

NHẬM HIẾN PHÁP

LÀM GIÀU KHÔNG ĐỢI TUỔI



Nếu bạn không dạy con kiến thức về tiền bạc,
con bạn sẽ phải học nó với giá rất đắt từ trường đời.

LÀM GIÀU KHÔNG ĐỢI TUỔI

Tác giả: Nhậm Hiến Pháp

Nơi phát hành: Alphabooks

Table of Contents

[Làm giàu không đợi tuổi](#)

[Lời giới thiệu](#)

[Chương 1. Bồi dưỡng kỹ năng quản lý tài chính cho con – việc không thể chậm trễ](#)

[Chương 2. Làm thế nào để trẻ hiểu được những kiến thức quản lý tài chính cơ bản](#)

[Chương 3. Dạy trẻ nhận biết tiền và biết cách tiêu tiền](#)

[Chương 4. Làm thế nào để dạy trẻ 10 kỹ năng quản lý tài chính cơ bản](#)

[Chương 5. Nhà có con giỏi kiếm tiền](#)

[Chương 6. Những câu chuyện hấp dẫn gợi mở chỉ số FQ cho trẻ](#)

Nhậm Hiến Pháp

LÀM GIÀU KHÔNG ĐỢI TUỔI

Bản quyền tiếng Việt © 2014 Công ty Cổ phần Sách Alpha

Lời giới thiệu

Bạn đọc thân mến,

Việc bồi dưỡng những kỹ năng sinh tồn cho trẻ trong mô hình nhà trường hiện nay đang vừa thiếu vừa yếu. Xã hội giáo dục mà chúng ta đang sống vẫn đang quá đề cao việc bồi đắp chỉ số IQ, mà hoàn toàn lơ là đến việc trang bị những kỹ năng thiết thực phục vụ cho quá trình tự lập của trẻ sau này, trong đó đặc biệt là tư duy quản lý tài chính và năng lực làm giàu. Mô hình giáo dục chỉ chú trọng vào bảng điểm này sẽ dẫn đến hậu quả đưa trẻ sau khi bước ra khỏi cổng trường đại học, sẽ cảm thấy lạc lối, lúng túng, thậm chí là đau khổ khi thấy rằng học vấn của mình không hề tỷ lệ thuận với những đồng tiền kiếm được.

Làm giàu không đợi tuổi được mệnh danh là “Cuốn sách giáo khoa về bộ môn bồi dưỡng tư duy làm giàu”, bằng những phương pháp được liệt kê vô cùng thiết thực, song hành với lời văn súc tích giàu điểm nhấn khi kể về quá trình nuôi dạy chính cô con gái của mình, tác giả Nhậm Hiến Pháp thực sự đã mang đến cho người đọc một góc nhìn mới về tình yêu thương: mọi phương pháp giáo dục, đều chỉ hướng đến một mục đích tối thượng, đó là giúp con trẻ có đầy đủ hành trang để tạo lập nên một cuộc sống an định vững vàng cả về vật chất lẫn tinh thần trong tương lai, và việc trau dồi rèn luyện thói quen tư duy làm giàu ngay từ thuở nhỏ là một trong những hành trang vô cùng quan trọng trên chặng đường đó.

Chờ đợi một sự đổi thay to lớn của xã hội diễn ra trong ngày một ngày hai là một điều bất khả thi. Vì vậy, như lời tác giả đã nói “các bậc phụ huynh cần trở thành những giáo viên dạy lớp quản lý tài chính vỡ lòng cho con trẻ”. Thực tế đã chứng minh rằng, rất nhiều những tỷ phú hàng đầu thế giới không hề nắm trong tay bất cứ một loại bằng cấp nào, bởi lẽ họ đã có thứ bằng cấp giá trị nhất cho mình để bước vào con đường trở thành huyền thoại – một thói quen quản lý tài sản và một tư duy làm giàu cực kỳ hiệu quả được tôi luyện từ tấm bé.

Chúng tôi rất hân hạnh khi được giới thiệu tới bạn đọc tác phẩm được mệnh danh là “Sách giáo khoa về bộ môn bồi dưỡng năng lực làm giàu cho trẻ” này. Hy vọng cuốn sách sẽ đem đến cho các bậc phụ huynh một bài học tươi mới và những phút giây vui vẻ.

Xin trân trọng giới thiệu tới bạn đọc!

Chương 1. Bồi dưỡng kỹ năng quản lý tài chính cho con – việc không thể chậm trễ

1. Không học cách quản lý tài chính từ nhỏ, cả đời không biết cách làm giàu

Bắt đầu từ việc con gái nhận đơn hàng làm túi đựng bút.

Mùa đông năm 2009, Cách Cách nhà tôi khi đó mới chín tuổi đã kiếm được 3 tệ từ “phi vụ kinh doanh” đầu tiên trên lớp. Câu chuyện bắt đầu từ việc cô bé học được cách dùng giấy xốp làm túi đựng bút trên tivi.

Đầu tiên, Cách Cách dùng bìa các-tông thông thường để thử làm túi đựng bút. Sau khi chắc chắn các sản phẩm được làm ra không có vấn đề gì, cô bé liền nhờ mẹ mua giấy xốp và dụng cụ đục lỗ rồi tự mình tỉ mỉ ngồi làm. Túi đựng bút do cô bé làm ra thật tuyệt vời, chúng khá đẹp và tiện dụng. Ngoài ra, mỗi túi đựng bút còn có thêm một móc treo chìa khóa hình búp bê Fuwa, vừa để trang trí lại tiện cầm tay.

Sau khi mang số túi đựng bút đến lớp học, một số bạn của Cách Cách tỏ ra rất thích thú và “muốn có” những sản phẩm trên. Trẻ con bây giờ rất tôn trọng thành quả lao động của người khác, chúng “muốn có” cũng có nghĩa là muốn mua. Cách Cách về nhà hỏi ý kiến của mẹ, xem có nên lấy tiền của các bạn hay không và nếu có thì lấy bao nhiêu cho phù hợp?

Vợ tôi nói, làm túi đựng bút trước tiên cần phải bỏ vốn ra để mua nguyên liệu, sau đó giúp con gái làm một phép tính: một tờ giấy xốp giá 2 tệ có thể làm ra ba chiếc túi đựng bút; ngoài ra, còn thêm 3 hào tiền móc treo chìa khóa hình búp bê; như vậy giá vốn để làm ra một cái túi là 1 tệ. Tất nhiên, giá này vẫn chưa bao gồm tiền công của con gái.

Cuối cùng, Cách Cách quyết định vẫn nên lấy tiền với hai lý do: Thứ nhất, là các bạn cùng lớp chủ động muốn mua túi của cô bé; thứ hai, làm túi đựng bút cũng phải mất tiền vốn. Cô bé tham khảo ý kiến của mẹ và định giá 1,5 tệ cho mỗi sản phẩm của mình. Cách Cách đem các loại giấy xốp nhiều màu sắc đến lớp cho bạn bè xem và lựa chọn – đây cũng có thể coi là nhận đơn hàng theo nhu cầu cá tính của khách hàng. Loạt sản phẩm túi đựng bút đầu tiên của Cách Cách tổng cộng “ra lò” sáu chiếc, mỗi chiếc 1,5 tệ, như vậy cô bé kiếm được $0,5 \times 6 = 3$ tệ.

Tôi hỏi con gái rút ra được điều gì qua việc này. Cách Cách nói: “Thứ mà được người khác ưa chuộng mới là thứ tốt, và hàng hóa nào cũng đều có giá vốn của nó ạ.”

Tiền vốn mà Cách Cách hiểu ở đây thực ra mới chỉ bao gồm tiền nguyên liệu và tiền công. Tất nhiên, cô bé chưa nghĩ được rằng một sản phẩm đem đi tiêu thụ trên thị trường sẽ phải bao gồm rất nhiều khoản vốn khác nhau, và sau khi trừ đi tất cả những khoản vốn đó thì mới ra được lợi nhuận. Trên thực tế, nếu phân tích từ góc độ tiền vốn, lần buôn bán này của cô bé

không mang lại lợi nhuận, số tiền cô bé kiếm được chính là tiền công để làm ra các sản phẩm. Đọc đến đây, chắc hẳn rất nhiều độc giả nghĩ rằng Cách Cách không nên lấy tiền của các bạn trong lớp. Theo quan niệm truyền thống của người Trung Quốc, việc lấy tiền hay không vẫn là một đề tài gây ra nhiều tranh luận và ai cũng có những lý lẽ của riêng mình. Trên quan điểm của cá nhân tôi, chúng ta hãy nên tạm coi sự việc trên như là một trò chơi giữa bọn trẻ. Tôi nghĩ, riêng quá trình Cách Cách tìm tòi học cách làm túi đựng bút, nhận đơn đặt hàng theo màu sắc, tự mình làm và giao hàng cho các bạn đã là một việc rất đáng được khen ngợi.

Đây là lần đầu tiên Cách Cách kiếm được tiền ngoài phạm vi gia đình bằng chính sức lao động của bản thân. Trên thực tế, cô bé đã bắt đầu kiếm tiền từ năm bảy tuổi, lên tám tuổi đã tự mình làm ra rất nhiều “sản phẩm” như: thẻ tẩy quất, tranh vẽ, đồ thủ công, bánh trứng nướng. Các sản phẩm trên đã đem lại thu nhập cho cô bé trong “môi trường kinh doanh” là gia đình chúng tôi. Cần nói thêm rằng, không có ai chỉ cách làm cho Cách Cách, tất cả đều là ý tưởng của cô bé. Ông Paul Hsia – Giám đốc Quỹ Giáo dục Hoa Kỳ, người đã giúp đào tạo ra hơn một ngàn CEO cho rất nhiều quốc gia trên thế giới cho rằng: “Nhiều bậc phụ huynh ở Mỹ có chung quan điểm trong vấn đề lựa chọn phương thức giáo dục đối với con cái. Trong quá trình giáo dục bồi dưỡng chỉ số thông minh (IQ), chỉ số cảm xúc (EQ) và chỉ số thông minh làm giàu (FQ) cho trẻ, việc bồi dưỡng chỉ số thông minh làm giàu là quan trọng hơn cả. Muốn con cái thành tài trong tương lai, nhất định phải chú ý giáo dục chỉ số FQ cho trẻ ngay từ nhỏ.” Chính nhờ phương thức bồi dưỡng chỉ số FQ kể trên, mà năm người con của ông Paul Hsia đã có được những tố chất tổng hợp rất cao. Họ đều là sinh viên của những trường đại học danh tiếng nước Mỹ, cả năm người đều có học vị thạc sỹ Quản trị kinh doanh (MBA). Sau khi đi làm, thu nhập bình quân cao nhất của họ đều đạt xấp xỉ 4 triệu đô/năm, thấp nhất cũng đạt hơn 2 triệu đô/năm.

Nguyên Tổng thống Mỹ G.Bush đã từng nói: “Chú trọng bồi dưỡng chỉ số thông minh làm giàu giúp con người ta tự tin và có được năng lực cao nhất để thực hiện các ước mơ của mình.” Alan Greenspan – Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) trong 5 nhiệm kỳ liên tiếp cũng từng phát biểu: “Nếu không muốn ân hận cả đời vì những quyết định sai lầm trong quản lý tài chính, chúng ta bắt buộc phải tiếp thu học hỏi các kỹ năng quản lý tài chính ngay từ nhỏ.” Tỷ phú gốc Hoa Li Ka Shing cũng bày tỏ suy nghĩ của mình đối với vấn đề này: “Người có chỉ số FQ cao có thể thẩm thấu ý thức làm giàu vào tất cả những sự việc trong cuộc sống, thậm chí là những việc nhỏ nhặt nhất.”

Cha mẹ không nên biến mình thành “nô lệ của con cái”

Châm ngôn có câu: “Cha mẹ là người thầy đầu tiên của con cái, đồng thời cũng là người thầy vô tư và giàu đức hy sinh nhất thế gian.” Họ cố gắng lựa chọn những hình thức giáo dục khác nhau cho con cái mình, với hy vọng rằng một môi trường giáo dục tốt sẽ giúp chúng trở thành nhân

tài. Nhưng trong các gia đình Trung Quốc hiện nay, rất nhiều phụ huynh lại luôn tâm niệm rằng, chỉ cần con cái học giỏi, khỏe mạnh và ngoan ngoãn là đủ, tức là họ chỉ chú trọng áp dụng những phương pháp giáo dục nhằm nâng cao chỉ số IQ và EQ cho các cháu. Đa số phụ huynh không muốn con cái mình tiếp xúc với các vấn đề liên quan tới tiền bạc. Tất cả các khoản chi tiêu của con cái, bố mẹ đều cố gắng đáp ứng đầy đủ, thậm chí rất nhiều em nghĩ một cách đơn giản rằng: muốn có thứ gì chỉ cần tìm đến bố mẹ là xong. Như vậy, vô hình chung họ đã trở thành “Bộ trưởng Tài chính”, “Bộ trưởng Hậu cần” của con cái. Con cái thì cho rằng việc bố mẹ chu cấp cho mình mọi thứ là lẽ đương nhiên, vì vậy chúng không hiểu được mồ hôi công sức mà bố mẹ mình phải bỏ ra.

Theo guồng quay chóng mặt của xã hội, các bậc phụ huynh vẫn còn đang phải phấn đấu bươn chải, nỗ lực kiếm tiền để xây dựng cuộc sống gia đình, còn chưa kịp thoát khỏi tình cảnh cả đời trả góp, làm “nô lệ nhà cửa”, “nô lệ xe hơi”, “nô lệ thẻ tín dụng”, đã phải trở thành “nô lệ của con” một cách đúng nghĩa.

Tại Trung Quốc, tuyệt đại bộ phận sinh viên đại học vẫn phải phụ thuộc bố mẹ về kinh tế và được chu cấp các khoản học phí, sinh hoạt phí (thậm chí cả tình phí), trong khi con số này tại Mỹ chỉ là 13,8%, Nhật Bản 34,8% và Hàn Quốc 70%. Sinh viên Trung Quốc sau khi tốt nghiệp, những việc đại sự như kết hôn, mua xe hay mua nhà cũng phải “vay” tiền của bố mẹ, mà đa phần là những khoản vay “không hoàn lại”, qua đó, họ trở thành những kẻ ăn bám, sống dựa trên công sức của cha mẹ mình. Điều này liệu có đáng tự hào?

Vì sao ngoài kia ngày càng có nhiều những “kẻ ăn bám” sức dài vai rộng như vậy? Nguyên nhân chính một phần lớn là do các bậc phụ huynh đã không biết thể hiện tình yêu thương của mình một cách hợp lý, nuông chiều và đáp ứng một cách vô lối với những nhu cầu đòi hỏi ngày càng cao từ phía con... Điều này càng nhắc nhở chúng ta về tầm quan trọng của việc giáo dục chỉ số FQ đối với mỗi cá nhân ngay từ khi còn nhỏ. Nên cho con tiền tiêu hay dạy con phương pháp tiêu tiền, đáp án chắc hẳn mọi người đã rõ.

Muốn con cái thành đạt, các bậc cha mẹ không nên hao tâm tổn sức tích cóp tiền bạc chỉ để đáp ứng những nhu cầu trước mắt của con cái, mà cần trang bị cho chúng một ý thức tự lập và một tư duy quản lý tài chính hợp lý càng sớm càng tốt. Các bậc phụ huynh nên nhớ rằng, làm “nô lệ của con” không thể giúp chúng trở thành một nhân tài đích thực, mà chỉ biến chúng trở thành một kẻ ăn bám đích thực mà thôi.

2. Làm thế nào để nhận thức toàn diện về chỉ số thông minh làm giàu (FQ)

Chỉ số thông minh làm giàu là gì?

Chỉ số thông minh làm giàu (FQ) chỉ khả năng làm ra của cải vật chất của con người. Khả năng này bao gồm hai phương diện: trí tuệ và hành động, đồng thời không thể thiếu một trong hai.

Tiền bạc là vật trung gian quan trọng để con người tiến hành các hoạt động giao tiếp trong xã hội. Từ trước đến nay, mọi người vẫn nghĩ rằng chỉ cần học thật giỏi là có thể kiếm được nhiều tiền. Tuy nhiên, trên thế giới có rất nhiều người giàu có mà không hề nắm trong tay một thứ bằng cấp gì. Câu chuyện dưới đây đáng để chúng ta suy ngẫm:

Tiêu phu cùng học giả đi chung một chiếc thuyền ở giữa dòng sông. Học giả tự nhận mình hiểu biết sâu rộng nên đề nghị chơi trò đoán chữ cho đỡ nhàm chán, đồng thời giao kèo, nếu mình thua sẽ mất cho tiêu phu mười đồng. Ngược lại, tiêu phu thua sẽ chỉ mất năm đồng thôi. Học giả coi như mình nhường tiêu phu để thể hiện trí tuệ hơn người.

Đầu tiên, tiêu phu ra câu đố: “vật gì ở dưới sông nặng một ngàn cân, nhưng khi lên bờ chỉ còn có mười cân?” Học giả vắt óc suy nghĩ vẫn không tìm ra câu trả lời, đành đưa cho tiêu phu mười đồng. Sau đó, ông hỏi tiêu phu câu trả lời là gì. “Tôi cũng không biết!”, tiêu phu đưa lại cho học giả năm đồng và nói thêm: “thật ngại quá, tôi kiếm được năm đồng rồi.” Học giả vô cùng sững sốt.

Trên thế giới, không có khả năng làm giàu nào là hèn kém, và không có của cải nào là dư thừa. Ở phần trước chúng ta có nhắc đến Paul Hsia – Giám đốc Quỹ giáo dục Mỹ, ông nâng cao chỉ số FQ cho các con bắt đầu từ việc dạy bọn trẻ cách ghi sổ:

Sau khi bọn trẻ nhà Hsia đã có thể nhận biết được các con số, ông yêu cầu chúng phải ghi chép rõ ràng nguồn gốc các khoản tiền tiêu vật mà bố mẹ đã đưa. Hàng tuần, các con của Hsia phải kiểm tra lại cuốn sổ một lần để thống kê xem khoản nào nên tiêu, khoản nào không, khoản nào tiêu quá nhiều, khoản nào cần nhưng chưa tiêu... Sau đó, Hsia sẽ nhận xét và đưa ra ý kiến cụ thể. Từ nhỏ, các con của Hsia đã được bố dạy cho những kiến thức cơ bản như: lãi suất, các ngành nghề, công ty, cổ phiếu, buôn bán... Làm như vậy không chỉ giúp bọn trẻ hiểu sâu thêm về của cải vật chất, mà còn giúp chúng dần học được cách cân đối tài chính và chi tiêu một cách khôn ngoan nhất. Cuối cùng, cả năm người con của ông đều trở nên giàu có.

Dù phương diện chính trị, kinh tế, văn hóa và giáo dục của phương Tây có nhiều điểm khác biệt so với phương Đông, nhưng trong vấn đề làm thế nào để bồi dưỡng năng lực làm giàu cho trẻ, chúng ta vẫn có thể học hỏi được nhiều kinh nghiệm quý báu.

Mối quan hệ giữa chỉ số FQ và tiền bạc

Chỉ số thông minh làm giàu (FQ) không phải là tiền bạc, nhưng có thể tạo ra tiền bạc. Chỉ số thông minh làm giàu là hạt giống, còn tiền bạc là quả ngọt.

Câu chuyện “Thỏ trắng và thỏ nâu” dường như sẽ làm rõ hơn vấn đề này. Nội dung câu chuyện kể về việc hai chú thỏ trắng và nâu đáng yêu nhận được món quà cải trắng và hạt cải trắng do cụ sơn dương tặng. Sau khi trở về nhà, hai chú thỏ đã đưa ra quyết định khác nhau, thỏ trắng cần mẫn gieo trồng hạt cải, còn thỏ nâu hưởng thụ món quà một cách tham lam. Kết quả, thỏ

trắng thu hoạch được cả một vụ cải trắng bội thu, trong khi thỏ nâu đã ăn hết số cải được tặng. Một khoản tiền có thể giúp bạn có tiền ngay tức khắc, nhưng không thể giúp bạn giàu có cả đời; chỉ số FQ cũng như hạt giống, tuy không thể mang đến cho bạn tiền tài trong một sớm một chiều, nhưng lại có thể giúp bạn cả đời sống trong sung túc.

Chỉ số FQ là yếu tố quyết định đến năng lực quản lý tài chính

Nhiều người cho rằng chỉ số FQ chính là năng lực quản lý tài chính và ngược lại. Cách hiểu như vậy là phiến diện. Năng lực quản lý tài chính, nói đúng ra chỉ là một kỹ năng, chỉ là một bộ phận của chỉ số FQ. Chỉ số FQ là linh hồn, là vị chỉ huy của năng lực quản lý tài chính. Việc nâng cao chỉ số FQ cũng không nằm ngoài mục đích nâng cao năng lực quản lý tài chính, giúp bạn có những quyết định sáng suốt và thông minh hơn trong quá trình quản lý tài chính. Ngoài ra, chỉ số FQ còn giúp bạn làm giàu và đạt được những thành tựu của bản thân, ví dụ như phát minh, thương hiệu độc quyền, ý tưởng...

Rất nhiều doanh nhân sau khi đạt được thành công đều nhấn mạnh đến vai trò của chỉ số thông minh làm giàu: “Doanh nhân trước tiên phải có khả năng biến những tài nguyên xung quanh mình thành tiền bạc, mà khả năng đó chính là biểu hiện quan trọng của chỉ số thông minh làm giàu.”

Chỉ số thông minh làm giàu hoàn toàn có thể bồi dưỡng

Trong nền kinh tế thị trường như hiện nay, mỗi ngày chúng ta đều phải tiến hành rất nhiều các hoạt động có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp tới tiền bạc như buôn bán, tiêu dùng, dự trữ, đầu tư... Sự chênh lệch về chỉ số FQ giữa các cá nhân sẽ mang lại những kết quả khác nhau: có người kiếm được tiền, có người thua lỗ. Do đó, FQ chính là tố chất cơ bản mà con người hiện đại bắt buộc phải có.

Dưới đây là thư của một bạn đọc, trong đó đề cập đến cảm nhận và cách hiểu của cô ấy về chỉ số thông minh làm giàu FQ:

“Người Trung Quốc thường vỗ ngực rằng “tiền bạc là rơm rác”, “nghèo nhưng không hèn” hay “tiền bạc chỉ là vật ngoài thân.” Chúng ta từ nhỏ đến lớn, từ việc đi học đến kết hôn đều ngửa tay xin tiền bố mẹ. Đến khi bố mẹ già và qua đời, chúng ta mới bắt đầu thấm thía sự gian nan trong quá trình lập nghiệp, mới biết thế nào là “tam thập nhi lập.” Ba mươi tuổi mới ý thức được cần phải kiếm tiền, nhưng dựa vào đâu và làm thế nào để kiếm tiền, chúng ta không hề biết. Bắt đầu một việc mà không hề có sự chuẩn bị trước chắc chắn sẽ vô cùng khó khăn. Chỉ số IQ, EQ mà mọi người thường nhắc đến hiện nay không thể chỉ rõ cho người ta con đường để sinh tồn. Vì vậy, vấn đề bồi dưỡng và nâng cao chỉ số FQ cho thế hệ tương lai là việc cần làm ngay, đặc biệt là với thế hệ thanh thiếu niên hiện đại, những người đang thiếu hụt trầm trọng những kiến thức về năng lực quản lý tài chính và tư duy làm giàu.”

Chúng ta có thể chia chỉ số thông minh làm giàu thành hai bộ phận: một là do thiên bẩm, hai là được nâng cao thông qua quá trình học tập. Nhiều quan điểm cho rằng, chỉ số thông minh làm giàu của con người chủ yếu được bồi dưỡng và nâng cao sau khi sinh ra. Quan điểm này không phải không có lý. Trong nền giáo dục gia đình, sớm bồi dưỡng cho trẻ chỉ số FQ, bổ sung những thiếu sót của môi trường giáo dục tại nhà trường là những việc làm thiết thực, có ảnh hưởng lâu dài mà các bậc phụ huynh có thể làm để giúp đỡ con cái mình.

Thực trạng giáo dục chỉ số FQ tại Trung Quốc

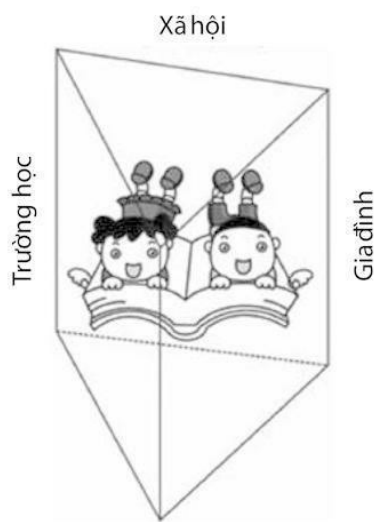
Trong cuộc sống, người ta đã quá quen với thực tế rất nhiều thạc sỹ, tiến sỹ phải đi làm thuê cho các ông chủ mới chỉ tốt nghiệp trung cấp hoặc trung học. Xét về chỉ số IQ, có lẽ thạc sỹ, tiến sỹ sẽ vượt trội hơn so với học sinh cấp 3, nhưng chỉ số EQ và FQ thì chưa dám chắc. Một người có chỉ số IQ thấp, có thể học hỏi nâng cao chỉ số EQ và FQ, nhưng nếu chỉ số FQ thấp, thì chỉ số IQ và EQ có cao đến mấy cũng khó mà bổ sung được. Thực tế trên chứng minh một điều: học vấn cao chưa hẳn và chưa chắc đã biết cách làm giàu, vì vậy mới có câu “Ở bất cứ nơi đâu trên thế giới cũng có những người nghèo tài hoa.”

Tất cả trẻ em từ khi mới sinh ra đến khi lớn lên đều phải tham gia vào “mô hình giáo dục khối tam giác”, tức là sẽ đồng thời tiếp nhận cả 3 phương thức giáo dục từ gia đình (bố mẹ), nhà trường và xã hội. Những đứa trẻ sẽ dần trưởng thành trong mô hình giáo dục này.

Dường như không ai có thể thay đổi một cách đáng kể mô hình giáo dục tại nhà trường và xã hội, hai mô hình này chỉ chịu sự chi phối từ sự phát triển của xã hội. Mô hình duy nhất có thể thay đổi được là giáo dục gia đình, nhưng muốn làm được điều đó thì cũng vô cùng khó khăn, vì đa số các bậc phụ huynh cũng từng lớn lên trong “mô hình giáo dục khối tam giác” ấy.

Mô hình giáo dục nhà trường luôn luôn nhấn mạnh đến việc bồi dưỡng chỉ số IQ một cách thái quá mà coi nhẹ việc bồi dưỡng chỉ số EQ, thậm chí việc giáo dục bổ trợ đối với chỉ số FQ chỉ là con số không. Mô hình giáo dục chỉ chú trọng vào bảng điểm này sẽ dẫn đến hậu quả là trẻ có khả năng tư duy làm giàu thấp, đồng thời cũng khiến chúng cảm thấy vô cùng lúng túng, thậm chí là đau khổ khi thấy học vấn của mình không tỷ lệ thuận với những đồng tiền kiếm được.

Mô hình giáo dục gia đình vốn dĩ có thể bổ sung cho những khiếm khuyết của mô hình giáo dục nhà trường, vậy nhưng trên thực tế, rất nhiều bậc phụ huynh lại coi nhẹ hoặc không áp dụng phương thức này một cách tích cực.



Hình 2. Mô hình giáo dục khối tam giác

3. Cha mẹ cần nhanh chóng tạo ra “môi trường riêng” cho con cái

Hình thức giáo dục khoa cử hiện nay tồn tại nhiều điểm bất cập, đây là nhận thức chung của nhiều người. Trước thực tế công cuộc cải cách nền giáo dục khoa cử còn đang trì trệ và gặp nhiều khó khăn, những người làm cha làm mẹ như chúng ta không còn thời gian để chờ đợi. Vì vậy, việc nhanh chóng tạo ra “môi trường riêng” cho con cái trở nên vô cùng cấp thiết. Đáng tiếc, nhiều bậc phụ huynh chưa ý thức được điều này mà vẫn chỉ quan tâm đến thành tích học tập của con. Xét từ tình hình hiện nay, đốc thúc con cái đạt thành tích cao, thi đỗ trường điểm đương nhiên là việc cần thiết, nhưng trách nhiệm bù đắp những khiếm khuyết của hình thức giáo dục nhà trường lại đang đặt nặng lên vai của gia đình.

Điểm yếu của mô hình giáo dục gia đình: xem nhẹ việc bồi dưỡng chỉ số thông minh làm giàu cho trẻ

Phần lớn trẻ em từ nhỏ được chăm sóc đến từng miếng ăn giấc ngủ, chưa từng quan tâm tới vấn đề tiền bạc, bởi chúng có cái “máy rút tiền tự động” là bố mẹ. Bố mẹ rất ít khi nói chuyện tiền bạc với các con khi chúng còn nhỏ, điều mà các bậc phụ huynh quan tâm hơn cả là sức khỏe và tình hình học tập của con. Họ chỉ cần con cái có sức khỏe tốt, học tập đạt điểm tối đa, những thứ khác đều không quan trọng. Khi chưa nhận biết được tiền bạc, trẻ cảm thấy tiền và giấy không có gì khác biệt, thậm chí thấy tiền rơi dưới chân cũng không buồn quan tâm.

Trước khi ý thức được công dụng của tiền, thì dù được người khác cho tiền, thậm chí là một trăm tệ, Cách Cách cũng không để ý và không thấy đáng quý. Cô bé cho rằng những thứ đó chẳng có ý nghĩa gì đối với bản thân và tỏ ra thích thú hơn khi được tặng một món đồ chơi. Đến khi tôi nói cho con gái biết về công dụng của tiền và quản lý việc chi tiêu, cô bé mới đòi mẹ trả lại tiền do người thân, bạn bè mừng tuổi ngày trước và giấu thật kỹ. Cách Cách dần ý thức và trân trọng công dụng của tiền, nó biết tiền có thể mua được những món đồ mà mình thích. Trong quá trình trưởng thành của con cái, các bậc phụ huynh cần hiểu rõ: không phải tiền mà chính tình yêu thương của cha mẹ mới có ảnh hưởng sâu sắc nhất đến tâm hồn của trẻ. Khi

giáo dục chỉ số thông minh làm giàu cho trẻ, chúng ta cần giao lưu với con bằng tất cả sự yêu thương. Thiết nghĩ, nếu đến lúc trưởng thành mà con cái vẫn chưa thay đổi quan điểm đối với tiền bạc thì sớm muộn của cải trong nhà có nhiều đến mấy cũng bị chúng hoang phí sạch. Chính vì vậy Bill Gates đã quyên góp toàn bộ tài sản làm từ thiện, có người hỏi sao ông không để lại cho con cái, Bill Gates đáp: “Nếu các con tôi giỏi giang, để lại tiền cho chúng có tác dụng gì. Còn nếu các con tôi không làm gì nên hồn, tại sao tôi phải để tiền cho chúng.”

Với tư cách là người làm cha mẹ, đừng nghĩ rằng cứ cho con tiền là tốt. Vấn đề nằm ở chỗ nên cho con tiền như thế nào. Về câu hỏi này, chúng ta cần phải nghiêm túc suy ngẫm.

Sai sót trong mô hình giáo dục nhà trường: không có chỗ cho giáo dục chỉ số thông minh làm giàu

Từ tiểu học đến khi tốt nghiệp đại học, hầu như không có thầy cô giáo nào nói với tôi về vấn đề tiền bạc, chứ chưa nói đến chuyện gợi mở tìm hiểu về chỉ số FQ. Đến tận bây giờ, giáo dục nhà trường vẫn chưa có nội dung giảng dạy về chỉ số FQ, đây chẳng phải là khiếm khuyết trong nền giáo dục của chúng ta hay sao? Đặc biệt trong bối cảnh áp lực tìm việc làm ngày càng căng thẳng, nhiều sinh viên sau khi ra trường không có việc làm, vất vả đèn sách bao năm mà vẫn không thể giải quyết nổi những nhu cầu sinh hoạt cơ bản nhất. Rất nhiều con em của chúng ta sau khi tốt nghiệp đại học không thể giải thích nổi nghịch lý này. Đây chẳng phải là sự thiếu sót và là tấn bi kịch trong nền giáo dục của chúng ta hay sao?

Khái niệm “giáo dục về tiền bạc” mà thế hệ phụ huynh như chúng ta đã được tiếp thu là: “Tại các nước tư bản, quan hệ giữa con người với con người cũng trần trụi như quan hệ tiền bạc, tiền bạc là thứ tàn ác.” Mẫu người lý tưởng của chúng ta là các nhà khoa học, thầy giáo, bác sỹ... hoàn toàn không có chỗ cho các doanh nhân và người giàu có. Cho dù hơn hai mươi năm đã trôi qua, thời đại đã có nhiều thay đổi, nhưng đến tận ngày hôm nay, trong giai đoạn giáo dục cơ bản, nội dung giáo dục chỉ số thông minh làm giàu vẫn chưa được coi trọng.

Câu nói “Ở bất cứ nơi nào trên thế giới cũng có những người nghèo đầy tài hoa” một mặt nhằm châm biếm những con mọt sách, một mặt mang hàm ý: cho dù bạn tài hoa đến mấy, nếu không biết cách phát huy năng lực của bản thân thì của cải vật chất vĩnh viễn không bao giờ tìm đến với bạn.

Câu nói “Tri thức thay đổi số phận” trên Blog Weibo của một anh bạn trẻ đã trở thành trò cười trên khắp các mạng xã hội của Trung Quốc: lương tháng của thợ mộc là 8.000 tệ, nhân viên massage 7.000 tệ, bảo mẫu 5.000 tệ. Trong khi đó, lương tháng của sinh viên tốt nghiệp đại học là 1.500 tệ, nhân viên văn phòng tốt nghiệp các trường đại học danh tiếng và có thâm niên công tác 5 năm trở lên hưởng lương 3.000 tệ một tháng, tiến sỹ thì không tìm được việc làm, các du học sinh từ nước ngoài trở về, có kinh nghiệm làm việc khi yêu cầu mức lương 5.000 tệ

một tháng thì bị từ chối thẳng thừng. Đây gọi là tri thức thay đổi số phận sao? Một chủ tài khoản Weibo trên mạng Sina.com có một cách giải thích khá thú vị về bằng cấp như sau: “Bằng cấp thực ra chỉ như tấm vé tàu hỏa, bằng tốt nghiệp đại học Thanh Hoa là vé nằm giường đệm, bằng đại học chính quy thông thường là vé nằm giường cứng, bằng cao đẳng là vé ngồi, còn những người có bằng dân lập hay tại chức thì chen chúc nhau trong nhà vệ sinh. Khi tới ga, mọi người đều chen nhau xuống tàu tìm việc làm, lúc đó mới biết thực ra ông chủ chẳng hề quan tâm bạn đến đây bằng cách nào mà chỉ quan tâm bạn biết làm những gì?”

Nam Hoài Cần từng nói: “Nếu biết cách mưu sinh từ nhỏ thì không cần học đại học cũng có thể kiếm ăn, những người như vậy đã được giải phóng một nửa, họ có thể vừa làm những công việc theo sở trường và sở thích của bản thân, đồng thời vừa có thể đi học tiếp nếu muốn....” Tôi rất tán thành và ủng hộ quan điểm trên. Không cần biết con cái học gì, bằng cấp ra sao, chỉ cần chúng có khả năng biến những kiến thức đã được học thành của cải là đủ. Chúng ta dạy con kiến thức làm giàu, bồi dưỡng cho chúng năng lực quản lý tài chính để có khả năng biến trí óc của mình thành của cải vật chất. Điều này có thể giúp con cái chúng ta sống sung túc, tự do trong tương lai.

4. Không thể trì hoãn việc giáo dục bồi dưỡng chỉ số FQ

Câu ngôn ngữ được lưu truyền rộng rãi trong dân gian “Nhìn ba tuổi biết lúc trưởng thành, nhìn bảy tuổi biết lúc tuổi già” dùng để khái quát quy luật phát triển tâm lý thông thường của trẻ em. Tức từ đặc điểm tâm lý và khuynh hướng tính cách của trẻ lúc tròn ba tuổi, ta có thể hình dung được tâm lý và cá tính của chúng khi trưởng thành. Đây là giai đoạn phát triển quan trọng nhất trong đời người, là giai đoạn đặt nền móng, phát triển trí tuệ, hoàn thiện hành vi, thói quen và tính cách, có ảnh hưởng quyết định đến cuộc đời mỗi con người. Trong giai đoạn này, trẻ có khả năng tiếp thu như một thiên tài, các bậc phụ huynh cần nhanh chóng phát huy tiềm năng trí tuệ của trẻ, bao gồm cả khả năng làm giàu.

Những đứa trẻ trong độ tuổi này có khả năng tiếp thu tốt nhất, tư duy vẫn như trang giấy trắng, bạn dạy chúng thứ gì, chúng học thứ đó. Đáng quý hơn, trẻ con trong độ tuổi này rất tò mò và giàu trí tưởng tượng, nếu phát triển thêm chút nữa sẽ trở thành khả năng sáng tạo của trẻ. Nếu dạy cho trẻ những kiến thức về làm giàu, cách thức chúng vận dụng những kiến thức đó vào thực tế cuộc sống thường sẽ vượt xa sự tưởng tượng của bạn.

Phát minh “miếng dán y tế” của Cách Cách

Một hôm khi về tới nhà, tôi thấy Cách Cách đang làm vật gì đó trên bàn. Tôi hỏi con gái làm gì vậy, Cách Cách nói: “Bố đừng xem, lát nữa sẽ biết thôi.” Không lâu sau đó, Cách Cách đưa vật vừa làm xong cho tôi xem: “Bố ơi, xem này, đây là miếng dán y tế, sau này nếu tay bố bị thương, có thể dùng đến nó đó.”

Hãy xem Cách Cách làm thế nào.

Cách Cách cắt băng dính hai mặt thành nhiều phần có kích thước tương đương miếng dán, gỡ mặt không có keo dính ra, dán bông y tế vào giữa mặt băng dán có keo, sau đó rắc phấn hoa (phấn hoa có tác dụng cầm máu) lên trên mặt bông, cuối cùng dán mặt không có keo dính lên trên, như vậy là đã xong một miếng dán y tế. Khi sử dụng chúng ta chỉ cần gỡ mặt không có keo dính ra, sau đó dán lên trên vết thương. Miếng dán y tế của Cách Cách có tính sáng tạo cao và rất tiện sử dụng. Tôi hỏi con gái từ đâu nảy ra ý tưởng này, cô bé đáp: “Hôm qua, con thấy mẹ bị đứt tay, nhưng trong nhà không có miếng dán y tế, mẹ dùng phấn hoa rắc lên trên vết thương và cầm máu được ngay bố ạ. Thế là con liền nghĩ ra dùng phấn hoa để làm miếng dán y tế, như vậy ai bị đứt tay cũng sẽ dùng được.”

Phát hiện ra vấn đề và tận dụng những nguồn tài nguyên hiện có để giải quyết vấn đề, như vậy vừa có tính tư duy vừa có tính hành động, hơn nữa còn mang lại hiệu quả tốt. Đó chẳng phải kết quả giáo dục mà chúng ta vẫn hằng mong muốn hay sao? Về sau, Cách Cách lại cải tiến sản phẩm miếng dán y tế, không dùng băng dán thông thường mà chuyển sang loại băng y tế thoáng khí làm từ vải không dệt, như vậy vừa thoáng khí vừa đảm bảo vệ sinh, sản phẩm đó của Cách Cách hình như gần giống với miếng dán y tế mà chúng ta vẫn thường sử dụng. Tôi cảm thấy vô cùng vui mừng vì trí tưởng tượng phong phú của Cách Cách.

Quan điểm của một số chuyên gia giáo dục chỉ số FQ là: “Nên bắt đầu dạy cho trẻ tư duy làm giàu từ khi lên ba tuổi.” Trong giai đoạn phát triển trước sáu tuổi, trẻ có khả năng tiếp nhận thông tin cực tốt. Một số chuyên gia giáo dục mầm non cũng kiến nghị, trong giai đoạn này có thể dạy trẻ nhận biết tiền là gì, nhận thức về giá trị của những vật quen thuộc xung quanh, dạy trẻ học cách tích lũy...

Hãy thử nghĩ, một người từ lúc lên năm tuổi đã được dạy cách làm giàu, một người khác đến năm hai mươi tuổi thậm chí muộn hơn mới bắt đầu học những kiến thức trên, như vậy khoảng cách chênh lệch cũng đã là 15 năm. Trong khi việc giáo dục chỉ số FQ vẫn chưa có giáo trình cụ thể, chủ yếu dựa vào hình thức giáo dục gia đình nhằm từ từ tích lũy năng lực làm giàu. Nếu chúng ta bỏ qua cơ hội này, sẽ rất khó để bù đắp.

Giáo dục chỉ số FQ từ nhỏ tại nước ngoài

Tại nước ngoài, thực hiện việc giáo dục làm giàu đã trở thành nhận thức chung của nhiều người.

Trẻ em Pháp từ khi lên ba, bốn tuổi đã bắt đầu học “Giáo trình quản lý tài chính gia đình”; trẻ em Nhật Bản ngoài giờ lên lớp đều phải tham gia những hoạt động lao động kiếm tiền ở ngoài trường học và luôn kiên trì với nguyên tắc “Ngoài ánh sáng và không khí là do thiên nhiên ban tặng ra, tất cả những thứ khác mà chúng ta có được đều phải thông qua lao động”; trẻ em tại

Mỹ từ năm lên ba đã bắt đầu thực hiện “Kế hoạch hạnh phúc của đời người – giáo dục cách làm giàu”; còn các chuyên gia giáo dục chỉ số FQ của Do Thái thì luôn nhắc nhở con em họ rằng: “Nếu con thích chơi, thì phải kiếm được nhiều tiền, đợi sau khi kiếm được nhiều tiền, con có thể chơi lâu hơn”; tại Anh, các trường học hàng năm đều tổ chức “Bán đấu giá hàng tạp hóa”, khuyến khích các em học sinh đem những món đồ không còn sử dụng ra bán đấu giá, đồng thời tự bỏ tiền ra mua những đồ mà các em cần (những vật được bán đấu giá chủ yếu là quần áo đồng phục mặc không vừa, giày trượt tuyết, sách cũ, văn phòng phẩm...), thông qua những hoạt động kể trên, một mặt hình thành cho học sinh thói quen tiết kiệm, mặt khác giúp các em cảm nhận được niềm vui khi kiếm được tiền từ những vật dụng cũ; Anh cũng là quốc gia thực hiện việc giáo dục quản lý tài chính từ bậc tiểu học và trung học, và họ còn căn cứ vào từng giai đoạn trưởng thành của trẻ để đặt ra những yêu cầu khác nhau. Tại Mỹ, trong nhiệm kỳ của Tổng thống Bill Clinton, giáo dục quản lý tài chính trong nhà trường được chú trọng đặc biệt. Clinton từng phát biểu tại một hội nghị: “Giáo dục quản lý tài chính là một vấn đề lớn mà đất nước chúng ta đang gặp phải, và nhà trường là địa điểm thích hợp nhất để tiến hành giáo dục quản lý tài chính, chính phủ sẽ tích cực ủng hộ việc đưa giáo dục quản lý tài chính vào chương trình giảng dạy của các trường.” Ông chỉ thị Ủy ban kinh tế quốc gia và các cơ quan giáo dục cần bắt tay xây dựng và thực thi Kế hoạch chiến lược quốc gia về giáo dục quản lý tài chính. Hiện nay, Mỹ và nhiều nước đã đưa giáo dục cách làm giàu vào danh sách những môn học bắt buộc thuộc cấp tiểu học và trung học.

Tuy nhiên, trái ngược với các nước phát triển, những bậc phụ huynh Trung Quốc vẫn chú trọng phương pháp giáo dục con cái theo hình thức thi cử và điểm số, nội dung giáo dục chỉ số FQ về cơ bản vẫn còn bỏ ngỏ.

Sáu cấp độ phát triển ý thức về tiền bạc của trẻ em:

Cấp độ một: Chưa có ý thức về công dụng của tiền, coi tiền như một thứ đồ chơi, như một tờ giấy có thể tùy ý vo viên.

Cấp độ hai: Có ý thức mơ hồ về công dụng của tiền bạc. Chưa nhận thức được tiền là gì, chỉ biết có thể dùng tiền để “đổi lấy” đồ vật, chưa có hành vi mua bán một cách tự giác.

Cấp độ ba: Có ý thức đơn giản về công dụng của tiền bạc. Đã nhận thức, đồng thời tính được bao nhiêu tiền, ý thức được có thể dùng tiền để mua đồ vật, có hành vi mua bán tương đối mang tính tự giác.

Cấp độ bốn: Ý thức phức tạp về công dụng của tiền bạc. Nhận thức được công dụng trao đổi hàng hóa của tiền bạc. Có thể dùng tiền để đáp ứng nhiều nhu cầu khác nhau như ăn uống, đi lại và học tập. Hành vi mua bán không chỉ mang tính tự giác nhất định mà còn bước đầu có tính độc lập.

Cấp độ năm: Ý thức toàn diện về công dụng của tiền bạc. Nhận thức được công dụng có thể trao đổi nhiều loại hàng hóa của tiền, đồng thời cũng nhận thức được giá trị tinh thần và chức năng xã hội của tiền bạc. Ví dụ, dùng tiền để mua thời gian, làm từ thiện, dùng tiền để tăng cường các mối quan hệ tình cảm.

Cấp độ sáu: Ý thức sáng tạo về công dụng của tiền bạc. Tức đã có ý thức tự giác dùng tiền để tăng giá trị của tiền. Tiền giống như gà mái, có thể đẻ trứng, trứng lại nở ra nhiều gà con, cứ như vậy có thể sinh sôi ngày càng nhiều.

Sáu cấp độ trên tương ứng với các độ tuổi nhất định. Thông thường trẻ từ 1 đến 2 tuổi nằm trong cấp độ phát triển thứ nhất; từ 3 đến 6 tuổi nằm trong cấp độ hai; từ 7 đến 10 tuổi nằm trong cấp độ ba; từ 11 đến 13 tuổi nằm trong cấp độ bốn; từ 14 đến 17 tuổi nằm trong cấp độ năm; từ 18 tuổi trở lên thuộc cấp độ sáu.

Chúng ta hãy xem quá trình giáo dục kỹ năng làm giàu thông thường:

- Lên 3 tuổi: học được cách phân biệt tiền xu.
- Lên 4 tuổi: học cách dùng tiền để mua những vật dụng đơn giản.
- Lên 5 tuổi: biết quản lý một ít tiền tiêu vặt, ý thức được tiền bạc là thành quả lao động.
- Lên 6 tuổi: biết phân biệt tiền có mệnh giá lớn, biết đổi tiền lẻ bằng cách đơn giản.
- Lên 7 tuổi: đọc hiểu bảng giá và xác định được khả năng có thể hoặc không thể mua, đảm bảo tính toán chính xác số tiền được trả lại.
- Lên 8 tuổi: biết tính toán tổng giá thành của hàng hóa cần mua, biết tiết kiệm và cân đối chi tiêu trong vòng một tháng, hiểu được việc mở tài khoản gửi tiết kiệm tại ngân hàng.
- Lên 9 tuổi: biết cách lập kế hoạch chi tiêu cho mỗi tuần, biết mặc cả khi mua hàng.
- Lên 10 tuổi: biết tích cóp tiền hàng tuần để mua những hàng hóa có giá trị tương đối lớn khi cần, đọc hiểu các quảng cáo thương mại.
- Lên 11 tuổi: biết tiến hành gửi tiền tương đối dài hạn trong ngân hàng, bao gồm hình thức gửi, lãi suất, học được cách tính lãi suất, hiểu được nguyên tắc lãi mẹ đẻ lãi con.
- Lên 12 tuổi: hiểu được giá trị của việc đầu tư sáng suốt, sử dụng chính xác một số thuật ngữ chuyên ngành ngân hàng, hiểu rõ kiếm tiền không hề dễ dàng và biết quý trọng đồng tiền.
- Từ 13 đến 15 tuổi: có thể thử nghiệm một số công cụ và dịch vụ đầu tư an toàn, biết cách hạch toán, tích lũy và bước đầu tiến hành đầu tư.
- Từ 16 đến 18 tuổi: cần học một số kiến thức cơ bản về kinh tế vĩ mô, học cách quan tâm đến những tin tức của thị trường quốc tế, hiểu một cách đơn giản về mối liên hệ giữa các công cụ tài chính.

Một số biện pháp cụ thể để giáo dục chỉ số FQ cho trẻ:

Giai đoạn trước khi trẻ đi học (trước 5 tuổi): trong giai đoạn này cần truyền đạt một số kiến

thức đơn giản, đồng thời tuyệt đối tránh nhồi nhét những khái niệm trừu tượng mà trẻ con độ tuổi này không thể hiểu. Trẻ chỉ thấy thích thú với những vật cụ thể, nên cho trẻ biết một số kiến thức sau:

- Mặc dù đồng 1 hào nhỏ hơn đồng 5 xu, nhưng giá trị thì lớn hơn.
- Có thể dùng tiền để đổi lấy một số thứ mà trẻ thích.
- Những đồ chơi được mua về nhà không đẹp và thú vị như quảng cáo trên ti vi.
- Gửi tiết kiệm hưởng lãi suất cũng giống như một con gà có thể đẻ trứng.

Nếu trẻ thích thứ gì, bạn có thể sẽ phải nghĩ mọi cách để dỗ dành, việc trẻ con kiên quyết đòi bằng được một món đồ nào đó là điều hết sức bình thường. Quan trọng là phải cho trẻ hiểu rõ tại sao ta lại không mua chúng.

Giai đoạn nhi đồng (từ 6 đến 11 tuổi): Sau khi bước vào độ tuổi nhi đồng, tính chủ động trong học tập của trẻ được tăng cường, khả năng xử lý các vấn đề liên quan đến tiền bạc cũng được nâng cao. Vì vậy, nhiệm vụ quan trọng của chúng ta là phải tăng cường tinh thần trách nhiệm cho trẻ. Trẻ em trong giai đoạn này:

- Có thể sở hữu tiền tiêu vật.
- Có thể dùng tiền cá nhân mua vé xem phim, đồ ăn hoặc thẻ games.
- Đi siêu thị hoặc lên mạng để mua những đồ mà mình cần.
- Gửi tiền hoặc cho vay, tiến hành đầu tư.
- Dạy trẻ kiếm tiền thông qua lao động, bán hàng.
- Chuẩn bị một sổ kế toán, học cách ghi chép định kỳ, cân đối thu chi.

Giai đoạn thanh thiếu niên (từ 12 đến 18 tuổi): Trẻ em trong độ tuổi này đã có những hiểu biết cơ bản, chúng ta có thể dạy cho chúng một số phương pháp quản lý tài chính mang tính thực tế và trao cho trẻ chút ít quyền chủ động chi tiêu:

- Học được cách mua quần áo vừa đảm bảo chất lượng vừa đảm bảo thẩm mỹ, tiêu tiền một cách hợp lý.
- Học được cách mua các đồ điện tử, đồ dùng học tập.
- Hình thành quan hệ có đi có lại với bạn bè.
- Tham gia vào việc thu chi tài chính của gia đình, tự học cách tiết kiệm.
- Chuẩn bị kinh phí học đại học, trong đó có một phần tiền do bản thân tự tích cóp được (thông qua lao động, “đầu tư”, tiền mừng tuổi).

5. Giáo dục chỉ số thông minh làm giàu, quan trọng là phải làm gương

Trong giáo trình mà trẻ học tại nhà trường không hề đề cập đến môn học “Giáo dục chỉ số FQ”,

do vậy chỉ bố mẹ mới có thể bổ sung những kiến thức này cho trẻ. Nhận thức về tiền bạc của trẻ thường chịu ảnh hưởng sâu sắc từ quan niệm của các bậc phụ huynh. Thực tế chứng minh rằng, bố mẹ là những người thích hợp nhất để giáo dục chỉ số FQ cho con cái.

Chúng ta thường bắt gặp hình ảnh các bạn sinh viên vừa học vừa làm trên các phương tiện thông tin đại chúng, qua đó mới thấm thía nỗi vất vả của bố mẹ khi làm ra đồng tiền, sự giác ngộ như vậy có phải quá muộn hay không? Robert Kyosaki (tác giả cuốn *Cha giàu, cha nghèo*, và là người đầu tiên trên thế giới đưa ra khái niệm về chỉ số FQ) từng nói: “Nếu bạn không dạy con các kiến thức về tiền bạc, sẽ có người khác thay bạn làm việc đó.”

Bố mẹ là tấm gương phản chiếu quá trình trưởng thành của con cái, tư tưởng và thói quen của bố mẹ sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới con cái. Lúc nhỏ, trẻ nhìn thấy bố mẹ làm gì hay nói gì, chúng sẽ bắt chước lại y như vậy. Khi mới bắt chước, trẻ không có khả năng phân biệt, bất luận là tốt hay xấu chúng đều làm theo. Những người trưởng thành, đã có khả năng phân biệt tốt xấu như chúng ta cần giúp trẻ học được những kiến thức bổ ích trong cả cuộc đời thông qua lời nói và hành động thiết thực của bản thân.

Khi trò chuyện với con cái, bố mẹ cần điều chỉnh về cùng một “tần số” với trẻ

Giáo dục gia đình không có một mô hình cố định và thông dụng, việc rập khuôn máy móc sẽ không mang lại một kết quả tốt.

Các bậc phụ huynh đầu tư rất nhiều cho việc giáo dục con cái, nhưng kết quả nhiều khi không được như mong đợi. Đặc biệt đối với những đứa trẻ có cá tính mạnh, bạn quản càng chặt, chúng càng cố ý làm ngược lại. Vậy các bậc phụ huynh nên làm thế nào? Biện pháp tốt nhất chính là từ bản thân bạn, hãy làm bạn với con và hòa mình vào thế giới của chúng. Có vài vấn đề mà các bậc cha mẹ cần phải suy ngẫm:

- Thế giới của trẻ con có sự tồn tại giữa đúng và sai không? Trẻ con có khả năng phân biệt đúng sai không? Người lớn chúng ta nhiều khi còn không thể nhận biết một việc là đúng hay sai một cách tuyệt đối, huống hồ là trẻ con?
- Trẻ con coi sự thú vị, vui vẻ, tự do và sự tùy thích là thước đo của hành động, như vậy có sai không?
- Bạn cho rằng thành tích học tập có tầm quan trọng đặc biệt đối với trẻ? Rất nhiều phụ huynh thường căn cứ vào thành tích học tập để đánh giá sự xuất sắc của con cái, cách đánh giá như thế liệu chính xác hay không?

Lấy ví dụ: radio có rất nhiều tần số, bạn muốn nghe chương trình thuộc tần số nào thì phải điều chỉnh đến tần số đó. Tư tưởng và hành động của trẻ con cũng có “tần số” của riêng chúng, giả sử tần số của trẻ là 70 MHz, còn tần số của người lớn là 100 MHz, bạn sẽ phát hiện ra, trong trường hợp như vậy, có dạy dỗ như thế nào thì bố mẹ và con cái cũng không tìm được tiếng nói

chung. Kết quả là con cái không hiểu bố mẹ, bố mẹ cũng không thể tác động đến con cái. Phải làm sao đây?

