

TƯƠNG LÂM / TUỆ VÂN (dịch)



NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

Mục lục

1. [Lời nói đầu](#)
2. [Chương 1 - Arkad - Phú ông giàu có nhất thành Babylon](#)
3. [Chương 2 - Bí quyết làm giàu của Arkad](#)
4. [Chương 3 - Ông chủ cho vay vàng ở vương quốc Babylon - Mathon](#)
5. [Chương 4 - Đừng làm ngơ với chính mình](#)
6. [Chương 5 - Sharru Nada - Người may mắn nhất thành Babylon](#)
7. [Chương 6 - Năm nguyên tắc lớn và cách vận dụng trong việc kiếm tiền](#)
8. [Chương 7 - Làm sao để nhận được sự quan tâm của “nữ thần may mắn”](#)
9. [Chương 8 - Hãy mơ một giấc mơ đẹp](#)

Lời nói đầu

Đ

ước sở hữu một khối tài sản lớn là ước mơ và mong muốn của mỗi chúng ta. Trong thời đại ngày nay, khát vọng của con người đối với tài sản vật chất lại càng lớn hơn nữa. Thế nhưng giữa ước mơ và hiện thực thường có một khoảng cách nhất định. Chúng ta thường mơ được phát tài, và cũng thường than thở rằng ước mơ ấy quả là xa vời. Đó là vì năng lực ta có hạn? Hay là vì ta không đủ lòng tin? Hay là vì chúng ta chưa tìm thấy bí quyết làm giàu?

Sáu nghìn năm trước, Babylon cổ đại mặc dù không hề có bất cứ lợi thế nào về tài nguyên thiên nhiên, nhưng họ vẫn có thể trở nên giàu có. Họ đã xây dựng nên thành Babylon - một thành phố phồn hoa, giàu có nhất bậc thế giới lúc bấy giờ. Nguyên nhân là vì người Babylon đã biết vận dụng một cách hiệu quả trí tuệ của mình để khắc phục sự khắc nghiệt của thiên nhiên, tổng kết và vận dụng các phương pháp làm giàu, đồng thời không ngừng khai thác và phát huy tiềm năng của con người, nhờ đó giúp cho số tiền của mình ngày càng được “sinh sôi” nhiều lên.

Babylon nằm bên bờ sông Euphrates, từng là một thành phố tuyệt đẹp, giàu có và sung túc, vàng bạc châu báu của toàn thành phố nhiều không đếm xuể. Sáu nghìn năm trước, nơi đây từng là biểu tượng của sự giàu có. Nhưng tài nguyên thiên nhiên của ngôi thành này lại không mấy phong phú như mọi người hằng tưởng tượng, ở đây không có rừng, cũng không có mỏ quặng, thậm chí đá dùng để xây dựng cũng như các con đường thương mại đều rất ít. Ở Babylon chỉ có nước sông và đất đai phì nhiêu, nhưng lượng mưa không nhiều, còn khí hậu thì nóng và khô cằn. Tuy nhiên, người Babylon đã lập nên kì tích khi họ đã tận dụng được một cách triệt để những tài nguyên thiên nhiên đó để khắc phục điều kiện tự nhiên khắc nghiệt, vận dụng trí tuệ một cách hoàn hảo để hoàn thành mục tiêu vĩ đại, viết nên trang sử hào hùng được lưu truyền mãi cho muôn đời sau. Đó cũng là một minh chứng rõ ràng cho sự nỗ lực của con người đã chiến thắng thiên nhiên.

Có thể thấy, Babylon không chỉ là biểu tượng của sự giàu có mà còn là biểu tượng của trí tuệ. Babylon đã để lại cho loài người công trình đập dẫn nước vĩ

đại, công trình nổi tiếng này đã nuôi dưỡng nhiều thế hệ người Babylon. Ngoài ra, người Babylon cũng đã để lại cho nhân loại một bức tường thành vĩ đại, tráng lệ hơn cả Kim tự tháp Ai Cập, và sau này nó đã trở thành một trong bảy kì quan của thế giới cổ đại còn lại cho tới ngày nay.

Trước kia, khi loài người còn dùng đá để làm rìu, giáo mác, mũi tên... thì người Babylon đã biết sử dụng sắt thép để chế tác các vật dụng và vũ khí. Đây là một sự tiến bộ vượt bậc so với thời đại. Khoảng sáu nghìn năm trước, người Babylon đã tinh thông các loại kĩ nghệ, điêu khắc, hội họa, dệt, đúc... Bên cạnh đó, trình độ xây dựng của họ cũng không hề thua kém so với các đô thị nổi tiếng khác trên thế giới. Các con phố ngang dọc nối với nhau, thương nhân buôn bán sầm uất... tất cả phác họa nên một cuộc sống phồn vinh nơi đô hội.

Khi ấy, người Babylon đã xây dựng được một nền văn hóa của riêng mình. Họ khắc họa cuộc sống đương thời trên đất sét, trong đó bao gồm cả các truyền thuyết dân gian, thơ, lịch sử, luật pháp, kế ước... Babylon cũng có các nhà tư bản và các thương gia thông minh, sáng suốt. Theo lịch sử ghi lại, người Babylon là một trong những tộc người phát minh ra cách trao đổi, mua bán bằng tiền, kí kết biên lai hoặc kế ước cũng như các văn bản về quyền sử dụng tài sản đất đai sớm nhất trong lịch sử.

Có thể thấy, lịch sử thành Babylon thật đáng kinh ngạc, còn cư dân nơi đây là một dân tộc vĩ đại và đầy trí tuệ. Mặc dù điều kiện tự nhiên thiếu thốn như vậy nhưng người Babylon cổ đại đã lập nên kì tích, để lại cho thế hệ sau những kết tinh trí tuệ quý giá. Kì tích này cho thấy họ đã biết tận dụng tối đa trí tuệ của mình để khắc phục điều kiện thiên nhiên khó khăn, khắc nghiệt.

Tuy vậy, sự hưng thịnh của thành Babylon chỉ tồn tại được một thời gian ngắn. Khoảng một trăm năm sau, Babylon do không chịu nổi sự tàn phá của thiên nhiên nên đã bị vùi lấp, trở thành đồng đổ nát. Ngày nay, nơi đây chỉ còn những cư dân du mục Ả Rập với cuộc sống nghèo khổ và những túp lều tạm bợ. Sự tráng lệ của Babylon ngày xưa chỉ còn là một quá khứ tươi đẹp.

Mặc dù sự huy hoàng của thành Babylon đã mất đi, sự hưng thịnh không còn, nhưng trí tuệ của người Babylon thì vẫn còn nguyên giá trị. Họ đã để lại cho hậu thế một di sản quý giá, đó là con đường làm giàu: “một đồng vốn, vạn đồng lời”. Tuy đã sáu nghìn năm trôi qua, nhưng trí tuệ và bí quyết về sự giàu

có của họ vẫn trường tồn cùng với thời gian, và được lưu truyền cho đến ngày nay.

Trong cuốn sách này, nhóm biên soạn cố gắng chọn lọc phương pháp làm giàu của người Babylon, truyền tải chúng thông qua lời văn rõ ràng và những câu chuyện sinh động. Hi vọng di sản trí tuệ này sẽ mang đến cho quý độc giả những gợi ý sâu sắc và bổ ích, giúp gợi mở cho những người còn đang lo lắng, do dự trên con đường làm giàu, để họ có thể thuận lợi hơn trên con đường thực hiện ước mơ của mình.

Chương 1 Arkad - Phú ông giàu có nhất thành Babylon

1. SỰ GIÀU CÓ SẼ MANG LẠI NIỀM VUI VÀ SỰ ĐẦY ĐỦ

Ở

Babylon cổ đại, bấy giờ Arkad là người giàu có nhất.

Ban đầu, Arkad là một người làm công việc khắc chữ cho quan phủ để mưu sinh. Một cơ hội ngẫu nhiên đã giúp ông ta gặp được một phú ông vô cùng giàu có - Algamish. Dưới sự chỉ bảo của Algamish, Arkad dần dần khấm khá lên, rồi trở thành một phú ông giàu có. Về sau, ông được chia cho một phần tài sản của Algamish vì đã có công phát triển công việc của ông ấy và trở thành người giàu có nhất Babylon.

Khi còn trẻ, Arkad đã từng muốn tìm cho mình niềm vui và sự đầy đủ từ trong cuộc sống bình dị. Nhưng dần dần, với trải nghiệm cuộc sống ngày càng phong phú thêm, Arkad nhận thấy rằng, sự giàu có có thể giúp ta được chú ý hơn cũng như có nhiều cơ hội hơn để tận hưởng niềm vui và cuộc sống sung túc.

Arkad quyết định cần phải nỗ lực để có được niềm vui và cuộc sống sung túc mà sự giàu có mang lại. Ông hiểu rằng, nếu cứ chỉ biết chờ đợi suông mà không bắt tay vào hành động thì cho dù có mục đích và niềm tin đi nữa, ta cũng chỉ có thể mãi mãi giương mắt nhìn người khác tận hưởng niềm vui và cuộc sống giàu có mà thôi. Hoàn cảnh gia đình của Arkad vốn khó khăn, cha ông chỉ là một tiểu thương nhỏ, hơn nữa gia đình lại đông anh em và không có tài sản thừa kế, vì vậy Arkad hiểu rằng, ông chỉ có thể dựa vào sự nỗ lực của chính bản thân để thực hiện mục tiêu mà mình đã đặt ra. Tuy nhiên, Arkad không có gì nổi bật cả, cũng chưa nhìn ra được điểm mạnh của mình, cho nên ông chỉ bỏ thời gian và công sức vào việc học quản lý tài sản. Thực ra, muốn học được việc quản lý tài sản cũng không đơn giản chút nào, ít nhất cũng phải cần mẫn đọc những loại sách vở có liên quan. Nhưng lúc đó Arkad không có đủ thời gian để đi học hỏi, bù đắp những khuyết điểm của mình, nên ông cũng chỉ biết thờ dãi tiếc nuối về những tháng ngày trôi đi một cách

vô ích. Tuy nhiên, từ những kinh nghiệm thực tế của cuộc sống, Arkad dần dần học được cách chi tiêu hợp lý hơn. Sau đó, ông quyết định bắt đầu tích lũy tài sản, và trong quá trình tích lũy ấy, ông đã học và đúc rút ra được phương pháp làm giàu và quản lý tài sản một cách hiệu quả.

Bài học đúc kết

Người ta có câu: “Tiền không phải là tất cả, nhưng nếu không có tiền thì không làm được gì”. Người có điều kiện kinh tế vững vàng có thể yên tâm tận hưởng những niềm vui trong cuộc sống, đồng thời thôi thúc họ tìm kiếm, theo đuổi những nhu cầu khác mà cuộc sống sung túc mang lại.

2 BẮT ĐẦU TỪ CON SỐ NHỎ

Arkad tìm được một công việc, đó là khắc chữ lên những bản đất sét theo yêu cầu của các quan. Anh phải làm việc cực kì vất vả, mỗi ngày đều phải lao động rất nhiều giờ đồng hồ. Thời gian cứ trôi qua, mặc dù Arkad làm việc một cách tận tụy, nhưng vẫn không tiết kiệm được chút tiền nào. Chi phí sinh hoạt cần thiết tiêu tốn hết thu nhập của anh, tuy vậy Arkad vẫn không nản chí, quyết tâm tích góp tài sản.

Một hôm, ông chủ “ngân hàng” Algamish đến quan phủ để đặt bản khắc “Pháp lệnh số chín”. Algamish nói với Arkad rằng: “Chỉ cần anh khắc xong bản pháp lệnh đó trong hai ngày thì tôi sẽ trả cho hai đồng tiền công”. Mặc dù đã phải làm thêm rất nhiều giờ nhưng Arkad vẫn chưa khắc xong pháp lệnh đó vì nó quá dài. Do Arkad không hoàn thành đúng tiến độ công việc nên Algamish đã rất tức giận. Tuy nhiên, Arkad biết rõ rằng Algamish là một người rất giàu có nên đã lấy lại dũng khí và nói với Algamish rằng: “Nếu ông có thể nói cho tôi biết bí quyết làm giàu của ông, tôi sẽ làm việc thuê đêm nay, trước khi trời sáng nhất định sẽ khắc xong những pháp lệnh này cho ông”. Điều khiến cho Arkad cảm thấy vui mừng đó là Algamish đã đáp ứng yêu cầu này, nhưng với điều kiện là trước hết phải khắc xong pháp lệnh đó. Arkad rất vui mừng và đã thức cả một đêm để làm, cuối cùng anh cũng khắc xong. Khi Algamish nhìn thấy Arkad mệt tới mức mình mẩy đau nhức, hoa mắt, đầu óc quay cuồng, ông nói: “Tôi thích những người cầu tiến như anh. Bây giờ, tôi sẽ giữ đúng lời hứa của mình, nói cho anh biết con đường làm giàu của tôi”.

Algamish nói một cách chân thành: “Anh phải hiểu rằng, trí tuệ của người trẻ tuổi giống như sao băng bay qua chân trời vậy, sẽ biến mất trong nháy mắt, còn trí tuệ của người già là ngôi sao bất biến không hề thay đổi, nó phát ra ánh sáng rực rỡ; trí tuệ là vĩnh hằng là mãi mãi, mặt trời của ngày hôm nay với mặt trời của ngày mà cha anh sinh ra là một”. Tiếp đó, ông tỏ ra thần bí nói với Arkad rằng: “Đừng cho rằng tôi nói nhiều, anh nhất định phải nhớ kĩ câu nói này, nếu không anh sẽ không thể nào hiểu được đạo lí mà tôi đã nói đâu. Và nếu vậy thì, sự vất vả cả đêm của anh coi như phí công rồi”.

Algamish ngừng một lát, bỗng ánh mắt của ông sáng lên. Sau đó, ông trầm giọng xuống và nói: “Vô cùng đơn giản, khi ta tích góp một phần thu nhập để sử dụng, ta đã tìm thấy được con đường làm giàu. Bởi vì, trong cuộc sống, chúng ta đều lấy thu nhập của mình để chi trả cho người khác mà không tích góp cho mình. Anh biết không? Anh đang làm việc vì người khác đó. Con người sống nên biết làm việc vì mình. Tôi đã nói rồi, trí tuệ là vĩnh hằng, là mãi mãi, nếu có thể, anh cũng có thể làm theo. Anh cũng đừng cho rằng việc tích góp tiền như thế này là “không ăn thua”, anh nên bắt đầu từ con số nhỏ nhất. Anh tính xem, nếu như cứ tích góp một phần mười thu nhập lại, thì mười năm sau anh sẽ tích góp được rất nhiều tiền đó”.

Arkad nhú mày, tính toán một lát rồi khẳng định rằng: “Nếu thế, sau mười năm tôi sẽ có số tiền tương đương với khoản thu nhập một năm hiện tại”.

Sau khi nghe xong câu trả lời của Arkad, Algamish tỏ ra có chút không hài lòng, Algamish nói: “Xem ra kiến thức về quản lí tài sản của anh còn eo hẹp lắm, chàng trai, anh chỉ nói đúng một nửa thôi. Chúng ta không được quên rằng bản thân tiền cũng có khả năng đẻ ra tiền. Nếu hiểu được điểm này, anh sẽ biết được sự cần thiết phải bắt đầu từ con số nhỏ. Giả dụ anh muốn trở thành một người giàu có, thì nhất định anh phải hiểu được “tiền đẻ ra tiền”, để tiền trở thành “nô lệ” giúp anh kiếm tiền”.

Algamish nói thêm rằng: “Chàng trai à, cho dù ở vào điều kiện như thế nào thì anh cũng phải tích góp một phần mười thu nhập lại, anh nên hiểu rằng, tài sản giống như một cái cây, nó nảy mầm rồi lớn lên từ một hạt giống nhỏ xíu, và đồng tiền đầu tiên mà anh tích góp được chính là hạt giống tài sản đó. Ngoài ra, anh càng trồng nó sớm thì anh sẽ càng sớm được thu hoạch; anh càng chăm chỉ chăm sóc, tưới tắm cho cái cây tài sản đó thì anh sẽ càng dễ dàng tận hưởng được cảm giác tươi mát dưới bóng râm của cái cây đó”.

Sau khi nói xong câu đó, Algamish cầm lấy bản khắc rồi quay người đi luôn, để cho Arkad trầm tư suy nghĩ một mình.

Số tài sản lớn là do được tích lũy từ số ít, phú ông nào cũng đều phải lập nghiệp từ vốn tài sản ban đầu, và rồi tích lũy dần dần. Chúng ta không thể xem nhẹ số ít này được, trong đó có vốn tài sản đầu tiên, đó chính là nguồn gốc của tài sản.

Người Mỹ đã từng truyền bá một phương thức làm giàu thần kì, nếu cứ mỗi năm bạn có thể tích góp được mười bốn nghìn đô la và đầu tư vào cổ phiếu hoặc nhà đất, thì bình quân mỗi năm sẽ nhận được hai mươi phần trăm số tiền đầu tư. Cứ kéo dài như vậy, sau bốn mươi năm, bạn sẽ tích góp được số tài sản là bao nhiêu?

Đáp án chính xác là: Một trăm linh hai triệu tám trăm mười nghìn đô la. Công thức được tính như sau:

$$14.000 \times (1 + 20\%)^{40} = 102.810.000$$

Công thức thần kì này nói lên rằng một người bắt đầu đi làm từ năm hai mươi lăm tuổi, nếu đầu tư theo cách này cho đến khi nghỉ hưu lúc sáu mươi lăm tuổi thì có thể trở thành tỉ phú rồi. Thực ra, đầu tư quản lí tài sản không có kĩ năng đặc biệt hay phức tạp nào cả. Quan trọng là quan niệm, quan niệm đúng đắn chính xác thì sẽ có thể nhận được kết quả như mong muốn, mỗi một người làm giàu cũng chỉ là nuôi dưỡng một thói quen mà người bình thường không thích và cũng không thể làm được mà thôi. Bắt đầu từ con số nhỏ, tích góp từ con số nhỏ thì sau cùng sẽ có được một số lượng tài sản rất lớn.

Sự thành công của Quỹ Nobel là bởi quản lí tài sản có phương pháp. Năm 1896, Alfred Nobel quyên tặng chín triệu tám trăm đô la Mỹ để lập nên Quỹ Nobel. Nhưng tiền thưởng mà mỗi năm phải chi ra lên tới năm triệu đô la Mỹ, đến năm 1953 quỹ này chỉ còn lại hơn ba triệu đô la. Cũng trong năm đó, Ủy ban Nobel đã chuyển phương thức quản lí tài chính từ việc gửi ngân hàng và mua công trái sang hình thức đầu tư cổ phiếu, thị trường nhà đất. Đến năm 1993, tổng tài sản của Quỹ Nobel đã lên tới hơn hai trăm triệu đô la Mỹ.

3. CHỈ CÓ THỂ HỌC HỎI TỪ NGƯỜI TRONG NGHỀ

Sau khi Algamish đi khỏi, Arkad bắt đầu suy nghĩ. Anh thấy rằng Algamish nói rất có lí.

Sau đó anh quyết thử một lần xem sao. Từ đó trở đi, khi mua đồ, Arkad đều tích góp lại một phần mười số tiền cần mua. Cứ như vậy sau một thời gian, Arkad nhận ra một điều, bớt đi một phần mười chi phí thì cuộc sống cũng không vì thế mà thiếu thốn đi.

Sau một năm trôi qua, Algamish tới thăm Arkad. Algamish hỏi dò: “Chàng trai, trong một năm qua anh đã tích góp cho mình số tiền tương đương với một phần mười tổng thu nhập hay chưa?” Arkad nói ra những gì mình đã làm, Algamish nói: “Không tồi, thế anh đã làm gì với số tiền mà anh tích góp được?”

Arkad thẳng thắn nói với Algamish rằng, anh đã đưa hết số tiền tích góp đó cho người thợ làm gạch Azmur. Azmur thường tới Phoenicia, ông ấy dùng số tiền đó để mua châu báu quý hiếm từ người Phoenicia về, sau đó họ bán những châu báu đó với giá cao hơn, rồi chia đều lợi nhuận có được.

Điều khiến cho Arkad không ngờ tới đó là nét mặt của Algamish xám lại, rồi ông thét lớn. Algamish tức giận vì Arkad đã lấy số tiền tích góp của mình đưa cho một người thợ làm gạch không hiểu biết gì về châu báu để đi mua châu báu, ông nói: “Kẻ đần độn như anh cần phải cho nếm mùi khổ sở! Anh có biết không? Những kiến thức liên quan đến các vì sao thì phải học hỏi từ những nhà “Thiên văn học”, những kiến thức liên quan đến tài nguyên khoáng sản thì phải học hỏi từ những nhà “Địa lí”, chứ không phải đi học hỏi người bán bánh mì. Sao anh lại đi tin một người thợ làm gạch không có chút hiểu biết gì về châu báu như vậy? Chàng trai, thật đáng tiếc, hành động ngu xuẩn của anh đã khiến cho số tiền anh tích góp được bị tiêu tan hết thôi. Tôi chỉ có thể tiếc nuối nói với anh rằng, hãy bắt đầu lại đi! Đừng quên rằng lần sau cần phải học hỏi những người trong nghề. Anh phải nhớ rõ, nếu anh tìm những người hoàn toàn không có kinh nghiệm về cách quản lí tiền để học cách quản lí tài chính thì cái giá anh phải trả là tất cả những gì anh tích góp được”.

Sau khi vô cùng tức giận, Algamish phất áo quay đi. Arkad không có lời nào để đáp lại.

Về sau, sự việc đúng như Algamish nói, Arkad đã bị mất hết số tiền. Người thợ làm gạch không biết gì về châu báu ấy đã mua về từ người Phoenicia một món đồ rất giống với châu báu, nhưng đó lại là thứ thủy tinh không có chút giá trị nào. Số tiền tích góp của Arkad đã không cánh mà bay chính vì sự thiếu suy tính của anh. Nhưng, Arkad nghĩ khi làm bất cứ một việc gì, không nên dễ dàng từ bỏ. Sau đó Arkad nghe theo lời của Algamish, tiếp tục tích góp một phần mười thu nhập của mình.

Một năm nữa trôi qua, Algamish trở lại chỗ làm việc của Arkad. Arkad vẫn bận rộn với công việc của mình. Algamish hỏi Arkad rằng: “Lại qua thêm một năm nữa, chàng trai, anh không đến nỗi vì thất bại lần trước mà nản lòng chứ? Tình hình công việc hiện tại tiến triển đến đâu rồi?”

Arkad kể lại tình hình cho Algamish biết một cách chân thực. Anh nói: “Một năm qua tôi không hề từ bỏ việc tích góp tiền, hơn nữa còn lấy số tiền tích góp được cho người thợ rèn tên Aggar vay để mua đồng, và mỗi tháng Aggar trả đủ lãi suất cho tôi”.

Lần này Algamish không tỏ ra tức giận giống như lần trước nữa, mà tươi cười tỏ vẻ hài lòng. Ông nói: “Như vậy đương nhiên là tốt rồi, thợ rèn có lẽ cũng hiểu biết nhiều về thị trường đồng. Có điều, anh đã làm gì với số tiền lãi đó?”

Arkad thấy Algamish không hề phản đối việc làm của mình, bèn nói thật với Algamish rằng anh đã dùng số tiền lãi đó để mua mật ong, rượu, bánh gato và còn mua cả một chiếc áo rất đẹp nữa. Arkad còn nói rằng: “Một ngày nào đó, tôi sẽ mua một con lừa để cưỡi”.

Sau khi nghe Arkad nói, Algamish cười và nói: “Chàng trai, anh có biết là anh đã ăn mất “con tiền”, “cháu tiền” của mình không? Anh nên biết phải làm thế nào để tiền của anh mãi mãi phục tùng anh. Tôi cho rằng trước hết anh nên để đồng tiền mà anh có làm “nô lệ” cho anh. Có như vậy anh mới có thể sống một cuộc sống giàu có, nhiều tiền, mãi mãi tận hưởng niềm vui và sự đầy đủ trong cuộc sống”.

Sau khi Algamish nói xong, ông lại rời đi.

Mới đó mà hai năm đã trôi qua, trong thời gian này, Arkad chưa hề gặp lại

Algamish. Arkad không ngừng tổng kết lại những lời mà Algamish nói, và từ kinh nghiệm của mình, anh đúc kết được những kiến thức phong phú về cách làm giàu, dần trở nên giàu có.

Một hôm, Algamish lại tới thăm Arkad, mặt ông đầy nếp nhăn, Algamish đã trở thành một ông lão. Sau khi gặp được Arkad, Algamish rất vui, ông hỏi Arkad: “Chàng trai, bây giờ thì anh đã trở thành phú ông giống như trong giấc mơ của anh rồi đúng không?”

Arkad nhìn ông lão trước mặt, nói một cách khiêm tốn: “Giấc mơ vẫn chưa thể hoàn toàn thành hiện thực, nhưng cũng đã vượt qua được bước đầu tiên rồi. Hiện giờ, tôi đã có được một chút tài sản, hơn nữa tôi đã kiếm được nhiều tiền hơn nhờ vào phương pháp “tiền đẻ ra tiền”.

Algamish nghe vậy liền hỏi lại với giọng đầy chế giễu: “Anh còn nghe lời của thợ làm gạch không?”

Arkad cũng tỏ ra không thua kém: “Đương nhiên vẫn nghe lời của ông ta, chỉ có điều đó là những việc liên quan đến việc làm gạch. Yên tâm, tôi biết là chỉ có thể học hỏi từ những người trong nghề”.

Algamish nặng nhọc, nói: “Anh đã học được những bài học này, đã hiểu được cách làm thế nào để kiếm tiền, sử dụng tiền và tích góp tiền, vì thế anh có thể gánh vác được việc lớn được rồi đó”.

Arkad có chút không hiểu, anh thấy lời nói của Algamish có chút kì lạ. Thì ra, Algamish thấy mình đã già rồi, đến lúc phải nghỉ ngơi rồi. Nhưng, Algamish vẫn chưa tìm được người thừa kế gia sản của mình, bởi vì ông không yên tâm để cho một người chỉ biết sử dụng tiền mà không biết kiếm tiền là con trai ông thừa kế sự nghiệp huy hoàng của mình. Ý của Algamish là nếu Arkad đồng ý chuyển tới nhà Algamish ở để giúp ông quản lí gia sản của mình, thì ông sẽ nhận Arkad làm con và chia phần tài sản của ông cho Arkad.

Lúc đó Arkad nghĩ về chí lớn, cũng nắm bắt được một số phương pháp về quản lí tài sản, cho nên anh đã vui vẻ nhận lời giúp người có ơn với mình là Algamish quản lí tài sản ở đó. Thời gian này, Arkad đã trở nên giàu có hơn.

Mấy năm sau, Algamish mất. Theo di chúc của Algamish, Arkad đã nhận được số di sản đó. Sau đó, Arkad trở thành người giàu có nhất thành Babylon.

Nhà kinh tế học người Anh, John Maynard Keynes nói rằng: “Tôi luôn tin rằng khi đầu tư, cần phải đầu tư khoản tiền lớn vào lĩnh vực mà mình thấy thông thạo, ở những doanh nghiệp đáng tin cậy trong việc quản lý kinh doanh, khi học hỏi đầu tư, nhất định phải có sự hiểu biết về ngành nghề sẽ đầu tư, để học hỏi được những người thành công”.

Có câu “kẻ ngoại đạo sẽ không hiểu được đạo lý trong ngành”, khi học hỏi một vấn đề nào đó, nhất định phải tìm đúng đối tượng, nếu không sẽ lựa chọn sai, và cái giá phải trả sẽ rất đắt, khoản đầu tư đầu tiên của Arkad chính là bài học tốt nhất cho chúng ta.

Một trong những nguyên tắc đầu tư của Warren Buffet, người được mệnh danh là Huyền thoại đến từ Omaha, đó là “tìm ra một công ty tốt”. Thực ra, cơ sở của nguyên tắc này là: một công ty kinh doanh có phương pháp và nhà quản lý có thể tin cậy được, giá trị nội tại của nó nhất định sẽ được thể hiện trên giá cổ phiếu. Từ đó suy ra, cũng chính là nói rằng khi học phương thức đầu tư thì nên học hỏi người trong nghề đã từng thành công.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Tiết kiệm là yếu tố cần thiết để xây dựng nên tên tuổi.

Nhiều người cho rằng, chỉ cần có số tài sản nhất định, không cần biết tiêu tiền như thế nào, chỉ cần bản thân thấy vui là được rồi. Vì thế, sau khi đã thành công rồi, nhiều người tiêu tiền không tiếc tay, mất đi khả năng cần cù tiết kiệm. Làm như vậy có lẽ sẽ tìm được sự hưởng thụ nhất thời, nhưng sau đó sẽ để lại hai di chứng. Thứ nhất, sự lãng phí quá mức trong cuộc sống có thể làm cho con người mất đi ý chí tiến thủ, dẫn tới sự nghiệp ngày càng đi xuống; thứ hai, cho dù có tích lũy nhiều tài sản hơn nữa, mà nếu không làm gương để cho đời sau có thể kế thừa sự nghiệp và gia sản thì sớm muộn cũng sẽ lãng phí hết thôi. Hãy xem những người giàu có mà ai cũng biết đến, như là Lí Gia Thành hay Vương Vĩnh Khánh, trong cuộc sống họ luôn luôn giữ tác phong cần cù tiết kiệm, không bao giờ vì mình giàu có mà lãng phí. Trước tiên, họ biết rõ rằng tài sản không dễ gì mà kiếm được, do vậy họ luôn bảo vệ

sự nghiệp bằng sự nỗ lực của mình; tiếp đó, có được số tài sản lớn cũng chưa nói lên được gì, để cho sự nghiệp ngày một phát triển, xây dựng được tên tuổi lâu năm thì đó mới là thành công. Sự chăm chỉ, cần cù tiết kiệm lại là điều kiện tiên quyết để nuôi dưỡng giá trị chân chính cho con cái sau này.

4. HÃY LÀM MỘT NGƯỜI CẦN CÙ

Từ khi Arkad trở thành người giàu có nhất thành Babylon, những người bạn nhiều năm anh chưa gặp mặt lần lượt đến chúc mừng. Họ cảm thấy rất lạ, Arkad trước kia đã từng không hơn gì mình, cũng không hề làm được nhiều tiền hơn mình, vậy mà lại có được số tài sản nhiều hơn.

Sau khi Arkad kể hết con đường làm giàu của mình, có một người bạn nói rằng: “Arkad, anh thật may mắn khi được thừa kế di sản của Algamish để lại”.

Arkad tỏ ra không vui, nói: “Nữ thần may mắn không phải tự nhiên lại đi ban tặng cho ai đó bất cứ thứ gì. Những người không làm mà có đều lãng phí vô tội vạ, tất cả tài sản kiếm được đều tan biến trong chớp mắt, cuối cùng những gì còn lại cho họ chỉ là sự tham lam. Những người không làm mà có thì cuối cùng cũng chỉ là những kẻ giàu có keo kiệt mà thôi. Cho nên, di sản của Algamish đối với tôi mà nói, không hề phát huy được vai trò vốn có của nó”.

Thêm nữa, anh càng không quan tâm tới vận may mà người bạn của anh nhắc tới. Arkad cho rằng, cho dù nếu nói mình là người may mắn thì cái cần nói rõ đó là: trước tiên hãy là một người rất đổi cần cù. Bởi vì, trước khi Arkad gặp được Algamish, anh đã là người có hoài bão lớn. Đúng vậy, Arkad là một người cần cù, siêng năng, hơn nữa anh luôn giữ khát vọng đối với tài sản, cho nên thần may mắn mới để tâm tới anh. Arkad còn đưa ra một ví dụ rằng: Một lão ngư ông nhiều năm nay đã cố gắng hết sức cho việc nghiên cứu tập tính của loài cá, là người rất giỏi đánh bắt cá, vậy nên, cho dù ở phương nào, ông cũng đều có thể trở về với thu hoạch lớn. Nếu chúng ta nói lão ngư ông này đã được thần may mắn để tâm đến thì những nghiên cứu về tập tính loài cá của ông đã được thần may mắn đem tới rồi. Arkad nói thêm rằng: “Thần may mắn sẽ không bao giờ lãng phí thời gian ở bên cạnh những kẻ lười biếng mà không có sự chuẩn bị gì”.

Những người bạn vừa nghe Arkad nói xong đều đồng ý, lần lượt nhờ Arkad

cho họ những lời khuyên về cách làm giàu. Arkad nói hết những gì mà anh học được từ Algamish, hơn nữa còn tổng kết những kinh nghiệm của riêng mình cho những người bạn đó biết.

Về sau, những người bạn siêng năng đó thường xuyên đến học hỏi Arkad. Cuối cùng, họ cũng trở nên giàu có.

Trong quá trình theo đuổi sự nghiệp, cho dù có nhiều cơ hội tốt, bạn vẫn cần phải là một người cần cù, phải biết nỗ lực, chịu khó, cẩn thận, tiến bộ, phải không ngừng phát triển mình để đối mặt với những khó khăn thách thức vô cùng khốc liệt. Còn những người lười biếng, không chịu nỗ lực thì sẽ chỉ lãng phí những cơ hội quý báu mà không thể làm nên sự nghiệp gì.

Từng có người hỏi Lí Gia Thành: “Sự thành công của mỗi người không thể thiếu được những cơ hội, xin ngài cho biết, trong sự nghiệp của ngài, cơ hội có phát huy được tác dụng của nó hay không? Làm sao để nắm bắt được cơ hội?”

Lí Gia Thành trả lời rằng: “Nói một cách thẳng thắn, khi tôi bắt đầu vào công việc, tất cả đều dựa vào nỗ lực, chịu khó, ham học hỏi, thậm chí khi tôi bắt đầu gây dựng sự nghiệp, trong khoảng thời gian năm năm đầu tiên cũng không phải dựa vào cơ hội, tất cả đều là sự nỗ lực của chính tôi mà nên. Sau đó cơ hội đến với tôi ngày càng nhiều, sau khi có cơ hội rồi, quan trọng nhất là bạn phải phát triển bản thân, tìm hiểu nhiều về tình hình bên ngoài, dù là tình hình mới nhất về chính trị hay kinh tế, bạn cũng phải nắm được, có như vậy, khi cơ hội đến bạn mới có khả năng nắm bắt nó một cách nhanh chóng, còn nếu bạn là một người rất lười biếng, cho dù cơ hội có đi qua trước mắt thì bạn vẫn để lỡ nó. Ngoài ra, bạn rất khó có thể tìm được cơ hội, nhưng cơ hội sẽ rất dễ tìm đến với bạn. Bởi vì tôi là người chính trực, hành động quang minh lỗi lạc, làm việc cẩn thận, trước đây rất nhiều người hợp tác vui vẻ với tôi, do vậy đến bây giờ, rất nhiều cơ hội đều là do những người hợp tác cùng với tôi mang tới, hoặc tìm tới giúp tôi. Đây là một bí mật của tôi. Ngoài ra, học vấn và kiến thức hết sức quan trọng, năng lực tốt thì khả năng phán đoán cũng sẽ tốt, dù là cơ hội lớn hay nhỏ, chỉ cần nó đến thì dù là cơ hội bình thường, bạn cũng phải nắm bắt lấy nó, vận dụng nó thật tốt, một cơ hội nhỏ có thể biến thành một cơ hội lớn. Đây là cách nhìn nhận của riêng tôi”.

Xem ra, cho dù cơ hội tốt như thế nào đi nữa thì yêu cầu cơ bản vẫn phải là

một người cần cù, bởi vì chỉ có như vậy thì khi cơ hội đến mới có thể nắm bắt được nó và không để lỡ cơ hội tốt.

Chương 2 Bí quyết làm giàu của Arkad

1. TRƯỚC HẾT HÃY LÀM CHO TÚI TIỀN ĐẦY LÊN

B

abylon đã trải qua một thời kì thịnh vượng và phồn vinh lâu dài. Tuy nhiên, Babylon không phải cứ như vậy đi lên. Sở dĩ có được điều đó là bởi vì phần lớn dân chúng Babylon đều biết con đường làm giàu và cách quản lí tài chính.

Sau khi đánh bại kẻ thù, đất nước phải đối mặt với tình hình kinh tế sụt giảm nghiêm trọng, toàn thành rơi vào hoàn cảnh khó khăn. Nhà vua hỏi viên đại thần trong cung của mình: “Sao lại có thể như vậy được?”

Viên đại thần trung thành đó giải thích rằng: “Bệ hạ, các công trình như hệ thống kênh đào tưới tiêu hay các thánh điện đều đang nối tiếp nhau hoàn thành. Trước đây dân chúng làm công ở các công trình đó. Hiện giờ, bách tính không có gì để duy trì sự sống, phần lớn lao động cũng bị thất nghiệp, các cửa hàng đều không có khách khứa ghé qua, nông dân cũng không bán được nông phẩm, phần lớn người tiêu dùng không có khả năng mua, toàn thành đang hỗn loạn”.

Nhà vua trầm tư một lát và nói: “Đất nước xây dựng các công trình đã chi hết phần lớn số vàng. Vậy thì số vàng đó đã đi đâu?”

Đứng trước câu hỏi của vua, vị đại thần bẩm báo chân thực rằng: “Thần nghĩ, số vàng đó đã rơi vào tay phần nhỏ những phú ông giàu có nhất thành Babylon. Bởi vì vàng đã bị phần nhỏ các phú ông kiểm soát, tiền vốn không thể lưu động được, cho nên bách tính cũng không hề có chút tích góp nào”.

Nhà vua không được vui, “Tiền vốn tại sao lại có thể tập trung vào trong tay phần nhỏ những phú ông chứ? Tại sao họ có thể đoạt được số tiền đó rồi lũng đoạn chúng?”

Viên đại thần nói: “Bởi vì những phú ông đó biết cách làm thế nào để giàu có và có cách quản lí tài chính. Cho nên số tiền trong tay họ sẽ ngày càng nhiều, dẫn đến việc lũng đoạn tài sản trong thành Babylon”.

Nhà vua nói: “Xem ra, bây giờ cần phải để bách tính học hỏi bí quyết kiếm tiền”.

Viên đại thần nói: “Nhưng mà những bách tính bình thường đều không biết làm cách nào để kiếm tiền”.

Nhà vua hết sức vui mừng, nói: “Chúng ta có thể mời những phú ông đó nói cho bách tính biết bí quyết để làm giàu, giúp mọi người đều có thể biết con đường làm giàu như thế nào, để những phú ông giàu có này dẫn dắt mọi người cùng giàu lên”. Sau đó, vua và viên đại thần trao đổi, cùng nhất trí cho rằng phương pháp này rất thiết thực và có hiệu quả cao.

Tiếp đó, nhà vua triệu Arkad, người giàu có nhất thành Babylon đến.

Dù rằng Arkad lúc đó đã ngoài bảy mươi tuổi nhưng ông vẫn vui mừng xuất hiện trước nhà vua. Nhà vua có chút nghi ngờ đối với ông lão đứng trước mắt mình, nói: “Nhà ngươi đích thực là người giàu có nhất thành Babylon sao?”

Arkad nói: “Không sai, thần chính là người giàu có nhất thành Babylon đó, tất cả mọi người trong thành Babylon đều chưa từng nghi ngờ thần”.

Nghe xong câu trả lời của Arkad, vua cảm thấy nhẹ nhàng hơn, ông hỏi: “Người có thể nói cho ta biết là nhà ngươi làm cách nào để trở thành người giàu có như vậy không?”

Arkad đáp lại nhà vua: “Thực sự rất đơn giản, chỉ cần chúng ta biết nắm bắt cơ hội thì sẽ có thể trở nên giàu có. Hơn nữa, tất cả người dân thành Babylon đều có thể có những cơ hội như vậy”.

