

BÍ QUYẾT VỀ HƯU SỚM VÀ GIÀU

Lời mở đầu

Đây là cuốn sách dịch từ *Rich dad's retire young retire rich* của tác giả Robert Kiyosaki. Cuốn sách là một tập trong Rich dad series, gồm:

1. Rich dad poor dad
2. Rich dad's cashflow quadrant
3. Rich dad's guide to investing
4. Rich dad's rich kid smart kid
5. Rich dad's retire young retire rich
6. Rich dad's prophecy
7. Rich dad's success stories

Chúng tôi rất hạnh phúc vì đã truyền tải đến cho các độc giả một trong những cuốn sách hay và bán chạy nhất của Robert Kiyosaki. Hiện nay trong nước, các bạn có thể tìm đọc các bản dịch khác của nhiều dịch giả đã và đang phát hành Rich dad series. Chúng tôi rất cảm ơn các dịch giả đã đem đến cho các phụ huynh, các bạn trẻ những ý tưởng của người cha giàu trong việc làm giàu trong thời đại Thông tin. Đồng thời chúng tôi cũng rất vui vì đã cùng góp phần với các bạn thực hiện điều này.

Cuốn sách này, *Bí quyết về hưu sớm và giàu*, giải thích cho các bạn vì sao người giàu làm giàu nhanh chóng và về hưu sớm. Và làm thế nào bạn cũng được như vậy. Để được như vậy, bạn phải sử dụng sức mạnh của *đòn bẩy*. Theo lý thuyết cơ học phổ thông, đòn bẩy làm công cụ giúp bạn nâng lên những vật nặng quá sức. Với việc làm giàu cũng vậy, người giàu sử dụng đòn bẩy để tiến lên nhanh hơn những người khác. Khi cơ hội kinh doanh đến, người giàu không đợi đến khi tiết kiệm đủ tiền để nắm bắt, mà họ sử dụng đòn bẩy để bắt lấy nó. Bạn cần phải làm như thế nào để sử dụng đòn bẩy là nội dung chính của cuốn sách này.

Tuy nhiên, như tác giả đề cập trong cuốn sách, về hưu sớm và giàu là một quá trình thiên về tinh thần và cảm xúc của con người, hơn là những hành động về vật chất. Để thay đổi tương lai tài chính của bạn, việc đầu tiên bạn cần làm là thay đổi *nhận thức* hay mở rộng *nhận thức* của bạn, chứ không phải thay đổi những gì bạn đang làm. Chúng tôi nói trước điều này vì khi trong lúc bạn đọc cuốn sách, nhất định bạn sẽ thắc mắc vì sao cuốn sách này nói quá nhiều về lý thuyết, về triết lý, mà chẳng trình bày cụ thể bạn phải làm những gì. Xin các bạn nhớ rằng người cha giàu từng nói: "Tiền phải nằm trong đầu thì nó mới nằm trong tay bạn". Khi bạn đọc hết cuốn sách, bạn sẽ biết cách thay đổi để có được nhận thức và cách suy nghĩ của người giàu (nếu bạn là người có đầu óc rộng mở). Và từ đó tương lai của bạn sẽ khác

Một điểm nữa, trong cuốn sách có vài thuật ngữ về chứng khoán, bất động sản hay kinh doanh...mà hiện nay chưa có từ ngữ dịch chính xác sang tiếng Việt, chúng tôi xin đề nguyên bản tiếng Anh. Đồng thời, có một số ký hiệu được sử

dụng khác với các cuốn sách trước của các dịch giả. Chẳng hạn, trong kim tứ đồ, chúng tôi sẽ dùng ký hiệu **E**(Empolyee- Người làm việc lãnh lương), **S** (Self-employee - Người làm tự), **B**(Business owner- Chủ công ty), **I** (Investor - Nhà đầu tư), chứ không giống như các ký hiệu trước đây trong các cuốn sách của Robert kiyosaki ở Việt Nam. Chúng tôi thành thật xin lỗi các dịch giả. Sở dĩ chúng tôi xin đổi lại vì đây là một quy ước ký hiệu của Cashflow Technology, Inc. Chúng tôi đã có dịp gặp tác giả Kiyosaki và ông rất tán thành điều này.

Xin cảm ơn các bạn đã đọc cuốn sách này và cảm ơn các dịch giả đã dịch một phần trong Rich dad series, cùng những người đã giúp chúng tôi hoàn thành cuốn sách này.

Muc luc

Phần 1: Sức mạnh đòn bẩy của trí óc

- Chương 1: Làm thế nào để về hưu sớm và giàu**
- Chương 2: Tại sao phải về hưu càng sớm càng tốt**
- Chương 3: Làm thế nào tôi về hưu sớm**
- Chương 4: Làm thế nào bạn về hưu sớm**
- Chương 5: Sức mạnh đòn bẩy của trí óc**
- Chương 6: Bạn nghĩ rằng điều gì rủi ro?**
- Chương 7: Làm thế nào để làm việc ít mà kiếm nhiều tiền**
- Chương 8: Cách nhanh nhất để làm giàu: Tóm tắt về đòn bẩy trí óc**

Phần 2: Sức mạnh đòn bẩy của kế hoạch

- Chương 9: Kế hoạch của bạn nhanh cỡ nào?**
- Chương 10: Sức mạnh đòn bẩy của việc nhìn thấy một tương lai giàu có**
- Chương 11: Sức mạnh đòn bẩy của sự trung thực**
- Chương 12: Sức mạnh đòn bẩy của chuyện cổ tích**
- Chương 13: Sức mạnh đòn bẩy của sự rộng lượng**

Phần 3: Sức mạnh đòn bẩy của hành động

- Chương 14: Sức mạnh đòn bẩy của các thói quen**
- Chương 15: Sức mạnh đòn bẩy tiền của bạn**
- Chương 16: Sức mạnh đòn bẩy của bất động sản**
- Chương 17: Sức mạnh đòn bẩy của tài sản dưới dạng giấy tờ**
- Chương 18: Sức mạnh đòn bẩy của một công ty**
- Chương 19: Các thủ thuật**
- Chương 20: Bài kiểm tra cuối cùng**

Phần 4: Sức mạnh đòn bẩy của bước đầu

- Chương 21: Làm thế nào để tiếp tục**

Giới thiệu:

Vì sao David gặp Goliath

David và Goliath là một trong những câu chuyện mà người cha giàu thích nhất. Tôi nghĩ rằng ông tự xem mình là David, một người bắt đầu từ con số không, sau đó dám đứng lên chống lại gã khổng lồ. Người cha giàu nói: "David sở dĩ có thể đánh bại được Goliath vì David đã biết cách sử dụng đòn bẩy. Một chàng trai trẻ và một khẩu súng cao su đơn giản mạnh hơn nhiều so với một gã khổng lồ là Goliath. Đó là sức mạnh của đòn bẩy".

Những cuốn sách trước của tôi đề cập về sức mạnh của vòng quay tiền mặt. Người cha giàu thường nói: "Vòng quay tiền mặt là từ ngữ quan trọng nhất trong thế giới tiền bạc. Từ ngữ quan trọng thứ hai là đòn bẩy". Ông cũng nói: "Đòn bẩy cũng là lý do vì sao một số người trở nên giàu, một số còn lại thì không". Và người cha giàu tiếp tục giải thích rằng đòn bẩy là sức mạnh, mà đòn bẩy có thể làm việc cho bạn hoặc có thể chống lại bạn. Vì đòn bẩy là sức mạnh, một số người dùng nó, một số thì lạm dụng nó, một số thì sợ nó. Ông nói tiếp: "Lý do ít hơn 5% người Mỹ là người giàu vì chỉ có 5% biết sử dụng sức mạnh đòn bẩy. Nhiều người muốn giàu có, đã thất bại trong việc làm giàu vì họ đã lạm dụng. Và hầu hết mọi người không giàu có được vì họ sợ sức mạnh của đòn bẩy."

Có rất nhiều dạng đòn bẩy

Đòn bẩy có rất nhiều dạng. Một trong những dạng được tín nhiệm đó là mượn tiền. Ngày nay chúng ta có cái nhìn không tốt về những người mượn tiền. Hàng triệu người gặp rắc rối về tài chính vì sử dụng sức mạnh của nợ để chống lại họ. Vì hậu quả của việc lạm dụng đòn bẩy *nợ*, nhiều người đã sợ dạng đòn bẩy này, và nói rằng: "Cắt giảm thẻ tín dụng, trả hết tiền vay và đừng bao giờ *nợ*". Người cha giàu của tôi thường cười và nói: "Cắt giảm thẻ tín dụng không làm con giàu. Cắt giảm thẻ tín dụng chỉ làm con khôn khô thêm". Tuy nhiên, người cha giàu đồng ý rằng nếu bạn đã lạm dụng đòn bẩy *nợ*, bạn nên cắt giảm thẻ tín dụng, trả hết các khoản vay, thoát khỏi *nợ* nần. Ông nói: "Đưa thẻ tín dụng cho một người giống như đưa khẩu súng cho người say rượu. Ai gần một người say rượu đều nguy hiểm, ngay cả người say ấy". Thay vì dạy chúng tôi sợ sức mạnh của đòn bẩy *nợ*, người cha giàu đã dạy tôi và con trai ông làm thế nào để sử dụng sức mạnh của *nợ* vào mục đích của mình. Chính vì vậy mà ông thường nói: "Có *nợ* tốt và *nợ* xấu. *Nợ* tốt làm con giàu và *nợ* xấu làm con nghèo". Hầu hết mọi người đều mang *nợ* xấu, một số người khác thì sợ *nợ* và tự hào khi hết *nợ*...ngay cả khi trả hết *nợ* tốt. Trong cuốn sách này, quý vị sẽ khám phá làm thế nào mà vợ tôi, Kim, và tôi về hưu sớm và về hưu giàu vì chúng tôi lún sâu trong *nợ*, lún sâu với những *nợ* tốt, nhưng món *nợ* đã làm tôi giàu và tự do tài chính. Nói cách khác, chúng tôi đã sử dụng sức mạnh của đòn bẩy, chúng tôi đã không lạm dụng *nợ* hay sợ chúng. Thay vì như thế, chúng tôi *tôn trọng* sức mạnh của đòn bẩy và sử dụng nó một cách khôn ngoan và thận trọng.

Mọi người có thể giàu hay không?

Trong hàng trăm cuộc phỏng vấn sau khi cuốn "*Rich dad poor dad*" phát hành, tôi đã được đặt câu hỏi: " Ông nghĩ mọi người đều có thể giàu à?"

Tôi trả lời: "Vâng. Tôi nghĩ mọi người đều có tiềm năng để trở nên giàu."

Sau đó, tôi được hỏi: "Nếu mọi người đều có tiềm năng để giàu có, tại sao một số ít chúng ta lại thật sự giàu?"