Chỉ có một biện pháp duy nhất, đó là người lớn phải tự điều chỉnh tần số, biến mình thành một trạm phát sóng, mở rộng tầm phủ sóng và điều chỉnh về cùng tần số với con cái. Tốt rồi, nó cũng giống như việc chúng ta nghe radio, quyền chủ động điều chỉnh tần số nằm trong tay chúng ta, hãy làm cho trẻ cảm thấy bạn và chúng có chung một tần số và không có sự ngăn cách. Nếu phụ huynh và trẻ đã cùng chung tần số 70 MHz, đến một thời gian thích hợp, khi chúng ta điều chỉnh tần số của chúng lên 100 MHz, thì chắc chắn sẽ giảm bớt được tâm lý chống đối của trẻ. Đến lúc đó, việc uốn nắn những tật xấu của trẻ sẽ trở nên dễ dàng hơn rất nhiều.

Bố mẹ là giáo viên bồi dưỡng chỉ số FQ cho trẻ.

Hiện nay, trong nhà trường không có nội dung giáo dục liên quan đến chỉ số FQ, chỉ có một số cơ sở tư nhân rải rác trong xã hội là hoạt động sôi nổi trong lĩnh vực này. Do đó, việc giáo dục chỉ số FQ cho trẻ chủ yếu phải dựa vào bố mẹ. Tuy nhiên, với tư cách của một bậc làm cha làm mẹ, kiến thức về kỹ năng làm giàu của bạn đạt đến đâu. Sau đây, mời bạn làm một bài trắc nghiệm nho nhỏ:

- Trước khi đọc cuốn sách này, bạn nắm được bao nhiêu kiến thức về chỉ số FQ?
- Ngoài nguồn lương từ công việc hiện tại, bạn còn có thu nhập nào khác không?
- Bạn đã tham gia đầu tư vào các sản phẩm tài chính hay chưa?
- Bạn có hứng thú với kế hoạch quản lý tài chính hay không?
- Bạn đã từng trao đổi các vấn đề liên quan tới tiền bạc với con cái chưa?

Nếu bạn có ba câu trả lời “có” trở lên, vậy xin chúc mừng, bạn đã có thể đảm nhiệm công việc giáo dục chỉ số FQ được rồi.

Tỷ phú người Mỹ John Fuller có bảy anh chị em, ông bắt đầu làm việc từ khi lên năm tuổi, lên chín tuổi đã biết cuoir lừa. Ông có một người mẹ tuyệt vời, bà thường nói với con trai về mơ ước của bản thân: “Chúng ta không nên nghèo như thế này, đừng nói nghèo khổ là ý của Chúa, chúng ta rất nghèo nhưng không có quyền phàn nàn, đó là do bố của các con chưa bao giờ có khát vọng thay đổi cuộc sống nghèo khổ này, các thành viên trong gia đình chúng ta đều không có hoài bão.” Những lời nói của mẹ đã khắc sâu trong thâm tâm John Fuller, ông luôn nung nấu quyết tâm trở thành người giàu có và bắt đầu cố gắng kiếm tiền. Mười hai năm sau, Fuller tiếp quản một công ty đang bị rao bán, sau đó còn tiếp tục mua thêm bảy công ty nữa. Khi được hỏi về bí quyết thành công, ông vẫn dùng câu nói năm xưa của mẹ để trả lời: “Chúng tôi rất nghèo nhưng không có quyền phàn nàn, đó là do bố của tôi chưa bao giờ có khát vọng thay đổi cuộc sống nghèo khổ này, các thành viên trong gia đình tôi đều không có hoài bão.” Fuller từng nói

trong nhiều buổi diễn thuyết: “Tuy không thể trở thành hậu duệ của người giàu có, nhưng tôi có thể trở thành tổ tiên của người giàu có.”

Hầu như không ai không biết đến danh tiếng của “Ông vua truyện cổ tích” Trịnh Uyên Khiết. Ông có cách nhìn khá độc đáo đối với phương pháp giáo dục bằng hình thức nêu gương: “Rất nhiều cha mẹ sau khi sinh con đã gửi gắm hết hy vọng vào con cái. Còn tôi sau khi có con thì gửi hết hy vọng vào chính bản thân mình. Năm 1983, khi sinh cháu Trịnh Á Kỳ, tôi chưa có chút tiếng tăm và thành tựu nào cả. Tôi nhận thấy, tiêu chí của các bậc phụ huynh đạt chuẩn là: gánh trọng trách làm rạng danh tiên tổ, giúp con cái sống cuộc đời thoải mái; tiêu chí của các bậc phụ huynh chưa đạt chuẩn là: phó mặc trách nhiệm làm rạng danh tiên tổ cho con cái, bản thân không có chí tiến thủ. Vì thế, từ khi sinh con, tôi bắt đầu phấn đấu hết mình thông qua việc viết lách. Khi con lên hai tuổi, tôi đã sáng lập ra nguyệt san ‘Ông vua truyện cổ tích’ do chỉ một người viết một số, đây là việc chưa từng có tiền lệ trong lịch sử đông tây kim cổ. Trước mặt con, một mình tôi đã viết cuốn nguyệt san này trong suốt 25 năm, đến tận hôm nay vẫn tiếp tục phát hành. Tôi làm như vậy, một mặt nhằm nêu gương cho con, để con tận mắt chứng kiến bố nó đã làm giàu từ hai bàn tay trắng thông qua lao động chân chính như thế nào. Khi đã có con, bạn phải để cho chúng chứng kiến toàn bộ quá trình bố mẹ kiếm tiền từ hai bàn tay trắng, đó mới là phương pháp giáo dục đúng đắn. Cuối cùng rồi bạn sẽ thấy, hiệu quả của việc này như một mũi tên trúng hai đích: bạn thành công và con cái cũng thành công.”

Có người sẽ nghi ngờ rằng, nói chuyện tiền bạc với con cái liệu có phải là một hành động quá dung tục. Họ cho rằng “để con cái đắm chìm trong những suy nghĩ về tiền bạc từ nhỏ, lớn lên chúng sẽ trở nên thực dụng một cách mù quáng” hoặc “dạy cách quản lý tài chính, bồi dưỡng nhận thức về tiền bạc cho con cái sẽ làm vấn đục tâm hồn trong sáng và phá hoại tuổi thơ của chúng.”

Chuyên gia tâm lý và giáo dục trẻ em Bộc Yến Nghi cho rằng, “bồi dưỡng nâng cao chỉ số FQ cho trẻ không chỉ bao gồm giáo dục về tiền bạc, mà quan trọng hơn còn có nội dung giáo dục nhân cách, đạo đức và tố chất tổng hợp.” Tôi đã có trải nghiệm sâu sắc liên quan tới câu nói này, con gái tôi không vì tiếp thu giáo dục kỹ năng làm giàu mà chối bỏ tình thân và tình bạn, ngược lại càng giàu tình người và sự yêu thương; cháu cũng không vì mãi tiếp thu giáo dục kỹ năng làm giàu mà lơ là việc học, điểm thi bao giờ cũng đạt từ loại giỏi trở lên. Giáo dục chỉ số FQ là một phương pháp giáo dục tố chất tổng hợp, chúng ta sẽ thảo luận sâu hơn về vấn đề này trong phần: Làm thế nào để bồi dưỡng 10 khả năng quản lý tài chính cơ bản cho trẻ.

Bố mẹ sử dụng “trò chơi tương tác” để giáo dục kỹ năng làm giàu cho trẻ.

Albert Einstein từng nói: “Cảm hứng là người thầy tuyệt vời nhất”, chuyên gia giáo dục Nhật Bản - Yuichi Kimura cho rằng: “Thiên tài chính là cảm hứng mãnh liệt nhất.” Không cần biết

con cái học gì, quan trọng nhất vẫn mang đến cảm hứng cho chúng. Nếu có thể khơi dậy cảm hứng, trẻ sẽ đồng ý học tất cả những gì mà bạn muốn, hiệu quả sẽ được nhân lên nhiều lần. Cảm hứng của trẻ phụ thuộc vào cách “hướng lái và khơi dậy” của bố mẹ, mà cách tốt nhất để khơi dậy cảm xúc của trẻ là thông qua các trò chơi tương tác. Việc tương tác qua trò chơi cần các bậc phụ huynh sắp đặt trước một số tình tiết, để trẻ cảm thấy như được tham gia chơi đùa và trở thành nhân vật chính. Bố mẹ có thể mượn một số câu chuyện để kích thích trẻ, thử cho trẻ đọc một số câu chuyện làm giàu hoặc xem một cuốn truyện tranh mà chúng có thể hiểu, ngoài ra, chúng ta có thể tạo cho trẻ thói quen xem một số kênh tin tức tài chính, những biện pháp trên mang lại hiệu quả rất tốt.

Rất nhiều việc trong cuộc sống thường nhật mang đến một cơ hội tốt để chúng ta bồi dưỡng khả năng quản lý tài chính và làm giàu cho trẻ.

Tết Nguyên đán năm 2011, gia đình tôi dự định về quê, vợ tôi ban đầu định ra cửa hàng mua bao lì xì, nhưng trước khi đi lại thay đổi ý định. Vợ tôi nói với Cách Cách: “Cách Cách này, con làm bao lì xì cho mẹ nhé, mẹ sẽ mua của con, vì đằng nào mẹ cũng phải ra cửa hàng mua; hơn nữa họ hàng và người lớn ở quê cũng cần bao lì xì, con làm nhiều hơn một chút để bán cho mọi người nữa nhé.” Cách Cách đồng ý, rồi cô bé và mẹ cùng ước lượng xem cần bao nhiêu bao lì xì. Sau đó, cô bé đến cửa hàng văn phòng phẩm mua giấy đỏ, băng dính hai mặt và bắt đầu làm bao lì xì. Làm những sản phẩm thủ công như vậy là tài lẻ của Cách Cách, cô bé làm tổng cộng 25 bao lì xì, mặt trên còn dán ảnh hoạt hình. Mặt dưới có ghi “Phong bao lì xì Cách Cách – sản phẩm 100% thủ công!”, ngoài ra còn ghi kèm cả địa chỉ QQ. Cách Cách dự định giá bán phong bao lì xì bằng với giá bán của cửa hàng, tức một tệ một cái. Thú vị hơn là, quá trình tiêu thụ bao lì xì sau này đã xuất hiện kịch tính, phương pháp marketing của cô bé cũng khiến nhiều người khâm phục.

Sau bữa tối tại nhà bác, chúng tôi ngồi trò chuyện tại phòng khách. Cách Cách tìm cơ hội tham gia và tiếp thị về sản phẩm phong bao lì xì; cô bé còn nhanh chóng tìm được một phụ tá – con gái bác có nhiệm vụ cầm bao lì xì và tiền lẻ để trả lại. Cách Cách nói với mọi người: “Xin lỗi vì đã làm phiền cuộc nói chuyện của các bác và bố mẹ, con xin một chút thời gian. Tết đến, người lớn các bác ai cũng phải mua bao lì xì phải không ạ? Các bác không cần ra cửa hàng mua nữa, vì chỗ cháu cũng có bao lì xì, hơn nữa lại là sản phẩm thủ công 100% ạ.”

Mọi người cười ồ lên, thấy Cách Cách thật đáng yêu. Cách Cách và chị họ đưa bao lì xì cho từng người, bác Cách Cách xem xong bao lì xì liền hỏi: “Cái này do cháu làm ư, Cách Cách?”

“Dạ vâng thưa bác!”

“Cháu gái tôi khéo tay quá, cháu đã làm tất cả bao nhiêu cái vậy?”

“Dạ hai mươi lăm cái ạ.”

“Bán hết cho bác với giá một trăm tệ nhé?”

Cách Cách không ngờ bỗng nhiên lại xuất hiện một vị khách sộp như vậy, hơn nữa lại trả giá rất cao, nên vui vẻ gật đầu đồng ý luôn. Cách Cách nhận một trăm tệ, nói xong câu cảm ơn liền cùng chị họ Đan Đan chạy vào trong nhà. Nhưng bất chợt cô bé nghĩ ra còn nhiều người chưa mua, liền quay lại nói với mọi người: “Ai chưa mua được cũng đừng lo ạ, ngày mai chúng cháu sẽ làm tiếp.”

Mấy người chúng tôi đều bật cười, chú Cách Cách nói: “Đúng rồi, chú còn chưa được mua. Nếu cháu không bán bao lì xì cho chú, năm nay chú không mừng tuổi cháu nữa.”

Trưa hôm sau, Cách Cách và Đan Đan ra cửa hàng mua nguyên liệu. Đan Đan còn gợi ý cho Cách Cách, trước tiên hãy làm một số bao lì xì với kiểu dáng khác nhau để mọi người lựa chọn và đặt hàng, sau đó căn cứ vào số lượng đơn đặt hàng để sản xuất. Chiêu này thật cao tay, bao lì xì kiểu dáng đẹp nhất được định giá 10 tệ một cái, chú Cách Cách đặt mua ba cái, ngoài ra còn có loại tám tệ, sáu tệ một cái. Sau khi bán hết, hai chị em Cách Cách chia đôi lợi nhuận.



Hình 3

Giáo dục chỉ số FQ chính là giáo dục lối sống, giáo dục tình thân, đừng nghĩ nó quá phức tạp và cao siêu. Dù mẹ cha thiếu sót các kiến thức về giáo dục chỉ số FQ, không sao, hãy học hỏi ngay; khả năng lý giải sự việc của người lớn xét cho cùng bao giờ cũng hơn trẻ con, chúng ta có thể vừa học vừa dạy trẻ. Đối với việc giáo dục chỉ số FQ trong phạm vi gia đình, chúng ta chỉ cần khơi dậy niềm cảm hứng cho trẻ, áp dụng những phương pháp phù hợp nhất với tính cách, khí chất và đặc điểm của gia đình là có thể mang lại hiệu quả tốt nhất.

Tổng kết chương 1

Trong chương này, chúng ta đã thảo luận tầm quan trọng, quan niệm và một số phương pháp cơ bản để tiến hành giáo dục kỹ năng làm giàu cho trẻ. Đến đây, bạn cảm thấy cho con cái tiền hay giáo dục chúng chỉ số thông minh làm giàu quan trọng hơn?

Cho con bao nhiêu tiền đi chăng nữa rồi cũng có ngày chúng tiêu hết, không biết cách làm cho số tiền mà mình đang có tăng lên, cuộc sống tương lai của con cái chúng ta sẽ dễ lâm vào cảnh túng quẫn.

Học vấn cao, chỉ giúp con cái chúng ta dễ tìm việc làm hơn trong tương lai. Nhưng chỉ số FQ cao lại có thể đem đến cho con bạn nhiều cơ hội hơn, để đạt đến cái đích lý tưởng của cuộc sống.

Giáo dục cách quản lý tài chính không phải việc có thể làm xong trong ngày một ngày hai, cần trau dồi, học tập liên tục trong cuộc sống thường ngày. Khi bắt tay thực hiện phương pháp giáo dục quản lý tài chính cho trẻ, những người làm cha mẹ như chúng ta đừng vội nhìn vào kết quả trước mắt. Bạn sẽ dần nhận thấy những thay đổi hết sức đáng mừng trong quá trình trưởng thành sau này của con.

Dĩ nhiên, trước khi dạy trẻ phương pháp quản lý tài chính, chúng ta phải tự bổ sung kiến thức cho bản thân. Chương tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với bạn nhiều kinh nghiệm giáo dục quản lý tài chính hơn. Chúng ta hãy bắt đầu nào!

Chương 2. Làm thế nào để trẻ hiểu được những kiến thức quản lý tài chính cơ bản

Đối với những kiến thức quản lý tài chính, nếu diễn giải một cách cứng nhắc, không chỉ khiến trẻ nhỏ cảm thấy khô khan, mà ngay cả người lớn chúng ta cũng có chung nhận định. Nhưng khi chúng ta lý giải nó thông qua việc lồng ghép những sự việc cụ thể trong cuộc sống hàng ngày, mọi việc sẽ đơn giản hơn rất nhiều.

Đương nhiên, cho dù là như vậy, chúng ta vẫn phải cố gắng lý giải một số khái niệm cơ bản về quản lý tài chính. Vì con cái của mình, mong các bậc phụ huynh khi đọc cuốn sách này hãy nhẫn nại một chút. Có lẽ các bạn sẽ phát hiện ra, những kiến thức này cũng giúp ích cho việc quản lý tài chính của bản thân.

1. Giải mã “dòng tiền mặt” bí ẩn của tài sản

Trên thực tế, dòng tiền mặt là mức chênh lệch giữa lượng tiền mặt thu vào và xuất ra. Dòng tiền mặt không giống với tổng thu nhập, mà dùng để chỉ thu nhập thuần trong một khoảng thời gian nhất định. Tổng thu nhập chỉ số tiền kiếm được trong khoảng thời gian nhất định, tổng thu nhập trừ đi tổng chi được gọi là dòng tiền mặt.

Dòng tiền mặt giống như mức chênh lệch giữa lượng nước chảy vào và chảy ra trong một cái hồ. Nếu như lượng nước chảy vào lớn hơn lượng nước chảy ra, hồ nước đó sẽ không khô cạn; nếu lượng nước chảy ra lớn hơn lượng nước chảy vào, hồ nước sẽ cạn khô. Tất cả các hoạt động kinh tế đều có dòng tiền mặt riêng, lớn thì là một doanh nghiệp, nhỏ thì là một cá nhân. Dòng tiền mặt sẽ làm sáng tỏ bản chất “khỏe mạnh” hay “ốm yếu” của khối tài sản mà doanh nghiệp hay cá nhân đang sở hữu, dòng tiền mặt còn thể hiện chức năng “tái tạo máu” của doanh nghiệp và cá nhân. Nhiều doanh nghiệp lâm vào tình trạng “đứt dòng vốn”, trên thực tế chính là bị đứt đoạn dòng tiền mặt, thu không đủ bù chi trong một thời gian dài, cuối cùng chỉ còn nước phá sản. Thực ra, tình hình tài chính của một gia đình cũng giống như một doanh nghiệp. Mức độ nhiều hay ít của dòng tiền mặt sẽ quyết định khoảng cách giàu nghèo. Chúng ta dùng hình ảnh dưới đây để lý giải về dòng tiền mặt.



Hình 4

Bức hình đầu tiên gọi là tiền mặt, bức hình thứ hai mới là dòng tiền mặt. Nguyên lý rất đơn giản, nếu lượng tiền mặt của bạn không có phần chảy vào của dòng tiền mặt, chỉ có phần chảy ra (tiêu dùng, chi phí sinh hoạt...), như vậy chẳng sớm thì muộn lượng tiền mặt của bạn cũng cạn kiệt. Cũng giống như một người được thừa kế tài sản hoặc trúng xổ số, chỉ biết hưởng thụ, miệng ăn núi lở mà không biết cách xử lý khối tài sản này, đến một ngày khi tiêu hết tiền, họ sẽ chỉ còn hai bàn tay trắng. Trong một bộ phim truyền hình có lời thoại như sau: “Con cần nhớ kỹ, phải sống tiết kiệm, tiền của chúng ta có nhiều đến mấy, nếu không có các khoản thu nhập, sớm muộn rồi cũng có ngày tay trắng.”

Phức tạp như vậy, rốt cuộc làm thế nào để trẻ hiểu được về “dòng tiền mặt” đây?

Có một lần Cách Cách hỏi tôi: “Bố ơi, làm thế nào để tích cóp tiền?” Lúc đó, tôi không biết nói thế nào để con bé hiểu. Nhìn thấy vòi nước trong nhà bếp, tôi chợt nghĩ ra một cách: Tôi cắt bỏ phần dưới của chai nước khoáng, sau đó đục một lỗ trên nắp chai, bảo Cách Cách cùng làm thí nghiệm.

Trước tiên, tôi tháo nắp chai nước khoáng ra, đặt ngược chai nước đã được cắt bỏ phần đế vào dưới vòi nước sạch, sau đó vặn nước, kết quả: nước chảy hết.

Sau đó, tôi vặn nắp chai vào, sau đó mở vòi nước, đầu tiên cho nước chảy thật nhỏ, không lâu sau chai đã đầy nước, tôi lại khóa van nước lại, một lúc sau chai lại cạn khô.

Tôi lại mở vòi nước thêm lần nữa, lần này nước chảy mạnh hơn, nước đầy ngay sau đó.

Đến lúc đó, tôi mới hỏi Cách Cách: “Con đã biết tiết kiệm tiền như thế nào rồi chứ?”

Con bé trả lời: “Con biết rồi ạ, chỉ cần để tiền chảy vào lớn hơn tiền chảy ra là sẽ tiết kiệm được.”

Vui thật! Một thử nghiệm đơn giản như vậy đã giúp Cách Cách bước đầu hiểu rõ nguyên lý tiết kiệm tiền. Bạn cũng có thể thử, vừa thú vị lại có thể dạy trẻ học được những kiến thức cơ bản. Một thương vụ đầu tư thành công là một thương vụ thu vào nhiều hơn chi ra, cuối cùng là để lại cho bạn nhiều tiền hơn, đây là yêu cầu cao nhất của chúng ta đối với dòng tiền mặt. Mà mấu

chốt thành công trong quản lý tài chính chính là làm thế nào để đạt được sự cân bằng tối ưu giữa dòng tiền mặt và tiêu dùng, giữa tích lũy và tiêu dùng.

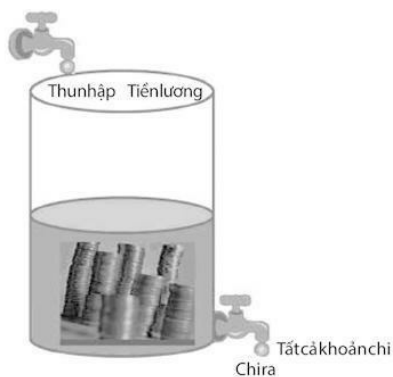
2. Để trẻ tự ghi chép lại các khoản thu chi tiền mặt của cá nhân

“Thu nhập chủ động” là một trong những cách thức cơ bản để dòng tiền mặt chảy vào, chúng ta có thể hiểu là nguồn thu nhập đến từ việc làm, từ lao động. Thu nhập từ lao động có thể tính theo thời gian – ngày, tháng, năm; cũng có thể tính theo khối lượng công việc đã hoàn thành. Phần lớn tài sản của con người đều có xuất phát điểm từ nguồn thu nhập chủ động, như vậy đồng nghĩa với việc nếu một ngày chúng ta dừng làm việc, dòng tiền mặt chảy vào sẽ bị ảnh hưởng.

Trong cuộc sống hằng ngày, do loại hình công việc khác nhau mà thu nhập chủ động của mỗi người cũng có sự khác biệt, có công việc với mức thu nhập hàng triệu tệ/năm, cũng có công việc thu nhập chưa đầy 10.000 tệ/năm.

Từ năm lên bảy tuổi, Cách Cách luôn ghi chép lại tình hình thu chi tiền mặt của cá nhân, sơ kết hàng tháng, rồi làm tổng kết hàng năm. Tất nhiên, những biểu mẫu trên đều do tôi thiết kế, cô bé chỉ cần điền vào.

Tôi nói với Cách Cách, thu nhập mỗi tháng là tổng thu, còn chi tiêu hàng tháng là tổng chi, tổng thu trừ đi tổng chi sẽ ra thu nhập thuần của cô bé hàng tháng, cũng chính là dòng tiền mặt hàng tháng.



Hình 5

Chúng ta hãy xem thu nhập chủ động và thu nhập thuần hàng tháng của Cách Cách:

1. Hàng tháng tắm quất cho bố mẹ, thu nhập cố định sáu mươi tệ. Hàng ngày, Cách Cách đấm bóp cho tôi và vợ mỗi người hai trăm sáu mươi cái (yêu cầu thông thường là hai trăm cái, Cách Cách khuyến mại sáu mươi cái). Về khoản thu nhập này, đầu tiên mỗi ngày cố định cho Cách Cách một tệ tiền tiêu vật, sau đó tôi đưa ra phương án, đó là nếu Cách Cách hàng ngày tắm quất cho bố mẹ, thì sẽ cho thêm cô bé hai tệ, cho con gái lựa chọn một trong hai phương án. Cuối cùng Cách Cách chọn phương án thứ hai, tức thông qua lao động để kiếm thu nhập cao hơn.
2. Xử lý phế liệu, tiền bán những món đồ phế liệu như giấy loại trong phòng làm việc của tôi; sách báo cũ, vỏ lon... đều thuộc về Cách Cách. Khoản thu nhập vào khoảng hai mươi tệ một

tháng.

3. Thu nhập không cố định hàng tháng vào khoảng 80 tệ, gồm một số khoản sau:

Bán thẻ tẩy quất – mỗi chiếc 5 tệ, mỗi thẻ có thể dùng năm lần, mỗi lần tẩy bóp 130 cái.

Thu nhập từ việc bán bánh trứng nướng – mỗi chiếc 3 tệ.

Thu nhập từ trò chơi xổ số - đôi khi Cách Cách sẽ bày trò chơi xổ số, giải thưởng gồm có thẻ tẩy quất, bức hình do cô bé làm, tranh do chính tay cô bé vẽ và các sản phẩm thủ công.

4. Thu nhập may mắn: Tiền lì xì của người nhà hàng năm và các phần thưởng học tập.

Nếu tính kỹ, thu nhập chủ động hàng năm của Cách Cách vào khoảng 5.000 tệ. Thông qua phương pháp trên, tôi muốn Cách Cách hiểu rõ rằng lao động, sáng tạo, thiết kế, đầu tư và tình yêu thương đều có thể mang lại nguồn thu nhập. Mà hình thức thưởng bằng vật chất này khơi dậy rất tốt óc sáng tạo và trí tưởng tượng của Cách Cách. Ngoài sản phẩm túi đựng bút và miếng dán y tế kể trên, ở phần sau, các bạn sẽ được biết nhiều hơn về các sản phẩm của Cách Cách. Đừng bao giờ lơ là và xem nhẹ việc giáo dục con cái theo phương pháp này, sự thay đổi của các bé trong thời gian ngắn sau đó sẽ vượt xa trí tưởng tượng của bạn. Còn trong tương lai, chúng ta không thể hình dung ra được trẻ sẽ trở thành một người giàu sức sáng tạo đến mức nào.

Các khoản chi của Cách Cách: Mỗi ngày, Cách Cách mua vài vật dụng và đồ ăn, việc tiêu bao nhiêu tiền do cô bé tự quyết định, nhưng mua những món đồ trị giá từ 10 tệ trở lên phải được sự đồng ý của mẹ. Nếu mua những món đồ với giá trị cao hơn nữa, gia đình chúng tôi sẽ thảo luận kỹ xem có nên mua hay không, và mọi người có nên góp tiền cùng mua?

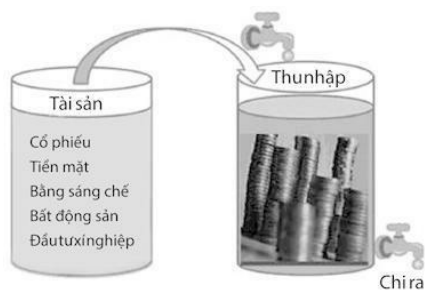
Sau này, tôi phát hiện ra, nếu đã nhắm một món đồ giá cao mà bản thân đặc biệt thích thú, Cách Cách sẽ tạm thời kìm hãm cảm xúc, đợi đến những dịp như Tết Dương lịch, Tết Thiếu nhi hoặc Tết Nguyên đán và hỏi chúng tôi sẽ tặng cô bé món quà gì trong những dịp ấy, đồng thời nói rất ngắn gọn súc tích: “Món đồ đó rất tuyệt, rất thiết thực bố mẹ ạ!” Tôi và vợ đều ngầm hiểu ý con gái, và sẵn sàng đáp ứng nguyện vọng của con gái – xét cho cùng Cách Cách vẫn là trẻ con, không nên bắt cô bé tự bỏ tiền ra để mua mọi thứ.

3. Cho con cái một cơ hội “đầu tư”

“Thu nhập bị động” chỉ nguồn thu bạn nhận được mà không phải thông qua sự lao động của bản thân. Nguồn thu nhập này có thể là lợi nhuận từ các hoạt động tích lũy, mua trái phiếu, bất động sản, phát minh sáng chế, nhuận bút, cổ tức từ các công ty đầu tư mà bạn tham gia. Những lợi nhuận này mang đến dòng tiền mặt ngay cả khi bạn đang ngủ và nghỉ ngơi. Nó là nguồn thu nhập quan trọng nhất để chúng ta có thể thực hiện được kế hoạch tự do tài chính.

Trên thực tế, rất nhiều người không có khoản thu nhập bị động này. Nó đòi hỏi chúng ta phải nâng cao chỉ số FQ và năng lực đầu tư, quản lý tài chính. Dưới đây là hình ảnh minh họa dòng

tiền mặt thu nhập bị động trong cuộc sống của chúng ta.



Hình 6

Thu nhập bị động của Cách Cách:

(1) Thu nhập từ hoạt động đầu tư

Cách Cách đầu tư mua một chiếc máy tính xách tay và cho tôi thuê lại, mỗi năm thu lời 1.400 tệ, đầu đuôi câu chuyện như sau:

Hôm đó, Cách Cách đang chơi game trên máy tính. Tôi hỏi con gái có muốn sở hữu một chiếc máy tính xách tay của riêng mình hay không, Cách Cách nghĩ rằng tôi sẽ mua cho nó, vui mừng đến mức hôn má bố chùn chụt mấy cái, còn không ngớt lời ca ngợi tôi: “Bố thật tuyệt vời, bố giỏi quá!” Nhưng khi tôi bảo con gái máy tính phải tự mua lấy, Cách Cách liền tiu ngủ. Tôi nói: “Bố đặt ra một phương án, con xem thế nào? Nếu con thấy phù hợp thì hãy đưa ra quyết định.” Cách Cách gật đầu nhưng vẫn còn chút hoài nghi và nói một cách miễn cưỡng: “Vây bố nói đi.” Tôi bảo cô bé mua một chiếc máy tính xách tay mini với giá khoảng 2.800 tệ. Từ 8 giờ sáng đến 4 giờ chiều từ thứ hai đến thứ sáu hàng tuần cho tôi thuê máy tính xách tay để sử dụng (tôi kinh doanh cổ phiếu nên cần dùng máy tính xách tay), thời gian khác thì Cách Cách sử dụng. Quyền sở hữu chiếc máy tính xách tay thuộc về Cách Cách, tôi và con gái ký hợp đồng có thời hạn hai năm, tiền thuê mỗi năm 1.400 tệ, sau khi ký hợp đồng, tôi phải trả ngay 1.400 tệ, đổi lại, Cách Cách phải đảm bảo để tôi có thể sử dụng máy tính một cách bình thường. Cách Cách cảm thấy phương án đó rất tuyệt, không giấu nổi sự sung sướng và chạy đi hỏi ý kiến của mẹ. Sau khi nghe Cách Cách nói, vợ tôi nói với con gái: “Ý kiến này rất hay, trên thực tế con chỉ cần 1.400 tệ đã mua được máy tính xách tay rồi, ngày này sang năm khi bố nộp tiền thuê năm thứ hai thì con sẽ hòa vốn. Chỉ cần một năm đã đủ tiền mua một chiếc máy tính xách tay, nhưng tiền thuê máy đắt quá, mẹ nghĩ 1.000 tệ một năm thì hợp lý hơn.”

Đến lúc đó, Cách Cách đã hoàn toàn tin tưởng rằng đây là một cơ hội đầu tư rất tốt, liền nói với mẹ rằng sẽ đồng ý làm như thế. Như vậy, tôi và Cách Cách đã ký “Hợp đồng thương mại” đầu tiên trong cuộc đời cô bé. Sau khi ký kết, để thử quyết tâm của Cách Cách, tôi nói: “Bây giờ, bố thấy hơi hối hận. Bố thấy hợp đồng này không ổn lắm, bố đồng ý bồi thường cho con hai trăm tệ tiền vi phạm hợp đồng, được không?” Nhưng Cách Cách không đồng ý, cô bé nói với tôi với vẻ mặt nghiêm nghị pha chút bức tức: “Bố à, quyết định rồi sao có thể hối hận chứ? Hơn nữa, chúng ta đã ký hợp đồng, cứ làm theo hợp đồng thôi ạ!” Cách Cách sợ tôi đòi lại hợp đồng, còn

vội vàng đem hợp đồng và sổ ghi nợ giấu kỹ đi. Hôm sau, cô bé rút 1.400 tệ từ tiền tiết kiệm, tôi cũng bỏ ra 1.400 tệ để mua về chiếc máy tính “làm ra của cải” của cô bé.

Hợp đồng cho thuê máy tính

Bên A (bên cho thuê): Nhậm Cách Cách

Bên B (bên thuê): Nhậm Hiến Pháp

Về việc cho thuê và sử dụng máy tính, hai bên đã thương lượng, nhất trí và lập ra bản hợp đồng này.

- I. Bên A cho thuê một chiếc máy tính xách tay, thời hạn hai năm, tiền thuê máy hàng năm là 1.400 tệ.
1. Thời gian cho thuê máy tổng cộng là hai năm, từ 14/4/2009 đến hết 14/4/2011.
 2. Sau khi hết hạn cho thuê, hợp đồng này hết hiệu lực. Bên B nếu muốn tiếp tục thuê phải thông báo cho bên A trước một tháng, sau khi được sự đồng ý của bên A, hai bên sẽ ký hợp đồng cho thuê mới.
 3. Nếu bên B kết thúc hợp đồng trước thời hạn vì lý do đặc biệt, nên thông báo trước cho bên A, đồng thời chịu trách nhiệm giúp bên A tìm người thuê tiếp sau, qua thương lượng, bên A sẽ trả cho bên B số tiền thuê còn lại, hoặc người thuê tiếp sau trả cho bên B.
 4. Tiền thuê máy (mỗi năm một nghìn bốn trăm tệ) tổng cộng là hai nghìn tám trăm tệ, trả bằng tiền mặt từng năm một.

II. Quyền lợi của bên A

Bên A có quyền sở hữu đối với máy tính.

III. Quyền lợi của bên B

1. Có quyền sử dụng máy tính từ 9 giờ sáng đến 4 giờ chiều các ngày từ thứ hai đến thứ sáu hàng tuần.
2. Ngoài thời gian kể trên, quyền sử dụng máy tính thuộc về bên A.
3. Nếu bên A đi công tác và muốn sử dụng chiếc máy tính này, nên đảm bảo quyền sử dụng của bên B bằng một chiếc máy tính khác.

IV. Trách nhiệm vi phạm hợp đồng

Hợp đồng không cho phép hai bên có hành vi vi phạm.

Ký tên (bên A)
Nhậm Cách Cách
Ngày 14/4/2009

Ký tên (bên B)
Nhậm Hiến Pháp
Ngày 14/4/2009

(2) Thu nhập tích trữ

Cách Cách gửi tiền cho mẹ với lãi suất 1%/tháng. Mỗi khi kiếm đủ một trăm tệ, cô bé sẽ gửi vào sổ tiết kiệm do mẹ giữ, ngoài ra tiền cho thuê máy tính và tiền mừng tuổi cũng được gửi vào sổ tiết kiệm để hưởng lãi suất.

Phân biệt thu nhập chủ động và thu nhập bị động:

Nếu coi thu nhập là “nước”, thì thu nhập chủ động là gánh nước về uống, còn thu nhập bị động là đào giếng để lấy nước uống. Để giải thích một cách hình tượng hơn, chúng ta có thể kể cho trẻ nghe “Câu chuyện ống nước” rất nổi tiếng sau đây, sau đó để cho trẻ phán đoán:

Ngày xưa ngày xưa, tại một ngôi làng nhỏ của nước Ý, có hai chàng trai tên là Pablo và Bruno, họ là anh em họ, đồng thời là bạn tốt của nhau. Hai người có hoài bão lớn và đều khát khao đến một ngày có thể thông qua cách nào đó để trở thành người giàu có nhất làng.

Một ngày nọ, cơ hội đã đến.

Làng quyết định thuê hai người lấy nước ở sông để đổ vào tất cả các chum ở sân làng. Việc này được giao cho Pablo và Bruno, hai người cầm hai thùng nước chạy ra bờ sông. Hết ngày thứ nhất, họ đổ đầy nước vào tất cả chum ở trong làng. Già làng trả công cho họ với giá một xu/chum nước.

Vào thời điểm đó, đây quả thực là một công việc hấp dẫn, hơn nữa thu nhập lại cao. Một hôm, Pablo tìm gặp Bruno và nói: “Tôi thấy công việc này rất tốt, nhưng anh đã tính đến chưa, khi chúng ta già rồi thì biết làm thế nào? Khi chúng ta mệt thì làm sao? Khi chúng ta không làm nổi thì sao? Tôi nghĩ chúng ta nên đào một đường ống để dẫn nước vào làng.” Nghe dứt lời, Bruno nói: “Anh điên à, thu nhập của chúng ta hiện nay rất cao, tôi tính rồi, mỗi ngày chúng ta có thể xách một trăm thùng nước, mỗi thùng một xu, mỗi ngày thu được một đồng.” (Thời điểm đó, một đồng là số tiền rất lớn) Tiếp đó, Bruno lại nói: “Chúng ta đang có thu nhập tốt như vậy, sao phải mạo hiểm? Đường ống đó biết đào thế nào? Đào được rồi thì sao? Không đào được thì sao? Tôi sẽ không mạo hiểm.” Pablo đáp: “Vậy thì tôi sẽ làm.”

Ngoài việc xách nước hàng ngày, Pablo tận dụng thời gian rảnh rỗi, cặm cuì đào đường ống của riêng mình. Sau rất nhiều năm, cuối cùng đường ống đã hoàn thành. Khi đó, Bruno đã già, lưng đã còng, việc xách nước bắt đầu khó khăn, trong khi nước sông chảy liên tục vào làng qua đường ống của Pablo.

Có nguồn nước sạch và rẻ hơn, không ai trong làng mua nước của Bruno nữa. Anh ta lại thành người nghèo khó.”

Điều đáng suy ngẫm rút ra từ câu chuyện kể trên là: Mặc dù hiện nay, chúng ta đã có một công việc tốt, cũng giống như Bruno, nhưng một khi chúng ta già thì làm thế nào? Ốm đau thì làm sao? Không làm nổi thì tính thế nào? Bất luận, công việc hiện tại tốt đến mức nào, chúng ta đều

phải dự tính cho tương lai. Đó chính là lý do vì sao bạn nhất định phải có một nguồn “thu nhập bị động” của riêng mình, chỉ như vậy, khi phải đối mặt với nguy cơ thất nghiệp hay bệnh tật, bạn mới có được một sự đảm bảo an toàn hơn.

Câu chuyện trên còn chưa kể hết, kết thúc của nó như sau:

Một hôm, Pablo gặp Bruno và nói: “Ông bạn già! Chúng ta có thể hợp tác lần nữa không?”

Bruno nói: “Tôi già rồi, lại nghèo kiệt xác, ông tìm tôi bàn chuyện hợp tác làm gì?” Pablo nói:

“Ngày trước lúc còn chưa hiểu gì, tôi đã có thể đào đường ống dẫn nước, tại sao chúng ta không thể kết hợp lại, truyền đạt kinh nghiệm cho nhiều người khác, để họ đào đường ống dẫn nước vào làng họ, đợi đến khi họ đào xong đường ống, chúng ta sẽ kiếm được số tiền mà chúng ta đáng được hưởng.”

Nói là làm, hai người tiếp tục hợp tác, họ đã dạy cho nhiều người biết cách đào đường ống, sau này, hai người họ trở nên giàu có nhất nước Ý, có nguồn thu nhập bị động lâu dài, đấy cũng chính là “của cải từ đường ống dẫn nước” của họ.

Tôi thường chia sẻ câu chuyện này với các học viên, phụ huynh và độc giả. Mỗi khi đọc câu chuyện này, tôi liền nghĩ đến giếng nước ở làng thời nhỏ. Khi nước sạch chưa về đến nông thôn, hầu như hộ nào cũng phải đào một cái giếng trong nhà hoặc ngoài vườn để lấy nước sinh hoạt. Nhưng việc đào giếng ban đầu đòi hỏi sự đầu tư lớn, mời họ hàng, bạn bè đến, chuẩn bị cơm rượu, đào giếng bằng phương pháp thủ công, có khi phải đào xuống rất sâu, đào mất mấy ngày. Nhưng giếng nước này có thể dùng mãi, còn những nhà không có giếng thì ngày nào cũng phải vất vả đi gánh nước về uống. Cái giếng này chẳng phải cũng giống cái đường ống dẫn nước quyết định đến sinh mệnh của cả gia đình đó sao?

Thông qua câu chuyện đào giếng, chúng ta đã hiểu rõ sự khác nhau giữa thu nhập chủ động và thu nhập bị động. Vậy, đối chiếu với bản thân, ngoài thu nhập chủ động, bạn có nguồn thu nhập bị động nào hay không? Thu nhập chủ động của bạn có được đảm bảo không? Bạn có “giếng nước” của mình không? Có phải nhu cầu cuộc sống buộc bạn phải lao động, nhưng một khi ngừng lao động thì bạn sẽ mất luôn nguồn thu nhập hay không? Những vấn đề này đòi hỏi chúng ta phải suy nghĩ một cách nghiêm túc.

Thu nhập bị động còn quyết định đến sự tự do tài chính của mỗi con người. Tự do tài chính là gì? Đó chính là dòng tiền mặt từ thu nhập bị động của bạn luôn lớn hơn các khoản chi, một khi không còn phải dựa vào lao động chủ động để kiếm tiền mà vẫn đạt được sự độc lập về kinh tế và thời gian, thì như vậy bạn đã có được sự tự do tài chính. Những người này đa phần dựa vào đồng vốn để kiếm thu nhập, bắt đồng vốn phải làm việc để phục vụ họ, đây là mức độ lý tưởng mà những người theo đuổi sự giàu có mong muốn đạt đến. Tại sao phải giáo dục chỉ số FQ cho trẻ từ nhỏ, chẳng phải là vì chúng ta mong muốn mang đến một cuộc sống tự do, giàu có hơn

cho con cái trong tương lai hay sao?

4. Cho trẻ một cơ hội “vay nợ”

Nếu dùng dòng tiền mặt để giải thích về vốn, thì vật có thể đưa dòng tiền mặt chảy vào hoặc không để cho dòng tiền mặt chảy ra được gọi là vốn. Cần phân biệt vốn với tài sản, chúng ta thường gọi tất cả những vật mà mình có là tài sản, trên thực tế có một số đồ sẽ bị mất giá, thậm chí là nợ xấu. Còn vốn là phần có thể gia tăng giá trị hoặc tạo ra dòng tiền mặt trong tài sản, là tinh hoa của tài sản. Nó có thể là một vật, cũng có thể là quyền sở hữu trí tuệ, sự nổi tiếng, bản quyền hình ảnh...

Trong khái niệm về chỉ số FQ, “vay nợ” được hiểu là một từ mang sắc thái trung tính, đó không phải là điều xấu, trong nhiều trường hợp nó mang hàm nghĩa tốt.

Cần dựa vào dòng tiền mặt để phán đoán mức độ tốt xấu của việc vay nợ. Khi việc vay nợ sinh ra dòng tiền mặt chảy vào và là công cụ hữu hiệu để làm giàu, thì đó là nợ tốt; còn khi vay nợ khiến dòng tiền mặt chảy ra, thì đó là nợ xấu.

Đa số người bình thường đều coi việc vay nợ là xấu, thực ra những người có chỉ số FQ cao đều thích vay nợ, nợ tốt hay nợ xấu hoàn toàn quyết định bởi chỉ số FQ của bạn.

(1) Vay nợ + chỉ số FQ = của cải

Rất nhiều người không muốn vay nợ, thậm chí vô cùng dị ứng với nó, nhưng trên thực tế những doanh nhân thành đạt đều thích đi vay, họ là những cao thủ vay nợ, dám vay nhiều hơn, dùng tiền của người khác để làm ra của cải cho bản thân; nguồn cho họ vay chính là tiền tích lũy của những người xung quanh. Họ trả hết cả vốn lẫn lãi cho ngân hàng mà vẫn có thể kiếm được nhiều tiền cho mình.

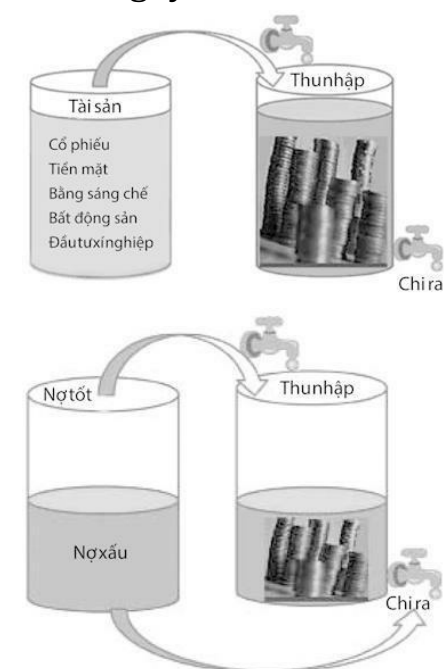
Người ta phát hiện ra, cách nhìn nhận tiền bạc tiền bạc giữa người giàu và người nghèo là hoàn toàn khác nhau. Người nghèo là những người “giàu” nhất, họ gửi hết tiền vào sổ tiết kiệm trong ngân hàng, sau đó cho người giàu vay để sử dụng. Hệ thống ngân hàng cũng hy vọng cho vay nhiều nợ tốt để hưởng thu nhập từ lãi suất cho vay. Người giàu lại “nghèo” nhất, họ dùng tiền của người nghèo để kinh doanh; tiền của người giàu không bao giờ nằm chết gí trong ngân hàng. Tiền của người giàu xuất hiện dưới hình thức vốn, bất luận là vốn hữu hình (ví dụ như nhà xưởng, đất đai, thiết bị và các sản phẩm...) hay vốn vô hình (như thương hiệu, tín dụng...). Có số vốn này, họ như có trong tay con gà đẻ trứng vàng, như có một thỏi nam châm mạnh: tiền của người nghèo và bản thân người nghèo cũng ngả hết về phía người giàu, qua đó để thêm nhiều “trứng vàng” và làm ra nhiều của cải vật chất hơn cho người giàu.

Cao thủ về chỉ số FQ là những người có khả năng vận dụng nợ tốt, dùng tiền của người khác để kiếm tiền, đó cũng là một cảnh giới cao trong lĩnh vực kiếm tiền. Có người vay nợ để kinh doanh, đầu tư thu về lợi nhuận, đó là nợ tốt; cũng có người vay nợ để kinh doanh mạo hiểm,

đầu cơ nhưng bị thua lỗ, đó là nợ xấu.

(2) Quan hệ giữa vốn và vay nợ

Trong nhiều trường hợp, vốn và nợ tốt sẽ mang lại thu nhập từ dòng tiền mặt dương, còn nợ xấu sẽ gây thất thoát và thu về dòng tiền mặt âm, giống như minh họa dưới đây:



Hình 7

Bằng cách dùng lượng tiền mặt chảy ra để đánh giá tính chất tốt xấu của vốn, chúng ta hoàn toàn có thể phân biệt rõ ràng đâu là vốn mang lại dòng tiền mặt, đâu là nợ tốt, đâu là nợ xấu. Nếu như cái mà bạn gọi là vốn đem đến dòng tiền mặt âm, như vậy, chính xác hơn phải gọi số vốn đó là nợ xấu. Còn cái mà bạn gọi là tiền vay nợ, thông qua vận dụng linh hoạt mang lại dòng tiền mặt dương, khi đó nó sẽ được gọi là nợ tốt.

Đến đây, chắc hẳn nhiều bạn đọc sẽ đặt câu hỏi, khái niệm vay nợ mà chúng ta bàn ở trên liên quan gì tới việc giáo dục chỉ số FQ cho trẻ? Trong khuôn khổ cuốn sách này, đương nhiên chúng ta không yêu cầu trẻ phải hiểu sâu về những lý thuyết trên, nhưng việc để trẻ nắm được một số kiến thức về lĩnh vực này có thể giúp chúng nâng cao nhận thức về giá trị nội tại của đồ vật, qua đó góp phần giáo dục chỉ số FQ cho trẻ.

Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, trong vòng chưa đầy một năm đã biến tài sản của 12 triệu gia đình nước Mỹ thành một món nợ khổng lồ. Một năm trước đó, các hộ gia đình trên vẫn thuộc tầng lớp trung lưu của nước Mỹ, một năm sau đã lâm vào tình cảnh vỡ nợ. Nếu nghiên cứu kỹ, ta thấy nguyên nhân là do “vốn” của các gia đình trên đại đa số là tài sản bong bóng, một khi bong bóng vỡ sẽ gây thảm họa tài chính cho các gia đình đó. Điều này đủ để chứng minh tầm quan trọng của việc đánh giá chính xác bản chất tài sản của chúng ta. Sau đây, chúng ta sẽ quay lại chủ đề chính của cuốn sách.

Vốn của Cách Cách:

1. Máy tính xách tay mà Cách Cách cho tôi thuê: đầu tư 2.800 tệ, mỗi năm thu về 1.400 tệ tiền

thuê. Ngày 14/4/2010, tôi trả tiền thuê máy năm 2010 cho Cách Cách (Trước đó, Cách Cách đã thông báo với tôi rằng phải chuẩn bị tiền thuê máy tính, buồn cười thật, giống như kiểu đi thuê vợ vậy!).

2. Tiền tiết kiệm của Cách Cách: Mỗi tháng hưởng 1% lãi suất tiền gửi, thu nhập như vậy là rất cao, thực ra chúng tôi cố tình làm như vậy, mục đích để cho Cách Cách cảm nhận được thu nhập từ việc đầu tư, biết cảm giác tiền sinh ra tiền. Để Cách Cách hiểu rõ hơn về việc gửi tiết kiệm, mỗi lần tôi và vợ đi ngân hàng, có cơ hội là sẽ đưa Cách Cách theo. Đứng trước những số liệu về thời gian gửi tiết kiệm khác nhau hiện trên màn hình lớn, vợ chồng tôi chỉ cho Cách Cách về niên hạn hưởng lãi suất tiết kiệm và sự khác nhau giữa các loại hình tiền gửi. Cách Cách đã biết thế nào là tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn; riêng tiền gửi có kỳ hạn do niên hạn khác nhau mà lãi suất cũng có sự khác biệt.

3. Thu nhập từ quyền sở hữu trí tuệ của Cách Cách: Tôi và Cách Cách cùng phát triển trò chơi Bé giỏi kiếm tiền làm giàu, tôi hứa sẽ chia cho cô bé (mặc dù người đăng ký quyền sở hữu trí tuệ là tôi, nhưng việc này cũng có công của mẹ Cách Cách). Mỗi khi tiêu thụ được một sản phẩm, tôi sẽ trích ra một tệ cho Cách Cách coi như tiền tác quyền, số tiền này sẽ được chu cấp cho đến khi cô bé thi đỗ đại học, dùng để chi tiêu cho việc học đại học, tìm việc và kinh doanh của cô bé.

Vay nợ của Cách Cách:

Cách Cách cần mua một chiếc máy chấm đọc, nhưng không muốn bỏ tiền túi ra mua. Chiếc máy chấm đọc này có giá 800 tệ (giá thị trường là 1.400 tệ, Cách Cách và mẹ săn được giá khuyến mại trên mạng, làm như vậy để Cách Cách học được cách mua hàng tốt nhất), tôi và vợ tài trợ 500 tệ, 300 tệ còn lại chúng tôi cho vay, mỗi tháng Cách Cách phải trả 30 tệ, trả hết trong vòng một năm, như vậy cả gốc lẫn lãi một năm là 360 tệ, trong đó 60 tệ là tiền lãi, mặc dù lãi suất hơi cao, nhưng chúng tôi cố ý làm vậy để cô bé có cảm giác vay nợ. Chúng tôi dùng tiền của Cách Cách thì phải trả tiền lãi cho cô bé; tương tự, Cách Cách dùng tiền của bố mẹ cũng phải trả tiền lãi.

5. Để trẻ học cách nâng cao tỷ lệ thu nhập đầu tư

Tỷ lệ thu nhập từ đầu tư còn gọi là tỷ lệ lợi nhuận đầu tư, chỉ tỷ lệ lợi nhuận trong năm (sau thuế) trong tổng số vốn mà bạn đã đầu tư.

Công thức tính tỷ lệ thu nhập đầu tư:

Tỷ lệ thu nhập đầu tư trong năm = thu nhập đầu tư trong năm: tổng vốn đầu tư x 100%.

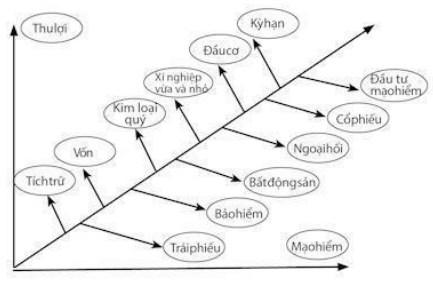
Nếu tổng số tiền đầu tư trong năm vào một sản phẩm của chúng ta là 10.000 tệ, thu nhập đầu tư là 5.000 tệ, như vậy tỷ lệ thu nhập đầu tư là 50%; nếu thu nhập đầu tư là 2.000 tệ, vậy tỷ lệ thu nhập đầu tư là 20%. Tỷ lệ thu nhập đầu tư càng cao chứng minh thương vụ đầu tư đó có giá

trị. Nếu đánh giá thu nhập đầu tư theo thời gian, chúng ta còn có thể căn cứ vào tỷ lệ thu nhập đầu tư hàng tháng, hàng quý, nửa năm để tính tỷ lệ thu nhập đầu tư của một sản phẩm, cuối cùng sẽ tổng hợp và cấu thành tỷ lệ thu nhập đầu tư hàng năm.

Lãi suất cao mà chúng ta thường gặp trong cuộc sống hàng ngày, thậm chí có thể tính bằng tỷ lệ thu nhập đầu tư hàng ngày. Dù tính tỷ lệ thu nhập đầu tư theo loại hình thời gian nào, thì tỷ lệ thu nhập cao, chứng minh giá trị đầu tư cao; tỷ lệ thu nhập đầu tư cao, chứng minh khả năng thu về dòng tiền mặt cao và ngược lại.

Tỷ lệ thu nhập đầu tư của Cách Cách chính là tỷ lệ thu nhập đầu tư có được từ số vốn kể trên. Tỷ lệ thu nhập đầu tư hàng năm từ việc cho thuê máy tính xách tay = 1.400 tệ (tiền thuê máy hàng năm): 2.800 tệ (tổng số vốn đầu tư) x 100% = 50%; tỷ lệ thu nhập đầu tư hàng năm từ việc gửi tiết kiệm: Lãi suất 1%/tháng x 12 tháng = 12%.

