

BÍ MẬT

TƯ DUY

TRIỆU PHÚ

LỜI CẢM ƠN

Viết sách thường là công việc của một cá nhân, nhưng nếu bạn muốn quyển sách ấy được hàng ngàn hay hàng triệu người đọc, công việc đó cần sự nỗ lực của cả một đội ngũ.

Đầu tiên tôi muốn cảm ơn vợ tôi, Rochelle, con gái tôi, Madison, và con trai tôi, Jesse. Cảm ơn vì đã tạo điều kiện để tôi làm những công việc tôi sinh ra để làm. Tôi cũng muốn được cảm ơn cha mẹ tôi, Sam và Sara, cũng như chị tôi, Mary, và anh rể tôi, Harvey, vì tình yêu và sự ủng hộ không cùng của họ. Tiếp theo, tôi rất cảm ơn Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenus, Robert và Roxanne Riopel, Donna Fox, A. Cage, Jeff Fagin, Corey Kouwenberg, Kris Ebbeson và toàn thể nhân viên của Peak Potentials Training vì sự cố gắng và lòng tận tụy trong việc tạo ra những đóng góp tích cực cho cuộc sống con người cũng như trong việc làm cho Peak Potentials trở thành công ty đào tạo nhân lực phát triển nhanh nhất thế giới.

Cảm ơn đại diện xuất bản tài giỏi của tôi, Bonnie Solow, vì sự trợ giúp và động viên liên tục, và vì đã hướng dẫn cho tôi mọi góc ngách trong ngoài của nghề làm sách. Một lời cảm ơn sâu sắc nữa là dành cho nhóm làm việc tại HarperBusiness: cho giám đốc xuất bản Steve Hanselman, người đã đánh giá cao dự án này và dành cho nó rất nhiều thời gian, công sức; cho nhà biên tập tuyệt vời của tôi, Herb Schaffner; cho giám đốc tiếp thị Keith Pfeffer; và cho giám đốc quan hệ công chúng Larry Hughes. Một sự cảm ơn đặc biệt dành cho các bạn tôi, Jack Canfield, Robert G. Allen, and Mark Victor Hansen vì tình bạn và sự ủng hộ liên tục từ buổi ban đầu. Cuối cùng, tôi chân thành và sâu sắc cảm ơn tất cả học viên đã tham gia các buổi đào tạo của Peak Potentials, các nhân viên hỗ trợ và những đối tác trong các sự kiện chung. Không có các bạn, sẽ không có các buổi đào tạo giúp thay đổi cuộc sống cho biết bao người.

T. Harv Eker

T. Harv Eker là ai, và vì sao tôi nên đọc cuốn sách này?

Một trong những điều đầu tiên tôi nói với học viên trong các khóa đào tạo của mình là: “Đừng tin một lời nào tôi nói”. Mọi người thường bị sốc khi nghe tôi nói câu ấy. Nhưng tại sao tôi lại đề nghị như thế? Bởi vì tôi chỉ có thể nói theo kinh nghiệm của bản thân. Bất kỳ một phương án, một ý tưởng nào tôi chia sẻ với các bạn đều không nên mặc nhiên được xem là đúng hay sai, thật hay giả. Chúng chỉ phản ánh các kết quả của riêng tôi và những thành tựu kỳ diệu mà tôi đã thấy trong cuộc sống của hàng chục nghìn học viên của tôi. Tuy nhiên, tôi cũng tin rằng nếu bạn sử dụng những nguyên tắc học được từ quyển sách này, bạn sẽ hoàn toàn thay đổi cuộc đời của mình. Đừng chỉ đọc sách. Hãy nghiền ngẫm nó như thể cuộc sống của bạn phụ thuộc vào đó. Rồi hãy áp dụng những nguyên tắc trong sách cho bản thân. Điều nào hiệu quả, hãy tiếp tục. Điều nào không hiệu quả, bạn hãy vứt bỏ chúng.

Tôi biết mình có thể bị cho là thiên vị, nhưng đây có thể là cuốn sách quan trọng nhất bạn từng đọc về việc kiếm tiền. Đây là một tuyên bố nghiêm túc, bởi cuốn sách này cung cấp những mối liên hệ còn thiếu giữa khát vọng thành công và những thành tựu mà bạn đã đạt được. Như bạn có thể thấy trong thực tế cuộc sống của

minh - đó là hai thế giới khác biệt, và giữa chúng có một khoảng cách lớn.

Tất nhiên là có thể bạn đã đọc những cuốn sách khác, nghe nhiều băng cassette hay đĩa CD, tham dự các khóa học, và nghe về hàng lô các phương cách làm giàu trong kinh doanh bất động sản, chứng khoán, hoặc tổ chức doanh nghiệp. Nhưng điều gì đã xảy ra? Với đa số người, không có gì đặc biệt cả! Nguồn năng lượng của họ chợt lóe lên trong phút chốc rồi mọi thứ lại trở về trạng thái cũ.

Cuối cùng, câu trả lời là ở đây. Nó thật đơn giản. Nó là quy luật và bạn không thể né tránh. Tất cả tựu trung vào điều này: Nếu kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn không được “cài đặt” để hướng đến sự thành công, thì tất cả những gì bạn học được, những gì bạn biết, và cả những gì bạn làm đều không giúp được gì nhiều cho bạn!

Trong cuốn sách này, chúng tôi sẽ chỉ rõ tại sao một số người sẽ đạt đến sự giàu có và số khác lại hướng cuộc sống tới chỗ đầy khó khăn. Bạn sẽ hiểu cội rễ của thành công và nghèo hèn, hiểu rõ nguyên nhân của những thành bại về tiền bạc, và sẽ bắt đầu thay đổi tương lai tài chính của bạn sao cho tốt hơn. Bạn sẽ hiểu tại sao những ấn tượng thời thơ ấu lại ảnh hưởng sâu sắc đến kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn và sự ảnh hưởng đó có thể dẫn đến những suy nghĩ và thói quen tai hại như thế nào. Bạn sẽ thử nghiệm những tuyên bố mạnh mẽ để giúp bạn

thay thế những cách nghĩ yếm thế bằng những cách nghĩ mang đến sự thịnh vượng (Tư duy Triệu phú - Wealth File), sao cho bạn có cách suy nghĩ và sự thành công như những người giàu có. Bạn cũng sẽ thực tập chiến lược từng bước nâng cao thu nhập và xây dựng sự giàu có.

Trong Phần I của quyển sách, chúng tôi sẽ giải thích cách chúng ta bị những điều kiện trong quá khứ ảnh hưởng đến lối suy nghĩ và hành động của chúng ta đối với tiền bạc như thế nào. Chúng tôi cũng trình bày rõ chiến thuật bốn bước nhằm điều chỉnh kế hoạch tài chính vô thức của chúng ta.

Trong Phần II, chúng ta sẽ xem xét sự khác nhau trong cách nghĩ giữa người giàu, người trung lưu và người nghèo. Chúng tôi sẽ cung cấp mười bảy cách suy nghĩ, thái độ và hành động cần thực hiện để đạt đến thành công và tạo ra sự thay đổi bền vững trong cuộc sống tài chính của bạn.

Qua cuốn sách này, chúng tôi cũng chia sẻ một số ví dụ từ hàng nghìn lá thư và email tôi nhận được từ những học viên đã tham gia các khóa học chuyên sâu về Tư Duy Triệu Phú (Millionaire Mind Intensive - MMI) và đã đạt những kết quả to lớn trong cuộc sống của họ.

Còn kinh nghiệm của tôi thì sao? Tôi từ đâu đến? Có phải bao giờ tôi cũng thành công? Tôi ước sao mình được như vậy!

Như phần lớn các bạn, tôi được đánh giá là có nhiều tiềm năng nhưng lại thể hiện được rất ít ỏi. Tôi đọc mọi cuốn sách, nghe mọi băng đĩa, tham gia mọi khóa học có thể. Tôi rất, rất, rất muốn mình trở nên thành công. Tôi không biết đó là vì tiền bạc, vì sự tự do, vì bản thân chữ “thành công” hay chỉ vì muốn chứng tỏ mình giỏi giang trong mắt cha mẹ, nhưng đúng là tôi như mê mẩn với việc trở nên thành công. Mới hơn hai mươi tuổi, tôi đã bắt đầu vài công việc kinh doanh, mỗi lần đều với ước mơ làm nên cơ nghiệp lớn, nhưng kết quả chỉ toàn là những điều buồn nản hay tệ hơn nữa.

Tôi cố vượt qua thất bại và luôn gắng vươn lên ngay sau đó. Tôi bị nhiễm hội chứng mà người ta gọi là căn bệnh “con quái vật hồ Loch Ness”: Tôi chỉ nghe thấy khái niệm lợi nhuận, nhưng chưa bao giờ nhìn thấy nó. Tôi luôn nghĩ: *“Chỉ cần mình tìm ra đúng việc kinh doanh, lên đúng “con ngựa” của mình, mình sẽ làm được”*. Nhưng tôi đã sai. Không có gì trôi chảy cả, ít nhất là với tôi. Và về sau của quan niệm trên đã làm tôi gục ngã. Tại sao người khác thành công trong đúng công việc tôi đã làm, còn tôi thì phá sản? Chuyện gì đã xảy ra với “Ngài Tiềm năng” là tôi đây?

Thế là tôi bắt đầu nghiêm túc rà soát lại tâm thức mình. Tôi kiểm tra các niềm tin của mình và nhận ra rằng, dù tôi nói tôi thực sự muốn giàu có, nhưng trong sâu thẳm tôi lại lo lắng về điều đó. Tôi luôn lo ngại. Tôi

lo rằng mình sẽ thất bại, hay tệ hơn là sẽ thành công nhưng rồi lại đánh mất tất cả. Đó mới thực sự là điều kinh khủng. Tệ hơn nữa, tôi bắt đầu nghi ngờ điều mọi người vẫn nhận xét về tôi, về việc tôi có nhiều tiềm năng ấy. Điều gì xảy ra nếu sự thật tôi không hề có chúng và số phận của tôi sẽ là gian khó và thất bại?

Và, thật may mắn là tôi đã nhận được lời khuyên từ một người bạn cực kỳ giàu có của cha tôi. Ông đến nhà cha mẹ tôi chơi bài cùng các bạn và để ý đến tôi khi đang đi ngang qua sân. Đây là lần thứ ba tôi trở về nhà, và sống trong tầng hầm. Tôi đoán cha tôi đã than phiền với ông về sự tồn tại thiếu náo của tôi, bởi khi thấy tôi, ông có ánh mắt rất thông cảm mà người ta thường có trong một đám tang. Ông nói: “Harv, tôi đã từng bắt đầu giống như cậu, hoàn toàn thất bại”.

“Tuyệt”, tôi bối rối nghĩ, làm ra vẻ như tôi đang băn... nhìn những mảng sơn bong tróc trên tường.

Ông nói tiếp: “Nhưng rồi tôi nhận được vài lời khuyên làm thay đổi cuộc đời tôi, và tôi muốn truyền lại cho cậu”. Ôi không, lại một bài giảng cha-con nữa đây, nhưng ông ta thậm chí không phải cha tôi! Và ông tiếp: “Harv, nếu công việc không thành công như cậu mong muốn, nghĩa là có điều gì đó mà cậu không biết”. Là một gã trẻ tuổi ương bướng, khi đó tôi nghĩ rằng tôi đã biết tất cả; nhưng khốn nỗi, tài khoản ngân hàng của tôi lại nói điều khác hẳn. Vì vậy, cuối cùng tôi bắt đầu lắng nghe.

Ông nói: “Cậu có biết rằng hầu hết người giàu suy nghĩ theo những cách rất giống nhau?”.

Tôi trả lời: “Không, cháu chưa từng nghĩ đến điều đó”. Ông đáp: “Không phải luôn chính xác như thế nhưng phần lớn trường hợp, người giàu suy nghĩ theo một cách nhất định, còn người nghèo suy nghĩ theo cách hoàn toàn ngược lại. Chính những cách suy nghĩ đó quyết định hành động của họ, và vì thế quyết định kết quả của họ”. Ngừng một chút, ông nói tiếp: “Nếu cậu nghĩ theo cách của người giàu và làm theo những gì người giàu làm, cậu có tin mình cũng sẽ trở nên giàu có?”.

Tôi nhớ là mình đã trả lời với tất cả sự tin tưởng: “Cháu nghĩ thế”. “Vậy thì”, ông ấy nói, “tất cả những gì cậu cần phải làm là sao chép cách nghĩ của người giàu”.

Vẫn còn rất hoài nghi, tôi hỏi: “Thế bác nghĩ gì lúc này?”. Ông trả lời: “Tôi nghĩ rằng người giàu luôn giữ đúng lời hứa, và giờ là lúc tôi thực hiện lời hứa vào chơi bài với cha cậu. Mấy ông bạn trong kia đang chờ tôi. Chào cậu”.

Ông bước đi, để lại những lời nói âm vang trong tôi.

Cuộc đời tôi đang bế tắc nên tôi ngẫm lại những gì ông nói, và rồi tôi nhận thức ra vấn đề. Tôi dồn sức vào việc nghiên cứu về những người giàu có và cách suy nghĩ của họ. Tôi học mọi thứ liên quan đến hoạt động bên trong của trí óc con người, đặc biệt tập trung vào những

vấn đề tâm lý có liên quan đến tiền bạc và thành công. Tôi nhận ra sự thật rằng: người giàu đúng là suy nghĩ khác người nghèo, thậm chí khác giới trung lưu. Bỗng nhiên tôi nhận thấy những suy nghĩ của chính mình đã kéo mình lại, nó kéo tôi xa khỏi sự giàu có như thế nào. Quan trọng hơn, tôi đã học được một số kỹ năng và phương pháp để có thể điều chỉnh tâm trí của mình, sao cho tôi có thể suy nghĩ theo đúng cách như người giàu nghĩ.

Cuối cùng, tôi tự nói với mình: “Tu luyện thế đủ rồi, hãy đưa chúng vào thử nghiệm”. Tôi quyết định khởi đầu một việc kinh doanh mới. Tôi đã mở một trong những trung tâm rèn luyện sức khỏe đầu tiên ở Bắc Mỹ. Không có tiền, tôi đã phải vay 2.000 đô-la trong thẻ tín dụng (Visa card) để triển khai việc kinh doanh. Tôi bắt đầu áp dụng những gì đã học bằng cách làm theo người giàu, cả trong nguyên tắc kinh doanh và trong suy nghĩ chiến lược. Điều đầu tiên tôi làm là cam kết rằng mình sẽ thành công và tham gia cuộc chơi để giành chiến thắng. Tôi thề rằng tôi sẽ tập trung và không từ bỏ công việc kinh doanh này trước khi tôi trở thành triệu phú hoặc hơn thế nữa. Điều này hoàn toàn khác so với các nỗ lực của tôi trước đó - khi mà vì luôn suy nghĩ ngắn hạn nên tôi thường vô tình vướng víu vào những “cơ hội” khác hoặc vào những khó khăn bên lề.

Tôi cũng bắt đầu rèn luyện tinh thần bản thân mỗi khi thấy mình nghĩ về vấn đề tài chính một cách tiêu cực

hay theo cách phản tác dụng nào đó. Trước kia tôi tin rằng những gì tâm trí tôi nói đều đúng, nhưng rồi tôi học được là trong nhiều trường hợp, trí óc tôi chính là trở lực lớn nhất để tôi tiến đến thành công. Tôi không suy nghĩ theo những cách không làm gia tăng cho tôi sức mạnh hướng tới thành công nữa. Tôi áp dụng từng nguyên tắc và tất cả những nguyên tắc đó bạn sẽ học trong cuốn sách này. Có hiệu quả không ư? Có đấy bạn ạ!

Việc kinh doanh của tôi thành công đến mức tôi đã mở thêm mười trung tâm chỉ trong có hai năm rưỡi. Rồi tôi bán lại một nửa cổ phần cho một công ty trong danh sách Fortune 500 với giá 1,6 triệu đô-la.

Sau đó, tôi chuyển đến San Diego đầy nắng. Tôi dành vài năm để đúc rút lại các chiến lược của mình rồi bắt đầu làm việc tư vấn kinh doanh cho từng người, từng người một. Tôi cho rằng việc này khá hiệu quả vì họ liên tục giới thiệu bạn bè, đối tác tới tư vấn với chúng tôi. Không lâu sau, tôi đã đào tạo cho các nhóm 10 người, có khi 20 người cùng lúc.

Một khách hàng của tôi gợi ý rằng tôi có thể mở hẳn một trường học. Tôi cho đó là một ý tưởng hay nên đã thực hiện. Tôi thành lập Street Smart Business School và dạy cho hàng nghìn người khắp Bắc Mỹ về chiến lược kinh doanh “street-smart” để thành công nhanh.

Trong những chuyến đi dọc ngang thực hiện các khóa dạy của mình, tôi để ý thấy một điều lạ: bạn có thể

thấy hai người ngồi cạnh nhau trong một lớp, học chính xác cùng những nguyên tắc và chiến lược kinh doanh giống nhau, nhưng một người sẽ vận dụng được những điều đã học để thành công, còn người kia thì không.

Điều này cho thấy rõ rằng dù bạn có trong tay công cụ tuyệt vời nhất thế giới, nhưng nếu bạn có lỗ rò rỉ trong “hộp dụng cụ” (cái đầu bạn, trí óc bạn) thì bạn vẫn sẽ không đạt được thành công. Vì vậy, tôi thiết kế một chương trình chuyên sâu về **Tư Duy Triệu Phú** dựa trên những giá trị bên trong dẫn tới sự thành công về tiền bạc. Khi tôi kết hợp mục tiêu bên trong (trí óc chúng ta) với các mục tiêu bên ngoài (những kỹ năng), kết quả mà mọi người đạt được đều tăng vượt trần! Và đó là điều bạn sẽ học trong cuốn sách này: làm sao sử dụng tốt hơn những động lực bên trong để giành chiến thắng trong các mục tiêu về tiền bạc, tức là làm sao suy nghĩ như người giàu có để trở nên giàu có!

Mọi người thường hỏi tôi, thành công của tôi đến một lần hay liên tục. Tôi xin trả lời thế này: dùng chính xác những nguyên tắc trong cuốn sách này, tôi đã thu được nhiều triệu đô-la và tôi đã liên tục là triệu phú. Hầu như mọi việc đầu tư và kinh doanh của tôi đều thành công vượt bậc. Một số người nói là tôi có “Bàn tay Midas”, tất cả những gì tôi chạm vào đều biến thành vàng. Họ nói đúng, nhưng thực ra “Bàn tay Midas” chỉ là cách gọi khác của việc tôi có kế hoạch tài chính được

cài đặt để hướng đến thành công từ trong tiềm thức. Đó chính là điều bạn sẽ có được khi bạn học và làm theo những nguyên tắc trong cuốn sách này.

Vào đầu các khóa học Tư Duy Triệu Phú, tôi thường hỏi mọi người: “Bao nhiêu người trong số các bạn đến để học?”. Đó là một câu hỏi bẫy, bởi như tác giả Josh Billings đã nói: “Không phải cái chúng ta không biết khiến chúng ta không thành công; Chính cái chúng ta biết mà như không biết mới là cản trở lớn nhất của chúng ta”. Cuốn sách này không phải chủ yếu nói về việc học, mà là nói về việc không được học! Quan trọng nhất là việc bạn nhận ra cách bạn suy nghĩ và hành động bấy nay đã đưa bạn đến tình trạng của bạn ngày hôm nay.

Nếu bạn rất giàu có và hạnh phúc thì thật tuyệt. Còn nếu không, tôi nghĩ bạn nên cân nhắc lại một số khả năng có thể không phù hợp với những gì bạn cho là “đúng” hoặc thậm chí “chấp nhận được” đối với bạn.

Mặc dù tôi đề nghị các bạn không tin những gì tôi nói và tôi muốn bạn thử lại các giả thiết đó trong chính cuộc sống của bạn, tôi sẽ yêu cầu bạn tin tưởng những ý tưởng bạn sẽ đọc. Không phải bởi vì đó là những điều do tôi nói, mà là vì hàng nghìn, hàng nghìn người đã thay đổi cuộc đời họ nhờ kết quả của các nguyên tắc trong cuốn sách này.

Nói về sự tin tưởng, nó nhắc tôi nhớ đến một trong những câu chuyện mà tôi rất thích. Đó là chuyện về một

người đàn ông đi trên vách đá và bất ngờ mất thăng bằng, trượt chân ngã xuống. May mắn, anh ta kịp tỉnh táo bám vào mép đá và treo lơ lửng ở đó. Anh ta bị treo ở đó, và cứ bị treo ở đó mãi, cuối cùng phải kêu lên: “Có ai trên đó có thể cứu tôi không?”. Không có trả lời. Anh ta cứ gọi, gọi mãi. Cuối cùng, có một giọng từ bầu trời vọng xuống: “Ta là Thượng đế đây. Ta có thể giúp anh. Chỉ cần anh thả tay ra và tin tưởng”. Nhưng anh ta cứ bám ở đó và tiếp tục kêu lên: “Có ai khác có thể giúp tôi không?”.

Bài học ở đây thật đơn giản. Nếu bạn muốn tiến lên một nấc cao hơn trong cuộc sống, bạn phải sẵn sàng từ bỏ một số cách nghĩ và cách sống cũ để chấp nhận cái mới. Kết quả tự nó sẽ là câu trả lời.

PHẦN I

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH TRONG TÂM THỨC BẠN

Cúng ta sống trong thế giới của những khái niệm đối lập nhau như lên và xuống, sáng và tối, nóng và lạnh, trong và ngoài, nhanh và chậm, phải và trái... Đây chỉ là một vài trong số hàng ngàn ví dụ về các thái cực đối lập. Muốn cực này tồn tại thì bắt buộc cực kia phải tồn tại. Có thể nào chỉ có mặt phải mà không có mặt trái? Đó là điều không thể.

Tương tự, nếu đã có những quy luật bên ngoài của đồng tiền thì ắt sẽ có những quy luật bên trong của nó. Những quy luật bên ngoài này bao gồm kiến thức kinh doanh, kỹ năng quản lý tài chính, các chiến lược đầu tư... Những yếu tố này rất cần thiết. Song những quy luật bên trong cũng giữ vai trò quan trọng không kém. Cũng như người thợ mộc và đồ nghề làm mộc của mình. Có trong tay những dụng cụ tốt nhất là điều quan trọng, nhưng quan trọng hơn, anh ta phải là một người thợ mộc xuất sắc để có thể sử dụng những dụng cụ đó một cách thành thạo.

Tôi vẫn cho rằng: “Cho dù bạn đã vào đúng vị trí thuận lợi và đúng thời điểm, nhưng như thế vẫn chưa đủ. Bạn còn phải là *người* hội tụ những yếu tố cần thiết, ở đúng vị trí thuận lợi và đúng thời điểm”.

Vậy bạn là ai? Bạn suy nghĩ như thế nào? Niềm tin của bạn là gì? Thái độ và cá tính của bạn ra sao? Bạn thật sự cảm nhận như thế nào về bản thân? Bạn tự tin đến mức nào? Bạn có hòa hợp với những người xung quanh hay không? Bạn tin tưởng vào người khác ở mức độ nào? Bạn có thực sự cảm thấy mình xứng đáng giàu có? Bạn có khả năng hành động bất chấp nỗi sợ hãi, lo lắng, bất tiện không? Bạn có thể hành động ngay cả khi tâm trạng không được thoải mái lắm?

Sự thật là tính cách, cách tư duy và những niềm tin của bạn là một trong những yếu tố cơ bản quyết định mức độ thành công của bạn.

Một tác giả yêu thích của tôi, Stuart Wilde, đã nêu điều đó thế này: “Chìa khóa của sự thành công là phải biết huy động tất cả những nỗ lực của bạn; khi bạn thể hiện năng lực của mình thì tự nhiên mọi người sẽ bị bạn thu hút. Và khi họ xuất hiện, hãy kiếm tiền từ họ!”.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 1:

**Thu nhập của bạn chỉ có thể tăng lên theo mức độ
mà bạn mong đợi!**

Tại sao Kế Hoạch Tài Chính trong tiềm thức lại đóng vai trò quan trọng?

Bạn đã bao giờ nghe chuyện về những người phát tài nhanh chóng chưa? Bạn có để ý một số người từng sở hữu rất nhiều tiền của nhưng rồi lại trở nên trắng tay, hay có người dường như đã có những cơ hội tuyệt vời nhưng chính họ đã để cho các cơ hội đó tuột khỏi kẽ tay? Nếu chỉ quan sát từ bên ngoài thì những thất bại ấy có vẻ như chỉ là điều không may vì sự thoái trào của kinh tế hay do một đối tác không nghiêm chỉnh, đại loại thế. Tuy nhiên, khi phân tích vấn đề từ bên trong, bạn sẽ nhận ra một điều hoàn toàn khác. Nguyên nhân sâu xa ở đây là nếu bạn chột có trong tay một khoản tiền lớn khi trong thâm tâm bạn chưa sẵn sàng đón nhận nó, thì tài sản của bạn có nguy cơ chỉ tồn tại trong một thời gian ngắn mà thôi.

Phần lớn chúng ta không có đủ “năng lực bên trong” để tạo ra và giữ gìn những khoản tài sản khổng lồ trước những thách thức luôn song hành với sự thành công và giàu có. Đó chính là nguyên nhân chính làm cho nhiều người không có được sự giàu có vững bền.

Minh chứng rõ ràng nhất có lẽ là những người trúng xổ số. Nhiều nghiên cứu cho thấy hầu hết những người trúng số cuối cùng lại trở về tình trạng tài chính ban đầu, với số tiền mà họ có thể quản lý một cách thoải mái. Trong khi đó, ở những nhà triệu phú tự tay lập nghiệp thì ngược lại. Khi các triệu phú này bị sa sút về tiền bạc, họ thường nhanh

chóng kiếm lại số tiền ấy. Donald Trump là một ví dụ điển hình: Trump từng có hàng tỉ đô-la trong tay, rồi ông bị phá sản và mất trắng. Vậy mà chỉ trong vài năm, ông đã kiếm lại được số tiền ấy và thậm chí còn nhiều hơn thế.

Tại sao lại có sự khác biệt ấy? Đó là vì các nhà triệu phú tự lập này có thể chấp nhận mất tiền, chứ họ không bao giờ để mất đi yếu tố quan trọng nhất của thành công: Tư Duy Triệu Phú. Tất nhiên trong trường hợp Donald Trump thì ta phải gọi đó là cách “Tư Duy Tỉ Phú”. Donald Trump không bao giờ chấp nhận mình chỉ là một triệu phú. Nếu Trump có tài sản trị giá 1 triệu đô-la, bạn thử hình dung xem ông sẽ cảm thấy thế nào? Hầu hết mọi người tin rằng ông sẽ cảm thấy túng quẫn và xem đây là một thất bại tài chính!

Đó là do “nhiệt kế” tài chính của Donald Trump được cài đặt con số hàng tỉ chứ không phải hàng triệu. Trong khi đó, nhiệt kế tài chính của mọi người thường được cài đặt con số hàng ngàn, chứ không phải hàng triệu; thậm chí nhiệt kế tài chính của một số người chỉ được cài đặt con số hàng trăm, chứ không phải hàng nghìn; và vẫn có những nhiệt kế tài chính của một số người được đưa về dưới mức con số không. Họ cứ thế chịu đựng sự băng giá mà không hiểu căn nguyên thực sự gây nên tình trạng khốn khó của mình.

Có một thực tế là hầu hết mọi người không khai thác hết tiềm năng của mình, nên dễ hiểu rằng vì sao đa số trong

chúng ta đã không thành công. Nhiều nghiên cứu cho thấy 80 phần trăm những người trưởng thành không có được sự tự do tài chính như họ mong muốn, và 80 phần trăm ấy sẽ không bao giờ cảm thấy mình thật sự hạnh phúc.

Lý do rất đơn giản: vì đa số đều không ý thức được một cách rõ ràng về hành động của mình. Họ như người mơ ngủ sau tay lái và không biết chắc mình đang đi về đâu. Họ chỉ dựa vào những gì họ có thể nhìn thấy được để làm việc và tư duy. Họ sống hoàn toàn trong thế giới hữu hình.

Gốc rễ tạo nên hoa trái

Hãy tưởng tượng một cái cây tượng trưng cho cuộc sống của chúng ta. Trên cây có hoa trái. Hoa trái đó chính là thành quả mà chúng ta đạt được trong cuộc sống. Chúng ta nhìn vào giỏ trái cây mình thu hoạch được và cảm thấy không hài lòng: số quả ấy còn quá ít, chúng quá nhỏ bé hoặc hương vị không thơm ngon.

Vậy xu hướng của chúng ta là sẽ làm gì? Phần lớn sẽ tập trung chú ý vào hoa trái, vào kết quả của chúng ta. Nhưng cái gì thực sự tạo nên số hoa trái đó? Đó chính là hạt giống và gốc rễ.

Như vậy là cái *nằm dưới mặt đất* tạo nên những cái *trên mặt đất*. Là cái *vô hình* tạo nên cái *hữu hình*. Nghĩa là nếu bạn muốn thay đổi hoa trái, bạn phải thay đổi gốc rễ trước đã. Nếu bạn muốn thay đổi cái hữu hình, trước hết bạn phải thay đổi cái vô hình.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 2:

**Nếu bạn muốn thay đổi hoa trái, bạn phải thay đổi gốc rễ trước đã.
Nếu bạn muốn thay đổi cái hữu hình, trước hết bạn phải thay đổi
cái vô hình.**

Một số người sẽ bảo ngay rằng chỉ những gì có thể nhìn thấy thì họ mới tin. Vậy tôi sẽ hỏi những người đó câu hỏi đơn giản là: “Tại sao bạn phải trả hóa đơn tiền điện?”. Mặc dù không thể nhìn thấy dòng điện, bạn vẫn nhận ra và sử dụng điện năng trong cuộc sống hàng ngày. Nếu còn nghi ngờ sự tồn tại của nó, bạn hãy gi ngón tay vào ổ cắm điện, tôi đảm bảo sự hoài nghi của bạn sẽ lập tức biến mất.

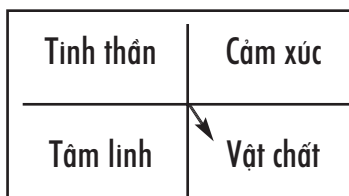
Theo kinh nghiệm của tôi, những gì bạn không thể trông thấy lại có khả năng tác động mạnh mẽ hơn rất nhiều so với bất kỳ thứ gì mà bạn nhìn thấy được. Bạn có thể đồng ý hay không đồng ý với nhận định trên, nhưng nếu bạn bỏ qua và không áp dụng nguyên lý này vào cuộc sống của mình thì ở một mức độ nào đó bạn sẽ phải nhận lãnh hậu quả xấu. Vì sao vậy? Bởi vì bạn đang đi ngược lại quy luật tự nhiên, mà theo quy luật ấy, những “yếu tố ẩn” sẽ tạo nên những thứ đang hiện hữu quanh ta, và cái vô hình sẽ tạo nên cái hữu hình.

Con người là một phần của tự nhiên, chứ không phải là người điều khiển nó. Vì vậy, khi chúng ta tuân theo quy luật của tự nhiên và tập trung vào gốc rễ – thế giới tinh

thần bên trong chúng ta – cuộc sống của chúng ta sẽ trôi chảy, thuận hòa. Còn khi chúng ta không tuân theo quy luật tự nhiên, cuộc sống ắt sẽ có lắm thác ghềnh.

Trong mỗi cánh rừng, mỗi trang trại, mỗi khu vườn, cái nằm bên dưới mặt đất luôn là cái tạo ra những thứ bên trên. Đó là lý do tại sao nếu bạn tập trung sự chú ý vào hoa trái thì đó chỉ là việc làm vô ích. Bạn không thể thay đổi hoa trái đã đơm kết trên cây. Tuy nhiên, bạn có thể cải thiện hoa trái của mùa sau. Nhưng để làm được điều đó, bạn sẽ phải đào xới bên dưới lòng đất giúp cho rễ cây phát triển tốt hơn.

Thế giới thứ tư



Một trong những điều quan trọng nhất bạn cần biết là chúng ta không chỉ sống trong thế giới thực tại này. Chúng ta hiện đang sống trong ít nhất bốn thế giới khác nhau cùng một lúc, đó là: thế giới Vật chất, thế giới Tinh thần, thế giới Cảm xúc và thế giới Tâm linh. Tuy nhiên, có rất ít người nhận ra rằng thế giới vật chất chỉ là hệ quả của 3 thế giới còn lại.

Ví dụ bạn vừa “viết” một lá thư trên máy tính của

mình. Bạn nhấn vào phím in và lá thư sẽ chạy ra khỏi máy in của bạn. Bạn nhìn vào bản in và phát hiện một lỗi đánh máy. Thế là bạn vớ lấy cục tẩy và xóa nó trên tờ giấy. Sau đó bạn nhấn phím in một lần nữa và lại xuất hiện lỗi đánh máy cũ.

Lạ quá, sao lại có thể như thế này được chứ? Bạn vừa tẩy nó đi rồi mà! Lần này bạn lấy một cục tẩy lớn hơn rồi chà xát mạnh hơn và lâu hơn. Bạn lại nhấn phím in và lỗi ấy lại xuất hiện một lần nữa! Bạn thốt lên vì sững sờ pha lẫn kinh ngạc “có chuyện gì thế này? Hay là mình bị hoa mắt?”.

“Chuyện” ở đây là bạn không thể thật sự thay đổi vấn đề nếu chỉ sửa chữa “sản phẩm in ra”, tức là thế giới vật chất; mà bạn chỉ có thể thay đổi “chương trình in”, tức là thế giới tâm linh, cảm xúc và tinh thần.

Tiền bạc là kết quả, của cải là kết quả, sức khỏe là kết quả, bệnh tật là kết quả, đến cân nặng cũng là kết quả của chế độ dinh dưỡng và lối sống của bạn. Đó là bởi vì chúng ta sống trong một thế giới nhân quả.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 3:

Tiền bạc, của cải, sức khỏe, bệnh tật đến cân nặng cũng là kết quả của chế độ dinh dưỡng và lối sống của bạn. Chúng ta sống trong một thế giới nhân quả.

Bạn đã từng nghe ai đó khẳng định rằng thiếu tiền chỉ là chuyện nhỏ chưa? Vậy thì bây giờ hãy nghe tiếp một câu khẳng định nữa thế này: thiếu tiền không phải, và không bao giờ là một vấn đề cả, bởi vì thiếu tiền chỉ là một dấu hiệu của những gì đang diễn ra bên trong. Biểu hiện bên ngoài đó (thiếu tiền) chỉ là một hệ quả, và nó luôn có những nguyên nhân sâu xa mà chúng ta đôi khi ít để mắt đến. Vậy thì cách duy nhất để thay đổi thế giới “bên ngoài” là trước tiên hãy thay đổi thế giới “bên trong”.

Dù những thành quả mà bạn gặt hái được có thể nào đi chăng nữa, dù nhiều hay ít, tốt hay xấu, tích cực hay tiêu cực, thì bạn hãy luôn nhớ rằng thế giới bên ngoài chỉ là một hình ảnh phản chiếu của thế giới bên trong: Nếu cuộc sống bên ngoài của bạn không suôn sẻ thì đó chính là do cuộc sống nội tâm của bạn chưa được suôn sẻ. Chỉ đơn giản vậy thôi.

Những lời tuyên bố: bí quyết đầy sức mạnh cho sự thay đổi

Trong các khóa học, chúng tôi sử dụng các kỹ thuật phối hợp giúp bạn học nhanh hơn và nhớ nhiều hơn những điều được học. Chìa khóa là “sự tập trung cao độ”. Phương pháp của chúng tôi xuất phát từ một câu ngôn ngữ cổ: “Bạn sẽ quên những gì bạn nghe; bạn sẽ nhớ những gì bạn nhìn thấy; bạn sẽ hiểu những gì bạn làm”.

Vì vậy tôi yêu cầu mỗi lần bạn đọc hết một quy tắc trong cuốn sách này, bạn hãy đặt tay lên ngực trái và nói một “lời tuyên bố”, rồi chỉ tay lên đầu và nói một “lời tuyên bố” khác. Vậy “lời tuyên bố” là gì? Đó là một câu khẳng định tích cực về một việc mà bạn sẽ thực hiện, được nói một cách mạnh mẽ, rõ ràng và kiên quyết.

Tại sao những lời tuyên bố như vậy lại là công cụ hữu ích trong việc giúp bạn làm giàu? Vì mọi thứ đều được tạo nên từ một dạng vật chất là năng lượng. Tất cả năng lượng luôn chuyển động theo những tần số và dao động nhất định. Và mỗi lời tuyên bố của bạn cũng có tần số dao động của nó. Khi bạn nói to lên một lời tuyên bố nào đó thì năng lượng của nó sẽ truyền qua từng tế bào trong cơ thể, và bạn có thể cảm nhận sự cộng hưởng độc đáo này bằng cách chạm vào cơ thể mình ngay tại thời điểm đó. Những lời tuyên bố không chỉ gửi những thông điệp đặc biệt vào vũ trụ, chúng còn gửi một thông điệp mạnh mẽ vào tiềm thức của bạn.

Sự khác biệt giữa lời tuyên bố với lời khẳng định là không lớn, nhưng theo tôi là rất mạnh. Lời khẳng định là “một câu nói tích cực khẳng định rằng mục tiêu mà bạn muốn đạt được đã và đang xảy ra”. Còn lời tuyên bố là “một sự khẳng định chính thức về quyết tâm thực hiện một hay hàng loạt hành động để đạt được một tình trạng thay đổi nào đó”.

Một lời khẳng định cho thấy một mục tiêu đã và đang

diễn ra. Tôi không điên khùng đến mức cứ thường xuyên khẳng định những điều chưa có thực, bởi vì khi đó giọng nói thâm trong đầu chúng ta sẽ đáp lại bằng câu: “Điều đó không thật, điều đó là bịa”.

Trong khi đó, một lời tuyên bố không nói điều gì không có thật, nó chỉ nói rằng chúng ta có ý định làm một việc gì đó hay trở thành một người như thế nào đó. Đây là điều mà tiếng nói thì thâm trong ta không thể phản bác, bởi vì chúng ta không tuyên bố đó là sự thật ngay bây giờ mà đó là dự định của chúng ta trong tương lai.

Theo định nghĩa thì lời tuyên bố cũng là mang tính *nghe thức*. Nó là một câu nói trang trọng chứa năng lượng phóng vào thế giới và hiện diện khắp cơ thể bạn.

Một từ khác cũng rất quan trọng trong định nghĩa trên là *hành động*. Bạn phải có những hành động cần thiết để biến dự định của mình thành hiện thực.

Tôi khuyên rằng bạn nên nói to những lời tuyên bố của mình một cách mạnh mẽ vào mỗi buổi sáng và buổi tối. Nói lời tuyên bố trong lúc soi gương sẽ làm cho việc này càng hiệu quả hơn.

Tôi phải thú thực rằng khi lần đầu nghe được những điều trên, tôi đã nói: “Không đời nào! Cái kiểu tuyên bố này thật là ngớ ngẩn”. Nhưng bởi vì khi đó tôi là kẻ tay trắng nên tôi đã quyết định: “Cũng chẳng sao, nó cũng chẳng hại gì”, và bắt tay vào thực hiện chúng. Bây giờ tôi

đã giàu có, và tôi hoàn toàn tin rằng những lời tuyên bố thật sự rất hiệu quả.

Nói cách khác, tôi thà rằng mình là kẻ rất ngớ ngẩn và rất giàu có hơn là người rất tinh táo mà không có gì cả. Còn bạn thì sao?

Vì thế, tôi đề nghị bạn đặt tay lên ngực và nói...

LỜI TUYÊN BỐ:

“Thế giới nội tâm của tôi tạo nên thế giới bên ngoài của tôi.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú.”

Kế Hoạch Tài Chính trong tâm thức bạn là gì và kế hoạch đó đã hình thành như thế nào?

Khi xuất hiện trên đài phát thanh hay truyền hình, tôi nổi tiếng vì thường đưa ra lời khẳng định sau: **“Hãy cho tôi 5 phút, tôi có thể tiên đoán tương lai tài chính cho cả cuộc đời còn lại của bạn”.**

Bằng cách nào? Qua một cuộc trò chuyện ngắn, tôi có thể xác định được cái gọi là “kế hoạch tài chính và thành công trong tâm thức” của bạn. Mỗi chúng ta đều có kế hoạch tài chính và thành công được cài sẵn trong tiềm

thức. Và bản kế hoạch đó, hơn mọi thứ khác và hơn tất cả những thứ khác kết hợp lại, sẽ quyết định cái đích tài chính của cuộc đời bạn.

Kế hoạch tài chính và thành công trong tâm thức là gì? Tương tự như đối với một ngôi nhà, bản thiết kế của ngôi nhà chính là kế hoạch thành công của ngôi nhà đó. Theo đó, “kế hoạch tài chính trong tâm thức” đơn giản là chương trình được cài đặt trước về cách sống liên quan đến tiền bạc của bạn.

Tôi muốn giới thiệu với bạn một công thức tối quan trọng. Công thức này quyết định cách bạn biến ý muốn thành hiện thực và tạo ra sự thành công về tài chính. Nhiều vị giáo sư đáng kính trong lĩnh vực nghiên cứu tiềm năng con người đã và đang sử dụng công thức này làm nền tảng cho những bài giảng của họ. Được gọi là Quá trình Hiện hiện, công thức đó có dạng như sau:

$$\mathbf{TFA = R}$$

Nghĩa là:

Suy nghĩ → Cảm xúc → Hành động → Kết quả

Thoughts → **F**eelings → **A**ctions → **R**esults

Quy Tắc Thịnh Vượng số 4:

**Suy nghĩ sinh ra Cảm xúc, Cảm xúc đưa đến Hành động,
Hành động tạo ra Kết quả.**

Kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn là sự kết hợp giữa suy nghĩ, cảm xúc và hành động của bạn trong lĩnh vực tiền bạc.

Vậy Kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn hình thành như thế nào? Câu trả lời rất đơn giản. Kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn bao gồm chủ yếu là những thông tin và lập trình bạn nhận được trong quá khứ, đặc biệt là ở thời thơ ấu.

Những ai là nguồn gốc đưa đến sự lập trình này? Đối với hầu hết chúng ta, danh sách đó bao gồm cha mẹ, anh chị em, bạn bè, thầy cô giáo, những nhân vật có quyền lực trong xã hội, các lãnh đạo tôn giáo, những phương tiện thông tin đại chúng, và cả nền văn hóa của bạn nữa. Đó chỉ là một vài tên trong danh sách.

Hãy bàn một chút về khía cạnh văn hóa. Mỗi nền văn hóa có một cách suy nghĩ và tiếp cận khác nhau về vấn đề tiền bạc. Bạn có nghĩ một đứa trẻ vừa sinh ra đã có sẵn thái độ và cảm nhận về tiền? Hay đứa trẻ đó được dạy cách xử lý tiền bạc trong quá trình trưởng thành? Chắc chắn là mọi đứa trẻ đều được dạy cách tư duy và hành động liên quan đến tiền bạc.

Điều ấy là có thật với bạn, với tôi, với tất cả mọi người. Ngay từ khi còn nhỏ, chúng ta đã được dạy cách suy nghĩ và hành động đối với những vấn đề liên quan đến tiền. Những lời chỉ dạy đó dần trở thành phản xạ vô điều kiện và điều khiển bạn suốt cả cuộc đời. Tất nhiên, trừ khi bạn chủ động can thiệp và điều chỉnh các “hồ sơ tài chính” trong trí óc mình. Đây chính là những gì mà chúng ta sẽ thực hiện trong cuốn sách này, việc chúng tôi làm với hàng nghìn người mỗi năm, với cấp độ sâu hơn và mức độ bền vững hơn tại các khóa học Tư Duy Triệu Phú.

Như đã đề cập ở trên rằng suy nghĩ quyết định cảm xúc, cảm xúc đưa đến hành động và hành động tạo ra kết quả. Thế nên ở đây nảy ra một câu hỏi khá thú vị: Suy nghĩ của bạn xuất phát từ đâu? Tại sao bạn lại suy nghĩ khác người ngồi ngay bên cạnh bạn?

Suy nghĩ của bạn bắt nguồn từ “hồ sơ thông tin” bạn có trong những ngăn lưu trữ của trí não bạn. Vậy những thông tin này đến từ đâu? Thông tin này xuất phát từ những lập trình của bạn đã được định hình trong quá khứ. Đúng thế, những khuôn mẫu quá khứ quyết định từng suy nghĩ lóe lên trong trí óc bạn. Do đó, nó thường được nhắc đến như là những suy nghĩ có điều kiện.

Để thể hiện điều này, chúng ta có thể bổ sung “Quá trình Hiện hiện” trên như sau:

$$P \rightarrow T \rightarrow F \rightarrow A \rightarrow R$$

Thế giới quan trong quá khứ → Suy nghĩ → Cảm xúc
→ Hành động → Kết quả

(**P**rogramming → **T**houghts → **F**eelings → **A**ctions
→ **R**esults)

Thế giới quan trong quá khứ của bạn sẽ dẫn đến suy nghĩ, suy nghĩ dẫn đến cảm xúc, cảm xúc dẫn đến hành động, và hành động dẫn đến kết quả.

Vì vậy, giống như bạn có thể làm với máy tính cá nhân: nếu bạn thay đổi nội dung chương trình đã lập sẵn thì bạn đã tạo một bước tiến quan trọng để thay đổi kết quả của mình.

Thế giới quan của chúng ta được tạo ra như thế nào? Cách thức tư duy của chúng ta về mọi lĩnh vực trong cuộc sống, kể cả về tiền bạc, được định hình một cách áp đặt trong quá khứ theo ba cách chính sau đây:

Thông qua lời nói: Bạn đã *nghe* được những gì khi còn nhỏ?

Làm theo khuôn mẫu: Bạn đã *nhìn thấy* những gì khi còn nhỏ?

Sự kiện cá nhân cụ thể: Bạn đã *trải nghiệm* những gì khi còn nhỏ?

Hiểu rõ ba yếu tố khuôn mẫu định hình cách tư duy trên là điều vô cùng quan trọng, vì thế bạn hãy dành thời gian để suy nghĩ và nghiên cứu chúng thật tỉ mỉ, chi tiết.

Trong Phần I của cuốn sách này, bạn sẽ tìm hiểu các yếu tố định hình cách tư duy của mình để vươn đến sự giàu có và thành công.

Yếu tố định hình suy nghĩ thứ nhất: Lời nói

Trước tiên, chúng ta sẽ cùng tìm hiểu về quá trình định hình cách suy nghĩ thông qua những điều ta đã nghe thấy. Từ nhỏ đến khi trưởng thành, bạn đã nghe thấy những gì về tiền bạc, sự sung túc và những người giàu có?

Có phải bạn đã từng nghe những câu như:

- Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi;
- Hãy dành dụm phòng khi túng thiếu;
- Người giàu rất tham lam;
- Người giàu hay phạm pháp;
- Giàu là tội lỗi;
- Phải làm việc cực nhọc mới có tiền;
- Tiền không phải từ trên trời rơi xuống;
- Bạn không thể vừa giàu vừa có lý tưởng;
- Tiền không thể mua được hạnh phúc;
- Người có tiền nói gì cũng được;
- Tiền của không bao giờ là đủ;
- Người giàu sẽ càng giàu và người nghèo ngày càng nghèo;

- Điều đó không dành cho chúng ta;
- Không phải ai cũng giàu được;
- Không bao giờ đủ;
- Và câu đáng ghét nhất là: Chúng ta không có đủ tiền mua nó!

Trong gia đình tôi ngày trước, mỗi khi tôi hỏi xin tiền cha tôi, ông đều hét toáng lên: “Thân tao làm bằng tiền chắc?”. Tôi đùa lại: “Con ước là như vậy. Con sẽ lấy một cánh tay, một bàn tay thôi, thậm chí là một ngón tay thôi”. Những lúc như vậy, ông không bao giờ cười lấy một lần.

Khúc mắc chính là ở chỗ này. Tất cả những câu nói liên quan đến tiền bạc mà bạn nghe từ khi còn nhỏ vẫn đọng lại trong tiềm thức của bạn, là một phần của kế hoạch tài chính trong tâm thức và chính là cái đang điều khiển cuộc sống tài chính của bạn.

Những khuôn mẫu định hình cách suy nghĩ qua lời nói có sức mạnh cực kỳ lớn. Ví dụ, khi con trai tôi - Jesse - lên ba, nó chạy đến gặp tôi và hồ hởi nói: “Ba ơi, chúng ta đi xem phim Ninza Rùa đi. Ở ngay gần nhà ta này”. Lúc đó tôi không thể lý giải vì sao một đứa trẻ mới lăm chằm tập đi lại có thể hiểu về địa lý đến mức biết rằng bộ phim kia đang được chiếu gần nhà. Một vài giờ sau, tôi bắt gặp câu trả lời trong một mẫu quảng cáo về bộ phim ấy trên tivi: “Nay bộ phim đã được chiếu ở một rạp gần nhà bạn”.

Một ví dụ khác về sức mạnh của việc định hình suy nghĩ thông qua lời nói là vấn đề chi tiêu của Stephen, một trong những người tham dự khóa học của tôi. Stephen không có khó khăn trong việc *kiếm tiền*, nhưng luôn khó khăn trong việc *giữ tiền*.

Vào thời điểm tham dự khóa học, mỗi năm Stephen kiếm được hơn 800.000 đô-la và đã có thu nhập như thế chín năm liền. Thế nhưng anh cứ phung phí, cho mượn hoặc mất, hoặc đầu tư sai lầm hết. Cho dù vì lý do nào thì kết quả cũng là tài sản của anh ta có được rất ít, chính xác là zero!

Stephen nhớ lại lúc anh còn nhỏ, lúc nào mẹ anh cũng bảo: “Những người giàu rất tham lam. Người giàu luôn kiếm tiền trên mồ hôi nước mắt của người nghèo. Con chỉ nên kiếm đủ tiền thôi, chứ nếu nhiều tiền hơn thì con cũng sẽ trở thành đồ lộn như họ thôi”.

Không cần phải là nhà thông thái để nhận ra chuyện gì đã xảy ra trong tiềm thức của Stephen. Không ngạc nhiên rằng anh luôn là người rỗng túi. Anh đã được định hình suy nghĩ thông qua niềm tin của bà mẹ rằng người giàu rất tham lam. Vì thế, trí óc Stephen đã kết nối người giàu với sự tham lam, tức là với cái *xấu*. Vì không muốn là người xấu, tiềm thức của anh đã không muốn mình là người giàu.

Stephen rất yêu mẹ và không muốn làm bà thất vọng. Thông thường, dựa trên những niềm tin của bà, nếu anh

trở nên giàu có, bà sẽ không tán thành. Vì vậy, việc duy nhất anh có thể làm là tổng khứ đi thật nhanh bất kỳ khoản tiền nào vượt mức “vừa đủ xài” để khỏi trở thành “đồ lộn” tham lam!

Đến đây, có thể bạn nghĩ rằng nếu phải chọn giữa sự giàu có và được mẹ (hay bất kỳ người nào khác) tán thành thì đa số mọi người sẽ chọn sự giàu có. Nhưng thực tế khó có thể xảy ra chuyện đó! Trí óc con người không hoạt động theo cách ấy. Chắc chắn giàu có sẽ là một sự lựa chọn hợp lý. *Nhưng khi tiềm thức phải lựa chọn giữa một bên là những cảm xúc đã bám rễ sâu xa và một bên là tính hợp lý thì hầu như cảm xúc bao giờ cũng chiến thắng.*

Quy Tắc Thịnh Vượng số 5:

Khi tiềm thức phải lựa chọn giữa một bên là những cảm xúc đã bám rễ sâu xa và một bên là tính hợp lý thì hầu như cảm xúc bao giờ cũng thắng.

Trở lại câu chuyện của chúng ta. Trong chưa tới mười phút áp dụng các kỹ thuật thực hành cực kỳ hiệu quả, kế hoạch tài chính trong tâm thức của Stephen đã hoàn toàn thay đổi. Chỉ hai năm sau, anh đã trở thành triệu phú.

Tại khóa học, Stephen bắt đầu hiểu ra rằng những niềm tin tai hại kia là của mẹ anh, được tạo ra từ những suy nghĩ đã hình thành trong quá khứ của bà, chứ không

phải của anh. Sau đó chúng tôi tiến thêm một bước nữa và giúp anh xây dựng một chiến thuật cá nhân sao cho vẫn giữ được sự tán thành của mẹ nếu mình giàu lên. Điều đó cũng khá đơn giản.

Biết mẹ rất thích Hawaii, Stephen liền mua một căn nhà ngay bên bờ biển Maui và đưa mẹ tới đó nghỉ suốt mùa đông. Bà như được ở trên thiên đường, nên anh cũng thế. Đầu tiên, bà thật sự vui mừng khi anh trở nên giàu có và bà tự hào khoe với mọi người về sự hiếu thảo và giàu có của anh. Tiếp theo, anh không còn phải lo cho bà suốt sáu tháng mỗi năm. Thật tuyệt!

Trong cuộc đời mình, sau sự khởi đầu chậm chạp, tôi cũng đã bắt đầu kinh doanh khá hơn, nhưng không bao giờ kiếm được tiền từ chúng khoán. Khi đã biết về kế hoạch tài chính trong tâm thức, tôi nhớ ra khi tôi còn bé hàng ngày sau giờ làm việc cha tôi thường ngồi bên bàn ăn với tờ báo có những trang đăng tin chúng khoán. Cha tôi hay đắm nắm tay lên bàn và kêu: ‘Những cổ phiếu chết tiệt!’. Rồi ông cần nhàn, nguyên rửa hệ thống ngu xuẩn của thị trường chúng khoán suốt nửa giờ liền. Ông còn nói rằng thế này thì thà cứ đem số tiền ấy đi đánh bạc còn hơn.

Bây giờ, khi bạn hiểu sức mạnh của sự định hình cách suy nghĩ qua lời nói, bạn có còn ngạc nhiên khi tôi không kiếm được xu nào từ chúng khoán? Tôi đã được lập trình để thất bại, được lập trình một cách vô thức để chọn sai cổ phiếu, với giá sai và vào sai thời điểm. Tại sao ư? Vì trong

vô thức khi đánh giá cổ phiếu, kế hoạch trong tiềm thức của tôi đã chọn “những cổ phiếu chết tiệt”!

Có thể nói rằng tôi bắt đầu gặt hái nhiều quả ngọt hơn nhờ bỏ công dọn dẹp đám cỏ dại đang mọc lan trong “khu vườn tài chính” bên trong của tôi. Gần như ngay lập tức sau khi tôi định hình lại cách suy nghĩ của mình, những cổ phiếu mà tôi chọn đã có dấu hiệu khởi sắc, và kể từ đó tôi liên tục thu được những thành công bất ngờ trên thị trường chứng khoán. Chuyện thật khó tin, nhưng khi bạn đã hiểu về tác dụng của kế hoạch tài chính trong tâm thức thì điều đó sẽ không còn gây ngạc nhiên nữa.

Tiềm thức chi phối suy nghĩ của bạn. Suy nghĩ của bạn chi phối quyết định, quyết định chi phối hành động, và cuối cùng hành động chi phối thành quả của bạn.

Có bốn yếu tố chính tạo ra sự thay đổi, trong đó bất kỳ yếu tố nào cũng đều là thiết yếu đối với việc lập trình lại kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn. Những yếu tố này rất đơn giản nhưng mang lại hiệu quả vô cùng lớn lao.

- Yếu tố đầu tiên là **Nhận thức**: Bạn chỉ có thể thay đổi thứ mà bạn biết chắc nó đang tồn tại.

- Yếu tố thứ hai là **Hiểu biết**: Khi hiểu được “cách suy nghĩ của mình” bắt đầu từ đâu, bạn sẽ nhận ra rằng nó được định hình từ những yếu tố bên ngoài.

- Yếu tố thứ ba là **Sự tách biệt**: Một khi nhận ra “cách suy nghĩ” này không phải của mình, bạn có thể tách bản

thân ra khỏi chúng trong thực tại và lựa chọn xem có nên giữ lại hay bỏ chúng đi – dựa vào việc bạn là ai hôm nay, bạn đang ở đâu, và bạn muốn ngày mai mình ở vị trí nào. Bạn có thể quan sát cách suy nghĩ đó và xem xét đúng với thực chất của nó. Phải chăng cách suy nghĩ đó chính là “hồ sơ” thông tin được lưu trữ trong tâm trí bạn từ rất lâu rồi và có thể nó không còn phù hợp hay không còn giá trị đối với bạn nữa?

- Yếu tố thứ tư là **Định hình lại suy nghĩ**: Chúng ta sẽ đề cập đến quá trình này trong Phần II của cuốn sách, nơi tôi sẽ giới thiệu những “hồ sơ trong tâm trí” tạo nên sự giàu có và thành công.

Nếu bạn muốn đi xa hơn nữa, mời bạn tham dự khóa học Tư Duy Triệu Phú (Millionaire Mind Intensive - MMI). Ở đó bạn sẽ được hướng dẫn thực hiện hàng loạt những kỹ năng thực tế rất hiệu quả để tái thiết tiềm thức của bạn ở mức độ cơ bản và lâu dài – tập cho trí óc của bạn có phản ứng hỗ trợ tích cực về mặt tiền bạc và thành công.

Bây giờ hãy trở lại cuộc thảo luận của chúng ta về sự định hình cách suy nghĩ thông qua lời nói và các bước bạn có thể áp dụng ngay để điều chỉnh lại kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn.

Các bước tạo ra sự thay đổi thông qua việc định hình suy nghĩ bằng lời nói

NHẬN THỨC: Viết ra tất cả các câu nói có liên quan

đến tiền bạc hay sự sung túc, giàu có và người giàu mà bạn từng nghe được từ khi còn nhỏ.

HIỂU BIẾT: Viết ra mức độ tin tưởng của bạn vào những câu nói này và đánh giá xem chúng đã tác động như thế nào đến đời sống tài chính của bạn hiện nay.

TÁCH BIỆT: Bạn có thể nhận ra rằng những cách suy nghĩ đó chỉ là biểu hiện của những điều bên ngoài mà bạn đã học được và chúng không phải là quan điểm của bạn, không phải là chính con người bạn? Bạn có thể thấy rằng ngay lúc này đây bạn hoàn toàn có cơ hội lựa chọn để thay đổi?

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói to...

“Những điều người khác nói với tôi về vấn đề tiền bạc không nhất thiết là đúng. Tôi sẽ chọn cho mình những cách suy nghĩ mới có thể giúp tôi có được hạnh phúc và thành công.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

Yếu tố định hình suy nghĩ thứ hai: Làm theo khuôn mẫu

Cách thứ hai định hình lối suy nghĩ của chúng ta là làm theo khuôn mẫu. Trong thời niên thiếu của bạn, cha mẹ và những người có ảnh hưởng lên bạn có thái độ như thế nào đối với tiền bạc? Họ quản lý tiền bạc có tốt không? Họ là người tiết kiệm hay phung phí? Họ là nhà đầu tư

khôn ngoan hay không hề quan tâm đến lĩnh vực này? Họ chấp nhận mạo hiểm hay là người bảo thủ? Tiền bạc luôn dồi dào hay thất thường trong gia đình bạn? Gia đình bạn làm ra tiền một cách dễ dàng, hay việc kiếm tiền luôn là một cuộc đấu tranh? Tiền bạc có là nguồn vui trong nhà bạn hay là nguyên nhân của những tranh cãi cay đắng?