Tôi thường trả lời: "Tôi không đủ thời gian để trả lời câu hỏi đó"

Nếu họ cứ khăng khăng, tôi nói: "Hầu hết câu trả lời nằm trong cuốn sách đầu tiên trong Rich dad series."

Nếu người phỏng vấn vẫn cố chấp, họ có thể hỏi: " Khi nào ông sẽ cho chúng tôi toàn bộ câu trả lời?"

Tôi trả lời: " Tôi không biết ai có thể có toàn bộ câu trả lời".

Mặc dù tôi không có toàn bộ câu trả lời, nhưng tôi rất hạnh phúc vì cuối cùng tôi đã mang cho đọc giả cuốn sách này, cuốn sách thứ 5 trong Rich dad series. Cuốn sách này sẽ giải thích rõ ràng vì sao tôi tin rằng mọi người chúng ta đều có tiềm năng để giàu có...xin nhắc là mọi người chúng ta, chứ không phải là một trong số chúng ta. Tôi cũng sẽ giải thích vì sao vợ tôi, Kim, và tôi có thể về hưu sớm và về hưu giàu, mặc dù chúng tôi bắt đầu từ con số không. Và tôi cũng sẽ giải thích tại sao một số người thì giàu còn một số khác thì nghèo mặc dù chúng ta ai cũng có tiềm năng tiềm tàng. Tất cả đều vì *đòn bẩy*.

Các tập sách trước của tôi nói về sức mạnh của vòng quay tiền mặt. Cuốn sách này hoàn toàn về *đòn bẩy*. Vì sao phải cả một cuốn? Lý do là vì *đòn bẩy* là một chủ đề rộng lớn, nó bao gồm mọi thứ trong cuộc sống. Cuốn sách sẽ tập trung vào ba dạng *đòn bẩy*. Bao gồm:

Phần 1: Sức mạnh *đòn bẩy* của trí óc

Đây là phần quan trọng nhất của cuốn sách. Trong phần này, bạn sẽ khám phá vì sao tiền không làm bạn giàu. Đồng thời, bạn cũng khám phá *đòn bẩy* mạnh nhất trên thế giới, là trí óc, có khả năng làm bạn giàu hay nghèo. Cũng như một người có thể sử dụng, lạm dụng hay khiếp sợ *đòn bẩy* nợ, điều này cũng tương tự khi đề cập đến bộ óc của bạn, một công cụ đầy quyền lực.

Lời nói là *đòn bẩy*

Bạn sẽ khám phá sức mạnh của lời nói. Người cha giàu luôn luôn nói: "Lời nói là *đòn bẩy*. Lời nói là công cụ đầy quyền lực...công cụ của bộ não. Cũng như con có thể dùng nợ để trở nên giàu hay nghèo, lời nói cũng có thể được sử dụng để làm con giàu hay nghèo". Trong phần này, bạn sẽ thấy sức mạnh của lời nói và làm thế nào người giàu dùng *lời nói giàu* và người nghèo dùng *lời nói nghèo*. Người cha giàu thường nói: " Bộ óc của con có thể là tài sản mạnh nhất của có thể là tiêu sản

manh nhất. Nếu con dùng lời nói đúng, con sẽ trở nên rất giàu. Nếu con dùng những lời nói sai, bộ óc con sẽ làm con nghèo". Trong phần này bạn sẽ khám phá lời nói giàu và lời nói nghèo...lời nói nhanh và lời nói chậm. Bạn sẽ biết vì sao người cha giàu nói: "Không phải có tiền mới làm ra tiền". Ông nói: "Làm giàu bắt đầu bằng lời nói của con mà lời nói thì miễn phí". Trong *Rich dad poor dad*, bạn có thể nhớ rằng người cha giàu cảm tôi và con trai ông nói: "Tôi không mua nổi nó". Người cha giàu dạy rằng: "Sự khác nhau giữa người giàu và người nghèo là người nghèo thường hay nói "Tôi không mua nổi nó" nhiều hơn người giàu. Đó là điểm khác nhau cơ bản".

Tại sao đầu tư không rủi ro

Trong cuốn sách này bạn sẽ biết vì sao những người thường nói "Đầu tư là rủi ro" là những người thất bại trong thị trường đầu tư. Một lần nữa là vì lời nói. Bạn sẽ khám phá rằng những gì bạn tin là thật sẽ là thực tế của bạn. Đồng thời bạn cũng sẽ khám phá vì sao những người nghĩ rằng đầu tư là rủi ro thường đầu tư vào những cuộc đầu tư rủi ro nhất. Để đầu tư an toàn hơn, lợi nhuận cao, mọi người phải bắt đầu bằng cách thay đổi lời nói.

Như đã nói trước đây, sức mạnh của đòn bẩy có thể được sử dụng, làm dụng hay khiếp sợ. Trong phần này, bạn sẽ hiểu làm thế nào sử dụng đòn bẩy của trí óc để chiếu cố tình hình tài chính của bạn, hơn là chống lại bạn. Người cha giàu thường nói: "Hầu hết mọi người dùng công cụ quyền lực mạnh nhất là trí óc để làm họ nghèo. Đó không phải là sử dụng, đó là lạm dụng. Bất cứ khi nào con nói "Tôi không mua nổi nó", "Tôi không làm được việc đó", "Đầu tư là rủi ro" hay "Tôi sẽ không bao giờ giàu nổi", con đang sử dụng đòn bẩy đầy quyền lực mà con có để hại con".

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần sử dụng trí óc của bạn trong sự hợp tác, không phải để chống lại bạn. Nếu bạn không làm được điều đó, hai phần sau của cuốn sách này không khả thi cho bạn, cho dù chúng thật dễ làm. Nếu bạn làm chủ được dạng đòn bẩy mạnh nhất, hai phần sau sẽ rất dễ vì chúng rất đơn giản.

Phần 2: Sức mạnh đòn bẩy của kế hoạch

Trong cuốn sách, *Rich dad's guide to investing*, tôi đã viết "Đầu tư là một kế hoạch." Để về hưu sớm, tôi và vợ đã có một kế hoạch...một kế hoạch bắt đầu với số không, vì chúng tôi không có gì. Mặc dù chúng tôi đã bắt đầu từ số không, chúng tôi đặt mục tiêu xấp xỉ \$85.000 - \$120.000 thu nhập trong một năm, phụ thuộc vào thị trường, mà không phải làm việc. Thu nhập của chúng tôi chỉ đơn thuần từ các vụ đầu tư. Mặc dù đó không phải là một số tiền lớn, nhưng chúng tôi đã được tự do tài chính vì chi phí hàng năm của chúng tôi ít hơn \$50.000.

Chúng tôi về hưu sớm để làm giàu

Một trong những thuận lợi của việc về hưu sớm là chúng ta có thời gian rảnh rỗi để làm giàu. Tạp chí Forbes định nghĩa giàu là thu nhập một năm từ 1 triệu đô trở lên. Nói cách khác, theo tạp chí Forbes, chúng tôi chưa giàu khi chúng tôi về hưu. Biết được điều đó, một trong những lý do để về hưu sớm là chúng tôi có thời gian để làm giàu. Sau khi về hưu, kế hoạch của chúng tôi là dành thời gian để đầu tư và xây dựng các công ty. Ngày nay, không những chúng tôi nắm giữ những bất động sản giá trị, chúng tôi còn có một công ty ấn bản, một công ty khai thác mỏ, một công ty công nghệ thông tin, một công ty dầu khí, cũng như đầu tư vào thị trường chứng khoán. Thu nhập của chúng tôi hàng năm lên hàng triệu đô và tiếp tục tăng nhanh chóng, ngay cả khi thị trường chứng khoán sụp đổ. Tất cả đều đi theo kế hoạch.

Cũng trong cuốn, *Rich dad's guide to investing*, tôi nói rằng hầu hết mọi người có kế hoạch để trở nên nghèo. Vì vậy mà nhiều người nói: “Khi tôi về hưu, thu nhập của tôi sẽ thấp xuống”. Nói cách khác, họ đang nói: “Tôi có kế hoạch làm việc cực nhọc suốt đời và tôi sẽ trở nên nghèo hơn khi về hưu.” Đó là một kế hoạch chấp nhận được trong thời đại Công nghiệp, nhưng là một kế hoạch nghèo trong thời đại Thông tin.

Hàng triệu công nhân hiện nay đang tính toán trong kế hoạch về hưu, như: 401k, IRA, Superannuation (ở Australia), RRSP (ở Canada). Những kế hoạch về hưu này tôi gọi là Kế hoạch về hưu thời đại Thông tin. Tôi gọi như thế vì trong thời đại Thông tin, công nhân gánh trách nhiệm cho sự nghỉ hưu. Trong thời đại Công nghiệp, công ty hay chính phủ sẽ gánh trách nhiệm vấn đề tài chính của bạn khi bạn hết làm việc. Có một điều làm tôi sốc là hàng triệu người làm việc cực nhọc đặt toàn bộ tương lai tài chính của mình vào thị trường chứng khoán. Điều gì sẽ xảy ra nếu có chuyện chẳng may, một khi họ đã 60 tuổi? Bạn sẽ nói với họ “Đi xin việc làm và bắt đầu tiết kiệm”? Điều đó đã làm tôi lo lắng và vì sao tôi viết sách và dạy học. Tôi tin rằng chúng ta cần được giáo dục và chuẩn bị tốt hơn cho thời đại Thông tin, thời đại mà chúng ta cần biết nhiều về tiền bạc. Thời đại mà chúng ta gánh trách nhiệm tài chính bằng chính mình chứ không phải chính phủ hay công ty một khi chúng ta nghỉ làm việc.

Hãy nhìn vào con số. Vào năm 2010, 75 triệu trẻ em thời kì bùng nổ dân số đầu tiên sẽ bắt đầu nghỉ hưu. Sau nhiều năm, giả sử 1 trong số 7 triệu người này bắt đầu lấy chỉ \$1000 từ kế hoạch về hưu của chính phủ và \$1000 từ thị trường tài chính mỗi tháng. Tính sơ sơ, 75 tỷ đô mỗi tháng từ chương trình của chính phủ và 75 tỷ đô từ thị trường tài chính. 75 tỷ đô mỗi tháng từ chính phủ và thị trường tài chính là một tác động lớn. Chính phủ sẽ làm gì? Tăng thuế? Thị trường tài chính sẽ làm gì khi 75 tỷ đi ra thay vì đi vào? Hay ai đó khuyên bạn “Mua và giữ đó, đầu tư dài hạn”? Tôi không có viên ngọc pha lê và cũng không giả vờ đoán trước tương lai. Nhưng tôi có thể nói rằng 150 tỷ đô chảy ra ngoài từ hai tổ chức lớn thay vì chảy vào sẽ dẫn đến vài gợn sóng cho nền kinh tế.