Tôi không giảng giải cặn kẽ cho Cách Cách về tỷ lệ thu nhập đầu tư, nhưng đến nay cô bé đã biết đầu tư vào cái gì là hợp lý. Giống như lúc chơi trò *Bé giỏi kiếm tiền làm giàu*, cô bé luôn chọn những hạng mục đầu tư đem lại lợi nhuận cao, cô bé còn biết dùng những ngôn ngữ tài chính như “có hợp lý hay không”, “đầu tư vào cái gì kiếm được tiền”, “đầu tư vào đâu thì kiếm được nhiều tiền hơn” để phán đoán tỷ lệ thu nhập đầu tư khi gặp được “thẻ tạo thu nhập” trong trò chơi. Đây chẳng phải kết quả giáo dục chỉ số FQ mà chúng ta mong muốn hay sao?



Hình 8

Trong đầu tư thực tế, tỷ lệ thu nhập đầu tư thường tỷ lệ thuận với mức độ mạo hiểm. Thu nhập cao, mạo hiểm lớn; thu nhập thấp, mạo hiểm nhỏ. Dưới đây là hình ảnh so sánh mức độ thu nhập và mạo hiểm của sản phẩm đầu tư mà chúng ta thường gặp trong cuộc sống.

Khi đứng trước thời điểm quyết định phải lựa chọn giữa mạo hiểm và cơ hội, chúng ta luôn có thói quen né tránh sự mạo hiểm và không dám dũng cảm tiến lên. “Học thuyết viển cảnh” của Daniel Kahneman - chủ nhân giải Nobel kinh tế năm 2002 đã giải thích yếu tố tâm lý này dẫn đến nhân tố kinh tế - mọi người đều sợ mạo hiểm, nhưng mọi người cũng đều là nhà đầu tư mạo hiểm.

Hai trắc nghiệm tâm lý dưới đây sẽ chứng minh cho vấn đề trên:

1. Khả năng A chắc chắn thu về 1.000 tệ, khả năng B có 50% thu về 2.000 tệ, còn lại 50% là không thu được gì. Bạn sẽ lựa chọn khả năng nào? Đa số sẽ lựa chọn A, điều đó chứng minh nhiều người có tâm lý tránh né sự mạo hiểm.

2. Khả năng A chắc chắn sẽ thất thu 1.000 tệ, khả năng B có 50% thất thu, 50% không mất gì. Đa số sẽ lựa chọn B, chứng minh con người ai cũng có tâm lý thích mạo hiểm. Trên thực tế, nếu phân tích từ góc độ xác suất, bạn sẽ phát hiện hai đáp án này hoàn toàn giống nhau. Từ đó không khó để đưa ra kết luận, khi đứng trước cơ hội “kiếm tiền”, mọi người đều rất cẩn trọng và không dám mạo hiểm; còn khi đứng trước khả năng “mất mát”, mọi người đều tự nguyện trở thành những nhà đầu tư mạo hiểm và có xu hướng thích mạo hiểm.

Trong đầu tư, ai cũng hy vọng thu về lợi nhuận lớn nhất với xác suất mạo hiểm nhỏ nhất. Trên thực tế, không có thương vụ đầu tư nào là không mạo hiểm; bất cứ một hành vi đầu tư nào cũng đều có người kiếm được tiền, nếu không sẽ không có ai tham gia cả. Đầu tư mạo hiểm không phải không có khả năng chiến thắng, muốn chiến thắng mạo hiểm cần phải xem bạn có đủ các nguồn tài nguyên tổng hợp và các kỹ năng khi tiến hành đầu tư hay không; đầu tư mạo hiểm tỷ lệ nghịch với “tài nguyên và kỹ năng” của bạn và tỷ lệ thuận với lợi nhuận đầu tư. Tài nguyên và kỹ năng càng mạnh, mạo hiểm càng thấp, lợi nhuận càng cao; ngược lại, tài nguyên và kỹ năng càng thấp, mạo hiểm càng cao, lợi nhuận càng thấp. Do vậy, trước khi đầu tư một cách nghiêm túc, các công tác chuẩn bị của bạn có tốt hay không mới là nhân tố then chốt quyết định bạn có thể bắt đầu đầu tư hay không.

Trong cuộc sống, luôn có một số người chẳng những không có chỉ số thông minh làm giàu mà còn vô cùng dần dộn, bọn họ coi thường mạo hiểm, dẫn đến kết cục vô cùng thâm thảm, thậm chí trắng tay. Ví dụ, một độc giả của cuốn Nâng cao chỉ số FQ để kiếm được nhiều tiền đã viết thư cho tôi, kể về một vụ việc, em họ của anh ấy thua bạc hơn 500.000 tệ, chủ nợ tìm đến nhà, cậu anh ấy năm lần dùng tổng cộng hơn 300.000 tệ để trả nợ thay con trai, nhưng em họ anh ấy vẫn không biết hối cải, cũng không biết ơn. Cậu và mợ anh ấy rất buồn, họ hàng thân thích thì tránh né người em họ kia.

Thí dụ phản diện này có thể chứng minh tầm quan trọng của việc tiến hành giáo dục chỉ số thông minh làm giàu cho con cái.

6. Để trẻ hiểu một chút về phương pháp tiền sinh ra tiền cơ bản

Gửi tiết kiệm là hình thức quản lý tài chính được con người tham gia sớm nhất, nhiều nhất và được công nhận rộng rãi nhất, hình thức này cũng phù hợp với nhiều người nhất. Nhưng theo quan điểm của tôi, tỷ lệ thu nhập từ việc gửi tiết kiệm hiện nay chẳng qua chỉ như một hình thức gửi tiền, tỷ lệ lạm phát cao hơn tỷ lệ thu nhập từ gửi tiết kiệm, chúng ta không thấy được tỷ lệ thu nhập dương. Lấy ví dụ, giả sử lãi suất tiền gửi hàng năm của một trăm tệ là 2,5%, trong khi tỷ lệ lạm phát là 5%. Như vậy có nghĩa là, một vật giá 100 tệ năm ngoái thì năm nay có giá 105 tệ, nhưng 100 tệ bạn gửi trong ngân hàng, một năm sau chỉ trị giá 102,5 tệ, số vốn của bạn coi như bị mất giá.

Vào thời điểm thích hợp, để trẻ hiểu về những kiến thức liên quan tới tiền gửi tiết kiệm là việc vô cùng cần thiết. Nhiều thanh niên đã đi làm hiện nay trở thành “giai cấp vô sản”, không chỉ tiêu hết tiền lương hàng tháng, thậm chí còn tiêu tiền của bố mẹ, chứ không nói đến tỷ lệ thu nhập từ tiền gửi tiết kiệm. Con cái chúng ta hiện còn nhỏ, nếu không tìm thời điểm thích hợp để giáo dục những kiến thức trên cho trẻ, nhà trường cũng không dạy chúng, lẽ nào sau này lại trách chúng là “vô dụng”, “ăn bám bố mẹ” hay sao? Xuất phát từ suy nghĩ như vậy, tôi đã đưa Cách Cách đến ngân hàng, xem bảng số liệu điện tử để cô bé hiểu rõ về tỷ lệ lãi suất tiền gửi đối với từng thời hạn khác nhau; giải thích đơn giản cho Cách Cách về chênh lệch lợi nhuận và sự khác nhau giữa sản phẩm quản lý tài chính và sản phẩm tiền gửi tiết kiệm.

Về kỹ năng gửi tiết kiệm, các bạn có thể tham khảo ba phương pháp sau: phương pháp phiếu gửi tiền, phương pháp bậc thang và phương pháp phân tán. Vận dụng khéo léo các kỹ năng gửi tiền sẽ giúp bạn nâng cao năng lực và lợi nhuận từ việc gửi tiết kiệm, từ từ truyền đạt những kiến thức trên cho con cái. Nếu trong khoảng thời gian nhất định, bạn không có hướng sử dụng tiền nào khác, không nắm rõ các sản phẩm đầu tư khác, tôi kiến nghị mọi người hãy tham gia vào các sản phẩm quản lý tài chính cao cấp có thời hạn cố định tại ngân hàng, đặc điểm của nó là an toàn, tỷ lệ lãi suất cao hơn gửi tiết kiệm, nhưng sẽ bị hạn chế về thời gian và phải đáp ứng yêu cầu về lượng tiền gửi.

Ngược lại với gửi tiết kiệm chính là tín dụng mà chúng ta đã nói ở trên, người có chỉ số FQ cao và người có chỉ số FQ thấp có thái độ hoàn toàn trái ngược đối với việc gửi tiết kiệm và tín dụng. Người có chỉ số FQ thấp sẽ gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi suất tiền gửi thấp, vấn đề mà họ quan tâm là biên độ lãi suất của ngân hàng; trong khi người có chỉ số FQ cao lại tìm mọi cách để vay tiền từ ngân hàng, họ dùng số tiền đã vay để đầu tư vào những việc đem lại lợi nhuận cao, vấn đề mà họ quan tâm là sự chênh lệch giá thành giữa tỷ lệ thu nhập đầu tư và lãi suất cho vay của ngân hàng. Các ngân hàng thông qua dịch vụ trung gian, dùng tiền của người khác để thu về chênh lệch lãi suất.

Trong cách nhìn nhận về tiền gửi tiết kiệm, vấn đề mà người có chỉ số FQ cao quan tâm là tích lũy chi phí tiêu dùng cơ bản hàng ngày, họ thường lựa chọn những sản phẩm quản lý tài chính đem lại lợi nhuận cao hoặc tham gia vào các sản phẩm đầu tư mạo hiểm lớn, lợi nhuận cao; người có chỉ số FQ thấp khi gửi tiền vào ngân hàng, thậm chí còn không nghĩ đến việc thay đổi hình thức và phương pháp gửi tiết kiệm để nâng cao tỷ lệ lợi nhuận.

Trong cách nhìn nhận về tín dụng, người có chỉ số FQ thấp hầu như chưa từng vay tiền để đầu tư, nhưng trong tiêu dùng, họ lại đồng ý bỏ tiền ra để mua nhà, mua xe, dưới con mắt của họ đây là hình thức mua và tạo vốn; người có chỉ số FQ cao dùng khoản tín dụng đã vay để đầu tư và kiếm ra nhiều tiền hơn, sau đó dùng số tiền kiếm được để mua nhà, mua xe. Người thứ nhất

dùng sự nỗ lực lao động để trả nợ, còn người thứ hai vay nợ để đầu tư, kiếm tiền.

Người có chỉ số FQ cao và người có FQ thấp có cách nhìn khác nhau về việc gửi tiền tiết kiệm và tín dụng, do đó kết quả đạt được cũng hoàn toàn khác nhau.

7. Nói cho trẻ biết 1 tệ thực ra có thể quay vòng thành 12 tệ

Có một vấn đề mà dường như mỗi doanh nhân luôn canh cánh trong lòng, đó là làm thế nào để kiếm được nhiều tiền hơn người khác trong lĩnh vực mà mình đang kinh doanh?

Có lẽ đáp án chính xác của câu hỏi này là: “Những thương vụ quay vòng vốn nhanh thì sẽ đem lại lợi nhuận lớn.”

Trước đây, biện pháp kiếm tiền hiệu quả nhất là bán giá cao - nâng cao tỷ lệ lợi nhuận. Ngày nay, biện pháp kiếm tiền thường gặp nhất là bán giá rẻ - nâng cao hiệu suất quay vòng vốn.

Trước đây, lợi nhuận cao nhưng cuối cùng tiền kiếm được ít, vì bán được ít; ngày nay, lợi nhuận thấp nhưng cuối cùng tiền kiếm được nhiều, vì bán được nhiều.

“Quay vòng vốn = kiếm được tiền”, đây là đặc trưng kinh doanh quan trọng nhất trong thời đại chúng ta.

“Kiếm được tiền = quay vòng vốn”, đây là bí quyết để kiếm được tiền một cách nhanh nhất trong thời đại ngày nay.

Nói một cách đơn giản: 10.000 tệ tiền vốn một năm quay vòng 50 lần, vậy trong một năm bạn đã có doanh thu 500.000 tệ. Nếu như tỷ lệ lợi nhuận đầu tư vốn mỗi lần là 10% (phần lãi nói chung, mới trừ giá thành chưa trừ các phí tổn khác) thì sau một năm bạn sẽ kiếm được 50.000 tệ, so với 10.000 tệ tiền vốn ban đầu, tỷ lệ lợi nhuận đầu tư hàng năm lên đến 500%.

Trong vấn đề quay vòng vốn, có người biết sử dụng kỹ năng này một cách thuần thục, 10 tệ trong tay họ giống như 20.000 hoặc 30.000 tệ trong tay người khác. Có ông chủ đã cười khi kể về chuyện 100 triệu của mình bằng 200 triệu của người khác. Tại sao vậy? Vì chu kỳ quay vòng vốn của ông ấy ngắn, sản phẩm của người khác nửa năm mới bán được, trong khi sản phẩm của ông tiêu thụ hết trong một quý. Có nghĩa là, số vốn của ông ấy một quý quay vòng một lần, số vốn của người khác nửa năm mới quay vòng một lần, đó chính là lợi thế của ông ấy. Tiền quay vòng càng nhanh, sinh ra tiền càng nhanh, tiền kiếm được càng nhiều.

Một lần, Cách Cách hỏi tôi: “Bố ơi, tại sao tiền tiết kiệm con gửi cho mẹ có lãi suất cao hơn khi gửi ngân hàng?” Tôi nói với con gái: “Tiền tiết kiệm con gửi cho mẹ, mẹ con mỗi tháng quay vòng một lần, có nghĩa mẹ dùng số tiền của con để kiếm tiền một lần trong tháng, giống như con cho mẹ vay tiền 12 lần một năm, do đó mẹ trả cho con lãi suất cao.” Cách Cách vui vẻ nói: “Nếu mỗi tuần mẹ quay vòng vốn của con một lần thì tốt biết mấy bố nhỉ?”

Có lẽ một số người sẽ phân vân, rằng dạy trẻ như vậy liệu có khiến chúng trở nên tham lam, thấy tiền là sáng mắt lên, cả ngày chỉ nghĩ tới việc làm thế nào kiếm được nhiều tiền? Không

nên nhận thức cứng nhắc như vậy, trên thực tế, giáo dục là một công trình tổng hợp, không thể nói giản đơn rằng dạy trẻ kiến thức về quay vòng vốn sẽ biến chúng thành những kẻ háms tiền.

8. Định mức đầu tư và bảo hiểm vốn cho trẻ, không thể thiếu một trong hai

“Tích lũy tài sản giống như lăn bóng tuyết”, đây là quan niệm đầu tư nổi tiếng của Buffet. Còn điều quan trọng nhất trong lăn bóng tuyết chính là phát hiện ra tuyết ẩm và sườn dốc dài. Đối với trẻ, định mức đầu tư vốn có lẽ là “tuyết ẩm và sườn dốc dài” phù hợp nhất.

(1) Định mức đầu tư vốn

Định mức đầu tư vốn có thể bồi dưỡng cho trẻ quan niệm quản lý tài chính liên quan tới việc giữ và tăng giá tài sản. Đối với trẻ, ưu thế của định kỳ và định mức hạn ngạch nằm ở chỗ: bất luận xu thế đầu tư lên hoặc xuống, hoặc xuất hiện biến động với tần suất liên tục, chỉ cần giữ vốn lâu dài và lựa chọn chính xác những sản phẩm vốn, việc định mức đầu tư vốn sẽ thể hiện những ưu thế đầu tư độc đáo. Hơn nữa, ngưỡng định mức đầu tư vốn tương đối thấp, chỉ cần tối thiểu một trăm tệ.

Nếu lấy 100 tệ là số vốn gốc ban đầu, định mức đầu tư hàng tháng là 100 tệ, trẻ bắt đầu đầu tư từ khi lên 5 tuổi, thời hạn đầu tư là 20 năm, tính theo tỷ lệ lợi nhuận đầu tư 10%/năm; tổng số vốn đầu tư trong 20 năm là 24.100 tệ. Sau 20 năm, tổng cộng thu về 76.670 tệ cả gốc lẫn lãi. Năm 25 tuổi, cũng là khi tốt nghiệp đại học và bước chân vào xã hội, đây là khoản ngân sách tốt nhất phục vụ cuộc sống và công việc của con.

Các bậc phụ huynh có thể căn cứ vào điều kiện gia đình mình để lựa chọn cho con cái những sản phẩm định mức đầu tư ngân sách như trên, định mức đầu tư hàng tháng có thể nhiều ít khác nhau. Thậm chí có thể hướng dẫn trẻ biến tiền mừng tuổi thành sổ tiết kiệm, sau đó, mỗi tháng rút ra một phần trong đó để tiến hành định mức đầu tư vốn. Hoặc cho trẻ lao động tạo thu nhập trong phạm vi gia đình, hoặc cho trẻ đầu tư kiếm lợi nhuận, mỗi tháng rút ra một khoản coi như định mức đầu tư vốn. Kết quả cuối cùng là thu về lợi nhuận lâu dài như kiểu tích tiểu thành đại, gà đẻ trứng, trứng nở ra gà con. Trong quá trình bạn và trẻ tính toán lợi nhuận đầu tư, trẻ sẽ học được nhiều hơn những kiến thức về đầu tư và quản lý tài chính, tất cả những điều kể trên đều do sự chú ý và tham gia của trẻ, hơn nữa còn bồi dưỡng ý thức và cảm hứng đầu tư cho trẻ. Định mức đầu tư vốn là một việc đáng làm, mang lại nhiều hiệu quả và cần thiết phải tiến hành.

(2) Không thể thiếu việc lập quỹ bảo hiểm cho trẻ

Nhiều bậc phụ huynh cảm thấy áp lực chính khi nuôi dạy con cái đến từ ngân sách dành cho giáo dục và y tế. Do vậy, ngay từ khi trẻ còn nhỏ, chúng ta nên mua cho con một loại hình bảo hiểm nhằm chuẩn bị ngân sách giáo dục và một loại hình bảo hiểm mang tính đảm bảo trong tương lai.

Các công ty bảo hiểm lớn đều có hình thức bảo hiểm giáo dục chuyên biệt dành riêng cho đối tượng trẻ em nhi đồng, hơn nữa có không ít loại hình bảo hiểm đều kèm các điều khoản như đảm bảo, chia hoa hồng và đầu tư... “Những năm trở lại đây, do bao gồm công năng miễn trừ phí bảo hiểm nên bảo hiểm giáo dục thiếu nhi ngày càng được các bậc phụ huynh ưa chuộng.” Miễn trừ phí bảo hiểm, tức là khi đến kỳ hạn vì lý do đột xuất nào đó mà phụ huynh không thể tiếp tục nộp phí bảo hiểm, công ty bảo hiểm có thể miễn trừ các khoản phí còn lại, đồng thời các điều khoản trong hợp đồng bảo hiểm vẫn tiếp tục có hiệu lực. Điều này đảm bảo việc học hành sau này của con cái bạn không bị ảnh hưởng do các nguyên nhân ngoài ý muốn.

Loại hình bảo hiểm mang tính đảm bảo chủ yếu giải quyết chi phí y tế cho trẻ và có điều khoản cung cấp dịch vụ đảm bảo trong tình huống đột xuất. Thông thường, đối với mỗi đứa trẻ, một năm chỉ cần nộp vài chục tệ phí bảo hiểm là có thể được hưởng các dịch vụ đảm bảo tổng hợp như bảo hiểm tai nạn, khám bệnh đột xuất, trợ cấp viện phí... tương đối hợp lý. Nếu điều kiện kinh tế gia đình cho phép, chúng ta còn có thể mua bổ sung bảo hiểm các loại bệnh tật nghiêm trọng.

Từ khi Cách Cách lên ba tuổi, tôi liên tục mua một số sản phẩm bảo hiểm cho con gái, trong đó không thiếu những loại hình bảo hiểm mang tính đầu tư. Theo tôi, một là loại hình bảo hiểm kèm theo các điều khoản rủi ro, hai là trên cơ sở thu nhập đầu tư thấp nhất có thể đem đến hiệu quả đầu tư tốt hơn. Sau khi xem xong các hợp đồng bảo hiểm, Cách Cách đã hỏi mẹ những giấy tờ trên có ích gì đối với cô bé, vợ tôi thậm chí đọc từng lợi ích mà khách hàng sẽ được hưởng trong hợp đồng cho con nghe. Việc làm này từng bước phổ cập cho trẻ nhận thức về quản lý tài chính bảo hiểm, tôi nghĩ nó cũng có lợi đối với việc giáo dục những kỹ năng quản lý tài chính ban đầu cho Cách Cách.

Một số phụ huynh lo lắng, để trẻ tham gia vào hoạt động quản lý tài chính liệu có khiến chúng trở thành những kẻ háms tiền? Đặc biệt là với bối cảnh hiện nay, khi các nhà trường về cơ bản không có nội dung giáo dục chỉ số FQ dành cho học sinh. Nhiều phụ huynh tỏ ra lúng túng, thậm chí tẩy chay và phản đối. Sự thật là trong một thời gian dài, nhà trường và gia đình đã bỏ sót việc giáo dục chỉ số FQ cho trẻ, khiến cho con em mình quen với kiểu “cơm bưng, nước rót”, chứ chưa nói đến việc bồi dưỡng năng lực quản lý tài chính. Còn với thực trạng không ít sinh viên “tốt nghiệp đồng nghĩa với thất nghiệp” như bây giờ, khi nghiên cứu kỹ nguyên nhân, tuy có liên quan tới nhiều nhân tố như việc thiết kế ngành học, sự thay đổi của xã hội, nhưng không thể phủ nhận rằng, điều này có mối liên hệ rất lớn với việc không được giáo dục chỉ số FQ từ nhỏ.

Tổng kết chương 2

Phụ huynh chúng ta coi trọng thành tích học tập của con cái, mục đích là muốn trẻ sau này thi

để những trường đại học danh tiếng, tìm được công việc tốt. Nếu có thể chú trọng hơn vào khâu giáo dục chỉ số FQ trong phạm vi gia đình, điều đó sẽ mang lại tác dụng cơ bản, giúp trẻ thực hiện một cách thuận lợi mục tiêu độc lập về kinh tế trong tương lai.

Chương hai giới thiệu một số kiến thức quản lý tài chính như “dòng tiền mặt”, “thu nhập chủ động”, “thu nhập bị động”, “vốn”, “vay nợ”... Trẻ con khó có thể hiểu hết những kiến thức này nhưng người lớn thì dễ dàng hơn nhiều. Có lẽ một số phụ huynh vẫn cảm thấy mơ hồ, không biết bắt đầu từ đâu để vận dụng những kiến thức lý luận này vào cuộc sống thực tế, đặc biệt là làm thế nào để trẻ tiếp thu hiệu quả hơn. Thực ra, các bạn đọc làm cha làm mẹ chắc hẳn đã ý thức được rằng, lý thuyết suông không có tác dụng đối với con cái, thậm chí nếu làm không tốt sẽ tạo ra sự phản kháng từ phía trẻ em, nên kết hợp với tình hình thực tế của gia đình mình, sắp xếp một số hoạt động hoặc trò chơi, nếu làm được như vậy coi như đã thành công một nửa. Tiếp đó, các bậc phụ huynh cần tiếp tục động não, kết hợp với những kinh nghiệm của tác giả cuốn sách, để trẻ học cách nâng cao chỉ số FQ một cách vui vẻ và hiệu quả.

Tất cả chúng ta, bao gồm người lớn và trẻ nhỏ, thực ra đều hướng về độc lập và tự do. Mà những bậc phụ huynh trải qua quá trình rèn luyện thực tế sẽ càng nhận thức rõ hơn rằng, độc lập và tự do không thể tách rời nền tảng kinh tế. Trong chương này, tác giả còn nghiên cứu và thảo luận về một quan điểm đối với việc thực hiện kế hoạch tự do tài chính, rất đáng để các độc giả lưu tâm.

Tại sao chúng ta phải bồi đắp chỉ số FQ cho trẻ từ nhỏ, đó chẳng phải vì một cuộc sống tự do và sung túc của con cái trong tương lai hay sao?

Chương 3. Dạy trẻ nhận biết tiền và biết cách tiêu tiền

1. Tiền là gì?

Nhiều phụ huynh cho rằng để con cái tiếp xúc với tiền bạc quá sớm sẽ gây bất lợi cho quá trình trưởng thành của chúng, thậm chí khiến trẻ bị ám ảnh với ma lực của đồng tiền. Vậy chúng ta sẽ trao đổi với nhau về vấn đề làm thế nào hướng lái con cái có nhận thức đúng đắn về tiền bạc. Sau khi con cái có nhận thức đúng đắn, những người làm cha mẹ như chúng ta có thể mạnh dạn nói chuyện với con cái về vấn đề tiền nong, đồng thời có thể hướng dẫn chúng làm một số việc liên quan tới tiền bạc, vì dù sao khi lớn lên, con cái chúng ta cũng phải làm quen với tiền.

Thái độ đối với tiền bạc quyết định cảm giác hạnh phúc của con người.

Các chuyên gia tâm lý đã làm một thí nghiệm như sau: hình thức lựa chọn thứ nhất: bản thân được 5 tệ, người khác được 2,5 tệ; hình thức lựa chọn thứ hai: bản thân được 10 tệ, người khác được 20 tệ. Qua kết quả cho thấy, số đông lựa chọn phương án một.

Rõ ràng, phương án sau được tiền nhiều hơn phương án trước, vì sao không lựa chọn phương án sau? Đây là hệ quả tâm lý so bì của con người – tuy tiền được ít, nhưng so với mọi người xung quanh thì thế đã là nhiều rồi. Tiền nhiều chưa chắc đem lại niềm hạnh phúc cho bản thân, mà thông qua sự so sánh phát hiện ra tiền mình nhiều hơn người khác mới khiến cho ta cảm thấy hạnh phúc. Có thể nói, hạnh phúc là một cấp độ so sánh, phải có cái gì đó lót phía dưới thì ta mới cảm nhận được. Đây cũng là tâm lý phổ biến của con người.

Trong cuộc sống, con người hình thành hình thức tư duy cố định một cách tự nhiên như sau: rất dễ nhìn thấy hình thái vật chất mà sao nhãng nội hàm tinh thần của đồng tiền. Một số phụ huynh không muốn nói chuyện tiền bạc với con, sợ chúng bị tiêm nhiễm lợi ích vật chất từ quá sớm. Thực ra, để con cái nhận biết bản chất đồng tiền từ nhỏ là rất cần thiết. Tiền là một công cụ để thực hiện nguyện vọng, trừ những người “mê tiền” thực sự, tuyệt đại đa số con người đều yêu tiền, thực ra không phải yêu bản thân đồng tiền mà là yêu nguyện vọng của chính mình. Do đó, phụ huynh không cần né tránh những vấn đề liên quan tới tiền bạc mà cần kịp thời giúp con cái xây dựng quan niệm đúng đắn về đồng tiền, đây mới là vấn đề các bậc phụ huynh cần suy nghĩ.

Kết quả nghiên cứu đã chứng minh: Thời kỳ manh nha quan niệm tiền bạc của trẻ em là trước 6 tuổi, thời kỳ hình thành quan niệm là từ 6 đến 12 tuổi, từ 12 đến 18 tuổi là thời kỳ phát triển. Dựa vào kết quả trên, việc giáo dục quan niệm về tiền bạc theo hình thức tịnh tiến sẽ góp phần

bồi dưỡng cho trẻ em có thái độ đúng đắn với cuộc sống, hiểu rõ mối quan hệ giữa tiền bạc với đời sống, làm tốt công tác chuẩn bị cho cuộc sống tương lai. Những điều kể trên có ý nghĩa vô cùng quan trọng để trẻ thăng tiến trong nền xã hội kinh tế tương lai, hiện thực hóa mơ ước của bản thân, thậm chí giúp đỡ người khác thực hiện nguyện vọng, cuối cùng hình thành nên nhân cách đặc biệt của riêng mình.

Thực ra, trong suy nghĩ của trẻ em, tiền là gì?

Lưu Sỹ Gia – cậu con trai lên 10 tuổi của chuyên gia quản lý tài chính Lưu Ngạn Bân nói: “Tiền là nhu yếu phẩm của cuộc sống, bởi cái gì cũng phải mua bằng tiền.”

Trương Lập Phong – cậu con trai bảy tuổi của tiến sỹ kinh tế Trương Ninh cho rằng: “Tiền là tờ giấy đặc biệt quý báu, cái gì cũng dùng đến nó.”

Lữ Tang Nguyên – cậu con trai 10 tuổi của giáo sư Đại học Bắc Kinh Lữ Tuyền Khởi nói rằng: “Cháu thấy tiền là công cụ để tiến hành mọi loại giao dịch.”

Bạn cũng có thể thử hỏi con mình: “Con nghĩ tiền là gì nhỉ?”

Bất luận câu trả lời của trẻ là gì, các bậc phụ huynh đều có thể nhân cơ hội này tiếp tục trao đổi với con về vấn đề tiền bạc.

2. Tiền từ đâu mà có?

Tiền từ đâu mà có? Về câu hỏi này, hầu như lúc đầu đứa trẻ nào cũng nói rằng tiền từ túi của bố mẹ, nhưng tiền trong túi bố mẹ từ đâu mà có? Trẻ con lại chưa từng suy nghĩ nghiêm túc về câu hỏi này.

Khi Cách Cách chưa được phép tự tiêu tiền và chưa nhận thức được công dụng của đồng tiền, hầu như con bé không quan tâm tiền là gì, dù người khác cho tiền mừng tuổi và quà gặp mặt, Cách Cách cũng không để tâm. Dần dần Cách Cách phát hiện ra tiền có thể mua được đồ ăn ngon và những món đồ chơi hấp dẫn, khi đó con bé mới ý thức được tiền là một thứ tuyệt vời, có thể đổi lấy những thứ mình thích. Một lần, Cách Cách đem quà tặng của cô ruột giấu đi, khi ấy bé mới có 5 tuổi, bắt đầu từ đó, tôi đã ý thức được phải bắt đầu giáo dục về tiền bạc cho con mình.

Trong quá trình trưởng thành của con cái, chúng ta cần giúp chúng hiểu rõ về nguồn gốc của đồng tiền.

(1) Nguồn tiền thứ nhất - đổi bằng sức lao động.

Năm 2005, tôi làm trong ngành ăn uống, do đặc điểm của ngành dịch vụ, với tư cách cổ đông và nhà quản lý, hàng ngày tôi đều phải thức khuya dậy muộn. Khi vợ và con gái dậy rồi tôi lại đang ngon giấc, khi vợ con ngủ rồi tôi vẫn chưa về nhà. Một hôm, Cách Cách gọi điện cho tôi: “Bố ơi, con nhớ bố lắm, hơn một tuần nay con không nhìn thấy bố đâu cả?” Lúc này tôi mới ý thức được rằng, vì mình quá bận rộn mà sao nhãng, không quan tâm tới vợ con, điều đó khiến tôi

suy nghĩ, tôi bắt đầu điều chỉnh và xác định lại công việc của mình, nhưng đó là chuyện kể sau. Nhận được điện thoại của Cách Cách, tôi lập tức nói với con rằng, tối nay, bố mời con gái đi ăn. Cách Cách mừng quýnh lên. Khi dùng bữa, Cách Cách vẫn giận dỗi và hỏi tôi: “Bố, ngày nào bố cũng phải đi làm về muộn hay sao? Bố không đi làm không được ạ?” Đột nhiên, tôi nghĩ đã đến lúc phải nói với con gái về tầm quan trọng của công việc. Tôi nói: “Không được đâu con ạ, bố phải đi làm, mọi người đều phải đi làm, bố dùng sức lao động để kiếm tiền, có tiền rồi mới có thể đưa con đến nhà hàng thưởng thức những món ngon và mua đồ chơi.” Về cơ bản Cách Cách cũng hiểu đạo lý này, vợ tôi ngồi bên cũng phụ họa rằng: “Ai cũng phải đi làm con ạ, như đi mẫu giáo hay đi học là việc của các con, đợi sau này lớn lên rồi các con cũng phải đi làm.”

Trong quá trình trưởng thành của con cái, cha mẹ phải học cách dùng những phương thức khác nhau để con cái hiểu rõ làm việc là một biện pháp kiếm tiền, đồng thời cũng nên cho con cái biết nghề nghiệp mà bố mẹ đang làm, để chúng dần hiểu rằng ai ai cũng đang cố gắng làm việc trên các cương vị khác nhau nhằm đáp ứng yêu cầu của cả xã hội. Như vậy, trong vấn đề giáo dục kỹ năng làm giàu ở cấp độ gia đình, chúng ta cần hướng dẫn con cái tham gia một số công việc trong nhà, đây cũng là một cách giáo dục tình thân. Bình thường, tôi có ý để Cách Cách làm một số việc nhà như lau sàn, giặt tất, đổ rác... để con gái hiểu được giá trị của công việc, đồng thời tôi cũng trả thù lao cho nó, qua đó giúp con hiểu rằng chỉ có bỏ sức lao động ra mới có thể nhận được thù lao xứng đáng.

Chúng ta có thể kể cho con nghe câu chuyện dưới đây:

Thời xa xưa, có một quốc vương già vô cùng anh minh. Một ngày nọ, quốc vương triệu các đại thần đến và nói: “Một cái đầu không có trí khôn, chẳng khác gì đèn lồng không có cây nến, trăm yêu cầu các khanh biên tập một bộ sách với nhan đề ‘Trí tuệ của các thời đại’ để chiếu sáng tiền đồ cho con cháu.”

Sau thời gian dài lao động miệt mài, các vị đại thần đã hoàn thành một bộ sách lớn gồm 12 cuốn. Quốc vương già xem xong liền nói: “Các khanh, trăm tin rằng đây là kết tinh trí tuệ của các thời đại, nhưng cuốn sách quá dài, trăm e rằng người đời sau không đọc hết được, cần cô đọng lại một chút.”

Các đại thần thông thái lại cố gắng biên soạn lại, qua nhiều lần rút gọn, cuốn sách được hoàn thành. Nhưng quốc vương vẫn chê dài, lại hạ lệnh cô đọng hơn nữa. Các đại thần rút ngắn cuốn sách xuống thành một chương, rồi cuối cùng cô lại chỉ còn một câu.

Quốc vương xem xong vui mừng nói rằng: “Đây mới là kết tinh của các thời đại, một khi mọi người nắm được chân lý này, các vấn đề phần lớn sẽ được giải quyết.”

Câu này chính là: “Trên thế gian không có bữa cơm nào miễn phí.”

(2) Nguồn tiền thứ hai - có được từ đầu tư buôn bán

Tôi làm trong ngành viễn thông từ năm 2002 đến năm 2005, trải qua 3 năm cố gắng, tôi đã có những khách hàng cố định, vì không gian phát triển của ngành này có hạn, tôi giao cho vợ quản lý một phần nghiệp vụ. Vợ tôi có lúc cũng đưa Cách Cách đến nơi làm việc. Một hôm, Cách Cách hỏi: “Mẹ cũng làm việc tại đây ă? Thế ai là giám đốc ở đây hả mẹ?” Một nhân viên khác trong văn phòng nghe vậy cười và nói với Cách Cách: “Mẹ cháu chính là giám đốc, là bà chủ của các chú, các chú là người làm thuê cho mẹ cháu.” Cách Cách nghe xong rất nghiêm túc nói: “Cháu cũng muốn làm giám đốc.”

Mấy ngày sau, tôi phát hiện trong lúc vui đùa tại nhà, Cách Cách và các bạn chơi trò lập công ty, mỗi người đều được phân công nhiệm vụ rõ ràng, bé làm giám đốc, bé làm phó giám đốc, rồi thì có cả chuyên viên kinh doanh, nhân viên văn phòng... Trên thực tế, tất cả điều đó đã cho chúng ta biết, nhất cử nhất động của người lớn đều ảnh hưởng trực tiếp tới tư duy và hành động của trẻ em, đặc biệt là lời nói và hành động thực tế của bố mẹ có ảnh hưởng vô cùng lớn. Sau này, vợ tôi nói với con gái: “Tất cả đồ đạc trong văn phòng này đều do cha mẹ tự mua sắm đấy.” Vợ tôi còn lấy ra một sổ thiết bị viễn thông chúng tôi lắp đặt cho các doanh nghiệp và nói với Cách Cách: “Nhiều công ty ở xung quanh đều là khách hàng của chúng ta, chúng ta cung cấp thiết bị và dịch vụ cho họ, giúp họ tiết kiệm được tiền, có như vậy mới kiếm được tiền từ khách hàng.”

Ngày 28 tháng 3 năm 2012, tôi nhận được điện thoại của một phụ huynh nói rằng, con chị ấy đang chơi trò Bé giỏi kiếm tiền làm giàu do tôi thiết kế, trong trò chơi có “Thẻ thu nhập” yêu cầu đầu tư 2.000 tệ để thu về 60 tệ tiền lãi hàng tháng. Nhưng con chị ấy không có đủ tiền, bởi trước đó cháu bé đã tham gia trò gửi tiết kiệm 1.000 tệ, hàng tháng thu lãi 10 tệ. Bà mẹ này hỏi tôi có thể rút 1.000 tệ tiền tiết kiệm ra được không, đồng thời bỏ đi khoản thu nhập 10 tệ một tháng, như vậy sẽ có tiền đầu tư vào “Thẻ thu nhập” để thu về 60 tệ một tháng.

Thật ra, trong phần hướng dẫn trò chơi tôi không thiết kế mục này, vì sợ quá phức tạp sẽ khiến trẻ khó hiểu. Tôi trả lời: “Tất nhiên là được, đây là ý kiến của ai vậy?” Chị ấy cho tôi biết đây là ý tưởng của cậu con trai lên tám tuổi. Tôi cảm thấy tự hào vì cậu bé, nhỏ tuổi như vậy đã phân biệt được sự hay dở và nhiều ít của lợi nhuận đầu tư, hơn nữa còn biết nghĩ cách xóa bỏ một phương thức đầu tư thu nhập thấp để dồn vốn cho một thương vụ đầu tư với lợi nhuận cao hơn.

(3) Nguồn tiền thứ ba - có được từ tiết kiệm

Việc này thật ra không khó, chúng ta có thể lấy sổ tiết kiệm cho con xem và nói với chúng rằng gửi tiền vào ngân hàng sẽ được hưởng lãi suất, nói một cách sinh động là lãi mẹ đẻ lãi con. Để con cái hiểu rõ vấn đề này, chúng ta có thể bày một trò chơi tại nhà. Tìm một cuốn sổ tiết kiệm cũ để con gửi tiền vào, phụ huynh là ngân hàng, trẻ sẽ chủ động quan tâm tới sự thay đổi

của số tiền mà chúng gửi. Chúng ta có thể thiết lập biên độ tăng trưởng để trẻ trực tiếp cảm nhận được số tiền mình tiết kiệm sẽ ngày càng nhiều lên.

(4) Biết được nguồn gốc của đồng tiền - tiền bạc là biểu hiện của tình cảm gia đình

Đứa trẻ nào cũng được người lớn cho tiền, tuy trên danh nghĩa khác nhau, ví dụ tiền mừng tuổi, quà gặp mặt, tiền thưởng... Do hoàn cảnh gia đình khác nhau, nên số tiền mà trẻ nhận được cũng khác nhau. Có những trẻ vì người nhà và bạn bè của bố mẹ nhiều, nên số tiền mừng tuổi hàng năm cũng rất nhiều. Trẻ nhận được tiền, nhưng người lớn cần cho chúng biết tiền đại diện cho cái gì. Số tiền trên là biểu hiện của tình yêu thương mà người lớn dành cho trẻ em.

Tôi kiến nghị các phụ huynh nên hướng dẫn các con dùng số tiền đó để tự mình làm kinh doanh, cất giữ đi, cho bố mẹ vay có lãi suất, định mức đầu tư vào quỹ với số lượng nhỏ hoặc đầu tư cho bảo hiểm giáo dục. Thông qua số tiền này, phụ huynh không ngừng hướng dẫn các con, giúp chúng học được cách dùng tiền để phục vụ cuộc sống, tiền sinh ra tiền, thậm chí tiến hành đầu tư với số lượng nhỏ.

Ví dụ, chiếc máy tính mà Cách Cách mua rồi cho tôi thuê, trong đó tất nhiên có cả số tiền mà người thân và bạn bè cho cô bé. Phụ huynh có thể sáng tạo ra một số phương pháp giúp con em mình vận dụng số tiền này có hiệu quả hơn, thông qua nhiều phương pháp giúp trẻ học được cách để tiền đẻ ra tiền. Vấn đề cần chú ý ở đây là, một số phụ huynh sợ con cái tiêu tiền vô tội vạ, liền thu lại tất cả tiền mừng tuổi của chúng, làm như vậy đã bỏ qua một cơ hội giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho con. Nên nói với trẻ rằng, quyền sở hữu số tiền này thuộc về chúng, bố mẹ chỉ đóng vai trò hướng dẫn và giám sát mà thôi.

Khi trẻ em nhận được tiền mừng tuổi, phụ huynh cũng nên dạy chúng cảm ơn người cho tiền thông qua một số hình thức như một nụ hôn, một lời cảm ơn hay tặng lại một món quà nho nhỏ gì đó.

Dịp trước Tết năm 2008, Cách Cách cùng chú út đi trung tâm thương mại mua quà tặng cho người lớn, món quà tuy nhỏ, nhưng ý nghĩa lớn. Thông thường chúng tôi hay nhận được thiệp chúc mừng và quà tặng của Cách Cách mỗi dịp sinh nhật, Ngày của Mẹ hay Ngày của Bố. Có lần Cách Cách tặng mẹ dây treo điện thoại di động, đến bây giờ vợ tôi vẫn sử dụng.

Chúng ta giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho con, tuyệt đối không phải chỉ dạy chúng cách kiếm tiền, có vào mà không có ra, làm như vậy là sai.

(5) Tiền trong thẻ tín dụng không phải muốn rút bao nhiêu thì rút

Rất nhiều trẻ em theo bố mẹ đi mua đồ, khi thấy trả tiền bằng hình thức quẹt thẻ, liền nghĩ rằng tiền từ thẻ tín dụng muốn rút bao nhiêu cũng được, Cách Cách cũng từng nghĩ như vậy. Không nhớ hồi đó đang định mua gì, Cách Cách nói với tôi: "Quẹt thẻ đi bố!", hình như con bé nghĩ tiền trong thẻ tín dụng chỉ cần quẹt một cái là có ngay. Sau này vợ tôi cho con gái xem hóa

đơn thẻ tín dụng và giải thích rằng, thẻ tín dụng chỉ tiện cho việc chi trả, tiêu bao nhiêu thì vẫn phải bù lại bấy nhiêu. Cách Cách đã biết thẻ tín dụng chỉ là một tấm thẻ “mượn tạm”, một phương thức thanh toán, chứ không phải thẻ “miễn phí”.

Bố mẹ cần nói với các con, hôm nay sử dụng thẻ tín dụng, nhất định phải trả lại tiền trong thời gian quy định, nếu không sẽ phải trả nhiều hơn để bù lại thời gian sử dụng tiền của ngân hàng. Cũng có thể hiểu thẻ tín dụng trên thực tế là thẻ ghi nợ. Thật ra, thẻ tín dụng là một mối đe dọa đối với một số người. Một trường đại học của Mỹ đã tiến hành một trắc nghiệm thú vị nhằm tìm hiểu xem thẻ tín dụng có mức độ kích thích tâm lý người tiêu dùng như thế nào: Lần thứ nhất, họ đưa ra một bản giới thiệu sản phẩm, sau đó để mọi người tham gia trắc nghiệm viết mức giá mà mình muốn chi trả; lần thứ hai, các điều kiện không thay đổi, trên bàn chỉ đặt thêm một tấm thẻ tín dụng, lại mời mọi người tham gia trắc nghiệm viết mức giá mà mình muốn chi trả. Kết quả hai lần trắc nghiệm hoàn toàn khác nhau, những người tham gia trắc nghiệm chỉ cần nhìn thấy thẻ tín dụng, liền bày tỏ ý định mua hàng với giá cao hơn. Trắc nghiệm này cho thấy, thẻ tín dụng sẽ làm phai nhạt ý thức về tiền bạc của con người, nếu không thực hiện tốt việc quản lý thẻ tín dụng, vô hình chung nó sẽ khiến người sử dụng nợ như chúa chổm, thậm chí rất nhiều người trở thành “nô lệ thẻ tín dụng”.

Thuật ngữ “nô lệ thẻ tín dụng” ban đầu có xuất xứ từ Đài Loan, các cơ quan quản lý tiền tệ của Đài Loan gọi những người không có khả năng hoàn trả cho ngân hàng những khoản tiền vay tín dụng thấp nhất trong ba tháng liền là “nô lệ thẻ tín dụng”. Theo thống kê, Đài Loan hiện có hơn 9 triệu người sử dụng thẻ tín dụng và thẻ tiền mặt, năm 2008 có khoảng 400.000 người bị coi là “nô lệ thẻ tín dụng”, năm 2009 con số này tăng lên 700.000 người, hàng triệu người rơi vào hoàn cảnh khó khăn bởi nợ nần chồng chất từ lãi suất sử dụng thẻ tín dụng.

Với sự phổ cập của thẻ tín dụng, thanh toán bằng hình thức quẹt thẻ và thấu chi đã trở thành phương thức sinh hoạt của nhiều người. Tuy vậy, trong lúc nhiều người đang thích thú với ưu điểm của thẻ tín dụng, thì bên cạnh đó cũng xuất hiện ngày càng nhiều “nô lệ thẻ tín dụng”. Việc chi tiêu không có sự điều tiết, khiến nhiều “nô lệ thẻ tín dụng” sa vào vũng lầy tài chính không lối thoát, dần hình thành một cái vòng luẩn quẩn. Việc sử dụng thẻ thấu chi phải có sự điều tiết, mỗi người cần phải sử dụng thẻ tín dụng một cách sáng suốt hơn.

Sớm muộn gì, con cái chúng ta cũng phải tiếp xúc với thẻ tín dụng, tuy nhiên do trẻ thiếu ý thức về tín dụng và chưa thể tự điều tiết việc chi tiêu, vì vậy đối với trẻ đã lớn một chút hoặc đang học tại nhà trường, có thể cho các con sử dụng một tấm “thẻ mượn tiền” có chức năng nạp tiền, trẻ chỉ được tiêu trong định mức hạn ngạch nạp tiền của thẻ, đồng thời phụ huynh có thể kiểm tra tiêu dùng của con cái thông qua hóa đơn điện tử, khoản nào chi tiêu không hợp lý thì uốn nắn ngay. Tấm thẻ này không chỉ có tác dụng thay thế tiền mặt mà còn có thể dạy trẻ

cách sử dụng và quản lý thẻ tín dụng.

Một lần, tôi và Cách Cách trao đổi về sự khác biệt giữa thẻ tín dụng và thẻ mượn tiền, tôi nói với con bé: “Thẻ mượn tiền là gửi tiền trước tiêu tiền sau, còn thẻ tín dụng thì tiêu tiền trước trả tiền sau; thẻ mượn tiền gửi bao nhiêu có thể tiêu bấy nhiêu, còn thẻ tín dụng thì căn cứ vào hạn mức tín dụng, nếu đến kỳ hạn mà chưa trả tiền, sẽ phải chịu lãi suất cao hơn.” Cách Cách trả lời: “Thẻ mượn tiền vẫn hay hơn bố nhỉ, tiêu tiền yên tâm hơn nhiều.”

Để trẻ nhận thức đúng và hiểu được cách sử dụng thẻ tín dụng, chúng ta cũng có thể dạy cho trẻ những kiến thức về tín dụng từ những khía cạnh khác nhau. Về vấn đề làm thế nào để hướng dẫn cho trẻ kỹ năng sử dụng thẻ tín dụng, tôi sẽ nói ở phần sau.

3. Tiền là để phục vụ cuộc sống của chúng ta

Hãy cho trẻ biết rằng con người không phải nô lệ của đồng tiền, mà là chủ nhân của đồng tiền, tiền dùng để phục vụ cuộc sống của con người.

Tất cả phụ huynh có thể đều được con cái hỏi những câu đại loại thế này: “Bố mẹ không đi làm không được ạ?” và rất nhiều phụ huynh cũng sẽ trả lời như thế này: “Bố mẹ đi làm mới kiếm được tiền, như vậy chúng ta mới có tiền tiêu.” Trả lời như vậy xem ra không có vấn đề gì, nhưng trẻ em sẽ hiểu là con người chỉ có làm việc mới kiếm được tiền, con người làm việc là vì tiền. Thực ra, trả lời như vậy cũng không sai, nó giúp trẻ hiểu rằng tiền có được phải thông qua lao động. Nhưng khi giải thích với con phải chỉ ra rằng xã hội này cần cha mẹ đi làm để tạo ra sản phẩm và cung cấp dịch vụ cho người khác, như vậy trẻ mới hiểu rằng mọi người đi làm không chỉ vì tiền, mà tiền là thù lao của lao động, chỉ cần đi làm thì sẽ có tiền, con người làm chủ đồng tiền, sau đó chúng ta tiêu tiền, tiền là để phục vụ con người.

Nếu muốn con cái hiểu rõ về tiền bạc, bạn có thể nói với con tiền là vật biết nghe lời nhất, ta muốn gì thì nó mua cho ta thứ đó, thậm chí bạn có thể đưa con đi siêu thị để mua nhiều thứ khác nhau. Hãy nói với con, tiền sẽ giúp chúng ta đi taxi, làm ra bánh ga tô...vv... trẻ sẽ hiểu tiền phục vụ cuộc sống của con người, chúng ta muốn tiền làm gì thì nó có thể làm cái đó.

Chúng ta cũng có thể nói với trẻ rằng: “Tiền là nhân viên tốt nhất của con người”, tại sao phải dạy trẻ quan niệm này? Để trẻ từ bậc tiểu học đã hiểu tiền làm việc phục vụ con người. Nói như Buffet: “Cả một đời có thể tích lũy được bao nhiêu của cải, không quyết định bởi việc bạn kiếm được bao nhiêu tiền, mà phụ thuộc vào việc bạn đầu tư và quản lý tài chính như thế nào, tiền tìm ra tiền giỏi hơn người tìm ra tiền, phải biết cách khiến tiền làm việc vì mình, chứ không phải mình làm việc vì tiền.”

Tiền không chỉ là nhân viên tốt nhất mà còn là người lính nghe lời nhất. Sự lớn mạnh hay yếu ớt của tiền bạc không phải do bản thân nó, mà do “sỹ quan chỉ huy” của nó mạnh hay yếu, trong khi sự lớn mạnh hay yếu ớt của sỹ quan chỉ huy lại được quyết định bởi kỹ năng quản lý

tài chính của chính người đó.

4. Làm thế nào để dạy con cách tiêu tiền

Khi con cái ngày càng lớn lên và biết được tác dụng của đồng tiền, có một số trẻ sẽ trở nên keo kiệt, mua thứ gì cũng không muốn bỏ tiền túi, chỉ muốn tiêu tiền của bố mẹ. Lúc này, phụ huynh cần cho trẻ biết tầm quan trọng của việc tiết kiệm tiền và làm thế nào tiêu tiền một cách khôn ngoan; tiền phục vụ cuộc sống của con người, cần dùng tiền để đổi lấy những thứ chúng ta muốn, chứ không phải giữ khư khư. Các bậc làm cha làm mẹ bắt đầu do dự có nên cho con tiền tiêu vặt hay không? Cho vào thời điểm nào và bao nhiêu là phù hợp? Bố mẹ hãy chỉ cho con cái nên sử dụng tiền tiêu vặt như thế nào, đây là bài học đầu tiên về quản lý tài chính trong cuộc đời mỗi đứa trẻ, dạy tốt bài học này có ý nghĩa vô cùng quan trọng.

Cho con tiền tiêu vặt như thế nào? Hiện có ba luồng quan điểm phổ biến trong số các phụ huynh:

Một số phụ huynh cho rằng nhất định phải cho con tiền tiêu vặt, với lý do không muốn trẻ bị tự ti trước mặt bạn bè.

Một số phụ huynh tin rằng “biết tiêu mới biết kiếm tiền”, cho trẻ nhiều tiền tiêu vặt, để chúng học cách chi tiêu từ bậc tiểu học.

Không cho con cái một xu nào, nếu từ nhỏ tiêu tiền thành quen, lớn lên sẽ không biết quý trọng đồng tiền.

Tôi cho rằng, muốn nâng cao chỉ số FQ và khả năng quản lý tài chính của trẻ, nhất định phải cho chúng tiền tiêu vặt, nhưng chúng ta có thể khống chế số tiền. Một cuộc điều tra của Mỹ cho thấy, khả năng quản lý tài chính của những đứa trẻ có tiền tiêu vặt vượt trội so với những đứa trẻ không có tiền tiêu vặt. Cho trẻ tiền tiêu vặt nhằm giúp chúng có kinh nghiệm sử dụng tiền trong thực tiễn cuộc sống, từ đó học được cách tiêu tiền thật sự đúng đắn.

Tỷ phú người Mexico, Carlos Slim có tổng tài sản lên đến 53,5 tỷ đô-la, hồi nhỏ, mỗi tuần bố ông cho con trai 5 peso tiền tiêu vặt và yêu cầu ông phải ghi rõ số tiền đã tiêu, sau đó định kỳ tiến hành kiểm tra tài khoản, đồng thời giúp Carlos phân tích tính hợp lý của mỗi khoản chi tiêu, biện pháp nâng cao hiệu suất sử dụng tiền và tiêu tiền sao cho hợp lý hơn. Đến bây giờ, trên bàn làm việc của Carlos vẫn còn quyển sổ mà bố ông yêu cầu con trai ghi chép lại tình hình chi tiêu năm xưa. Từng trang giấy đã ố vàng của cuốn sổ tài chính cũ kỹ, những nét chữ nguệch ngoạc đã chứng kiến quá trình trưởng thành của Carlos Slim.

(1) Bố mẹ nên dạy con cách sử dụng tiền tiêu vặt

Những bậc phụ huynh như chúng ta không nên hạn chế quá mức tiền tiêu vặt của con cái, đồng thời cũng không nên buông lỏng quản lý. Trước hết, tuyệt đối không được buông lỏng việc quản lý con cái về mặt kinh tế, cần giáo dục chúng ý thức tiết kiệm từ nhỏ; thứ hai, cần dạy con

cách chi tiêu và sử dụng tiền tiêu vặt, để trẻ có thể nắm được những kiến thức cơ bản về tài chính. Tóm lại, nên hướng dẫn con cái sử dụng tiền tiêu vặt một cách hợp lý, biết “điều tiết thu chi.” Chúng ta thấy có những đứa trẻ sau khi trưởng thành có khả năng xử lý vấn đề tiền bạc một cách ổn thỏa, biết cách kiếm tiền, tiêu tiền, vay tiền, đồng thời cũng biết cách khống chế tỷ lệ vay nợ một cách hợp lý. Nhưng một số đứa trẻ cùng lứa tuổi lại khác hẳn, chúng hoàn toàn mơ hồ về tiền bạc, sở dĩ có sự khác biệt như vậy là vì trong quá trình trưởng thành, cha mẹ không cho con cái cơ hội được tiếp xúc với tiền bạc và tự chủ trong chi tiêu.