Nhà vua tỏ vẻ rất hứng thú với câu trả lời của Arkad, ông nói: “Lẽ nào người không còn cơ sở nào khác ngoài việc chỉ dựa vào nắm bắt cơ hội quý báu?”.

“Cơ sở? Ngoài khát vọng làm giàu ra, không hề có cơ sở nào khác”. Arkad thẳng thắn nói với nhà vua.

Sau khi nghe Arkad nói một cách thẳng thắn xong, nhà vua hỏi Arkad bằng ý sâu xa: “Thành Babylon hiện giờ đang rơi vào hoàn cảnh vô cùng khó khăn, do phần lớn dân chúng không biết cách làm thế nào để trở nên giàu có, dẫn đến hiện tượng lũng đoạn tiền tệ. Nhưng ta muốn biến Babylon trở thành thành phố giàu có bậc nhất thế giới. Vì vậy để đạt được mục tiêu này, cho nên Babylon cần có nhiều người giàu có hơn nữa. Arkad, mục đích mà ta mời người đến đây là để người nói ra bí quyết làm giàu, để cho phần lớn dân chúng đều có thể nắm bắt được bí quyết làm giàu và có thể có được số tài sản lớn. Người cho rằng, ta làm như vậy có ổn không?”

“Đương nhiên là được! Thần cũng đang muốn nói ra bí quyết làm giàu của thần cho mọi người dân Babylon”. Arkad trả lời.

Sau khi nghe câu trả lời của Arkad, nhà vua cảm thấy rất vui. Ông nói: “Câu trả lời của người khiến ta rất vui mừng, ta muốn truyền bí quyết làm giàu của nhà người cho các thầy giáo, để họ có thể truyền đạt những bí quyết làm giàu cho nhiều người khác, từ đó giúp cho phần lớn dân chúng đều có thể nắm bắt và vận dụng được những bí quyết làm giàu này. Người có thể hoàn thành nhiệm vụ quan trọng này không?”

Arkad khom lưng trước nhà vua và nói: “Hãy chuẩn bị cho thần một nơi có thể chứa được một trăm người, vì dân chúng, vì nhà vua, thần sẽ truyền đạt bảy bí quyết lớn để làm giàu bằng khả năng của mình. Thần tin rằng thành Babylon sau này sẽ không còn người nghèo nữa”.

Sau hai tuần, tuân theo ý chỉ của vua Sargon, thành Babylon đã chọn ra một trăm người để tổ chức một lớp học, tập trung tại “Điện dạy học”, để nghe bí quyết làm giàu do Arkad giảng dạy. Trong số những người theo học ở đó, mỗi người đều ngạc nhiên phát hiện ra rằng giữa mình và người giàu có nhất thành Babylon này thực sự không có chút khoảng cách nào.

Arkad nói với những người theo học: “Tôi đứng trước mọi người theo sự ủy thác của nhà vua, bởi vì tôi đã từng là một thanh niên nghèo, luôn có khát vọng làm giàu, do tôi tìm được con đường làm giàu hiệu quả và trở thành người giàu có nhất thành Babylon, cho nên nhà vua đã mời tôi truyền dạy cho mọi người những bí quyết đó. Sau đó, các vị sẽ truyền dạy cho những người Babylon khác”.

Arkad nói với học trò của mình rằng, thực ra khi khởi nghiệp ông cũng có xuất phát điểm ở mức thấp, giống như mọi người ở Babylon thời, không hề có bất kì một ưu thế gì. Cái kho đầu tiên của ông chỉ là một túi tiền rách nát, không có thứ gì. Nhưng ông lại khao khát túi tiền này có thể đầy lên, bên trong đầy ắp là vàng kêu leng keng leng keng. Tiếp đó, ông đã phải gian khổ nhọc nhằn tìm cách để làm cho túi tiền của mình đầy lên. Về sau, ông phát hiện ra bảy bí quyết làm giàu.

Arkad nói: “Tôi sẽ dành thời gian là bảy ngày để giảng cho mọi người về bảy bí quyết làm giàu của tôi, những tiết học này rất hữu ích, nó sẽ giúp mọi người ươm mầm tài năng về cách làm giàu. Tôi nói cho mọi người biết rằng “trước tiên mọi người phải bắt đầu gây dựng tài sản của mình, hãy làm sao cho túi tiền của mình ngày một đầy lên, cũng chính là đạt được “thùng vàng đầu tiên”. Nếu như trong túi tiền không có lấy một đồng thì những việc khác không cần bàn đến nữa”.

Arkad thấy những người tham dự rất chăm chú lắng nghe mình giảng nên ông cảm thấy rất vui mừng. Ông nói tiếp: “Hiện tại, tôi sẽ giảng trước về cách làm thế nào để túi tiền đầy lên. Đây là bước đầu tiên để đi đến sự giàu có. Hãy nhớ rằng nếu ai đó làm bước đầu tiên không tốt thì đừng bao giờ nghĩ tới việc đến những nơi giàu sang”.

Arkad thấy người đàn ông ngồi ở hàng thứ hai hình như đang suy nghĩ điều gì đó, ông hỏi anh ta rằng: “Anh bạn, anh làm nghề gì?”

Người đàn ông đó lập tức đứng dậy, có chút căng thẳng. Anh ta nói rất nhẹ nhàng: “Tôi là một người làm nghề sao chép, sống bằng việc khắc chữ”.

Arkad thấy người đàn ông này thiếu tự tin, lập tức an ủi anh ta: “Thực ra, lúc đầu tôi cũng là một nhân công sống bằng việc khắc chữ, cho dù là công việc rất vất vả nhưng tôi vẫn tích góp cho mình đồng tiền đầu tiên. Cho nên, anh cũng có cơ hội trở nên giàu có”.

Tiếp theo, Arkad lại hỏi người đàn ông ngồi ở hàng sau: “Anh bạn, anh làm việc gì để nuôi gia đình?”

Người đàn ông da dẻ hồng hào đó nói với Arkad rằng: Anh ta là một người thợ giết mổ. Anh ta chuyên mua dê, sau khi giết dê làm thịt, thịt dê được bán

cho bà chủ nhà ăn, da dê được bán cho thợ làm giày.

Arkad nói với người thợ giết mổ đó rằng: “Anh đã có sự nỗ lực, hơn nữa anh còn biết nhiều cách kinh doanh, cho nên so với tôi ngày trước, anh có lợi thế để thành công hơn tôi”.

Arkad đã hỏi từng học trò của mình về nghề nghiệp, sau đó ông nói: “Thực ra nghề nào cũng có thể kiếm ra tiền, đều có thể làm cho túi tiền đầy lên. Đương nhiên số tiền trong túi là bao nhiêu thì cần phải xem tài năng của mỗi người”.

Các học trò rất tán thành với cách nói của Arkad.

Arkad lại nói: “Nếu các vị thực sự khao khát trở nên giàu có, vậy thì bắt đầu từ việc tận dụng vốn tài sản sẵn có của mình có phải là cách làm sáng suốt nhất hay không?”

Các học trò của Arkad ai nấy cũng lại gật đầu tán thành.

Arkad hỏi một người buôn trứng gà: “Nếu chọn ra một cái làn, mỗi buổi sáng để mười quả trứng trong cái làn đó, tối đến chỉ lấy chín quả trứng từ trong làn ra, cuối cùng kết quả sẽ là gì?”

Người buôn trứng nghĩ một lát rồi nói: “Một ngày nào đó nó sẽ đầy! Bởi vì mỗi ngày, số trứng mà tôi bỏ vào đều nhiều hơn một quả so với số trứng mà tôi lấy đi”.

Arkad nói với tất cả học trò: “Trong số các vị ngồi đây, có những ai mà trong túi không có đồng tiền nào?” Các học trò đều nói rằng, trong túi của họ không có chút tiền nào. Arkad cười rồi nói với tất cả học trò: “Đây chính là nguyên tắc đầu tiên để giải quyết nghèo nàn”.

Arkad giảng giải cho học trò về nguyên tắc “bắt đầu từ con số nhỏ” của mình, giống như người buôn trứng gà đã nói, chỉ cần mỗi ngày số trứng bỏ vào nhiều hơn số trứng lấy ra thì sẽ có một ngày chiếc làn sẽ đầy trứng. Kiếm tiền cũng giống như vậy, mỗi ngày kiếm được mười đồng thì chỉ tiêu chín đồng, tích góp một đồng đó lại, dần dần túi tiền sẽ đầy lên.

Sau đó, Arkad trân trọng nói với học trò rằng: “Một trong những bí quyết làm

giàu của tôi đó là trước hết hãy làm cho túi tiền đầy lên. Vậy thì, cách đầu tiên “làm cho túi tiền đầy lên” chính là mỗi ngày kiếm được mười đồng thì chỉ tiêu hết chín đồng thôi”.

Muốn kiếm tiền, trước hết phải có tiền, đây cũng chính là “thùng vàng đầu tiên”.

Lầu cao vạn trượng cũng phải được xây bắt đầu từ nền móng, tài sản đầy ắp kiếm được cũng giống như vậy, trước tiên cần phải có một khoản “vốn khởi điểm”. Cho dù là phú ông nào đi nữa, thì công việc đầu tiên của họ cũng đều là tích lũy “thùng vàng đầu tiên”, sau đó phát huy trí tuệ của mình, gây dựng nên số tài sản đồ sộ hơn. Thương gia thành công người châu Á - Lí Gia Thành bắt đầu kiếm được số tài sản đầu tiên nhờ việc cần cù làm việc trong xưởng sản xuất đồ chơi.

Lí Gia Thành sinh ngày 29 tháng 07 năm 1928, trong một gia đình làm nghề dạy học ở Triều Châu, Quảng Đông, Trung Quốc. Tổ tiên của gia đình họ Lí là những người có học thức cao, nổi tiếng khắp nơi, cho nên từ khi còn nhỏ, Lí Gia Thành đã rất ham mê đọc sách. Năm 11 tuổi, cha của ông đưa cả gia đình rời khỏi quê hương, rồi đến Hồng Kông.

Lí Gia Thành khi ở Hồng Kông chỉ có hai năm học tập. Do cha của ông lâm bệnh qua đời nên cuộc sống gia đình trở nên khó khăn, Lí Gia Thành thân làm con trưởng quyết đứng lên gánh vác mọi việc trong gia đình, bỏ học để lập nghiệp, năm đó ông mới 13 tuổi. Đầu tiên, Lí Gia Thành làm nhân viên phát triển thị trường cho một công ty sản xuất đồ chơi, do chăm chỉ học tập nên chưa đầy 20 tuổi, ông đã được thăng chức lên làm Tổng Giám đốc xưởng sản xuất đồ chơi nhựa tổng hợp. Nhưng Lí Gia Thành vẫn chưa hài lòng với những gì mình đã có. Hai năm sau đó, ông quyết định dùng số tiền tiết kiệm bảy nghìn đô la Mỹ để mua một căn nhà cũ và đầu tư xây dựng một công xưởng nhựa tổng hợp của riêng mình. Ông đặt tên cho nó là Xưởng sản xuất nhựa tổng hợp Trường Giang. Từ việc chỉ mua được căn nhà cũ, ông đã đi lên trở thành “thương nhân giỏi nhất châu Á”, đồng thời là người Hoa giàu nhất thế giới. Bảy nghìn đô la Mỹ mà Lí Gia Thành kiếm được đó chính là “thùng vàng đầu tiên” giúp ông trở nên giàu có.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Cho dù đất nước có giàu mạnh hay không thì tôi cũng sẽ không làm một người nghèo.

Babylon từng là một thành phố giàu có nhất thế giới, tuy nhiên ở đó vẫn có những người nghèo khổ. Ngược lại, ở những đất nước nghèo nàn lạc hậu vẫn có những người vươn lên thoát khỏi cảnh nghèo đói, trở thành người giàu có và được mọi người ngưỡng mộ, điều này nên lí giải ra sao? Trở nên giàu có, có thể nói là mơ ước của mỗi người. Sống trong một đất nước giàu mạnh, cơ hội trở nên giàu có của một người sẽ không nhiều hơn những người khác, quan trọng là họ có biết đáp ứng hoàn cảnh đó hay không. Người giàu khi có được một chút tài sản, tuyệt đối họ không dừng bước ở đó, anh ta sẽ suy nghĩ cách để có những chuẩn bị cần thiết cho việc có khả năng xuất hiện tình trạng kinh tế đi xuống. Những người mới giàu lên đã thấy bằng lòng với đó thôi thì chí tiến thủ sẽ dần bị hao mòn, một khi xảy ra tình trạng khủng hoảng, thì sẽ lại một lần nữa trở thành những người nghèo. Giả dụ sống trong một đất nước không phát triển, thứ mà người nghèo nghĩ đến là đã không có nhiều cơ hội, thì chỉ cần có thể đảm bảo cuộc sống hàng ngày là được rồi, còn những người giàu có thì sẽ không từ bỏ hi vọng, họ không ngừng chuẩn bị cho những cơ hội hiếm có. Thực ra, nghèo và giàu chỉ cách nhau có một bức tường ngăn, quan trọng là bạn có nghĩ tới nó hay không mà thôi.

2. KIỂM SOÁT CHI TIÊU

Sau khi kết thúc buổi học đầu tiên, Arkad muốn các học trò của mình thảo luận về những kiến thức đã học được. Nếu như ai đó có thể chứng minh được sự giả dối trong nguyên tắc đó thì đến buổi lên lớp thứ hai hãy nói cho ông.

Trong ngày lên lớp thứ hai, quả nhiên có một học trò nói với Arkad rằng: “Khi thu nhập của một người mà ngay cả cuộc sống đời thường cũng không gánh nổi thì anh ta làm sao có thể thực hiện được nguyên tắc tích góp một phần mười thu nhập đây?”

Arkad suy nghĩ và nói: “Xin hỏi mọi người, ngày hôm qua, trong số các vị, có bao nhiêu người mà trong túi tiền của mình hoàn toàn trống rỗng?”

Arkad nói xong, tất cả học trò đều đồng thanh và nói với Arkad rằng túi tiền của họ đều là trống rỗng cả.

Arkad trầm ngâm một lát, rồi sau đó ông nói với học trò của mình: “Thu nhập của từng người không giống nhau, trách nhiệm gánh vác của mỗi người cũng không giống nhau, tại sao túi tiền của mọi người đều trong tình trạng giống nhau như vậy? Vậy thì bây giờ tôi sẽ nói cho mọi người biết chân lí của việc quản lí tài sản, đó chính là “chi tiêu cần thiết”.

Giảng đến phần này, Arkad ngừng lại một chút, tất cả học trò đều tập trung chăm chú nghe Arkad giảng giải.

Arkad nói với học trò của mình rằng tất cả mọi người trên thế giới đều mang trong mình thứ ham muốn mà mãi mãi không thể nào đáp ứng được. Ví dụ bản thân ông, cho dù là người giàu nhất thành Babylon, nhưng ông vẫn không thể đáp ứng được tất cả những ham muốn của mình. Bởi vì thời gian của ông không cho phép, tinh thần và sức lực cũng có hạn, cho nên có những niềm vui có thể cảm nhận được cũng là có hạn. Ham muốn của con người rất nhiều, nhưng những ham muốn có thể đáp ứng được chỉ là số ít. Ham muốn giống như cỏ dại vậy, chỉ cần cho nó một chút không gian, nó sẽ không ngừng sinh sôi, cho nên chúng ta không nên dành bất cứ cơ hội nào cho những ham muốn được lớn lên. Nếu như chúng ta đáp ứng những ham muốn vô hạn bằng số tiền lương có hạn thì kết quả sẽ là số tiền đó sẽ bị tiêu hết, ham muốn thì vẫn chưa thể đáp ứng được.

Arkad nói với học trò rằng: “Đã từng có một câu thế này: Hãy dùng tiền trên lưỡi dao, để giá trị của mỗi đồng tiền sử dụng đều được nâng lên 100%.

Nếu như phân tích kĩ một chút về thói quen trong cuộc sống, thì có thể phát hiện ra rằng thực chất có thể cắt bỏ chi tiêu hoặc cũng có thể giảm thiểu một cách hợp lí. Trước tiên chúng ta phải hiểu những ham muốn nào có thể dùng tiền bạc trong tay mình để đáp ứng. Sau đó từ bỏ những ham muốn không cần thiết, kiểm soát chi tiêu của mình một cách hợp lí”.

Sau khi nói xong, Arkad một lần nữa nhấn mạnh là phải kiểm soát chi tiêu, đừng sử dụng số tiền tích cóp đang lớn dần lên để đáp ứng những ham muốn không cần thiết. Trong quá trình này, bạn hãy điều chỉnh những tính toán của mình một cách hợp lí để quản lí tài sản.

Lúc đó, có một học trò đã đứng lên phát biểu ý kiến khác: “Tôi là một người không yêu cầu cao về công việc, tôi tin mình có quyền để tận hưởng những

thứ tốt đẹp trong cuộc sống. Tôi nghĩ tính toán nghĩa là phải tính xem tiền nào nên tiêu, tiền nào không nên tiêu, như vậy sẽ mất đi rất nhiều thú vui trong cuộc sống, sống mà giống như một con lừa phải gánh trên lưng gánh nặng lớn. Do vậy, tôi sẽ không làm nô lệ của việc tính toán đâu, sẽ không tính toán trước sau về cuộc sống của tôi”.

Arkad đứng trước người học trò ngạo mạn không hiểu lí lẽ đó, nói: “Anh bạn, ai quyết định tính toán của anh?”

Người học trò đó kiêu ngạo nói: “Đương nhiên là tự tôi quyết định”.

Arkad nói: “Vậy lấy ví dụ của anh để nói nhé, giả dụ con lừa phải mang vác đồ cho anh, số đồ vật đó có thể bao gồm cả vàng bạc châu báu không? Đương nhiên là không thể, nó chỉ có thể mang được một túi nước, lương thực hay số rơm rạ mà nó tha về từ sa mạc. Cho nên tôi nói cho anh biết, mục đích của việc tính toán là để biết rõ những ham muốn nào anh bắt buộc phải đáp ứng được, những chi tiêu nào có thể kiểm soát được. Tính toán giống như một chiếc đèn sáng vậy, nó sẽ giúp anh nhìn rõ túi tiền có lỗ hổng nào không, để giúp anh lấp đi lỗ hổng đó, tránh việc anh tiêu tiền một cách phung phí cho những ham muốn không cần thiết nào đó của anh”.

Nghe Arkad nói, người học trò ngạo mạn đó cảm thấy ngượng tới mức đỏ mặt tía tai, miệng im bặt không nói nên câu.

Sau đó, Arkad trân trọng nói với người học trò đó: “Anh bạn, bí quyết làm giàu thứ hai của tôi là: tính toán cho chi tiêu của anh, kiểm soát chi tiêu không cần thiết. Như vậy, trong thu nhập của mình, anh có thể chi tiêu cho những thứ cần thiết, đáp ứng những nhu cầu cần thiết và ham muốn nên đạt được. Còn số tiền mà anh tích cóp được sẽ không bị giảm đi chút nào, ngược lại sẽ ngày càng tăng lên”.

Tính toán là sự sắp xếp tốt nhất của việc quản lí tài sản, bởi vì có thể biết được những chi tiêu nào là cần thiết, những chi tiêu nào có thể tiết kiệm được. Tính toán là một dạng kế hoạch trong cuộc đời, nó giúp chúng ta biết được đã làm những gì, sau này sẽ và nên làm những gì... Trong quá trình làm giàu, mỗi người nhất định phải có kế hoạch, dựa vào kế hoạch để quản lí tài sản thì mới có thể kiếm được số tài sản lớn hơn. Có thể thấy, kế hoạch trong cuộc đời của mỗi con người rất quan trọng đối với sự thành công.

Việc kiểm soát chi tiêu của Arkad thực chất là một phương pháp làm giàu có hiệu quả, ông giúp mọi người hiểu được những chi tiêu nào là chi tiêu cần thiết, những chi tiêu nào là chi tiêu không thể mang lại lợi nhuận, như vậy có thể sẽ không lãng phí số tiền vốn có hạn, phát huy tối đa vai trò của đồng tiền. Điều đó không chỉ có thể phát huy vai trò khi mới bắt đầu lập nghiệp, mà còn có hiệu quả vô cùng rõ rệt khi quyết định đầu tư. Ví dụ: Nếu như buổi sáng bạn thích đi làm bằng xe taxi. Nếu mỗi ngày tiêu mất một trăm nghìn tiền taxi thì một tháng sẽ mất khoảng hai triệu rưỡi, và một năm sẽ mất khoảng 30 triệu đồng. Nhưng, số tiền 30 triệu đó hoàn toàn có thể kiểm soát được, chẳng hạn có thể đi làm bằng xe buýt. Và nếu đầu tư hiệu quả số tiền 30 triệu có thể kiểm soát được đó thì có lẽ chúng ta sẽ kiếm được số tài sản rất lớn.

“Ông vua dầu mỏ” của Mỹ, Rockefeller mặc dù có số tài sản lớn, nhưng ông luôn duy trì cách quản lý tài sản thật cẩn thận. Mọi việc chi tiêu của ông đều được ghi vào sổ, kể cả là chiếc tem trị giá ba xu. Sau đó cứ định kì mang sổ ra tổng kết một lần, xem chi tiêu nào là chi tiêu không cần thiết. Cũng với cách quản lý này, khi điều hành Công ty Standard Oil, ông luôn điều tra một cách chính xác những tư liệu về giá thành, chi tiêu, tiêu thụ và lợi nhuận.

Điều muốn nhấn mạnh ở đây là, Rockefeller không phải là một người keo kiệt, mà phương pháp quản lý tài sản của ông là coi trọng việc chi tiêu tiết kiệm, không tiêu tiền hoang phí.

Cho nên, ngày nay khi xã hội đang phát triển theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa, những ham muốn về vật chất của con người đang dần lớn lên, nếu như không tính toán cho chi tiêu của mình, kiểm soát chi tiêu không cần thiết thì số tiền của chúng ta sẽ mãi mãi không đủ cho chi tiêu, càng không thể nói tới việc dự trữ để đầu tư, kiếm được số tiền nhiều hơn.

3. LẤY TIỀN ĐỂ KIẾM TIỀN

Lớp học làm giàu của Arkad đã bắt đầu được hai buổi rồi, hôm nay là ngày thứ ba. Arkad nói với học trò: “Túi tiền của các bạn đang ngày một đầy lên, các bạn đã nắm được hai bí quyết làm giàu trước rồi, tài sản đang không ngừng tăng lên. Tiếp theo, các bạn nên suy nghĩ xem làm thế nào để tiền trở thành công cụ của bạn và kiếm tiền về cho bạn”.

Arkad nói: “Nếu như việc có túi tiền chứa đầy vàng đã làm cho các bạn cảm thấy như thế là thỏa mãn rồi, vậy thì nó chỉ có thể thỏa mãn một kẻ giàu có keo kiệt thôi. Số tài sản đầu tiên kiếm được chỉ là một sự khởi đầu mới, nếu muốn gây dựng nên số tài sản lớn thì chỉ có cách là lấy những số tiền tiết kiệm được để kiếm ra nhiều tiền hơn”.

Các học trò vẫn chăm chú nghe Arkad giảng bài.

Arkad nói: “Các bạn thân mến, làm thế nào để số tiền này có thể giúp chúng ta kiếm tiền đây? Tôi muốn nói cho các bạn biết về kinh nghiệm đầu tư của tôi trước đây. Khoản đầu tư đầu tiên của tôi khiến tôi mãi cảm thấy đau lòng, tiền vốn không cánh mà bay. Còn khoản đầu tư thứ hai của tôi lại là khoản đầu tư kiếm được lời. Lúc đó, tôi mang số tiền mà tôi vất vả tích cóp được cho một người thợ rèn tên Aggar vay, mỗi năm ông ta mua về từ nước ngoài hơn mười thuyền nguyên liệu đồng, sau đó bán lại. Ông ta rất biết giữ lời, không những trả tiền cho tôi, mà còn trả tôi một khoản tiền lời nữa”.

Arkad nói cho học trò của mình biết, bởi vì số tiền lời đó nên số vốn của ông không ngừng gia tăng, số tiền lãi cũng dần dần được tích lũy. Thứ làm cho ông vui mừng nhất đó là, số vốn đó đã trở về túi ông mà không thiếu một đồng nào. Đó chính là phương thức “lấy tiền để kiếm tiền”.

Arkad nói với học trò một cách chân thành: “Tài sản của mọi người không phải là trong túi tiền của anh ta có bao nhiêu tiền, mà là thu nhập anh ta tích lũy được và số tiền không ngừng nối tiếp nhau “đi” vào túi của anh ta, hơn nữa còn có thể luôn giúp cho túi tiền trở nên đầy ắp. Đó là cái mà mỗi người trên thế giới đều khát khao đạt được. Dù là lúc nào, dù là ở đâu đi chăng nữa, tài sản cũng sẽ mãi không ngừng “đi” vào túi của anh ta”.

Arkad nói tiếp: “Lấy tiền cho Aggar vay là khoản đầu tư có lời lần đầu tiên của tôi. Từ đó về sau, kinh nghiệm của tôi không ngừng tăng lên, số tiền đầu tư cũng ngày càng lớn. Khi mới bắt đầu, tôi chỉ cho một mình Aggar vay, sau này dần dần tôi mang tiền đi cho những người cần vay. Số tài sản lớn cũng không ngừng “đi” vào túi của tôi, cho đến sau này có người gọi tôi là phú ông”.

Arkad còn nói với học trò rằng, khi ông kiếm được một đồng đầu tiên, ông đã biết được phương thức “lấy tiền để kiếm tiền”. Ông muốn mỗi đồng tiền cũng

như những lợi nhuận mà ông kiếm được đều lao động có hiệu quả cho ông.

Sau khi kết thúc buổi học thứ ba, Arkad kể cho học trò của mình một câu chuyện: Từng có một nông dân, sau khi con trai cả của ông ta ra đời, ông mang mười đồng tới “ngân hàng”, yêu cầu ông chủ “ngân hàng” giúp ông ta lập một “tài khoản”, cứ vậy cho đến khi con trai ông tròn hai mươi tuổi. Ông chủ “ngân hàng” đã đáp ứng yêu cầu của lão nông dân đó, hơn nữa mỗi năm còn trả cho ông ta 25% tiền lãi. Nhưng, lão nông dân lại yêu cầu rằng: “Khoản tiền này là để lại cho con trai của tôi, cho nên số tiền lãi đều đưa vào vốn”. Khi con trai của lão nông dân tròn hai mươi tuổi, lão nông dân bèn đến “ngân hàng” xem tình hình số tiền đó như thế nào. Ông chủ “ngân hàng” nói với lão nông dân: “Vì số tiền lãi đều đưa vào vốn, tính toán theo lãi kép, cho nên số tiền đã tăng lên ba mươi một đồng rồi. Lão nông dân cảm thấy rất vui mừng sau khi nghe ông chủ “ngân hàng” nói, nhưng hiện giờ con trai của ông ta vẫn chưa cần đến số tiền đó, cho nên ông thay đổi chủ ý trước đây, tiếp tục gửi tiền tại “ngân hàng”. Khi con trai của lão nông dân bốn mươi tuổi, thì lão qua đời, ông chủ “ngân hàng” giúp con trai của lão tính toán số tiền đó, kết quả là con trai của lão nông dân đã có được một trăm sáu mươi bảy đồng.

Khi Arkad kể xong câu chuyện, các học trò của Arkad cảm thấy kinh ngạc, trầm trồ tán thưởng sự tuyệt vời của phương thức “lấy tiền để kiếm tiền”. Thấy học trò của mình đều vui mừng, Arkad nói: “Lúc đầu, lão nông dân này đã gửi vào mười đồng, sau bốn mươi năm, theo thể thức lãi kép, số tiền đó đã tăng lên gần mười bảy lần”.

Các học trò nhiệt liệt vỗ tay.

Arkad đề nghị mọi người trật tự, sau đó ông nói: “Dùng mỗi đồng tiền của bạn, để tiền sinh ra lãi, sau đó lại dùng số tiền lãi đó để kiếm thêm tiền. Kết quả, tài sản của bạn sẽ ngày càng lớn dần giống như lăn quả cầu tuyết vậy. Đây chính là bí quyết làm giàu thứ ba của tôi: Lấy tiền để kiếm tiền”.

Có rất nhiều người chỉ mới tổn thất một chút đã lo lắng, mất ăn mất ngủ. Những người như vậy, cho dù vất vả tích cóp được chút tiền cũng không dám mạo hiểm đầu tư vào bất cứ thứ gì, theo họ làm như vậy khá an toàn. Tuy nhiên nghĩ theo một góc độ khác, ai nói là đầu tư vào đâu cũng đều mạo hiểm chứ, chỉ khi đầu tư hợp lí một phần số tiền tích cóp được thì mới có thể giúp cho số tiền của bạn ngày càng tăng lên.

Sự hấp dẫn của đồng tiền không chỉ nằm ở chỗ, nó có thể duy trì cuộc sống, mang lại nhiều hơn niềm vui và sự đầy đủ, hơn nữa nó còn có thể đem lại số tài sản lớn hơn. Thực ra, đầu tư chính là một quá trình bắt buộc để làm giàu. Chỉ có đầu tư, lấy tiền để kiếm tiền thì mới có thể đặt chân tới nơi có nhiều tài sản. Nếu như một người cứ giữ khư khư số tiền của mình thì chỉ có thể chứng minh được anh ta là một người giàu có keo kiệt.

Năm 1967, Raft ở Bắc Carolina quyết định bán cổ phần để lấy tiền mở một cửa hàng tạp hóa. Họ đã liên hệ với một trăm người quen, mỗi người trong số họ đã mua một trăm cổ phần, với giá mỗi cổ phần là 10 đô la Mỹ. Sau hơn ba mươi năm, cửa hàng tạp hóa lúc đầu đã trở thành một công ty lớn, một “vương quốc thực phẩm” với hơn một nghìn công ty sản xuất theo dây chuyền. Giá mỗi một cổ phần là 109 đô la Mỹ, năm đó, 78 trong số các nhà đầu tư đã trở thành những triệu phú.

Đó là một ví dụ điển hình cho việc “lấy tiền để kiếm tiền”, đã chứng minh được sự hấp dẫn của đồng tiền. Nếu như họ không mua 100 cổ phần với giá mỗi cổ phần là 10 đô la Mỹ thì 10 đô la Mỹ đó sẽ không còn giá trị so với thời nay. Vì đầu tư hiệu quả, nên 10 đô la Mỹ một cổ phần đó đã giúp cho họ trở thành những phú ông.

Hiện tại, nhiều người cũng hiểu được phương thức “lấy tiền để kiếm tiền”, đầu tư cổ phiếu là một trong số những lựa chọn đầu tư của rất nhiều người. Trên các sàn giao dịch chứng khoán, nhiều người cảm thấy sự hấp dẫn của việc đầu tư cổ phiếu. Những năm gần đây, còn có một đội ngũ khác không ngừng lớn mạnh, đó chính là những người đầu tư ngoại hối. Họ đầu tư cho mình thông qua việc mua bán ngoại hối từ các nhà đầu tư thông thường, lúc đầu họ đều là những người lạ nhưng sau đó lại trở thành người quen, rồi đạt được mục đích “lấy tiền để kiếm tiền”.

Tóm lại, cho dù là hình thức đầu tư nào, thì mục đích cuối cùng vẫn là đạt được lợi nhuận trên cơ sở hai bên cùng có lợi, tận dụng đồng tiền để kiếm thêm tiền, để tài sản của mình ngày một lớn lên giống như lăn quả cầu tuyết vậy.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Công việc là con đường tốt nhất để thể hiện giá trị của con người.

Chúng ta thường nghe mọi người nói rằng: “Những nhà tỉ phú đã có nhiều tiền như vậy, số tài sản của họ có lẽ dùng cả đời không hết, nhưng tại sao họ vẫn muốn làm việc? Và còn rất bận rộn nữa. Nếu là tôi, thì tôi sẽ trở về nhà và tận hưởng cuộc sống rồi”. Có thể khẳng định rằng, người nói ra câu này không hề có tiền, hơn nữa nguyên nhân mà anh ta không có tiền đó chính là không biết dùng cái tâm thực sự của mình để thể hiện trong công việc. Các nhà tỉ phú làm việc không ngừng, mục đích không đơn thuần chỉ là “kiếm tiền”. Bill Gates từng nói: “Giờ đây chúng tôi có 10 tỷ USD, đủ để chi trả cho năm tới. Bạn để dành bao nhiêu tiền để trả lương trong trường hợp có sự cố không mong muốn xảy ra?”. Vậy thì khi bạn không còn phải lo lắng cho việc ăn ở đi lại nữa, bạn có từ bỏ công việc đó hay không? Michael Jordan, thần đồng bóng rổ nhà nghề Mỹ, ông đã từng hai lần giải nghệ, lại hai lần quay trở lại với sự nghiệp thi đấu. Ông trả lời trước giới truyền thông, khi tuyên bố quay trở lại thi đấu rằng: “Bóng rổ là cuộc sống của tôi, tôi không thể rời bỏ nó”. Vì vậy, chúng ta có thể thấy một người thực sự yêu quý sự nghiệp của mình sao có thể dễ dàng lựa chọn việc từ bỏ nó chứ? Công việc chính là con đường tốt nhất thể hiện giá trị, thực hiện lí tưởng cuộc sống của con người.

4. TRÁNH TỐN THẤT

Lớp học của Arkad đã đến ngày thứ tư, các học trò vẫn nhất trí như cũ, đến lớp học từ sớm. Arkad rất hài lòng, ông nói với học trò: “Tôi đã giảng cho mọi người về ba bí quyết làm giàu của mình, mọi người học tập rất nhanh, hơn nữa còn được cụ thể hóa bằng hành động. Hôm nay, tôi sẽ giảng cho mọi người về bí quyết làm giàu thứ tư của tôi”.

Arkad nói: “Chúng ta mãi mãi không thể tránh khỏi những tai họa ập đến. Cho nên chúng ta cần phải xem kĩ túi tiền của mình, để tránh việc túi tiền của mình dần cạn đi. Vì vậy, chúng ta cần phải tiết kiệm số tiền nhỏ để đề phòng những tổn thất không mong muốn. Ngoài ra, sau khi có tiền rồi, mỗi người thường hi vọng tìm được một cơ hội tốt hơn để đầu tư. Lúc đó, thường sẽ xuất hiện rất nhiều những cơ hội kiếm tiền tốt, nhưng chúng ta đều cần phải đầu tư một cách cẩn trọng, có mục đích và kế hoạch cụ thể. Bởi vì đầu tư lần đầu thường gặp phải những rủi ro không mong muốn do thiếu kinh nghiệm. Hơn nữa, đến lúc bạn thành công thì sẽ có rất nhiều người tìm đến bạn, nhờ đến sự giúp đỡ của bạn, hoặc yêu cầu bạn hợp tác với họ trong việc kinh doanh mà họ không có khả năng kiếm tiền”.

Arkad cao giọng nói: “Khi cho người khác mượn tiền đầu tư hoặc chính mình đầu tư, trước tiên nhất định phải hiểu biết về lĩnh vực đó và những rủi ro trong đầu tư. Không nên mù quáng giống như tôi ở trong lần đầu tư đầu tiên, để số tiền vất vả tích cóp được bị đổ xuống sông xuống bể một cách vô ích. Lúc đó, tôi không nghĩ tới việc là một người thợ làm gạch thì sẽ không có hiểu biết nhiều về tài chính, rồi mù quáng đưa cho ông ta tất cả số tiền của mình, kết quả là số vốn ban đầu của tôi không cánh mà bay. Tôi phải cho mọi người biết sai lầm trong đầu tư của tôi”.

Các học trò im lặng không nói gì, họ cũng đang nghĩ thần tượng của họ, người giàu nhất thành Babylon hóa ra cũng đã từng có hành động sai lầm như vậy.

Arkad dừng một lát, rồi nói tiếp: “Cho dù là người bạn thân, hay láng giềng tốt, nhưng khi chúng ta cho họ mượn tiền, nhất định phải xem xét xem khả năng hoàn trả và uy tín của họ như thế nào. Chúng ta không nên mù quáng mang tiền đi cho người khác mượn, để hạn chế việc mình biến số tiền vất vả tích cóp mãi mới có được thành một món quà tặng không cho họ”.

Các học trò nghe Arkad giảng xong, đều tán thành, rồi mỗi người nói về việc cho người khác vay tiền mà không đòi về được của mình. Arkad yêu cầu mọi người nhớ kĩ bài học mà ông đã từng trải qua. Tiền chỉ có thể cho những người có khả năng hoàn trả và những người có uy tín cao vay, đầu tư cũng cần xem xét môi trường đầu tư có phù hợp với dự án đầu tư hay không, cần phải học hỏi những người có kinh nghiệm đầu tư.

Arkad nói: “Hôm nay tôi sẽ nói cho mọi người biết một trong những bí quyết quan trọng nhất, bí quyết này sẽ giúp cho túi tiền đang dần đầy lên của mọi người không bị trống rỗng. Chúng ta nhất định phải đầu tư an toàn, hoặc đầu tư vào những dự án mà có thể lấy lại số vốn ban đầu mà chúng ta bỏ ra, hoặc đầu tư vào những dự án có thể đạt được số tiền lãi hợp lí. Như vậy có thể tránh khỏi những tổn thất không mong muốn về tài sản. Cho nên, bí quyết mà hôm nay tôi muốn nói cho mọi người đó là: “Tránh tổn thất”.

Người giàu nhất thành Babylon nói rằng “tránh tổn thất” là một trong những bí quyết quan trọng nhất để làm giàu, đó là sự thật. Trong cuộc sống, sự tổn thất về tài sản có thể gặp ở mọi nơi, mọi lĩnh vực khác nhau. Một lần đưa ra quyết định sai, một lần đầu tư mạo hiểm đều có khả năng khiến cho số tài sản

tích cóp được bị tổn thất.

Cho nên khi đầu tư, nhất định phải hành động một cách cẩn trọng, kiếm tiền trên cơ sở không phải chịu tổn thất. Giống như nhà đầu tư Rolf-E.Breuer (Chủ tịch ngân hàng Heutsche AG - Đức) đã nói: “Khi bạn tiến hành một dự án đầu tư, bạn không thể bảo đảm mình là một người thành công. Vì vậy, khi đầu tư và quản lý tài sản, tránh tổn thất là một nguyên tắc cần ghi nhớ khi cần thiết”.

5. CÓ NHÀ RIÊNG

Khi lên lớp buổi thứ năm, Arkad nói với học trò của mình một cách thần bí: “Tôi tin rằng, mọi người sẽ thích thú đối với bài học hôm nay, bởi vì nó liên quan đến việc chúng ta tận hưởng cuộc sống như thế nào”.

Arkad nhận thấy, giả dụ một ai đó dùng chín phần mười thu nhập của mình để tận hưởng cuộc sống, hơn nữa còn có thể dùng một phần trong số chín phần mười thu nhập để đầu tư mà không ảnh hưởng đến chất lượng cuộc sống, vậy thì nó cho thấy tài sản của anh ta cũng như khả năng tăng tài sản lên thực sự khiến cho mọi người phải ngạc nhiên.