Tại sao những thông tin này lại quan trọng như vậy? Có lẽ bạn đã nghe câu này: “Bắt chước như khi”. Vâng, con người cũng không khác là bao. Khi còn là những đứa trẻ, chúng ta đã học hỏi hầu như mọi thứ từ thế giới xung quanh bằng cách bắt chước.

Mặc dù phần lớn chúng ta không thích công nhận điều này, nhưng đó hoàn toàn là sự thật trần trụi trong câu châm ngôn cổ: “Quả táo không rơi quá xa gốc cây táo”.

Tôi nhớ câu chuyện về một phụ nữ rán thịt chuẩn bị cho bữa tối. Cô luôn cắt bớt một chút ở hai đầu miếng thịt trước khi rán. Trông thấy vậy, người chồng ngạc nhiên hỏi nguyên nhân. Cô đáp: “Đó là cách mẹ em vẫn thường làm”. Tình cờ hôm ấy mẹ cô đến ăn tối, và họ hỏi bà tại sao bà lại cắt đi hai đầu của miếng thịt trước khi cho vào chảo rán. Bà mẹ đáp: “Bà ngoại các con vẫn làm như vậy”. Thế là họ quyết định gọi điện cho bà ngoại để hỏi tại sao. Câu trả lời của bà ngoại là gì? “Bởi vì cái chảo của bà quá nhỏ”!

Điểm đáng lưu ý ở đây là nói chung, chúng ta hay có xu hướng trở nên giống cha hoặc mẹ mình, hoặc là sự kết hợp của cả hai trong lĩnh vực tiền bạc.

Ví dụ, cha tôi là một doanh nhân trong lĩnh vực xây dựng. Ông thực hiện những dự án bao gồm khoảng một chục đến một trăm căn nhà. Mỗi công trình cần một khoản đầu tư khổng lồ. Cha tôi thường phải dồn vào đó mọi khoản tiền ông có và còn phải vay nặng lãi thêm từ ngân hàng cho đến khi những ngôi nhà được bán hết và tiền mặt chảy về suôn sẻ. Vì vậy, trong khoảng thời gian bắt đầu mỗi công trình, chúng tôi thường không có tiền và thường “ngập đầu” trong nợ nần.

Bạn có thể hình dung là tâm trạng cha tôi không vui vẻ gì trong những khoảng thời gian đó, cũng không còn thái độ hào phóng như ông vốn thế. Nếu tôi hỏi xin tiền ông để mua bất cứ thứ gì, dù chỉ vài xu, câu trả lời của ông thường là: “Tôi là gì hả, người tôi làm bằng tiền chắc?” hoặc “Con có điên không đấy?”. Tất nhiên tôi không được xu nào, và cái mà tôi cảm nhận được là ánh mắt “Đừng bao giờ nghĩ đến việc xin tiền nữa”. Tôi chắc là các bạn cũng biết điều đó.

Kịch bản đó thường kéo dài một hoặc hai năm cho đến khi những căn nhà cuối cùng cũng được bán hết. Khi đó, chúng tôi quay cuồng trong vui sướng và cha tôi trở nên khác hẳn. Ông thật hạnh phúc, dễ thương và cực kỳ hào phóng. Ông có thể đến bên tôi và hỏi xem tôi có cần tiền không. Tôi chỉ muốn “trả” cho ông ánh mắt nợ, nhưng tôi đã không đại dốt như vậy nên chỉ nói: “Vâng, cảm ơn cha” và sáng mắt lên.

Cuộc sống thật tuyệt vời... cho đến khi ngày đó đến -

khi cha tôi trở về nhà và thông báo với cả gia đình: “Tôi tìm thấy miếng đất tốt. Chúng ta sẽ lại xây nhà”. Tôi trả lời theo phản xạ tự nhiên: “Tuyệt, thưa cha, chúc may mắn” nhưng tim tôi chìm xuống, biết rằng những ngày gian khó lại bắt đầu.

Công thức đó kéo dài từ khi tôi còn bé cho đến khi tôi 21 tuổi, lúc tôi rời khỏi nhà cha mẹ.

Ở tuổi 21, tôi nghỉ học và trở thành - bạn đoán đúng đấy - nhà thầu xây dựng. Tôi tham gia vài dự án và cũng kiếm được một tài sản nho nhỏ, nhưng rất nhanh sau đó tôi đã mất sạch. Tôi lại lao vào công việc khác và tin là mình đã ở trên đỉnh thế giới lần nữa, để rồi lại đụng đảy một năm sau đó.

Cái công thức thu nhập lên-và-xuống lặp đi lặp lại gần mười năm trước khi tôi nhận ra có thể đó không phải do loại hình công việc tôi đã chọn, không phải do đối tác tôi đã làm chung, không phải do tình trạng của nền kinh tế hay do tôi đã quyết định rút ra sớm quá khi mọi việc đang tiến triển tốt. Cuối cùng tôi cũng nhận thấy có thể - chỉ có thể thôi - tôi đã sống một cách vô thức theo công thức thu nhập lên-và-xuống của cha tôi.

Tất cả những gì tôi có thể nói là, nhờ tôi học được những điều các bạn sẽ học trong sách này mà tôi đã có thể điều chỉnh lại bản thân, vượt ra khỏi các khuôn mẫu thu nhập “lên-xuống” đó để có nguồn thu nhập bền vững và

luôn tăng trưởng. Ngày nay, mong muốn thay đổi của tôi vẫn còn thôi thúc, mặc dù mọi thứ đang rất tốt đẹp. Nhưng hiện giờ trong đầu tôi là những bộ hồ sơ tâm thức hoàn toàn khác đang theo dõi cảm xúc đó và nói: “Cảm ơn đã chia sẻ. Còn giờ chúng ta hãy tập trung và quay lại với công việc”.

Ví dụ khác từ một trong những cuộc hội thảo của tôi tổ chức ở Orlando, Florida. Như thường lệ, trong khi mọi người đổ dồn lên sân khấu để xin chữ ký và nói lời chào, cảm ơn hoặc vài câu gì đó, tôi chợt chú ý đến một người đàn ông bởi vì ông có vẻ như đang khóc. Ông thở một cách nặng nhọc và liên tục lau nước mắt bằng khăn mùi-xoa. Tôi hỏi xem liệu có thể giúp gì cho ông không. Ông nói: “Tôi năm nay đã 63 tuổi rồi. Tôi thường xuyên đọc sách và tham gia các buổi hội thảo Tôi đã gặp nhiều diễn giả và cố gắng áp dụng những gì họ chỉ bảo. Tôi đã thử mua cổ phiếu, đầu tư vào bất động sản, tham gia hàng tá lĩnh vực kinh doanh khác nhau. Tôi thậm chí còn quay lại trường đại học và lấy được tấm bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh. Tôi có nhiều kiến thức hơn mười người bình thường cộng lại, vậy mà tôi chưa bao giờ làm được như vậy trong kết quả tài chính. Tôi thường có sự khởi đầu thuận lợi nhưng luôn kết thúc với hai bàn tay trắng. Suốt những năm đó tôi không hiểu tại sao mình lại như vậy. Tôi nghĩ mình thật vô dụng, tôi là lão già ngu ngốc... cho đến tận hôm nay”.

“Cuối cùng, sau khi nghe những phân tích của anh, và

làm theo các bước của quá trình, tôi chợt hiểu ra một điều. Tôi đã không làm gì sai cả. Chỉ vì kế hoạch tài chính trong tâm thức của cha tôi đã ăn sâu vào đầu tôi và trở thành trở ngại của tôi. Cha tôi đã trải qua thời kỳ khó khăn nhất của cuộc Đại suy thoái. Mỗi ngày ông đều phải cố tìm việc làm hoặc bán hàng gì đó, nhưng ông vẫn thường trở về tay không. Tôi ước gì mình hiểu về quá trình định hình suy nghĩ qua khuôn mẫu từ 40 năm trước. Thật là phí biết bao thời gian, biết bao công sức học hành và bao kiến thức gom nhặt được!”. Ông khóc thành tiếng.

Tôi đáp: “Kiến thức ông học được sẽ không phí, nó chỉ được giữ lại và chờ cơ hội để phát huy hiệu quả. Nay ông đã có một kế hoạch tài chính thành công trong tâm thức thì mọi thứ mà ông từng học sẽ hữu dụng và ông sẽ tiến rất nhanh đến thành công”.

Nhẹ lòng vì được chia sẻ, ông thở sâu hơn. Rồi một nụ cười rạng rỡ xuất hiện trên gương mặt của ông. Ông ôm rất chặt vai tôi và nói: “Cảm ơn, cảm ơn anh rất nhiều”. Lần cuối tôi biết tin ông thì tất cả đều tốt đẹp: số tài sản ông tích lũy trong vòng mười tám tháng gần đây được nhiều hơn cả mười tám năm trước đó cộng lại. Tôi rất vui mừng!

Như vậy, dù bạn có mọi kiến thức và kỹ năng nhưng nếu “kế hoạch trong tâm thức” của bạn không được cài đặt để thành công, thì chắc chắn bạn sẽ gặp phải thất bại thảm hại.

Chúng tôi thường có những học viên mà cha mẹ họ đã trải qua Thế chiến thứ II hoặc sống trong thời kỳ Đại suy thoái kinh tế. Họ thường bị sốc khi hiểu ra sự tác động từ những kinh nghiệm của cha mẹ đã tạo nên niềm tin và thói quen của họ về tiền bạc đến thế nào. Một số thì tiêu xài như điên bởi vì “bạn có thể dễ dàng mất hết tiền bạc, vậy hãy tận hưởng nó khi bạn còn có thể”. Một số khác thì ngược lại: họ giữ khư khư những đồng tiền của mình và “tiết kiệm cho những lúc khó khăn”.

Một lời tỉnh táo: Tiết kiệm cho những lúc khó khăn có thể là một ý tưởng tốt, nhưng nó có thể gây nên nhiều vấn đề lớn. Một trong những nguyên tắc chúng tôi dạy (trong một khóa học khác) là Sức mạnh của Mục đích. Nếu bạn tiết kiệm tiền bạc cho những ngày khó khăn, bạn sẽ nhận được gì? Những ngày khó khăn! Thay vì tiết kiệm cho những ngày *khó khăn*, hãy tập trung vào việc tiết kiệm cho những ngày *hạnh phúc* hoặc cho ngày bạn giành được tự do tài chính. Khi đó, theo tinh thần của Luật Sức mạnh của Mục đích, bạn sẽ nhận được chính xác những ngày hạnh phúc.

Phần trên chúng ta đã nói rằng phần lớn mọi người đều chịu ảnh hưởng của cha hoặc mẹ, hoặc cả hai, trong những vấn đề tiền bạc; nhưng vẫn có trường hợp ngược lại. Một số lại khác hẳn cha mẹ trong vấn đề tiền bạc. Tại sao vậy? Có phải sự *giận dữ* và *nổi loạn* lên tiếng? Thật ra, tất cả phụ thuộc vào việc bạn tiếp nhận và phản ứng như thế nào trước cách sống của cha mẹ mình.

Tiếc thay, vì còn nhỏ nên chúng ta không thể nói với cha mẹ mình: “Cha mẹ ngồi xuống đi. Con có việc muốn nói với cha mẹ. Con không thích cách cha mẹ quản lý tiền bạc hay quản lý cuộc sống như thế. Vì vậy, khi con lớn lên, con sẽ làm theo cách khác. Con hy vọng cha mẹ sẽ hiểu. Con chúc cha mẹ ngủ ngon và có những giấc mơ đẹp”.

Không, sự việc không thể diễn ra như thế. Thay vào đó, khi “tức nước vỡ bờ” thì chúng ta thường sẽ bùng nổ và tuôn ra những câu đại loại như: “Con ghét cha mẹ! Con sẽ không bao giờ giống cha mẹ. Khi lớn lên, con sẽ giàu có. Và con sẽ có bất cứ thứ gì con muốn dù cha mẹ có thích hay không!”. Và chúng ta chạy về phòng riêng, đóng sầm cửa lại, rồi làm nhàu nát chăn gối hay đập phá bất cứ thứ gì cốt để giải tỏa sự ức chế, của mình.

Nhiều người xuất thân từ những gia đình nghèo khó đã tỏ ra oán giận và không chấp nhận cuộc sống bần hàn đó. Họ bỏ nhà ra đi và làm mọi cách để trở nên giàu có, hay ít nhất là họ có động lực để vượt ra khỏi cảnh khổn khó. Nhưng đâu đó vẫn tồn tại một trục trặc tưởng chừng rất nhỏ mà hóa ra lại lớn vô cùng. Dù những người này đã thật sự giàu có hay họ vẫn đang làm việc hết sức mình để trở nên giàu có thì họ cũng không thực sự hạnh phúc. Tại sao? Nguyên nhân là bởi động lực kiếm tiền của họ xuất phát từ sự oán giận và sự phản ứng. Vì thế, trong tâm trí họ, *tiền bạc* gắn với sự *giận dữ*, và khi những người này càng kiếm được nhiều tiền thì sự giận dữ trong họ lại càng lớn.

Cuối cùng, họ tự nói với mình: “Tôi đã quá mệt mỏi vì giận dữ và căng thẳng. Tôi chỉ muốn bình yên và hạnh phúc”. Họ hỏi tâm trí của họ – “chủ thể” tạo ra sự *liên kết* giữa tiền bạc với nỗi tức giận – “Phải xử lý tình huống này như thế nào?”. Tâm trí họ trả lời: “Nếu muốn rũ bỏ sự tức giận đó, bạn sẽ phải rũ bỏ mớ tiền bạc kia”. Và thế là từ trong tiềm thức của mình, họ đã quyết định sẽ vứt bỏ tiền bạc.

Họ nhanh chóng “hiện thực hóa” quyết định đó bằng những khoản chi tiêu thật lớn, tiến hành vài vụ đầu tư sai lầm hay tiêu pha vô độ, hoặc họ phá hoại thành quả của mình theo một cách nào đó đại loại như vậy. Thực tế này sẽ không quan trọng nếu họ cảm thấy mình hạnh phúc. Nhưng có thật thế không? Không! Thật ra là giờ đây cuộc sống của họ càng trở nên tồi tệ hơn trước, bởi vì họ không chỉ giận dữ mà còn vừa giận dữ vừa túng quẫn. Đó là vì họ đã từ bỏ không đúng thứ cần phải từ bỏ!

Họ đã rũ bỏ tiền bạc thay vì sự giận dữ, từ bỏ phần hoa trái thay vì thay đổi phần gốc rễ. Trong khi đó, vấn đề thật sự là, và luôn luôn là, nỗi giận dữ giữa họ với cha mẹ mình. Và khi nào nỗi giận đó còn chưa được giải tỏa thì họ vẫn sẽ không bao giờ thật sự hạnh phúc hay bình yên, bất kể họ giàu hay nghèo.

Lý do hay động cơ để bạn kiếm tiền cũng như tạo ra sự thành công là rất quan trọng. Nếu động cơ kiếm tiền hay thành công của bạn xuất phát từ những nguyên nhân không tích cực như nỗi sợ hãi, giận dữ, hay nhu cầu chứng

tỏ bản thân thì tiền bạc sẽ không bao giờ mang lại cho bạn cảm giác hạnh phúc.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 6:

Nếu động cơ kiếm tiền hay thành công của bạn xuất phát từ những nguyên nhân không tích cực như sợ hãi, giận dữ, hay nhu cầu chứng tỏ bản thân thì tiền bạc sẽ không bao giờ mang lại cho bạn cảm giác hạnh phúc.

Tại sao vậy? Bởi vì bạn không thể giải quyết những vấn đề trên bằng tiền bạc. Lấy nỗi sợ hãi làm ví dụ. Trong giờ giảng của mình, tôi thường hỏi cả khán phòng: “Bao nhiêu người trong các bạn cho rằng nỗi sợ hãi là động lực chính cho sự thành công?”. Không nhiều người giơ tay. Tuy nhiên, khi tôi hỏi tiếp: “Bao nhiêu người trong các bạn coi sự an toàn là động lực chính cho thành công?” thì hầu như tất cả mọi người đều giơ tay. Nhưng bạn thử ngẫm xem: Có phải sự an toàn và nỗi sợ hãi đều có *cùng* một xuất phát điểm? Tìm kiếm sự an toàn là do ta cảm thấy có sự không an toàn, và nỗi sợ cũng bắt nguồn từ sự không an toàn.

Vậy thì nhiều tiền hơn có thể xua đi nỗi sợ hãi không? Đó chỉ là mơ ước của bạn mà thôi! Câu trả lời là hoàn toàn không. Tại sao? Bởi vì tiền bạc không phải là gốc rễ của vấn đề. Gốc rễ là nỗi sợ hãi. Tình hình còn tồi tệ hơn nếu sự sợ hãi không chỉ là vấn đề mà còn là một thói quen. Khi

đó, việc kiếm được nhiều tiền hơn sẽ chỉ làm thay đổi nỗi sợ của chúng ta mà thôi. Khi túng quẫn đa số chúng ta đều lo sợ rằng mình không bao giờ kiếm ra tiền nữa. Tuy nhiên khi đã kiếm ra tiền rồi thì nỗi sợ hãi của chúng ta lại biến thành: “Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi đánh mất những thứ tôi đã có?”, hoặc “mọi người đều muốn thứ tôi đang có”, hoặc “tôi là con bò mộng cho sở thuế làm thịt đây”. Tóm lại, trừ khi chúng ta hiểu được căn nguyên của vấn đề và làm tan biến nỗi sợ hãi, còn không thì chẳng số tiền nào có thể giúp được.

Tất nhiên, nếu được lựa chọn, phần lớn chúng ta sẽ chọn thà có tiền và lo lắng mất tiền còn hơn là hoàn toàn không có tiền, nhưng không có lựa chọn nào là cách sống sáng suốt cả.

Với những người bị nỗi sợ hãi chi phối, họ bị thôi thúc phải thành công về mặt tài chính chỉ để chứng tỏ với xã hội rằng mình “đur dả”. Chúng ta sẽ bàn chi tiết về điều này trong Phần II của quyển sách, nhưng bây giờ bạn chỉ cần nhận thức rằng không có khoản tiền nào có thể khiến bạn cảm thấy “khác đi” cả.

Sự sợ hãi cũng khiến cho việc “luôn phải chứng tỏ mình” trở thành một thói quen, một cách sống quen thuộc đến nỗi thậm chí bạn không hề nhận ra rằng nó đang điều khiển bạn. Bạn tự cho mình là người sống có mục đích, có quyết tâm, quyết đoán, v.v. mà không nhận ra động cơ sâu xa đang điều khiển mình chính là nỗi sợ hãi.

Đối với những người bị ám ảnh phải chứng tỏ mình “dư dả” thì không có khoản tiền nào có thể làm dịu nỗi đau của vết thương lòng. Vết thương này khiến cho mọi của cải đều là “không đủ” trong cuộc đời họ. Không có khoản tiền nào, hay bất cứ điều gì khác liên quan tới vấn đề tài chính là đủ đối với những người cảm thấy chưa đủ hài lòng với chính bản thân mình.

Tất cả là do bản thân bạn. Hãy nhớ, thế giới bên ngoài phản ánh “thế giới bên trong” của bạn. Nếu bạn tin là mình thiếu thốn, bạn sẽ tạo ra thực tế rằng bạn sẽ nghèo khó. Mặt khác, nếu bạn tin là mình giàu có thì bạn sẽ tạo ra sự sung túc. Tại sao?

Bằng cách tách rời động cơ tài chính ra khỏi sự giận dữ, sợ hãi và cả nhu cầu chứng tỏ bản thân, bạn hoàn toàn có thể thiết lập những mối quan hệ mới để trở nên giàu có thông qua *mục đích, sự đóng góp và niềm vui*. Theo cách ấy, bạn sẽ không bao giờ phải từ bỏ tiền bạc của mình để mong đổi lấy hạnh phúc.

Làm kẻ nổi loạn hay đối lập với cha mẹ không phải bao giờ cũng là vấn đề. Ngược lại, nếu bạn là kẻ nổi loạn (thường là trường hợp của người con thứ trong nhà) và cha mẹ bạn không có thói quen tiền bạc tốt, rất có thể việc làm ngược lại với họ là điều tốt. Còn nếu cha mẹ bạn là những người thành công và bạn nổi loạn chống lại họ, bạn sẽ gặp những rắc rối tài chính lớn.

Dù sao thì điều quan trọng nhất là bạn phải nhận ra mối quan hệ giữa bản tính của bạn và cách ứng xử của cha mẹ bạn trong lĩnh vực tiền bạc.

Các bước tạo ra sự thay đổi thông qua định hình suy nghĩ bằng cách làm theo khuôn mẫu

NHẬN THỨC: Quan sát cách cư xử, thói quen của cha mẹ hay những người thân có ảnh hưởng đến bạn trong quá khứ về vấn đề tiền bạc và sự giàu có. Hãy viết ra mức độ tương đồng hay đối lập giữa bạn và họ.

HIỂU BIẾT: Liệt kê những ảnh hưởng của hành động làm theo những khuôn mẫu đó (bắt chước người khác) đối với đời sống tài chính của bạn.

TÁCH BIỆT: Bạn nhận ra rằng cách cư xử đó là do bạn bị ảnh hưởng từ những yếu tố, khuôn mẫu bên ngoài, chứ nó không thuộc về bản chất của bạn. Ngay từ lúc này đây, bạn có thể lựa chọn để trở nên khác biệt.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói to...

“Đối với những quan điểm về tài chính, trước giờ tôi chỉ làm theo người khác. Ngay từ bây giờ tôi sẽ làm theo cách của tôi.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

Yếu tố định hình suy nghĩ thứ ba: Những sự kiện (tình huống) đặc biệt

Chúng ta bị tác động rất mạnh từ những sự kiện cá nhân đặc biệt mà ta đã trải qua, và đây chính là yếu tố cơ bản thứ ba góp phần định hình suy nghĩ của mỗi người. Khi còn nhỏ, bạn đã có những trải nghiệm gì liên quan đến tiền bạc, sự giàu có và những người giàu có? Những ấn tượng này có ý nghĩa vô cùng quan trọng bởi vì chúng sẽ bồi đắp và củng cố niềm tin của bạn – hay đúng ra là tạo ra ảo tưởng của bạn, những cái mà ngày nay bạn đang vô thức tuân theo.

Tôi xin đưa ra một ví dụ. Josey, một học viên của tôi, là y tá phòng mổ. Thu nhập của cô rất khá, nhưng cô luôn tiêu hết số tiền kiếm được. Khi tìm hiểu thêm, Josey nhớ lại năm lên 11 tuổi cô cùng chị gái đã phải chứng kiến cảnh cha mẹ cô lớn tiếng cãi nhau về vấn đề tiền bạc trong một nhà hàng Trung Quốc. Lúc đó cha cô đứng dậy, đấm tay lên bàn và quát rất to. Guơng mặt ông đỏ bừng rồi chuyển sang tái mét và ông ngã vật xuống sàn nhà vì lên cơn đau tim. Cô đã được học cách sơ cấp cứu ở trường nên đã cố áp dụng để cứu cha mình. Nhưng vô ích, cha cô đã qua đời trên tay cô.

Thế là kể từ ngày ấy, trong tâm trí của Josey, tiền luôn gắn liền với nỗi đau. Không có gì lạ khi đến tuổi trưởng thành, cô luôn vô thức rũ bỏ hết tiền bạc của mình để thoát khỏi nỗi đau. Một chi tiết thú vị là cô đã chọn nghề y tá.

Tại sao? Có thể là vì cô vẫn còn đang cố gắng cứu cha mình?

Tại khóa học, chúng tôi đã giúp Josey xác định kế hoạch tài chính cũ trong tâm thức của cô và sửa chữa, điều chỉnh lại. Giờ đây cô đã trở nên tự do về mặt tài chính. Cô không còn làm y tá nữa, không phải vì cô đã chán công việc của mình, mà vì cô bước vào nghề y vì một lý do sai lầm. Giờ đây, cô đã là một chuyên gia hoạch định tài chính, vẫn giúp đỡ mọi người, nhưng lần này là để tìm hiểu thế giới quan trong quá khứ của họ đã chi phối mọi mặt trong đời sống tài chính của họ như thế nào.

Và đây là một ví dụ khác, là chuyện gia đình tôi. Năm vợ tôi lên tám tuổi, có lần khi nghe tiếng chuông lanh lảnh của xe kem bên đường, cô ấy hỏi xin mẹ 25 xu. Mẹ cô đáp: “Xin lỗi, con gái. Con hỏi xin ba ấy. Ba quản lý tiền mà”. Thế là vợ tôi đi hỏi xin cha. Ông đưa cô 25 xu. Cô chạy đi mua kem và vui vẻ trông thấy.

Hết tuần này đến tuần khác, sự việc cứ thế lặp đi lặp lại nhiều lần nữa. Vậy vợ tôi đã học được gì về chuyện tiền bạc?

Trước hết, đàn ông là người quản lý chuyện tiền nong trong gia đình. Thế nên, sau khi chúng tôi kết hôn, theo bạn cô ấy sẽ trông chờ gì ở tôi? Đúng rồi: tiền. Và tôi phải nói với bạn rằng cô ấy không còn chỉ hỏi xin 25 xu nữa, con số ấy giờ đã tăng lên!

Thứ hai, cô ấy học được rằng phụ nữ không cần có tiền. Nếu mẹ cô ấy không có tiền thì tất nhiên đó cũng là cách sống của cô ấy. Để củng cố cách sống đó, từ trong tiềm thức, cô ấy luôn loại trừ tất cả tiền bạc. Nếu bạn đưa 100 đô-la thì cô ấy tiêu hết 100 đô-la, nếu bạn đưa 1.000 đô-la thì cô ấy sẽ tiêu hết 1.000 đô-la. Rồi cô ấy tham gia một lớp học của tôi và học được kỹ thuật dùng đòn bẩy kinh tế. Tôi đưa cô 2.000 đô-la, cô tiêu hết 10.000 đô-la! Tôi cố gắng giải thích: “Không, em yêu, dùng đòn bẩy kinh tế nghĩa là chúng ta phải là người nhận được số tiền 10.000 đô-la, chứ không phải là tiêu mất số tiền đó”. Nhưng có vẻ như cố gắng của tôi vô ích.

Đề tài duy nhất khiến chúng tôi thường xuyên cãi nhau là tiền bạc. Có lúc nó suýt làm cho cuộc hôn nhân của chúng tôi đổ vỡ. Lúc đó chúng tôi chưa biết rằng nguyên nhân là do mỗi người nhìn nhận vấn đề tài chính theo một cách khác nhau. Đối với vợ tôi, tiền có nghĩa là *niềm vui thích* tức thời (như việc ăn kem hồi nhỏ vậy). Còn tôi, hoàn toàn ngược lại, tôi lớn lên với niềm tin rằng tiền bạc phải được tích lũy để làm phương tiện tạo ra *tự do*.

Trong quan niệm của tôi, mỗi khi vợ tôi tiêu tiền thì đó không phải là cô đã tiêu pha đơn thuần, mà là cô ấy đang tiêu tán chính sự tự do trong tương lai của chúng tôi. Còn đối với vợ tôi thì sao? Mỗi khi tôi ngăn không cho cô ấy tiêu tiền thì cô ấy lại cho rằng tôi đang tước đi niềm vui thích trong đời cô ấy.

Câu chuyện thành công của Deborah Chamitoff

Người gửi: Deborah Chamitoff

Người nhận: T. Harv Eker

Nội dung: Tự do tài chính!

Chào Harv,

Bây giờ tôi đã có 18 nguồn thu nhập thụ động và tôi không cần VIỆC LÀM nữa. Vâng, tôi đã giàu có, nhưng quan trọng hơn, *cuộc sống* của tôi giờ đây thật phong phú, vui vẻ và đầy hạnh phúc! Nhưng không phải lúc nào mọi thứ cũng diễn ra như thế.

Tiền bạc đã từng là gánh nặng của tôi. Tôi ủy thác cho những người xa lạ quản lý các công việc tài chính để khỏi phải dính dáng đến nó. Khi xảy ra sự sụp đổ của thị trường chứng khoán mới đây, tôi gần như mất sạch. Vậy mà thậm chí tôi còn không nhận ra điều đó cho đến lúc đã quá muộn.

Tôi mất tiền, nhưng quan trọng hơn là tôi đã đánh mất cả sự tôn trọng đối với bản thân. Đờ đẫn vì sợ hãi, xấu hổ và tuyệt vọng, tôi cố xa lánh mọi người và mọi thứ xung quanh. Tôi tiếp tục tự dần vật như thế cho tới khi tôi đến với khóa học Tư Duy Triệu Phú của anh.

Trong mấy ngày cuối tuần biến động đó, tôi đã giành lại năng lượng của mình và quyết định sẽ tự kiểm soát tương lai tài chính của mình. Tôi thực hiện lời tuyên bố về sự thịnh vượng và tha thứ cho bản thân vì những sai lầm trong quá khứ, thực sự tin tưởng rằng tôi xứng đáng được giàu có.

Hiện nay tôi thực sự vui thích với việc quản lý tiền bạc của mình! Tôi đã hoàn toàn có được sự tự do về tài chính và tôi biết mình sẽ luôn luôn như thế bởi vì tôi đã có Tư duy Triệu phú!

Cảm ơn anh, Harv. Cảm ơn...

May mà chúng tôi đã học được cách thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình, và quan trọng hơn là đã tạo ra một kế hoạch tài chính chung phù hợp cho gia đình.

Tất cả điều này có hiệu quả không? Để tôi nói bạn nghe: Tôi đã chứng kiến ba sự kiện kỳ diệu trong đời:

1. Sự ra đời của con gái tôi;
2. Sự ra đời của con trai tôi;
3. Việc vợ tôi và tôi không cãi nhau vì tiền bạc nữa!

Các con số thống kê đã chỉ ra rằng tiền bạc chính là nguyên nhân số 1 gây nên sự đổ vỡ trong phần lớn các mối quan hệ. Nhưng lý do đằng sau những cuộc chiến về tiền bạc không phải là bản thân đồng tiền, mà vì kế hoạch tài chính trong tâm thức của các bên không trùng khớp với nhau. Vấn đề không nằm ở chỗ bạn có bao nhiêu tiền, song nếu kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn không khớp với đối tác của bạn trong từng mối quan hệ nhất định thì bạn sẽ gặp rắc rối lớn đấy. “Định lý” này đúng với những cặp vợ chồng đã cưới nhau, những cặp đang hẹn hò, với các quan hệ gia đình và nhất là với các đối tác làm ăn.

Chìa khóa ở đây là bạn phải hiểu rõ rằng bạn cần quan

tâm xử lý các kế hoạch tài chính trong tâm thức, chứ không phải tiền bạc. Khi đã hiểu được kế hoạch tài chính trong tâm thức của một người nào đó, bạn hoàn toàn có thể hợp tác với người đó theo cách có lợi cho cả hai.

Bạn có thể bắt đầu bằng nhận thức rằng kế hoạch tài chính trong tâm thức của đối tác có thể không hoàn toàn giống như bạn. Thay vì buồn rầu, hãy chọn cách tìm hiểu họ. Hãy làm tất cả có thể để làm rõ cái gì là quan trọng đối với đối tác của bạn trong lĩnh vực tiền bạc rồi xác định động cơ hành động của họ. Bằng cách đó, bạn sẽ xử lý gốc rễ vấn đề thay vì chỉ quan tâm đến hoa trái. Điều này khiến cho sự hợp tác trở nên hiệu quả.

Một trong những điều quan trọng nhất bạn sẽ học được, nếu bạn quyết định tham gia khóa học Tư Duy Triệu Phú, là làm sao nhận ra kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình và đối tác của bạn, cũng như làm sao tạo ra kế hoạch mới chung cho cả hai để giúp cho sự hợp tác thực sự được như các bên mong muốn. Nếu làm được như vậy thì đó là một sự giải thoát, vì nó loại trừ một trong những lý do lớn nhất gây nên đau đớn cho phần lớn mọi người.

Các bước tạo ra sự thay đổi thông qua định hình suy nghĩ bằng những sự kiện cá nhân cụ thể

Đây là bài tập bạn có thể thực hiện cùng với đối tác của mình. Hãy cùng thảo luận những câu chuyện liên quan đến tiền bạc mà mỗi người tích lũy được – những điều bạn nghe được từ bé, những khuôn mẫu tài chính trong gia

đình mà bạn đã noi theo, và những sự kiện đầy cảm xúc đã xảy ra với bạn. Và cũng cần tìm hiểu xem tiền có ý nghĩa như thế nào với đối tác của bạn. Đó là sự vui thích, sự tự do, hay sự an toàn, hay địa vị? Điều đó sẽ giúp bạn xác định kế hoạch tài chính trong tâm thức hiện tại của cả đôi bên, đồng thời giúp bạn khám phá nguyên nhân có thể gây bất đồng trong lĩnh vực này.

Tiếp theo, hãy thảo luận một kế hoạch tài chính mới, nhưng không phải là của riêng cá nhân nào nữa, mà của chung tất cả. Hãy thống nhất các quan điểm và mục tiêu chung liên quan đến tiền bạc và thành công. Sau đó, hãy lập danh sách các thái độ và hành động mà cả hai cùng nhất trí làm theo, rồi dán chúng lên tường. Nếu có tranh cãi xảy ra thì các bên đều phải nhẹ nhàng nhắc nhở nhau về những gì các bạn đã cùng quyết định trong tâm trạng thoải mái, sáng suốt, không bị cảm xúc cũng như các kế hoạch tài chính trong tâm thức chi phối.

NHẬN THỨC: Phân tích một sự việc cụ thể gây nhiều cảm xúc mà bạn đã trải qua xoay quanh vấn đề tiền bạc khi bạn còn nhỏ.

HIỂU BIẾT: Viết ra những tác động mà sự việc này có thể đã gây ra đối với đời sống tài chính hiện nay của bạn.

TÁCH BIỆT: Bạn nhận ra rằng cách xử sự này chỉ là kết quả của việc tiếp thu một cách thụ động chứ không phải là bản chất của bạn. Hiện tại bạn hoàn toàn có quyền lựa chọn cách hành xử khác.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói to...

“Tôi đã loại bỏ những ảnh hưởng không tích cực từ những trải nghiệm quá khứ liên quan đến tiền. Kể từ bây giờ, tôi sẽ tạo ra tương lai mới của mình, giàu có và thành công.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

Vai trò của Kế hoạch tài chính trong tâm thức

Bây giờ, đã đến lúc trả lời “câu hỏi triệu đô-la”. Kế hoạch tài chính và thành công trong tâm thức của bạn là gì, và nó đã vô thức đưa bạn đến những kết quả ra sao? Nó được cài đặt để đưa bạn đến thành công, đến cuộc sống tầm thường hay đến tình trạng thất bại về tài chính? Bạn được lập trình để đánh vật với tiền bạc hay để kiếm tiền một cách dễ dàng?

Bạn được lập trình để có thu nhập ổn định hay không ổn định? Hẳn bạn đã nghe câu nói: “Đầu tiên bạn đã có, rồi bạn lại không có, sau đó bạn lại có, rồi lại không có”. Chuyện đó thường xuyên xảy ra và dường như căn nguyên của sự biến động trái ngược này xuất phát từ thế giới bên ngoài. Ví dụ: “Tôi có một công việc được trả lương khá hậu, nhưng sau đó công ty giảm biên. Thế là tôi lập doanh nghiệp của riêng mình và mọi thứ có vẻ đều tốt đẹp, nhưng rồi thị trường chững lại. Công việc kinh doanh

tiếp theo của tôi rất khăm khá, nhưng sau đó đối tác của tôi bỏ đi, v.v và v.v.”. Bạn đừng để mình bị đánh lừa, đó chính là do kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn tác động đấy!

Bạn được lập trình để có thu nhập cao, trung bình hay thấp? Bạn có biết phần lớn chúng ta đã được lập trình để kiếm một số tiền cụ thể nào đó không? Bạn được lập trình để kiếm được mỗi năm 20.000 đến 30.000 đô-la? 40.000 đến 60.000 đô-la? 70.000 đến 100.000 đô-la? 150.000 đến 200.000 đô-la? hay 250.000 đô-la trở lên?

Cách đây vài năm có một quý ông ăn mặc chỉnh chu đến tham dự buổi hội thảo kéo dài hai giờ của tôi. Cuối buổi hôm đó, ông tới gặp tôi và hỏi xem tôi có nghĩ rằng khóa học ba ngày về phương pháp tư duy triệu phú có thể giúp ích được gì cho ông không, khi thực tế ông đang kiếm được 500.000 đô-la mỗi năm. Tôi hỏi ông đã kiếm được mức tiền đó bao lâu rồi. Ông ta trả lời: “Đều đặn suốt bảy năm nay”.

Đó là những gì tôi muốn nghe. Tôi hỏi ông là tại sao ông không làm ra được 2 triệu đô-la mỗi năm. Tôi nói chương trình đào tạo của tôi dành cho những người muốn đạt đến *tiềm lực tài chính cao nhất* của mình, và tôi hỏi ông đã bao giờ cân nhắc việc tại sao ông bị “kẹt” ở mức thu nhập nửa triệu đô-la chưa. Ông suy nghĩ và quyết định tham gia chương trình.

Một năm sau, tôi nhận được e-mail của ông với nội dung như sau: “Chương trình đào tạo đã hiệu quả không ngờ, chỉ có điều tôi đã mắc một sai lầm. Tôi đã hoạch định lại kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình chỉ để kiếm 2 triệu đô-la một năm như chúng ta đã nói chuyện khi đó. Kết quả là tôi đã đạt được con số này. Tôi dự định sẽ tham gia khóa học lần nữa để hoạch định lại kế hoạch tài chính lên mức thu nhập 10 triệu đô-la một năm”.

Tôi muốn nhấn mạnh rằng, số tiền ở đây không phải là vấn đề thật sự quan trọng. Điều quan trọng là bạn có chạm tới tiềm lực tài chính cao nhất của mình hay không. Tôi biết nhiều bạn sẽ hỏi, tại sao trên đời này có người lại cần nhiều tiền thế? Đầu tiên, câu hỏi như thế nói chung không có tính xây dựng và hỗ trợ cho sức khỏe tài chính của bạn và vì thế nó là dấu hiệu rằng bạn sẽ không thể cài đặt lại kế hoạch tài chính trong tâm thức mình được. Thứ hai, lý do chính mà người đàn ông này muốn kiếm được nhiều tiền như vậy là để tài trợ cho những hoạt động từ thiện giúp nạn nhân AIDS ở châu Phi của ông. Những thông tin này là dành cho những người cứ cho rằng hễ người giàu thì có tính tham lam.

Giờ ta hãy tiếp tục. **Bạn đã được lập trình để tiết kiệm tiền hay để tiêu tiền? Bạn đã được lập trình để quản lý tốt tiền bạc hay không quản lý được tiền bạc?**

Bạn đã được lập trình để chọn lấy những vụ đầu tư thắng lợi hay thất bại? Có thể bạn ngạc nhiên: “Tại sao

chuyện tôi kiếm được tiền hay không từ đầu tư chứng khoán hoặc bất động sản lại là một phần của cái gọi là kế hoạch tài chính trong tâm thức?". Đơn giản thôi; Ai chọn mua chứng khoán hoặc bất động sản? Bạn! Ai chọn quyết định bán? Bạn ! Ai chọn quyết định mua? Bạn! Vậy thì bạn phải có một cái gì đó để làm cơ sở cho việc đánh giá và ra những quyết định ấy.

Tôi có một người quen ở San Diego tên là Larry. Larry rất khao khát kiếm tiền, nhưng anh ta có "nụ hôn tử thần" trong vấn đề đầu tư tiền bạc của mình: Bất cứ thứ gì anh ta mua đều rớt giá như đá rơi. Bạn có tin rằng cha anh ta cũng gặp chính xác vấn đề này? Quả đúng là như vậy! Tôi có quan hệ thân thiết với Larry nên có thể hỏi anh lời khuyên về đầu tư. Và chúng bao giờ cũng... sai một cách hoàn hảo! Bất cứ những gì Larry khuyên, tôi đều làm ngược lại. Tôi rất khoái Larry!

Ngược lại, một số người dường như có khả năng "hái ra tiền" mà ta còn gọi là "người có bàn tay Midas". Tất cả những gì họ chạm vào đều biến thành vàng. Tuy nhiên, dù là "bàn tay Midas" hay "cái hôn tử thần" thì chúng đều là hệ quả của các kế hoạch tài chính trong tâm thức.

Nói chung, kế hoạch tài chính trong tâm thức sẽ quyết định vận mệnh tài chính của bạn, thậm chí là cả cuộc sống cá nhân của bạn. Nếu bạn là một phụ nữ có kế hoạch tài chính được thiết lập ở mức thấp, nhiều khả năng bạn cũng sẽ hấp dẫn một người đàn ông cũng có kế hoạch tài chính

ở mức thấp tương đương, sao cho bạn sẽ cảm thấy mình được ở trong “vùng thoải mái” tài chính và xác nhận tính hợp lý của kế hoạch trong tâm thức bạn. Nếu bạn là người đàn ông có kế hoạch tài chính được cài đặt thấp, rất có khả năng bạn sẽ thu hút một người phụ nữ hay tiêu xài và trước sau gì cũng tiêu tán hết tiền của bạn để bạn có thể ở trong “vùng thoải mái” tài chính và xác nhận tính hợp lý của kế hoạch tài chính của mình.

Đa số mọi người tin rằng thành công trong kinh doanh của họ chủ yếu phụ thuộc vào kiến thức và các kỹ năng kinh doanh của họ, hay ít nhất là phụ thuộc vào thời điểm và địa điểm kinh doanh của họ trên thương trường. Tôi không muốn phủ nhận niềm tin ấy của bạn, nhưng quả là điều đó không lấy gì làm chắc chắn nếu không muốn nói là không hề có ý nghĩa!

Công việc kinh doanh tiến triển tốt như thế nào đều là kết quả của kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn. Bạn luôn có xu hướng muốn chứng minh rằng kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình là đúng. Nếu bạn có một kế hoạch tài chính trong tâm thức được xây dựng để kiếm 100.000 đô-la mỗi năm, đó cũng đúng là mức lợi nhuận mà công việc kinh doanh của bạn sẽ mang lại, nghĩa là bạn sẽ kiếm ra 100.000 đô-la mỗi năm.

Nếu bạn là một người bán hàng và kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn được xây dựng để kiếm được 50.000 đô-la mỗi năm và bằng cách nào đó bạn sắp có được một

thương vụ khổng lồ mang lại cho bạn 90.000 đô-la vào năm đó, thì sẽ có hai khả năng xảy ra: hoặc là vụ buôn bán này sẽ không thành công, hoặc là thật sự nếu bạn làm ra 90.000 đô-la, bạn hãy sẵn sàng đón nhận một năm thất bại sắp đến ngay sau đó để đưa thu nhập của bạn về đúng mức của kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn.

Mặt khác, nếu bạn quyết định kiếm 50.000 đô-la và bạn đang ở trong giai đoạn khủng hoảng kéo dài tới vài năm thì bạn cũng đừng quá lo lắng, bởi vì nhất định bạn sẽ lấy lại được số tiền ấy. Bạn phải kiếm được nó, đó là quy luật tiềm thức của trí óc và tiền bạc. Ai đó trong hoàn cảnh như vậy có thể sẽ đi qua đường rồi bị xe đâm và kết thúc với việc nhận chính xác mỗi năm 50.000 đô-la bảo hiểm. Thật đơn giản: bằng cách này hay cách khác, nếu tâm thức bạn hướng đến 50.000 đô-la mỗi năm, bạn sẽ nhận được đúng như thế.

Vậy làm sao để bạn có thể xác định được kế hoạch tài chính trong tâm thức của mình được cài đặt ở mức nào? Một trong những cách thông thường nhất là hãy xem các thành quả mà bạn đạt được. Hãy xem tài khoản ngân hàng của bạn, thu nhập của bạn, tổng giá trị tài sản bạn đang có. Hãy xem xét hiệu quả kinh doanh của bạn. Hãy tự đánh giá xem bạn là người tiết kiệm hay thích tiêu pha, bạn có biết quản lý tiền không. Hãy xem bạn có phải là người kiên định trong việc kiếm tiền hay không. Hãy xem bạn có phải làm việc nặng nhọc vì tiền không. Hãy xem xét những mối quan hệ có liên quan đến tiền bạc của bạn.

Tiền bạc đến với bạn dễ dàng hay khó khăn? Bạn sở hữu doanh nghiệp hay làm công ăn lương? Bạn gắn bó với công việc hay bạn thường xuyên thay đổi việc làm?

Kế hoạch tài chính của bạn hoạt động như bộ nhiệt kế tự động của máy điều hòa không khí vậy. Nếu nhiệt độ phòng là 27°C thì đó là do nhiệt kế được cài ở 27°C . Bây giờ mới là điều thú vị. Giả sử cửa sổ mở và bên ngoài trời lạnh, thì nhiệt độ trong phòng có giảm xuống 20°C ? Tất nhiên, nhưng điều gì sẽ xảy ra? Nhiệt kế tự động sẽ kích hoạt máy điều hòa để nâng cao nhiệt độ trong phòng lên 27°C . Có thể cửa sổ mở và trời nóng, nhiệt độ trong phòng có thể lên đến 33°C ? Có thể, nhưng chuyện gì sẽ xảy ra? Nhiệt kế tự động sẽ khởi động điều hòa và đưa nhiệt độ trở lại 27°C .

Cách duy nhất để thay đổi một cách ổn định nhiệt độ trong phòng là cài đặt lại nhiệt kế tự động của máy điều hòa. Cũng thế, cách duy nhất để thay đổi mức độ thành công tài chính của bạn một cách bền vững là cài đặt lại "nhiệt kế tài chính" trong tâm thức bạn.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 7:

Cách duy nhất để thay đổi một cách ổn định nhiệt độ trong phòng là cài đặt lại nhiệt kế tự động của máy điều hòa. Cũng thế, cách duy nhất để thay đổi mức độ thành công tài chính của bạn một cách bền vững là cài đặt lại "nhiệt kế tài chính" trong tâm thức bạn.

Bạn có thể thử bất cứ thứ gì và tất cả mọi thứ bạn muốn. Bạn có thể phát triển kiến thức của mình về kinh doanh, tiếp thị, bán hàng, đàm phán, quản lý... Bạn có thể trở thành chuyên gia trong đầu tư bất động sản hay thị trường chứng khoán. Tất cả những điều ấy là các dụng cụ cực kỳ quan trọng. Nhưng cuối cùng, nếu bạn không có cái “hộp dụng cụ” bên trong đủ lớn và đủ mạnh để tạo ra và chứa đựng được những khoản tiền lớn, tất cả công cụ tài chính trên thế giới đều trở nên vô ích với bạn.

Điều này một lần nữa khẳng định rằng: “Thu nhập của bạn chỉ có thể tăng lên theo mức độ mà bạn mong đợi”. Và hãy lưu ý là kế hoạch tài chính và thành công của cá nhân bạn sẽ đi theo bạn đến suốt cuộc đời, trừ khi bạn xác định sẽ thay đổi nó.

Và đó chính xác là những gì chúng tôi sẽ tiếp tục trong Phần II cuốn sách này, và chúng tôi sẽ đi xa hơn nữa cùng bạn trong các khóa học Tư Duy Triệu Phú.

Hãy nhớ rằng yếu tố đầu tiên của mọi thay đổi chính là nhận thức. Hãy quan sát bản thân, hãy tỉnh táo quan sát những suy nghĩ của bạn, những nỗi sợ, niềm tin, thói quen, hành động và thậm chí là sự thụ động của bạn. Hãy đặt mình dưới kính hiển vi. Hãy nghiên cứu bản thân.

Phần lớn chúng ta tin rằng cuộc sống của chúng ta được tạo thành từ nhiều sự lựa chọn. Nhưng không hẳn là thế! Dù là người sáng suốt nhất thì trung bình mỗi ngày chúng ta cũng chỉ có một vài sự chọn lựa phản ánh đúng

nhận thức của chúng ta trong thời điểm hiện tại. Trong phần lớn trường hợp còn lại, chúng ta hành xử như những người máy, phản xạ một cách tự động và bị điều khiển bởi tiềm thức và những thói quen cũ. Đó là những khi nhận thức cần lên tiếng để bạn có thể sống theo sự lựa chọn đúng đắn trong thời điểm hiện tại thay vì bị điều khiển bởi sự lập trình trong quá khứ.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 8:

Nhận thức cần lên tiếng để bạn có thể sống theo sự lựa chọn đúng đắn trong thời điểm hiện tại thay vì bị điều khiển bởi sự lập trình trong quá khứ.

Nhờ có nhận thức mà chúng ta biết sống với con người chúng ta hôm nay chứ không phải với con người chúng ta hôm qua. Bằng cách đó, chúng ta có thể phản ứng một cách phù hợp với các tình huống, khai thác hết mọi kỹ năng và tài nghệ tiềm tàng của mình, tránh sự phản ứng bị động khi phải đối diện với các sự kiện bằng những nỗi sợ hãi và bất an từ trong quá khứ.

Một khi đã có ý thức về điều đó, bạn sẽ thấy "việc lập trình" của mình chỉ là một sự lưu trữ thông tin về những gì bạn nhận được và tin tưởng trong quá khứ, khi bạn còn quá nhỏ để biết rõ sự thực. Bạn có thể thấy rằng bạn không phải là "cuộn băng từ" chứa những thông tin được ghi lại,

mà bạn là chính chiếc máy ghi thông tin ấy. Bạn không phải là “nước trong cốc” mà là chính “chiếc cốc” đựng nước. Bạn không phải là “phần mềm” mà bạn là “phần cứng”.

Ở đây yếu tố di truyền có thể đóng vai trò quan trọng, cũng như các khía cạnh tinh thần vẫn luôn giữ một vai trò nhất định, song phần lớn những gì định hình nên con người bạn lại xuất phát từ thông tin và những niềm tin của người khác. Niềm tin không nhất thiết phải đúng hoặc sai, thật hoặc giả, và dù giá trị của nó là gì đi nữa thì niềm tin vẫn là những ý kiến được lặp đi lặp lại và truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác rồi đến với bạn. Biết được điều đó, bạn hãy tỉnh táo lựa chọn để từ bỏ tất cả niềm tin hay cách sống nào không phục vụ cho sự thành công của bạn, và thay chúng bằng một niềm tin hay cách sống khác thích hợp hơn.

Trong các khóa học, chúng tôi vẫn thường nói: “Không có suy nghĩ nào ở trong đầu bạn là miễn phí cả”. Mỗi ý nghĩ bạn có sẽ hoặc là một sự đầu tư, hoặc là một khoản chi phí. Nó sẽ đẩy bạn đến gần hoặc kéo bạn xa khỏi thành công. Nó sẽ làm bạn mạnh hơn hoặc yếu đi. Vì thế, bạn cần thật tỉnh táo lựa chọn những suy nghĩ và niềm tin của mình.

Hãy nhận thức rõ rằng những ý nghĩ và niềm tin của bạn không phải là bạn, chúng không nhất thiết phải gắn liền với bạn. Chúng chỉ quý giá nếu bạn tin chúng là thế,

chúng không có tầm quan trọng và ý nghĩa hơn là những gì bạn gán cho chúng. Chúng không có ý nghĩa gì ngoại trừ ý nghĩa bạn gán cho chúng.

Ở đầu quyển sách, có phải tôi đã đề nghị bạn đừng tin vào những lời tôi nói? Vâng, tương tự vậy, nếu bạn thật sự muốn cất cánh trong đời, hãy đừng tin lời nào bạn nói. Và nếu bạn muốn nhanh chóng thay đổi, bạn đừng tin bất cứ ý nghĩ nào bạn có.

Tuy nhiên, cũng giống như mọi người, chắc chắn là bạn sẽ tin tưởng một điều gì đó. Vì thế, bạn có thể tiếp nhận những niềm tin hỗ trợ bạn, hay cụ thể hơn là những niềm tin về sự giàu có. Hãy nhớ: tư duy sinh ra cảm xúc, cảm xúc đưa đến hành động, và hành động đem lại kết quả. Bạn có thể lựa chọn cách suy nghĩ và hành động như những người giàu có, và nhờ vậy bạn có thể tự mình tạo ra những kết quả như những người giàu có đã tạo ra.

Câu hỏi đặt ra là: “Người giàu suy nghĩ và hành động như thế nào?”. Đó chính là những gì bạn sẽ khám phá trong Phần II của cuốn sách này.

Nếu bạn muốn thay đổi cuộc sống tài chính của mình mãi mãi, hãy đọc tiếp!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi quan sát những ý nghĩ của mình và chỉ làm theo những gì tăng cường sức mạnh cho tôi.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

Câu chuyện thành công của Rhonda & Bob Baines

Người gửi: Rhonda & Bob Baines

Người nhận: T. Harv Eker

Nội dung: Chúng tôi cảm thấy tự do!

Chúng tôi tham gia lớp học Tư Duy Triệu Phú mà thật sự không biết mình sẽ thu được những gì. Nhưng chúng tôi đã rất ấn tượng vì những kết quả đạt được sau đó. Trước khi tham dự khóa học, chúng tôi có rất nhiều vấn đề về tiền bạc. Chúng tôi dường như không tiến lên được. Chúng tôi liên tục sống trong nợ nần mà không hiểu tại sao. Chúng tôi thường trả hết nợ trong thẻ tín dụng (thường là bằng những khoản tiền thưởng lớn) để rồi lại dẫn sâu vào nợ nần chỉ trong sáu tháng sau đó, cho dù chúng tôi có kiếm được bao nhiêu tiền. Chúng tôi rất lo lắng và hay cãi cọ nhau.

Thế rồi chúng tôi tham gia khóa học Tư Duy Triệu Phú. Khi nghe Harv nói, chồng tôi và tôi cứ liếc nhau, đá chân nhau, nhìn nhau và cười nhau. Chúng tôi nghe được rất nhiều thông tin làm chúng tôi phải thốt lên: “Ôi, ra là vậy!”, “Hèn chi”, “Mọi điều vậy là rõ rồi”. Chúng tôi rất phấn chấn.

Chúng tôi đã học và hiểu được anh ấy và tôi suy nghĩ khác nhau thế nào về tiền bạc. Rằng anh ấy là người tiêu hoang còn tôi là người chạy trốn như thế nào. Thật là một sự kết hợp khủng khiếp! Sau khi

hiểu ra vấn đề, chúng tôi không trách cứ nhau nữa mà bắt đầu hiểu nhau, nhất là bắt đầu tôn trọng và yêu nhau hơn.

Suốt một năm sau đó chúng tôi hầu như không cãi cọ vì tiền bạc, chúng tôi chỉ nói chuyện về những gì đã học được. Chúng tôi không còn nợ nần nữa. Thật ra, chúng tôi đã có tiền tiết kiệm, lần đầu tiên sau 16 năm chung sống! Hiện nay chúng tôi không chỉ có tiền cho tương lai, mà còn có đủ tiền cho chi tiêu hàng ngày, học hành, giải trí, tiết kiệm mua nhà, thậm chí chúng tôi còn có tiền để chia sẻ giúp đỡ người thân và quyên góp cho quỹ từ thiện. Thật tuyệt vời khi có tiền dành cho những khoản chi tiêu này!

Chúng tôi cảm thấy thật tự do!

Cảm ơn anh rất nhiều, Harv.

PHẦN II

SUY NGHĨ THỊNH VƯỢNG

17 khác biệt trong suy nghĩ và hành động của người giàu so với người nghèo và trung lưu

Trong Phần I cuốn sách, chúng ta đã thảo luận về Quá trình Tiến triển. “Quá trình Tiến triển” có thể tóm tắt như sau: tư duy sinh ra cảm xúc, cảm xúc chi phối hành động và hành động tạo ra kết quả. Tất cả đều bắt đầu từ những ý nghĩ được tạo ra trong trí óc chúng ta. Thật kỳ diệu khi trí não ta gần như là yếu tố nền tảng của cuộc sống, vậy mà cho tới bây giờ, đa số chúng ta vẫn hầu như không hề biết bộ máy quan trọng này hoạt động thế nào? Vì thế, chúng ta hãy quan sát xem nó hoạt động ra sao.

Nói một cách hình tượng, bộ óc của bạn không gì khác hơn là một chiếc tủ hồ sơ thật lớn, tương tự những chiếc tủ hồ sơ mà bạn thấy ở văn phòng hay trong nhà bạn. Tất cả

thông tin bạn nhận đều được ghi nhãn và sắp xếp vào đó sao cho bạn có thể dễ dàng tìm kiếm và lấy ra khi cần thiết nhằm giúp bạn sống sót. Bạn lưu ý nhé, tôi không nói để phát triển, tôi nói để *sống sót*.

Bạn luôn phải tìm đến các ngăn lưu trữ thông tin trong trí óc mình trước khi xử lý một tình huống nào đó. Ví dụ bạn đang cân nhắc để xử lý một cơ hội tài chính, bạn sẽ tự động tìm đến tập hồ sơ có ghi nhãn “tiền bạc” rồi mới quyết định sẽ làm gì tiếp theo. Ở đó chỉ có những suy nghĩ về tiền bạc mà bạn đã lưu trữ. Đó là tất cả những gì bạn có thể nghĩ về tiền bạc, bởi vì tất cả những gì thuộc phạm trù “tiền bạc” tồn tại trong bộ óc bạn cho đến lúc này đều được giữ ở đó.

Bạn sẽ quyết định dựa trên những điều mà bạn tin là hợp lẽ, có thể lý giải được và phù hợp với bạn tới thời điểm đó. Bạn quyết định theo những gì bạn nghĩ là lựa chọn đúng. Tuy nhiên, đôi khi sự “lựa chọn đúng” đó có vẻ như không phải là một lựa chọn thành công. Có khi những gì bạn tưởng chừng là chân giá trị khiến bạn tuyệt đối tin tưởng lại có thể liên tục đem đến những kết quả thảm hại.

Giả dụ như khi đi mua sắm tại một khu thương mại lớn, vợ tôi nhìn thấy một chiếc túi xách màu xanh lá cây đang được chào bán với giá giảm 25%. Ngay lập tức, cô ấy tìm tới các ngăn lưu trữ trong đầu mình và hỏi: “Tôi có nên mua chiếc túi này không?”. Chưa đầy một phần ngàn giây, các ngăn lưu trữ trong đầu cô đáp lại rằng: “Bạn đang tìm

một chiếc túi màu xanh lá cây để diện cùng với đôi giày màu xanh vừa mua tuần trước. Mà giá cả cũng vừa phải đấy chứ. Hãy mua đi thôi!”. Khi cô ấy đến quầy tính tiền thì tâm trí của cô không chỉ phấn khích vì cô sắp có chiếc túi xách đẹp, mà còn tự hào rằng cô sẽ mua được nó với giá khuyến mãi tới 25%.