Vua dầu mỏ John Rockefeller cho con trai John Junior tiền tiêu vặt với quy định như sau: Mỗi tuần cho 1,5 đô-la, cao nhất không vượt quá 2 đô-la. Hàng tuần hạch toán, đối chiếu sổ sách, yêu cầu con trai ghi rõ mục đích mỗi lần chi tiền, đến khi lĩnh tiền phải nộp sổ cho bố kiểm tra, nếu sổ sách rõ ràng và hợp lý, tháng sau sẽ cho thêm 10 xu, ngược lại sẽ cắt giảm. Phương pháp của Rockefeller giúp con trai ông hình thành thói quen không sử dụng tiền tiêu vặt một cách bừa bãi. Đây là một biện pháp tốt mà các bậc phụ huynh thường cho con tiền tiêu vặt hoàn toàn có thể học tập.

(2) Xây dựng quan điểm tiêu tiền đúng đắn cho trẻ

Một số trẻ biết tiền có thể đổi lấy những thứ hay ho, nhưng chúng không biết kiếm tiền rất vất vả, khi tiêu tiền hầu như chẳng nghĩ suy gì, thích mua gì thì cứ mua, không cần biết điều tiết chi tiêu. Không thể đổ hết tội lên đầu trẻ, vì tiền trong nhà là “sở hữu chung”, khi con cái muốn mua gì thì ngửa tay xin tiền bố mẹ, chúng không thấm thía sự vất vả của bố mẹ khi kiếm được đồng tiền, nên khi tiêu xài cũng chẳng thấy xót xa.

Để con cái tiêu tiền một cách có hiệu quả, chúng ta bắt buộc phải tiến hành cải cách tiền bạc trong nhà theo chế độ “AAA”, việc này thực ra rất đơn giản, chỉ cần phân rõ thu nhập của bố, mẹ và con cái, chi tiêu ra sao tự mình cân đối. Phụ huynh ghi sổ tiền tiêu vặt và mừng tuổi của con vào sổ, sau đó hướng dẫn con cái tạo thêm thu nhập, ví dụ như thu nhập thông qua lao động và tích lũy của trẻ. Phần “thu nhập kiếm thêm” là tài sản riêng của trẻ. Vì số tiền đó có được thông qua lao động, trẻ sẽ thấm thía đây là “tiền mồ hôi nước mắt” của bản thân, như vậy đã hoàn thành việc cải cách theo chế độ “AAA”.

Trong quá trình “cải cách”, thứ nhất con cái chúng ta sẽ hiểu tiền kiếm được không hề dễ dàng; thứ hai, trẻ sẽ cảm thấy tiền kiếm được đích thực là của mình, con người thường trân trọng tài sản cá nhân, do đó sẽ không có chuyện tiêu xài phung phí. Nhớ lại một ngày cuối tuần, tôi và vợ đi tập thể dục, Cách Cách gọi điện báo ở nhà chẳng còn gì ăn nữa, vợ tôi nói: “Con có tiền đấy thôi, có thể xuống siêu thị dưới nhà mua những đồ con thích ăn.” Không ngờ Cách Cách trả lời: “Con tiếc tiền lắm, hay bố mẹ cho con tiền đi.”

Nếu bạn đi dạo với con, trước khi xuất phát có thể nói với trẻ: “Con nhớ đem theo tiền nhé,

mua đồ cần tiêu tiền của mình đấy nhé.” Lúc đó, thử liếc nhìn thái độ của con, xem bộ dạng luyến tiếc của chúng, chúng sẽ cần thận mở ví tiền của mình, tính đi tính lại xem nên mang nhiều hay ít tiền đi? Cuối cùng nhất định bọn trẻ sẽ mang ít hoặc chẳng mang xu nào, không giống như lúc trước, tiêu xài vô tội vạ như kiểu “tiền chùa”. Bạn thấy đấy, việc hình thành thói quen tiết kiệm hoàn toàn có thể dựa vào chế độ “AAA”, làm vậy có thể giúp con cái chủ động điều tiết chi tiêu, khi thành thói quen, con chúng ta sẽ dần biết cách quản lý tiền bạc của bản thân.

Khi đi trên phố, vì trẻ có tiền cá nhân, thấy đồ ăn ngon, đồ chơi hấp dẫn, muốn mua hay không hoàn toàn do bản thân tự quyết định, không như trước đây thường đòi người lớn mua quà, không tiêu thì tiết kiệm được tiền, hết tiền rồi thì đành giương mắt ếch, đây là cách để con cái thấm nhuần quan niệm khi tiêu tiền phải có sự tính toán. Có một điều cần nhắc nhở các bậc phụ huynh, khi thấy con cái không nỡ bỏ tiền túi, cứ đòi bố mẹ chi tiền, chớ có mềm lòng cho chúng thêm tiền để tiêu tùy thích. Hậu quả là “cải cách” sẽ thất bại, còn trẻ em trở thành “ông cụ non” chỉ giỏi tiêu tiền. Cải cách kiểu này thời gian ban đầu thường gian nan vất vả, người lớn thường dao động trước sự đòi hỏi và nài nỉ của con cái, do đó phụ huynh cần cứng rắn hơn nữa, chỉ vài lần từ chối, trẻ em sẽ thay đổi theo ý của bạn.

Tôi và vợ cho Cách Cách quyền tự chủ cao trong chi tiêu, tức phỏng theo mô hình của doanh nghiệp, nếu mua thứ gì từ 10 tệ trở xuống thì tự mình có thể quyết định, từ 10 tệ trở lên (trừ phi mua sách) thì bắt buộc phải xin ý kiến của mẹ. Thực ra, trẻ em bây giờ không thiếu thốn về khoản ăn mặc, chẳng qua thích chút đồ ăn vặt và đồ chơi mà thôi, hơn nữa chúng đều dùng tiền cá nhân để tự mua cho mình. Về khoản ăn vặt, tôi và vợ nhiều lần khuyến cáo Cách Cách về vấn đề dinh dưỡng và vệ sinh, vì một số sạp hàng nhỏ chuyên bán đồ ăn vặt gần ngay trường không được sạch sẽ cho lắm. Về mặt này, Cách Cách làm rất tốt, sau khi được cha mẹ nhắc nhở, cô bé thường đến siêu thị mua đồ ăn vặt. Trong quá trình tự tiêu tiền, chắc chắn sẽ có lúc trẻ mua phải những thứ chưa hợp lý, chúng còn quá nhỏ nên chưa thể nhận biết được chất lượng của hàng hóa và thường mua theo ý thích. Bố mẹ không nên trách mắng hoặc phê bình con, đây là điều tất yếu dĩ nhiên, đồng thời là bài học đầu tiên bố mẹ cần dạy cho con cái. Phụ huynh cần uốn nắn vấn đề tiêu tiền không khoa học của trẻ, truyền đạt “kinh nghiệm về vấn đề này” còn hiệu quả hơn nhiều so với việc bố mẹ đưa con đi mua sắm. Giáo dục tiêu dùng không thể thay thế bằng giáo dục ngôn ngữ, chúng ta nên để con cái tham gia, trải nghiệm, nhận biết và lĩnh hội trong thực tiễn, từ đó mới dạy được cho trẻ kỹ năng tiêu dùng thông minh.

Sau vài năm được giáo dục kỹ năng quản lý tài chính, tôi cảm thấy giờ đây Cách Cách không chỉ giỏi “kiếm tiền”, mà còn biết cách để tiêu tiền. Hai điểm dưới đây cho thấy việc giáo dục chỉ số thông minh làm giàu cho Cách Cách đã phát huy hiệu quả:

Cách Cách không có tâm lý so bì khi mua sắm

Riêng điểm này tôi cảm thấy hài lòng về Cách Cách. Cách Cách có một bạn học thân thiết, bố mẹ là dân kinh doanh, con cần tiền là bố mẹ cho ngay, cô bé này dần hình thành thói quen tiêu tiền thoải mái, khi mua đồ không hề cân nhắc xem có cần thiết hay không, cùng một món đồ giống nhau, vừa mua xong cảm thấy màu sắc không ưng ý liền lập tức mua cái khác. Nhưng bố mẹ cô bé lại không quan tâm đến chuyện học tập của con, sợ con nghiện chơi điện tử, bố mẹ phải đặt mật khẩu cho máy tính, ngoài ra rất ít khi mua sách tham khảo cho con gái.

Ở phần trước, tôi đã nói đến việc Cách Cách mua máy tính xách tay cho tôi thuê. Tôi chưa bao giờ đặt mật khẩu cho máy tính, Cách Cách cũng hay chơi điện tử, nhưng cô bé có khả năng tự kiểm chế rất tốt. Tôi nhớ có lần Cách Cách chơi game phá án, cô bé đề nghị bố phá án giúp, tôi và con gái mất hơn một tiếng đồng hồ mới phá được vụ án trộm cắp tại phòng hiệu trưởng. Hai bố con cùng đập tay mừng chiến thắng. Thực ra, game phá án này có cài đặt nhiều chốt gợi mở tư duy, có lợi cho việc nâng cao khả năng phân tích sự việc của trẻ. Hiện nay, có nhiều trò chơi không những không có hại mà còn mang tri thức phong phú, đây là mặt tích cực của trò chơi điện tử. Có những trò vì thời gian chơi quá dài, khiến trẻ mất cảm giác mới mẻ, do đó không muốn tiếp tục chơi nữa.

Cách Cách thích đồ chơi nào sẽ tìm cách mua cho bằng được

Các bậc phụ huynh khi mua đồ chơi cho con thường có sự cân nhắc, về khoản này tôi cũng có quy định đối với Cách Cách, những đồ chơi có ích cho việc học tập và hình thành kỹ năng cho bé thì hoàn toàn có thể mua; nếu chỉ thuần túy mang tính giải trí thì cần cân nhắc kỹ, hơn nữa Cách Cách phải tự bỏ tiền túi. Lâu dần, những đồ chơi được Cách Cách lựa chọn đều có lợi cho việc học hành, đồng thời cũng nhận được sự ủng hộ và tài trợ của bố mẹ.

Khi mua đồ chơi đắt tiền, bao giờ Cách Cách cũng xin ý kiến của bố mẹ. Tức là, Cách Cách muốn mua thứ đồ chơi nào đó, nếu giá cả vượt quá 100 tệ, cô bé có thể tạm thời kìm chế nhu cầu của bản thân, đợi đến dịp sinh nhật, ngày Quốc tế thiếu nhi, Tết Nguyên đán hoặc khi đạt điểm cao mới dám đòi bố mẹ mua cho. Cách Cách còn hay nhanh trí tặng trước cho bố mẹ một món quà nhỏ, sau đó hỏi bố mẹ định tặng quà gì cho nó? Tôi và vợ hiểu ngay ý định của cô nhóc ranh mãnh này và đồng ý đáp ứng nguyện vọng của con. Tôi nói: “Con muốn mua đồ chơi gì thì cứ nói ra nào?” hoặc “Con muốn mua gì, bố mẹ sẽ tài trợ một nửa số tiền nhé.” Như vậy, Cách Cách đã tìm ra biện pháp giải quyết vấn đề tài chính khi mua các món đồ chơi có giá tiền cao. Phụ huynh nên khuyến khích con cái hình thành quan niệm “chi ra được, mua mới được.” Về vấn đề này, nền giáo dục kỹ năng quản lý tài chính của phương Tây có ưu thế nổi trội. Khi con cái cần tiền làm một việc gì đó, các phụ huynh phương Tây sẽ ủng hộ con tự nghĩ ra biện pháp để chuẩn bị đủ số tiền, phải “chi ra được, mua mới được.” Trẻ em phương Tây có thể kiếm tiền

thông qua lao động hoặc bán đồ chơi cũ, thậm chí sử dụng hình thức trả góp; làm như vậy sẽ kích thích kỹ năng tạo ra thu nhập và giúp trẻ trải nghiệm cảm giác thông qua sự nỗ lực cố gắng của bản thân để đạt được mục tiêu. Nhưng cũng có một số phụ huynh luôn tìm có phân tán sự chú ý của con hoặc nói thẳng thừng rằng: “Cái này đắt quá, không dùng đến, sao lại mua những thứ như thế này? Nên mua thứ khác thiết thực hơn, để mẹ mua đồ ăn ngon cho con nhé!” Như vậy, phụ huynh đã dập tắt niềm hy vọng của con cái, lâu dần trẻ sẽ hình thành suy nghĩ “không trả nổi, không đáng mua,” đồng thời làm mai một niềm vui và tài năng của trẻ.

5. Tiêu tiền vì người thân là cách báo đáp lại tình yêu thương

Đa số trẻ em từ nhỏ đến lớn, đều được bố mẹ, người lớn mua cho đồ chơi và đồ ăn ngon. Trong suy nghĩ của trẻ, đó là việc nên làm, là lẽ đương nhiên, là đạo lý muôn thuở. Lâu dần, một số đứa trẻ sẽ có có thói keo kiệt với người nhà, chỉ biết nhận tiền người nhà cho, mà không biết mua quà tặng cho người nhà, đối với bạn bè lại càng bủn xỉn hơn; cũng có một số trẻ keo kiệt với người nhà, nhưng lại hào phóng với bạn bè, bởi giữa chúng có quan hệ qua lại và sự so bì. Thấy đứa con độc nhất của mình như thế, nhiều phụ huynh cảm thấy xót xa và lo sợ sau này con cái lớn lên không hiếu thảo với bố mẹ. Thực ra, vấn đề này liên quan tới tính cách của trẻ, điều quan trọng là phải khiến trẻ thấm thía, để trẻ từ trong thâm tâm hiểu được rằng cần phải quan tâm và yêu thương gia đình của mình. Bố mẹ, anh chị em là những người thân thiết nhất của trẻ, là những người hy sinh cho chúng nhiều nhất, vì vậy trẻ cần báo đáp lại tình yêu thương đó. Bố mẹ cần dùng lời nói và hành động để cảm hóa và tác động đến con cái.

Trong vấn đề tiêu tiền vì người nhà, việc giáo dục con cái bằng lời nói và hành động của phụ huynh là vô cùng quan trọng. Cách Cách sẽ chủ động tặng quà cho người thân vào Ngày của mẹ, Ngày của cha và dịp Tết. Sau Tết năm 2009, gia đình anh trai đến nhà tôi chơi, Cách Cách muốn mời chị họ đi ăn KFC. Cách Cách biết mọi người không thích đi ăn KFC lắm, nên khi ông nội đi đón nó tại lớp học thêm, Cách Cách đòi ông nội đưa đến cửa hàng KFC và mua hai suất dành cho trẻ em. Ông nội thấy cháu muốn mua đồ vội lấy tiền ra thanh toán, Cách Cách nhất định không cho ông nội trả tiền và nói rằng: “Cháu mời chị ăn cơ mà, sao tiêu tiền của ông được ạ?” Về đến nhà, ông nội vội vàng giải thích về việc để cháu trả tiền và cảm thấy áy náy. Tôi liền nói với bố, việc Cách Cách làm như vậy là bình thường, vì trước đây con bé từng mời cả nhà đi ăn KFC. Sau việc này, mọi người nhìn Cách Cách với con mắt khác hẳn, đồng thời rất tán thành phương pháp dạy con kỹ năng quản lý tài chính của vợ chồng tôi.

Trong cuộc sống, tôi còn nghe một câu chuyện như thế này: Gần đến ngày sinh nhật mẹ, cô con gái nhỏ bỏ ra 10 tệ để mua cho mẹ một đôi bông tai và tự tay làm thiệp mừng sinh nhật. Trong bữa tối mừng sinh nhật, cô bé tặng mẹ món quà khiến bà cảm động rơi nước mắt. Từ trước đến giờ đều là bố mẹ mua quà sinh nhật cho con, đây là lần đầu tiên cô bé mua quà tặng mẹ,

tuy giá trị không nhiều, nhưng là tấm lòng thơm thảo của con gái. Hơn nữa, đôi bông tai rất đẹp, là tiền cô bé dành dụm từ thù lao làm việc nhà. Cô bé còn nói với mẹ, khi đến cửa hàng lưu niệm và nói với nhân viên bán hàng rằng muốn mua quà sinh nhật cho mẹ, cô bán hàng thấy cô bé nhỏ tuổi như vậy đã biết mua quà tặng mẹ, cũng vô cùng cảm động, nên chỉ bán cho cô bé với giá gốc, chứ giá bán thực tế là 20 tệ.

Trong cuộc sống, không biết bao nhiêu lần những “kẻ ăn bám” đã làm tổn thương trái tim của cha mẹ. Một khi trẻ đã trở thành “kẻ ăn bám,” nhất định điều đó có liên quan tới cách dạy dỗ của bố mẹ. Tại sao con cái lại có tính ăn bám? Theo tôi có ba nguyên nhân chính: Một là khả năng kiếm tiền bị hạn chế; hai là coi ăn bám như chuyện đương nhiên; ba là xem trọng tiền bạc hơn tình thân. Loại người như vậy, không có tình cảm đối với người nhà, không có bạn bè, không có tình yêu. Một khi họ gặp khó khăn, sẽ chẳng có bạn bè nào muốn đứng ra giúp đỡ, hành vi của những người này sau đó cũng ảnh hưởng tới con cái họ. Những bậc phụ huynh, lúc còn trẻ thì làm “nô lệ của con cái”, đến khi về già lại bị con cái “ăn bám”, vậy khác gì bi kịch cuộc đời? Biện pháp tốt nhất là dạy cho con kỹ năng làm giàu từ thuở nhỏ, để khi trưởng thành chúng có thể tự lực cánh sinh và biết cảm kích ơn sinh thành dưỡng dục của bố mẹ, có khả năng kiếm tiền và hiếu thảo với bố mẹ. Đây là vấn đề các bậc phụ huynh cần chú ý giáo dục trong quá trình con cái trưởng thành.

Ngày nay, đại đa số gia đình ở Trung Quốc chỉ có duy nhất một đứa con, trẻ không có anh chị em. “Cá tính riêng” của con một, đó là nếu không được dạy dỗ đến nơi đến chốn sẽ hình thành thói ích kỷ, điều đó ảnh hưởng rất lớn đến cuộc sống, các mối quan hệ xã hội và sự nghiệp của trẻ trong tương lai. Rất may thế hệ cha mẹ chúng vẫn có anh chị em ruột, anh chị em bên nội, bên ngoại. Phụ huynh nên cho con cái mình tăng cường giao lưu tình cảm với những đứa trẻ khác trong gia đình, dòng họ, quá trình này sẽ giúp trẻ biết yêu thương những người xung quanh. Điều này sẽ đặt cơ sở quan hệ xã hội rất tốt cho cuộc sống tương lai của trẻ.

Một số người cho rằng, dạy con xử lý các mối quan hệ giao tiếp từ quá sớm là việc làm phi thực tế? Vậy, với tư cách những người làm cha làm mẹ, chúng ta không cảm nhận được sức mạnh to lớn của các mối quan hệ giao tiếp trong đời sống hay sao? Chúng ta có cần thiết phải né tránh hay không? Các bạn không muốn thiết lập những mối quan hệ xã hội tốt đẹp hay sao? Chuyên gia xã hội học người Mỹ Breckenridge Carnegie sau một thời gian dài nghiên cứu đã đưa ra kết luận: “Kiến thức chuyên ngành chỉ quyết định 15% thành công của con người, 85% còn lại được quyết định bởi các mối quan hệ xã hội.” Trung tâm nghiên cứu Stanford của Mỹ từng công bố kết quả điều tra: “Số tiền mà con người kiếm được, 12,5% đến từ kiến thức, 87,5% đến từ các mối quan hệ xã hội.” Con số này có khiến bạn sửng sốt hay không? Tại Hollywood có một câu nói rất thịnh hành là: “Một người có thể thành công hay không, điều quan trọng không

phải anh biết những gì (what do you know), mà là anh quen những ai (who do you know).” Quan hệ xã hội tốt là nguồn vốn và tài nguyên vô cùng quan trọng để phục vụ cho sự nghiệp của con cái chúng ta trong tương lai. Đường Tuấn – Giám đốc điều hành danh dự suốt đời của Microsoft khi được hỏi về lĩnh vực đầu tư cá nhân, ông có nói: “Các khoản đầu tư của tôi phần lớn không dựa vào đôi mắt, mà dựa vào các mối quan hệ xã hội. Sở dĩ có nhiều dự án thành công như vậy, chủ yếu do tôi kết thân với nhiều bạn bè bằng tình cảm chân thành. Những mối quan hệ tốt là tài sản lớn nhất của tôi.” Con cái đã trưởng thành, sớm muộn gì cũng tách khỏi bố mẹ để bắt đầu cuộc sống tự lập, việc xây dựng các mối quan hệ xã hội tốt đẹp sẽ đảm bảo cho cuộc sống tương lai của trẻ.

Tại Trung Quốc, thăm hỏi tâm tình là một trong những khâu quan trọng nhất trong mối quan hệ giữa người với người, đây cũng là truyền thống tốt đẹp của dân tộc Trung Hoa. Mối quan hệ giữa người với người được hình thành trên cơ sở dòng họ, tổ tông và chủng tộc gọi là quan hệ huyết thống. Đây là hậu phương vững chắc, đại bản doanh cho cuộc sống và sự nghiệp của chúng ta. Bởi quan hệ huyết thống mang tính bền vững, không thể sao chép và thay thế. Trong quan hệ huyết thống, việc giúp đỡ nhau thậm chí mang tính bắt buộc, là nghĩa vụ, không thể thoái thác, là đạo nghĩa muôn thuở. Ngay từ lúc mới sinh ra, ông trời đã ban cho chúng ta mối quan hệ này, dù bạn muốn thay đổi cũng không thể được. Trên đường đời, khi muốn giải quyết bất cứ vấn đề gì, điều thường nghĩ tới trước tiên là quan hệ huyết thống, người thân sẽ giúp đỡ chúng ta về mặt tinh thần, vật chất, sức người, sức của. Trên thực tế, không thể dùng tiền bạc để đo đếm giá trị của quan hệ huyết thống. Chúng ta nhất định phải nói điều này với con, để trẻ hiểu đúng về tầm quan trọng của quan hệ huyết thống.

Người Trung Quốc có câu: “Tình thân xuất phát từ mối quan hệ có đi có lại.” Chúng ta nên dạy con tăng cường quan hệ với người thân và bạn bè. Câu tục ngữ: “Có đi có lại mới toại lòng nhau” để luôn nhắc nhở chúng ta rằng mối quan hệ và sự báo đáp luôn tồn tại một sợi dây gắn bó khăng khít. Một đứa trẻ biết báo đáp tình thân nhất định sẽ được hưởng lợi từ mối quan hệ huyết thống – đó là tình yêu thương và của cải.

Tổng kết chương 3

Trên thực tế, phụ huynh có thể tìm những phương pháp phù hợp để hướng dẫn con cái nhận biết, hiểu và sử dụng tiền. Trong quá trình đó, cha mẹ đừng quá kỳ vọng con cái ngay lập tức có thể đạt đến mức độ lý tưởng mà mình mong muốn, đây cũng là quá trình trưởng thành của trẻ. Những lúc như vậy, nếu tinh thần chúng ta cảm thấy không vui vẻ hoặc lúng túng cũng là chuyện bình thường, đó chỉ là những khó khăn nhất thời, chớ đừng chộp mũ, thậm chí bắt ép con cái sửa sai. Mọi việc phải làm từ từ, trẻ em chưa có khả năng nhận biết và xử lý vấn đề, trong mắt chúng, mọi việc chúng làm đều đúng, thử nhớ lại hồi nhỏ chúng ta chẳng phải đều

như vậy hay sao? Đây là chuyện thường tình, một số phụ huynh hay dựa trên tiêu chuẩn và ý nghĩ chủ quan của mình để đánh giá việc con cái làm là tốt hay xấu, như vậy là sai. Chẳng lẽ những tiêu chuẩn do chính chúng ta đặt ra đều đúng hay sao? Hướng dẫn trẻ một cách từ tốn, từng bước một, đó mới là phương pháp tối ưu, đừng quên rằng quá trình này chính là một phần của giáo dục tình thân, điều quan trọng nhất là đem đến cho cả gia đình một không khí vui tươi.

Chương 4. Làm thế nào để dạy trẻ 10 kỹ năng quản lý tài chính cơ bản

Việc giáo dục kỹ năng làm giàu và quản lý tài chính cho trẻ không đơn thuần là giáo dục tiền bạc. Đó là quá trình giáo dục các kỹ năng sống và tố chất tổng hợp cho trẻ, thông qua quá trình này, chúng ta sẽ nâng cao nhiều kỹ năng cho trẻ, trong đó không chỉ bao gồm kỹ năng tạo ra thu nhập, mà còn cả kỹ năng sáng tạo, kỹ năng hành động, kỹ năng tín dụng, kỹ năng cống hiến, kỹ năng tiết kiệm, khả năng kiên trì, kỹ năng quản lý tiền mặt, khả năng tư duy và kỹ năng giao tiếp...

1. Kỹ năng tạo ra thu nhập - kiếm tiền từ tấm quất.

Việc nâng cao kỹ năng tạo ra thu nhập cho trẻ gồm hai loại, một là kỹ năng tạo ra thu nhập chủ động, còn lại là kỹ năng tạo ra thu nhập bị động, hay còn gọi là kỹ năng đầu tư.

Thu nhập chủ động tức là hướng dẫn con cái chủ động tham gia lao động để tạo ra thu nhập. Cách Cách bắt đầu tấm quất cho tôi và mẹ nó khi mới được 6 tuổi, và vẫn còn duy trì cho đến tận bây giờ, sự kiên trì này đã bồi dưỡng cho con bé khả năng bền bỉ. Cách Cách hàng ngày giẫm lưng cho bố và đã thành thục nhiều kỹ thuật như: biết giẫm từ chân đến đầu, giẫm từ bả vai đến khuỷu tay, thậm chí con bé còn biết vừa giẫm lưng vừa hô theo nhịp như kiểu tập thể dục qua đài phát thanh, các bạn đừng sợ nó trượt ngã, thực ra việc này đơn giản hơn biểu diễn xiếc rất nhiều. Nhưng Cách Cách lớn lên từng ngày, ngày càng nặng hơn, may mà tôi còn cắn răng chịu được, chứ mẹ nó thì không thể tiếp tục “mát xa thư giãn” kiểu này nữa. Hãy thử nghĩ xem, niềm vui gia đình như thế này có thể dùng bao nhiêu tiền mới mua được? Cùng với việc Cách Cách lớn dần lên, loại hình “thư giãn” này cũng sẽ rời xa chúng tôi.

Nhiều phụ huynh có thể đã để con cái làm một số việc nhà, trong đó có không ít bố mẹ khuyến khích con làm việc nhà thông qua hình thức trả thù lao. Ví dụ, một phụ huynh nói con gái chị ấy bắt đầu dọn dẹp nhà bà ngoại từ năm lớp một để kiếm tiền tiêu vặt, ngoài ra bố mẹ cô bé còn đặt ra nhiều phần thưởng để khuyến khích con tích cực lao động. Quét dọn một phòng được trả 1 tệ, thông thường cô bé chịu trách nhiệm dọn phòng ngủ. Một hôm, cô bé nói với mẹ rằng sẽ dọn cả nhà vệ sinh và nhà bếp với hy vọng nâng tiền thù lao lên 5 tệ. Nhà bà ngoại chỉ có hai phòng, mẹ cô bé nói cần giảm giá và chỉ trả 3 tệ thôi, cô bé không đồng ý và rút cuộc là từ bỏ ý định đó. Cô bé cũng biết bán những bức tranh tự vẽ cho người nhà và căn cứ vào kích thước lớn nhỏ để định giá, mọi người trong gia đình đều vui vẻ hưởng ứng. Mỗi khi kiếm đủ 5 tệ tiền xu, cô bé sẽ đổi thành tiền giấy, khi đủ 10 tệ sẽ đổi thành tiền chẵn, cô bé cũng biết tính toán số tiền tiêu vặt của bản thân. Đầu năm 2009, cô bé đã có 1.500 tệ và bắt đầu cho mẹ vay để kinh

doanh, đến cuối năm mẹ sẽ trả cho cô bé 2.000 tệ cả vốn lẫn lãi.

Vậy đấy, trong vấn đề giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho con, các bậc phụ huynh có thể tự mình sáng tạo ra rất nhiều phương pháp hiệu quả.

Liên quan đến phương pháp hướng dẫn trẻ lao động một cách chủ động, thực ra rất đơn giản, như phần trên tôi đã nói, dùng trò chơi tương tác thu hút trẻ tham gia, khiến chúng cảm thấy thú vị, vui vẻ và thậm chí có thu nhập. Các phụ huynh nếu biết căn cứ vào đặc điểm tính cách của con mình để hướng dẫn sẽ rất dễ đạt được mục đích này. Có một số phụ huynh phản đối phương thức trả thù lao lao động cho con cái, đây là việc bình thường, vì mỗi phụ huynh đều có quan niệm và hình thức giáo dục của riêng mình. Theo tôi, trả thù lao cho con có lợi hơn là hại. Tất nhiên, có một số việc con cái nên tự giác làm, không nên trả thù lao. Ví dụ, gấp quần áo cá nhân, vệ sinh phòng ngủ của mình, sắp xếp lại cặp sách, gọt bút chì... Làm như vậy để trẻ hiểu rằng, những việc phù hợp với sức mình nhất định phải tự làm, trẻ có nhỏ tuổi đến mấy cũng là một thành viên trong gia đình, và mỗi thành viên cần phải đóng góp vào công việc chung của gia đình.

Trả thù lao lao động cho con cái vẫn có nhiều ưu điểm:

1. Thực ra, những việc nhà có thể giao cho trẻ làm đều phù hợp với khả năng của chúng, như đổ rác, lau sàn, mát xa cho bố mẹ... Những công việc như thế chẳng khiến trẻ mệt mỏi, cứ coi như trò chơi gia đình giữa bố mẹ và con cái. Khi mới bắt đầu chơi, trẻ cảm thấy thích thú, nhưng lâu dần, cứ lặp đi lặp lại sẽ khiến chúng cảm thấy nhàm chán. Một khi trẻ cảm thấy mệt mỏi, cắt hứng hoặc bận rộn vì công việc gì khác sẽ không thể tiếp tục làm việc nhà nữa. Dù có trả thù lao, đôi khi chúng còn làm mình làm mẩy, hưởng hồ là không trả?
2. Việc trả thù lao mang tính ràng buộc đối với con cái, tính ràng buộc này giống như quan hệ tín dụng và hợp đồng. Tính ràng buộc sẽ đốc thúc con cái ký kết hợp đồng lao động, trẻ cảm thấy việc đã thỏa thuận, hơn nữa đã nhận tiền, nhất định phải làm cho thật tốt. Bạn có thể coi cách làm đó như là một trò chơi với con cái.
3. Dù con cái không tham gia lao động, nhưng một khi chúng xin tiền chẳng lẽ bố mẹ lại không cho? Mà việc đổi tiền bằng sức lao động sẽ giúp con cái sớm trải nghiệm được tiền là thành quả lao động, thù lao thu được nhiều hay ít, hoàn toàn phụ thuộc vào kết quả lao động. Trong quá trình này, bạn có thể căn cứ vào chất lượng, số lượng và thời gian lao động để tham khảo và thực hiện chế độ thưởng phạt; để trẻ hiểu rằng công việc sau này rồi cũng như thế, từ đó sẽ làm tốt hơn.
4. Con cái có quyền tự quyết đối với số tiền mà mình kiếm được, chúng cảm thấy tự hào khi tiêu tiền do tự tay mình kiếm được. Như vậy, cha mẹ không cần cho con cái tiền tiêu vặt, đồng thời trong quá trình tiêu dùng, trẻ sẽ rèn luyện được kỹ năng quản lý tiền bạc.

5. Phụ huynh có thể hướng dẫn các con dùng số tiền kiếm được thông qua lao động để gửi tiết kiệm và đầu tư, như vậy là đã hoàn thành mô hình kiếm tiền “Gà đẻ trứng, trứng nở ra gà con.” Đồng thời, phụ huynh có thể yên tâm vì con cái không tiêu tiền lung tung và sớm có được sự hiểu biết về kiến thức quản lý tài chính.

Đọc xong những điểm trên, có phải các bạn cũng nhận thấy việc trả thù lao cho con cái hoàn toàn là “hại bất cập lợi”? Chẳng qua đó là một phương thức khác để phụ huynh cho tiền con mà thôi, phương thức này sẽ trực tiếp hoặc gián tiếp rèn luyện cho trẻ nhiều kỹ năng.

Tại nước ngoài, nhiều trẻ em biết kiếm tiền tiêu vật thông qua các hình thức như: quét nhà, trông em, cắt cỏ, rửa xe... Những đứa lớn một chút thì tranh thủ thời gian ngoài giờ học đi đưa báo hoặc làm bán thời gian tại các nhà hàng nhằm bổ sung thêm khoản tiền tiêu vật. Bằng sự nỗ lực của bản thân, trẻ không chỉ tạo được thu nhập mà còn nâng cao khả năng đầu tư. Khả năng đầu tư chỉ việc làm thế nào để hướng dẫn con cái đem số tiền tiêu vật, thu nhập từ lao động và tiền mừng tuổi gửi cho bố mẹ, hoặc trực tiếp mở tài khoản ngân hàng cho trẻ, hoặc gửi vào tài khoản của bố mẹ. Ưu điểm của cách làm này là giúp trẻ từ từ tiếp thu những kiến thức đầu tư và quản lý tài chính phong phú, đa dạng. Ví dụ, Cách Cách gửi tiền cho mẹ để hưởng lãi suất, đầu tư mua máy tính xách tay cho bố thuê lại để kiếm tiền thuê máy hàng năm. Tiền trong nhà dù biến đổi thế nào cũng không chảy ra ngoài, còn điều mà trẻ thấy là sự đa dạng, biến hóa của hoạt động đầu tư tiền bạc, trong quá trình đó trẻ sẽ tự học được những kiến thức làm giàu.

2. Khả năng sáng tạo - dùng lò vi sóng làm bánh trứng.

Khả năng sáng tạo xuất phát từ tính hiếu kỳ và trí tưởng tượng của con người, người có trí tưởng tượng mới biết lao động sáng tạo. Einstein đã từng nói: “Trí tưởng tượng còn quan trọng hơn kiến thức.” Trên thực tế, trí tưởng tượng và kiến thức mâu thuẫn với nhau; trong quá trình tiếp thu kiến thức, trí tưởng tượng của con người sẽ mất đi. Vì kiến thức phù hợp với logic, còn trí tưởng tượng không theo khuôn phép nào cả. Nói cách khác, bản chất của kiến thức là khoa học, đặc điểm của trí tưởng tượng là hoang đường.

Trước khi đi học, trí tưởng tượng của trẻ em rất phong phú, cả bộ não của chúng bị trí tưởng tượng chiếm lĩnh. Sau khi đi học, trí tưởng tượng của nhiều người dần bị kiến thức thay thế, họ trở thành người uyên bác và lặp lại các tri thức của tiền nhân. Rất ít người có thể khiến cho kiến thức và trí tưởng tượng của mình tồn tại song song với nhau, một khi hai thứ cùng tồn tại, người đó sẽ có khả năng lao động sáng tạo.

Trong cuộc sống, trẻ em rất ít khi bị ràng buộc bởi khuôn mẫu, chúng thường làm những việc vượt xa trí tưởng tượng và gây cười cho người lớn, đừng bao giờ phê phán tính hiếu kỳ và trí tưởng tượng của trẻ em, mà cần dùng tâm trạng thưởng thức để động viên chúng tiếp tục tìm

tôi, khám phá. Như vậy, cánh cửa sáng tạo của trẻ sẽ được rộng mở, cùng với đó là sự tự tin, khả năng tư duy sẽ được nâng cao. Khi không còn bị bó buộc, không gian tưởng tượng của trẻ sẽ được mở rộng tối đa, từ đó chuyển hóa thành khả năng sáng tạo. Khả năng sáng tạo của trẻ có thể vượt ra ngoài trí tưởng tượng của bạn. Giống như câu nói: “Nếu bạn muốn trở nên thần kỳ và giàu có, hãy biến thành trẻ em.”

Trong cuộc sống, cha mẹ có thể phát hiện ra con cái mình hay làm một số chuyện hoang đường, có những phụ huynh ngăn cản, thậm chí mắng nhiếc chúng, phương pháp giáo dục này không ổn. Nghiêm túc mà nói, những câu đại loại như: “Thế này không được, thế kia cũng không được” khiến một số tài năng thiên bẩm bị bố mẹ bóp chết trong quá trình trưởng thành. Từ nhỏ, Cách Cách đã rất hiếu kỳ, nó làm gì tôi cũng không ngăn cản, dù biết rõ cách nghĩ đó là hoang đường, tôi vẫn động viên con bé làm và thử, chỉ khi nào thất bại và thấy rõ nguy cơ, Cách Cách mới bỏ cuộc. Tôi nhớ khi Cách Cách còn rất bé, thấy bật lửa có thể phát ra những tia lửa nên thích chơi lắm, hơn nữa bật lửa ở đâu cũng có. Tôi không mắng mỗ gì con bé, mà còn mở bật lửa cùng chơi với con. Tôi cố ý làm lửa bén vào người Cách Cách một tí, con bé cảm thấy đau, tôi vội nói “Bố xin lỗi!” “Bố không cố ý.” Từ đó trở đi, không bao giờ Cách Cách nghịch bật lửa nữa, ý nghĩ bật lửa làm con người bị đau đã khắc sâu trong đầu con bé.

Đừng bóp nghẹt tư duy sáng tạo của trẻ con, mỗi “ý tưởng sáng tạo” đều lắng đọng trong trái tim thơ ngây của chúng. Sau đây, chúng ta hãy xem một số “sáng kiến” của Cách Cách:

(1) Bánh trứng làm từ lò vi sóng

Một hôm, Cách Cách ở nhà một mình và cảm thấy đói bụng, liền quyết định làm bánh trứng, lúc đó con bé vừa học được cách sử dụng lò vi sóng. Cô bé đập trứng và cho nước vào bát, đánh tới lên, dùng muôi xúc vào đĩa, sau đó rắc các gia vị như hành hoa, muối, nước sốt cà chua và đường lên trên, cuối cùng bỏ vào lò vi sóng, khoảng hai phút sau có thể lấy ra ăn. Bánh trứng của Cách Cách vừa mềm vừa ngon, hơn nữa một quả trứng có thể làm ra 10 chiếc bánh nhỏ. Thú vị hơn là, Cách Cách bắt đầu rao bán bánh trứng với mọi người, hơn nữa còn lên thực đơn bánh trứng với nhiều hương vị khác nhau. Trước bữa cơm, Cách Cách hỏi ông nội, bà nội, bố và mẹ thích ăn hương vị nào? Muốn ăn nhiều hay ít? Chúng tôi phải đặt món trước, cô bé sẽ dựa vào hương vị và số lượng được đặt trước để dự trù và chuẩn bị nguyên liệu, phần thừa ra thì tự mình ăn hết.

Mỗi chiếc bánh trứng bán với giá 3 hào, trừ 1 tệ tiền vốn cho mẹ, như vậy lợi nhuận của một quả trứng lên đến 200%. Đây là ý tưởng kiếm tiền do Cách Cách tự nghĩ ra, chúng tôi không hề dạy cho cháu. Ngay cả ông bà nội cũng ngạc nhiên về cách làm của cháu gái. Một lần, Cách Cách đang làm bánh trứng, tôi nói để bố giúp con, nhưng cháu không đồng ý, tôi hỏi vì sao, Cách Cách nói: “Nếu mọi người đều học cách làm thì không ai mua bánh của con nữa.” Cô nhóc mới

có tí tuổi mà đã biết “bảo vệ thương hiệu độc quyền.”

Cách Cách dựa vào ý tưởng của bản thân để làm ra bánh trứng thơm ngon, như vậy không chỉ kiếm thêm tiền tiêu vặt mà còn rèn luyện kỹ năng lao động.

Cô giáo Lư Cần từng trao đổi với con trai về vấn đề nuôi dưỡng tinh thần sáng tạo cho trẻ em, cậu bé không cần nghĩ ngợi gì nhiều bèn nói rằng: “Nhất định phải bồi dưỡng cảm hứng trước ạ! Trí sáng tạo của trẻ em chủ yếu xuất phát từ cảm hứng, mà cảm hứng bắt nguồn từ các trò chơi. Ví dụ như trò chơi lắp ráp, hôm nay trẻ thích xây nhà, ngày mai thích xây cầu, hôm sau thích xây pháo đài, để làm ra sản phẩm ưng ý nhất, trẻ sẽ mày mò, nghĩ các phương pháp, tìm ra bí quyết, đó cũng là sáng tạo. Tư duy thay đổi hiện trạng chính là tư duy sáng tạo. Vì sao sáng tạo không biết mệt mỏi? Vì đó là trò chơi, mà trò chơi thường có sức hấp dẫn rất lớn.” Thông qua các trò chơi, chúng ta có thể phát hiện tài năng thiên bẩm đặc biệt của trẻ, nếu bố mẹ biết khai thác các lợi thế đó để bồi dưỡng cảm hứng cho trẻ, thì có thể giúp con cái có sở trường và khả năng trên một số lĩnh vực nào đó.

(2) Tem bưu chính do Cách Cách làm

Bắt đầu từ năm 2003, hàng năm tôi đều mua một bộ sưu tập tem cho Cách Cách, tôi không nghĩ tới việc gia tăng giá trị của tem, chỉ muốn con gái học thêm nhiều thứ. Không ngờ cuối năm 2009, Cách Cách đã quyết định kinh doanh “tem bưu chính”, con bé dùng tranh vẽ và tranh dán để làm ra mười mấy loại tem, đồng thời còn thiết kế bì thư kỷ niệm và bộ ba tem.

Từ kết cấu và ý tưởng thiết kế con tem, chúng ta thấy Cách Cách đã dựa trên cơ sở mô phỏng lại, đồng thời thêm vào ý tưởng sáng tạo của bản thân. Nhìn những con tem này, tôi rất phấn khởi và muốn chụp mấy kiểu ảnh làm kỷ niệm. Tôi nói với Cách Cách: “Cho bố chụp vài kiểu làm kỷ niệm nhé”, nhưng con bé nói: “Đây là bản quyền của con, muốn chụp phải trả tiền, chụp một con tem trả một tệ ạ!” Vậy là tôi mất bốn tệ để chụp bốn con tem. Tôi rất khâm phục “Ý thức bản quyền” của Cách Cách, nhiều khả năng do con bé chịu ảnh hưởng lâu dài của tôi. Tôi tự nguyện trả tiền cho con bé, để cháu có ý thức như vậy từ nhỏ. Dưới đây là series bốn con tem đắt nhất của Cách Cách.



Hình 9

Cách Cách dựa vào trí tưởng tượng của bản thân để làm ra những con tem, ý tưởng sáng tạo này không phải đứa trẻ đồng trang lứa nào cũng có thể làm được; những bậc phụ huynh như

chúng ta cần có ý thức hướng dẫn con cái phát huy khả năng sáng tạo.



Hình 10

Sau đây, chúng ta cùng chia sẻ câu chuyện về hai thanh niên làm giàu từ những ý tưởng sáng tạo:

Sinh viên 22 tuổi giành được 2 triệu tệ từ ý tưởng thiết kế

Ngày 06/11/2008, sinh viên 22 tuổi Nhạc Hiền Đức trúng gói thầu tìm kiếm ý tưởng thiết kế logo mới cho xe hơi trên phạm vi toàn cầu của tập đoàn Cheely. Với sự cạnh tranh của hàng ngàn nhà thiết kế tài ba trên thế giới, mẫu thiết kế của Nhạc Hiền Đức với chủ đề “Chim sẽ ngẩng cao đầu ở trời đông, phóng tầm mắt nhìn ra thế giới” được đánh giá là xuất sắc hơn cả, chàng sinh viên này giành giải nhất cuộc thi thiết kế logo của Cheely kèm theo khoản tiền thưởng 2 triệu tệ.

Nhạc Hiền Đức có ba chị em, gia đình nghèo khó. Mặc dù phải vất vả xoay sở với những khoản sinh hoạt phí, nhưng cậu sinh viên nghèo hiếm khi ngửa tay xin tiền bố mẹ. Hiền Đức cùng một sinh viên nghèo khác thường đi nhặt ve chai tại ký túc xá sinh viên vào dịp cuối tuần, làm như vậy mỗi học kỳ cũng tiết kiệm được hơn trăm tệ. Vừa hết Tết năm 2007, bố Hiền Đức bị ung thư thực quản, vì không có tiền nên không thể đi viện, Hiền Đức vô cùng lo lắng. Vốn biết thiết kế, Hiền Đức bắt đầu dày công tìm kiếm những cuộc thi thiết kế trên báo và mạng Internet với hy vọng giành được tiền thưởng để chữa bệnh cho bố. Một ngày tháng 3 năm 2007, Hiền Đức đọc được thông tin trên mạng: Tập đoàn Cheely tổ chức họp báo tại Bắc Kinh, mời thầu thiết kế logo mới cho xe hơi trên phạm vi toàn cầu, người xuất sắc nhất sẽ giành được phần thưởng 2 triệu tệ. Nhạc Hiền Đức quyết tâm nắm lấy cơ hội này, bằng sự nỗ lực không ngừng và qua nhiều lần chỉnh sửa, mẫu thiết kế của Hiền Đức đã trúng thầu. Hiền Đức đã làm giàu thành công thông qua ý tưởng sáng tạo của chính mình.



Hình 11. Logo của hãng Cheely

Trở thành triệu phú nhờ website quảng cáo dạng ô vuông

Website dạng ô vuông là sáng kiến của sinh viên người Anh Alex. Từ nhỏ, Alex đã thích suy

nghĩ vẫn vợ, cậu ta cũng giống như nhiều sinh viên Trung Quốc luôn lo lắng về vấn đề học phí. Một lần lên mạng, chỉ trong thời gian 10 phút Alex đã nảy ra ý tưởng lập một website có tên “Một triệu ô vuông”. Sau đó, Alex bắt tay vẽ từng ô vuông, khi vẽ xong 10.000 ô vuông, cậu ta mạnh dạn tuyên bố sẽ bán từng ô vuông với giá 100 đô-la.

Những việc xảy ra sau đó đã khiến cho ai cũng phải ngỡ ngàng, chỉ trong hai tháng Alex đã bán được 4281 ô vuông, thu về 428.000 đô-la. Nội dung của những ô vuông đó bao gồm quảng cáo công cộng, cơ sở đào tạo tiếng Trung, website cá nhân, những trang download tài liệu... Đơn đặt hàng ùn ùn kéo về, Alex không muốn trở thành triệu phú cũng không được. Chú ý tới sự việc mới, đồng thời có thái độ tò mò, nghiên cứu sự việc đó một cách bản năng, đó chính là lý do thúc đẩy Alex xây dựng trang web “Một triệu ô vuông” để kiếm tiền, đồng thời cũng là nhân tố tạo nên thành công của anh ấy.

Hai chàng thanh niên kể trên đã dựa vào tư duy sáng tạo của bản thân để đạt được những thành tựu to lớn, rất nhiều tỷ phú lúc nhỏ cũng có trí tưởng tượng và khả năng sáng tạo hơn người. Họ dám nghĩ, dám thử và dám làm.

3. Kỹ năng hành động - khéo tay làm điều

Giữa nghĩ được và đạt được, còn phải thêm làm được, bất luận việc gì cũng phải thông qua hành động thực tế mới có thể đạt đến mục đích mà mình đặt ra từ trước. Nghĩ tới nhưng không dám làm thì thà không nghĩ tới còn hơn, không nghĩ tới ít nhất không cảm thấy nuối tiếc và đau khổ. Trên thực tế có hiện tượng như sau, nhiều thanh niên có lý tưởng, khéo ăn nói, tư duy linh hoạt, nhưng sau mấy năm ta phát hiện ra họ vẫn như vậy, vì sao? Hóa ra họ đã hình thành thói quen chỉ biết nói mà không biết làm. Họ nghĩ nhiều, nói nhiều nhưng làm ít, thuộc diện tối nghĩ trăm đường, sáng vẫn đi đường cũ. Cần hiểu rằng: “Nói là đầy tớ của làm, làm là chủ nhân của nói.” Giả sử một người may mắn trúng 5 triệu tệ, thì anh ta cũng phải bỏ ra 2 tệ để đi mua vé số chứ! Nếu từ nhỏ không có thói quen “làm”, lâu dần sẽ rất khó phát hiện khuyết điểm của bản thân.

Khi bồi dưỡng khả năng làm giàu cho con gái, dù con bé nghĩ thế nào, tôi vẫn động viên nó làm, ví dụ như làm việc nhà, cũng là cách bồi dưỡng khả năng thực hiện công việc cho con bé. Một số trẻ em cũng có cách suy nghĩ riêng, nhưng nghĩ xong là thôi, thời gian dài sẽ tạo thành thói quen chỉ nghĩ mà không làm. Trên tôi đã nói, mặc dù Cách Cách có những suy nghĩ hơi hoang đường, nhưng tôi vẫn động viên nó thực hiện. Sau đây là một số biểu hiện của Cách Cách:

Một ngày thứ bảy, vợ tôi xé ga trải giường không còn sử dụng thành nhiều mảnh để làm giẻ lau, Cách Cách nhìn thấy liền xin một mảnh làm điều. Nhưng không có que tre, tôi hỏi con bé: “Dùng que xiên thịt dê có được không?” Cách Cách trả lời: “Được bố ạ!” Vì ủng hộ con gái làm điều và giúp nó tìm vật liệu, chúng tôi quyết định đi ăn thịt dê, Cách Cách vui đến nỗi hết thom

mẹ lại thơm bố. Ăn xong bữa thịt dê, chúng tôi mang về một bó que xiên. Để động viên Cách Cách làm xong con điều, tôi bảo: “Nếu điều con làm có thể bay được, bố thưởng 200 tệ.” Thực ra, tôi biết nó có thể làm điều, nhưng khả năng bay lên được là không cao. Sau khi nghe tôi nói, Cách Cách rất phấn khởi, lập tức lên mạng tìm hiểu cách làm điều, còn vợ tôi giúp con gái tìm dây điều. Một con điều đơn giản đã làm xong, nhưng không bay lên được. Cách Cách tỏ ra nhụt chí, không chắc về khả năng bay lên của con điều, bèn đem bỏ vào “thùng tác phẩm” của mình. Chủ nhật ngày hôm sau, tôi đang làm việc bên ngoài, Cách Cách gọi điện đến: “Bố ơi, về mau lên, con điều của con đã bay lên rồi, bố về đến dưới nhà thì gọi điện cho con, chúng con đang thả điều.” Về đến nhà, tôi gọi điện cho con bé, Cách Cách nói: “Bố cứ đứng im ở dưới nhà, ngẩng đầu nhìn qua cửa sổ nhà mình nhé”, tôi ngẩng đầu lên thì thấy cánh điều vừa nhỏ vừa đáng thương bay ra từ cửa sổ tầng 15. Nhà tôi gần biển, hơn nữa hôm đó gió rất lớn, Cách Cách thò đầu ra, vẫy tay với tôi, tôi không nhịn được cười, hóa ra Cách Cách áp dụng cách này để giải quyết vấn đề “bay” của điều, thực ra trong lòng tôi cảm thấy rất vui, vì con gái biết nghĩ cách giải quyết vấn đề, thậm chí phải mượn “gió đông”.

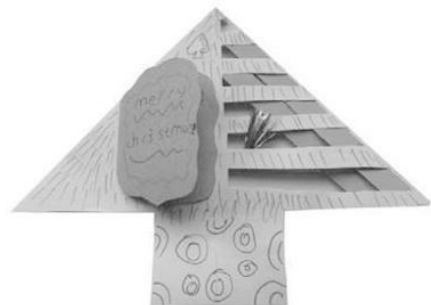
Về đến nhà mới phát hiện vợ và con gái đang cùng nhau “thả điều”. Tôi vừa bước chân vào phòng, hai mẹ con cười đắc ý, yêu cầu tôi chi ngay tiền thưởng cho Cách Cách, vợ tôi cũng hòa theo, rõ ràng hai mẹ con đang muốn “vặt tiền” tôi đây mà. Tất nhiên, rõ ràng không thể công nhận kiểu “bay” như thế, ngay lập tức tôi và hai mẹ con tranh luận om sòm về tính hợp lý của kiểu “bay” vừa rồi. Cuộc tranh luận tràn đầy không khí vui vẻ, chiến thắng và hài hòa. Cuối cùng hai bên đạt được thỏa thuận, tôi lại mời hai mẹ con đi ăn thịt dê.

Một thời gian sau, trong tiết học thủ công, cô giáo hướng dẫn làm điều, trên cơ sở con điều thứ nhất, Cách Cách làm con điều thứ hai. Thứ Bảy ngày 3 tháng 4 năm 2010, gia đình tôi ra bờ biển thả điều, lần này điều bay lên thật, Cách Cách vui mừng khôn xiết và cảm thấy tự hào về tác phẩm của mình.

Ngoài làm điều, Cách Cách còn biết làm thiệp chúc mừng, sản phẩm này cũng có ý tưởng sáng tạo của con bé. Năm 2009, Cách Cách tặng tôi một thiệp mừng Giáng sinh, để làm ra sản phẩm này, Cách Cách đã sử dụng nhiều phương pháp thủ công như: vẽ, dán, bôi màu, khoét rỗng, còn đặt một con gấu thủy tinh lên trên, đồng thời kèm theo những mẫu quảng cáo thú vị:

- Quảng cáo cà phê – đồ ăn ngon phải chia sẻ với bạn tốt.
- Quảng cáo đồng hồ - thời gian tồn tại là vì tôi.
- Quảng cáo báo chí – sự thật ảnh hưởng tới cuộc đời.
- Quảng cáo đồ điện – đi con đường riêng của người Trung Quốc.
- Quảng cáo tóc – thông minh không cần phải tuyệt đỉnh.

Đây là mặt ngoài thiệp mừng



Hình 12

Đây là mặt trong thiệp mừng



Hình 13

Có lúc, Cách Cách sẽ nói với tôi: “Bố ơi, con nghĩ thế này”, “Con nói thử bố nghe nhé”, đợi nó nói xong, tôi thường bảo: “VẬY con cứ làm đi, nếu cần giúp đỡ, bố sẵn sàng.” Nhiều phụ huynh cảm thấy dạy con không dễ, nguyên nhân chính là do không biết làm bạn với con cái, muốn làm bạn với con, quan trọng nhất bạn có thể trao đổi với con, biết chúng nghĩ gì. Khi trao đổi với con cái, tình yêu vô tư chính là bí quyết xóa bỏ mọi rào cản, bất luận trẻ nghĩ gì, khi chúng nói chuyện với chúng ta, hãy nói với trẻ một cách chắc nịch: “Cứ làm đi, con có thể làm được! Nếu cần, bố mẹ sẵn sàng giúp đỡ.”