Những kế hoạch lạc hậu từ nền kinh tế lạc hậu sẽ dẫn đến hàng triệu người gặp thử thách gay go về tài chính một khi họ hết khả năng làm việc. Hàng triệu

người Mỹ không có kế hoạch về hưu của công ty hay kế hoạch của cá nhân họ. Họ sẽ làm gì? Làm việc cực nhọc suốt đời là một kế hoạch nghèo. Bất chấp đây là kế hoạch nghèo, hàng triệu người theo kế hoạch này, ngay cả một số người làm rất nhiều tiền hiện nay. Họ làm việc chăm chỉ hôm nay mà chẳng để được gì cho ngày mai.

Tôi nghe nhiều người nói “Tôi không cần nhiều tiền khi tôi nghỉ hưu. Tôi sẽ trả hết tiền mua nhà và sẽ cắt giảm chi phí”. Điều đó đúng nhưng chi phí y tế của bạn sẽ tăng lên nhiều. Ngày nay thuốc men, chi phí sức khỏe, nha khoa... đã rất đắt đối với người lao động. Điều gì sẽ xảy ra khi ngành y tế phải đối mặt với hàng triệu người về hưu cần được chăm sóc sức khỏe không đủ tiền trả?

Có thể vì vậy mà Alan Greenspan, chủ tịch Cục Dự Trữ Liên Bang, gần đây có phát biểu trên TV, “Chúng ta cần phải bắt đầu giáo dục tự do tài chính ở trường học”. Chúng ta cần giáo dục con trẻ phải tự lo về tài chính, hơn là dạy chúng mong đợi chính phủ hay công ty mà chúng đang làm việc se lo cho chúng sau khi chúng nghỉ hưu.

Nếu bạn muốn về hưu sớm và về hưu giàu, bạn cần một kế hoạch tốt hơn những người khác. Phần 2 tập trung về sức mạnh đòn bẩy của việc có một kế hoạch làm thế nào để về hưu sớm và giàu.

Phần 3: Sức mạnh đòn bẩy của hành động

Có một câu chuyện về ba con chim đậu trên hàng rào. Câu hỏi là, “Nếu hai con quyết định bay đi, hỏi còn lại mấy con?”. Câu trả lời là: “Ba con bay đi hết”. Bài học ở đây là, bạn quyết định làm một điều gì không có nghĩa là bạn sẽ làm những gì bạn đã quyết định. Sỡ dĩ 5% người Mỹ giàu có là vì 95% dân số Mỹ có thể muốn giàu nhưng chỉ 5% đưa vào hành động.

Trong cuốn sách trước, tôi viết rằng hệ thống trường học phạt học sinh khi chúng mắc lỗi. Nhưng, nếu bạn nhìn lại chúng ta đã học như thế nào, chúng ta học từ lỗi lầm. Hầu hết chúng ta học lái xe đạp bằng cách té ngã một vài lần. Chúng ta học đi đứng cũng thế. Rồi chúng ta đến trường để được dạy rằng chúng ta không được té. Chúng ta được dạy rằng những người té là những người ngu dốt. Chúng ta được dạy rằng người thông minh là người đậu trên hàng rào như ba chú chim và học thuộc lòng câu trả lời. Nếu bạn nhìn vào tiểu sử những người giàu nhất thế giới hiện nay, như Bill Gates, nhà sáng lập Microsoft, Michael Dell, nhà sáng lập Dell Computer, Ted Turner, nhà sáng lập CNN, Henry Ford, nhà sáng lập Ford Motor, và Thomas Edison, nhà sáng lập General Electric, họ đều bỏ học nửa chừng.

Tôi không nói trường học không tốt. Trong thời đại Thông tin, trường học và giáo dục quan trọng hơn bao giờ hết. Tôi nói rằng đôi khi để thành công, chúng ta cần phải học *không làm* những điều mà chúng ta đã được dạy là *phải làm*. Nếu bạn muốn thành công hơn, đơn giản là nhìn bọn trẻ học như thế nào và bắt chước chúng. Một điều tôi đã được học là làm thế nào để vượt qua nỗi sợ của việc phạm lỗi, của việc thất bại, của việc ngại ngùng. Hầu hết mấy đứa trẻ đều biết làm

thế nào để làm điều đó một cách tự nhiên, sau đó chúng ta lại dạy chúng không làm điều đó ở trường. Nếu tôi không được học phạm lỗi như thế nào, thất bại như thế nào và vượt qua sự ngại ngùng như thế nào, tôi đã không về hưu sớm và giàu như bây giờ.

Ba điều dễ dàng mà mọi người có thể làm để giàu có

Tôi luôn luôn nói rằng những điều bạn cần làm để trở nên giàu có thật đơn giản và dễ dàng. Hầu hết mọi người đều làm được. Tôi rất hạnh phúc được chia sẻ cuốn sách này vì Phần 1 và 2 chuẩn bị cho bạn để làm những điều đơn giản bạn cần phải làm, nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu. Trong phần 3 tôi sẽ đi vào những điều đơn giản và dễ dàng mà mọi người có thể làm để giàu có. Tôi sẽ đi vào ba loại tài sản chính giúp bạn giàu có và cho phép bạn về hưu sớm. Ba loại đó là:

1. Bất động sản
2. Tài sản dưới dạng giấy tờ
3. Công ty

Trong phần 3, bạn sẽ khám phá ra điều bạn cần làm để bắt đầu thu được ba loại tài sản cực kỳ quan trọng này. Lý do tôi và Kim về hưu sớm và giàu vì chúng tôi dành thời gian để thu thập các tài sản này chứ không làm việc vì tiền.

Nếu bạn đọc hết cuốn sách, bạn có thể làm theo những bước đơn giản để bắt đầu thu thập 3 loại tài sản quan trọng, tài sản mà 5% dân số có được. Tôi xin hứa với bạn rằng bạn có thể làm các bước, nhưng bạn phải đọc hết 2 phần đầu của cuốn sách. Nếu không, bạn không thể làm theo các bước ấy, ngay cả khi nó thật dễ dàng. Cũng như người cha giàu đã nói với tôi nhiều năm trước “Làm giàu bắt đầu với ý tưởng đúng đắn, lời nói đúng và một kế hoạch đúng. Sau khi con có nó, các bước hành động thật dễ”.

Vậy vì sao David gặp Goliath? Câu trả lời của người cha giàu :”David gặp Goliath vì David có thể gặp con người phi thường ngự trị trong anh ta”. Ông còn thêm: “Trong mỗi chúng ta đều có một David và một Goliath. Nhiều người không thành công trong cuộc sống vì họ bỏ chạy mỗi khi gặp Goliath. Nếu không có Goliath, David sẽ không bao giờ trở thành người phi thường.” Người cha giàu dùng câu chuyện này để truyền cảm hứng cho tôi và con trai ông trở thành những gã khổng lồ về tài chính. Nói cách khác, thay vì giết đi gã khổng lồ, người cha giàu đã khuyên chúng tôi trở thành những người khổng lồ.

Cuốn sách này nói về tự do tài chính. Kim và tôi đã được tự do bằng cách thu thập hoặc xây dựng tài sản...những tài sản làm việc cực nhọc vì vậy chúng tôi không phải làm việc. Một khi chúng ta đã tự do, chúng ta chỉ đơn giản tiếp tục xây dựng lợi tức của ba loại tài sản, bao gồm doanh nghiệp, cổ phiếu và bất động sản. Chúng tôi về hưu sớm và trở nên giàu hơn bằng cách sử dụng đòn bẩy, chúng tôi đã có thể xây dựng những loại tài sản này. Ngày nay, những tài sản ấy sản sinh cho chúng tôi thật nhiều thu nhập trong khi chúng tôi làm việc thật ít. Nếu bạn muốn làm y như vậy, cuốn sách này dành cho bạn. Cuốn sách này được viết ra để

giúp bạn tìm con đường tự do tài chính của chính bạn... tự do từ những công việc cực nhọc của cuộc sống.

Tóm lại, David trở nên phi thường bằng cách sử dụng sức mạnh của các loại đòn bẩy. Bạn có thể làm giống như thế. Cuốn sách này sẽ khơi dậy con người phi thường trong bạn.

Phần 1: Sức mạnh đòn bẩy của trí óc

Sức mạnh đòn bẩy mạnh nhất đó là trí óc của chúng ta. Vấn đề của loại đòn bẩy này là nó có thể làm việc theo ý của bạn hoặc cũng có thể chống lại bạn. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, điều đầu tiên bạn cần làm là sử dụng sức mạnh của trí óc bạn để làm bạn giàu. Khi nói đến tiền bạc, nhiều người dùng sức mạnh của trí óc họ để làm họ nghèo thêm.

Như người cha giàu nói: " Sự khác nhau lớn nhất giữa người giàu và người nghèo là người nghèo thường hay nói "Tôi không mua nổi nó" nhiều hơn người giàu". Trong phần này bạn sẽ thấy sự khác nhau giữa lời nói giàu và lời nói nghèo, lời nói nhanh và lời nói chậm. Bạn sẽ biết làm thế nào để thay đổi tương lai tài chính bằng cách thay đổi lời nói bạn sử dụng và cách bạn suy nghĩ. Nếu bạn thay đổi lời nói của bạn và suy nghĩ theo cách người giàu, về hưu sớm và giàu sẽ trở nên dễ dàng.

Chương 1: Làm thế nào để về hưu sớm và giàu

Tiếp theo câu chuyện làm thế nào vợ tôi, Kim, người bạn tốt nhất của tôi, Larry, và tôi bắt đầu cuộc hành trình từ chỗ phá sản cho đến giàu có và về hưu trong vòng 10 năm. Tôi kể câu chuyện này để khuyến khích những ai đang trong nợ nần hoặc cần chút tự tin để bắt đầu cuộc hành trình về hưu sớm. Khi Kim và tôi bắt đầu, chúng tôi gần hết tiền, không còn chút tự tin và lún sâu trong nợ. Chúng tôi có toàn nợ. Điều khác biệt là những gì chúng tôi làm với những món nợ này.

Cuộc hành trình bắt đầu

Tháng 12 năm 1984, Kim, bạn tôi, Larry Clark và tôi đang trượt tuyết ở Vancouver, British Columbia. Tuyết rất dày và trượt tuyết rất thú vị mặc dầu rất lạnh. Buổi tối, ba chúng tôi ngồi gần nhau trong cabin giữa những cây thông cao. Ngồi giữa đông lửa mỗi đêm, chúng tôi thảo luận kế hoạch của chúng tôi trong tương lai. Chúng tôi có những hy vọng rất cao nhưng lại rất ít tiềm lực. Kim và tôi đang trong những đồng đôla cuối cùng và Larry đang trong quá trình xây dựng một công ty khác. Những cuộc thảo luận của chúng tôi kết thúc rất khuya, mỗi đêm. Chúng tôi thảo luận về những cuốn sách mà chúng tôi đã đọc và những cuốn phim đã xem. Chúng tôi đã nghe các cuốn băng cát sét giáo dục đem theo và thảo luận những bài học ấy.