Arkad nói: Đàn ông rất khao khát được tận hưởng một cuộc sống vui vẻ, thích có căn nhà riêng cho mình, thích trở về mái ấm gia đình để nghỉ ngơi sau mỗi ngày lao động. Với tư cách là một người đàn ông, có một gia đình mà anh ta muốn chăm sóc con cái, các thành viên trong gia đình sẽ giúp anh ta cảm thấy tự tin hơn, cảm thấy có trách nhiệm hơn, cũng sẽ nỗ lực nhiều hơn để đạt được thành công. Do vậy, tôi đề nghị mỗi người đàn ông hãy đầu tư cho ngôi nhà của mình. Nhưng gánh nặng của gần như tất cả đàn ông Babylon đều rất lớn. Họ không có nhà riêng, chỉ có thể thuê một căn phòng của người khác, không những không thoải mái mà mỗi tháng còn phải trả một số tiền lớn; vợ của họ không có khoảng không gian cho riêng mình để có thể trồng hoa hoặc rau trái; con cái họ không có chỗ sạch sẽ để chơi đùa, học tập, mà chỉ có thể đùa nghịch ở những môi trường không được trong lành. Cho nên, nhà ở là vấn đề mà những người đàn ông Babylon phải đối mặt đầu tiên. Giải quyết xong vấn đề nhà ở, thì những người đàn ông có thể yên tâm để làm việc, kiếm tiền.

Sau khi nghe Arkad nói, tất cả học trò đều gật đầu đồng ý. Cùng lúc đó, tất cả

họ lại buồn chán một cách bất thường, bởi vì họ đều phiền não về vấn đề nhà ở.

Arkad thấy học trò của mình đâm chiêu lo lắng, ông nói: “Tôi không biết tại sao mọi người lại buồn phiền như vậy, tôi tin là bất cứ ai muốn có một ngôi nhà riêng cho mình đều có thể đạt được ý nguyện. Vua Sargon vĩ đại của chúng ta đã và đang muốn mở rộng thành Babylon ra bên ngoài, cho nên hiện giờ trong thành còn rất nhiều đất chưa sử dụng đến, mọi người có thể mua những miếng đất này với giá cả hợp lí để xây dựng cho mình một ngôi nhà riêng”.

Các học trò đều nói không có tiền để mua đất. Arkad khẽ lắc đầu, rồi mỉm cười. Ông nói: “Thực ra mọi người không biết rằng ông chủ “ngân hàng” rất vui vẻ bằng lòng cho mọi người vay tiền để mua đất xây nhà. Chỉ cần mọi người đưa ra con số cần thiết và hợp lí thì mọi người đều có thể mượn được tiền”.

Arkad nói thêm: “Mượn tiền để mua nhà còn đắt hơn việc thuê nhà nhiều, nhưng nếu anh trả cho ông chủ “ngân hàng” số tiền thuê nhà hàng tháng trước đây, mỗi lần trả, tiền nợ của anh sẽ dần dần giảm đi, vài năm sau, anh sẽ có thể trả hết số nợ mà lại có một ngôi nhà, không giống lúc trước là hàng tháng phải trả tiền thuê nhà cho người khác”.

Arkad cho rằng, một khi đã có nhà riêng, thì vấn đề của người đàn ông đã có thể giải quyết. Có được một ngôi nhà ấm áp, một người vợ xinh đẹp, những đứa con đáng yêu tức là đã có nơi để quay về, họ sẽ không bao giờ phải lo lắng về những việc nhỏ nhặt trong cuộc sống nữa. Ngoài ra, một khi đã có nhà riêng, chi phí sinh hoạt cũng sẽ giảm đi rất nhiều so với trước đó, họ có thể kiếm được số tiền nhiều hơn và dùng số tiền đó để tận hưởng niềm vui trong cuộc sống. Tài sản sẽ tăng lên ngày càng nhanh, số tiền đến với các bạn ngày càng nhiều hơn. Cuối cùng, Arkad nói với mọi người: “Bí quyết làm giàu thứ năm của ông chính là “Có nhà riêng”.

Có nhà riêng, có không gian ấm áp dành cho riêng mình là một việc vô cùng mãn nguyện.

6. NGHĨ CHO TƯƠNG LAI

Ngày thứ sáu, Arkad dạy học trò của mình rằng: “Mỗi người không thể mãi mãi kiếm được số tài sản khả quan, nhưng chúng ta luôn sống, cho nên chúng ta cần phải nghĩ cho cuộc sống trong tương lai của chúng ta. Chỉ có như vậy thì khi chúng ta đã già đi rồi, chúng ta mới có khả năng tận hưởng niềm vui trong cuộc sống; khi chúng ta đã qua đời rồi, khi mà không thể chăm sóc gia đình nữa, chúng ta mới có thể giúp cho những người thân tận hưởng niềm vui trong cuộc sống. Cho nên chúng ta phải luôn nghĩ cho tương lai của mình”.

Arkad nói: “Một người biết cách làm giàu và quản lí tài sản sẽ nghĩ và lo lắng cho tương lai, sẽ làm tốt một kế hoạch đầu tư nào đó, đảm bảo sau nhiều năm, nguồn kinh tế của anh ta vẫn ổn định. Đến khi già rồi, hoặc họ không thể kiếm tiền được nữa thì họ có thể dùng tới số tiền đã chuẩn bị trước này”.

Sau khi nghe Arkad nói xong, học trò của ông nói: “Nghĩ cho tương lai là một chủ đề rất mơ hồ, phương pháp cụ thể như thế nào mới có thể mang lại hiệu quả đây?”

Arkad không suy nghĩ, ông nói: “Ồ! Cái đó rất đơn giản. Có rất nhiều cách để một người đảm bảo cho cuộc sống trong tương lai của mình một cách vô tư nhất”.

Học trò của ông nói: “Ngài Arkad, ông có thể nói rõ hơn một chút không?”

“Đương nhiên là có thể rồi” - Arkad thẳng thắn nói: “Mọi người có thể mua vài căn nhà và vài miếng đất để dưỡng lão, đảm bảo khi đã già rồi vẫn còn có một ngôi nhà để ở. Nếu như anh lựa chọn đúng bất động sản có giá trị thì anh sẽ mãi mãi duy trì được giá trị và lợi nhuận, hoặc còn có thể bán với giá cao ở một thời điểm thích hợp. Như vậy, cuộc sống trong tương lai không có gì phải suy nghĩ cả”.

Một trong số các học trò nói rằng: “Có thể cất giữ vàng không?”

Arkad nói: “Đương nhiên là có thể, chỉ có điều cách làm này gần như chỉ có trẻ con mới nghĩ đến, mọi người nên hiểu rằng, cho dù bạn có dùng phương pháp tốt đến thế nào thì cũng không thể qua mắt được bọn cướp tinh nhanh. Cho nên, cách làm này không nên dùng”.

Các học trò có lẽ không hài lòng với cách làm này, họ hỏi: “Ngoài cách làm

đó ra, có còn cách làm nào khác không?”

Arkad vui vẻ đáp: “Mọi người cũng có thể gửi một phần vốn vào “ngân hàng”, hơn nữa định kì tăng số vốn lên, ngoài ra lấy số lãi suất mà ông chủ “ngân hàng” đưa cho bạn quay vòng vốn. Như vậy, số tiền của bạn sẽ không ngừng tăng lên, số tiền đó có thể giúp bạn tận hưởng cuộc sống khi tuổi già”.

Arkad kể cho học trò của mình một câu chuyện: “Một người thợ làm giày tên Ansan, mỗi tuần gửi vào “ngân hàng” hai đồng. Tám năm sau, anh ta đến “ngân hàng” thanh toán, ông chủ “ngân hàng” nói với anh ta rằng số tiền của anh ta đã tăng lên một nghìn không trăm bốn mươi đồng”.

Arkad nói thêm: “Mỗi tuần chỉ gửi hai đồng ít ỏi, trong khoảng thời gian tám năm đã tăng lên một nghìn không trăm bốn mươi đồng, thật là một con số khiến người ta kinh ngạc! Mọi người nên nhớ rằng, gửi một phần số tiền vào “ngân hàng” trong một thời gian dài như vậy, chắc chắn có thể đảm bảo được rằng khi bạn đã già thì bạn không phải phiền muộn về chuyện duy trì cuộc sống!”

Các học trò đều tập trung lắng nghe bài giảng, ông lão bảy mươi tuổi Arkad cảm thấy thực sự vui mừng. Tiếp theo, ông thảo luận về chủ đề “mọi người phải nghĩ cho tương lai”. Arkad nói: “Trong tương lai không xa, con người cần phải lập một kế hoạch an toàn cho mình, với số tiền bình thường phải chi trả định kì, cuối cùng tích cóp được một khoản tiền kha khá để có thể bảo đảm cho cuộc sống lúc về già, cũng như cuộc sống của gia đình khi mình không còn sống nữa. Tuy nhiên, đây dù sao cũng là chuyện tương lai. Chúng ta sống trong hiện tại, cho nên chúng ta cần phải thể hiện bằng những hành động cụ thể của mình để đạt được mục đích nghĩ cho cuộc sống trong tương lai”. Arkad đề nghị mọi người phải nghĩ cách để tránh trường hợp khi về già sẽ thiếu thốn tiền bạc. Bởi vì, túi tiền trống rỗng đối với một người đàn ông không còn khả năng kiếm tiền, không còn khả năng chăm sóc gia đình mà nói là một việc hết sức bất hạnh.

Cuối cùng, Arkad nói với học trò của mình rằng bí quyết làm giàu thứ sáu của ông đó là: Suy nghĩ cho cuộc sống trong tương lai của mình, chuẩn bị trước thật tốt cho cuộc sống của mình cũng như gia đình khi về già.

Hoàng Bồi Nguyên - một chuyên viên phân tích cao cấp cho rằng, đầu tư

quản lí tài sản không có kĩ năng phức tạp nào, quan trọng là quan niệm của mỗi người. Trong quan niệm về đầu tư của anh, có một điểm hết sức quan trọng đó là nghĩ cho tương lai. Trong đó, muốn bảo đảm cho gia đình, thì cần phải có kế hoạch trong một số vấn đề như bảo hiểm tử vong, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm tài sản vợ chồng, người thừa kế tài sản cũng như việc phân phối. Cho nên, việc đó yêu cầu chúng ta dù trong điều kiện hoàn cảnh như thế nào cũng đều phải tích góp một khoản tiền cho mình. Hoàng Bồi Nguyên đề nghị, cho dù là tích góp bao nhiêu tiền, tốt nhất hãy đặt mục tiêu là mười hoặc hai mươi phần trăm thu nhập hàng tháng.

7. NÂNG CAO KHẢ NĂNG KIỂM TIỀN

Ngày thứ bảy, Arkad nói với học trò của mình: “Đây là buổi học cuối cùng của chúng ta, tôi sắp giảng xong các bí quyết làm giàu rồi. Từ sau ngày hôm nay, hi vọng mỗi người đều có thể thực hiện được giấc mơ làm giàu của mình”.

Arkad nói tiếp: “Hôm nay, tôi sẽ nói cho mọi người biết về phương pháp làm giàu hiệu quả nhất. Nhưng chúng ta sẽ không nói về chuyện tiền bạc, mà là về những vấn đề liên quan đến bản thân mỗi chúng ta, liên quan gián tiếp tới tiền bạc. Tôi muốn nói cho mọi người về một số người đã thành công, hoặc một số người gặp phải thất bại trong công việc, giảng về cách nghĩ và hành động của họ, những chỗ thành công cũng như thất bại của họ”.

Arkad kể cho học trò của mình một câu chuyện: Không lâu trước đây, có một người thanh niên mượn tiền của Arkad. Arkad hỏi người thanh niên đó mượn tiền để làm gì, người thanh niên trả lời là bởi vì thu nhập của anh ta quá thấp, không đủ cho chi tiêu cuộc sống hàng ngày. Arkad bèn nói cho anh ta biết, không đủ cho chi tiêu, nghĩa là anh ta là một người không có chút tiền dư giả nào, cũng chính là người vay tiền không hề có khả năng hoàn trả. Sau đó, Arkad nói với người thanh niên đó: “Hiện giờ việc mà anh cần làm nhất đó là kiếm nhiều tiền hơn chứ không phải tăng số nợ của anh lên. Tôi muốn tiện đây hỏi anh một câu, anh nâng cao khả năng kiếm tiền của mình bằng cách nào?” Người thanh niên nghĩ một hồi rồi nói: “Trong vòng hai tháng, tôi đã từng sáu lần yêu cầu ông chủ tăng lương, chỉ tiếc là đều không thành công”.

Sau khi nghe Arkad kể xong câu chuyện, một học trò nói: “Người thanh niên này suy nghĩ sự việc quá đơn giản rồi, làm sao có thể đòi tăng lương sáu lần

trong vòng hai tháng chứ”.

Arkad nói: “Chúng ta có thể cười vì người thanh niên đó đã suy nghĩ sự việc quá đơn giản, nhưng thực sự anh ta có điều kiện để tăng thêm thu nhập, bởi vì trong thâm tâm anh ta có khát vọng làm giàu mãnh liệt, anh ta hi vọng có thể kiếm được nhiều tiền hơn. Hơn nữa, mong muốn này hoàn toàn có thể đạt được”.

Arkad cho rằng, một người nếu muốn làm giàu, trước tiên phải có khát vọng làm giàu cháy bỏng. Khát vọng đó phải được xác định rõ ràng, chân thực, giả dụ bạn chỉ là mơ ước muốn trở thành một người giàu có nhưng lại không thể hiện bằng hành động, mục tiêu như vậy có lẽ quá mơ hồ, quá hoang đường. Khi bạn có năm đồng, thì bạn phải nghĩ làm thế nào để biến năm đồng đó thành mười đồng, khi bạn đã có mười đồng rồi thì bạn phải nghĩ làm sao để biến mười đồng đó thành hai mươi, ba mươi đồng, cuối cùng tài sản sẽ ngày càng nhiều lên. Đó chính là có khát vọng đối với tài sản, cũng chỉ có như vậy thì mới có thể trở thành một người giàu có thực sự.

Tiếp đó, điều quan trọng là cần phải không ngừng nâng cao năng lực của mình, để từ đó nâng cao khả năng kiếm tiền. Arkad nói, khi ông là một thợ khắc chữ thấp hèn, mỗi ngày chỉ có thể kiếm vài đồng bạc. Ông quan sát thấy số bản khắc mà những đồng nghiệp khác của mình khắc được là nhiều hơn của ông, số tiền công mà họ kiếm được cũng nhiều hơn của ông. Sau đó, ông bỏ ra nhiều cảm hứng, tinh thần, sức lực và trí tuệ, quyết tâm phải vượt qua tất cả đồng nghiệp. Về sau, trải qua sự nỗ lực gian khổ, quả nhiên không có một đồng nghiệp nào có thể vượt qua nổi ông. Arkad nói: “Khi kĩ năng làm việc của tôi trở nên nhanh nhẹn, thuần thục, thì tiền lương mà tôi nhận được cũng không ngừng tăng lên. Cho nên, chỉ cần nâng cao khả năng kiếm tiền thì sẽ thực hiện được ước mơ làm giàu của mình”.

Học trò của Arkad hỏi: “Ngài Arkad, làm thế nào để nâng cao khả năng kiếm tiền đây?”

Arkad nói: “Có rất nhiều cách để nâng cao khả năng kiếm tiền, chủ yếu là phải học tập những người có kĩ năng làm việc một cách thuần thục, tinh xảo. Nếu như anh là một người thợ thì anh phải học tập các kĩ năng cũng như phương pháp làm việc của những người đi trước; nếu như anh là một luật sư thì anh có thể hỏi và trao đổi kiến thức với những người cùng ngành... Tóm

lại là học tập những người có kinh nghiệm trong nghề”.

Cuối cùng, Arkad nói: “Bí quyết làm giàu thứ bảy là gì, có lẽ mọi người đều biết cả rồi, đó chính là nâng cao khả năng kiếm tiền”.

Arkad mỉm cười nhìn vào các học trò rồi nói: “Những bí quyết mà tôi dạy cho mọi người trong bảy ngày vừa qua là do tôi tổng kết từ những kinh nghiệm từ thực tiễn thành công của tôi, tôi hi vọng mọi người đều có thể làm theo cách của tôi. Chỉ cần mọi người có thể dũng cảm bước lên phía trước, thực hành những bí quyết làm giàu này, thì mọi người sẽ giàu có giống như tôi”.

Arkad dừng một chút, rồi nói tiếp một cách hài hước: “Số vàng của Babylon này so với số lượng mà mọi người nghĩ tới còn nhiều hơn rất nhiều, hi vọng mọi người sẽ không tự ti và mang những bí quyết này truyền đạt lại cho những người dân Babylon không có cơ hội trực tiếp nghe tôi giảng, để họ cũng có cơ hội chia sẻ số tài sản khổng lồ của Babylon”.

Khi Arkad nói xong, các học trò của ông đều cười. Đồng thời họ cũng dành cho Arkad một sự cổ vũ nồng nhiệt.

“Chọn lọc tự nhiên, kẻ mạnh tồn tại”, đó là một xã hội có sự cạnh tranh. Nếu muốn đạt được thành công, trước tiên phải có năng lực thật xuất sắc. Trong làn sóng thương mại phát triển mạnh mẽ, nếu muốn “vượt gian nan tiến lên phía trước”, thì cần phải có bản lĩnh hơn người. Chỉ có không ngừng nâng cao năng lực của mình thì mới có thể tìm được chỗ đứng vững chắc trong sự cạnh tranh khốc liệt, tiếp đó tìm được công việc tốt, tiền lương cao.

Có rất nhiều phương pháp để nâng cao khả năng kiếm tiền, khả năng đó căn cứ theo điều kiện của từng người. Nhiều người đã tổng kết để đưa ra những phương pháp phù hợp với môi trường trong quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa, có thể giúp những người trên thương trường nâng cao khả năng kiếm tiền, có được số tài sản lớn. Sau đây là một số phương pháp phổ biến nhất để mọi người cùng tham khảo:

1. Tìm được một vị trí lí tưởng

Mỗi người chỉ khi phát huy tốt năng lực của mình trong ngành nghề mà mình

yêu thích thì mới có thể nhanh chóng đạt được thành công, mà thành công là cơ sở để nâng cao thu nhập của mỗi cá nhân. Cho nên, bất cứ một người nào khao khát thành công đều phải hiểu rõ bản thân mình, nắm đúng vị trí của mình, tìm thấy niềm vui trong công việc phù hợp với bạn thì mới có thể phát huy tốt sở trường của bản thân.

2. Tìm được một ngành có thể phát triển nhanh hoặc lương cao

Nếu như bạn là một người mà nghề của bạn đang trong tình trạng xuống dốc thì bạn khó mà kiếm được tiền lương cao trong thời gian dài. Cho nên bạn phải tìm hiểu về phương hướng ngành nghề, tìm một ngành nghề có thể phát triển nhanh hoặc lương cao. Tìm được một công ty tốt phù hợp với mình, sau đó cố gắng phấn đấu.

3. Bước vào doanh nghiệp có thành tích cao

Thành tích cao của doanh nghiệp là sự bảo đảm để nhân viên có được lương cao. Do vậy, bạn phải nghĩ cách để tìm hiểu về doanh nghiệp mà bạn muốn vào, ví dụ, cơ cấu tổ chức của nó có hợp lí hay không, phẩm chất của nhân viên ra sao, kĩ thuật có phải hàng đầu hay không, xu hướng phát triển của các mặt hàng trên thị trường như thế nào, doanh nghiệp có tạo cho nhân viên một môi trường để phát triển lâu dài hay không.

4. Lập thành tích trong cương vị làm việc của mình

Lương cao bắt nguồn từ hiệu quả công việc của cá nhân nhân viên, doanh nghiệp trả lương cho nhân viên chính là muốn nhân viên có thể hoàn thành nhiệm vụ của mình. Nhưng nếu như bạn có thể lập nên thành tích cao hơn, thì bạn có thể đạt được số tiền lương cao hơn người khác. Thành tích công việc tốt là sự bảo đảm hiệu quả để bạn có thể đạt được mức lương cao.

5. Cụ thể hóa thành tích công việc của bạn

Có những công việc vì là khó để xác định một cách chính xác, hoặc có lúc là do sự thiếu quan tâm của người quản lí nên mặc dù thành tích công việc tốt nhưng vẫn không được nhận số tiền lương tương xứng với công sức bỏ ra. Ví dụ, bạn giúp nhà quản lí hoàn thành một kế hoạch nào đó, nhưng khi kế hoạch đó hoàn thành, nhà quản lí có thể sẽ quên mất công sức mà bạn đóng

góp. Do vậy, cùng với việc lập thành tích công việc tốt, cần phải “cụ thể hóa” thành tích công việc của mình. Vì thế, hãy lập ra một bảng thống kê những thành tích cho mình, trong đó nội dung bao gồm: nội dung công việc, mục tiêu, kết quả công việc... khi tiến hành khảo sát cuối năm, hãy dùng nó để làm căn cứ có lợi cho việc đánh giá thành tích công việc của mình.

6. Tiến lên một vị trí cao hơn

Nếu bạn có thể trở thành người quản lý xuất sắc của một tập đoàn, lãnh đạo nhân viên, phát huy tốt hơn nữa năng lực của mình, lập thành tích tốt thì vấn đề lương cao là hoàn toàn có thể.

7. Trở thành một người mà doanh nghiệp không thể thiếu

Bạn nên thường xuyên quan tâm đến xu hướng phát triển của doanh nghiệp, tìm hiểu tình hình mới nhất của doanh nghiệp, hơn nữa suy nghĩ xem doanh nghiệp cần kỹ thuật hoặc tài năng gì trong xu hướng phát triển ở tương lai, để có những chuẩn bị sớm, giúp giá trị cá nhân của bạn ngày một nâng cao trong những thách thức liên tục, để mình trở thành một nhân tài mà doanh nghiệp cần. Một người mà doanh nghiệp không thể không có hoặc không thể thiếu, thì thu nhập của bạn nhất định sẽ rất cao.

Nếu một người muốn làm giàu, trước tiên phải có khát vọng mãnh liệt đối với tài sản. Tiếp đó phải không ngừng nâng cao năng lực của mình thì mới có thể nâng cao khả năng kiếm tiền.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Hãy thực sự “yêu” một nghề thì mới có thể thành công.

Cái gọi là sự chuyên nghiệp, cho dù là làm bất cứ một nghề nào cũng đều phải làm một cách thật sự thành thạo. Chỉ có những người thực sự hiểu biết về sự nghiệp của mình thì mới có khả năng phát hiện cơ hội trong nó. Hiện nay, có nhiều người thường là “làm nghề này nhưng lại yêu nghề khác”, họ không những không yêu thích công việc của mình mà còn coi việc đi làm là một nỗi khổ. Chỉ có thể nghe được từ miệng của họ là oán trách và không hài lòng, dường như công việc đó là bất đắc dĩ mới như vậy. Nếu làm việc trong trạng thái tâm lý như vậy thì làm sao có thể làm tốt công việc một cách xuất

sắc, và làm sao có thể trở thành một “chuyên gia” chứ? Một người khao khát thành công, làm một công việc nào đó, tuyệt đối sẽ không chỉ nhìn về những điều không như ý về môi trường làm việc, họ thường sẽ chuẩn bị đối mặt với tất cả. Thứ nhất, có lúc môi trường không thể thay đổi vì một cá nhân, cho nên việc cần phải làm ngay đó là thích ứng với môi trường bằng hết khả năng của mình, công việc không như ý luôn bắt nguồn từ phương pháp làm việc không đúng đắn, và dẫn đến không mang lại hiệu quả cao. Vì vậy tìm được phương pháp tổng kết kinh nghiệm sẽ có thể vượt lên người khác; thứ hai, nếu như bản thân không thể thích ứng với môi trường, vậy thì hãy tự mình nâng cao bản thân mình, nỗ lực để có được một công việc tốt hơn. “Bảy mươi hai nghề, nghề nào cũng có thể kiếm ra tiền”, có lúc việc có thể làm tốt hay không, không liên quan tới ngành nghề đó là gì, mà ở chỗ, bạn có muốn trở thành một người có tâm hay không.

Chương 3 Ông chủ cho vay vàng ở vương quốc Babylon - Mathon

1. ĐỪNG GÁNH VÁC TRÁCH NHIỆM THAY CHO NGƯỜI KHÁC

R

odan là một người thợ làm giáo mác trong thành Babylon, hiện tại ông đang bước đi trên con đường lớn bên ngoài hoàng cung Babylon với tư thế ngẩng cao đầu.

Vàng trong túi kêu leng keng không ngớt, đây là âm thanh tuyệt vời nhất mà Rodan nghe thấy được trong cuộc sống của mình.

Rodan dường như không thể tưởng tượng rằng, mình lại có trong tay đến năm mươi đồng vàng. Ông luôn nghĩ rằng nhiều vàng như vậy thì sẽ có thể mua được rất nhiều thứ. Một căn hộ cao cấp, một miếng đất, một đàn trâu, một đàn lạc đà hoặc một chiếc xe ngựa... Nhưng rốt cuộc Rodan đã sử dụng số vàng đó như thế nào? Khi trời tối, khi ông đi vào một con hẻm nơi chị gái ông đang sinh sống, ông cảm thấy vui mừng vì nhìn thấy chỗ vàng đó phát sáng. Ngoài ra, trên thế giới này có lẽ không còn thứ gì có thể hấp dẫn được Rodan trong lúc đó.

Mathon là một ông “chủ ngân” hàng kinh doanh vàng. Vào buổi chiều, một ngày sau khi Rodan có được năm mươi đồng vàng, ông đi đến “ngân hàng” của Mathon. Rodan cảm thấy nghi ngờ, ông qua phòng khách rồi vào sâu bên trong, ông nhìn thấy Mathon đang thư thái ngồi trên một tấm thảm và thưởng thức đồ ăn mà người hầu của ông mang lên.

Rodan đứng trước mặt Mathon, cởi chiếc áo da xuống, rồi nói: “Hiện giờ tôi thực sự không biết mình nên làm gì, tôi có thể thương lượng với ông một chút được không?”

Mathon chào đón Rodan với vẻ mặt vui vẻ đầy thiện cảm: “Sao vậy? Vận may trên sông bạc không được tốt, hay là ông đã bị cô nào hút mất hồn rồi? Ông cứ hơi một tí lại phải tìm đến “ngân hàng” để vay tiền. Tôi quen ông bao

hiều năm như vậy, đây còn là lần đầu tiên hay sao?”

Rodan không biết làm sao, ông nói: “Tôi không phải là đến để vay mượn tiền của ông. Tôi muốn thương lượng với ông một chút việc, và cần một lời khuyên từ ông”.

Mathon mỉa mai : “Những người tìm đến “ngân hàng” đều là để vay mượn tiền, chứ không phải đến để hỏi một lời khuyên như ông. Ngoài việc vay mượn tiền ra, còn có việc gì để thương lượng nữa chứ. Tôi không biết ông đang có ý gì, nhưng cũng có rất nhiều người sau khi làm những việc hoang đường đều tìm đến chỗ tôi đây để vay mượn tiền, từ trước tới bây giờ không hề có ai đề nghị muốn nghe lời khuyên từ phía tôi”.

Mathon nói xong, rồi sai bảo người hầu của ông mang một chiếc thảm lên cho Rodan ngồi, đồng thời chuẩn bị một bữa tối rất chu đáo và thịnh soạn. Ông nói rằng: “Rodan, bây giờ tôi sẽ đãi ông như một vị khách quý, ông có thể nói cho tôi biết rốt cuộc ông đã gặp phải khó khăn gì hay không?”

Rodan nói: “Tôi băn khoăn vì món quà của quốc vương”.

Mathon rất ngạc nhiên: “Quà á? Món quà của quốc vương? Băn khoăn vì món quà của quốc vương hay sao?”

Sau đó, Rodan nói với Mathon rằng, ông đã chế tạo cho đội quân hoàng gia một thứ giáo mác cực kì sắc bén, quốc vương thực sự rất vui mừng và đã thưởng cho ông năm mươi đồng vàng. Nhưng số vàng đó mang đến cho ông không ít phiền toái.

Rodan nói: “Từ sau khi tôi nhận được số vàng mà quốc vương ban tặng, rất nhiều người tìm đến tôi để vay mượn”.

Mathon nhẹ nhàng trả lời: “Đó là chuyện bình thường thôi, trên thế giới này, những người muốn có được vàng nhiều hơn rất nhiều những người đã có vàng. Họ đều là những người lười biếng, luôn mong muốn những người giàu có cho họ vay mượn tiền”.

Rodan nói: “Nếu là người ngoài, thì đương nhiên tôi không đồng ý rồi. Nhưng chị gái của tôi cũng muốn tôi chia cho một chút. Chị gái tôi muốn

chồng của mình là Araman có thể trở thành một thương gia giàu có. Chị thấy Araman trước giờ chưa gặp được một cơ hội nào, chị ấy muốn tôi cho anh ấy vay mượn số vàng kia, để anh ấy có cơ hội trở thành một người giàu có, sau đó lấy lợi nhuận thu được để trả lại số vàng cho tôi”.

Mathon nói: “Người anh em, vấn đề này của ông thực sự đáng để bàn luận đó. Vàng thực sự là một món đồ tốt, nó có thể nâng cao thân phận và địa vị của ông, cũng có thể mang đến cho ông sức mạnh lớn, giúp ông thực hiện rất nhiều nguyện vọng tốt đẹp. Nhưng, nó cũng sẽ mang đến cho ông rất nhiều phiền phức đó”.

Mathon kể cho Rodan một câu chuyện: Từng có một nông dân, anh ta có thể nghe và hiểu được tiếng động vật. Sau đó, mỗi buổi tối, anh ta đều phải qua nông trại, nghe xem những con vật ấy đang thảo luận về những vấn đề gì. Trong một buổi tối, khi anh ta đến nông trại thì vừa hay nghe thấy một con trâu đang than với một con lừa về số mạng của mình rằng: “Công việc của tôi thực sự rất vất vả, hàng ngày tôi phải bận rộn từ sáng cho đến tối. Cho dù thời tiết có nóng bức thế nào, đôi chân có đau nhức ra sao thì tôi cũng vẫn phải làm việc không được nghỉ ngơi một chút nào, thậm chí khi lớp da trên cổ bị trầy xước ra thì tôi vẫn phải vất vả làm việc. Còn anh lại nhàn nhã quá, mỗi ngày phải choàng trên lưng một tấm thảm đầy màu sắc, mà cũng chỉ là để đưa ông chủ đến nơi cần tới. Nếu như một ngày ông chủ không muốn ra ngoài, thì anh còn có thể nghỉ luôn một ngày, thật là thoải mái”.

Con lừa đó là bạn tốt của con trâu, cho nên hết sức thông cảm cho nỗi vất vả của con trâu đó. Sau đó, nó nói với con trâu rằng: “Anh bạn, tôi biết công việc của anh thực sự rất vất vả, tôi có thể nghĩ cách gì đó để anh có thể được nghỉ một ngày”.

Con trâu nghe xong câu nói của con lừa, lập tức hỏi: “Làm thế nào để tôi có thể nghỉ một ngày đây?”

Con lừa nói với con trâu rằng: “Sáng ngày mai, khi người làm thuê của ông chủ dắt anh đi cày, thì anh hãy cứ nằm yên đó không dậy, rồi kêu lên thảm thiết, như vậy họ sẽ cho rằng anh đang bị ốm, không thể đi cày được nữa, như vậy anh có thể nghỉ ngơi một ngày rồi!”

Ngày hôm sau, con trâu nghe lời của con lừa. Vì thế, họ cứ nghĩ rằng con trâu

đã bị ốm. Nhưng anh nông dân lại nói: “Đã vậy thì đành phải cho con lừa đi cày thôi, bởi vì việc cày đồng không thể ngưng trệ được”.

Kết quả là con lừa phải làm việc thay cho con trâu. Nó cảm thấy rất đau khổ, đôi chân cảm thấy nặng nhọc không nhấc lên được, vả lại da cổ cũng bị trầy xước rồi.

Tối hôm đó, anh nông dân lại đến nông trại để nghe các con vật nói chuyện. Con trâu đã nghỉ ngơi một ngày, nó nói với con lừa rằng: “Anh thật là một người bạn tốt của tôi, nhờ có anh mà cuối cùng tôi đã có thể nghỉ ngơi một ngày”. Con lừa lại phản bác lại, nó nói: “Nhưng tôi đã quá ngu ngốc. Vì giúp đỡ anh mà tôi đã phải lao động mệt nhọc cả một ngày trời. Từ nay trở đi, anh tự mình đi cày đi, bởi vì tôi nghe được ông chủ nói với người làm thuê của ông ấy là nếu như anh lại ốm nữa thì họ sẽ bán anh cho lò giết mổ đấy. Tôi thực sự mong muốn ông chủ bán anh đi, bởi vì anh là một con trâu thật là lười nhác”.

Sau ngày hôm đó, con trâu và con lừa không hề nói chuyện với nhau nữa. Bởi vì sự việc đó mà chúng đã cắt đứt mối quan hệ bạn bè. Mathon nói với Rodan: “Ông có nhận được bài học gì từ câu chuyện này không?”

Rodan gật đầu không ngớt.

Mathon nói: “Tôi nói cho ông biết: Giúp đỡ bạn bè đương nhiên là một việc tốt, nhưng mà ông không thể giúp đỡ bạn bè ông gánh vác trách nhiệm nặng nề, ông nên giúp đỡ chị gái của ông, nhưng ông không nên gánh hết mọi việc cho bà ấy”.

Giúp đỡ người khác là một việc đúng, nhưng chúng ta không thể vì giúp đỡ họ mà tăng thêm gánh nặng cho mình.

Vì vậy, khi chúng ta cho người khác vay mượn tiền, thì phải xem xét người đó vay mượn tiền với mục đích là gì, bởi vì nó liên quan đến việc tiền của bạn có thể thu hồi về hay không, càng không thể cho người khác vay tiền mà tự mình lại phải gánh thêm nợ nần. Ngoài ra, còn phải xem xét kế hoạch đầu tư quản lý tài sản của bản thân, đừng vì việc cho người khác vay mượn tiền mà làm hỏng kế hoạch đầu tư, quản lý tài sản của mình hoặc tạo nên tổn thất trong thu nhập.

2. KHÔNG NÊN TIN VÀO NHỮNG NGƯỜI BUỒN KHỔ TINH THẦN

Qua câu chuyện của Mathon, Rodan cuối cùng cũng hiểu được ông không nên gánh vác mọi gánh nặng của anh rẽ mình trên vai. Ông nói với Mathon: “Tôi hiểu rồi! Nhưng mà tôi vẫn muốn hỏi ông một số vấn đề nữa”.

Mathon nói: “Ông cứ nói đi”.

Rodan hỏi: “Ông là ông chủ “ngân hàng”, thường xuyên cho người khác vay mượn tiền, những người đó đều sẽ trả hết nợ của họ chứ?”

Ông chủ “ngân hàng” đầy kinh nghiệm Mathon cười và nói rằng: “Ông bạn của tôi, câu hỏi này của ông thực sự là rất hay đấy. Nếu như ông chủ “ngân hàng” phải xem xét người vay mượn tiền, thì chẳng phải ông chủ phải có trí tuệ tuyệt đỉnh hay sao, phải cẩn thận suy đoán xem tiền nào nên cho vay mượn và tiền nào không nên cho vay mượn. Rodan, tôi nói cho ông biết, cho dù ông suy nghĩ kĩ thế nào đi nữa thì cũng không thể bảo đảm được số tiền cho vay mượn đi có thể thu hồi về hay không”.

Rodan không hiểu, ông hỏi: “Vậy ông giải quyết những vấn đề này như thế nào?”

Mathon cười, rồi nói: “Tôi dẫn ông tới nhà kho của tôi, xem qua số đồ thể chấp đó, mỗi một thứ đồ thể chấp đều có một câu chuyện của riêng nó”.

Mathon dẫn Rodan đi vào nhà kho, tiện tay lấy ra một chiếc hòm. Mỗi một bên của chiếc hòm lại có một tấm đồng, bên trên còn trải lên tấm da lợn màu đỏ. Mathon đặt nó xuống dưới đất, lấy hai tay mở chiếc hòm ra, rồi nói với Rodan là: “Mỗi một người đến “ngân hàng” vay mượn tiền đều bắt buộc phải để lại một thứ đồ để thế chấp. Sau khi họ hoàn trả hết số nợ rồi, tôi sẽ trả lại món đồ thế chấp cho họ. Nếu như họ không thể trả hết nợ, thì đồ thế chấp sẽ có thể nhắc nhở tôi là không nên đặt lòng tin vào chủ nhân của nó”.

Mathon nói, nhiều năm qua, ông đã tổng kết được nhiều kinh nghiệm. Đầu tiên, ông cho rằng nếu tài sản của người vay mượn tiền nhiều hơn số tiền mà anh ta vay mượn thì đó là khoản vay an toàn nhất. Bởi vì họ có rất nhiều thứ như đất đai, châu báu... Giả dụ một ngày nào đó họ không thể trả hết nợ bằng tiền thì có thể đem bán những thứ trên để lấy tiền trả hết nợ. Thậm chí, nhiều

người vay mượn tiền cam kết rằng, nếu như họ không có khả năng trả hết nợ thì họ sẽ nhường quyền sử dụng nhà đất của họ. Cho nên, Mathon cho rằng, những người vay mượn tiền này có thể nói là đáng tin cậy, bởi vì số tiền cho họ vay mượn chính là được tính toán từ số tài sản của họ.

Rodan nói: “Có một kiểu người như thế này. Họ không giàu có nên cũng không có nhiều tài sản, nhưng họ có kỹ năng, có trí tuệ, khi cho họ vay mượn tiền thì ông xem xét như thế nào?”

Mathon nhẹ nhàng nói: “Đương nhiên, kiểu người này cũng rất nhiều, ví dụ như ông có thể kiếm tiền nhờ lao động hoặc phục vụ. Họ có khoản thu nhập ổn định, hơn nữa lại thật thà, và cũng không gặp phải tai nạn gì. Nhưng tôi đánh giá dựa vào năng lực của họ, cho họ vay mượn với một số tiền hợp lý. Đương nhiên, cách đánh giá dựa vào năng lực này thì rủi ro sẽ lớn hơn so với cách tính toán dựa vào tài sản”.

Rodan nói: “Vẫn còn một kiểu người nữa, đó là họ vừa không có tài sản có giá trị vừa không có thu nhập ổn định, cuộc sống của họ vô cùng gian khổ, thậm chí không thể tiếp tục sống qua ngày. Liệu ông có cho họ vay mượn tiền hay không?”

Mathon nhìn Rodan rồi nói rằng: “Đối với những người như vậy, nếu là người có tư cách tốt, thì tôi vẫn có thể đồng ý cho họ vay mượn tiền”.

Mathon mở chiếc hòm ra, trên cùng là một chiếc dây chuyền đặt trên tấm vải màu đỏ. Mathon cầm chiếc dây chuyền lên, ông nói với Rodan: “Chiếc dây chuyền này mãi mãi sẽ được để trong chiếc hòm này, bởi vì chủ nhân của nó đã qua đời rồi”.

Rodan hỏi Mathon: “Nếu người đã chết rồi, vậy thì tại sao vẫn phải cất giữ nó?”

Mathon nói cho Rodan biết: “Ông ta là bạn tốt của tôi, chúng tôi đã từng cùng kinh doanh với nhau, và lại còn rất thành công nữa. Về sau, ông ấy lấy được một bà vợ rất xinh đẹp. Người phụ nữ ấy rất hấp dẫn, vì thế ông ấy đã tiêu rất nhiều tiền vàng để đáp ứng nhu cầu của bà vợ. Sau đó, số vàng đã bị dùng hết, ông ấy chạy tới tìm tôi để vay mượn một khoản tiền, để cố gắng làm lại từ đầu. Nhưng mà kết quả lại không được như ý giống như trong

tưởng tượng của ông ấy. Trong một lần tranh cãi, ông đã làm vợ của mình tức giận, kết quả là bà ấy đã dùng lưỡi dao đâm xuyên vào tim của ông ấy”.

Rodan lại hỏi tiếp: “Sau đó sự việc thế nào?”