Ai cũng mong muốn mình thành công, bố mẹ nào cũng muốn con cái thành đạt trong tương lai. Về vấn đề thành công, có một tiến sĩ chuyên ngành giáo dục học đưa ra kết luận rất hay: “Trong cuộc đời mỗi con người, nếu đem tất cả mọi cơ hội nhân với trí tuệ mỗi khi lựa chọn cơ hội, sau đó nhân tiếp với khả năng hành động mỗi khi lựa chọn cơ hội, sẽ tổng hòa ra kết quả thành công hữu hiệu của người đó.” Nếu hôm nay bạn thấy mình không thành công, hãy thử nghĩ lại xem phải chăng mình hành động chưa đủ quyết liệt khi có thời cơ? Trong thư gửi con, Rockefeller từng viết: “Con cần hiểu rõ, tri thức vốn dĩ trống rỗng, trừ phi ta kết hợp nó với hành động, nếu không sẽ chẳng có chuyện gì xảy ra. Bản thân học vấn cũng không có gì đặc biệt, học vấn phải vận dụng linh hoạt mới phát huy tác dụng, muốn trở thành người biết vận dụng linh hoạt kiến thức, nhất thiết phải làm một người có khả năng hành động mạnh mẽ. Thành công tức là đem một ý tưởng hay áp dụng vào thực tiễn, điều này còn giá trị hơn việc chỉ nằm ở nhà và nghĩ ra hàng ngàn ý tưởng. Nếu con không hành động, thì học vấn có đẹp đẽ và khả thi đến bao nhiêu cũng khó áp dụng vào thực tế. Thành công không có bí quyết, chỉ cần

tích cực hành động, con sẽ dần tiếp cận với thành công.”

4. Kỹ năng tín dụng - vay tiền của mẹ nhất định phải trả

Bồi dưỡng kỹ năng tín dụng cho con là một phần không thể thiếu trong giáo dục quản lý tài chính. Xã hội ngày nay là xã hội tín dụng, tín dụng là nền móng của tất cả các hoạt động kinh tế, nó giống như không khí nhìn không thấy, sờ không được, nhưng một khi mất đi tín dụng trong lúc lâm vào tình trạng khó khăn, con người sẽ cảm nhận sâu sắc rằng tín dụng là tài sản quý giá biết nhường nào. Đối với sự phát triển trong tương lai của con cái, tín dụng càng thể hiện một vai trò quan trọng, vì nó sẽ ảnh hưởng tới cả cuộc đời trẻ. Vì vậy, không thể trì hoãn việc giáo dục kỹ năng tín dụng cho trẻ từ nhỏ.

Điều quan trọng nhất trong quan hệ mật thiết giữa con người với con người là tín nhiệm, tín nhiệm còn quý giá hơn tình yêu, đồng thời mang lại nhiều giá trị và sức mạnh hơn. Trẻ em học được nhiều điều từ lời nói và hành động thực tế của bố mẹ, cần dạy con làm người phải biết giữ lời hứa. Điều này góp phần giáo dục phẩm chất đạo đức cho trẻ, đồng thời bồi dưỡng cho trẻ một chí hướng lớn.

Trong vấn đề bồi dưỡng khả năng tín dụng cho Cách Cách, tôi từng tranh luận với con gái. Cách Cách không để tâm tới vấn đề này, cũng không thấy hứng thú, thậm chí có lúc còn tỏ ra lười nhác và áp dụng cách làm kiểu đục nước béo cò. Một khi chúng tôi không đáp ứng nguyện vọng, Cách Cách tỏ ra khó chịu, vì trước đây thích ăn gì thì ăn, hơn nữa chẳng phải bỏ tiền túi. Sau đó, tôi và vợ bàn bạc và đưa ra quyết định, nếu Cách Cách chủ động đề xuất ý kiến đi ăn gì thì phải tự bỏ tiền túi.

Trước khi Cách Cách biết cách tiết kiệm tiền từng xảy ra một chuyện như sau: Tôi và vợ ép con gái trả tiền. Nghe qua thì thấy hơi khó tin! Tôi nhớ hôm đó là thứ bảy, Cách Cách đòi đi nhà hàng ăn cá hấp, vợ tôi nói về nhà ăn, đi nhà hàng tốn tiền. Không ngờ Cách Cách hào phóng mời bố mẹ đi ăn, tôi tạm ứng tiền trước rồi về nhà con gái sẽ trả sau, bữa ăn hôm đó chỉ tốn khoảng 50 tệ. Về đến nhà, Cách Cách thản nhiên không muốn trả số tiền đó, vợ tôi tức giận, vậy là hai mẹ con to tiếng với nhau. Vợ tôi nói: “Con nhất định phải trả tiền cho bố, là con mời cơ mà, nói lời phải giữ lấy lời.” Vợ tôi kiên quyết bắt Cách Cách đưa lại số tiền đó, cuối cùng con bé vừa khóc vừa đưa tiền cho chúng tôi.

Sau này, còn mấy vụ việc tương tự như thế, cuối cùng đều kết thúc bằng việc Cách Cách thực hiện cam kết. Có khi, hai mẹ con cũng phát sinh một số giao dịch tài chính, thậm chí vợ tôi còn vay tiền con gái, nhưng sau đó trả lại ngay. Cách Cách cũng vậy, vay tiền mẹ rồi trả lại ngay. Nhà đầu tư Rogers từng gửi cho con gái 23 bức thư, trong đó có một bức viết rằng: “Giả sử con vay tiền, luôn luôn phải trả đúng hẹn, cố gắng trả hết nợ một khi có khả năng, tín dụng tốt rất quan trọng, tín dụng xấu giống như ma quỷ, nó sẽ quấy rầy con cả năm.” Rockefeller cũng

khuyên con trai rằng: “Bố muốn nói với con rằng, khi nhận được một khoản tiền lớn từ ngân hàng, vật thể chấp không chỉ bao gồm nhà máy mà còn có sự thành thực của bố. Bố coi hợp đồng và kế ước như những vật thần thánh, bố tuân thủ nghiêm túc hợp đồng, không bao giờ trì hoãn việc trả nợ.”

Trong giao dịch tài chính, tín dụng có tầm quan trọng số một. Trong tương lai, trẻ em nhất định sẽ phát sinh giao dịch tài chính với người khác hoặc một số tổ chức tài chính, khả năng tín dụng tốt qua ghi chép hoặc truyền miệng sẽ quyết định người đó có vay được tiền hay không? Tín dụng cá nhân tốt, đối tác cũng muốn cho anh vay; hồ sơ tín dụng ngân hàng tốt, ngân hàng mới dám cho anh vay. Tín dụng của một người quyết định giá trị mà người khác thừa nhận về anh ấy, tín dụng tốt, trong trường hợp không có bảo lãnh cũng có thể vay được tiền, một khi mất tín dụng, coi như bạn đã bị liệt vào danh sách đen.

Tục ngữ có câu: “Thắng ít nhờ vào trí tuệ, thắng nhiều nhờ vào đạo đức.” Trong cuộc sống, làm việc nhỏ dựa vào một người, làm việc lớn dựa vào tập thể, mà linh hồn cốt lõi của tập thể là tín dụng và phẩm chất đạo đức. Nhiều người thất bại không hẳn trong lúc làm việc, mà do thất bại khi làm người, thất bại về mặt đạo đức. Tất cả thành tựu trong sự nghiệp con người xét cho cùng đều bắt nguồn từ thành công trong việc “làm người.”

5. Khả năng cống hiến - một số khoản đóng góp và hoa tươi

Cống hiến thực ra là khả năng sẵn sàng hy sinh vì người khác, người xưa có câu: “Cho đi ít nhận về ít, cho đi nhiều nhận về nhiều, không cho đi thì không nhận được gì.” Giáo dục tính cách này cho trẻ là một vấn đề vô cùng quan trọng, có thể nói nhiều người sau khi trưởng thành trở nên keo kiệt là do từ bé đã hình thành thói quen nhận về nhiều, cho đi ít.

Trẻ em thời nay đa phần đều là con một, là bảo bối của bố mẹ. Nhiều bậc phụ huynh luôn tìm cách đáp ứng mọi yêu cầu của con cái, khiến chúng cảm thấy người xung quanh phải yêu thương, quan tâm mình và coi đó là chuyện đương nhiên. Lâu dần, trẻ sẽ hình thành tâm lý và thói quen chỉ biết nhận về mà không muốn cho đi. Nhiều đứa trẻ một khi đã cầm tiền và đồ vật trong tay thì đừng hòng có chuyện nhả ra. Ở phần trên tôi đã lấy một ví dụ về việc Cách Cách đồng ý mời bố mẹ đi ăn, nhưng cuối cùng không muốn chi tiền. Thực ra khi mới bắt đầu, những việc trẻ làm không nên coi là lỗi lầm, đây là bản tính, đồng thời là tính xấu của con người, sau này cần chúng ta uốn nắn và bồi dưỡng thêm. Trong cuộc sống, cần biết rằng sự nhận về và cho đi có mối quan hệ tương hỗ, không có chuyện chỉ cho đi và cũng không có chuyện chỉ nhận về. Phụ huynh phải dạy con học cách hy sinh vì người khác, cho dù sự hy sinh đó không mang lại báo đáp (ví dụ hy sinh vì cha mẹ, tiền bối hay xã hội). Việc giáo dục tính cách này cho trẻ cũng bắt đầu từ lời nói và hành động thực tế của bố mẹ, người xưa có câu: “Con cái bắt chước là lỗi của bố mẹ.” Vì vậy, những bậc phụ huynh như chúng ta cần làm tấm gương sáng cho con cái.

Có nhiều câu chuyện trong lĩnh vực này liên quan tới Cách Cách, xin được chia sẻ với các bạn như sau:

Trước đó tôi từng nói, tôi cũng lo sợ việc giáo dục kỹ năng làm giàu sẽ khiến con mình chỉ biết đến tiền, vì tiền mà xem nhẹ tình thân. Nhưng một số việc Cách Cách làm sau đó đã khiến tôi rất cảm động và tự hào, đồng thời xua tan đi sự lo lắng của tôi.

Việc thứ nhất: Bố một bạn học của Cách Cách ốm nặng, nhà trường kêu gọi các học sinh quyên góp tiền giúp đỡ. Cách Cách nói chuyện này với chúng tôi, con bé muốn đóng góp và đề nghị mẹ đưa tiền tiêu vật tháng này cho nó. Xong chuyện, mẹ nó nói với tôi rằng con gái đã quyên góp tất cả số tiền tích cóp trong lợn đất. Ít ra, tôi nhận thấy Cách Cách không phải một đứa trẻ keo kiệt, nó có trái tim lương thiện và sẵn sàng giúp đỡ người khác.

Việc thứ hai: Ngày của Mẹ, mừng 10 tháng 5 năm 2009. Buổi sáng hôm đó có mưa nhỏ, tôi và vợ đi tập thể dục, còn Cách Cách ở nhà học bài. Khi hai vợ chồng về đến nhà, thấy một mẫu giấy kẹp ở dưới cửa chính, trên đó viết: “Bố mẹ, con ra ngoài một lát rồi về ngay.” Vợ tôi tưởng con đến nhà bạn thân chơi, bèn gọi điện thoại hỏi, nhưng Cách Cách không ở đó. Tôi nghĩ, chắc nó không thể đi xa, nói là về ngay cơ mà. Quả nhiên, một lát sau thấy Cách Cách tay trái cầm ô, tay phải cầm túi đồ bên trong có chứa gì đó, ngoài ra còn bị mưa ướt một chút. Bước vào nhà, Cách Cách mỉm cười với chúng tôi rồi vào phòng mình ngay, lúc đó chúng tôi ngỡ người không hiểu gì. Lát sau, Cách Cách bung ra một chiếc bánh ga tô và một bó hoa hồng, trên bánh ga tô còn gài thêm một tấm thiệp mừng tự tay con bé làm. Cách Cách nói: “Nhân dịp Ngày của Mẹ, con chúc mẹ luôn vui vẻ!” Lúc này chúng tôi mới hiểu con gái ra ngoài làm gì, vợ tôi cảm động rơi nước mắt. Hai vợ chồng tôi nhìn chiếc bánh ga tô và càng thấy xúc động hơn. Ngay dưới chung cư chúng tôi ở có một siêu thị cũng bán bánh ga tô, nhưng Cách Cách biết cả nhà thích ăn bánh hiệu Hảo Lợi Lai nên không xuống siêu thị dưới nhà mà đến tận cửa hàng Hảo Lợi Lai mua bánh, sau đấy còn đi mua hoa ở chỗ khác. Hai thứ đó tiêu tốn của con bé 30 tệ. Cách Cách chỉ nghĩ mua bó hoa tặng mẹ, nhưng chưa biết nên chọn hoa cắm chướng. Chúng tôi vừa ăn bánh vừa dạy kiến thức đó cho con gái. Như vậy là quá đủ, dù sao Cách Cách chỉ là đứa bé 9 tuổi, việc nó đội mưa đi mua bánh ga tô và hoa tặng mẹ, khiến những người biết chuyện này đều cảm động.

Không lâu sau lại đến Ngày của Cha, hôm đó tôi nhận được thiệp chúc mừng và một chiếc khăn mùi xoa của Cách Cách. Con bé tặng khăn mùi xoa để bố dùng khi tập thể dục. Thời gian đó, mỗi khi lấy khăn ra lau mặt, tôi liền nghĩ tới con gái, cảm giác có một luồng hơi ấm tràn ngập trong lòng.

Cách Cách còn nhiều chuyện chi tiêu tương tự như vậy, ở đây không tiện kể thêm.

Trong trò chơi Bé giỏi kiếm tiền làm giàu có thiết lập nhiều thẻ chi trả, gồm các nội dung như

thẻ yêu thương, thẻ xa hoa, thẻ giải trí... Thiết kế như vậy nhằm dạy trẻ học được cách cho đi, biết báo đáp, biết những thứ nhận được đến từ sự cho đi. Ví dụ, mua quà nhân ngày sinh nhật của ông nội mất 30 tệ; quyên góp ủng hộ trẻ em khu vực gặp thiên tai 20 tệ tiền mặt. Tuy là trò chơi mang tính giải trí, tôi phát hiện một số trẻ khi rút phải thẻ chi trả thì xì mặt ra, không thoải mái, thậm chí tức tối, nói mình không đáng rút phải thẻ này, có đứa còn khóc òa lên. Khi tham gia trò chơi đã như vậy, trong cuộc sống thực tế trẻ sẽ ra sao? Nếu con bạn không muốn cho đi, vậy bạn phải chú ý giáo dục vấn đề này cho con, đừng để trẻ trở thành người keo kiệt. Để trẻ hiểu tại sao lại làm thế, tôi thiết kế thêm nhiều thẻ may mắn trong trò chơi, trong đó bao gồm thẻ mừng tuổi của người lớn. Ví dụ, năm mới ông nội mừng tuổi cho cháu, trong phong bao lì xì có 200 tệ. Nếu gặp phải đứa trẻ không muốn mua quà sinh nhật cho ông, bạn nên nói với chúng: “Lẽ nào con đã quên mất sự quan tâm và yêu thương của ông nội, quên mất ông nội thường mua quà cho con rồi sao?” Một số trẻ ngộ ra rất nhanh, phụ huynh cần chớp thời cơ và nói với con: “Cùng chơi trò này nhé, trong thẻ may mắn có phong bao lì xì và quà tặng mà ông nội chuẩn bị cho chúng ta đấy!” Như vậy, sẽ nâng cao tính tích cực của trẻ, sự dâng hiến tình yêu thương được thể hiện thông qua trò chơi. Trong cuộc sống, trẻ em sẽ dần nhớ ngày sinh nhật và tặng phụ huynh những “món quà yêu thương”, điều chúng ta quan tâm không phải trẻ tặng gì, mà là trẻ đã học được cách cảm ơn và báo đáp, tiền bạc không thể đánh đổi được những thứ như thế, nhưng đó là vấn đề yêu và được yêu quan trọng nhất trong cuộc đời con người.

6. Khả năng tiết kiệm - biến phế liệu thành của cải

Nhiều trẻ em thường hiểu nhầm tiết kiệm đồng nghĩa với keo kiệt, thực ra không phải như vậy, tiết kiệm nhằm rèn luyện cho chúng ta thói quen không lãng phí tiền của, đó là một phẩm chất đạo đức tốt.

Cách Cách làm khá tốt việc tiết kiệm. Ở nhà tôi không phải phế liệu gì cũng vứt hết vào thùng rác, Cách Cách thường phân loại và cho vào thùng giấy, tích được nhiều rồi sẽ gọi điện cho cửa hàng thu mua phế liệu, tiền bán phế liệu đương nhiên thuộc về con bé. Những đồ phế liệu này có thể tiện tay vứt bỏ, chẳng ai để ý đến khoản tiền của con này, nhưng tôi muốn tận dụng những đồ tưởng như bỏ đi để dạy con đức tính tiết kiệm. Thú vị hơn là, trước khi bán phế liệu Cách Cách đều lấy lại ít báo và lịch cũ để tập gấp giấy. Tất cả những đồ bỏ đi trong nhà đều qua “khâu kiểm định” lần cuối của Cách Cách, con bé sẽ tái sử dụng sau đó bán phế liệu. Văn phòng của tôi vừa nhập một lô đạo cụ trò chơi, bên ngoài mỗi đạo cụ được bọc bằng túi nylon. Cách Cách gom tất cả túi nylon lại, nói để dành để đựng một số thứ đồ nhỏ, khi chơi cùng các bạn, Cách Cách đổi tám túi nylon lấy một miếng ghép hoạt hình, hành động của con gái khiến tôi và vợ phục sát đất. Cách Cách còn tận dụng giấy bao bì để cắt làm vở nháp, đám bạn của con bé

rất ngưỡng mộ, vì những đồ như thế không cửa hàng nào bán, hơn nữa rất cá tính. Bọn trẻ định mua lại mấy quyển vở trên của Cách Cách, con gái tôi liền làm thêm vài quyển tặng bạn bè. Cách Cách còn biết tận dụng thùng các-tông làm bàn học. Tết Dương lịch năm 2009, có người tặng gia đình tôi hai thùng táo, Cách Cách chẳng buồn để ý táo ngon hay không, nhưng không rời mắt khỏi vỏ thùng các-tông, thấy vậy, vợ tôi bỏ táo ra và cho con gái vỏ thùng. Con bé coi đó như thùng bảo quản để cất giữ đồ chơi và một số vật dụng khác.

Trưa hôm sau, tôi về đến nhà và thấy Cách Cách đang ngồi vẽ trên giường. Không ngờ con bé cải tiến thùng các-tông và bốn hộp giấy thành một chiếc bàn gấp, có thể đặt trên giường hoặc ghế sa lông. Nhưng chiếc bàn gấp này có vẻ không chắc chắn lắm, con bé nhờ tôi làm lại cho chắc chắn hơn.



Hình 14

Cái bàn gấp này xem ra cũng không đến nỗi tồi nhỉ! Thực ra, mấy hộp giấy này nếu không biết tận dụng cũng chẳng khác gì đồ phế liệu. Ngược lại, nếu trẻ biết tận dụng phế liệu để làm ra những món đồ có giá trị sử dụng, bản thân chúng cũng cảm thấy vui mừng và tự hào. Lâu dần, Cách Cách hình thành thói quen hễ cứ thấy phế liệu đều cố gắng tìm cách tái sử dụng. Một số phế liệu không ảnh hưởng tới sức khỏe và an toàn của trẻ em có thể coi như vật liệu làm đồ chơi. Bất luận trẻ sử dụng những vật liệu trên vào mục đích gì, cho dù xé giấy màu thành nhiều mảnh và tung lên trời, những mẫu giấy nhiều màu sắc tung bay trong gió cũng đem lại niềm vui cho trẻ. Hãy hỏi trẻ những mẫu giấy bay trong gió giống cái gì, giống khung cảnh tuyết rơi hay đàn bướm đang tung tăng bay lượn. Phương pháp giáo dục tư duy sáng tạo như vậy sẽ giúp trẻ dùng hành động để thay đổi bản thân. Trẻ em dựa vào tư duy sáng tạo và hành động thực tế để biến phế liệu thành đồ hữu ích, như vậy vừa vui vừa tự hào, đồng thời còn tăng cường ý thức tiết kiệm và bảo vệ môi trường cho trẻ.

Tôi đã tổng kết bốn loại hình tiêu tiền thường gặp của trẻ em:

- *Một là tiêu tiền theo ý thích*, cứ có tiền là tiêu, chi tiêu hoang phí, thích khoe mẽ, những đứa

trẻ có tính cách như vậy, cha mẹ cần có sự chỉ dẫn đúng đắn.

- *Hai là tiêu tiền kiểu bị động*, thấy người khác mua gì, mình mua cái đó, những đứa trẻ như vậy cha mẹ nên hướng dẫn chúng sống lý trí hơn, để chúng hiểu được những đồ thực sự cần dùng đến mới phải mua.
- *Ba là tiêu tiền kiểu bắt chước*, thấy người khác có gì là muốn có cái đó, mang nặng tâm lý so bì. Đối với những đứa trẻ như vậy, cha mẹ cần hướng dẫn chúng nên có chính kiến khi mua đồ, xem những vật dụng muốn mua có thực sự phù hợp và cần thiết với bản thân hay không.
- *Bốn là biết tính toán chi ly*, những đứa trẻ kiểu này khi mua đồ luôn căn cứ vào nhu cầu thực tế, đồng thời còn biết cân nhắc, so sánh giá cả. Sau khi lớn lên, những đứa trẻ này sẽ biết vun vén cuộc sống của bản thân.

Trên đây là bốn loại hình tiêu tiền thường gặp của trẻ, bạn có thể đối chiếu và xem con mình thuộc diện nào? Nếu trẻ thuộc ba loại hình trước, các bậc làm cha làm mẹ như chúng ta cần tích cực hướng dẫn trẻ nỗ lực phấn đấu thành loại hình thứ tư.

Tiết kiệm là một thói quen và đức tính tốt. Nhưng thói quen và đức tính này không thể hình thành trong một sớm một chiều, mà cần trải qua quá trình rèn luyện lâu dài. Phụ huynh hãy để trẻ xử lý đồ phế liệu hàng tháng, lâu dần, chúng sẽ hình thành thói quen tiết kiệm.

7. Kỹ năng quản lý tiền mặt - một đồng tiền hai chế độ

Từ năm lên bảy tuổi, Cách Cách bắt đầu ghi sổ tài khoản, thực ra, cái gọi là sổ ghi tài khoản lúc đầu cũng như sổ thu chi hàng ngày, có khoản thu thì điền lên, có khoản chi thì xóa đi, còn lại là tiền mặt hiện có của con bé. Cách Cách bỏ tiền mặt vào tủ cá nhân, vợ chồng tôi tôi gọi đó là “kết sắt” của con gái. Tủ này giống như trung tâm quản lý tài chính của Cách Cách, tủ gồm ba ngăn: một ngăn đựng sổ tiết kiệm, hợp đồng cho thuê máy vi tính, 02 hợp đồng bảo hiểm và sổ ghi tài khoản của Cách Cách; ngăn thứ hai đựng vé số, con bé sẽ dùng ngăn này để tổ chức một số hoạt động rút thăm trúng thưởng; ngăn cuối cùng để tiền mặt, mỗi khi tích cóp đủ 100 tệ tiền lẻ, con bé sẽ đổi cho mẹ lấy một tờ 100 tệ, nếu tổng lượng tiền mặt đạt khoảng 130 tệ, con bé sẽ gửi 100 tệ vào sổ tiết kiệm, như vậy lượng tiền mặt của Cách Cách lúc nào cũng giữ ở mức từ 30 – 130 tệ.

Trong quá trình quản lý tiền mặt, Cách Cách từng gặp nhiều vấn đề phức tạp, thậm chí buộc phải dùng thu nhập ngoài sổ tài khoản để giải quyết vấn đề. Sau đây, xin kể chuyện tôi áp dụng chính sách “một đồng tiền hai chế độ” để giải quyết vấn đề hóc búa mà Cách Cách gặp phải khi mua đồ chơi.

Một hôm, tôi vừa về đến nhà đã cảm thấy không khí căng thẳng, hình như vợ tôi vừa mắng con gái, Cách Cách đang ẩn ức trong phòng ngủ, vợ tôi cũng tức giận. Tôi hỏi vợ có chuyện gì, mới biết con gái muốn mua một máy may vải đồ chơi, nhưng không muốn bỏ tiền túi. Vợ tôi động

viên con bé tích cực làm việc nhà để kiếm đủ số tiền trên. Cô ấy nói: “Ngoài những việc thông thường, con có thể làm nhiều việc khác để kiếm tiền mua máy, ví dụ như mát xa, đấm lưng cho bố mẹ.” Nhưng Cách Cách nói: “Cho dù như vậy, tiền trong ngăn tủ thuộc sở hữu của con, con vẫn phải bỏ tiền túi để mua đồ chơi.” Lúc đó, tôi mới vỡ lẽ, Cách Cách đã lâm vào thế bế tắc. Sau đó hai ngày, Cách Cách vẫn vừa muốn mua đồ chơi mà mình thích, vừa không muốn bỏ tiền túi. Vợ tôi cũng hết cách, không biết nói gì hơn. Tôi chợt nghĩ ra một cách, liền vào nói với Cách Cách: “Bố có cách giúp con mua được đồ chơi.” Cách Cách hỏi tôi là cách gì, tôi nói: “Con có thể làm thêm để kiếm tiền, nhưng tiền kiếm được không bỏ vào tủ mà cất riêng ra, như vậy, đợi đến khi kiếm đủ tiền có thể mua đồ chơi.” Cách Cách nói: “Đúng rồi, như vậy không phải tiêu tiền túi của con nữa, bố nhỉ?” Vợ tôi ngồi bên cạnh cố nhịn cười. Tôi chớp thời cơ, nói với con gái: “Vai bố đau ê ẩm, cho bố gói đấm bóp 5 tệ đi!” Con bé vội vàng đồng ý, chạy ra đằng sau bóp vai cho tôi. Xong việc, tôi trả con gái 5 tệ, Cách Cách bỏ tiền vào hộp riêng, bắt đầu tích cóp để mua đồ chơi.

Qua việc này chúng ta thấy Cách Cách có chút buồn cười, nhưng cũng rất đáng yêu, một chốc một lát không thể thay đổi suy nghĩ. Điều này cũng chứng minh con bé biết trân trọng những đồng tiền mà mình kiếm được, đây là việc tốt. Hình thức “một đồng tiền, hai chế độ” kiểu này bất luận có thay đổi thế nào, mọi người cũng không phải thỏa hiệp, đảm bảo đôi bên cùng có lợi, không lâu sau đó, nhờ vào hình thức “một đồng tiền, hai chế độ”, Cách Cách đã mua được món đồ chơi mà bản thân mong ước từ lâu – máy may vải. Sau khi mua về còn may được “vải” thật. Tôi cũng phát hiện, việc Cách Cách mua đồ chơi không còn đơn thuần chạy theo sở thích, mà giàu tính sáng tạo, thậm chí con bé còn muốn tháo rời máy may ra, tự thiết kế một cái của riêng mình. Cách làm như vậy có ích cho khả năng sáng tạo và tư duy của trẻ.

8. Khả năng kiên nhẫn - con chim công không dễ gấp

Trước tiên, chúng ta hãy cùng nhau chia sẻ một câu chuyện:

Có một ông nông dân dậy từ rất sớm, nói với vợ sẽ đi làm đồng, lúc ra đến ruộng mới phát hiện máy cày hết dầu. Vốn định đổ thêm dầu, thế nhưng tự nhiên ông ta nghĩ đến ba bốn con lợn ở nhà vẫn chưa cho ăn, thế là ông ta lập tức quay về nhà; đi qua nhà kho thấy vài củ khoai tây, ông ta liền nghĩ đến khoai tây có khả năng đang nảy mầm, thế là lại đi ra ruộng khoai tây, khi đi qua đồng củi, lại nhớ ra trong nhà thiếu củi; đúng lúc đi lấy củi, thì nhìn thấy con gà ốm nằm trên đất... cứ như vậy chạy đi chạy lại, cuối cùng từ sáng sớm tinh mơ cho đến khi mặt trời lặn, ông nông dân này vẫn chưa đổ dầu vào máy, lợn cũng chưa cho ăn, ruộng cũng chưa cày, cuối cùng chẳng có việc nào làm ra hồn.

Trong cuộc sống, có rất nhiều người cũng giống như ông nông dân trong câu chuyện trên không kiên trì quyết đoán, thường rất khó hoàn thành bất cứ việc gì. Giống như một số bạn trẻ

hiện nay một năm thay đổi mấy nơi làm việc, lẽ nào tất cả công ty họ đã làm trước đó đều không tốt? Câu trả lời tất nhiên là không. Rất có thể họ đã gặp vấn đề gì đó về tâm lý. Kết quả là chẳng có việc nào thành, cốt lõi của vấn đề chính là thiếu tính kiên nhẫn.

Tính kiên nhẫn thực tế chính là khả năng kiên trì theo đuổi đến cùng khi làm một việc nào đó. Bồi dưỡng khả năng này có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với việc phát triển tâm lý, hành vi của trẻ. Xét từ góc độ tính cách, khả năng kiên trì bền bỉ phần nào mang tính bẩm sinh, tuy nhiên quan trọng hơn là cách dạy dỗ của người lớn trong quá trình trẻ trưởng thành. Cần dạy trẻ bất cứ việc gì cũng phải làm cho xong, trẻ con thường hiếu động và tò mò, vì vậy khó tránh khỏi tình trạng mất tập trung, hoặc làm theo ý thích. Nếu không đưa ra những quy tắc, trẻ sẽ hành động nông nổi, dần dần sẽ hình thành thói quen sáng nắng chiều mưa, làm việc không có tính kiên trì, nhả nại, không đến nơi đến chốn.

Mỗi khi Cách Cách làm đồ thủ công hay có ý tưởng sáng tạo, tôi đều động viên con bé cố gắng hoàn thành công việc, cho dù sản phẩm cuối cùng không như ý muốn. Tôi mua cho con gái quyển sách dạy gấp giấy, Cách Cách vô cùng thích thú, đồng thời cảm thấy tò mò và muốn tìm hiểu tại sao một tờ giấy bình thường có thể gấp ra nhiều vật xinh xắn đến thế, những lúc rảnh rỗi, con bé tập gấp giấy theo hướng dẫn trong sách. Cách Cách mất cả buổi sáng để gấp một con công, thao tác tạo ra sản phẩm này quả thật rất phức tạp. Con bé gấp được một nửa thì không biết làm thế nào nữa, liền hỏi bố mẹ, vợ chồng tôi xem một lúc lâu, cũng không biết tiếp tục thế nào. Cách Cách đã muốn bỏ cuộc, nhưng tôi thấy con bé hình như vẫn muốn gấp bằng được, vậy là vợ chồng tôi tiếp tục khích lệ con bé, sau một hồi nghiên cứu cuối cùng Cách Cách cũng gấp hoàn chỉnh một con công rất đẹp. Khi con cái muốn bỏ cuộc, chúng ta động viên con tiếp tục cố gắng, làm như vậy có lợi cho việc phát triển khả năng tư duy, sáng tạo và tính kiên nhẫn của trẻ, biến mỗi đứa trẻ thông minh thành một dũng sĩ tí hon quyết chiến đến cùng. Bốn năm nay, Cách Cách vẫn kiên trì mát xa cho hai vợ chồng tôi, lâu dần đã hình thành thói quen cho cả gia đình, khi mọi người cảm thấy nhột nhẽo, con bé lại bày ra trò bốc thăm phiếu mát xa. Những lúc con bé không muốn tiếp tục, tôi thay Cách Cách làm công tác khuyến mãi, mua phiếu mát xa của nó với giá cao. Có lúc tôi lại giả vờ mệt mỏi đáng thương để con bé dầm lưng cho. Cứ như vậy, công chúa nhà tôi đã kiên trì công việc mát xa cho bố mẹ bốn năm nay rồi đấy.

Tính kiên nhẫn là biện pháp hiệu quả giúp con hình thành nhiều thói quen tốt. Những thí nghiệm trên động vật của nhà tâm lý học người Mỹ Lashley cho thấy, một hành động lặp đi lặp lại 21 ngày sẽ trở thành một thói quen đơn thuần, lặp đi lặp lại 90 ngày sẽ hình thành một thói quen ổn định khó thay đổi. Nghiên cứu cho thấy, những thói quen khác nhau được hình thành trong khoảng thời gian khác nhau, tóm lại thời gian càng dài thì thói quen càng khó thay đổi.

Qua thực nghiệm, các nhà tâm lý học người Anh đưa ra kết luận, trải qua khoảng 66 ngày kiên trì lặp đi lặp lại một việc gì đó, “thói quen sẽ trở nên tự nhiên”, tự chuyển hóa thành một phần trong cuộc sống mà không phải cố gượng ép. Vì vậy, muốn con học được thói quen tốt, phải để chúng học cách kiên trì, học cách làm việc đến nơi đến chốn.



Hình 15

Giáo dục tính kiên nhẫn sẽ giúp ích rất nhiều cho tình cảm, cuộc sống và sự nghiệp của con cái chúng ta sau này, chúng sẽ biết yêu người khác một cách chân thành, biết chuyên tâm làm việc. Nhiều thành công của con người được tạo dựng từ khả năng kiên trì, tâm lý vững vàng và hành động bền bỉ. Có một điều không thể phủ nhận rằng trong cuộc sống, vì thiếu tính kiên nhẫn mà con người đã đánh mất đi nhiều thứ, kể cả những thứ có thể thay đổi cả cuộc đời. Có những người trên con đường tình tự đánh mất người mà mình yêu nhất, có những người nhụt chí chùn bước trên con đường công danh sự nghiệp, cuối cùng đánh mất cơ hội phát triển tốt nhất... Vốn quý nhất và cũng đánh mất nhanh nhất của cuộc đời con người chính là thời gian, tận dụng thời gian một cách hiệu quả chính là phương pháp nâng cao chất lượng cuộc sống. Kiên nhẫn không chỉ là phẩm chất bắt buộc phải có để chúng ta thành công trên đường đời và công danh sự nghiệp, mà nó còn là một kỹ năng. Bất luận là việc gì, trừ phi bản thân chúng ta tự từ bỏ, bằng không sẽ chẳng bao giờ thất bại.

Đại học Harvard Mỹ từng tiến hành khảo sát đối với 300 sinh viên đã tốt nghiệp, kết quả cho thấy chỉ có 15 sinh viên có định hướng mục tiêu rõ ràng. Hai mươi năm sau, tổng tài sản của 15 sinh viên này lớn hơn tổng tài sản của 285 sinh viên kia gộp lại. Cựu Thủ tướng Anh - Churchill đã từng nói: “Tôi có ba bí quyết thành công: thứ nhất là không từ bỏ; thứ hai là quyết không, quyết không từ bỏ; thứ ba là quyết không, quyết không, quyết không từ bỏ.” Chủ tịch Hội đồng quản trị tập đoàn Tân Đông Phương - Du Mẫn Hồng đã tâm sự bí quyết thành công của ông là kiên trì đến cùng, không đạt được mục đích quyết không từ bỏ, điều đó nhắc nhở chúng ta phải kiên nhẫn, bền bỉ theo đuổi lý tưởng mà mình đã chọn. Trong quá trình đó, chúng ta còn phải tuân thủ một quy tắc hết sức quan trọng: không được kiên trì một cách ngu ngốc, cái gọi là kiên trì ngu ngốc trên thực tế chỉ việc nói một đằng làm một nẻo. Muốn trở kiên

trì theo đuổi một việc đúng đắn, phụ huynh phải dạy con cách tư duy, để trẻ đưa ra những phán đoán và quyết định chính xác thông qua quá trình suy nghĩ thấu đáo.

9. Khả năng tư duy - Tôi đã được học một khóa “MBA”

“Hành động là cách thức kiểm tra phương pháp, còn hiệu quả là tiêu chuẩn để kiểm nghiệm phương pháp và hành động.” Nếu tôi không nói câu “danh ngôn” này là của Cách Cách, chắc hẳn mọi người sẽ không tin một câu nói đầy tính triết lý như vậy lại xuất phát từ miệng một cô bé chưa đầy 10 tuổi. Tôi nghĩ, con bé có thể nói như thế một phần do chịu ảnh hưởng của những chương trình tài chính và sách vở, khi xem những chương trình này, Cách Cách còn rất hay thảo luận sôi nổi với bố.

Thông qua việc giáo dục tài chính từ nhiều góc độ khác nhau, chúng ta sẽ gợi mở cho trẻ có nhận thức và tư duy về một số vấn đề. Như trường hợp Cách Cách, vợ chồng tôi đã nhiều lần nhắc nhở con bé không được mua đồ ăn vặt ngoài cổng trường, không phải sợ tốn tiền, mà do cảm thấy chất lượng của mấy đồ ăn đó không đảm bảo. Có lần, vợ tôi mua cho con một thanh sô cô la, con bé sau khi biết giá, liền đem ra so sánh với sô cô la bán ngoài cổng trường và đưa ra kết luận là sô cô la mẹ mua đắt hơn. Sau khi biết chuyện, tôi quyết định khuyên bảo con, tôi hỏi con bé tại sao không vào siêu thị mua sô cô la, nó nói: “Đắt quá, đắt gấp đôi bố ạ!” Tôi nói: “Cách Cách, con người không nên chi li tần tiện chuyện ăn uống, đặc biệt đối với những thứ đồ ăn vặt của các con, không phải đồ đắt tiền nào cũng tốt, thế nhưng nếu như con vì tiết kiệm tiền mà ăn những đồ không đảm bảo chất lượng, rất có thể sẽ ảnh hưởng đến sức khỏe, nghiêm trọng hơn còn có thể ảnh hưởng tới việc phát triển trí tuệ của con đấy.” Từ đó trở đi, con bé rất ít khi mua đồ ăn vặt ngoài cổng trường.

Tôi và con gái cùng phát triển trò chơi.

Tôi luôn nghĩ làm thế nào mới có thể phổ cập kiến thức làm giàu tới nhiều người hơn, để trẻ được trải nghiệm niềm vui và sự hứng thú khi tiếp thu những kiến thức về kỹ năng làm giàu. Trong quá trình thực hiện nguyện vọng trên, con gái đã giúp đỡ tôi rất nhiều, khiến tôi nhận thức được rằng trò chơi tương tác là phương pháp tốt nhất để giáo dục kỹ năng làm giàu cho trẻ, nói là làm, tôi và Cách Cách cùng phát triển trò chơi *Bé giỏi kiếm tiền làm giàu*.

Đối với Cách Cách, trò chơi không đơn thuần nhằm mục đích giải trí mà còn để rèn luyện khả năng suy nghĩ, con bé biết cải biến trò chơi ban đầu thành nhiều trò tương tự. Cách Cách chịu ảnh hưởng của các trò chơi Nông trại Mole, Đảo Baby, Giành chỗ đỗ xe và Trang trại QQ, đồng thời tự mình phát triển một số trò chơi, tuy đơn giản nhưng khá thú vị.

Cách Cách bày phiên bản thực của trò chơi Giành chỗ đỗ xe ngay trong nhà, đặt các xe ô tô đồ chơi lên một tấm bảng đỗ xe mà nó vẽ, bắt tôi và vợ tôi chọn một vị trí đỗ xe trên đó, căn cứ vào thời gian đỗ xe để ghi điểm, đồng thời cũng có thể nâng cấp xe, chúng tôi chơi trò này mấy

ngày liền, ai cũng cảm thấy nhợt nhèo, nên không tiếp tục chơi nữa. Nhưng con bé vẫn tiếp tục nghĩ thêm nhiều trò mới.

Con bé tận dụng thẻ điện thoại đã nạp tiền của mẹ để phát triển trò chơi, dán tranh hoạt hình vào mặt trong thẻ điện thoại, đồng thời thiết kế “điểm năng lượng”, “điểm thông minh”, “điểm công năng” cho mỗi chiếc thẻ, giống như lúc bốc bài tây, sau đó xuất bài ra, ai có điểm thấp nhất sẽ là người thua cuộc. Trò chơi này rất giàu tính sáng tạo, con bé cùng các bạn chơi đến mức vui không tả nổi. Cách Cách còn dùng thẻ điện thoại làm hộp đựng bút, thậm chí còn xếp nhiều thẻ điện thoại vào ruột hộp bánh Trung Thu đã qua sử dụng để làm đường chạy trong trò chơi mê cung (đến nay vẫn chưa hoàn thành). Mỗi lúc nhìn con bé suy nghĩ cách lấp đường chạy trong mê cung, tôi có cảm giác Cách Cách vừa muốn bạn tìm được đường thoát khỏi mê cung vừa không muốn bạn thoát ra một cách dễ dàng, dường như bản thân đang có sự mâu thuẫn dữ dội. Đây chẳng phải là tố chất căn bản cần có của một nhà phát minh hay sao?

Trong quá trình trưởng thành, trẻ sẽ còn gặp nhiều vấn đề, ví dụ một số câu nói kinh điển xem chừng rất có đạo lý, nếu cha mẹ và thầy cô không chỉ dẫn tốt, trẻ sẽ cho rằng những câu nói đó hoàn toàn chính xác, không thể làm ngược lại, thực tế điều đó sẽ hạn chế khả năng tư duy của trẻ. Một buổi sáng cuối tuần, Cách Cách cố ý đọc to câu “Thất bại là mẹ thành công”, “Đi trên con đường của chính bạn, mặc kệ người khác nói!” Tôi nhận ra rằng, đây là những gì mà trẻ đã học được ở trường hoặc trên sách báo, hơn nữa còn mang tính định hướng, khích lệ rất lớn. Tôi bắt đầu dùng phương pháp biện chứng để trao đổi với con quan điểm về hai câu nói trên. Tôi nói với con: “Câu ‘Thất bại là mẹ thành công’ đúng trong một vài trường hợp, nhưng nhiều khi thất bại lại là tác nhân giết chết thành công.” Con bé nhìn tôi với ánh mắt đầy nghi hoặc. Tôi lại nói tiếp: “Con còn nhớ câu chuyện con ếch nhảy trong bể cá chứ! Chính là để ếch trong bể cá, phía trên bể cá đập nắp kính, kết quả ếch nhảy lên lần nào va phải kính lần đó, sau nhiều lần va đập như vậy, ếch đã dần mất đi lòng tin, sau này cho dù bỏ tấm kính ra ếch cũng không nhảy nữa.” Con bé bắt đầu trở nên nghiêm túc và tỏ ý nghi ngờ về tính chính xác của câu “Thất bại là mẹ thành công.”

Đối với câu thứ hai “Đi trên con đường của chính bạn, mặc kệ người khác nói!” Tôi nói với Cách Cách: “Phải xem con đường mình đi là đúng đắn hay sai lầm. Nếu một người vì lợi ích cá nhân mà làm hại đến lợi ích của người khác, khi người khác khuyên ngăn, hắn ta cũng chẳng nghe. Thế nhưng đến một ngày, hắn ta vì phạm nhiều lỗi lầm mà vi phạm pháp luật, bị pháp luật trừng trị. Như vậy, vì không nghe mọi người khuyên mà hắn ta đã bước vào đường cùng, hối hận cũng không kịp.” Con bé liền nói: “Con hiểu rồi ạ, câu đó nên sửa lại là: Đi con đường đúng đắn, mặc kệ người ta nói!” Tôi nói: “Đúng, nói như vậy sẽ có sức thuyết phục hơn.”

Trong cuộc đời, con người ta có thể học được rất nhiều câu răn dạy, những câu nói ấy xem ra

có vẻ hợp tình hợp lý, nhưng có nhiều câu phải giải thích cho trẻ từ hai góc độ, đặc biệt trong tình hình xã hội ngày nay có nhiều sự đổi thay khiến cho nhiều câu nói không còn phù hợp. Trên đường đời của trẻ, những câu nói ấy ít nhiều cũng có một chút ảnh hưởng. Sau này khi đã trưởng thành, trẻ sẽ đối mặt với nhiều vấn đề, bất luận vấn đề gì cũng đòi hỏi trẻ phải tư duy, dùng chính khả năng phán đoán của bản thân để phân biệt thực hư, đúng sai, tốt xấu của vấn đề, dù ai có nói gì đi chăng nữa, cuối cùng vẫn phải đưa ra phán đoán của riêng mình.

Khả năng tư duy cũng phản ánh năng lực phân tích đánh giá sự việc của một người, giúp cho chúng ta có khả năng nhìn thấu bản chất ẩn náu phía sau sự việc. Trong 12 bức thư mà chuyên gia đầu tư Rogers gửi cho hai con gái, có đoạn viết: “Mỗi người đều phải tư duy một cách độc lập, không thể dựa dẫm vào người khác. Đó là bài học mà cha rút ra từ kinh nghiệm của bản thân. Mặc dù là cha, nhưng ta không thể suy nghĩ hoặc đưa ra quyết định thay cho các con. Các con cần đặt ra mục tiêu cho riêng mình, tưởng tượng ra tương lai của bản thân, tìm được con đường mình cần bước theo. Tóm lại, thành công hay không hoàn toàn phụ thuộc vào các con.” Những bậc làm cha mẹ như chúng ta cần cho trẻ biết trên đường đời không chỉ có những thứ đẹp đẽ, mà còn nhiều thứ nhìn bên ngoài thì đẹp, nhưng thực tế là cạm bẫy chết người. Phải dạy cho con cách tư duy khi gặp vấn đề cần giải quyết và luôn luôn giữ chính kiến.

Đừng để khả năng tư duy của trẻ dừng lại trên một đường thẳng. Có những đứa trẻ không có khả năng phán đoán, đứng trước một sự việc chúng thậm chí còn lười suy nghĩ. Đây là câu chuyện có thật mà giáo viên chủ nhiệm lớp hai kể cho tôi nghe, cô ấy nhờ một học sinh đến phòng giáo viên tìm cô giáo A lấy phần viết, một lúc sau học sinh này trở về tay không, cô chủ nhiệm hỏi em ấy: “Phòng giáo viên không có ai à?” Cậu bé trả lời: “Cô giáo A không có ở đó ạ.” Giáo viên chủ nhiệm lại hỏi: “Trong phòng không còn thầy cô nào khác sao?” “Có một cô giáo đeo kính ngồi trong đó ạ.” Cô chủ nhiệm nói với học sinh: “Vậy em đi tìm cô đeo kính, cô ấy sẽ đưa phần cho em.” Một lúc sau cậu học sinh này lại trở về tay không. Cô chủ nhiệm hỏi: “Sao vậy em, phòng giáo viên không có ai à?” Cậu trả lời là: “Thưa cô, có ạ!” Cô chủ nhiệm hỏi tiếp: “Vậy tại sao em không mang phần về?” “Thưa cô, vì cô giáo đeo kính không có ở đó nữa.” Cô chủ nhiệm có vẻ tức giận, hỏi rằng: “Vậy ai ngồi trong văn phòng?” Cậu trả lời sau đó của cậu học sinh khiến cô giáo chủ nhiệm suýt chút nữa tức chết: “Thưa cô, cô A ở đấy ạ, cô ấy đã quay lại.” Từ đó trở đi, khi sai học sinh đi lấy phần, cô chủ nhiệm không chỉ định rõ là đi tìm thầy cô nào, mà chỉ cần có giáo viên ở đó, thì gặp thầy cô nào cũng được. Câu chuyện này nghe có vẻ nực cười, nhưng trong cuộc sống luôn có những học sinh như thế, suy nghĩ đơn giản, không linh hoạt; đồng thời cũng cho thấy những đứa trẻ như vậy khiếm khuyết về khả năng giao tiếp.

Ở đây lại đề cập đến một kỹ năng khác thuộc phạm trù của chỉ số FQ mà chúng ta cần bồi dưỡng cho trẻ - kỹ năng giao tiếp.

10. Kỹ năng giao tiếp - Lấy đồ thông qua việc “trao đổi”

Cái gọi là kỹ năng giao tiếp chính là quá trình đón nhận và phản hồi tình cảm, suy nghĩ giữa người với người. Quá trình dạy trẻ cách làm giàu không thể tách rời kỹ năng giao tiếp, quan hệ giao tiếp được hình thành trên cơ sở đôi bên cùng có lợi, qua đó mới có thể tìm được tiếng nói chung. Khi dạy con kỹ năng giao tiếp, phụ huynh cần trao đổi với con bằng những từ ngữ thông dụng, dễ hiểu. Ví dụ, chúng ta có thể để con kiếm chút tiền tiêu vặt bằng cách làm việc nhà, quá trình này đòi hỏi cha mẹ phải trao đổi với con, khi hai bên cùng chấp thuận việc này, đồng nghĩa với việc đã nhận thức được giá trị của sự việc. Trong cuộc sống, không phải đứa trẻ nào chỉ cần cho tiền là làm việc, có những đứa trẻ được nuông chiều từ nhỏ, đến lúc cha mẹ thương lượng với trẻ việc đổi lao động để lấy tiền, có thể trả bao nhiêu tiền chúng vẫn không muốn làm. Xem ra trong quá trình này, khả năng giao tiếp đóng vai trò vô cùng quan trọng.

Mọi người đã biết quá trình ký hợp đồng thuê máy tính xách tay giữa tôi và con gái, đây là quá trình trao đổi đôi bên cùng có lợi. Con gái có nhu cầu mua máy tính, tôi cũng thế. Cách giải quyết của nhiều gia đình là mua máy tính cho con sử dụng, nhưng tôi lại thương lượng, trao đổi với con, để nó bỏ tiền đầu tư mua máy tính sau đó cho tôi thuê lại. Cuối cùng, hai bên vui vẻ đồng ý với phương án này, ngoài ra còn ký hợp đồng giao dịch. Trong hợp đồng, quy định rõ trách nhiệm và quyền lợi của hai bên, các bên không được phép vi phạm, làm như vậy đồng thời dạy con biết giữ chữ tín.

Hoạt động “đổi đồ” của Cách Cách.

Mấy hôm nay, tôi thấy Cách Cách bỏ vài món đồ vào cặp sách mang đến trường. Vợ chồng tôi hỏi con định làm gì, con bé nói với chúng tôi, những món đồ này không thích, không còn dùng đến nữa nên mang đến lớp đổi với bạn bè. Hóa ra Cách Cách đang chơi trò “đổi đồ”. Con bé nảy ra ý tưởng này sau khi xem một chương trình trên ti vi: Một người đã dùng kim băng đổi đi đổi lại, cuối cùng đổi được quyền sống một năm trong căn chung cư. Cách Cách nghĩ ra trò này, hơn nữa còn giúp các bạn đổi đồ cho nhau, trở thành nhân viên môi giới đổi đồ, một khi thương vụ đổi đồ diễn ra thành công, hai bên sẽ trả công con bé bằng thứ gì đó. Cừ thật, người hưởng lợi nhiều nhất trong việc này chính là con gái tôi. Người lớn như chúng ta còn khó nghĩ ra cách làm như vậy, hoặc có thể không muốn nghĩ. Con bé đã làm được điều này, dưới đây là thành tích đổi đồ trong một tuần của Cách Cách:

- Đổi cục tẩy lấy quả cầu pha lê giả.
- Đổi một bức tranh lớn lấy năm bức tranh nhỏ.
- Đổi cục tẩy lấy hộp sắt nhỏ.
- Đổi chuỗi hạt lấy vài thỏi nam châm.

Đối với trẻ con, trong quá trình trao đổi hàng hóa, chúng không quan tâm giá cả món đồ là bao

nhiều, đắt rẻ thế nào, vấn đề trẻ cân nhắc là bản thân có thích thứ đó hay không, đồ không dùng đến là đồ không có giá trị, nhưng có thể đổi nó lấy những thứ mà mình thích thì giá trị vô cùng. Trên thực tế, đây chính là hoạt động trao đổi thương mại cơ bản nhất của con người, tiêu chí hướng đến là đáp ứng nhu cầu tự thân của đôi bên. Thông qua hoạt động này, trẻ được rèn luyện khả năng nhận biết, giao tiếp và thưởng thức, đồng thời cũng hình thành thói quen không lãng phí. Nói rộng ra, chính là tiết kiệm tài nguyên thiên nhiên, bảo vệ môi trường. Trẻ sớm muộn rồi cũng trưởng thành, cuộc sống đòi hỏi chúng tiếp xúc, làm quen với nhiều người, những mối quan hệ này đòi hỏi trẻ phải có khả năng giao tiếp tốt, khả năng giao tiếp tốt sẽ giúp trẻ có thể giải quyết thuận lợi mọi vấn đề. Sau khi trưởng thành, trẻ phải tiếp xúc với mọi người xung quanh, khả năng giao tiếp tốt giúp trẻ không cảm thấy áp lực, đau khổ, thậm chí còn khiến trẻ cảm thấy tự tin hơn.

Có một ví dụ như sau, ông chủ công ty quảng cáo thuê một người họ hàng xa, người này vừa mới tốt nghiệp chưa được bao lâu, học chuyên ngành thiết kế quảng cáo. Ông chủ này không bao giờ nghĩ rằng, kỹ năng giao tiếp của người họ hàng xa này lại kém đến như vậy! Sai anh ta đến cửa hàng bán buôn quen thuộc lấy giấy mẫu, người họ hàng này lại cầm vài tờ giấy về, ông chủ hỏi anh ta: “Bảo cậu đi lấy sáu tờ giấy màu về đây, sao chỉ có bốn?” Trả lời: “Vì chỉ có bốn thôi.” Ông chủ tiếp tục hỏi: “Không đi cửa hàng khác xem à?” Trả lời: “Không ạ!” Ông chủ hỏi: “Vậy mấy tờ giấy này hết bao nhiêu tiền?” Trả lời: “Không hỏi ạ.” Ông chủ tức giận mắng anh ta một trận, sao có loại người đầu đất như thế? Nếu không nể tình chỗ họ hàng, ông chủ sẽ đuổi việc cậu ta ngay lúc đó. Một thanh niên học hành từng ấy năm, giao việc vẫn phải chỉ tận tay, có ông chủ nào muốn thuê nhân viên như vậy? Qua đây, có thể thấy kỹ năng giao tiếp đóng vai trò quan trọng thế nào trong công việc.

Trên thực tế, kỹ năng giao tiếp cũng thể hiện khả năng đối nhân xử thế của một người, mối quan hệ giữa người với người là nhân tố quan trọng quyết định sự thành bại trong sự nghiệp, đồng thời là nguồn tài nguyên quan trọng của cuộc sống, quy luật vận hành thường thấy của nó là: quan hệ rộng – bạn bè nhiều – thông tin nhiều – cơ hội nhiều – của cải nhiều, từ đó hình thành “Hiệu ứng Matthew”, đôi khi quan hệ xã hội còn quan trọng hơn tri thức và tiền bạc. Nếu quan hệ xã hội tốt, bạn lúc nào cũng có thể nhận được sự che chở và ủng hộ của số đông, điều đó sẽ giúp ích nhiều cho thành công của bản thân.

Tổng kết chương 4

Cuộc đời là ngôi trường giáo dục kỹ năng làm giàu tốt nhất, hãy để cho trẻ trải nghiệm, cảm nhận và lĩnh hội từ cuộc sống thực tế. Trong cuộc sống, chúng ta không nên bắt ép con làm bất cứ việc gì, mà cần tích cực hướng dẫn và động viên con, giúp đỡ con những lúc cần thiết. Trong thế giới của trẻ, bạn nên gieo vào đó một hạt giống, chúng sẽ cho bạn thấy trăm hoa đua nở.

Giáo dục kỹ năng làm giàu là hình thức giáo dục không có thang điểm, không có giáo trình nhất định, mà cần hòa nhập vào thực tế, thông qua cuộc sống chúng ta cảm nhận, trải nghiệm và học tập những kiến thức đó một cách tự nhiên, đó chính là phương pháp giáo dục tình thân một cách vui vẻ và hiệu quả. Những trải nghiệm và kinh nghiệm trong quá trình trưởng thành của trẻ, bất luận lúc đó là đúng hay sai, đều là sự tích lũy và rèn luyện kỹ năng sống. Mười kỹ năng kể trên có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự phát triển, trưởng thành của trẻ. Phát triển toàn diện các kỹ năng này sẽ giúp trẻ xuất sắc hơn trong cuộc sống và sự nghiệp tương lai. Giá trị của 10 kỹ năng trên không thể đong đếm bằng tiền bạc, vì nó sẽ giúp con cái chúng ta sung túc cả đời.