Đối với trí óc cô ấy, việc mua bán này hoàn toàn hợp lý. Cô muốn có nó, cô tin rằng cô cần nó, và đó là cơ hội mua rẻ! Tuy nhiên, không bao giờ trí óc cô ấy lại đưa ra ý nghĩ: “Đúng, đây là cái túi đẹp, và đúng đây là cơ hội tốt, nhưng hiện nay tôi đang nợ ba nghìn đô-la, vậy nên tốt hơn là tôi đừng nên mua”.

Cô ấy đã không tìm ra những thông tin này bởi vì không có bộ hồ sơ nào trong đầu cô chứa điều đó. Bộ hồ sơ “Khi bạn đang nợ nần, đừng mua bất cứ cái gì nữa” chưa bao giờ được cài đặt trong đầu cô và nó không tồn tại, có nghĩa là khả năng lựa chọn đó không phải một phương án để cân nhắc.

Bạn có hiểu ý tôi không? Nếu bạn chỉ tìm thấy trong tủ tài liệu của mình những bộ hồ sơ không phục vụ cho thành công tài chính của bạn, thì chúng vẫn là những lựa chọn duy nhất mà bạn có. Chúng sẽ là lựa chọn rất tự nhiên, tự động và hoàn toàn hợp lý đối với bạn. Nhưng rất cuộc, chúng sẽ vẫn đem lại sự thất bại tài chính hoặc ít nhất là sự hoang phí. Ngược lại, nếu bạn có trong trí óc những hồ sơ củng cố, tăng cường cho thành công tài chính, rất tự

nhiên và hoàn toàn tự động, bạn sẽ đưa ra quyết định mang lại thành công. Bạn thậm chí không phải nghĩ về điều đó. Cách nghĩ tự nhiên của bạn sẽ kết trái trong thành công, giống như Donald Trump vậy. Cách nghĩ thông thường của ông ấy sinh ra thịnh vượng.

Khi giải quyết các vấn đề liên quan đến tiền bạc, sẽ thật là tuyệt vời nếu bạn có thể suy nghĩ y hệt như người giàu? Tôi hy vọng bạn sẽ nói “tất nhiên” hoặc điều gì đó tương tự.

Vâng, bạn hoàn toàn có thể! Như chúng ta đã khẳng định ở phần trên, bước đầu tiên trong bất kỳ sự thay đổi nào cũng phải là sự nhận thức, có nghĩa là bước đầu tiên để suy nghĩ theo cách của người giàu là bạn phải biết người giàu suy nghĩ như thế nào.

Người giàu suy nghĩ rất khác với người nghèo và giới trung lưu. Họ nghĩ khác về tiền bạc, về sự thịnh vượng, về bản thân họ, về người khác, và hầu như đều khác trong mỗi phương diện của cuộc sống.

Trong Phần II cuốn sách này, chúng ta sẽ cùng xem xét một số sự khác biệt đó; và như một phần của việc tái định hình suy nghĩ của bạn, chúng ta sẽ cài đặt 17 bộ hồ sơ thịnh vượng theo chọn lựa vào trong trí óc bạn. Cùng với những bộ hồ sơ mới là những sự lựa chọn mới. Nhờ đó bạn có thể nhận ra khi nào bạn đang suy nghĩ như người nghèo và như người trung lưu để có ý thức chuyển sang và tập trung suy nghĩ như người giàu.

Hãy nhớ rằng, bạn có thể *chọn* những cách suy nghĩ giúp bạn có được hạnh phúc và thành công thay cho những cách thức vô dụng.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 9:

Bạn có thể chọn những cách suy nghĩ giúp bạn có hạnh phúc và thành công thay cho những cách thức vô dụng.

Để bắt đầu, tôi muốn nói trước một vài điều. Trước hết, trong mọi trường hợp, tôi đều không có ý định miệt thị người nghèo hay thiếu thông cảm với hoàn cảnh của họ. Tôi cũng không cho rằng người giàu tốt hơn người nghèo. Họ chỉ giàu hơn mà thôi. Tuy nhiên, vì tôi muốn chắc chắn các bạn hiểu được thông điệp của mình, tôi sẽ phân biệt người giàu và người nghèo thành hai thái cực đối lập.

Thứ hai, khi bàn luận về người giàu, người nghèo và những người thuộc tầng lớp trung lưu, tôi chỉ muốn đề cập đến các đặc tính tâm lý của họ, nghĩa là về cách suy nghĩ và hành xử của họ khác nhau thế nào, chứ tôi không có ý đánh giá số tiền thật sự mà họ có hay vai trò của họ trong xã hội.

Thứ ba, tôi hiểu rằng không phải tất cả người giàu cũng như tất cả người nghèo đều giống như cách tôi mô tả. Tuy nhiên, mục đích của tôi là làm sao chắc chắn bạn hiểu

được từng quy tắc để áp dụng chúng nên tôi đã phải mô tả họ một cách đặc thù như thế.

Thứ tư, trong phần lớn trường hợp, tôi sẽ không đề cập đến tầng lớp trung lưu một cách cụ thể, bởi vì ở những người thuộc tầng lớp trung lưu thường có sự pha trộn giữa trạng thái tâm lý của người giàu và người nghèo. Một lần nữa, mục đích của tôi là giúp bạn nhận thức về vị trí của mình để qua đó giúp bạn suy nghĩ theo cách của người giàu nhiều hơn, nếu bạn muốn trở nên giàu có.

Thứ năm, nhiều nguyên tắc ở đây liên quan đến các thói quen và hành động nhiều hơn là cách suy nghĩ. Nhưng bạn đừng quên rằng hành động của chúng ta bắt nguồn từ cảm xúc, mà cảm xúc bắt nguồn từ suy nghĩ. Kết quả là mọi hành động vì thịnh vượng sẽ chỉ xuất phát từ những cách Tư Duy Triệu Phú.

Cuối cùng, tôi khuyên các bạn chấp nhận từ bỏ khái niệm *đúng đắn*! Điều tôi muốn nói là các bạn chịu từ bỏ việc làm theo *cách của bạn*. Tại sao? Bởi vì cách của bạn đã dẫn bạn đến tình trạng của bạn hiện nay. Nếu bạn muốn giữ nguyên tình trạng của mình, hãy cứ làm theo cách lâu nay bạn làm. Tuy nhiên, nếu bạn vẫn chưa giàu có thì có lẽ đã đến lúc bạn nên cân nhắc một phương cách khác, nhất là cách đó đến từ những người rất giàu có và nó đã giúp hàng nghìn người khác cùng bước lên con đường thịnh vượng. Điều đó là tùy thuộc vào bạn.

Những giải pháp mà bạn sẽ học rất đơn giản nhưng cực kỳ hiệu quả. Chúng làm nên những thay đổi thực sự với những con người thực trong thế giới thực này. Làm sao tôi biết? Tại công ty tôi, Công ty Đào tạo Tiềm năng Đỉnh cao (Peak Potentials Training), hàng năm chúng tôi nhận được hàng nghìn lá thư tay và thư điện tử kể về từng Quy Tắc Thịnh Vượng đã thay đổi cuộc sống của mọi người như thế nào. Nếu bạn cũng học hỏi và biết sử dụng chúng, tôi chắc chắn rằng chúng sẽ thay đổi cả cuộc sống của bạn.

Ở phần cuối mỗi phân đoạn, bạn sẽ thấy một lời tuyên bố và một số hành động cụ thể nhằm “gắn” chúng vào cơ thể và cuộc sống của bạn.

Bạn cũng sẽ tìm thấy danh sách những hành động cần làm để giúp bạn hấp thụ những Quy Tắc Thịnh Vượng đó. Một điều quan trọng là bạn phải đưa từng quy tắc ấy vào cuộc sống của bạn càng nhanh càng tốt, sao cho những kiến thức này có thể chuyển sang dạng năng lượng vật chất mà thấm vào từng tế bào và tạo nên những thay đổi liên tục và bền vững cho bạn.

Đa số mọi người đều hiểu rằng chúng ta là những tạo vật của thói quen, nhưng không mấy ai nhận ra rằng luôn tồn tại hai loại thói quen đối lập nhau: thói quen *thực hiện* và thói quen *không thực hiện*. Tất cả những việc bạn không làm ngay cho thấy bạn đang có thói quen không thực hiện. Cách duy nhất để thay đổi thói quen không thực hiện thành thói quen thực hiện là... thực hiện ngay những công

việc đó. Kiến thức từ sách vở sẽ hỗ trợ bạn, nhưng “đọc sách” và “thực hiện” là hai thế giới khác biệt. Nếu bạn thật sự nghiêm túc đối với việc thành công của mình, hãy chứng tỏ điều đó bằng cách thực hiện ngay tất cả những hành động đã được đề ra.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 1

Người giàu tin: “Tôi tạo ra cuộc đời tôi”. Người nghèo tin: “Cuộc sống toàn những điều bất ngờ xảy đến với tôi”.

Nếu muốn tạo ra thịnh vượng, điều quan trọng là bạn phải tin rằng bạn là người cầm lái của cuộc đời mình, đặc biệt là cuộc sống tài chính của bạn. Nếu bạn không tin điều đó, nghĩa là bạn vốn dĩ tin rằng bạn không thể kiểm soát được hoặc kiểm soát rất ít cuộc sống của mình, và do vậy bạn không thể kiểm soát được hoặc kiểm soát rất ít khả năng thành công tài chính của bạn. Đó không phải là một thái độ để giàu có.

Bạn có bao giờ để ý rằng thông thường chỉ những người nghèo mới làm tiêu tan cả gia tài vào trò chơi xổ số không? Họ thành tâm tin rằng sự giàu có sẽ đến với họ nhờ ai đó sẽ đọc tên họ lên sau một cuộc rút thăm. Họ bỏ cả buổi tối thứ bảy để dán mắt vào ti-vi, hồi hộp theo dõi buổi xổ số để xem tuần này vận may có “rơi” trúng mình hay không.

Chắc chắn ai cũng muốn trúng số, và những người giàu thịnh vượng cũng vẫn chơi cho vui. Nhưng thứ nhất, họ không bao giờ chấp nhận bỏ ra một nửa thu nhập của

mình để mua vé số, và thứ hai, việc trúng số không phải là chiến lược làm giàu chủ yếu của họ.

Bạn phải tin rằng bạn là người tạo ra thành công của mình, rằng bạn là người tạo ra sự khốn khổ của bạn, và rằng bạn là người tạo nên những khó khăn xung quanh tiền bạc và thành công của bạn. Dù bạn có ý thức hay không thì vẫn chỉ là bạn đã làm nên tất cả những điều đó.

Thay vì chịu trách nhiệm trước những gì diễn ra trong cuộc sống của mình, người nghèo thường chọn cách chơi trò đóng vai nạn nhân. Suy nghĩ chủ đạo của một nạn nhân thường là lời than thở “khốn khổ thân tôi”. Vậy là cầu được ước thấy, theo quy luật Sức mạnh của Ý định, đó là tất cả những gì nạn nhân nhận: Họ nhận được sự “khốn khổ”. Hãy để ý rằng tôi nói họ chơi trò đóng vai nạn nhân, tôi không nói họ là nạn nhân. Tôi không tin ai đó là nạn nhân. Tôi tin rằng người ta tự nguyện đóng vai nạn nhân bởi vì họ nghĩ điều đó đem lại cho họ lợi ích gì đó. Chúng ta sẽ thảo luận điều đó chi tiết hơn ngay sau đây.

Làm sao bạn biết khi nào thì người ta đóng vai nạn nhân? Thường thì họ sẽ để lại ba dấu hiệu nhận biết.

Bây giờ, trước khi chúng ta nói về những dấu hiệu đó, tôi muốn bạn nhận ra rằng tôi hiểu không có cách cư xử nào ở đây liên quan với bất kỳ ai đọc cuốn sách này. Nhưng có thể, chỉ là có thể thôi, bạn biết một ai đó có thể có liên quan. Và có lẽ bạn biết người đó một cách tường tận! Dù sao, tôi cũng đề nghị bạn hết sức để ý đến phần này.

Dấu hiệu Nạn nhân số 1: Đổ lỗi

Khi tìm hiểu nguyên nhân tại sao mình không thành công về mặt tài chính, hầu hết nạn nhân đều là chuyên gia trong “trò chơi đổ lỗi.” Điều chủ yếu của trò chơi này là tìm xem có bao nhiêu người và hoàn cảnh mà bạn có thể kết tội, nhưng không bao giờ nhìn lại chính mình. Sự việc này tựa như một cơn mưa và “trút nước” lên bất cứ người nào chẳng may lại có mặt tại đấy. Thông thường, những ai gần gũi với các nạn nhân sẽ dễ trở thành mục tiêu của họ.

Những nạn nhân thường đổ lỗi cho nền kinh tế, họ đổ lỗi cho chính phủ, đổ lỗi cho thị trường chứng khoán, đổ lỗi cho những người môi giới, đổ lỗi cho chủ, cho người làm thuê của họ, cho quản lý, cho trưởng phòng, cho người đứng trên hay dưới mạng lưới của họ, cho dịch vụ khách hàng, cho phòng vận chuyển, cho đối tác, cho bạn đời, họ đổ lỗi cả Chúa, và tất nhiên họ luôn luôn đổ lỗi cho cha mẹ mình. Bao giờ cũng là ai đó khác hay cái gì đó khác có lỗi. Thế nhưng, vấn đề lại không nằm ở bất cứ sự việc, hiện tượng hoàn cảnh hay con người nào khác, mà là ở chính họ.

Dấu hiệu Nạn nhân số 2: Bao biện

Nếu những nạn nhân không đổ lỗi thì bạn sẽ thấy họ là người hay bao biện hoặc lý giải tình huống của mình bằng những lời như: “Với tôi, tiền không phải là thực sự quan trọng”. Tôi chỉ muốn hỏi bạn câu này: Nếu bạn nói rằng chồng bạn hay vợ bạn, bạn trai hay bạn gái của bạn, đối tác

của bạn hay bạn bè bạn không quan trọng với bạn, liệu bất cứ ai trong những người đó sẽ ở được bên bạn lâu dài không? Tôi không tin là có, và với tiền bạc cũng như vậy!

Tại các hội nghị chuyên đề trực tiếp của tôi, một số người tham dự thường đến gặp tôi và nói: “Anh biết không, Harv, tiền bạc thực sự không quan trọng đến thế”. Tôi nhìn thẳng vào mắt họ và nói: “Bạn vừa bị khánh kiệt! Đúng không?”. Họ thường nhìn xuống chân mình và yếu ớt trả lời những câu gì đó như “Vâng, hiện thì tôi đang có một số thử thách tài chính, nhưng...”. Tôi ngắt lời: “Không, không phải chỉ hiện nay, mà luôn luôn như thế; bạn luôn luôn túng quẫn hoặc gần như thế, đúng không nào?”. Đến đó thì họ thường gật đầu đồng ý và buồn bã trở về chỗ ngồi, sẵn sàng lắng nghe và học hỏi, vì cuối cùng họ đã nhận ra hệ quả tệ hại mà niềm tin ấy gây ra cho cuộc sống của họ.

Tất nhiên là họ bị phá sản. Liệu bạn có mua một chiếc xe nếu nó không thực sự quan trọng đối với bạn? Tất nhiên là không. Liệu bạn có mua một đồ vật quý giá nếu bạn khẳng định là nó không quan trọng với bạn? Tất nhiên không. Cũng như thế, nếu bạn nghĩ tiền bạc là không quan trọng thì đơn giản là bạn sẽ không có đồng nào cả.

Bạn có thể làm lóa mắt bạn bè mình bằng hiểu biết này. Hãy hình dung bạn đang nói chuyện với một người bạn và người đó bảo: “Tiền bạc không quan trọng”. Bạn hãy đặt tay lên trán và nhìn thẳng lên như là bạn đang

nhận thông điệp từ thiên đàng, và tuyên bố: “Anh đang túng quẫn!”. Điều đó sẽ làm người bạn của bạn bị sốc và kinh ngạc hỏi lại: “Làm sao anh biết?”. Bạn sẽ xòe bàn tay mình ra và trả lời: “Anh muốn biết thêm nữa à? Vui lòng trả năm mươi đô-la đi!”.

Để tôi nói toạc ra nhé: Bất kỳ ai nói tiền bạc không quan trọng đều không có xu nào! Người giàu luôn hiểu được tầm quan trọng của tiền bạc và vị trí của nó trong xã hội. Mặt khác, người nghèo lý giải cho sự bất lực trong tài chính của mình bằng những phép so sánh khắp khiêng. Họ sẽ nói: “Tiền bạc không quan trọng bằng tình yêu”. Nào, sự so sánh này có mù mờ không? Cái gì quan trọng hơn, tay bạn hay chân bạn? Có lẽ *cả hai* đều quan trọng.

Vì thế, tôi muốn nhấn mạnh với bạn một lần nữa rằng tiền bạc là thứ cực kỳ quan trọng trong những lĩnh vực mà nó phát huy tác dụng, và ngược lại, nó sẽ chẳng đóng vai trò gì trong những lĩnh vực nó không có tác dụng. Mặc dù tình yêu có thể làm cho thế giới này rung chuyển, nhưng chắc chắn tình yêu không thể nào trả tiền để xây dựng nhà cửa, bệnh viện, nhà thờ, trường học hay nhà ở. Và tình yêu cũng không nuôi sống con người.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 10:

Tiền bạc là thứ cực kỳ quan trọng trong những lĩnh vực mà nó phát huy tác dụng, và ngược lại nó sẽ chẳng đóng vai trò gì trong những lĩnh vực nó không có tác dụng.

Bạn chưa tin tôi ư? Vậy bạn hãy thanh toán các hóa đơn của bạn bằng tình yêu xem nào. Hoặc bạn hãy tới ngân hàng và gửi một ít tình yêu vào đấy rồi xem điều gì sẽ xảy ra? Chắc hẳn nhân viên thu ngân sẽ nhìn bạn như thể bạn vừa trốn khỏi bệnh viện tâm thần, và anh ta sẽ kêu toáng lên: *“Bảo vệ đâu? Lại đây ngay!”*.

Không người giàu nào cho rằng tiền không quan trọng. Và nếu tôi vẫn không thuyết phục được bạn và bạn vẫn tin rằng “tiền không là gì cả” thì tôi chỉ còn bốn từ dành cho bạn: bạn đã phá sản, và bạn sẽ luôn luôn túng quẫn cho đến khi bạn xóa bỏ được bộ hồ sơ tai hại này trong đầu bạn.

Dấu hiệu Nạn nhân số 3: Oán trách

Oán trách là một điều hết sức tồi tệ đối với sức khỏe hay sự sung túc của bạn, thậm chí là điều tồi tệ nhất! Tại sao vậy?

Tôi có lòng tin lớn lao vào quy luật vũ trụ, rằng: “Bạn tập trung vào điều gì, điều đó sẽ phát triển”. Khi bạn oán trách, bạn đang chú tâm vào cái gì, vào những cái tốt cho cuộc sống của bạn hay vào những rắc rối cho bạn? Thường là bạn tập trung vào những phiền toái trong cuộc sống của bạn, và thế là bạn chỉ nhận được ngày càng nhiều những phiền toái.

Các giảng viên trong lĩnh vực phát triển con người thường nói về Luật hấp dẫn. Luật này phát biểu rằng:

“những thứ giống nhau thì hấp dẫn nhau”, nghĩa là khi bạn ca thán, bạn thực ra đang hấp dẫn những phiền toái đến với mình.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 11:

Khi bạn than thở, oán trách thì bạn đang trở thành một thoi nam châm sống hút về mình những rắc rối và phiền toái.

Bạn đã bao giờ nhận ra rằng những người hay than vãn, kể lể thường có một cuộc sống khó khăn? Dường như mọi thứ rắc rối ở trên đời này đều xảy đến với họ. Họ nói: “Làm sao tôi không phàn nàn được cơ chứ? Bạn xem cuộc sống của tôi tồi tệ đến mức nào”. Bây giờ khi bạn biết rõ hơn, bạn có thể giải thích cho họ: “Không, đó chính là vì anh luôn ca thán rằng cuộc đời anh toàn cái dở, tệ. Hãy thôi ngay đi... và đừng đứng gần tôi!”.

Điều này đưa chúng ta tới một điểm đáng lưu ý khác. Đó là bạn nhớ đừng ở gần một người hay than vãn. Nếu nhất thiết phải ở bên cạnh họ, bạn hãy nhớ đề cao cảnh giác, nếu không, thể nào những chuyện tào lao của họ cũng sẽ cuốn bạn vào!

Tôi luôn giữ khoảng cách càng xa càng tốt với những người hay oán thán, bởi vì những năng lượng tiêu cực rất dễ lây lan. Tuy nhiên, nhiều người lại thích đi lại và lắng nghe những kẻ oán thán. Tại sao? Rất đơn giản: họ đợi đến

lượt mình! “Anh nghĩ thế là tệ ư? Hãy nghe chuyện gì đã xảy đến với tôi!”.

Đây là một bài tập về nhà mà tôi cam kết sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn. Trong bảy ngày tiếp theo, tôi thách bạn đừng oán thán bất cứ điều gì, không phải là nói ra, mà trong đầu bạn cũng không được nghĩ tới điều đó. Nhưng bạn phải làm như thế trong đủ bảy ngày. Tại sao? Bởi vì trong mấy ngày đầu bạn có thể vẫn còn một số oán thán như cặn phân bám cứng vào trong bạn từ trước. Rất tiếc, phân không di chuyển với tốc độ ánh sáng, bạn biết đấy, nó di chuyển với tốc độ của phân, nên cần có thời gian để đào thải nó.

Tôi đã đưa lời thách đố này cho hàng nghìn người và tôi thật sự vui mừng khi rất nhiều người trong số họ đã nói với tôi rằng bài tập nhỏ này đã làm thay đổi cuộc sống của họ như thế nào. Tôi đảm bảo bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy cuộc sống của bạn trở nên thật kỳ diệu khi bạn ngừng tập trung vào – và nhờ thế ngừng thu hút – những thứ tồi tệ. Nếu bạn từng là người hay ca thán, từ nay hãy tạm quên việc hấp dẫn sự thành công đi, chỉ giữ sao cho được “trung hòa” cũng đã là sự khởi đầu tuyệt vời rồi.

Việc đổ lỗi, biện minh và oán trách chỉ có tác dụng như liều thuốc an thần, nghĩa là chúng chỉ làm dịu bớt căng thẳng do thất bại gây nên, chứ không hề giảm nhẹ chính thất bại đó. Bạn hãy suy nghĩ điều đó. Nếu một người không thất bại dưới bất kỳ hình thức nào, liệu người đó có cần đổ lỗi, biện minh, oán thán? Câu trả lời tuyệt nhiên là không.

Từ nay, nếu bạn nghe thấy mình đổ lỗi, biện minh hay oán trách, hãy dừng lại ngay và lập tức thôi hẳn. Hãy tự nhắc nhở mình rằng bạn đang tạo ra cuộc sống của bạn và trong từng phút, từng khắc một của thời gian, bạn sẽ thu hút hoặc là thành công hoặc là sự tệ hại đến cho mình. Vì thế, việc rất quan trọng là bạn phải chọn ý nghĩ và chọn từ ngữ của mình một cách thật cẩn trọng, tinh táo!

Bây giờ bạn đã sẵn sàng lắng nghe một trong những bí mật quan trọng nhất thế giới. Bạn đã sẵn sàng chưa? Hãy đọc kỹ: *Không hề có một nạn nhân nào thực sự giàu có!* Bạn có hiểu không? Tôi sẽ nói lần nữa: Không hề có một nạn nhân nào thực sự giàu có. Nếu không thế, liệu có ai sẽ lắng nghe họ đây? “Trời ơi, có một vết xước trên du thuyền của tôi!”. Nghe thế thì hầu như bất cứ ai cũng sẽ trả lời “Ai mà quan tâm cơ chứ?”.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 12:

Không hề có một nạn nhân nào thực sự giàu có!

Trong khi đó, là một nạn nhân thì nhất định sẽ được đền bù. Người ta nhận được những gì khi tự đóng vai nạn nhân? Câu trả lời là *sự quan tâm*. Sự quan tâm quan trọng đến thế sao? Bạn hãy tin là thế. Dưới hình thức này hay hình thức khác, sự quan tâm chính là điều mà phần đông người ta sống vì nó. Và lý do mà người ta sống để được

quan tâm là vì họ đã mắc phải một nhầm lẫn nghiêm trọng. Đó cũng chính là sự nhầm lẫn mà hầu hết chúng ta đều mắc phải: Chúng ta đã lẫn lộn sự quan tâm với tình yêu.

Tin tôi đi, gần như không thể có thành công và hạnh phúc thật sự khi bạn luôn khao khát sự quan tâm. Bởi vì, nếu sự quan tâm là cái mà bạn muốn thì bạn đang sống trong sự thương hại của người khác.

Bạn sẽ có kết cục như một kẻ luôn cố làm hài lòng người khác để van xin sự tán đồng. Việc luôn tìm kiếm sự quan tâm cũng là một vấn đề bởi vì người ta có thể làm những điều ngu xuẩn để có được nó. Vì vậy, nhất thiết phải tách biệt sự quan tâm với tình yêu, vì nhiều lý do.

Trước hết, bạn sẽ thành công hơn; thứ hai, bạn sẽ hạnh phúc hơn; và thứ ba, bạn có thể tìm thấy tình yêu thực sự trong đời mình. Trong phần lớn trường hợp, khi người ta lẫn lộn giữa tình yêu và sự quan tâm, người ta không hề yêu nhau theo đúng ý nghĩa cao cả của từ này. Họ yêu nhau phần lớn là vì sự ích kỷ của bản thân họ, như là “Tôi yêu điều em làm cho tôi”. Vì thế, quan hệ đó thực sự chỉ vì cá nhân, không phải vì người khác, hay ít nhất là vì cả hai người.

Khi tách biệt sự quan tâm ra khỏi tình yêu, bạn sẽ tự do để có thể yêu một người vì chính con người họ, chứ không phải vì những điều mà họ đã làm cho bạn.

Bây giờ, như tôi đã nói, không hề có nạn nhân nào thực sự giàu có. Vậy nếu để là một nạn nhân, những người tìm

kiếm sự quan tâm hãy tin chắc chắn rằng họ sẽ không bao giờ giàu có được.

Đã đến lúc phải quyết định. Bạn có thể là một nạn nhân hoặc bạn có thể giàu có, nhưng bạn không thể là cả hai. Hãy nghe rõ đây! Tôi muốn nhấn mạnh là mỗi khi bạn đổ lỗi, bao biện hay oán trách, thì bạn đang *cắt vào cuống họng tài chính của mình*. Có lẽ sẽ dễ chịu hơn nếu dùng các hình tượng dễ thương, nhẹ nhàng hơn, nhưng quên điều đó đi. Lúc này, tôi không quan tâm đến sự dễ thương hay nhẹ nhàng. Tôi quan tâm đến việc giúp cho bạn hiểu chính xác bạn thực sự sẽ làm gì với bản thân bạn! Sau đó, khi bạn trở nên giàu có, chúng ta có thể lại nhẹ nhàng, tế nhị với nhau, được không?

Đã đến lúc bạn lấy lại sức mạnh và kiến thức của mình để tạo ra mọi thứ trong đời bạn và cả mọi thứ không có trong đó nữa. Hãy ý thức rõ rằng bạn tạo ra sự thịnh vượng hay sự túng quẫn của bạn, và cả mọi mức độ ở giữa hai thái cực trên.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi tạo ra mức độ thành công tài chính của mình.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Mỗi lần bạn bắt gặp mình đang đổ lỗi, biện minh hay ca thán, hãy chia ngón tay trở lên cổ như một động tác nhắc nhở bản thân rằng bạn đang cắt cổ họng tài chính của mình. Dù hành động này có thể hơi thô thiển nhưng không có gì thô bạo hơn những gì bạn đã làm với bản thân bằng việc đổ lỗi, biện minh hay ca thán. Điều quan trọng là nó sẽ có tác dụng giảm bớt dần rồi cuối cùng là triệt tiêu hẳn những thói quen có thể hủy hoại bạn này.

2. Hãy “tự chất vấn mình”. Cuối mỗi ngày, hãy viết ra một điều bạn đã làm tốt và một điều chưa tốt. Rồi viết câu trả lời cho câu hỏi sau: “Tôi đã tạo ra các tình huống đó như thế nào?”. Nếu có người khác cùng tham gia, hãy hỏi bản thân: “Đâu là vai trò của tôi trong việc tạo ra các tình huống đó?”. Bài tập này sẽ giúp bạn đo lường được cuộc sống của bạn và giúp bạn nhận ra được những chiến lược có hiệu quả hay không có hiệu quả.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 2

Người giàu tham gia cuộc chơi tiền bạc để thắng.

Người nghèo tham gia cuộc chơi chỉ để không bị thua.

Khi tham gia “cuộc chơi tiền bạc”, người nghèo thiên về phòng vệ thay vì tấn công. Tôi hỏi bạn: nếu bạn tham gia một cuộc đấu thể thao hay bất kỳ trò chơi nào mà bạn chỉ chăm chăm vào phòng thủ thì cơ hội chiến thắng của bạn là bao nhiêu? Ai cũng đồng ý là hầu như không có cơ hội nào cả.

Nhưng đó lại là cách mà phần lớn mọi người dùng trong cuộc chơi tiền bạc. Quan tâm hàng đầu của họ là sống sót và an toàn thay vì tạo ra thịnh vượng và sung túc. Thế mục đích của bạn là gì? Đối tượng của bạn là gì? Dự định thật sự của bạn là gì?

Mục đích của người giàu là thực sự tích lũy một sự thịnh vượng lớn, thực sự sung túc. Không chỉ là có chút ít tiền, mà phải là thật nhiều tiền. Còn mục đích lớn của những người nghèo là gì? Là “có đủ tiền thanh toán các hóa đơn... và nếu đúng hạn thì càng tuyệt!”. Ở đây một lần nữa tôi muốn lưu ý bạn về sức mạnh của mục đích. Khi mục đích của bạn là có đủ tiền thanh toán các hóa đơn thì

chính xác bạn sẽ kiếm được đúng số tiền ấy – chỉ đủ thanh toán các hóa đơn và không hơn một xu.

Những người thuộc tầng lớp trung lưu ít nhất còn đi xa hơn một bước, song đáng buồn thay, đó chỉ là một bước nhỏ. Mục đích lớn trong cuộc đời họ lại tình cờ trùng hợp với một từ được ưa thích trên cả thế giới rộng lớn. Đó là họ chỉ muốn được cuộc sống “thoải mái”. Trên thực tế, có một sự khác biệt rất lớn giữa sống thoải mái và sống giàu có.

Phải thú nhận rằng không phải bao giờ tôi cũng biết điều đó. Nhưng một trong những nguyên do khiến tôi tin rằng tôi có thể khẳng định chắc chắn như vậy là vì tôi đã từng có nhiều trải nghiệm trong cả ba phía của cái hàng rào vô hình giữa sự thoải mái với giàu có và nghèo túng mà ai cũng biết đó. Tôi đã từng cực kỳ túng quẫn, đến mức đã phải vay một đô-la để đổ xăng. Nhưng để tôi giải thích thêm một chút. Thứ nhất, đó không phải là xe của tôi. Thứ hai, một đô-la đó là bốn đồng 25 xu gộp lại. Bạn có hình dung một người trưởng thành phải trả tiền xăng bằng bốn đồng 25 xu sẽ bối rối như thế nào không? Cậu nhỏ làm việc tại trạm xăng đó đã nhìn tôi như thể tôi là kẻ trộm các máy bán hàng tự động, rồi chỉ lắc đầu và cười to. Tôi không biết bạn có thể cảm nhận được không, nhưng đó đúng là một trong những thời điểm kiệt quệ nhất của tôi và rất tiếc đó chỉ là một trong số những lần tôi khánh kiệt.

Sau khi làm chủ được tâm trí và thống nhất được những hành động của mình, rồi tôi cũng đạt đến mức sống

thoải mái. Sự thoải mái thật là dễ chịu. Ít nhất bạn cũng có thể đến một nhà hàng kha khá để thay đổi không khí. Nhưng sang lắm thì tôi cũng chỉ dám gọi món gà. Món gà là bình thường nếu đó đúng là món tôi thực sự muốn. Nhưng thường thì không phải vậy.

Thật ra, những người có mức thu nhập vừa đủ thoải mái thường chỉ quyết định họ sẽ ăn gì sau khi nhìn vào cột phía bên tay phải của thực đơn, phía đề giá tiền. “Anh muốn gọi món gì tối nay?”. “Có lẽ tôi sẽ ăn món có giá 7,95 đô này. Thử xem đó là món gì.Ồ, ngạc nhiên chưa, đó là món thịt gà”. Và đây là lần thứ chín trong tuần đó!

Khi túi tiền chỉ có chừng mực thì bạn sẽ không dám đưa mắt nhìn đến cuối thực đơn, vì nếu bạn làm thế, bạn sẽ vi phạm từ cấm kỵ nhất trong từ điển của giới trung lưu: giá cả! Và nếu bạn tò mò, bạn cũng sẽ không hỏi thực ra các món đó giá bao nhiêu. Thứ nhất, bởi vì bạn biết bạn không thể trả được. Thứ hai, bạn sẽ bối rối vì người bồi bàn sẽ không tin bạn khi anh ta bảo bạn món ăn đó giá 49 đô-la và bạn trả lời: “Anh biết không, vì một số lý do, tôi thực sự rất thèm ăn món gà tối nay!”.

Tôi phải nói rằng với cá nhân tôi, một trong những điều tốt nhất khi giàu có là không phải nhìn sang cột giá tiền trong khi xem thực đơn để chọn món nữa. Tôi ăn đúng những gì tôi muốn ăn, không cần biết giá cả ra sao. Tôi có thể chắc chắn với các bạn rằng tôi đã không thể làm thế khi tôi *khánh kiệt* hay *vừa đủ tiêu*.

Tóm lại là thế này: Nếu mục đích của bạn là sống thoải mái, nhiều khả năng là bạn sẽ chẳng bao giờ giàu có được. Nhưng nếu mục đích của bạn là giàu có, nhiều khả năng là bạn sẽ có cuộc sống vô cùng thoải mái.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 13:

Nếu mục đích của bạn là sống thoải mái, nhiều khả năng là bạn sẽ chẳng bao giờ giàu có được. Nhưng nếu mục đích của bạn là giàu có, nhiều khả năng là bạn sẽ có cuộc sống vô cùng thoải mái.

Một trong những nguyên tắc mà chúng tôi dạy trong các chương trình của mình là: “Nếu bạn cố bắn rụng những ngôi sao, ít ra bạn cũng sẽ bắn trúng mặt trăng”. Người nghèo thậm chí không dám ngắm bắn lên trần nhà của họ, và rồi họ thắc mắc tại sao họ không thành công. Bạn sẽ nhận được cái bạn thực sự muốn có. Nếu bạn muốn giàu có thì mục đích của bạn phải là sự giàu có. Không phải là chỉ có đủ tiền thanh toán các hóa đơn, và không phải là chỉ có đủ tiền để được thoải mái. Giàu có nghĩa là phải thực sự sung túc.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Mục đích của tôi là trở thành triệu phú và hơn thế nữa!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy viết ra hai vấn đề tài chính phản ánh mục tiêu của bạn là tạo ra sự sung túc, không phải hạng xoàng hay nghèo khổ. Viết ra mục tiêu “chơi để thắng” của bạn là:

a. Thu nhập hàng năm. Ví dụ: 1 triệu đô-la

b. Tổng tài sản. Ví dụ: 10 triệu đô-la

Hãy đưa ra mục tiêu có thể thực hiện được trong khoảng thời gian cụ thể, nhưng đồng thời phải nhớ rằng bạn cần “ngắm bắn những ngôi sao”.

2. Đến một nhà hàng sang trọng và gọi một món ăn có “giá thị trường” mà không hỏi nó giá bao nhiêu. (Nếu tiền có hạn, bạn hãy chung với người khác cũng được).

Lưu ý: Không gọi món gà!

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 3

**Người giàu quyết tâm làm giàu.
Người nghèo muốn trở nên giàu có.**

Nếu bạn hỏi mọi người là họ có muốn trở nên giàu có hay không, họ sẽ nhìn bạn như bạn bị điên. “Dĩ nhiên tôi muốn được giàu chứ”, họ sẽ nói thế. Tuy nhiên, thực tế là đa số mọi người không thật sự muốn giàu. Tại sao? Bởi vì họ có rất nhiều hồ sơ tài chính tiêu cực trong tiềm thức cho rằng có gì đó không ổn trong việc trở thành người giàu có.

Tại các buổi đào tạo Tư Duy Triệu Phú, một trong những câu hỏi mà tôi hay đặt ra cho người tham dự là: “Đây là những điểm tiêu cực của sự giàu có hay việc cố gắng làm giàu?”.

Và sau đây là những gì một số người đã nói ra. Bạn có nhận ra một chút gì đó quen thuộc từ những lời nói này không?

“Nếu như tôi kiếm ra tiền nhưng rồi lại làm mất hết thì sao? Tôi sẽ bị xem là một kẻ thất bại mất thôi.”

“Tôi sẽ không bao giờ biết được liệu mọi người thích tôi vì chính con người tôi, hay chỉ vì tiền của tôi.”

“Tôi sẽ lọt vào nhóm những người đóng thuế cao nhất và phải nộp một nửa tiền của mình cho chính phủ.”

“Tôi phải làm việc quá nhiều.”

“Tôi có thể kiệt sức vì cố gắng.”

“Bạn bè và gia đình sẽ nói ‘*Anh nghĩ anh là ai chứ?*’ và chỉ trích tôi.”

“Mọi người sẽ muốn xin xỏ, dựa dẫm, nhờ vả tôi.”

“Tôi có thể bị cướp.”

“Con cái tôi có thể bị bắt cóc.”

“Sẽ có quá nhiều trách nhiệm. Tôi sẽ phải quản lý tất cả số tiền đó, tôi sẽ phải tìm hiểu căn cứ về các vụ đầu tư. Tôi sẽ phải thực sự hiểu việc đầu tư. Tôi sẽ còn phải lo lắng về các chiến lược thuế, bảo vệ tài sản, rồi thuê nhân viên kế toán, luật sư cao cấp... Khiếp quá, thật rắc rối!”

Và thế, thế...

Như tôi đã nêu ở phần trước, mỗi chúng ta đều có một hồ sơ thịnh vượng trong tâm trí. Hồ sơ này chứa đựng những niềm tin của riêng chúng ta, bao gồm cả lý do tại sao việc làm người giàu có lại tuyệt vời đến thế. Tuy nhiên, đối với không ít người, hồ sơ này cũng chứa đựng những thông tin liên quan đến nguyên do tại sao sự giàu có lại là điều không nên. Có nghĩa là họ có những thông điệp bị pha trộn bên trong về sự giàu có. Một phần thông điệp này vừa hào hứng nói rằng: “Nếu có nhiều tiền hơn, cuộc sống sẽ thú vị hơn”. Nhưng một phần khác lại hét lên: “Ừ, nhưng tôi sẽ phải kéo cày như một con trâu! Sung sướng

gì đâu cơ chứ?”. Một phần lên tiếng: “Tôi sẽ có cơ hội đi du lịch khắp thế giới”. Rồi phần khác liền nhắc khéo: “Ừ, rồi ai nấy đều xúm lại xin xỏ, nhờ vả ngay cho mà xem”. Những thông tin hỗn tạp này có vẻ chỉ là vô thưởng vô phạt, song trên thực tế, chúng là một trong những nguyên nhân chính khiến cho đa số mọi người không bao giờ có thể trở nên giàu có.

Bạn có thể nhìn nhận sự việc như sau. Vũ trụ, hay nói cách khác là “sức mạnh siêu nhiên” như là một cơ quan bưu điện khổng lồ nhận đặt hàng qua thư từ. Nó liên tục đem đến cho bạn những con người, sự vật, cơ hội, sự kiện. Bạn đặt món hàng bạn muốn nhận bằng cách gửi thông điệp năng lượng vào vũ trụ trên cơ sở những niềm tin chủ đạo của bạn. Và lần nữa, trên cơ sở Luật Hấp dẫn, vũ trụ sẽ làm tất cả để chấp nhận và ủng hộ bạn. Nhưng nếu bạn gửi những thông điệp bị pha trộn trong cuộc sống của bạn, vũ trụ không thể hiểu bạn muốn gì.

Ngay khi nghe thấy bạn muốn trở nên giàu có, vũ trụ bắt đầu gửi cho bạn những cơ hội làm giàu. Nhưng rồi nó lại nghe bạn nói “người giàu rất tham lam”, nên lại bắt đầu hỗ trợ bạn trong việc không cần có nhiều tiền. Rồi bạn lại nghĩ “Có thật nhiều tiền làm cho cuộc sống vui vẻ hơn”, nên vũ trụ tội nghiệp bị bạn làm ngạc nhiên và lẩn lộn, lại bắt đầu việc gửi bạn những cơ hội kiếm nhiều tiền hơn. Ngày hôm sau bạn đang trong trạng thái không phấn chấn nên bạn nghĩ “tiền bạc chả quan trọng gì”. Vũ trụ bị rối loạn cuối cùng hét lên “Hãy quyết định cho rõ! Ta sẽ cho người

điều người muốn, chỉ cần người nói rõ người muốn gì!”.

Lý do hàng đầu khiến mọi người không có những thứ mình muốn là vì họ không biết thực sự mình muốn gì. Người giàu biết rất rõ cái họ muốn là sự giàu có. Họ luôn kiên định với mong muốn của mình. Họ quyết tâm, toàn tâm toàn lực cam kết với việc làm giàu. Chỉ cần công việc ấy hợp pháp, có đạo đức và đúng với nguyên tắc xử thế, họ sẽ làm *tất cả những gì cần thiết* để trở nên giàu có. Người giàu không gửi những thông điệp mâu thuẫn vào vũ trụ. Người nghèo lại thường làm thế.

Nhân tiện, khi bạn đọc đoạn trên, nếu có tiếng nói nhỏ thì thầm trong đầu bạn rằng “người giàu không quan tâm đến việc tuân theo pháp lý, đạo lý và luân lý”, thì bạn nhất định đang làm việc đúng là đọc quyển sách này. Bạn sẽ sớm nhận ra đó là một cách nghĩ có hại cho bạn ra sao.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 14:

Lý do hàng đầu khiến mọi người không có những thứ mình muốn là vì họ không biết thực sự mình muốn gì.

Người nghèo có vô số lý do hay ho để giải thích rằng việc làm giàu và trở nên thật sự giàu có sẽ là một rắc rối. Do đó, họ không dám chắc trăm phần trăm họ có thật sự muốn giàu lên hay không. Thông điệp của họ gửi vào vũ trụ không nhất quán và không rõ ràng. Thông điệp của họ

cho người khác cũng mâu thuẫn. Tại sao lại thế? Bởi vì thông điệp của họ với chính mình luôn đầy rối rắm.

Ở trên ta đã nói về sức mạnh của mục tiêu. Tôi biết những điều tôi nói có thể hơi khó tin, nhưng tôi đảm bảo là bạn sẽ luôn có được những điều bạn muốn – những điều bạn muốn *trong tiềm thức*, chứ không phải là những điều bạn nói bạn muốn. Bạn có thể dứt khoát phủ nhận điều đó: “Thật là điên rồ! Tại sao tôi lại muốn ‘chiến đấu’ để trở nên giàu có chứ?”. Và câu hỏi của tôi dành cho bạn cũng giống y như vậy: “Tôi không biết. Tại sao bạn lại muốn ‘chiến đấu’ để trở nên giàu có chứ?”.

Nếu bạn muốn tìm ra nguyên nhân, tôi mời bạn tham dự khóa đào tạo Tư Duy Triệu Phú, ở đó bạn sẽ xác định kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn. Câu trả lời sẽ hiện diện ngay trên gương mặt bạn. Nhưng nói thẳng ra, nếu bạn không đạt được sự giàu có như mức bạn nói là mình mong muốn thì nhiều khả năng đó là vì trước hết, trong tiềm thức bạn thực sự không muốn giàu có, hoặc thứ hai, bạn không sẵn sàng làm những gì cần thiết để trở nên thật sự giàu có.

Chúng ta hãy cùng tìm hiểu điều này sâu hơn một chút. Có tất cả ba cấp độ mong muốn khác nhau. Cấp độ thứ nhất là: “Tôi *muốn* trở nên giàu có”. Đây là một cách thể hiện khác của câu: “Tôi sẽ chấp nhận nó nếu nó đến với tôi”. Nhưng chỉ mong muốn không thôi thì vô ích. Bạn có thấy rằng mong muốn không nhất thiết dẫn đến “có

được?” Hãy lưu ý rằng những mong muốn không thành thường khiến cho chúng ta mong muốn nhiều hơn nữa. Lúc đó mong muốn trở thành thói quen và chỉ dẫn đến chính nó, tạo ra một vòng luẩn quẩn không dẫn đến đâu cả. Sự giàu có sẽ không đến từ việc chỉ có ý muốn. Làm sao bạn biết đó là sự thật? Bằng một phép kiểm tra đơn giản: hàng tỷ người muốn giàu có, nhưng chỉ có một số khá nhỏ thật sự trở nên giàu có.

Cấp độ mong muốn thứ hai là: “Tôi *chọn* sự giàu có”. Mong muốn này thường đi liền với quyết định trở nên giàu có. Sự lựa chọn có năng lượng mạnh mẽ hơn và đi cùng với việc chịu trách nhiệm tạo ra hiện thực. Từ “quyết định” có nguồn gốc từ tiếng La Tinh là *decidere*, có nghĩa là “tiêu diệt bất kỳ lựa chọn nào khác”. Tuy “chọn lựa” thì tốt hơn “chỉ mong muốn”, nhưng chưa phải là tốt nhất.

Cấp độ mong muốn thứ ba là: “Tôi *cam kết* trở nên giàu có”. Định nghĩa của từ cam kết là “cố gắng hết mình và không thay đổi”. Điều đó có nghĩa là bạn hoàn toàn không thay đổi, không quay lại, là cho đi một trăm phần trăm mọi thứ bạn có để trở nên giàu có. Điều đó có nghĩa là bạn sẵn sàng làm những gì cần thiết, dù tốn bao nhiêu thời gian cũng mặc. Đây là cách hành xử của các chiến binh. Không có “xin lỗi”, không “nếu”, không “nhưng”, không “có thể” – và thất bại không là một lựa chọn. Cách nghĩ của chiến binh rất đơn giản: “Tôi sẽ giàu hoặc là tôi sẽ chết trong khi đang cố gắng”.

“Tôi cam kết trở nên giàu có”. Hãy thử nói vậy với bản thân... Cảm giác gì đến với bạn? Đối với một số người, cảm giác như tăng thêm sức mạnh. Với số người khác, cảm giác lại là nản chí.

Hầu hết mọi người đều không thực sự quyết tâm làm giàu. Nếu bạn hỏi họ: “Bạn dám cược bằng cuộc đời mình rằng trong vòng mười năm nữa bạn sẽ giàu có hay không?” thì có lẽ đa số sẽ nói là “Không”. Đó là sự khác biệt giữa người giàu và người nghèo. Chính xác là vì mọi người không thực sự cam kết trở nên giàu có nên họ không giàu có, và phần lớn sẽ không bao giờ giàu có.

Ai đó có thể nói: “Harv, anh đang nói gì thế? Tôi đã làm việc cật lực, tôi luôn cố gắng hết sức. Tất nhiên là tôi quyết tâm trở nên giàu có”. Và tôi sẽ trả lời: “Anh cố gắng chỉ có ích một chút thôi. Định nghĩa về sự quyết tâm là hy sinh hết mình không đắn đo gì”. Từ mấu chốt ở đây là “hết mình”. Nó có nghĩa là bạn phải từ bỏ mọi thứ mà bạn có để thực hiện quyết tâm ấy. Đa số những người không thành công về mặt tài chính mà tôi từng biết thường có những hạn chế về mức độ sẵn sàng thực hiện, cũng như mức độ chấp nhận rủi ro và mức độ sẵn sàng hy sinh. Mặc dù họ nghĩ rằng mình sẵn sàng trả bất cứ giá nào để trở nên giàu có, nhưng khi đặt vấn đề sâu hơn, tôi thường phát hiện ra rằng họ luôn đưa ra những điều kiện kèm theo khái niệm “sẵn sàng thực hiện” đó thì mới tiến hành!

Tôi ghét phải là người nói với các bạn điều đó, nhưng

nỗ lực để trở nên giàu có không phải là một cuộc dạo chơi trong công viên, và nếu bất cứ ai bảo bạn thế thì hoặc là vì họ không biết gì nhiều hơn hoặc đầu óc họ không được ổn cho lắm. Theo kinh nghiệm của tôi, để trở nên giàu có đòi hỏi sự tập trung, quyết tâm, lòng dũng cảm, kiến thức, sự tinh thông, toàn bộ tâm huyết của bạn, một thái độ không bao giờ bỏ cuộc, và dĩ nhiên là một đầu óc giàu có. Bạn cũng phải định ninh trong tim rằng bạn có thể tạo nên thịnh vượng và rằng bạn tuyệt đối xứng đáng với nó. Một lần nữa, điều đó có nghĩa là, nếu bạn không thực sự toàn tâm, toàn lực, toàn chí cam kết tạo ra thịnh vượng, nhiều khả năng là bạn sẽ không bao giờ có được nó.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 15:

Nếu bạn không thực sự toàn tâm, toàn lực, toàn chí cam kết tạo ra thịnh vượng, nhiều khả năng là bạn sẽ không bao giờ có được nó.

Bạn có sẵn sàng làm việc 16 giờ một ngày? Người giàu sẵn sàng làm thế đấy. Bạn có chấp nhận làm bảy ngày một tuần và hy sinh hầu hết những kỳ nghỉ cuối tuần? Người giàu làm như vậy đấy. Bạn có sẵn sàng hi sinh việc gặp gỡ gia đình, bạn bè, cũng như từ bỏ các sở thích và các kỳ nghỉ của mình? Người giàu làm vậy đấy. Bạn có chấp nhận rủi ro với toàn bộ thời gian, sức lực và cả vốn liếng khởi đầu của mình mà không có bảo đảm sẽ thu về được gì? Người giàu chấp nhận làm thế đấy.

Ít nhất một lần trong đời - dù hy vọng đó sẽ chỉ là quãng thời gian ngắn nhưng thực tế thường là một khoảng thời gian khá dài - người giàu đã chấp nhận và quyết tâm làm, và họ đã làm tất cả những điều trên. Còn bạn thì sao?

Biết đâu bạn sẽ gặp may và bạn sẽ không phải phấn đấu lâu dài, ít vất vả và không phải hy sinh gì cả. Bạn có thể cầu mong điều đó, nhưng tôi không tin lắm. Ngược lại, người giàu đủ quyết tâm để chấp nhận thực hiện mọi điều cần thiết cả một khoảng thời gian dài.

Có một điều thú vị cần ghi nhận là một khi bạn đã cam kết, dường như cả thế giới cũng bị bẻ cong và quay ngoắt lại để ủng hộ bạn. Một trong những đoạn văn yêu thích của tôi là bài viết của nhà thám hiểm W. H. Murray trong một trong những cuộc chinh phục đầu tiên của ông lên dãy Himalaya:

“Khi một người đã quyết thì sự chần chừ, do dự và tất cả những cơ hội thoái lui đều trở nên vô hiệu. Và chính từ thời khắc mà người đó toàn tâm, toàn lực, toàn chí cam kết, mọi điều trên thế giới tự nhiên và siêu nhiên dường như cũng thay đổi theo. Cả một dòng thác những sự kiện, vấn đề, con người, cơ hội xuất hiện, xảy ra theo mong ước của người đó thông qua hàng loạt những biến cố, những cuộc gặp gỡ, những sự hỗ trợ vật chất, tinh thần rất ngẫu nhiên, bất ngờ mà không ai có thể mơ tưởng đến và lý giải được”.

Nói cách khác, cả vũ trụ sẽ hỗ trợ bạn, chỉ lối cho bạn, ủng hộ bạn, và thậm chí là tạo ra những điều kỳ diệu cho bạn. Nhưng trước hết, bạn phải có cam kết!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi cam kết trở nên giàu có.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy viết một đoạn văn ngắn nói chính xác, cụ thể tại sao việc làm giàu lại quan trọng đối với bạn. Hãy thật cụ thể.

2. Hãy gặp bạn bè hay những thành viên gia đình sẵn sàng ủng hộ bạn. Hãy nói với họ rằng bạn muốn gọi lên sức mạnh của sự quyết tâm với mục đích tạo ra thành công rực rỡ hơn.

Đặt tay lên ngực bạn, nhìn vào mắt họ và nói: “Tôi,... (tên bạn), bằng cách này cam kết sẽ trở thành triệu phú hoặc hơn thế cho đến (ngày, tháng, năm).”

Bảo người nghe trả lời bạn rằng: “Tôi tin vào anh/chị.”

Rồi bạn nói: “Cảm ơn.”

Lưu ý: Hãy kiểm tra xem bạn cảm thấy thế nào trước và sau khi cam kết. Nếu bạn cảm thấy sự tự do, nghĩa là bạn đang đi đúng hướng. Nếu bạn thấy hơi lo ngại, bạn cũng đang đi đúng hướng. Còn nếu bạn không quan tâm làm điều đó, nghĩa là bạn vẫn đang trong trạng thái “không sẵn sàng thực hiện những gì cần thiết” hay trạng

thái “tôi không cần thiết làm những trò như thế”. Dù là trạng thái nào, tôi xin nhắc bạn rằng, cách của bạn đã đưa bạn đến đúng cái tình trạng của bạn hiện nay đấy.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 4

**Người giàu suy nghĩ lớn.
Người nghèo suy nghĩ nhỏ.**

Một giảng viên ở trung tâm của chúng tôi đã lập được kỳ tích khi có thể nhân số tài sản từ 250.000 đô-la lên 600 triệu đô-la chỉ trong vòng chưa đầy 3 năm. Khi được hỏi về bí quyết thành công, ông chỉ nói: "Mọi thứ đã thay đổi kể từ khi tôi bắt đầu suy nghĩ lớn".

Để tôi giới thiệu với bạn Định luật về Thu nhập. Luật này cho rằng: "Thu nhập của bạn tỷ lệ thuận với giá trị mà bạn bỏ ra, tùy theo tình trạng thị trường".

Quy Tắc Thịnh Vượng số 16:

Định luật về Thu nhập: "Thu nhập của bạn tỷ lệ thuận với giá trị mà bạn bỏ ra, tùy theo tình trạng thị trường".

Từ mấu chốt ở đây là *giá trị*. Điều quan trọng là phải nhận biết bốn nhân tố quyết định giá trị của bạn trên thị trường là: cung, cầu, chất lượng và số lượng. Theo kinh nghiệm của tôi, yếu tố chứa đựng thử thách lớn nhất đối với hầu hết mọi người là số lượng. Yếu tố số lượng này thường được hiểu một cách đơn giản là, bạn đã thực sự

đem lại cho thị trường bao nhiêu giá trị của bạn?

Nói cách khác là bạn đã phục vụ được hay có ảnh hưởng đến bao nhiêu người?

Ví dụ, tại trung tâm của tôi, một số giảng viên thích hướng dẫn cho các nhóm nhỏ khoảng hai mươi người một lần, nhưng một số người khác lại thấy thoải mái với khán phòng có hơn một trăm người, một số khác thích lượng khán giả khoảng năm trăm người, và vẫn có một số người khác thích khán thính phòng với từ một nghìn đến năm nghìn người hoặc hơn nữa. Liệu có sự khác biệt nào đó trong thu nhập của những giáo viên này không? Chắc chắn là có!

Hãy xem xét hoạt động tiếp thị theo mạng. Liệu có sự khác biệt về thu nhập giữa một người có 10 người trong mạng lưới dưới họ và một người có 10.000 người dưới họ không? Tôi luôn tin là có!

Ở đầu cuốn sách tôi có nói là tôi sở hữu một chuỗi các trung tâm rèn luyện và chăm sóc sức khỏe. Ngay từ thời điểm tôi cân nhắc để bước vào việc kinh doanh đó, tôi đã có ý định sở hữu một trăm trung tâm thành công và phục vụ khoảng mười nghìn người. Đối thủ cạnh tranh của tôi lại khác, họ bắt đầu sáu tháng sau tôi và có ý định sở hữu một trung tâm thành công mà thôi. Cuối cùng, cô ấy kiếm được đủ sống. Tôi thì giàu lên!

Bạn mong muốn có cuộc sống như thế nào? Bạn muốn tham gia cuộc chơi như thế nào? Bạn muốn chơi trong

những giải đấu lớn hay nhỏ, trong đội hình chính hay phụ? Đó là lựa chọn của bạn.

Đa số mọi người đều lựa chọn lối chơi nhỏ. Tại sao? Trước tiên, vì họ sợ. Họ sợ thất bại và thậm chí họ còn sợ thành công hơn. Thứ hai, mọi người thường chơi nhỏ vì cảm thấy mình nhỏ bé. Họ cảm thấy mình không xứng đáng. Họ không cảm thấy họ đủ giỏi, đủ quan trọng để tạo ra sự thay đổi thực sự trong cuộc sống của mọi người.

Nhưng hãy chú ý: cuộc sống của bạn không chỉ vì cá nhân bạn. Nó còn là sự đóng góp của bạn cho những người khác. Nó bao hàm việc bạn sống thực với sứ mệnh của mình và lý do mà bạn hiện diện trên trái đất này tại thời điểm này, vì sự đóng góp của bạn vào thế giới này. Phần lớn chúng ta bị sa lầy vào “cái tôi” của mình, đòi hỏi mọi thứ phải xoay quanh cái tôi, tôi và chỉ tôi thôi đó. Nhưng nếu bạn muốn trở nên giàu có theo nghĩa tích cực của từ này, thì cuộc sống của bạn không thể chỉ vì bạn. Nó phải vì cả việc bổ sung giá trị của bạn vào cuộc sống của những người khác.

Một trong những nhà phát minh, nhà triết học vĩ đại nhất của thời đại chúng ta, Buckminster Fuller, đã nói: “Mục đích cuộc sống của chúng ta là bổ sung giá trị cho con người ở thế hệ này và những thế hệ mai sau”.

Mỗi người chúng ta đều đến với trái đất này với những tài năng bẩm sinh khác nhau. Tạo hóa đã trao cho bạn những món quà này với lý do: để bạn sử dụng và sẻ chia

với người khác. Các công trình nghiên cứu đã khẳng định rằng những người hạnh phúc nhất là những người có thể phát huy khả năng bẩm sinh của mình một cách tối đa. Một phần sứ mệnh cuộc sống của bạn là chia sẻ khả năng và các giá trị của bạn với càng nhiều người càng tốt. Như vậy, có nghĩa là bạn phải sẵn sàng chơi lớn.