Mathon cầm tấm vải đỏ đỏ lên và nói: “Tấm vải này là của người phụ nữ đó. Do bà ấy bị kích động nặng về mặt tinh thần nên về sau đã nhảy xuống sông Euphrates tự vẫn. Hai món nợ đó cũng mãi mãi không thể thu hồi về được”.

Mathon nói: “Rodan, chiếc dây chuyền này nói với tôi rằng không nên tin tưởng vào những người vay mượn tiền mà tinh thần buồn khổ, giống như ông bạn của tôi đó”.

Rodan không nói lời nào, đứng bên cạnh và gật đầu lia lịa.

Một người mà tinh thần buồn khổ thì anh ta chắc chắn thiếu kỹ năng sống theo chiều hướng tích cực, trong quá trình đầu tư quản lý tài sản, luôn là do tiêu cực và nông nổi mà không đạt được thành công. Đã từng có một thương gia người Anh ngày ngày chỉ nghĩ tới việc phát tài, làm giàu, nhưng do tinh thần không tốt, mỗi lần suy đoán đầu tư đều không chính xác. Cho nên, mỗi lần đầu tư đều thua lỗ, không thu được vốn về. Sau đó, anh ta ngày càng trở nên nóng tính, không ngừng đi vay mượn tiền tứ tung. Nhưng mà lần nào cũng thất bại, cuối cùng nợ nần chồng chất. Cho nên, dù là đầu tư hay quản lý tài sản, chúng ta cũng đều phải có tinh thần thoải mái và thái độ sống tích cực.

3. NỢ NẦN - ĐỘNG KHÔNG ĐÁY

Mathon và Rodan vẫn đang ở trong nhà kho bàn luận về vấn đề vay mượn tiền.

Mathon cầm một chiếc lục lạc dùng đeo ở cổ trâu lên rồi nói: “Chiếc lục lạc này rất đặc biệt, chủ nhân của nó là một người nông dân, tôi thường mua phẩm của vợ ông ấy. Về sau, do bị sâu bệnh hoành hành nên nông sản của họ không cho thu hoạch, tôi đã từng cho họ vay tiền để giúp họ vượt qua nỗi khó khăn đó. Sau đó, họ đã có thu nhập mới, rồi trả nợ theo đúng kì hạn. Một hôm, ông ấy lại đến tìm tôi, nói rằng có một người khách du lịch nói với ông là họ có một giống cừu có chất lượng lông rất tốt, có thể dệt nên một tấm

thảm đẹp nhất thành Babylon, ông muốn đi mua. Cho nên, tôi lại cho ông ấy vay mượn tiền một lần nữa”.

Thực ra, suy nghĩ của Mathon lúc đó là nếu như họ có thể mua đàn cừu ấy một cách thuận lợi, thì về sau sẽ có thể giúp các quý tộc Babylon mua được những tấm thảm trước đó chưa từng có. Hơn nữa, ông ấy là người rất đáng tin, Mathon tin tưởng ông ấy nhất định có thể trả tiền nợ.

Rodan hỏi: “Làm như vậy có được không?”

Mathon nói: “Nếu như mục đích vay mượn tiền là để kiếm tiền, thì tôi vẫn vui vẻ thôi; nếu như vay mượn tiền là để tiêu hoang phí thì tôi nghĩ khoản tiền ấy không thể thu hồi lại được”.

Rodan vừa nghe Mathon nói, tiện tay cầm lên một chiếc vòng tay khá đẹp và rất hiếm thấy, rồi nói: “Ông bạn, ông có thể kể cho tôi nghe câu chuyện về chiếc vòng tay này hay không?”

Mathon nói cho Rodan biết, chủ nhân của chiếc vòng tay ấy là một bà lão với khuôn mặt đầy những nếp nhăn. Bà ấy nói rất nhiều, thường nói lầm nhảm trước mặt của Mathon. Trước kia, gia đình bà ấy rất giàu có, nhưng về sau do sự cố bất ngờ nên đã trở nên nghèo khổ. Tuy vậy, bà luôn mong muốn con trai của mình có thể trở thành một người giàu có, cho nên bà ấy đã đến tìm tôi vay tiền, để con trai của bà ấy có cơ hội trở thành một trong những đối tác của hội thương gia lạc đà sa mạc. Nhưng mà sau đó con trai bà gặp phải một bọn cướp, nhân lúc anh ta ngủ say, bọn cướp đã lấy cắp đi tất cả số tiền trên người của anh ta rồi quăng anh ta ra đường, anh ta trở thành người không một xu dính túi, bơ vơ giữa nơi xa lạ không người quen. Không biết đến bao giờ bà mẹ mới có thể hoàn trả hết số tiền nợ. Nhưng mà điều đó cũng không vấn đề gì, bởi vì chiếc vòng tay này còn có giá trị cao hơn nhiều so với số tiền mà bà ấy đã mượn.

Mathon tiếp tục chỉ đến một chiếc dây thừng rồi nói: “Chiếc dây thừng này là vật thế chấp của một người buôn lạc đà, ông ta muốn mua lạc đà nhưng vì thiếu tiền nên đã cầm chiếc dây thừng này đến để thế chấp, tôi đành yên tâm cho ông ta vay tiền. Tôi tin tưởng ông ta, bởi vì ông ấy là một thương nhân rất giỏi; tôi tin tưởng tất cả thương nhân sáng suốt ở trong thành Babylon này, bởi vì họ là “báu vật” của ngân hàng”.

Rodan chỉ vào một con bọ cánh cứng màu xanh và nói: “Đây là cái gì vậy, Mathon?”

Mathon tỏ ra không vui, ông nói: “Đây là con bọ thối đến từ Ai Cập. Chủ nhân của miếng ngọc khắc hình con bọ này là một người thanh niên Ai Cập xấu tính! Mỗi khi tôi thúc nợ anh ta thì anh ta đều nói vận may của anh ta không được tốt, không thể hoàn trả lại số nợ. Nói rằng hãy lấy ruộng đất và súc vật của bố anh ta để làm vật thế chấp”.

Rodan hỏi: “Việc kinh doanh của người thanh niên đó rốt cục là như thế nào?”

Mathon nói: “Thực ra, lúc mới bắt đầu kinh doanh, anh ta làm rất tốt, nhưng sau đó lại không hề ổn một chút nào cả. Anh ta rất nóng vội muốn đạt được thành công, thêm nữa là kiến thức của anh ta lại không nhiều, cho nên, việc kinh doanh cuối cùng cũng không được thuận lợi”.

Rodan nói: “Tại sao người thanh niên đó lại không đổi sang một ngành nghề khác, có lẽ anh ta không phù hợp với cái nghề đó chẳng?”

Mathon cười rồi nói: “Người thanh niên đó luôn mang trong mình hoài bão lớn, thường đi đường tắt để kiếm được tài sản và những thứ mình muốn, nhưng con đường dẫn tới thành công thường không dễ dàng và bằng phẳng như vậy. Người thanh niên Ai Cập đó vì muốn làm giàu, mà thường xuyên tìm đến chỗ tôi để vay mượn tiền. Tuy nhiên, anh ta lại thiếu kinh nghiệm, không những kinh doanh không tốt lên mà số nợ còn ngày càng tăng”.

Rodan buồn bã nhìn Mathon và nói: “Ông có thể không cho anh ta vay tiền”.

Mathon nói: “Từ trước tới giờ tôi đều không thích nói xấu hay đả kích người khác, bởi vì ban đầu tôi cũng đã vay tiền để làm giàu”.

Rodan đứng yên lặng không hỏi gì Mathon nữa, dường như ông đang suy nghĩ về một điều gì đó. Mathon đứng bên cạnh, nói rằng: “Điều đáng tiếc với người thanh niên Ai Cập đó là số nợ của anh ta càng lúc càng nhiều thêm. Rodan, tôi nói cho anh biết, đừng bao giờ cho những người nợ nần vay tiền, như vậy khả năng hoàn trả của họ cũng rất thấp”.

Giới trẻ hiện nay rất dễ mắc phải thói bông bột nông nổi, chỉ muốn người khác làm sẵn cho mình, lười lao động, thích hưởng thụ. Thực ra, làm giàu là một con đường nhiều gập ghềnh, khó khăn, chông gai và thử thách, không thể vội vàng, hấp tấp được. Những người như vậy sau khi thất bại, sẽ ngày càng nông nổi hơn, nóng vội tìm kiếm ra một cách gì đó để giải quyết. Nhưng do thiếu đi những kinh nghiệm quý báu, nhiều lần như vậy họ sẽ ngày càng lún sâu vào sai lầm. Cho nên, khi những người như vậy đến vay tiền, thì cần phải cẩn thận, bởi vì tiền của bạn hoàn toàn có thể sẽ không cánh mà bay. Thực tế cho thấy, một người không có khả năng kiếm tiền thì lấy đâu ra tiền để trả nợ cho người khác.

Xã hội ngày càng phát triển mạnh mẽ, các công ty tín dụng có rất nhiều chính sách, hình thức ưu đãi để thu hút những khách hàng mới. Ngân hàng lại ra sức mở rộng hình thức thế chấp tài sản, đứng trước những cám dỗ này, rất nhiều người dễ nôn nóng mà trở nên mắc nợ và phải chi trả lãi suất cho số nợ của mình. Theo thống kê, 70% các triệu phú của Mỹ hoàn toàn không có nợ, họ biết rằng mỗi lần chi trả một đô la lãi suất, nghĩa là số tiền có thể dùng để đầu tư bị thiếu hụt một đô la. Vì vậy, nhà cửa mà họ mua cũng như những chi tiêu trong cuộc sống chắc chắn đều nằm trong tầm kiểm soát, không bao giờ vượt quá số tiền họ kiếm được. Điều này cho thấy, trong quá trình làm giàu, chúng ta đừng bao giờ tùy tiện đi vay mượn tiền để phải gánh nợ, sau khi có tiền rồi cũng không nên tùy tiện cho những người khác vay tiền. Bởi vì, một người thực sự có khả năng làm giàu thì không thể thiếu nợ người khác.

Napoleon Hill từng có một người bạn rất tốt tên là Nicholas Jones, thu nhập của ông ấy thực sự không phải là thấp, tiền lương mỗi tháng của ông là một nghìn hai trăm đô la Mỹ, nhưng vợ của ông lại rất thích “ngoại giao”, hơn nữa lại thích chăm chút cho vẻ bề ngoài, cho nên mỗi tháng, bà dùng hết hai nghìn đô la cho những nhu cầu đó của mình, kết quả là mỗi tháng họ phải gánh một số nợ là tám trăm đô la. Điều đáng lo nhất là những người con của họ đều học theo thói quen tiêu tiền từ người mẹ, cho nên một mình Jones không thể kham nổi kinh tế của cả gia đình. Hiện tại, những đứa con của họ đã chuẩn bị vào đại học, nhưng cha mẹ chúng lại đang phải gánh rất nhiều nợ, về cơ bản không thể kham nổi số tiền học phí quá lớn. Vì vậy, họ thường xuyên xảy ra xô xát, cãi cọ, không khí gia đình trở nên căng thẳng và buồn tẻ vô cùng.

Trong cuộc sống, có rất nhiều phụ nữ trẻ khi mới kết hôn đã phải gánh một số nợ không cần thiết. Hơn nữa, họ không tìm ra được cách gì để thoát khỏi số nợ đó. Sau khi dư âm ngọt ngào của lễ tân hôn nhạt dần đi, họ mới cảm nhận được những áp lực mà nợ nần đem đến. Sau đó, cảm giác này ngày càng mãnh liệt hơn, tình cảm vợ chồng cũng ngày càng lạnh nhạt dần đi, cuối cùng họ quyết định li hôn. Có thể thấy rằng, nợ nần ảnh hưởng nghiêm trọng tới cuộc sống gia đình, nó hoàn toàn có thể phá hỏng một mái ấm hạnh phúc.

Một người luôn nợ nần sẽ không có nhiều thời gian, không có tinh thần và sức lực, cũng càng không có tâm trí nào để mà gây dựng sự nghiệp hay lí tưởng cho riêng mình. Một thương nhân thành công người Nhật Bản nói: “Trong cuộc sống, luôn phải nghĩ xem bản thân mình hoặc người nhà mình có thiếu nợ người khác thứ gì hay không, sau đó cần phải quyết tâm vượt qua, đừng bao giờ thiếu nợ bất cứ ai, đừng rơi vào hố sâu của nợ nần”.

Sở dĩ nói ra điều đó là bởi vì khi còn trẻ, ông ta đã từng vì nợ nần mà đã lãng phí đi rất nhiều cơ hội thành công. May mắn là ông ta đã sớm nhận ra và nhanh chóng khắc phục sai lầm, cho nên mới kịp thời thoát khỏi nợ nần và đạt được thành công đáng ngưỡng mộ.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Nếu không muốn mất đi bạn bè thì đừng dễ dàng cho anh ta vay mượn tiền.

Có người sẽ phản bác rằng: Nếu đã có tiền rồi, thì làm gì phải nghĩ nhiều như vậy chứ, giúp đỡ bạn bè là chuyện nên làm, không cho vay tiền mới là làm rạn nứt tình cảm bạn bè. Nói như vậy có vẻ hợp lí, nhưng quan hệ giữa tiền bạc và bạn bè là vấn đề rất nhạy cảm. Cho bạn vay tiền, không đơn giản và sòng phẳng như việc vay tiền ngân hàng. Nếu như bạn bè trả được tiền đúng hẹn, về cơ bản mối quan hệ nợ nần được giải quyết xong, nhưng nó lại ngầm ngầm hình thành nên món nợ ân tình mà bạn đã cho họ. Vậy thì thứ “ân tình” đó liệu có cần phải trả hay không, lúc nào thì nên trả, những điều đó đều không có một tiêu chuẩn khách quan nào cả. Giả dụ bạn bè không trả tiền, vậy thì vấn đề lại trở nên cực kì phức tạp, một khi giải quyết không tốt, sẽ có thể dẫn đến chấm dứt tình bạn, một mối quan hệ tốt đẹp có thể sẽ phải đối mặt với sự tan vỡ. Vì vậy, khi bạn bè muốn vay tiền của bạn, phải suy nghĩ thật kĩ rồi hãy cho vay.

4. TIỀN BẠC CŨNG LIÊN QUAN ĐẾN UY TÍN

Rodan đã suy nghĩ rất lâu, ông thấy trong lòng mình thật rối rắm. Sau đó, ông nói với Mathon rằng: “Ông đã kể cho tôi những câu chuyện thực sự rất thú vị, nhưng mà tôi vẫn không biết là rốt cuộc có nên cho anh rế vay mượn tiền hay không. Số vàng này đối với tôi thực sự rất quan trọng”.

Mathon hỏi: “Anh rế của ông định dùng số tiền đó vào công việc gì? Ông ấy có sự hiểu biết nhất định đối với ngành nghề nào hay không? Có kinh nghiệm trong việc làm kinh doanh hay không?”

Rodan thẳng thắn nói: “Tôi không biết nhiều về ông anh rế của tôi, nhưng tôi chỉ biết là ông ấy đã từng giúp đỡ tôi làm giáo mác, ngoài ra, ông ấy cũng từng làm trong một số cửa hàng”.

Mathon nói: “Ông có thể hỏi ông ấy là mục đích vay mượn tiền để làm gì. Là một thương nhân, bắt buộc phải học được một kỹ năng làm kinh doanh. Ông dù có hoài bão lớn, nhưng điều đó không hoàn toàn phù hợp với thực tế, mà đó chỉ là lý thuyết suông”.

Rodan nói rằng, ông cảm thấy có chút khó khăn. Giả dụ anh rế của ông nói rằng ông ấy đã từng giúp đỡ một số thương nhân, đã có chút kinh nghiệm rồi, và cũng đã quen biết rất nhiều thương nhân trong thành Babylon. Vậy thì, ông cũng chỉ có thể chọn cách là cho ông ấy vay mượn tiền thôi. Nếu như anh rế của ông nói không có thứ gì để thế chấp, vậy thì ông cũng sẽ dặn dò anh rế của mình là phải cẩn thận và quý trọng số vàng của ông. Nếu như việc kinh doanh của anh rế ông có xảy ra vấn đề gì thì chẳng phải số vàng của ông không cánh mà bay hay sao.

Mathon bỗng nhiên cười, có lẽ ông cảm thấy vẻ mặt băn khoăn của Rodan thực rất buồn cười. Ông nói: “Ông làm việc được bao nhiêu năm rồi?”

Rodan nói: “Đã được ba năm rồi!”

Mathon lại nói tiếp: “Ngoài năm mươi đồng vàng mà quốc vương ban tặng ra, ông còn bao nhiêu tiền nữa?”

Rodan nói: “Ba đồng!”

Mathon nói tiếp: “Cũng có nghĩa là ông bận rộn vất vả một năm mà chỉ tích cóp được một đồng vàng thôi sao”.

Rodan nói: “Đúng vậy”.

Mathon nói: “Và cũng có nghĩa là năm mươi đồng vàng này tương đương với việc ông phải vất vả làm việc năm mươi năm mới có thể tích cóp được”.

Rodan không nói năng gì, còn Mathon lại nói rằng: “Một người thông minh sẽ không bao giờ cho một người như anh rể của ông vay tiền của mình đâu. Rodan à! Giúp đỡ người khác là một việc tốt, nhưng đừng bao giờ giống như con lừa đó, khi đang giúp bạn mình thì chính bản thân mình phải gánh vác một trách nhiệm lớn. Ông phải thật cẩn thận, nếu không ông sẽ phải chịu vất vả năm mươi năm một cách vô ích đó”.

Rodan nói với Mathon: “Vậy rốt cuộc tôi nên làm như thế nào đây Mathon? Đó mới là điều quan trọng”.

Mathon nói với Rodan: “Ông hãy đi nói trực tiếp với chị gái của mình rằng, trong mấy năm vừa qua, ông đã phải làm việc vất vả, phải thắt lưng buộc bụng lắm, thế mà mỗi năm cũng chỉ tích cóp được một đồng. Chị là chị gái của em, em đương nhiên là muốn giúp anh rể có thể kiếm được vô số tài sản, và rồi có thể hưởng thụ một cuộc sống thật hạnh phúc. Nhưng chỉ khi anh rể có thể nói ra kế hoạch kinh doanh sáng suốt của mình thì em mới có thể cho anh ấy vay mượn số tiền mà em đã tích cóp được”.

Rodan nói: “Giả dụ ông ấy nói ra một số kế hoạch, thì tôi phải đành lòng cho ông ấy vay mượn tiền của mình hay sao?”

Mathon nhún vai và nói: “Đó là điều đương nhiên rồi, nếu như anh rể của ông có thể đạt được thành công thì tự nhiên là ông ấy có thể trả lại tiền cho ông; nếu như ông ấy thất bại thì tôi tin rằng khát vọng của ông ấy với tài sản có thể giúp ông ấy ngày càng trở nên giàu có, về sau cũng có thể hoàn trả số nợ đó cho ông”.

Tối hôm đó, Rodan nói chuyện với Mathon hết cả một đêm. Cuối cùng, Mathon nói với Rodan rằng: “Tôi đã gắn bó với tiền bạc trong cả một đời mình, về việc vay mượn tiền sinh ra nợ nần, tôi là người có nhiều kinh

nghiệm. Tôi đã nói với ông rồi, không thể cho những người không có uy tín vay tiền được, trong đó trường hợp anh rể của ông cũng cần phải xem xét cho thật kỹ lưỡng. Bởi vì con người sẽ bị mềm yếu trước sự cám dỗ của vật chất, tiền bạc. Những thứ đồ trong chiếc hòm đựng đồ thể chấp của tôi đã nói rõ cho ông rất nhiều điều. Cuối cùng, người bạn này muốn quan tâm ông một chút, ông hiện giờ đã có số tiền đó, vậy ông định làm gì với số tiền đó?”

Rodan nghĩ ngợi một lúc lâu, nhưng vẫn chưa nghĩ ra được gì. Ông chỉ có thể nói với Mathon rằng: “Không biết, kinh nghiệm của ông trong vấn đề này là rất nhiều, ông có thể dạy cho tôi một chút kinh nghiệm được không?”

Mathon nghe xong lời của Rodan, ông cười lên, rồi vỗ vai Rodan.

Mathon nói với Rodan rằng: “Trước tiên, ông hãy bảo đảm an toàn thật tốt cho số vàng đó, nghĩ cách để tránh gặp phải những tổn thất ngoài ý muốn. Tiếp đó hãy tận dụng một cách hợp lý số vàng đó để nó phục vụ cho mục đích của ông, và rồi kiếm ra được số tiền nhiều hơn thế. Đương nhiên, vẫn phải nói rõ với ông rằng, ông cần phải học hỏi những người có trí tuệ, điều đó sẽ giúp đỡ được cho ông”. Cuối cùng, Mathon mỉm cười và dặn Rodan: “Nếu như muốn cho người khác vay tiền thì nhất định phải biết rõ người đó vay tiền để làm gì, và sẽ làm thế nào, có kinh nghiệm hay không, và có uy tín cao hay không”.

Rodan đã nói chuyện với Mathon cả một đêm, khi ông rời khỏi “ngân hàng” của Mathon thì trời đã sáng. Rodan không cảm thấy hoang mang nữa, điều đó hiện rõ trên nét mặt gầy guộc của ông.

Trên thương trường khó đoán, thành bại là chuyện rất bình thường, có lẽ rất nhiều người vì muốn làm kinh doanh mà đến tìm bạn để vay mượn tiền. Nhưng khi cho người khác vay mượn tiền, bạn nên xem xét khả năng hoàn trả nợ của anh ta. Nếu như anh ta không có bất cứ thứ đồ gì để thế chấp thì lúc đó phải xem xét anh ta có uy tín hay không, hoặc yêu cầu phải có một người bảo đảm chắc chắn. Bởi vì, con người sẽ mềm yếu khi đối mặt với tiền bạc trước mắt mình.

Trong thực tế cuộc sống, có rất nhiều những ví dụ về việc liên quan đến tiền bạc mà trở thành kẻ thù của nhau, trong đó điều này thậm chí còn xảy ra giữa cha con, anh chị em ruột... Cho nên, việc tiếp theo vẫn là phải xem xét người

vay đó có uy tín cao không, có phẩm chất như nào, và có nên tin tưởng hay không.

Chương 4Đừng làm ngơ với chính mình

1. SỰ GIÀU CÓ SẼ MANG LẠI NIỀM VUI VÀ SỰ ĐẦY ĐỦ

D

abasir là một nhà buôn lạc đà trong thành Babylon, ông là người rất giàu có. Cha của ông là một người thợ làm yên ngựa, rất yêu quý Dabasir. Dabasir từ nhỏ đã giúp đỡ cha mình, ông cũng lập gia đình từ rất sớm. Lúc đó, do thu nhập rất thấp, nên cuộc sống tạm bợ đủ ăn đủ tiêu. Nhưng Dabasir luôn khao khát có thể nắm trong tay một khối tài sản lớn, khao khát đạt được những thứ mà hiện tại ông không có khả năng mua được. Về sau, ông bắt đầu thử đến cửa hàng mua chịu đồ. Thật may mắn, các chủ cửa hàng đó đều rất tin tưởng ông, và không hề thúc giục ông trả nợ. Dần dần, Dabasir bắt đầu làm cần, đi khắp nơi vay mượn tiền để mua đồ đạc hết sức xa xỉ.

Dabasir trẻ tuổi thiếu nhiều kinh nghiệm về cuộc sống, về cơ bản không biết việc tiêu tiền lung tung, không tiết kiệm như vậy là một hành vi rất nguy hiểm. Về sau, số nợ mà ông phải gánh ngày càng tăng lên, nhiều bạn bè không dám cho ông vay tiền tiếp nữa. Lúc đó, ông chủ cửa hàng mà lúc trước đã cho ông ta mua chịu bắt đầu đến nhà để đòi nợ. Cuộc sống của Dabasir rơi vào hoàn cảnh rất khó khăn, thu nhập thấp không thể đảm bảo được cuộc sống hàng ngày của gia đình, càng không thể nói tới việc trả nợ. Cuộc sống vốn không mấy tốt đẹp dần dần mất đi ánh sáng, cuối cùng ông trở nên hồ đồ. Người vợ xinh đẹp của ông không quen với cuộc sống đó, đành phải dọn về nhà mẹ đẻ để ở. Dabasir cảm thấy rất xót xa và ân hận, cuối cùng ông quyết định rời khỏi nơi đau thương này, đến một thành phố khác để tìm kiếm vận may cho mình.

Trong hai năm sau đó, Dabasir đã lưu lạc bốn phương, tìm kiếm cơ hội để thay đổi số mệnh. Ông đã từng đi theo những nhà buôn lạc đà sa mạc, nhưng cuộc sống vẫn không hề sáng sủa hơn. Sau đó, trong tình thế cấp bách, ông lại đi theo một lũ cướp, cướp bóc của cải của những nhà buôn yếu thế. Sự sa đọa đó khiến ông cảm thấy rất buồn.

Có lần, Dabasir cướp được một số lượng lớn vàng, gấm lụa và những sản phẩm hàng hóa có giá trị và rất quý giá. Ông cùng đồng bọn mang số vật phẩm quý giá đó đến thành phố, trong một thời gian rất ngắn đã tiêu xài hết. Sau lần cướp này, Dabasir cảm thấy con đường này không tồi tệ chút nào, ngỡ rằng có thể từ đó làm giàu, sau này lại có thể hưởng thụ cuộc sống xa hoa.

Khi đã tiêu xài hết số tài sản cướp được, họ lại bắt đầu tiến hành đợt cướp bóc tiếp theo.

Nhưng, lần này không được may mắn như lần trước. Họ vừa mới cướp được một số tài sản lớn, khi đang chuẩn bị tháo chạy thì lại gặp phải sự tấn công của bộ lạc nơi đó. Những người này là vệ sĩ cho những nhà buôn. Hai tên thủ lĩnh của hội trộm cướp đã bị giết. Những người còn lại đều bị bán đi làm nô lệ.

Dabasir được một ông trùm của bộ lạc sa mạc Syria mua với giá hai đồng. Dabasir trẻ tuổi không cho rằng đây là một việc không tốt, không may mắn, mà ông lại cứ ngỡ rằng đây chỉ là một lần thám hiểm thôi. Cho đến một hôm, chủ nhân đưa ông đến trước mặt người vợ xinh đẹp của ông ta, nói rằng bà ấy có thể tùy ý sai bảo, thì lúc đó ông mới cảm thấy dấu hiệu của điều không hay sắp xảy ra.

Về sau, đến khi Dabasir trải nghiệm qua cuộc sống của một nô lệ là như thế nào, thì ông mới hiểu nó vô cùng đáng sợ. Dabasir sững sờ đứng trước vợ và thê thiếp của ông chủ, trong lòng cảm thấy rất sợ hãi. Ông khao khát và mong muốn những người phụ nữ này có thể thông cảm cho ông, nhưng vẻ mặt của họ đều lạnh tanh. Dabasir đáng thương không hề nhận được sự động viên, an ủi và thông cảm nào, ông đứng chờ người ra, giống như đang chờ đợi để bị tuyên án tử hình vậy. Cuối cùng, người vợ cả của ông chủ là Sira cũng đã lên tiếng.

Sira nói rằng: “Hôm nay, ta muốn về nhà mẹ đẻ, nên cần một nô lệ đáng tin cậy giúp đỡ ta dắt lạc đà, không biết là người nô lệ này có biết dắt lạc đà hay không”.

Chủ nhân quay sang hỏi Dabasir: “Người có biết dắt lạc đà hay không?”

Dabasir nói: “Tôi có thể làm con lạc đà ngồi xuống đất, cũng có thể cho nó vận chuyển đồ, còn có thể khiến nó trèo đèo lội suối mà không cảm thấy mệt mỏi. Nếu như cần thiết, tôi còn biết sữa chữa yên cương mà con lạc đà cần dùng”.

Chủ nhân nói: “Ha, không ngờ tên nô lệ này còn biết nhiều như vậy. Sira, nếu như nàng đồng ý thì hãy để hẳn làm người dắt lạc đà cho nàng đi”.

Bà Sira gật đầu đồng ý.

Như vậy, Dabasir được giao cho vợ cả của chủ nhân là Sira. Chiều ngày hôm nay, Dabasir sẽ dẫn bảy lạc đà của Sira trèo đèo lội suối, về thăm nhà mẹ đẻ của bà.

Trên đường đi, tâm trạng của Dabasir rất buồn chán. Ông muốn tận dụng cơ hội này nhờ Sira xin chủ nhân tha cho ông. Ông nói với Sira: “Phu nhân cao quý, tôi sinh ra không phải để làm một người nô lệ, cha tôi là một người thợ làm yên ngựa tôn quý trong thành Babylon. Bà có thể đến chỗ của chủ nhân xin giúp tôi khôi phục quyền tự do cho tôi được không?”

Sira nhìn Dabasir với ánh mắt hoài nghi, bà nói: “Những lời anh nói đều là sự thật chứ?”

Sau đó, Dabasir bèn nói hết sự tình cho Sira nghe.

Sira nói với Dabasir một cách lạnh lùng: “Anh rơi vào hoàn cảnh như ngày hôm nay đều là do sự nhu nhược của anh mà ra, anh làm sao có thể nói mình là người tự do được chứ? Giả dụ bên trong một ai đó có tư tưởng của một người nô lệ, thì cho dù anh ta sinh ra trong hoàn cảnh nào, rồi cuối cùng cũng phải trở thành nô lệ thôi; giả dụ bên trong một ai đó chất chứa tư tưởng của một người tự do, thì cho dù anh ta có bất hạnh thế nào, cuối cùng anh ta cũng có thể trở thành một người tự do được người khác tôn trọng”.

Những lời nói đó của bà Sira khắc sâu trong lòng của Dabasir.

Một năm sau đó, Dabasir vẫn chưa thoát khỏi cảnh nô lệ.

Một hôm, Sira hỏi Dabasir: “Vào lúc hoàng hôn mỗi ngày, tất cả nô lệ đều

vui chơi thoải mái, tại sao anh lại ngồi một mình ở trong lều như vậy?”

Dabasir nói: “Tôi đang nghĩ những lời nói mà bà nói với tôi, tôi bắt đầu nghi ngờ rằng trong lòng tôi có phải thực sự chứa tư tưởng của một nô lệ hay không. Bởi vì tôi không thể hòa nhập với đám nô lệ đó, cho nên tôi muốn ngồi một mình ở đây”.

Sira nói: “Sự thực thì ta cũng rất cô độc, bởi vì ta cũng không thể hòa nhập được với những người vợ lẽ kia. Chủ nhân không yêu ta, lúc đầu chỉ là vì nhà mẹ đẻ ta chuẩn bị cho ta nhiều của hồi môn nên chồng ta mới lấy ta. Về sau, ta lại không thể sinh nở, cho nên ông ấy thực sự không còn yêu ta nữa. Vì vậy ta cũng muốn tách biệt bọn họ ra khỏi cuộc sống của ta. Nhưng nếu như ta là một người đàn ông, thì dù có chết ta cũng sẽ không cam chịu làm nô lệ đâu”.

Câu nói cuối cùng của Sira làm lay động Dabasir, ông nói rằng: “Hiện giờ cách nhìn của bà đối với tôi là như thế nào, tôi có tư tưởng của một đấng nam nhi hay không, hay chỉ là tư tưởng của một người nô lệ mà thôi?”

Sira không nhìn Dabasir, bà nói: “Anh rốt cuộc có muốn trả hết nợ nần ở Babylon hay không?”

Dabasir lập tức trả lời: “Đương nhiên là muốn chứ! Nhưng hiện giờ tôi đang làm nô lệ ở Syria, thực sự tôi không dám nghĩ đến chuyện đó!”

Sira nói tỏ vẻ lạnh lùng: “Cách nghĩ như vậy chỉ là tư tưởng của một nô lệ thôi”. Nói xong, Sira lại nói thêm một câu nữa rằng: “Anh hãy cứ mãi mãi ở lại Syria để làm nô lệ đi! Một tên nhu nhược”.

Dabasir gào thét: “Tôi không phải một kẻ nhu nhược!”

Sira vẫn giữ vẻ mặt lạnh lùng, bà nói: “Vậy thì, anh hãy chứng minh cho người khác thấy đi”.

Dabasir không biết phải làm thế nào, ông nói: “Nhưng tôi không biết chứng minh bằng cách nào cả”.

Sira rất tức giận, bà lên giọng và nói: “Những người Babylon vĩ đại như các người chẳng phải rất muốn chống lại với những kẻ thù hùng mạnh bằng tất cả

sức lực, bằng tất cả các biện pháp có thể làm hay sao? Hiện giờ số tiền nợ của anh chính là kẻ thù của anh, nó đã ép buộc anh phải đến Syria để làm nô lệ. Nếu như anh tiếp tục từ bỏ trách nhiệm với chúng, vậy thì cuối cùng chúng sẽ trở nên to lớn, hùng mạnh hơn anh; nếu anh có thể chế phục chúng, thì anh sẽ nhận được sự tôn trọng của mọi người. Nhưng hiện tại anh không hề có suy nghĩ chống lại nợ nần, mở mắt ra mà nhìn bản thân anh đang ngày càng đi xuống, sa sút kia kìa. Nếu như vậy, thì anh chỉ có thể ở lại Syria mà làm nô lệ thôi”.

Làm ngơ với chính mình sẽ khiến người đó từ bỏ cuộc sống hiện thực, bước vào con đường sống xa hoa, phù phiếm. Vận mệnh của Dabasir có thể chứng minh rõ cho điều đó, làm người cần phải giữ lấy lý tính và những suy nghĩ thực tế. Làm ngơ với chính mình sẽ làm thay đổi quan niệm của một người về cuộc sống, ảnh hưởng xấu đến quá trình tích lũy tài sản.

Lâm Thiệu Lương (còn được gọi là Liem Sioe Liong) là cự tử phú người Indonesia gốc Hoa và cũng là trùm tài phiệt giàu nhất châu Á trong những thập kỉ 1960 - 1970. Mặc dù, ông là một người giỏi trong giới thương nghiệp nhưng ông chưa bao giờ khoe khoang với mọi người về sự giàu có của mình, ông luôn tính toán kĩ lưỡng mọi mặt, và không bao giờ tiêu xài một cách hoang phí. Quan niệm về quản lý tài sản của ông là: Tiền phải sử dụng trên lưỡi dao, phải nhớ làm ngơ với sự xa hoa trong cuộc sống cá nhân. Nhưng Lâm Thiệu Lương không phải là một người keo kiệt, ngược lại ông vô cùng lương thiện, thường hay giúp đỡ người nghèo khổ, là một người nhân hậu, phóng khoáng, được nhiều người biết đến.

2. LÒNG TỰ TRỌNG CŨNG LÀ MỘT THỨ TÀI SẢN

Lời nói của Sira thực sự làm tổn thương nghiêm trọng đến lòng tự tôn của Dabasir. Dabasir luôn suy nghĩ về câu nói đó, ông nghĩ lòng tự trọng của mình đã bị chính mình đánh mất đi. Về sau, ông đã suy nghĩ rất nhiều để tìm cách chứng minh rằng mình không phải là một người có tư tưởng của một nô lệ.

Ba ngày sau, người hầu của Sira đưa Dabasir đến gặp bà. Sira nói với Dabasir: “Mẹ của ta lâm bệnh nặng, anh hãy nhanh chóng chuẩn bị hai con lạc đà, chuẩn bị hành lý để lên đường. Đến lúc đó, người hầu sẽ giúp anh chuẩn bị đồ ăn”.

Dabasir đã chuẩn bị xong lạc đà, nhưng ông lại không rõ là tại sao cô người hầu lại giúp ông chuẩn bị nhiều đồ ăn như vậy. Đến khi họ tới nhà mẹ đẻ của Sira, thì trời vừa tối. Sira cho người hầu lui, cô nói với Dabasir rằng: “Trong lòng anh chất chứa tư tưởng làm một người tự do, hay là tư tưởng làm một nô lệ?”

Dabasir thẳng thắn nói: “Đương nhiên là tư tưởng làm người tự do rồi!”

Sira nói: “Bây giờ đã đến lúc anh chứng minh bản thân rồi đó. Chủ nhân của anh đã uống tới mức say xỉn, đầu óc của ông cũng không tỉnh táo nữa, anh hãy mang những con lạc đà này mà chạy trốn đi! Trong này có quần áo đẹp của ông chủ, anh hãy mặc vào. Đến lúc đó, ta sẽ nói cho chủ nhân biết anh đã chạy trốn trên đường đi đến nhà mẹ ta”.

Dabasir cảm động nói với Sira: “Rất cảm ơn bà, tôi hi vọng có thể mang đến hạnh phúc cho bà”.

Sira mỉm cười và nói: “Chạy trốn với anh ư? Chạy trốn cùng với người đã có gia đình tới quê hương của anh ta sẽ không hạnh phúc đâu. Anh mau đi đi, con đường phía trước cực kì gian nan vất vả, đường đi xa xôi, một sa mạc mênh mông, sẽ không có thức ăn và nước uống. Hi vọng Thượng đế có thể phù hộ cho anh”.

Dabasir nghĩ, nếu Sira đã không muốn chạy trốn cùng mình thì cũng không nên miễn cưỡng cô ấy, huống hồ hiện tại bản thân cũng không có khả năng để chăm sóc cho cô ấy. Ông gửi lời cảm ơn chân thành tới Sira, sau đó bỏ trốn trong đêm tối. Dabasir không quen thuộc địa hình của Syria, ông không biết làm thế nào để chạy về Babylon, chỉ biết chạy thẳng về phía trước. Dabasir biết rằng thân làm nô lệ, cuối cùng lại tháo chạy bằng lạc đà của chủ nhân, nếu mà bị bắt thì chắc chắn chỉ có đường chết thôi. Và thế là ông cưỡi trên một con lạc đà, tay dắt một con lạc đà, liều mạng bỏ chạy trong đêm.

Dabasir phải trải qua một chặng đường đầy gian nan, bởi vì nơi đây là một sa mạc hoang vu. Sau một ngày một đêm, tốc độ chạy chậm dần đi, bởi vì chân lạc đà đã mỏi rã rời. Sau đó, Dabasir vẫn cố gắng chạy tiếp. Lúc này, thức ăn và nước uống mang theo đã dùng gần hết, mặt trời nóng như lửa đốt, khiến ông hoa mắt chóng mặt. Ngày thứ chín, Dabasir đột nhiên ngã từ trên lưng lạc đà xuống, và rồi không thể leo lên nó được, ông cảm thấy toàn thân mình

tê nhức, môi đã rỉ máu, đầu lưỡi khô và sưng tấy, toàn thân đau nhức đến nỗi không thể nào bước tiếp về phía trước, ông nghĩ có lẽ ông phải bỏ mạng trên chốn sa mạc hoang vu này rồi.

Dabasir đau đớn nằm lăn trên đất và ngủ thiếp đi, đến sáng sớm ngày hôm sau mới tỉnh lại. Ông cố gắng đứng dậy, quay đầu nhìn về bốn phía, trời buổi sớm có chút lạnh lẽo. Bốn phía vẫn là một cảnh tượng hoang vu vắng vẻ, chỉ có đất cát và những khóm cây gai, không thể tìm thấy thức ăn nước uống cho cả người và lạc đà.

Hai con lạc đà cũng thoi thóp nằm trên mặt đất, chúng không thể đi tiếp được nữa. Dabasir nghĩ rằng: “Lẽ nào mình phải kết thúc cuộc đời ngay trên một nơi hoang vắng như thế này sao?”