Chương 5. Nhà có con giỏi kiếm tiền

Chương này, chúng ta sẽ cùng thảo luận về bốn vấn đề liên quan tới việc dạy con cách quản lý tài chính trong phạm vi gia đình, hy vọng thông qua những câu chuyện dưới đây, các phụ huynh sẽ nhận thức sâu thêm và tìm ra phương pháp giáo dục kỹ năng làm giàu phù hợp hơn cho con cái mình. Vì giáo dục kỹ năng làm giàu trong phạm vi gia đình vốn dĩ là tấm gương phản chiếu đời sống thực tế, chứ không phải lý thuyết suông, càng không phải điểm số trên giấy.

1. Nhật ký dạy con gái kỹ năng làm giàu

Khi mới sinh ra, không ai biết đến tiền, cũng không biết công dụng của tiền là gì. Lúc Cách Cách lên 5 tuổi, lần đầu tiên gặp mặt bác trai cho nó tiền, thế nhưng con bé không để tâm đến món quà đó, tiện tay ném tiền rơi vãi khắp phòng, vợ tôi phải giúp con gái nhặt lên. Sau này, Cách Cách cùng bố mẹ ra ngoài mua sắm, con bé phát hiện tiền có thể mua được đồ ăn ngon, đồ chơi đẹp, ngoài ra còn có thể đưa người ta vào khu vui chơi giải trí, khi đó Cách Cách dần nhận thức được lợi ích của tiền. Dịp hè năm đó, chị họ lần đầu đến nhà chơi, giấu vợ chồng tôi cho Cách Cách ít tiền, khi đó con bé không nói cho bố mẹ biết mà giấu tiền đi. Sau này, khi giúp con gái dọn đồ, vợ tôi đã phát hiện ra số tiền đó, mới biết là chị họ cho Cách Cách tiền. Lúc đó, tôi đã nhận ra rằng Cách Cách đã biết đến lợi ích của đồng tiền, con bé muốn giữ tiền cho riêng mình phòng sau này có việc cần dùng đến. Bắt đầu từ hôm đó, tôi quyết định giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho con gái. Dưới đây là một đoạn nhật ký dạy con kỹ năng quản lý tài chính của tôi:

Ngày 28 tháng 9 năm 2006.

Gần đây phát hiện ra Cách Cách lúc đầu vốn không bận tâm đến tiền, vậy mà giờ lại quan tâm đến tiền như thế, thậm chí còn có chút keo kiệt, tôi cảm thấy đã đến lúc dạy con một số kiến thức quản lý tài chính. Trước đó, thái độ đối với tiền bạc của Cách Cách đã có sự thay đổi:

1. Lúc đầu, con bé không hề bận tâm tới số tiền người khác cho, được bao nhiêu đưa hết cho mẹ.

2. Sau đó, Cách Cách nhận thấy tiền có thể mua được những thứ như đồ chơi, quà vật, vậy là con bé bắt đầu để tâm tới tiền. Một lần, cô con bé cho nó vài trăm tệ, thế là con bé cất đi, không nói cho hai vợ chồng biết. Sau khi vợ phát hiện ra, Cách Cách mới nói là ai cho.

3. Muốn dùng tiền của Cách Cách quả thực rất khó, có lúc con bé muốn mua đồ, dùng tiền của bố mẹ thì được, nhưng dùng tiền của nó thì nhất quyết không.

Mình quyết định cùng vợ dạy con cách quản lý tài chính. Hai vợ chồng bắt đầu từ chính số tiền của Cách Cách:

Mình nói với con gái: “Cách Cách, con gửi tiền cho bố mẹ! Bố là ngân hàng của con, gửi tiền cho bố con sẽ được hưởng lãi suất, tức số tiền con gửi sẽ sinh ra số tiền nhỏ hơn.” Con bé bán tín bán nghi quay sang hỏi mẹ, vợ cũng trả lời như vậy. Cách Cách đã đưa cho bố mẹ 6 tờ 100 tệ. Để thêm sinh động, mình tìm một quyển sổ tiết kiệm cũ, đồng thời sửa tên chủ tài khoản thành Cách Cách. Giống như gửi tiết kiệm vào ngân hàng, ghi ngày 28 tháng 9 năm 2009, số tiền gửi 600 tệ, số tiền tích lũy 600 tệ.

Cách Cách gửi tiền xong, cầm sổ tiết kiệm đưa cho mẹ xem, cảm thấy như vậy rất thú vị. Sau đó không lâu, con bé muốn rút 100 tệ, hỏi con rút tiền làm gì, nó nói: “Con muốn xem có thể rút được tiền ra không ạ!” Gớm thật, con bé muốn kiểm tra cái “ngân hàng” này đây. Mình cẩn thận viết thời gian rút tiền, số tiền rút là 100 tệ, số tiền tích lũy còn 500 tệ. Cách Cách cầm tiền đến trước mặt mẹ tung tẩy một lát, rồi lại chạy trở về muốn gửi tiền, mình vẫn cẩn thận viết rõ số tiền gửi cho con bé. Để đề phòng con bé tiếp tục đùa, mình nói “ngân hàng” hôm nay hết giờ làm việc rồi, không tiến hành giao dịch nữa. Cứ như vậy, mình dùng biện pháp gửi tiết kiệm, để Cách Cách gửi tiền ở chỗ bố, thực hiện bước đầu tiên trong quá trình dạy con cách quản lý tài chính.

Ngày 30 tháng 9 năm 2006.

Để nâng cao kiến thức về tiền gửi tiết kiệm cho Cách Cách, hai vợ chồng đã nghĩ ra một kế sách. Sau bữa ăn, vợ nói với Cách Cách: “Ngày mai, mẹ muốn dùng 300 tệ, bố con không có tiền, con có thể cho mẹ vay tiền được không?” Con bé vui vẻ đồng ý yêu cầu của mẹ, cầm sổ tiết kiệm đến chỗ bố, muốn rút 300 tệ. Mình mở sổ tiết kiệm ra và nói với con: “Lãi suất tiền gửi đã tăng, tức số tiền ban đầu đã sinh ra một số tiền nhỏ.” Cách Cách ngạc nhiên hỏi: “Thật không ạ?” Mình nói cho con bé biết: “Tiền gửi tiết kiệm hai ngày, lãi được hai tệ.” Mình rất cẩn thận viết ngày tháng, rồi ghi số tiền lãi là 2 tệ, số tiền tích lũy là 602 tệ, đồng thời cũng lần lượt thực hiện trình tự rút 300 tệ cho Cách Cách. Sau khi Cách Cách đưa tiền cho mẹ, những việc xảy ra sau đó vượt ra ngoài dự tính của hai vợ chồng.

Cách Cách tìm lợn đất rồi cầm đến chỗ bố. Mình hỏi con muốn làm gì, con bé nói một cách nghiêm túc và hào hứng: “Bố à, con muốn gửi tiết kiệm tất cả số tiền mà con có.” Tôi hỏi: “Tại sao?” Cách Cách trả lời: “Có thể có lãi! Có thể sinh ra món tiền nhỏ ạ.” Đúng là hiệu quả tức thì. Hai bố con mất khoảng nửa tiếng đồng hồ, cuối cùng cũng xử lý xong số tiền lẻ của Cách Cách, tổng cộng được 34,5 tệ. Tiếp theo, dựa trên quy trình gửi tiết kiệm để gửi 34,5 tệ vào “ngân hàng”, đưa sổ tiết kiệm có số tiền tích lũy 334,5 cho Cách Cách. Sau đó, con bé cẩn thận cất kỹ đi.

Ngày 01 tháng 10 năm 2006.

Hôm nay là Quốc khánh, vợ dẫn con đi chơi cả ngày. Tối về, vợ đã trả con bé 300 tệ vay hôm

trước, Cách Cách không biết rằng số tiền lãi đã tăng lên 1,5 tệ, tức số tiền tích lũy hiện tại của con bé hiện giờ có 638 tệ, hai vợ chồng nói thầm với nhau, từ nay trở đi tiền lẻ trong nhà đã có người quản lý rồi. Bước tiếp theo trong quá trình giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho Cách Cách là dạy con bé làm thế nào để quản lý tài khoản của mình, khoản nào hai vợ chồng cần chi trả, khoản nào Cách Cách phải tự chi trả. Hai vợ chồng quyết định đặt ra một số trường hợp mà Cách Cách phải tự bỏ tiền túi:

1. Mua đồ chơi.
2. Tổ chức sinh nhật.
3. Tiêu dùng theo ý thích (Ví dụ như muốn ăn KFC hoặc đi ăn tiệm).

Cách Cách gửi tiền xong, vợ gợi ý con gái cầm sổ tiết kiệm đến và nói một cách đầy ngạo nhiên: “Cách Cách nhiều tiền quá, từ bây giờ con có tiền tiêu rồi!” Con bé rất tự hào và nói: “Con có tiền rồi, đã thế có cả tiền lãi nữa! Hơn nữa, có thể còn sinh ra nhiều tiền hơn!” Vợ nghiêm túc nói với con: “Vậy tốt rồi, từ nay về sau bố sẽ phụ trách tiền học phí của con, mẹ phụ trách sinh hoạt phí hàng ngày, còn mua đồ chơi hoặc những đồ mình thích con sẽ tự trả tiền, được chứ?” Cách Cách ngẫm nghĩ một lúc, cảm thấy mình đã có tiền rồi, nên rất tự hào và đồng ý thỏa thuận này.

Ngày 5 tháng 10 năm 2006.

Khi trở về nhà vào buổi tối, Cách Cách đến trước mặt mình với vẻ không bằng lòng, yêu cầu rút 20 tệ. Mình hỏi con muốn làm gì? Con bé nói là trả tiền mẹ. “Mua đồ chơi rồi à?” “Đâu có ạ.” “Vậy làm gì?” “Con ăn KFC, mẹ nói con phải tự trả tiền.” Vợ bước tới và nói: mấy hôm trước đã đưa con gái đi ăn KFC. Hôm nay, đi ngang cửa hàng KFC con bé lại muốn ăn, khuyên thế nào cũng không nghe. Cuối cùng, vợ vẫn đồng ý yêu cầu của con, nhưng Cách Cách phải bỏ tiền túi. Vì muốn ăn KFC, cuối cùng con bé quyết định bỏ tiền túi. Mình xuất 20 tệ từ sổ tiết kiệm cho Cách Cách. Con bé cầm lấy, đưa tiền cho mẹ với vẻ mặt không bằng lòng, đã thế còn hậm hực: “Trả mẹ tiền!” Bộ dạng con bé lúc đó có vẻ rất tức giận, nhưng cũng rất đáng yêu, dù sao đây là lần đầu tiên trong đời con bé phải tự bỏ tiền túi. Vợ cũng nổi nóng: “Cách Cách, nếu còn như vậy, lần sau mẹ sẽ không giúp con nữa!” Tiếp đó là một tràng giáo huấn. Mình không hỏi, chỉ cảm thấy việc giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho con cái không phải chuyện ngày một ngày hai, cũng không phải là chuyện lẻ tẻ có thể giải quyết ngay, mà phải từ từ, giáo dục kỹ năng quản lý tài chính là một quá trình lâu dài.

Sự việc trên làm mình nghĩ ra một cách, tức là tạo cơ hội cho Cách Cách kiếm tiền và giành phần thưởng trong phạm vi gia đình.

Ngày 10 tháng 10 năm 2006.

Vợ vừa giặt quần áo vừa xem ti vi, trong khi Cách Cách vừa chơi vừa xem ti vi. Mình đến trước

mặt con và nói: “Cách Cách, bố muốn bàn với con một chuyện, được chứ?”

“Chuyện gì ạ?”

“Mẹ giặt quần áo có mệt không?”

“Dạ, mệt ạ!”

“Vậy sao con không giúp mẹ nhỉ?”

“Con còn nhỏ, làm không nổi ạ.”

“Nếu thấy không quá vất vả, con có thể giặt những món đồ nhỏ.”

Trên thực tế, trước đó, Cách Cách từng một lần giúp mẹ giặt tất, kỳ thực cũng là vừa chơi vừa giặt.

“Hay là như vậy đi, để mẹ đỡ vất vả, từ nay về sau, tất trong nhà con giặt hết nhé! Của con tự con giặt, giặt cho cả bố mẹ và chú nữa, mỗi đôi 2 hào, tiền con kiếm được bố sẽ giữ trong sổ tiết kiệm, sau này con có thể mua đồ chơi hoặc những món đồ mà con thích, con thấy làm thế có được không?”

Cách Cách không trả lời ngay mà hỏi mình: “Giặt một đôi 2 hào, vậy năm đôi bao nhiêu tiền ạ? Mười đôi thì thế nào ạ?” Mình thẳng thắn trả lời con bé, sau đó nó vui vẻ đồng ý luôn.

Thế là, mình chớp thời cơ bảo vợ đưa sổ tất đi ngày hôm nay cho con bé giặt, tổng cộng sáu đôi, trong đó có một đôi của con bé. Cách Cách ngồi bên mẹ, hai mẹ con dạy nhau cách giặt tất, cuối cùng, trong lúc vợ đang giặt lại lần nữa thì con bé mới giặt xong tất cả sổ tất. Giặt xong, Cách Cách liền đòi tiền bố, vợ hai đôi, mình ba đôi, thế là mình đưa cho con gái 6 hào, vợ đưa 4 hào. Đây là lần đầu tiên Cách Cách kiếm được tiền thông qua lao động, 1 tệ kể trên đối với con bé có thể chỉ như một trò chơi, thế nhưng hai vợ chồng lại cảm nhận được giá trị to lớn của nó. Cách Cách sẽ dần hiểu cách kiếm tiền bằng lao động chân chính. Về phương pháp giáo dục tài chính này cho con, rút cuộc là đúng hay sai? Liệu có tác dụng phụ hay không? Mình nghĩ, ngày sau mới có thể dần phản ánh được, tóm lại, mình tin là lợi nhiều hơn hại.

Ngày 11 tháng 01 năm 2007

Hôm qua, Cách Cách đòi mẹ mua một món đồ chơi, vợ không trực tiếp đồng ý yêu cầu của con bé, mà nói nếu muốn mua phải tự trả tiền, Cách Cách đã đồng ý. Sáng hôm sau, Cách Cách vẫn chưa quên món đồ chơi và nói: “Mẹ ơi, hôm nay đừng quên mua đồ chơi cho con nhé!” Vợ giả vờ làm như không nghe thấy. Cách Cách vội nói thêm: “Mẹ, con bỏ tiền túi đấy nhé.” Vợ nói: “Vậy thì được!” Con bé nói tiếp: “Tiền của con gửi ở chỗ bố, bố vẫn chưa ngủ dậy, mẹ cho con mượn trước, tối con trả mẹ, được không ạ?” Vợ nói: “Được rồi, nhưng con phải nhớ đấy.”

Tối đến sau khi về nhà, thấy Cách Cách vui vẻ phấn khích bên món đồ chơi mới, mình tiện hỏi một câu: “Đồ chơi mới mẹ mua cho con à?” Con bé chẳng kịp ngẩng đầu lên vội nói: “Vâng ạ!” Vợ đứng bên cạnh sau khi nghe thấy, lập tức nói với con gái: “Bố về rồi kìa, trả tiền mua đồ

chơi cho mẹ đi.” Cách Cách lăm bắm gì đó, mình cũng không nghe rõ, cảm thấy bộ dạng rất không hài lòng, cầm sổ tiết kiệm tới và nói với mình: “Bố, con muốn rút 8 tệ.” Mình hỏi để làm gì, con bé bĩu môi: “Trả mẹ tiền mua đồ chơi cho con.” Mình lập tức hiểu ra vấn đề, nhưng cố tình làm bộ không biết gì: “Trời tối rồi, ngân hàng đóng cửa rồi, ngân hàng bố cũng hết giờ làm việc, thử nghĩ cách khác xem?” Mình tiện hỏi một câu: “Mấy ngày hôm nay con có giặt tất không? Bây giờ, giặt tám đôi tất sẽ được tám tệ (để động viên tinh thần con bé, mình đã tăng giá giặt một đôi tất lên một tệ), hay là con giặt tất đi!” Cách Cách trả lời một cách miễn cưỡng: “Vậy cũng được ạ, ăn cơm xong con sẽ giặt tất cho bố mẹ.”

Ngày 21 tháng 1 năm 2007

Nói thật, mình cũng từng do dự khi dạy con gái kiểu này, sợ một ngày sau này đồng tiền sẽ làm phai nhạt tình cảm gia đình. Thực chất, hai vợ chồng giáo dục như vậy để con gái hiểu cho đi mới có thể nhận lại, lao động mới có thu về. Hơn nữa trong cuộc sống, đôi khi rất khó dùng lời nói để khơi dậy tính tích cực của trẻ, dù cho chúng tiền, có khi còn phải dỗ dành. Việc khích lệ mang tính hai mặt, một mặt động viên bằng vật chất, một khác cần động viên tán thưởng. Xét ngược lại, khi nhìn thế hệ con cái bây giờ, rõ ràng có một bộ phận sống hơi ích kỷ, xem nhẹ tình cảm gia đình. Nhưng mình nghĩ, chú trọng việc giáo dục trong cuộc sống hàng ngày sẽ góp phần dạy con kỹ năng quản lý tài chính.

Trước đây không lâu, một hành động của Cách Cách khiến hai vợ chồng cảm động mãi. Lần ấy, mình đang xem ti vi, lúc đó đang chiếu cảnh con gái nói chuyện với người mẹ đang ốm nặng, Cách Cách bước tới thấy mình xem rất chăm chú, liền ngồi xem cùng và hỏi: “Bố, họ làm sao vậy ạ?” Mình nói cho con bé biết là người mẹ trong phim già rồi, bị ốm, cô con gái đang chăm sóc mẹ. Con bé hỏi: “Vậy sau này bố cũng sẽ già đi ạ?” Mình bảo với con bé rằng tất cả mọi người đều phải già đi và tất nhiên bố nó cũng vậy. Cách Cách bồng ôm chầm lấy mình và nói: “Bố đừng già! Mẹ cũng đừng già! Con không cho bố mẹ già đâu!” đồng thời khóc òa lên. Mình cảm thấy vô cùng xúc động, đây là câu nói từ một đứa bé mới tròn 6 tuổi. Mình vội ôm lấy Cách Cách, xoa đầu con và nói: “Bố sẽ không già, mẹ cũng sẽ không già, Cách Cách cũng sẽ không già.” Mỗi khi nhắc lại chuyện này, hai vợ chồng đều nhận thấy Cách Cách là đứa trẻ hiền lành lương thiện. Mặc dù hai vợ chồng đặt ra yêu cầu khắt khe đối với con, đặc biệt trong vấn đề tiền bạc, nhưng trong tương lai con bé sẽ không vì tiền mà xem nhẹ tình cảm với người thân. Thông qua việc giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho con, tôi nhận thấy thái độ của Cách Cách đối với tiền bạc đã có chuyển biến rõ rệt. Sau này, vợ chồng tôi giao Cách Cách quản lý một số việc vặt trong gia đình có liên quan tới tiền bạc. Ví dụ như xuống siêu thị ở dưới nhà để mua đồ, tiền thù lao có thể là một món đồ ăn vặt mà Cách Cách thích; yêu cầu Cách Cách làm việc với người thu mua mỗi lần gia đình tôi muốn bán phế liệu, thù lao là toàn bộ số tiền bán phế

liệu, nhưng con bé phải phụ trách việc thu gom và phân loại. Cách Cách gửi số tiền kiếm được vào “ngân hàng” của bố, tôi sẽ ghi cụ thể vào sổ tiết kiệm của con bé.

Cách Cách đã trải qua quá trình từ lúc còn xem nhẹ công dụng của tiền đến lúc nhận ra sức mạnh của đồng tiền, từ hà tiện bủn xỉn đến biết kiếm tiền và tiêu tiền, từ kiếm tiền thông qua làm việc vặt trong nhà đến kiếm tiền bằng ý tưởng sáng tạo và dịch vụ của mình, cánh cửa nâng cao chỉ số FQ cho con bé dần mở ra, đồng thời chứng minh kỹ năng làm giàu của con người có thể đào tạo và nâng cao được. Cách Cách đã triển khai nhiều hoạt động “kinh doanh” đặc sắc trong phạm vi gia đình, dường như tôi đã thấy hình ảnh một doanh nhân thành đạt trong tương lai.

Chúng ta nên bắt đầu giáo dục kỹ năng quản lý tài chính từ sớm, trẻ con giống như tờ giấy trắng, nếu chúng tiếp thu những kiến thức mang tính chính xác và tích cực, sẽ không bị ảnh hưởng bởi những kiến thức sai lệch và tiêu cực. Đồng thời cũng giúp trẻ hình thành thói quen quản lý tài chính tốt. Bất kỳ hình thức giáo dục nào đối với trẻ em cũng không thể tiến hành trong một sớm một chiều, giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cũng không ngoại lệ. Không có phương pháp giáo dục kỹ năng làm giàu nào đạt được hiệu quả nhanh nhất, cũng không giống như việc thi cử lấy điểm số làm tiêu chuẩn, phụ huynh chỉ có thể định hướng cho con một cách âm thầm và bền bỉ mới có thể đạt hiệu quả tốt.

2. Giao lưu với bạn bè trên mạng và ý nghĩa của việc giáo dục quản lý tài chính cho con

Tôi đã đăng một bài viết với tựa đề Chúng ta không chỉ cần bổ sung canxi, mà còn phải bổ sung cả chỉ số FQ cho con lên trên một diễn đàn trực tuyến. Không lâu sau, bài viết được ban quản trị diễn đàn đưa lên trang nhất, chỉ vỏn vẹn trong hai tháng, lượng người xem đã đạt con số 70.000 lượt, trong đó có hơn 1.000 ý kiến trao đổi và phản hồi. Đoạn văn dưới đây ghi chép lại cuộc nói chuyện giữa tôi với một người bạn chat. Chị ấy dạy con gái kỹ năng quản lý tài chính từ nhỏ và là một bà mẹ thành công trong vấn đề giáo dục kỹ năng làm giàu cho con:

Bạn chat: Lúc 4 tuổi, con gái tôi đến cửa hàng mua đồ và biết mặc cả với nhân viên bán hàng. Sau khi nhân viên bán hàng nói giá, con gái tôi cứ bảo là đắt và muốn giảm giá một chút, nhân viên bán hàng cảm thấy thú vị, quyết định đồng loạt giảm giá 5 hào và bán cho con bé. Về đến nhà bố mẹ lại thưởng thêm. Lúc 5 tuổi, con bé đi mua câu đối Tết, nó đứng trước mặt chủ cửa hàng thương lượng giá cả, chồng của tôi đứng sau trả tiền. Lên 9 tuổi, con bé có vụ làm ăn đầu tiên trên lĩnh vực bán buôn, mua một số đồ chơi thủ công trị giá 10 tệ rồi bán cho các bạn trong lớp, mỗi món đồ có thể kiếm được 2 hoặc 3 hào, con bé nói kiếm tiền để trả mẹ 10 tệ tiền vốn đầu tư. Sau khi lên cấp hai, con bé thường bán cho một số vật dụng nhỏ như bút, sách, túi cho các bạn trong lớp, phạm vi kinh doanh đã được mở rộng. Lên lớp 10, con bé chính thức mở cửa hàng, còn tiến hành khảo sát thị trường, đến nhiều cửa hàng lớn nhỏ để quan sát lượng

khách hàng, xác định phương hướng phát triển cho cửa hàng của mình, coi như kinh doanh một cách có kế hoạch, ngoài ra con bé còn viết một bản báo cáo khảo sát thị trường.

Tôi: Con gái chị giỏi quá! Kinh nghiệm từ những việc như vậy sẽ giúp ích rất nhiều cho sự nghiệp sau này của cháu. Những đứa trẻ từng được giáo dục kỹ năng quản lý tài chính sẽ khác những đứa trẻ chưa được giáo dục kiến thức này.

Bạn chat: Tôi từng đăng một bài viết tương tự trên diễn đàn khác, tiêu đề là “Có nên giáo dục kỹ năng quản lý tài chính từ nhỏ hay không?” Kết quả là ý kiến phản đối chiếm tỷ lệ áp đảo. Từ xa xưa, tại Trung Quốc đã coi thương nhân là những người có tiền nhưng không có địa vị xã hội, dân gian có câu “không gian manh thì chớ buôn bán” chuyên để dùng cho tầng lớp này. Đến tận ngày hôm nay, mỗi khi nhắc đến việc trẻ con kiếm tiền, người ta vẫn có cảm giác là đang đào tạo ra một “kẻ háms tiền”, một đứa trẻ còn nhỏ tuổi như vậy đã chìm đắm trong thế giới tiền bạc, lớn lên sẽ chỉ biết đến tiền, không có nhân cách.

Tôi: Rất tán thành quan điểm của chị, chúng ta giáo dục cách quản lý tài chính cho con không phải để chúng chìm đắm trong thế giới tiền bạc, mà là giúp chúng học cách kiếm tiền thông qua lao động chân chính. Quá trình này không chỉ rèn luyện kỹ năng tư duy mà còn bồi dưỡng ý thức độc lập tự chủ cho trẻ. Hãy nghĩ xem, cho con cái tiền tiêu hay dạy chúng phương pháp kiếm tiền quan trọng hơn?

Bạn chat: Chúng ta cần phân tích cụ thể từng vấn đề trong quá trình giáo dục con cái. Lấy con tôi làm ví dụ, con gái tôi không thích đọc sách, nhưng lại giỏi đối nhân xử thế và khá nhanh nhạy trong khoản kiếm tiền. Tôi nghĩ, nếu con gái đã không thích học, cho dù chúng tôi có dạy dỗ thế nào cũng không thể có kết quả tốt, vì vậy tôi không hề phản đối sở thích kiếm tiền của con bé, ngược lại còn làm quân sư, bày mưu tính kế cho nó. Từ nhỏ đến lớn, con bé có quá nhiều lý tưởng cao xa, xác suất thành công gần như bằng không, nhưng tôi vẫn cảm thấy cách nghĩ của con bé mang tính tích cực và nên ủng hộ.

Tôi: Chỉ cần suy nghĩ của bọn trẻ mang tính tích cực và đem lại lợi ích, những bậc phụ huynh như chúng ta đều nên ủng hộ, động viên. Những đứa trẻ như vậy sau khi tốt nghiệp đại học, khả năng sinh tồn và phát triển sẽ rất mạnh mẽ.

Thông qua cuộc trò chuyện với người mẹ trên, tôi càng cảm thấy bố mẹ là những người thầy phù hợp nhất để giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho con cái. Đoạn hội thoại với một bạn chat dưới đây cũng giúp tôi thêm phần khẳng định rằng, chúng ta cần tiến hành ngay việc giáo dục kỹ năng tài chính cho trẻ càng sớm càng tốt:

Bạn chat: Trẻ em từ nhỏ đã bị tiêm nhiễm tư tưởng tiền bạc, liệu sau này chúng có dùng tiền đối đãi với bạn bè, không còn tình cảm bạn bè nữa không? Ví dụ như bạn muốn mượn cục tẩy, lại còn đòi người ta một hào tiền thuê nữa, như vậy chắc chắn sẽ không có bạn.

Tôi: Đối với việc dạy con cách làm giàu tuyệt đối không được chỉ vì tiền. Thật ra lúc đầu tôi cũng lo cách dạy dỗ như vậy liệu có ảnh hưởng đến tư tưởng của con không, sau này mới phát hiện ra rằng việc dạy con cách làm giàu rất có lợi cho sự phát triển tư duy của chúng. Con gái tôi ba năm nay vẫn kiên trì tẩm quất cho bố mẹ; con bé còn chủ động quyên góp tiền cho các trẻ em ở khu vực khó khăn nữa; mua đồ chơi tự nó trả tiền; trong dịp Ngày của cha, Ngày của Mẹ hay lễ tết, Cách Cách đều tự mua quà tặng cho mọi người; nó còn mời cả chị gái đi ăn KFC nữa... Qua những việc này, bạn sẽ nhận thấy những gì mà con đã bỏ ra là để báo đáp, cảm ơn mọi người, con sẽ biết cách đối nhân xử thế hơn.

Bạn chat: Con trai tôi hai tuổi rồi, khi đi siêu thị tôi sẽ dẫn con theo, chọn mua một số thứ, đồng thời để con học cách trả tiền (chủ yếu là những đồ ăn vặt mà con muốn). Có lúc tôi cho thằng bé 1 tệ, để tự nó lựa chọn xem nên mua quà vặt hay ngồi xe đồ chơi, sau khi cân nhắc thằng bé sẽ đưa ra lựa chọn mà không hối hận. Trước mắt, nó đã có thể kìm chế rất tốt những gì bản thân thích, có lúc thằng bé cầm một tệ trong tay với vẻ rất vui sướng, vì nó biết tiền có thể đổi lấy những thứ mà nó cần. Nói chung, tôi cảm thấy giáo dục con cách làm giàu nên tiến hành từ nhỏ, đối với từng đứa trẻ khác nhau, mỗi phụ huynh cần áp dụng các phương pháp giáo dục kỹ năng làm giàu khác nhau.

Tôi: Những đứa trẻ đã được giáo dục kỹ năng quản lý tài chính và những đứa trẻ chưa được giáo dục kỹ năng này có thái độ và quan điểm khác nhau về tiền bạc, tôi cho rằng việc giáo dục con về tiền bạc còn quan trọng hơn việc cho chúng tiền!

Thực tế trong cuộc sống hiện nay, rất nhiều phụ huynh đã nhận ra được lợi ích cũng như tầm quan trọng của việc dạy cho con cách làm giàu. Chỉ số FQ hoàn toàn có thể bồi dưỡng được, và nó sẽ phát huy hiệu quả cực tốt nếu chúng ta tiến hành một cách kiên trì và đúng cách. Nếu là cha là mẹ của một đứa trẻ dưới ba tuổi, đã đến lúc bạn nên nâng cao kiến thức về vấn đề này để chuẩn bị dạy con tốt hơn; nếu bạn là phụ huynh của những đứa trẻ trên ba tuổi, hãy mau chóng nhập vai dạy con cách làm giàu thôi!

3. Cô bé tám tuổi kiếm tiền gây tranh cãi

Có một người mẹ đăng bài viết lên diễn đàn, nói rằng vừa phát hiện ra con gái kiếm tiền ở trường, chị ấy không biết phải làm thế nào, chủ quan mà nói không muốn con gái làm chuyện đó, nhưng khách quan mà nói lại cảm thấy con gái làm vậy cũng chẳng có gì sai cả, thật sự không biết phải làm sao. Không biết rốt cuộc con bé làm vậy là đúng hay sai, vì vậy đã đăng bài lên mạng, mong mọi người có thể góp ý. Chủ đề này đã thu hút được rất nhiều sự quan tâm của mọi người, có người ủng hộ, có người phản đối, có người góp ý, nhìn chung tỷ lệ ủng hộ chiếm đa số. Chuyện này giống với câu chuyện Cách Cách bán hộp đựng bút cho bạn học mà tôi đã viết ở phần đầu cuốn sách, vì thế gây tranh cãi là chuyện chắc chắn và bình thường. Nếu

chuyện này xảy ra với con, bạn sẽ có thái độ ra sao?

Nội dung bài viết như sau:


Con gái vừa tròn tám tuổi của tôi đã kiếm tiền ở trường.


Trưa hôm nay, lúc con gái về tôi thấy mồm cháu phồng đỏ lên, nó nói đã ăn canh cay, tôi tiếp tục phát hiện trong túi áo con bé còn có tám tệ, liền hỏi nó tiền từ đâu ra? Nó không dám nói, thế là buổi chiều tôi liền đến trường con bé xem sao. Không điều tra thì không biết, ra là con bé kiếm tiền từ bạn bè! Vậy kiếm kiểu gì? Hóa ra nhiều bạn cùng lớp mang truyện tranh đi, nhưng lại sợ thầy cô kiểm tra, liền để con bé giữ hộ, con gái tôi mỗi lần thu được 5 hào, có bạn mượn bút chì của nó, dưới hai lần thì miễn phí, sang lần thứ ba bắt đầu thu 5 hào, còn từ lần thứ sáu trở lên thêm 5 hào nữa. Buổi tối về nhà, tôi tìm thấy ở dưới gối con bé có hản quyển sổ ghi chép, trong đó còn có cả cột ghi tiền nợ nữa.


Tôi liền giáo huấn con gái, nói cho nó biết nhiệm vụ chính bây giờ là học, hơn nữa tình cảm bạn bè là vô giá, càng không được vì tiền mà giúp bạn làm trái quy định của nhà trường, nếu không sau này ra ngoài xã hội sẽ vì tiền mà phạm pháp, cái giá phải trả là sẽ mất đi sự tự do quý báu của cả đời.


Con ngủ rồi, nhưng tôi không thể ngủ được. Trước những việc làm của con, tôi cũng hoang mang không biết làm như thế nào mới đúng, mong mọi người cho ý kiến.

Dưới đây là một số giải pháp của cư dân mạng, trong số các phản hồi, có trên 70% bài viết giữ quan điểm ủng hộ .

 Vinh Vật: Con gái bạn có đầu óc kinh doanh đấy chứ! Đừng gán con tội danh làm hại đến xã hội, cách giáo dục truyền thống thường bóp chết một nhân tài, vì thế bạn nên dẫn dắt con đi đúng hướng, không biết chừng sau này con bé sẽ trở thành một doanh nhân thành đạt đấy!

 Mọi việc nghĩ thoáng chút: Tôi cho rằng cách nghĩ của "Vinh Vật" chỉ đúng một nửa. Quan hệ giữa người với người rất phức tạp, vì vậy bắt buộc phải dùng phương pháp giáo dục truyền thống để định hướng cho con trước đã.

 Vinh Vật: Con gái bạn có đầu óc kinh doanh đấy chứ! Đừng gán con tội danh làm hại đến xã hội, cách giáo dục truyền thống thường bóp chết một nhân tài, vì thế bạn nên dẫn dắt con đi đúng hướng, không biết chừng sau này con bé sẽ trở thành một doanh nhân thành đạt đấy!

 Mọi việc nghĩ thoáng chút: Tôi cho rằng cách nghĩ của "Vinh Vật" chỉ đúng một nửa. Quan hệ giữa người với người rất phức tạp, vì vậy bắt buộc phải dùng phương pháp giáo dục truyền thống để định hướng cho con trước đã.



Joelu1981: Các doanh nhân Trung Quốc đều vậy sao? Là thiên tài ư? Những đứa trẻ như vậy không những không dạy dỗ, mọi người lại còn dung túng cho chúng, thế còn ra thể thống gì nữa? Lê nào tiến chính là điều mà mọi người tôn thờ? Nếu cô bé này cứ tiếp tục như vậy trong thời gian dài, thì nó sẽ không có những người bạn thực sự, sau này một ngày nào đó, khi con bé cần sự giúp đỡ thì người khác cũng sẽ dùng tiền để mặc cả với nó, điều đáng tiếc là, có lúc tiền cũng không đổi lấy được sự giúp đỡ của người khác. Ví dụ, con bé rơi xuống sông, dù nó có bao nhiêu tiền đi chăng nữa thì cũng chẳng làm gì được!
(Phản đối kịch liệt!)



Gw200126: Tôi tán thành ý kiến của "Vinh Vật", như vậy còn tốt hơn so với những đứa trẻ chỉ biết làm nũng với tiền bố mẹ, chỉ cần chúng ta quản lý con trong chừng mực cho phép là ổn.



Gaolingbo2: Biết phát huy sức mạnh từ những thứ sẵn có có thể coi là cũng có chút đầu óc, nhưng không đủ để chứng minh là con bé có đầu óc kinh doanh. Tiến và tình phân biệt quá rõ ràng cũng không phải chuyện tốt, những người có đầu óc kinh doanh đều biết tận dụng tất cả các mối quan hệ xã hội, con gái bạn kiêu tiến như vậy có thể khiến người khác tổn thương, không tốt cho bản thân và không tốt cho mọi người. Phụ huynh không nên nhìn nhận vấn đề một cách phiến diện, hy vọng con gái bạn sau này sẽ có sự tiến bộ vượt bậc.



Ganlu2012: Bạn biết có bao nhiêu người muốn nuôi dưỡng một tiểu thiên tài như vậy không? Có rất nhiều người ngày đêm mong ước mình sẽ có một đứa con như vậy, trong khi đó bạn lại tìm cách biến một thiên tài trở thành người bình thường. Con gái tôi đem đồ mà tôi mua tặng cho nó hoặc đồ nó tự mua đến trường bán, những món đồ 5 hào được bán với giá 3,5 tệ. Con bé dùng từ lạnh nhà cô ruột, bán nước khoáng lạnh cho các bạn cùng lớp, mỗi chai lãi 5 hào. Hiện tượng này cho thấy thức kinh tế thị trường đã ăn sâu vào tâm trí trẻ, nếu con đã có ý thức về kinh tế như vậy, tại sao phụ huynh chúng ta không coi giáo dục kỹ năng làm giàu là phương pháp đúng đắn để bồi dưỡng con cái?



Czhzyangbin: Con trai tôi cũng thế, lên tám tuổi đã bắt đầu kiếm tiền, hiện tại cậu được 10 tuổi, tiền kiếm được mỗi học kỳ cũng gần đủ tiêu vặt. Nó còn bày ra trò chơi cho các bạn cùng lớp, ngoài ra còn nhiều biện pháp marketing như quảng cáo, thẻ hội viên, thẻ Vip, thẻ tích điểm...



Sâu róm vui vẻ: Cháu cho rằng nên để con gái cô thử xem sao. Cháu cũng là một đứa bé, trước đây cũng từng thử bán đồ trong trường học, mẹ cháu cũng đã đồng ý. Mọi người vẫn thường nói trẻ con phải học hành chăm chỉ, nhưng số kết toán chẳng phải một phương pháp thực tiễn để học toán hay sao? Giao lưu với các bạn chẳng phải là phương pháp để học ngữ văn hiệu quả hay sao? Đứng lúc nào cũng coi chúng cháu là trẻ con, làm vậy không tốt cho chúng cháu.



Wzr6142009:quản tử yếu tiến tài, nhưng kiểm tiến một cách chính đáng. Con gái bạn hoặc là có năng khiếu kiểm tiến bẩm sinh, hoặc là được gia đình hun đúc, rèn giũa. Bạn nên định hướng cho con kiểm tiến một cách chính đáng, chứ đừng bóp chết khả năng kiểm tiến của trẻ, có nên phân biệt việc học tập và kiểm tiến bằng tuổi tác không? Có lẽ, việc con gái bạn biết cách kiểm tiến cho thấy bé có năng khiếu tính toán. Trong xã hội kinh tế có thù lao như hiện nay, chẳng có gì là miễn phí cả.



MI_09: Con gái tôi bán buôn những món đồ nhỏ như vở ghi, bút và đồ chơi từ hồi tiểu học, cũng làm hẳn một quyển sổ ghi chép. Tiến kiểm được và tiến mừng tuổi con bé đều giữ lại. Tích được vài nghìn tệ. Sau đó, tôi mua máy tính, bà ngoại phải vào viện, con bé hỗ trợ mẹ 1.000 tệ. Các khoản đóng góp ở trường tự tay con bé lo, bao gồm 1.800 tệ học phí của trường tư. Sau này, do tiến học phí đắt đỏ, con bé tự chuyển sang trường công để học lớp năm, lớp sáu. Tôi cho rằng việc trẻ con kiểm tiến từ bậc tiểu học không có gì là xấu, thế nhưng việc dạy cho chúng tuân thủ các quy định của trường lớp và ngoan ngoãn lễ phép cũng rất quan trọng! Tôi không nghĩ rằng con người khác dùng miễn phí những thứ của mình là chỉ công vô tư, là đạo đức tốt. Những đứa trẻ khác tại sao không tự mang theo đồ dùng thiết yếu? Nếu tất cả mọi người đều tùy tiện dùng đồ người khác từ nhỏ, để hình thành thói quen cầu thả, cái gì cũng không để ý, quên cái này cái nọ. Bỏ tiền thuê đồ của người khác, nếu biết xót tiền, lần sau sẽ không quên, nhất định tự biết mang đồ!



Zsqxtbd: Xin chào, hôm nay đọc câu chuyện của bạn, thực ra câu chuyện đã phản ánh đúng tâm lý của thế hệ 10X¹. Tầm quan trọng của các vấn đề kinh tế thể hiện ra đã bắt rễ trong đầu những đứa trẻ thế hệ này, vậy tại sao những tờ giấy trắng như chúng lại rơi vào tình huống đó? Vấn đề đầu tiên mà chúng ta cần cần nhắc là ảnh hưởng của gia đình, phải chăng bạn và người nhà đã quá nhiều lần trao đổi vấn đề kinh tế trước mặt trẻ con, hailà nguyên nhân từ nhà trường và xã hội.

Tôi du học bên Nhật, cũng từng nghiên cứu vết tâm lý học trẻ em, nói từ góc độ tâm lý phát triển, cái tôi của có bé nhà bạn rất cao, điểm này vượt trội hơn hẳn so với bạn bè cùng trang lứa, tôi khuyên bạn nên tìm hiểu nhiều tài liệu có liên quan hơn; thứ hai, xét từ góc độ xã hội, cách làm của công chúa nhà ta quá mạo hiểm, chấp nhận rủi ro bị thấy có mắng hoặc tịch thu sách vở để kiểm tiến, thực sự ra cũng ảnh hưởng khá nhiều đến sự phát triển tính cách và phong cách làm việc của con bé trong tương lai. Đương nhiên, con bé có khả năng nắm bắt nhu cầu của thị trường, việc giữ hộ truyện tranh, cho thuê gọt bút chì... đều thể hiện khả năng nhận biết và tính linh hoạt của con bé. Ngoài ra, tư tưởng "yêu cho roi cho vọt" đặt trong hoàn cảnh xã hội hiện tại thường khiến trẻ em nảy sinh tâm lý chống đối, hãy thử nghĩ xem, cái tôi của những đứa trẻ bây giờ rất cao. Cuối cùng, đối với những đứa trẻ trong lứa tuổi thiếu nhi, cái tôi của chúng tương đối cao, cũng khá mẫn cảm với những sự vật sự việc mới, muốn tự mình giải quyết và phát hiện vấn đề, vì vậy khá bướng bỉnh, những bé gái lại càng thích sobi với các bạn

1. Chỉ thế hệ những đứa trẻ sinh sau năm 2000. Cách gọi giống với thế hệ 8X, 9X.

cùng lớp hơn. Những người làm cha mẹ, thứ nhất cần định hướng đúng cho con, nhưng cũng không nên phủ nhận sạch sẽ, bạn có thể thông quan nhiều phương pháp khác nhau để quan sát con mình đúng là có năng khiếu trên lĩnh vực này hay không. Nếu thật sự có năng khiếu, có thể tiếp tục trau dồi, đương nhiên không thể phiến diện, suy cho cùng trẻ con cũng như tờ giấy trắng, nếu chỉ là ngẫu nhiên, vẫn hy vọng bạn có thể dùng biện pháp thích hợp để giáo dục con.

3

Myuhua 10000: Bạn đã bóp chết một thiên tài, con bé có đầu óc kinh tế như thế, bạn nên vui mới đúng. Cong ài tôi chín tuổi đi cư sang Canada, giúp các bạn cùng lớp sắp xếp sách vở và bàn học, thu 5 đô-la Canada/người. Tôi rất hạnh phúc!

3

Zhangyi236: Từ nhỏ tôi đã có năng khiếu vẽ tranh, lúc nhỏ giúp các bạn nhỏ vẽ cách hình robot, siêu nhân... mỗi bức 1 hào, cũng có thể đổi bằng quà vặt hoặc đồ chơi. Số lượng nhiều còn có ưu đãi nữa, lúc đó tôi nhận vài chục "đơn đặt hàng". Sau đó bị mẹ phát hiện, chom một trận, thế là từ sau tôi không dám nữa. Bây giờ ngắm lại thấy mẹ làm thế không đúng, đã làm thui chột đời tinh sáng tạo và động lực phấn đấu của tôi.

Những ý kiến tranh luận kể trên tập trung phản ánh quan điểm về việc giáo dục cách quản lý tài chính cho con cái. Theo tôi, không thể đánh giá việc làm của trẻ là đúng hay sai, khi trẻ làm chuyện này, lẽ nào chúng cũng nghĩ nhiều như thế? Sở dĩ trẻ làm vậy, nhất định do ảnh hưởng từ bên ngoài – ảnh hưởng từ lời nói, việc làm của bố mẹ; từ những giao dịch thương mại ở xung quanh được mắt thấy tai nghe; bắt chước những tình tiết trong ti vi...vv... Con người vốn có bản tính cho đi và nhận lại, xét từ góc độ thương mại, cô bé kia đã thực hiện một cách vô cùng xuất sắc. Kiếm tiền từ việc giữ hộ truyện tranh, bắt chấp rủi ro cũng là chuyện thường tình, do giáo viên không cho mang truyện tranh đến lớp, vì vậy xét từ góc độ kinh tế, đây là hành vi vi phạm. Do đó, cha mẹ nên hướng dẫn con không được làm như vậy, đồng thời khuyến khích con nói với các bạn học không mang truyện tranh đến lớp.

Riêng chuyện cho thuê gọt bút chì có thu phí, con bé đã làm rất đúng, “các bạn dùng gọt bút chì của con bé, dưới hai lần thì miễn phí, lần thứ ba bắt đầu thu 5 hào, lần thứ sáu thu thêm 5 hào nữa.” Những đứa bé đã mượn gọt bút chì tại sao lần sau không tự mang theo? Con bé cũng cho các bạn cơ hội sửa chữa, nếu cứ cho mượn miễn phí mãi, vậy sau này phải chăng bạn con bé chẳng cần mang gì theo nữa, chỉ cần mượn đồ của người khác là xong.

Đối với “cuốn sổ ghi nợ”, con bé làm vậy càng không có gì sai, nếu các bạn không chịu thay đổi mà vẫn chấp nhận sử dụng dịch vụ do con bé cung cấp, dĩ nhiên nên trả tiền.

Tôi cũng kể chuyện này cho Cách Cách, hỏi xem nó nghĩ thế nào. Câu trả lời là: “Nửa ủng hộ, nửa phản đối ạ.” Tôi hỏi tại sao như vậy? Nó trả lời: “Giữ truyện tranh hộ các bạn là sai, vì nhà trường không cho phép mang truyện tranh đến lớp ạ! Nhưng cho thuê gọt bút chì là việc làm hay, hai lần đầu đều miễn phí, đến lần thứ ba cũng nên thu phí chứ bố?” Câu trả lời này thực sự làm tôi hài lòng, con bé hoàn toàn không nhìn nhận đây là một việc, mà tách bạch rõ làm hai.

Tóm lại, con gái phụ huynh kể trên có chỉ số FQ rất cao, phát hiện ra nhu cầu của các bạn trong lớp và tìm cách đáp ứng nhu cầu đó thông qua các dịch vụ do bản thân cung cấp, đồng thời thu

về thù lao cho mình. Nếu nói con bé làm như vậy là sai, vậy thì chẳng khác gì bảo Warren Buffett hay Rockefeller hồi nhỏ đều phạm sai lầm.

4. Bà mẹ gốc Do Thái và ba người con

Đây là câu chuyện kể về một bà mẹ đơn thân và ba người con, họ đã sống ở Trung Quốc nhiều năm, sau đó chuyển đến Israel, chịu ảnh hưởng từ nền giáo dục gia đình của Israel, tư tưởng của các thành viên trong gia đình đều thay đổi, cuộc sống cũng thay đổi, quan trọng nhất là tư tưởng của mấy đứa trẻ cũng thay đổi. Sau đó họ lại quay trở về Trung Quốc, đồng thời cũng mang phương pháp giải quyết vấn đề đã được người Do Thái giáo dục về Trung Quốc. Sự dung hòa và đối chiếu hai nền giáo dục gia đình Đông – Tây sẽ gợi mở gì cho chúng ta?

Những ngày tháng đầu tiên từ Trung Quốc tới Israel.

Tôi thuộc tốp người gốc Do Thái đầu tiên từ Trung Quốc trở về Israel. Trước khi trở về Israel, tôi đã ly hôn. Năm 1992, tôi về Israel và mở sạp hàng bán nem rán, sau khi công việc làm ăn dần đi vào ổn định, tháng 5 năm 1993, tôi đã đưa ba đứa con sang theo.

Lúc lũ trẻ mới đến Israel, đã chịu không ít sự chỉ trích từ hàng xóm. Ngày trước lúc ở trong nước, tôi luôn kiên trì nguyên tắc khổ đến mấy cũng không để các con chịu khổ, sau khi sang Israel, tôi vẫn là một bà mẹ kiểu Trung Quốc. Tôi đưa lũ trẻ đến trường, khi chúng đi học thì tôi bán nem rán. Đến chiều tan học, chúng liền đến quán nem, tôi dọn hàng rồi nấu mì vằn thắn hoặc bún cho các con.

Một hôm, khi ba đứa ngồi quanh bếp lò đợi tôi nấu cơm, chị hàng xóm sang chơi thấy tôi một mình tất bật, liền mắng thẳng cả: “Cháu lớn tướng rồi, phải học cách đỡ đần mẹ đi chứ, không được ngồi đây nhìn mẹ bận rộn, còn bản thân giống như đồ bỏ đi như vậy.” Sau đó, chị hàng xóm quay lại trách tôi: “Em đừng đem cách dạy con lạc hậu ấy về đây, đừng nghĩ rằng em đẻ ra rồi thì em là mẹ chúng.”

Câu nói của chị hàng xóm thật khiến người khác tổn thương, tôi và thằng lớn đều thấy khó chịu. Sau khi chị ấy về nhà, tôi an ủi con: “Không sao, mẹ có thể chịu được, mẹ muốn chăm sóc các con.” Nhưng thằng cả nói: “Lẽ nào, bác ấy nói đúng ạ. Mẹ, để con thử chăm sóc các em xem sao!”

Các con và tôi cùng kiếm tiền.

Hôm sau là ngày cầu nguyện, lũ trẻ tan học từ buổi trưa, chúng chạy đến quán của tôi. Thằng cả ngồi cạnh tôi, học mẹ cách làm nhân nem, cuốn nem, sau đó bỏ vào chảo rán. Lúc đầu chân tay còn có chút lúng túng vụng về, nhưng sau đó càng ngày càng thành thục. Tôi không ngờ con mình thay đổi nhiều đến thế, ngoài việc giúp mẹ làm nem, nó còn đề nghị mang nem đến lớp bán cho các bạn. Buổi sáng, mỗi đứa mang hai mươi cái nem đến trường, sau khi tan học, mỗi đứa đưa cho mẹ 10 shekel tiền bán nem. Tôi thấy thật xót xa, lũ trẻ còn nhỏ tuổi như vậy mà đã

phải chịu gánh nặng cơm áo gạo tiền. Thế nhưng, các con không hề thấy tủi thân như tôi tưởng, ngược lại, chúng nói bắt đầu thích cảm giác kiếm tiền như thế này.

Chị hàng xóm thường xuyên sang nói chuyện, chỉ cho tôi cách vận hành của một gia đình Do Thái truyền thống, nên dạy con như thế nào – người Do Thái vốn không cho rằng việc kiếm tiền cần phải quy định theo độ tuổi. Giống như câu “dạy con từ thuở còn thơ” của người Trung Quốc, họ cho rằng “kiếm tiền từ thuở còn thơ” là phương pháp giáo dục tốt nhất. Chị hàng xóm cho tôi biết, trong các gia đình Do Thái, bọn trẻ không có chuyện được chăm sóc và ăn uống miễn phí, mọi thứ đều có giá cả, những đứa trẻ bắt buộc phải học cách kiếm tiền, mới có thể đạt được những thứ chúng mong muốn. Tôi thấy phương pháp giáo dục như vậy khá khắc nghiệt và không dễ để chấp nhận. Nhưng bọn trẻ được truyền bá tư tưởng ấy từ ghế nhà trường. Chúng dễ tiếp thu nguyên tắc của người Do Thái hơn cả tôi. Vậy là, tôi quyết định thay đổi thói quen dạy con trước đây, thử đào tạo chúng thành “người Do Thái chính cống” xem sao.

Đầu tiên, gia đình tôi đặt ra cơ chế sinh hoạt có trả tiền, không có đồ dùng nào trong nhà là miễn phí, bao gồm cả thực phẩm và sự phục vụ của mẹ. Ăn ở nhà một bữa, phải trả cho mẹ 100 agorot, mỗi lần giặt quần áo mất 50 agorot... Bên cạnh việc thu phí phục vụ, tôi cũng tạo cơ hội cho các con kiếm tiền, tôi bán lẻ nem rán với giá 30 agorot/cái cho các con. Sau khi mang đến trường, các con có thể tự điều chỉnh giá bán, phần tiền lãi do chúng toàn quyền quyết định. Hết chiều hôm đầu tiên, tôi được biết cách bán nem của ba đứa không hề giống nhau: Đứa út khá thật thà, cứ bán theo giá cũ, 50 agorot/cái, kiếm được 400 agorot; thằng hai sử dụng cách bán buôn, bán hết số nem cho căng tin với giá 40 agorot/cái, dù chỉ lãi 200 agorot, nhưng nó bảo với tôi, nhà ăn đồng ý mỗi hôm nhận mua 100 cái; cách làm của thằng cả khiến người khác cảm thấy khá ngạc nhiên, nó tổ chức hẳn một buổi tọa đàm tại trường với chủ đề “Đưa bạn đến với Trung Quốc”, chịu trách nhiệm trình bày những hiểu biết về đất nước, con người Trung Quốc, chiêu câu khách là có thể thưởng thức miễn phí nem rán Trung Quốc, nhưng phải mua vé vào cửa, mỗi người 10 agorot, mỗi cái nem được cẩn thận cắt thành 10 miếng, thằng bé đón tiếp 200 người, thu được 2.000 agorot tiền vé, sau khi trả tiền thuê hội trường, nó còn bỏ túi 900 agorot.

Trừ cách làm của cô út đã nằm trong dự tính, phương pháp kinh doanh của thằng cả và thằng hai đều vượt xa trí tưởng tượng của tôi. Tôi thật không ngờ, trong vồn vện vài ngày, những đứa con trước đây chỉ biết làm nũng mẹ thoát một cái trở thành những doanh nhân nhỏ tuổi tài ba. Việc học của chúng không vì thế mà bị ảnh hưởng, để tìm ra nhiều cách kiếm tiền mới mẻ, ba anh em nó rất nỗ lực học tập và suy nghĩ. Bài giảng của giáo viên khiến bọn trẻ cảm thấy hứng thú, cô giáo từng hỏi chúng một câu như sau: “Khi bị các tín đồ dị giáo tấn công và bắt buộc

phải chạy trốn, các em sẽ mang theo thứ gì?” Riêng câu hỏi này, trả lời là “tiền” hoặc “vàng bạc” đều không đúng. Vì bất luận là tiền bạc hay châu báu, một khi bị cướp đi coi như mất sạch. Câu trả lời chính xác nhất là “kiến thức”. Không giống như của cải vật chất, chỉ cần giữ được mạng sống, kiến thức sẽ không bao giờ bị người khác cướp đi. Chúng rất tâm đắc với câu nói của cô giáo: “Nếu muốn trở thành tỷ phú, hãy học tốt những thứ trước mắt, chúng sẽ giúp ích rất nhiều cho tương lai của các em.”