Bạn có biết định nghĩa từ “doanh nhân”? Định nghĩa mà chúng tôi dùng trong các chương trình của mình là: “người giải quyết các vấn đề cho người khác để kiếm lợi nhuận”. Thật vậy, doanh nhân không phải là ai khác hơn “một người giải quyết vấn đề”.

Vậy tôi xin hỏi bạn, bạn muốn giải quyết vấn đề cho nhiều người hay ít người? Nếu câu trả lời của bạn là nhiều người, bạn cần bắt đầu tập trung suy nghĩ lớn hơn và quyết định giúp đỡ thật nhiều người – hàng nghìn, hàng triệu. Vì bạn càng muốn giúp nhiều người, bạn sẽ càng trở nên giàu có hơn, cả về trí tuệ, tình cảm, tinh thần, và hiển nhiên là cả về tài chính.

Mỗi người trên hành tinh này đều mang một sứ mệnh nào đó. Nếu hiện giờ bạn đang sống, là bởi vì có một lý do cho việc đó. Richard Bach, trong cuốn *Jonathan Livingston Seagull*, khi được hỏi: “Làm sao tôi biết khi nào tôi hoàn tất sứ mệnh của mình?” đã trả lời: “Nếu bạn còn thở được thì bạn vẫn chưa làm xong sứ mệnh đó”.

Tôi đã chứng kiến nhiều người chưa thực hiện tốt công việc của họ. Tôi cũng thấy nhiều người cho phép “cái tôi”

sợ hãi kia chi phối họ. Kết quả là khá nhiều người trong chúng ta đã không sống hết với khả năng tiềm ẩn của mình – chúng ta không phải là chính mình và cũng không giúp ích được cho những người khác.

Tôi đã thấy quá nhiều người đã không làm phận sự của họ, không thực hiện trách nhiệm hay sứ mệnh của họ. Tôi đã quan sát thấy quá nhiều người chơi quá nhỏ, và quá nhiều người cho phép cái tôi dựa trên nỗi sợ hãi điều khiển mình. Kết quả là, quá nhiều người trong chúng ta không sống và phát huy hết tiềm năng của mình, cả cho bản thân cũng như đóng góp cho người khác.

Tất cả dẫn đến câu hỏi này: Nhưng nếu bạn không là bạn thì bạn là ai?

Mọi người đều có những mục đích sống riêng. Có thể bạn là một nhà đầu tư bất động sản chuyên mua và cho thuê bất động sản để kiếm tiền bằng tiền thuê nhà hay sự gia tăng giá trị bất động sản. Vậy sứ mệnh của bạn là gì? Bạn giúp đỡ những người khác như thế nào? Đấy sẽ là cơ hội tốt để bạn gia tăng giá trị cho cộng đồng của bạn thông qua việc giúp các gia đình tìm được nhà ở phù hợp với khả năng kinh tế của họ mà lẽ ra họ đã không thể tìm được.

Bây giờ câu hỏi đặt ra là bạn có thể giúp được bao nhiêu người và bao nhiêu gia đình. Bạn có sẵn lòng giúp mười thay vì chỉ giúp một, hai mươi thay vì chỉ mười, giúp một trăm thay vì giúp hai mươi người? Khái niệm chơi lớn mà tôi muốn nói là như vậy.

Trong cuốn sách “Trở lại với tình yêu” (A Return to Love), tác giả Marianne Williamson đã mô tả:

“Bạn là con của Trời Đất. Nếu bạn sống hẹp hòi bạn sẽ không thể phụng sự thế giới. Không phải là sáng suốt nếu bạn co lại và làm người khác cảm thấy không yên ổn bên bạn. Tất cả chúng ta đều có sứ mệnh phải tỏa sáng, như trẻ thơ vậy. Chúng ta sinh ra để tỏa sáng. Nguồn sáng đó không chỉ tồn tại ở một số người trong chúng ta mà trong tất cả mọi người. Và khi chúng ta để cho chính mình được tỏa sáng thì trong vô thức chúng ta đã kêu gọi người khác làm điều tương tự. Khi chúng ta tự do thoát khỏi nỗi sợ của mình, sự hiện diện của chúng ta tự khắc làm người khác tự do”.

Thế giới không cần những người suy nghĩ hạn hẹp. Đã đến lúc phải thôi trốn tránh và bước ra ánh sáng. Đã đến lúc ngừng đòi hỏi và bắt đầu dẫn dắt. Đã đến lúc bắt đầu chia sẻ những món quà mà cuộc đời này ban tặng cho bạn thay vì cứ khư khư ôm lấy chúng hay vờ như chúng không hề tồn tại. Đã đến lúc bạn bắt đầu chơi trò chơi cuộc đời theo cách “lớn”.

Suy cho cùng, tư duy hạn hẹp và kiểu hành động nhỏ nhen chỉ dẫn đến sự túng thiếu và không toại nguyện. Suy nghĩ lớn và hành động lớn sẽ mang lại cho bạn cả tiền tài lẫn ý nghĩa cuộc sống. Quyền lựa chọn là của bạn.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói... *“Tôi suy nghĩ lớn! Tôi chọn giúp đỡ hàng vạn người!”*

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

"Tôi có Tư Duy Triệu Phú!"

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy viết ra những điều mà bạn tin là "tài năng bẩm sinh" của mình. Đây là những việc, những lĩnh vực mà bạn giỏi một cách tự nhiên. Ngoài ra, hãy viết cách thức và nơi chốn mà bạn có thể sử dụng tối đa những khả năng đó vào cuộc sống của bạn, đặc biệt cho công việc và cộng đồng của bạn.

2. Hãy viết ra, hay trao đổi với bạn bè, về cách thức bạn có thể áp dụng để giải quyết vấn đề cho số người nhiều gấp mười lần số người hiện nay trong công việc của bạn.

Hãy đưa ra ít nhất ba chiến lược khác nhau.

Hãy suy nghĩ cách dùng công cụ kiểu đòn bẩy.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 5

**Người giàu tập trung vào các cơ hội.
Người nghèo tập trung vào những
khó khăn.**

Người giàu nhìn thấy các cơ hội. Người nghèo nhìn thấy những khó khăn. Người giàu nhìn thấy tiềm năng tăng trưởng. Người nghèo nhìn thấy nguy cơ mất tiền. Người giàu tập trung vào tiềm năng lợi nhuận. Người nghèo tập trung vào khả năng rủi ro.

Điều đó dẫn đến một câu hỏi từ xa xưa như thế này: “Cái ly đang đầy một nửa hay đang voi một nửa?”. Ở đây chúng ta không nói đến việc suy nghĩ tích cực, chúng ta chỉ bàn về quan điểm quen thuộc của bạn về thế giới. Người nghèo lựa chọn dựa trên nỗi sợ hãi. Trí óc họ liên tục “tua lại” những cảnh về những trở ngại hay những khó khăn, rủi ro đã hay có thể nảy sinh. Hướng suy nghĩ chủ yếu trong đầu họ là: “Điều gì sẽ xảy ra nếu phương án này không đem lại kết quả?” hay thường xuyên hơn: “Không làm được đâu!”.

Những người ở tầng lớp trung lưu lạc quan hơn đôi chút. Kiểu suy nghĩ của họ là: “Tôi rất hy vọng việc này sẽ mang lại kết quả tốt đẹp”.

Người giàu, như ta đã nói trên, nhận trách nhiệm về

kết quả trong cuộc đời họ và hành động với suy nghĩ: “Việc này nhất định sẽ mang lại kết quả vì mình sẽ làm cho nó trở thành hiện thực”.

Người giàu luôn sẵn sàng để hành động tiếp. Họ có sự tự tin cao độ vào khả năng và sức sáng tạo của họ. Và họ cũng tin rằng dù có chuyện gì xảy ra thì họ vẫn sẽ luôn tìm được cách khác để đi tiếp.

Nói chung, phần thưởng càng cao thì rủi ro càng lớn. Vì lúc nào cũng nhìn thấy cơ hội nên người giàu thường sẵn sàng chấp nhận rủi ro. Người giàu tin rằng dù điều xấu nhất có xảy ra thì họ vẫn luôn có thể làm ra tiền.

Trái lại, người nghèo luôn tiên đoán thất bại. Họ thiếu tự tin về bản thân cũng như năng lực của mình. Người nghèo tin rằng, nếu sự việc không tiến triển tốt, thì đó sẽ là tai họa. Và bởi vì luôn nhìn thấy trở ngại, họ thường không sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm. Mà không có mạo hiểm thì sẽ không có tưởng thưởng.

Nhưng hãy nhớ rằng sẵn sàng mạo hiểm không đồng nghĩa với việc bạn sẵn sàng chịu mất những gì mình có. Người giàu chấp nhận những mạo hiểm đã được tính toán. Tức là họ nghiên cứu, phân tích và cân nhắc mọi chi tiết liên quan rồi sau đó mới quyết định căn cứ vào những thông tin có kiểm chứng và những sự việc cụ thể. Người giàu có tính toán mãi không? Không. Họ làm tất cả những việc này trong khoảng thời gian ngắn nhất rồi tỉnh táo ra quyết định là có nên làm tiếp hay không.

Mặc dù người nghèo khẳng định là họ luôn tìm kiếm và nắm bắt cơ hội, nhưng những gì họ làm thường là *trì hoãn*. Họ sợ đến chết, họ do dự trong nhiều tuần, nhiều tháng, nhiều năm, và thế là cơ hội tuột mất. Rồi họ lý giải tình huống bằng cách cho rằng: “Tôi vẫn đang chuẩn bị sẵn sàng”. Đúng là như thế rồi, nhưng trong khi họ “vẫn đang chuẩn bị sẵn sàng”, người giàu đã nhanh chóng nhảy vào, nhảy ra, và kiếm thêm một khoản hời lớn.

Điều tôi sẽ nói tiếp đây nghe có vẻ lạ lùng, nhất là khi tôi luôn rất đề cao tính trách nhiệm. Tuy nhiên, tôi tin rằng có một tác động nhất định của yếu tố mà mọi người vẫn gọi là sự may mắn trong việc làm giàu, hoặc với việc trở nên thành công trong bất cứ lĩnh vực nào.

Trong trận bóng bầu dục, đó có thể là một giây lóng ngóng của đối phương trên khu vực cấm ở phần sân bạn khi chỉ còn chưa đầy một phút, cho phép đội của bạn giành chiến thắng. Trên sân golf, đó có thể là một cú đánh khiến quả golf bị va vào một cái cây ở đường biên và bật trở lại thảm cỏ, chỉ cách lỗ mấy bước.

Còn trong kinh doanh, bạn đã từng nghe về một kẻ bỏ tiền đầu tư vào một mảnh đất ở tận nơi khi họ còn gầy vùng ngoại ô, và mười năm sau có một tập đoàn lớn quyết định xây trung tâm mua sắm hay cao ốc văn phòng trên mảnh đất đó? Nhà đầu tư này trong phút chốc trở nên giàu có. Thế thì đó là một bước đi khôn ngoan hay chỉ là dịp may bất chợt của nhà đầu tư ấy? Tôi đoán là cả hai yếu tố trên đều có phần tham gia.

Điều đáng chú ý là sẽ không có may mắn nào xuất hiện trên con đường của bạn trừ khi bạn có một *hành động* nào đó. Để đạt được thành công về tài chính, bạn phải làm một điều gì đó, mua một thứ gì đó, hay thành lập một công ty nào đó. Và khi bạn thực hiện, có phải chính sự may mắn hay một sức mạnh siêu nhiên đã âm thầm giúp đỡ để bạn đủ can đảm và nỗ lực vì mục tiêu của mình? Theo tôi biết, không ai quan tâm xem yếu tố đó chính xác là gì. Chỉ biết việc gặp may như thế vẫn xảy ra!

Một nguyên tắc quan trọng khác là người giàu chú trọng vào những gì họ muốn, trong khi người nghèo lại tập trung vào những gì họ không muốn. Chúng ta đều biết Luật Tập trung của Vũ trụ cho rằng: “Bạn chú tâm vào điều gì thì điều ấy sẽ phát triển”. Vì người giàu bao giờ cũng chú tâm vào cơ hội trong tất cả mọi thứ, nên cơ hội xuất hiện quanh họ. Vấn đề lớn nhất của họ là làm sao xử lý tất cả các khả năng kiếm tiền mà họ nhìn thấy. Ngược lại, vì người nghèo chú tâm vào những khó khăn trong mọi thứ, họ nhìn đâu cũng thấy trở ngại. Do đó, vấn đề lớn nhất của họ là xử lý tất cả những trở ngại mà họ nhìn thấy.

Chỉ đơn giản vậy thôi. Lĩnh vực mà bạn quan tâm sẽ quyết định cái mà bạn tìm thấy trong cuộc sống. Chú trọng vào các cơ hội và đó sẽ là thứ mà bạn tìm thấy. Chú trọng vào các chướng ngại thì đó sẽ là cái bạn bắt gặp. Tôi không nói rằng bạn đừng quan tâm đến những vấn đề. Tất nhiên, bạn phải xử lý các rắc rối ngay từ khi chúng vừa phát sinh. Nhưng hãy để mắt theo đuổi mục đích của

mình, tiếp tục bám sát mục tiêu. Hãy dành thời gian và sức lực để tạo ra những gì bạn muốn. Khi những trở ngại xuất hiện, hãy xử lý chúng, rồi nhanh chóng quay lại tập trung vào tầm nhìn của bạn.

Hãy dành thời gian và sức lực để tạo ra những kết quả mà bạn muốn thấy, chứ đừng biến cuộc sống của mình thành những chuỗi ngày dài mệt mỏi vì phải chạy đuổi theo vô số vấn đề cần giải quyết. Nói cách khác là bạn đừng dành hết thì giờ chỉ để làm mỗi một việc là “chữa cháy”. Những người cứ làm vậy, sẽ đi giạt lùi. Bạn phải dành thời gian và sức lực cho việc suy nghĩ và hành động để tiến những bước chắc chắn đến mục tiêu của bạn.

Bạn muốn có một lời khuyên đơn giản mà cực kỳ độc đáo? Đó là: Nếu muốn trở nên giàu có, bạn hãy tập trung vào việc tìm kiếm, giữ gìn và đầu tư tiền bạc của bạn. Nếu bạn muốn nghèo khó, hãy tập trung vào việc tiêu tiền. Bạn có thể đọc hàng nghìn cuốn sách, tham gia hàng trăm lớp học để thành công, nhưng rốt cuộc thì mọi việc vẫn tuân theo quy luật: “Bạn chú tâm vào điều gì thì điều ấy sẽ phát triển”.

Người giàu cũng không biết trước mọi thông tin. Trong chương trình Enlightened Warrior (Chiến binh được khai sáng) chúng tôi đào tạo mọi người làm chủ sức mạnh nội tâm và hành động trong mọi tình huống. Trong khóa học đó, chúng tôi dạy nguyên tắc được biết đến với tên “Ready, Fire, Aim!”, nghĩa là: “Chuẩn bị - sẵn sàng,

Bắn, Hiệu chỉnh!”. Ý chúng tôi là gì? Hãy chuẩn bị tốt nhất trong thời gian ngắn nhất rồi hành động, và điều chỉnh dần trong quá trình thực hiện.

Bạn tin rằng bạn có thể đoán biết hay cảm nhận tương lai để rồi chuẩn bị cho mọi tình huống và bảo vệ bạn khỏi ảnh hưởng tiêu cực của sự việc ấy? Suy nghĩ đó chỉ là ảo tưởng mà thôi. Cuộc sống của chúng ta cũng không bao giờ diễn tiến theo một đường thẳng. Nó chuyển động như một con sông uốn khúc. Thường thì bạn chỉ có thể nhìn ra chỗ uốn tiếp theo khi đi đến hết khúc uốn hiện nay, và khi đó bạn mới có thể trông thấy những gì xa hơn phía trước.

Thế thì bạn hãy mạnh dạn bước vào cuộc chơi với bất kỳ thứ gì bạn đang có, từ bất kỳ điểm xuất phát nào bạn đang đứng. Chúng ta tạm gọi sự tham gia này là “vào hành lang”. Ví dụ, nhiều năm trước tôi lên kế hoạch mở quán cà phê tại Fort Lauderdale, Florida. Tôi nghiên cứu vị trí, thị trường và những trang thiết bị mình cần. Tôi cũng tìm hiểu về các loại bánh, nước, kem, cà phê hiện có bằng cách nếm thử tất cả. Vấn đề đầu tiên lớn đầu tiên mà tôi vấp phải là tôi lên cân vù vù! Tôi ngộ ra rằng việc ăn tất cả những món ăn đó chẳng giúp ích gì mấy cho mục tiêu mở cửa hàng kia. Thế là tôi tự hỏi: “Này Harv, anh có biết cách tốt nhất để nghiên cứu ngành kinh doanh này là gì không?”. Rồi tôi nghe cái gã tên Harv này (chắc chắn là người thông minh hơn tôi một chút) trả lời: “Nếu anh thật sự muốn tìm hiểu một ngành kinh doanh thì hãy lập tức

tiến hành đi thôi, nhưng anh không nhất thiết phải ôm lấy toàn bộ công việc đáng nguyên rửa đó ngay đầu. Hãy bước vào hành lang của nó bằng cách kiếm một công việc đơn giản trong lĩnh vực đó, như... quét dọn nhà hàng hoặc rửa chén đĩa chẳng hạn. Anh sẽ hiểu cận kề mọi việc chỉ sau một thời gian ngắn, và nó còn đáng giá hơn việc bỏ ra mười năm chỉ để đứng bên ngoài nghiên cứu như kiểu anh đang làm". (Tôi đã nói anh chàng này khôn ngoan hơn tôi nhiều mà!).

Tôi đã làm theo đúng như vậy. Tôi xin việc tại tiệm bánh nướng Mother Butlers. Tôi ước gì có thể nói cho bạn rằng họ lập tức nhận ra tài năng siêu việt của tôi và cho tôi bắt đầu làm từ vị trí CEO. Nhưng họ đã không nhìn thấy, hoặc họ không quan tâm đến kỹ năng điều hành cấp cao của tôi, nên tôi đã bắt đầu từ chân sai vặt. Đúng thế, lau sàn nhà và rửa chén đĩa. Thật buồn cười, không biết quy luật Sức mạnh của Mục tiêu có hoạt động không?

Bạn có thể nghĩ là tôi sẽ rất vất vả và phải nuốt niềm tự trọng của mình để làm việc, nhưng sự thực là tôi đã không nhìn sự việc theo cách đó. Tôi ở đó với sứ mệnh học việc kinh doanh; Tôi rất biết ơn vì đã có cơ hội để học bằng "vé" của người khác và kiếm thêm mấy xu tiền túi để khởi đầu.

Trong thời gian làm người phụ việc, tôi đã dành thời gian nói chuyện với quản lý về lời lỗ, xem hộp thư để biết tên các nhà cung cấp, giúp người nướng bánh từ 4 giờ sáng để học và làm quen với thiết bị, gia vị và các sự cố thường xảy ra.

Một tuần trôi qua và tôi đoán là tôi đã hoàn thành khá tốt nhiệm vụ khi người quản lý gọi tôi vào văn phòng, mời tôi bánh ngọt và đề nghị thăng chức cho tôi làm thu ngân! Tôi đã suy nghĩ ghê gớm và lâu, chính xác là một phần tỷ giây, rồi trả lời: “Cảm ơn, nhưng không, cảm ơn”.

Lý do là gì? Đầu tiên, vì tôi không thể học được nhiều hơn khi bị kẹt trong quầy thu ngân. Thứ hai, tôi đã học được cái tôi cần học. Sứ mệnh đã hoàn thành!

Đó là những gì tôi muốn nói với cụm từ “vào hành lang”. Nó có nghĩa là hãy bắt đầu bằng cách thâm nhập vào lĩnh vực mà bạn muốn thành danh trong tương lai, tận dụng bất kỳ khả năng nào có thể, để bắt đầu. Đây là cách tốt nhất để tìm hiểu về một ngành nghề kinh doanh mới vì bạn có thể quan sát nó từ bên trong. Bên cạnh đó, bạn còn có cơ hội thiết lập các mối quan hệ cần thiết – những “mối nối” mà bạn không thể tạo ra từ bên ngoài. Ngoài ra, một khi bạn đã ở trong hành lang thì nhiều cánh cửa cơ hội khác có thể mở ra trước mắt bạn. Tức là nhờ được tận mắt chứng kiến mọi việc, bạn sẽ có thể khám phá một lĩnh vực nào đó phù hợp với bản thân mà trước đó bạn chưa hề nhận ra. Biết đâu bạn lại phát hiện ra mình không hề hào hứng với lĩnh vực mà trước đó bạn vẫn tưởng là bạn có, và ờ thôi, bạn sẽ biết điều đó trước khi dấn thân vào quá sâu!

Thế điều gì trong những điều trên đã xảy ra với tôi? Trong thời gian ở tiệm bánh Mother Butlers, tôi không thể chịu được mùi hay nhìn thấy bóng dáng những cái bánh

ngọt. Thứ hai, người nướng bánh nghỉ việc một ngày sau tôi, gọi cho tôi và báo rằng anh ấy mới tìm thấy một loại thiết bị tập thể thao mới dạng đôi giày và muốn biết xem tôi có quan tâm không. Tôi đã kiểm tra và thấy thiết bị “đôi giày” đó rất tốt, nên tôi đã tham gia kinh doanh.

Tôi bắt đầu bán những dụng cụ có hình giày đó cho các cửa hàng thể thao. Tôi để ý rằng các cửa hàng bán lẻ đó đều có chung một đặc điểm – thiết bị luyện tập rất tiêu điều. Đầu óc tôi rung chuông inh ỏi: “cơ hội, cơ hội, cơ hội!”.

Thật thú vị khi chuyện lại diễn ra như thế. Chính là kinh nghiệm đầu tiên về việc bán thiết bị luyện tập đã dẫn tôi đến việc mở một trong những trung tâm rèn luyện thể hình đầu tiên ở Bắc Mỹ và mang lại cho tôi hàng triệu đô-la đầu tiên. Thử nghĩ xem, tất cả những điều này bắt đầu từ việc tôi đi làm chân sai vặt tại tiệm bánh Mother Butlers! Bài học thật đơn giản: hãy xông vào hành lang. Bạn không bao giờ biết cánh cửa nào sẽ mở ra cho bạn.

Tôi có một châm ngôn: “Hành động bao giờ cũng đánh bại bất động”. Người giàu luôn bắt tay vào cuộc. Họ tin tưởng rằng một khi đã bước vào cuộc chơi, họ có thể đưa ra những quyết định sáng suốt ngay thời điểm hiện tại, sửa chữa và điều chỉnh cánh buồm để con thuyền của mình đi đúng hướng.

Trong khi đó, người nghèo không tin tưởng vào chính bản thân hay khả năng của họ. Họ nghĩ rằng muốn thành công thì phải biết trước mọi thứ. Mà điều này thì

hầu như không thể, và họ cũng không muốn xông vào hành lang!

Cuối cùng, với quan điểm tích cực: “Chuẩn bị - sẵn sàng, Bắn, Điều chỉnh lại!” người giàu luôn mạnh dạn hành động và vì vậy thường chiến thắng.

Còn người nghèo, rớt cuộc, với kiểu lập luận: “Tôi sẽ không làm bất kỳ điều gì trước khi tôi xác định được mọi vấn đề có khả năng xảy ra và biết đích xác phải làm gì với vấn đề đó”, nên họ không bao giờ hành động và vì thế lúc nào họ cũng thất bại.

Người giàu nhìn thấy cơ hội, nắm bắt cơ hội đó, và càng trở nên giàu có hơn. Còn người nghèo thì sao? Họ vẫn “đang chuẩn bị để sẵn sàng!”.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi tập trung vào cơ hội thay vì trở ngại!”

“Tôi sẵn sàng, tôi bắn, tôi điều chỉnh!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy nhảy vào cuộc chơi. Hãy cân nhắc tình huống hay dự án mà bạn đang muốn bắt đầu. Hãy tạm thời gạt khỏi đầu óc những gì bạn đang chờ đợi hay băn khoăn. Hãy bắt đầu ngay bây giờ, từ bất kỳ vị trí nào bạn đang

đúng, với bất cứ cái gì bạn đang có trong tay. Nếu có thể, trước tiên hãy thực hiện việc ấy trong khi làm việc cho ai đó hoặc với ai đó, để học những điều cốt lõi. Khi đã học xong thì đừng viện cớ trì hoãn gì nữa, hãy xông lên!

2. Hãy thực hành thái độ lạc quan. Hôm nay, dù mọi người có nói gì về các vấn đề hay trở ngại thì bạn cũng hãy biến nó thành cơ hội.

3. Tập trung vào những gì bạn có chứ không phải những gì bạn không có. Lập danh sách mười điều bạn biết ơn trong đời và đọc to nó lên. Sau đó, hãy đọc vào mỗi buổi sáng trong suốt ba mươi ngày tiếp theo. Nếu bạn không xem trọng những gì mình đang có, bạn sẽ không có thêm bất kỳ thứ gì và cũng không cần thêm bất cứ thứ gì nữa.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 6

**Người giàu ngưỡng mộ những người thành công và giàu có khác.
Người nghèo bực tức với những ai thành công và giàu có.**

Người nghèo thường nhìn thành công của người khác bằng cặp mắt oán giận, khinh khi pha lẫn đố kỵ và ganh ghét. Thậm chí, họ còn so bì: “Sao họ lại may mắn thế”, hoặc nói thầm: “Bọn nhà giàu hợm hĩnh!”.

Bạn phải ý thức rằng nếu bạn nhìn nhận người giàu là xấu xa, bất kể ở khía cạnh và góc độ nào, hoàn cảnh và hình thái nào, trong khi bạn muốn trở thành người tốt, thì bạn sẽ không bao giờ giàu có. Làm sao bạn có thể trở thành người mà bạn luôn xem thường hay khinh ghét được?

Thật đáng ngạc nhiên khi chứng kiến thái độ khinh khi, thậm chí oán hận mà những người nghèo dành cho những người giàu. Cứ như thể người giàu làm cho họ nghèo vậy. Họ hay buông những lời đại loại như: “Người giàu đã lấy hết mọi của cải thì đâu còn gì cho tôi nữa”. Đó chính là cách nói của nạn nhân.

Tôi muốn kể cho bạn nghe một câu chuyện với những ví dụ lấy từ thực tế mà tôi đã trải nghiệm, không phải để phàn nàn mà chỉ nhằm minh họa cho quy tắc này. Đạo

trước, lúc còn túng bấn, tôi vẫn thường lái chiếc xe cũ nát. Việc chuyển làn trên đường không có gì khó cả. Hầu hết mọi người đều nhường chỗ để tôi chen vào. Nhưng khi tôi giàu lên và tậu được chiếc Jaguar đen sang trọng, tôi không thể không nhận ra là mọi chuyện đã thay đổi. Ai nấy đều ép xe tôi, cắt qua giành đường ngay trước mặt tôi, chưa kể thỉnh thoảng còn giơ ngón tay ra vẻ xỉa xói nữa. Thậm chí, có khi tôi còn bị ném gạch đá hay đồ vật, tất cả chỉ vì một lý do: tôi chạy chiếc Jag.

Một hôm, tôi chạy xe qua khu ngoại ô nghèo gần San Diego để phân phát gà tây trong chuyến làm từ thiện nhân dịp Giáng sinh. Tôi kéo tấm kính trần cho sáng và để ý thấy bốn gã bụi bặm ngồi trong thùng chiếc xe tải đang chạy ngay phía sau tôi. Như ở chỗ không người, họ bắt đầu “chơi bóng rổ” bằng cách ném vỏ lon bia vào ô cửa đang mở trên nóc xe tôi. Sau khi để lại năm vết lõm và nhiều vết xước sâu trên chiếc xe, họ chạy vượt qua tôi và hét lên: “Đồ nhà giàu ghê tởm!”.

Tất nhiên, tôi cho đó chỉ là một rắc rối mang tính cá biệt cho đến hai tuần sau, tại một khu ngoại ô nghèo khác, tôi đậu xe bên đường và trở lại sau chưa đầy mười phút, thế mà toàn bộ một bên xe của tôi đã bị khóa chặt.

Lần sau, khi đến khu ngoại ô đó, tôi thuê chiếc Ford Escort bình dân, và thật kỳ lạ, tôi không gặp một vấn đề nào cả. Tôi không khẳng định rằng trong các khu ngoại ô nghèo luôn có nhiều kẻ xấu, nhưng theo kinh nghiệm

riêng, tôi chắc chắn là ở đó có thể xảy ra khỏi chuyện làm người giàu tức giận. Ai mà biết được, có thể đó là một câu hỏi khó tìm lời giải theo kiểu “con gà hay quả trứng có trước”: Bởi quá túng quẫn nên họ căm ghét người giàu, hay do oán giận người giàu nên họ túng quẫn? Theo tôi thì chẳng mấy ai quan tâm điều đó. Mọi việc vẫn diễn ra như thế, và họ vẫn cứ nghèo!

Nói “đừng oán giận, đổ kị những người giàu có” thì thật dễ dàng, nhưng điều này còn tùy thuộc vào tâm trạng của bạn, và bất kỳ ai, kể cả tôi, đều có thể lọt vào chiếc bẫy đó. Gần đây, khi đang ăn tối trong phòng khách sạn, khoảng một tiếng trước giờ dạy lớp buổi tối của khóa Tư Duy Triệu Phú, tôi bật ti-vi định xem vài trận đấu thể thao thì bắt gặp chương trình của Oprah Winfrey. Dù không phải là một người mê các chương trình phỏng vấn trên truyền hình, nhưng tôi yêu thích Oprah. Hơn bất kỳ người nào khác trên hành tinh này, người phụ nữ đó đã tác động đến nhiều người theo cách tích cực, và bà xứng đáng với những đồng tiền kiếm được, và nhiều điều khác nữa!

Lúc ấy, bà đang phỏng vấn nữ diễn viên từng đoạt giải Oscar, Halle Berry. Hai người trò chuyện về bản hợp đồng đóng phim mà Halle nhận được - một trong những hợp đồng đóng phim lớn nhất trong lịch sử dành cho một nữ diễn viên với số tiền lên đến 20 triệu đô-la. Halle nói rằng cô không quan tâm lắm đến số tiền đó, mà cô nỗ lực giành cho được hợp đồng khổng lồ này là để mở đường cho những phụ nữ khác làm theo. Trong tôi thoáng có cảm giác

hồ nghi: “Hừ, cô nghĩ tôi và những người xem chương trình này dễ tin vậy sao? Tốt nhất là cô hãy nhận món tiền không lỗi ấy và tăng lương cho người đại diện của cô đi. Đây quả là câu nói màu mè nhất mà tôi từng nghe”.

Tôi cảm nhận chất tiêu cực đang dâng lên trong con người mình, nhưng may sao tôi đã kịp thời kiểm soát bản thân trước khi sức mạnh đáng sợ ấy chế ngự tôi. “Xóa đi, xóa ngay, cảm ơn vì đã chia sẻ”. Tôi hét lên thật to với trí óc mình cho át đi giọng điệu ghen tỵ ấy.

Tôi không thể tin được điều đó. Đây chính là tôi, “Ngài Tư Duy Triệu Phú”, vừa rồi đã tỏ ra ghen tỵ với Halle Berry về số tiền mà cô kiếm được. Tôi liền nói lớn: “Phải vậy chứ, cô gái! Hãy nhảy múa đi! Cô đang làm mọi người sùng sốt! Cô còn xứng đáng nhận 30 triệu đô-la cơ! Cô thật tài giỏi và cô xứng đáng có được số tiền ấy”. Thế là tôi cảm thấy dễ chịu hơn nhiều.

Dù lý do khiến cô ấy mong muốn có món tiền này là gì thì vấn đề vẫn không nằm ở chỗ cô ấy, mà là ở tôi. Cho dù các ý kiến của tôi không hề tạo ra sự khác biệt nào cho tài sản hay hạnh phúc của Halle, nhưng chúng thật sự tạo ra sự khác biệt đối với tài sản và hạnh phúc *của tôi*. Vì thế, bạn đừng quên rằng các suy nghĩ và quan điểm không tốt mà cũng không xấu, không đúng mà cũng không sai, chỉ cần chúng len lỏi vào tâm trí bạn thì chắc chắn chúng có thể thâm nhập vào cuộc sống của bạn, làm tăng cường hay suy yếu hạnh phúc và thành công của bạn.

Vào đúng giây phút tôi cảm nhận thứ năng lượng tiêu cực ấy đang chạy qua cơ thể mình, “cơ quan theo dõi” của tôi lập tức rung chuông báo động, và vì đã được huấn luyện nên tôi lập tức vô hiệu hóa những ý nghĩ tiêu cực trong đầu mình. Bạn không nhất thiết phải là người hoàn hảo mới trở nên giàu có, nhưng bạn cần nhận biết thời điểm khi suy nghĩ của bạn không hỗ trợ cho bản thân và những người khác, sau đó phải nhanh chóng hướng sự tập trung vào các suy nghĩ tích cực hơn. Bạn nghiên cứu cuốn sách này càng nhiều bao nhiêu, thì quá trình đó sẽ diễn ra càng nhanh chóng và dễ dàng bấy nhiêu, và nếu bạn tham gia khóa học về Tư Duy Triệu Phú, bạn sẽ có khả năng làm cho quá trình này diễn ra chớp nhoáng. Tôi thường nhắc đến khóa học Tư Duy Triệu Phú, nhưng tôi sẽ không bị chương trình này mê hoặc nếu tôi không tận mắt chứng kiến những kết quả kỳ diệu mà mọi người đạt được trong cuộc sống của họ.

Trong cuốn sách nổi tiếng *“Nhà Triệu Phú Một Phút”* (The One Minute Millionaire), những người bạn tốt của tôi là Mark Victor Hansen và Robert Allen đã trích dẫn câu chuyện bất hủ của Russell H. Conwell trong tác phẩm *“Cánh đồng kim cương”* (Acres of Diamonds) của ông ra đời cách đây hơn một thế kỷ:

Tôi cho rằng bạn nên làm giàu và làm giàu phải là nhiệm vụ của bạn. Bao nhiêu đạo hữu đã nói với tôi: “Ông, với tư cách là một mục sư Thiên Chúa giáo, có dành thời gian đi khắp mọi

miền đất nước để khuyên mọi người nên làm giàu, nên kiếm tiền không?". Có, tất nhiên là tôi đã làm như vậy.

Họ hỏi: "Tại sao ông không thuyết giảng về chân lý trong sách Phúc âm, mà lại nói về việc kiếm tiền của con người?". Vì hướng con người đến việc kiếm tiền một cách chân chính là mục đích của sách Phúc âm. Những người giàu hoàn toàn có thể là những người trung thực nhất mà bạn từng gặp trong xã hội.

Vậy mà một người trẻ tuổi vừa ngồi đây tối nay lại nói: "Ồ, lúc nào tôi cũng nghe người ta nói rằng nếu một người có nhiều tiền thì chắc chắn anh ta là kẻ dối trá, hèn hạ, ích kỷ và bần tiện". Bạn ạ, đó chính là lý do khiến bạn không có gì cả, bởi vì bạn luôn giữ trong đầu ý nghĩ tiêu cực về con người. Niềm tin của bạn đã được xây trên một nền tảng sai lầm rồi. Để tôi giải thích rõ hơn. 98 trong số 100 người giàu ở Mỹ là những người trung thực. Vì thế họ mới giàu có. Vì thế họ mới được tin cậy trong vấn đề tiền bạc. Và vì thế họ mới dần dần được những doanh nghiệp lớn và có nhiều người cùng làm việc với họ.

Một chàng trai trẻ khác thì nói: "Thỉnh thoảng tôi vẫn nghe có những người kiếm hàng triệu đô-la bất chính". Vâng, tất nhiên, tôi cũng nghe được những chuyện tương tự, nhưng thật ra việc đó hiếm hoi đến mức báo chí cứ bàn luận mãi về chúng như một vấn đề thời sự nóng hổi, khiến bạn có cảm giác rằng tất cả người giàu có đều làm giàu bằng những cách không trung thực.

Này bạn, bạn hãy lái xe cùng tôi đến những vùng ngoại ô Philadelphia và làm quen với những người chủ của các ngôi nhà

xung quanh thành phố tuyệt vời này – những ngôi nhà tuyệt đẹp trong vườn lúc nào cũng nở đầy hoa. Tôi sẽ giới thiệu bạn với những người có nhân cách tốt đẹp nhất, những người kinh doanh thành công nhất của chúng tôi, những người chủ nhà danh giá, thật thà, thanh khiết, trung thực và biết chi tiêu tiết kiệm.

Chúng ta vẫn nhắc nhở mọi người chống lại thói tham lam và sử dụng quá nhiều lần các cụm từ mang nghĩa xấu như “lợi lộc bẩn thỉu” đến nỗi người ta có cảm tưởng rằng những ai có nhiều tiền đều xấu xa cả.

Tiền bạc được xem như một thứ quyền lực, và bạn nên có nguyện vọng đúng đắn để có nhiều tiền! Bạn nên có tiền, bởi một khi có tiền, bạn có thể làm nhiều việc tốt hơn khi bạn nghèo khó.

Tiền bạc in ra Kinh thánh, tiền bạc xây nên nhà thờ, tiền bạc gửi cha xứ của bạn đến và tiền bạc thanh toán cho các nhà truyền đạo...

Vì vậy, bạn nên trở thành người giàu có. Nếu bạn có thể làm giàu theo cách lương thiện, thì đó chính là nhiệm vụ thiêng liêng của bạn. Thật sai lầm nếu những con chiên ngoan đạo này nghĩ rằng bạn phải nghèo rớt mùng tơi mới được xem là người ngoan đạo.

Trong đoạn văn của Conwell có nhiều điểm đáng chú ý.

Điểm thứ nhất đề cập đến khả năng *được tin tưởng*. Trong tất cả những phẩm chất cần thiết để làm giàu, yếu tố *được tin tưởng* phải được đặt lên hàng đầu. Liệu bạn có

đồng ý hợp tác kinh doanh với một người mà bạn không hề tin tưởng, dù chỉ xét về một phương diện nào đó? Hẳn là không bao giờ!

Vậy thì để có thể làm giàu, rõ ràng bạn phải được nhiều người tin tưởng, và tất nhiên là để được nhiều người tin tưởng thì bản thân bạn phải là người đáng tin.

Còn những điều kiện cần thiết nào nữa để một người làm giàu? Đúng là quy luật nào cũng có ngoại lệ, nhưng nói chung bạn phải có những tính cách gì mới có thể thành công? Bên cạnh nét cá tính riêng, ở bạn phải hội tụ những đặc điểm này: tích cực, trọng chữ tín, chuyên tâm, quyết đoán, kiên trì, chăm chỉ, mạnh mẽ, thân thiện, hòa đồng, thông minh và tinh tường ít nhất một lĩnh vực nào đó.

Yếu tố thú vị tiếp theo trong đoạn văn của Conwell là nhiều người trong chúng ta bị tiềm ẩn ý nghĩ rằng bạn không thể vừa giàu có vừa trung thực, hoặc vừa giàu có vừa thánh thiện. Tôi cũng từng có suy nghĩ như vậy. Như phần lớn trong chúng ta, tôi được nghe bạn bè, thầy cô, đài báo, ti-vi... nói rằng người giàu là xấu, rằng tất cả họ đều rất tham lam. Đó chính là cách nghĩ dẫn bạn đến kết cục đen tối: trở thành người thất bại. Dựa trên kinh nghiệm cá nhân, tôi nhận thấy những người giàu có nhất mà tôi biết cũng là những người tốt nhất.

Khi chuyển tới San Diego, tôi sống trong khu giàu có nhất của thành phố. Tôi thích vẻ đẹp của những ngôi nhà ở đây, nhưng tôi cảm thấy có đôi chút bối rối vì không

quen biết ai cả và tôi thấy có vẻ như tôi chưa hợp với nơi này lắm. Thế nên tôi quyết định sẽ sống khép kín và không giao du nhiều với những người giàu có hợm hình kia. Tuy nhiên, lũ trẻ nhà tôi, lúc đó mới lên năm và bảy tuổi, lại nhanh chóng kết bạn với những đứa trẻ hàng xóm, và thỉnh thoảng tôi phải ghé qua những tòa dinh thự đó khi đưa chúng đến chơi hoặc đón chúng về. Tôi nhớ lần gõ vào cánh cửa gỗ cao phải đến sáu mét và được chạm khắc tinh xảo. Người mẹ ra mở cửa và với giọng thân thiện, cô nói: “Harv, thật vui được gặp anh, xin mời vào”. Tôi hơi lúng túng khi cô rót trà mời tôi rồi bung ra một đĩa trái cây. “Họ muốn cái gì đây?”, đầu óc đa nghi của tôi tò mò muốn biết. Rồi chồng cô, lúc đó đang chơi đùa với bọn trẻ trên sân, cũng bước vào. Anh còn tỏ ra thân thiện hơn: “Harv, chúng tôi thật vui khi có anh là hàng xóm. Anh cùng cả nhà phải đến dự bữa tiệc nướng ngoài trời với chúng tôi tối nay nhé. Chúng tôi sẽ giới thiệu anh với mọi người ở đây, và chúng tôi không chấp nhận lời từ chối đâu đấy. À mà anh có chơi golf không? Mai tôi sẽ chơi ở câu lạc bộ, anh đến nhé?”. Lúc đó, tôi bị sốc thật sự. Chuyện gì đã xảy ra với những kẻ nhà giàu hợm hình mà chắc chắn tôi sẽ gặp tối mai? Tôi về nhà và nói với vợ rằng chúng tôi được mời dự tiệc ngoài trời.

“Ồi trời,” - cô ấy kêu lên, - “thế em sẽ mặc gì đây?”. “Không, em không hiểu rồi,” - tôi nói, - “những người đó đáng mến, dễ gần và không kiêu cách gì đâu. Em hãy cứ là chính em thôi”.

Tối hôm đó, chúng tôi đã được làm quen với những con người thân thiện, dễ thương, nghiêm túc và cởi mở. Cuộc nói chuyện dần dần chuyển sang đề tài hoạt động từ thiện do một vị khách khởi xướng. Hết người này đến người khác, những cuốn chi phiếu được lấy ra. Thật không thể tin nổi, tôi chứng kiến mọi người xếp hàng để đưa tiền cho người phụ nữ đó. Nhưng mỗi chi phiếu đều kèm theo điều kiện: Trách nhiệm phải từ hai phía, và người phụ nữ đó phải sử dụng số tiền đó vào mục đích từ thiện mà những người quyên góp đã chọn. Người bạn đã mời chúng tôi dự tiệc tối hôm đó cũng thường xuyên tham gia những buổi quyên góp từ thiện như thế. Thậm chí, họ còn đề ra mục tiêu trở thành nhà tài trợ chính trong thành phố cho các hoạt động của Quỹ Khám chữa bệnh Trẻ em. Họ không chỉ đóng góp hàng chục nghìn đô-la cho quỹ, mà còn tổ chức các buổi tiệc và quyên góp được hàng trăm nghìn đô-la nữa.

Rồi chúng tôi gặp một bác sĩ giải phẫu tim mạch. Chúng tôi nhanh chóng trở nên thân thiết với tất cả mọi người trong gia đình anh. Anh là một trong những bác sĩ giải phẫu tĩnh mạch hàng đầu thế giới và đã kiếm được rất nhiều tiền. Mỗi ngày, anh thực hiện bốn đến năm ca mổ và nhận được trung bình từ 5.000 đô-la đến 10.000 đô-la mỗi ca.

Tôi kể chuyện vị bác sĩ này bởi thứ ba hàng tuần là ngày “nghỉ” của anh ấy, và anh thường giải phẫu cho những ai không đủ tiền để thanh toán cho ca mổ. Trong

ngày hôm đó, anh làm việc từ 6 giờ sáng đến 10 giờ đêm, cố gắng thực hiện càng nhiều ca phẫu thuật càng tốt, thường là trên mười ca, và tất cả đều miễn phí. Ngoài ra, anh còn lập một tổ chức từ thiện và vận động các bác sĩ khác tham gia những ngày khám chữa bệnh miễn phí cho mọi người trong cộng đồng.

Không nói bạn cũng đoán ra rằng ý nghĩ của tôi về “những người giàu tham lam và hợm hĩnh” đã hoàn toàn tan biến trong ánh sáng chói lòa của thực tế cuộc sống. Giờ thì tôi biết điều ngược lại mới là sự thật, bởi những người giàu nhất mà tôi biết lại là những người dễ thương và rộng lượng nhất. Tôi không ngụ ý rằng những người không giàu thì không dễ thương và rộng lượng, nhưng tôi có thể khẳng định rằng ý nghĩ “tất cả những người giàu đều xấu xa” thật là ngu dốt.

Trên thực tế, việc oán ghét người giàu là một trong những cách chắc chắn nhất đẩy bạn đến chỗ bần cùng. Chúng ta là những sinh vật sống theo thói quen, và để vượt qua hay thay đổi bất kỳ thói quen nào, chúng ta đều cần phải luyện tập. Thay vì bực bội với người giàu, tôi khuyên bạn nên tập *ngưỡng mộ* họ, học cách *chúc phúc* cho người giàu, và tôi còn muốn bạn học cách *yêu quý* những người giàu có. Như thế, từ sâu trong tiềm thức bạn biết rằng khi bạn trở nên giàu có, những người khác sẽ ngưỡng mộ bạn, chúc phúc cho bạn và yêu quý bạn, chứ không hề tức giận với bạn như cách bạn đang làm với họ hiện nay.

Một trong những triết lý sống của tôi bắt nguồn từ những câu châm ngôn uyên bác và thâm thúy của người Huna xưa, những lời răn dạy khôn ngoan của các vị bô lão vùng đảo Hawaii. Câu ngôn ngữ đó như thế này: Hãy chúc phúc cho những thứ mà bạn muốn có. Nếu bạn thấy một người có căn nhà đẹp, hãy chúc phúc cho người ấy và căn nhà ấy. Nếu bạn thấy một người có chiếc xe đẹp, hãy chúc phúc cho người ấy và chiếc xe ấy. Nếu bạn thấy một người có gia đình ấm êm, hãy chúc phúc cho người ấy và gia đình ấy.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 17:

"Hãy chúc phúc cho những thứ mà bạn muốn có."
— Ngôn ngữ Huna

Vấn đề ở đây là nếu bạn tức giận trước những gì người giàu đang có, thì dù bằng cách nào, ở dạng nào, hình thức nào, bạn cũng không bao giờ có được những gì người ấy có.

Nếu bạn thấy một người trong chiếc Jaguar đen lộng lẫy với mui xe đang mở, *đừng ném vỏ lon bia vào đó!*

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

"Tôi ngưỡng mộ những người giàu!"

"Tôi chúc phúc cho những người giàu!"

“Tôi yêu quý những người giàu!”

“Và tôi sẽ trở thành một trong số những người giàu đó!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Thực tập triết lý của người Huna: “Hãy chúc phúc cho những gì bạn muốn có”.

Hãy chạy xe vòng quanh hay mua tạp chí để ngắm những ngôi nhà đẹp, những chiếc xe sang trọng, tìm đọc về những doanh nghiệp thành công.

Hãy chúc phúc cho tất cả những gì bạn thấy và bạn thích, chúc phúc cho những người chủ đó hay những người liên quan.

2. Hãy viết và gửi thư hoặc email cho một người thành công trong bất cứ lĩnh vực nào mà bạn biết (không nhất thiết phải là người quen), nói cho họ biết bạn ngưỡng mộ họ thế nào và hãy khen ngợi những thành tựu mà họ đạt được.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 7

**Người giàu kết giao với những người thành công và tích cực.
Người nghèo giao du với những người thất bại và tiêu cực.**

Những người thành công coi những người thành công khác là động lực khích lệ để vươn lên. Họ xem những người thành đạt khác là tấm gương để học hỏi. Họ tự nhủ: “Nếu họ có thể làm được điều đó, hẳn tôi cũng có thể làm được”. Như tôi đã nói đến ở phần trên, bắt chước là một trong những cách học hỏi chủ yếu của con người.

Người giàu biết ơn những người đã thành công trước họ để giờ đây họ có được khuôn mẫu để bắt chước làm theo, giúp họ gạt hái thành công một cách dễ dàng hơn. Tại sao phải phát minh lại cái bánh xe chứ, một khi đã có sẵn những phương pháp thành công được kiểm chứng và đem lại hiệu quả tích cực với tất cả những người áp dụng?

Như vậy, con đường ngắn và dễ đi nhất để tạo ra sự thịnh vượng là học hỏi cách người giàu – những bậc thầy trong việc điều khiển đồng tiền – chơi “cuộc chơi tiền bạc”. Mục tiêu là đơn giản làm theo các chiến lược bên trong và bên ngoài của họ. Điều đó sẽ chỉ có hiệu quả nếu bạn làm theo đúng các hành động và bắt chước thật chính xác cách

suy nghĩ của họ. Khi đó, khả năng bạn nhận được các kết quả y như họ là rất cao. Đó là những gì tôi đã làm và cũng là những điều cuốn sách này đề cập đến.

Trái ngược với người giàu, khi nghe câu chuyện thành công của người khác, người nghèo thường phán xét, phê bình, chỉ trích, nhạo báng họ, và nói chung là tìm mọi cơ để kéo họ xuống ngang mức với mình. Bao nhiêu người trong các bạn biết những người như thế? Bao nhiêu người trong các bạn biết những thành viên gia đình giống như thế? Câu hỏi đặt ra ở đây là làm sao bạn có thể học hỏi, hay được khích lệ từ những người mà bạn đánh giá thấp?

Mỗi lần được giới thiệu với một người giàu có, tôi luôn cố gắng tạo ra cơ hội để ở gần họ. Tôi muốn trò chuyện với họ, tìm hiểu cách suy nghĩ của họ, trao đổi các mối quan hệ, và nếu cả hai có chung quan điểm về những điều gì khác nữa thì chúng tôi có thể trở thành bạn của nhau.

Nếu bạn nghĩ tôi đã sai lầm khi thích kết thân với những người giàu hơn mình, vậy chẳng lẽ bạn muốn tôi chỉ làm bạn với những người túng quẫn thôi sao? Tôi không nghĩ thế! Như tôi đã nhắc ở trên, năng lượng có thể lan truyền từ người này sang người khác, và tôi không có ý định để bản thân mình bị cuốn vào vùng ảnh hưởng của “năng lượng túng quẫn”!

Gần đây, trong một buổi trả lời phỏng vấn trên đài của tôi, một phụ nữ đã gọi điện đến và đưa ra câu hỏi rất hay:

“Tôi sẽ làm gì nếu tôi là người lạc quan và muốn vươn lên, nhưng chồng tôi lại là người an phận. Tôi có nên ly dị anh ấy không? Hay tôi nên thử làm anh ấy thay đổi? Mà cụ thể là sẽ phải thay đổi điều gì?”. Tôi từng nghe câu hỏi này cả trăm lần mỗi tuần khi tôi hướng dẫn các khóa học. Hầu như tất cả mọi người đều băn khoăn với cùng một câu hỏi: “Nếu những người thân của tôi không muốn vươn lên và thậm chí còn chế nhạo tôi về mong muốn thành công và giàu có của tôi thì tôi sẽ phải làm thế nào?”.

Và đây là câu trả lời của tôi dành cho người phụ nữ đã gọi điện, cho các học viên và cả cho bạn nữa.

Trước hết, đừng thử cố gắng thay đổi những người có thái độ tiêu cực hay bảo họ đến dự các lớp học. Đây không phải là việc của bạn. Việc của bạn là sử dụng những gì học được để làm cho bản thân và cuộc sống của bạn trở nên tốt hơn. Hãy là người gương mẫu, hãy thành đạt, hãy hạnh phúc, và khi đó thì có thể, tôi nhấn mạnh từ *có thể*, họ sẽ nhìn thấy ánh sáng tỏa ra từ con người bạn và muốn có một chút ánh sáng ấy. Hãy nhớ rằng năng lượng vốn có khả năng lan truyền. Bóng tối sẽ bị ánh sáng xua tan. Việc của bạn đơn giản là hãy làm hết sức mình. Nếu họ hỏi bạn bí quyết, hãy nói cho họ nghe.

Thứ hai, bạn hãy ghi nhớ một quy tắc nữa mà chúng tôi dạy trong khóa Wizard Training về cách bày tỏ những điều bạn muốn, trong khi vẫn giữ được thái độ điềm tĩnh, tập trung và thanh thản. Quy tắc đó là: “Mọi sự việc xảy ra

đều có nguyên do của nó và nguyên do ấy hiện hữu là để hỗ trợ tôi”. Tất nhiên bạn sẽ rất khó khăn khi phải giữ vững tinh thần lạc quan tích cực và đầu óc tỉnh táo để đối phó với con người và hoàn cảnh tiêu cực xung quanh, nhưng đó là thử thách mà bạn phải vượt qua! Như thép được trui rèn trong lửa đỏ, nếu bạn có thể hành động đúng với giá trị con người mình, trong khi những người khác nghi ngờ, thậm chí còn chỉ trích bạn, bạn sẽ càng trưởng thành cứng cáp và mạnh mẽ hơn.

Bạn hãy nhớ rằng: “Không điều gì có nghĩa, ngoại trừ cái ý nghĩa mà bạn đã gán cho nó”. Trong Phần I cuốn sách, chúng ta cũng đã thảo luận việc chúng ta thường trở thành “bản sao” của cha mẹ mình, hay ngược lại – trở thành “tấm phim âm bản” của họ, tùy theo cách chúng ta nhìn nhận cách xử sự của họ trong cuộc sống. Từ bây giờ, tôi muốn bạn đánh giá lại những tính cách tiêu cực của người khác và xem đó như một lời cảnh báo, nhắc nhở bạn *không nên* như thế.

Họ càng tiêu cực thì bạn lại càng có nhiều lời nhắc nhở về kết quả *tệ hại* của lối sống tiêu cực. Tôi không khuyên bạn nói với họ điều đó. Bạn hãy cứ thực hiện chiến lược của mình và đừng chỉ trích con người họ. Chỉ cần bạn lên tiếng phán xét, phê phán và hạ thấp họ vì tính cách hay việc làm của họ, thì rõ ràng bạn cũng không tốt đẹp gì hơn họ.

Sự việc vốn đã tồi tệ sẽ càng nghiêm trọng nếu bạn không thể tiếp tục đối phó với thứ năng lượng tiêu cực của

họ, khi năng lượng đó níu bạn xuống đến điểm mà bạn không thể vươn lên được. Lúc đó, bạn có thể sẽ phải đưa ra một số quyết định dũng cảm về việc bạn là ai và bạn muốn tương lai mình sẽ thế nào. Tôi không khuyên bạn có những hành động hấp tấp, nhưng tôi sẽ không chấp nhận sống cạnh một người tiêu cực luôn bác bỏ ước muốn học hỏi và vươn lên của tôi, dù là về mặt cá nhân, tinh thần hay tài chính. Tôi không chấp nhận điều đó bởi vì tôi quý trọng bản thân mình, cuộc đời mình, và tôi xứng đáng được hưởng hạnh phúc và thành đạt trong mức độ có thể. Tôi nhìn vấn đề thế này: Có hơn 6,3 tỷ người trên trái đất và tại sao tôi lại cứ phải cột mình vào một người tiêu cực? Hoặc họ “ngoi lên”, hoặc tôi đi tới!

Năng lượng là thứ có tính lây lan: hoặc bạn tác động đến người khác, hoặc bạn bị tiêm nhiễm từ họ. Nguyên tắc này vẫn đúng nếu bạn đảo ngược lại, nghĩa là những người khác sẽ tác động đến bạn hoặc tiêm nhiễm cho bạn. Cách suy nghĩ tiêu cực giống *căn bệnh sỏi trong tâm trí*. Thay vì được ủng hộ, bạn lại bị chê bai; thay vì được thỏa mãn, bạn lại bị đánh đập; thay vì được khích lệ, bạn lại bị thất vọng ê chề. Vậy bạn có muốn ở gần những người như thế không?

Tôi chắc là bạn đã nghe câu “Nguu tầm ngu, mã tầm mã”. Bạn có biết là phần lớn mọi người có thu nhập kém hơn khoảng 20% so với mức trung bình của những người bạn thân nhất? Đó là lý do bạn nên nhìn kỹ xem mình

đang kết giao với ai, từ đó lựa chọn cẩn thận người mà bạn sẽ dành phần lớn thời gian quý báu của mình để được ở bên cạnh.

Từ kinh nghiệm của tôi, người giàu không gia nhập các câu lạc bộ sang trọng, danh giá chỉ để chơi golf thời đầu. Họ đến là để giao du với những người giàu có và thành đạt khác. Có câu nói rằng: “Vấn đề không phải là bạn hiểu biết những gì, mà là bạn quen biết những ai”. Theo tôi, bạn nên ghi nhớ kỹ điều đó. Tóm lại, “Nếu bạn muốn cất cánh bay cùng đại bàng, thì đừng bơi với lũ vịt!”. Tôi muốn nhấn mạnh rằng bạn chỉ nên kết giao với những người lạc quan, thành đạt, và điều quan trọng không kém nữa là hãy nhanh chóng tách mình ra khỏi những người có tư tưởng và hành vi tiêu cực.

Tôi cũng lưu ý rằng bạn phải tránh xa các tình huống có thể đầu độc bạn. Tôi thấy không có lý do gì để bản thân bị lây nhiễm năng lượng độc hại đó, chẳng hạn như cãi cọ, buôn chuyện, nói xấu sau lưng. Tôi cũng tính luôn việc xem ti-vi một cách thụ động, trừ khi bạn có thể biến hành động này thành một phần của kế hoạch thư giãn, thay vì chỉ coi đó là hình thức giải trí thông thường. Khi bật ti-vi, tôi thường xem các chương trình thể thao. Trước hết vì tôi thích xem những chuyên gia thành thạo, tinh thông trong một lĩnh vực nào đó, mà trong trường hợp này là chơi bóng, kể đến vì tôi thích theo dõi các cuộc phỏng vấn sau khi trận đấu kết thúc. Tôi muốn nghe cách suy nghĩ của

các nhà vô địch, mà với tôi, bất kỳ ai làm nên kỳ tích trong các giải đấu lớn, dù ở bất kỳ môn thể thao nào, đều là một nhà vô địch. Những vận động viên đẳng cấp ấy đều đã đánh bại hàng nghìn người chơi khác mới đạt được kết quả như vậy. Điều đó khiến tôi thán phục. Tôi rất khoái thái độ của họ khi thắng cuộc: “Đây là một nỗ lực lớn của toàn đội. Chúng tôi đã thi đấu tốt, nhưng vẫn phải tiếp tục cố gắng. Chúng tôi muốn các bạn thấy rằng việc luyện tập chăm chỉ sẽ được đền đáp xứng đáng”. Tôi cũng rất ưng ý trước thái độ của họ mỗi khi thua cuộc: “Đây chỉ là một trận đấu. Chúng tôi sẽ trở lại. Chúng tôi sẽ quên trận đấu này và tập trung cho trận tiếp theo. Chúng tôi sẽ trở lại để nói với các bạn về những gì chúng tôi có thể làm tốt hơn, và sau đó sẽ làm tất cả để giành chiến thắng”.