Dabasir nhìn về phía xa, nghĩ bụng: “Rốt cuộc mình có tư tưởng của một nô lệ hay là tư tưởng làm một người tự do đây? Nếu như mình có tư tưởng của một người nô lệ, mình sẽ từ bỏ những ham muốn được sống, nằm xuống và chết trên sa mạc; Nếu như mình có tư tưởng làm một người tự do thì cần phải về đến Babylon, trả hết nợ nần”. Lúc đó, câu nói của Sira bèn dấy lên trong lòng Dabasir một thứ sức lực không gì có thể mạnh mẽ hơn. Ông cho rằng, mình có khả năng đánh bại kẻ thù là số nợ kia, ông phải quay về Babylon, làm một người đàn ông chân chính, để cho vợ và cha mẹ có thể hưởng thụ một cuộc sống vui vẻ.

Bỗng nhiên, Dabasir cảm thấy trong mình đầy sức lực và nhựa sống. Ông lay người rồi bật thoát dậy: “Đói thì đã sao? Khát nước thì sao chứ? Đây chỉ là một việc xảy ra ngẫu nhiên trên đường quay về Babylon mà thôi, khát vọng của một người đối với tự do có thể vượt qua trở ngại nhỏ bé này”.

Sau khi nghe thấy giọng nói rộn rã của Dabasir, hai con lạc đà vốn đã thoi thóp ấy đột nhiên lấy lại tinh thần. Dabasir và hai con lạc đà mà ông yêu quý cùng nhau vượt qua gian nan đi về hướng Bắc.

Sau đó, Dabasir đi vào một nơi khá là rộng lớn, ở đó ông tìm thấy hoa quả và cỏ xanh. Ông và lạc đà đều đã được tiếp thêm thực phẩm, rồi nghỉ ngơi thật thoải mái. Cuối cùng, Dabasir cũng phát hiện ra con đường nhỏ để quay về Babylon, trở về đoàn tụ cùng gia đình một cách bình yên vô sự.

Sau khi quay trở về Babylon, trước tiên ông đến chào hỏi các chủ nợ trước đó, rồi xin họ cho ông một thêm khoảng thời gian. Những người chủ nợ ấy thấy Dabasir rất có thành ý nên họ đã đồng ý. Sau đó ông tìm được một công việc, mặc dù lương không cao nhưng ông vẫn làm việc rất hăng say, bắt đầu tích góp được chút ít. Những người chủ nợ cũng như bạn bè của ông, một lần nữa lại tin tưởng ông, ông cũng bắt đầu tận hưởng một cuộc sống vui vẻ. Mặc dù không phải đại phú đại quý, nhưng cả gia đình quây quần chung sống hòa thuận với nhau, đó đã là một việc tốt đẹp nhất trong cuộc đời của mỗi con người rồi.

Mấy năm sau, qua sự giới thiệu của ông chủ “ngân hàng” Mathon, Dabasir đi theo một nhà buôn lạc đà tên là Nebatur để làm kinh doanh. Ông đã phát huy mọi khả năng, năng lực trí tuệ và những bài học trước kia, cho nên việc kinh doanh khá thuận lợi. Vài năm sau, từ một nô lệ hèn mọn, có địa vị thấp kém, ông đã trở thành một nhà buôn lạc đà rất giàu có. Những chủ nợ, bạn bè ngày trước cũng như tất cả người dân Babylon đều nhìn ông bằng ánh mắt khác.

Khi bạn thất bại, khi bạn lưu lạc, sự tự tôn mãnh liệt sẽ là cách tốt nhất để bạn vượt qua hoàn cảnh khó khăn. Lòng tự trọng luôn mang đến cho chúng ta nghị lực phi thường, giúp ta có được tâm nguyện đạt được thành công. Giống như Dabasir, trong một sa mạc khắc nghiệt, ông đã dựa vào nghị lực của chính mình để tiếp tục kiên trì, mà nghị lực đó lại bắt nguồn từ một câu nói khích bác đến lòng tự trọng của ông.

Người xưa có câu: “Tri sĩ giả cận hồ dũng” (Người biết nhục thì sẽ biết vươn lên). Hay có thể nói nhân cách và lòng tự trọng của mỗi một con người cũng chính là một thứ tài sản vô cùng quý giá.

Từng có một thương nhân người Ả rập tên là Jabbar, đã đạt thành công chính nhờ vào lòng tự tôn của bản thân mình. Một hôm, ông mang theo một số tiền ít ỏi và tìm đến một thương nhân giàu có, muốn hợp tác cùng ông ấy. Thương nhân giàu có ấy, đã nhìn vào số tiền của Jabbar và nói: “Chút tiền ít ỏi này còn không đủ để tôi trả lương cho mấy người làm thuê, tại sao anh lại có thể dùng chúng để làm vốn được cơ chứ? Anh hãy mang chúng về đi, đợi đến khi nào anh kiếm đủ vốn rồi hãy tới tìm tôi để hợp tác. Từ trước tới nay, tôi chưa hợp tác với những tiểu thương giống như anh”. Jabbar ra về với vẻ mặt buồn thiu, ông nghĩ mình đã bị người khác khinh bạc. Nhưng không vì như thế mà ông cảm thấy tức giận. Ông nghĩ, hiện tại ông là một tiểu thương, nhưng

không có nghĩa mãi mãi chỉ là một tiểu thương. Và thế là, trong lòng ông luôn quyết tâm phải thay đổi vận mệnh của một tiểu thương. Trải qua mười năm phấn đấu, Jabbar cuối cùng cũng trở thành một nhân vật có tiếng trong giới thương gia Ả Rập. Về sau, khi trả lời phỏng vấn, ông nói rằng: “Tôi có thể đạt được thành công như ngày hôm nay, có lẽ nên cảm ơn một người đã từng sỉ nhục tôi. Nếu như không phải ông ấy thức tỉnh tôi rằng tôi chỉ là một tiểu thương mà thôi, thì e rằng tôi sẽ mãi mãi chỉ là một tiểu thương”. Có thể thấy rằng, nhân cách và lòng tự trọng của Jabbar đã phát huy được vai trò quan trọng.

Cho nên, trong bối cảnh cạnh tranh thương nghiệp ngày càng khốc liệt như hiện nay, nếu như bạn là một người thất bại, thì đừng bao giờ thất vọng về bản thân, chỉ cần bạn có khao khát đạt được thành công mãnh liệt, bạn sẽ có thể bắt đầu lại. Giống như thương nhân người Ả Rập, cần phải biết biến sự sỉ nhục của người khác thành sức mạnh và cố gắng nỗ lực để đạt được thành công.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Hãy học tập nhiều hơn từ những người thành công.

Chuyên gia tài chính Roy R. Neuberger nói: “Một trong những điều quan trọng của sự thành công đó là phải học tập những nhà đầu tư thành công”.

Tìm lời khuyên từ những người đã từng đạt được thành công là phương pháp an toàn và đáng tin cậy nhất. Bởi vì họ không chỉ có cái nhìn sâu xa mà còn có rất nhiều kinh nghiệm. Cho nên, nếu muốn đạt được thành công, một trong những điều quan trọng đó là phải học theo lời khuyên của những người đã từng đạt được thành công. Trên cơ sở tổng kết những bài học, kinh nghiệm của người khác, hãy làm việc hăng say, nỗ lực phấn đấu, như vậy nhất định bạn sẽ thành công.

Học hỏi từ lời khuyên trí tuệ của người khác, cộng với niềm đam mê hăng say làm việc, chính là một trong những bí quyết làm giàu hiệu quả nhất.

3. KẺ CÓ CHÍ SẼ THÀNH CÔNG

Tarkad đã hai ngày không được ăn cơm, nguồn thức ăn chính là trái cây lấy

trộm từ vườn của nhà người khác. Khi anh ta đang định hái trộm mấy quả nữa, thì bị bà chủ nhà phát hiện ra, đuổi anh đến tận trên phố. Tarkad hậm hực chạy vào chợ, bên tai lạnh lạnh tiếng la mắng của người phụ nữ kia. Anh ta đi vào chợ, thấy rằng thực phẩm hôm nay rất tươi ngon nhưng anh lại không có tiền để mua, nên đành phải bỏ đi. Sau đó, anh đi đến một khách sạn, và rồi cứ đi đi lại lại ở ngoài cửa, hi vọng có thể gặp được một người quen để vay mượn chút tiền.

Lúc Tarkad quanh quẩn trước cửa khách sạn, Dabasir đi đến trước mặt anh ta. Tarkad đột nhiên cảm thấy hoang mang, anh không muốn gặp phải Dabasir, bởi vì anh ta không muốn hoàn trả lại tiền cho Dabasir theo như cam kết.

Khi nhìn thấy Tarkad, Dabasir cảm thấy rất vui mừng, ông nói: “Đây không phải là Tarkad hay sao? Anh bạn, cuối cùng tôi cũng gặp được anh rồi. Số tiền đồng và bạc mà anh vay có lẽ nên trả lại tôi sớm hơn rồi chứ nhỉ? Tại sao lại cứ trốn tôi mãi thế? Hôm nay, vận may của anh không tốt như vậy nhỉ?”

Tarkad toàn thân run lấy bầy, mặt đỏ bừng lên. Bởi vì, đã hai ngày nay không ăn cơm, anh không có sức lực để giải thích với Dabasir, chỉ thì thầm nói: “Thật có lỗi, hôm nay tôi không có tiền đồng, cũng không có tiền bạc, đợi mấy hôm nữa tôi trả ông được không?”

Dabasir hỏi: “Rốt cuộc khi nào anh trả tôi đây?”

Tarkad thận trọng nói: “Đợi qua mấy ngày nữa vậy, mấy ngày hôm nay tôi gặp nhiều xui xẻo lắm”.

Dabasir mắng: “Xui xẻo à! Anh lại còn dám lấy cớ cho sự nhu nhược của mình à. Những người chỉ muốn vay mượn tiền, mà không muốn trả tiền ấy thường là xui xẻo. Anh bạn, hãy đi theo tôi, tôi đi ăn cơm, tiện thể tôi sẽ kể cho anh một câu chuyện”.

Kiểu nói lên giọng của Dabasir khiến Tarkad cảm thấy sợ hãi, nhưng Dabasir mời anh ta đến một tiệm cơm, anh cảm thấy thực sự rất vui. Dabasir tìm được một tấm thảm ở góc trong cùng, ông ngồi xuống, rồi nói với ông chủ: “Mang cho tôi một đĩa đùi dê núi, và nhiều bánh mì với một chút rau, hôm nay tôi đói quá, phải ăn nhiều một chút. Ô! Đừng quên mang một ấm nước nhé, nước lạnh đó, tôi có một người bạn, bởi vì thời tiết hôm nay khá là nóng”.

Tarkad trong lòng cảm thấy thất vọng, anh nghĩ rằng lẽ nào mình chỉ được uống một ấm nước trắng mà ngồi nhìn Dabasir ăn một bữa thịnh soạn hay sao. Nhưng Dabasir lại không quan tâm đến chuyện đó, ông vừa ăn vừa nói: “Tôi nghe nói có một câu chuyện rằng: “Một phú ông có một viên đá rất nhỏ màu vàng. Ông ấy đã từng quan sát viên đá và phát hiện ra rằng khi nhìn kĩ viên đá này thì sẽ có thể nhìn thấy được một thế giới kì ảo. Tarkad, anh thử nghĩ xem, một người có thể nhìn thấy một thế giới hoàn toàn khác với hiện thực không?”

Tarkad chăm chú nhìn vào đĩa đùi dê nướng của Dabasir như muốn nói gì đó, Dabasir lại ngắt lời ngay và nói: “Tôi nghĩ điều đó là thật, bởi vì tôi đã từng nhìn thấy một thế giới hoàn toàn khác. Tôi sẽ kể cho anh nghe một câu chuyện, có liên quan đến việc tôi đã nhìn thấy một thế giới hoàn toàn khác như thế nào, sau đó lại nhìn thấy một thế giới thực”.

Những người khác trong tiệm cơm, thấy Dabasir kể chuyện, đều lần lượt chuyển đến gần để nghe. Có người thậm chí còn mang cả đồ ăn đến, vây thành một nửa vòng tròn để nghe câu chuyện đó. Họ ngồi ăn trước mặt Tarkad, cả tiệm cơm duy chỉ có Tarkad không có thứ gì để ăn, mà Dabasir cũng không mời anh ta ăn.

Dabasir nói: “Câu chuyện mà tôi muốn kể...” Ông mỉm cười rồi dừng lại một lát, rồi nói tiếp: “Là câu chuyện về việc trước đó, tôi đã trở thành một nhà buôn lạc đà như thế nào. Trong số những người ở đây, có ai biết tôi đã từng làm nô lệ ở Syria hay không?”

Sau khi nghe Dabasir nói, mọi người đều ngạc nhiên, miệng thì không thốt ra được câu nào, còn ông ta lại cảm thấy thật thú vị, ăn đùi dê một cách vui vẻ. Sau đó, Dabasir kể về những trải nghiệm từ khi ông làm nô lệ ở Syria cho đến khi trở thành một nhà buôn lạc đà như bây giờ.

Tất cả người nghe ngồi đó, đều tâm phục khẩu phục, đặc biệt là Tarkad, nước mắt đã lăn dài trên má từ lúc nào không hay. Anh ta nói: “Ông Dabasir này, ông đã cho tôi cái nhìn mới; tôi cảm thấy rằng trong tư tưởng của tôi đã lóe lên mong muốn khao khát làm một người tự do”.

Dabasir nhìn Tarkad với vẻ hài lòng, sau đó ông nói với quản lí nhà hàng rằng: “Phiền anh mang cho Tarkad một suất đùi dê đặc biệt, con trai của

người bạn cũ của tôi đã đói rồi. Đến lúc anh ấy có thể cùng chúng ta nếm những món ngon rồi”.

Một người hỏi Dabasir: “Về sau ông đã trả nợ như thế nào, và đã trở thành một người giàu có ra sao?”

Dabasir lại kể tường tận cho họ nghe, về những trải nghiệm mà ông gặp trên đường quay trở về Babylon từ Syria, cuối cùng, ông đã tặng cho mọi người một câu nói thật chân thành và nghiêm túc rằng: “Người có chí sẽ thành công”.

Tất cả mọi người ngồi nghe ở đó đều nhiệt liệt cổ vũ ông, trong đó có cả Tarkad.

Lí Gia Thành là người Triều Châu, Quảng Đông, Trung Quốc, ông quan niệm về gia tộc và việc tuân theo quyền uy của người bề trên có ảnh hưởng lớn đối với ông. Cha của ông mất từ rất sớm, điều đó khiến cho Lí Gia Thành phải cáng đáng gánh nặng kinh tế gia đình quá sớm. Cha của Lí Gia Thành trước khi lâm chung, đã phó thác tất cả việc nhà cho ông, hi vọng đứa con trai này có thể tài giỏi hơn người, làm rạng danh cho dòng tộc. Cũng chính từ đó, trong tâm trí Lí Gia Thành đã nảy sinh ý thức về quản lí tài sản.

Phải quyết tâm đạt được thành công và có được tài sản. Di ngôn của cha không ngừng vang lên trong tâm trí Lí Gia Thành, và thế là ông hạ quyết tâm nhất định phải thực hiện lí tưởng của mình.

Người có chí sẽ thành công. Ai đó nếu muốn đạt được thành công và có được tài sản, thì nên học tập Lí Gia Thành, có một chí hướng vĩ đại và sự quyết tâm vững vàng. Như vậy mới có thể đứng vững trên con đường thành công.

Chương 5 Sharru Nada - Người may mắn nhất thành Babylon

1. LÀM VIỆC CẦN PHẢI QUẢ QUYẾT

S

Sharru Nada là một phú ông may mắn nhất trong thành Babylon, bởi vì ông đã từng là một nô lệ. Hiện tại, ông đang cưỡi ngựa, oai phong đi trước đoàn thương gia hào hoa. Sharru Nada rất thích những con ngựa tốt, những bộ trang phục đẹp đẽ. Trông vẻ bên ngoài của ông ấy bây giờ, ai ai cũng đều không thể tin được ông đã từng là một nô lệ.

Cuộc hành trình từ Damascus thật dài ngày với rất nhiều gian truân trong sa mạc đã không làm ông bần khoản. Những bộ lạc dữ tợn người Ả Rập rình rập cướp bóc các đoàn lữ hành giàu có cũng chẳng làm ông sợ, bởi ông đã có một đoàn kỵ binh đông đảo hộ tống.

Chỉ đối với chàng trẻ tuổi đang đi sát cạnh - người mà ông đã đưa về từ Damascus, là làm ông lo nghĩ. Anh ta chính là Hadan Gula, cháu của một đối tác làm ăn của ông, có tên là Arad Gula và cũng là người mà ông mang ơn suốt đời. Giờ đây, ông muốn đền đáp lại một phần công ơn của Arad Gula bằng cách dạy dỗ Hadan Gula nên người và trở thành một thương gia giỏi. Nhưng có lẽ, công việc mà ông dự định thực hiện sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

Nhìn cách ăn mặc diêm dúa và những trang sức rườm rà trên người Hadan, Sharru Nada thầm nghĩ: “Nét mặt rắn rỏi của anh ta không khác gì ông Arad Gula ngày trước, nhưng quan trọng là ý chí, sự kiên nhẫn, chịu khó của một thương gia dường như không hề có trong con người anh ta. Dạy anh ta làm việc đã khó, nhưng làm thế nào để uốn nắn tư tưởng, điều chỉnh những thói quen ăn chơi, tiêu xài phung phí của anh ta lại càng khó hơn. Mình phải làm sao để giúp anh ta khôi phục sự nghiệp kinh doanh của gia đình, vốn đã bị cha của anh ta làm cho suy sụp?”

Bỗng nhiên, Hadan Gula lên tiếng, cắt ngang dòng suy nghĩ của ông Sharru: “Tại sao ông luôn phải làm việc cực nhọc, gian khổ cùng với đoàn lữ hành

như thế? Có bao giờ ông dành thời gian để tận hưởng những thú vui cuộc sống không?”

Sharru Nada mỉm cười không trả lời mà hỏi ngược lại Hadan Gula: “Hưởng thụ cuộc sống ư? Cháu sẽ tận hưởng cuộc sống như thế nào nếu cháu ở vào địa vị của ta?”

“Nếu cháu giàu có như ông, cháu sẽ sống theo cung cách của một ông hoàng. Cháu sẽ không bao giờ cười lạc đà băng qua sa mạc nóng bỏng và làm việc gian khổ, cực nhọc. Cháu sẽ thoả mái tiêu xài những đồng tiền của mình. Cháu sẽ mặc những bộ quần áo sang trọng và đeo những trang sức quý báu nhất. Đó chính là một cuộc sống đáng sống - một cuộc sống mà cháu hằng mong ước.”

Ông Sharru Nada bật cười rồi buột miệng nói: “Ông nội của cháu không bao giờ làm như vậy. Thật sự cháu không muốn làm việc một chút nào sao?”

“Việc làm chỉ dành cho những kẻ nô lệ thôi!” - Hadan Gula đáp không cần nghĩ ngợi.

Câu nói của chàng trai trẻ càng khiến ông Sharru thấy rõ những lo lắng của mình là có cơ sở. Ông trầm tư suy nghĩ, mặc cho con lạc đà sải bước xuống bờ dốc thoai thoải. Xuống đến cuối dốc, ông dừng con vật lại và chỉ tay về phía trước: “Xem kia, đằng kia là thung lũng. Hãy nhìn ra xa một chút, cháu sẽ nhìn thấy lơ mờ những bức tường thành của Babylon. Một chấm trắng nho nhỏ nổi bật kia là ngôi tháp của Đền Chuông đấy. Nếu tinh mắt, cháu có thể nhìn thấy làn khói bốc lên từ ngọn lửa vĩnh cửu ở trên đỉnh nóc của nó”.

“Babylon đấy thật sao ông? Đã từ lâu rồi cháu luôn ao ước được nhìn thấy vương quốc giàu có này. Babylon là nơi mà ông nội cháu ngày xưa đã bắt đầu sự nghiệp. Ước gì ông nội còn sống. Nếu còn ông thì chúng cháu sẽ không gặp phải cảnh khổ cực như ngày hôm nay.”

“Tại sao cháu lại ước ông nội cháu còn sống, khi ông ấy đã hoàn thành trách nhiệm của mình trên cõi đời này? Cháu và cha cháu vẫn có thể làm tốt công việc của ông nội cháu mà.”

“Than ôi! Cháu và cha cháu không có tài làm ra vàng như ông nội của cháu.

Và vì vậy mà đã làm tiêu tán hết gia sản của ông nội cháu để lại.”

Sharru Nada không đáp mà điều khiển con lạc đà tiếp tục hướng đến thung lũng. Phía sau lưng ông, đoàn lữ hành lại tiến bước một cách chậm chạp trong đám bụi đỏ mịn mù. Một lúc sau, họ đã đi ngang qua những trang trại của nông dân Babylon.

Ông Sharru Nada bỗng chú ý đến ba ông lão đang cày ruộng bên vệ đường. Một cảnh tượng thật quen thuộc và cũng thật buồn cười! Một ông lão cầm cán cày, nhưng bàn tay của ông ấy đang run rẩy nên cái cày cũng lắc lư theo. Hai người còn lại đang hì hục điều khiển hai con bò, nhưng có vẻ những trận roi không thấm thía gì với lớp da dày của chúng, nên mấy con bò vẫn không nhúc nhích được bao nhiêu. Sau một lúc, cả ba ông đều dừng lại và thở dốc.

Cách đây bốn mươi năm, Sharru Nada đã từng ganh tỵ với những con người này! Ông ước gì mình được thay thế chỗ của họ! Nhưng sau bốn mươi năm, địa vị của ông và họ thật khác hẳn. Ba người này vẫn cặm cui, lam lũ trên mảnh đất của mình. Còn ông, ông hãnh diện quay đầu nhìn lại đoàn lữ hành, những con lạc đà và những con lừa to, khỏe đang chở đầy hàng hóa trở về Babylon. Tất cả số tài sản này là của ông và nó chỉ là một phần nhỏ trong số gia sản hiện ông đang có được.

Ông chỉ tay về phía ba ông lão đang cày ruộng và nói với Hadan Gula: “Họ vẫn cày trên cánh đồng này suốt bốn mươi năm qua”.

Hadan Gula nói: “Tại sao ông lại cho rằng, họ chính là những người nông dân của bốn mươi năm về trước?”

Những hình ảnh của quá khứ bỗng hiện lên trong tâm trí Sharru Nada. Quá khứ của ông là một chuỗi ngày làm lụng vất vả và khổ cực. Nhưng cũng nhờ đó mà ông đã học được nhiều bài học quý giá để có được những thành quả như ngày hôm nay. Rồi ông nhớ đến gương mặt nhân hậu của Arad Gula, người đã cứu vớt cuộc đời của ông trong những ngày khốn khổ đó. Đến đây, sự do dự trong ông khi nhận lấy trách nhiệm rèn luyện Hadan Gula bỗng biến mất. Ông quyết tâm giúp đỡ Hadan Gula, nhưng lại không biết làm thế nào để khiến chàng trai lười lao động và quen tiêu hoang này tâm phục. Ông thừa khả năng giúp cho những người quyết tâm làm việc siêng năng, tự lập và có ý chí tiến thủ trở nên giàu có; nhưng đối với chàng trai này, muốn tác động để

làm thay đổi cách suy nghĩ của anh ta đã là một điều hết sức khó khăn.

Bỗng một kế hoạch vụt hiện ra trong suy nghĩ của ông. Nhưng vốn là người thận trọng, ông cần cân nhắc, xem xét mọi khả năng có thể xảy ra trước khi thực hiện nó. Trong một xã hội vốn xem trọng nguồn gốc danh giá và uy tín con người, nếu ông thổ lộ những bí mật thân thể của ông và ông Arad Gula cho chàng trai này nghe, thì sự thể sẽ thế nào? Có xảy ra điều gì tồi tệ không? Nhưng nếu ông không đặt niềm tin ở Hadan Gula, thì ngược lại, có lẽ ông cũng không bao giờ có được sự tin tưởng của anh ta, và ông sẽ không bao giờ cải huấn anh chàng này được. Suy nghĩ một lúc, ông quyết định vượt qua sự e ngại, kể cho Hadan Gula nghe về quá trình mà ông cùng kinh doanh làm giàu với ông nội của anh ta.

Một người nắm giữ trong tay một số lượng tài sản lớn, trải nghiệm trên thương trường thì chắc chắn là một người quyết đoán. Người do dự thiếu quyết đoán khi đối mặt với những quyết sách thường sẽ do dự không quá quyết, như vậy cũng sẽ thường xuyên bỏ lỡ những cơ hội tốt để đi đến thành công. Sharru Nada có thể hi sinh lợi ích của bản thân, đưa ra quyết định một cách quyết đoán, kể ra quá khứ không mấy tốt đẹp của mình, điều đó cần có một dũng khí lớn, và đó cũng chính là bí quyết thành công của ông.

Rất nhiều người bởi vì do dự thiếu quyết đoán mà lãng phí đi rất nhiều những cơ hội tốt để làm giàu. Cho nên, chúng ta cần phải nỗ lực để sửa đổi tâm tính thường hay do dự của bản thân.

Những người thiếu quyết đoán, cho dù là làm việc lớn hay việc nhỏ, cũng đều khó có thể đưa ra quyết định, nguyên nhân là bởi họ thường hi vọng đưa ra những lựa chọn đúng đắn, nhưng luôn nghĩ rằng quyết định không đưa ra lựa chọn sẽ có thể tránh khỏi những sai lầm, tránh khỏi những buồn phiền lo lắng.

Cho nên, nếu muốn loại bỏ sự do dự thì không nên đem những kết quả có khả năng xảy ra mà so sánh định lượng rằng cái nào đúng cái nào sai, cái nào tốt cái nào xấu, thậm chí là cái nào tốt nhất và cái nào xấu nhất. Chẳng hạn như: Bạn đến cửa hàng mua một chiếc áo, khi bạn mặc cho bố mẹ hoặc bạn bè mình xem, họ sẽ nói ra những quan điểm không giống nhau, còn bạn sẽ không thể phán đoán được rằng quan điểm nào là đúng, quan trọng nhất bạn thích là được”.

Cho nên, trên con đường theo đuổi sự thành công, chúng ta cần phải loại bỏ tính do dự, phải quyết đoán khi làm việc, chỉ có như vậy thì chúng ta mới có thể đạt được thành công như mong muốn, và có thể kiếm được số lượng tài sản lớn. Nhiều người thành công như Bill Gates, Lí Gia Thành... đều cho rằng những quyết sách quyết đoán là điều cốt lõi để làm giàu thành công, bởi vì tài sản luôn luôn đòi hỏi bạn phải ở vào những cơ hội khó để đưa ra quyết sách thì mới có thể đạt được.

2. HÃY COI CÔNG VIỆC LÀ BẠN

Sharru Nada có một người anh trai cực kì lỗ mãng, ông ta thích uống rượu, cờ bạc. Có một lần, ông ta uống rượu quá say rồi cãi nhau với bạn bè, do không kiểm soát được hành động của bản thân nên đã đánh chết người bạn kia. Cha của Sharru Nada vì để cứu người con trai cả của mình, đã cố gắng nghĩ cách để gom góp tiền, và thế là ông đã thế chấp Sharru Nada cho một góa phụ. Về sau, cha của ông không có đủ tiền để chuộc ông về. Người góa phụ đó đã rất tức giận, vì thế đã đem ông đi bán cho một thương nhân chuyên giao dịch nô lệ.

Sau khi trở thành nô lệ, Sharru Nada đã cùng những người nông dân kia cày đồng. Trong đó có một nô lệ tên là Megiddo, ông ta nói với Sharru Nada rằng: “Nhìn đám nông dân lười biếng đó, cầm không chắc cái cày, để cày sâu xuống một chút. Như vậy, làm sao có thể đạt được một vụ mùa bội thu chứ?” Ở nơi này, Sharru Nada còn quen được Zabado và một nô lệ ở nơi khác tên là Pirate.

Một hôm, một người nông dân bỏ chiếc mũ rách nát trên đầu xuống, cúi đầu chào hỏi, sau đó nói: “Nhiệt liệt chào mừng đến với Babylon, những khách quý của quốc vương. Quốc vương đã chuẩn bị cho mọi người một bữa tiệc thịnh soạn, có gạch, còn có cả canh hành tây, đức vua đang ở bên kia tường thành để đợi các vị đến đó”. Ông vừa nói xong, một đám người cười phá lên.

Pirate cảm thấy rất tức giận và phẫn nộ, Sharru Nada không hiểu, ông nói: “Quốc vương đã ở bên đó chuẩn bị tiệc để mời chúng tôi, đó là ý gì?”

Pirate nói: “Còn chuyện gì hay ho nữa! Đương nhiên là đến bên kia thành đó gánh gạch, đến lúc lưng của ông bị gãy thì thôi”.

“Hơ, cũng có khả năng bị bộ hạ của quốc vương đánh chết tươi!”, Pirate dừng một lát rồi nói: “Nếu như dám động đến một lông tơ của tôi, tôi sẽ liều mạng với ông ấy”.

Sharru Nada bị dọa, sợ đến nổi tái mặt mày, người run lẩy bẩy. Megiddo đứng bên cạnh không nghĩ như thế là đúng, ông nói: “Tôi không tin chủ nhân sẽ đánh chết những nô lệ làm việc cực nhọc. Họ thích những nô lệ tốt, và cũng đối đãi tốt với nô lệ đó”.

Zabado hỏi: “Ông xem ai đã làm việc cực nhọc? Những người nông dân đó vì muốn tránh bị đánh gãy lưng nên đã đóng giả thành một nô lệ hết sức vất vả, nhưng thực tế thì không phải”.

Megiddo lại nói: “Đừng có nghĩ tới sự lười biếng, như vậy là không thể. Ví dụ một ngày ông cày được một héc ta ruộng, thì chủ nhân sẽ biết ông làm rất tốt; một ngày ông chỉ cày được nửa héc ta ruộng thì chủ nhân sẽ biết ông rất lười biếng. Chúng ta phải hiểu rằng, bất cứ lúc nào cũng đều phải coi công việc là bạn bè, cố gắng hết mình làm việc cho tốt. Công việc sẽ giúp chúng ta có được tất cả những điều tốt đẹp nhất”.

Megiddo vừa nói xong, Zabado bèn cười to, nói: “Tôi thấy cách đó thông minh, tôi dám khẳng định, nếu như tôi bị bán sang bên kia thành, thì tôi sẽ gánh nước, hoặc làm những công việc nhẹ nhàng khác”.

Tối hôm đó, Sharru Nada cảm thấy cực kì sợ hãi, trở bên này lẫn bên kia vẫn không tài nào ngủ được. Ông cố ý tựa vào gần chiếc dây thừng của người canh gác, muốn thu hút sự chú ý của người canh gác là Godoso. Godoso từng là một tên cướp người Ả Rập, tính cách vô cùng hung hăng.

Sharru Nada tựa gần vào Godoso, hỏi một cách sợ hãi: “Ngài Godoso, ngài có thể nói cho tôi biết, sau khi đến Babylon, chúng tôi liệu có bị bán sang bên thành không?”

Godoso cảm thấy hết sức hiếu kì, ông nói: “Tại sao lại hỏi câu này?”

Sharru Nada thành thật nói: “Tôi không muốn bị bắt ép làm nô dịch, hoặc bị đánh chết; tôi vẫn còn trẻ, không muốn kết thúc cuộc đời của mình như vậy đâu”.

Godoso bị cảm động bởi sự chân thành của Sharru Nada, ông thấp giọng nói: “Anh hãy nhớ, thường thì các anh sẽ bị đưa đến các chợ nô lệ. Đợi đến khi có chủ nhân nào đó đến lựa chọn, anh hãy nói với họ, anh là một người công nhân tốt, thích làm việc cho những chủ nhân tốt.

Bình thường, những chủ nhân tốt đều thích những nô lệ nỗ lực chịu khó. Anh cần phải thuyết phục để họ mua anh, nếu không chỉ còn con đường là sang bên kia thành gánh gạch thôi”.

Sau khi Godoso rời khỏi, Sharru Nada nằm một mình trên bãi cát nóng ẩm, suy nghĩ về những vấn đề liên quan đến công việc. Ông nghĩ đến điều “hãy coi công việc là bạn” mà Megiddo đã nói, ông cho rằng chỉ có công việc mới có thể giúp ông thoát khỏi cuộc sống nô lệ này, đó cũng chính là bạn tốt của ông.

Sharru Nada nói về ý kiến của Godoso cho Megiddo nghe, cuối cùng họ cũng thấy được ánh sáng trong cuộc đời mình. Buổi trưa ngày hôm đó, Sharru Nada cũng như cả đám nô lệ đã đi đến bên kia thành Babylon. Họ nhìn thấy cả đám nô lệ đang vất vả làm những công việc nặng nhọc, có người thì đang đào hào để bảo vệ thành, có người lại đang trộn vữa, nhiều hơn nữa là những người đang gánh gạch. Tên giám sát xấu xa, dùng chiếc roi để đánh đập những nô lệ không theo kịp cả đội một cách dã man. Có rất nhiều nô lệ không thể nào tiếp tục được nữa, cuối cùng đã ngã xuống. Nhưng điều đó không có nghĩa là họ có thể nghỉ ngơi. Tên giám sát xấu xa tiếp tục dùng roi đánh đập họ, nếu như nô lệ đó vẫn không thể đứng lên được, thì sẽ bị lôi sang một bên, sau đó bị vứt xuống hố. Sharru Nada nhìn thấy cảnh tượng khủng khiếp đáng sợ đó, toàn thân run rẩy.

Ngày thứ hai, họ bị đưa đến chợ nô lệ. Một lát sau, thuộc hạ của quốc vương đã đến, họ đã lựa chọn Pirate. Pirate không ngừng phản kháng, binh sĩ dùng roi đánh đập anh ta dã man. Sharru Nada cảm thấy rất buồn, bởi vì Pirate đi cùng ông tới đó.

Sau khoảng mười lăm phút, Megiddo cảm thấy sắp đến lượt ông và Sharru Nada rồi. Và thế là ông lập tức an ủi Sharru Nada “công việc thực sự rất quan trọng đối với tương lai của chúng ta” và “nhất định phải coi công việc là bạn bè”.

Tiếp đó, một người nông dân đi tới chỗ họ. Megiddo thông minh đã hỏi dò tình hình thu hoạch của người nông dân đó thế nào, sau đó ông tự giới thiệu mình và thuyết phục được người nông dân đó mua mình.

Về sau, người nông dân và người buôn nô lệ đã trải qua một cuộc trả giá rất kịch liệt, cuối cùng cũng đạt được thỏa thuận mua bán Megiddo.

Megiddo đã đi rồi, chỉ còn lại Sharru Nada đơn độc một mình. Buổi trưa, Godoso đã tới, ông lén nói với Sharru Nada rằng: “Mấy người buôn nô lệ đó không kiên nhẫn được nữa rồi, tối ngày hôm nay, họ phải giao hết toàn bộ nô lệ cho thuộc hạ của quốc vương”.

Sau khi nghe xong, Sharru Nada cảm thấy rất tuyệt vọng. Đúng lúc đó, một người đàn ông béo mập hòa nhã đến hỏi có thợ làm bánh mì không.

Sharru Nada cảm thấy cơ hội đã tới rồi, ông lập tức nói: “Hãy xem tôi đây! Một thanh niên có sức khỏe, và cũng rất thích làm việc. Hãy cho tôi một cơ hội, tôi sẽ giúp ông kiếm được nhiều tiền hơn”. Người đàn ông béo mập đó nhìn Sharru Nada, sau đó bắt đầu trả giá với người buôn nô lệ.

Lúc này, những người buôn nô lệ mà trước đó không mấy để ý đến Sharru Nada cũng bắt đầu lên tiếng và ra sức khoe khoang năng lực của ông rất tốt, có sức khỏe cường tráng, tính cách ôn hòa.

Cuối cùng, họ đã thỏa thuận thành công. Sharru Nada vui mừng đi cùng với chủ nhân mới, ông nghĩ rằng mình là một người may mắn nhất thành Babylon.

Morgan - Người sáng lập nên tập đoàn tài chính Morgan lập nghiệp bằng việc bán trứng gà và mở một cửa hàng tạp hóa. Sau khi trở nên giàu có, ông yêu cầu rất nghiêm khắc đối với con mình. Morgan quy định, con phải làm việc nhà thì mới có tiền tiêu vặt hàng tháng. Và thế là mấy đứa con của ông đều nhanh chóng làm việc, đứa nhỏ nhất là Thomas bởi vì tuổi còn quá nhỏ nên không thể làm việc nhà được, ngay cả tiền tiêu vặt mỗi ngày cũng không có nên rất tiết kiệm.

Sau khi biết được điều đó, Morgan đã nói với Thomas rằng: “Con không cần phải tiết kiệm mà hãy nghĩ xem làm thế nào để làm được nhiều việc, kiếm

được nhiều tiền một chút”. Câu nói đó đã thức tỉnh Thomas, sau đó cậu đã nghĩ rất nhiều biện pháp để có thể làm việc nhiều hơn, kiếm được nhiều tiền hơn, tiền tiêu vặt cũng đã dần nhiều lên. Cuối cùng cậu đã hiểu được rằng, trong việc quản lý tài sản, kiếm tiền quan trọng hơn tiết kiệm tiền.

Làm việc là một biện pháp để tích lũy tài sản, đó cũng là nền tảng của tài sản, cho dù chúng ta có áp dụng cách quản lý tài sản hiệu quả như thế nào đi chăng nữa, thì cũng là xây dựng trên cơ sở có tài sản.

Người Babylon cổ đại nói cho chúng ta biết rằng, chỉ có công việc mới là phương pháp tốt nhất giúp chúng ta làm giàu. Giữa việc kiếm tiền và việc tiết kiệm tiền, thì việc kiếm tiền là quan trọng hơn, bởi vì tiết kiệm tiền được xây dựng trên cơ sở kiếm tiền.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Đừng hi vọng rằng không làm mà có.

Rất nhiều người mơ ước sẽ trở nên “giàu có sau một đêm” hoặc có thể “một bước lên trời”. Mặc dù họ không hài lòng với cuộc sống hiện tại của mình, nhưng lại không chủ động đầu tư tinh thần và sức lực để phát triển sự nghiệp, thường đặt hi vọng vào việc “trúng số”. Nếu cứ như vậy, rốt cuộc sẽ đi đến đâu.

Một người đàn ông bốn mươi ba tuổi ở thành phố Plymouth của Anh trúng vé số với giải thưởng hơn năm triệu bảng. Từ một người nghèo khó, đột nhiên đổi đời trở thành một triệu phú. Từ đó, ông bắt đầu tiêu xài xa xỉ: mua một chiếc xe đắt tiền, một căn nhà lộng lẫy, và bắt đầu đầu tư vào cổ phiếu. Trong hai năm ngắn ngủi, ông không những tiêu hết sạch năm triệu bảng, mà còn nợ nần chồng chất, cuối cùng phải quay về thời hai bàn tay trắng.

Một người có lý tưởng làm giàu chân chính, tuyệt đối sẽ không trông mong vào “những thứ từ trên trời rơi xuống”, bởi vì anh ta biết được rằng nếu không trau dồi khả năng quản lý tài sản, thì sẽ không thể kiểm soát được số tiền mình có, điều đó là rất nguy hiểm. Tức là, nếu may mắn có được số tài sản ngoài dự tính mà không biết tính toán chi tiêu thì tất cả cũng sẽ đổ xuống sông xuống biển cả mà thôi.

3. NỖ LỰC LÀM VIỆC SẼ THAY ĐỔI VẬN MỆNH

Chủ nhân mới của Sharru Nada là Nananaid, ông rất thích Sharru Nada. Ông đích thân dạy cho Sharru Nada cách dùng cối đá để nghiền lúa mì, cách nhóm lửa, cách nghiền hạt vừng, cách làm bánh kem mật ong, hơn nữa còn chuẩn bị cho Sharru Nada một chiếc giường ở trong kho nữa. Nananaid có một người ở đã cao tuổi tên là Swasti. Bà ấy rất thích Sharru Nada, thường xuyên nấu cho ông những món ngon miệng, bởi vì Sharru Nada sẽ giúp bà làm những công việc khá vất vả và nặng nhọc.