Sau khi thẳng cả được học về Luật Di dân, nó nói những gia đình như chúng tôi có thể đến Cục Di dân để lĩnh tiền trợ cấp ổn định cuộc sống. Tôi bán tin bán nghi đến Cục Di dân, kết quả nhận được 6.000 shekel tiền trợ cấp, đây là một tài sản khá lớn đối với gia đình tôi khi ấy. Sau đó thẳng cả nói, do nó cung cấp thông tin cho tôi nên phải được hưởng 10% tiền hoa hồng. Tôi do dự mãi, cuối cùng đưa cho nó 600 shekel, sau khi nhận tiền, nó mua nhiều món quà xinh xắn cho mẹ, em trai, em gái và nói sẽ có cách khiến số tiền còn lại sinh sôi nảy nở. Thằng bé dùng số tiền đó đặt mua một lô văn phòng phẩm giá rẻ trong nước qua đường bưu điện, sau đó mang đến trường bán, tiền lãi lại tiếp tục đầu tư. Sau một năm, số vốn của thằng bé đạt hơn 2.000 shekel.

Mặc dù thẳng cả biết cách kiếm tiền, nhưng trên thực tế, thằng hai còn biết lĩnh hội những tinh túy của người Do Thái hơn anh trai của mình – đặc điểm chung của người Do Thái là thích kinh doanh những lĩnh vực không đòi hỏi đầu tư vốn nhiều; làm những việc người khác không làm, không phải bỏ tiền và đầu tư. Trong lúc thẳng cả tận dụng nguồn hàng trong nước để kiếm tiền, thằng hai cũng làm như vậy, chỉ có điều, lợi nhuận thằng hai kiếm được đến từ lĩnh vực tinh thần không đòi hỏi vốn đầu tư. Thằng hai dựa vào tài viết lách để lập một trang cá nhân trên báo, chuyên giới thiệu về những phong tục tập quán của Thượng Hải, mỗi tuần nộp hai bài, mỗi bài 1.000 chữ, mỗi tháng nhuận bút 8.000 agorot. Đứa thứ ba là con gái, vì khá nhút nhát, cũng không bộc lộ năng khiếu kiếm tiền, nhưng tôi cảm thấy vui lòng vì thấy ở con sự lạc quan và tao nhã của người Do Thái. Con bé học cách pha trà và làm điểm tâm, mỗi tối, nó cẩn thận pha một bình hồng trà, dùng kết hợp với đồ điểm tâm nhiều khẩu vị khác nhau do con bé tự nghĩ ra. Mọi người trong nhà quây quần bên nhau vừa ăn vừa nói chuyện, những món điểm tâm của cô út hòa trộn hương vị Đông – Tây rất khéo, hai anh trai rất thích ăn. Thế nhưng, không có chuyện ăn điểm tâm miễn phí, hai anh trai vẫn phải trả tiền, trừ đi tiền vốn và sinh hoạt phí hàng ngày phải nộp cho mẹ, cô út sống khá dư dả.

Hùn vốn mở quán ăn Trung Quốc.

Khi số vốn trong nhà ngày càng nhiều lên, bốn mẹ con tôi hùn vốn cùng mở một quán ăn Trung Quốc. Tôi góp 40%, thẳng cả 30%, thằng hai 20%, cô út 10%. Quán ăn ngày càng có tiếng, tôi cũng thu hút nhiều sự chú ý. Sau lần được tiếp kiến Y. Rabin (chính trị gia, nhà quân sự Israel),

tôi trở nên nổi tiếng tại Israel. Lúc đó, tôi đã thông thạo tiếng Hebrew, lại thêm tiếng Trung Quốc, cuối cùng tôi được Công ty Đá quý quốc gia Israel mời làm trưởng đại diện tại Trung Quốc.

Khi tôi nhậm chức, bọn trẻ cũng theo mẹ về Trung Quốc, so sánh với những đứa trẻ Trung Quốc, tôi mới phát hiện rằng ba đứa con của mình trưởng thành và xuất sắc hơn những gì mình tưởng tượng. Trước khi về nước, ba đứa mua rất nhiều đồ Israel. Một thời gian, cô giáo đến nhà tìm tôi, nói bọn trẻ bán hàng Israel tại trường, từ đồ trang sức cho đến trang phục các dân tộc thậm chí cả vỏ đạn và đề nghị tôi quản lý tốt các con. Tôi nói với cô giáo, tôi không có quyền can thiệp vào hành động của con, đây là cách chúng kiếm tiền, và hơn nữa, tôi đã không còn có trách nhiệm trả tất cả chi phí học tập cho bọn trẻ. Cô giáo ngạc nhiên, không hiểu vì sao một người mẹ có thu nhập 5.000 đô-la một tháng như tôi lại không trả tiền học phí cho con. Tôi mời cô giáo nếm thử món điểm tâm 2 tệ mà con gái làm, mỉm cười và nói: “Đây là sản phẩm mà con gái tôi học được từ các nguyên tắc của người Do Thái sau vài năm sinh sống tại Israel, tôi tin sau này chúng sẽ trở thành nhân tài.”

Kỳ thi đại học sau đó, thằng lớn đỗ vào trường Cao đẳng du lịch, nó nói muốn trở nên nổi tiếng trong lĩnh vực này, sau này sẽ về Israel mở công ty du lịch và độc quyền kinh doanh các tour đến Trung Quốc; năm sau, thằng hai đỗ vào Học viện Ngoại ngữ Thượng Hải, nó mơ ước trở thành một nhà văn để có thể kiếm tiền ngay cả trong điều kiện không cần đầu tư và tốn nhiều công sức; cô út nói sẽ học trường dạy nấu ăn Trung Quốc, trở thành một nghệ nhân làm bánh ngọt hàng đầu, sau này sẽ mở tiệm bánh ngọt ngon nhất Israel.

Sau khi về nước, tôi nhận thấy nhiều phụ huynh Trung Quốc sống rất mâu thuẫn, vừa muốn con mình sau này có thể trở nên giàu có, nhưng lại sợ trẻ bị tiền tiền bạc làm cho mê muội; cũng giống như muốn con mình sau này có một gia đình hạnh phúc, nhưng lại sợ chúng yêu sớm. Đây đúng là kiểu “Diệp Công thích rồng”. Người Do Thái đón đứa trẻ chào đời bằng cách gõ leng keng vào đồng tiền, họ coi kiếm tiền là một trong những mục tiêu sống và coi giáo dục học tập là một quá trình bắt buộc phải trải qua để đạt được mục tiêu đó. Trong khi các ông bố bà mẹ Trung Quốc, mặc dù trong lòng rất muốn con mình có cuộc sống giàu sang, nhưng từ trước đến nay chưa bao giờ muốn làm rõ vấn đề. Chả lẽ điều đó khó nói lắm sao? Thật ra chỉ cần một câu nói rất đơn giản: “Con à, chúng ta muốn làm cha mẹ của một người giàu có...” Câu chuyện này đã xảy ra ít nhất 15 năm trước, và đến ngày hôm nay sau 15 năm, giáo viên Trung Quốc vẫn không cho phép học sinh bán hàng trong trường lớp. Trong lớp cô con gái út có một học sinh bán tranh dán, bị các bạn mách với cô giáo, sau khi phát hiện ra cô giáo đã phê bình bạn này, đồng thời không cho phép làm như vậy nữa. Việc Cách Cách bán túi đựng bút trong lớp, từ góc độ cá nhân, tôi ủng hộ việc làm này. Không hình thức giáo dục nào có thể tách

rời bối cảnh văn hóa đất nước, đây là vấn đề thường khiến chúng ta cảm thấy mâu thuẫn và băn khoăn, chỉ có thể từ từ tìm hiểu. Đối với tất cả hoạt động tại lớp của con gái, tôi không phản đối, cũng không động viên con bé mạnh dạn làm. Nếu giáo viên không cho phép học sinh bán tranh trong lớp, mà tôi lại động viên con làm ngược lại, chắc chắn nó sẽ không làm. Việc con bé chơi trò “đổi đồ” trong lớp, tôi càng cảm thấy không vấn đề gì, chỉ cần bọn trẻ cảm thấy chơi vui, giáo viên không phát hiện dấu hiệu giao dịch tiền bạc, tôi cũng chẳng bận tâm làm gì. Do đó, đừng kỳ vọng nhà trường sẽ giáo dục kỹ năng làm giàu cho con cái, mà hãy dựa vào nền giáo dục gia đình. Chúng ta có thể giải thích sự khác biệt và lập trường này trên cơ sở sự khác biệt của hai nền văn hóa Đông – Tây, sự khác biệt của tình hình thực tế mỗi quốc gia, nhưng có một sự thực, tài sản trong túi chúng ta không bao giờ bằng người Do Thái.

Nếu căn cứ vào huyết thống Do Thái, bạn có thể liệt kê một danh sách dài những nhân vật tầm cỡ trên thế giới: Người giàu nhất nước Anh Oman Abu Norwich, cựu Chủ tịch Cục Dự trữ liên bang Hoa Kỳ (FED) Alan Greenspan, cựu Ngoại trưởng Mỹ Albright, “Con cá mập tài chính” George Soros, người giàu nhất thế giới ở độ tuổi dưới 40 Michael Dell, người sáng lập Công ty Paramount – Adolf Zukor, bốn anh em nhà Warner sáng lập ra Hãng Warner Bros, nhà văn viết truyện ký nổi tiếng nhất thế giới Zweig, nhà khoa học uyên bác nhất trong lịch sử Albert Einstein, người đặt nền móng cho bộ môn tâm lý học – Freud, người thầy của Cách mạng Vô sản Karl Marx...

Người Do Thái cũng trở thành một trong những dân tộc thông minh, huyền bí và giàu có nhất thế giới, được mệnh danh là “Những thương nhân số một trên thế giới.” Hiện nay, người Mỹ thịnh hành câu nói: “Tiền nước Mỹ nằm trong túi của người Do Thái.” Do có chỉ số FQ vượt trội, người Do Thái thường thể hiện khả năng kiếm tiền siêu phàm. Nếu bạn mong muốn làm một doanh nhân thành đạt, nếu bạn muốn có một công ty hoành tráng, nếu bạn có mơ ước làm giàu, nhất định phải học tư duy kiếm tiền của người Do Thái.

Bên cạnh việc dạy con kỹ năng làm giàu, chúng ta cũng cần giao lưu và trao đổi với trẻ, qua đó mới có thể trở thành bạn tốt của con cái. Nhìn lại tuổi thơ của chúng ta, không hề biết kỹ năng làm giàu là gì, chẳng phải đáng tiếc lắm sao? Vì vậy, việc bồi dưỡng nâng cao chỉ số FQ không chỉ là vì bản thân chúng ta, mà còn vì con cái của chúng ta, hãy làm chủ cuộc sống, sống một cuộc đời sung túc.

Chương 6. Những câu chuyện hấp dẫn gọi mở chỉ số FQ cho trẻ

1. Ba câu chuyện về chỉ số FQ của tôi

Câu chuyện thứ nhất: Dũng cảm thực hiện “ước mơ”

Khi 11 tuổi, tôi luôn mơ ước có một cây đàn điện tử, lúc đó cần hơn 40 tệ mới mua được. Đàn điện tử chẳng khác gì những món đồ chơi âm nhạc đơn giản hiện nay, nhưng vào thời điểm ấy thì đó là một loại nhạc cụ rất đáng giá, một khi có được nó nhiều bạn bè sẽ nhìn tôi bằng ánh mắt đầy ngưỡng mộ. Xin tiền thì bố mẹ chắc chắn sẽ không đồng ý, đành phải tự nghĩ cách. Mùa xuân hàng năm, cứ đến vụ thu hoạch dương xỉ, bọn trẻ con đều tranh thủ thời gian rảnh rỗi lên núi ngắt dương xỉ mang đi bán lấy tiền tiêu vặt. Bố mẹ cũng không cần đến nguồn thu này, tôi quyết định tranh thủ vụ thu hoạch dương xỉ này kiếm tiền mua đàn, khi đó dương xỉ bán với giá 2 hào một cân, bình thường một ngày mỗi đứa trẻ có thể hái được hơn 10 cân, riêng tôi có thể hái được hơn 20 cân, nhiều nhất là hơn 30 cân, tại sao vậy?

Phía tây làng tôi có một thung lũng, thực ra đây là nghĩa trang tập trung của làng, hồi nhỏ bọn trẻ trong làng đều khiếp sợ nơi này, tôi cũng thế. Bọn trẻ hẹn nhau lên núi hái dương xỉ, không đứa nào dám bén mảng đến nghĩa trang, một số người lớn cũng không dám đến đó. Một chú người làng nói ở đó có rất nhiều dương xỉ, chỉ sợ tôi không dám đi. Khi đó, tôi không dám đi một mình, liền rủ một đứa cùng đi, nhưng nó nhất quyết không đi với tôi. Bọn trẻ thường hái dương xỉ trong rừng sâu, vì đường xa, mỗi ngày chỉ đi hái một lần, đem về đến làng cũng mệt lử.

Tôi nghĩ tranh thủ một tuần cũng kiếm được hơn 40 tệ, mong muốn này khiến tôi bạo胆 hẳn lên, tôi quyết định đi một mình. Ngày bé, tôi nghe rất nhiều câu chuyện về ma quỷ, lúc đến thung lũng ấy, chỉ có cảm giác duy nhất đó là sợ, vừa ngắt dương xỉ vừa tránh xa mấy ngôi mộ, chỉ lo ma quỷ tự dưng hiện lên bắt mình thì chết. Điều khiến tôi sung sướng nhất là ở đó dương xỉ nhiều vô cùng, hơn nữa không có ai đến hái, chẳng mấy chốc tôi đã hái được một sọt, nhưng sức trẻ con có hạn, hái nhiều thế làm sao vác nổi. Vì thế, mỗi khi hái đủ sức vác đi tôi liền mang đến điểm thu mua. Như vậy, một ngày tôi đi hái hai lần, so với bọn trẻ cùng làng, hiệu suất làm việc gấp đôi, dĩ nhiên tiền kiếm được cũng gấp đôi, ngay cả chú thu mua dương xỉ cũng ngạc nhiên, hôm đó tôi là người hái dương xỉ quay về đầu tiên. Ngày thứ hai, tôi vẫn rủ một đứa bạn, bảo ở đó nhiều dương xỉ lắm, nhưng nói thế nào nó cũng không chịu đi, tôi đành đi một mình, đã đi đến lần thứ hai nên cũng chẳng còn cảm giác sợ hãi nữa. Cứ như vậy, hơn một tuần tôi kiếm được 46 tệ, nhờ anh trai lên phố huyện thi trung học mua giúp món đồ xa xỉ nhất từ khi

tôi được sinh ra – đàn điện tử.

Hồi nhỏ ở nhà phụ giúp bố mẹ việc đồng áng, bố mẹ cũng chưa từng nói với tôi những câu đại loại như “lao động sẽ tạo ra của cải vật chất”, nhưng tôi biết làm như vậy là giúp bố mẹ bớt đi gánh nặng. Khi đó, bố mẹ không bao giờ cho tôi tiền tiêu vặt, chỉ có cách tự lên núi hái lâm sản đem bán lấy tiền. Lớp 11, tôi mua được cây đàn guitar hiệu “Gấm đỏ” mà tôi hằng mơ ước bằng tiền làm thuê.

Những “trải nghiệm kinh doanh” có được khi bản thân chưa chính thức kinh qua một cương vị công tác nào giúp tôi hiểu rõ đạo lý – lao động sẽ sinh ra của cải vật chất, đây cũng là cách giáo dục kỹ năng làm giàu tốt nhất mà bố mẹ dành cho chúng ta.

Câu chuyện thứ hai: Tôi biến đồ phế liệu thành tiền.

Năm 1994, tôi 22 tuổi, sau khi tốt nghiệp tôi làm việc trong một xưởng nhuộm, khi đó sản phẩm chính của nhà máy là nhung kẻ, cũng chính là vải nhung mọi người thường nói. Trong quá trình sản xuất, có công đoạn chải nhung cho ra một lượng lớn bông nhung, sau đó chuyển qua máy ép sẽ trở thành những cuộn bông. Tôi phát hiện rất nhiều công nhân trong nhà máy dùng cuộn bông làm ruột gối, gối đầu lên cảm giác rất thoải mái, trong khi bình thường nhà máy vứt những cuộn bông này đi như đồ phế liệu. Tôi nghĩ nếu dùng cuộn bông làm ruột gối để bán, chẳng phải sẽ biến những món đồ bỏ đi thành “của cải” hay sao.

Tôi ra chợ mua vải, căn cứ theo kích thước tiêu chuẩn làm thành hai cái ruột gối, rồi mang đến hai cửa hàng lớn trong nội thành, may sao nhà cung cấp ruột gối cho hai cửa hàng này vừa chấm dứt hợp đồng, tôi chẳng phải tốn nước bọt, họ đều tỏ ý muốn nhập hàng, chẳng qua là bán hộ. Lúc đó tôi nhắm tính, vỏ ruột gối có giá 2 tệ một cái, bán với giá 8 tệ, lãi suất 300%, hoàn toàn khả thi, tôi đồng ý yêu cầu của cả hai cửa hàng. Lô đầu tiên, mỗi cửa hàng muốn 10 đôi ruột gối, sau khi trở về nhà, tôi bắt tay vào làm ngay.

Thật ra gia công ruột gối hết sức đơn giản, chỉ cần may vỏ gối theo đúng kích cỡ, nhét bông vào, sau đó may lại, bọc vỏ nylon bên ngoài là được. Tôi đã học được cách dùng máy khâu trên xưởng. Tôi thuê một ngôi nhà ba gian, một gian làm kho hàng, một gian làm xưởng sản xuất, một phòng ngủ, bỏ ra 80 tệ mua một cái máy may cũ, “xưởng sản xuất gối” của tôi đã hình thành. Tôi nói với chủ nhiệm xưởng nhuộm: “Cho cháu xin mấy cuộn bông bỏ đi này nhé!” Chủ nhiệm mừng rỡ: “Hay quá, bớt công dọn dẹp rồi.” Cứ như vậy, ngày nào tan ca tôi đều vác đồng bông đó về, nhiều anh chị em cùng nhà máy không hiểu tôi làm gì, chỉ thấy rất lấy làm lạ.

Tôi làm gối rất nhanh, một ngày có thể làm hơn ba mươi cái, lần đầu tiên khi tôi mang 10 đôi đến cửa hàng bách hóa, nhân viên bán hàng hỏi tôi có bán không, tất nhiên tôi đồng ý bán rồi. Thứ nhất để kiếm tiền, thứ hai để bán được hàng, đồng thời coi như tạo chỗ làm ăn. Lúc đó, tôi đã bán đi năm đôi với giá 12 tệ, năm đôi còn lại tôi bán cho cửa hàng bách hóa. Sau một tháng,

hai cửa hàng tổng cộng bán được hơn sáu mươi đôi gối. Để kiểm định chất lượng sản phẩm, tôi cũng dùng một cái. Sau một thời gian, tôi phát hiện ra kiểu gối này có chút khuyết điểm, đó là thiếu tính đàn hồi, gối dùng một thời gian đã bẹp hết rồi. Tôi nghĩ cách giải quyết, đặt bọt biển vào giữa, làm như vậy vừa có tính đàn hồi vừa không dễ bị bẹp. Vậy là tôi đến xưởng sản xuất sa lông mua bọt biển bỏ đi, sau đó bỏ vào ruột gối, đồng thời đặt tên cho sản phẩm là – “Gối Hảo Mộng”, còn thêm câu slogan – “Dùng gối Hảo Mộng, mộng đẹp sẽ đến”, tôi cũng làm hẳn một quyển catalogue đặt trên gối rồi dùng túi nylon đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng bọc bên ngoài, như vậy đã xong một sản phẩm “Gối Hảo Mộng”.

Tôi kể câu chuyện thực tế của bản thân như trên là muốn nói với mọi người: làm cách nào sử dụng chỉ số FQ để nâng cao nguồn thu nhập chủ động. Chuyện tôi làm gối được truyền ra cả nhà máy và dấy lên không ít cuộc tranh luận và suy ngẫm. Nguyên nhân do đây là nhà máy hoạt động được hơn 10 năm, công nhân trong nhà máy đều dùng cách này để làm ruột gối, nhưng chưa từng có ai biến chúng thành thương phẩm, hơn nữa chỗ bông nhung kia bị vứt đi như đồ phế liệu, quá lãng phí.

Tôi tin chắc rằng ví dụ trên nhất định sẽ gợi mở cho bạn nhiều điều, đó là công thức:

Phế liệu + Chỉ số FQ = Cửa cái

Nhiều thứ có giá trị nhưng chúng ta không nhận ra, vì chưa gặp người có chỉ số thông minh làm giàu có thể phát hiện ra giá trị thật của nó.

Câu chuyện thứ ba: Tiết kiệm tiền cho người khác, kiếm tiền cho bản thân.

Tôi chính thức khởi nghiệp bắt đầu từ ngành viễn thông. Năm 2001, tôi hai mươi chín tuổi, mùa xuân năm ấy, một anh bạn từ nơi khác đến làm việc tại chỗ tôi, qua trò chuyện được biết, anh ấy kinh doanh thẻ điện thoại. Khách hàng đều là các doanh nghiệp, loại thẻ này kết hợp với thiết bị bấm số, sẽ tiết kiệm được nhiều cước điện thoại, hơn nữa khách hàng có thể sử dụng dài hạn, hiệu quả kinh doanh rất tốt. Sau khi nghiên cứu kỹ, tôi mới hiểu – chính là kết nối thiết bị bấm số với đường dây điện thoại, sau đó nối điện thoại với thiết bị bấm số, chuyển số tài khoản thẻ vào thiết bị, khi khách hàng gọi điện, các cuộc gọi đường dài hoặc nội địa sẽ bị trừ tiền vào thẻ. Nhờ việc phân luồng, cước điện thoại đường dài giảm từ 7 hào/phút xuống còn 4 hào/phút, cước gọi nội địa giảm từ 5 hào/phút xuống còn 3 hào/phút. Làm như vậy sẽ giúp khách hàng tiết kiệm tối đa cho mỗi cuộc gọi, nếu sử dụng dài hạn có thể tiết kiệm rất nhiều tiền cước điện thoại, đồng thời cũng mang lại lợi nhuận cho người cung cấp dịch vụ. Tôi lập tức nhận ra đây là một cơ hội kinh doanh rất tốt, tức là tối ưu hóa sản phẩm thẻ của các công ty viễn thông, sau đó chiếm lĩnh các sản phẩm chủ đạo có giá thành cao.

Lợi nhuận của tôi đến từ đâu? Giá thẻ 17908 IP giảm 60%, thẻ 200 giảm 40%. Nếu các doanh nghiệp có thể dùng hệ thống này, sẽ tiết kiệm khoảng 40% cước điện thoại, trong khi lợi nhuận

của chúng tôi cũng đạt khoảng 40%. Cứ như vậy tôi tuyển thêm nhân viên, nhanh chóng mở rộng khách hàng thông qua mô hình kinh doanh điện thoại, dĩ nhiên quá trình này cũng gặp nhiều khó khăn, đó là điều không thể tránh khỏi, trong khi mỗi lần giải quyết khó khăn là bản thân thêm một lần tiến bộ. Đến nay, vẫn có nhiều khách hàng sử dụng sản phẩm của tôi, những khách hàng doanh nghiệp là nguồn tài nguyên quý báu. Mỗi đường dây điện thoại của họ là một “dòng thu nhập tiền mặt” dồi dào, mang lại lợi nhuận liên tục cho công ty chúng tôi.

Chúng ta dùng khái niệm chỉ số FQ để phân tích một chút:

- Nguồn tiền mặt: Việc đầu tiên là phải trả phí, tất nhiên có thể đảm bảo rất tốt nguồn tiền mặt, dù sau này chuyển thành quyết toán hàng tháng, vẫn là nguồn tiền mặt lành mạnh.
- Thu nhập bị động: Doanh nghiệp ngày nào cũng cần gọi điện, điều đó sẽ tạo thu nhập bị động cho bạn.
- Tiền vốn: Mỗi một thiết bị lắp đặt cho đường dây điện thoại chính là tiền vốn.
- Quay vòng vốn: Giả sử cước điện thoại hàng tháng của một doanh nghiệp là 1.000 tệ, bạn chỉ cần đầu tư 1.000 tệ là được, mỗi tháng quay vòng một lần, mỗi năm 12 lần.
- Đầu tư có lãi: $1.000 \text{ tệ} \times 12 \text{ tháng} = 12.000 \text{ tệ} \times 40\% = 4.800 \text{ tệ} \div (1.000 \text{ tệ} \times 60\% - \text{giảm } 60\% \text{ giá thẻ}) \times 100\% = 800\%$ lãi suất đầu tư hàng năm (chưa trừ những khoản phí như tiền vốn của nhân viên kinh doanh).
- Tiền nợ: Về cơ bản không vấn đề gì, rất ít doanh nghiệp chây ì hoặc không nộp tiền điện thoại.

Xét từ góc độ cơ hội, vì lúc đó cước điện thoại cao, đây là cơ hội rất tốt. Nhưng hiện nay, các doanh nghiệp tung ra nhiều gói cước, sản phẩm cuộc gọi để phân chia miếng bánh thị phần này, cơ hội đã trôi qua.

Hơn nữa vốn đầu tư ban đầu cho thương vụ này chưa đến 10.000 tệ, cứ phát triển liên tục như vậy, tiền cước điện thoại thu được hàng năm sẽ đạt khoảng 80.000 tệ.

Vậy mới nói chỉ số FQ kết hợp với ưu thế của bản thân, từ ưu thế đó phát hiện ra cơ hội kinh doanh, tận dụng cơ hội kinh doanh sẽ mang lại của cải cho bạn.

2. Câu chuyện 1 xu, 1 hào và 1 tệ

1 xu mua dầu ăn

Có một cậu bé hay ăn lười làm, bố cậu ta lúc nào cũng hy vọng con trai có thể sửa đổi thói xấu này, trong khi cậu bé không hề có ý thức khắc phục khuyết điểm của bản thân.

Ông bố cực chẳng đã phải canh chừng cậu con trai mọi lúc mọi nơi, sợ nó sẽ trộm tiền hoặc bán những đồ đáng giá trong nhà đi đổi lấy thức ăn, ông cảm thấy cuộc sống mỗi ngày trôi qua thật mệt mỏi và vất vả. Thế nhưng cũng lạ, thằng bé mặc dù tham ăn lười làm nhưng chưa bao giờ lấy trộm tiền trong nhà, cũng chưa từng nghe nói nó trộm đồ của hàng xóm, nó kiếm tiền

một cách chính đáng. Ví dụ, bạn đưa tiền sai nó đi mua rượu, nó sẽ mua ít đi một chút, sau đó lấy số tiền thừa ấy mua đồ ăn. Bất luận mua dầu muối hay mắm dấm, thằng bé luôn dùng cách đó để ăn bớt tiền nhằm phục vụ cái dạ dày không đáy của mình.

Để thằng bé bỏ thói lười nhác, ông bố quyết định giao cho con trai một số việc vừa sức, nhưng có một nguyên tắc: đưa ít tiền và làm nhiều việc hơn. Tuy nhiên, thằng bé vẫn chứng nào tật ấy, bỏ ngoài tai lời nói của bố.

Một lần, ông bố tức quá liền đưa cho con 1 xu, sai nó đi mua dầu. Ông nghĩ thầm, xem nó làm thế nào để chia số tiền đó làm hai, lẽ nào có thể dùng 1 xu để vừa mua dầu vừa mua đồ ăn?

Thằng bé đến cửa hàng, nhân viên bán hàng rót dầu đầy vào chai, đưa cho nó nhưng vẫn không thả tay ra. Nó biết nhân viên bán hàng đòi tiền nên giả bộ lục lọi túi trên túi dưới tìm tiền, sau đó dùng vẻ mặt đau khổ nói với nhân viên bán hàng là đã đánh rơi tiền. Nhân viên bán hàng hết cách, đành đổ dầu ra và đưa chai không cho thằng bé.

Thằng bé mồm ngậm kẹo, hai tay ôm chai dầu, nhảy chân sáo quay về nhà. Vừa bước vào cửa, ông bố liền hỏi, dầu đâu?

Nó liền giơ chai dầu lên.

Dầu ở thành chai đang từ từ rót xuống đáy, được gần đầy cái thìa con.

Ông bố tức giận, ít thế này làm sao đủ ăn?

Nó nói, 1 xu chỉ mua được ngần này thôi...

Qua câu chuyện này chúng ta thấy, mặc dù thói tham ăn lười làm của thằng bé là không tốt chút nào, hành vi gian lận cũng thật cứng đầu, nhưng sự nhanh trí của nó thực sự khiến tôi cảm phục.

Câu chuyện 1 hào

Trên tuyến phố buôn bán sầm uất, tờ 1 hào vừa cũ rách vừa bẩn thỉu rơi dưới đất, dường như đang chờ ai đó nhặt lên.

Một giây, một phút, rồi một giờ trôi qua. Trong số những người đi qua đi lại, bất luận là nam hay nữ, lớn hay nhỏ, không ai bận tâm tới sự tồn tại của tờ 1 hào này. Những vết giày in dấu vô tình trên tờ tiền, dường như mọi người không coi đó là tiền, mà chỉ xem nó như tờ giấy bỏ đi.

Nhưng tờ 1 hào chưa nản lòng, vẫn hy vọng một ngày nào đó, nó sẽ hoàn thành sứ mệnh của mình.

Ở đằng xa, một bà mẹ trẻ ăn mặc thời trang đang dắt tay cậu con trai đi về phía tờ 1 hào ấy. Thằng bé không chịu đứng im, đôi mắt to đen đưa đi đưa lại, ngó trái nhìn phải. Cuối cùng, cậu bé phát hiện ra tờ tiền kia, liền gọi to: “Mẹ ơi! Mẹ ơi! Nhanh lại xem! Có tiền rơi dưới đất này!”

“Tiền à? Ở đâu?” Tiếng gọi của thằng bé khiến những người xung quanh cũng căng mắt tìm kiếm.

Trời ơi, cuối cùng cũng có người chú ý đến tờ 1 hào đáng thương đó. Mười mấy cặp mắt đều dồn về phía tờ tiền. Nhưng chỉ trong phút chốc, mọi người đều bỏ đi, chỉ còn người mẹ trẻ và cậu con trai.

Ở đằng xa vọng lại những tiếng chửi rủa: “Trời! Tôi cứ tưởng vài trăm tệ mới đáng nhét chứ!” “Thật là, 1 hào à, có gì mà ồn ào vậy chứ...”

Ở đằng này, người mẹ trẻ cũng giục cậu con trai: “Con yêu, mình đi thôi!”

“Mẹ à, đợi con nhét tiền rồi đi.” Nói xong cậu bé cúi xuống nhét tờ 1 hào cũ bẩn kia.

Nhưng lúc đó người mẹ liền ngăn lại: “Nhà mình đầy tiền, con nhét tờ tiền rách ấy làm gì?”

Cậu bé nói giọng đầy tự hào: “Mẹ à, con muốn mang nộp cho chú cảnh sát, cô giáo vẫn dạy thế. Mẹ nói xem chú cảnh sát liệu có khen ngợi con không?”

Người mẹ xoa đầu thẳng bé nói: “Đừng ngốc nữa, con trai ngoan của mẹ. Chú cảnh sát sẽ không nhận tờ tiền này đâu, hơn nữa chắc chắn sẽ không có ai đến nhận cả. Chúng ta nhanh về nhà thôi!”

“Nhưng cô giáo con dạy thế, hơn nữa có bài hát thế này: em đi trên đường, nhặt được 1 xu, nộp cho chú cảnh sát...” Nói xong còn lắc lư hát như thật. “Mẹ nhìn xem, 1 xu còn được chú cảnh sát khen ngợi, huống hồ là 1 hào.” Cậu bé nói một cách đắc ý.

“Được rồi, con yêu. Lời khen ngợi của chú cảnh sát quan trọng với con vậy sao? Mẹ mua kem cho con nhé.” Dứt lời, không để thẳng bé giải thích thêm, liền bế nó đi.

Tờ 1 hào vẫn nằm im trên đất, mặc cho người đi đường giẫm nát. Không lâu sau đó trời nổi gió. Tờ tiền thoát khỏi mặt đất, bay bổng lên không trung. Nó bay đến nơi nào cũng không ai biết. Một cơ hội tốt để giáo dục con đã bị người mẹ trên chà đạp, hơn nữa còn bị phản tác dụng. Tờ 1 hào cũ rách kia không còn, nhưng trong tương lai, rất có thể cậu bé sẽ để mất đi và lãng phí rất nhiều thứ giá trị hơn như vậy nữa.

Câu chuyện 1 tệ

Anh ta đã phá sản, tất cả đồ đạc đều bị bán đấu giá sạch sành sanh. Toàn bộ tài sản còn lại của anh ta là 1 tệ trong túi và một chiếc vé tàu về quê.

Chuyến tàu số 143 xuất phát từ Thâm Quyến bắt đầu soát vé, cảm xúc của anh đan xen lẫn lộn. “Tạm biệt Thâm Quyến!” Lời từ biệt chưa kịp nói ra, nước mắt đã tuôn rơi.

“Mình không thể ra đi như vậy được.” Đoàn tàu đã hú còi chuyển bánh, anh ta vẫn đứng trên sân ga, lặng lẽ xé vụn tấm vé tàu trong túi áo.

Ga Thâm Quyến vẫn tấp nập như thường lệ, bạn có thể cùng lúc lắng nghe hàng trăm giọng địa phương khác nhau. Anh ta giữ chặt đồng 1 tệ trong túi, đến trước một cửa hàng. Dùng 5 hào mua một chiếc bút màu của trẻ con, 5 hào còn lại mua bốn chiếc vỏ thuốc lá “Hồng tháp sơn”. Tại cửa ra của nhà ga, anh ấy giơ cao một tấm biển, trên đó viết mấy chữ “Cho thuê biển đón

người thân – giá 1 tệ.” Tối hôm đó, anh ta ăn một bát mì bò California, trong túi vẫn còn 18 tệ. Năm tháng sau, “Biển đón người thân” làm từ bốn chiếc hộp thuốc lá đã trở thành 40 tấm biển inox có thể điều chỉnh. Căn hộ của anh ta nằm gần nhà ga, trong nhà còn có thêm một người giúp việc.

Thâm Quyến tháng 3, cảnh xuân tươi đẹp, thời điểm này dâu tây có ở khắp nơi. Giá dâu tây 10 tệ một cân ngày thứ nhất bán không hết, ngày thứ hai chỉ có thể bán với giá 5 tệ, ngày thứ ba sẽ chẳng còn ai mua. Lúc đó, anh ta đến một nông trường gần đây, dùng 10.000 tệ kiếm được từ việc cho thuê biển đón khách để mua 30.000 chậu cây dâu tây. Mùa xuân năm sau, khi mọi người hái dâu tây và chuyển vào thành phố, anh ta cũng chở chậu cây dâu tây vào thành phố. Chưa đầy nửa tháng, 30.000 chậu hoa dâu tây đã bán hết sạch, người Thâm Quyến lần đầu tiên được ăn dâu tây tươi ngon thực sự, cũng là lần đầu tiên anh ta được trải nghiệm cảm giác 10.000 tệ biến thành 30.000 tệ.

Ăn đến dâu vật đến đây, buôn bán chậu dâu tây giúp cho anh ta có vốn để lập hẳn một công ty riêng. Anh ta bắt đầu kinh doanh và phá cách đặt địa điểm đàm phán tại đại sảnh của khách sạn năm sao. Ở đó môi trường vừa lịch sự lại không thu phí. Hai cốc cà phê, một vài bản nhạc thú vị và còn cả cô lễ tân duyên dáng, anh ta cảm thấy thích thú vì không ai biết bí mật này, đồng thời vui mừng khôn xiết vì đã ký hợp đồng thành công với hãng Nike của Mỹ, tóm lại, sự nghiệp của anh ta bắt đầu khôi phục. Anh ta đã tìm lại được chính mình.

Năm 1995, hải quan Thâm Quyến bán đấu giá một lô hàng vô chủ, có 10.000 chiếc giày Nike toàn bên chân trái, anh ấy là người duy nhất tham gia đấu giá và mua lại toàn bộ với giá rẻ như bèo. Năm 1996, hải quan Xà Khẩu thanh lý gấp lô hàng vô chủ đã tồn đọng một năm – 10.000 chiếc giày Nike toàn bên chân phải, anh ấy nhận được tin này và mua lại toàn bộ với giá thanh lý. Thương vụ kinh doanh không phải chịu thuế này giúp anh ấy trở thành kỳ tài trong giới doanh nhân và lên trang bìa của “Tuần san Thương mại Hồng Kông.” Hiện tại, anh ấy là tổng giám đốc chi nhánh khu vực Châu Á của 13 công ty trang sức của Mỹ và Châu Âu, và đang cố gắng để xây dựng nên một tuyến phố đi bộ tại Thâm Quyến, vì trên tuyến phố này có 12 cửa hiệu của anh ấy.

Sự giàu có của một người không được quyết định bởi số tiền nằm trong tay anh ta, mà cần xem anh ta có bao nhiêu tố chất và hành động để tạo ra sự giàu có. Khả năng kiếm tiền mới là tài sản lớn nhất cuộc đời bạn. Cho dù trắng tay, bạn vẫn có thể làm lại từ đầu.

3. Câu chuyện làm giàu của các ông chủ nhỏ người Mỹ

Câu chuyện thứ nhất: Tiểu minh tinh mở quán giải khát.

Thị trấn Pasadena phía đông bắc Los Angeles ở Mỹ có một quán giải khát mang tên “Kem nóng”, khách hàng thường thấy một cô bé khoảng 10 tuổi tất bật tại quầy bar. Khi mọi người

hỏi cô bé làm gì ở đây, câu trả lời của cô bé khiến mọi người vô cùng ngạc nhiên.

Cô bé chính là chủ của quán giải khát này – Camille Winbush, bắt đầu lập nghiệp từ năm 2003, đã làm cô chủ nhỏ hơn một năm, năm đầu tiên quán giải khát đem về cho cô bé 120.000 đô-la. “Món câu khách” của quán là sandwich kẹp kem, làm từ bánh ngọt đã sấy khô và kem.

Mẹ Camille ở nhà nội trợ, bố là người đưa thư. Năm 14 tuổi, cô bé đã nổi tiếng khắp nước Mỹ, không chỉ vì mở được quán giải khát, mà còn vì cô bé đã tham gia vào các hoạt động nghệ thuật từ nhiều năm nay. Từ năm hai tuổi, Winbush đã thường xuyên xuất hiện trên ti vi. Trong chương trình hài kịch nổi tiếng của Mỹ “Bernie Mark”, Camille đã có màn biểu diễn vô cùng đặc sắc. Cô bé từng nhận Giải thưởng điện ảnh của Hiệp hội vì sự tiến bộ của người da màu trên toàn nước Mỹ vào các năm 2002 và 2004.

So với các “đại gia nhí” khác, khối tài sản của “tiểu minh tinh” này không hề thấp kém hơn, nhưng điều đó không khiến cô bé lơ là. Camille vô cùng chăm chỉ, đôi lúc còn tự làm những việc nặng, hoàn toàn không có dáng vẻ kiêu căng của bà chủ lớn, đó có lẽ là con đường thành công của cô bé.

Nhiều người trong số chúng ta sẽ có chút bất ngờ hoặc ghen tị với cô bé Camille, chúng ta không thể tìm được việc làm phù hợp với bản thân chứ chưa nói đến khởi nghiệp, chẳng lẽ điều đó chưa đủ để chứng minh rằng nền giáo dục của chúng ta đang có vấn đề? Việc quá coi trọng điểm số và học những môn chuyên ngành một cách cứng nhắc cũng là vấn đề nan giải, chúng ta bắt buộc phải cải cách mô hình giáo dục hiện nay, từ đó mới có thể giúp học sinh vận dụng những gì đã được học để làm giàu cho xã hội và cho bản thân.

Câu chuyện thứ hai: Biến đồ bỏ đi thành của cải, bán phân dê qua mạng

Trường dòng mà Fonck và Schipper đang theo học tổ chức một buổi quyên góp dưới hình thức bán đấu giá, mỗi học sinh đều phải đóng góp một vài thứ mang ra bán, dựa vào đó để gây quỹ. Nhà Fonck ở nông thôn, bên kia đường là nông trường, trong đó nuôi rất nhiều dê. Vậy là, cậu bàn với mẹ nhặt ít phân dê bỏ vào túi mang đi bán đấu giá. Lúc đấu giá, rất nhiều người cảm thấy buồn cười, nhưng không ngờ mặt hàng phân dê lại đem đến nguồn thu lớn nhất.

Sau này, Fonck cùng cậu bạn thân Schipper muốn tham gia trại hè, cha mẹ để cho hai đứa tự lo liệu chuyện kinh phí, Fonck một lần nữa muốn thu gom phân gia súc, bán cho những hộ gia đình có vườn hoa. Ban đầu không thành công, vì phân gia súc thu gom được chưa phơi khô, mùi rất thối, cuối cùng họ chỉ bán được ba túi, thu về chưa đầy 20 đô-la, trong đó còn có tiền tip của một nữ khách hàng tốt bụng. Có điều, số tiền đầu tiên này đã giúp họ tích lũy được nhiều kinh nghiệm quý báu.

Ông trời không phụ lòng người, bằng sự cố gắng không ngừng, công việc kinh doanh phân gia súc ngày càng phát đạt. Đến nay, hai “ông chủ nhỏ” đã bán được gần 26 tấn phân. Cách thức

giao dịch cũng rất hiện đại, hầu hết là bán qua mạng, doanh số năm đó vượt ngưỡng 20.000 đô. Trên thế giới này không có thứ gì là bỏ đi, dù là cục phân hôi thối, chỉ cần bạn có phương pháp thích hợp và thực sự quyết tâm để phục vụ nhu cầu của mọi người, rồi một ngày nào đó, của cải cũng sẽ tự đến với bạn.

Câu chuyện thứ ba: Nhà môi giới chó Hampson

Lúc năm tuổi, món quà sinh nhật mà Hampson ao ước nhất là một chiếc máy thu tiền. Tám tuổi, Hampson khi đó vẫn là một học sinh tiểu học đã kinh doanh máy bán kẹo tự động ở trường. Có thể nói, Hampson có đầu óc kinh doanh từ nhỏ.

Năm ngoái, cậu bé Hampson 15 tuổi đã giúp bạn mình bán hết một đàn chó con trong vòng một tuần, tổng cộng được 1.200 đô-la tiền lãi.

Cơ hội đến một cách hết sức ngẫu nhiên này đã giúp cậu phát hiện ra “mỏ vàng”. Vậy là, khi lên cấp ba, Hampson làm nghề môi giới chó con: chuyên thu mua và tiêu thụ, trong đó phần lớn giao dịch được thực hiện trên mạng, trang web của Hampson cũng trở thành một trong những trang web lớn nhất chuyên về nuôi dạy chó.

Hiện tại, quy mô làm ăn đã mở rộng, Hampson còn thuê hai nhân viên: Mẹ cậu – cô Barbara 55 tuổi phụ trách việc nhận điện thoại, và cô chị 21 tuổi phụ trách vệ sinh chuồng chó.

Năm nay, công ty của Hampson nhiều khả năng đạt lợi nhuận 70.000 đô. Nhưng Hampson chưa cảm thấy thỏa mãn và hy vọng mở rộng việc làm ăn, bao gồm việc bán các giống chó ngoại quốc và trang phục dành cho chó... Cậu ta nói: “Có một ngày, tôi sẽ trở thành Bill Gates.” Nhờ việc bán chó giúp bạn mà Hampson đã tìm được cơ hội kinh doanh, cậu ấy có tố chất của một doanh nhân tài giỏi, có phương pháp và dám hành động. Một người như vậy, thực hiện mơ ước của mình liệu còn khó không?

Câu chuyện thứ tư: Phát minh nhỏ kiếm cả triệu đô-la

Costa Krzyzewski không chỉ có ước mơ mà còn có thể biến ước mơ thành sự thật. Năm 1995, khi 10 tuổi ông đã cùng bố mẹ đến nghỉ hè ở Hawaii. Trong lúc lặn, ông phát hiện ra một con rùa biển và muốn cho bố xem. Nhưng gọi kiểu gì bố ông cũng không nghe thấy, Costa Krzyzewski vô cùng tức giận.

Costa Krzyzewski nói: “Con cũng chỉ muốn nói chuyện ở dưới nước mà thôi, lẽ nào đó là cách nghĩ điên rồ.” Trở về nhà tại California, ông liền chuyên tâm mày mò nghiên cứu máy nói chuyện dưới nước, có những lúc còn ngâm mình trong bồn tắm cả ngày.

Sau hai tuần, “Máy nói chuyện dưới nước” đã ra đời. Phát minh mới được công bố và đã thu hút đông đảo sự quan tâm của dư luận. Một công ty đồ chơi lớn một lần đặt mua 50.000 chiếc, Costa Krzyzewski đã có thị trường tiêu thụ rộng lớn như vậy, sau đó còn thành lập một công ty riêng và có thêm 8 phát minh khác nữa.

Sau này, Costa bán công ty, chuyên tâm học hành. Nhưng việc kiếm tiền đối với cậu ta quả thật rất đơn giản, những phát minh trước đó đã mang lại cho Costa Krzyzewski lợi nhuận hơn 1 triệu đô-la. Còn về phát minh tiếp theo là gì, có lẽ chỉ mình cậu ta mới biết.

Thực ra, có rất nhiều những phát minh bắt nguồn từ việc phát hiện và giải quyết vấn đề, hơn nữa quá trình này đều bắt đầu từ những cách làm có vẻ kỳ quặc. Người đầu tiên nghĩ ra cách giải quyết sẽ nắm được cơ hội kinh doanh.

Câu chuyện thứ năm: Hai anh em trở thành chủ

“Nông trường sô cô la”

Từ năm ba tuổi, Elise đã cùng cụ nội làm sô cô la và cứ thế duy trì cho đến tận hôm nay. Mẹ cô bé – chị Catherine nhớ lại: “Lúc đó, lò vi sóng trong nhà toàn là sô cô la tan chảy, nhưng tôi để con bé làm việc mà nó thích.”

Trải qua bảy năm “nghiên cứu”, đến năm 10 tuổi, Elise đã làm ra nhiều sản phẩm sô cô la với những hình dạng khác nhau: hình con trâu, con lợn, rùa biển, sinh động như thật.

Elise quyết định bán những “kiệt tác” này trên mạng. Cách làm của cô đã nhận được sự ủng hộ nhiệt tình từ người anh trai Ivan vốn được mệnh danh là “nhân tài xuất chúng trong lĩnh vực kinh doanh.” Từ đó, Ivan đã vạch ra một loạt kế hoạch, hai anh em đến ngân hàng vay 5.000 đô-la làm vốn kinh doanh, lập một trang web có tên “Nông trường Sô cô la.”

Qua sáu năm phát triển, công ty của Elise và Ivan đã có 40 nhân viên, lợi nhuận hàng năm đạt hơn 1 triệu đô-la. Năm ngoái, hai anh em còn đoạt Giải thưởng Khởi nghiệp của ngành bưu chính Mỹ. Đến nay, Ivan là sinh viên năm thứ nhất, còn Elise vẫn là học sinh trung học.

Chỉ cần nỗ lực sáng tạo, kết hợp những thứ đang có với thực tế thị trường nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tối ưu, thì dù là ai, ở lĩnh vực nào, bạn cũng có thể làm giàu.

4. Chỉ số FQ của người Do Thái

Câu chuyện thứ nhất: Người bán đồ đồng với giá cao gấp 10.000 lần.

Trong Chiến tranh Thế giới thứ hai, tại trại tập trung Auschwitz, một người Do Thái đã nói với con trai: “Tài sản duy nhất của chúng ta hiện nay là trí tuệ, khi người khác nói một cộng một bằng hai, con nên nghĩ đến một kết quả lớn hơn hai.” Đã có vài trăm nghìn người chết do nhiễm khí độc trong trại tập trung Auschwitz trong suốt cuộc chiến, nhưng may mắn thay, hai cha con ông vẫn sống sót.

Năm 1946, hai cha con đến Houston, Mỹ kinh doanh đồ đồng. Một hôm, người cha hỏi con giá một cân đồng là bao nhiêu? Người con trai trả lời là 35 xu. Người cha nói: “Đúng, cả Texas này đều biết giá của một cân đồng là 35 xu, nhưng là con trai của người Do Thái, con nên nghĩ một cân đồng đáng giá 35 đô, con thử dùng một cân đồng làm tay nắm cửa xem có thể bán được bao nhiêu?” Hai mươi năm sau, người cha qua đời, cậu con trai một mình kinh doanh cửa hàng

thiết bị bằng đồng. Luôn ghi nhớ lời dạy của cha, anh đã làm trống đồng, làm lò xo của đồng hồ Thụy Sĩ, làm huy chương cho Thế vận hội. Thậm chí anh còn bán một cân đồng với giá 3.500 đô. Thời điểm đó, anh đã trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị công ty Mc Call.

Vậy mà, thứ giúp anh ấy gây dựng nên tên tuổi lại là một bãi rác ở bang New York. Năm 1974, chính phủ Mỹ quyết định mời thầu trong phạm vi toàn quốc để xử lý số rác thải phát sinh trong quá trình cải tạo tượng Nữ thần Tự do, nhưng chẳng có ai tham gia đấu thầu, vì quy định về xử lý rác thải của bang New York rất chặt chẽ, nếu làm không tốt sẽ bị các tổ chức bảo vệ môi trường khởi kiện. Khi đang du lịch tại Pháp, nghe được tin này, anh lập tức kết thúc kỳ nghỉ và bay về New York. Nhìn những miếng đồng, ốc vít và gỗ vụn chất cao như núi dưới chân tượng Nữ thần Tự do, anh ấy không nói gì, lập tức ký hợp đồng với các cơ quan chức năng. Sau khi thông tin này được truyền đi, nhiều công ty vận tải tại New York cười thầm, nhiều bạn đồng liêu của anh ấy cũng cho rằng việc tái chế rác thải tốn nhiều công sức mà lợi nhuận không cao, giá trị của những thứ có thể tái chế cũng có hạn và đây quả thực là một hành động ngốc nghếch. Trong lúc những người trên đang đợi xem trò cười, anh ấy bắt đầu tổ chức công nhân tiến hành phân loại, xử lý phế liệu. Anh sai người nung chảy số đồ đồng, đúc thành những bức tượng Nữ thần Tự do nhỏ xíu, số gỗ thừa được gia công thành chân đế, những mảnh đồng, mảnh nhôm vụn làm thành móc treo chìa khóa hình Quảng trường New York. Thậm chí anh ta còn gói ghém tất cả số bụi bặm được quét từ thân tượng xuống, bán cho các tiệm hoa. Kết quả ai cũng rõ, đồ đồng phế liệu, vụn sắt và số bụi đất đều được bán cao gấp vài lần, thậm chí vài chục lần giá trị ban đầu, hơn nữa cung không đáp ứng đủ cầu. Anh ấy biến đồng phế liệu thành số tiền lên đến 3,5 triệu đô, như vậy giá mỗi cân đồng đã cao gấp 10.000 lần so với ban đầu.

Câu chuyện thứ hai: Người Do Thái thông minh sáng suốt trong từng mạch máu.

Gia đình tỷ phú người Do Thái muốn đi nghỉ hè một tuần. Trước khi xuất phát, ông đến ngân hàng vay 5.000 đô-la. Nhân viên ngân hàng hỏi ông định thế chấp bằng gì? Ông ấy nói có một chiếc xe Roll's Royce, không biết có được không? Nhân viên ngân hàng thốt lên: "Roll's Royce ư? Tất nhiên là được rồi!" Có người sẽ hỏi: "Ông ấy giàu có như vậy, còn vay 5.000 đô-la làm gì? Vay tiền ngân hàng lại còn phải chịu lãi suất!" Nếu tính toán kỹ, thời điểm đó lãi suất cho vay ngắn hạn hàng năm là 18%, vay 5.000 đô-la trong một tuần mất chưa đầy 20 đô-la tiền lãi. Trong khi cả nhà ông ta đi du lịch, nếu bàn giao chiếc xe Roll's Royce cho công ty bảo hiểm trông coi, ít nhất cũng mất 50 đô-la. Ông ấy vay 5.000 đô-la, chẳng phải chỉ mất 20 đô-la phí bảo hiểm xe hay sao. Thậm chí nhà xe của ngân hàng còn đảm bảo an toàn hơn nhà xe của mấy công ty bảo hiểm!

Một người thông minh sáng suốt như vậy sẽ luôn có cách để kiếm được nhiều tiền hơn, và còn nghĩ được cách để tiết kiệm tiền một cách khoa học và hợp lý nhất. Nếu mỗi người chúng ta

đều có thể sáng suốt như nhân vật trong câu chuyện, tôi nghĩ chúng ta không chỉ có thể tiết kiệm được rất nhiều khoản chi không cần thiết, mà còn có thể kiếm được nhiều tiền hơn thế nữa.

5. Câu chuyện thời nhỏ của các tỷ phú Trung Quốc

Người thứ nhất: Mã Vân nghịch ngợm.

Hồi nhỏ, Mã Vân hay đánh lộn, đánh nhau không biết bao nhiêu trận, nhưng không lần nào xuất phát từ lý do cá nhân, tất cả đều vì bạn bè. Vì ham đánh lộn mà Mã Vân từng khâu 13 mũi, bị thương, bị chuyển trường. Bố Mã Vân là người nóng nảy, ông lớn lên dưới những trận đòn thừa sống thiếu chết của bố. Do hoàn cảnh gia đình như vậy, Mã Vân không thích ở nhà, nhưng rất thích kết giao với bạn bè.

Ông nói: “Trông bề ngoài thế thôi chứ thực ra tôi dốt lắm, óc bé tí tẹo thế này, chỉ có thể suy nghĩ từng vấn đề một, anh hỏi liền một lúc ba câu như thế, tôi không tiêu hóa nổi đâu.” Lúc còn nhỏ, thành tích học tập của Mã Vân không tốt, điểm thi toán toàn lẹt đẹt một hai điểm. Chỉ có môn tiếng Anh đặc biệt xuất sắc, nguyên nhân hóa ra là: “Bố hay mắng tôi, tôi cãi lại bằng tiếng Anh, ông ấy nghe không hiểu gì. Tôi thấy rất thú vị, vì thế quyết định học tiếng Anh và càng học càng thấy đam mê.” Từ năm 13 tuổi, Mã Vân đã dùng xe đạp đèo du khách nước ngoài chạy khắp Hàng Châu.