Vào ngày đầu năm, chúng tôi đề ra mục tiêu cho năm mới. Nhưng năm nay, mục tiêu của chúng tôi khác trước. Larry muốn làm nhiều hơn thay vì đề ra mục tiêu cho năm tới. Anh ta muốn đề ra mục tiêu thay đổi cuộc đời của chúng tôi. Anh ấy nói: "Tại sao chúng ta không viết một kế hoạch để tất cả chúng ta được tự do tài chính".

Tôi lắng nghe những lời anh ta nói, nhưng điều đó không thích hợp với tình trạng của tôi lúc đó. Tôi đã mơ mộng về điều đó và biết một ngày nào đó tôi sẽ làm được. Nhưng ý tưởng tự do tài chính luôn luôn là ý tưởng của tương lai, không phải hôm nay... "Tự do tài chính ư?" Tôi nói.

Larry nói: "Chúng ta đã nói về nó nhiều lần rồi. Nhưng tôi nghĩ đây là lúc không phải nói, không phải mơ mộng, hãy bắt đầu tiến hành đi. Hãy viết xuống. Một khi ta viết xuống, chúng ta biết phải làm gì. Một khi chúng ta viết xuống, chúng ta sẽ hỗ trợ lẫn nhau trong cuộc hành trình".

Gần hết tiền, Kim và tôi đã nhìn nhau và nói: "Đó là ý kiến hay nhưng tôi nghĩ tôi nên tập trung vào việc làm sao để tồn tại vào năm tới". Tôi vừa mới thất bại doanh nghiệp túi nylon Velcro. Sau khi phá sản vào năm 1979, tôi đã mất 5 năm để xây dựng lại nó và sau đó lại bỏ nó. Tôi bỏ là vì doanh nghiệp đã thay đổi một cách trầm trọng. Chúng tôi đã không còn sản xuất ở Mỹ. Để cạnh tranh với các đối thủ khác, chúng tôi di dời nhà máy sang Trung Quốc, Đài Loan và Hàn Quốc. Tôi bỏ doanh nghiệp là vì tôi không thể tiếp tục sử dụng ý tưởng bóc lột

công nhân để làm giàu cho mình. Doanh nghiệp đã bỏ tiền vào túi tôi nhưng tâm hồn tôi bị tổn thương. Tôi cũng đã mất một số người bạn là cộng sự của tôi. Tôi đã ra đi với một phần chia ít ỏi. Tôi không thể tiếp tục làm việc trong một công ty mà tâm hồn tôi bị cô lập và với những cộng sự mà tôi không thể nói chuyện được. Tôi không tự hào về việc tôi ra đi, nhưng tôi biết đây là lúc để ra đi. Tôi đã ở đó 8 năm và học được thật nhiều. Tôi đã học làm sao để xây dựng một doanh nghiệp, làm sao để huỷ bỏ một doanh nghiệp và làm sao để xây dựng lại nó. Mặc dù tôi đã ra đi với một số ít tiền, nhưng tôi đã đi với những bài học và kinh nghiệm vô giá.

“Cố lên”, Larry nói, “Các bạn nhút nhát rồi. Thay vì đặt mục tiêu trong một năm, hãy đặt mục tiêu lớn trong nhiều năm. Hãy đi đến tự do”.

“Nhưng chúng tôi không có nhiều tiền. Bạn biết chúng tôi đã bắt đầu một lần nữa. Tất cả những điều chúng tôi muốn làm là tồn tại trong 6 tháng tới hay 1 năm tới. Làm sao chúng tôi nghĩ về tự do tài chính khi trong đầu tôi bây giờ chỉ nghĩ về tồn tại”. Một lần nữa tôi bị sốc và yếu đuối như thế. Sự tự tin trong tôi đã xuống rất thấp.

Larry tiếp: “Tôi không nói là về hưu trong năm tới. Tôi nói là lên kế hoạch về hưu bây giờ đi. Hãy viết xuống mục tiêu, nghĩ ra một kế hoạch và sau đó tập trung vào ý tưởng đó. Hầu hết mọi người không nghĩ về việc về hưu cho đến khi quá trễ...hoặc họ lên kế hoạch về hưu khi 65 tuổi. Tôi không muốn như thế. Tôi muốn sống. Tôi muốn giàu. Tôi muốn du lịch khắp thế giới khi còn trẻ để thích thú nó”

Và tôi ngồi đó lắng nghe Larry và bất thành linh, tôi nhớ lại lời của người cha giàu: “Thử thách lớn nhất của con là sự thiếu tự tin và sự lười biếng. Chính hai điều này đã định nghĩa và giới hạn con là ai. Nếu con muốn thay đổi con thì con phải vượt qua sự thiếu tự tin và sự lười biếng. Hai điều này kiềm hãm con là người nhỏ bé và phủ nhận cuộc sống mà con muốn. Chẳng có ai cản đường con ngoại trừ con lòng tin của con. Không thay đổi thì dễ dàng. Hầu hết mọi người chọn cách giữ nguyên cuộc sống hiện tại suốt đời. Nếu con vượt qua được sự thiếu tự tin và lười biếng, con sẽ tìm thấy cách cửa đi đến tự do”.

Người cha giàu đã nói với tôi điều này trước khi tôi rời Hawaii để bắt đầu cuộc hành trình. Ông biết tôi rời Hawaii vì điều tốt. Ông biết tôi rời gia đình và một nơi tôi cảm thấy rất ấm cúng. Ông biết tôi mạo hiểm để đi vào thế giới mà không có chút bảo đảm an toàn nào. Bây giờ chỉ sau 1 tháng sau buổi nói chuyện với người cha giàu, ngồi trên đỉnh núi tuyết này, tôi cảm thấy yếu đuối, bị tổn thương, không an toàn và lắng nghe người bạn thân nói những điều tương tự. Tôi biết đây là lúc để trưởng thành hoặc từ bỏ và trở về nhà. Đó là lúc để lựa chọn. Tôi có thể để sự tự tin và lười biếng trong tôi chiến thắng hoặc tiếp tục đi tới và thay đổi sự nhận thức. Đó là lúc để đi tới hoặc đi lùi.

Tôi trở lại nói chuyện với Larry về tự do tài chính và nhận ra anh ta không thật sự nói về tự do. Vào lúc đó, tôi nhận thấy vượt qua sự thiếu tự tin và lười biếng là điều quan trọng nhất tôi có thể làm. Nếu tôi không vượt qua được, cuộc đời tôi sẽ đi lùi lại”.

“OK. Hãy làm điều đó. Hãy lên kế hoạch tự do tài chính”

Đó là ngày đầu năm 1985. Vào năm 1994, Kim và tôi đã tự do. Larry tiếp tục xây dựng doanh nghiệp, đó là một trong những doanh nghiệp phát triển nhanh nhất trong năm 1996. Larry nghỉ hưu năm 1998 khi 46 tuổi sau khi bán công ty và nghỉ xả hơi một năm.

Làm thế nào tôi thực hiện điều đó?

Mỗi khi tôi kể câu chuyện này, tôi thường được hỏi: “Làm thế nào ông thực hiện điều đó?”.

Tôi trả lời: “ Không phải tôi làm như thế nào, mà tại sao tôi làm. Nếu không có cái *tại sao*, cái *như thế nào* trở nên bất khả thi”.

Tôi có thể giải thích làm thế nào tôi , Kim và Larry được như vậy, nhưng tôi đã không. Làm sao nào chúng tôi làm được không quan trọng. Nếu cần, tôi chỉ nói đơn giản rằng trong khoảng thời gian 1985 đến 1994, Kim, Larry và tôi tập trung vào ba con đường của người cha giàu đã dạy để đi đến giàu có, là:

1. Phát triển kỹ năng về doanh nghiệp
2. Phát triển kỹ năng quản lý tiền bạc
3. Phát triển kỹ năng đầu tư

Có rất nhiều cuốn sách viết về các chủ đề này, nhưng tôi nghĩ quan trọng hơn là *tại sao* tôi đã làm điều đó, là bởi vì tôi muốn thách thức sự thiếu tự tin, lười biếng và quá khứ của tôi.

Tranh luận với bản thân

Đêm ấy, trên đỉnh núi, lắng nghe Larry, tôi bản thân tôi tranh luận với anh ấy. Mỗi khi anh ấy nói: “Hãy đặt mục tiêu, viết xuống một kế hoạch”. Tôi nghe trong tôi muốn những điều như:

1. “Nhưng tôi không có tiền”
2. “Tôi không làm nổi”
3. “Tôi nghĩ về nó sang năm, khi tôi và Kim ổn định”
4. “Larry không hiểu tình cảnh của tôi”
5. “Tôi cần nhiều thời gian”

Vì sao tôi quyết định về hưu sớm

Có bao nhiêu người trong số các bạn có dịp nói với bản thân mình “Tôi mệt mỏi lắm rồi?” Vâng, vào ngày năm mới đó, ngồi quanh đồng lửa với Kim và Larry, tôi đã mệt mỏi và đã quyết định là phải thay đổi. Đó không phải là sự thay đổi về mặt trí óc, mà một sự thay đổi sâu tận trong tôi. Đó là lúc cho sự thay đổi lớn và tôi biết tôi có thể thay đổi vì tôi khám phá vì sao tôi muốn điều ấy:

1. Tôi đã gặp rắc rối quá nhiều về tài chính. Tôi đã đòi lần giàu có với công ty ví nylon, nhưng sau khi phá sản, tôi gặp rắc rối lần nữa. Tôi vẫn chưa giàu có và đây là lúc để trở nên giàu.
2. Tôi quá mệt khi ở mức trung bình. Mặc dù khi ở trường, thầy giáo thường nói: “Robert là học sinh sáng sủa nhưng không chú ý vào chính mình. Suy cho cùng, cậu ấy chỉ là học sinh trung bình”
3. Khi tôi lên tám, tôi về nhà và nhìn thấy mẹ tôi ngồi khóc trên bàn ăn. Bà khóc vì chúng tôi còn một núi hoá đơn chưa trả. Cha tôi đã làm tất cả để kiếm tiền, nhưng là một giáo viên, ông không thành công về tài chính. Ông thường nói: “Đừng lo, tôi sẽ gánh”. Nhưng ông đã không. Cách mà cha tôi đã gánh là ông quay lại trường, làm việc nhiều hơn, và chờ tiền lương hàng năm tăng lên. Trong lúc đó, hoá đơn cứ chất đống và mẹ tôi cảm thấy cô đơn nhiều hơn vì không ai lo nổi. Cha tôi không thích thảo luận về tiền bạc và nếu có chỉ là sự nổi giận.
4. Một lý do nữa là vợ tôi, Kim. Tôi đã gặp người bạn đời tuyệt vời và cô ấy cùng tôi cuộc hành trình tài chính này.

