệ thống có sẵn.

Mỗi kiểu hệ thống đều có ưu điểm và khuyết điểm riêng nhưng cả ba đều dẫn đến một mục đích. Nếu được vận hành đúng cách, mỗi hệ thống sẽ tạo cho bạn một nguồn thu nhập ổn định mà không đòi hỏi chủ nhân của nó phải bỏ sức ra vận hành một hệ thống được thiết lập và đi vào hoạt động. Vấn đề nằm ở chỗ thiết lập được hệ thống và đưa nó vào quỹ vận hành.

Vào năm 1985, khi mọi người hỏi: “Tại sao anh chị lâm vào tình cảnh không nhà?”, hai vợ chồng chúng tôi chỉ trả lời, “Chúng tôi đang xây dựng cho mình một hệ thống kinh doanh”.

Hệ thống kinh doanh đó của chúng tôi là một sự pha trộn giữa kiểu quản lý công ty theo mô hình truyền thống với kiểu mua lại đặc quyền kinh doanh. Như đã trình bày, nhóm C đòi hỏi phải có nhiều hiểu biết và kinh nghiệm trong việc quản lý hệ thống con người.

Quyết định xây nên một hệ thống riêng cho mình đòi hỏi mất rất nhiều công sức. Tôi đã từng thử nghiệm cách làm này và kết quả công ty do tôi thành lập đã thất bại. Mặc dù trong những năm đầu công ty đã phát triển rất tốt, nhưng đến năm thứ năm công ty bất ngờ lâm vào tình trạng phải tuyên bố phá sản. Khi chúng tôi thành công, chúng tôi đã không chuẩn bị kịp cho một hệ thống đầy đủ. Hệ thống đã bắt đầu tan vỡ cho dù chúng tôi có làm việc cật lực hơn nữa. Chúng tôi có cảm giác mình đang ở trên con tàu lộng lẫy bị thủng đáy và chúng tôi không thể nào tìm được chỗ nứt, chúng tôi vẫn không thể tát nước ra kịp để phát hiện chỗ nứt đó. Nhưng cho dù chúng tôi có phát hiện được, chúng tôi vẫn không chắc mình có thể bít được chỗ thủng đó.

## **CON CÓ THỂ MẤT TỪ 2-3 DOANH NGHIỆP**

Lúc còn đi học, người bố giàu đã kể cho tôi và con của người là người đã từng làm mất một doanh nghiệp lúc tuổi 20. “Đó là một sự kiện đau đớn nhất cũng đáng giá nhất trong đời ta”, người kể. “Ta càng chán ghét kỷ niệm đó bao nhiêu, ta lại càng học thêm được nhiều bấy nhiêu làm cách nào sửa chữa thất bại đó để có thể thắng lợi lớn sau này”.

Khi biết tôi đang rập tâm mở cho mình một doanh nghiệp riêng, người bố giàu đã nói. “Con có thể mất từ hai đến ba doanh nghiệp trước khi con có thể lập ra một doanh nghiệp thực sự thành công và tồn tại lâu dài”.

Người đã huấn luyện Mike, con của người để có thể thừa hưởng cơ nghiệp của người. Trong khi đó, bố ruột của tôi chỉ là một công chức nhà nước và người chẳng có một cơ ngơi nào giao lại cho tôi. Tôi phải lập nghiệp từ chính đôi tay của mình.

## **THẤT BẠI LÀ MỘT THÀNH CÔNG**

“Thất bại là mẹ thành công” người bố giàu luôn nhắc. “Các con chỉ có thể học được nhiều nhất về chính bản thân mình khi các con bị thất bại. Do đó, các con đừng bao giờ sợ bị thất bại. Thất bại chỉ là một phần trong quá trình thành công. Các con không thể nào thành công mà không bao giờ bị thất bại. Những người thất bại chính là những người chưa nếm mùi thất bại bao giờ”.

Lời nói đó của người có lẽ là một cảnh báo trước đối với tôi, bởi vì cho đến năm 1984, tôi đã làm mất doanh nghiệp thứ ba của mình. Khi tôi gặp Kim - vợ tôi, tôi đã từng kiếm được hàng triệu đô để rồi hoàn toàn tay trắng và làm lại mọi thứ từ đầu. Tôi biết chắc chắn là nàng đã không cưới tôi vì tiền bởi vì lúc ấy tôi không còn một đồng xu dính túi. Khi tôi tâm sự với Kim là tôi sẽ lập lại một doanh nghiệp lần thứ tư nàng đã không bỏ rơi tôi.

“Em sẽ sát cánh bên anh cùng xây dựng nó”, và nàng đã giữ đúng lời hẹn những gì đối với tôi. Cũng với một người bạn khác, chúng tôi đã lập lên một hệ thống kinh doanh có 11 chi nhánh khắp thế giới, cứ tạo ra tiền cho chúng tôi bất kể chúng tôi có bỏ sức ra làm việc hay không. Con đường đi đến sự thành công ấy từ tay trắng đã tước bao mồ hôi, nước mắt và sương máu của chúng tôi. Khi chúng tôi thành công, cả hai người bố đều rất vui mừng và thành thật chúc mừng tôi, mặc dù cả hai đã bị mất tiền khi đầu tư vào những công ty thử nghiệm ban đầu của tôi lúc tôi còn tập tễnh bước đi trong thế giới của nhóm C.

## **CHƯƠNG NGẠI KHÓ NHẤT**

Mike, còn người bố giàu, thường nói với tôi, “Mình sẽ không bao giờ biết được là mình có thể thực hiện được những gì mà bạn và bố của mình đã làm với mình hay không. Mình được giao cho một hệ thống, và những gì mình làm chỉ là học cách vận hành hệ thống đó mà thôi”.

Tôi chắc chắn là anh có thể tạo ra cho mình một hệ thống thành công vì anh đã tiếp thu hết những gì mà bố anh dạy. Thế nhưng tôi hoàn toàn hiểu ý anh muốn anh chỉ điều gì. Khi xây dựng một doanh nghiệp từ tay trắng phần khó nhất nằm ở hai chương ngại: Hệ thống, và những người xây dựng hệ thống đó. Nếu cả hệ thống lẫn nhân sự không chặt chẽ, khả năng thất bại sẽ rất cao. Đôi khi, thật khó mà biết phần đề phát sinh từ đâu - từ nguồn nhân sự hay từ hệ thống, đã gây ra sự thất bại đó.

## **TRƯỚC THỜI CÓ HÌNH THỨC FRANCHISE**

Khi người bố giàu bắt đầu dạy tôi và cách trở thành một người nhóm C, thời ấy chỉ có một kiểu kinh doanh. Đó là kiểu làm ăn lớn của một đại công ty gần như độc quyền trong một tỉnh lẻ. Chỗ chúng tôi ở Hawaii có một nhà máy sản xuất đường nhưng lại gần như không chế hết mọi thứ, bao gồm những chuyện kinh doanh lớn khác. Thời ấy, hoặc là làm ăn lớn với hình thức đại công ty hoặc là theo kiểu gia đình chứ rất ít có những hình thức làm ăn khác nằm trong khoảng giữa.

Để có thể đạt đến bậc thang lãnh đạo trong những đại công ty lớn ấy chắc chắn không phải là những mục tiêu của những người bố của tôi. Những cộng đồng tiểu số trên cánh đồng và không bao giờ được phép đứng vào hàng ngũ quản lý của công ty cả. Cho nên người bố giàu đã học mọi thứ bằng cách thử nghiệm và sửa sai.

Khi tôi bắt đầu vào trung học, chúng tôi đã nghe đồn về khái niệm “franchise” nhưng hình thức kinh doanh kiểu ấy không xuất hiện ở thị trấn bé xúi chỗ chúng tôi ở. Chúng tôi không biết gì cả về tiệm bánh mì kẹp thịt MacDonald hay gà rán KFC. Khi tôi học hỏi với người bố giàu, những khái niệm ấy hoàn toàn lạ đối với chúng tôi. Và rồi chúng tôi cứ liên tiếp nghe tin đồn về những hình thức kinh doanh kiểu ấy, nào đó “Bất hợp pháp”, nào là “Chò lừa gạt bịp bợm”, “nguy hiểm”. Tất nhiên, một khi những lời đồn ấy đến tai người bố giàu, người đã mua vé máy bay đến California để kiểm tra tin đồn hơn là chỉ nghe theo một cách mù quáng. Khi trở về, người chỉ nói với chúng tôi. “Franchises sẽ là một cuộc cách mạng của tương lai,” và người đã mua lại đặc quyền kinh doanh của cả hai thương hiệu ấy. Khi xã hội bắt đầu dấy lên trào lưu “franchise” và hình thức ấy bắt đầu trở lên phổ biến, cũng là lúc người trở thành triệu phú người bán lại những đặc quyền kinh doanh cho những người khác muốn lắm lấy cơ hội làm ăn riêng cho mình.

Tôi nhớ có lần đã hỏi người mua lại một đặc quyền kinh doanh đó cho riêng tôi người cản ngay: “Ta không bán cho con. Con đã học được từ ta rất nhiều cách xây dựng riêng cho mình một hệ thống kinh doanh.

Con đừng nhường lại ở đó hình thức franchise chỉ dành cho những ai không muốn tự mình tạo ra hay không biết cách tạo ra một hệ thống cho riêng mình. Hơn nữa, con làm gì có 250.000 đô để mua lại đặc quyền đó”.

Ngày nay, thật khó mà tưởng tượng không có thành phố hiện đại nào trên thế giới lại không có bánh mì kẹp thịt McDonald, gà rán KFC, hay bánh pizza Hut ở mỗi góc phố. Thế nhưng cách đây không lâu thôi, những cửa hàng kinh doanh kiểu ấy liệu có tồn tại và tôi vẫn còn nhớ mãi cái thời “tiền sử” ấy trong suốt cuộc đời của mình .

## **LÀM SAO HỌC ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NHÀ DOANH NGHIỆP**

Tôi đã học trở thành một nhà doanh nghiệp bằng cách phụ việc cho người bố giàu. Cả con của người lẫn tôi đều là những người làm công lãnh lương học cách trở thành chủ doanh nghiệp. Đó cũng là con đường mà nhiều người đã đi qua, con đường “vừa làm vừa học”. Và đó cũng chính là cách mà nhiều gia đình giàu đã vận dụng để giáo dục và truyền đạt kinh nghiệm qua bao thế hệ.

Vấn đề ở chỗ, không phải ai cũng có may mắn đều được học hỏi những kinh nghiệm “sau hậu trường” ấy trong thế giới của nhóm C. Hầu hết các “chương trình đào tạo quản lý” trong các công ty lớn chỉ dừng lại ở mục đích của chương trình – đó là công ty chỉ đào tạo bạn trở thành nhà quản lý mà thôi. Rất ít công ty giám đào tạo cho nhân viên mình trở thành những người thuộc nhóm C đứng nghĩa.

Thông thường, mọi người hay bị kẹt lại ở nhóm T trong cuộc hành trình đến thế giới nhóm C. Sở dĩ như vậy chủ yếu là mọi người không phát triển được một hệ thống vững mạnh, cho nên họ đành chụi chằm dứt cuộc hành trình bằng cách trở thành một phần hoà nhập với hệ thống. Những người nhóm C chính là những người thiết lập được hệ thống vận hành mà không cần có sự can thiệp hay bỏ sức của họ vào.

## **Có ba cách bạn có thể rút ngắn con đường đi đến thế giới của nhóm C.**

1. Tìm một người đỡ đầu. Người bố giàu là người đỡ đầu của tôi. người đỡ đầu là người đã làm qua những gì bạn muốn làm... và đã thành công. Đừng tìm người cố vấn. Người cố vấn chỉ là kẻ biết bảo bạn là thế nào trong khi bản thân người ấy có thể chưa từng làm qua bao giờ. Hầu hết những người cố vấn đều thuộc nhóm T. thế giới lúc nào cũng đầy ắp những người nhóm T thích cố vấn cho bạn làm thế nào trở thành người nhóm C hay L. Người bố giàu của tôi là người đỡ đầu nhưng không phải là người cố vấn.