Từ nhỏ đến lớn, Mã Vân chưa từng học qua một trường đại học danh tiếng nào, các trường trung học cơ sở, trung học phổ thông mà ông từng học cũng thuộc loại làng nhàng. Mã Vân thi cấp ba hai năm mới đỗ, toán được 3 điểm. Thi đại học được 2 điểm, trượt vô chuối, vậy là Mã Vân với vóc người nhỏ thó quyết định đạp xích lô kiếm cơm. Một ngày nọ, ông nhặt được một cuốn sách tại ga xe lửa Kim Hoa – “Đường đời dài rộng”, cuốn sách này đã làm thay đổi chàng thanh niên trẻ: “Tôi muốn học đại học.”

Năm 1984, sau thời gian dùi mài kinh sử, Mã Vân thi đỗ vào Khoa Ngoại ngữ, Đại học Sư phạm Hàng Châu, nhưng chỉ đỗ hệ cao đẳng, thiếu 5 điểm mới đủ điều kiện vào học hệ đại học chính quy, nhưng do hệ đại học năm đó thiếu chỉ tiêu, Mã Vân may mắn được “vớt” lại. Vào đại học, do vốn tiếng Anh tốt, Mã Vân luôn xếp trong “Top 5” của lớp, do không có việc gì làm thêm, Mã Vân quyết định làm chủ tịch hội sinh viên để kết giao rộng rãi với bạn bè hơn.

Sau khi tốt nghiệp đại học, Mã Vân dạy tiếng Anh tại Học viện Công nghệ điện tử Hàng Châu.

Năm 1991, ông và một người bạn thành lập trung tâm dịch thuật. Kết quả, thu nhập tháng đầu tiên được 700 tệ, trong khi tiền thuê trụ sở là 2.000 tệ. Khi mọi người đang hoang mang dao động, một mình Mã Vân vác bao tải đi ra phố Nghĩa Ô bán đồ lưu niệm, hoa tươi, sách, quần áo và đèn pin.

Trong hai năm, Mã Vân không chỉ nuôi sống trung tâm dịch thuật mà còn tổ chức câu lạc bộ

tiếng Anh đầu tiên tại Hàng Châu, ngoài ra, ông còn là giảng viên có lịch lên lớp dày đặc nhất của học viện.

Một ngày tháng 10 năm 1999, Mã Vân được sắp xếp để gặp mặt cổ đông lớn nhất của Yahoo, CEO của SoftBank, người được mệnh danh “cột hướng gió” của ngành internet – Tôn Chính Nghĩa. Do vừa hoàn thành việc huy động vốn, Mã Vân không có kế hoạch tái huy động vốn. Khi đẩy cửa bước vào, Mã Vân vẫn cho rằng đây là cuộc gặp gỡ tay đôi, kết quả là một căn phòng chật kín người, bao gồm cả nhân viên của hãng Morgan Stanley. Vốn định diễn thuyết trong vòng một giờ đồng hồ, Mã Vân mới thuyết trình được sáu phút về mục tiêu của công ty, Tôn Chính Nghĩa liền bước tới và nói: “Tôi quyết định đầu tư vào công ty của anh.” Mã Vân nói: “Tôn Chính Nghĩa là người tài trí dù bề ngoài trông có vẻ ngu đần, hiền lành, nói tiếng Anh rất dì, hầu như không thừa câu nào, rất giống các nhân vật trong phim kiếm hiệp. Trong sáu phút ngắn ngủi ấy, tôi đã hiểu đối tác của mình là người như thế nào. Đều là tuýp người dứt khoát, quyết đoán, muốn làm việc lớn và quyết thực hiện bằng được ý tưởng của bản thân.”

Ngày 12 tháng 8, Mã Vân gặp lại Tôn Chính Nghĩa, lần này không bên nào mang theo luật sư, cả hai đều đơn thương độc mã. Cuộc gặp mặt vốn vẹn chưa đầy ba phút. Mã Vân nhận được gói đầu tư 3,5 triệu đô-la từ Tôn Chính Nghĩa. Sau đó, Mã Vân mới biết, mỗi năm SoftBank nhận được 700 lời đề nghị đầu tư, nhưng chỉ quyết định đầu tư vào 70 công ty, ngoài ra, Tôn Chính Nghĩa chỉ đích thân đàm phán với một công ty duy nhất.

Trước khi ký hợp đồng, Mã Vân đã bất ngờ nuốt lời, điều khiến mọi người bất ngờ hơn nữa là ông không chê tiền ít mà chê tiền nhiều. Dưới con mắt của nhiều người, đây là một việc làm ngốc nghếch: Cùng tỷ lệ đầu tư như nhau, Mã Vân không muốn 3,5 triệu đô-la mà chỉ muốn 2 triệu đô-la. Ông nói: “Nhiều tiền quá, tôi không cần đến.”

Mã Vân cho rằng: “Chỉ cần số tiền vừa đủ, nhiều tiền quá chẳng tốt đẹp gì,” Trợ lý của Tôn Chính Nghĩa lập tức nháy dựng lên, đây là chuyện không thể tin nổi, Mã Vân lại chê tiền nhiều, “chúng ta không thể tiếp tục thương lượng được nữa!” cuộc đàm phán rơi vào bế tắc, nhưng Mã Vân vẫn khẳng định giữ ý kiến của mình – “Chỉ cần 2 triệu đô-la.”

Trước mặt tay trợ lý đang nổi trận lôi đình, Mã Vân gửi thư cho Tôn Chính Nghĩa, ông nói: “... hy vọng có thể bắt tay hợp tác với ông Tôn để phát triển thị trường internet, nếu không có duyên, vẫn mong được làm bạn tốt của nhau.” Năm phút sau, Tôn Chính Nghĩa trả lời: “Cảm ơn anh đã cho tôi một cơ hội làm ăn. Chúng tôi nhất định sẽ quảng bá thương hiệu Alibaba ra toàn cầu, biến nó thành một trang web tương tự như Yahoo.” Đến nay ở Trung Quốc, ai cũng biết đến trang web Alibaba.

Một số phụ huynh cho rằng những đứa trẻ nghịch ngợm đều “có vấn đề”, điều đó không đúng, khả năng sáng tạo và hành động của những đứa trẻ nghịch ngợm thường mạnh hơn. Chỉ cần

chúng ta định hướng đúng đắn, trẻ sẽ đạt được nhiều thành tựu tốt hơn trên lĩnh vực mà chúng có sở trường. Trong thế giới của trẻ, không có gì là nên làm hoặc không nên làm. Bóp nghẹt “tính nghịch ngợm” của trẻ là việc làm sai lầm, thậm chí có thể bạn đang làm thui chột một Thomas Edison hoặc Bill Gates của tương lai.

Người thứ hai: Sử Ngọc Trữ được rèn luyện lòng cam đảm từ nhỏ.

Sử Ngọc Trữ sinh năm 1962 tại huyện Hoài Viễn nằm ở phía Bắc tỉnh An Huy. Bố ông công tác tại công an huyện Hoài Viễn, mẹ là công nhân.

Trước năm lớp bảy, thành tích học tập của Ngọc Trữ không được tốt, ham chơi, thích đọc truyện tranh và thường bị mẹ mắng. Năm 1977, Trung Quốc khôi phục kỳ thi đại học, Ngọc Trữ bắt đầu học hành một cách nghiêm túc vì cho rằng “nếu chăm chỉ thì có thể thi đại học.”

Từ bậc trung học cơ sở, đến năm 18 tuổi rời xa quê hương, không xuất phát từ lý do gì đặc biệt, chỉ vì đám bạn thân ai cũng thường hay leo núi, mỗi mình không đi xem ra có vẻ lạc loài mà Sử Ngọc Trữ hình thành thói quen leo núi. Từ 5 giờ sáng, trời còn tờ mờ, Ngọc Trữ đã leo từ chân núi lên đỉnh núi. Quãng đường từ nhà đến đỉnh núi chỉ có một mình ông cặm cụi đi. Mỗi ngày, Sử Ngọc Trữ đều cố gắng khắc phục tính sợ ma bằng cách băng qua nghĩa địa trồng đầy cây thạch lựu, mục đích cuối cùng để kịp gặp mặt đám bạn trên đỉnh núi vào lúc bình minh và cùng nhau đợi ở đó đến trời sáng.

Trước năm 18 tuổi, Sử Ngọc Trữ từng hai lần theo bố đến thăm Thượng Hải phồn hoa. Ấn tượng ban đầu là “thành phố quá rộng lớn”, ấn tượng sâu sắc nhất là Khách sạn Quốc tế cao 24 tầng nằm trên đại lộ Nam Kinh, ngoài ra còn khu vực cù lao sông Hoàng Phố, nhà cao tầng ở khu vực cù lao sông Hoàng Phố khác xa với khu vực cù lao Hoài Viễn, mang đậm phong cách phương Tây.

Sau này, các công trình tòa nhà Người khổng lồ và Bộ óc Hoàng kim giúp mọi người biết đến tên tuổi Sử Ngọc Trữ. Trong vòng năm năm, Sử Ngọc Trữ vươn lên vị trí thứ 8 trong danh sách những người giàu nhất Trung Quốc, nhưng lại phá sản, gánh món nợ 2,5 tỷ nhân dân tệ trong vòng một đêm. Sau này, Sử Ngọc Trữ một lần nữa nổi tiếng vì đã khôi phục lại địa vị của mình sau khi thất thế, ông trở thành “con cá mập” trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe (các sản phẩm bổ não Bạch Kim, Hoàng Kim, rượu thuốc Hoàng Kim); trò chơi trực tuyến (sản phẩm Đường trường); đầu tư vào Ngân hàng Hoa Hạ, Dân Sinh; năm 2002, chủ động trả hết khoản nợ 2 tỷ nhân dân tệ của Tập đoàn Người khổng lồ. Ngày 01 tháng 11 năm 2007, công ty trực tuyến Giant Interactive của Sử Ngọc Trữ niêm yết thành công cổ phiếu tại Sàn giao dịch New York (Mỹ), giá trị thị trường của công ty đạt 4,2 tỷ đô-la, tổng mức huy động vốn đạt 1,045 tỷ đô-la, trở thành công ty tư nhân của Trung Quốc có quy mô niêm yết cổ phiếu lớn nhất từ trước đến nay tại thị trường Mỹ, tài sản của Sử Ngọc Trữ vượt ngưỡng 50 tỷ nhân dân tệ. Câu chuyện Sử

Ngọc Trụ đứng lên sau thất bại, một lần nữa chứng minh cho sức hút và giá trị của tinh thần kiên trì và nghị lực. Sự nghiệp có lúc thăng lúc trầm, thế gian cũng lắm chuyện thị phi, chỉ có những người dũng cảm đương đầu với khó khăn gian khổ mới có thể đứng dậy sau khi vấp ngã và hướng tới thành công.

Sử Ngọc Trụ quả thật rất gan dạ, trong giai đoạn đầu của công ty Giant Interactive, do quá liều lĩnh mà làm hỏng việc. Nhưng gan dạ thường là tố chất cần có của một người có chỉ số FQ cao, một khi có cơ hội, chúng ta cần mạnh dạn khắc phục tâm lý sợ sệt để nắm lấy; giống như câu nói của chuyên gia đầu tư W.Buffet: “Khi người khác run sợ tôi thường tham lam, khi người khác tham lam tôi lại run sợ.”

Người thứ ba: Anh em Lưu Vĩnh Hảo từ nhỏ đã biết chia sẻ khó khăn trong gia đình.

Hồi nhỏ, gia đình Lưu Vĩnh Hảo rất nghèo, cả nhà sống nhờ vào đồng lương của bố Lưu Vĩnh Hảo. Vĩnh Hảo có năm anh chị em, mẹ thường xuyên đau ốm, một mình bố Vĩnh Hảo làm việc nuôi bảy miệng ăn quả thật vô cùng vất vả. Vĩnh Hảo bé nhất trong số bốn anh em trai, lúc nhỏ hầu như chưa từng được mặc áo mới, thậm chí có quãng thời gian rất dài không hề đi dép.

Vì nhà nghèo, củi đun đều do anh em ông kiếm về, từ sáng sớm Vĩnh Hảo đã đi kiếm củi, không chỉ để nhà dùng, mà còn bán để phụ thêm vào tiền sinh hoạt hàng ngày của gia đình. Năm ông lên 8 hay 9 tuổi, mỗi sáng anh em đều đi kiếm củi, nhưng thu nhập từ việc bán củi vô cùng ít ỏi.

Anh em Vĩnh Hảo rất thích trời mưa, vì mưa to gió lớn sẽ làm gãy và rơi rụng nhiều cành cây, lúc đó chỉ cần nhặt cành cây đem về nhà, đợi phơi khô rồi đem bán lấy tiền.

Công việc nhặt củi đòi hỏi dậy sớm, khoảng 5 giờ 15 phút đã phải lên phố huyện, vì thời điểm đó trùng vào giờ nhóm bếp của các nhà hàng hoặc quán ăn, như vậy nhiều nhà sẽ vứt xỉ than ra ngoài đường, ai nhanh tay thì nhặt được. Nếu muốn nhặt được nhiều xỉ than phải xí chỗ trước, đợi người ta đun bếp, có khi đợi 10 phút, có khi đợi đến 20 phút.

Năm 1982, anh em Vĩnh Hảo dốc toàn bộ 1.000 tệ tiền vốn của gia đình để đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp – nuôi gà và chim cút. Sau này, anh em nhà họ Lưu đã cùng xây dựng nên Tập đoàn Hope danh tiếng.

Cần cù, tiết kiệm mãi mãi là đức tính tốt của một doanh nhân ưu tú, anh em Lưu Vĩnh Hảo từ nhỏ đã được rèn luyện đức tính này, dù sau này giàu có như vậy, Lưu Vĩnh Hảo vẫn giữ thói quen sống tiết kiệm, sinh hoạt phí hàng tháng không bao giờ vượt quá mấy ngàn tệ. Đây cũng là một truyền thống tốt đẹp của người Trung Quốc.

Người thứ tư: Ngưu Căn Sinh có giá “50 tệ”.

Hầu như người Trung Quốc nào cũng từng dùng qua sản phẩm sữa Mông Ngưu, người sáng lập ra thương hiệu này chính là Ngưu Căn Sinh. Căn Sinh có mối lương duyên sâu đậm với sữa bò, ban đầu ông không mang họ Ngưu. Ngưu Căn Sinh sinh năm 1958, khi ông vừa đầy tháng, bố

mẹ đem bán ông cho một gia đình họ Ngưu để đổi lấy 50 tệ, nhà họ Ngưu hy vọng đứa trẻ được mua về sẽ giúp gia tộc duy trì nòi giống nên đặt tên cho ông là “Ngưu Căn Sinh”. Ai ngờ được Chủ tịch Hội đồng quản trị Tập đoàn Mông Ngưu lừng danh ban đầu vốn chỉ có giá 50 tệ, nhưng Căn Sinh thường nói bóng gió rằng: “Nếu không có 50 tệ của ngày ấy, có thể không có Ngưu Căn Sinh ngày hôm nay.” Bố mẹ nuôi rất nghiêm khắc với Căn Sinh, vì là con nuôi nên hồi nhỏ Ngưu Căn Sinh thường bị người khác bắt nạt, nhưng từ tận đáy lòng ông vẫn thầm cảm ơn bố mẹ nuôi: “Bố nuôi tôi 38 năm theo nghề nuôi bò và giao sữa, tôi nối nghiệp bố; mẹ nuôi dạy dỗ tôi, suốt đời tôi không quên hai lời nhắn nhủ của mẹ, câu thứ nhất là: Muốn biết, hãy đảo lộn mọi thứ, hãy nghĩ nhiều hơn tới sự đau khổ, vất vả của người khác, con sẽ biết nên đối nhân xử thế như thế nào; câu còn lại là: Chịu thiệt thòi là cái phúc; ăn may là cái họa, thà nhận phần thua thiệt về mình chứ nhất định không để mọi người phải thua thiệt.”

Chịu ảnh hưởng của mẹ, từ nhỏ Ngưu Căn Sinh đã hình thành quan niệm “tiền tích lại thì tình người ly tán, tiền phân tán thì tình người xích lại”, việc học cách nói lời cảm ơn, biết ơn những người và sự việc đã đi qua cuộc đời, bất luận là tốt hay xấu, đều sẽ mang lại lợi ích cho chúng ta. Mẹ cho vài đồng tiền lẻ, ông cũng biết chia sẻ cùng bạn bè, kết quả ai cũng nghe theo sự chỉ huy của ông. Khi đó, lần đầu tiên ông cảm nhận được sức mạnh của việc “tập hợp lực lượng”. Từ đó, vô hình chung ông hình thành nên thói quen nhận phần thua thiệt về mình, cũng xuất phát từ lý do đó, Ngưu Căn Sinh mới có thể hiệu triệu được số đông, dần bộc lộ khả năng lãnh đạo chỉ huy của mình.

Năm 1978, Ngưu Căn Sinh lúc đó 20 tuổi nối nghiệp bố, bắt đầu vào nghề nuôi bò. Năm 1983, Ngưu Căn Sinh vào làm việc tại xưởng sản xuất sữa Hồi Dân, tiền thân của công ty sữa Y Lợi sau này. Tại công ty Y Lợi, từ một công nhân rửa bình sữa tầm thường, nhờ những phẩm chất khác người, ông dần được đề bạt giữ chức tổ trưởng, trưởng dây chuyền sản xuất, Chủ nhiệm phân xưởng, Phó Giám đốc Xí nghiệp, Giám đốc Xí nghiệp rồi Phó Tổng giám đốc phụ trách sản xuất kinh doanh. Sau đó, ông tự đứng ra thành lập Tập đoàn Mông Ngưu, chuyên phát triển các dòng sản phẩm sữa bò Mông Cổ nổi tiếng tại Trung Quốc.

Ngưu Căn Sinh là người sống có trước có sau, cũng là người biết chia sẻ tiền bạc với mọi người. Kinh Dịch có câu: “Quy tụ được lòng người, sẽ kiếm được tiền. Kiếm được tiền, sẽ quy tụ được lòng người.” Căn Sinh hiểu rõ lời răn này, kết quả là tiền của ông kiếm được ngày càng nhiều, cổ phần trong công ty cũng ngày càng tăng.

Người thứ năm: Du Mẫn Hồng lúc nhỏ nhặt gạch vụn.

Khi Mẫn Hồng còn nhỏ, một việc bố làm đã khiến ông nhớ mãi. Bố Mẫn Hồng là thợ mộc, thường giúp người khác xây nhà, mỗi khi xây xong một căn nhà, ông thường nhặt nhạnh số gạch vụn, ngói vỡ mà người khác vứt đi để mang về. Có khi đang đi trên đường, nhìn thấy gạch

vỡ hoặc đá cuội, bố ông cũng bỏ vào giỏ xe. Lâu dần, trong vườn nhà ông có một đồng gạch, ngói, đá cuội hỗn độn. Du Mẫn Hồng không hiểu đồng gạch vụn kia dùng làm gì, chỉ cảm thấy khu vườn vốn nhỏ bé để thêm mấy thứ kia càng trở nên chật chội. Một hôm, bố Mẫn Hồng đo đạc ở góc vườn, sau đó đào móng, trộn vữa, dùng số gạch ngói vỡ vụn trên, một khu chuồng gia súc vuông vắn dần hiện hình. Bố ông lừa đám lợn, dê vẫn thường chạy loăng quăng vào “nhà mới”, sau đó dọn vườn tược sạch sẽ. Như vậy, nhà Du Mẫn Hồng đã có khu vườn và chuồng lợn được cả thôn ngưỡng mộ.

Lúc đó, Mẫn Hồng chỉ cảm thấy bố mình thật tài giỏi, một mình xây được cả chuồng gia súc. Đến khi lớn lên ông mới dần phát hiện ra việc làm của bố ảnh hưởng rất lớn đến ông sau này. Từ mấy viên gạch vụn, cuối cùng hình thành nên chiếc chuồng gia súc, bố đã bật mí cho Du Mẫn Hồng toàn bộ bí mật trong quá trình hoàn thành công việc. Một viên gạch không làm được việc gì, một đồng gạch cũng không ra việc gì, nếu bạn không có ý tưởng xây một căn nhà, dù sở hữu tất cả số gạch trong thiên hạ thì cũng chẳng khác gì một đồng phế liệu; nếu như có ý tưởng xây nhà, mà không có gạch, ý tưởng cũng khó thành hiện thực. Khi đó, nhà ông nghèo đến nỗi phải chạy ăn từng bữa, dĩ nhiên không có tiền mua gạch, nhưng bố ông không bỏ cuộc, kiên trì nhặt gạch từng ngày, cuối cùng đã gom đủ số gạch cần thiết để xây nên chiếc chuồng gia súc hằng mong ước.

Những năm tháng sau đó, việc này giống như một liều thuốc tinh thần luôn khích lệ Du Mẫn Hồng, đồng thời trở thành tư tưởng chỉ đạo hành động của ông. Khi làm việc, ông luôn tự đặt ra hai câu hỏi cho bản thân: Một là, làm việc này nhằm mục đích gì, vì mù quáng làm một việc cũng giống như nhặt về một đồng gạch vụn mà không biết dùng vào việc gì, sẽ lãng phí công sức của bản thân; hai là, cần nỗ lực bao nhiêu mới có thể hoàn thành một việc, cũng giống như nhặt bao nhiêu gạch mới đủ xây nhà. Sau đó, cần có đủ sự nhẫn nại, vì gạch vụn không thể gom được đủ chỉ trong một ngày.

Du Mẫn Hồng xác định rõ mục tiêu cho công ty Tân Phương Đông: Cần phải trở thành cơ sở đào tạo tiếng Anh tốt nhất Trung Quốc. Mỗi ngày, ông đứng lớp từ 6-10 tiếng đồng hồ, rất nhiều giáo viên bỏ cuộc, nhưng ông thì không, mười mấy năm vẫn như vậy. Mỗi một tiết đứng lớp, ông có cảm giác như đang tự tay nhặt được thêm một viên gạch xây dựng lên ngôi nhà mang tên Tân Phương Đông. Đến tận hôm nay, ông vẫn không ngừng nỗ lực, đồng thời đã hình dung ra viễn cảnh tốt đẹp của ngôi nhà Tân Phương Đông.

Nếu phá dỡ một tòa Kim tự tháp, những thứ còn lại chỉ giống như đồng đá vụn; nếu sống mà không có mục tiêu, chẳng khác gì trôi qua những ngày tháng vô nghĩa. Nhưng nếu chúng ta dồn sự cố gắng vào công việc mỗi ngày để hiện thực hóa ước mơ của mình, những ngày tháng vô nghĩa sẽ được gắn kết thành một tương lai rộng mở phía trước.

Sống có mục tiêu và kiên trì thực hiện mục tiêu qua hành động thực tế, đó là hai tố chất bắt buộc đối với những người có chỉ số FQ cao, đồng thời cũng là tố chất cần có đối với những người đang hướng tới thành công. Một người dám nghĩ, dám làm, biết kiên nhẫn, không thành công mới là sự lạ.

Người thứ sáu: Chu Tân Lễ biết kiếm tiền từ nhỏ.

Chu Tân Lễ - người sáng lập ra thương hiệu nước hoa quả Hội Nguyên sinh năm 1952 tại vùng núi Cần Mông hẻo lánh của tỉnh Sơn Đông – thôn Đông Lý, trấn Đông Lý, huyện Cần Nguyên. Cần Mông vốn là khu vực nghèo khó, huyện Cần Nguyên nhiều đồi núi, đất canh tác ít, là huyện có độ cao trung bình so với mực nước biển lớn nhất của tỉnh Sơn Đông. Từ xưa đã quanh năm khô hạn, sống nhờ nước trời. Tại đây, đói ăn là chuyện thường tình. Từ nhỏ, Tân Lễ đã thấm thía nỗi tủi nhục của cuộc sống nghèo khó, đồng thời cảm nhận sâu sắc khát vọng xóa đói giảm nghèo của bà con nông dân.

Cái nghèo làm thay đổi suy nghĩ, nghèo khó có thể kích thích ý chí phấn đấu của con người, gieo vào cuộc đời hạt giống tự lực tự cường, biết đấu tranh với số phận. Cuộc sống nghèo khó đã tạo nên động lực kiếm tiền cho cậu bé Chu Tân Lễ. Hồi nhỏ, tuy nhà rất nghèo, nhưng cậu bé Tân Lễ thường nghĩ ra nhiều ý tưởng, hơn nữa không quản ngại khó khăn, lên núi hái thuốc bán kiếm tiền đi học. Được biết, từ nhỏ ông chưa từng xin tiền học phí và tiền mua sách vở của gia đình. Hồi đó, nhà bạn học nào cũng nghèo, thường đóng chậm tiền học phí, thầy giáo thường viết tên 10 bạn nộp học phí sớm nhất và muộn nhất lên bảng, “lần nào tôi cũng nằm trong danh sách 10 người đóng sớm nhất, hơn nữa toàn là tiền tự tay kiếm được.” Đến tận bây giờ, mỗi khi nhắc lại chuyện này, Tân Lễ vẫn cảm thấy vô cùng tự hào. Nhà ông là hộ đầu tiên trong thôn có thu nhập hơn 10.000 tệ, Tân Lễ cũng được mọi người công nhận là người đa tài nhất thôn; làm giàu từ hai bàn tay trắng, trở thành người dẫn đầu trong công cuộc xóa đói giảm nghèo của địa phương, ai ai cũng ngưỡng mộ.

Năm 1992, Chu Tân Lễ biến một xí nghiệp sản xuất hoa quả đóng hộp đang có nguy cơ phá sản thành công ty nước giải khát lớn nhất Trung Quốc – Hội Nguyên. Không chỉ tạo lên một thương hiệu nổi tiếng, Tân Lễ còn thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp trồng cây ăn quả, giúp nhiều hộ nông dân trồng cây ăn quả trở nên giàu có.

Cậu bé Chu Tân Lễ có “đầu óc kiếm tiền” từ nhỏ, biết tìm ra con đường làm giàu từ những thứ xung quanh mình, đây là tố chất đầu tiên mà những nhà khởi nghiệp cần phải trau dồi – chỉ số FQ.

Người thứ bảy: Đinh Lỗi biết chế tạo Radio từ bậc trung học cơ sở.

Tháng 9 năm 1986, Đinh Lỗi thi đỗ vào trường Phụng Trung và trở thành 1 trong 56 học sinh của lớp 10B. Khi đó, học lực của Đinh Lỗi thuộc dạng làng nhàng, xếp thứ 40 hay 50 trong danh

sách nhập học, không hề tương xứng với danh hiệu “Người giàu nhất Trung Quốc” như hiện nay. Điều đáng mừng là, qua mỗi kỳ thi thành tích của ông lại được cải thiện. Nhưng khá nhất cũng chỉ xếp từ thứ 10 đến thứ 12, chưa bao giờ có triển vọng lọt vào top 10 của lớp, chứ đừng nói đến top học sinh xuất sắc toàn khóa. Những người làm công tác giáo dục Trung Quốc đang sôi nổi thảo luận “hiện tượng top 10”, trong đó có đề cập đến việc những người tài giỏi thường có thành tích học tập xếp trong khoảng top 10 của lớp. Trường hợp Đinh Lỗi cũng không nằm ngoài “hiện tượng top 10”. Dù thành tích học tập chỉ thuộc dạng bình thường nhưng đôi khi Đinh Lỗi cũng bộc lộ rõ tài năng của mình, những hành động kỳ quặc thời trung học đã thể hiện rõ niềm đam mê cháy bỏng với kỹ thuật của ông.

Từ nhỏ, Đinh Lỗi đã yêu thích kỹ thuật vô tuyến điện. Năm học lớp sáu, lần đầu tiên ông lắp ráp thành công một chiếc radio... đó là chiếc radio có kỹ thuật lắp ráp phức tạp nhất thời điểm đó, có thể thu sóng tầm trung, sóng ngắn và các kênh phát thanh khác tần số. Khi đó, Đinh Lỗi cho rằng công việc danh giá nhất trong tương lai là trở thành một kỹ sư điện tử hoặc điện khí. Thời điểm đó, Phụng Hóa là một trong số các trường trung học phổ thông nổi tiếng của tỉnh Triết Giang, có điều kiện để cho học sinh tiếp cận với các kỹ thuật tiên tiến. Trường Phụng Hóa có vài chiếc máy tính Apple, do vậy nhà trường quyết định thành lập Nhóm yêu thích máy vi tính, Đinh Lỗi lập tức đăng ký tham gia.

Năm 1989, chàng thanh niên 18 tuổi Đinh Lỗi đỗ điểm cao vào trường Đại học Khoa học kỹ thuật điện tử. Sau khi tốt nghiệp vào năm 1993, Đinh Lỗi làm việc tại Cục Điện tín Ninh Ba; năm 1995, bỏ việc xuống Quảng Châu làm thuê; tháng 5 năm 1997, sáng lập Công ty NTES; ngày 14 tháng 10 năm 2003, giá trị vốn hóa trên thị trường chứng khoán của NTES đạt mức cao nhất trong lịch sử - 7 tỷ đô-la; với tư cách là người sáng lập, kỹ sư trưởng thiết kế và cổ đông lớn nhất (nắm 58,5% cổ phiếu) của NTES, tài sản của Đinh Lỗi ước đạt 9,1 tỷ nhân dân tệ. Do đó, ông được hai tạp chí danh tiếng Hồ Nhuận và Forbes bình chọn là “Người giàu nhất Trung Quốc.”

Tò mò đi đến sáng tạo là tiền đề để trở thành một nhà phát minh, nếu ý tưởng phát minh này định hướng được hoạt động tiêu thụ và thị trường, nó sẽ mang lại khối tài sản kếch sù cho nhà phát minh, đây chính là công thức “chỉ số FQ + ý tưởng sáng tạo = tiền của.”

6. Câu chuyện thời nhỏ của các tỷ phú nước ngoài

Người thứ nhất: Warren Buffet kinh doanh từ khi năm tuổi.

Thực ra, nhiều tỷ phú nổi tiếng thế giới cũng bắt đầu trải nghiệm công việc kinh doanh từ hồi thanh niên, thậm chí là từ thời nhi đồng, nhiều tỷ phú bộc lộ năng khiếu kinh doanh từ khi còn rất nhỏ.

Ông vua cổ phiếu Buffet bắt đầu kinh doanh khi mới lên 5 tuổi, 11 tuổi bắt đầu chơi cổ phiếu.

Warrent Buffet sinh năm 1930 tại thành phố nhỏ Omaha miền tây nước Mỹ. Ông sinh ra đúng vào thời điểm gia đình gặp nhiều khó khăn nhất. Bố ông – Howard Buffet đầu tư vào cổ phiếu mất cả chì lẫn chài, kinh tế gia đình khánh kiệt, để tiết kiệm tiền mua cà phê, mẹ ông thậm chí còn không gặp gỡ trò chuyện với những người bạn trong nhà thờ.

Từ nhỏ, Buffet đã cảm thấy môn toán vô cùng hấp dẫn, đồng thời bộc lộ khả năng ghi nhớ các con số một cách phi thường. Ông có thể ngồi cả buổi chiều với cậu bạn thân Bill Russell để ghi nhớ biển số những chiếc xe đi lại trên đường. Đến tối, hai người bắt đầu chơi một trò mà họ cho rằng thú vị: Russell đọc tên một loạt các thành phố trong cuốn sách, trong khi Buffet nhanh chóng đọc ra số dân của thành phố đó.

Một người bạn của Buffet nhớ lại, lúc năm tuổi, Buffet bày một sạp hàng nhỏ trước cửa nhà để bán kẹo cao su cho người đi đường. Sau đó, ông chuyển sang bán nước chanh tại những khu phố đông đúc. Năm chín tuổi, Buffet và Russell đếm số nắp lon chui ra từ máy bán nước giải khát tự động trước cửa cây xăng, sau đó đem về nhà, cất dưới hầm. Đây không phải là hành động thiếu suy nghĩ của một đứa trẻ lên chín tuổi, hai người đang khảo sát thị trường. Buffet và bạn ông muốn biết loại đồ uống nào được tiêu thụ nhiều nhất.

Buffet mua nước giải khát từ cửa hàng thực phẩm của cụ nội và rao bán đến từng hộ gia đình trong mùa hè oi bức. Năm 10 tuổi, mỗi sáng ông rao 500 tờ báo, mỗi tháng kiếm được 175 đô-la, ông tích góp hết số tiền kiếm được.

Từ năm 10 tuổi, Buffet bắt đầu đam mê chứng khoán, cũng giống như người lớn, ông cố gắng học quy luật lên xuống của giá cổ phiếu. Năm 11 tuổi, ông mua 3 cổ phiếu của công ty xây dựng công trình công cộng đô thị, mỗi cổ phiếu 38 đô. Khi cổ phiếu lên giá 40 đô, ông quyết định bán ra, trừ phí thủ tục, ông kiếm được 5 đô. Năm 14 tuổi, ông dùng số tiền 1.200 đô-la tích góp được mua 40 mẫu Anh ruộng tại bang Nebraska, sau đó cho người khác thuê lại.

Ông còn đến sân golf để nhặt những quả bóng golf cũ nhưng vẫn còn giá trị sử dụng, cẩn thận đánh số và niêm yết giá cho từng quả bóng, sau đó bán cho hàng xóm kiếm thu nhập. Buffet cùng một người bạn mở ki ốt bán bóng golf trong công viên, làm ăn phát đạt suốt một thời gian.

Khi học cấp ba, Buffet cùng người bạn giỏi sửa chữa máy Denley thiết kế máy mát xa trong tiệm hớt tóc, hai người bọn họ cùng làm chủ tiệm hớt tóc và chia lợi nhuận theo tỷ lệ 50/50, việc làm ăn vô cùng thuận lợi, thị trường không ngừng mở rộng. Nhưng Buffet không bị lợi nhuận làm cho mờ mắt, ông luôn tỉnh táo lựa chọn những địa điểm tương đối heo hút, để đề phòng đám côn đồ lưu manh ở địa phương quấy nhiễu việc làm ăn.

Bản lĩnh kiếm tiền mọi lúc mọi nơi được hình thành từ nhỏ của Buffet khiến chúng ta không khỏi khâm phục. Dần dần, điều đó đã định hình nên phong cách đầu tư nhất quán của ông,

đồng thời hình thành nên một ông vua và huyền thoại đầu tư Buffet như ngày hôm nay. Dạy trẻ chủ động kiếm tiền từ nhỏ không phải là một việc làm xấu, và chúng ta cũng có thể nuôi dưỡng ra một “Buffet” thứ hai.

Người thứ hai: Ông vua sắt thép Carnegie chuyển nhượng quyền đặt tên con thỏ.

Ông vua sắt thép Andrew Carnegie bộc lộ năng khiếu kinh doanh từ nhỏ. Một lần, con thỏ cái ông nuôi sinh ra một đàn thỏ con, nhưng không có đủ thức ăn để nuôi đám thỏ mới sinh.

Carnegie nghĩ ra một cách, ông nói với bọn trẻ hàng xóm, ai tìm được súp lơ vàng và cỏ xa tiền thảo để nuôi đám thỏ con, sau này ông sẽ lấy tên người đó đặt cho lũ thỏ, coi như một sự báo đáp. Cách này quả nhiên phát huy hiệu quả thần kỳ, cả kỳ nghỉ hè, đám trẻ con hàng xóm cặm cuội kiếm súp lơ vàng và cỏ xa tiền thảo cho Andrew.

Lúc nhỏ, Carnegie từng làm nghề đưa thư báo, thù lao mỗi ngày chỉ được 50 cent. Carnegie khao khát trở thành một nhân viên trực điện đàm, vì vậy, buổi tối ông thường tự học kiến thức về điện tín, buổi sáng đến công ty thật sớm, kiểm máy để thực hành.

Một buổi sáng, công ty đột nhiên nhận được một bức điện từ Philadelphia. Bức điện rất khẩn cấp, nhưng nhân viên trực điện đàm lúc đó chưa đi làm, vậy là Andrew nhận đánh thay bức điện trên, đồng thời nhanh chóng chuyển bức điện đến người nhận. Sau đó, ông được cất nhắc làm nhân viên trực điện đàm, lương cũng tăng gấp đôi.

Một cơ hội tình cờ giúp Carnegie bước vào con đường làm giàu. Một lần, khi đang ngồi tàu hỏa, một nhà phát minh ngồi cạnh Carnegie, lấy mô hình thiết kế xe giường nằm mới phát minh cho ông xem. Đầu óc thức thời và tầm nhìn xa trông rộng của Carnegie giúp ông nhận thấy trước viễn cảnh tươi sáng của phát minh này. Vậy là, ông vay tiền mua cổ phần của công ty đang sở hữu phát minh trên. Năm Carnegie 25 tuổi, mỗi năm ông nhận được 5.000 đô-la lợi tức từ thương vụ đầu tư trên.

Đôi khi, một điểm nút lại là lối thoát và cơ hội kinh doanh, thậm chí không cần đầu tư một xu nhưng vẫn mang lại lợi nhuận cho bạn, điều quan trọng là bạn phải tìm ra điểm nút và phương pháp đó.

Người thứ ba: Ray Kroc - người sáng lập ra Mc Donald's mở cửa hàng bán đĩa hát.

Người sáng lập ra hãng Mc Donald's - Ray Kroc sinh năm 1902 tại vườn cao su ngoại ô phía Tây Chicago. Ông lười đọc sách, thích dành thời gian ngẫm nghĩ, đặt ra nhiều tình huống và cách giải quyết của bản thân. Có khi mẹ ông sẽ hỏi: “Con đang làm gì?” Ông thường trả lời: “Không làm gì, đang nghĩ việc nọ việc kia thôi ạ!”

Năm 12 tuổi, học hết lớp bảy, ông bắt đầu lao động kiếm tiền. Ước mơ của ông ít nhiều được thể hiện thông qua những hành động thực tế. Ông muốn mở một quầy bán nước chanh, không lâu sau đó bắt tay vào thực hiện; ông và hai người bạn còn cùng nhau mở một cửa hàng nhỏ

bán đĩa hát, mỗi người đầu tư 100 đô, thuê một cửa hàng với giá 25 đô/tháng và một số nhạc cụ hiếm như Ocarina, Harmonica, Ukulele. Kroc phụ trách việc chơi đàn piano và hát để thu hút khách hàng. Cửa hàng bán đĩa hát mang lại nguồn thu nhập vượt xa trí tưởng tượng của Kroc.

Kroc từng chào bán nhiều mặt hàng, từng cung cấp cốc giấy cho chuỗi cửa hàng thực phẩm Walgreen, bọn họ dùng những chiếc cốc giấy dung tích nhỏ, có thể gấp để đựng nước chấm cho khách hàng. Đó là năm 1930, Kroc quan sát lượng khách ra vào cửa hàng thực phẩm kể trên vào buổi trưa và phát hiện ra một cơ hội vàng có thể làm tăng vọt hiệu suất hợp tác kinh doanh của cả hai bên – trong lúc việc kinh doanh bận rộn, không đủ chỗ ngồi, hoàn toàn có thể dùng cốc giấy có nắp đậy bán bia hoặc đồ uống cho khách không tìm được chỗ ngồi mang về. Kroc xin gặp giám đốc cửa hàng, đồng thời giới thiệu sản phẩm, nhưng vị giám đốc kia lắc đầu nói: “Nếu không phải anh điên, thì anh đang biến tôi thành gã khùng. Khách hàng bỏ 15 cent để uống một cốc bia tại quầy chúng tôi, mua bằng cốc giấy mang đi cũng chỉ phải trả từng ấy, tại sao tôi phải đầu tư thêm 1,5 cent tiền cốc và làm tăng giá thành?” Kroc nói: “Bởi làm như vậy về lâu dài có thể giúp ngài tăng doanh số. Ngài có thể thiết kế riêng một chỗ bán đồ uống đựng trong cốc giấy trên quầy hàng, đựng đồ uống trong cốc giấy, có nắp đậy, đựng những đồ ăn khác trong túi để khách hàng mang đi.” Cuối cùng, giám đốc đồng ý sử dụng miễn phí sản phẩm cốc giấy do Kroc cung cấp. Kết quả, việc làm ăn rất thành công, không lâu sau đó Kroc trở thành nhà cung cấp cốc giấy cho Walgreen.

Việc xây dựng đế chế Mc Donald's là chuyện năm Ray Kroc 52 tuổi.

Năm 1974, người sáng lập ra hãng Mc Donald's Ray Kroc được mời đến Austin để diễn thuyết tại lớp thạc sỹ Quản trị kinh doanh của Đại học Texas, sau một bài diễn thuyết cảm động lòng người, những học viên ngỏ ý muốn mời Ray đi uống bia tại một quán quen, ông vui vẻ đồng ý. Sau khi mọi người đều đã lấy được bia, Ray hỏi bọn họ: “Ai có thể cho tôi biết, tôi đang làm gì?” Lúc đó, ai cũng bật cười, đại đa số các thạc sỹ cho rằng Ray đang pha trò. Không ai trả lời câu hỏi của ông, vậy là Ray tiếp tục hỏi: “Các bạn cho rằng tôi có thể làm gì?” Các học viên một lần nữa cười ồ lên, sau đó một học viên can đảm đứng lên trả lời: “Ray, ai cũng biết ngài đang kinh doanh Hamburger.”

Ray cười lớn: “Tôi đã đoán trước các bạn sẽ trả lời như thế.” Ông thôi cười và nói rất nhanh: “Kính thưa các quý bà, quý ông, thực ra tôi không kinh doanh Hamburger, nghề nghiệp chính của tôi là buôn bán bất động sản.”

Ray Kroc mất rất nhiều thời gian để giải thích cho câu nói của mình, trong kế hoạch kinh doanh lâu dài của Kroc, nghiệp vụ chính là bán lại những cửa hàng Mc Donald's cho các đối tác, ông luôn coi trọng vị trí kinh doanh của những cửa hàng. Vì ông hiểu rõ nhà cửa và vị trí là

nhân tố quan trọng nhất quyết định thành công của các cửa hàng Mc Donald's, đồng thời, khi Kroc thực thi kế hoạch, những người mua lại cửa hàng bán đồ ăn nhanh cũng phải bỏ tiền mua lại quyền sở hữu bất động sản từ hãng Mc Donald's. Mc Donald's đã trở thành công ty bất động sản lớn nhất thế giới, số lượng bất động sản thậm chí vượt qua cả Giáo hội Thiên Chúa. Hiện nay, Mc Donald's sở hữu rất nhiều cửa hàng nằm trên các khu đất vàng đắt tiền nhất tại góc phố hoặc ngã tư ở Mỹ và các nước trên thế giới.

Lấn khuất đằng sau thu nhập chủ động là các khoản thu nhập bị động có giá trị lớn, đây là chiến lược đầu tư phục vụ mục đích lâu dài của những người có chỉ số FQ cao.

Người thứ tư: Richard Branson - người sáng lập Tập đoàn Virgin ra tạp chí từ năm 17 tuổi. Tập đoàn Virgin của nước Anh là một đế chế kinh doanh với hơn 300 công ty con, liên quan tới các lĩnh vực hàng không, điện tín, tàu hỏa, thẻ tín dụng. Người sáng lập và CEO của Tập đoàn - Richard Branson có đầu óc kinh doanh từ nhỏ. Một lần, bố mẹ cho ông bộ đồ chơi xe lửa điện, Richard tự tay cải tiến sản phẩm, nâng cao tốc độ chạy, đồng thời quyết định giá vé là hai chiếc bánh sô cô la và mời bạn bè đến tham quan. Kết quả là chưa đầy nửa tháng, Branson đã không buồn ăn bánh sô cô la nữa.

Vào mỗi dịp Lễ Phục sinh, ông và cậu bạn Nick dùng tiền bán báo để mua cây thông giống, họ trồng 400 cây thông Noel, đồng thời tính toán làm thế nào để kiếm được 800 bảng từ 5 bảng đầu tư ban đầu. Nhưng trong kỳ nghỉ lễ tiếp theo, phần lớn cây thông giống bị thỏ hoang ăn hết. Vậy là, họ tức giận giết hết đàn thỏ và bán với giá một si-linh một con.

Sau đó, Richard phát hiện ra nuôi vẹt là cơ hội kinh doanh tốt, không ngờ mẹ Branson không kham nổi việc vệ sinh lồng chim nên đã lén thả hết số vẹt nuôi.

Năm 17 tuổi, Branson cuối cùng cũng bỏ dở việc học, cầm 4 bảng tiền tài trợ của mẹ sáng lập ra tạp chí "Student" tại một tầng hầm chật hẹp. Branson phụ trách vận hành kinh doanh tạp chí. Khi những đối tác còn đang sôi nổi với hoạt động chính trị, Richard đã suy nghĩ làm cách nào tận dụng thương hiệu "Student" để tiến hành các hoạt động kinh doanh. Để thu hút quảng cáo, ông nói dối với Coca Cola rằng Pepsi đã đặt trước trang quảng cáo trên tạp chí. Ông giả vờ bận rộn trước mặt phóng viên, phỏng vấn nhiều nhân vật nổi tiếng như ca sỹ John Lennon của ban nhạc The Beattles, ngoài ra còn cử phóng viên đi thu tin tại những điểm nóng trên thế giới. Thu hút tiền của người khác để đầu tư cho thương hiệu của mình, tất cả những điều này giúp lượng phát hành của "Student" tăng vọt lên mức 200.000 bản.

Branson là người dám mạo hiểm, các công ty con của tập đoàn kinh doanh rải rác trên nhiều lĩnh vực nhưng đều vận hành rất tốt. Có cách nghĩ hay thì phải dám làm thử, nghĩ được mà không làm được chẳng khác gì suy nghĩ vô ích. Giữa nghĩ được và đạt được, còn cần phải làm được, quá trình tiến hành thất bại không đồng nghĩa với kết quả thất bại.

Người thứ năm: Jack Welch làm thuê kiếm tiền từ nhỏ

Jack là Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm CEO của công ty General Electric. Công việc đầu tiên của ông là làm nhân viên bán hàng trong cửa hàng giày dép. Ông lớn lên tại Salem, bang Massachusset. Trong thời gian này, ông đi làm thuê ba lần, những công việc này đã ảnh hưởng rất lớn đến quá trình trưởng thành của Jack.

Năm 12 tuổi, ông bắt đầu công việc vác gậy và nhật bóng gôn tại câu lạc bộ Village ở gần nhà. Những đứa trẻ hàng xóm cũng vậy, Jack vô cùng yêu thích công việc này. Ông để ý những người có cuộc sống tương đối dư dả, xem họ làm ăn như thế nào, ngoài ra còn quan sát cách đối nhân xử thế giữa những con người đó với nhau. Một công việc nữa của Jack là tại cửa hàng trò chơi điện tử của người anh em Parker. Ông đục lỗ trên những tấm gỗ mềm để làm đạo cụ cho trò chơi mang tên “Rút tiền”. Ông quý Parker, nhưng không hứng thú với công việc này. Làm được khoảng một tháng, Jack quyết định đoạn tuyệt vĩnh viễn với công việc trên. Lần thứ ba Jack đi làm thuê là tại cửa hàng giày dép của Tom McKent. Ông thường tiếp xúc với các khách hàng thuộc đủ mọi tầng lớp, công việc này vô cùng thú vị. Ông giúp khách chọn các mẫu giày, để bọn họ đi thử, rồi sau đó đặt lại giá một cách ngay ngắn. Nếu khách hàng không ưng một mẫu giày nào đó, ông luôn cố gắng giới thiệu một đôi giày có lẽ phù hợp với gu thẩm mỹ của khách hàng. Công việc bán giày giúp Welch học được một triết lý kinh doanh vô cùng quan trọng: tất cả nhằm phục vụ việc hoàn tất của một thương vụ mua bán. Không để cho khách hàng nào rời cửa hiệu khi chưa chọn được đôi giày ưng ý. Mỗi khi bán được một đôi giày, Jack có thể hưởng 7 cent tiền hoa hồng, nếu như tiêu thụ được những món hàng tồn kho như những chiếc hộp đựng không còn giá trị sử dụng hay những đôi giày màu sắc xấu, có thể bỏ túi 25 cent.

Trong quá trình đi làm thuê, nếu chỉ quan tâm đến vấn đề thù lao, thứ mà bạn nhận được chẳng qua chỉ là tiền nhiều hay ít; nếu coi làm thuê là quá trình học tập và rèn luyện, bạn sẽ nhận được kỹ năng kiếm tiền. Đây chính là nguyên nhân vì sao mọi người thường nói: “Làm thuê thì chẳng bao giờ có tiền đồ.”

Người thứ sáu: Truyền thuyết về ông vua của chuỗi cửa hàng bán lẻ Frank Woolworth

Thời thanh niên, Frank làm việc tại cửa hàng tạp hóa, do tính tình nhút nhát, không khéo ăn nói, những câu hỏi của khách hàng luôn làm ông lúng túng. Ông chủ cửa hàng tạp hóa thường thở dài: “Frank, cậu là nhân viên bán hàng vô dụng nhất mà tôi từng gặp.”

Ông chủ buộc phải đào tạo cho Frank. Một lần, ông chủ quyết định để Frank một mình quản lý cửa hàng: “Frank, cậu đã nhìn thấy mấy cái đĩa này chưa? Còn dao và bàn chải nữa, hôm nay một mình cậu phải bán đi những thứ này?”

Frank sợ toát mồ hôi trước yêu cầu này, bất đắc dĩ, để bớt áp úng khi nói chuyện với khách hàng, Frank nghĩ ra một cách làm ngó ngẩn. Ông dán những mẫu giấy nhỏ lên mỗi sản phẩm,

trên đó ghi rõ mức giá bán thấp nhất mà ông chủ yêu cầu; những món hàng giá trị thấp bày hết trên bàn, bên cạnh có dựng một tấm biển: “Đồng giá 5 cent.”

Kết quả hết sức bất ngờ, hàng hóa tiêu thụ rất nhanh, thành công quá bất ngờ đã khích lệ tinh thần Frank. Năm 1879, ông vay 300 đô-la mở một cửa hàng bán lẻ tại Pennsylvania, hàng hóa đồng giá 5 cent. Sau đó, chuỗi cửa hàng 5 cent của Frank ra đời nối tiếp nhau, vươn ra toàn nước Mỹ, rồi mở rộng tới nhiều quốc gia và khu vực khác trên thế giới như Anh, Pháp, Canada. Năm 1913, ông xây tòa nhà văn phòng cao 238m tại New York, Tổng thống Mỹ đương thời Wilson đích thân tới dự lễ cắt băng khánh thành, đó là tòa nhà chọc trời đầu tiên trên thế giới – Woolworth Building.

Năm 1996, thương hiệu Woolmart do ông sáng lập trở thành chuỗi cửa hàng bán lẻ lớn nhất thế giới với hơn 8.000 cửa hàng.

Người đàn ông mù chữ làm nên huyền thoại ấy chính là Frank W. Woolworth. Woolworth là “ông tổ” của thương mại hiện đại, triết lý kinh doanh của ông là: “Niêm yết rõ giá, lãi ít bán được nhiều, kinh doanh dây chuyền.”

Một phương pháp bất chợt nghĩ ra lúc bí bách lại có thể trở thành một hình thức kinh doanh bất khả thất bại. Đôi khi, việc kiếm tiền lại hết sức đơn giản như vậy.

Người thứ bảy: Vua dầu lửa Rockefeller biết vay tiền người ngoài từ nhỏ

John Rockefeller sinh ngày 8 tháng 7 năm 1839 trong một gia đình nông dân tại bang New York, Mỹ. Bố ông vốn là một nông dân, sau đó chuyển sang buôn gỗ. Bố Rockefeller là người đam mê kinh doanh nên dạy con ý thức kinh doanh từ nhỏ.

Năm Rockefeller bảy tuổi, ông phát hiện ra đàn gà tây tại khu rừng gần nhà, vậy là sáng nào cũng chạy vào rừng, đợi gà mẹ rời ổ rồi chạy lại ôm gà con đem về nhà. John nuôi số gà con trong phòng ngủ, chăm sóc cẩn thận, đến ngày Lễ Tạ ơn liền bán số gà đã nuôi lớn cho các hộ gia đình trong làng, bỏ số tiền kiếm được vào hòm tiết kiệm. Sau vài lần “ăn trộm” gà con, số tiền xu tiết kiệm ban đầu của Rockefeller đã biến thành những tờ séc giá trị. Rockefeller lại nghĩ cách cho những người nông dân vay lại, rồi lấy lại cả vốn lẫn lãi sau những vụ thu hoạch. Năm 12 tuổi, Rockefeller đã làm một việc mà người thường không nghĩ tới, ông gom số tiền tiêu vặt được bố cho thành 50 đô-la và cho hàng xóm vay với lãi suất 7,5%.

Rockefeller chỉ học đến lớp 11, năm 16 tuổi, ông bỏ dở việc học và làm kế toán cho Công ty Hugh Ted. Lương khởi điểm là 3,5 đô-la một tuần. Tuy còn ít tuổi, nhưng Rockefeller làm việc rất thành thực và cẩn thận. Trong thời gian làm việc, ông chuẩn bị riêng một quyển sổ để ghi chép tỉ mỉ tường tận tình hình thu chi hàng ngày.

Ba năm sau, Rockefeller bỏ việc tại Hugh Ted để lập công ty riêng.

Tháng 1 năm 1870, Rockefeller thành lập công ty dầu mỏ Standard Oil. Một mình chàng doanh

nhân trẻ 30 tuổi Rockefeller sở hữu 26/50 nhà máy lọc dầu, cuối cùng leo lên vị trí ông trùm lũng đoạn thị trường dầu mỏ nước Mỹ.

Tư duy kinh doanh lãi mẹ đẻ lãi con ảnh sâu sắc tới Rockefeller: “Để tiền sinh ra tiền, bắt tiền làm việc phục vụ bản thân ta”, quả thực khó có thể ngăn cản một người có tư duy làm giàu như vậy. Tất cả tỷ phú trên thế giới đều biết dùng đến cái đầu để kiếm tiền, dù bạn có làm họ trở nên khánh kiệt, họ sẽ giàu lại nhanh chóng, bởi họ biết tư duy và luôn tư duy một cách khác biệt. Rockefeller từng nói: “Nếu cướp hết tài sản và vứt tôi vào giữa sa mạc, chỉ cần có một đàn lạc đà đi qua, không lâu sau tôi sẽ lại trở nên giàu có.”

Trên đây là một số câu chuyện, liệu bạn có kể lại cho con mình nghe? Bạn rút ra điều gì từ cuốn sách này? Sở dĩ tôi lựa chọn những câu chuyện trên để kể cho mọi người là vì: thứ nhất, tôi muốn các bậc phụ huynh ý thức rõ về tầm quan trọng của việc giáo dục kỹ năng quản lý tài chính cho trẻ; thứ hai, tôi muốn nhấn mạnh rằng: học lực giỏi chưa chắc chỉ số FQ đã cao, việc bồi dưỡng con cái thành những đứa trẻ có thành tích học tập tốt chưa hẳn sẽ giúp chúng phát triển một cách toàn diện. Giáo dục kỹ năng quản lý tài chính từ nhỏ sẽ giúp ích rất nhiều cho tương lai sau này của trẻ, chúng ta hãy trở thành những giáo viên dạy lớp vỡ lòng về quản lý tài chính cho các con!