Sharru Nada thường xuyên học hỏi Nananaid rất nhiều vấn đề khác nhau. Nananaid thấy ông vất vả như thế, cũng không hề che giấu chút gì. Về sau, Sharru Nada dần dần cũng biết làm các việc như làm bánh mì, nướng bánh kem mật ong,...

Ở trong nhà của Nananaid, Sharru Nada sống rất vui vẻ, bởi vì ông có cơ hội làm một người có tài trước mặt ông chủ của mình. Cuối cùng, ông tin rằng nếu nỗ lực làm việc thì sẽ có thể thay đổi vận mệnh. Và rồi ông bắt đầu suy nghĩ làm cách làm thế nào để hoàn thành hết các công việc mà ông chủ giao cho, sau đó sẽ kiếm thêm chút tiền để chuộc lại tự do cho mình.

Về sau, Sharru Nada thử nói với Nananaid rằng: “Hiện tại tôi sẽ nỗ lực để hoàn thành công việc, sau đó sẽ tận dụng thời gian nghỉ ngơi ra ngoài để kiếm thêm chút tiền. Như vậy, tôi sẽ có thể có được số tiền thuộc về mình, có thể mua những thứ mà mình cần. Đương nhiên, ông cũng có thể được hưởng lợi từ tôi. Làm như vậy có được không?”

Sharru Nada nói với Nananaid rằng, ông sẽ tận dụng thời gian rảnh rỗi để ra ngoài rao bán bánh kem mật ong mà họ làm. Nananaid rất vui mừng, ông nói: “Được thôi, hãy quyết định như vậy đi, anh hãy rao bán bánh kem mật ong với giá là một hào hai chiếc, mỗi đồng tiền kiếm được hãy trả tôi một nửa để tôi làm vốn, số lãi bán được chúng ta sẽ chia đều”.

Sharru Nada thực sự rất vui mừng, tối hôm đó ông chuẩn bị khay làm bánh kem, bà lão người ở Swasti đã chuẩn bị cho ông một chiếc áo cũ, để che giấu đi thân phận của một nô lệ.

Ngày hôm sau, Sharru Nada nướng riêng thêm mấy chiếc bánh kem mật ong

nữa. Đến khi được nghỉ ngơi, ông dùng chiếc khay đựng những chiếc bánh kem mật ong vô cùng hấp dẫn mang ra ngoài phố rao bán. Lúc mới bắt đầu, chẳng có ai để ý tới những chiếc bánh kem mật ong của Sharru Nada, ông cảm thấy cực kì thất vọng, sự việc không thuận lợi như trong tưởng tượng của ông, nhưng ông vẫn không nản chí. Đến chập tối, nhiều người đã đói và mệt sau một ngày lao động, họ lần lượt đến mua bánh kem mật ong của Sharru Nada, toàn bộ số bánh kem đã được bán hết một cách nhanh chóng.

Sharru Nada trở về với vẻ mặt vui mừng. Sau khi nghe thành tích của ông, Nananaid cảm thấy phần chần hẩn lên, lập tức chia số tiền lãi cho ông. Sharru Nada bắt đầu có được số tiền cho riêng mình, ông nghĩ đến lời nói của Megiddo rằng “chủ nhân chắc chắn sẽ thưởng cho những người nô lệ làm việc chăm chỉ”. Đêm hôm đó Sharru Nada thao thức trằn trọc, thực tế là vì ông đang quá vui mừng. Sharru Nada bắt đầu tính xem một năm mình có thể kiếm được bao nhiêu tiền, phải cần đến bao nhiêu năm thì mới có thể chuộc lại được tự do.

Những ngày sau đó, Sharru Nada làm việc rất vất vả, lại còn tận dụng thời gian nghỉ ngơi để tiếp tục đi bán bánh kem. Dần dần ông bắt đầu phát hiện ra, mình đã có được một vài khách hàng quen. Trong đó có một người chính là Arad Gula, ông nội của Hadan Gula. Ông ấy là một nhà buôn thảm dệt, thường cưỡi trên một con lừa, mang theo một người hầu da đen đi khắp các thành phố. Ông thường xuyên đến mua bánh kem của Sharru Nada, sau đó lại không rời đi ngay mà còn vừa ăn bánh kem vừa nói chuyện với Sharru Nada nữa.

Sharru Nada vì đã làm việc chăm chỉ, đã nhận được sự tin tưởng của chủ nhân, nên mới có thể tận dụng tốt thời gian nghỉ ngơi, để kiếm thêm bên ngoài, vận mệnh của Sharru Nada đang dần dần thay đổi. Trong cuộc sống hiện tại, thu nhập của chúng ta có lẽ không nhiều, vậy thì chúng ta nên làm việc chăm chỉ hơn để nỗ lực kiếm thêm nhiều tiền hơn.

Trong cuốn “Con đường đi đến đỉnh cao của sự nghiệp”, tác giả viết: “Công việc có thể giải quyết tất cả, hãy cố gắng hết sức đi. Cho dù là công việc đó đã bị thất bại thì cũng vẫn tốt hơn là chỉ ăn với chơi. Chỉ có từ bỏ mới là sự thất bại. Bạn nên tin tưởng rằng, muốn có thu hoạch thì trước tiên hãy làm việc”.

Khi thu nhập của một người nào đó không thể đáp ứng được chi tiêu của anh ta, ngoài việc tiết kiệm những chi tiêu không cần thiết, phương pháp tốt nhất chính là kiếm thêm nhiều tiền hơn. Hay nói một cách khác, tiết kiệm vốn cũng là một phương pháp quản lý tài sản tốt, nhưng cũng nên coi trọng việc kiếm tiền.

4. CÓ CHÍ TIẾN THỦ

Một hôm, Arad Gula nói với Sharru Nada rằng: “Anh bạn, tôi thích bánh kem của anh, nhưng điều tôi thích ở anh hơn đó là chí tiến thủ. Có lẽ anh nên biết được rằng chí tiến thủ sẽ giúp anh dần đi tới thành công”.

Những câu nói đó của Arad Gula thực sự rất quan trọng đối với Sharru Nada. Đối với một nô lệ luôn luôn tìm kiếm sự tự do, thì đó là một sự cổ vũ vô cùng lớn.

Mấy tháng sau, Sharru Nada vẫn tận dụng thời gian nghỉ ngơi để lên phố rao bán bánh kem như trước. Dần dần, túi tiền của ông đã đầy lên. Ông bắt đầu hiểu ra câu nói của Megiddo, công việc đúng là người bạn tốt nhất. Nhưng, chủ nhân của ông thì lại ngày càng sa đọa, mê muội, lấn sâu vào con đường cờ bạc.

Sau đó, Sharru Nada ngẫu nhiên gặp được Megiddo trên phố. Ông dắt theo ba con lừa, vận chuyển rau củ đến chợ. Megiddo nói với Sharru Nada rằng: “Do tôi đã nỗ lực nên đã được làm quản đốc. Hơn nữa, chủ nhân cũng cho phép mọi người đến đây để đoàn tụ. Công việc đã giúp tôi dần dần thoát khỏi hoàn cảnh khó khăn, sẽ có một ngày, tôi sẽ chuộc lại được tự do, một lần nữa có được tất cả những gì thuộc về mình”.

Lại một hôm khác, Sharru Nada đến phía bên kia thành, rao bán bánh kem cho người quản thúc nô lệ. Lúc đó, ông đã phát hiện ra Zabado, ông ấy đang gánh gạch với bộ dạng trông rất đáng thương. Sharru Nada đi tới đó, tặng cho ông ấy một chiếc bánh kem. Sharru Nada nhìn thấy Zabado đói khát như vậy, trong lòng cảm thấy rất buồn bã.

Lại hơn nửa năm trôi qua, khi Arad Gula nói chuyện với Sharru Nada, ông hỏi: “Tại sao anh lại phải làm việc vất vả như vậy?” Sharru Nada nói cho ông ấy biết những lời mà Megiddo đã từng nói, rồi cho ông ấy xem túi tiền đang

đầy lên của mình, và rồi nói số tiền đó là để chuộc lại tự do.

Arad Gula hỏi tiếp: “Sau khi giành lại tự do, anh định làm gì?”

“Làm kinh doanh.” Sharru Nada quả quyết nói.

Lúc này, Arad Gula nói cho Sharru Nada một bí quyết. Thực ra, ông cũng là một nô lệ, do có chí tiến thủ tích cực và làm việc chăm chỉ nên đã được chủ nhân tin tưởng, sau đó mới có thể hợp tác làm kinh doanh cùng với chủ nhân.

Chí tiến thủ tích cực dường như là một liều thuốc kích thích, thúc đẩy bạn tiến đến mục tiêu đề ra bằng năng lực của chính bản thân mình. Vạn sự khởi đầu nan, khi bắt đầu khởi nghiệp, chí tiến thủ tích cực là điều vô cùng quan trọng, nó có thể giúp hạn chế những trở ngại trên con đường đi đến thành công.

Giám đốc của một doanh nghiệp cho biết, quan điểm tuyển dụng của doanh nghiệp này khi lựa chọn một người trẻ tuổi là trước tiên phải xem anh ta có chí tiến thủ hay không.

Ông nói: “Người trẻ tuổi có đáng để được bồi dưỡng hay không, thì chí tiến thủ có cao hay không thực sự rất quan trọng. Những người mà công ty muốn bồi dưỡng, đó là những người thể hiện tốt khả năng và năng lực của bản thân mình. Nhân viên nếu như không có chí tiến thủ tích cực, thì sẽ không có ý nghĩa gì cả. Những người tìm việc làm thuần túy, đơn giản sẽ không có sự phát triển lớn ở trong công ty”.

Trong quá trình theo đuổi làm giàu, chí tiến thủ tích cực là rất quan trọng. Khi đối mặt với sự rối ren thì đó chính là lực hướng tâm có thể hút tài sản về phía mình.

5. NỖ LỰC LÀM VIỆC CÓ THỂ NÂNG CAO LÒNG TỰ TIN

Arad Gula nói với Sharru Nada rằng: “Hiện tại tôi đã có đủ tiền để chuộc lại sự tự do, nhưng lại cảm thấy không biết nên làm thế nào. Tôi sợ sau này sẽ không thể làm ăn tốt, cũng sợ chủ nhân sẽ không ủng hộ trong việc hợp tác kinh doanh nữa”.

Sharru Nada nghe xong, liền phản bác: “Đừng dựa dẫm vào ông chủ của ông, hãy một lần nữa đi tận hưởng niềm vui của người tự do đi! Trước hết ông nên quyết định muốn làm gì, sau đó làm việc một cách nỗ lực để hoàn thành mục tiêu. Ông hãy nhớ rằng, nỗ lực làm việc sẽ có thể tăng cường lòng tự tin. Arad Gula, hãy giống như một người tự do, nỗ lực theo đuổi thành công”.

Trước những lời cổ vũ của Sharru Nada, Arad Gula ra về với vẻ rất vui mừng. Sharru Nada vẫn làm việc chăm chỉ. Một buổi tối, ông lại đến bên kia thành để rao bán bánh kem. Một lần ông thấy trước cổng thành có rất nhiều người đang tụ tập. Sau đó, ông nghe thấy một người đi đường nói: “Có một nô lệ muốn bỏ chạy, đã giết chết một người canh gác, hiện giờ anh ta đang bị xét xử. Nghe nói, quốc vương muốn đích thân đến xem”.

Mọi người đang vây quanh rất đông, để tránh việc phải chen chúc, Sharru Nada đã leo lên tường thành đang xây dở để xem. Sharru Nada cảm thấy kinh ngạc và hét lên. Trời ơi! Người nô lệ bị xử tội chết đó lại chính là Pirate.

Cái chết của Pirate luôn ám ảnh Sharru Nada, hiện trường vụ xét xử khiến người ta sợ hãi, việc đó luôn thường trực trong tâm trí của ông. Khoảng thời gian đó, Sharru Nada trở nên vô cùng tiêu tụy.

Khi Sharru Nada gặp lại Arad Gula, Arad Gula dường như đã trở thành một người khác, ông cười và nói: “Người nô lệ mà anh quen đó hiện tại là một người tự do thực sự rồi”.

Ông dừng một lát, rồi nói tiếp: “Anh bạn, tôi đã có một người vợ xinh đẹp, bà ấy là con gái của chủ nhân tôi. Tình hình buôn bán của tôi ngày càng khá lên, lợi nhuận cũng ngày một nhiều thêm. Bà ấy rất vui mừng, muốn chúng tôi chuyển tới một thành phố xa lạ, nơi đó sẽ không có người biết rằng, tôi từng là một nô lệ, con cái của chúng tôi cũng có thể sống thật hạnh phúc. Cảm ơn anh, Sharru Nada, công việc đã giúp tôi một lần nữa tìm lại được sự tự tin và năng lực kinh doanh”.

Sharru Nada thực sự rất vui, không ngờ rằng những câu nói đơn giản như vậy đã giúp đỡ được Arad Gula.

Một thương nhân người Nhật Bản đã từng hai lần bị thất bại trong kinh doanh, sau đó, ông lại có thể quay trở lại như trước. Trong buổi họp báo, một

phóng viên trẻ đã hỏi ông ấy rằng: “Ông đã từng thất bại hai lần, ông cảm thấy thế nào về điều đó?” Người thương nhân đó trả lời: “Chỉ có từ bỏ mới là thất bại. Tôi đã từng bị thất bại, nhưng từ trước giờ tôi chưa bao giờ từ bỏ. Trong quá trình làm việc không ngừng nghỉ, tôi phát hiện ra chỉ cần mình nỗ lực thì sẽ có thể đạt được thành công”.

Trong cuộc sống hiện tại, nhiều người cho rằng quản lý tài sản là việc của những người giàu có. Nhưng chúng ta lại quên mất rằng, mình có thể làm việc để trở nên giàu có. Và cũng đừng cho rằng, trở thành một người giàu có là một việc khó khăn, chỉ cần bạn có thể nỗ lực làm việc, thì sẽ có thể nhận được những kết quả như bạn mong muốn.

Cùng với việc thu nhập tăng lên, bạn sẽ thấy mình cũng có thể kiếm ra tài sản. Trong giai đoạn này, lòng tự tin của bạn sẽ dần dần được nâng lên. Cho nên, nỗ lực làm việc có thể nâng cao lòng tự tin của bạn.

6. CÔNG VIỆC LÀ SỰ SẮP XẾP HOÀN HẢO NHẤT CỦA CUỘC SỐNG

Một buổi tối, Swasti buồn bã chạy tới và nói với Sharru Nada rằng chủ nhân gặp rắc rối rồi. Mấy tháng trước, ông ấy thua cờ bạc mất rất nhiều tiền. Cho nên, hiện giờ ông ấy không có tiền để trả nợ, không có tiền mua lương thực và mật ong cho người nông dân kia, cũng không có tiền để trả cho ông chủ sòng bạc. Hiện tại, người nông dân và ông chủ sòng bạc đều đang đe dọa ông ấy, bắt ông ấy phải lập tức trả tiền.

Sharru Nada tỏ ra rất tức giận, ông nói: “Tại sao chúng ta lại phải lo lắng cho hành vi sai trái của ông ấy chứ?”

Bà Swasti là người ở của gia đình ông chủ, bèn quát lớn rằng: “Anh là một người trẻ tuổi thật ngu muội, anh có biết không hả? Anh là tài sản của chủ nhân, ông ấy có thể tùy ý xử lý anh. Hiện tại, ông ấy muốn đưa anh đi để thế chấp cho số nợ kia”.

Sharru Nada lúc này mới hiểu ra, ông vẫn không phải là một người tự do, mà chỉ là tài sản của chủ nhân. Ông càng không ngờ rằng, ông sẽ bị đưa đi thế chấp số nợ đó như vậy.

Ngày hôm sau, khi Sharru Nada đang nướng bánh mì, một chủ nợ và một người tên là Sagi đi đến. Họ không đợi chủ nhân của Sharru Nada, đã đưa ông đi. Không còn cách nào khác, Sharru Nada đành phải mặc một chiếc áo rách nát, giặt theo một túi tiền, mất đi công việc, và bị đưa đi. Sharru Nada cảm thấy buồn bã, kế hoạch mà ông đã mất bao công sức lập ra lại phải dừng lại; ông trở thành nô lệ là do anh trai của ông thiếu nợ cờ bạc, ông cũng không ngờ được rằng, một lần nữa mình lại trở thành vật hi sinh cho thói cờ bạc của ông chủ.

Nhưng Sharru Nada là một người thông minh, ông đã nhớ kỹ lời nói của Megiddo và Godoso. Trên đường đi, ông luôn miệng nói cho Sagi rằng mình là một nô lệ trung thành như thế nào, rồi tỏ ra mình đã mong muốn làm việc cho ông ta. Nhưng Sagi lại là một người thô lỗ, không nhạy bén, và không ai có thể chấp nhận được, ông ta nói với Sharru Nada một cách lạnh nhạt rằng: “Tôi không thích người chăm chỉ làm việc, chủ nhân của tôi cũng không thích những người như thế. Quốc vương nhờ chủ nhân của tôi, và cử tôi đi xây dựng công trình kênh đào, cho nên cần phải mua thêm nhiều nô lệ hơn, để sớm hoàn thành công trình”.

Sharru Nada nghe thấy việc đi xây công trình kênh đào, trong lòng lập tức cảm thấy thất vọng, đó sẽ là một công việc rất vất vả. Trong sa mạc hoang vu chỉ có những lùm cây, nắng gắt như lửa đốt, mặt trời chói chang, các hồ nước đều nóng rực, không thể uống được. Những nô lệ đáng thương kia, từng người từng người đều phải làm việc từ sáng sớm đến tận khuya, nhưng lại chỉ được ăn những thứ đồ ăn giống như con vật mà thôi. Cuộc sống như vậy, quả thực quá đáng thương.

Từng là một người may mắn trong thành Babylon, Sharru Nada lại một lần nữa gặp phải sự bất hạnh, ông bị Sagi cử đi xây dựng công trình kênh đào. Lúc đầu, ông làm việc rất vui vẻ, cho dù ông nghĩ rằng công việc như vậy không phải để cho con người làm. Nhưng, mấy tháng sau, tinh thần của ông bắt đầu bị suy sụp, không thể ăn được chút đồ chay, thân hình gầy guộc ấy cũng đã bị nhiễm bệnh. Ông nghĩ, thực sự mình không thể tiếp tục làm công việc này được nữa.

Khi rơi vào cảnh ngộ bi thảm như vậy, Sharru Nada bắt đầu nghĩ tới câu nói của người bạn cũng là nô lệ ngày trước, đó là Zabado, “cố gắng, nỗ lực hết sức để tránh khỏi cuộc sống khổ lao của mình”. Ông lại nghĩ đến Pirate, rồi

cũng muốn phản kháng đến lúc chết giống như anh ta. Những cảnh tượng đau đớn, mình đầy máu chảy trong sự đau khổ, hình ảnh cuối cùng của Pirate cứ luôn hiện ra trong đầu ông. Sharru Nada hiểu ra được kết cục của Zabado và Pirate đã chứng minh rằng sự lựa chọn của họ không phải là sáng suốt.

Sharru Nada cảm thấy vận mệnh của mình thật quá tàn khốc, tư tưởng của ông ngày càng trở nên phức tạp. Trong lúc không suy nghĩ được điều gì, trong đầu ông lại hiện lên tình cảnh lúc mà ông gặp mặt Megiddo lần cuối cùng. Đôi tay của Megiddo đã bị chai sạn do phải làm việc quá vất vả, nhưng trong thâm tâm ông ấy lại cảm thấy hết sức nhẹ nhàng, trên mặt toát lên vẻ hạnh phúc. Thực tế chỉ có quan điểm “công việc là sự sắp đặt hoàn hảo nhất của cuộc sống” của Megiddo mới là đúng đắn.

Sharru Nada cảm thấy mình giống như Megiddo, đều thích làm việc chăm chỉ. Nhưng tại sao Megiddo nhận được sự báo đáp thật hài lòng, còn ông lại đen đui như vậy? Thật khó để có thể gặp được một chủ nhân ủng hộ mình, nhưng rồi lại một lần nữa trở thành vật hi sinh của cờ bạc. Lẽ nào cả cuộc đời này phải lưu lạc mãi như vậy?

Mấy ngày tiếp theo, Sharru Nada luôn suy nghĩ đến vấn đề đó, nhưng cuối cùng vẫn không tìm ra đáp án. Khi Sharru Nada đang hoang mang, thì Sagi đi đến. Bởi vì có một chủ nhân muốn mua Sharru Nada về Babylon. Sharru Nada tỏ ra vừa vui mừng lại vừa có chút lo lắng bất an, ông hoang mang và đào túi tiền chôn dưới đất lên, mặc chiếc áo rách nát, đi cùng người đưa tin trở về nhà của chủ nhân của ông.

Khi Sharru Nada đi đến gặp chủ nhân đã chuộc ông về, ông ngạc nhiên tới mức không nói nên lời, người đứng trong sân đợi ông hóa ra lại là Arad Gula. Arad Gula giúp Sharru Nada bỏ hành lí xuống, rồi ôm Sharru Nada giống như hai anh em ruột vậy.

Sharru Nada thực sự rất vui mừng, ông đi theo sau Arad Gula, rồi hành lễ như thân phận là một nô lệ. Arad Gula lập tức ngăn cản hành động của Sharru Nada, sau đó lấy tay khoác lên vai của Sharru Nada, nói: “Tôi tìm anh khắp nơi, nhưng đều không có tin tức gì cả. Khi tôi đang cảm thấy tuyệt vọng thì bà người ở Swasti đó đã nói cho tôi biết hướng đi của anh, sau đó tôi mới biết được tung tích của anh. Tiếp đó, chủ nhân mới của anh trao đổi giá cả với tôi, khiến tôi phải chi trả một khoản tiền tương đối lớn. Nhưng tôi nghĩ

như vậy cũng hợp lí. Bởi vì, chí tiến thủ và triết lí sống của anh luôn cố vũ tôi, nếu không tôi đã không thể có được thành công giống như ngày hôm nay”.

Sharru Nada nói thật rằng: “Đó không phải là triết lí sống của tôi, mà là triết lí sống của Megiddo. Megiddo là một người bạn nô lệ của tôi ngày trước”.

Arad Ggula cười và nói: “Đã vậy thì tôi phải cảm ơn hai người rồi. Hiện tại, cả gia đình chúng ta sẽ phải đi đến Damascus, tôi muốn anh làm đối tác của tôi. Sau này, anh sẽ trở thành người tự do”.

Arad Gula vừa nói vừa rút tấm bản khắc từ trong chiếc áo ra, phía trên khắc tên của Sharru Nada, đó là vật tượng trưng cho nô lệ. Arad Gula giơ cao tấm bản khắc lên, rồi vứt nó xuống đất một cách dứt khoát, sau đó, lấy chân giẫm lên những mảnh vỡ đó, cho đến khi chúng vỡ vụn ra.

Sharru Nada đứng bên cạnh, cảm động đến rơi nước mắt. Ông nghĩ mình chính là người may mắn nhất thành Babylon.

Sharru Nada thực sự là một người may mắn trong thành Babylon, vận mệnh đã trải qua nhiều sự thay đổi, cuối cùng trong lúc ông khó khăn nhất thì người bạn lúc trước đã một lần nữa cứu được ông. Có lẽ ông trời sẽ dẫn lối cho tất cả khi ở trong hoàn cảnh khó khăn nhất.

Nhà văn người Mỹ Richard Bach có viết một tác phẩm mang tên Hải âu Jonathan Livingston (Jonathan Livingston Seagull) kể về cuộc đời của chàng hải âu Jonathan. Đối với hầu hết hải âu, ăn quan trọng hơn là bay. Nhưng riêng với Jonathan Livingston, niềm say mê bay lại lớn hơn tất cả mọi thứ trên đời. Vì thế chàng bắt đầu tập bay, bay với tốc độ cao, bay ở thể nhào lộn... Nhưng đàn hải âu lại không thích chàng làm như vậy, do đó chàng bị coi là nổi nhục nhĩ, chàng trở thành kẻ bị lưu đày, bị bỏ mặc trong sự cô đơn. Nhưng điều đó không làm chàng nản chí, vì sự thật là những con hải âu khác sẽ không bao giờ biết được vẻ đẹp và cảm giác vĩ đại khi bay.

“Gieo hạt nào ăn quả nấy”, kết quả như thế nào đều là do mình tự lo liệu. Công việc là sự sắp xếp hoàn hảo nhất trong cuộc sống. Trong sự nỗ lực làm việc, tất cả những gì của mình đều sẽ trở nên phong phú hơn, năng lực làm việc sẽ dần được nâng cao, tài sản cũng sẽ dần dần tăng lên. Một ngày nào

đó, bạn sẽ bất chợt nhận ra rằng, khi bạn lặng lẽ làm việc thì bạn đã tích lũy được một khoản tài sản không nhỏ.

7. CÔNG VIỆC CHÍNH LÀ BÍ QUYẾT LÀM GIÀU

Nhờ sự giúp đỡ của Gula mà Sharru Nada đã thoát khỏi cuộc sống khổ cực, đã lấy lại được thân phận một người tự do, và còn trở thành một đối tác của Gula nữa. Sau đó, nhờ làm việc chăm chỉ Sharru Nada đã trở thành một người khá kiệt xuất và giàu có. Vài năm sau, khi Sharru Nada thấy Hadan Gula, cháu trai của Arad Gula trở nên sa đọa, ông đã kể lại cho anh ta biết chuyện giữa mình với Arad Gula. Hơn nữa, Sharru Nada còn nói với một Hadan Gula chỉ biết dựa dẫm vào người khác rằng: “Công việc chính là bí quyết làm giàu duy nhất của ông nội anh”.

Hadan Gula hỏi lại: “Làm việc vất vả cũng gọi là bí quyết làm giàu hay sao?”

Sharru Nada kiên quyết nói: “Đương nhiên”.

Hadan Gula nói: “Tôi đã luôn nghĩ rằng công việc chỉ là để cho những người nô lệ làm, thực không ngờ ông nội của tôi đã nhờ công việc mà trở thành một người được nhiều người kính trọng như vậy. Đồng thời, công việc cũng giúp cho ông nội tôi đạt được thành công, giành được vinh quang tại Damascus”.

Sharru Nada nói: “Cuộc sống có muôn vàn những thú vui để tận hưởng, tôi vui vẻ làm việc không chỉ là vì để tồn tại, nếu không cuộc sống của tôi đã không có gì vui vẻ rồi, bởi vì tôi thực sự thích công việc”.

Lúc đó, Sharru Nada đã đi cùng Hadan Gula đến bên kia thành Babylon, khi họ đi qua cổng thành, những người canh gác ở đó lập tức cúi đầu kính chào người con ấy của Babylon. Hadan Gula đi theo sau dường như thức tỉnh được điều gì đó, anh ta lén nói với Sharru Nada rằng: “Tôi luôn hi vọng mình có thể trở thành một người giống như ông nội của tôi. Trước đây, tôi không biết ông nội của tôi là người như thế nào. Bây giờ khi nghe ông nói như vậy rồi thì tôi lại càng khâm phục ông nội của mình hơn, và tôi cũng quyết tâm noi gương ông nội. Từ đây, tôi sẽ vận dụng bí quyết làm giàu này, để trở thành một người đàn ông đường đường chính chính, cái đó phù hợp với thân phận của tôi hơn là những thứ như vàng bạc châu báu, những bộ trang phục lộng lẫy”.

Hadan Gula vừa nói vừa tháo bỏ những trang sức quý giá như khuyên tai, nhẫn,... trên người mình ra. Sharru Nada nhìn chàng thanh niên trước mắt mình, trong lòng cảm thấy rất vui mừng, ông nghĩ những gì mình đã làm có lẽ không uổng phí.

Có người nói rằng, những người nắm trong tay một số lượng tài sản lớn thì chưa chắc đã phải trải qua những khó khăn gian khổ. Câu nói này hoàn toàn sai, bất cứ một người nào đạt được những thành tích to lớn thì đều phải nỗ lực, cố gắng hơn người bình thường rất nhiều.

Những người làm việc nỗ lực và chăm chỉ thì chưa chắc đã trở nên giàu có, nhưng một người giàu có thì chắc chắn phải là một người làm việc nỗ lực và chăm chỉ. Lí Gia Thành nói, trong những năm đầu lập nghiệp, thời gian làm việc mỗi ngày của ông ấy đều là trên mười sáu tiếng đồng hồ. Có thể thấy rằng, trên con đường theo đuổi sự thành công của mỗi người thì công việc là rất quan trọng.

Sau chiến tranh thế giới thứ hai, Nhật Bản rơi vào tình trạng nghèo đói, người dân không còn tin tưởng vào sự cai trị của Thiên hoàng nữa, họ cần ăn no, mặc ấm, cũng chính là muốn làm giàu để thoát khỏi nghèo đói. Khi đó, Tsubouchi Hisao được thả ra từ nhà tù bắt giữ quân chiến đấu Nhật Bản tại Siberia, đói khổ nhưng rất muốn làm giàu. Tsubouchi Hisao cùng với cha mẹ mở một rạp chiếu phim nhỏ nhỏ. Nhưng khán giả khi ấy không còn tâm trí đâu để mà xem phim nữa, kể sinh nhai của cả gia đình trở nên bấp bênh, càng không thể nhắc tới chuyện làm giàu.

Tsubouchi Hisao khổ tâm suy nghĩ, cuối cùng cũng nghĩ ra một cách kích cầu: Xem một bộ phim được tặng hai đĩa CD. Khán giả cảm thấy như vậy thì quá rẻ, cho nên có những người vốn không xem phim nhưng cũng đã đến.

Về sau, nền kinh tế Nhật Bản có chuyển biến tốt, ngành công nghiệp văn hóa cũng có chiều hướng đi lên, Tsubouchi Hisao cảm thấy thật vui mừng trước xu thế như vậy, ông quyết định phải làm gì đó, và thế là ông đã dùng toàn bộ số tài sản của mình để đầu tư xây dựng một rạp chiếu phim, có bốn phòng chiếu phim, với bốn màu hồng, xanh, cam, lam, để dành cho khán giả nhiều sự lựa chọn hơn.

Để nhằm thu hút nhiều khán giả, ông còn mở quán cà phê, quán đồ uống

lạnh, quán ăn nhanh... và còn một khu chăm sóc y tế khang trang sạch sẽ nữa, đó là rạp chiếu phim duy nhất của Nhật Bản lúc bấy giờ. Không ít khán giả vì muốn tham quan và xem các loại trang thiết bị mà đã đến xem phim.

Trải qua năm năm làm việc vất vả cùng sự phấn đấu không mệt mỏi, Tsubouchi Hisao đã trở thành một ông chủ giàu có, số tiền trong túi của ông có thể thực hiện được cả một kế hoạch lớn, ông lại nhằm vào đảo Shikoku.

Những năm đó, ngành ngư nghiệp trên đảo Shikoku đã bắt đầu phát triển, ngư dân muốn đánh được nhiều cá hơn, thì cần phải có chiếc thuyền tốt hơn. Tsubouchi Hisao quyết định mở một xưởng đóng thuyền, vừa hay lúc đó có một xưởng đóng thuyền bị phá sản và đang muốn bán đi, Tsubouchi Hisao bèn mua lại.

Muốn để xưởng đóng thuyền đã bị phá sản giành lợi thế hơn khi cạnh tranh với những xưởng đóng thuyền khác thì không thể không có những tuyệt chiêu mới.

Lúc đó, việc kiểm soát những tàu bè tải trọng năm trăm tấn trở lên của chính phủ Nhật Bản rất nghiêm khắc, thủ tục rất rườm rà. Tsubouchi Hisao quyết định đưa ra một biện pháp. Ông quyết định định lượng trọng tải của tàu là bốn trăm chín mươi chín tấn, giúp cho ngư dân có thể giảm thủ tục. Cuối cùng, ông đã thành công. Cùng với sự phát triển ngành ngư nghiệp, tám năm sau, xưởng đóng thuyền của ông đã được ghi danh là một trong năm xưởng đóng thuyền lớn nhất Nhật Bản.

Từ con đường thành công của Tsubouchi Hisao có thể thấy rằng, chăm chỉ làm việc có vai trò rất quan trọng. Hay có thể nói, công việc có thể tạo nên tài sản, công việc cũng chính là một khoản tài sản.

Chương 6 Năm nguyên tắc lớn và cách vận dụng trong việc kiếm tiền

D

ưới ánh nắng mặt trời, một đám người ngồi dưới trời nắng, nóng tới mức mồ hôi ướt sũng, nhưng họ vẫn vui vẻ say sưa nghe những lời giảng giải của một phú ông tên là Kara Barber. Ông hỏi những người ngồi bên dưới một cách chân thành: “Giả dụ mọi người có cơ hội lựa chọn là một túi vàng hoặc một bản khắc mà trên đó có khắc những lời dạy trí tuệ, thì mọi người sẽ lựa chọn cái gì?”

Tất cả đám người giơ tay lên và hô: “Vàng! Vàng!”

Kara Barber tỏ ra hiểu ý và mỉm cười, ông giơ tay lên và nói rằng: “Những con chó hoang chạy trốn toán loạn ở bên ngoài kia, bởi vì đói khát nên mới sủa lớn lên như vậy. Nhưng sau khi chúng giải quyết xong vấn đề nghèo đói thì chúng sẽ làm gì? Chạy loạn khắp trên núi, cắn nhau. Những con vật đó không thể hiểu được những dự định cho cuộc sống ngày mai”.

Kara Barber nhìn cả đám người rồi tiếp tục nói: “Con người cũng như vậy, khi đối diện với vàng và trí tuệ, thường thì họ sẽ chọn vàng mà không để ý tới trí tuệ. Đến khi họ tiêu xài hết số vàng đó, thì chỉ có thể trở về với hiện trạng cuộc sống trước đó thôi. Những người như vậy, thì vĩnh viễn không bao giờ có thể giàu có lên được”. Sau đó, Kara Barber giảng giải cho họ về năm nguyên tắc lớn để kiếm tiền.

Những người hầu đó cảm thấy rất vui mừng, họ muốn học theo những lời khuyên trí tuệ của Kara Barber để hi vọng kiếm được một khoản tài sản lớn. Người quản gia nói: “Kara Barber, ông đã kể rất nhiều về những câu chuyện liên quan đến ông. Tôi hi vọng rằng, sau khi hết hạn hợp đồng với ông, tôi có thể dựa vào trí tuệ của ông để tìm kiếm và tận hưởng một cuộc sống giàu sang”.

Kara Barber nói rằng: “Nhưng, tối hôm nay tôi không kể về bản thân tôi mà là kể về câu chuyện của người giàu nhất thành Babylon - Arkad”.

Người quản gia nói: “Trước đây tôi đã từng nghe câu chuyện về Arkad, nhưng vẫn muốn nghe tiếp, bởi vì ông ấy là người rất thông minh”.

Kara Barber nói: “Ông ấy thực sự là một thương nhân giàu có bậc nhất, bởi vì ông ấy biết cách kiếm tiền. Câu chuyện mà tôi muốn kể, đó là cách Arkad dạy con trai. Một lần, nhờ vào một vụ làm ăn mà tôi đã được làm quen với con trai của ông ấy, anh ta tên là Nomasir, là một người rất thông minh, rất cởi mở, và đã kể cho tôi những câu chuyện mà anh ấy đã trải qua”.

Trong tiếng vỗ tay nồng nhiệt của mọi người, Kara Barber bắt đầu kể câu chuyện về việc Arkad dạy con trai cách làm giàu.

Theo phong tục tập quán của Babylon, con cái của mỗi gia đình giàu có đều ở chung với cha, bởi vì họ là những người thừa kế di sản của cha mẹ để lại. Nhưng, người giàu có bậc nhất thành Babylon, Arkad lại không nghĩ như thế. Khi Nomasir trưởng thành, Arkad nói với anh ta rằng: “Con trai, cha rất hi vọng con có thể thừa kế tài sản của cha, nhưng con phải chứng minh được con có trí tuệ và khả năng quản lí chỗ di sản đó. Cho nên, cha muốn để con đi ra thế giới bên ngoài để học hỏi một chút, đó là một cơ hội lớn để con có thể chứng minh năng lực, cũng như khả năng rèn luyện của mình”.

Sau khi nghe cha nói như vậy, Nomasir không cảm thấy có chút nghi ngờ gì, anh nói: “Thực ra, con cũng có suy nghĩ như vậy. Con muốn chứng minh thực lực của mình bằng hành động để được người khác thấy được và tôn trọng”.

Arkad thật không ngờ con trai lại trả lời như vậy, ông cảm thấy rất vui mừng, rồi an ủi và nói: “Để cho con có một sự khởi đầu tốt đẹp, cha sẽ tặng cho con hai thứ, đó là những thứ mà cha không có khi lập nghiệp từ hai bàn tay trắng. Thứ nhất, cha sẽ tặng con một túi tiền. Nếu như con có thể sử dụng hợp lí số tiền này thì đó sẽ là nền tảng thành công của con trong tương lai. Thứ hai, cha muốn tặng con một bản khắc, trên đó có khắc năm nguyên tắc lớn dạy cách kiếm tiền. Những nguyên tắc này không những có thể giúp con tạo ra được số lượng tài sản lớn hơn mà còn có thể đảm bảo sự an toàn về tài sản của con sau này”.

Arkad không nóng vội, mà muốn giảng giải kĩ hơn về năm nguyên tắc để kiếm tiền cho con trai. Nomasir rất vui mừng, anh ta chăm chú nghe cha

mình giảng giải.

Arkad chỉ vào nguyên tắc thứ nhất: Nếu tích cóp một phần mười hoặc hơn như thế số tiền mà mình kiếm được, dùng để bảo đảm cho mình và người thân của mình trong tương lai, thì tiền của sẽ “vui vẻ” chảy vào cửa nhà, và ngày càng chảy nhanh hơn.

Arkad nói với con trai rằng: “Bất cứ là người nào, chỉ cần quán triệt được phương pháp này, hơn nữa đầu tư một cách thông minh sáng suốt, thì cha tin rằng anh ta nhất định có thể gây dựng nên số tài sản khiến người khác phải ngưỡng mộ, và còn có thể đảm bảo được một cuộc sống đầy đủ sau này. Khi số tiền tích cóp của con ngày càng nhiều lên, thì lãi suất từ đó cũng sẽ giúp con kiếm thêm tiền, tài sản cũng sẽ không ngừng nhiều lên. Cuộc đời của cha đã chứng minh điều đó”.

Arkad chỉ vào nguyên tắc thứ hai: Nếu phát hiện ra được rằng, tiền cũng chính là một công cụ để kiếm ra tiền, thêm nữa là tận dụng tốt sự thông minh của mình, thì tiền của sẽ làm việc cho ta một cách hiệu quả, hơn nữa tốc độ lãi suất tăng lên còn cao hơn gấp nhiều lần so với hiệu quả đầu tư vào một chỗ khác.

Arkad nói rằng: “Tiền chính là nô lệ làm việc giúp con, khi cơ hội xuất hiện, nó sẽ hoàn toàn đồng ý giúp con kiếm thêm về số tiền gấp nhiều lần số tiền đó. Bởi vì, khi tài sản tích cóp ngày càng nhiều lên thì cơ hội để kiếm tiền cũng ngày càng nhiều hơn. Hơn nữa, bất cứ một người giàu có nào cũng đều là dựa vào phương pháp này để kiếm được số lợi nhuận lớn hơn”.