Một trong những bí quyết lớn nhất của người là:

“Hãy thận trọng với người tư vấn mà con nghe được. Trong khi con phải

luôn rộng mở đầu óc để sẵn sàng tiếp thu cái mới, hãy dè chừng xem trước hết lời khuyên đó đến từ nhóm nào.”

Người bố giàu đã dạy tôi về những hệ thống và làm thế nào lãnh đạo mọi người, chứ không phải quản lý mọi người. Các nhà quản lý thường nhìn cấp dưới như hàng thứ yếu kém. Trong khi đó các nhà lãnh đạo phải chỉ đạo những người khác khôn ngoan hơn mình.

Nếu bạn muốn tìm đọc những quyển sách tuyệt vời về những bài học tuyệt vời về những bài học cơ bản để tự lập cho mình một hệ thống cho riêng mình, hãy tìm đọc quyển “Huyền thoại E” của Michael Gerber. Đối với những ai muốn học cách lập cho mình một hệ thống, quyển sách đó thật hay.

Một lối học truyền thống về những hệ thống là lấy bằng MBA (Cao học về quản trị kinh doanh) của một trường nổi tiếng và nhanh chóng leo thang cấp bậc con đường sự nghiệp với tập đoàn lớn. Bằng MBA trở lên quan trọng vì bạn sẽ học được những cơ bản về kế toán, cũng như những con số liên quan đến tài chính và hệ thống kinh doanh trong doanh nghiệp bạn. Tuy nhiên, chỉ có bằng MBA không nhất thiết bạn có thể trở lên sành sỏi trong việc vận hành tất cả các hệ thống, vốn cũng tạo thành một guồng máy kinh doanh hoàn hảo.

Để có thể học được mọi hệ thống cần thiết có được trong một công ty, bạn phải mất từ 10 đến 15 năm làm việc và học hết các khía cạnh góc ngách trong chuyện kinh doanh. Sau đó, bạn có thể chuẩn bị từ chức và thành lập doanh nghiệp cho mình. Làm việc cho một đại công ty thành công cũng giống như việc học hỏi với người đỡ đầu của bạn.

Cho dù bạn có người đỡ đầu hoặc cho dù có tích lũy nhiều kinh nghiệm, phương pháp này đều đòi hỏi bạn phải bỏ ra nhiều công sức. Tạo ra một hệ thống riêng cho mình đòi hỏi có nhiều thử nghiệm sai - sửa, chi phí về mặt pháp lý ban đầu và các công việc thủ tục giấy tờ khác. Tất cả những chuyện này sẽ phát sinh đồng thời khi bạn đang phát triển và tranh thủ nguồn nhân lực làm việc cho bạn.

2. Đặc quyền kinh doanh (franchises). Một cách khác học về hệ thống là mua lại một đặc quyền kinh doanh. Khi bạn mua lại đặc quyền kinh doanh, bạn cũng đang mua lấy một hệ thống kinh doanh “đã thử nghiệm và chứng minh thành công”. Có nhiều đặc quyền kinh doanh hoàn hảo.

Khi mua lại một hệ thống bằng đặc quyền kinh doanh, thay vì thử tạo cho mình một hệ thống, bạn có thể tập trung vào việc phát triển nguồn nhân lực cho mình. Mua lại hệ thống đã giúp cho bạn giảm bớt một gánh nặng khi bạn chỉ đang tập tễnh học cách trở thành một doanh nghiệp. Lý do tại sao nhiều ngân hàng cho vay tiền mua đặc quyền kinh doanh là những doanh nghiệp mua đặc quyền kinh doanh là những doanh nghiệp nhỏ mới được thành lập là vì các ngân hàng biết được tầm quan trọng các hệ thống kinh doanh hiệu quả sẽ làm giảm rủi ro cho vay các ngân hàng.

Thế nhưng tôi xin lưu ý ở đây đối với ai mua lại đặc quyền kinh doanh.

Các bạn hãy làm ơn đừng vương vào kiểu người nhóm T, tức là “muốn tự mình làm mọi việc”. Nếu bạn mua lại đặc quyền kinh doanh bạn hãy trở thành người nhóm L. Hãy làm chính xác những gì người bán đặc quyền yêu cầu bạn. Không có gì tệ hơn là xảy ra hiện tượng kiện tụng tranh chấp giữa người bán và người mua lại đặc quyền.

Người bố có học thức cao của tôi đã thất bại khi Người mua lại đặc quyền kinh doanh một hiệu kem nổi tiếng và đắt tiền. Mặc dù hệ thống hoàn hảo, nhưng việc kinh doanh đó vẫn thất bại ê chề. Theo tôi, chuyện kinh doanh đó thất bại là những người hùn vốn với người chỉ là những người kiểu nhóm L hay T không biết gì khi việc kinh doanh trở lên bất bát, và đã không yêu cầu sự hỗ trợ của công ty mẹ. Kết quả, các đối tác tranh chấp với nhau về việc kinh doanh cứ thế mà tôi tệ hơn. Họ đã quên một điều cơ bản là một người chủ doanh nghiệp thực sự không chỉ làm chủ một hệ thống, mà còn lệ thuộc rất nhiều vào khả năng vận hành hệ thống đó.

## **CÁC NGÂN HÀNG SẼ KHÔNG CHO AI VAY TIỀN NẾU KHÔNG CÓ HỆ THỐNG.**

Nếu ngân hàng đã không cho những doanh nghiệp nhỏ không có hệ thống vay tiền, thì tại sao bạn lại phải đầu tư vào họ? Gần như mỗi ngày đều có mỗi người tìm đến tôi với những kế hoạch kinh doanh của họ, hy vọng chúng tôi có thể bỏ tiền đầu tư vào những ý tưởng kinh doanh hay dự án làm ăn của họ.

Hầu như tôi đã bác bỏ điều của họ là nguyên nhân duy nhất. Những người đến tìm tôi đầu tư đều không phân biệt được sự khác nhau giữa một sản phẩm và một hệ thống. Tôi có những người bạn (vốn là ca sĩ) đến mời tôi đầu tư vào đĩa nhạc mới của họ còn những người khác muốn nhờ tôi thành lập một tổ chức phi lợi nhuận mới để cải thiện thế giới. Mặc dù tôi có thể rất thích dự án đó, sản phẩm đó hay con người đó, tôi đều chối từ họ bởi vì họ hầu như không có kinh nghiệm vì trong việc tạo ra và vận hành một hệ thống kinh doanh.

Việc anh hát hay không có nghĩa là anh hiểu được hệ thống tiếp thị, hay hệ thống về tài chính kế toán, hệ thống bán hàng, hệ thống thuê mướn nhân công và đuổi việc, hệ thống luật pháp, và những hệ thống khác đã cùng tạo ra một doanh nghiệp kinh doanh có thể sống còn tồn tại và vươn lên trong thành công. Trong thế giới kinh doanh.

Để một doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển lâu dài, 100% các hệ thống trong doanh nghiệp đó phải hoạt động và rõ ràng. Lấy ví dụ:

Một chiếc phi cơ là một hệ thống của những hệ thống. Nếu chiếc phi cơ cất cánh và giả dụ hệ thống xăng không hoạt động chắc chắn sẽ giúp máy bay ngay điều đó cũng xảy tương tự đối với một doanh nghiệp. Không phải những hệ thống bạn biết sẽ là đầu mối phát sinh các vấn đề, mà chính những hệ thống bạn không biết đến mới là nguy cơ làm cho

bạn bị thất bại tan tành.

Cơ thể con người là một hệ thống của mọi hệ thống. Hầu hết chúng ta đều có người thân của mình qua đời do một trong những hệ thống cơ thể không hoạt động, chẳng hạn như hệ thống tuần hoàn đã gây bệnh lây lan cho tất cả những hệ thống khác trong cơ thể.

Đó là lý do tại sao xây dựng một hệ thống kinh doanh được thử nghiệm và thành công không phải là điều dễ dàng tí nào. Chính những hệ thống bạn quên bằng đi hay không chú ý tới mới là nguồn gốc gây ra những thảm kịch và vỡ nợ. Đó cũng là lý do tại sao tôi ít khi đầu tư vào một người nhóm L hay T có một sản phẩm mới hay một ý tưởng kinh doanh mới. Những nhà đầu tư chuyên nghiệp có khuynh hướng đầu tư vào những hệ thống đã được chính mình trong thế giới kinh doanh, được vận hành bởi những người có kinh nghiệm già dặn.

Cho nên, nếu như ngân hàng chỉ cho vay những hệ thống đã được thử nghiệm thành công và quan tâm đến người nào sẽ được bổ nhiệm vào vị trí vận hành hệ thống đó, thế thì bạn cũng nên làm y như vậy – nếu bạn muốn trở thành một nhà đầu tư khôn ngoan.

3. Tiếp thị hệ thống. Còn được gọi là tiếp thị đa cấp hoặc các hệ thống phân phối trực tiếp. Cũng như đối với các đặc quyền kinh doanh, ban đầu xã hội cổ gạt tiếp thị ra ngoài hệ thống pháp luật, và tôi biết có những quốc gia đã thành công trong chuyện đó hay nghiêm cấm khắt khe hình thức kinh doanh đó. Bất kỳ một hệ thống hay một ý tưởng mới nảy sinh trong thời kỳ đó cũng đều bị cho là “kỳ quặc và đáng nghi ngờ”. Lúc đầu, tôi cũng cho tiếp thị hệ thống là một trò lừa gạt. Nhưng sau nhiều năm, khi tôi đã nghiên cứu những hệ thống khác nhau phát sinh qua tiếp thị hệ thống và chứng kiến nhiều người bạn của mình trở lên thành công trong kiểu kinh doanh này tôi đã thay đổi quan điểm của mình.

Sau khi tôi bỏ thành kiến của mình và bắt đầu bỏ công tìm hiểu về tiếp thị hệ thống, tôi nhận thấy rằng đã có nhiều người xây dựng cho mình những hệ thống kinh doanh tiếp thị hệ thống một cách lương thiện và cần mẫn khi gặp được họ, tôi có thể thấy tác động của những hệ thống kinh doanh này lên đời sống và tương lai tài chính của rất nhiều người khác. Chỉ cần bỏ ra một khoản phí gia nhập vù phải (thường khoảng 200 đô la Mỹ), mọi người có thể mua vào một hệ thống sẵn có và có thể bắt tay xây ngay cho mình một công việc kinh doanh nhờ vào những bước tiến khổng lồ trong công nghệ máy tính các tổ chức này hoàn toàn được tự động hóa, và các công việc nhức đầu như thủ tục giấy tờ, xử lý đơn hàng, phân phối, kế toán và những công việc phát sinh khác hầu như toàn bộ đều được quản lý bởi các hệ thống chương trình phần mềm tiếp thị hệ thống. Những nhà phân phối có thể dồn hết sức của mình vào việc xây dựng kinh doanh thông qua việc chia sẻ cơ hội làm ăn được tự động hoá này, thay vì phải lo lắng nhức đầu về những thủ tục ban đầu trong giai đoạn sơ khai của một doanh nghiệp nhỏ.