Trong Thế vận hội Olympic 2004, Perdita Felicien - đương kim vô địch thế giới người Canada trong cự ly 100 mét vượt rào - có nhiều ưu thế để đoạt huy chương vàng. Trong vòng chung kết, cô bất chợt vấp phải tấm rào chắn đầu tiên và bị ngã đau. Cô không thể hoàn tất cuộc đua. Những giọt nước mắt lăn dài trên má và cô cứ nằm đó khóc trong sự ngỡ ngàng, nuối tiếc. Cô đã chuẩn bị cho thời khắc này suốt 4 năm với mỗi tuần 7 ngày tập trong vòng 6 giờ liền không nghỉ. Sáng hôm sau, tôi bật ti-vi xem buổi họp báo của cô. Tiếc là tôi đã không thu băng lại chương trình đó. Tôi kinh ngạc khi nghe quan điểm của cô gái này. Cô nói: “Tôi không hiểu sao việc ấy lại xảy ra, nhưng thật sự nó đã xảy ra, và tôi sẽ tận dụng nó. Tôi sẽ

chuyên tâm hơn nữa, luyện tập tích cực hơn nữa trong 4 năm tới. Ai biết được con đường phía trước của tôi sẽ ra sao nếu tôi giành chiến thắng ngày hôm qua? Có lẽ điều đó sẽ khiến ước muốn của tôi chùng xuống chẳng? Tôi cũng không biết. Nhưng giờ đây tôi biết chắc rằng mình đang khao khát chiến thắng hơn bao giờ hết. Tôi sẽ trở lại đường chạy với một phong thái mạnh mẽ hơn nữa". Khi nghe cô phát biểu, tôi chỉ có thể thốt lên một câu: "Tuyệt vời!". Cũng như tôi, bạn có thể học hỏi được rất nhiều từ việc lắng nghe các nhà vô địch.

Người giàu làm bạn với những người chiến thắng. Người nghèo giao du với những kẻ thất bại. Tại sao? Vấn đề nằm ở cảm giác thoải mái. Người giàu thấy thoải mái khi ở cạnh những người thành công khác. Họ thấy hoàn toàn xứng đáng được như thế. Người nghèo thấy không thoải mái với những người "thành công quá đáng". Thường là họ sợ bị tẩy chay hoặc họ cảm thấy có vẻ như họ không thuộc về nhóm người đó. Để tự vệ, cái tôi của họ lại tìm đến sự phán xét và phê bình.

Nếu muốn trở nên giàu có, bạn phải thay đổi cách nghĩ từ bên trong để hoàn toàn tin rằng bạn cũng tốt đẹp và tài giỏi như những nhà triệu phú hay tỷ phú kia. Trong các buổi hội thảo, nhiều người đã khiến tôi giật cả mình khi hỏi liệu họ có thể sờ vào người tôi được không. Họ nói: "Tôi chưa bao giờ được chạm tay vào một triệu phú". Tôi thường tỏ ra lịch sự và cười, nhưng tôi luôn nhủ thầm: "Tôi không

tốt hơn và cũng không có gì khác bạn. Chỉ cần bạn bắt đầu hiểu ra điều đó, bạn sẽ không bao giờ túng quẫn nữa!”.

Thưa các bạn, đây không phải chuyện “sờ vào” triệu phú, mà là chuyện quyết định rằng bạn là người tốt, có giá trị như họ, rồi hãy có hành động như thế. Lời khuyên tốt nhất của tôi là: nếu quả thật bạn muốn sờ vào một triệu phú, hãy trở thành một triệu phú!

Tôi hy vọng bạn nhận ra vấn đề. Thay vì chế nhạo người giàu, hãy bắt chước họ. Thay vì ngưỡng ngùng né tránh người giàu, hãy tìm hiểu họ. Thay vì nói: “Ồi, họ là những người đặc biệt”, hãy nói: “Nếu họ có thể làm được điều đó, hẳn tôi cũng có thể làm được”. Cuối cùng, nếu bạn muốn chạm tay vào một triệu phú, bạn có thể sờ chính mình!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi học theo người giàu có và thành công!”

“Tôi kết giao với người giàu có và thành công!”

“Nếu họ có thể làm được điều đó, hẳn tôi cũng có thể làm được!”

Rồi bạn hãy đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy đến thư viện, hiệu sách, hay vào Internet và tìm đọc tiểu sử của một người giàu có và thành công nào đó. Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates, Ted Turner... là những tấm gương xuất sắc. Hãy dùng những câu chuyện ấy làm nguồn khích lệ, qua đó học hỏi các chiến lược thành công, và quan trọng nhất là để bắt chước cách suy nghĩ của họ.

2. Hãy tham gia một câu lạc bộ sang trọng nào đó, như tennis, golf, rèn luyện sức khỏe hay kinh doanh. Hãy hòa mình vào những người giàu trong môi trường giàu có. Hoặc nếu không có cách nào để tham gia một câu lạc bộ cao cấp, hãy đến uống trà hay cà phê ở khách sạn hạng nhất trong thành phố của bạn. Hãy cảm thấy thoải mái trong môi trường đó và quan sát những người xung quanh để thấy rằng họ không khác gì bạn cả.

3. Hãy xác định hoàn cảnh hay một cá nhân tiêu cực trong cuộc sống của bạn để tách mình ra khỏi hoàn cảnh hay cá nhân đó. Nếu đó là gia đình hay một thành viên trong gia đình bạn, hãy chọn cách ở bên họ ít hơn.

4. Hãy ngừng xem các chương trình ti-vi vô bổ và tránh xa các tin tức xấu.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 8

Người giàu sẵn sàng tôn vinh bản thân và giá trị của họ. Người nghèo suy nghĩ tiêu cực về bán hàng và quảng bá.

Công ty Peak Potentials Training của chúng tôi cung cấp 12 chương trình đào tạo khác nhau. Trong chương trình đào tạo cơ bản đầu tiên, thường là Tư Duy Triệu Phú, chúng tôi hay giới thiệu một cách ngắn gọn về các khóa học, sau đó đưa ra mức phí và quà tặng đặc biệt đi kèm cho học viên. Thật thú vị khi theo dõi phản ứng của mọi người.

Đa số tỏ ra rất hào hứng. Họ muốn nghe để biết thông tin về các khóa học khác và để nhận được giá ưu đãi. Tuy nhiên, một số người lại có vẻ không mấy vui. Họ không bằng lòng với bất cứ hình thức quảng bá nào, bất chấp những lợi ích mà chúng có thể mang đến cho họ. Nếu điều này có phần giống phản ứng của bạn, thì đó là một chi tiết quan trọng cần lưu ý về bản thân bạn.

Phản nộ với việc quảng bá là một trong những rào cản lớn nhất để bạn chạm đến thành công. Những người có vấn đề với việc bán hàng và quảng bá thường khảnh kiệt. Tất nhiên rồi! Làm sao bạn có thể tạo ra khoản thu nhập lớn cho doanh nghiệp riêng của mình hay cho công ty nơi

bạn đang làm việc, nếu bạn không sẵn lòng nói cho mọi người biết rằng bạn, sản phẩm hay dịch vụ của bạn, đang tồn tại? Thậm chí với tư cách là một nhân viên, nếu bạn không sẵn sàng quảng bá những ưu điểm của mình, thì những người biết làm điều đó sẽ nhanh chóng qua mặt bạn trên nấc thang danh vọng.

Người ta “dị ứng” với việc quảng bá và bán hàng vì một số lý do. Có thể bạn sẽ nhận ra một vài trong số các lý do sau đây.

Thứ nhất, do bạn đã từng có một trải nghiệm khó chịu với những người quảng bá vì đã tiếp cận bạn theo một cách không phù hợp: Có thể bạn cho rằng họ đang ép giá bạn, có thể họ quấy rầy bạn ở một thời điểm rất không thích hợp, có thể họ đã không chấp nhận lời từ chối mà cứ cố nài nỉ... Dù có thể nào thì bạn cũng nên hiểu rằng trải nghiệm này đã thuộc về quá khứ, và việc bạn cứ để nó bám riết lấy tâm trí không hề giúp ích gì cho bạn ngày hôm nay.

Thứ hai, do bạn từng thất bại khi cố gắng bán hàng cho một người nào đó và họ từ chối bạn thẳng thừng. Trong trường hợp đó, việc bạn không thích hoạt động quảng bá là biểu hiện của nỗi sợ hãi mơ hồ về sự thất bại và sợ bị từ chối. Một lần nữa, bạn đừng quên rằng những cảm nhận trong quá khứ không nhất thiết phải đồng nghĩa với thực tế trong cuộc sống hiện tại và cả tương lai.

Thứ ba, vấn đề của bạn có thể xuất phát từ những định

kiến xưa cũ do cha mẹ truyền lại. Nhiều người trong chúng ta được dạy rằng việc “tự nói về mình” là thiếu khiêm tốn, không lịch sự. Đúng vậy, sẽ rất tuyệt nếu bạn có thể kiếm sống với tư cách là Hoa hậu Phong cách. Thế nhưng trong thế giới thực, khi nói đến tiền bạc và kinh doanh, nếu bạn không “tự nói về mình”, tôi bảo đảm rằng sẽ không ai làm việc đó cả. Người giàu sẵn sàng phô trương các thế mạnh và giá trị của mình với bất kỳ ai chịu lắng nghe, cũng như hy vọng có thể làm ăn với họ.

Cuối cùng, một số người lại cảm thấy việc quảng bá không *xứng đáng* với vị trí của họ. Tôi gọi đây là triệu chứng của căn bệnh kiêu kỳ. “Hữu xạ tự nhiên hương” – họ biện bạch như vậy. Những người này cho rằng nếu thiên hạ muốn những thứ họ có thì bằng cách nào đó người ta phải tìm đến họ. Những người giữ trong lòng niềm tin đó nếu không túng quẫn thì cũng sắp khánh kiệt, chắc chắn là thế. Họ hy vọng rằng người ta sẽ lùng sục khắp trái đất để tìm họ, nhưng họ quên rằng thị trường đã đầy ắp những sản phẩm và dịch vụ tương tự. Cho dù món hàng của họ có thể là tốt nhất chẳng nữa thì vẫn không ai biết bởi họ quá kiêu kỳ, không nói điều đó với bất kỳ ai.

Chắc bạn quen thuộc với câu: “Hãy làm cái bẫy chuột cho thật tốt và cả thế giới sẽ chen nhau đến nhà bạn”. Vâng, điều đó chỉ đúng nếu bạn bổ sung năm từ nữa: “nếu họ biết đến nó”.

Hầu như tất cả người giàu có đều là những chuyên gia

quảng bá tuyệt vời. Họ có thể và sẵn sàng quảng bá sản phẩm hay dịch vụ của mình, kể cả những ý tưởng mới mẻ với niềm đam mê và hăng say kỳ lạ. Hơn nữa, họ biết giới thiệu giá trị của mình một cách khéo léo và thu hút. Nếu bạn nghĩ việc đó là sai trái hay chỉ đơn giản là không nên làm, bạn có thể ra lệnh nghiêm cấm phụ nữ trang điểm, và khi làm điều đó thì bạn có thể cũng tẩy chay luôn bộ com-lê của các quý ông, bởi tất cả những thứ đó không là gì khác hơn “món đồ trang trí” cả!

Robert Kiyosaki - tác giả cuốn sách bán chạy *Bố giàu, bố nghèo* (Rich Dad, Poor Dad - một cuốn sách mà tôi khuyên bạn nên đọc) - chỉ ra rằng mọi công việc kinh doanh, kể cả viết sách, đều phụ thuộc vào hoạt động bán hàng. Ông cũng lưu ý độc giả rằng ông được thừa nhận là tác giả *có sách bán chạy nhất*, chứ không phải là tác giả viết sách hay nhất. Một danh hiệu mang lại nhiều lợi ích hơn hẳn so với danh hiệu kia.

Người giàu thường làm lãnh đạo, và tất cả các lãnh đạo kiệt xuất đều là những người quảng bá tuyệt vời. Là nhà lãnh đạo, bạn phải có người nghe theo và ủng hộ, có nghĩa là bạn phải lão luyện trong việc bán hàng, khích lệ và động viên mọi người hưởng ứng theo tầm nhìn của bạn. Đến Tổng thống Hợp chúng quốc Hoa Kỳ cũng phải liên tục “bán” ý tưởng của mình cho mọi người, cho Thượng viện, thậm chí cho chính đảng của ông, để chúng được thi hành. Và trước khi tất cả việc ấy diễn ra, nếu tổng thống

không “bán” *chính bản thân mình*, có lẽ ông sẽ không bao giờ trở thành tổng thống.

Nói một cách ngắn gọn, các nhà lãnh đạo không thể hay không muốn quảng bá sẽ không làm lãnh đạo lâu được, bất kể trong lĩnh vực chính trị, kinh doanh, thể thao, hay thậm chí không thể làm cha mẹ tốt được. Tôi nhấn mạnh điều này, bởi *người lãnh đạo có thu nhập cao hơn rất nhiều lần so với những người đi theo họ*.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 18:

Những người lãnh đạo có thu nhập cao hơn rất nhiều lần so với những người đi theo họ!

Điểm mấu chốt ở đây không phải là việc bạn thích quảng bá hay không, mà là lý do bạn phải quảng bá. Lý do này liên quan đến niềm tin của bạn. Bạn có thật sự tin tưởng các giá trị của mình không? Bạn tin tưởng vào các sản phẩm và dịch vụ mà bạn đang cung cấp chứ? Bạn có chắc chắn rằng những gì bạn có sẽ mang lại lợi ích cho bất cứ người nào mà bạn tiếp xúc để quảng bá?

Nếu bạn tin tưởng vào giá trị của mình, thì sao lại phải che giấu điều đó trước những người cần đến nó? Giả sử bạn có thuốc chữa viêm khớp và bạn gặp một người đang bị những cơn đau khớp hành hạ. Liệu bạn có giấu người

đó không? Liệu bạn có đợi đến khi người đó đọc được ý nghĩ trong đầu bạn hay đoán ra rằng bạn đang sở hữu thứ sản phẩm có thể giúp họ không? Bạn nghĩ sao về một người không chịu giới thiệu khả năng của mình cho những người đang gặp nạn chỉ vì họ xấu hổ, sợ hãi hay quá thờ ơ với việc quảng bá?

Thường thì những người có vấn đề với việc quảng bá không hoàn toàn tin tưởng vào sản phẩm của họ hoặc họ chưa thật sự tin tưởng vào chính mình. Thế nên họ thật khó hình dung được rằng người khác lại có thể tin tưởng chắc chắn vào giá trị bản thân đến nỗi muốn chia sẻ với bất kỳ ai họ gặp và bằng bất kỳ cách nào có thể.

Một khi bạn tin tưởng rằng những gì bạn chào bán có thể thật sự giúp ích cho người khác, thì trách nhiệm của bạn là phải làm cho càng nhiều người biết về điều đó càng tốt. Như thế là bạn không chỉ giúp mọi người, mà chính bạn cũng trở nên giàu có!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi quảng bá các giá trị của mình tới mọi người một cách nhiệt tình và đầy tâm huyết.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy đánh giá sản phẩm hay dịch vụ bạn đang chào bán (hoặc bạn có kế hoạch chào bán) theo thang điểm từ thấp (1 điểm) đến cao (10 điểm) dựa trên mức độ tin tưởng của bạn về giá trị của nó. Nếu điểm của bạn nằm trong khoảng từ 7 đến 9, hãy cải thiện để nâng cao giá trị của sản phẩm hay dịch vụ đó. Nếu kết quả là 6 hay thấp hơn, hãy ngừng chào bán sản phẩm hay dịch vụ đó và bắt đầu bán những gì bạn thật sự tin tưởng.

2. Hãy đọc sách, nghe đài hay băng đĩa, tham gia các khóa học về tiếp thị và bán hàng. Mục tiêu của bạn là phải trở thành chuyên gia trong cả hai lĩnh vực trên để bạn có thể tự tin quảng bá các giá trị bản thân một cách thành công.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 9

Người giàu đứng cao hơn những vấn đề của họ. Người nghèo đứng thấp hơn những vấn đề của họ.

Như tôi đã nói ở trên, việc làm giàu không phải cuộc dạo chơi trong công viên mà là một chuyến đi đầy những trở ngại, bước ngoặt, nhiều gian truân với vô số những khúc quanh bất ngờ. Con đường dẫn đến sự giàu sang luôn giăng sẵn nhiều cạm bẫy và những biến cố khó lường. Đó là lý do khiến đa số mọi người không dám bước vào. Họ ngại những điều rắc rối, phức tạp, những vấn đề học búa cùng biết bao nhiêu trách nhiệm. Tóm lại, họ không muốn đối mặt với khó khăn.

Đây chính là điểm khác biệt lớn nhất giữa người giàu và người nghèo: Người thành đạt và giàu có luôn đứng cao hơn các vấn đề của họ, trong khi người thất bại và nghèo khó lại đứng thấp hơn các vấn đề của mình.

Người nghèo sẽ tìm mọi cách để né tránh vấn đề. Vừa thoáng nhìn thấy thử thách là họ thoái lui ngay. Oái oăm là, trong khi nỗ lực tìm cách để không gặp vấn đề, họ lại gặp vấn đề lớn nhất bao trùm mọi vấn đề là... họ túng quẫn và khổ sở. Thế là họ sụp đổ hoàn toàn. Bạn ạ, bí quyết thành công không phải là lẩn trốn, chùn bước hay

rúm rỏ vì sợ hãi trước những vấn đề của bạn. Bí quyết thành công là phải phát triển bản thân để bạn có thể đứng cao hơn bất kỳ vấn đề nào.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 19:

Bí quyết thành công không phải là lẩn tránh, chùn bước hay co rúm vì sợ hãi trước những vấn đề của bạn. Bí quyết thành công là phải phát triển bản thân bạn để bạn có thể đứng cao hơn bất kỳ vấn đề nào.

Theo nấc thang từ 1 đến 10 với 1 là điểm thấp nhất, hãy hình dung bạn đang ở bậc thứ 2 về độ mạnh mẽ của tính cách và thái độ, và đang xem xét vấn đề ở bậc thứ 5. Vấn đề đang ở vị trí cao hay thấp hơn bạn? Nếu nhìn từ bậc thứ 2 thì vấn đề ở bậc thứ 5 dường như là một vấn đề quá lớn.

Giờ hãy hình dung bạn đã phát triển bản thân lên đến bậc thứ 8. Liệu khi đó vấn đề ở bậc thứ 5 sẽ là vấn đề lớn hay nhỏ? Hay thật, vẫn là vấn đề đó thôi, nhưng lúc này có vẻ nó đã là chuyện nhỏ.

Cuối cùng, hãy hình dung bạn đã hết sức cố gắng và trở thành người ở bậc thứ 10. Giờ thì vấn đề ở bậc thứ 5 đó là lớn hay nhỏ? Câu trả lời là đó *không phải* là vấn đề, thậm chí nó không được bạn xem như một vấn đề, nghĩa là không có năng lượng tiêu cực nào xung quanh nó. Đây chỉ

là tình huống bình thường cần xử lý, như việc đánh răng hay mặc quần áo vậy.

Bạn nên nhớ rằng dù bạn giàu hay nghèo, làm ăn lớn hay làm ăn nhỏ, thì các vấn đề vẫn không tự biến mất. Chừng nào bạn còn thở, bạn sẽ còn gặp cái gọi là vấn đề và trở ngại. Tôi sẽ diễn đạt ngắn gọn và dễ nghe hơn: Kích cỡ của vấn đề không quan trọng, mà quan trọng là tầm vóc của chính bạn!

Điều này có thể khiến bạn tự ái, nhưng nếu bạn mong muốn bước lên bậc cao hơn trên chiếc thang thành công, bạn sẽ phải ý thức về những gì đang thật sự diễn ra trong cuộc sống của mình. Bạn sẵn sàng chưa? Nào, chúng ta bắt đầu nhé!

Nếu bạn có một vấn đề lớn trước mặt, thì rõ ràng bạn đang là một người bé nhỏ! Đừng bị lừa phỉnh bởi các biểu hiện bên ngoài. Thế giới bên ngoài của bạn chỉ là hình ảnh phản chiếu của thế giới bên trong. Nếu bạn muốn tạo ra sự thay đổi lâu dài, hãy thôi chú tâm vào kích thước của vấn đề mà hãy tập trung vào tầm cỡ của chính bạn!

Quy Tắc Thịnh Vượng số 20:

Nếu bạn cho rằng mình đang gặp một vấn đề lớn trong cuộc sống, điều đó chứng tỏ rằng bạn đang là một người nhỏ bé!

Một trong những lời nhắc nhở hơi thiếu tinh tế mà tôi hay nói với học viên của mình là: Bất cứ khi nào cảm thấy như thể đang gặp phải vấn đề lớn, bạn hãy tự chỉ vào mình và nói thật lớn: “Vấn đề nằm ở bản thân tôi!”. Việc này sẽ đánh thức bạn, kéo sự chú ý của bạn về đúng nơi của nó – là chính bạn. Rồi sau đó hãy đi từ bản tính tự tôn cao nhất của bạn (chứ không phải là cái tôi nhu nhược), hít một hơi thật sâu và quyết định ngay rằng bây giờ, trong chính giây phút này, rằng bạn sẽ là người lớn hơn, cao hơn và không cho phép bất cứ vấn đề hay trở ngại nào gạt bạn ra khỏi con đường dẫn đến hạnh phúc và thành công.

Bạn có khả năng giải quyết vấn đề càng lớn thì doanh nghiệp bạn có thể điều hành càng lớn. Trách nhiệm bạn có thể nhận càng lớn thì số nhân viên bạn có thể quản lý càng đông. Lượng khách hàng bạn có thể chăm sóc càng nhiều thì số tiền bạn có thể kiếm được càng dồi dào, và cuối cùng, tài sản bạn có thể sở hữu sẽ càng lớn.

Như bạn đã biết, của cải chỉ có thể tăng tương ứng với mức độ cố gắng của bạn! Vậy mục tiêu ở đây là bạn phải tự phát triển bản thân lên đến mức độ mà bạn có thể vượt qua bất kỳ vấn đề hay trở ngại nào phát sinh trên con đường làm ra của cải, cũng như gìn giữ tài sản bạn làm ra.

Tuy nhiên, *gìn giữ* tài sản là một chuyện hoàn toàn khác, hay có thể ví như một thế giới khác. Có ai biết thế giới đó ra sao không? Tôi chắc là không. Tôi từng nghĩ làm ra tiền có nghĩa là làm ra tiền, vậy thôi! Có phải vì nhận

thức giản đơn như vậy nên tôi đã để mất số tiền bạc triệu đầu tiên của mình cũng nhanh như khi tôi kiếm được. Giờ thì tôi đã hiểu ra vấn đề. Hồi ấy, “hộp dụng cụ” của tôi chưa đủ rộng lớn và vững chắc để giữ số của cải tôi làm ra. May sao, tôi đã tập luyện được những Quy Tắc Thịnh Vượng của Tư Duy Triệu Phú và có thể tái định hình tư duy của mình! Không những tôi kiếm lại được số tiền ấy, mà nhờ có “kế hoạch tài chính trong tâm thức” mới, tôi đã làm ra hàng triệu hàng triệu đô-la nữa. Và kỳ diệu hơn cả là tôi không chỉ giữ được những đồng tiền mình làm ra, mà còn khiến cho số tiền đó *gia tăng* liên tục với một tốc độ kinh ngạc!

Hãy tưởng tượng bạn là “chiếc hộp thịnh vượng”. Nếu chiếc hộp của bạn nhỏ trong khi lượng tiền của bạn lại lớn, vậy chuyện gì sẽ xảy ra? Chiếc hộp của bạn sẽ đầy ứ và số tiền dôi dư sẽ đổ tràn khắp xung quanh. Đơn giản là bạn không thể có lượng tiền lớn hơn dung tích chiếc hộp đó. Vì vậy, bạn phải phát triển thành chiếc hộp lớn hơn để không chỉ *giữ* được nhiều tiền hơn, mà còn có thể *thu hút* nhiều tiền bạc hơn. Vũ trụ không chấp nhận các khoảng trống và nếu bạn có một “chiếc hộp thịnh vượng” lớn, vũ trụ sẽ vội lấp đầy khoảng trống đó ngay.

Quay lại một chút về những nguyên do khiến người giàu luôn đứng cao hơn các vấn đề của họ. Người giàu không chú tâm vào vấn đề mà luôn hướng đến mục tiêu. Tâm trí chúng ta thường chỉ tập trung vào một điểm nổi bật trong một thời điểm nhất định. Điều đó có nghĩa là

hoặc bạn rên rỉ về những vấn đề của mình, hoặc bạn tìm cách giải quyết vấn đề đó. Người giàu có và thành đạt là những người có thiên hướng tìm giải pháp: Họ dành thời gian và năng lượng để vạch chiến lược và lên kế hoạch xử trí những thách thức có thể nảy sinh, đồng thời tạo ra các “hệ thống phòng vệ” nhằm đảm bảo rắc rối đó không xảy ra một lần nữa.

Người nghèo khó và thất bại có thiên hướng tập trung vào chính vấn đề. Họ dành gần như toàn bộ thời gian và sinh lực chỉ để làm mỗi một việc là chê bai, trách móc, than phiền, chứ hiếm khi đề ra bất cứ sáng kiến nào nhằm giảm bớt khó khăn, chứ đừng nói đến việc làm sao cho rắc rối không “đến hẹn lại lên”.

Người giàu không lùi bước, cũng không né tránh vấn đề, và đặc biệt không bao giờ than phiền về những rắc rối mà họ gặp phải. Người giàu là những chiến binh can trường trong lĩnh vực tài chính. Trong chương trình đào tạo Enlightened Warrior của chúng tôi, khi định nghĩa về một chiến binh, chúng tôi sử dụng cụm từ “người chinh phục chính mình”.

Điểm mấu chốt ở đây là nếu bạn trở thành một chuyên gia lão luyện trong việc xử lý các vấn đề và vượt qua bất kỳ khó khăn nào, thì điều gì có thể ngăn cản bạn đến với thành công? Câu trả lời là *không gì cả!* Một khi không gì có thể ngăn cản bạn, bạn sẽ trở thành người *không thể ngăn cản* được! Và nếu là người không thể ngăn cản được, bạn sẽ có

những lựa chọn nào? Câu trả lời là *tất cả* mọi lựa chọn. Nếu bạn là người không thể ngăn cản được, bất cứ điều gì và tất cả mọi thứ đều nằm trong tầm tay bạn, bạn chỉ cần lựa chọn và nó sẽ là của bạn! Thật tự do làm sao!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi đứng cao hơn mọi vấn đề!”

“Tôi có thể giải quyết mọi vấn đề!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Bất cứ khi nào bạn cảm thấy lo lắng vì một vấn đề “lớn”, hãy chỉ tay lên đầu bạn và nói: “Vấn đề nằm ở bản thân tôi!”. Rồi hít một hơi thật sâu và nói: “Tôi có thể giải quyết vấn đề này. Tôi cao lớn hơn bất cứ vấn đề nào”.

2. Hãy viết ra một vấn đề nan giải trong cuộc sống mà bạn đang phải đối mặt. Rồi viết ra mười hành động cụ thể bạn có thể thực hiện để giải quyết, hoặc ít nhất là cải thiện tình hình. Việc đó sẽ giúp bạn chuyển từ hướng suy-nghi-về-vấn-đề sang hướng suy-nghi-tìm-giải-pháp-cho-vấn-đề.

Rất có thể bạn sẽ giải quyết được vấn đề. Kể cả khi chưa giải quyết được, bạn cũng sẽ cảm thấy dễ chịu hơn nhiều.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 10

**Người giàu biết đón nhận.
Người nghèo không biết đón nhận.**

Nếu tôi phải nêu ra lý do hàng đầu khiến đa số mọi người không phát huy hết tiềm năng tài chính của họ, thì đó là: phần lớn trong số họ là những người không biết đón nhận. Bất kể họ có giỏi cho tặng hay không, nhưng nhất định họ là những “người đón nhận” tồi. Và vì họ không biết đón nhận, nên họ không nhận được gì.

Mọi người không mạnh dạn trong việc đón nhận vì một số lý do. Một là, nhiều người tự cảm thấy không xứng đáng. Hội chứng này rất phổ biến trong xã hội chúng ta. Tôi đoán có tới hơn 90% cá nhân trong thâm tâm nghĩ rằng mình không giỏi lắm.

Suy nghĩ tự ti đó xuất phát từ đâu? Thông thường là từ tâm thức. Đối với đa số chúng ta thì suy nghĩ đó xuất phát từ việc phải nghe hai mươi câu “Không!” cho mỗi câu “Được!”, mười câu “Bạn sai rồi!” cho mỗi câu “Bạn làm đúng!”, và năm câu “Bạn kém quá!” cho một câu “Bạn giỏi thế!”.

Cho dù cha mẹ hay người đỡ đầu luôn hết lòng giúp đỡ, nhưng nhiều người trong chúng ta vẫn thường có cảm giác không đủ khả năng đáp ứng liên tục những gửi gắm

và kỳ vọng của họ. Thế nên chúng ta càng thấy mình chưa đủ giỏi.

Bên cạnh đó, rất nhiều người trưởng thành trong môi trường giáo dục nghiêm khắc, thậm chí nghiêm ngặt, và cảm giác bị quở trách hay trừng phạt vốn đã ăn sâu trong tâm trí họ. Từ đây hình thành một quy luật bất thành văn là nếu bạn làm sai điều gì, bạn sẽ bị hoặc đáng bị trừng phạt. Không ít người trong chúng ta đã có lần bị cha mẹ, thầy cô... phạt, thậm chí những người thuộc một tổ chức hay tôn giáo nào đó còn bị đe dọa bởi nhiều loại hình phạt, kể cả việc không được lên thiên đàng.

Tất nhiên, khi chúng ta lớn thì những chuyện đó cũng qua. Có đúng thế không? Sai rồi! Với phần lớn chúng ta, ấn tượng về sự trừng phạt đã ăn sâu vào tâm tưởng, đến nỗi nếu không ai trừng phạt khi họ mắc sai lầm hay chỉ vì chưa đạt đến độ hoàn hảo, họ sẽ tự phạt mình một cách vô thức. Khi bạn còn nhỏ, hình thức phạt có thể chỉ đơn giản là: “Con hư quá, con sẽ không được ăn kẹo”. Giờ đây, hình phạt có thể tồn tại dưới dạng: “Bạn kém quá, bạn sẽ không có tiền”. Điều này lý giải nguyên nhân khiến một số người tự giới hạn thu nhập của họ, và tại sao một số khác tự phá hoại thành công của mình một cách vô thức.

Việc nhiều người gặp khó khăn trong động tác đón nhận cũng không phải là điều đáng ngạc nhiên. Chỉ cần một sai lầm nhỏ xảy ra là họ phải chịu gánh nặng khổ sở triền miên và cả đời nghèo khó. Tôi nhắc lại, tâm trí đã

được định hình của họ là một ngăn hồ sơ chứa đầy những “chương trình” xưa cũ, với ý nghĩa đã bị cảm nhận chủ quan thay đổi ít nhiều, hòa trộn vào những câu chuyện đầy kịch tính và thảm họa.

Đây là những điều tôi thường dạy trong các khóa học, và có thể chúng sẽ làm các bạn cảm thấy dễ chịu hơn. Trên thực tế, việc bạn cảm thấy xứng đáng hay không không phải là vấn đề, bạn vẫn có thể giàu lên theo một cách khác. Rất nhiều người giàu không cảm thấy xứng đáng lắm khi một trong những động lực chính thúc đẩy họ làm giàu là muốn *chứng tỏ* khả năng và giá trị bản thân cho chính họ và những người khác. Tuy nhiên, như đã nói ở trên, việc làm giàu nhằm chứng tỏ giá trị bản thân có thể không làm bạn cảm thấy hạnh phúc, nên tốt hơn cả là bạn hãy làm giàu vì những lý do khác. Tuy nhiên, ở đây có một chi tiết quan trọng bạn cần nhận thấy là cảm giác không xứng đáng của bạn không được ngăn cản bạn hướng đến mục tiêu làm giàu; bởi vì đây có thể là một động cơ thúc đẩy rất hiệu quả.

Nói như vậy để bạn hiểu điều tôi sẽ chia sẻ với các bạn sau đây một cách rõ ràng và mạch lạc. Đây có thể là một trong những thời điểm quan trọng trong cuộc sống của bạn. Bạn sẵn sàng chứ?

Hãy để ý rằng dù bạn có xứng đáng hay không thì đó cũng chỉ là câu chuyện do bạn tạo ra, thế nên nó sẽ không mang ý nghĩa gì, ngoại trừ cái ý nghĩa mà chúng ta gán

ghép cho. Không biết bạn thì sao, chứ tôi chưa từng nghe nói về bất kỳ ai bị “đóng dấu” ngay lúc mới sinh ra. Xin lỗi, tôi không nghĩ lại có chuyện đó! Không ai đóng lên trán bạn chữ “Xứng đáng” hay “Không xứng đáng” cả! Chính bạn sẽ làm điều đó. Bạn là người duy nhất quyết định mình “xứng đáng” hay “không xứng đáng”. Tất cả tùy thuộc vào quan điểm của bạn. Nếu bạn nói bạn xứng đáng, nghĩa là bạn xứng đáng. Nếu bạn nói bạn không xứng đáng, bạn sẽ không xứng đáng. Dù chọn cách nào thì bạn cũng sẽ sống đúng theo câu chuyện cuộc đời mình. Đây là điểm mấu chốt, tôi nhắc lại: Bạn sẽ sống đúng theo câu chuyện của bạn. Đơn giản vậy thôi.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 21:

Nếu bạn nói bạn xứng đáng, nghĩa là bạn xứng đáng. Nếu bạn nói bạn không xứng đáng, bạn sẽ không xứng đáng. Dù chọn cách nào thì bạn cũng sẽ sống đúng theo câu chuyện cuộc đời mình.

Vậy tại sao người ta lại làm điều đó? Nguyên có gì khiến mọi người tự dựng lên câu chuyện rằng họ không xứng đáng? Đó chỉ là bản chất tự nhiên của con người, tức là “hệ miễn dịch tinh thần” của chúng ta luôn cố tìm kiếm những điều bất ổn. Bạn có thấy lũ sóc chẳng bao giờ lo lắng về những chuyện tương tự như thế không? Bạn nghĩ một con sóc có bao giờ nói: “Năm nay tôi sẽ không thu

nhặt và để dành quả khô nhiều như mọi năm để chuẩn bị cho mùa đông nữa, vì tôi không xứng đáng làm vậy”? Chắc chắn là không! Con vật chỉ biết hành xử theo bản năng này sẽ không bao giờ làm điều đó. Chỉ những sinh vật tiến hóa nhất hành tinh là con người chúng ta mới có khả năng tự giới hạn bản thân như thế.

Tôi có một câu châm ngôn thế này: “Nếu một cây sồi cao 30 mét mang bộ óc của con người, nó sẽ chỉ phát triển đến độ cao 3 mét mà thôi!”. Thế nên tôi đề nghị: Việc thay đổi câu chuyện của bạn sẽ dễ dàng hơn nhiều so với việc thay đổi giá trị con người bạn, vậy thì thay vì cứ mãi loay hoay tìm cách thay đổi giá trị của bạn, hãy thay đổi câu chuyện của bạn. Cách đó chắc chắn sẽ đem lại hiệu quả tích cực, nhanh chóng với chi phí rẻ hơn đáng kể. Đơn giản là bạn hãy nghĩ ra một câu chuyện khác mang tính hỗ trợ bạn và sống theo câu chuyện đó.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 22:

“Nếu một cây sồi cao 30 mét mang bộ óc của con người, nó sẽ chỉ phát triển đến độ cao 3 mét mà thôi!” – T. Harv Eker

Bây giờ, tôi mời bạn tham gia một buổi lễ đặc biệt. Tôi sẽ yêu cầu bạn bỏ ngoài tai bất kỳ điều gì có thể khiến bạn xao lãng: thôi tốp tếp nhai kẹo cao su, tắt điện thoại và dừng bất kỳ việc gì bạn đang làm. Nếu là đàn ông, bạn có

thể thay bộ lễ phục, còn các quý bà có thể diện một bộ váy trang trọng dành cho buổi tối. Nếu bạn không có bộ quần áo nào sang trọng hoặc đủ mới, thì đây chính là dịp để bạn sắm một chiếc áo mới toanh có gắn nhãn của nhà thiết kế nổi tiếng mà bạn yêu thích.

Các bạn đã sẵn sàng chưa? Chúng ta bắt đầu nhé.

Bạn hãy quỳ một chân xuống và cúi đầu một cách thành kính. Xong chưa? Nhắc lại theo tôi nào.

“BẰNG QUYỀN NĂNG CỦA MÌNH, TÔI CHÍNH THỨC TUYÊN BỐ ‘BẠN XỨNG ĐÁNG’ KỂ TỪ THỜI ĐIỂM NÀY CHO ĐẾN MÃI VỀ SAU!”

Thế là xong. Bây giờ bạn đứng lên và hãy ngẩng cao đầu, bởi cuối cùng bạn đã xứng đáng. Còn đây là một lời khuyên khôn ngoan: hãy chấm dứt cuộc bàn luận vô bổ về mấy chuyện “xứng đáng” và “không xứng đáng” đó, và hãy bắt đầu những hành động thiết thực hướng đến mục tiêu làm giàu!

Lý do thứ hai khiến phần lớn chúng ta có vấn đề với việc đón nhận là vì ta đã thuộc lòng câu châm ngôn: “Cho đi tốt hơn là nhận về”. Tôi xin nói theo cách lịch sự nhất có thể là: “*Thật là sáo rỗng!*”. Câu châm ngôn đó hết sức ngớ ngẩn, và (có thể bạn không để ý lắm) thường được truyền bá bởi những người và nhóm người muốn bạn là người cho, còn họ là người nhận.

Toàn bộ ý tưởng đó thật lố bịch. Điều gì sẽ tốt hơn:

nóng hay lạnh, to hay nhỏ, trong hay ngoài? Cho và nhận là hai mặt của cùng một đồng xu. Những ai đoan chắc rằng cho đi tốt hơn nhận về đều rất kém môn toán: Đối với mỗi người cho luôn phải có một người nhận, và với mỗi người nhận bao giờ cũng phải có một người cho đi.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 23:

Đối với mỗi người cho luôn phải có một người nhận, và với mỗi người nhận bao giờ cũng phải có một người cho đi.

Hãy nghĩ mà xem, làm sao bạn có thể cho nếu không có ai nhận? Cả hai vế phải nằm trong trạng thái cân bằng tuyệt đối là 50/50. Và vì cho và nhận luôn cân bằng nên chúng phải có tầm quan trọng tương đương nhau.

Cảm giác khi cho đi sẽ như thế nào? Phần lớn chúng ta đồng ý rằng cảm giác cho đi thật diệu kỳ và mãn nguyện. Vậy cảm giác ấy sẽ ra sao nếu bạn muốn cho, nhưng người khác không sẵn sàng đón nhận? Đa số mọi người khẳng định rằng cảm giác đó thật kinh khủng. Thế nên *khi bạn không sẵn lòng đón nhận, bạn đang “làm khổ” những người muốn cho bạn.*

Làm như vậy là bạn thẳng thừng phủ nhận niềm vui và cảm giác dễ chịu đến từ hành động cho đi của họ. Họ sẽ có cảm giác thật tồi tệ. Bạn hỏi tại sao ư? Tôi nhắc lại

rằng tất cả đều là năng lượng, và khi bạn muốn cho đi nhưng không thể, năng lượng đó sẽ không thể thoát ra và bị mắc kẹt bên trong con người bạn. Năng lượng bị nghẽn tắc sau đó sẽ chuyển hóa thành những cảm xúc tiêu cực.

Sự thể càng xấu đi nếu bạn không sẵn sàng để đón nhận hoàn toàn, bởi bạn đang luyện để vũ trụ không đem cho bạn thứ gì cả! Chuyện này dễ hiểu thôi: Nếu bạn không sẵn sàng để nhận phần của mình, phần đó sẽ đến với những ai sẵn sàng đón nhận. Đó là một trong những lý do khiến người giàu ngày càng giàu thêm và người nghèo mỗi lúc một nghèo đi. Không phải vì người giàu xứng đáng hơn, mà bởi họ luôn sẵn sàng để đón nhận, trong khi phần lớn người nghèo thì không.

Tôi rút ra bài học này một cách thật ngẫu nhiên trong lần đi cắm trại một mình giữa rừng. Để chuẩn bị cho cuộc dạo chơi kéo dài hai ngày, tôi dựng một căn nhà tạm bằng cách buộc phần đỉnh tấm bạt vào cành cây rồi cố định các góc vào mấy chiếc cọc đóng xuống nền đất để tạo ra mái lều 45 độ. May mà tôi chuẩn bị trước căn lều nhỏ đó bởi vì trời mưa rỉ rả suốt đêm. Sáng hôm sau, khi thức dậy và chui ra khỏi túp lều, tôi ngạc nhiên thấy cả người tôi và mọi thứ khác ở dưới tấm che đều khô ráo, nhưng có một vùng nước mưa lớn đọng ở cuối lều phía tấm bạt dốc xuống. Chợt có một giọng nói bên trong bảo tôi: “Thiên nhiên rất giàu có nhưng phân bổ không đồng đều. Khi mưa rơi, nước đổ xuống sẽ phải chảy về một điểm nào đó.

Nếu một phần khô, ắt hẳn phần kia sẽ ướt gấp đôi”. Nhìn vũng nước ấy, tôi chợt nhận ra rằng đồng tiền cũng hoạt động đúng theo cách thức như vậy. Biết cơ man nào là tiền, rất nhiều tiền, hàng tỷ tỷ đô-la đang luân chuyển quanh ta, tuy khá dồi dào nhưng vẫn có giới hạn, và hành trình của nó phải kết thúc tại một điểm nào đó. Có thể suy ra là: Nếu một ai đó không sẵn sàng đón nhận phần mình, tiền sẽ phải đến với những ai đang sẵn sàng. Giọt mưa không quan tâm đến việc sẽ thấm xuống khu đất nào. Tiền cũng thế – không để ý đến việc sẽ nằm trong túi ai.

Khi giảng đến điểm này trong các khóa Tư Duy Triệu Phú, tôi thường hướng dẫn mọi người lời cầu nguyện đặc biệt do tôi tự nghĩ ra sau lần chiêm nghiệm dưới căn lầu hôm đó. Nghe có vẻ hài hước, nhưng ý nghĩa rất rõ ràng. Lời cầu nguyện đó thế này: “Hỡi vũ trụ bao la, nếu bất kỳ ai có điều gì đó tuyệt vời sẽ đến mà họ không sẵn sàng đón nhận thì hãy gửi nó cho tôi! Lòng tôi rộng mở và tôi luôn sẵn sàng đón nhận tất cả mọi phúc lành của Ngài! Xin cảm ơn”. Tôi yêu cầu cả khán phòng lặp lại theo tôi câu nói đó và tôi thấy họ như phát điên lên! Họ phấn khích bởi cảm giác kinh ngạc khi họ đã sẵn sàng để đón nhận, và đó là cảm giác tuyệt vời bởi vì họ làm việc đó một cách hết sức tự nhiên. Mọi câu chuyện bạn dựng lên trái ngược với tinh thần đó sẽ chỉ là “câu chuyện hoang đường” chẳng có lợi cho ai cả. Vậy thì hãy để câu chuyện của bạn trôi đi và tiền tràn đến.

Người giàu làm việc cật lực và tin rằng họ hoàn toàn xứng đáng được tưởng thưởng vì sự nỗ lực đó, và vì những giá trị mà họ đem lại cho người khác. Người nghèo làm việc vất vả, nhưng cảm giác không xứng đáng luôn khiến họ tin rằng họ không phải là người thích hợp để nhận phần thưởng, bất kể công sức đã bỏ ra và cả giá trị mà họ đem lại. Cách nghĩ đó biến họ thành nạn nhân, và làm sao bạn có thể là một nạn nhân đúng nghĩa nếu bạn được tưởng thưởng hậu hĩnh?

Nhiều người nghèo thật sự tin rằng họ tốt hơn những người khác bởi vì họ nghèo. Không hiểu sao họ cứ nghĩ rằng mình hiểu thảo hơn, sống tình cảm hơn hay chỉ đơn giản là tốt hơn những người giàu có. Vô lý thật! Thứ duy nhất người nghèo có nhiều hơn người giàu là sự nghèo túng! Có lần, một người đàn ông tham dự khóa học đi đến gặp tôi với khuôn mặt đầy nước mắt. Ông nói: “Tôi thật không hiểu. Làm sao tôi có thể cảm thấy hài lòng khi tôi thì có nhiều tiền, còn người khác lại có quá ít”. Tôi hỏi ông ta một số câu đơn giản: “Ông có thể làm gì cho những người nghèo bằng cách trở thành một người nghèo? Ông giúp đỡ được ai nếu bản thân túng quẫn? Hay ông sẽ trở thành gánh nặng cho người khác khi họ phải nuôi thêm một miệng ăn? Chẳng lẽ việc làm giàu cho bản thân để rồi có thể thật sự giúp đỡ người khác từ vị thế của một người có tiềm lực lại không tốt hơn sao?”.

Người đàn ông ngừng khóc và thốt lên: “Tôi hiểu ra

rồi. Tôi không thể tin là mình lại có những suy nghĩ vớ vẩn đến thế. Harv, tôi tin rằng thời cơ làm giàu của tôi sẽ đến và tôi sẽ có thể giúp đỡ những người khác. Cảm ơn ông”. Ông ta trở về chỗ ngồi với tâm thế của một con người mới. Gần đây, tôi nhận được email của ông, trong đó ông cho biết ông đã có thu nhập gấp mười lần trước kia khiến ông thậm chí cảm thấy hơi ngạc nhiên. Điều tuyệt vời hơn cả là nhờ đó mà ông có thể giúp một số bạn bè và gia đình còn đang gặp khó khăn.

Việc này dẫn ta tới một kết luận quan trọng: Nếu bạn đã hội đủ điều kiện để có thật nhiều tiền, hãy đón nhận đi. Tại sao? Bởi vì chúng ta thật may mắn đã giàu có hơn so với nhiều người khác trên thế giới. Có những người thậm chí còn không có cơ hội để kiếm tiền. Nếu bạn là một trong số những người may mắn có khả năng làm giàu, thì dù có đọc những cuốn sách như thế này hay không, bạn đều phải khai thác hết tiềm lực của mình. Hãy trở nên giàu có rồi sau đó giúp đỡ những người không có cơ hội này. Điều đó ý nghĩa hơn nhiều so với việc trở nên túng quẫn và không giúp gì được cho ai.

Tất nhiên có người sẽ nói: “Tiền bạc sẽ thay đổi tôi mất. Nếu tôi giàu lên, tôi có thể sẽ biến thành một kẻ hợm hĩnh, tham lam”. Thứ nhất, chỉ những người nghèo mới nói vậy. Đó chẳng qua là lời bao biện nhằm che giấu sự thất bại và nó như một loài cỏ dại ẩn mình trong khu vườn tài chính của họ.

Thứ hai, cho phép tôi đính chính lại: *Tiền sẽ chỉ khẳng định thêm những tính cách mà bạn vốn có.* Nếu bạn bủn xỉn, tiền sẽ khiến bạn trở nên bủn xỉn hơn. Nếu bạn tốt bụng, tiền sẽ cho bạn cơ hội để trở nên tốt bụng hơn. Nếu bạn là một kẻ xuẩn ngốc, tiền sẽ làm cho bạn trở nên ngốc nghếch hơn. Nếu bạn hào phóng, việc có nhiều tiền hơn chỉ làm bạn trở nên hào phóng hơn mà thôi. Bất cứ người nào nói ngược lại những lập luận này đều là kẻ thất bại và *túng quẫn!*

Quy Tắc Thịnh Vượng số 24:

Tiền sẽ chỉ khẳng định thêm những tính cách mà bạn vốn có.

Vậy bạn cần làm gì để trở thành người biết đón nhận?

Trước tiên, hãy bắt đầu từ chính bạn. Con người là những sinh vật sống theo thói quen, và vì thế bạn sẽ phải tập thói quen đón nhận những điều tốt đẹp nhất mà cuộc đời đã ban tặng.

Một trong những yếu tố then chốt trong hệ thống quản lý tiền bạc mà chúng tôi hướng dẫn trong các khóa Tư Duy Triệu Phú là cần tạo ra một tài khoản Vui chơi, tức là số tiền (có giới hạn) mà bạn tự cho phép mình tiêu xài phung phí và cho phép bạn “có cảm giác của một triệu phú”. Về bản chất, tài khoản này có vai trò như một công cụ giúp bạn xác định giá trị bản thân, đồng thời củng cố khả năng đón nhận của mình.

Thứ hai, bạn hãy luyện tập để trở nên nhiệt tình, hưng phấn và thích thú bất cứ khi nào bạn tìm thấy hay nhận được tiền bạc. Thật buồn cười, khi túi trống rỗng và bất chợt thấy một đồng xu trên mặt đất, tôi thường không cúi thấp đến thế chỉ để nhặt đồng xu con con. Khi tôi đã giàu lên, tôi lại nhặt bất cứ cái gì, chỉ cần trông chúng có vẻ giống tiền. Rồi tôi gửi nó chiếc hôn may mắn và nói lên thành tiếng: “Tôi là thỏi nam châm hút tiền. Cảm ơn vũ trụ, cảm ơn, cảm ơn”.

Tôi không đứng đấy để tìm hiểu mệnh giá in trên đồng tiền. Tiền là tiền, và việc nhìn thấy tiền bạc là một phước lành mà vũ trụ ban tặng. Bây giờ tôi luôn sẵn sàng đón nhận bất cứ cái gì và đón nhận mọi thứ đến với mình!

Tâm hồn rộng mở và thái độ sẵn sàng đón nhận là những yếu tố vô cùng quan trọng một khi bạn muốn tạo ra của cải. Việc này lại càng có ý nghĩa hơn nếu bạn muốn cất giữ số của cải đó. Nếu bạn là người không biết đón nhận, bạn sẽ không hiểu vì sao một số tiền lớn như vậy lại thuộc về bạn, vậy thì khả năng số tiền đó sẽ biến mất một cách nhanh chóng là hoàn toàn có thật. Ở đây chúng ta bắt gặp quy tắc “Trước tiên là bên trong, sau đó mới đến bên ngoài”. Hãy mở rộng “chiếc hộp đón nhận” của bạn, rồi bạn sẽ thấy tiền bạc đổ về lấp đầy khoảng không đó.

Bạn nhớ là vũ trụ rất ghét sự trống trải và không gian trống sẽ được lấp đầy chỉ trong chốc lát. Bạn có bao giờ để ý nhà kho hay nhà xe của bạn không? Thường thì chúng

không trống rỗng quá lâu. Bạn cũng có để ý một điều kỳ lạ là thời gian cần thiết để một động thái xảy ra luôn bằng với thời gian mà bạn dành cho nó? Một khi bạn thật sự mở lòng để đón nhận, bạn sẽ nhận được rất nhiều.

Ngoài ra, một khi bạn thật sự cởi mở để đón nhận, thì cả cuộc sống của bạn cũng sẽ rộng mở. Bạn không chỉ nhận được nhiều tiền hơn, mà còn nhận được nhiều tình yêu thương, nhiều sự an bình cùng nhiều niềm vui hơn, và bạn sẽ mãn nguyện hơn. Tại sao? Bởi vì tất cả dựa trên quy tắc mà tôi luôn tin tưởng là: “Bạn thực hiện một hành động đơn lẻ theo cách nào thì bạn cũng thực hiện tất cả mọi việc theo cách ấy”.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 25:

Bạn thực hiện một hành động đơn lẻ theo cách nào thì bạn cũng thực hiện tất cả mọi việc theo cách ấy.

Thông thường, cách bạn hành xử trong một lĩnh vực sẽ là cách bạn hành xử trong tất cả các lĩnh vực khác. Nếu bạn “đóng kín bản thân” trước việc đón nhận tiền bạc, ắt hẳn sẽ có khả năng bạn “tự phong tỏa” trước việc đón nhận tất cả mọi điều tốt lành khác trong cuộc sống. Mặc dù trí não thường không phân rõ ranh giới cụ thể để xác định thời điểm bạn là người đón nhận kém cỏi, song nó có thói quen làm điều ngược lại là tổng quát hóa quá mức tất cả mọi thứ

rồi và nói: “Sự việc đã xảy ra như thế, và là cách mà nó phải xảy ra, bao giờ cũng vậy và ở đâu cũng vậy”.

Nếu bạn là người không biết đón nhận, bạn sẽ là người không biết đón nhận trong mọi lĩnh vực. Điều đáng mừng là một khi bạn đã trở thành người biết đón nhận, bạn sẽ luôn biết đón nhận mọi nơi, mọi lúc, đồng thời bạn biết mở lòng để đón nhận tất cả những gì vũ trụ ban tặng trong mọi lĩnh vực cuộc đời bạn.

Điều duy nhất bạn phải nhớ là hãy luôn nói: “Cảm ơn” mỗi khi bạn đón nhận những điều may mắn đến với mình.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi là người luôn biết đón nhận. Tôi cởi mở và sẵn sàng để đón nhận thật nhiều, thật nhiều tiền đến với mình!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy luyện tập để trở thành người biết đón nhận. Mỗi lần ai đó khen ngợi bạn, hãy nói một câu cảm ơn đơn giản. Đừng đáp lễ bằng một lời khen khác ngay lúc đó. Như vậy bạn sẽ nhận được trọn vẹn và sở hữu lời khen đó, thay vì “đẩy” nó ra như phần lớn mọi người thường làm. Cách ứng xử này cũng tạo cơ hội cho người khen tặng có niềm vui cho quà mà không bị ném trả lại.

2. Mỗi khi tìm thấy hay nhận được *bất kỳ* số tiền nào, bạn đều nên hân hoan chào đón. Hãy bước tới và hét lên: “Tôi là thỏi nam châm hút tiền. Cảm ơn vũ trụ, cảm ơn, cảm ơn”. Câu nói này cần được thốt lên với số tiền bạn nhận được, bạn được cho hay tặng, bạn nhận từ chính phủ, tiền lương của bạn và số tiền bạn nhận từ các công việc kinh doanh.

Vũ trụ hình thành là để hỗ trợ bạn. Nếu bạn luôn tuyên bố rằng bạn là “thỏi nam châm hút tiền”, và đặc biệt là khi bạn chứng minh được điều đó, vũ trụ sẽ chỉ còn biết nói: “Tốt!” và gửi nhiều tiền hơn nữa cho bạn.

3. Hãy chiều chuộng bản thân một chút. Ít nhất mỗi tháng một lần, bạn hãy làm gì đó thật đặc biệt để chăm sóc cơ thể và tinh thần bạn, chẳng hạn đi làm đẹp, xông hơi thư giãn, đến các câu lạc bộ..., hãy thưởng thức một bữa tối sang trọng, thuê một chiếc thuyền hay ngôi nhà nghỉ ở vùng quê để cùng gia đình nghỉ ngơi vào dịp cuối tuần... (Bạn có thể phải thương lượng với bạn bè hay thành viên gia đình khi làm việc này). Hãy làm tất cả những việc cho phép bạn cảm thấy mình là người giàu có và xứng đáng. Năng lượng của bạn tỏa ra từ những trải nghiệm đó sẽ gửi thông điệp tới vũ trụ rằng bạn đang sống một cách sung túc. Khi đó, vũ trụ chỉ nói: “Tốt!” rồi làm công việc của nó là mang đến cho bạn nhiều cơ hội hơn nữa.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 11

**Người giàu muốn được trả công
theo kết quả.
Người nghèo muốn được trả công
theo thời gian.**

Chắc bạn đã có lần nghe lời khuyên này: “Hãy đến trường, giành điểm cao, sau đó hãy kiếm một công việc tốt, có đồng lương ổn định, hãy làm việc chăm chỉ và cố gắng, ... thế nào bạn cũng sẽ có cuộc sống hạnh phúc lâu bền”? Không biết bạn nghĩ sao, chú tôi thì muốn tận mắt nhìn thấy lời khảng định như đỉnh đóng cột đó bằng văn bản. Tiếc rằng lời khuyên thông thái đó được trích dẫn từ cuốn *Chuyện Cổ tích, Tập I*, ngay sau những chuyện để đọc cho trẻ trước khi đi ngủ.

Bạn có thể tự kiểm chứng tuyên bố đó bằng kinh nghiệm của chính bạn và thông qua cuộc sống của mọi người xung quanh bạn. Điều tôi muốn bàn luận ở đây là ý tưởng đằng sau khái niệm “đồng lương ổn định” kia. Không có gì xấu nếu bạn có đồng lương ổn định, trừ khi điều đó ngăn trở bạn đến với những cơ hội mang lại thu nhập cao hơn dựa trên những gì bạn xứng đáng được hưởng. Mấu chốt vấn đề nằm ở đó. Và thường là như vậy.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 26:

Không có gì xấu nếu bạn có đồng lương ổn định, trừ khi điều đó ngăn trở bạn đến với những cơ hội mang lại thu nhập cao hơn dựa trên những gì bạn xứng đáng được hưởng. Mấu chốt vấn đề nằm ở đó. Và thường là như vậy.

Người nghèo muốn nhận được mức lương ổn định hoặc tính tiền công theo giờ. Họ cần sự “đảm bảo” khi biết chắc một số tiền chính xác sẽ đến vào một thời điểm chính xác, mỗi tháng đều như vậy. Điều họ không nhận ra là sự đảm bảo đó có giá của nó và cái giá phải trả chính là sự giàu có, thịnh vượng của chính mình.

Khi bạn cần sự đảm bảo nghĩa là bạn đang sống trong nỗi sợ hãi, nghĩa là bạn đang ngụ ý: “Nếu dựa trên kết quả làm việc, thì tôi e rằng mình sẽ không có khả năng kiếm đủ tiền để trang trải cuộc sống. Thế nên tôi sẽ chấp nhận mức thu nhập vừa đủ để tồn tại”.

Người giàu thích được trả lương căn cứ trên toàn bộ hoặc một phần những kết quả mà họ tạo ra. Người giàu thường điều hành hoạt động kinh doanh của riêng họ dưới một hình thức nào đó. Họ tạo ra thu nhập từ lợi nhuận của mình. Người giàu làm việc vì số hoa hồng hay tỷ lệ phần trăm của doanh thu. Người giàu chọn cổ phần và phương án chia lợi nhuận, thay vì đồng ý với khoản lương cao hơn. Bạn hãy lưu ý là ở đây không có sự bảo đảm cho bất kỳ

dạng thu nhập nào nêu trên, mặc dù chúng ta đều biết rằng trong thế giới tài chính, lợi nhuận luôn tỷ lệ thuận với rủi ro.

Người giàu tin tưởng vào bản thân, vào giá trị và năng lực của mình. Người nghèo thì không. Đó là lý do họ cần có sự bảo đảm.