Arkad chỉ vào nguyên tắc thứ ba: Nếu bảo vệ tiền bạc một cách cẩn thận, và nếu biết sử dụng hợp lý số tiền của mình theo ý kiến của những người thông minh thì tiền của sẽ “vui vẻ” nằm trong túi tiền của ta.

Arkad nhìn Nomasir rồi nói: “Tiền chính là thứ có thể hiểu được tính người, nó cũng thích những chủ nhân làm việc chăm chỉ và biết bảo vệ nó. Cho nên, cho dù là ở trong hoàn cảnh nào, cũng đều phải học hỏi những lời khuyên bổ ích từ những người có trí tuệ, không được để tài sản của mình rơi vào khủng hoảng. Chỉ có như vậy, thì tài sản mới không chạy đi mà ngược lại sẽ giúp con có thể nắm được trong tay số lượng tài sản lớn hơn”.

Arkad chỉ vào nguyên tắc thứ tư: Nếu đầu tư vào những ngành nghề mà mình không có hiểu biết nhiều, hoặc những người đồng nghiệp không tán thành việc đầu tư đó, thì sẽ làm cho số tiền vốn có của mình không cánh mà bay.

Nomasir hỏi: “Điều đó cũng rất quan trọng sao cha?”

Arkad nói: “Đương nhiên là quan trọng rồi. Nghĩ lại năm đó, lần đầu tư đầu tiên của cha chính là đã phạm vào sai lầm giống như vậy, dẫn đến tất cả số tiền mà cha tích góp được đều không cánh mà bay. Bởi vì, ngay cả đến ngành nghề đó con cũng không hiểu biết nhiều, thì làm sao có thể dựa vào nó để mà kiếm tiền chứ? Ngoài ra, những lời khuyên chân thành của đồng nghiệp cũng rất đáng quý, bởi vì họ có hiểu biết về nó và có nhiều kinh nghiệm thực tiễn”.

Arkad nhìn con trai của mình rồi tiếp tục nói: “Thực ra, nếu như để đồng nghiệp phân tích tỉ mỉ một chút thì sẽ phát hiện ra rằng, trong khi đầu tư sẽ có rất nhiều khoản đầu tư rất nguy hiểm, không những không thể kiếm ra tiền mà có khả năng còn phải chịu thua lỗ nữa. Cho nên, nhất định phải đầu tư trong phạm vi ngành nghề mà mình có hiểu biết về nó, hơn nữa nhất định phải tôn trọng những lời khuyên chân thành từ đồng nghiệp của mình”.

Arkad chỉ vào nguyên tắc thứ năm: Nếu dùng tiền bạc vào việc đầu tư không có lãi, hoặc nghe những lời đề nghị của những người xấu, lừa đảo, hoặc là nếu dựa vào khái niệm đầu tư mà bản thân không hề có kinh nghiệm để chi ra số tiền của mình thì sẽ khiến cho số tiền của mình một đi không trở lại.

Arkad hít một hơi thật sâu rồi nói rằng: “Con trai, điểm này vô cùng quan trọng, bởi vì con thực sự vẫn còn quá trẻ. Trong hoàn cảnh bình thường, những người mới có được tài sản thì sẽ rất hay bị dao động, thường thích đầu tư một cách mạo hiểm. Ngoài ra, trong xã hội ngày nay có rất nhiều người xấu, bất cứ lúc nào chúng ta cũng đều có khả năng sẽ gặp phải sự lừa đảo của người khác. Cho nên, con nhất định phải chú ý, nếu không con sẽ phải trả một cái giá quá đắt đó”.

Nomasir nói: “Những lời cha nói con sẽ đều khắc ghi trong tim, nhất định con sẽ học tập và làm theo”.

Arkad cảm thấy rất hài lòng, ông nói: “Bắt đầu từ ngày hôm nay, cha sẽ cho con thời gian là mười năm. Mười năm sau, con phải trở về nhà, để cha thấy

được số tài sản mà con tự mình kiếm được. Nếu như có thể chứng minh rằng, con là người có trí tuệ và năng lực để quản lý số tài sản này thì không phải suy nghĩ gì nữa, con sẽ chính là người thừa kế di sản của cha để lại. Nếu không thì thật là đáng tiếc, bởi vì cha không muốn số tài sản mà cha cực khổ, vất vả, khó khăn lắm mới có được lại bị lãng phí một cách vô ích”.

Nomasir nói: “Con sẽ làm tốt, sẽ không để cha phải thất vọng đâu ạ”.

Sau đó, Nomasir mang theo túi tiền và bản khắc được bọc trong tấm lụa, đi ra ngoài để học hỏi thế giới, lòng tràn đầy hi vọng.

Nomasir quyết định đi đến thành Nineveh. Anh ta cho rằng, đó là thành phố mới nổi, nên sẽ có rất nhiều cơ hội, và thế là muốn đến đó để tìm kiếm vận may cho mình. Anh ta gia nhập vào một đoàn du lịch sa mạc, và rồi kết bạn với một số người trong đoàn đó. Trong đó, có hai người bạn đối xử rất tốt với anh ta. Họ có một con ngựa rất đẹp, nó có thể chạy nhanh như gió.

Một hôm, hai người bạn đó nói với Nomasir rằng: “Trong thành Nineveh có một phú ông, ông ấy có một con ngựa thần, ông cho rằng trên thế giới này không bao giờ có con ngựa nào có thể chạy nhanh hơn nó. Vì thế, ông đánh cược, nếu như ngựa của ai có thể thắng được con ngựa của ông thì ông sẽ đồng ý trả bất cứ giá nào”.

Hai người bạn đó không tin và nói rằng: “Nếu so sánh với con ngựa của chúng tôi, thì con ngựa của ông ấy cũng chỉ là “đàn em” thôi. Chúng tôi nhất định phải thi với ông một trận, để ông biết được sự lợi hại của con ngựa này”.

Đứng trước việc hai người bạn kia cố gắng nỗ lực mời mọc, Nomasir cảm thấy có chút xao động. Cuối cùng, anh ta đã mạnh dạn đánh cược. Nomasir đánh cược rằng con ngựa của hai người bạn của anh sẽ thắng. Nhưng kết quả lại nằm ngoài dự đoán. Con ngựa của hai người bạn Nomasir bị thua, và thế là Nomasir đã bị thua rất nhiều tiền. Về sau anh ta biết được rằng, hai người bạn đó chính là những người lừa đảo, vị phú ông trong thành Nineveh đó chính là đồng bọn của họ. Ba người bọn họ đã hợp tác với nhau lừa mất số tiền lớn của Nomasir. Ba thương nhân狡 hoạt đó đã để lại một bài học xương máu cho một người mới chân ướt chân ráo bước ra ngoài thế giới như Nomasir.

Sau khi bị lừa, Nomasir vô cùng tức giận nhưng anh ta vẫn làm việc một cách chăm chỉ trong đoàn thương gia. Về sau, anh ta đã quen được một người thanh niên, sau đó hai người trở thành những người bạn tốt của nhau. Người thanh niên trẻ đó cũng là con cái của một gia đình giàu có, anh ta đến thành Nineveh là bởi vì muốn tìm được một chỗ yên ổn và thích hợp.

Một hôm, người thanh niên đó bỗng nhiên chạy đến trước mặt Nomasir và nói rằng: “Có một thương nhân muốn nhượng lại một cửa hàng và rất nhiều thương phẩm, chỉ cần có một chút tiền là có thể mua nó để làm kinh doanh. Tôi muốn hợp tác với anh, anh cảm thấy thế nào?”

Nomasir nghĩ, đây thực sự là một cơ hội đầu tư tốt. Và thế là anh ta nói: “Được thôi! Chúng ta cùng nhau hợp tác”.

Người thanh niên kia lại nói rằng: “Nhưng tôi phải quay trở về Babylon để lấy tiền đã, anh trả trước giúp tôi nhé, đợi sau khi tôi trở lại, chúng ta cùng bắt đầu sự nghiệp kinh doanh”.

Nomasir nghĩ: “Đã là bạn tốt của nhau rồi, huống hồ anh ta lại là con cái của một gia đình giàu có, thôi thì hãy mua cửa hàng trước rồi tính sau, vả lại số tiền của mình vẫn còn rất nhiều mà”.

Nomasir đồng ý trả tiền để mua cửa hàng. Còn người thanh niên sau khi về Babylon và trở lại thì chẳng có chút tiền nào. Bởi vì người thanh niên đó là một công tử hào hoa, mặc dù có về Babylon mang rất nhiều tiền đi, nhưng đã tiêu hết. Thế là một lần nữa Nomasir lại vỡ lở một vụ làm ăn, và một lần nữa bị tổn thất một khoản tiền lớn.

Lúc này, Nomasir không còn bao nhiêu tiền nữa, những ngày tiếp theo khó khăn dần lên. Anh bắt đầu tìm việc làm ở khắp nơi, nhưng vì chưa được học qua một lớp học nghề nào, cho nên không thể tìm được việc làm. Không còn cách nào khác, anh đành phải bán đi con ngựa của mình, tiếp đó lại bán đi nô lệ và những trang phục đẹp đẽ, đổi lấy chút tiền để sống qua ngày.

Đến khoảng thời gian đó, Nomasir lại bắt đầu nhớ đến những lời nói mà cha đã khuyên bảo anh. Anh nghĩ tới hi vọng của cha mình, và thế là lòng tự tin bắt đầu được củng cố. Anh lập tức lấy bản khắc mà cha đã cho, đọc đi đọc lại những nguyên tắc được khắc trên đó. Lúc này anh mới hiểu ra rằng, anh đã

không nghe theo lời khuyên của cha mình, nếu không thì số tiền đó sẽ không bị thất thoát như vậy. Anh bắt đầu đọc tỉ mỉ, cẩn thận và nghiền ngẫm những nguyên tắc đó, hi vọng có thể nhận được sự quan tâm của nữ thần may mắn.

Về sau, sau khi nỗ lực không ngừng, Nomasir cũng tìm được việc làm, công việc của anh là quản lí một nhóm những nô lệ xây dựng đường đi ở bên ngoài tường thành. Do đã hiểu được nguyên tắc kiếm tiền thứ nhất, anh ta đã bắt đầu tích góp từ số tiền lương đầu tiên. Bởi vì thu nhập thấp cho nên tốc độ tích góp tiền cũng rất chậm. Nomasir bắt đầu nghĩ cách tiết kiệm chi tiêu hàng ngày, chuẩn bị tận dụng thời gian mười năm để kiếm về số vốn mà cha đã đưa cho anh.

Nomasir rất khiêm tốn với người khác, cho nên anh xử lí quan hệ với mọi người rất tốt, anh đã kết bạn với rất nhiều người, trong đó có một người là thủ lĩnh nô lệ. Một hôm, anh ta nói với Nomasir rằng: “Tôi thấy anh là một người hiền lành, chất phác, sau này sẽ không tiêu tiền một cách hoang phí đâu. Hiện tại, có phải anh đã tích góp được rất nhiều tiền hay không?”

Nomasir nói: “Đúng vậy, khát vọng lớn nhất của tôi đó chính là tích góp tiền, cha của tôi đã từng đưa cho tôi một số tiền khá lớn. Nhưng do tôi thiếu kinh nghiệm trong cuộc sống nên đã lãng phí chúng một cách vô ích, bây giờ tôi sẽ lấy số tiền mà tôi vất vả gian khổ kiếm được để bù vào số tiền mà tôi đã bị mất đó”.

Người thủ lĩnh nô lệ đó nói rằng: “Anh thực sự là một trang nam nhi, tôi rất khâm phục anh, tôi sẽ luôn ủng hộ một người có hoài bão lớn giống như anh. Nhưng anh có biết không, số tiền anh tích góp được có thể kiếm được số tiền nhiều hơn như thế.”

Nomasir nói rằng: “Tôi đã trải qua hai lần thất bại, khiến cho số tiền mà cha tôi đưa cho đều bị tiêu tốn hết. Hiện giờ, tôi cũng muốn tìm cơ hội để đầu tư, chỉ là sợ rằng sẽ một lần nữa khiến cho số tiền tích góp được bị lãng phí một cách vô ích”.

Người thủ lĩnh nô lệ đó lại nói: “Nếu như anh tin tưởng tôi, tôi sẽ dạy anh cách dùng tiền để kiếm tiền như thế nào”. Anh ta nói với Nomasir một cách thần bí rằng: “Hãy đợi nhiều nhất là một năm, khi con đường phía ngoài thành được hoàn thành xong, mà đến lúc đó mỗi cửa ra vào thành đều yêu

cầu phải lắp đặt cánh cửa bằng đồng, để tránh bọn cướp, nhưng hiện giờ quốc vương không biết làm cách nào để tìm được số đồng lớn như vậy. Cho nên, hiện tại có thể tích lũy tiền, đến mỏ quặng mua các loại khoáng sản như đồng, kẽm... Đến lúc đó, khi mà quốc vương yêu cầu chế tạo ra cánh cổng thành thì chúng ta sẽ bán lại chúng, chúng ta cũng có thể bán đi chỗ khác nữa, mà không lo bị lỗ. Đầu tư như vậy là một loại đầu tư rất an toàn”.

Nomasir thấy lời nói của người thủ lĩnh nô lệ rất có lí, anh nghĩ nên làm theo nguyên tắc thứ ba trong số năm nguyên tắc lớn, để kiếm tiền mà cha đã chỉ, đó chính là dựa vào những lời chỉ dạy của những người có trí tuệ để tiến hành đầu tư.

Nomasir quyết định lựa chọn cách đầu tư đó, kết quả là họ đã đạt được thành công. Trong khoảng thời gian ngắn, số tiền mà anh ta vất vả tích góp được đã hoàn thành giao dịch, kiếm về số tiền nhiều hơn thế.

Về sau, Nomasir dần trở thành đối tác trong một ngành nghề khác. Trong số họ, người nào cũng đều hiểu biết về con đường làm giàu. Trước khi tiến hành đầu tư vào một lĩnh vực nào đó, họ đều trải qua những cuộc thảo luận rất cẩn thận, tuyệt đối không bao giờ tùy tiện đầu tư để phải gánh lỗ không thu lại được vốn, hoặc không bao giờ đầu tư tiền của vào những lĩnh vực mà không thể kiếm được lãi suất. Khi một lần nữa qua lại cùng những thương nhân này, Nomasir cảm thấy rất áy náy. Anh hối hận rằng ban đầu mình đã không tính toán kĩ càng, khiến cho số tiền cha đưa bị tiêu tốn một cách vô dụng.

Nomasir cảm thấy khi ngoại giao hợp tác với những thương nhân sáng suốt đó, tri thức của anh không ngừng được nâng cao. Hơn nữa, cùng với sự trôi qua của thời gian, tài sản của anh ta cũng không ngừng được tích lũy. Cuối cùng, không những đã kiếm lại được số tiền đã bị tổn thất mà hơn nữa còn kiếm được số lượng tài sản lớn hơn lúc đầu.

Nomasir cho rằng, trải qua nhiều lần thất bại cũng như nhiều lần thử nghiệm, cuối cùng anh cũng đạt được thành công, năm nguyên tắc lớn để kiếm tiền mà cha của anh truyền dạy cho thực sự rất quan trọng. Nếu không anh đã không chịu được sự đả kích, không thể bù đắp được những tổn thất, cũng đã không thể đạt được thành công cuối cùng.

Mới đó mà đã mười năm trôi qua, Nomasir đã luôn làm theo lời hứa với cha,

và chuẩn bị trở về nhà. Arkad rất vui mừng, và đã đặc biệt chuẩn bị cho con trai một bữa tiệc thật thịnh soạn với rất nhiều bạn bè. Nomasir thành thực kể cho cha mình cũng như các bạn bè về những trải nghiệm và những cảm nghĩ mà anh đã trải qua trong thời gian đó.

Sau khi Nomasir kể xong, Arkad nhìn con trai của mình một cách âu yếm, rồi nói: “Con đã nắm vững những lí luận mà cha đã dạy, và vận dụng nó vào thực tiễn, kiếm được số tài sản khá lớn. Cha thật may mắn và hạnh phúc vì có một đứa con trai xuất sắc như con để thừa kế tài sản của cha”.

Tất cả bạn bè trong bữa tiệc đều dành cho Arkad cũng như con trai của ông là Nomasir một sự cổ vũ nồng nhiệt.

Với sự nỗ lực phấn đấu của chính bản thân mình, Nomasir đã chứng minh được, anh là một người con trai có tư cách và tài năng để thừa kế số tài sản của cha mình. Cuối cùng, anh ta đã thừa kế gia sản và rồi những ngày sau đó anh không ngừng gây dựng tài sản, trở thành một đại diện của những người giàu có ở thời đại mới trong thành Babylon.

Kara Barber kể đến đây, ông nhìn những người hầu ngồi nghe mình kể, nói: “Câu chuyện về Nomasir rốt cuộc đã đem lại cho chúng ta bài học gì?”

Tất cả người hầu của ông đều không nói gì cả, Kara Barber nhìn mọi người với vẻ mỉm cười đầy thiện ý.

Một lát sau, ông nói rằng: “Khi còn trẻ, tôi đã học được năm nguyên tắc đó. Những nguyên tắc ấy đã mang lại cho tôi số lượng tài sản lớn, giúp tôi trở thành một thương gia giàu có như ngày hôm nay. Tôi cũng hi vọng rằng, mọi người hãy giống như Nomasir và giống như tôi, lĩnh hội một cách hiệu quả năm nguyên tắc kiếm tiền này, để giúp cho bản thân mình có thể trở thành một người giàu có”.

Phải lựa chọn giữa tiền và những lời khuyên trí tuệ, điều đó quả thực là một vấn đề khó khăn. Trên thực tế, có rất nhiều người chỉ ham mê lợi ích, họ sẽ chọn tiền. Tuy nhiên, cái mà thực sự có ảnh hưởng đối với cả cuộc sống của mỗi người lại là những lời khuyên trí tuệ, nếu không Nomasir đã không thể đạt được yêu cầu của Arkad, trở thành người thừa kế tài sản một cách thuận lợi. Tiền bạc chỉ có thể đáp ứng những nhu cầu trước mắt, còn những lời

khuyên trí tuệ lại có thể giúp chúng ta đạt được lợi ích trong cả cuộc đời, có thể kiếm được số tiền nhiều hơn, đem đến số lượng tài sản lớn hơn.

Về sau, ở Babylon cổ đại, năm nguyên tắc để giúp kiếm tiền đó đã được lan truyền tới tất cả mọi người, được rất nhiều người kể cả phụ nữ lẫn trẻ em đều biết đến, cho nên Babylon mới trở thành thành phố giàu có bậc nhất thế giới lúc bấy giờ. Ngày nay, mọi người đã biết tổng kết ra những kinh nghiệm phong phú, phù hợp với việc đầu tư và quản lý tài sản hiện đại trên cơ sở năm nguyên tắc trên, để đầu tư kiếm tiền và làm giàu.

Charles Carlson sau khi điều tra về lịch sử làm giàu của 170 triệu phú của nước Mỹ, ông đã viết một cuốn sách tên là Tám chân lí để trở thành triệu phú. Tám bước hành động để trở thành triệu phú mà Charles Carlson đã tổng kết đó là:

Bước thứ nhất: Lập tức hành động.

Trong cuốn sách trên, ông viết: Ở Mỹ, hơn 60% người dân chỉ biết ước mơ làm giàu mà không biết đưa ra hành động thực tế. Mọi người thường đưa ra hàng loạt những lí do, nhưng chúng đều xuất phát từ chính bản thân họ, có người nói rằng: “Không có thời gian”. Charles Carlson nói: “Vậy tại sao không bớt thời gian xem ti vi hoặc thời gian chơi điện tử, ngồi vi tính, mà dành thời gian cho việc học hỏi và tập luyện để đầu tư quản lý tài sản chứ?”

Bước thứ hai: Đặt ra mục tiêu.

Mục tiêu có thể là chuẩn bị học phí cho con, mua căn nhà mới hay là nghỉ hưu thoải mái trước tuổi năm mươi,... Cho dù là mục tiêu gì đi chăng nữa thì trước hết cũng phải đưa ra một kế hoạch, và rồi tập trung nỗ lực cố gắng làm việc theo như kế hoạch mà mình đã đặt ra đó.

Bước thứ ba: Dừng tiền để mua cổ phiếu hoặc gây quỹ.

Kinh nghiệm chung của các triệu phú là: Dừng tin vào những thứ cất trữ quý hiếm hoặc vàng,... hãy đặt lòng tin vào thị trường cổ phiếu, đó là sự khởi đầu để gây dựng tài sản. Khăng khăng giữ lấy tài sản của mình, thì nhiều nhất cũng chỉ có thể coi như một người giàu có keo kiệt mà thôi. Còn muốn trở thành một phú ông có tên tuổi trong hoàn cảnh thực tế thì lại cần phải đặt số

tiền nhiều hơn nữa cũng như tinh thần và sức lực vào việc đầu tư, để kiểm được số lượng tài sản lớn hơn.

Bước thứ tư: Đừng đặt mục tiêu ngoài khả năng của mình.

Các triệu phú không bao giờ đầu tư vào những loại cổ phiếu có tính rủi ro cao để làm giàu, đa phần họ chỉ đầu tư vào những cổ phiếu có số điểm ở mức bình thường, thu về của cải với rủi ro thấp, như vậy có thể tránh khỏi được những tổn thất vô ích.

Bước thứ năm: Đầu tư cố định hàng tháng.

Hãy làm cho đầu tư trở thành một thói quen của bản thân mình. Cho dù số vốn đầu tư là bao nhiêu, chỉ cần có thể đầu tư cố định hàng tháng thì bạn có thể “thoát nghèo”. Nuôi dưỡng thói quen đó, tài sản sẽ có thể dần dần được tích lũy.

Bước thứ sáu: Kiên trì chính là thắng lợi.

Theo điều tra, phần lớn các triệu phú mua một loại cổ phiếu thì ít nhất phải từ năm năm trở lên, gần 40% các triệu phú mua một loại cổ phiếu từ tám năm trở lên. Việc mua vào bán ra cổ phiếu liên tục không chỉ là mạo hiểm mà còn phải gánh các loại chi phí khác như thuế, phí giao dịch, tiền thuê địa điểm giao dịch,... Số lần giao dịch nhiều, sẽ không giúp bạn làm giàu, mà chỉ có thể giúp các đơn vị giao dịch làm giàu. Do đó trung thành với một loại cổ phiếu mình tin tưởng cũng là cách kiếm tiền hiệu quả.

Bước thứ bảy: Coi Cục thuế quốc gia là đối tác đầu tư, hãy tận dụng thật tốt.

Để ý những quy định mới về thuế, tận dụng tốt công cụ đầu tư quản lý tài sản miễn thuế, để Cục thuế quốc gia là một cánh tay hỗ trợ giúp bạn làm giàu.

Bước thứ tám: Hạn chế rủi ro tài chính.

Đa phần các triệu phú đều rất “chung thủy”: không thích đổi việc, chỉ kết hôn một lần, không sinh nhiều con... cuộc sống không có nhiều những ngoại lệ hoặc sự tươi mới, tính ổn định là đặc sắc chung của họ. Điều đó hết sức quan trọng, hoàn toàn khác biệt so với tư duy của những người bình thường. Bởi vì

phần lớn mọi người đều cho rằng, một khi đã trở thành người giàu có, thì sẽ có thể tận hưởng một cuộc sống đầy đủ trong nhung lụa sang giàu. Nhưng thực ra, cuộc sống phồn hoa đó rất dễ dẫn đến những tổn thất về tài sản. Một người giàu có cần phải luôn luôn để ý đến tài sản của mình, đảm bảo sự an toàn cho nó.

Chương 7 Làm sao để nhận được sự quan tâm của “nữ thần may mắn”

1. ĐỪNG BỎ LỠ NHỮNG CƠ HỘI TỐT

A

i cũng ao ước mình gặp nhiều may mắn, để sau một đêm có thể trở thành một phú ông giàu có được mọi người ngưỡng mộ. Vậy đã khi nào chúng ta từng nghĩ là có cách gì để thu hút được sự chú ý của “nữ thần may mắn” chưa?

Cho dù Babylon rất giàu có, nhưng trong thời cổ đại xa xưa đó, ở đây lại không có bất cứ một trường học nào. Nhưng, có một nơi cũng giống như trường học vậy. Đó chính là “Điện dạy học”. Ở đó, có rất nhiều người được giao nhiệm vụ giảng dạy về những trí tuệ của tiền nhân, hoặc dẫn ra các câu chuyện, các chủ đề thú vị giúp mọi người cảm thấy vui vẻ, ở đó có thể thảo luận một cách công khai về nhiều vấn đề khác nhau. Trong “Điện dạy học”, tất cả mọi người đều bình đẳng như nhau. Những nô lệ thấp hèn nhất cũng có thể thảo luận về các chủ đề, các câu chuyện cùng với những thương nhân giàu có cũng như những vị khách quý của hoàng cung.

Khi đó, có một người rất hay lui tới “Điện dạy học”, đó chính là Arkad, người giàu có bậc nhất thành Babylon. Arkad có một phòng riêng ở trong “Điện dạy học”. Gần như mỗi buổi tối, ở đây đều tập hợp rất nhiều người, họ đều ở đó để thảo luận với Arkad rằng, phải làm sao để có thể nhận được sự quan tâm của “nữ thần may mắn”.

Một buổi chiều tối, trong căn phòng riêng của Arkad đã tập hợp được hơn bốn mươi người trạc tuổi trung niên, họ ngồi yên tĩnh chờ đợi Arkad đến, vẫn như thường ngày, Arkad ngẩng cao đầu, đứng thẳng lưng và bước vào bục giảng. Nhìn thấy những người đó đang ngồi chờ đợi mình, Arkad hỏi: “Tối hôm nay chúng ta sẽ thảo luận về vấn đề gì đây?”

Sau vài giây do dự, một người dẹt vai thân hình khá vạm vỡ khiêm tốn đứng dậy và đáp: “Tôi có một vấn đề rất muốn mang ra bàn bạc, không biết ý ông và những người bạn ở đây như thế nào?”

Nhận được sự khích lệ của mọi người, người thợ dệt vải nói tiếp: “Chuyện là hôm qua, tôi tình cờ nhặt được một cái túi đựng vài đồng tiền vàng trên đường. Tôi thấy mình quả thật là một người may mắn và tôi rất muốn mình luôn gặp được những điều tương tự như thế. Vì vậy, tôi xin đề nghị mọi người hãy thảo luận vấn đề “Làm thế nào để thu hút sự may mắn?” với mục đích tìm hiểu những cách thức để thường xuyên có được sự may mắn”.

“Đây là một chủ đề rất hay và đáng để chúng ta thảo luận” - Arkad nhận xét.
- “Vậy thì, các bạn hãy nói thử xem, làm thế nào để chúng ta tìm ra những cách thức nhằm thu hút sự may mắn đến với mỗi người?”

“Đúng thế! Đúng thế! Hẳn phải có nhiều cách lắm chứ!” - Nhiều người háo hức đáp lại.

Nghe vậy, Arkad nói tiếp: “Để bắt đầu cuộc thảo luận, trước hết chúng ta cần nghe những câu chuyện về sự may mắn mà một số người đã từng gặp, như người thợ dệt vải của chúng ta ngẫu nhiên nhặt được vàng mà không cần một sự nỗ lực nào. Người nào có thể kể tiếp cho chúng tôi nghe về sự may mắn của mình không?”

Bỗng nhiên, cả hội trường im lặng. Tất cả mọi người đều nhìn quanh và chờ đợi, nhưng vẫn không có ai lên tiếng.

“Không có ai hết sao?” - Arkad hỏi lại. - “Vậy loại may mắn này chắc chắn là ít khi xảy ra và chúng ta cũng rất hiếm gặp phải. Nếu thế, có người nào đưa ra đề xuất khác để chúng ta tiếp tục thảo luận không?”

“Tôi xin có ý kiến!” - Một người đàn ông trẻ tuổi ăn mặc tươm tất đứng dậy.
- “Khi nói về sự may mắn, phải chăng chúng ta thường nghĩ đến các sông bãi, nơi có nữ thần may mắn phù hộ cho chúng ta thắng được nhiều tiền?”

Người đàn ông vừa nói xong liền ngồi xuống, bỗng có một người khác lên tiếng: “Xin đừng dừng lại! Anh hãy vui lòng nói tiếp đi! Có phải chính anh đã từng được vị nữ thần đó phù hộ và thắng bạc ở các sông bãi không?”

Một người trẻ tuổi khác cũng hòa theo với giọng hài hước: “Bạn có nhìn thấy bà ta ở đó không? Bạn có nhìn thấy bà ta điều khiển hột xúc xắc để giúp bạn không?”

“Một khởi đầu hay đấy!” - Arkad ủng hộ. - “Chúng ta tụ họp ở đây là để thảo luận, xem xét mọi khía cạnh của các vấn đề. Nếu chúng ta không biết đến các hoạt động của sòng bài, tức một mặt nào đó không biết đến khuynh hướng chung của những người muốn thử vận may khi bỏ ra một số tiền nhỏ nhằm hy vọng thắng được một số tiền lớn.”

“Vấn đề này khiến tôi nhớ lại đợt cá cược đua ngựa ngày hôm qua”. - Một người khác lên tiếng. - “Nếu vị nữ thần ấy thường viếng thăm những sòng bài, thì chắc hẳn bà ta cũng không quên ghé đến những cuộc đua ngựa”.

Chờ cho mọi người yên lặng, Arkad mỉm cười một cách độ lượng trước sự đùa cợt đó, rồi nói: “Lý do gì khiến các bạn suy nghĩ rằng, vị nữ thần tốt bụng kia chú ý đến những trò đỏ đen trong sòng bài hay những phiêu cá cược trong các cuộc đua ngựa? Tôi vẫn luôn đi tìm vị nữ thần này, nhưng không phải ở trong sòng bài hay ở những cuộc đua ngựa - vì ở đó người ta thường thua nhiều hơn thắng - mà ở những công việc con người thường xuyên làm và tạo ra nhiều của cải giá trị cho bản thân.

Chẳng hạn như công việc cày cấy, trồng trọt, buôn bán, hay những nghề nghiệp chính đáng lương thiện khác... thì có cơ hội mang lại lợi lộc hơn nhiều so với những trò đỏ đen kia. Bạn nỗ lực làm việc càng nhiều thì số tiền thu nhập càng cao. Thực tế, có thể công việc kinh doanh không phải lúc nào cũng thuận lợi và mang lại lợi nhuận, vì thỉnh thoảng chúng ta cũng có những phán đoán sai lầm; hay nghề trồng trọt vẫn gặp khó khăn do thời tiết trở ngại; nhưng nhìn chung, nếu chúng ta kiên trì, chăm chỉ thì vẫn gặt hái được thành tựu.

Còn đối với những trò đỏ đen, cá cược kia, thật ra người chơi bao giờ cũng thua và chủ sòng bài bao giờ cũng thắng. Các bạn đều biết rằng khi chúng ta ném hột xúc xắc xuống, nếu trúng thì chủ cái sẽ chung cho chúng ta gấp bốn lần số tiền ta đặt cược. Nhưng nếu trượt, thì hẳn nhiên chúng ta thua đứt. Nhưng có một điểm quan trọng mà các bạn thường không biết, hay không nghĩ đến. Đó là hột xúc xắc có sáu mặt, chúng ta chỉ thắng khi đặt trúng một trong sáu mặt đó; vì vậy, mỗi lần gieo hột xúc xắc xuống, chúng ta phải mất đến năm lần may mắn, nhưng nếu trúng thì chúng ta chỉ được chung gấp bốn lần, có nghĩa là chỉ có bốn lần thắng cược. Mỗi lần gieo, chủ cái luôn cầm chắc phần thắng trong tay, ít nhất một khoản bằng một phần năm của số tiền đặt cược. Theo sự sắp đặt như thế, chắc chắn rằng người chơi bao giờ cũng

thua.”

“Nhưng thỉnh thoảng người chơi vẫn thắng được những khoản tiền ketch sù đó chứ!” - Một người nào đó lên tiếng phản đối.

“Thỉnh thoảng có như vậy!” - Arkad nói. - “Tuy nhiên, tôi xin hỏi các bạn rằng, bạn có chắc mình sẽ kiếm được tiền bằng cách này trước khi bị thua cháy túi hay không? Và nếu may mắn thắng được một vài lần, thì bạn nghĩ kiếm tiền theo cách như vậy có được thường xuyên không? Tôi quen biết rất nhiều người thành đạt ở Babylon, nhưng tôi không thể nào chỉ ra một người, dù chỉ một người duy nhất, đã khởi đầu sự nghiệp của mình bằng cách như thế. Đối với các vị đang có mặt tại đây, nếu có ai đã khởi sự thành công sự nghiệp của mình từ các sông bài, tôi rất mong người bạn đó thắng thắn cho biết câu chuyện của mình. Có phải thế không các vị?”

Tất cả mọi người im lặng, không ai trả lời được câu hỏi của Arkad. Một lát sau, có người rụt rè lên tiếng: “Điều ông vừa yêu cầu có bao gồm những người chủ sông bài không?”

Arkad đáp: “Nếu bạn nghĩ không có người nào khác ngoài những người này. Xin mọi người cho biết, có phải những chủ sông bài vẫn thường do dự mỗi khi chúng ta hỏi về nguồn gốc thu nhập của họ không?”

Đáp lại câu hỏi của Arkad chỉ là những tiếng âm ừ khe khẽ của nhiều người. Thấy thế, Arkad nói tiếp: “Chắc chắn rằng việc tìm kiếm may mắn ở sông bài, ở những cuộc đua ngựa hay nhặt được cái túi rơi không đem lại sự giàu có và thành công lâu dài cho chúng ta. Vậy bây giờ chúng ta hãy thảo luận đến các công việc kinh doanh, buôn bán xem sao. Tôi cho rằng, một cuộc giao dịch làm ăn mang lại nhiều lợi nhuận không phải là sự may mắn tình cờ, mà đó là phần thưởng xứng đáng cho những nỗ lực của chúng ta. Có ai đề nghị vấn đề thảo luận khác không?”

Arkad vừa dứt lời, một vị thương gia khá cao tuổi đứng lên xin nói: “Xin quý vị thân hữu và ông Arkad đáng kính cho phép tôi nói ra suy nghĩ của mình. Nếu đúng như các vị đã bảo, việc tin tưởng vào các khả năng khôn khéo và đầu óc tinh nhạy sẽ khiến chúng ta thành công trong các hoạt động kinh doanh, thì tại sao chúng ta không xem xét đến khía cạnh những cơ hội tình cờ có thể dẫn đến thành công và đem lại lợi nhuận khổng lồ? Có thể những dịp

may rất hiếm khi xảy ra, nhưng thỉnh thoảng nó vẫn có. Chắc hẳn ở đây có rất nhiều người đã gặp trường hợp bị vượt khỏi tầm tay những cơ hội thành công. Vậy xin nhờ quý vị, những ai đã từng trải nghiệm sự việc trên hãy kể lại cho chúng tôi nghe được không?”

“Đúng là một suy nghĩ tinh tế!” - Arkad lên tiếng tán thưởng. - “Vậy ai trong chúng ta đã từng gặp may mắn và đã để vượt mất nó?”

Nhiều cánh tay giơ lên, trong đó có cả vị thương gia vừa nói kia. Arkad đề nghị: “Vì ông là người đưa ra vấn đề này, nên trước hết chúng tôi rất mong nghe ý kiến của ông.”

“Tôi rất vui lòng thuật lại một câu chuyện để quý vị thấy được một người có thể tiến đến rất gần sự may mắn, nhưng sau đó lại bị vượt mất khiến anh ta vô cùng hối tiếc.” - Và người thương gia nọ bắt đầu kể. - “Nhiều năm trước đây, khi tôi còn trẻ và mới lập gia đình. Lúc ấy tôi còn chưa kinh doanh mà hàng ngày vẫn đi làm công cho người khác để nuôi sống bản thân và gia đình của mình. Một ngày nọ, cha tôi hồ hởi tìm đến và thuyết phục tôi tham gia vào một vụ đầu tư. Ông nói rằng, con trai của người bạn tâm giao với ông đang dự định mua một mảnh đất khô cằn nằm không xa khu vực chúng tôi đang sống.

Người đó dự trù sau khi mua xong sẽ cho dựng ba guồng nước để đưa nước vào mảnh đất ấy, biến nó thành đất có thể trồng trọt được. Sau đó, anh ta sẽ phân mảnh đất ấy thành những lô nhỏ và bán cho những người cần xây nhà và trồng trọt.

Do chàng trai này có hoàn cảnh giống tôi, chỉ là một thanh niên làm việc kiếm sống hàng ngày và gia đình rất nghèo nên không đủ tài chính để thực hiện dự định đó. Vì vậy, anh ta quyết định rủ nhiều người bạn cùng góp vốn đầu tư. Kế hoạch này đã có mười hai người tham gia. Họ đều đang đi làm để nuôi sống gia đình, nên đồng ý trích ra một phần mười số tiền kiếm được góp vào công trình đó cho đến khi nào mảnh đất được bán lại. Số tiền thu được sẽ phân chia đúng theo tỷ lệ mà mỗi người góp vốn.

“Con trai à!” - Cha tôi bảo. - “Giờ con cần phải suy nghĩ và hành động chín chắn như một người đã trưởng thành. Cha mong con rút kinh nghiệm từ sai lầm của cha lúc còn trẻ để mạnh dạn bắt đầu xây dựng cho mình một tài sản

có giá trị và được mọi người nể trọng”.

“Điều này bản thân con cũng rất mong muốn cha à!” - Tôi đáp lại.

“Vậy con hãy làm theo lời khuyên tốt đẹp của cha ngay bây giờ đi. Con nên làm công việc mà đáng lẽ ra cha phải làm khi ở vào độ tuổi của con. Từ số tiền kiếm được hàng tháng, con hãy trích ra một phần mười để tham gia vào những cuộc đầu tư kia. Đến khi bằng tuổi cha, con sẽ sở hữu được một tài sản có giá trị cho bản thân con”.

“Con rất muốn trở thành một người giàu có. Con cũng cần kiếm được thật nhiều tiền để trang trải trong cuộc sống. Tuy vậy, con đang băn khoăn không biết có nên nghe theo lời khuyên bảo của cha hay không, bởi vì con vẫn còn rất trẻ và còn nhiều thời gian để làm mọi chuyện.”

“Cha đã từng nghĩ như thế khi bằng tuổi của con, con trai ạ! Thế đấy, rồi nhiều năm trôi qua, cha chẳng thể làm được điều gì cả.”

“Thời đại con đang sống khác thời trẻ của cha, cha à! Con sẽ tránh vết xe đổ của cha. Xin cha đừng lo.”

“Con đang có cơ hội may mắn lớn trong đời đó, con trai! Dịp may này sẽ giúp con trở nên giàu có, cha khuyên con đừng nên chậm trễ nữa. Ngay ngày mai, con hãy tới gặp và thương lượng với anh ta để góp một phần mười số tiền kiếm được của con vào kế hoạch ấy. Đây là một sự đầu tư quan trọng cho tương lai của con, vì vậy con hãy nhanh lên. Cơ hội không chờ đợi ai bao giờ. Hôm nay nó ở đây, nhưng ngày mai nó đến nơi khác rồi. Thế nên, con đừng bao giờ chậm trễ!”