Tôi đã viết những điều này vào mảnh giấy và cất ở một nơi bí mật. Những ai đã đọc cuốn sách thứ 2 của tôi, Rich dad’s Cashflow Quadrant, có thể nhớ rằng mọi việc còn tệ hơn khi chúng tôi rời đỉnh núi ấy. Tôi bắt đầu cuốn sách bằng câu chuyện Kim và tôi đã sống trong xe hơi trong 3 tuần khi hết sạch tiền. Mọi chuyện không tốt hơn vì chúng tôi quyết định về hưu giàu, đó là lý do tại sao chúng tôi tiếp tục.

Nhiều năm trước tôi đã học một điều : đam mê là sự kết hợp của yêu và ghét. Nếu không có sự đam mê, thật khó mà hoàn thành bất cứ việc gì. Người cha giàu thường nói: “Nếu con muốn cái gì, hãy đam mê nó. Sự đam mê mang lại sự sống cho con. Nếu con muốn thứ gì con không có, hãy khám phá vì sao con yêu cái con muốn có và vì sao con ghét cái con không muốn không có. Khi con kết hợp hai ý tưởng đó, con sẽ tìm thấy năng lượng để lấy được bất cứ thứ gì con muốn”.

Ví dụ trường hợp của tôi:

Yêu

Ghét

Giàu có

Nghèo khổ

Tự do

Phải làm việc

Mua bất cứ cái gì tôi muốn

Không có cái tôi muốn

Những thứ đắt tiền

Những thứ rẻ tiền

Có người khác làm những việc tôi không thích

Làm việc tôi không thích

Tôi đề nghị bạn hãy viết một danh sách những điều yêu và ghét vào chỗ trống dưới đây. Có thể bạn sẽ sống một cuộc đời với nhiều sự đam mê hơn

Chương 2: Tại sao phải về hưu càng sớm càng tốt

Sau gần 10 năm làm việc cực nhọc và rắc rối, tôi đã tự do tài chính vào năm 47 tuổi. Năm đó, 1994, một người bạn đã gọi cho tôi và nói: “Hãy xả hơi ít nhất một năm sau khi bán các doanh nghiệp”

“Một năm à?” Tôi trả lời. “Tôi định nghỉ xả hơi cả đời còn lại của tôi”

“Không đâu?” Nyhl nói. Nyhl là một thành viên của một nhóm đã xây dựng một vài công ty lớn, trong số đó có MTV và CMT vào những năm 1980. Sau khi xây dựng và bán đi vài công ty, anh nghỉ hưu năm 41 tuổi. Chúng tôi làm bạn và anh đang dạy tôi bài học về nghỉ hưu. “Trong vòng 3 tháng, bạn sẽ chán và bạn sẽ bắt đầu xây dựng một công ty khác”, anh nói. “Điều khó nhất đối với bạn là chẳng có việc gì làm. Vì vậy tôi khuyên bạn hãy đề ra mục tiêu mới, chờ trong một năm trước khi bắt đầu một công ty mới”

Tôi cười và cố gắng cam đoan với anh rằng tôi không có ý định bắt đầu một công ty mới. Tôi nói: “Tôi nghỉ hưu rồi. Tôi không phải trở lại làm việc. Lần sau bạn gặp tôi, bạn sẽ không nhận ra tôi đâu. Tôi không mặc áo khoác hay để tóc ngắn nữa. Tôi sẽ trông như tên lang thang trên bãi biển”

Nyhl nghe tôi nói, nhưng anh nhấn mạnh cho tôi. Anh muốn tôi nghe và hiểu những gì anh muốn nói. Sau buổi nói chuyện dài anh bắt đầu nói thật trọng: “Rất ít người có cơ hội như cậu. Máy ai được tự do tài chính và chẳng có việc gì làm. Không nhiều người nghỉ hưu giữa đời. Hầu hết mọi người không thể ngừng làm việc, cho dù họ rất muốn...cho dù họ ghét công việc của họ”.

Nyhl tiếp tục giải thích rằng hầu hết các nhà doanh nghiệp đều bán công ty của họ và xây dựng lại công ty khác ngay sau đó. Anh nói: “Trước đây, tôi đã từng xây dựng một công ty, bán nó và ngay lập tức xây dựng một công ty khác. Tôi đã xây và bán ba công ty vào lúc tôi 35 tuổi. Tôi có rất nhiều tiền nhưng không thể ngừng làm việc. Tôi không biết ngừng lại là thế nào. Nếu không làm việc tôi cảm thấy mình vô dụng và lãng phí thời gian, vì vậy tôi làm việc chăm chỉ hơn. Sự chăm chỉ ấy đã cướp đi thời gian của tôi với gia đình. Rồi một ngày tôi quyết định làm một điều gì đó khác biệt. Sau khi bán đi công ty cuối cùng và bỏ hàng triệu đô trong ngân hàng, tôi nghỉ xả hơi một năm. Dành trọn một năm cho gia đình là một quyết định tốt nhất của tôi từ trước đến nay. Không mấy ai có được niềm vui khi có một năm ngồi và nghĩ về bản thân mình”

Điều khó nhất mà tôi phải làm

Nyhl nói đúng. Điều khó nhất khi về hưu là chẳng có gì làm. Sau nhiều năm, tôi đã thức dậy vào buổi sáng mà chẳng có gì hồi hã để làm. Vào tháng 9 năm 1994, tôi đã hoàn thành việc bán đi các doanh nghiệp. Tôi bỏ tiền trong ngân hàng và mua vài căn hộ, kho hàng, tôi chính thức nghỉ hưu. Lúc đó tôi 47 và vợ 37. Tôi đã hoàn toàn tự do tài chính, phần đời còn lại tôi chỉ muốn hưởng thụ. Đúng như Nyhl nói, tôi thức dậy sớm, nhận ra hôm nay chẳng có kế hoạch gì. Tôi chẳng gọi điện cho ai và cũng không ai gọi cho tôi. Tôi cô đơn một mình chẳng biết đi đâu.

Tôi cảm thấy vô dụng và lãng phí. Nyhl nói đúng, không có gì làm là chuyện khó nhất đối với tôi. Sau đó tôi và Kim đã đi du lịch ở Fiji, đó là một nơi tuyệt vời. Nơi đó tôi đã suy nghĩ thật nhiều về bản thân mình. Tôi đã có thời gian nghĩ về gia đình, những người bạn cũ, những người bạn gái cũ và những công sự trước đây. Tôi nghĩ về lựa chọn của tôi và tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu tôi có một lựa chọn khác...chẳng hạn như: Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi cưới cô bạn gái thời đi học? Điều gì xảy ra nếu tôi không làm phi công trong cuộc chiến tranh Vietnam? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi lẩn tránh cuộc chiến đó như phần lớn các bạn tôi đã làm? Điều gì xảy ra nếu tôi học lấy bằng Thạc sĩ thay vì thành lập công ty túi nylon Velcro? Và quan trọng hơn, tôi đã học được gì và tôi trở thành người thế nào sau những thành công và thất bại ?

Đúng là bạn không thể thay đổi quá khứ...nhưng bạn có thể thay đổi quan điểm của bạn về quá khứ. Thời gian đó đã cho tôi cơ hội dừng lại và nhìn lại cuộc đời. Có nhiều điều tôi đã làm mà tôi không tự hào chút nào và tôi không muốn làm lại lần nữa. Có nhiều lỗi lầm mà tôi ước ao tôi đã không phạm phải. Có những người bạn tốt mà tôi đã làm họ đau lòng. Trong năm ấy, tôi khám phá ra những sự kiện trong đời tôi quan trọng như thế nào. Khi đó, tôi cũng đã liên lạc lại với những người bạn cũ, gia đình và chính bản thân tôi và cảm ơn họ đã là một phần của cuộc đời tôi. Ngồi một mình trên đỉnh núi, tôi đã có thời gian nói lời “cảm ơn” với quá khứ của tôi và chuẩn bị cho tương lai.

Ngày nay, khi nói trước công chúng về khoảng thời gian này, tôi thường nói: “Điều tuyệt vời nhất của việc về hưu sớm và nghỉ ngơi một năm là bạn có cơ hội để bắt đầu cuộc đời một lần nữa”.

Mười tám tháng sau khi bán các doanh nghiệp và nghỉ hưu, cuối cùng tôi lái xe ra khỏi những ngọn núi phía nam Arizona. Tôi không biết tiếp theo phải làm gì... tôi chỉ biết tôi muốn làm điều gì đó khác biệt. Trong máy vi tính của tôi đã có bản thảo của *Rich dad poor dad* và trong cặp tôi đã có bản phác hoạ của trò chơi Cashflow 101. Nửa đời còn lại của tôi bắt đầu. Lúc này tôi đã già dặn hơn, khôn ngoan hơn, thông minh hơn, ít lo lắng hơn và đáng tin cậy hơn

Rời khỏi ngọn núi với nửa cuộc đời mới bắt đầu. Tôi không còn đi theo tiếng gọi của cuộc đời nữa, không còn theo những mong ước của cha mẹ, thầy cô, bạn bè hay thời thơ ấu. Cuộc đời tôi bắt đầu và đây là lúc tôi dành cuộc đời cho trách nhiệm của tôi.

Và lý do chính tôi khuyên mọi người hãy về hưu càng sớm càng tốt . Điều đó sẽ cho bạn một cơ hội để bắt đầu cuộc đời mới.

Chương 3: Làm thế nào tôi về hưu sớm

Mùa xuân năm 1999, tôi có một buổi nói chuyện với khoảng 250 quan chức ngân hàng ở Los Angeles. Tôi là người nói đầu tiên vào buổi sáng, tôi đã bay từ Phoenix(nơi tôi sống) từ đêm hôm trước. Sau bữa điếm tâm, tôi ngồi trong phòng khách sạn và nghĩ trong đầu chủ đề về những gì phải nói với mấy ông quan chức ngân hàng này. Bình thường tôi nói về : bản kê tài chính, sự hiểu biết về tài chính và sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản...nhưng dường như không thích hợp với những người này. Họ không phải những quan chức ngân hàng bình thường, họ là những nhà cho vay. Tôi nghĩ họ hiểu rõ về những kiến thức tài chính cơ bản mà tôi thường nói, hay ít nhất tôi cũng hi vọng như vậy.

Buổi nói chuyện của tôi theo kế hoạch là 9:30, bây giờ đã là 8:00. Tôi muốn có một ý tưởng mới cho những người này. Ngồi trên bàn, tôi liếc nhìn tờ báo mà khách sạn đã cung cấp. Trên trang nhất là một tấm hình của một cặp vợ chồng ngồi trên chiếc xe đánh gôn của họ và một dòng nhan đề:"Chúng tôi quyết định nghỉ hưu sớm".