Mới đây, tôi giao dịch với một nhà tư vấn về quan hệ công chúng. Cô muốn tôi trả phí dịch vụ 4.000 đô-la mỗi tháng. Tôi hỏi cô ta, vậy tôi sẽ nhận lại được những gì xứng với 4.000 đô-la đó. Cô ta trả lời rằng hàng tháng tôi sẽ phải tốn ít nhất 20.000 đô-la cho các phương tiện truyền thông, nếu tôi không sử dụng giải pháp của cô. Tôi nói: “Nếu cô không đem lại kết quả đó hay các giá trị tương tự thì sao?”. Cô ta trả lời rằng cô ta vẫn sẽ tính phí theo thời gian, bởi vì cô xứng đáng được trả lương như thế.

Tôi đáp: “Tôi không có ý định trả tiền cho khoảng thời gian mà cô bỏ ra. Tôi trả tiền cho cô dựa trên kết quả cụ thể, và nếu cô không tạo ra kết quả đó thì tại sao tôi phải trả tiền cho cô chứ? Mặt khác, nếu cô mang lại kết quả lớn hơn, cô đáng được trả nhiều tiền hơn. Giờ tôi đề nghị thế này: Tôi sẽ trả cô 50% giá trị những giá trị truyền thông mà cô đem lại. Theo con số của cô vừa nêu lên thì điều đó sẽ có nghĩa là cô nhận được 10.000 đô-la một tháng, cao hơn gấp đôi mức lương cô đề xuất”.

Cô ta có đồng ý với cách làm đó không? Không! Cô ta có túng quẫn không? Có! Và cô ta vẫn sẽ nghèo khó như

thế suốt đời, trừ khi cô ta hiểu ra rằng để trở nên giàu có, người ta cần được trả công dựa theo kết quả làm việc.

Người nghèo bán thời gian của họ để kiếm tiền, trong khi thời gian lại chỉ có giới hạn. Trong trường hợp này, bạn đã phá vỡ Quy Tắc Thịnh Vượng quan trọng nhất là: “Không bao giờ đặt giới hạn cho thu nhập của bạn”. Nếu bạn muốn được trả công theo thời gian, dường như bạn đã bóp nghẹt cơ hội đến với thịnh vượng của chính mình.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 27:

Không bao giờ đặt giới hạn cho thu nhập của bạn.

Định luật này cũng áp dụng cho lĩnh vực dịch vụ cá nhân, nơi bạn thường được trả lương theo thời gian làm việc. Đó là lý do vì sao các luật sư, kế toán viên, các nhà tư vấn... – nói chung là những người còn chưa phải là đối tác của doanh nghiệp, và vì thế không được chia lợi tức – dù nỗ lực lắm cũng chỉ có mức thu nhập trung bình.

Giả sử bạn đang kinh doanh bút bi và bạn nhận được đơn hàng 50.000 chiếc. Bạn sẽ làm gì? Đơn giản là bạn sẽ gọi điện tới nhà cung cấp, đặt mua 50.000 chiếc bút, gửi chúng cho bên đặt hàng và sung sướng ngồi đếm tiền lời. Giả sử bạn là một nhà trị liệu chuyên về xoa bóp và bạn may mắn có 50.000 người xếp hàng bên ngoài cửa chờ đến lượt. Bạn sẽ làm gì trong trường hợp đó? Hẳn là bạn ân

hận vì đã không kinh doanh bút bi! Bạn còn biết làm gì đây? Bạn đi mà giải thích với người đứng cuối hàng rằng họ hãy đến “muộn một chút”, và trong giấy hẹn của họ sẽ ghi: Thứ ba, lúc 3 giờ 15 phút, bốn thập kỷ sau!

Tôi không muốn nói rằng kinh doanh dịch vụ cá nhân là không nên. Chỉ cần bạn đừng kỳ vọng là sẽ làm giàu nhanh chóng, trừ khi bạn tìm ra cách để nhân bản chính mình.

Tại các khóa học, tôi thường gặp những người được trả lương theo tháng hay tuần, và họ hay than phiền với tôi rằng họ không được trả công xứng đáng. Câu trả lời của tôi là: “Không xứng đáng theo quan điểm của ai? Tôi tin chắc sếp của bạn nghĩ rằng bạn đã được trả lương khá rồi đấy. Tại sao bạn không mạnh dạn quảng phất cái lỗi trả lương tháng đơn điệu ấy đi và yêu cầu được thanh toán tiền công dựa trên hiệu quả công việc của bạn?Ồ, nếu không được thế thì sao bạn không tự mở công ty rồi làm việc cho chính bạn? Khi đó, bạn sẽ biết chính xác giá trị bản thân thông qua những con số lợi nhuận mà bạn tạo ra”. Xem chừng lời khuyên này không lay chuyển được những người đó. Có lẽ họ sợ phải kiểm tra giá trị thực của mình trên thương trường.

Nỗi sợ hãi của phần lớn mọi người về việc được trả lương dựa trên kết quả thường chỉ là sự lo lắng khi phá vỡ một trong các điều kiện đã hình thành trong tiềm thức của họ trước đây. Theo kinh nghiệm cá nhân tôi, hầu hết những người bám theo lối mòn của mức thu nhập ổn định

đều giữ nếp tư duy cũ kỹ rằng đó chính là cách “tiêu chuẩn” để thanh toán cho công sức họ bỏ ra.

Bạn không thể đổ lỗi cho cha mẹ mình khi đã tạo cho bạn cách nghĩ đó. (Tôi đoán bạn có thể làm như vậy, nếu bạn đúng là một “nạn nhân” tốt). Phần lớn các bậc phụ huynh thường có xu hướng bảo bọc con cái quá mức, nên thật dễ hiểu khi họ làm mọi cách để con cái có cuộc sống bình yên. Có lẽ bạn cũng tự nhận ra. Bất cứ công việc nào không tạo ra nguồn thu ổn định đều bị cha mẹ phản ứng gay gắt: “Đến bao giờ con mới tìm ra một công việc thật sự cơ chứ?”.

Tôi còn nhớ khi mẹ tôi hỏi câu đó, tôi đã trả lời ngay rằng: “Con hy vọng là không bao giờ!”. Mẹ tôi rất giận, nhưng cha tôi lại nói: “Con nghĩ được như vậy là rất hay. Con sẽ không bao giờ giàu lên được nếu chỉ trông vào số tiền lương cố định hàng tháng khi làm việc cho người khác. Nếu con muốn đi tìm việc, hãy chắc chắn con được trả theo phần trăm số lợi nhuận mà con tạo ra. Nếu không, hãy làm việc cho chính con!”.

Tôi cũng khích lệ bạn làm việc cho chính mình bằng cách bắt tay thực hiện công việc kinh doanh của riêng bạn, làm việc theo mức hoa hồng, theo phần trăm doanh thu hay lợi tức của công ty, hoặc chọn phương án phân chia cổ phần. Dù công việc hay lựa chọn của bạn là gì thì bạn cũng hãy tạo ra tình huống cho phép bạn nhận được tiền công dựa trên kết quả và công sức thực tế mà bạn bỏ ra.

Theo tôi, ai cũng có thể xây dựng một mô hình hay tổ chức một công việc kinh doanh riêng, dù là toàn thời gian hay bán thời gian. Lý do hàng đầu là *tuyệt đại đa số triệu phú đã trở nên giàu có bằng việc phát triển chính doanh nghiệp của họ.*

Lý do tiếp theo là việc làm giàu thật khó khăn khi các khoản thuế đã chiếm gần một nửa số tiền bạn kiếm được. Còn khi đã sở hữu doanh nghiệp riêng, bạn có thể tiết kiệm một số tiền đáng kể bằng cách khấu trừ các khoản chi phí để tránh thuế như xe cộ, du lịch, đào tạo, thậm chí cả ngôi nhà của bạn. Chỉ riêng lý do đó thôi đã đáng giá để bạn xây dựng một doanh nghiệp riêng rồi.

Nếu không tìm ra ý tưởng kinh doanh nào khả quan, bạn cũng đừng quá băn khoăn: bạn có thể sử dụng ý tưởng của người khác. Chẳng hạn bạn có thể trở thành người bán hàng ăn hoa hồng. Bạn có biết bán hàng là một trong những nghề có thu nhập cao nhất trên thế giới không? Nếu bạn giỏi giang, bạn có thể thu về cả gia tài từ công việc này. Bạn cũng có thể tham gia công ty tiếp thị theo kiểu mạng lưới. Trên thế giới hiện có hàng chục công ty dạng này đang hoạt động hiệu quả với tất cả sản phẩm và hệ thống sẵn có để bạn có thể bắt đầu công việc ngay lập tức. Chỉ với một số tiền nhỏ, bạn đã có thể trở thành nhà phân phối và được hưởng tất cả những lợi ích của việc sở hữu một doanh nghiệp, tuy bạn sẽ gặp khó khăn đôi chút trong vấn đề hành chính.

Nếu bạn cảm thấy phù hợp, thì mô hình tiếp thị kiểu mạng lưới có thể là phương tiện giúp bạn làm giàu đấy. Nhưng, và đây là một chữ NHUNG lớn, bạn chớ nghĩ rằng bạn đã tìm ra công cụ kiếm tiền miễn phí. Mô hình tiếp thị kiểu mạng lưới chỉ hiệu quả nếu bạn làm việc hiệu quả, nghĩa là bạn phải bỏ công sức cho hoạt động đào tạo, dành đủ thời gian và năng lượng thì mới thành công được. Một khi bạn thành công, mức thu nhập trong khoảng 20.000 đến 50.000 đô-la mỗi tháng, vâng, mỗi tháng, là hoàn toàn có thể, và không ít người đã làm được như vậy. Chỉ riêng việc đăng ký và trở thành nhà phân phối bán thời gian đã đem đến cho bạn khá nhiều ưu đãi về thuế, và biết đâu bạn sẽ thích sản phẩm đến nỗi sẽ chào cho người khác và cuối cùng là kiếm được thu nhập khá, tạo đà để bạn bật lên.

Bạn cũng có một lựa chọn khác là trao đổi “công việc ổn định” lấy vị trí “làm theo hợp đồng”. Ông chủ của bạn có thể sẽ đồng ý thuê công ty của bạn, thay vì cá nhân bạn, để thực hiện về cơ bản những công việc mà hiện giờ bạn đang làm. Cách làm này đòi hỏi bạn phải thực hiện một vài thủ tục pháp lý, nhưng nếu bạn có thêm một vài khách hàng nữa, dù chỉ làm bán thời gian, thu nhập của bạn vẫn có thể tương đương một chủ doanh nghiệp chứ không phải người làm thuê, đồng thời bạn lại được hưởng các điều khoản miễn giảm thuế dành cho chủ doanh nghiệp. Ai mà biết được, có khi những khách hàng bán thời gian của bạn sẽ trở thành khách hàng toàn thời gian, đem lại

cho bạn những cơ hội để bạn tự “nhân bản” hay phải thuê thêm nhân công mới đảm đương nổi những công việc đó. Và khi đó, bạn sẽ trở thành chủ doanh nghiệp và tự điều hành công việc kinh doanh của mình.

Có thể bạn nghĩ: “Sếp của mình không đòi nào chấp nhận phương án đó đâu”. Nhưng tôi thì không tin như vậy. Bạn phải hiểu rằng, công ty phải bỏ ra rất nhiều loại phí để có một nhân viên. Họ không phải chỉ trả lương, mà còn phải nộp một khoản tiền không nhỏ cho nhà nước, trung bình vào khoảng 25% hoặc hơn, trên tổng số lương nhân viên được nhận, chưa kể các chi phí phúc lợi khác mà nhân viên được hưởng. Bạn sẽ giúp công ty tiết kiệm đến 50% chi phí nếu họ thuê bạn với tư cách một nhà tư vấn độc lập, thay vì một nhân viên toàn thời gian. Tất nhiên, bạn sẽ không được hưởng nhiều quyền lợi như khi bạn còn là một nhân viên, nhưng chỉ riêng khoản tiết kiệm từ thuế đã cho bạn khả năng tự mua những thứ tốt nhất bạn cần rồi.

Sau cùng, cách duy nhất để có thu nhập thật sự tương xứng với giá trị bản thân là bạn hãy chọn phương án nhận tiền công dựa trên hiệu quả công việc. Cha tôi đã có lý khi nói: “Con sẽ không bao giờ giàu lên được nếu chỉ trông vào số tiền lương cố định hàng tháng khi làm việc cho người khác. Nếu con muốn đi tìm việc, hãy chắc chắn con được trả theo phần trăm số lợi nhuận mà con tạo ra. Nếu không, hãy làm việc cho chính con!”.

Đến giờ, đó vẫn là một lời khuyên thông thái!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi muốn được trả công dựa trên hiệu suất làm việc.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Nếu bạn đang có việc làm được trả lương theo giờ hoặc theo tháng, hãy đề xuất với chủ doanh nghiệp kế hoạch khoán cho bạn, sao cho bạn có thể được thanh toán tiền công dựa trên kết quả của cá nhân bạn, cũng như kết quả của công ty.

Nếu bạn điều hành doanh nghiệp riêng, hãy lập kế hoạch khoán cho nhân viên của bạn, kể cả các nhà cung cấp chính của bạn, được trả công dựa trên hiệu quả của họ, cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp bạn.

Lập tức triển khai các kế hoạch đó.

2. Nếu hiện nay bạn đang làm việc và bạn cho rằng mình không được trả công tương xứng với những giá trị mà bạn mang lại, hãy cân nhắc việc tổ chức công việc riêng của mình. Bạn có thể bắt đầu bằng cách làm việc bán thời gian. Bạn có thể dễ dàng tham gia vào các công ty kinh doanh theo kiểu mạng lưới hay trở thành giáo viên hướng dẫn mọi người những gì bạn biết, hoặc cung cấp dịch vụ tư vấn độc lập cho chính công ty bạn từng làm việc. Lúc này, bạn hãy đề nghị được trả công dựa trên hiệu quả và lợi nhuận thực tế, thay vì dựa trên thời gian của bạn.

Câu chuyện thành công của Sean Nita

Harv thân mến,

Tôi không thể nói hết lời biết ơn với một người bạn của vợ tôi vì đã giới thiệu tôi đến khóa học Tư Duy Triệu Phú của anh. Khi đó, tiền lương hàng tháng của tôi vừa bị cắt giảm tới 10.000 đô-la. Chúng tôi rất hoảng sợ và cuống cuống tìm cơ hội để bù đắp khoản thiếu hụt đó, nếu không chúng tôi sẽ không biết làm thế nào để sống qua ngày.

Trong khóa học Tư Duy Triệu Phú, chúng tôi đã tìm thấy những công cụ có thể giúp chúng tôi tự do về tài chính. Chỉ cần chúng tôi sử dụng những công cụ đó một cách hợp lý, và điều kỳ diệu đã xảy ra. Trong vòng một năm sau đó, chúng tôi đã mua được năm căn nhà và thu lời ít nhất 18.000 đô-la mỗi căn. Ngôi nhà thứ năm giúp tôi thu về khoản lãi 300.000 đô-la, gấp sáu lần mức lương hàng năm trước đây của tôi! Tôi đã có thể từ bỏ công việc mà tôi theo đuổi suốt 14 năm qua để trở thành nhà đầu tư bất động sản toàn thời gian. Công việc đó còn cho phép tôi có nhiều thời gian rảnh rỗi để chăm sóc gia đình và giao lưu cùng bạn bè.

Phương pháp dạy dễ hiểu của ông đã trở thành chiếc chìa khóa giúp chúng tôi mở cánh cửa dẫn đến thành công. Tôi không thể ngồi chờ để xem những gì đang đợi mình phía trước! Tiếc rằng tôi không được học những điều đó khi ở độ tuổi 20.

Xin cảm ơn.

Thân ái,
Sean Nita
Seattle

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 12

**Người giàu suy nghĩ “cả hai”.
Người nghèo nghĩ “một trong hai”.**

Người giàu sống trong thế giới của sự sung túc, còn người nghèo sống trong thế giới của các giới hạn. Trên thực tế, cả hai vẫn cùng sống trong cùng một thế giới vật chất, nhưng sự khác biệt nằm trong cách nhìn của mỗi người.

Người nghèo và đa số người thuộc tầng lớp trung lưu xuất thân từ cảnh khổ khó. Họ sống theo phương châm: “Của cải trên thế gian này chỉ có bấy nhiêu thôi, chùng đó không bao giờ đủ để chia cho tất cả mọi người, và bạn không thể có được mọi thứ bạn muốn”. Mặc dù bạn không có khả năng để có tất cả, nhưng tôi nghĩ bạn hoàn toàn có khả năng có “tất cả mọi thứ bạn thật sự mong muốn”.

Bạn muốn một sự nghiệp thành công hay một gia đình hòa thuận, ấm êm? Cả hai! Bạn muốn tập trung vào công việc hay được vui chơi thỏa thích? Cả hai! Bạn muốn có nhiều tiền hay muốn tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống? Cả hai! Bạn muốn tạo dựng cả gia tài lớn hay được làm công việc bạn thích? Cả hai! Thế nhưng người nghèo luôn chỉ chọn một trong hai, trong khi người giàu chọn cả hai.

Người giàu hiểu rằng chỉ cần một chút sáng tạo thôi, bạn đã có thể tìm ra giải pháp để đạt được kết quả hoàn

hảo nhất của cả hai khái niệm tưởng như mâu thuẫn đó. Vậy thì từ thời điểm này đây, khi phải đối diện với khả năng lựa chọn “một trong hai”, bạn nên tự hỏi: “Tôi có thể làm gì để đạt được cả hai?”. Câu hỏi này sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn, đưa bạn từ thế giới chật hẹp của các giới hạn sang vũ trụ rộng lớn của những khả năng bất tận và sự giàu có, sung túc.

Điều này không chỉ liên quan đến những thứ vật chất mà bạn muốn có, mà còn liên quan đến tất cả mọi lĩnh vực trong cuộc sống. Ví dụ, tôi phải làm việc với một nhà cung cấp đang bức bối vì cho rằng công ty Peak Potentials của tôi phải thanh toán một số chi phí phát sinh không được thỏa thuận ngay từ ban đầu. Quan điểm của tôi rất rõ ràng: việc tính toán chi phí của anh ta là việc của anh ta, không phải của tôi; và nếu anh ta than phiền rằng các chi phí phát sinh quá cao, thì anh ta phải xem xét lại quy trình làm việc. Tôi phát ngán và chỉ muốn tìm một nhà cung cấp mới cho hợp đồng tiếp theo, nhưng tôi là người biết giữ chữ tín và bao giờ cũng thực hiện đầy đủ những điều khoản đã được cam kết. Lúc tôi túng quẫn và hết sức chật vật về tài chính, tôi sẽ ngồi xuống bàn luận với mục đích bày tỏ quan điểm của tôi và khẳng định rằng tôi không trả thêm cho gã đó dù chỉ một xu ngoài số tiền hai bên đã thỏa thuận. Và dù tôi vẫn muốn giữ anh ta làm nhà cung cấp, nhưng việc này có thể sẽ kết thúc bằng một vụ tranh chấp lớn. Tôi sẽ nghĩ rằng hoặc anh ta thắng, hoặc tôi thắng.

Giờ đây, nhờ đã tập luyện cách suy nghĩ “cả hai”, tôi

sẽ tiến hành cuộc thảo luận này với một tâm thế hoàn toàn cởi mở để tìm ra tình huống “luồng toàn kỳ mỹ”, nghĩa là tôi không phải trả thêm tiền và anh ta cũng cảm thấy hài lòng với cách dàn xếp mà cả hai bên đều nhất trí. Nói cách khác, mục đích của tôi là có *cả hai*!

Hay một ví dụ khác. Vài tháng trước, tôi quyết định mua ngôi nhà nghỉ ở Arizona. Tôi đã tìm kiếm khắp khu vực mà tôi yêu thích. Tất cả các đại lý môi giới bất động sản trong vùng đều nói với tôi rằng nếu tôi muốn một ngôi nhà có ba phòng ngủ và một phòng làm việc, tôi sẽ phải bỏ ra trên một triệu đô-la. Ý định của tôi là chỉ đầu tư vào đây số tiền dưới một triệu đô-la. Trong trường hợp này, phần lớn mọi người sẽ hạ thấp yêu cầu của mình hoặc nâng cao ngân sách đầu tư dự kiến. Tôi từ chối cả hai phương án đó. Mới đây, tôi vừa nhận được điện thoại rằng chủ một ngôi nhà trong đúng khu vực tôi cần với số phòng như tôi muốn, vừa giảm giá 200.000 đô-la, xuống dưới con số một triệu. Đó là một minh chứng nữa cho xu hướng muốn có cả hai!

Đã không ít lần tôi nói với cha mẹ mình rằng tôi không muốn trở thành nô lệ cho công việc mà mình không hề hứng thú, và rằng tôi sẽ “làm giàu bằng những công việc tôi yêu thích”. Tôi nhớ câu trả lời của họ thường là: “Đừng có mơ tưởng hào huyền. Cuộc sống không phải nơi toàn là màu hồng đâu con ạ”. Họ còn nói: “Kinh doanh là kinh doanh, giải trí là giải trí. Trước hết con phải lo kiếm sống đã, rồi sau đó nếu còn có thời gian thì hãy nghĩ đến việc tận hưởng cuộc sống”.

Tôi còn nhớ mình đã tự nhủ: “Hừm, mình mà nghe theo lời cha mẹ thì rồi mình cũng sẽ có kết cục như họ thôi. Không. Mình phải có cả hai!”. Điều đó khó không? Chắc chắn rồi. Thỉnh thoảng, tôi vẫn phải làm những công việc chán ngấy trong một hay hai tuần để có tiền trang trải các khoản sinh hoạt phí như ăn uống, thuê nhà... Nhưng tôi chưa bao giờ từ bỏ ý chí “phải có *cả hai*”. Tôi không chấp nhận yên vị với công việc hay lĩnh vực kinh doanh mà mình không thích. Và cuối cùng, tôi đã trở nên giàu có khi làm những việc tôi yêu thích. Bây giờ, khi tôi biết rằng điều đó là hoàn toàn có thể thực hiện được, tôi tiếp tục chỉ theo đuổi những công việc và những dự án tôi yêu thích. Tuyệt vời hơn cả là giờ đây tôi có cơ hội hướng dẫn những người khác làm điều đó.

Không ở đâu mà cách suy nghĩ “cả hai” lại quan trọng như trong lĩnh vực tài chính. Người nghèo và nhiều người thuộc tầng lớp trung lưu tin rằng họ phải lựa chọn giữa tiền bạc và những yếu tố khác trong cuộc sống. Kết quả là họ cho rằng tiền không quan trọng bằng những thứ khác.

Tôi xin nhấn mạnh lần nữa: Tiền rất quan trọng! Thật lỗi bịch khi ai đó khẳng định rằng tiền bạc không quan trọng bằng bất kỳ thứ gì khác trong cuộc sống. Bạn nghĩ đối với con người chúng ta, cái gì quan trọng hơn, chân hay tay? Hay *cả hai* đều quan trọng như nhau?

Tiền bạc là chất bôi trơn cho phép bạn “trượt” đi trong cuộc sống một cách nhẹ nhàng, êm ái, thay vì bị trầy xước

liên miên. Tiền bạc mang cho bạn sự tự do – tự do mua những gì bạn muốn, tự do làm những công việc bạn yêu thích trong khoảng thời gian của mình. Tiền bạc cho phép bạn hưởng thụ những điều tốt đẹp hơn trong cuộc sống, cũng như tạo cho bạn cơ hội giúp đỡ người khác có được cuộc sống tốt đẹp hơn. Trên hết, tiền bạc cho phép bạn không phải tiêu hao năng lượng để lo lắng về việc không có tiền.

Hạnh phúc cũng quan trọng. Tuy nhiên, đây là điểm người nghèo và giới trung lưu ít khi phân biệt rõ ràng. Rất nhiều người tin rằng tiền bạc và hạnh phúc là hai phạm trù loại trừ lẫn nhau, rằng bạn chỉ có thể hoặc giàu, hoặc hạnh phúc. Cách nghĩ này là kết quả sự cài đặt và định hướng sai lầm của tâm thức vốn hình thành từ trong quá khứ.

Những người giàu theo đúng nghĩa của từ này đều hiểu rằng bạn phải có cả hai, Tương tự như việc bạn phải có đủ hai chân và hai tay, bạn phải có cả tiền bạc và hạnh phúc.

Bạn có thể vừa có bánh ngọt, lại vừa được ăn bánh!

Đây là sự khác biệt cơ bản giữa người giàu, giới trung lưu và người nghèo:

Người giàu tin rằng: “Bạn có thể vừa có chiếc bánh ngọt, lại vừa được ăn chiếc bánh đó”.

Người trung lưu nói: “Bánh ngọt quá đắt, nên tôi sẽ chỉ có một miếng nhỏ thôi”.

Người nghèo không tin rằng họ xứng đáng có chiếc bánh ngọt, nên họ gọi một chiếc bánh rán rỗng ruột rồi cứ nhìn vào lỗ thủng đó mà thắc mắc tại sao họ “không có gì”.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 28:

Người giàu tin rằng: “Bạn có thể vừa có chiếc bánh ngọt, lại vừa được ăn chiếc bánh đó”.

Người trung lưu nói: “Bánh ngọt quá đắt, nên tôi sẽ chỉ có một miếng nhỏ thôi”.

Người nghèo không tin rằng họ xứng đáng có một chiếc bánh ngọt, nên họ gọi món bánh rán rỗng ruột rồi cứ nhìn vào lỗ thủng đó mà thắc mắc tại sao họ “không có gì”.

Tôi hỏi bạn, bạn có “chiếc bánh” để làm gì nếu bạn không ăn được? Vậy bạn định làm gì với nó? Đặt lên bàn và ngồi ngắm suốt buổi tối chăng? Bánh ngọt là để ăn và thưởng thức cơ mà.

Kiểu suy nghĩ quanh quẩn “chọn cái này hay cái kia” luôn tồn tại trong đầu óc những người tin rằng: “Nếu tôi có nhiều hơn, thì một người nào đó sẽ có ít đi”. Suy nghĩ này không là gì khác ngoài nỗi lo lắng và bản năng tự vệ hình thành trong tâm trí. Thật phi lý khi bạn cho rằng do người giàu trên thế giới tích góp tất cả tiền bạc nên không còn gì để lại cho những người khác.

Một chi tiết mà những người có niềm tin sai lệch này không nhận ra là đồng tiền có thể quay vòng để tạo ra giá trị cho tất cả mọi người. Tôi dẫn ra đây một ví dụ thường được sử dụng trong các buổi hội thảo của chúng tôi. Tôi yêu cầu năm người bước lên bục và cầm theo một vật gì đó. Tôi bảo họ đứng thành vòng tròn rồi tôi đưa cho người đầu tiên một tờ 5 đô-la và yêu cầu họ dùng số tiền đó để mua thứ mà người thứ hai mang theo. Giả sử đó là cây bút. Giờ người thứ hai đã có 5 đô-la và anh ta lại dùng 5 đô-la này để mua, một bìa hồ sơ chẳng hạn, từ người thứ ba. Theo cách đó, đồng 5 đô-la cứ thế chuyển đi cho đến khi qua hết cả năm người. Tờ 5 đô-la được sử dụng để mang lại giá trị cho những người có nó, nghĩa là 5 đô-la khi qua tay năm người khác nhau sẽ tạo ra giá trị 5 đô-la cho mỗi người, hay tổng giá trị 25 đô-la cho cả nhóm. Đồng 5 đô-la đó không mất đi mà chỉ luân chuyển để tạo ra giá trị cho tất cả mọi người.

Những bài học rút ra ở đây rất rõ ràng. Thứ nhất, tiền không bị mất đi; với cùng một số tiền, bạn có thể sử dụng nhiều lần từ năm này qua năm khác và tạo ra giá trị cho hàng nghìn người. Thứ hai, bạn càng có nhiều tiền thì bạn càng đưa nhiều tiền vào lưu thông, sau đó những người khác càng có nhiều tiền hơn để sử dụng số tiền đó trong việc mua bán và thu được giá trị lớn hơn.

Điều đó hoàn toàn đối lập với suy nghĩ “chọn một trong hai”. Ngược lại, khi bạn có tiền và sử dụng đồng tiền đó, cả bạn và người mà bạn đưa tiền sẽ đều tạo ra giá trị.

Nói cách khác, nếu bạn lo lắng về người khác và về phần giá trị mà họ sẽ được nhận (nếu có phần đó), hãy làm tất cả những gì cần thiết để trở nên giàu có. Khi đó, bạn có thể phát tán tiền ra khắp xung quanh.

Tôi nhắc lại rằng bạn có thể vừa là một người tốt bụng, biết yêu thương, quan tâm đến mọi người, hào phóng, có tâm hồn trong sáng, vừa là một người giàu thật sự. Tôi thật lòng khuyên bạn hãy xua đi cái ý nghĩ hoang đường rằng dù dưới bất kỳ hình thức nào thì tiền bạc cũng là thứ tệ hại, hay bạn sẽ bớt “tốt bụng” hơn hay ít “trong sạch” hơn nếu bạn giàu có. Niềm tin này tuyệt đối như món xúc xích Ý (nếu bạn đã mệt mỏi với từ vớ vẩn), và nếu bạn cứ tiếp tục ăn thì bạn sẽ không chỉ béo phì, mà bạn sẽ vừa bị béo phì, vừa túng quẫn.

Thưa các bạn, việc là người tốt bụng, hào phóng và biết yêu thương không có mối liên hệ nào với những thứ có hoặc không có trong ví bạn, mà lại có quan hệ mật thiết với những thứ nằm trong đầu bạn. Việc bạn là người trong sạch và có tâm hồn cũng không hề can dự đến số dư trong tài khoản ngân hàng của bạn mà lại bắt nguồn từ những thứ chất chứa trong tâm hồn bạn. Cách nghĩ rằng tiền bạc biến đổi tính cách, khiến bạn trở thành người tốt hay xấu là cách nghĩ “một trong hai”, là thứ “rác rưởi được lập trình” và không hề hỗ trợ cho hạnh phúc và thành công của bạn.

Điều đó cũng không giúp ích gì cho những người xung

quanh bạn, đặc biệt là đối với trẻ em. Nếu bạn vẫn bảo vệ quan điểm cứng rắn đó và chọn cách trở thành một người tốt, hãy “tốt vừa đủ” để khỏi đầu độc thể hệ sau bằng thứ niềm tin làm suy yếu bản thân, thứ niềm tin mà bạn có thể đã vô tình tiếp nhận từ cha mẹ mình.

Nếu bạn thật sự không muốn tự nhốt mình trong một cuộc sống chỉ có các giới hạn, thì dù ở hoàn cảnh nào bạn cũng nên nhanh chóng thoát khỏi lối mòn của tư duy “chỉ một trong hai” và quyết tâm để có “cả hai”.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi luôn suy nghĩ ‘cả hai’!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy tập suy nghĩ và sáng tạo ra những phương cách để có “cả hai”. Bất cứ khi nào bạn phải lựa chọn giữa hai khả năng, hãy hỏi bản thân: “Làm thế nào để có cả hai?”.

2. Hãy nhận thức rằng tiền bạc luân chuyển sẽ làm tăng giá trị cho cuộc sống của tất cả mọi người. Mỗi khi bạn tiêu tiền, hãy tự nói với mình: “Số tiền này sẽ qua tay hàng trăm người và tạo ra giá trị cho tất cả những người đó”.

3. Hãy nghĩ về bản thân như một mẫu người tốt bụng, hào phóng, biết yêu thương mọi người, và giàu có!

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 13

**Người giàu chú trọng vào
tổng tài sản.
Người nghèo chú trọng vào thu
nhập từ việc làm.**

Khi nhắc đến tiền bạc, mọi người trong xã hội chúng ta thường có chung một câu hỏi: “Bạn kiếm được bao nhiêu tiền?”. Rất hiếm khi bạn nghe câu: “Tổng tài sản của bạn là bao nhiêu?”. Rất ít người hỏi kiểu này, có lẽ chỉ trừ ở các câu lạc bộ thể thao ngoài trời.

Trong các câu lạc bộ đó, chủ đề thảo luận tài chính luôn xoay quanh con số tổng tài sản: “Jim vừa bán cổ phần của anh ta và hiện nay anh ta có hơn ba triệu. Công ty của Paul vừa được chuyển đổi thành công ty cổ phần và tổng tài sản của anh ta giờ trị giá tám triệu. Sue vừa bán doanh nghiệp của cô ấy; bây giờ tổng tài sản của cô ấy đáng giá 12 triệu”. Ở các câu lạc bộ thể thao ngoài trời, bạn sẽ không nghe những câu hỏi đại loại như: “Này, bạn có biết Joe vừa được tăng lương không? Chà chà, và tăng hai phần trăm trợ cấp sinh hoạt nữa chứ”. Nếu bạn nghe thấy câu đó, bạn phải hiểu rằng bạn đang nghe một người khách vãng lai chỉ tình cờ ghé qua.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 29:

Thước đo chính xác của sự giàu có là tổng tài sản, chứ không phải thu nhập từ việc làm.

Thước đo của sự giàu có là tổng tài sản, chứ không phải là thu nhập từ việc làm của bạn. Trước kia như vậy và sau này cũng sẽ mãi mãi là như vậy. Tổng tài sản là giá trị tài chính của mọi thứ bạn đang sở hữu. Để xác định tổng tài sản, bạn hãy cộng giá trị tất cả những tài sản mà bạn có bao gồm tiền mặt và các khoản đầu tư như cổ phần, trái phiếu, bất động sản, giá trị hiện tại của doanh nghiệp của bạn (nếu có), giá trị ngôi nhà bạn đang ở nếu bạn là chủ sở hữu, rồi sau đó đem trừ đi toàn bộ các khoản nợ của bạn. Tổng tài sản là thước đo tuyệt đối và chính xác nhất của sự giàu có, bởi vì nếu cần, những gì bạn sở hữu có thể được quy đổi thành tiền mặt.

Người giàu hiểu rõ sự khác biệt khổng lồ giữa thu nhập từ việc làm và tổng tài sản. Thu nhập từ việc làm là yếu tố quan trọng, nhưng chỉ là một trong bốn yếu tố làm nên tổng tài sản của bạn. Bốn yếu tố đó là:

1. Thu nhập
2. Tiền tiết kiệm
3. Các khoản đầu tư
4. Sự “đơn giản hóa”.

Người giàu biết rằng quá trình xây dựng tổng tài sản chính là khoảng thời gian cần có để giải phương trình chứa tất cả bốn ẩn số đó. Bởi vì tất cả đều giữ vai trò riêng nên chúng ta hãy xem xét lần lượt từng yếu tố.

Thu nhập tồn tại dưới hai hình thức: thu nhập từ việc làm và thu nhập thụ động. Thu nhập từ việc làm là số tiền bạn kiếm được từ lao động thực tế, bao gồm lương, nếu bạn là người làm công, hoặc là các khoản lợi nhuận hay thu nhập từ hoạt động kinh doanh, nếu bạn là chủ doanh nghiệp. Thu nhập từ việc làm đòi hỏi bạn phải bỏ thời gian và công sức. Đây là khoản thu nhập quan trọng, vì không có nó thì bạn hầu như không thể đến với ba yếu tố kia được.

Có thể ví thu nhập từ việc làm như cách chúng ta đổ đầy “chiếc phễu tài chính” của mình vậy. Khi mọi chi tiết và giá trị được xem là tương đương nhau, thì khi nguồn thu nhập từ việc làm của bạn càng nhiều, bạn sẽ càng có điều kiện thuận lợi để tiết kiệm và đầu tư. Dù đóng vai trò chủ chốt, nhưng thu nhập này cũng chỉ có giá trị như một phần của toàn bộ phương trình tổng tài sản nêu trên.

Đáng tiếc là người nghèo và nhiều người thuộc giới trung lưu chỉ chú trọng vào thu nhập từ việc làm mà xem nhẹ các yếu tố còn lại.

Thu nhập thụ động là số tiền bạn kiếm được mà không phải thật sự bỏ sức lao động. Chúng ta sẽ thảo luận chi tiết hơn về thu nhập thụ động ở phần sau, còn bây giờ hãy coi

đó như một nguồn thu nhập khác cùng chảy vào “chiếc phễu tài chính”, là thu nhập mà sau đó có thể được sử dụng để chi tiêu, tiết kiệm và đầu tư.

Các khoản tiết kiệm cũng là một thành phần thiết yếu của tổng tài sản. Bạn có thể kiếm được những khoản tiền lớn, nhưng nếu bạn không giữ lại được chút gì từ số tiền này, thì bạn sẽ không bao giờ trở nên giàu có. Nhiều người lập kế hoạch tài chính trong tâm thức nhưng chỉ hướng đến việc tiêu xài. Bao nhiêu tiền làm ra, họ đều tiêu sạch. Họ chọn sự thỏa mãn nhất thời, chứ không phải sự cân đối tài chính dài hạn.

Những người theo trường phái chi tiêu có ba câu cửa miệng là: “Đó chỉ là tiền thôi” - vì thế họ không có nhiều tiền; “Cái gì đi, rồi sẽ đến” - ít nhất là họ hy vọng thế; và “Xin lỗi, lúc này tôi không thể. Tôi đang khánh kiệt”. Không tạo ra thu nhập để rót vào “chiếc phễu tài chính” và không có các khoản tiết kiệm để giữ lại những gì bạn kiếm được, bạn sẽ không có tiền để phân bổ cho các thành phần tiếp theo của tổng tài sản.

Khi bắt đầu để dành được một phần kha khá trong thu nhập của mình, bạn có thể tiến tới giai đoạn tiếp theo là làm cho số tiền của bạn tăng lên thông qua các kênh **đầu tư** khác nhau. Nói chung, bạn càng thành công trong lĩnh vực đầu tư, thì số tiền bạn có càng tăng nhanh hơn và sản sinh ra một tài sản lớn hơn. Người giàu luôn dành thời gian và công sức để tìm hiểu về hoạt động đầu tư và

ngiên cứu, phân tích các vụ đầu tư. Họ tự hào mình là nhà đầu tư tuyệt vời, hay ít nhất là thuê được các nhà đầu tư tuyệt vời để giúp quản lý và đầu tư số tiền của họ. Người nghèo nghĩ đầu tư là lĩnh vực chỉ dành cho người giàu. Họ không bao giờ để tâm tìm hiểu về hoạt động đầu tư và kết quả là họ không bao giờ thoát khỏi cảnh bần cùng. Bạn thấy đấy, mọi yếu tố trong phương trình tổng tài sản đều quan trọng.

Thành phần thứ tư trong tổng tài sản của chúng ta là “chú ngựa đen” trên bàn cờ, bởi hiếm có người nhận ra tầm quan trọng của nó trong việc tạo nên sự thịnh vượng. Đó là thành phần **“đơn giản hóa”**. Yếu tố này song hành với việc tiết kiệm tiền, nhờ đó bạn có thể chủ động tạo ra một cách sống mà bạn không cần tiêu tốn quá nhiều tiền. Bằng việc cắt giảm hợp lý các khoản phí sinh hoạt, bạn sẽ làm cho số tiền tiết kiệm của mình tăng lên và như thế số tiền trong quỹ dành để đầu tư cũng tăng theo.

Câu chuyện dưới đây về một trong những người từng tham dự hội thảo Tư Duy Triệu Phú sẽ minh họa cho sức mạnh của yếu tố “đơn giản hóa” trong việc tạo dựng tổng tài sản.

Khi Sue chỉ mới 23 tuổi, cô đã có quyết định của một người từng trải, thông thái và khôn ngoan: mua một căn nhà. Lúc ấy, cô chỉ phải trả chưa đầy 300.000 đô-la. Bảy năm sau, đúng thời điểm thị trường bất động sản đang sôi sục, Sue bán căn nhà đó với giá hơn 600.000 đô-la, nghĩa là

cô lời hơn 300.000 đôla. Cô nghĩ ngay đến việc mua một căn nhà mới. Tuy nhiên, sau khi tham dự buổi hội thảo Tư Duy Triệu Phú, cô nhận ra rằng nếu đầu tư tiền đó vào một tài sản thế chấp bảo đảm thứ hai với lãi suất 10% và đơn giản hóa cách sống của mình, cô sẽ có thể sống thoải mái bằng tiền lãi từ các thương vụ đầu tư và thậm chí cô không cần phải làm việc nữa. Vậy là thay vì mua một căn nhà mới, cô chuyển đến sống với người chị gái. Giờ đây ở tuổi 30, Sue đã là người tự do về tài chính, nhưng không phải bằng cách kiếm ra một đồng tiền, mà bằng cách giảm bớt chi phí sinh hoạt cá nhân một cách hợp lý và có ý thức. Tất nhiên, cô vẫn làm việc, nhưng là vì cô yêu thích công việc đó, chứ cô không buộc phải làm việc để mưu sinh. Mỗi năm cô chỉ làm việc sáu tháng, thời gian còn lại cô đến sống tại đảo Fiji, trước hết vì cô yêu nơi này, và còn một lý do nữa, cô nói, là vì tiền của cô tiếp tục tăng lên khi cô ở đó. Cô sống giản dị như những người dân địa phương, chứ không phải theo kiểu khách du lịch nên hầu như cô không mấy khi tiêu đến tiền. Liệu có bao nhiêu người được như thế: sống mỗi năm sáu tháng trên một vùng đảo nhiệt đới, không cần phải làm việc khi chỉ ở độ tuổi 30? 40 thì sao? 50? 60? Đến già? Sue làm được điều đó bởi cô đã tạo thói quen sống một cách giản dị và nhờ đó mà cô không cần đến một gia tài lớn để làm chỗ dựa.

Còn bạn, bạn cần bao nhiêu tiền để có cảm giác thoải mái về tài chính? Nếu bạn phải sống trong tòa biệt thự lớn, sở hữu ba căn nhà nghỉ, có mười chiếc xe hơi, hàng năm đi

du lịch nước ngoài, ăn trứng cá hồi và uống sâm-banh ngon nhất để tận hưởng cuộc sống, thì tuy điều đó rất tốt, nhưng hãy công nhận rằng bạn đặt mục tiêu hơi cao và có thể sẽ cần rất nhiều thời gian mới đạt đến hạnh phúc theo mức chuẩn của bạn.

Mặt khác, nếu bạn không cần tất cả những “vật giải trí” kia mà vẫn có thể hạnh phúc, bạn sẽ có khả năng chạm tay vào mục tiêu tài chính sớm hơn nhiều.

Tôi nhắc lại, xây dựng tổng tài sản là cân bằng một phương trình có bốn ẩn số. Việc này tương tự như lái một chiếc xe bốn bánh vậy. Chiếc xe sẽ chạy thế nào nếu bạn chỉ điều khiển được một bánh duy nhất? Hẳn là chiếc xe sẽ di chuyển chậm chạp, dần xóc, xệt lửa và quay vòng vòng. Trải nghiệm này chắc bạn đã từng biết qua rồi phải không? Người giàu điều khiển chiếc xe tài chính với cả bốn bánh xe cùng hoạt động tốt. Đó là lý do tại sao xe họ chạy nhanh, nhẹ nhàng, thẳng hướng và nói chung họ lái xe tương đối dễ dàng.

Tôi lấy hình ảnh chiếc xe để so sánh, bởi vì một khi bạn thành công, mục tiêu tiếp theo của bạn là sẽ chở những người khác cùng đi với mình.

Người nghèo và trung lưu cũng tham gia vào cuộc chơi tài chính, nhưng chiếc xe của họ lại chỉ có một bánh hoạt động. Họ tin rằng cách duy nhất để làm giàu là kiếm ra thật nhiều tiền. Họ tin như thế chỉ vì họ chưa bao giờ đến cái đích đó. Họ không hiểu định luật Parkinson rằng: “Chi tiêu sẽ luôn tăng tỷ lệ thuận với thu nhập”.

Đây là chuyện rất bình thường trong xã hội chúng ta. Bạn có một chiếc ô tô; khi bạn kiếm được nhiều tiền hơn, bạn sẽ tậu một chiếc tốt hơn. Bạn có một ngôi nhà; khi bạn kiếm được nhiều tiền hơn, bạn sẽ mua một ngôi nhà to hơn. Bạn có quần áo đẹp; khi bạn kiếm được nhiều tiền hơn, bạn mua nhiều quần áo đẹp hơn. Bạn có các kỳ nghỉ; khi bạn kiếm được nhiều tiền hơn, bạn sẽ chi tiêu nhiều hơn cho những kỳ nghỉ đó. Tất nhiên, vẫn có một số ngoại lệ, nhưng rất hiếm hoi! Nói chung, khi thu nhập của bạn tăng lên, hầu như tất cả mọi chi phí đều đồng loạt tăng lên. Vậy nên bạn hiểu vì sao chỉ với một cách là kiếm thật nhiều tiền, bạn sẽ không bao giờ giàu có được.

Cuốn sách này có tựa đề *Bí Mật Tư Duy Triệu Phú*. Một *triệu phú* chọn thu nhập hay tổng tài sản? Tổng tài sản. Nếu mục tiêu của bạn là trở thành triệu phú hay hơn thế, bạn phải chú tâm vào việc xây dựng tổng tài sản của mình dựa trên nhiều yếu tố, chứ không chỉ thu nhập từ việc làm của bạn, như chúng ta vừa thảo luận ở trên.

Hãy lên kế hoạch kiểm soát từng đồng trong tổng tài sản của bạn. Ở đây, tôi giới thiệu với bạn một bài tập có thể thay đổi cuộc sống tài chính của bạn mãi mãi.

Bạn lấy ra một tờ giấy trắng và ghi tiêu đề “Tổng tài sản”, rồi hãy lập một biểu đồ đơn giản bắt đầu từ số 0 và kết thúc bằng con số mà bạn xem là tổng tài sản mục tiêu của mình. Sau đó, bạn ghi tổng tài sản hiện có. Rồi cứ mỗi ba tháng bạn lại điền vào đây con số về tổng tài sản mới

của bạn. Chỉ đơn giản vậy thôi. Nếu làm được như thế, bạn sẽ phát hiện ra mình đang ngày càng giàu lên. Tại sao? Bởi vì bạn sẽ theo dõi được tổng tài sản của mình.

Tôi vẫn hay nói với học viên trong các buổi hội thảo của chúng tôi là: “Ở đâu có sự chú tâm và nỗ lực, ở đó sẽ có thành quả”.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 30:

Ở đâu có sự chú tâm và nỗ lực, ở đó sẽ có thành quả.

Bạn theo dõi tổng tài sản của mình, nghĩa là bạn đang chú tâm vào đó, và do bạn chú tâm vào việc gì thì việc ấy sẽ mang lại kết quả, nên tổng tài sản của bạn sẽ tăng lên. Quy luật này cũng có thể áp dụng cho mọi lĩnh vực khác của cuộc sống: những gì bạn chú tâm và theo dõi ắt sẽ gia tăng.

Tôi khuyên bạn nên tìm kiếm và hợp tác với một nhà hoạch định tài chính giỏi - người có thể giúp xây dựng và theo dõi tổng tài sản của bạn. Họ sẽ hỗ trợ bạn quản lý tài chính, giúp bạn làm quen với nhiều công cụ tiết kiệm và đầu tư nhằm gia tăng đồng tiền của bạn.

Cách tốt nhất để tìm ra một nhà hoạch định tài chính giỏi là hỏi bạn bè, người thân hay tham khảo từ những tổ chức đã sử dụng dịch vụ của họ. Tôi không khuyên bạn tiếp thu tất cả những gì nhà hoạch định tài chính của bạn

nói và xem đó như một cảm nang quản lý và phát triển tài sản. Tôi chỉ đề nghị bạn tìm một chuyên gia có đủ trình độ và kỹ năng để giúp bạn hoạch định và theo dõi vốn liếng của mình, cụ thể là sẽ cung cấp cho bạn những công cụ, phần mềm, kiến thức, những đề xuất giúp bạn xây dựng thói quen đầu tư có khả năng sinh lời cao. Nói chung, bạn nên tìm một nhà hoạch định có thể làm việc với một loạt sản phẩm và công cụ tài chính, chứ không chỉ giới hạn trong lĩnh vực bảo hiểm hay các quỹ tương hỗ. Bằng cách đó, bạn có thể khám phá ra nhiều chi tiết thú vị về các phương án đầu tư khác nhau, từ đó quyết định xem phương án nào phù hợp với bạn nhất.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi tập trung vào việc xây dựng tổng tài sản của tôi.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy tập trung vào cả bốn ẩn số của phương trình tổng tài sản là nâng cao thu nhập, tăng cường tiết kiệm, gia tăng kết quả đầu tư và cắt giảm chi phí sinh hoạt bằng cách đơn giản hóa lối sống của bạn.

2. Hãy lập bảng cân đối tổng tài sản bằng cách lấy tài sản (tổng giá trị hiện tại của tất cả mọi thứ bạn sở hữu) trừ tiêu sản (tổng giá trị tất cả các món nợ của bạn). Hãy đều

đặn theo dõi và điều chỉnh bảng cân đối này mỗi quý. Bạn đừng quên: Những gì bạn chú tâm và theo dõi ắt sẽ gia tăng.

3. Hãy thuê một nhà hoạch định tài chính thành công từng có kinh nghiệm làm việc với nhiều công ty nổi tiếng và uy tín. Cách tốt nhất để tìm ra một nhà hoạch định tài chính giỏi là hỏi bạn bè hoặc các tổ chức đã biết họ và nhờ giới thiệu.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 14

**Người giàu quản lý tiền của họ rất giỏi.
Người nghèo không biết quản lý
tiền của họ.**

Trong cuốn sách bán chạy nhất của mình có tên *Triệu Phú bên cạnh nhà*, tác giả Thomas Stanley đã khảo sát các triệu phú ở khắp nơi thuộc khu vực Bắc Mỹ, sau đó công bố họ là ai và họ đã làm giàu như thế nào. Toàn bộ kết quả có thể được tóm tắt trong một câu ngắn gọn: “Người giàu quản lý tiền bạc của họ rất giỏi”.

Người giàu không có gì khôn ngoan hơn người nghèo. Chỉ những thói quen của họ đối với tiền bạc là khác biệt và có tác dụng hỗ trợ họ hơn mà thôi. Như chúng ta đã thảo luận trong Phần I cuốn sách, thói quen được hình thành chủ yếu dựa trên cách nghĩ đã hình thành trước đây. Vậy nên, nếu bạn không biết cách quản lý tiền bạc của mình, có lẽ bạn đã không được lập trình để quản lý tiền bạc. Ngoài ra, nhiều khả năng là bạn chưa biết cách quản lý tiền bạc của mình sao cho đơn giản và hiệu quả. Không biết bạn thế nào, chứ tôi không được học môn Quản lý Tiền tệ 101 trong trường phổ thông, mà thay vào đó chúng tôi tìm hiểu về Cuộc chiến tranh 1812.

Đây có thể không phải chủ đề thu hút nhất, nhưng nó

dẫn đến kết luận sau: sự khác biệt lớn nhất giữa thành công và thất bại tài chính là cách thức bạn quản lý tiền bạc của mình. Đơn giản thôi. Để làm chủ đồng tiền, trước hết bạn phải quản lý được nó.

Người nghèo thường tỏ ra vụng về, lúng túng trong việc quản lý tiền bạc, thậm chí họ e ngại hoặc trốn tránh mọi vấn đề liên quan đến tiền bạc nói chung. Nhiều người thú nhận rằng họ không thích quản lý tiền bạc bởi vì, thứ nhất, họ cho rằng việc đó hạn chế tự do của họ, và thứ hai, họ nói họ không có nhiều tiền đến mức phải quản lý.

Trên thực tế, việc quản lý tiền không hề lấy đi phần tự do nào của bạn, mà ngược lại còn khiến bạn tự do hơn. Việc quản lý tiền cho phép bạn được tự do về mặt tài chính để bạn không bao giờ phải làm việc nữa. Tôi tin rằng đó chính là tự do thật sự.

Với những ai dùng lý lẽ “Tôi không có nhiều tiền đến mức cần phải quản lý” để biện minh, thì quả là họ đang có cái nhìn sai lệch về vấn đề này. Họ đang quan sát các vì sao từ đầu bên kia của kính viễn vọng. Thay vì “Khi nào có nhiều tiền, tôi sẽ bắt đầu quản lý chúng”, họ nên nói: “Khi tôi bắt đầu biết quản lý tiền, tôi sẽ có rất nhiều tiền”.

Câu: “Tôi sẽ bắt đầu quản lý tiền của mình ngay khi tôi giàu lên” không khác mấy so với cam kết của người thừa cân rằng: “Tôi sẽ bắt đầu luyện tập và ăn kiêng ngay khi tôi giảm được mười cân”. Nếu bạn buộc cỗ xe trước con ngựa, cỗ xe sẽ không thể di chuyển được, hoặc có khi

còn đi giật lùi! Vậy trước tiên bạn hãy quản lý tiền của bạn cho hiệu quả, rồi bạn sẽ có nhiều tiền hơn để quản lý.

Trong các khóa học Tư Duy Triệu Phú, tôi thường kể một câu chuyện khiến mọi người đều phải suy ngẫm. Hãy hình dung bạn đang đi bộ trên phố với đứa trẻ lên năm. Bạn dừng trước một tiệm bán kem và mua cho đứa trẻ cây kem ốc quế với một viên kem tròn. Chỉ vài phút sau, viên kem tan dần và chảy xuống bàn tay nhỏ nhắn của em bé, rồi bất chợt rơi xuống vỉa hè.

Đứa trẻ khóc lóc đòi bạn quay lại cửa tiệm để mua cây kem khác. Và ngay lúc đó, đứa trẻ nhìn thấy bức ảnh quảng cáo rực rỡ chụp cây kem ốc quế với ba viên kem trông thật hấp dẫn. Đứa trẻ chỉ vào bức tranh và sung sướng reo lên: “Con muốn cây kem đó cơ!”.

Đến đây có một câu hỏi. Là một người tốt bụng, yêu trẻ và hào phóng như bạn, liệu bạn có mua cho đứa trẻ cây kem có tới ba viên tròn ngọt lịm kia không? Phản ứng đầu tiên của bạn có thể là “Chắc chắn rồi”. Tuy nhiên, khi nghĩ lại một chút, phần lớn những người tham dự các khóa học của chúng tôi đã trả lời là: “Không”. Bởi vì tại sao bạn lại muốn đưa đứa trẻ đến với một thất bại chắc chắn? Đứa trẻ đã không giữ nổi cây kem ốc quế một viên, thì làm sao nó có thể cầm chắc cây kem có tới ba viên?

Ví dụ này rất thích hợp để nói về vũ trụ và bạn. Chúng ta sống trong một vũ trụ tử tế và giàu tình thương, và

nguyên tắc bất di bất dịch của vũ trụ là: “Chỉ trừ khi bạn chứng tỏ mình có thể quản lý những gì đang có, bằng không bạn sẽ chẳng có thêm chút gì!”.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 31:

Chỉ trừ khi bạn chứng tỏ mình có thể quản lý những gì đang có, bằng không bạn sẽ chẳng có thêm chút gì!

Bạn phải tập thói quen và kỹ năng quản lý số tiền nhỏ trước khi bạn có thể nhận được số tiền lớn. Hãy nhớ, chúng ta là những sinh vật có thói quen, và vì thế thói quen quản lý tiền bạc của bạn quan trọng hơn số tiền bạn đang có.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 32:

Thói quen quản lý tiền bạc của bạn quan trọng hơn số tiền bạn đang có.

Vậy bạn đang quản lý tiền của mình như thế nào? Trong các khóa đào tạo Tư Duy Triệu Phú, tôi đã hướng dẫn phương pháp quản lý tiền bạc mà nhiều người đánh giá là hiệu quả và đơn giản đến không ngờ. Ở đây, tôi sẽ trình bày với bạn một số quan điểm cơ bản để bạn có thể bắt đầu quản lý số tiền của mình.

Bạn hãy mở một tài khoản ngân hàng và đặt tên là tài khoản Tự do Tài chính và bỏ vào đó 10% của mỗi đô-la bạn nhận được (sau thuế). Số tiền này chỉ được sử dụng cho các vụ đầu tư, nghĩa là mua hay tạo ra các dòng tiền thu nhập thụ động. Tài khoản này có vai trò như một “con gà vàng đẻ trứng vàng” và sẽ cho ra đời những quả trứng lợi nhuận. Khi nào bạn có thể sử dụng số tiền này? *Không bao giờ!* Tài khoản này không bao giờ được dùng để chi tiêu, mà chỉ để đầu tư. Có thể đến lúc bạn về hưu, bạn mới bắt đầu có thể sử dụng thu nhập từ quỹ này, nhưng bạn cũng không bao giờ được dùng tới số vốn gốc. Làm như vậy, số vốn của bạn cứ tiếp tục tăng lên và bạn sẽ không bao giờ lo sẽ rơi vào cảnh túng thiếu cả.

Có lần một học viên của tôi, Emma, kể cho tôi nghe câu chuyện của cô. Cách đây hai năm, Emma tưởng chừng sắp phải tuyên bố phá sản. Cô không muốn thế, nhưng số nợ của cô đã vượt quá khả năng chi trả và cô cảm thấy mình không còn lựa chọn nào khác. Rồi cô tham gia khóa học Tư Duy Triệu Phú và nghe nói về hệ thống quản lý tài chính. Emma thốt lên: “Đây rồi! Đây là trợ thủ giúp tôi thoát khỏi mớ bòng bong này!”.

Emma, như các học viên khác, đã được hướng dẫn cách phân chia số tiền đang có của mình thành nhiều tài khoản khác nhau. “Nghe hay thật,” - cô nghĩ thầm. - “Tôi làm gì có tiền mà phân chia!”. Nhưng vì muốn thử, Emma quyết định vẫn dành ra 1 đô-la mỗi tháng cho các tài khoản của cô. Đúng vậy, chỉ 1 đô-la mỗi tháng.

Theo hệ thống phân chia mà chúng tôi hướng dẫn, mỗi khi nhận được một đô-la, cô sẽ bỏ mười xu vào tài khoản Tự do Tài chính (FFA - Financial Freedom Account). Điều đầu tiên cô nghĩ thầm là: “Làm sao tôi có thể tự do về tài chính khi chỉ dựa vào mười xu mỗi tháng?”. Thế là cô quyết định nâng gấp đôi số tiền ấy mỗi tháng. Tháng thứ hai cô để ra 2 đô-la, tháng thứ ba là 4 đô-la, rồi 8 đô-la, 16 đô-la, 32 đô-la, 64 đô-la, và số tiền đó cứ thế tăng lên đến tháng thứ mười hai là 2.048 đô-la.

Thế rồi hai năm sau, cô bắt đầu thu hoạch những kết quả đáng ngạc nhiên từ sự nỗ lực của mình. Cô đã có thể bỏ 10.000 đô-la vào tài khoản Tự do tài chính của mình! Cô còn phát triển thói quen quản lý tiền tốt đến mức, khi một ngân phiếu thưởng trị giá 10.000 đô-la đến với cô thì cô không cần chi tiêu số tiền ấy cho bất cứ việc gì.

Giờ thì Emma đã thoát khỏi cảnh nợ nần và đang tiến dần đến sự tự do tài chính. Tất cả là nhờ cô đã áp dụng vào thực tế những điều đã học, cho dù chỉ với một đô-la mỗi tháng vào lúc ban đầu.