Mặc những lời khuyên lơn, thúc giục của cha, tôi vẫn lưỡng lự không thực hiện công việc đó. Và rồi, tôi bị cuốn hút vào những cái áo choàng đẹp, sang trọng ở ngoài chợ nên đã bỏ tiền ra mua hai cái cho tôi và vợ tôi. Nếu dành ra một phần mười số tiền kiếm được để đầu tư vào kế hoạch kia, thì tôi không thể mua được những cái áo đẹp như thế. Tại sao tôi phải hi sinh những sở thích của bản thân để làm những công việc mất nhiều thời gian như thế? Chính vì những suy nghĩ như vậy mà tôi đã không làm theo lời khuyên đầy kinh nghiệm quý báu của cha tôi. Sau một thời gian, quả thật công trình ấy đã mang lại lợi nhuận rất lớn và mỗi người tham gia vào kế hoạch đó đã thu

được một khoản tiền gấp mười mấy lần số tiền vốn bỏ ra. Điều này khiến tôi vô cùng hối tiếc và thầm trách mình thật thiếu khôn ngoan, ngoan cố không nghe lời khuyên đúng đắn của cha mình. Câu chuyện của tôi là minh chứng cụ thể rằng tôi đã để vuột mất cơ hội làm giàu của mình.”

“Trong câu chuyện này, chúng ta thấy được may mắn sẽ đến với những ai biết đón nhận nó”. - Người đàn ông ngồi bên cạnh vị thương gia vừa kể chuyện lên tiếng. - “Việc một người tạo dựng được sản nghiệp luôn luôn có những bài học giá trị đáng để chúng ta học hỏi. Chúng ta có thể khởi nghiệp chỉ bằng một vài đồng bạc lẻ, hay bằng một số tiền trích ra từ khoản thu nhập nhỏ nhoi của mình. Như chính tôi chẳng hạn, tôi bắt đầu sự nghiệp làm giàu của mình khi còn là một cậu bé và đã mua một con bê cái với giá một đồng bạc. Cho đến bây giờ tôi đã sở hữu được một trang trại chăn nuôi gia súc có số lượng lên tới ngàn con.

Cơ hội khởi đầu cho sự giàu có có thể đến với bất kỳ ai, nhưng nó tùy thuộc vào việc con người có nắm bắt được cơ hội đó hay không và thực hiện như thế nào. Một là biết nắm bắt, quyết tâm thực hiện để đạt thành công và sở hữu được các tài sản có giá trị; hai là bỏ qua cơ hội hoặc không có ý chí thực hiện, để rồi suốt đời sống trong sự nghèo khó và hối tiếc”.

“Tôi cũng xin được phát biểu về vấn đề này.” - Một người khác lên tiếng - “Tôi là người Syria. Mặc dù sử dụng ngôn ngữ của các bạn không thành thạo lắm, nhưng tôi rất muốn gọi đúng tên người bạn thương gia vừa rồi. Nếu tôi gọi tên người thương gia này theo ngôn ngữ của các bạn thì chắc chắn tôi phát âm không đúng, nhưng nếu tôi gọi bằng tiếng Syria, thì có lẽ các bạn sẽ không hiểu. Vậy thì, kính thưa tất cả quý vị, nếu muốn có một cái tên chung để gọi người cố tình né tránh hoặc không chịu làm việc nhằm đem lại lợi ích cho bản thân anh ta, thì các bạn gọi người đó là gì nhỉ?”

“Một kẻ trì hoãn, ù lì”. - Một giọng nói cất lên.

“Chính là như thế đó!” - Người đến từ Syria hươ tay đồng tình một cách mạnh mẽ. - “Với tình trạng như thế, anh ta chỉ mất thời gian chờ đợi mà thôi. Khi dịp may đến, anh ta lại bảo mình đang có nhiều việc phải làm và xin hãy đợi đó. Anh ta không hề biết rằng, dịp may không chờ đợi một kẻ chậm chạp nào cả. Nếu người nào muốn nắm bắt cơ hội thì phải nhanh chân lên, phải quyết tâm thực hiện đến cùng mới mong tận dụng được ưu điểm của cơ hội

đó. Do vậy, tôi khẳng định rằng bất cứ người nào chậm chạp, do dự trước một cơ hội tốt, thì đích thị đó là một kẻ ù lì một cách đáng tiếc, và chắc chắn là anh ta sẽ hối hận không khác gì người bạn thương gia lúc còn trẻ của chúng ta”.

Một phú ông người Nhật Bản khi nhận lời trả lời phỏng vấn đã nói: “Thực ra, cơ hội làm giàu thì ai ai cũng có, có những người sở dĩ có thể đạt được thành công, quan trọng đó là vì họ biết nắm bắt kịp thời cơ hội tốt”. Ngày nay, những cơ hội mà chúng ta có thể có được càng rộng mở hơn, cơ hội làm giàu ngày càng nhiều hơn, quan trọng là bạn có thể chuẩn bị và kịp thời nắm chắc những cơ hội quý báu đó không.

Tài sản chỉ đến với những người tích cực nắm bắt những cơ hội quý báu, cho nên, trên con đường theo đuổi làm giàu, cần phải nắm chắc một cơ hội khi nó đến.

Người giàu có sẽ làm như vậy

Đừng vì “ham giàu sang” mà coi nhẹ việc giáo dục và học tập.

Khi nhắc đến Bill Gates, ai cũng biết với trải nghiệm rời bỏ ghế nhà trường của ông, làm cho nhiều người trẻ tuổi đã chịu ảnh hưởng của “thuyết giáo dục vô tác dụng”, cho nên đã từ bỏ kế hoạch học đại học, sau khi tốt nghiệp trung học đã trực tiếp ra ngoài xã hội tìm việc làm. Trước hết chưa nói đến việc chọn lựa con đường như vậy có đúng đắn hay là sai lầm, nhưng nếu vì thấy người khác bỏ học rồi đạt được thành công mà coi việc bỏ học là điều kiện tiên quyết để thành công thì đó là một quan niệm sai lầm. Việc bỏ học và đạt được thành công của một số người như Bill Gates thực sự không có mối quan hệ trực tiếp với nhau, càng không có tồn tại quan hệ nhân quả. Giai đoạn thành công của mỗi người không giống nhau, có người chưa tốt nghiệp trung học đã kiếm được khoản tiền đầu tiên, còn phần lớn những người khác lại phải trải qua nhiều năm làm việc rồi mới có cơ hội đổi đời trong sự nghiệp của mình. Giả thiết rằng, sự giàu sang là có được khi làm công việc thứ hai, vậy thì hãy coi công việc thứ hai đó là một nhân tố cần thiết để đạt được thành công, có phải xem ra rất đáng buồn cười hay không? Trên thực tế, phần lớn những người thành công từ trước tới nay, đều không từ bỏ việc học tập. Mặc dù do nhiều nguyên nhân khác nhau khiến họ không được tiếp xúc với giáo dục chính thống nhưng họ đều nghĩ cách để bổ sung những thiếu sót về

kiến thức của mình. Có những người nhìn nhận một cách phiến diện rằng kiến thức chỉ có thể học được từ trường lớp, trên thực tế, kiến thức bên ngoài rất rộng lớn, hãy học cách làm thế nào để cải tiến công việc, làm thế nào để nắm vững cơ hội, làm thế nào để đầu tư có lời, đó đều là đang tích lũy những kiến thức liên quan tới thành công.

2. SUY NGHĨ KHÔNG BẰNG LẬP TỨC HÀNH ĐỘNG

Sau khi nghe xong câu chuyện của vị thương gia đó, mọi người trở nên im lặng, dường như đang tiếc thay cho anh ta vì đã bỏ lỡ một cơ hội làm giàu tốt như vậy! Một thương nhân hài hước đã khuấy động không khí im lặng đó, ông nói: “Cơ hội làm giàu như vậy thực sự là hiếm có, đó thực sự sẽ là bước đầu tiên để ông ấy gây dựng sự nghiệp rất tốt, thật là đáng tiếc”.

Vị thương gia đứng lên và cúi mình đáp lại: “Tôi xin tỏ lòng kính phục bạn! Bạn đã không ngần ngại nói một cách thẳng thắn đến vấn đề đó”.

“Để hiểu rõ vấn đề, chúng ta cần nghe càng nhiều càng tốt những kinh nghiệm khác nhau về sự may mắn. Ai có thể kể cho chúng tôi nghe nữa không?” - Arkad hỏi.

“Tôi sẽ kể!” - Một người đàn ông trung niên, mặc áo choàng màu đỏ đáp lại.
- “Tôi là một người thu mua gia súc, chủ yếu là lạc đà và ngựa, nhưng thỉnh thoảng tôi mua cả cừu và dê. Câu chuyện tôi sắp kể ra đây sẽ minh chứng một sự thật là dịp may hiếm có thường vụt qua rất nhanh - như trường hợp của tôi, nó chỉ đến trong một đêm, mặc dù tôi mong mỏi chờ đợi nó từ rất lâu. Và đáng tiếc là tôi đã để vụt mất nó. Đánh giá điều này như thế nào tùy thuộc vào các bạn”.

Với giọng trầm ngâm như hồi tưởng lại quá khứ, ông ta kể lại:

“Vào một buổi chiều cách đây đã nhiều năm, trải qua một cuộc hành trình dài ngày gian khổ để tìm mua gia súc, tôi vẫn không mua được gì. Chán nản, mệt mỏi, tôi quay trở về Babylon và rất bức mình vì thấy cổng thành đã đóng chặt. Trong khi những người nô lệ của tôi căng lều ra để ngủ tạm qua đêm, tôi buồn bã và không ngủ được nên trở dậy đi hóng gió. Tình cờ, tôi gặp một người nông dân trung niên đang đi loanh quanh, có vẻ như rất sốt ruột và lo lắng vì một điều gì đó. Giống như chúng tôi, đoàn người của ông cũng đang ở

bên ngoài thành.

- “Kính thưa ông!” - Người nông dân nói với tôi. - “Nhìn bên ngoài, tôi đoán ông là một người thu mua gia súc. Nếu đúng như thế, tôi rất muốn bán cho ông toàn bộ bầy cừu béo tốt của tôi. Tôi từ phương xa tới, đang định sáng mai đem đàn cừu này vào thành để bán, nhưng vừa rồi tôi mới nhận được tin người vợ yêu quý của tôi hiện nay đang lâm bệnh nặng ở nhà. Tôi phải quay trở về càng sớm càng tốt nên muốn bán bầy cừu kia ngay lúc này. Mong ông mua giúp để tôi và các nô lệ của tôi được trở về ngay trong đêm nay”.

Vào lúc đó, trời rất tối nên tôi không thể quan sát được bầy cừu của ông ấy, nhưng căn cứ vào tiếng kêu, tôi đoán số lượng cừu chắc phải rất nhiều. Tôi đã mất mười ngày rong ruổi vô ích mà vẫn không mua được gì cả. Vì thế, tôi rất hứng khởi trước lời đề nghị đó và thương lượng ngay với người nông dân. Do quá lo lắng, ông ấy đã đưa ra mức giá rất thấp so với giá thông thường rao bán một con cừu. Tôi đồng ý ngay. Bởi vì, tôi biết chắc vào sáng ngày mai, những người nô lệ của tôi có thể lừa cả bầy cừu qua cổng thành và bán với giá cao hơn rất nhiều.

Cuộc thương lượng kết thúc, tôi gọi những người nô lệ mang đuốc đến để đếm bầy cừu, vì theo người nông dân, số lượng cả bầy lên tới chín trăm con. Mặc dù đã rất cố gắng, nhưng chúng tôi không tài nào đếm được. Vì vậy, không biết xúi quẩy thế nào tôi lại bảo với ông ấy rằng, đợi đến ngày mai khi đếm xong, tôi sẽ thanh toán tiền cho ông ta.

- “Xin làm ơn, thưa quý ông!” - Ông ta khẩn khoản. - “Ngài có thể trả cho tôi hai phần ba số tiền của chín trăm con cừu này cũng được, để tôi có thể khởi hành ngay bây giờ. Tôi sẽ để lại đây người nô lệ thông minh và hiểu biết nhất của tôi. Sáng ngày mai, anh ta sẽ giúp ông đếm số cừu. Tôi rất tin cậy anh ta, và thường giao cho anh ta những việc quan trọng. Vì vậy, ông có thể điều chỉnh phần tiền phải trả còn lại, nếu có sai lệch về số lượng”.

Nhưng do sự ngu tối và quá tính toán của mình, tôi đã nhất quyết không chịu đưa tiền như lời đề nghị của ông ấy ngay lúc đó. Cuộc giao dịch buôn bán của tôi xem như chấm dứt. Vào sáng sớm hôm sau, trước khi tôi thức dậy, các cổng thành đã mở và có bốn người đã tìm đến mua bầy cừu của người nông dân ấy. Họ là những người thu mua gia súc giống tôi. Nhìn thấy bầy cừu, họ rất ưng ý nên đã trả với giá rất cao - cao gấp ba lần so với giá người

nông dân nài nỉ bán cho tôi vào tối hôm qua. Những người này cho biết, do vương quốc đang bị giặc đe dọa bao vây mà lương thực trong thành không có dự trữ nhiều, nên họ mua gia súc, gia cầm thay thế. Điều đó đồng nghĩa với việc tôi đã để mất một cơ hội buôn bán mang lại lợi nhuận rất lớn. Vậy có phải dịp may hiếm có đã vượt khỏi tầm tay của tôi không?”

“Đây là một câu chuyện khá đặc biệt.” - Arkad nhận định. - “Nó đã cho chúng ta một bài học về sự khôn ngoan. Mọi người có thấy như thế không?”

“Đúng vậy!” - Một người thợ làm yên ngựa khả kính góp lời. - “Khôn ngoan là phải nắm bắt và đáp ứng ngay mọi yêu cầu của cơ hội khi chúng ta nhận thấy rõ kết quả của nó sẽ đem lại nhiều điều tốt đẹp. Trong việc buôn bán, nếu có một cuộc thương lượng đi đến thành công và chắc chắn mang lại lợi nhuận, thì bạn cần phải bảo vệ thành quả của mình, tránh những suy nghĩ do dự hay thiếu tự tin của bản thân, đồng thời cảnh giác với những ý kiến can thiệp của người khác. Dĩ nhiên, chọn điều sai là do chúng ta ngu ngốc. Còn nếu chọn điều đúng mà chúng ta lại có khuynh hướng do dự, lưỡng lự và phân vân suy tính thì chỉ khiến dịp may trôi qua mất. Phán đoán đầu tiên thường là phán đoán tốt nhất của tôi. Tuy nhiên, thường trong các cuộc thương lượng, tôi vẫn luôn cảm thấy khó khăn khi tự thuyết phục mình tin theo những phán đoán đó. Bởi vậy, cũng giống như một sự tự bảo vệ mình nhằm chống lại những điểm yếu kém của bản thân, trong những cuộc thương lượng, tôi luôn phân tích tình hình để tìm ra những ưu điểm nhằm củng cố lòng tự tin của mình. Làm như thế tôi sẽ tránh được sự hối tiếc về sau và luôn nắm bắt được những dịp may đến với mình”.

“Cảm ơn anh! Tôi xin được nói tiếp”. - Người đến từ Syria đứng dậy. -

“Những câu chuyện này rất giống nhau, bởi vì mỗi lần cơ may vượt mất đều có những lý do tương tự. Nhưng tại sao mỗi lần đối diện với dịp may, chúng ta thường do dự và thối lui, chứ không nghĩ rằng đây là dịp tốt cần phải nắm lấy. Phải chăng nếu chúng ta cứ suy nghĩ theo xu hướng như thế thì chúng ta sẽ không thành công?”

“Anh nói rất đúng, anh bạn ạ!” - Người thu mua gia súc đáp lời. - “Trong hai câu chuyện trên, dịp may vụt khỏi tầm tay là do sự trì hoãn của chúng ta. Điều đó cho thấy tính do dự vẫn luôn tồn tại trong tất cả mọi người, trong khi chúng ta lại luôn mong muốn được thành đạt và giàu có. Và thế là khi các dịp may đến, do tính do dự, ù lì nên chúng ta đã không chịu nắm bắt. Nếu hiểu

như vậy thì quả thật tính khí của chúng ta đã trở thành kẻ thù tệ hại nhất của chính chúng ta.

Lúc còn trẻ, tôi đã không nhận ra được điều đó. Những lời nói của người bạn đến từ Syria quả thật rất sâu sắc. Trước đây tôi nghĩ mình để lỡ nhiều cơ hội kinh doanh là do khả năng phán đoán của tôi rất tệ. Về sau tôi lại tin rằng, đó là do trí não dần độn của mình. Nhưng cuối cùng tôi cũng nhận ra được sự thật, đó là do thói quen trì hoãn, chậm chạp, không bắt kịp yêu cầu của thực tế phải ra quyết định nhanh chóng để hành động giành lấy thành công. Khi hiểu ra sự việc, tôi đã thật sự hối tiếc và thấy rõ tác hại của tính ỳ lì trong bản thân mình. Do đó, tôi đã tìm cách thoát ra khỏi kẻ thù kia để vươn lên và đạt được những thành quả như hiện nay”.

“Cảm ơn anh! Tôi có một câu hỏi muốn nhờ vị thương gia trả lời giúp”. - Người bạn đến từ Syria nói tiếp. - “Nhìn dáng vẻ ngày nay, tôi nghĩ ông đã là một người rất thành đạt. Vậy hãy nói cho chúng tôi biết, ông đã chống lại tính ỳ lì của mình như thế nào?”

Người thương gia từ tốn trả lời: “Đối với tôi, tính ỳ lì là một kẻ thù luôn rình rập, chờ dịp để gây cản trở cho công việc. Câu chuyện ban nãy tôi kể cho các bạn nghe chỉ là một trong những câu chuyện mà tôi đã từng trải qua, cho thấy bản thân tôi cũng đã bỏ lỡ rất nhiều cơ hội tốt trong cuộc đời mình. Bạn thấy đó, chúng ta không thể để kẻ trộm vào khuôn những bồ lúa của mình, cũng không ai muốn để đối thủ phỗng tay trên những khách hàng tiềm năng có thể đem lại nguồn lợi cho mình. Một khi tôi đã nhận thức được tác hại của những hành vi đó thì tôi sẽ loại bỏ ngay. Phải cải thiện bản tính do dự, trì trệ của bản thân thì chúng ta mới có thể làm giàu được.

Ý kiến của ông thế nào, hỡi ông Arkad đáng kính? Bởi vì ông là người giàu có nhất ở Babylon, nên nhiều người thường bảo ông là con người may mắn. Nhưng thật ra nếu chúng ta không chiến thắng được bản tính ỳ lì, trì trệ của bản thân, thì chúng ta không thể đạt được những thành công và trở nên giàu có. Ông có đồng ý với tôi như vậy không?”

“Hoàn toàn đúng như thế anh bạn ạ!” - Arkad thừa nhận. - “Trong suốt cuộc đời, tôi đã từng chứng kiến rất nhiều người theo đuổi chí hướng riêng của họ trong các lĩnh vực như kinh doanh thương mại, khoa học, nghệ thuật; và không ít người trong số đó đã đạt được thành công. Tôi có thể khẳng định

rằng, cơ hội may mắn dành cho mọi người là như nhau, nhưng chỉ một số người là nắm bắt được vận may và trở nên thành công. Còn nhiều người khác, thường là vì do dự, toan tính thiệt hơn mà khiến cho cơ hội trôi qua, để rồi cuộc sống của họ vẫn không có một sự thay đổi nào cả. Họ vẫn nghèo đói, vất vả và lam lũ, có khi suốt cả cuộc đời vẫn không thoát khỏi cuộc sống cơ cực đó”.

Arkad quay về phía người dật vãi và nói tiếp: “Anh đã gợi ý cho chúng ta một đề tài thảo luận rất hay. Vậy anh nghĩ như thế nào về sự may mắn?”

“Tôi muốn nhìn sự may mắn ở một khía cạnh khác. Trước đây, tôi nghĩ rằng nó là điều mà ai cũng mong ước và nó có thể xảy ra không cần bất cứ sự nỗ lực nào của con người. Nhưng bây giờ, qua cuộc thảo luận rất thú vị vừa rồi, tôi đã nhận thức được sự may mắn không phải cứ chờ đợi là có được. Mà để được may mắn, chúng ta cần phải biết cách nắm lấy những cơ hội tốt và quyết tâm thực hiện ngay. Do vậy trong tương lai, tôi sẽ cố gắng hết sức mình để nắm chắc những cơ hội tốt khi nó đến với tôi.”

“Anh đã tiếp thu rất tốt những vấn đề mà chúng ta vừa thảo luận.” - Arkad đáp lại. - “Dịp may thường đem đến cho chúng ta những cơ hội rất ít khi lặp lại lần thứ hai. Người bạn thương gia của chúng ta đã có một dịp may hiếm có nhưng lại không biết cách nắm lấy nó và tất nhiên đã bỏ lỡ một cơ hội có thể đem lại sự giàu có cho anh ấy. Người bạn mua gia súc của chúng ta cũng vậy, đáng lẽ anh ta có thể thu được một khoản lợi nhuận rất lớn nếu thực hiện ngay việc mua bầy cừu.

Vậy là chúng ta đã thảo luận rất nhiều về vấn đề này để tìm ra những phương thức thu hút sự may mắn đến với chúng ta. Tôi thiết nghĩ, bây giờ chúng ta đã tìm ra phương thức đó và thông qua nó chúng ta biết một sự thật về sự may mắn. Đó là: Sự may mắn có thể thu hút được nếu chúng ta biết nắm lấy cơ hội.”

Hãy nhớ, nếu chúng ta biết cách nắm lấy những cơ hội tốt đến với mình, tức là đã thu hút được sự may mắn và nếu bạn quyết định hành động đúng lúc, thì nó sẽ đưa bạn tới đỉnh cao của sự thành công mà bạn mong đợi nhất.

Một chuyên gia về đầu tư và quản lí tài sản người Mỹ nói rằng: “Hành động và suy nghĩ đều quan trọng giống nhau, thậm chí hành động còn quan trọng

hơn. Rất nhiều người biết suy nghĩ, nhưng những hành động muộn màng đã giết chết những suy nghĩ của họ”.

Đúng như vậy, trong thực tế, có nhiều người rất tài giỏi, trí tuệ, có nhiều phương pháp kiếm tiền để làm giàu. Nhưng đó chỉ là suy nghĩ của họ mà thôi, họ không hề hiện thực hóa những suy nghĩ của họ bằng hành động thực tế, vì thế mà đã để lỡ đi rất nhiều cơ hội tốt để trở nên giàu có. Thực ra, chúng ta nên hiểu rằng, suy nghĩ chỉ là một sự khởi đầu, nếu muốn đạt được thành công, quan trọng là làm thế nào để hiện thực hóa những suy nghĩ đó bằng hành động, đó chính là “suy nghĩ không quan trọng bằng hành động thực tế”.

Chương 8Hãy mơ một giấc mơ đẹp

1. MƠ ƯỚC TRỞ THÀNH PHÚ ÔNG

B

ansir - người đóng xe ngựa ở thành Babylon - đang hết sức chán nản. Ngồi trên bức tường thấp bao quanh ngôi nhà của mình, Bansir đưa mắt buồn bã nhìn ngôi nhà và cái xưởng làm việc trống rỗng của mình, trong đó chỉ còn chông chơ mấy thanh gỗ và một chiếc xe ngựa đang đóng dang dở.

Vợ của anh thỉnh thoảng lại xuất hiện ở cánh cửa, ánh mắt ngấp ngừng nhìn về phía anh, như thầm nhắc nhở rằng bao bột mì trong nhà đã hết, anh cần phải đóng xong chiếc xe, gò lại cho kỹ, chạm khắc đầu vào đó rồi đánh bóng, quét sơn và phủ da lên những vành bánh xe để giao cho khách, nhằm kiếm một ít tiền mua bột mì.

Thế nhưng, thân hình rắn chắc và vạm vỡ của Bansir vẫn cứ ngồi bất động. Đầu óc anh đang cố đấu tranh một cách nhần nại với một vấn đề mà anh chưa tìm ra lời giải đáp.

Xa xa ngoài kia là bức tường cao chót vót bao quanh lâu đài của nhà vua. Cận đó là ngôi tháp Đền Chuông đồ sộ được phủ sơn trắng toát. Bầu trời trong xanh của một ngày nắng đẹp như càng làm nổi rõ hai thái cực của cảnh vật nơi này. Một bên gồm những tòa lâu đài nguy nga tráng lệ của bậc vương giả, còn một bên là những ngôi nhà tầm thường sơ sài nhếch nhác của người dân. Cuộc sống ở thành Babylon vốn là như thế - luôn có sự xen lẫn giữa cái nguy nga và cái tồi tàn; giữa sự giàu sang, xa hoa và sự nghèo khổ, khốn cùng. Giữa vòng tường thành bao bọc từ bao đời nay, những điều này cùng song song tồn tại từ năm này sang năm khác, từ đời này sang đời khác.

Mải chìm đắm trong những suy nghĩ nặng nề của mình, Bansir hầu như không để ý đến mọi thứ xung quanh cho đến khi những âm thanh êm dịu của tiếng đàn lia vang lên bên cạnh mình. Anh quay lại và thấy gương mặt tươi cười của Kobbi, người bạn thân nhất của anh và cũng là một nhạc sĩ tài hoa nổi tiếng về sự nghèo túng.

“Cầu cho các thần thánh luôn hết lòng phù hộ anh, anh bạn thương mến ời.” - Kobbi mở đầu bằng một câu chào thật trang trọng - “Vâng! Cầu cho cái túi của anh luôn căng phồng và anh được bận rộn nhiều hơn trong xưởng làm việc. Do đó, anh sẽ không tiếc gì nếu trích ra hai đồng bạc nhỏ nhoi để cho tôi mượn. Và tôi hứa rằng sau bữa tiệc tối nay của những con người quý phái, tôi sẽ trả lại ngay cho anh. Anh có thể hoàn toàn yên tâm về lời hứa của tôi!”

“Tôi chẳng có nổi hai đồng bạc nào để cho anh mượn, dù anh là người bạn thân nhất của tôi.” - Bansir đáp lại một cách u sầu. - “Anh biết đấy, nếu tôi có hai đồng bạc, thì đó chính là tất cả gia tài của tôi - là toàn bộ tài sản của cả gia đình tôi. Và chắc là không ai có thể cho mượn tất cả tài sản của họ, ngay cả đối với người bạn thân nhất của mình”.

“Cái gì?” - Kobbi hết sức ngạc nhiên kêu lên. - “Anh không có một đồng một cắc nào trong túi ư! Vì thế anh ngồi trên tường thành như một bức tượng vậy sao? Tại sao anh không đóng cho xong chiếc xe ngựa kia đi? Không có tiền thì làm sao anh có thể nuôi sống cả gia đình? Không thể kéo dài tình trạng này được, anh bạn thân của tôi ời. Sức lực dồi dào của anh để đâu rồi? Điều gì đã làm anh chán chường như vậy? Phải chăng các thần thánh đã làm cho tâm trạng của anh bị rối lên?”

“Chắc hẳn các thần thánh đã hại tôi rồi.” - Bansir thừa nhận. - “Chuyện bắt đầu từ một giấc mơ. Một giấc mơ lạ lùng mà trong đó tôi tưởng mình là người giàu có. Thắt lưng của tôi đeo lưng lửng một cái túi to, nặng trĩu vì những đồng tiền vàng. Tôi đã tha hồ cho tiền những kẻ ăn xin; đi sắm những đồ trang sức đắt tiền cho vợ tôi và mua những thứ mà tôi hằng mơ ước. Tôi cảm thấy tương lai của mình và gia đình thật yên ổn vì trong nhà có đầy tiền vàng dự trữ trong các rương, hòm... Tôi không còn là người bạn thân làm lụng vất vả của anh nữa. Mà anh cũng không thể hình dung được người vợ của tôi trong giấc mơ đó đâu: mặt mày cô ấy không còn nhăn nhó suốt ngày như lâu nay, mà trái lại, cô ấy lúc nào cũng tươi cười rạng rỡ tràn đầy hạnh phúc và ngoan hiền như những ngày đầu chúng tôi mới cưới nhau vậy. Tôi vô cùng sung sướng với cuộc sống trong giấc mơ đó!”

“Quả là một giấc mộng tuyệt vời.” - Kobbi nhận xét. - “Nhưng tại sao những cảm giác thú vị như thế lại khiến anh trở thành một bức tượng buồn so và ngồi bần thần như vậy?”

“Còn tại sao nữa! Đó là vì khi tôi tỉnh mộng và nhớ ra cái túi của mình đang lép xẹp, thì cảm giác bất mãn chợt ủa đến vây bọc lấy tôi. Anh bạn thân ơi, anh có thể cùng tôi nói chuyện về vấn đề này không? Khi còn nhỏ, chúng ta đã từng cùng nhau tới các thầy tư tế để học sự khôn ngoan. Lúc bước vào tuổi thanh niên cho đến tận bây giờ, chúng ta đã cùng chia sẻ những đắng cay, ngọt bùi với nhau và vẫn luôn giữ được tình bạn thân thiết. Thế mà nhìn lại, đắng cay của chúng ta lại nhiều hơn hẳn ngọt bùi. Ôi chao! Những người khách viễn du vẫn thường nói là chúng ta đang sống trong một vương quốc giàu có nhất trên thế gian, nhưng tiếc thay, cả hai chúng ta không nằm trong số những người giàu có. Đã hơn nửa cuộc đời làm lụng vất vả và khổ nhọc, chính anh - người bạn thân mến nhất của tôi - vẫn chỉ có cái túi rỗng không và đã lên tiếng mượn tôi hai đồng bạc nhỏ nhoi. Còn tôi, tôi đã trả lời với anh như thế nào nhỉ? Tôi thú nhận với anh rằng cái túi của tôi cũng lép xẹp chẳng khác gì anh! Nguyên nhân của tình trạng thảm hại này là gì nhỉ? Tại sao chúng ta không biết cách làm ra nhiều vàng bạc, hoặc ít nhất là đủ để chúng ta ăn và mặc?”

“Còn để cho con cái của chúng ta sinh sống nữa chứ?” - Bansir nói tiếp. - “Chẳng lẽ chúng cũng nổi gót sự nghèo khổ của cha chúng sao? Chúng cần có nhiều tiền để sống tốt hơn. Rồi đến đời cháu của chúng ta nữa... Tất cả chúng phải cam chịu cuộc sống nghèo khó ngay giữa những kho vàng của thành Babylon này ư? Chẳng lẽ chúng ta cam tâm để con cháu của mình sống bằng những bữa ăn chỉ có sữa dê chua và các thức ăn tồi tàn hay sao?”

“Không bao giờ! Nhưng tôi lấy làm ngạc nhiên là với tình bằng hữu gắn bó bao năm nay, có bao giờ anh nói với tôi về những điều này đâu, Bansir?” - Kobbi kinh ngạc hỏi lại.

“Trong suốt bao năm qua, tôi chưa hề suy nghĩ về điều này. Cứ từ sáng sớm đến tối mịt, tôi chỉ biết đầu tắt mặt tối đóng những chiếc xe ngựa sang trọng cho những người giàu có và nhẫn nại chờ đợi, mong ngóng trời đất ngó tới công khó nhọc của mình để một ngày nào đó cho tôi được giàu có như họ. Nhưng chưa bao giờ thần thánh cho tôi thỏa nguyện cả. Tôi muốn trở thành một người giàu có! Tôi muốn có đất đai, gia súc, quần áo sang trọng và tiền rủng rỉnh đầy túi. Tôi đã cố gắng phấn đấu để đạt những điều này với tất cả sức lực từ đôi bàn tay cũng như mọi khả năng khôn ngoan của đầu óc. Nhưng cho đến bây giờ, cả tôi và anh vẫn không thoát khỏi đói nghèo, cái túi của

chúng ta vẫn luôn luôn xẹp lép. Chúng ta phải làm gì bây giờ? Tại sao chúng ta không thể chia sẻ sự may mắn, sự giàu có với những người đang sở hữu nhiều vàng bạc nhỉ?”

“Ước gì tôi có thể trả lời được câu hỏi của anh!” - Kobbi đáp lại. - “Cuộc sống của tôi có hơn gì anh đâu. Số tiền tôi kiếm được nhờ cây đàn lia này cũng nhanh chóng bay đi hết. Tôi phải thường tính toán các khoản chi tiêu sao cho gia đình tôi không bị đói. Không biết bao giờ tôi mới đạt được ước mơ có được một cây đàn lia lớn hơn để có thể gảy nên những khúc nhạc mà tôi ao ước. Với một nhạc cụ như thế, tiếng nhạc của tôi sẽ tinh tế hơn nhiều, hơn cả lần tôi gảy đàn phục vụ nhà vua.”

“Một cây đàn lia như thế chẳng mấy chốc anh sẽ có được thôi. Không một ai ở thành Babylon này có tài làm cho những giai điệu trở nên ngọt ngào hơn anh.” - Bansir nói.

“Nhưng làm thế nào anh chắc chắn tôi sẽ có được một cây đàn như thế, vì hai chúng ta hiện đang nghèo khổ không khác gì những nô lệ của nhà vua?” - Kobbi hỏi.

Bansir nói: “Đúng rồi, hai anh em chúng ta cùng lớn tên từ nhỏ, đồng cam cộng khổ cùng nhau. Tôi biết anh là một người đánh đàn giỏi nhất ở Babylon này, ngay cả quốc vương cũng muốn nghe tiếng đàn của anh. Nhưng anh lại vẫn phải trải qua những ngày tháng nghèo khó, vậy điều đó rốt cuộc là tại vì sao đây?”

Kobbi nói: “Anh mơ thấy anh đã trở thành một phú ông, điều đó chứng tỏ rằng, anh đã từng có suy nghĩ, có khát vọng muốn làm giàu, đó là điều tốt. Tiếp sau đó, chúng ta cần phải suy nghĩ kỹ một chút là làm thế nào để trở thành những người giàu có hơn”.

Bansir thẳng thắn nói: “Đúng vậy, tôi luôn khao khát muốn kiếm được số lượng tài sản lớn. Chúng ta rốt cuộc nên làm thế nào đây?”

Những ngày tháng trôi qua tiếp theo, Bansir và Kobbi suy nghĩ về vấn đề làm thế nào để trở thành người giàu có.

Đã từng có người hỏi Napoleon Hill rằng: “Có thể nói cho tôi biết, ông đã

làm như thế nào để thành công hay không?” Napoleon Hill nói: “Khi còn rất nhỏ, tôi đã khao khát rằng sẽ có một ngày tôi có thể đạt được thành công, có thể nắm trong tay số lượng tài sản lớn. Những năm qua, tôi luôn đi theo hướng đó, những thành quả của hôm nay, chính là những mơ ước của tôi đã trở thành hiện thực”.

Cuộc sống là do những ước mơ tạo nên, những thành quả của ngày hôm nay chính là những ước mơ của ngày hôm qua đã trở thành hiện thực. Ước mơ là một sản phẩm của tiềm thức, chỉ cần có được nó, và rồi kiên trì theo đuổi ước mơ của mình, thì bạn sẽ đạt được thành công. Cho nên, trong cuộc sống đời thường của chúng ta, hãy cứ theo đuổi ước mơ về một giấc mơ phát tài thật tuyệt đẹp. Sau đó, hãy nỗ lực thực hiện ước mơ của mình.

2. HÃY HỌC THEO NHỮNG LỜI KHUYÊN TRÍ TUỆ

Một hôm, Kobbi lại đến chỗ của Bansir, họ tiếp tục thảo luận về vấn đề làm thế nào để trở nên giàu có.

Kobbi nói: “Chúng ta có nên hỏi người khác về cách làm giàu như thế nào, sau đó làm theo những lời chỉ dạy của họ hay không?”

Bansir suy nghĩ một chút, rồi nói rằng: “Giả dụ chúng ta đi hỏi những người rất tài giỏi, có trí tuệ, biết cách làm thế nào để kiếm tiền và quản lý tài sản đó, thì có thể học được rất nhiều điều hay”.

Kobbi chợt bừng tỉnh nhớ ra: “Sáng hôm nay, tôi vẫn thấy ông bạn Arkad, ông ấy đi qua đây từ con phố lớn trên một chiếc xe chiến màu vàng. Arkad giống như những phú ông khác, không hề khinh rẻ những người có địa vị thấp hèn như chúng ta đâu, ông ấy còn chào tôi rất lịch sự nữa!”

Bansir bỗng nhiên cảm thấy trong lòng rất vui mừng, anh nói: “Nghe nói Arkad là một người giàu có bậc nhất trong thành Babylon, có đúng vậy hay không?”

Kobbi khẳng định rằng: “Đương nhiên là đúng như vậy rồi! Ngay cả quốc vương cũng mời ông ấy đến hoàng cung để nói cho quốc vương biết những bí quyết làm giàu của ông ấy!”

Bansir ngắt lời của Kobbi, anh đưa cọt và nói: “Nhiều tiền như vậy, nếu gặp ông ấy vào buổi tối, thì có thể trộm được một khoản tiền từ trong cái túi tiền đầy ụ của ông ấy rồi”.

Kobbi lập tức phê bình Bansir, anh nói: “Không được! Tài sản của người khác thì có thể tùy tiện lấy đi hay sao? Giả dụ không có thu nhập ổn định, chỉ dựa vào số tiền đi lấy được đó thì có thể là một phú ông giàu có hay không? Tại sao lại không học tập Arkad, tìm những công việc mà có thể nhận được thu nhập ổn định chứ? Đi cướp! Có lẽ gần như không có triển vọng chút nào!”

Bansir hét lớn rằng: “Tại sao tôi lại không muốn có được thu nhập như vậy chứ? Cho dù có đi đến đâu thì cũng đều có nhiều tài sản “chạy” vào túi của tôi. Chỉ là những người thấp kém như chúng ta đây, liệu Arkad có đồng ý giảng giải về những bí quyết làm giàu của ông ấy hay không?”

Kobbi nói: “Mọi người trong thành Babylon đều biết rằng, Arkad khá là lương thiện, hơn nữa ông ấy không bao giờ giữ khư khư trong mình những bí quyết làm giàu của ông ấy, bởi vì ông ấy đã từng đến hoàng cung để truyền dạy những bí quyết làm giàu của mình, và rồi muốn những học trò của mình có thể đem những bí quyết đó truyền dạy cho con trai của ông, về sau con trai của ông mặc dù không hề có bất cứ một chút chu cấp nào, nhưng anh ta vẫn trở thành một người giàu có nhất trong thành Nineveh”.

Bansir bỗng nhiên bừng tỉnh, trong mắt của anh lóe lên ánh sáng mới, anh nói: “Kobbi, anh làm tôi hiểu được chút ít rồi đó. Học hỏi những lời khuyên trí tuệ từ những người bạn của mình, không cần mất tiền, hơn nữa chắc chắn rất có hiệu quả. Mặc dù, chúng ta đều là những người nghèo khó, nhưng tôi tin rằng Arkad sẽ vui vẻ nhận lời truyền dạy lại những bí quyết làm giàu của ông ấy cho chúng ta thôi”.

Kobbi nói rằng: “Đúng vậy, những năm qua, chúng ta đã luôn luôn phải làm việc vất vả, nhưng chúng ta lại không có may mắn để thay đổi cuộc sống nghèo khó của mình. Tôi nghĩ, có thể là phương pháp của chúng ta không được hay cho lắm. Giả dụ Arkad đồng ý nói cho chúng ta biết những bí quyết làm giàu của ông ấy, thêm nữa chúng ta cũng làm việc chăm chỉ, vậy thì tôi tin rằng sẽ có một ngày chúng sẽ trở nên giàu có”.

Bansir nói rằng: “Vậy được, bây giờ chúng ta sẽ đi tìm Arkad, và rồi học hỏi những lời khuyên trí tuệ từ ông ấy”.

Kobbi nói: “Vậy đi thôi, đi hỏi Arkad, đi tìm hiểu về những bí quyết làm giàu của ông ấy thôi!”

Sau đó, Arkad đã giảng dạy những bí quyết làm giàu của mình cho Bansir và Kobbi. Dưới sự chỉ dạy sáng suốt của Arkad, trải qua nhiều năm phấn đấu vất vả, cuối cùng họ cũng đã trở thành những người giàu có.