Một trong những người bạn thân của tôi đã từng kiếm được hàng tỷ đô từ đầu tư bất động sản từ năm 1997, vừa mới ký hợp đồng là một nhà phân phối tiếp thị hệ thống và bắt đầu lập nghiệp kinh doanh cho mình. Tôi rất ngạc nhiên khi thấy anh cần mẫn chăm chút cho công việc kinh doanh tiếp thị hệ thống của mình bởi vì rõ ràng anh không cần tiền khi tôi hỏi anh lý do, anh đã giải thích như vậy:

“Tôi đã đi học để trở thành một kế toán viên chuyên nghiệp, sau đó tôi lấy được bằng MBA và tài chính. Khi mọi người hỏi tôi cách làm giàu, tôi đã kể lại và chia sẻ với họ kinh nghiệm về những giao dịch địa ốc hàng triệu đô và mức thu nhập “thụ động” hàng trăm ngàn đô tôi kiếm được mỗi năm từ đầu tư bất động sản của mình. Và tôi nhận thấy thường thì mọi người thối chí rút lui và ngậm ngùi bỏ đi. Cả anh và tôi đều biết rằng cơ hội đầu tư địa ốc hàng triệu đô như thế hoàn toàn nằm ngoài tầm tay của họ, bởi vì ngoài việc không có kiến thức kinh nghiệm, họ cũng không có nhiều vốn để đầu tư. Cho nên tôi đã bắt đầu tìm kiếm một con đường mà tôi có thể giúp họ đạt được những thu nhập thụ động như tôi đã kiếm được từ việc kinh doanh địa ốc của mình, mà không cần phải quay lại học hết 6 năm và bỏ thêm 12 năm đầu tư trên lĩnh vực địa ốc. Tôi tin rằng tiếp thị hệ thống có thể giúp mọi người có cơ hội kiếm được thu nhập thụ động trong khi họ vẫn có thể học cách trở thành những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Đó là lý do tại sao tôi đã đề nghị hình thức tiếp thị hệ thống với họ cho dù họ có ít tiền đi chăng nữa họ vẫn có thể đầu tư “số vốn tạo ra từ mồ hôi công sức của mình” trong vòng 5 năm và có thể kiếm được một mức thu nhập thụ động cần thiết cho những mối đầu tư thực sự. Khi phát triển công việc làm ăn của mình, họ lại còn có thời gian rảnh rỗi để học hỏi thêm cũng như kiếm được nhiều vốn hơn để có thể cùng tôi nhắm vào những mối đầu tư lớn”.

Người bạn của tôi đã gia nhập vào một công ty tiếp thị hệ thống làm nhà phân phối sau khi đã nghiên cứu nhiều công ty khác nhau, và bắt đầu thiết lập quan hệ làm ăn theo kiểu tiếp thị hệ thống với những người muốn hùn vốn đầu tư với anh sau này. Hiện tại, anh ta đang ăn lên làm ra trong hệ thống kinh doanh tiếp thị hệ thống cũng như chuyện đầu tư của mình. Anh bảo tôi, “Ban đầu tôi làm điều này vì muốn giúp mọi người kiếm ra tiền để đầu tư, vậy mà giờ đây tôi lại càng trở nên giàu có từ chuyện kinh doanh hoàn toàn mới mẻ này”.

Cứ mỗi tháng anh mở ra hai lớp học vào thứ bảy. Trong lớp học đầu, anh dạy mọi người về các hệ thống kinh doanh và nguồn nhân lực, hoặc cách trở thành một nhà doanh nghiệp thành đạt. Vào buổi học thứ hai, anh dạy họ về kiến thức tài chính và sự thông minh về tiền bạc. Anh dạy học trở thành những nhà đầu tư có hiểu biết. Các lớp học của anh cứ mỗi lúc một đông.

Con đường anh đề nghị hoàn toàn giống như con đường mà tôi đã đề nghị với các bạn trước đây.

## MỘT FRANCHISE CÁ NHÂN

Và đó chính là lý do tại sao ngày nay tôi luôn khuyến khích mọi người hãy xem xét đến hình thức tiếp thị hệ thống. Nhiều đặc quyền kinh doanh nổi tiếng đòi hỏi trong túi bạn phải có từ một triệu đô trở lên. Tiếp thị hệ thống chẳng khác nào một đặc quyền kinh doanh cá nhân, và bạn chỉ tốn khoảng 200 đô để mua nó.

Tôi biết hình thức kinh doanh tiếp thị hệ thống đòi hỏi nhiều công sức. Nhưng sự thành công ở bất cứ nhóm nào cũng đòi hỏi sự làm việc cật lực. Về mặt cá nhân, tôi chưa kiếm được đồng thu nhập nào như một nhà phân phối tiếp thị hệ thống. Tôi đã nghiên cứu nhiều công ty tiếp thị hệ thống khác nhau, cũng như những chính sách thăng thưởng và giảm giá của họ. Trong quá trình tìm hiểu. Thực sự tôi có gia nhập vào một công ty nhưng chỉ có tư cách một người tiêu dùng chỉ vì các sản phẩm của họ quá tốt.

Tuy nhiên, nếu tôi có thể đề nghị bạn tìm kiếm một tổ chức tuyệt vời nào đó có thể giúp bạn hội nhập vào phần bên phải của tứ đồ, chìa khóa không phải nằm ở chỗ sản phẩm mà nằm ở phần kinh nghiệm, kiến thức mà tổ chức ấy có thể đem lại cho bạn. Có những tổ chức tiếp thị hệ thống chỉ quan tâm đến việc làm thế nào bạn có thể rao bán hệ thống của họ cho những người bạn quen. Nhưng cũng có những tổ chức chỉ quan tâm đến việc huấn luyện bạn và giúp bạn thành công.

Từ việc nghiên cứu tìm hiểu về hình thức tiếp thị hệ thống này, tôi đã tìm thấy ra vấn đề quan trọng mà bạn có thể học hỏi được từ các chương trình của họ, mà hai vấn đề ấy rất quan trọng và cần thiết để trở thành một nhà doanh nghiệp nhóm C thành công.

1. Để thành công, bạn cần phải học cách chiến thắng và làm chủ nỗi sợ bị từ chối, và đừng lo lắng những gì người khác nói về bạn. Rất nhiều lần tôi đã gặp những người cam chịu bỏ cuộc chỉ vì những lời phê bình về họ từ bạn bè khi họ làm một điều gì đó hơi khác lạ. Tôi biết điều đã từng như vậy, trong một thị trấn nhỏ, mọi người đều biết những gì một người khác đang dự định làm. Một ai đó không thích những gì bạn làm có thị trấn sẽ kháo nhau về chuyện đó và chuyện làm của bạn sẽ trở thành đề tài khiếm luận của mọi người.

Một trong những câu châm ngôn hay nhất mà tôi thường tự lặp đi lặp lại với chính mình là: “Những gì anh nghĩ về tôi không phải là chuyện của tôi. Điều quan trọng nhất là tôi nghĩ gì về chính bản thân mình”.

Một trong nhiều lý do khiến người bố giàu khuyến khích tôi làm việc cho hãng Xerox trong 4 năm trời không phải là vì Người thích mấy cái máy photo, mà vì người muốn tôi có thể làm chủ được sự mắc cỡ hổ thẹn khi bị từ chối.

2. Học cách lãnh đạo mọi người. Làm việc với những kiểu người khác nhau là một vấn đề khó khăn nhất trong kinh doanh. Những người thành công trong bất kỳ chuyện kinh doanh nào tôi gặp thường là những người

có kỹ năng lãnh đạo tuyệt vời. Kỹ năng làm việc chung và gây hứng thú trong quan hệ công tác với người khác là một kỹ năng vô giá. Kỹ năng đó có thể được học hỏi và rèn luyện.

Như tôi đã nói, con đường “xé rào” từ phía bên trái sang bên phải không quan trọng ở những gì bạn làm được, mà quan trọng ở chỗ bạn muốn trở thành loại người nào. Hãy học cách ứng xử khi bị từ chối, làm thế nào không bị những gì người khác nghĩ về bạn sẽ ảnh hưởng đến bạn. Hãy học cách lãnh đạo và bạn sẽ tìm thấy trái lành quả ngọt. Cho nên, tôi sẽ tán thành tổ chức tiếp thị hệ thống nào cam kết trước nhất việc trui rèn bạn như một con người hơn là một kẻ bán hàng. Tôi sẽ tìm kiếm những tổ chức nào mà:

a) Có kỷ lục thành tích chứng nhận, một hệ thống phân phối và một hệ thống phân phối và một chế độ thăng thưởng thành công trong nhiều năm.

b) Có cơ hội kinh doanh mà bạn có thể thành công, biết tin tưởng và dám chia sẻ cơ hội ấy một cách tự tin với mọi người.

c) Có các chương trình đào tạo dài hạn, thường xuyên trong việc phát triển bạn như một con người. Sự tự tin là yếu tố quan trọng sống còn của một người đứng trong thế giới bên phải của tứ đồ.

d) Có một chương trình đỡ đầu, hỗ trợ vững mạnh. bạn có muốn học hỏi từ những nhà lãnh đạo chứ không phải những nhà cố vấn, hãy học những kẻ trở thành nhà lãnh đạo ở phía bên phải tứ đồ và mong muốn bạn thành công như họ.

e) Có những con người bạn kính trọng và bạn thích được làm việc với họ.

Nếu một tổ chức đáp ứng được 5 yêu cầu trên, lúc đó hãy nghiên cứu đến sản phẩm của họ. Có rất nhiều người chỉ nhìn vào sản phẩm mà không chịu xem xét hệ thống kinh doanh và cơ cấu tổ chức đằng sau sản phẩm đó. Trong một vài tổ chức tôi biết, họ thường nêu một khẩu hiệu thế này, “Sản phẩm sẽ tự bán được. Thật dễ dàng”. Nếu bạn muốn trở thành một kẻ bán hàng, một người nhóm T, thế thì sản phẩm của họ trở lên quana trọng. Nhưng nếu bạn hoàn thiện để trở thành một nhà doanh nghiệp dài hạn, thế thì chính hệ thống, kiến thức thu thập suốt đời và bản chất con người sẽ trở lên quan trọng nhất.

Một người bạn đồng nghiệp rất am hiểu về ngành công nghiệp này đã nhắc nhở tôi về giá trị của thời gian vốn là tài sản quý nhất của đời người. Trong một công ty tiếp thị hệ thống, thành công thực sự khi bạn bỏ thời gian và công sức của mình trong thời gian ngắn hạn và thu nhập “thụ động” đáng kể trong dài hạn. Một khi bạn được xây dựng một tổ chức vững mạnh trong tay mình, bạn có thể thôi làm việc mà nguồn thu nhập vẫn chảy vào túi từ những công sức xây dựng ban đầu. Tuy nhiên, chìa khoá quan trọng nhất của sự thành công với một công ty tiếp thị hệ thống phải là cam kết lâu dài của chính bạn cũng như của tổ chức đó, là hướng tới mục tiêu trở thành một nhà lãnh đạo kinh doanh như

bạn muốn.

## **HỆ THỐNG LÀ CHIẾC CẦU DẪN ĐẾN TỰ DO**

Tôi không muốn nhắc lại chuyện không có nhà để ở. Tuy nhiên, đối với hai vợ chồng tôi, kinh nghiệm đời sống thật là vô giá. Ngày nay, sự tự do và bảo đảm không phải được tìm thấy ở những gì chúng ta đang có, mà chính những gì chúng ta biết tạo ra bằng sự tự tin của chính mình.

Từ đó, chúng tôi đã từng tạo ra một công ty địa ốc, một công ty dầu, một công ty khai thác mỏ, và hai doanh nghiệp trong lĩnh vực đào tạo. Cho nên, quá trình học hỏi cách tạo ra một hệ thống thành công hoàn toàn lợi ích thiết thực với chúng tôi. Thế nhưng tôi không muốn đề nghị quá trình đó với bất cứ ai, trừ phi họ thực sự muốn con đường đó.

Cho tới thời điểm cách đây vài năm, cơ hội cho người thành công nhóm C chỉ có thể đối với những ai gan dạ hoặc giàu có sẵn. Hai vợ chồng tôi có lẽ có lá gan khá lớn bởi vì chúng tôi chẳng giàu có gì cả. Lý do khiến nhiều người ở lại phái bên phải tứ đồ là vì họ cảm thấy rủi ro quá lớn khi phát triển một hệ thống cho chính mình. Đối với họ, sẽ khôn ngoan hơn khi kiếm một công việc ổn định an toàn.

Ngày nay, chủ yếu do những bước phát triển vượt bậc của khoa học công nghệ, những con đường trở thành doanh nghiệp thành đạt giảm đi nhiều và cơ hội làm chủ hệ thống kinh doanh cho riêng mình đều mở cửa tất cả mọi người.

Đặc quyền kinh doanh và tiếp thị hệ thống đã làm giảm đi một phần gánh nặng trên con đường phát triển một hệ thống cho riêng bạn. Bạn mua lại đặc quyền kinh doanh từ một hệ thống thành công, và nhiệm vụ của bạn bây giờ chỉ là phát triển nguồn nhân lực cho chính bạn.