Tờ báo giải thích kế hoạch nghỉ hưu 410k của cặp vợ chồng này đã hoàn thành 10 năm trước. Nhờ thị trường chứng khoán bùng phát nên họ nghỉ hưu sớm hơn 6 năm so với kế hoạch. Khi đó người chồng 59 tuổi và người vợ 56 tuổi. Tờ báo trích dẫn lời nói của họ "Quý chung của chúng tôi đã hoạt động khá tốt và một ngày kia chúng tôi nhận ra chúng tôi là triệu phú. Thay vì làm việc thêm 6 năm, chúng tôi nghĩ lại, bán nhà cửa và mua căn nhỏ hơn ở khu nghỉ hưu, trả thêm tiền từ lợi nhuận bán căn nhà vào tiền thế chấp, cắt giảm chi phí và hôm nay chúng tôi chơi gôn mỗi ngày"

Tôi đã tìm thấy chủ đề cho buổi nói chuyện. Đọc xong bài báo, tôi tắm rửa, thay đồ và chờ những nhà cho vay. Đúng 9:30, tôi được giới thiệu và lên sân khấu. Tôi chiếu lớn bài báo lên, bắt đầu buổi nói chuyện bằng cách chỉ vào bức ảnh của đôi vợ chồng và lặp lại nhan đề : "Chúng tôi quyết định về hưu sớm". Tôi chỉ ra tuổi của đôi vợ chồng và đôi dòng chú thích trong bài báo. Đặt tờ báo xuống tôi nói: "Vợ tôi , Kim, và tôi về hưu thật sớm. Vào năm 1994, tôi 47 tuổi và vợ tôi 37 tuổi. Tôi nhìn quanh phòng và nhận thấy những người khác nhau về độ tuổi đang bị thu hút. Sau một hồi im lặng, tôi tiếp: "Tôi hỏi các bạn nhé...Làm thế nào mà tôi về hưu trước ông ta 12 năm...và vợ tôi sớm hơn 19 năm? Điều gì tạo ra sự khác biệt?"

Sự im lặng vẫn tiếp tục. Tôi đã bắt đầu một cách tệ hại. Tôi biết còn quá sớm và tôi biết tôi đã yêu cầu thính giả phải suy nghĩ thay vì lắng nghe. Tôi biết tôi có thể kiêu căng và tự phụ, so sánh sự nghỉ hưu sớm hơn đôi vợ chồng trong tờ báo. Nhưng tôi muốn để lại dấu ấn cho những người này và quá muộn để quay đầu lại. Tôi cảm thấy mình như người hề đang nói câu chuyện vui mà khán giả chẳng ai cười. Tiếp tục, tôi hỏi: "Bao nhiêu người trong số bạn có kế hoạch về hưu sớm?"

Một lần nữa không ai trả lời. Không ai giơ tay. Không khí nặng nề trong phòng tăng lên. Tôi như chết đứng trên sân khấu. Tôi biết tôi đã làm điều gì đó

quá nhanh. Nhìn xuống đám đông, tôi thấy hầu hết mọi người đều trẻ hơn tôi. Một số bằng tuổi tôi thì không ấn tượng lắm khi tôi nói về nghỉ hưu sớm. Tôi hỏi tiếp: “Bao nhiêu người trong số các bạn dưới 45 tuổi?”

Bất thành linh có trả lời. Những cánh tay chậm chạp giơ lên khắp căn phòng. Tôi ước khoảng 60% số người đã giơ tay để ra dấu rằng họ chưa đến 45 tuổi. Thay đổi cách nói chuyện, tôi hỏi đám đông: “Bao nhiêu trong số bạn muốn về hưu trong khoảng thời gian 40-50 tuổi và tự do tài chính trong khoảng đời còn lại?”

Bây giờ những cánh tay giơ lên hăng hái hơn. Tôi bắt đầu giao thiệp tốt hơn và những thính giả bằng tuổi tôi hoặc lớn hơn bắt đầu lúng túng, họ nhìn những người trẻ tuổi ngang hàng. Nhận thấy sự không hài lòng của những người này, tôi cần phải nói điều gì đó để họ không ghét.

Nhìn sang những người này tôi cười và nói: “Tôi xin cảm ơn các nhân viên ngân hàng cho vay trên toàn thế giới vì họ giúp tôi hoàn thành việc về hưu sớm, chứ không phải những nhà môi giới bất động sản hay chứng khoán, cũng không phải các nhà cố vấn tài chính hay kế toán viên. Chính là các bạn, những người cho vay trên thế giới, những người làm cho giấc mơ về hưu sớm hơn bố tôi 20 năm thành hiện thực”

Nhìn quanh căn phòng, tôi thấy sự bức bối đang bắt đầu tiêu tan và tôi có thể tiếp tục buổi nói chuyện. Tôi hỏi tiếp: “Vậy làm thế nào tôi có thể về hưu sớm hơn cặp vợ chồng trong tờ báo và làm thế nào các nhà cho vay như các bạn đã giúp tôi?”

Một lần nữa là sự im lặng. Tôi bắt đầu nhận ra rằng họ không biết đã giúp tôi như thế nào. Mặc dầu vẫn là sự im lặng nhưng lần này họ dường như đã được đánh thức. Quyết định không hỏi nữa vì sẽ khiến họ do dự. Tôi quay sang viết hai chữ thật lớn:

Nợ vs Tiền quỹ

Trở lại với khán giả, tôi chỉ vào chữ Nợ và nói: “Tôi có thể về hưu sớm hơn vì tôi dùng nợ để hỗ trợ cho việc về hưu. Còn đôi vợ chồng này, những người với chương trình 401k, dùng tiền quỹ của họ để hỗ trợ họ về hưu. Vì vậy họ mất thời gian lâu hơn tôi”.

Dừng lại một lúc, tôi muốn để họ hiểu sâu một tí. Thế rồi một người giơ tay và hỏi: “Ý ông là những người trong tờ báo này dùng tiền của họ để về về hưu còn ông thì dùng tiền của chúng tôi để về hưu”

“Đúng thế”, tôi nói. “Tôi dùng tiền của các bạn và lún sâu trong nợ, còn họ thì cố gắng thoát nợ”

“Vì vậy mà họ mất thời gian lâu hơn à”, một người khác nói. “Mười hai năm lâu hơn ông. Họ mất thời gian lâu hơn vì họ dùng tiền của họ, tiền quỹ của chính họ để về hưu”.

Mười tám năm của một đời người

Tôi cười, gật đầu và nói: “Đối với tôi, về hưu ở cái tuổi 47 đã cho tôi thêm 18 năm khi so sánh với ai đó về hưu ở tuổi 65. Và 18 năm là giá trị biết chừng nào...18 năm của tuổi trẻ? Đối với vợ tôi thì cô ấy có thêm 28 năm để được hưởng tuổi trẻ. Có bao nhiêu bạn ở đây muốn về hưu sớm để được hưởng tuổi trẻ, sức sống và tự do...tự do để làm bất cứ chuyện gì bạn muốn để kiếm toàn bộ số tiền bạn cần?”

Nhiều cánh tay giơ lên khắp căn phòng. Bây giờ có thêm nhiều nụ cười kèm theo những cánh tay ấy. Đúng như mong đợi, có vài người ngồi khoanh tay trước ngực và gác chân lên đầu gối. Buổi nói chuyện của tôi dường như không được hài lòng bởi những người này. Những người hoài nghi thì luôn hoài nghi. Dường như tôi không đụng chạm đến họ và ít nhất tôi đã cứu nguy được phần mở đầu tệ hại và một số người đã đứng về phía tôi.

Một người đàn ông dĩa ghế trước giờ tay và hỏi: “Ông không phiền giải thích chút xíu làm thế nào ông sử dụng nợ và họ sử dụng tiền quỹ”.

“Được thôi”, tôi nói và hạnh phúc khi có cơ hội để giải thích xa hơn. Cảm ơn báo và chỉ vào tấm hình tôi nói: “Những người này về hưu trước kế hoạch 6 năm, nếu 65 là cái mốc để về hưu, là nhờ thị trường chứng khoán làm việc tốt. Cho nên, ông ta làm tốt vì đã đầu tư *tiền của ông* vào thị trường. Liệu sẽ tốt hơn cho ông ấy nếu ông mượn *tiền của ngân hàng các bạn* và đầu tư *tiền của các bạn* vào thị trường tương tự như thế?”

Một chút lo lắng hiện lên trên các gương mặt. Điều tôi vừa nói đã làm họ bối rối. Một chàng trai trẻ với vẻ khó hiểu đã lên tiếng: “ Nhưng tôi sẽ không cho ông ấy mượn tiền để đầu tư chứng khoán?”

“Tại sao?” , tôi hỏi.

“Bởi vì nó rất rủi ro”, anh ta trả lời.

Gật đầu, tôi nói: “Bởi vì rủi ro nên những người về hưu này đã phải dùng tiền của họ..tiền quỹ của họ. Kế hoạch hưu của họ, 401k, đã làm việc tốt và loại cổ phiếu họ chọn cũng vậy. Họ làm tốt vì thị trường làm việc tốt. Thị trường làm việc tốt vì hàng triệu người làm tốt, hàng triệu người ấy cũng như họ thôi, cùng làm những điều như nhau vào một thời điểm...vì vậy họ về hưu sớm. Nhưng họ mất thời gian lâu hơn vì họ dùng tiền của chính họ. Thú vị ở chỗ, họ đầu tư vào ngành của các bạn, mà họ không được cho mượn tiền vì nhân tố rủi ro. Ngân hàng của các bạn không cho mượn tiền để suy xét về thị trường chứng khoán, đúng không?”

Hầu hết mọi người trong phòng gật đầu.

“Vậy ý ông là họ may mắn à?”, một người khác hỏi

“Vâng, họ đã ở đúng nơi đúng lúc của chu kỳ thị trường”, tôi nói. “Nếu chiều hướng đi ngược lại, họ đã không thể về hưu sớm rồi”

“Vậy ông dùng tiền của chúng tôi để đầu tư vào cái gì?”

“Bất động sản”, tôi nói. “Các bạn còn cho mượn tiền vào việc gì nữa? Các bạn là những người cho vay, không phải à? Các bạn không phải là những nhà đầu tư, phải không?”

Một người trẻ gật đầu và nói nhỏ: “Chúng ta là những nhân viên ngân hàng cho vay và chúng ta cho mượn tiền vào bất động sản, không phải chúng khoán, không phải khế ước, cũng không phải vào các quỹ chung”.

“Nhưng không phải thị trường chúng khoán tăng giá nhiều hơn bất động sản trong 10 năm gần đây sao?”, một phụ nữ trẻ nói. “Quỹ 401k của tôi đã thực hiện tốt hơn nhiều so với các vụ đầu tư bất động sản mà tôi từng thấy”.