Dù lúc này đây bạn đang có một gia tài lớn hay hầu như không có gì, thì bạn vẫn nên bắt đầu tập quản lý những thứ mình có, và bạn sẽ cảm thấy bất ngờ khi thấy mình sẽ nhanh chóng có nhiều hơn thế.

Một học viên khác trong khóa Tư Duy Triệu Phú của tôi nói: “Làm sao tôi có thể quản lý tiền khi tôi đang phải vay tiền để sống như hiện giờ?”. Câu trả lời là: Hãy vay

thêm một đô-la nữa và quản lý đô-la ấy. Dù bạn đang vay mượn hay chỉ kiếm ra vài đô-la mỗi tháng, bạn vẫn phải quản lý số tiền ấy, bởi vì ở đây không chỉ có nguyên tắc của thế giới “vật chất”, mà còn có cả những nguyên tắc tinh thần. Điều kỳ diệu về tiền bạc sẽ đến một khi bạn chứng tỏ với vũ trụ rằng bạn có thể quản lý nguồn tài chính của mình một cách hiệu quả.

Bên cạnh việc mở tài khoản Tự do Tài chính, bạn nên có một ống tiết kiệm trong nhà và hàng ngày bỏ tiền vào đó. Đó có thể là 10 đô-la, 5 đô-la, 1 đô-la, một xu, hay mấy đồng tiền tiêu vặt của bạn. Số tiền không quan trọng bằng thói quen của bạn. Bí quyết ở đây là bạn phải chú tâm hướng tới mục tiêu trở nên tự do về tài chính. Mỗi ngày, mỗi ngày. Mọi thứ sẽ thu hút những thứ giống nó. Tiền bạc sẽ hút tiền bạc. Hãy để cho ống tiết kiệm của bạn trở thành thói nam châm ngày càng hút nhiều tiền hơn và cả các cơ hội để giúp bạn được tự do về tài chính.

Tôi đoán đây không phải lần đầu bạn nghe lời khuyên để dành 10% số tiền mình có cho mục tiêu đầu tư lâu dài, nhưng có thể là lần đầu tiên bạn nghe nói rằng bạn phải có một tài khoản lớn tương đương như thế cho mục tiêu ngược lại, được dành riêng cho việc tiêu xài và vui chơi.

Một trong những bí quyết lớn nhất để quản lý đồng tiền là sự cân đối. Một mặt, bạn muốn để dành thật nhiều tiền để đầu tư và kiếm được nhiều tiền hơn nữa. Mặt khác, bạn cần bỏ 10% khác từ thu nhập của bạn vào một “Tài

khoản Hưởng thụ”. Tại sao vậy? Bởi con người là một thể thống nhất. Bạn không thể chỉ tác động lên một phần cuộc sống mà không làm ảnh hưởng đến những phần khác. Một số người cứ mãi miết để dành, để dành, để dành, và đến khi phần trách nhiệm và lý trí đã được toại nguyện thì phần nội tâm lại không thỏa mãn. Cuối cùng, nhu cầu tìm kiếm niềm vui sẽ lên tiếng: “Tôi chịu đựng thế đủ rồi. Tôi cũng muốn được chú ý”, và nó bắt đầu vùng vẫy, thậm chí hủy hoại các thành quả mà bạn đã tạo dựng trước đó.

Ngược lại, nếu bạn chỉ biết tiêu xài và tiêu xài, thì không những bạn không bao giờ giàu lên được, mà phần trách nhiệm trong con người bạn rồi cuộc cũng sẽ tạo ra các tình huống làm bạn thậm chí không thể tận hưởng những thứ mà bạn chi tiền để có được, và đôi lúc bạn sẽ còn mang nặng mặc cảm tội lỗi. Cảm giác ấy sẽ thôi thúc, khiến bạn tiêu xài quá độ một cách vô thức như một cách thể hiện cảm xúc của mình. Mặc dù trước mắt bạn có thể cảm thấy dễ chịu đôi chút, nhưng rồi bạn cũng sẽ quay về với cảm giác có lỗi và xấu hổ. Đây là một vòng luẩn quẩn, và cách duy nhất để thoát ra là bạn phải học cách quản lý tiền của mình một cách hiệu quả.

Tài khoản Hưởng thụ của bạn chủ yếu được sử dụng để nuôi dưỡng chính bạn, để làm những việc mà bình thường bạn không hay làm, chẳng hạn như đi ăn uống tại nhà hàng và gọi một chai vang ngon nhất, hoặc thuê một chiếc du thuyền suốt cả ngày, hay thuê phòng khách sạn

hạng sang để tận hưởng một đêm đắm chìm trong niềm vui và sự xa hoa. Quy tắc của tài khoản này là nó phải được “giải ngân” mỗi tháng. Đúng thế! Mỗi tháng bạn phải tiêu một số tiền trong tài khoản đó theo cách sẽ khiến bạn cảm thấy mình giàu có!

Cách duy nhất mà đa số chúng ta tiếp tục làm là vui chơi để đền đáp lại những nỗ lực của chúng ta. Tài khoản này cũng được thiết kế để củng cố khả năng “đón nhận” của bạn, đồng thời khiến việc quản lý tiền trở nên thú vị và vui thích hơn.

Bên cạnh Tài khoản Hưởng thụ và Tài khoản Tự do Tài chính, tôi khuyên bạn tạo ra bốn tài khoản khác nữa, đó là:

10% cho các khoản Tiết kiệm dài hạn dành để chi tiêu

10% cho tài khoản Giáo dục, học hành

50% cho tài khoản Nhu yếu phẩm

10% cho tài khoản phụ

Người nghèo cho rằng tất cả phụ thuộc vào thu nhập, nghĩa là bạn phải kiếm được rất nhiều tiền mới có thể trở nên giàu có. Đó là cách nghĩ quá đơn giản! Trên thực tế, nếu bạn quản lý tiền của mình theo cách tôi hướng dẫn, bạn hoàn toàn có khả năng tự do về tài chính chỉ với khoản thu nhập tương đối thấp. Nếu bạn không biết quản lý tiền, bạn sẽ không bao giờ được tự do về tài chính, kể cả khi bạn có mức thu nhập cao nhất. Bạn thấy đấy, vẫn có nhiều

chuyên gia thu nhập cao như các bác sĩ, luật sư, vận động viên... lâm vào cảnh túng quẫn. Vậy thì mấu chốt vấn đề không nằm ở số tiền bạn có, mà ở phương thức bạn quản lý số tiền đó.

Một người tham dự khóa học của chúng tôi, John, thú thật rằng khi lần đầu nghe về hệ thống quản lý tiền này, anh đã nghĩ: “Đơn điệu quá! Thế mà không hiểu tại sao mọi người lại cứ phải mất thời gian để làm việc này cơ chứ?”. Chỉ đến khi gần kết thúc khóa học cuối cùng, anh mới nhận ra rằng nếu anh muốn sớm được tự do tài chính, anh sẽ phải quản lý tiền bạc của mình ngay từ lúc này, như những người giàu đang làm.

John đã phải học thói quen mới đó, bởi vì nó vốn không phải là thói quen tự nhiên của anh. Việc này làm anh nhớ lại dạo trước đó, khi anh bắt đầu tập ba môn thể thao phối hợp. Anh là một vận động viên rất khá trong môn bơi lội và đi xe đạp, nhưng anh lại ghét môn chạy bộ. Hai chân và đầu gối anh đau nhức, còn lưng thì mỏi nhừ. Sau mỗi buổi tập, anh cảm thấy toàn thân cứng đờ, phổi nóng rát và anh chỉ còn biết ngồi thở dốc, dù anh không chạy nhanh lắm! Tất cả những điều đó làm John khiếp sợ môn chạy.

Tuy nhiên, anh biết rằng nếu muốn trở thành vận động viên xuất sắc, anh buộc phải tập chạy và chấp nhận hành động đó như một phần việc phải thực hiện để đạt được thành công. Trước đây, John tìm cách tránh né môn

chạy, nhưng bây giờ anh quyết định tập chạy mỗi ngày. Chỉ sau vài tháng, anh bắt đầu quen dần rồi cảm thấy thích môn này.

Đối với John, lĩnh vực quản lý tiền phiền phức và xa lạ kia cũng tương tự như việc chạy bộ. Lúc đầu, anh ghét cay ghét đắng, nhưng dần dần anh đã thật sự thích nó. Bây giờ, anh cứ ngóng trông đến kỳ nhận lương để phân bổ khoản tiền đó vào các tài khoản khác nhau! Anh cũng thích thú quan sát tổng tài sản của mình tăng dần từ số 0 lên đến trên 300.000 đô-la và tiếp tục tăng lên từng ngày.

Tóm lại, hoặc bạn kiểm soát tiền, hoặc tiền kiểm soát bạn. Để kiểm soát được tiền, bạn phải quản lý được nó.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 33:

Hoặc bạn kiểm soát tiền, hoặc tiền kiểm soát bạn.

Tôi thích nghe các học viên chia sẻ suy nghĩ rằng họ đã cảm thấy tự tin hơn trong vấn đề tiền bạc, thành công, cũng như tự tin vào bản thân họ, kể từ khi họ biết cách quản lý tiền bạc một cách hiệu quả. Khía cạnh tích cực nhất của cảm giác này là sự tự tin đó đã lan truyền sang cả các lĩnh vực khác trong cuộc sống của họ, khiến cho họ hạnh phúc hơn nhờ các mối quan hệ, và thậm chí sức khỏe của họ được cải thiện.

Tiền bạc là phần quan trọng trong cuộc sống của bạn, và khi bạn học được cách kiểm soát tài chính, tất cả mọi lĩnh vực trong cuộc sống của bạn cũng sẽ được nâng cao.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi là người quản lý tiền tuyệt vời!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy mở một tài khoản Tự do Tài chính ở ngân hàng và bỏ 10% thu nhập (sau thuế) của bạn vào đó. Số tiền này bạn sẽ không bao giờ được sử dụng để chi tiêu, mà chỉ dùng để đầu tư nhằm đem lại nguồn thu nhập thụ động cho bạn.

2. Hãy có một ống tiết kiệm ở nhà bạn và bỏ tiền vào đó hàng ngày, có thể là 10 đô-la, 5 đô-la, 1 đô-la, thậm chí 1 xu, hay cũng có thể là toàn bộ số tiền tiêu vặt của bạn. Điều đó sẽ hướng sự chú ý của bạn vào mục tiêu tự do tài chính, và ở đâu có sự chú tâm, ở đó sẽ có kết quả.

3. Hãy mở Tài khoản Hưởng thụ hay ống tiền dành cho quỹ Vui chơi ở nhà bạn rồi bỏ vào đó 10% thu nhập. Bên cạnh Tài khoản Hưởng thụ và Tài khoản Tự do Tài chính của bạn, hãy mở thêm bốn tài khoản khác và gửi vào đó những số tiền được phân chia dựa trên phần trăm tổng thu nhập của bạn như sau:

10% cho các khoản Tiết kiệm dài hạn dành để chi tiêu

10% cho tài khoản Giáo dục, học hành

50% cho tài khoản Nhu yếu phẩm

10% cho tài khoản phụ

4. Bất kể bạn đang có bao nhiêu tiền, hãy bắt đầu quản lý chúng ngay từ bây giờ, đừng nên trì hoãn. Ngay cả khi chỉ có một đô-la, bạn cũng phải quản lý một đô-la đó. Hãy bỏ 10 xu vào tài khoản Tự do Tài chính và 10 xu khác vào Tài khoản Hưởng thụ.

Chỉ với một hành động đơn giản này thôi, bạn đã gửi vào vũ trụ thông điệp rằng bạn đã sẵn sàng để đón nhận và quản lý nhiều tiền hơn.

Câu chuyện thành công của Christine Kloser

Người gửi: Christine Kloser

Người nhận: Harv Eker

Nói một cách đơn giản, sau khi tham gia khóa học Tư Duy Triệu Phú của T. Harv Eker, mối quan hệ của tôi với tiền bạc đã hoàn toàn thay đổi và hiệu quả kinh doanh của tôi đã tăng trưởng 400% chỉ trong vòng một năm.

Quan trọng nhất là chồng tôi và tôi cuối cùng đã hiểu việc tiết kiệm 10% thu nhập hàng tháng là cần thiết, bất kể khoản thu nhập đó là bao nhiêu. Bây giờ, tôi rất tự hào nói rằng chỉ trong vài năm sau khi tham dự chương trình của Harv, chúng tôi đã tiết kiệm được nhiều hơn số tiền chúng tôi tích cóp trong 15 năm trước đó.

Ngoài ra, những kỹ năng giải quyết các vấn đề liên quan đến tiền bạc trong quan hệ tình cảm mà chúng tôi học được còn giúp chúng tôi tránh khỏi những cuộc xung đột hay cãi vã về tiền bạc.

Hệ thống quản lý tiền bạc mà Harv hướng dẫn rất dễ thực hiện và mang lại hiệu quả rõ rệt!

Chúc bạn thành công.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 15

Người giàu bắt tiền phải phục vụ mình. Người nghèo làm việc vất vả để kiếm tiền.

Nếu bạn cũng giống như hầu hết mọi người, thì có thể bạn đã lớn lên với suy nghĩ đã được lập trình rằng bạn “phải làm việc chăm chỉ để kiếm tiền”. Tuy nhiên, cũng rất có khả năng bạn đã trưởng thành với cách lập trình khác, rằng bạn phải biết cách làm cho tiền của bạn “phục vụ cho bạn”.

Làm việc chăm chỉ đúng là yếu tố quan trọng, nhưng nếu làm việc chăm chỉ không thôi thì bạn sẽ không bao giờ làm giàu được. Bạn hãy nhìn xem, trên thế giới có hàng triệu, hàng tỷ người đang làm việc quần quật cả ngày lẫn đêm đầy thôi, nhưng họ có giàu không? Không! Phần lớn trong số họ có giàu không? Không! Phần lớn trong số họ túng quẫn hay gần như thế.

Ngược lại, bạn thấy ai hay tha thẩn quanh các câu lạc bộ thể thao ngoài trời khắp thế giới? Ai dành cả buổi chiều để chơi golf, tennis hay bơi thuyền? Ai dành các ngày trong tuần để mua sắm và nhiều tuần để đi nghỉ mát? Xin thưa, đó là người giàu! Vậy thì hãy nói thẳng như thế này: Ý nghĩ rằng “bạn phải làm việc chăm chỉ để giàu có” là thiếu cơ sở thực tế.

Khi đề cập đến đạo đức nghề nghiệp, kinh sách của đạo Tin Lành có câu: “Công việc đáng giá 1 đô-la được trả bằng 1 đô-la”. Không có gì sai trong câu nói đó, chỉ có điều người ta quên bảo chúng ta nên làm gì với đồng đô-la được trả ấy. Biết được nên làm gì với đồng đô-la đó chính là điểm khởi đầu để bạn bước từ chỗ chỉ biết làm việc chăm chỉ sang chỗ làm việc một *cách thông minh*.

Người giàu có thể dành nhiều ngày trong tuần để thư giãn, giải trí, bởi vì họ biết làm việc một cách thông minh. Họ biết sử dụng đòn bẩy kinh doanh. Họ thuê người khác làm việc cho họ và họ bắt cả “tiền” phải làm việc cho họ.

Người ta nhất định phải làm việc chăm chỉ để kiếm tiền. Tuy nhiên, đối với người giàu, làm việc chăm chỉ, vất vả chỉ là một giải pháp tạm thời, trong khi đối với người nghèo, tình trạng đó cứ kéo dài mãi mãi. Người giàu hiểu rằng họ phải làm việc chăm chỉ cho đến khi những đồng tiền do họ làm ra đủ để phục vụ lại bản thân họ. Họ hiểu rằng *tiền của họ làm việc càng nhiều, thì họ sẽ làm việc càng ít*.

Bạn hãy nhớ rằng tiền là năng lượng. Phần lớn mọi người bỏ ra năng lượng lao động và thu về năng lượng tiền bạc. Những người đạt được tự do tài chính đã học được cách thay thế năng lượng lao động bằng các dạng năng lượng khác, bao gồm sử dụng lao động của người khác, hệ thống kinh doanh trong công việc, hay vốn đầu tư. Nói chung, trước hết bạn vẫn phải làm việc chăm chỉ để kiếm tiền, rồi sau đó hãy để tiền bạc làm việc để phục vụ bạn.

Khi bước chân vào cuộc chơi tiền bạc, hầu hết mọi người không có khái niệm sẽ phải làm gì để giành chiến thắng. Khi nào bạn sẽ thắng trong cuộc chơi này? Mục tiêu của bạn là gì: ba bữa một ngày, 100.000 đô-la thu nhập hàng năm, trở thành triệu phú hay triệu triệu phú?

Tại khóa học Tư Duy Triệu Phú, chúng tôi vẫn thường nói với học viên của mình rằng mục đích của cuộc chơi tiền bạc là để không bao giờ phải làm việc nữa, trừ khi bạn muốn thế, và nếu được, bạn sẽ “làm việc vì yêu thích, chứ không phải vì bắt buộc”.

Nói cách khác, cái đích mà bạn nhắm đến phải là tự do về tài chính càng sớm càng tốt. Định nghĩa về sự tự do tài chính của tôi khá đơn giản: *đó là khả năng sống một cuộc sống như bạn mong ước mà không phải làm việc hay lệ thuộc tài chính vào người khác.*

Tuy nhiên, bạn cần lưu ý rằng “lối sống mong ước” của bạn sẽ tốn kém đấy. Vì vậy, để có thể thật sự tự do, bạn cần phải kiếm ra tiền mà không phải làm việc. Thu nhập có được khi bạn không phải làm việc gọi là thu nhập thụ động. Muốn là người chiến thắng trong cuộc chơi tài chính, mục tiêu của bạn là phải kiếm đủ thu nhập thụ động để trang trải cho lối sống mong ước của bạn. Điều đó có nghĩa là bạn chỉ trở nên tự do về tài chính khi thu nhập thụ động của bạn lớn hơn các khoản chi tiêu của bạn.

Tôi đã xác định được hai nguồn thu nhập thụ động chủ yếu. Nguồn thứ nhất là “tiền làm việc cho bạn”, bao

gồm các khoản lãi đầu tư từ các công cụ đầu tư tài chính như cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu, hay từ các thị trường tiền tệ, các quỹ hỗ tương, cũng như sở hữu các vật thể chấp hay những tài sản có giá trị gia tăng và có thể chuyển đổi thành tiền mặt.

Nguồn thu nhập thụ động chính thứ hai là “hoạt động kinh doanh làm việc cho bạn”. Nguồn này tạo ra thu nhập liên tục từ các hoạt động kinh doanh mà cá nhân bạn không cần phải trực tiếp tham gia một cách liên tục và thường xuyên, bao gồm tiền cho thuê bất động sản, tiền nhuận bút từ sách, âm nhạc, hay phần mềm, bản quyền các ý tưởng, trở thành một người nhượng quyền kinh doanh, làm chủ nhiều kho hàng, sở hữu các máy bán hàng tự động hoặc máy chơi điện tử, tiếp thị mạng lưới... Ý tưởng ở đây là những doanh nghiệp đó, chứ không phải bạn, phải vận hành và đem lại giá trị cho mọi người.

Như hoạt động tiếp thị theo kiểu mạng lưới chẳng hạn. Công việc này thường không đòi hỏi bạn phải bỏ ra ngay một số vốn lớn. Hơn nữa, một khi bạn đã hoàn tất những phần việc cơ bản ban đầu thì nguồn thu nhập cứ thế “chảy” về liên tục, năm này qua năm khác. Đây là một dạng khác của ý tưởng tạo nguồn thu nhập mà không cần bạn trực tiếp làm việc. Liệu công việc mà ngày nào bạn cũng phải cắm đầu vào làm có mang lại thu nhập tương tự không?

Tôi không muốn nhấn mạnh thêm về tầm quan trọng của việc tạo ra các nguồn thu nhập thụ động. Điều này hết

sức đơn giản: không có thu nhập thụ động, bạn không bao giờ được tự do về tài chính. Nhưng, và đây là cái NHUNG lớn, bạn có biết đa số mọi người đều gặp khó khăn trong việc tạo ra thu nhập thụ động. Ở đây có ba lý do.

Thứ nhất là do suy nghĩ đã định hình trong tâm thức. Hầu hết chúng ta được lập trình để *không* tạo ra thu nhập thụ động. Ví dụ bạn ở độ tuổi thanh thiếu niên và bạn cần tiền. Lúc đó cha mẹ bạn sẽ nói gì? Họ có bảo: “Được thôi, con hãy tạo ra thu nhập thụ động” không? Chắc là không! Đa số các bậc phụ huynh của chúng ta nói với con cái rằng: “Hãy tự đi làm mà kiếm tiền”, “Tìm một công việc mà làm” hay một câu khác đại loại thế. Chúng ta được dạy phải làm việc để kiếm tiền, còn khái niệm “tạo ra thu nhập thụ động” là hoàn toàn xa lạ với đa số chúng ta.

Thứ hai, đa số chúng ta không bao giờ được dạy cách tạo ra thu nhập thụ động. Tôi cũng không được dạy môn Thu nhập Thụ động 101 trong trường phổ thông, mà được dạy cách đóng bàn ghế và rèn đồ sắt (bạn hãy để ý rằng cả hai đều là việc làm cả) và tôi đã làm được một cái chân nến tuyệt đẹp cho mẹ tôi. Chúng ta không được học về cách tạo nên thu nhập thụ động trong trường học, vậy chúng ta có thể học điều đó ở đâu đây? Không đâu cả. Và thế là phần lớn chúng ta *không biết* chút gì về nguồn thu nhập đó, và *không làm gì* để có thu nhập đó.

Cuối cùng, do chúng ta không bao giờ được tiếp cận hay được gợi ý về thu nhập thụ động và đầu tư, nên chúng

ta không quan tâm nhiều đến nó. Chúng ta đã để nghề nghiệp và các lựa chọn kinh doanh của mình lệ thuộc chủ yếu vào thu nhập từ công việc. Nếu từ nhỏ bạn đã hiểu rằng mục tiêu tài chính hàng đầu là tạo ra thu nhập thụ động, thì chắc bạn đã xem xét lại một số lựa chọn nghề nghiệp ấy phải không nào?

Tôi thường khuyên mọi người hãy mạnh dạn lựa chọn, thậm chí thay đổi hoạt động kinh doanh hay lĩnh vực nghề nghiệp (nếu cần) để tìm một hướng đi mới sao cho việc tạo ra thu nhập thụ động là tự nhiên và tương đối dễ dàng. Điều đó đặc biệt quan trọng, bởi vì hiện nay có quá nhiều người làm việc trong các ngành dịch vụ, nghĩa là nơi đích thân họ phải có mặt và trực tiếp bỏ sức lực ra để kiếm tiền. Không có gì sai trái khi làm việc trong các ngành dịch vụ, nhưng chỉ trừ trường hợp bạn đầu tư thành công một cách khác thường, nếu không bạn sẽ bị “cột chặt” vào công việc và bạn sẽ mãi mãi không được nghỉ ngơi.

Bằng cách lựa chọn các cơ hội kinh doanh có khả năng tạo ra thu nhập thụ động, bạn sẽ nhận được cái tốt nhất của hai thế giới – đó là thu nhập từ công việc hiện tại và thu nhập thụ động sau này.

Tiếc rằng hầu như tất cả mọi người đều được lập trình để chỉ có nguồn thu từ công việc và phản đối thu nhập thụ động. Thái độ đó sẽ được thay đổi hoàn toàn sau khi bạn tham dự khóa học Tư Duy Triệu Phú. Ở đó, chúng tôi thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn bằng các kỹ

thuật thực nghiệm sao cho việc tạo ra thu nhập thụ động trở thành bản năng bình thường và tự nhiên đối với bạn.

Người giàu biết nhìn xa: họ luôn cân bằng các khoản chi tiêu hiện tại với việc đầu tư để có sự tự do tài chính trong tương lai. Trong khi đó, người nghèo chỉ nghĩ đến chuyện trước mắt và lái cuộc đời mình theo những thỏa mãn tức thời. Người nghèo biện hộ: “Làm sao mà tôi có thể suy nghĩ về ngày mai, khi tiền của tôi chỉ vừa đủ để tồn tại ngày hôm nay?”. Vấn đề nằm ở chỗ sớm muộn gì thì cái “ngày mai” đó sẽ trở thành “hôm nay”, nghĩa là nếu bạn không lưu tâm đến vấn đề ngày mai, thì khi ngày mai đến, bạn cũng sẽ phải nhắc lại chính câu nói đó mà thôi.

Để trở nên giàu có hơn, bạn có hai lựa chọn: hoặc phải kiếm được nhiều hơn, hoặc phải chi tiêu ít tiền hơn cho cuộc sống hàng ngày. Tôi không thấy ai chĩa súng vào đầu bạn và bảo bạn phải sống trong ngôi nhà như thế nào, sử dụng loại xe gì, mặc quần áo của nhà thiết kế nào hay ăn món gì. Bạn có toàn quyền lựa chọn và quyết định lối sống của mình. Đó là vấn đề ưu tiên. Người nghèo chọn “hiện tại”. Người giàu chọn “cân bằng”.

Suốt 25 năm cha mẹ vợ tôi làm chủ một cửa hàng tạp hóa nhỏ chuyên bán lẻ thuốc lá, kẹo, kem, kẹo cao su và nước ngọt. Họ thậm chí còn không bán vé xổ số. Giá bán trung bình mỗi món hàng thường chưa tới một đô-la. Tóm lại, họ chỉ thu được chút ít từ công việc kinh doanh nhỏ xíu đó. Họ không đi ăn uống ở nhà hàng, không mua những

bộ quần áo hợp mốt và sử dụng chiếc xe đã cũ. Họ sống thoải mái và giản dị, vậy mà họ đã trả hết số tiền trả góp mua nhà, chưa kể họ còn mua được một nửa tòa nhà có cửa hiệu của họ trong đó. Ở tuổi 55, bằng cách tiết kiệm và đầu tư hợp lý như thế, cha mẹ vợ tôi đã có thể nghỉ hưu.

Đối với hầu hết mọi người, việc mua sắm để có cảm giác thỏa mãn tức thời không gì khác hơn là một cố gắng vô vọng để che giấu sự bất mãn của chúng ta trong cuộc sống. Thông thường, việc chi tiêu bắt nguồn từ nhu cầu thể hiện cảm xúc nội tâm. Hội chứng đó rất phổ biến và được biết đến như là “hội chứng mua sắm” - một căn bệnh tâm lý của những người luôn chi tiêu quá mức cần thiết. Hội chứng mua sắm và nhu cầu thỏa mãn tức thời không hề liên quan đến những món hàng bạn mua, mà lại gắn liền với cảm giác không hài lòng của bạn. Thói quen chi tiêu quá mức đó là kết quả của bản kế hoạch tài chính trong tâm thức bạn.

Natalie, một học viên của chúng tôi, kể rằng cha mẹ cô là những người hà tiện hết mức. Họ bao giờ cũng dùng phiếu giảm giá để mua bất cứ thứ gì, thậm chí mẹ cô còn có một chiếc hộp xếp đầy phiếu giảm giá và tất cả đều được phân loại rõ ràng. Cha cô có chiếc xe 15 “tuổi” đã gỉ sét và Natalie rất xấu hổ khi bị người khác bắt gặp cô đang ngồi trong đó, nhất là mỗi khi mẹ đến đón cô ở trường. Mỗi khi ngồi vào xe, cô luôn cầu mong để không có ai nhìn thấy. Trong các kỳ nghỉ mát, gia đình cô không bao giờ

thuê phòng khách sạn, cũng không bao giờ đi máy bay, mà lái xe 11 ngày đường xuyên suốt đất nước và cắm trại ngay bên đường. Năm nào cũng vậy!

Với cha mẹ cô, mọi thứ đều “quá đắt đỏ”. Cách họ hành xử khiến Natalie luôn có cảm giác rằng gia đình cô rất túng quẫn. Nhưng không, cha cô có thu nhập khá cao vào thời điểm đó, 75.000 đô-la một năm. Cô thấy chuyện này thật khó hiểu.

Vì căm ghét những thói quen hà tiện của họ, nên cô quyết phải làm ngược lại. Cô muốn mọi thứ của cô đều phải sang trọng và đắt tiền. Khi cô ra ở riêng và bắt đầu làm ra tiền, cô thậm chí không nhận ra rằng chỉ trong chớp nhoáng, cô đã tiêu hết sạch số tiền cô có.

Natalie chi tiêu nhiều đến mức cô không thể thanh toán cho những nhu cầu thiết yếu nhất. Đó là lý do cô ghi tên vào khóa học Tư Duy Triệu Phú, và - cô nói - khóa học đó đã cứu vớt cuộc đời cô.

Trong khóa Tư Duy Triệu Phú, khi học đến phần “cá tính tiền bạc”, quan điểm của Natalie đã thay đổi hoàn toàn. Cô chợt hiểu ra vì sao cô tiêu hết tiền. Đó là cách cô phản ứng trước lối sống quá hà tiện của cha mẹ mình. Đó cũng là cách cô chứng tỏ với bản thân và cả thế giới rằng cô không hà tiện. Sau khóa học đó, cùng với sự thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức, Natalie đã không còn cảm thấy bị thôi thúc tiêu tiền một cách ngu ngốc như vậy nữa.

Natalia kể, gần đây khi đi dạo qua một trung tâm mua sắm, cô để ý chiếc áo khoác bằng da lộn màu nâu nhạt lộng lẫy trong cửa hiệu mà cô thường ghé qua. Cô chợt nghĩ: “Chiếc áo này hợp với mình đấy, nhất là với màu tóc vàng của mình. Mình cần chiếc áo đó, và lại mình cũng chưa có chiếc áo khoác nào thật đẹp cả”. Vậy là cô ghé vào cửa hàng. Khi thử áo, cô kịp liếc mắt sang tờ phiếu ghi giá và thấy con số 400 đô-la. Cô chưa bao giờ chi nhiều tiền đến thế cho một cái áo khoác. Trong đầu cô lại nói: “Thì sao nào? Chiếc áo trông rất tuyệt! Hãy mua đi! Mình sẽ kiếm lại số tiền ấy sau”.

Đấy chính là lúc cô khám phá ra rằng khóa học Tu Duy Triệu Phú đã tác động đến cô mạnh mẽ như thế nào. Ngay tại thời điểm cảm tính của cô đề nghị mua cái áo, lý trí với thái độ tích cực mới của cô đã lên tiếng: “Mình nên dừng việc này lại và bỏ 400 đô-la đó vào tài khoản Tự do Tài chính! Mình cần chiếc áo đó để làm gì? Mình đã có áo khoác rồi mà”.

Cô gửi lại chiếc áo và hẹn hôm sau quay lại, thay vì mua ngay lúc đó như thói quen thường lệ của cô. Và cô không bao giờ quay lại để mua chiếc áo đó. Natalie nhận ra rằng “hồ sơ” thích thỏa mãn vật chất của cô đã được thay bằng “hồ sơ” tự do tài chính. Trong cô không còn cảm giác phải tiêu xài để khẳng định mình nữa. Cô biết đã đến lúc áp dụng điều tốt nhất mà cha mẹ đã làm mẫu cho cô, đó là thói quen tiết kiệm, nhưng cô vẫn không quên tự thưởng cho mình những niềm vui nho nhỏ bằng số tiền

ngày một lớn dần trong Tài khoản Hưởng thụ của cô.

Rồi Natalie dẫn cha mẹ đến khóa học Tư Duy Triệu Phú để họ có thể tạo cuộc sống cân bằng hơn. Cô vui mừng báo tin rằng bây giờ họ đã sống trong các khách sạn nhỏ bên đường, mua xe mới, học cách khiến tiền phải phục vụ họ, và họ đang hưởng thụ cuộc sống của những triệu phú thật sự.

Giờ thì Natalie hiểu rằng cô không cần phải tàn tiện như cha mẹ cô để có một cuộc sống thoải mái, nhưng cô cũng nhận thức được rằng nếu cô cứ tiếp tục chi tiêu một cách vô thức, cô sẽ không bao giờ được tự do về tài chính. Natalie nói: “Tuyệt thật, giờ tôi đã có thể kiểm soát cả tâm trí lẫn tiền bạc của mình rồi”.

Như vậy, mục tiêu cuối cùng của chúng ta là bắt tiền làm việc để phục vụ chúng ta, như chúng ta đã lao động vất vả để kiếm tiền, và điều đó có nghĩa là bạn phải tiết kiệm và đầu tư, chứ đừng biến hành động phung phí tiền bạc thành một nhiệm vụ phải làm trong đời.

Ở đây có sự đối lập đáng ngạc nhiên.

Người giàu có nhiều tiền mà lại chi tiêu ít, trong khi người nghèo có rất ít tiền mà chi tiêu quá nhiều.

Người nghèo làm việc để kiếm tiền trang trải cuộc sống hiện tại, còn người giàu làm việc để kiếm tiền dành cho các vụ đầu tư của họ, và những thương vụ đó sẽ đem lại tiền cho họ trong tương lai.

Người giàu mua tài sản là thứ có khả năng sẽ gia tăng giá trị trong tương lai, còn người nghèo “mua” các khoản chi phí là thứ sẽ mất giá trong thời gian ngắn.

Người giàu tích tụ đất đai. Người nghèo tích tụ hóa đơn.

Tôi vẫn thường bảo các con: “Hãy mua bất động sản”. Tốt nhất là bạn hãy mua những bất động sản có thể đem lại dòng thu nhập dương, hoặc bất kỳ loại bất động sản nào cũng được, vẫn hơn là bạn không có bất động sản. Tất nhiên, giá trị của bất động sản sẽ biến động theo nhu cầu thị trường và có thể tăng hay giảm, nhưng rồi sau 5, 10, 20 hay 30 năm sau, chắc chắn trị giá của nó sẽ cao hơn rất nhiều hôm nay. Và có thể đó là tất cả những gì bạn cần để trở nên giàu có.

Hãy mua những thứ mà ngay lúc này bạn có khả năng chi trả. Nếu cần số vốn lớn hơn, bạn có thể cộng tác với những người bạn quen biết và tin cậy. Trường hợp duy nhất khiến bạn gặp rắc rối với bất động sản là khi bạn mở rộng kinh doanh quá nhanh và buộc phải bán đúng thời điểm thị trường đang xuống dốc. Chỉ cần bạn để ý lời khuyên trước đây của tôi và quản lý tiền một cách đúng đắn, khả năng việc này xảy ra sẽ vô cùng thấp, thậm chí hầu như không bao giờ. Người ta nói: “Đừng chờ đợi để mua bất động sản. Hãy mua bất động sản và chờ đợi”.

Tôi đã kể cho bạn nghe câu chuyện của cha mẹ vợ tôi về hiệu quả của việc đầu tư vào bất động sản, còn bây giờ

tôi sẽ lấy ví dụ liên quan đến cha mẹ tôi. Cha mẹ tôi không nghèo, nhưng chỉ thuộc tầng lớp trung lưu. Cha tôi làm việc chăm chỉ, còn mẹ tôi ở nhà chăm sóc mấy anh em tôi vì sức khỏe bà rất kém. Cha tôi là thợ mộc và ông nhận thấy rằng các nhà thầu xây dựng không ngừng mở rộng những khu đất mà họ đã mua nhiều năm trước đó. Ông cũng nhận ra rằng tất cả họ đều rất giàu có. Cha mẹ tôi quyết định cũng dùng những đồng tiền dành dụm ít ỏi của mình để mua một lô đất rộng hơn 3.000 mét vuông cách thành phố họ sống khoảng 30 km. Khu đất lúc đó trị giá 60.000 đô-la. 10 năm sau, một công ty phát triển bất động sản quyết định sẽ xây dựng trung tâm thương mại lớn trên khu đất đó. Cha mẹ tôi đã bán mảnh đất và thu về 600.000 đô-la. Trừ đi số tiền ban đầu, họ có khoản lợi tức trung bình là 54.000 đô-la mỗi năm từ vụ đầu tư này, trong khi mỗi năm, cha tôi chỉ kiếm được khoảng 15.000 đô-la đến 20.000 đô-la từ công việc làm đồ mộc của ông. Giờ cha mẹ tôi đã nghỉ hưu và sống rất thoải mái, nhưng tôi bảo đảm rằng nếu không có vụ mua bán bất động sản này, thì đến tận hôm nay họ vẫn sẽ sống rất đạm bạc. Thật may mắn là cha tôi đã nhận ra sức mạnh của việc đầu tư, nhất là đầu tư vào bất động sản. Bây giờ bạn đã biết tại sao tôi tích góp đất đai.

Người nghèo nhìn đồng đô-la và chỉ “thấy” một đô-la – thứ có thể dùng để trao đổi lấy một thứ gì đó họ muốn trong thời điểm hiện tại. Người giàu xem một đồng đô-la như một loại hạt giống có thể gieo trồng để thu hoạch

hàng trăm đô-la khác, rồi chúng có thể được gieo trồng tiếp nhằm cho thu hoạch hàng nghìn đô-la khác nữa. Bạn hãy suy nghĩ về điều đó. Mỗi đô-la bạn chi tiêu hôm nay có thể sẽ làm tiêu tan của bạn hàng trăm đô-la ngày mai. Với cá nhân tôi, mỗi đô-la đều là một người “chiến sĩ đầu tư” với sứ mệnh đem lại “tự do tài chính” cho chủ nhân của chúng là tôi. Khởi phải nói, tôi rất cẩn trọng với các “chiến sĩ tự do” của mình và không bao giờ cho phép mình sử dụng chúng một cách tùy tiện, dễ dãi.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 34:

Người giàu coi mỗi đô-la như một “hạt giống” có thể gieo trồng để thu hoạch hàng trăm đô-la khác, rồi chúng có thể được gieo trồng tiếp nhằm cho thu hoạch hàng nghìn đô-la khác nữa.

Bí quyết ở đây là bạn phải có kiến thức về lĩnh vực đầu tư. Hãy làm quen với hàng loạt công cụ đầu tư và công cụ tài chính khác nhau như bất động sản, thế chấp, chứng khoán, trái phiếu, quỹ đầu tư, tỷ giá tiền tệ... cùng hàng loạt khái niệm khác. Sau đó, hãy chọn một lĩnh vực và tìm hiểu thật kỹ lưỡng để nắm vững mọi chi tiết như một chuyên gia thực thụ. Hãy bắt đầu từ lĩnh vực đó và rồi từng bước mở rộng ra các lĩnh vực khác.

Tóm lại, người nghèo làm việc chăm chỉ và nhanh chóng chi tiêu hết tất cả số tiền họ kiếm được, và kết quả

là họ cứ phải làm việc cật lực suốt cuộc đời. Người giàu làm việc chăm chỉ, chi tiêu tiết kiệm, và đầu tư tiền bạc của họ để họ không bao giờ phải làm việc vất vả nữa.

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tiền của tôi làm việc để phục vụ tôi và mang đến cho tôi nhiều tiền hơn.”

Rồi bạn đặt tay lên trán bạn và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy tìm hiểu về hoạt động đầu tư bằng cách tham gia các khóa học về đầu tư, mỗi tháng đọc ít nhất một cuốn sách về đầu tư và các tạp chí về đầu tư, tài chính. Tôi không đề nghị bạn răm rắp tuân theo những lời khuyên của họ, mà tôi khuyến cáo bạn làm quen với các phương án tài chính khác nhau. Sau đó, hãy chọn một lĩnh vực để nghiên cứu thật kỹ càng và bắt đầu đầu tư trong lĩnh vực đó.

2. Hãy chuyển mối quan tâm của bạn từ các thu nhập “chủ động” sang thu nhập “thụ động”. Tìm kiếm và đề ra ít nhất ba chiến lược nhằm tạo ra nguồn thu mà không cần bạn làm việc, trong cả lĩnh vực đầu tư lẫn kinh doanh. Lập tức nghiên cứu và thực hiện những chiến lược đó.

3. Đừng chờ đợi để mua bất động sản. Hãy mua bất động sản rồi chờ đợi.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 16

Người giàu hành động bất chấp nỗi sợ hãi. Người nghèo để nỗi sợ hãi ngăn cản họ.

Ở phần đầu cuốn sách này, chúng ta đã thảo luận về “Quá trình Hiện hiện” với công thức: suy nghĩ dẫn tới cảm xúc, cảm xúc chi phối hành động, hành động tạo ra kết quả.

Hàng triệu người “suy nghĩ” về việc làm giàu và hàng ngàn người khăng định, muông tượng và chiêm nghiệm về việc làm giàu. Tôi cũng chiêm nghiệm về điều đó hầu như mỗi ngày, nhưng tôi chưa bao giờ ngồi muông tượng ra cảnh hàng đồng tiền rơi xuống quanh tôi. Tôi đoán tôi chỉ là một trong số những người kém may mắn luôn phải làm một cái gì đó thì mới thành công được.

Khăng định, chiêm nghiệm và hình dung đều là những công cụ tinh thần tuyệt vời, nhưng chúng không bao giờ mang đến cho bạn những đồng tiền thật cả. Trong thế giới thực tại của chúng ta, bạn phải hành động thật sự mới có thể thành công thật sự. Tại sao hành động lại có vai trò quan trọng đến thế?

Chúng ta trở lại một chút với “Quá trình Hiện hiện”. Hãy quan sát suy nghĩ và cảm xúc. Đó là một phần của thế giới bên trong hay bên ngoài? Rõ ràng là thế giới bên

trong. Giờ thì hãy quan sát kết quả. Chúng thuộc thế giới bên trong hay bên ngoài? Thế giới bên ngoài. Từ đó suy ra “hành động” là chiếc cầu nối giữa thế giới bên trong và bên ngoài.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 35:

Hành động là chiếc cầu nối giữa thế giới bên trong và bên ngoài.

Nếu hành động quan trọng như thế, vậy điều gì ngăn cản chúng ta thực hiện những hành động mà chúng ta biết mình cần làm?

Nỗi sợ hãi!

Nỗi sợ hãi, sự hoài nghi và cảm giác lo lắng chính là những trở ngại lớn nhất khiến bạn không thành công và kém hạnh phúc. Do đó, điểm khác biệt lớn nhất giữa người giàu và người nghèo là người giàu sẵn sàng hành động bất chấp nỗi sợ hãi, trong khi người nghèo luôn để cho nỗi sợ hãi ngăn cản họ.

Tác giả Susan Jeffers đã viết một cuốn sách rất hay về vấn đề này với tựa đề *Cảm nhận nỗi sợ hãi và hành động bằng mọi giá*. Sai lầm lớn nhất mà đa số mọi người thường mắc phải là chờ đợi. Họ hy vọng cảm giác sợ hãi sẽ dần lắng xuống hay biến mất trước khi họ sẵn sàng hành động. Trên thực tế, những người như vậy sẽ phải chờ đợi mãi mãi.

Một trong các chương trình được biết đến nhiều nhất của chúng tôi là Enlightened Warrior Training Camp (Tạm dịch: Trại Huấn luyện Chiến binh Khai sáng). Trong chương trình đào tạo đó, chúng tôi dạy rằng một chiến binh thực thụ có thể “thuần hóa con rắn hổ mang chúa có tên là Nỗi sợ hãi”, tức là bạn không cần phải giết chết nó, cũng không nên bỏ chạy, mà sẽ “thuần hóa” con rắn hổ mang đó.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 36:

Một chiến binh thực thụ có thể “thuần hóa con rắn hổ mang có tên là Nỗi sợ hãi”.

Trước hết bạn phải ý thức được rằng chúng ta không cần cố gắng thoát khỏi nỗi sợ hãi của mình. Người giàu có và thành đạt cũng có nhiều nỗi sợ hãi, sự nghi ngờ và cảm giác lo lắng, nhưng họ không cho phép những cảm xúc này khiến họ chùn bước. Ngược lại, những người không thành công thường để cho nỗi sợ hãi, sự hoài nghi và cảm giác lo lắng khiến họ dừng chân.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 37:

Không nhất thiết phải cố thoát khỏi nỗi sợ hãi mới thành công.

Chúng ta là những sinh vật sống theo thói quen, nên chúng ta cần tập luyện để có thể hành động bất chấp nỗi sợ hãi, sự hoài nghi, cảm giác lo lắng, thiếu chắc chắn, không thoải mái, kém tiện nghi. Thậm chí, bạn hãy tập hành động ngay cả khi bạn chưa sẵn sàng.

Trong một buổi tối dạy ở Seattle, tôi đã giới thiệu cho mọi người biết về chương trình ba ngày Tư Duy Triệu Phú sẽ được tổ chức ở Vancouver. Một nông dân liền đứng dậy và nói: “Harv, cả chục người trong gia đình và bạn bè tôi đã tham dự khóa học của anh và tất cả đều đạt được kết quả phi thường. Ai cũng khẳng định rằng họ đang cảm thấy hạnh phúc hơn trước và tất cả họ đều đang vững bước trên con đường dẫn đến sự tự do tài chính. Họ nói những khóa học đã thay đổi cuộc sống của họ. Nếu anh tổ chức khóa học đó ở Seattle, tôi nhất định cũng sẽ tham gia”.

Tôi cảm ơn anh vì lời khen ngợi, rồi tôi hỏi liệu anh ấy có muốn nghe một lời khuyên không. Anh đồng ý và tôi nói: “Tôi chỉ có mấy từ cho anh”. Anh ấy vui vẻ đáp lại: “Đó là gì vậy?”. Tôi trả lời ngắn gọn: “*Anh đang túng quẫn!*”.

Rồi tôi hỏi về tình trạng tài chính của anh. Anh ngượng ngùng thừa nhận là không tốt lắm. Tôi quay sang nói với cả thính phòng: “Nếu bạn để cho ba giờ lái xe, ba giờ ngồi máy bay, thậm chí ba ngày đi đường vất vả, ngăn cản bạn làm những việc bạn muốn làm và phải làm, vậy thì còn những điều gì khác tiếp tục ngăn cản bạn nữa đây?

Câu trả lời đơn giản là: *bất cứ điều gì!* Bất cứ điều gì cũng có thể ngăn cản bạn. Vấn đề ở đây không phải bởi vì độ lớn của thử thách, mà bởi vì độ lớn của bạn!”.

“Rất đơn giản,” - tôi tiếp tục. - “Hoặc bạn sẽ bị ngăn cản, hoặc bạn sẽ không chùn bước trước bất cứ khó khăn nào! Bạn hãy tự mình lựa chọn”. Nếu bạn muốn trở nên giàu có và thành công, bạn phải là một “chiến binh”, nghĩa là bạn phải sẵn sàng hành động bất chấp mọi trở ngại. *Bạn phải rèn luyện để không bị ngăn cản trước bất cứ khó khăn nào.*

Việc làm giàu không phải lúc nào cũng thuận lợi, suôn sẻ hay nhanh chóng, dễ dàng. Trên thực tế, đôi khi việc làm giàu là vô cùng vất vả. Nhưng vậy thì sao chứ? Một trong những nguyên tắc sống của người chiến binh đã được khai sáng là: “Nếu bạn chỉ sẵn sàng làm những việc đơn giản, thì cuộc sống của bạn sẽ đầy rẫy khó khăn. Nhưng nếu bạn quyết tâm làm những việc khó khăn, cuộc sống của bạn sẽ đơn giản”. Người giàu không né tránh khó khăn và chọn những công việc dễ làm. Lối sống ấy là lựa chọn của người nghèo và của hầu hết những người thuộc tầng lớp trung lưu.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 38:

Nếu bạn chỉ sẵn sàng làm những việc đơn giản, thì cuộc sống của bạn sẽ đầy rẫy khó khăn. Nhưng nếu bạn quyết tâm làm những việc khó khăn, cuộc sống của bạn sẽ đơn giản.

Người nông dân khơi mào cuộc tranh luận này cảm ơn tôi vì đã “mở mắt cho anh ấy”. Tất nhiên, anh ấy là người đầu tiên ghi danh khóa học đó, mặc dù nó vẫn được tổ chức ở Vancouver. Nhưng chi tiết thú vị nhất là tôi đã vô tình nghe được những lời anh nói qua điện thoại khi tôi rời khỏi phòng. Anh ta thuật lại chính xác “bài phát biểu” của tôi cho các bạn của anh ở đầu dây bên kia. Tôi đoán điều anh nói đã tác động đến họ vì ngay hôm sau, anh gọi lại và đăng ký thêm ba suất học.

Vậy còn cảm giác không thoải mái? Tại sao việc chúng ta phải hành động bất chấp cảm giác không thoải mái lại quan trọng như thế? Bởi vì cảm giác thoải mái là vị trí bạn đang đứng lúc này. Nếu muốn chuyển sang một vị trí mới, bạn phải bước ra khỏi “vùng an toàn” và làm những việc không thoải mái.

Người nghèo và đa số người thuộc tầng lớp trung lưu không sẵn sàng đối mặt với sự không thoải mái, bởi vì được sống thoải mái là sự ưu tiên lớn nhất của họ. Tôi tiết lộ cho bạn một bí mật chỉ người giàu và những người đặc biệt thành công biết: cảm giác thoải mái đã được đánh giá quá cao. Cuộc sống thoải mái có thể làm bạn cảm thấy ấm áp và an toàn, nhưng nó không tạo cơ hội để bạn phát triển. Muốn “trưởng thành” và làm “người lớn”, bạn phải mở rộng vùng thoải mái của mình. Thời điểm duy nhất bạn thật sự phát triển là khi bạn *ra ngoài* vùng thoải mái của mình.

Lần đầu tiên khi bạn thử một điều gì đó mới mẻ, bạn cảm thấy thoải mái hay không thoải mái? Thường là không thoải mái. Nhưng sau đó thì sao? Bạn càng làm lại càng thấy công việc đó không quá khó khăn hay đáng sợ như bạn tưởng, và bạn dần dần lấy lại cảm giác thoải mái, đúng không? Mọi việc đều diễn ra như thế. Lúc đầu là không thoải mái, nhưng nếu bạn kiên trì và tiếp tục những việc bạn nên làm, bạn sẽ từng bước chuyển từ vùng không thoải mái sang vùng thoải mái. Và mọi việc cứ tiếp tục. Khi đó, vùng thoải mái của bạn đã được mở rộng, nghĩa là bạn đã trở thành một người “lớn hơn”.

Tóm lại, thời điểm duy nhất mà bạn đang thật sự lớn lên là lúc bạn không cảm thấy thoải mái. Vậy thì từ giờ trở đi, hễ bạn cảm thấy không thoải mái, thì thay vì rút đầu vào chiếc mai rùa có tên “vùng thoải mái” như trước đây bạn vẫn làm, hãy tự khích lệ bằng câu: “Tôi phải lớn lên” và tiếp tục tiến lên phía trước.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 39:

Thời điểm duy nhất mà bạn đang thật sự lớn lên là lúc bạn không cảm thấy thoải mái.

Nếu bạn muốn giàu có và thành công, bạn cần tập luyện để cảm thấy thoải mái với công việc không thoải mái. Hãy bước vào vùng không thoải mái của mình và làm

những việc từng khiến bạn e ngại. Đây là một phương trình mà tôi cho rằng bạn nên ghi nhớ: VTM = VTV.

Phương trình đó có nghĩa “Vùng Thoải Mái” của bạn luôn cân bằng với “Vùng Thịnh Vượng” của bạn.

Việc mở rộng vùng thoải mái sẽ giúp bạn gia tăng thu nhập và mở rộng vùng giàu có, hay Vùng Thịnh vượng của bạn. Bạn càng thoải mái thì bạn càng ít gặp rủi ro hơn, như thế bạn lại càng ít cơ hội để thử thách hơn, ít người để gặp gỡ, và càng ít cơ hội để bạn thử nghiệm chiến lược mới. Bạn có hiểu lập luận của tôi chứ? Khi sự thoải mái được bạn ưu tiên, nghĩa là bạn đang lệ thuộc vào nỗi sợ hãi của mình đấy.

Ngược lại, khi bạn sẵn sàng thử thách bản thân tức là bạn đang mở rộng vùng cơ hội của mình, và điều đó cho phép bạn có nguồn thu nhập cao hơn và nhanh chóng trở nên giàu có hơn. Tuy nhiên, khi bạn có vùng thoải mái rộng lớn, vũ trụ sẽ vội vã gửi “vật liệu” đến lấp đầy không gian đó. Người giàu và những người thành công có vùng thoải mái rộng lớn, song họ vẫn không ngừng mở rộng nó để có khả năng thu hút và tích lũy của cải nhiều hơn.

Chưa có ai chết vì không thoải mái, nhưng hơn tất cả mọi thứ cộng lại, việc sống dưới bóng chiếc ô thoải mái đó đã giết chết nhiều ý tưởng, chặn đứng cơ hội, ngăn cản hành động và trì hoãn xu hướng phát triển của con người. Nếu mục đích của bạn là được sống thoải mái, tôi đảm bảo với bạn ba điều. Thứ nhất, bạn sẽ không bao giờ giàu có.

Thứ hai, bạn sẽ không bao giờ hạnh phúc. Thứ ba, bạn không bao giờ biết nguyên nhân khiến bạn không hạnh phúc và giàu có. Hạnh phúc không xuất phát từ cuộc sống an phận, luôn lo sợ không biết điều gì sẽ xảy ra. Hạnh phúc là kết quả của sự phát triển, trưởng thành tự nhiên, cũng như của quá trình phấn đấu và nỗ lực không ngừng.

Hãy thử mà xem. Mỗi khi bạn cảm thấy không thoải mái, thiếu chắc chắn, hay đang lo sợ, thì thay vì rút lui về chỗ an toàn như thói quen trước đó, bạn hãy dũng cảm tiến lên phía trước. Hãy chú ý cảm giác không thoải mái và nhớ rằng dù sao đó cũng chỉ là cảm giác mà thôi, và chúng không đủ sức mạnh để ngăn cản bạn. Nếu bạn bền chí tiếp tục tiến lên bất chấp sự không thoải mái, nhất định bạn sẽ đạt được mục tiêu của mình.

Trên thực tế, cảm giác không thoải mái không phải là yếu tố quan trọng. Thời điểm khi bạn bắt đầu cảm nhận sự thoải mái cũng là lúc bạn phải nâng cao mục tiêu của mình, bởi đó chính là lúc bạn đã ngừng phát triển. Tuy nhiên, để phát huy tối đa tiềm năng của bản thân, bạn phải luôn sẵn sàng bước qua cảm giác thoải mái và ra khỏi chiếc hộp an toàn của mình.

Tôi khuyến khích bạn, như tôi đã khuyến khích tất cả học viên của mình, hãy tập hành động bất chấp nỗi sợ hãi, sự bất tiện, cảm giác không thoải mái ngay cả khi bạn chưa hề sẵn sàng để làm việc này. Như thế, bạn sẽ nhanh chóng tiến lên các cấp độ sống cao hơn. Trên con đường ấy, hãy

nhớ rằng bạn phải thường xuyên kiểm tra tài khoản ngân hàng của mình, bởi vì số tiền trong đó sẽ tăng rất nhanh. Tôi cam đoan như vậy.

Khi bàn tới điểm này, tôi thường hỏi các thánh giả: “Có bao nhiêu người trong số các bạn ở đây sẵn sàng tập hành động bất chấp nỗi sợ hãi và sự không thoải mái?”. Thường thì tất cả mọi người sẽ giơ tay lên (có thể chỉ vì họ sợ tôi sẽ chú ý và chỉ trích họ chẳng?). Rồi tôi nói: “Lời nói không thì chưa đủ! Để tôi thử xem liệu các bạn có nói thật không nhé”. Tôi lấy ra một mũi tên gỗ có đầu nhọn bằng thép và giải thích rằng đây là bài thực tập cho phần này. Bạn sẽ phải bẻ gãy mũi tên bằng cách tì đầu nhọn vào cổ họng mình. Sau đó, tôi trình diễn cách cắm mũi tên vào cổ họng và nhờ một người khác dùng tay ấn mạnh vào đầu kia. Như thế chỉ có hai khả năng: hoặc bạn dùng cổ bẻ gãy mũi tên, hoặc để nó xuyên qua cổ bạn.

Hầu hết mọi người đều bị sốc! Có khi tôi yêu cầu một người tình nguyện nào đó làm bài tập này, cũng đôi lúc tôi đưa mũi tên cho mọi người chuyển tay nhau để bẻ thử. Hàng nghìn người đã thử bẻ những mũi tên đó!

Kỳ tích trên có thể xảy ra không? Có đấy. Có đáng sợ không? Chắc chắn rồi. Có khó chịu không? Tất nhiên là có chứ. Nhưng đừng để nỗi sợ hãi và sự khó chịu ngăn cản bạn. Ý tưởng của bài học là bạn hãy rèn luyện trí óc để sẵn sàng làm mọi việc cần thiết và hành động bất chấp nỗi sợ hãi nhằm đạt được mục tiêu của mình.

Có phải đa số đã bẻ gãy mũi tên? Đúng vậy, đó là những người bước tới mũi tên với quyết tâm phải bẻ gãy được nó. Còn những ai do dự, ngại ngần, chậm chậm bước tới một cách miễn cưỡng đã không làm được điều đó.

Sau thí nghiệm với mũi tên, tôi hỏi mọi người: “Bao nhiêu người trong số các bạn thấy việc bẻ mũi tên thật ra dễ dàng hơn đã tưởng?”. Tất cả đều xác nhận như vậy. Tại sao lại thế? Đây chính là một trong những bài học quan trọng nhất của bạn.

Trí óc của bạn là “nhà biên kịch” vĩ đại nhất trong lịch sử chuyên về những chủ đề không tưởng dựa trên các bi kịch, thảm họa và những điều chưa từng xảy ra và chắc chắn sẽ không bao giờ xảy ra. Khi đề cập đến vấn đề này, Mark Twain đã nói một câu rất xác đáng: “Tôi đã lo lắng về hàng ngàn vấn đề trong đời mình, nhưng hầu hết những vấn đề ấy không bao giờ xảy ra trong thực tế”.

Con người bạn không đồng nghĩa với trí óc của bạn. Bạn lớn lao hơn và vĩ đại hơn trí óc của bạn. Trí óc của bạn chỉ là một phần của thân thể bạn, như tay chân của bạn vậy. Và bạn nên kiểm soát, quản lý và rèn luyện trí óc để nó phục vụ bạn thay vì chống lại bạn và làm cho cuộc sống của bạn rối tung lên.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 40:

Rèn luyện và điều khiển trí óc là kỹ năng quan trọng nhất mà bạn có thể học được để có cả hạnh phúc lẫn thành công.

Rèn luyện và điều khiển trí óc là kỹ năng quan trọng nhất mà bạn có thể học được để có được cả hạnh phúc lẫn thành công, và đó chính là những gì chúng tôi đã làm với cuốn sách này và sẽ tiếp tục làm với bạn, nếu bạn tham gia một trong những chương trình đào tạo của chúng tôi.