Hãy coi hệ thống này như những chiếc cầu. Những chiếc cầu đó sẽ vạch cho bạn một con đường an toàn đi đến thế giới bên phải Kim tứ đồ. Đó là những chiếc cầu dẫn bạn đến sự tự do tài chính.

Trong chương kế tiếp, tôi sẽ bàn đến nhóm D.

## **Chương 5**

### **Bảy cấp bậc đầu tư**

Có một lần người bố giàu bảo tôi, “Con cho ta biết sự khác nhau giữa người chơi cá ngựa và người chơi chứng khoán?”

Tôi trả lời, “Con không biết”.

Người nói, “Chẳng khác nhau nhiều con à. Đừng bao giờ trở thành người chỉ biết mua chứng khoán. Việc mà con cần nhắm tới là khi lớn lên là người tạo ra chứng khoán mà các nhà môi giới sẽ bán và người khác mua.”

Trong một khoảng thời gian rất lâu, tôi đã không biết được lời người nói. Mãi cho tới khi tôi bắt đầu dạy môn đầu tư cho mọi người, tôi mới thực sự hiểu được sự khác nhau giữa các nhà đầu tư.

Khi viết chương này tôi cảm ơn John Burley. Ông được coi là một trong những người có đầu óc khôn ngoan nhất trong thế giới đầu tư bất động sản. Khi anh ngoài 30 anh đã mua 130 căn nhà mà không cần tới một đồng nào của mình. Đến 32 tuổi anh hoàn toàn tự do về tài chính không bao giờ phải làm việc để kiếm tiền. Giống như tôi anh đã truyền đạt lại kinh nghiệm của mình bằng cách đi dạy cho những người khác. Kiến thức hiểu biết của anh không chỉ gói gọn trong lĩnh vực địa ốc. Anh lập nghiệp bằng nghề kế hoạch tài chính, cho nên anh hiểu biết sâu về thế giới tài chính và thuế. Thế nhưng anh có một khả năng độc nhất vô nhị là giải thích mọi việc rất rõ ràng. Anh ta có tài diễn dịch những thứ phức tạp thành những thứ đơn giản dễ hiểu. Khi diễn đạt anh chia đầu tư thành 6 bậc dựa trên mức độ kinh nghiệm đầu tư của họ cũng như sự khác nhau về tính chất cá nhân. Tôi đã phát triển cách xếp bậc này của anh chi tiết hơn và tăng thêm một bậc thứ bảy cho các loại đầu tư này.

### **CÁCH HỌC LỰA CHỌN**

Ở cuối phần trình bày mỗi cấp bậc, tôi sẽ chứa một khoảng trống mà bạn có thể điền tên những người bạn biết – theo nhận xét của bạn – phù hợp vào cấp bậc này hay không. Và khi bạn nhận ra một cấp bậc đầu tư nào đó đúng với con của bạn, bạn có thể điền tên mình vào đó.

Như tôi đã trình bày, đây chỉ là một cách học lựa chọn nhằm mục đích nâng cao hiểu biết của bạn về các cấp bậc đầu tư khác nhau. Điều đó không nhằm hạn cấp hay phê phán những người bạn của bạn. Đề tài tiền bạc rất dễ nhạy cảm và biến động như đề tài chính trị tôn giáo hay tình dục. Và đó cũng chính là lý do tại sao tôi đề nghị các bạn hãy giữ kín riêng tư những suy nghĩ cá nhân của mình. Khoảng cuối ở mỗi phần trình bày chỉ nhằm mục đích tăng thêm sự hiểu biết của bạn - nếu như bạn chọn dùng nó.

Tôi thường dùng danh sách cấp bậc này khi bắt đầu các lớp học về đầu tư. Phương tiện ấy sẽ làm cho việc tiếp thu mau chóng hơn và đã giúp nhiều người học trở nên ý thức rõ ràng hơn về cấp bậc họ đang ở cấp bậc đầu tư họ muốn nhắm tới.

Qua nhiều năm, được sự cho phép của Jonh, tôi đã điều chỉnh lại nội dung của mỗi cấp bậc sao cho phù hợp với kinh nghiệm thực tế mà tôi đã trải qua. Mong các bạn hãy đọc kỹ 7 cấp bậc đầu tư này.

## **BẢY CẤP BẬC ĐẦU TƯ**

### **BẬC 0: NHỮNG NGƯỜI KHÔNG CÓ GÌ ĐỂ ĐẦU TƯ**

Những người này không có tiền để đầu tư. Hoặc là họ tiêu hết mọi thứ kiếm được, hoặc là họ chi nhiều hơn thu. Có nhiều người ‘giàu’ rơi vào cấp bậc này vì họ tiêu sài quá mức họ kiếm được. Điều không may là 50% những người lớn đều rơi vào cấp bậc zero này.

Bạn có biết biết ai thuộc cấp bậc 0? (tùy chọn).

### **BẬC 1: NGƯỜI ĐI VAY**

Những người này thường giải quyết vấn đề tiền bạc bằng cách đi vay mượn. Thường họ đầu tư bằng số tiền họ vay được. Quan điểm về kế hoạch tài chính của họ là vay quýt trả cam. Cuộc sống tiền bạc của họ chẳng khác nào đã điều vùi đầu vào cát, cứ hy vọng và cầu nguyện mọi thứ sẽ suôn sẻ. Họ có thể có vài tài sản đó, nhưng thực tế mức nợ của họ lại quá nhiều. Hầu như họ không ý thức gì về tiền bạc và thói quen tiêu sài của mình.

Bất cứ thứ giá trị nào họ làm chủ cũng đều có bóng dáng nợ trong đó. Họ dùng thẻ tín dụng một cách bốc đồng, rồi dồn khoản nợ tín dụng vào khoản nợ nhà dài hạn, “rửa sạch” thẻ tín dụng và bắt đầu dùng tiếp. Nếu trị giá căn nhà họ ở tăng lên, họ liền đi vay dùng khoản giá trị căn nhà tăng lên đó làm thế chấp, hoặc mua một căn nhà lớn hơn, đắt tiền hơn. Họ tin là trị giá bất động sản chỉ có một chiều đi lên.

Những từ, những câu khuyên mãi như “trả góp hàng tháng chấp, dễ dàng” luôn hấp dẫn họ. Họ thường mua những đồ chơi sứt giá như du thuyền, hồ bơi, đi du lịch hay ô-tô với câu khuyên mãi đó trong đầu. Họ liệt kê đồ chơi sứt giá này thành tài sản của họ, quay lại ngân hàng để vay mượn tiếp và khi bị ngân hàng từ chối, họ cứ thắc mắc không hiểu tại sao.

Mua sắm là một cách vận động ưa thích của họ. Họ mua những thứ không cần và vẫn biện hộ cho mình bằng những câu như: “Ồ, cứ việc mua đi. Mình đáng được hưởng cơ mà”, hay như “Nếu mình không mua bây giờ, sẽ chẳng bao giờ mua được nó với giá hời như thế”, “Hàng đang giảm giá”, “Tôi muốn bọn trẻ có những thứ mà trước đây tôi không được hưởng”.

Họ cứ nghĩ kéo dài nợ ra một thời gian dài là một hành động khôn ngoan, luôn tự lừa dối mình rằng họ sẽ làm việc nhiều tiền hơn trả hết nợ vào một ngày đẹp trời nào đó. Họ tiêu sài hết những gì họ kiếm được. Những người này thường được coi như là người tiêu dùng.

Các chủ tiệm và đại lý bán xe rất yêu mến những hạng người này. Nếu họ có tiền, họ sẽ tiêu sài ngay. Nếu họ không có tiền, họ cũng đi vay mượn để tiêu sài.

Khi được hỏi vấn đề của họ là gì, họ đều nói họ không kiếm đủ tiền. Họ nghĩ tiền bạc giải quyết hết mọi khó khăn. Nhưng cho dù họ kiếm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa, họ chỉ càng ngập sâu hơn vào nợ. Hầu hết những người này không nhận ra rằng số tiền mà họ đang tiêu sài hôm nay vốn từng là giấc mơ ao ước của họ, thậm chí là cả một gia tài mà họ thường mong có trong ngày hôm qua. Thế nhưng đến ngày hôm nay, khi họ đã thực sự đạt được mức thu nhập họ mơ ước, số tiền ấy vẫn không đủ với họ.

Họ không chịu nhận thấy rằng vấn đề khúc mắc không nhất thiết là số tiền kiếm được (hay thiếu tiền) mà chính là thói quen tiêu sài của họ. Một vài người cuối cùng thật sự tin rằng tình huống khó khăn của mình hoàn toàn tuyệt vọng và cam chịu bỏ cuộc. Cho nên họ cứ tự chôn vùi mình sâu hơn và buông theo lối sống như trước. Thói quen đi mượn tiền, mua sắm, tiêu sài hoàn toàn mất sự kiểm soát của chính họ. Cũng giống như một dân nhậu chè chén kiếm gì ăn sau khi tỉnh rượu và mệt mỏi, những người này tiêu sài khi họ phiền muộn và bị ức chế. Họ cứ tiêu tiền, chán nản phiền muộn, và tiêu sài tiếp.

Họ thường tranh luận với người thân của họ về tiền bạc, nhất là tự biện hộ khi họ cần mua thứ này hay thứ kia. Họ hoàn toàn sống trong một sự chối bỏ tài chính, cứ ảo tưởng một ngày nào đó cách khó khăn tiền bạc của họ sẽ tự nhiên biến mất, hay họ cứ giả vờ cho rằng họ sẽ luôn kiếm đủ tiền tiêu sài những thứ họ mong muốn.

Hạng người đầu tư ở cấp bậc này trông có vẻ giàu có. Họ có thể có những căn nhà lớn, là những chiếc xe bóng loáng đắt tiền. Thế nhưng nếu bạn có cơ hội kiểm tra, bạn sẽ thấy họ đều mua những thứ ấy bằng nợ. Họ có thể kiếm được nhiều tiền, nhưng họ không cách xa mấy sự phá sản nếu có một tai nạn nghề nghiệp xảy ra.

Trong một lớp học của tôi từng là chủ doanh nghiệp trước đây. Anh ta khá nổi tiếng trong giới “kiếm lớn sài lớn”. Anh ta có một dãy cửa hàng vàng bạc tồn tại trong nhiều năm. Rồi thì một lần, nền kinh tế bị xuống dốc thê thảm và anh ta mất hết các cửa tiệm của mình. Thế nhưng các khoản nợ không mất đi. Chỉ không đầy sáu tháng, các khoản nợ này làm anh ta phá sản. Anh ta đến tham dự lớp học của tôi để tìm kiếm một giải pháp mới, một hướng đi mới, vậy mà anh ta vẫn khẳng định không chịu chấp nhận ý tưởng là hai vợ chồng anh ta là nhà đầu tư bậc 1. Anh ta xuất thân từ nhóm C, hy vọng có thể làm giàu trong nhóm Đ. Anh ta cứ cho rằng một khi anh ta đã từng là một nhà doanh nghiệp thành công,

anh ta có thể vận dụng công thức của mình để đạt đến sự tự do tài chính bằng cách đầu tư của anh ta. Đó là một bản ngã rất phổ biến ở một số nhà doanh nghiệp hay cho rằng mình có thể tự động trở thành những nhà đầu tư thành công. Các quy tắc kinh doanh không phải lúc nào cũng giống như các quy tắc đầu tư.

Nếu những người đầu tư kiểu này không giám tự thay đổi mình, tương lai tài chính của họ sẽ rất ảm đạm trừ phi họ có cưới được một ai đó giàu có và chịu đựng được thói quen tiêu tiền như nước của họ bạn có biết ai thuộc cấp bậc này không? (tùy chọn)

## **BẠC 2: NGƯỜI TIẾT KIỆM**

Những người này thường để dành một khoản tiền “nhỏ” đều đặn. Họ bỏ tiền vào những công cụ thấp rủi ro, thấp lãi suất như khoản tiết kiệm, tài khoản định kỳ.