“Điều đó có thể đúng”, tôi nói. “Nhưng quỹ 401k tăng giá trị vì thị trường trên đà đi lên và tăng lợi nhuận. Vậy chính sách của bạn là đầu tư vào thị trường đang lên và có thể tăng lợi nhuận à?”

“Không phải là một chính sách”, cô ấy trả lời.

“Tôi cũng vậy”, tôi trả lời. “Tôi không chỉ đầu tư vì tăng lợi nhuận. Giá trị của các bất động sản của tôi không cần phải tăng giá trị thì tôi mới có thể làm ra tiền...mặc dù một số đã tăng giá rất nhanh trong cùng thời kỳ và không có cái nào giảm giá như cổ phiếu hay các quỹ chung”.

“Vậy nếu ông đầu tư để tăng lợi nhuận, thì ông đầu tư vì cái gì?”, cô ấy hỏi.

“Tôi đầu tư vì vòng quay tiền mặt”, tôi nói nhỏ. “Quỹ 401k đã bỏ vô túi các bạn bao nhiêu tiền mỗi tháng để các bạn tiêu xài?”

“Chẳng có gì”, cô ấy nói. “Mục đích của kế hoạch về hưu là có sự giảm thuế và số tiền đó vào tài khoản của chúng tôi. Nó không có mục đích tạo vòng quay tiền mặt cho chúng tôi.”

“Bạn có sở hữu bất động sản nào để tạo vòng quay tiền mặt hàng tháng cộng với sự giảm thuế”, tôi hỏi.

“Không”, cô ấy nói. “Những gì tôi có là kế hoạch đầu tư vào các quỹ chung”.

“Và bạn là nhân viên ngân hàng cho vay phải không?”, tôi hỏi với giọng trêu chọc.

Cô ấy tiếp: “Ông mượn tiền của chúng tôi để mua bất động sản. Mỗi tháng mỗi bất động sản đó đem lại vòng quay tiền mặt cho ông. Ông và vợ ông có thể về hưu vì ông có vòng quay tiền mặt trong khi chúng tôi thì hy vọng có sự tăng giá của các quỹ chung và hy vọng về hưu sau đó...hy vọng thị trường không khủng hoảng khi đến lúc về hưu. Nói cách khác, tôi giúp ông về hưu sớm nhưng tôi không giúp chúng tôi?”

“Đó có thể là một điều tôi muốn nhắm tới”, tôi trả lời. “Và đó là lý do vì sao tôi ở đây cảm ơn các bạn và ngành nghề của các bạn vì đã đóng góp vào quỹ hưu của chúng tôi. Các bạn đã đóng góp hàng triệu đô vì vậy tôi đã có thể nghỉ hưu sớm. Tôi hy vọng các bạn cũng suy nghĩ và làm như cho chính các bạn”.

Buổi nói chuyện kết thúc và mặc dù họ là những quan chức ngân hàng cho vay, tôi có thể nghe những lời như thế này trong đám đông:

1. “Những gì ông ấy nói quá rủi ro”
2. “Tôi sẽ không bao giờ cho ông ta mượn tiền nữa”
3. “Ông ấy không biết ông đang nói cái gì”
4. “Bạn không thể làm như vậy hôm nay. Thị trường đã khác rồi”

5. “Ông ta chỉ may mắn. Cứ chờ thị trường khủng hoảng rồi ông ta sẽ quỳ gối năn nỉ chúng ta”
6. “Bất động sản quá nhiều rồi, sẽ sớm khủng hoảng”
7. “Biết bao nhiêu người như ông ta phá sản với bất động sản”
8. “Nếu nợ nhiều quá, tôi sẽ không cho ông ta mượn tiền nữa”.
9. “Nếu ông ta về hưu rồi, còn đến đây làm gì nữa”

Bài học của người cha nghèo

Người cha nghèo của tôi thường khuyên “Đến trường, đạt điểm cao, tìm công việc ổn định, làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền”. Ông còn trích dẫn những câu danh ngôn như “Đừng là người mượn tiền hay là người cho mượn”. hoặc “Một xu tiết kiệm được là một xu kiếm được” hoặc “Nếu bạn không mua nổi nó thì đừng mua nó, luôn trả bằng tiền mặt”.

Cuộc đời người cha nghèo của tôi sẽ rất tốt đẹp nếu ông làm theo những lời khuyên của chính ông, cũng như nhiều người, ông nói những điều rất đúng nhưng ông làm không đúng. Thay vì vậy ông mượn tiền để mua nhà, mua xe. Ông không bao giờ đầu tư vì ông luôn nói “Đầu tư rất rủi ro”. Thay vì vậy ông cố gắng tiết kiệm tiền...nhưng mỗi lần khẩn cấp, ông lại lấy tiền từ số tiền ấy. Ông mượn tiền vì những thứ làm ông nghèo và ông từ chối mượn tiền để có những thứ làm ông giàu. Đây là những điều khác nhau tinh tế đã gây ra nhiều điều khác biệt trong đời ông. Bởi vì những lối suy nghĩ và cách quản lý tiền bạc suốt đời này của ông mà ông không thể về hưu ở tuổi 65. Điều này cũng giải thích vì sao ông phải làm việc cho đến ngày ông bệnh ung thư và không làm được nữa. Ông đã làm việc cực nhọc suốt đời và những tháng cuối đời ông, ông chiến đấu vì cuộc đời và căn bệnh ung thư. Ông rất tốt, làm việc chăm chỉ, dành hết đời để làm việc, tránh cảnh nợ nần và cố gắng tiết kiệm. Và những bài học về cuộc đời và tiền bạc ấy đã được ông cố gắng truyền lại cho tôi.

Bài học của người cha giàu

Người cha giàu của tôi, người bạn thân nhất của cha ruột tôi, đã dạy tôi những bài học khác hẳn về cách suy nghĩ về tiền bạc. Ông thường hỏi và nói những điều như:

1. “Mất bao lâu thì con tiết kiệm được 1 triệu đô?”. Sau đó ông lại hỏi: “Mất bao lâu thì con mượn được 1 triệu đô?”
2. “Ai sẽ giàu hơn sau một đoạn đường dài? Một người làm cả đời để tiết kiệm 1 triệu đô? Hay một người biết cách mượn 1 triệu đô ở lãi suất 10% và biết cách đầu tư nó để nhận 25% tiền lời mỗi năm?”
3. “Những người như thế nào thì ngân hàng cho mượn tiền? Một người làm việc cực nhọc vì tiền hay một người biết cách mượn tiền và bắt số tiền đó làm việc một cách an toàn và khôn ngoan?”

4. “Con phải là người như thế nào và con cần phải biết những gì để vào ngân hàng và nói “Tôi muốn mượn 1 triệu đô”. Sau đó ngân hàng trả lời “Tôi có sẵn giấy tờ cho ông ký trong vòng 20 phút””
5. “Tại sao chính phủ đánh thuế tiền tiết kiệm của con mà lại bớt thuế khi con đang nợ”.
6. “Ai sẽ thông minh hơn về mặt tài chính và được giáo dục về tiền bạc? Một người có một triệu đô trong khoản tiết kiệm hay một người đang nợ một triệu đô”
7. “Ai sẽ thông minh hơn với tiền bạc? Một người làm việc vì tiền hay một người bắt tiền làm việc vì mình”
8. “Nếu con có một lựa chọn, con sẽ chọn đến trường và học cách làm việc vì tiền hay đến trường và học cách bắt tiền làm việc vì mình?”
9. “Tại sao ngân hàng vui vẻ cho con mượn tiền để suy xét về bất động sản, nhưng sẽ do dự khi cho con mượn tiền để suy xét về thị trường chứng khoán?”
10. “Tại sao những người làm việc cực nhọc nhất thì trả thuế nhiều hơn những người làm việc ít và mượn nhiều?”

Khi nói đến việc đi làm, tiền bạc, tiết kiệm và nợ, hai người cha của tôi đã có những quan điểm khác nhau rõ ràng. Nhưng điểm khác nhau lớn nhất là câu nói của người cha giàu: “Người nghèo và người trung lưu mất nhiều thời gian để làm giàu vì họ dùng tiền của chính họ. Nếu con muốn làm giàu, con cần biết cách sử dụng tiền của người khác...chứ không phải của con.”

Cảnh báo: Cuốn sách này không phải về mượn tiền và lún sâu trong nợ...mặc dù tôi sẽ thảo luận về cách sử dụng nợ như một công cụ để về hưu sớm và giàu. Như đã nói ở phần giới thiệu, đòn bẩy là sức mạnh...mà sức mạnh có thể được sử dụng, lạm dụng và khiếp sợ. Chúng ta nên coi nợ như một khẩu súng nạp đạn, thật cẩn thận. Nợ, như khẩu súng nạp đạn, có thể giúp bạn nhưng cũng có thể giết bạn...bất chấp là ai đang cầm nó.

Tôi nhấn mạnh điều này vì trên trang web của tôi, một thanh niên trẻ viết rằng anh đã xin thôi việc, mang ra vài thẻ tín dụng và lún sâu trong nợ để mua bất động sản. Anh nói: “Tôi theo lời khuyên của Robert và lún sâu trong nợ với những nợ tốt”.

Trước tiên, tôi chưa bao giờ khuyên ai dùng thẻ tín dụng để mua bất động sản, tôi không khuyến khích quá trình này, thật nguy hiểm. Tôi không khuyến khích vì tôi biết nhiều người đã dùng thẻ tín dụng để mua bất động sản và đã phá sản. *Điều tôi khuyên là hãy học cách sử dụng nợ một cách khôn ngoan.*

Trong khi tôi bắt đầu chương này bằng nói lên sự khác nhau giữa nợ và tiền quỹ, cuốn sách này không chỉ nói về nợ. Cuốn sách này còn nói về một chủ đề quan trọng hơn cho những ai muốn về hưu sớm và giàu.

Từ ngữ quan trọng thứ hai

Trong phần giới thiệu tôi đã viết về câu nói của người cha giàu: “Từ ngữ quan trọng nhất trong thế giới tiền bạc là vòng quay tiền mặt. Từ ngữ quan trọng thứ hai là đòn bẩy”. Khi nói với các quan chức ngân hàng về việc dùng tiền của họ để về hưu sớm, tôi thực sự đang nói dùng tiền của họ như một sức mạnh đòn bẩy.

Cũng trong phần giới thiệu, tôi viết rằng câu chuyện mà người cha giàu thích nhất về đòn bẩy là David và Goliath. Ông muốn thường kể cho chúng tôi mỗi khi chúng tôi muốn nghe. Ông còn nói: “Hãy nhớ, David đánh bại Goliath vì David hiểu công thức của sức mạnh đòn bẩy”.

“Con nghĩ anh ấy dùng súng cao su”, tôi nói.