Nhưng bạn có thể rèn luyện trí óc mình bằng cách nào? Hãy bắt đầu từ việc quan sát. Bạn nhận thấy rằng trí óc bạn liên tục sản sinh ra những suy nghĩ không ủng hộ cho thành công và hạnh phúc của bạn. Bạn hãy xác định được những suy nghĩ tiêu cực đó và thay thế chúng bằng những suy nghĩ tích cực làm tăng sức mạnh của bạn. Vậy những suy nghĩ làm tăng sức mạnh của bạn ở từ đâu ra? Từ đây, ngay trong cuốn sách này. Mỗi tuyên bố trong cuốn sách này là một cách suy nghĩ thành công và tích cực đấy.

Hãy tiếp thu và biến cách suy nghĩ, lối sống và thái độ đó thành của bạn. Đừng đợi một lời mời chính thức mới làm điều đó mà hãy quyết định ngay bây giờ rằng cuộc sống của bạn sẽ tốt hơn nếu bạn chọn suy nghĩ theo những cách chúng tôi miêu tả và trình bày trong sách này, thay vì cứ suy nghĩ theo cách tự hủy hoại như trước đây. Hãy tự nhủ rằng kể từ giờ phút này, trí óc bạn sẽ không điều khiển

bạn, mà chính bạn sẽ điều khiển trí óc mình. Từ nay, trí óc bạn không phải là thuyền trưởng, bạn mới là thuyền trưởng con tàu cuộc đời bạn, và trí óc bạn làm việc cho bạn.

Bạn có thể lựa chọn suy nghĩ của mình.

Tại bất cứ thời điểm nào bạn đều có khả năng loại bỏ mọi suy nghĩ không ủng hộ bạn, cũng như có thể “cài đặt” những suy nghĩ mới nhằm gia tăng sức mạnh cho bản thân, rồi bạn tập trung vào những suy nghĩ đó. Bạn có toàn quyền và đủ khả năng kiểm soát trí óc mình mà.

Trong các buổi học, tôi hay nhắc đến một trong những người bạn thân nhất của mình là Robert Allen. Anh là tác giả có nhiều đầu sách bán chạy và là người có những lời phát biểu rất sâu sắc. Anh từng nói: “Không có suy nghĩ nào tồn tại trong đầu bạn một cách miễn phí”.

Ẩn ý của câu nói trên là bạn sẽ phải trả giá cho những suy nghĩ tiêu cực của mình. Bạn có thể phải trả bằng tiền, bằng công sức, bằng thời gian, bằng sức khỏe, và bằng mức độ hạnh phúc của bạn. Nếu bạn muốn vươn lên mức độ mới cao hơn của cuộc sống, hãy bắt đầu phân chia suy nghĩ của bạn thành hai loại dựa trên bản chất của chúng - gia tăng sức mạnh hoặc làm suy yếu sức mạnh của bạn. Sau đó, bạn hãy lựa chọn và chỉ thực hiện những suy nghĩ giúp bạn mạnh mẽ lên, đồng thời từ chối và xóa bỏ những suy nghĩ không hỗ trợ gì cho bạn. Khi những suy nghĩ tiêu cực nổi lên, bạn hãy nhấn nút “Xóa bỏ” và nói “Cảm ơn vì đã chia sẻ”, rồi thay thế chúng bằng những suy nghĩ tích

cực. Tôi gọi đó là quá trình *năng lực tư duy* (bạn hãy đánh dấu những từ này), và nếu bạn thực hành đúng như vậy, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi tích cực đến không ngờ. Tôi cam đoan với bạn điều đó!

Vậy có gì khác biệt giữa hai khái niệm “năng lực tư duy” và “tư duy tích cực”? Có một khoảng cách biệt, tuy không lớn nhưng rất sâu sắc. Tôi quan niệm rằng người ta sử dụng tư duy tích cực để khoác lên mọi thứ chiếc áo màu hồng, trong khi từ sâu thẳm tâm hồn, họ biết là không phải thế. Còn với năng lực tư duy, chúng ta hiểu rằng mọi sự việc đều trung tính, rằng không điều gì có ý nghĩa ngoại trừ cái ý nghĩa mà chúng ta áp đặt cho, và rằng chúng ta sắp tạo dựng một câu chuyện và gán cho nó một ý nghĩa nào đó.

Với tư duy tích cực, người ta cố tin rằng suy nghĩ của họ là thật. Còn năng lực tư duy nhận ra rằng suy nghĩ của chúng ta không thật, nhưng một khi chúng ta có thể dựng lên những câu chuyện khác nhau thì chúng ta hoàn toàn có khả năng dựng lên những câu chuyện có tác dụng hỗ trợ chúng ta. Những câu chuyện như thế hữu ích hơn và làm cho cuộc sống của chúng ta tốt đẹp hơn nhiều so với những câu chuyện vô bổ trước kia.

Trước khi kết thúc phần này, tôi muốn khuyến cáo bạn không nên thử làm bài tập bẻ gãy mũi tên ở nhà. Bài tập đó phải được chuẩn bị theo một cách đặc biệt, bằng không bạn có thể làm tổn thương bản thân cũng như người xung

quanh. Trong chương trình, chúng tôi sử dụng dụng cụ bảo vệ. Nếu bạn quan tâm đến dạng bài tập rèn luyện tinh thần tương tự, hãy xem miêu tả chi tiết của chương trình “Enlightened Warrior Training Camp” trên trang web của chúng tôi. Chương trình đó sẽ hướng dẫn bạn những việc bạn có thể làm và còn nhiều điều thú vị khác!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi hành động bất chấp nỗi sợ hãi.”

“Tôi hành động bất chấp sự hoài nghi.”

“Tôi hành động bất chấp sự lo lắng.”

“Tôi hành động bất chấp sự thiếu tiện nghi.”

“Tôi hành động bất chấp sự không thoải mái.”

“Tôi hành động cả khi tôi chưa sẵn sàng.”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Hãy liệt kê ba nỗi lo lắng, quan tâm hay sợ hãi lớn nhất của bạn liên quan đến tiền bạc và thành công, rồi tìm cách vượt qua cảm giác đó. Hãy viết ra những việc bạn có thể làm, nếu hoàn cảnh khiến bạn lo sợ xảy ra trên thực tế. Bạn vẫn có thể tồn tại chứ? Liệu bạn có thể làm lại tất cả không? Rất có thể câu trả lời sẽ là có. Vậy thì hãy quảng gánh lo đi và bắt đầu làm giàu!

2. Tập thoát ra khỏi vùng thoải mái của bạn. Cố tình đưa ra những quyết định không thoải mái đối với bạn, chẳng hạn như trò chuyện với những người bình thường bạn không nói, yêu cầu tăng lương tháng của bạn hay tăng giá trong hoạt động kinh doanh của bạn, dậy sớm hơn một tiếng mỗi ngày, đi dạo trong rừng ban đêm... Hãy tham gia chương trình “Enlightened Warrior Training Camp” (Trại Huấn luyện Chiến binh Khai sáng), bởi chương trình này sẽ rèn luyện bạn trở nên vững vàng và không lùi bước trước bất cứ khó khăn nào!

3. Hãy sử dụng năng lực tư duy để quan sát bản thân và cách suy nghĩ của bạn. Chỉ thực hiện những suy nghĩ hỗ trợ cho hạnh phúc và thành công của bạn. Hãy gạt bỏ ý nghĩ “Tôi không thể!”, “Tôi không muốn làm” hay “Tôi không có tâm trạng đó!”. Đừng cho phép tiếng nói sợ hãi hay an phận đó chỉ huy bạn. Bất cứ khi nào tiếng nói tiêu cực ngăn cản bạn làm một việc gì đó hỗ trợ cho thành công của bạn, bạn cũng sẽ không thoái lui bởi bạn chính là chủ nhân cuộc sống của mình. Làm như thế, bạn không chỉ gia tăng sự tự tin, mà tiếng nói đó cũng sẽ im lặng dần vì nó nhận ra nó không có nhiều ảnh hưởng đối với bạn.

TƯ DUY TRIỆU PHÚ SỐ 17

Người giàu luôn học hỏi và phát triển. Người nghèo nghĩ họ đã biết tất cả.

Để bắt đầu những buổi thảo luận của mình, tôi thường giới thiệu cho mọi người cái mà tôi gọi là “ba từ nguy hiểm nhất”. Những từ đó là: “Tôi biết rồi”. Vậy làm sao bạn biết rằng bạn biết một điều gì đó? Đơn giản thôi. Nếu bạn đã *trải nghiệm* nghĩa là bạn biết. Bằng không, bạn chỉ nghe kể, bạn chỉ đọc hay thậm chí bạn nói về nó, nhưng bạn vẫn không biết gì cả. Nói một cách thẳng thắn, nếu bạn chưa thật sự giàu có và hạnh phúc, hoàn toàn có khả năng là bạn còn nhiều điều phải học về tiền bạc, thành công và cuộc sống.

Như tôi đã kể ở phần đầu cuốn sách này, trong những ngày tháng túng quẫn, tôi đã may mắn nhận được lời khuyên từ một triệu phú là bạn của cha tôi, người đã có lòng trắc ẩn đối với cảnh ngộ của tôi. Bạn còn nhớ những gì ông nói với tôi chứ? “Harv, nếu công việc không thành công như cậu mong muốn, có nghĩa là có điều gì đó mà cậu không biết”. Thật may mắn là tôi đã khắc ghi lời nói của ông vào tim và đi lên từ chỗ là người “biết-tất-cả” thành một người “học-tất-cả”. Kể từ thời điểm đó, cuộc sống của tôi đã thay đổi hẳn.

Người nghèo thường cố chứng tỏ với thế giới rằng họ đúng. Họ luôn ra vẻ như là họ đã tính toán hết mọi điều, và chỉ có do xúi quẩy hay một chút vướng mắc tạm thời nào đó nên họ phải khán kiệt hay rơi vào cảnh long đong.

Một trong những phương châm của tôi là: “Bạn có thể đúng, hoặc bạn có thể là người giàu, nhưng bạn không thể là cả hai”. Là người “luôn luôn đúng” có nghĩa là bạn phải bám chặt vào cách suy nghĩ và cách sống cũ của bạn - cách sẽ đưa bạn đến vị trí không mấy tốt đẹp mà bạn đang đứng hiện giờ. Triết lý này cũng có thể áp dụng khi nói đến hạnh phúc, theo kiểu: “Bạn có thể giàu có *hoặc* hạnh phúc”.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 41:

Bạn có thể đúng hoặc bạn có thể là người giàu, nhưng bạn không thể là cả hai.

Câu nói yêu thích của diễn giả Jim Rohn hoàn toàn phù hợp với vấn đề mà chúng ta đang bàn luận ở đây: “Nếu cứ tiếp tục làm những việc mà bạn vẫn luôn làm, bạn sẽ nhận được những gì mà trước nay bạn vẫn luôn nhận được”. Bạn đã biết cách “của bạn”, vậy điều bạn cần là học hỏi để biết những cách mới, cách “của người khác”. Đó là lý do tại sao tôi viết cuốn sách này. Mục đích của tôi là cung cấp cho bạn một số hồ sơ tâm thức mới để bổ sung vào những cái bạn đã có. “Hồ sơ mới” ở đây là cách suy

nghĩ mới, hành động mới, và nhờ đó sẽ đem lại cho bạn những kết quả mới.

Đó là lý do tại sao bạn phải liên tục học hỏi và phát triển bản thân.

Các nhà khoa học phát hiện ra rằng không có loại vật chất nào ở trạng thái tĩnh. Mọi sinh vật đều biến đổi không ngừng. Bạn hãy quan sát cây cối xem. Nếu nó không phát triển, thì hẳn là nó sắp lụi tàn. Điều đó cũng đúng với con người chúng ta và tất cả những sinh vật sống khác: nếu bạn không phát triển nghĩa là bạn đang chết.

Tôi thích câu nói của tác giả và nhà triết học Eric Hoffer rằng: “Những người học hỏi sẽ được thừa hưởng mọi tinh hoa của trái đất”. Nói cách khác, nếu bạn không liên tục học hỏi, chắc chắn bạn sẽ bị tụt hậu.

Người nghèo ca thán rằng họ không đủ điều kiện để học hành và viện cớ là do thiếu thời gian hoặc tiền bạc. Ngược lại, người giàu luôn nhớ câu nói của nhà ngoại giao lỗi lạc Benjamin Franklin: “Nếu bạn nghĩ việc học hành là đắt đỏ, hãy thử phớt lờ nó xem nào”. Và hẳn là bạn đã nghe câu này: “Kiến thức là sức mạnh”, và sức mạnh đó sẽ đem lại cho bạn khả năng hành động.

Mỗi lần giới thiệu chương trình Tư Duy Triệu Phú, tôi đều để ý một chi tiết thú vị là những người đang túng quẫn nhất chính là những người nói: “Tôi không cần khóa học đó”, “Tôi không có thời gian”, hay “Tôi không có

tiền". Trong khi đó, các nhà triệu phú lại háo hức tham gia. Họ còn nói: "Chỉ cần học được một điều mới hay cải thiện được một việc gì đó là đáng để bạn đến khóa học này rồi". Nếu bạn không có thời gian để làm những việc bạn muốn làm hay cần làm, thì có lẽ bạn là một tên nô lệ hiện đại. Và nếu bạn không có tiền để học cách trở nên giàu có và thành công, thì bạn đúng là người cần khóa học đó hơn ai hết.

Xin lỗi bạn, nhưng tôi phải nói rằng câu "Tôi không có tiền" chỉ là cái cớ nhằm thoái thác việc học hỏi để nâng cao kiến thức và mở rộng tầm nhìn. Liệu tình trạng tài chính của bạn có gì thay đổi sau một năm, hai năm hay năm năm nữa? Câu trả lời có lẽ là không. Và tới thời điểm đó bạn vẫn sẽ lặp lại câu nói kia một lần nữa.

Biện pháp duy nhất tôi biết để bạn có số tiền bạn muốn là học cách chơi "cuộc chơi tiền bạc" một cách thành thạo. Bạn cần phải học các kỹ năng và chiến lược kiểm soát thu nhập để quản lý tiền bạc của bạn, đồng thời để có thể đầu tư chúng một cách hiệu quả nhất. Định nghĩa của từ "mất trí" là vẫn cứ làm theo cách cũ và mong ước những kết quả mới. Bạn nghĩ thử xem, nếu những việc bạn làm đem lại hiệu quả như bạn trông chờ, hẳn là bạn đã trở nên giàu có và hạnh phúc rồi mới phải chứ!

Đây là cách tôi quan sát sự việc, bởi đây là công việc của tôi. Tôi tin một nhà huấn luyện tốt sẽ luôn đòi hỏi ở học viên nhiều hơn những gì họ tự đòi hỏi ở mình. Nếu không người ta cần đến nhà huấn luyện để làm gì? Với vai

trò nhà huấn luyện, mục đích của tôi là rèn luyện bạn, khích lệ và động viên bạn, vỗ về bạn và mở cửa để trong ánh sáng của cuộc sống bao la, bạn có thể nhìn rõ những gì đang níu bạn lại phía sau. Tóm lại là làm tất cả những điều cần thiết để “di chuyển” bạn lên cấp bậc cao hơn trong cuộc sống của bạn. Nếu cần, tôi sẽ cắt bạn ra từng mảnh rồi ghép trở lại sao cho bạn có thể tự “vận hành” một cách tốt nhất. Tôi sẽ làm tất cả những gì cần thiết để bạn hạnh phúc hơn và giàu có hơn. Nếu bạn đang tìm kiếm một lời khuyên lạc quan suông, thì tôi không phải người bạn cần. Còn nếu bạn muốn tiến bộ nhanh chóng, thì mời bạn đọc tiếp.

Quy Tắc Thịnh Vượng số 42:

“Người thầy nào cũng từng có lúc kém cỏi.”

— T. Harv Eker

Cách đây không lâu có một vận động viên Olympic về trượt tuyết tham dự khóa học của tôi. Khi tôi nói câu này, anh ta đứng dậy và xin được trao đổi vài điều. Trông vẻ nghiêm nghị của anh ta, không hiểu sao tôi cứ nghĩ anh ta sẽ kịch liệt phản đối. Nhưng không, anh kể cho mọi người câu chuyện của chính mình. Khi còn bé, anh ta là người trượt tuyết kém nhất trong số bạn bè cùng trang lứa. Đôi khi họ không thèm rủ anh ta đi cùng vì anh ta chậm chạp

quá đổi. Để theo kịp bạn bè, ngày cuối tuần nào anh cũng lên núi thật sớm và tự luyện tập. Chỉ ít lâu sau, anh không chỉ theo kịp bạn bè, mà còn vượt xa họ. Rồi anh tham gia câu lạc bộ trượt tuyết và được một huấn luyện viên hàng đầu hướng dẫn. Anh ta nói nguyên văn thế này: “Hiện nay, tôi có thể là bậc thầy về trượt tuyết, nhưng tôi đã từng có lúc rất kém cỏi. Harv hoàn toàn có lý. Bạn có thể học cách để thành công trong bất cứ lĩnh vực nào. Tôi đã học cách để thành công trong môn trượt tuyết, và mục đích tiếp theo của tôi là học cách để thành công trong lĩnh vực tiền bạc!”.

Không ai vừa sinh ra đã là một thiên tài về tài chính. Người giàu nào cũng phải học cách chiến thắng trong cuộc chơi tiền bạc, và bạn cũng có thể làm như vậy. Hãy nhớ câu khẩu hiệu: Nếu họ có thể làm điều đó, tôi cũng có thể làm điều đó!

Học cách làm giàu không chỉ đơn thuần là làm sao để có thật nhiều tiền của, mà bạn phải biết bạn cần trở thành người như thế nào về mặt tính cách và tư duy mới có thể trở nên giàu có. Tôi muốn chia sẻ với bạn một bí quyết mà rất ít người được biết: Con đường ngắn nhất để trở nên giàu có và giữ được của cải là làm việc để phát triển bản thân, nghĩa là học cách phát triển bản thân để trở thành một người thành công. Tuy nhiên, thế giới bên ngoài của bạn chỉ là hình ảnh phản chiếu thế giới bên trong của bạn. Bạn là gốc rễ, thành quả của bạn là trái ngọt.

Có một câu ngạn ngữ mà tôi rất thích: “Dù đi bất cứ

nơi đâu, bạn vẫn luôn chỉ là bạn”. Khi bạn đã phát triển bản thân thành một người thành công, mạnh mẽ cả về nhân cách lẫn trí tuệ, thì, một cách rất tự nhiên, bạn sẽ thành công trong bất cứ lĩnh vực nào và trong tất cả mọi công việc bạn làm. Bạn có toàn quyền lựa chọn. Bạn sẽ có nội lực và khả năng lựa chọn bất kỳ công việc, lĩnh vực kinh doanh hay lĩnh vực đầu tư nào, và bao giờ bạn cũng sẽ thành công. Đó là giá trị cốt lõi của cuốn sách này. Khi bạn đang ở cấp độ 5, bạn chỉ nhận được những kết quả dành cho cấp độ 5. Nhưng nếu bạn có thể phát triển bản thân lên cấp độ 10, bạn sẽ nhận được những kết quả ở cấp độ 10.

Tuy nhiên ở đây có một cảnh báo quan trọng. Nếu bạn không tác động bản thân từ bên trong, trong khi bạn vẫn kiếm được rất nhiều tiền, thì hẳn bạn là người may mắn. Nhưng hoàn toàn có khả năng là bạn sẽ đánh mất số tài sản đó. Nếu bạn luyện tập để trở thành người thành công cả bên trong lẫn bên ngoài, bạn sẽ không chỉ làm ra tiền, mà bạn sẽ giữ được tiền, gia tăng số tiền bạn có và quan trọng hơn cả là bạn sẽ thật sự hạnh phúc.

Người giàu hiểu rằng thứ tự để đến thành công phải là: LÀ, LÀM, CÓ.

Người nghèo và người trung lưu tin rằng thứ tự để đến thành công là: CÓ, LÀM, LÀ.

Người nghèo và đa số những người thuộc tầng lớp trung lưu tin rằng: “Nếu tôi CÓ nhiều tiền, tôi có thể

LÀM bất cứ việc gì tôi muốn và khi đó tôi sẽ LÀ người thành công”.

Người giàu hiểu: “Nếu tôi LÀ người thành công, tôi sẽ có khả năng LÀM những gì cần thiết để CÓ được những gì tôi muốn, kể cả tiền bạc”.

Còn một điểm khác nữa mà chỉ người giàu mới biết: Mục đích của việc làm giàu không phải là có thật nhiều tiền, mà là để giúp bạn phát triển bản thân trở thành một con người tốt nhất trong khả năng của bạn. Trên thực tế, đó cũng là mục đích của tất cả các mục đích khác, tức là phát triển nhân cách của bạn.

Khi được hỏi vì sao cô liên tục thay đổi hình ảnh, âm nhạc và phong cách biểu diễn, nữ hoàng nhạc Pop và diễn viên điện ảnh Madonna đã trả lời rằng âm nhạc chính là nơi cô thể hiện cái tôi của mình, và việc làm mới mình đã tạo động lực cho cô phát triển và trở thành mẫu người mà cô mong muốn.

Tóm lại, thành công không phải là một “cái gì”, mà là một “con người”. Thật thú vị là bạn hoàn toàn có thể tập luyện và học hỏi để trở thành “con người” đó. Tôi biết rõ điều đó. Tôi không phải người hoàn hảo và còn lâu mới được như thế, nhưng khi nhìn lại tôi của ngày hôm nay tương phản với tôi của 20 năm trước, tôi có thể nhận ra mối tương quan trực tiếp giữa “tôi và tài sản của tôi” trước kia và hôm nay.

Tôi đã tìm thấy con đường đưa tôi đến thành công, và bạn cũng có thể tìm ra. Tôi đã được đào tạo để thành công, nên bây giờ tôi muốn đào tạo hàng trăm, hàng nghìn người khác và giúp họ thành công. Đó là lý do khiến tôi chọn ngành đào tạo.

Tôi còn phát hiện ra một điểm khác biệt lớn nữa giữa người giàu với người nghèo và trung lưu. Đó là người giàu thường là *chuyên gia* trong lĩnh vực của họ. Những người ở tầng lớp trung lưu hiểu biết khá lơ mơ về lĩnh vực của họ, còn người nghèo thì gần như không có chút khái niệm nào về lĩnh vực mà họ đang hoạt động. Còn bạn, bạn hiểu biết đến mức nào đối với những việc bạn đang làm? Bạn thành thạo công việc của mình đến mức nào? Bạn có muốn biết cách tìm hiểu điều đó một cách khách quan không? Hãy nhìn vào thu nhập của bạn – nó sẽ nói cho bạn tất cả. Dù chỉ toàn những con số nhưng thu nhập của bạn đã nói rất rành mạch rằng: *để có thu nhập ở mức cao nhất, bạn phải là người giỏi nhất.*

Quy Tắc Thịnh Vượng số 43:

Để có thu nhập ở mức cao nhất, bạn phải là người giỏi nhất.

Nguyên tắc này thể hiện rõ nhất trong thế giới của các vận động viên chuyên nghiệp, bởi các vận động viên giỏi nhất trong mọi môn thể thao bao giờ cũng kiếm được nhiều tiền nhất, chưa kể họ còn thu được rất nhiều tiền

nhờ các hợp đồng quảng cáo. Nguyên tắc này cũng có thể áp dụng trong thế giới tài chính và kinh doanh. Dù bạn là chủ doanh nghiệp, một chuyên gia, một nhà phân phối theo kiểu mạng lưới, bạn đang bán hàng hưởng theo hoa hồng hay đang làm một công việc được trả lương hàng tháng, dù bạn là nhà đầu tư bất động sản, chứng khoán hay bất cứ lĩnh vực nào khác, thì nguyên tắc này vẫn đúng: bạn càng xuất sắc trong lĩnh vực của mình bao nhiêu, bạn càng kiếm được nhiều tiền bấy nhiêu. Đây cũng là lý do khác để bạn không ngừng học hỏi và nâng cao kỹ năng trong bất kỳ lĩnh vực nào mà bạn đang tham gia.

Đáng lưu ý là người giàu không chỉ liên tục học hỏi, mà họ còn luôn tìm kiếm và học hỏi từ chính những người xuất sắc trong lĩnh vực mà họ muốn tham gia. Tôi luôn đặt ra nguyên tắc là phải học hỏi từ những bậc thầy thật sự trong lĩnh vực của họ – không phải những người tự xưng là chuyên gia, mà là những người có thể dùng kết quả để chứng minh lời nói của họ.

Người giàu lắng nghe lời khuyên từ những người giàu hơn họ. Người nghèo nghe lời khuyên từ những người cũng túng quẫn như họ.

Mới đây, tôi có cuộc gặp với một nhà đầu tư ngân hàng. Ông ta đề nghị tôi bỏ ra vài trăm nghìn đô-la để cùng ông khởi động một dự án kinh doanh mà theo ông là rất khả thi. Ông ta còn bảo tôi gửi cho ông bản kê khai tài chính để ông xem và tư vấn cho tôi cách quản lý tiền bạc.

Tôi nhìn thẳng vào mắt ông ta và nói: “Xin lỗi, nhưng ông không làm ngược đấy chứ? Nếu ông muốn tôi thuê ông quản lý tiền cho tôi, thì ông phải gửi cho tôi bản kê khai tài chính của ông chứ? Và nếu ông không giàu lắm cũng không sao!”. Người đàn ông đó giật mình và không nói được gì. Tôi đoán là chưa ai yêu cầu ông ta cho xem bản kê khai tài chính như một điều kiện để đầu tư cùng với ông ta.

Buồn cười thật, nếu bạn muốn chinh phục đỉnh Everest, liệu bạn có thuê một hướng dẫn viên chưa hề lên đến đỉnh núi không, hay bạn tìm một người đã leo lên vài lần và biết tường tận chính xác từng mét đường?

Tôi đề nghị bạn quan tâm một cách nghiêm túc và dồn toàn bộ năng lượng vào việc học hỏi không ngừng, đồng thời phải thận trọng khi chọn người để “thọ giáo” hay xin lời khuyên. Nếu bạn học hỏi từ những người đang bị khó khăn tài chính dồn đến cảnh khốn cùng, thì dù họ là nhà tư vấn, nhà huấn luyện hay nhà hoạch định tài chính, thì họ cũng chỉ có một điều để dạy bạn. Đó là cách để phá sản!

Nhân đây, tôi khuyên bạn nên cân nhắc việc thuê một nhà huấn luyện về thành công cá nhân. Một nhà huấn luyện giỏi sẽ giúp bạn đi đúng hướng trong quá trình thực hiện những gì bạn đã nói bạn muốn làm. Một số nhà huấn luyện được mệnh danh là nhà huấn luyện “phong cách sống”, nghĩa là họ có khả năng xử lý hàng loạt vấn đề liên quan đến cuộc sống của bạn, trong khi một số nhà huấn

luyện khác chỉ đi sâu vào một chuyên ngành nào đó, chẳng hạn thành tích cá nhân hay thành tích nghề nghiệp, tài chính, kinh doanh, các mối quan hệ xã hội, sức khỏe, thậm chí cả tinh thần. Tuy nhiên, trước tiên bạn hãy tìm hiểu rõ tiểu sử của nhà huấn luyện mà bạn muốn thuê để đảm bảo rằng họ đã thật sự thành công trong lĩnh vực mà bạn quan tâm.

Như việc luôn tồn tại những con đường chắc chắn sẽ dẫn bạn leo đến đỉnh Everest, bao giờ cũng có những phương thức và chiến lược hữu hiệu giúp bạn có thu nhập cao, đạt được tự do tài chính và tạo ra của cải một cách nhanh nhất. Vấn đề còn lại là bạn phải quyết tâm học hỏi và sử dụng những phương thức đó.

Đến đây bạn đã hiểu vì sao tôi tha thiết đề nghị bạn dành 10% thu nhập cho Tài khoản Đào tạo. Hãy chỉ sử dụng số tiền này cho các khóa học, mua sách, băng đĩa hay những chương trình đào tạo khác nhau, có thể thông qua các hệ thống giáo dục chính quy, các trung tâm huấn luyện tư nhân, hay thuê nhà huấn luyện riêng... Bất kể bạn chọn phương pháp nào, thì Tài khoản Đào tạo này cũng luôn có đủ tiền để bạn học hỏi và phát triển. Bạn sẽ không còn lặp lại điệp khúc của người nghèo “Tôi biết rồi” nữa. Bạn càng học hỏi được nhiều, bạn sẽ càng có thu nhập cao, và bạn càng có nhiều tiền để gửi vào tài khoản của mình tại ngân hàng!

TUYÊN BỐ: Bạn hãy đặt tay lên ngực và nói...

“Tôi cam kết không ngừng học hỏi và phát triển bản thân!”

Rồi bạn đặt tay lên trán và nói...

“Tôi có Tư Duy Triệu Phú!”

NHỮNG HÀNH ĐỘNG CỦA TƯ DUY TRIỆU PHÚ

1. Quyết tâm phát triển bản thân bằng cách mỗi tháng đọc ít nhất một cuốn sách, nghe một băng cát-xét hay đĩa về giáo dục cá nhân, hoặc tham gia một khóa học về tài chính, kinh doanh hay phát triển cá nhân. Kiến thức của bạn sẽ được nâng lên cùng với sự tự tin và thành công của bạn!

2. Hãy cân nhắc việc thuê một nhà huấn luyện cá nhân để hướng dẫn bạn đi đúng lộ trình.

3. Hãy tham gia khóa học Tư Duy Triệu Phú. Sự kiện kỳ diệu này đã tác động và làm thay đổi cuộc sống của hàng chục nghìn người, và cũng sẽ thay đổi cuộc sống của bạn!

“Vậy tôi phải làm gì bây giờ?”

Bây giờ bạn phải làm gì và bạn sẽ bắt đầu từ đâu?

Tôi đã nói, và tôi sẽ còn nhắc lại nhiều lần nữa rằng “Chỉ lời nói không thì chưa đủ”. Tôi hy vọng bạn cảm thấy thích thú khi đọc cuốn sách này, nhưng quan trọng hơn, tôi hy vọng bạn sẽ sử dụng những quy tắc được nêu ở đây

để thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn theo hướng tích cực và thành công. Tuy nhiên, nếu chỉ đọc không thôi thì chưa đủ để tạo nên sự thay đổi như bạn mong chờ. Việc đọc là sự khởi đầu, và một khi bạn muốn thành công trong cuộc sống thực tế, thì hành động của bạn mới là yếu tố then chốt.

Trong Phần I của cuốn sách, tôi đã giới thiệu khái niệm về kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn – điều sẽ xác định mục tiêu tài chính của bạn. Bạn hãy thực hiện tất cả các bài tập tôi đề nghị trong phạm vi chương trình định hình tâm thức qua lời nói, bắt chước theo khuôn mẫu, quan sát và chiêm nghiệm những sự kiện cụ thể..., qua đó thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn sang hướng hỗ trợ bạn, giúp bạn gặt hái thành công về mặt tài chính. Tôi cũng khuyên bạn đọc những lời tuyên bố ở cuối mỗi chương sách, và bạn phải làm như vậy hàng ngày, mỗi ngày.

Trong Phần II của cuốn sách, tôi liệt kê 17 điểm khác biệt trong suy nghĩ của người giàu so với người nghèo và giới trung lưu. Bạn hãy học thuộc từng “Quy Tắc Thịnh Vượng” đó bằng cách mỗi ngày đều lặp lại những lời tuyên bố trong đó. Công việc đơn giản đó sẽ gắn chặt những nguyên tắc này vào trí óc bạn. Dần dần, bạn sẽ nhận ra mình đã có cái nhìn khác trước về cuộc sống và nhất là tiền bạc, từ đó có những lựa chọn và quyết định mới, và tạo ra những kết quả mới. Để đẩy nhanh quá trình

này, bạn hãy luyện tập như tôi đã hướng dẫn trong phần cuối của mỗi chương.

Những bài tập đó rất cần thiết. Để có kết quả bền vững, nền tảng cơ bản của mọi hoạt động là não bộ của bạn phải được điều chỉnh lại, nghĩa là bạn phải đem các tài liệu đó vào thực tiễn và biến chúng thành những hành động thực tế. Không chỉ đọc suông, cũng không chỉ bàn luận hay suy ngẫm, bạn phải áp dụng những lý thuyết đó vào thực tế cuộc sống để có thành công thực sự.

Hãy tỉnh táo trước tiếng nói nội tâm khi bạn nghe thấy những câu đại loại như: “Bài tập gì chứ? Tôi không cần và cũng chẳng có thời gian đâu”. Để ý xem ai đang nói vậy? Đó là tiềm thức của bạn! Việc của nó là giữ bạn ở đúng chỗ cũ, nơi bạn đang đứng, trong vùng thoải mái của bạn. Bạn đừng nghe theo tiếng nói đó! Hãy kiên trì thực hiện các bài tập hành động, đọc to những lời tuyên bố của bạn, và cuộc sống của bạn sẽ tốt đẹp hơn nhiều!

Tôi cũng đề nghị bạn đọc cuốn sách này từ đầu đến cuối ít nhất mỗi tháng một lần trong ba năm liền kể từ bây giờ. “Gì cơ?” - tiếng nói bên trong bạn có thể hét lên. - “Tôi đọc rồi, sao cứ phải đọc lại làm gì?”. Câu trả lời rất đơn giản: ôn luyện là cách học tốt nhất. Một khi bạn nghiên cứu kỹ cuốn sách này, những khái niệm trong sách sẽ từng bước chuyển hóa thành suy nghĩ và tư duy tự nhiên của bạn.

Như tôi đã nói ở trên, tôi đã học được cách để đi đến thành công, vậy bây giờ đến lượt tôi hỗ trợ những người

khác. Sứ mệnh của tôi là đào tạo và khích lệ mọi người sống theo khả năng cao nhất của họ dựa trên lòng dũng cảm, mục đích và niềm vui, thay vì nỗi sợ hãi, yêu cầu và trách nhiệm.

Tôi thật sự vui mừng khi những khóa đào tạo, buổi thảo luận, hội thảo và những buổi cắm trại do tôi tổ chức đã làm biến đổi cuộc sống của mọi người nhanh chóng và bền vững đến thế. Tôi rất tự hào khi đã giúp được trên 250.000 người trở nên giàu có hơn và hạnh phúc hơn. Tôi chân thành mời bạn tham dự khóa học Tư Duy Triệu Phú kéo dài ba ngày. Sự kiện này sẽ nâng bạn lên cấp độ thành công mới, bởi khóa học là nơi chúng tôi sẽ thay đổi kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn ngay tại chỗ.

Chỉ trong mấy ngày nghỉ cuối tuần, bạn sẽ kinh ngạc nhận ra những thứ đang níu giữ bạn lại phía sau, rời xa khỏi mục tiêu phát huy khả năng tài chính của bạn. Khóa học sẽ đem lại cho bạn cái nhìn mới về cuộc sống, tiền bạc, các mối quan hệ xã hội và cả bản thân bạn. Nhiều người tham dự đã coi khóa học Tư Duy Triệu Phú như một trong những trải nghiệm quan trọng nhất trong cuộc đời họ, khi các buổi học diễn ra trong không khí vui vẻ, phấn chấn, với những kiến thức sâu sắc và các kỹ năng tài chính quý báu được lồng ghép một cách tự nhiên. Ở đây, bạn sẽ gặp hàng trăm người có cùng cách nghĩ đến từ khắp nơi trên thế giới, nhiều người trong số họ có thể trở thành bạn bè hoặc đối tác kinh doanh của nhau. Khóa học đó rất cần

thiết đối với bạn, nên trong khoảng thời gian có hạn, những người xuất bản cuốn sách và tôi quyết định đưa khóa học đến gần nhất với bạn. Hãy tham gia khóa học ngay tại đất nước mình.

Chúng ta tạm dừng ở đây. Cảm ơn bạn đã dành thời gian quý báu để đọc cuốn sách này. Tôi chúc bạn gặt hái nhiều thành công to lớn và hạnh phúc thật sự, và tôi mong sẽ được gặp bạn trong thời gian sớm nhất.

T. Harv Eker

T. HARV EKER - TỪ TAY TRẮNG TRỞ THÀNH TRIỆU PHÚ CHỈ TRONG HAI NĂM RƯỠI!

Ứng dụng những nguyên tắc mà ông đang giảng dạy, T. Harv Eker đã từ tay trắng trở thành triệu phú chỉ trong hai năm rưỡi. Eker là chủ tịch tổ chức giáo dục Peak Potentials Training, một trong những công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất Bắc Mỹ trong lĩnh vực phát triển cá nhân hướng đến thành công. Với thương hiệu độc đáo “street smarts with heart” (tạm dịch “Trí thông minh đường phố cùng trái tim nhân hậu”), sự hài hước và phong cách “đi thẳng vào trọng tâm” của mình, Eker đã khiến khán giả thật sự say mê. Mọi người từ khắp nơi trên thế giới đổ về tham gia những khóa học của ông, thường lúc nào cũng vượt quá 2.000 người trong các chương trình cuối tuần. Đến nay, những chương trình đào tạo của T. Harv Eker đã thay đổi cuộc sống của hơn nửa triệu người. Trong những khóa học đó, ông chia sẻ những bí mật thành công đã được chứng minh trong quyển sách mang tính cách mạng “*Bí mật Tư Duy Triệu Phú*”.

“Harv Eker là một trong những diễn giả và nhà đào tạo tuyệt vời nhất trên thế giới hiện nay! Các phương pháp dựa trên trải nghiệm của Harv đã tạo ra sự thay đổi và ông đã tạo ra những kết quả tuyệt vời trong từng phút ông nói!”

- Mark Victor Hansen, tác giả bộ sách *Chicken Soup for the Soul*

“T. Harv Eker là một diễn giả luôn mang đến sự ngạc nhiên. Ông có khả năng làm khán giả sững sờ, tạo động lực và soi sáng cho họ. Tôi từng nghe và gặp rất nhiều diễn giả, không ai sôi nổi như T. Harv Eker!”

- Jay Conrad Levinson, tác giả bộ sách *Guerilla Marketing*,
đã được bán hơn 14 triệu cuốn

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỦA CÔNG TY PEAK POTENTIALS TRAINING T. HARV EKER TẠI CHÂU Á

Tư duy triệu phú - The Millionaire Mind Intensive (MMI)

Có một bí mật về tâm lý đối với vấn đề tiền bạc. Hầu hết chúng ta đều không biết điều này, và đó là lý do vì sao đa số chúng ta không có được thành công về mặt tài chính. Mỗi người đều có bản kế hoạch trong tâm thức về tiền và thành công đã ăn sâu vào tiềm thức của chúng ta. Nó có nguồn

gốc từ những điều kiện trong quá khứ. Câu hỏi đặt ra là: bản kế hoạch trong tâm thức của bạn được cài đặt hướng đến điều gì – sự thành công, sự tầm thường, thất bại, tranh đấu, sự thanh thản, thu nhập ổn định hay thất thường?

Điều không may là bản kế hoạch trong tâm thức mỗi người sẽ tồn tại cho đến hết cuộc đời chúng ta, trừ khi ta xác định được và quyết định thay đổi nó. May mắn là khóa học 3 ngày này sẽ giúp bạn làm điều đó. Tại khóa học, bạn sẽ học được cách điều chỉnh lại bản thân để đạt được những thành công tài chính. Với nhiều người, sự thay đổi này đến rất nhanh chóng và tồn tại lâu dài.

Nếu bạn không hoàn toàn thỏa mãn với thu nhập của bạn, nếu bạn không hài lòng 100% về giá trị ròng thu được, nếu bạn căng thẳng hoặc muốn phát triển, nếu bạn làm việc cật lực mà không thăng tiến, nếu bạn không khai thác hết tiềm năng của chính mình, vậy thì đã đến lúc dành cho những cách nghĩ mới và chiến lược khác biệt. Khóa học này chính là bước ngoặt. Nếu bạn muốn vừa dư dả về tài chính lại vừa thoải mái trong tâm hồn, hãy tham gia cùng chúng tôi trong khóa học Tư Duy Triệu Phú!

Chương trình “Tạo bước đột phá” - Quantum Leap (QL)

Chương trình Quantum Leap là một chương trình bao gồm các khóa học, trại huấn luyện, hội thảo có một không hai. Không một chương trình phát triển cá nhân nào giống

như thế ở bất cứ đâu. Hãy chuẩn bị cho hành trình thú vị nhất trong cuộc sống của bạn – hành trình đi đến tiềm năng đỉnh cao của bạn.

Trong 3 - 4 năm sau các khóa học, bạn sẽ phát triển và gặt hái những thành quả khi bạn nhận ra sức mạnh bên trong bạn, tiếp cận nguồn kiến thức vô hạn và giải phóng được những chương ngại cản trở bạn có cuộc sống mà bạn mong muốn.

Bằng chương trình chuyên biệt hóa được thiết kế với sự phối hợp của các chuyên gia Quantum Leap từ chương trình Quantum Concierge, bạn sẽ khám phá những ý tưởng mới mẻ, những quá trình thay đổi và những công cụ thực hành cho phép bạn trải nghiệm một cuộc sống vui vẻ đầy năng lượng và giàu có hơn.

Hàng ngàn học viên khóa Quantum Leap trước bạn đã trở nên tự tin, tập trung, mạnh mẽ trong quá trình học. Bằng cách theo chân những người thành công trên con đường này, bạn sẽ biết cách nhìn rõ và “nhỏ nhẹ” mọi rào cản đối với thành công để chắc chắn bắt đầu một cuộc sống giàu có và viên mãn hơn.

Với khả năng sáng tạo được tiếp thêm năng lượng và sức mạnh được biểu lộ ở mức đột phá, bạn sẽ cảm thấy trong mình một sức sống mạnh mẽ hơn bao giờ hết!

“Khi tôi mua thẻ thành viên của Quantum Leap, tôi đang ngập nợ đầu, trên bờ vực ly hôn và mất việc. Một năm sau, tôi đã trả được

nợ và tôi đầu tư vào bất động sản. Cuộc hôn nhân của tôi được bảo vệ sau khi tôi tham gia “Trại Huấn luyện Chiến binh Khai sáng”, và nhờ khóa học “Định hướng Cuộc sống” tôi đã nhận ra sứ mệnh của cuộc đời mình. Từ khi bắt đầu Quantum Leap, thu nhập theo doanh số của tôi tăng 313% và điều kinh ngạc là thành công như thế dường như đã trở thành bình thường với tôi bây giờ.”

– Wendy Seidell Vigroux

Trường kinh doanh du kích - Guerilla Business Intensive (GBI)

Chương trình thú vị và hiệu quả này được thiết kế nhằm hướng dẫn bạn những chiến lược “kinh doanh du kích” để có được thành công nhanh chóng. Trong khi hầu hết mọi người làm kinh doanh chỉ để kiếm sống, việc kinh doanh của bạn sẽ được xây dựng theo hướng mang lại sự giàu có và nguồn thu nhập thụ động suốt cả cuộc đời bạn.

Tất cả sẽ được học thông qua chương trình, trò chơi, bài tập kinh nghiệm, bài tập tình huống điển hình, “ghế nóng” và dưới sự giảng dạy của T. Harv Eker cùng các triệu phú kinh doanh khác.

Sử dụng những điều bạn học được ở Trường Kinh Doanh Du Kích, bạn sẽ không phải lãng phí thời gian với những chiến lược kém hiệu quả và bắt đầu tạo ra sự giàu có trong bất kỳ việc kinh doanh nào bạn chọn trong suốt phần đời còn lại.

Huấn luyện cho nhà huấn luyện - Train the Trainer (TTT)

Trở thành những nhà đào tạo là một trong những ngành nghề thú vị và hấp dẫn nhất hành tinh này. Tuy nhiên, việc bạn thiếu một vài kiến thức và kỹ năng quan trọng sẽ là một trở ngại lớn cho bạn trên con đường trở thành những nhà huấn luyện. Và như thế, tất nhiên bạn sẽ chẳng kiếm được tiền.

Bí mật thành công trong việc này là học hỏi từ những người thầy – những người diễn thuyết trước hàng trăm, hàng ngàn người một lúc và có được số tiền khổng lồ. Vấn đề duy nhất đó là hầu như các nhà huấn luyện này không bao giờ lộ ra bí mật làm nên thành công và các diễn tiến đằng sau mỗi thành công của họ. Nhưng T. Harv Eker và các cố vấn của mình sẽ hé lộ cho bạn điều đó.

Bạn hãy đến để biết chính xác cách làm giàu bằng việc giảng dạy những gì mà mình yêu thích. Khóa huấn luyện cho chuyên viên đào tạo sẽ giúp bạn thêm tự tin trong lĩnh vực này hơn gấp ngàn lần so với trước đây. Bạn sẽ cảm thấy ngạc nhiên với những gì mình có thể làm sau khi tốt nghiệp khóa học này. Chương trình này sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn, mang lại cho bạn sự chuyên nghiệp và hiệu quả tài chính.

Làm chủ sân khấu - Making the Stage (MTS)

Làm chủ Sân khấu là chương trình duy nhất mà T.

Harv Eker sẽ chọn ra một cách cẩn thận những nhà huấn luyện giúp bạn làm chủ sân khấu, và sẽ hướng dẫn tất cả các chương trình của ông tại đây, ở châu Á và trên khắp thế giới. Nam, nữ, thanh thiếu niên, người lớn tuổi đều được chào mừng tới học và trở thành những nhà huấn luyện hàng đầu. Kể cả nếu chúng tôi không thể tìm được người như vậy, T. Harv Eker sẽ biến bạn trở thành người như vậy qua khóa học MTS.

Nói ngắn gọn, chúng tôi mang tới cho bạn cơ hội này và T. Harv Eker đảm bảo với bạn rằng bạn nhất định sẽ không phải hối tiếc trong suốt cuộc đời của mình. Thực tế, tại chương trình đáng kinh ngạc này, chúng ta sẽ tiến một bước sâu hơn – tới kết nối tối thượng – kết nối tinh thần.

Tại cấp độ này, bạn sẽ thoát khỏi đầu óc mình và cho phép tinh thần lên tiếng thông qua bạn và khiến bạn bất ngờ về những tinh túy toát ra từ chính mình với một phong thái hùng hồn. Đây là sự khác biệt đưa bạn vào trong nhóm 1% những nhà huấn luyện hàng đầu thế giới. Chúng tôi sẽ đồng hành cùng bạn và giúp bạn hình thành phong cách độc nhất của chính mình – để từ đó, bạn trở nên độc đáo, khác biệt và nổi bật trong đám đông. Đồng thời bạn sẽ cải thiện được khả năng thuyết phục và điểm yếu dễ bị công kích của mình để được người khác đánh giá cao hơn, và chính bạn cũng sẽ cảm thấy mình tự tin hơn, có giá trị hơn.

Sứ mệnh hàng triệu người - Mission to Million (MTM)

Có bao giờ bạn từng cảm thấy mình có thể làm được bất cứ việc gì – chỉ cần bạn biết được nó là việc gì? Không gì tệ hơn là không có một định hướng rõ ràng. Thiếu đi định hướng rõ ràng, bạn có thể hoặc là chững lại hoặc là chạy loanh quanh trong một cái vòng. Mỗi chúng ta là duy nhất và khác biệt. Mỗi người có một thứ đặc biệt để đem đến cho thế giới. Mỗi người có một tài năng và năng khiếu bẩm sinh.

Để thực sự hạnh phúc, chúng ta phải dùng tài năng của cá nhân mình để làm tăng giá trị cho cuộc sống của những người khác. Và điều này cũng rất quan trọng trong việc đạt được thành công về tài chính của bản thân. Để hạnh phúc, bạn cần có tiền và tìm thấy ý nghĩa cuộc sống. Mục tiêu của khóa học này là giúp bạn tạo ra một phương tiện để thể hiện mình là ai và tại sao bạn có thể xuất hiện trên đời một cách thành công đến vậy.

Kết thúc khóa học này, bạn sẽ lại được đốt lên niềm đam mê sống của mình. Bạn sẽ biết rõ mục đích và nhiệm vụ của mình trong cuộc sống. Bạn cũng sẽ tìm thấy một lĩnh vực kinh doanh hay một “cỗ xe nghề nghiệp” thể hiện tài năng đặc biệt của mình. Bạn cũng biết chính xác cách làm cho cỗ xe này đạt được thành công về mặt tài chính.

Bạn sẽ có một kế hoạch hành động trong ngắn hạn và

dài hạn. Bạn cũng sẽ có những kỹ năng để tinh chỉnh, nhìn nhận lại, hoặc thay đổi hướng đi cho cuộc sống của bạn bất cứ lúc nào bạn muốn trong suốt phần đời còn lại. Einstein đã nói rất hay: “Cuộc sống mà không có nguyên nhân thì sẽ không có kết quả”. Nếu bạn cảm thấy chán nản và mệt mỏi với việc tìm kiếm hoặc bắt đầu muốn tìm kiếm một điều gì đó, khóa học này sẽ làm thay đổi cuộc sống của bạn!

Làm chủ tư duy của bạn - Master Your Mind (MYM)

Nếu bạn có thể điều khiển trí óc và tư duy của bản thân, bạn sẽ giàu có, tự do, khỏe mạnh và hạnh phúc. Chìa khóa của thành công là bạn có trí óc làm việc cho bạn, chứ không phải chống lại bạn.

Khóa học Master Your Mind là một khóa học mới, sẽ giúp bạn nhận ra sức mạnh của trí óc và gạt hái được những lợi ích từ đó. Bằng sự kết hợp tuyệt vời giữa những diễn giả hàng đầu và những công cụ mạnh mẽ có thể áp dụng ngay, khóa học sẽ thay đổi cuộc sống của bạn mãi mãi!

Khóa học Master Your Mind sẽ giúp bạn thiết lập một cách tự nhiên những điều kiện cho sự thành công trong mọi khía cạnh quan trọng của cuộc sống - giàu có, sức khỏe, mối quan hệ và hạnh phúc! Đừng bỏ lỡ sự kiện giúp thay đổi cuộc sống một cách tuyệt vời và đáng kinh ngạc này!

Không bao giờ phải làm việc nữa - Never Work Again (NWA)

Bạn đã sẵn sàng thay khoản thu nhập từ làm việc của mình bằng một khoản thu nhập thụ động thực sự chưa? Chúng ta đã được dạy phải làm việc chăm chỉ 30 đến 40 năm để rồi nghỉ hưu lúc chúng ta 65 tuổi hay già hơn. Nhưng, sẽ thế nào nếu bạn trở nên dư dả về mặt tài chính trong vòng chỉ 2 đến 3 năm? Bạn sẽ không bao giờ phải làm việc nữa... tất nhiên trừ phi là bạn vẫn thích đi làm. Học 15 cơ hội kinh doanh thụ động lớn, sau đó cơ cấu lại chúng để tạo ra thu nhập, và mãi mãi bạn không cần phải làm việc nữa!

Hơn nữa, bạn có cơ hội được lựa chọn ngồi vào “Ghế nóng” của “Never Work Again”, nơi các chuyên gia sẽ đánh giá kỹ năng của bạn và tư vấn lĩnh vực kinh doanh mang lại thu nhập khổng lồ phù hợp với tài năng của riêng bạn.

Trại huấn luyện chiến binh khai sáng - Enlighted Warrior Training Camp (EWTC)

Nhiều người càng ngày càng hướng nhiều vào những thứ họ không thể làm hơn là những gì họ có thể làm được. Tuy nhiên, sự thực là bạn tuyệt vời hơn rất nhiều so với những gì bạn nghĩ và bạn thực sự có một tiềm năng đáng ngạc nhiên. Vấn đề là bạn cần chạm đến cái tôi cao hơn và giải phóng/khai phá tiềm năng của bạn để có được thành công và hạnh phúc.

Trại mang tính trải nghiệm cao. Bạn sẽ không học “làm thế nào” để trở thành một chiến binh được giác ngộ mà bạn sẽ được thực hành để trở thành người như thế. Khóa học này mang đến cho bạn sức mạnh nội tại. Nó là cơ hội để bạn nhìn nhận chính mình trên một góc độ hoàn toàn mới - để thấy điều tốt đẹp nhất trong bạn. Khóa học đầy tính đột phá và có thể áp dụng trong mọi mặt của đời sống hàng ngày. Nếu bạn tin rằng cần phải có nhiều thứ hơn trong cuộc sống và đã sẵn sàng để trải nghiệm một cách sống đầy sức mạnh thì hãy tự cam kết với bản thân và làm mọi cách để có mặt trong khóa học này.

Trại lãnh đạo cấp cao - Ultimate Leadership Camp (ULC)

Khi làm việc với người khác, bạn có thể trở thành người lãnh đạo hoặc sẽ là người đi sau. Một điều mà hầu như mọi người không nhận ra đó là những nhà lãnh đạo tài ba không được “sinh ra”, mà họ được “tạo nên”.

Với Ultimate Leadership Camp, bạn sẽ học cách phát triển những kỹ năng quan trọng nhất của một nhà lãnh đạo giỏi đồng thời thực tập nghệ thuật lãnh đạo một cách nhuần nhuyễn cho đến khi nó trở thành bản năng thứ hai của bạn.

Bạn có bao giờ để ý thấy rằng những người giàu có nhất trên thế giới đồng thời cũng là những người lãnh đạo tài ba nhất? Cũng cần để ý rằng những người tạo ra sự

khác biệt lớn nhất cũng là những nhà lãnh đạo tốt nhất. Ultimate Leadership Camp sẽ cung cấp cho bạn cầu nối đã tạo ra sự khác biệt giữa những người rất thành công với những người bình thường trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Ultimate Leadership Camp dành cho những người muốn theo đuổi việc trở thành một nhà lãnh đạo hay muốn hoàn thiện kỹ năng lãnh đạo của bản thân. Trong suốt khóa học, bạn sẽ có nhiều cơ hội lãnh đạo nhóm của mình giải quyết 15 bài tập tình huống thử thách khác nhau, đồng thời nhận được những đánh giá và phản hồi từ những thành viên còn lại.

Kết quả là bạn sẽ có thể sống một cuộc sống có tầm cao mới, tự tin với khả năng lãnh đạo của mình trong bất cứ hoàn cảnh nào. Là một người lãnh đạo, bạn sẽ phải có mặt và giải quyết mọi việc. Đừng bỏ lỡ trại huấn luyện sẽ thay đổi cuộc sống của bạn!

Trại Internet cao cấp - Ultimate Internet Boot Camp (UIBC)

Tại trại huấn luyện Internet cao cấp, các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh Internet sẽ dẫn dắt bạn vào những công thức đã được chứng minh giúp bạn tạo ra nguồn thu nhập thụ động khổng lồ trên Internet. Bạn không cần gì cả - sản phẩm, kinh nghiệm, không cần những bí quyết kỹ thuật mà hãy tham gia 5 ngày cùng chúng tôi để học hỏi những kiến thức căn bản để quản lý

công việc kinh doanh trên Internet. Hãy thoát khỏi sự phụ thuộc vào công việc hay những thương vụ kinh doanh không hiệu quả. Đã đến lúc bạn tạo ra một hệ thống làm việc trực tuyến giúp tạo ra nguồn thu nhập cho bạn và gia đình trong suốt quãng đời còn lại.

Thông tin chi tiết, xin liên hệ:

Đại diện của Success Resources tại Việt Nam
CÔNG TY CP BABYLONS



Địa chỉ: Phòng 1702 B, Hà Thành Plaza,
102 Thái Thịnh, Hà Nội

Điện thoại: (04) 6276 4665 / 6276 4644

Fax: (04) 62764667

Email: contact@babylons.com.vn /
customer@babylons.com.vn

Website: www.babylons.com.vn

Đơn vị tổ chức chương trình



**SUCCESS
RESOURCES**
YOUR LEARNING PARTNERS

Mục Lục

<i>LỜI CẢM ƠN</i>	5
PHẦN I - KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH TRONG TÂM THỨC BẠN	19
Tại sao Kế Hoạch Tài Chính trong tiềm thức lại đóng vai trò quan trọng?	21
Những lời tuyên bố: bí quyết đẩy sức mạnh cho sự thay đổi	27
Kế Hoạch Tài Chính trong tâm thức bạn là gì và kế hoạch đó đã hình thành như thế nào?	30
 PHẦN II - SUY NGHĨ THỊNH VƯỢNG	 75
<i>Tư Duy Triệu Phú số 1</i>	
Người giàu tin: “Tôi tạo ra cuộc đời tôi”. Người nghèo tin: “Cuộc sống toàn những điều bất ngờ xảy đến với tôi”.	83
<i>Tư Duy Triệu Phú số 2</i>	
Người giàu tham gia cuộc chơi tiền bạc để thắng. Người nghèo tham gia cuộc chơi chỉ để không bị thua.	95

Tư Duy Triệu Phú số 3

Người giàu quyết tâm làm giàu.

Người nghèo muốn trở nên giàu có. 100

Tư Duy Triệu Phú số 4

Người giàu suy nghĩ lớn. Người nghèo suy nghĩ nhỏ. 111

Tư Duy Triệu Phú số 5

Người giàu tập trung vào các cơ hội.

Người nghèo tập trung vào những khó khăn. 118

Tư Duy Triệu Phú số 6

Người giàu ngưỡng mộ những người thành công và giàu có khác.

Người nghèo bực tức với những ai thành công và giàu có. 129

Tư Duy Triệu Phú số 7

Người giàu kết giao với những người thành công và tích cực.

Người nghèo giao du với những người thất bại và tiêu cực. 142

Tư Duy Triệu Phú số 8

Người giàu sẵn sàng tôn vinh bản thân và giá trị của họ.

Người nghèo suy nghĩ tiêu cực về bản hàng và quảng bá. 152

Tư Duy Triệu Phú số 9

Người giàu đứng cao hơn những vấn đề của họ.

Người nghèo đứng thấp hơn những vấn đề của họ. 159

Tư Duy Triệu Phú số 10

Người giàu biết đón nhận. Người nghèo không biết đón nhận. 166

Tư Duy Triệu Phú số 11

Người giàu muốn được trả công theo kết quả.

Người nghèo muốn được trả công theo thời gian. 182

Tư Duy Triệu Phú số 12

Người giàu suy nghĩ “cả hai”.

Người nghèo nghĩ “một trong hai”. 193

Tư Duy Triệu Phú số 13

Người giàu chú trọng vào tổng tài sản.

Người nghèo chú trọng vào thu nhập từ việc làm. 202

Tư Duy Triệu Phú số 14

Người giàu quản lý tiền của họ rất giỏi.

Người nghèo không biết quản lý tiền của họ. 213

Tư Duy Triệu Phú số 15

Người giàu bắt tiền phải phục vụ mình.

Người nghèo làm việc vất vả để kiếm tiền. 227

Tư Duy Triệu Phú số 16

Người giàu hành động bất chấp nỗi sợ hãi.

Người nghèo để nỗi sợ hãi ngăn cản họ. 242

Tư Duy Triệu Phú số 17

Người giàu luôn học hỏi và phát triển.

Người nghèo nghĩ họ đã biết tất cả. 258

“Vậy tôi phải làm gì bây giờ?”

270

T. HARV EKER - Từ tay trắng trở thành Triệu phú

chỉ trong hai năm rưỡi!

275

Chương trình đào tạo của Công ty PEAK POTENTIALS

TRAINING T. HARV EKER tại châu Á

276