Nếu họ có tài khoản hưu trí cá nhân, họ sẽ đầu tư vào một ngân hàng hay một tài khoản tiền mặt trong một quỹ hỗ trợ.

Những người này thường tiết kiệm để tiêu dùng hơn là để đầu tư (chẳng hạn họ tiết kiệm để mua một tivi mới, chiếc xe mới,...). Họ rất trung thành vào việc trả tiền mặt. Họ rất sợ hay tín dụng. Thay vào đó, họ thích sự an toàn của tiền trong ngân hàng.

Ngay cả khi chứng minh với họ trong bối cảnh kinh tế ngày nay, tài khoản tiết kiệm chỉ đem lại lãi suất âm (sau khi trừ lãi xuất tiết kiệm của ngân hàng với mức lạm phát và mức thuế thu nhập), họ vẫn không dám chấp nhận rủi ro. Họ không biết rằng đồng đô la Mỹ mất 90% trị giá từ năm 1950, và tiếp tục mất giá ở mức hàng năm nhiều hơn mức lãi xuất mà ngân hàng trả cho họ. Những người này thường mua những kế hoạch bảo hiểm nhân thọ bởi vì họ yêu thích cảm giác của sự an toàn và ổn định.

Những người thuộc nhóm này thường phí phạm thời gian vốn là tài sản quý nhất của họ, cố dành dụm. Họ bỏ hàng giờ cắt mẫu phiếu khuyến mãi trên tờ báo, còn ở trong siêu thị thì cản trở người khác để cố tranh thủ tiết kiệm vài đồng mua sắm.

Thay vì chỉ cố để dành từng đồng tiền, lẽ ra họ dùng thời gian họ cách đầu tư. Nếu họ bỏ ra 10.000 đô la vào quỹ John Templeton vào năm 1954 và quên bẵng nó đi, đến năm 1994 họ có 2.4 triệu đô trong tay. Hoặc giả sử họ bỏ 10.000 đô vào quỹ Quantum của George Soros vào năm 1969, đến năm 1994 họ kiếm được 22.1 triệu đô. Thay vì thế, chính nhu cầu đòi hỏi về sự an toàn tận sâu trong lòng họ phát sinh từ nỗi sợ đã khiến họ tiết kiệm trong những khoản đầu tư có mức lời ít ỏi, như tài khoản tiết kiệm của ngân hàng.

Bạn thường nghe nói, “Tiết kiệm 1 xu là tiết kiệm được 1 xu”, hay như, “Tôi đang tiết kiệm cho mấy đứa nhỏ”. Sự thực lại là thường chính sự bất ổn điều khiển chi phối họ và cuộc đời họ. Mặt khác, họ lại thường



thay đổi xoành xoạch bản thân họ cũng như những đối tượng mà họ muốn để dành tiền cho. Hầu như họ hoàn toàn đối lập với kiểu đầu tư bậc 1.

Tiết kiệm là một ý tưởng tiết kiệm tốt trong thời đại nông nghiệp. Nhưng một khi chúng ta bước vào thời đại Công Nghiệp, tiết kiệm không phải là một lựa chọn khôn ngoan. Việc chỉ biết dành tiền thâm chí trở lên tệ hại kho đô Mỹ không còn được bảo chứng bằng vàng, và khi chúng ta gặp phải thời kỳ lạm phát khiến cho chính phủ in tiền như điên. Người tiết kiệm trong thời điểm này là kẻ thua cuộc. Dĩ nhiên, khi xảy ra giai đoạn giảm phát, họ có thể thắng cuộc...nhưng chỉ khi nào đồng tiền vẫn được in còn giá trị một thứ gì đó.

Tiết kiệm là một thói quen tốt. Bạn nên có một nguồn tiền mặt bằng tổng chi phí sinh hoạt cho từ sáu đến 1 năm. Thế nhưng sau khi tiết kiệm được khoản tiền đó, hãy lên nhớ những có những công cụ đầu tư tốt hơn và an toàn hơn nhiều so với tài khoản tiết kiệm trong ngân hàng. bạn bỏ tiền tiết kiệm vào ngân hàng mức 5% trong khi đó người khác được 15% đó có phải là cách đầu tư không vậy bạn?

Thế nhưng, nếu bạn không chịu học cách đầu tư và thường xuyên âu lo về các rủi ro tái chánh,thế thì tiết kiệm là mộtchọn lựa tốt hơn đầu tư. Bạn sẽ không phải lo nghĩ nhiều nếu như bạn chỉ giữ tiền trong ngân hàng và các chủ ngân hàng sẽ yêu thích bạn lắm. Mà tại sao lại không yêu thích bạn? Bạn hãy nhìn xem, cứ mười một đồng bạn bỏ tài khoản tiết kiệm, ngân hàng cho vay từ 10 đến 20 đồng ở mức lãi suất “chắc đẹp” đến 19% , trong khi chỉ trả cho bạn không quá 5% một năm. Tại sao tất cả chúng ta lại không trở thành ngân hàng nhỉ?

### **Bậc 3: NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ “MA LẠNH”**

Có 3 hạng đầu tư khác nhau trong nhóm này. Nhóm đầu tư này có ý thức rõ về nhu cầu đầu tư. Họ có thể tham gia vào các chương trình hưu trí ở công ty nơi họ làm việc quỹ hưu trí tư khác. Họ thỉnh thoảng cũng có những khoản đầu tư bên ngoài với các quỹ hỗ tương, thị trường chứng khoán, thị trường trái phiếu ,v.v

Nhìn chung, họ là những người thông minh có nền học vấn vững vàng. Họ chiếm hai phần 3 dân số nước Mỹ, và được các nhà xã hội học xếp thành “giai cấp trung lưu”. Tuy nhiên, khi đề cập đến chuyện đầu tư, họ thường không được giáo dục về lĩnh vực đó, hoặc không có sự “tinh vi chuyên nghiệp” của giới đầu tư . họ ít khi đọc báo cáo tài chánh hàng năm hay bản cáo bạch của công ty là làm sao họ đọc được nhỉ? Họ không dạy cách đọc hiểu báo cáo tài chính. Họ thiếu kiến thức về tài chính. Có thể họ có nhiều bằng cấp cao, có thể là bác sĩ hay thậm chí là kế toán viên, nhưng rất ít người trong số họ được đào tạo chính thống về những thắng thua trong thế giới đầu tư .

Ở bậc này có 3 hạng đầu tư khác nhau. Họ thường làm những người thông minh, có học thức cao, kiếm được nhiều tiền và chịu đầu tư. Thế nhưng vẫn có sự khác nhau rõ rệt.

Bậc 3-A. Những người thuộc bậc đầu tư này tạo thành một nhóm gọi là “không muốn bị làm phiền”. Những người này tự thuyết phục mình là họ không hiểu gì về tiền bạc và sẽ không bao giờ muốn hiểu. Họ thường nói những câu đại loại như :

“Tôi không giỏi tính toán lắm với mấy con số” .

“Tôi sẽ chẳng bao giờ hiểu được thế nào là đầu tư” .

“Tôi quá bận rộn “.

“Sao mà lắm công việc giấy tờ đến thế “.

“Vấn đề đó quá phức tạp đối với tôi “.

“Đầu tư là rủi ro”.

“Tôi thích để các nhà chuyên nghiệp quyết định tiền bạc giùm tôi”.

“Chuyện ấy sao mà phiền phức đến thế “.

“Chồng (vợ) tôi lo chuyện đầu tư của gia đình tôi “.

Những người này chỉ biết bỏ tiền vào kế hoạch hưu trí, còn không thì giao hết cho một chuyên viên kế hoạch tài chánh luôn khuyên họ nên “đa dạng hoá” . Họ gặt tương lai tiền bạc ra khỏi đầu mình, chỉ biết mỗi ngày đi làm cật lực mà vẫn tự nói với mình: “Ít nhiều gì thì ta cũng có một chương trình hưu trí “ .

Khi họ về hưu, họ sẽ biết những khoản đầu tư hưu trí của họ đã hoạt động như thế nào ngay mà .

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 3 –A không ?(tùy trợn )

Bậc 3 –B. Nhóm thứ hai này được gọi là nhóm của những kẻ “đa nghi”. Những người này biết hết mọi lý tại sao một j khoản đầu tư sẽ bị thất bại . Có những người này bên cạnh bạn thật là nguy hiểm. Họ nghe có vẻ thông minh, lý luận chặt chẽ, lời nói của họ lại có trọng lượng với bạn vị trí công việc họ đang giữ . Họ thành công trên lĩnh vực chuyên môn của họ, nhưng thực tế họ chỉ là những tên hèn nhát nấp sau cái vỏ trí thức của mình. Những người đó có thể bảo cho bạn biết chính xác làm thế nào và tại sao mà mỗi c huyện đầu tư của bạn sẽ bị người ta lừa gạt . Khi bạn đến hỏi ý kiến của họ về loại cổ phiếu hay một công cụ đầu tư nào đó, bạn sẽ ra về với tâm trạng hết sức hoang mang và sợ hãi. Những người này thường nói những câu đại loại như, ô , trước đây tôi đã từng bị như vậy. Bọn ấy đừng hòng lường gạt tôi một lần nào nữa” .

Họ thường khoe khoang những thứ như: “Đại lý môi giới của tôi ở hãng MellLynch hay Dean witte r.. ” Dùng những tên nổi danh như thế chẳng qua họ chỉ muốn che dấu nỗi bất ổn sâu kín trong lòng họ .

Nhưng mà kì lạ thay, những người “đa nghi” như thế lại là những người hay hòa theo đám đông như những co cừu ngoan ngoãn. Ở sở làm, họ tranh thủ đọc những trang tài chánh hay tạp c hí wall street. Rồi sau đó họ kể lại những gì họ đọc được cho người khác trong giờ giải lao. Ngôn ngữ của họ toàn những tiếng lóng , những thuật ngữ c ủa giới đầu tư.

Họ bàn về những mối đầu tư lớn nhưng không bao giờ tham gia. Họ tìm những cổ phiếu được đăng trên trang nhất, và nếu như bài bình luận

tốt, họ sẽ đi mua những cổ phiếu đó, nhưng điều đó thường là quá trễ. Những nhà đầu tư khôn ngoan thực sự đã mua chúng từ lâu trước khi giới nhà báo đưa tin về chúng. Những người ‘đa nghi’ lại không hề biết điều đó.

Khi gặp tin xấu, họ phê phán và nói những câu như, “Tôi biết mà”. Họ nghĩ họ là người chơi, nhưng thực sự họ là kẻ bình luận đứng ngoài lề. Họ rất muốn tham gia trò chơi, nhưng tận sâu trong lòng họ lại bị ám ảnh nỗi sợ bị thua, bị mất tiền. Sự bảo đảm lần lượt cả sự thú vị và kích động của trò chơi đó.

Các nhà phân tâm học cho biết sự đa nghi là tổng hợp giữa nỗi sợ và sự ngu dốt, từ đó dẫn đến sự kêu căng. Những người như thế thường nhảy vào thị trường khá chễ khi có sự biến động lớn chờ đợi đám đông hay có chứng cứ rõ ràng và quyết định đầu tư của họ là đúng vì họ chờ đợi giấu hiệu thông tin đó, họ nhảy vào thị trường trễ, mua ở giá cao và bán giá thấp. Khi thị trường suy sụp. Họ gán từ “bị lừa đảo” cho việc mua cao bán thấp đó. Những điều mà họ sợ xảy ra cứ xảy ra với họ hết lần này tới lần khác.

Họ mua cao và bán thấp bởi vì họ quá “ma lạnh” cho nên họ trở nên quá cẩn thận. Họ khôn ngoan đó nhưng họ sợ bị rủi ro và sai lầm, cho nên họ cố học hỏi nhiều hơn để khôn ngoan hơn. Một khi họ càng biết nhiều, họ chỉ càng thấy nhiều rủi ro hơn, và lại khiến họ miệt mài tìm hiểu nhiều hơn. Sự cẩn thận đến mức đa nghi thái quá khiến họ cứ lần này nữa mãi và làm cho họ chậm hơn so với mọi người. Họ nhảy vào thị trường khi lòng tham thắng thế nỗi sợ trong lòng họ.

Tuy nhiên, khía cạnh xấu nhất của người này là tiềm ẩn người xung quanh với nỗi sợ khủng khiếp của họ được tre đầu bằng sự chi thức. Khi đề cập đến đầu tư, họ có thể bảo cho bạn biết tại sao mọi chuyện không suôn sẻ nhưng họ lại không thể bảo bạn làm sao cho mọi chuyện trơn chu. Những người này thường có mặt ở khắp mọi nơi, từ trong các học viện, chính phủ cho đến tôn giáo, hệ thống thông tin đại chúng. Họ ưa nghe chuyện khủng hoảng tài chính hay vụ bê bối để họ có thể “truyền bá” đi. Thế nhưng, họ hầu như rất hiếm có những điều gì tốt để kể về thành công tài chính. Người đa nghi rất dễ khám phá ra những gì sai lầm đó chính là cách họ tự bảo vệ mình không bị lộ tẩy sự thiếu hiểu biết của mình.

Những người đầu tư này được gọi là Cynics. Từ nay có nguồn gốc xuất phát từ một trường phái thuộc Hylap cổ đại. Thời ấy, trường phái này bị xã hội khinh bỉ vì sự kêu căng và thái độ dè bủ mỉa mai của họ đối với thành công hay công trạng của người khác. Khi đá động đến tiền bạc có rất nhiều người thuộc loại này mà những người đó có họ vắn cao và thông minh. Hãy cẩn thận trước những người này và đừng bao giờ cho phép họ soi bói đến các giấc mơ tài chính của bạn. Dĩ nhiên, trong thế giới tiền bạc không thiếu hạng người lừa đảo, mách mung bịp bợm, nhưng thử hỏi có ngành nào mà lại không có những câu ấy không?

Bạn có thể làm giàu nhanh mà không cần nhiều tiền mà không phải chịu nhiều rủi ro. Điều đó hoàn toàn có thể nhưng chỉ khi nào bạn sẵn sàng cho phép con người bạn giám tin tưởng vào khả năng hiện thực đó. Một trong những việc bạn làm là để cho đầu óc của bạn cởi mở và phóng khoáng và hãy đề phòng trước hạng người đa nghi hay những kẻ bịp bợm. Cả hai loại người đó rất nguy hiểm về tiền bạc.

### **Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 3-B?**

Bậc 3-C: Nhóm thứ ba trong bậc đầu tư này là những người “cờ bạc”. Trong khi những kẻ “đa nghi” quá cẩn thận, nhóm này lại khá cầu thả. Họ nhìn vào thị trường chứng khoán, hay bất cứ thị trường đầu tư nào, giống như cách họ nhìn vào thị trường sòng bạc ở Las Vegas. Đó chỉ là may mắn. Họ ném con xúc xắc vào cầu nguyện. Nhóm này không có một quy tắc hay một quy luật đầu tư nào cả. Họ muốn hành động như những “tay chơi lớn”, cho nên họ cứ nguy trang như những đại ca lắm tiền cho tới khi họ thắng hay thua hết cơ hội thua thường xảy ra rất nhiều. Họ tìm kiếm những “bí mật” đầu tư hay thứ phép thuật mê tín “chiếc chén thánh”. Họ luôn tìm cách đầu tư mới mẻ và hồi hộp. Thay vì cần phải có sự cẩn mẫn dài hạn để học hỏi và hiểu biết, họ chỉ quan tâm đến những “mánh khoé” hay những ngõ tắt.

Họ nhảy vào mua bán háng hoá, những cổ phiếu lần đầu bán ra công chúng, gas và đầu tư, gia súc, hay bất cứ thứ công cụ đầu tư nào mà con người có. Họ thích dùng kỹ thuật đầu tư “phức tạp” như biên độ giao dịch, quyền mua bán cổ phần...họ nhảy vào chơi mà không biết ai là người chơi và ai là người đặt ra luật chơi.

Những người này là người đầu tư tệ hại nhất trên hành tinh. Họ luôn cố đánh nhanh thắng nhanh và biến. Khi được hỏi tình hình đầu tư như thế nào họ luôn miệng nói “chỉ huê vốn” hay “lời được một tí tẹo” thực tế là họ chỉ mất tiền, và mất nhiều tiền. Loại người đầu tư này mất đến 90% cơ hội họ không bao giờ bàn về chuyện thua cuộc của họ cả. Họ chỉ nhớ đến “cú thắng ngoạn mục” cách đây 6 năm họ tự cho mình là khôn ngoan và không chịu thừa nhận họ chỉ may mắn mà thôi. Họ nghĩ tất cả những gì họ cần làm là chỉ cần thắng “một cú lớn” thôi là họ sẽ sống thoải mái và giàu có. Xã hội gọi kẻ này là những “tay cờ bạc hết thuốc chữa”. Thực tế sâu xa là khi đề cập đến chuyện đầu tư tiền bạc, họ chỉ là những kẻ lười biếng.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 3-C?

### **Bậc 4: NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ DÀI HỜI**

Những nhà đầu tư này ý thức rõ về sự cần thiết đầu tư họ chủ động trong quyết định đầu tư của mình. Họ có một kế hoạch đầu tư dài hạn được vạch sẵn để có thể giúp họ được mục tiêu tài chính của mình. Họ thường

tìm tòi và học hỏi trước khi bắt tay vào thực hiện mua một khoản đầu tư nào đó. Họ tận dụng cách đầu tư định kỳ, và khi có thể họ biết đầu tư một cách khôn ngoan về mặt thuế. Quan trọng nhất là biết tìm kiếm tư vấn từ những nhà kế hoạch tài chính lão luyện.

Xin bạn đừng nghĩ những người đầu tư loại này là những người đầu tư lớn và nổi tiếng. Đến được trình độ đó còn xa lắm. Những người này không đầu tư vào địa ốc kinh doanh, hàng hoá hay bất kỳ công cụ đầu tư nào khác. Mà thay vào đó, họ đi theo con đường đầu tư dài hơi bảo thủ được nhữnng nhà đầu tư c huyên nghiệp nổi tiếng đề nghị như Peter Lynch hay warren Buffet.

Nếu bạn chưa là một người đầu tư dài hạn, bạn hãy tự mình đến đó càng nhanh càng tốt. Điều đó có ý nghĩa là gì ? Có nghĩa là bạn hãy ngồi xuống vạch ra một kế hoạch. Hãy kiểm soát những thói quen tiêu sài của bạn. Hãy giảm mức nợ xuống đến mức tối thiểu. Hãy sinh hoạt bằng những gì bạn có và sau đó mới tăng lên những phương tiện sinh hoạt chỉ khi nào bạn có thu nhập dư giả. Hãy tìm hiểu xem bạn cần đầu tư bao nhiêu mỗi tháng, trong vòng bao lâu ở một mức lãi thực tế để đạt được mục tiêu của bạn. Những mục tiêu như: Bạn muốn nghỉ làm vào lúc mấy tuổi ? Bạn sẽ cần bao nhiêu tiền sinh sống trong một tháng?

Chỉ cần một kế hoạch tài chính dài hạn như thế sẽ làm giảm số nợ tiêu dùng của bạn , trong khi có thể dành ra một khoản tiền nhỏ (trên cơ sở định kỳ) vào một quỹ hỗ tương hàng đầu. Làm như thế sẽ tạo ngay cho bạn có cơ hội về hưu một cách giàu có, nếu bạn bắt đầu đủ sớm và biết theo dõi những gì bạn đang làm.

- Ở cấp bậc này, hãy giữ mọi thứ đơn giản. Đừng có mơ mộng và tượng nhiều quá. Hãy quên đi những cách đầu tư phức tạp. Chỉ tập chung vào những chung khoán mạnh và những khoản đầu tư quy hỗ tương. Nếu bạn chưa biết gì cả, hãy học cách mua những khoản đầu tư quỹ hỗ tương. Nếu bạn chưa biết gì cả, học cách mua những khoản đầu tư đóng kín của quỹ hỗ tương. Đừng cố khôn hơn thị trường. hãy dùng những công cụ bảo hiểm một cách thông minh cho mục đích bảo vệ chứ không phải tích lũy của cải. Có thể sử dụng một quỹ hỗ tương như quỹ chỉ số 500 Vanguard làm tiêu chuẩn, vì trong quá khứ quỹ này đã làm tốt hơn hai phần ba các quỹ hỗ tương khác. Trong khoảng thời gian 10 năm, loại quỹ này có thể đem lại cho bạn mức lãi vượt xa 90% mức lãi mà các nhà quản lý quỹ hỗ tương “chuyên nghiệp” khác cộng lại. Nhưng hãy luôn nhớ rằng không bao giờ có một khoản đầu tư nào an toàn 100% cả. Các quỹ chỉ số có chỗ sai lầm chết người cố hữu của chúng.

- 

Hãy đừng đợi những mồi “ làm ăn lớn” nữa. Hãy nhảy vào cuộc chơi và bắt đầu cuộc chơi và bắt đầu bằng những trò nhỏ (như căn nhà nhỏ đầu tiên mà tôi bắt đầu đầu tư chỉ bằng một vài đô la) lúc đầu, bạn đừng lo lắng đúng hay sai mà chỉ bắt đầu chơi thôi. Bạn sẽ học được nhiều hơn một khi bạn bỏ tiền ra, nhưng nhớ là chỉ bỏ chút ít thôi để chơi

nhé.

Tiền bạc có cách làm tăng sự thông minh tài chính của bạn nhanh chóng. Sự hãi và do dự sẽ làm bạn thối lui. Bạn có thể tham gia những trò chơi lớn hơn bất cứ lúc nào bạn muốn, nhưng bạn sẽ không bao giờ lấy lại thời gian và kiến thức bị mất khi bạn chỉ ngồi đó chờ đợi làm những điều đúng hay những mối lớn. Nên nhớ, những mối làm ăn nhỏ sẽ dẫn đến những mối làm ăn lớn, nhưng với điều kiện duy nhất là bạn phải bắt đầu chơi.

Hãy bắt đầu trong ngày hôm nay mà đừng chờ đợi nữa hãy cắt bớt việc tiêu sài bằng thẻ tín dụng, bỏ bớt những ‘đồ chơi’ đắt tiền giảm giá, và hãy gọi cho một quỹ hỗ tương nổi tiếng. Bạn hãy ngồi xuống với những người thân của mình vạch ra một kế hoạch, gọi một nhà kế hoạch tài chính hay đi đến thư viện và tự đọc về kế hoạch tài chính, tự mình để dành tiền (chẳng hạn mỗi tháng để dành 50\$) bạn càng chờ đợi chừng nào bạn sẽ càng lãng phí một trong những tài sản quý giá của bạn – đó chính là thời gian của mình.

Một điểm thu vị cần chú ý. Bậc 4 chính là điểm xuất phát của nhà triệu phú Mỹ. Quyển sách “Nhà triệu phú hàng xóm” đã mô tả một nhà triệu phú bình thường là một người lái chiếc Ford hiệu Taurus, làm chủ một công ty và sống chi túc bằng những gì mình tạo được. Họ học hỏi, tìm tòi về đầu tư, có một kế hoạch đầu tư dài hạn. Họ chẳng làm điều gì kỳ thú, chịu nhiều rủi ro hay khiêu gọi gì cả khi đầu tư. Họ thực sự là những người bảo thủ, và chính thói quen tiền bạc biết cân đối của họ đã làm cho họ giàu có và thành công trong suốt một khoảng thời gian dài.

Đối với những người không thích tự do, muốn tập trung vào nghề nghiệp chuyên môn hay công việc của mình thay vì bỏ nhiều thời gian học hỏi cách đầu tư, bậc 4 là bậc bắt buộc đối với họ nếu như họ muốn sống một cuộc đời giàu có và trù phú. Đối với những cá nhân này, điều quan trọng hơn hết là họ phải tìm kiếm tư vấn từ những chuyên gia kế hoạch về tài chính. Những người này có thể giúp bạn vạch ra một chiến lược đầu tư và giúp con đường bạn đi đúng hướng theo cấu trúc đầu tư dài hạn.

Bậc đầu tư này đòi hỏi sự kiên nhẫn và biết tận dụng thời gian. Nếu bạn biết đầu tư sớm và đều đặn, bạn có thể trở lên giàu có. Nếu bạn bắt đầu trễ, chẳng hạn ở tuổi 45, kiểu đầu tư bậc này sẽ chẳng giúp ích gì cho bạn, nhất là trong khoảng thời gian từ mức này cho đến 2010.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 4 không? (tùy chọn)

## **BẬC 5: NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN NGHIỆP**

Những nhà đầu tư này có “đủ sức” tìm kiếm những chiến lược đầu tư có nhiều rủi ro hơn hay chủ động hơn tại sao vậy? Bởi vì họ có thói quen tiền bạc rất tốt, một nền tảng tiền bạc vững chắc và hiểu biết về đầu tư. Trò chơi đối với họ chẳng mới mẻ gì họ tập chung chứ không thường đa

dạng hóa. Họ có một kỷ lục dài về trận thắng mà họ đạt được đều đặn, và họ có đủ trận thua để có thể tìm thấy kinh nghiệm, những bài học đáng giá rút ra từ sai lầm đó.

Những người đầu tư này thường mua “sỉ” các khoản đầu tư hơn là mua “lẻ”. Họ đặt những mối đầu tư của chính họ lại với nhau để tự sử dụng. Hoặc họ chuyên nghiệp tới mức đủ để tham gia mỗi đầu tư mà những người bạn bậc 6 của họ cần vốn.

Những yếu tố nào quyết định sự chuyên nghiệp của những nhà đầu tư này? Họ có một nền tảng tài chính với nguồn thu nhập kinh doanh hay về hưu đáng kể từ nghề nghiệp của mình hay có những khoản đầu tư bảo thủ nhưng vững chắc. Những người này kiểm soát được tỉ lệ vốn/nợ của mình, nghĩa là họ có nhiều thu nhập hơn so với mức chi phí sinh hoạt hàng ngày. Họ có một hiểu biết cặn kẽ về thế giới đầu tư và tự mình chủ động tìm kiếm những hiểu biết, những thông tin mới. Họ cẩn thận, nhưng không đa nghi, và luôn mở rộng đầu óc của mình.

Trong mỗi đầu cơ, họ chịu rủi ro thấp hơn 20% số vốn họ bỏ vào. Họ thường bắt đầu nhỏ, bỏ ra một ít tiền, để có thể hiểu biết về cách làm ăn trong giới đầu tư cho dù đó là cổ phiếu hay mua lại một doanh nghiệp kinh doanh một hùn hạp đầu tư địa ốc hay mua lại tài sản bị tịch thu đầu giá thế nợ, vv .... Nếu họ mất 20% số vốn này, điều đó chẳng ảnh hưởng gì đến họ. Họ có thất bại đó như một bài học kinh nghiệm, rồi quay lại cuộc chơi để học hỏi tiếp, coi thất bại chỉ là một phần quá trình của thành công. Mặc dù họ không thích bị mất tiền, họ không hề sợ bị mất. Thất bại chỉ càng khiến họ tiến tới trước để học hỏi, hơn là để mình chìm đắm trong cảm xúc thu cuộc và tìm luật sư để kiện tụng.

Nếu mọi người trở lên chuyên nghiệp, họ có thể tự tạo ra những mối đầu tư có mức lãi xuất từ 25% đến vô hạn. Những nhà đầu tư được gọi là chuyên nghiệp là bởi vì họ có dư tiền, có một đội ngũ cố vấn chuyên nghiệp mà họ tự tay lựa chọn, và một kỷ lục chứng minh những thành công của họ.

Như đã đề cập trước đây, các nhà đầu tư ở cấp bậc này thương sắp đặt những mối đầu tư của chính họ lại với nhau. Cũng giống như có nhiều người mua nguyên bộ máy vi tính từ gian hàng bán lẻ có những người khác đi mua các bộ phận rời và sau đó tự lắp ráp thành một máy vi tính cho nhu cầu sử dụng của mình. Các nhà đầu tư bậc 5 có thể lắp ráp các khoản đầu tư khác thành một mối đầu tư lớn y như vậy.

Những nhà đầu tư này biết rõ rằng chính những thời điểm khi nền kinh tế đi xuống là lúc thị trường đang trao cho họ những cơ hội thành công ngàn vàng. Họ nhảy vào thị trường khi người khác nhảy ra. Họ thường biết khi nào nên nhảy ra. Ở cấp bậc này, một chiến lược thoát ra còn quan trọng hơn chiến lược nhảy vào.

Họ rất rõ ràng về những nguyên tắc hay những quy luật của chính họ về đầu tư. Công cụ đầu tư lựa chọn của họ có thể là địa ốc, trái phiếu giảm giá, doanh nghiệp kinh doanh các doanh nghiệp bị phá sản hay những

đợt cổ phiếu mới phát hành. Trong khi họ chấp nhận rủi ro nhiều hơn một người bình thường, họ rất ghét chuyện cờ bạc. Họ có một kế hoạch và những mục tiêu cụ thể. Họ không ngừng học hỏi mỗi ngày. Họ đọc báo, tạp chí, đăng ký với những đặc san đầu tư và tham dự những buổi thảo luận về đầu tư. Họ hiểu rõ tiền bạc và biết cách bắt tiền bạc làm việc cho mình. Họ tập chung chính vào việc làm tăng tài sản của họ hơn là đầu tư bởi vì họ có thể kiếm thêm thu nhập. Họ tái đầu tư những khoản lời kiếm được để xây dựng và mở rộng tài sản của họ. Họ biết rõ rằng việc xây dựng một cơ sở tài sản vững chắc đem lại lợi nhuận hay lãi xuất cao mà không bị đánh thuế nặng sẽ chính là con đường dẫn họ đến sự giàu có dài lâu trong cuộc đời của họ.

Họ thường xuyên dạy những hiểu biết này cho con họ và để lại tài sản của họ cho nhiều thế hệ theo sau dưới hình thức công ty, tập đoàn, tổ hợp uỷ thác hay đối tác. Bản thân họ hầu như không sở hữu nhiều thứ nào cả. Chẳng có nhiều tài sản đứng dưới tên họ vì mục đích giảm thuế và bảo vệ khỏi những người kiểu Robin Hood cứ tin vào chuyện lấy của giàu chia cho người nghèo. Nhưng mặc dù họ không sở hữu thứ gì, họ kiểm soát tất cả mọi thứ qua các tập đoàn. Họ kiểm soát những thực thể có tư cách pháp nhân sở hữu tài sản của họ.

Họ có một hội đồng giám đốc của chính họ để có thể giúp họ trong việc quản lý những tài sản này. Họ lắng nghe những lời tư vấn và học hỏi. Hội đồng không chính thức này bao gồm một đội ngũ chuyên gia ngân hàng, kế toán viên, luật sư và nhà mua giới. Họ bỏ khá nhiều tiền cho cố vấn tài chính vững chắc không chỉ làm tăng tài sản của họ mà còn bảo vệ số tài sản này đối với gia đình, bạn bè, tranh tụng và chính phủ. Ngay cả khi họ đã từ giã cõi đời, họ vẫn còn kiểm soát được tài sản của họ. Những người này thường được gọi là “những người quản lý tiền bạc”. Ngay cả khi chết, họ vẫn tiếp tục chi phối số phận đồng tiền mà họ đã tạo ra.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 5 không? (tùy chọn).

## **BẬC 6: NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ THỰC SỰ**

Rất ít người trên thế giới này đạt được trình độ đầu tư tuyệt vời này. Ở Mỹ, cứ vài trăm người mới có một người là nhà đầu tư thực sự. người này không chỉ là nhà đầu tư thuộc nhóm Đ mà còn là doanh nhân tài giỏi thuộc nhóm C, bởi vì người này có thể vừa tạo ra một chuyện kinh doanh kinh doanh lại vừa tạo ra cơ hội đầu tư cùng lúc. Mục đích của nhà đầu tư thực sự là tạo ra nhiều tiền hơn bằng cách tổng hợp hài hoà nguồn vốn, tài năng và thời gian của những người khác. Họ thường là những kẻ làm ‘lay động và thúc đẩy’ xã hội, làm cho nước Mỹ và nhiều quốc gia to lớn khác trở thành trung tâm quyền lực tài chính đô sộ. Đó là những người thuộc dòng họ Kennedy, gia đình Rockefeller, Ford,.. Chính những nhà đầu tư thực sự này đã đào tạo ra công ăn việc làm,



chuyện kinh doanh và hàng hóa giúp cho một quốc gia phát triển thịnh vượng.

Những nhà đầu tư bậc 5 thường tạo ra những khoản đầu tư cho riêng họ sử dụng đồng vốn của mình. Trong khi đó, những nhà đầu tư thực sự tạo ra những khoản đầu tư không những cho chính họ mà cho những người khác sử dụng tài năng và nguồn vốn của mọi người. Những nhà đầu tư thực sự không cần có tiền mới tạo ra tiền, chỉ bởi vì họ biết cách sử dụng tiền và thời gian của người khác. Những nhà đầu tư bậc 6 tạo ra khoản đầu tư cho nhiều người khác mua lại. Họ làm cho nhiều người khác cũng giàu lên, tạo ra công ăn việc làm, và làm cho mọi thứ có thể hoạt động được. Trong giai đoạn nền kinh tế phát triển, chuyện đầu tư và làm ăn của họ rất suôn sẻ. Trong giai đoạn nền kinh tế bị khủng hoảng và đi xuống, nhà đầu tư thực sự này lại càng giàu hơn. Họ biết rằng những biến động kinh tế mở ra nhiều cơ hội mới cho họ. Họ là những người tham gia sớm nhất vào một dự án, một sản phẩm, một công ty hay một quốc gia, cả hàng nhiều năm khi đám đông nhận ra và tham gia. Khi bạn đọc trên báo về một quốc gia đang gặp khó khăn hay lâm vào chiến tranh bạn có thể chắc chắn là một nhà đầu tư thực sự nào đó chẳng bao lâu họ sẽ có mặt ở đó. Một nhà đầu tư thực sự sẽ đi đến nơi mà hầu hết mọi người đều tránh né, “Đừng đi đến nó. Quốc gia đó, hay chuyện kinh doanh đó, đang gặp rối loạn rủi ro nhiều lắm”.

Những nhà đầu tư thực sự thường nghĩ đến những lãi xuất từ 100% đến vô hạn. Đó là vì họ biết cách quản lý rủi ro và làm ra tiền mà không cần tiền. Họ có thể làm được điều đó vì họ biết tiền bạc không phải là một thứ đồ vật hữu hình, mà chỉ là một ý tưởng được tạo ra trong đầu họ. Những người này cũng có nỗi sợ như nhiều người khác, nhưng họ biến nỗi sợ thành kích thích thúc đẩy họ tiến tới. Họ biến nỗi sợ thành kiến thức mới, tài sản mới. Trò chơi trong cuộc đời của họ chính là trò chơi tiền tạo ra tiền. họ yêu thích trò chơi tiền bạc đó hơn bất cứ trò chơi nào khác. Đó chính là trò chơi làm lên cuộc sống của họ. Cho dù có thắng hay thua, bạn cũng đều nghe họ nói “Tôi yêu thích trò chơi này”. Và đó chính là những gì tạo nên một nhà đầu tư thực sự.

Cũng giống như những nhà đầu tư bậc 5 những nhà đầu tư thực sự là những người “quản lý tiền bạc” xuất sắc khi nghiên cứu con người này, bạn thường thấy họ rất rộng rãi với bạn bè gia đình, nhà thờ tôn giáo. Hãy nhìn những người lập ra học viện nổi tiếng trên toàn thế giới. Rockefeller đã giúp dựng lên đại học Chicago, J.P.Morgan đã ảnh hưởng đến Đại học Harvard không chỉ bằng tiền bạc. Những nhà đầu tư thực sự khác đã để lại tên tuổi của mình như những người sáng lập những trường đại học nổi tiếng như Vandebilt, Duka, Stanjord. Họ là những người truyền trường vĩ đại không những trong ngành công nghiệp mà cả trong giáo dục.

Ngày này, Ngài John Templeton vẫn còn cống hiến rộng rãi cho tôn giáo, và Gêgô số hiến tặng hàng triệu đô cho những tổ chức tôn giáo mà

ông ta tin vào . Và cũng đừng quên tổ chức Ford, tổ chức Getty, cũng như Ted Turner đã từng chu cấp hàng tỷ đô cho tổ chức liên hiệp Quốc. Cho nên, trái ngược với ngưỡng gì mà nhiều kẻ đa nghi học thức mĩa mai hay những chỉ trích từ các trường học, chính phủ, nhà thờ và hệ thống thông tin đại chúng hay tuyên truyền, những nhà đầu tư thực sự đã cống hiến cho xã hội nhiều cách khác nhau không chỉ như là những người huy trong ngành công nghiệp, mà còn tạo ra công ăn việc làm và tạo ra rất nhiều tiền . Để có một thế giới tốt đẹp hơn, chúng ta cần có nhiều hơn những nhà đầu tư thực sự, chứ không phải ít hơn mà nhiều kẻ đa nghi thường thuyết phục chúng ta. Thực tế lại có nhiều kẻ đa nghi hơn những nhà đầu tư thực sự. Kẻ đa nghi, thường ồn ào và làm cho hàng triệu người sợ sệt, bất an, chỉ biết di kiểm sự ổn định , đảm bảo hơn là sự tự do.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 6 không ?

## **TRƯỚC KHI ĐỌC TIẾP**

Đến đây, quyển sách đã hoàn tất phần giải thích kin từ Kim tứ đồ. Chương này chủ yếu giải thích nhóm Đ trên tứ đồ. trước khi các bạn đọc tiếp, dưới đây là một số câu hỏi dành cho bạn

### **1. Bạn là người đầu tư thuộc bậc nào?**

Nếu bạn thực tình muốn làm giàu nhanh chóng, hãy đọc đi đọc lại bảy cấp bậc đầu tư đó. Cứ mỗi lần tôi đọc qua những cấp bậc, tôi lại phát hiện thêm một phần về con người mình được phản ánh trong bảy cấp bậc đó. Tôi không chỉ nhận thấy những ưu điểm của mình, mà còn, như Zig Ziglar nói, “những thính cách yếu điểm” đã kiềm hãm tôi lại. Con đường đi đến sự giàu có tiền bạc lớn lao chính là củng cố sức mạnh con người bạn và khắc phục những yếu kém của mình. Để thực hiện được điều đó, trước hết bạn hãy nhận diện chúng hơn là giả vờ con người bạn không có những yếu kém đó.

Tất cả chúng ta đều muốn nghĩ tốt về mình. Tôi mơ ước trở thành nhà đầu tư bậc 6 trong suốt cuộc đời của mình. Tôi biết đây chính là điều mà tôi mong muốn trở thành từ lúc người bố giàu giải thích sự giống nhau giữa một kẻ chơi chứng khoán với một kẻ cá ngựa. Những sau khi tìm hiểu những cấp bậc khác nhau trong danh sách này, tôi có thể phát hiện những tính cách yếu điểm đã kèm giữ con người tôi lại. Mặc dù ngày hôm nay tôi đang hoạt động như một nhà đầu tư bậc 6, tôi vẫn tiếp tục đọc đi đọc lại bảy cấp bậc này và không ngừng trao đổi hoàn thiện mình.

Tôi tìm thấy những tính cách yếu kém của mình từ bậc 3-C thường ngóc đầu dậy trong những lúc bị áp lực. Tên cơ bản có trong tôi là điều tốt, nhưng nó cũng có khía cạnh xấu. Do đó, nhờ có sự hướng dẫn của

vợ tôi và bạn bè, công thêm việc tìm tòi nghiên cứu, tôi bắt đầu nhận ra ngay những yếu kém của mình và chuyển hoá chúng thành những sức mạnh cá nhân. Tính hiệu quả trong công việc của tôi như nhà đầu tư bậc 6 được cải thiện ngay lập tức.

Còn đây là một câu hỏi khác.

## **2. Bạn muốn trở thành người đầu tư ở cấp bậc nào ngay bây giờ hay trong tương lai?**

Nếu bạn trả lời cho câu 2 giống như câu 1, thế thì đó chính là cấp bậc bạn muốn đạt tới. Nếu bạn cảm thấy hạnh phúc ở vị trí hiện tại so với việc trở thành một nhà đầu tư, thế thì bạn cũng chẳng cần nên đọc tiếp để làm gì. Chẳng hạn, nếu hiện tại bạn đang là một nhà đầu tư vững vàng ở bậc 4 và không có ý muốn trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6, thế thì bạn đừng đọc tiếp quyển sách nữa. Một trong những niềm vui lớn nhất của cuộc đời chính là sự hạnh phúc bằng lòng với hiện tại. Và tôi xin thành thực chúc mừng bạn!

## **CÁNH CÁO**

Bất cứ ai có mục tiêu trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6 đều phải phát triển những kỹ năng của mình TRƯỚC HẾT ở bậc 4. Bậc 4 không thể nào bỏ qua được trên con đường mà bạn muốn nhắm tới bậc 5 hay bậc 6. Những ai cố gắng trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6 mà không có những kỹ năng cần thiết của nhà đầu tư bậc 4 chỉ là một người đầu tư bậc 3, tức là một kẻ cờ bạc không hơn không kém !

Nếu bạn vẫn muốn và cần biết nhiều hơn về tài chính, vẫn cố theo đuổi mục tiêu của sự tự do tài chính, xin mời bạn đọc tiếp quyển sách. Những chương còn lại sẽ chủ yếu tập trung vào những tính cách của một người thuộc nhóm C và D. Qua những chương này, bạn sẽ học cách “đột phá” từ phía bên trái của tứ đồ sang phía bên phải một cách dễ dàng và ít rủi ro. Sự di chuyển từ bên trái sang bên phải sẽ tiếp tục tập trung vào những tài sản vô hình của bạn dùng để tạo ra những tài sản hữu hình ở phần bên phải của tứ đồ.

Trước khi tiếp tục, tôi xin hỏi bạn một câu cuối cùng: Từ lúc không có nhà cửa cho đến khi trở thành triệu phú trong thời gian không quá 10 năm, bạn nghĩ hai vợ chồng tôi cần phải nằm trong cấp bậc đầu tư nào? bạn sẽ tìm thấy câu trả lời trong chương kế, mà ở đó tôi sẽ chia sẻ với bạn những kinh nghiệm học hỏi được từ chuyến phiêu lưu của bản thân tôi trên con đường nhằm tới sự tự do về tài chính

## Chương 6

### Con không thể lấy tiền bằng mắt con được

Vào cuối năm 1974, tôi mua một căn hộ trung cư nhỏ bé ở vùng ven Waikiki. Đó là một trong những bất động sản đầu tiên của tôi. Giá căn nhà khoảng 56000 đô. Căn nhà gồm hai phòng ngủ, một phòng tắm trong một chung cư hạng trung bình. Căn hộ đem cho thuê thật là hoàn hảo, và tôi biết chắc sẽ có người thuê căn hộ đó ngay.

Tôi lái xe đến văn phòng làm việc của người bố giàu, trong lòng khấp khởi kể cho Người nghe về mối đầu tư đó. Người nhìn so qua sổ tài liệu, và không đầy một phút sau Người ngẩng đầu lên và hỏi tôi: “Mỗi tháng con sẽ mất bao nhiêu tiền?”

“Khoảng 100 đô mỗi tháng”, tôi trả lời.

“Đừng có ngu ngốc”, người bố giàu nói. “Ta chưa đọc kỹ những con số nhưng từ xấp xỉ tài liệu đó ta có thể chắc chắn là con sẽ mất mỗi tháng nhiều hơn số tiền đó. Hơn nữa, tại sao con lại đầu tư vào một thứ mà con biết con sẽ mất bao nhiêu tiền?”

“Ồ, căn hộ trông thật dễ thương, và con nghĩ đó là một cơ hội tốt. Chỉ cần sơn phết một tý xiu là căn hộ sẽ trông y như mới”, tôi nói.

“Nhưng điều đó không giải thích tại sao con phải mất tiền”, người bố giàu nhếch mép.

“Bố à, tay môi giới địa ốc bảo con đừng lo lắng về việc mất tiền mỗi tháng bây giờ. Hắn bảo trong một vài năm nữa, giá căn hộ sẽ tăng gấp đôi. Hơn nữa, chính phủ hiện tại cho phép con được trừ những khoản mất tiền đó vào thu nhập cá nhân. Nếu con không chớp lấy cơ hội đó, con e sẽ có người khác lấy mất”.

Người bố giàu đứng dậy và đóng cửa phòng lại. Khi Người làm thế, tôi biết tôi sẽ bị giữa toi tả cũng như sẽ được dạy một bài học quan trọng. Tôi đã trải qua những kiểu dạy như thế này của Người.

“Thế thì con sẽ mất bao nhiêu tiền mỗi tháng?” Người bố giàu hỏi lại.

“Khoảng 100 đô mỗi tháng”, tôi nói với vẻ bồn chồn.

Người bố giàu lắc đầu khi Người coi qua xấp tài liệu. Bài học sẽ bắt đầu ngay thôi. Hôm đó, tôi đã được dạy về tiền bạc và đầu tư nhiều hơn những thứ tôi đã học được trong suốt 27 năm qua. Người bố giàu hài lòng khi tôi đã giám bắt tay hành động và đầu tư vào một mảnh địa ốc, thế nhưng hành động đó của tôi lại phạm quá nhiều lỗi lầm có thể khiến tôi lụi bại sau này. Tuy nhiên, những bài học hôm đó về một mối làm ăn đã giúp cho tôi kiếm được hàng triệu đô trong những năm sau này.

### CON CẦN NHÌN ĐỒNG TIỀN BẰNG ĐẦU ÓC CỦA CON

“Đó không phải là những gì mắt con thấy được”, người bố giàu nói. “Một mảnh địa ốc chỉ là một mảnh địa ốc, cũng giống như tờ giấy chứng

khoản của một công ty cũng chỉ là một tờ giấy chứng khoán. Con có thể thấy những thứ đó. Nhưng những gì con không thấy mới là quan trọng. Đó chính là môi làm ăn, là sự thoả thuận tài chính, là thị trường, sự quản lý, các yếu tố rủi ro, luồng tiền mặt, cơ cấu của một công ty, các đạo luật về thuế và hàng ngàn thứ khác sẽ quyết định một cơ hội đầu tư tốt hay không”.

Sau đó Người tiếp tục xé nhỏ mỗi giao kèo của tôi bằng hàng loạt câu hỏi tới tấp. “Tại sao con lại chịu trả mức lãi suất cao đến như vậy? Con có hình dung mức lời của con là bao nhiêu hay không? Cơ hội đầu tư đó phù hợp như thế nào với chiến lược đầu tư dài hạn của con? Con sẽ tận dụng những yếu tố dư thừa nào? Mức vốn tối đa của con là bao nhiêu? Con có kiểm tra các kỷ lục của căn nhà từ sở tài chính hay không/ Làm thế nào để con ước tính chi phí sửa chữa? Con có biết là chính quyền thành phố vừa mới thông báo kế hoạch quy hoạch trong khu vực đó và thay đổi hướng giao thông hay không? Sẽ có một dự án thông đường ngay trước chung cư đó, cho nên dân cư vùng đó đang di chuyển sang nơi có thể tránh tiếng ồn trong suốt thời gian thi công. Con có biết điều đó không? Ta biết là hiện tại thị trường đang trên đà tăng trưởng, nhưng con có biết là những yếu tố nào ảnh hưởng đến sự tăng trưởng đó hay không? Do sự hồi phục nền kinh tế hay là do lòng tham? Con nghĩ đà tăng trưởng đó sẽ kéo dài trong bao lâu? Và chuyện gì xảy ra nếu như con không cho mượn được? ”