“Đúng”, ông trả lời. “Nằm trong tay, một khẩu súng cao su là một dạng của đòn bẩy. Một khi hiểu được sức mạnh của đòn bẩy, con sẽ thấy nó ở mọi nơi. Nếu con muốn giàu, con phải học cách khai thác sức mạnh đó.” Người cha giàu gõ vào đầu tôi “Ngay cả khi con là những người nhỏ bé trên thế giới, con có thể chiến thắng những người to lớn nếu con hiểu sức mạnh của đòn bẩy”

Khi chúng tôi lớn lên, người cha giàu đã tìm những ví dụ về đòn bẩy làm những bài học về tiền bạc thêm phần thú vị và ông thường tìm những chủ đề mà chúng tôi ưa thích để dạy chúng tôi những bài học ấy. Ví dụ, khi ban nhạc Beatles lần đầu tiên đến Mỹ, thập niên 60, bọn trẻ chúng tôi rất thích, và ông đã gây ấn tượng cho chúng tôi về số tiền mà Beatles đã làm được. Trong bài học, ông nói: “Lý do The Beatles làm thật nhiều tiền vì họ biết dụng nhiều đòn bẩy”. Ông giải thích rằng The Beatles làm nhiều tiền hơn cả Tổng thống Mỹ, bác sĩ, luật sư, kế toán và cả ông cũng vì sức mạnh đòn bẩy về mặt tài chính. Ông tiếp: “The Beatles sử dụng ti vi, radio, băng đĩa như đòn bẩy. Vì vậy nên họ giàu”.

Tôi và Mike hỏi: “Ti vi, radio, băng đĩa là dạng duy nhất của đòn bẩy sao?”

“Chúng ta cần phải là siêu sao nhạc rock để giàu sao?”, tôi hỏi. Tôi lúc này 16 tuổi và tôi biết ca hát không phải điểm mạnh của tôi và nhạc cụ duy nhất tôi chơi được là chiếc radio.

Người cha giàu cười và nói: “Không, con không cần phải là siêu sao để giàu có và ti vi, radio và băng đĩa không phải loại đòn bẩy duy nhất. Nhưng nếu con muốn giàu, con phải sử dụng vài dạng đòn bẩy. Sự khác nhau giữa người giàu, nghèo và trung lưu là những dạng đòn bẩy khác nhau mà họ dùng. Người giàu giàu hơn vì họ dùng các loại đòn bẩy khác và họ dùng nhiều những dạng đó.”

Cuốn sách này nói về sức mạnh của đòn bẩy

Người cha giàu thường lặp đi lặp lại nhiều lần cho chúng tôi “Đòn bẩy tài chính là một thuận lợi mà người giàu có trong khi người nghèo và trung lưu thì không”. Ông cũng nói: “Đòn bẩy tài chính là cách người giàu càng giàu hơn một cách nhanh chóng”. Vì thế mà cuốn Rich dad poor dad tập 1 tập trung vào *vòng quay tiền mặt*, cuốn sách này sẽ tập trung vào *chữ đòn bẩy* để giúp bạn về hưu sớm và về hưu giàu, bạn cần sử dụng vài dạng đòn bẩy. Đó là *đòn bẩy*, chứ không phải

chăm chỉ, đã giúp tôi và Kim về hưu sớm. Trong chương kế tiếp, cuốn sách này sẽ đi vào vài ví dụ về đòn bẩy.

Tôi bắt đầu chương này với câu chuyện về buổi nói chuyện với các quan chức ngân hàng và làm thế nào tôi dùng tiền của họ hơn là tiền của tôi để về hưu sớm. Đó là một ví dụ về sử dụng nợ như một đòn bẩy.

Vấn đề là đòn bẩy như con dao hai lưỡi, có thể cắt chính bạn. Nói cách khác, một người có thể dùng đòn bẩy để tiến lên trước hoặc rơi phía sau về mặt tài chính.

Một trong những lý do tầng lớp trung lưu và nghèo làm việc cực nhọc, làm nhiều năm hơn, gặp khó khăn để trả hết nợ, trả nhiều thuế vì họ thiếu một dạng đòn bẩy rất quan trọng...và đó là sự giáo dục về tài chính. Vì vậy trước khi bạn chạy ra ngoài mượn nợ để đầu tư vào tài sản, hãy nhớ rằng nợ chỉ là một dạng của đòn bẩy và tất cả các loại đòn bẩy đều có 2 cạnh rất sắc. Tôi xin lặp lại lời nói của người cha giàu:

“Ai sẽ thông minh hơn về mặt tài chính và được giáo dục về tiền bạc? Một người có một triệu đô trong khoản tiết kiệm hay một người đang nợ một triệu đô”

Điểm quan trọng nhất tôi muốn nói là Cuốn sách này cơ bản nói về Giáo dục tài chính, Và bất chấp loại đòn bẩy nào bạn dùng, trước hết tôi khuyên bạn hãy học bất cứ loại đòn bẩy nào mà bạn thích.

Người cha giàu nói: “Nếu con muốn giàu, con cần biết sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu, chi phí tốt và chi phí xấu, thu nhập tốt và thu nhập xấu, tiêu sản tốt và tiêu sản xấu”.

Chương này đơn thuần nói về dạng đòn bẩy nợ. Nếu bạn không quen thuộc sự khác biệt giữa các khái niệm này, đơn giản thế này, nợ tốt là nợ bỏ tiền vào túi bạn mỗi tháng, nợ xấu là nợ móc tiền từ túi bạn mỗi tháng. Ví dụ, nợ từ các căn hộ cho thuê của tôi bỏ tiền vào túi tôi mỗi tháng, nợ từ căn nhà tôi đang ở (tôi vay tiền mua nhà) móc tiền từ túi của tôi mỗi tháng.

Nợ tốt

Nợ xấu

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Sau khi xem xét danh sách này, bạn có thể nghĩ về điều bạn muốn làm với món nợ. Bạn có thể muốn giảm nợ xấu và nghĩ về tăng nợ tốt. Nếu bạn làm việc để tăng nợ tốt, cớ hội của bạn đề nghị hưu sớm và giàu đã cải tiến tốt hơn. Nhưng luôn nhớ xử lý với nợ giống như xử lý một khẩu súng nạp đạn, rất cẩn thận.

Chương 4: Làm thế nào để về hưu sớm

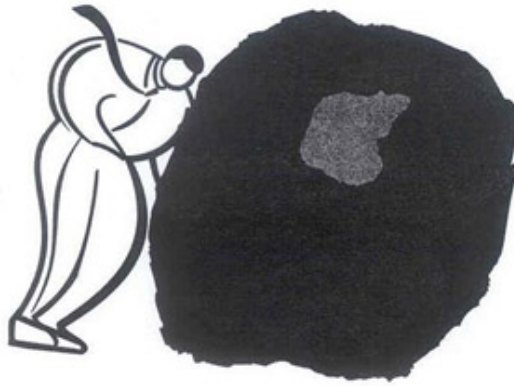
Có hai người cha cho phép tôi nhìn hai thế giới khác nhau về đòn bẩy. Người cha ruột của tôi là người có học vị cao và làm việc chăm chỉ. Người cha giàu của tôi là người có sức mạnh đòn bẩy rất cao. Vì vậy ông làm việc rất ít và kiếm tiền rất nhiều hơn người cha nghèo. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu thì hiểu được khái niệm đòn bẩy là rất quan trọng.

Theo định nghĩa, chữ đòn bẩy đơn giản là khả năng làm nhiều với cái ít ỏi. Khi nói về chủ đề làm việc, tiền bạc và đòn bẩy, người cha giàu thường nói: “Nếu con muốn giàu, con cần phải làm việc ít, kiếm nhiều tiền. Để như thế, con cần phải dùng vài dạng đòn bẩy”. Ông hay nói điều tương phản như: “Người làm việc cực nhọc có giới hạn về đòn bẩy. Nếu con làm việc cực mà không tiến bộ gì về tài chính, thì con có thể là đòn bẩy của ai đó”. Ông cũng nói: “Nếu con có tiền gửi tiết kiệm ngân hàng hay tài khoản nghỉ hưu, thì có người đang sử dụng tiền của con để làm đòn bẩy cho họ”.

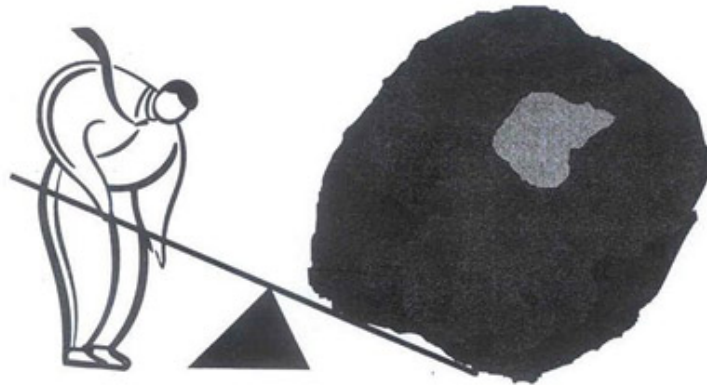
Đòn bẩy ở khắp nơi

Khi còn nhỏ ,tôi thường người cha giàu nói: “Đòn bẩy ở khắp nơi”.

Một người không dùng đòn bẩy



Một người dùng đòn bẩy



Ông còn nói: "Con người tiến bộ hơn con vật vì con người không ngừng tìm kiếm đòn bẩy. Thuở khai thiên , con vật chạy nhanh hơn con người, nhưng ngày nay con người có thể đi nhanh và xa hơn loài vật vì họ sáng tạo nhiều công cụ làm đòn bẩy, như: xe đạp, xe hơi, máy bay. Thuở xa xưa, chim có thể bay còn con người thì không. Ngày nay, con người bay cao hơn, ca hơn và nhanh hơn chim nhiều".

Đòn bẩy là sức mạnh

Loài vật có khuynh hướng chỉ sử dụng đòn bẩy mà thượng đế đã ban tặng và nhìn chung chúng không có năng lực để kiếm các đòn bẩy khác. Vì vậy mà loài vật đã để loài người thống trị hành tinh này. Điều tương tự xảy ra khi một số người sử dụng nhiều sức mạnh đòn bẩy hơn những người khác. Như người cha giàu nói: "Những người với nhiều sức mạnh đòn bẩy có ưu thế hơn những người có ít". Nói cách khác, loài người thống trị các loài vật vì sử dụng các công cụ đòn bẩy,

tương tự, những người có công cụ đòn bẩy sẽ có quyền lực hơn những người không có. Nói đơn giản hơn “Đòn bẩy là sức mạnh”.

Giải thích làm thế nào loài người thu được ngày càng nhiều đòn bẩy, người cha giàu nói: “Con chim sử dụng đôi cánh là đòn bẩy duy nhất mà thượng đế ban tặng. Con người quan sát cách chim bay và dùng bộ óc để khám phá làm thế nào để con người cũng bay được. Một người có thể bay từ bay từ Châu Mỹ sang châu Âu có sức mạnh đòn bẩy lớn hơn một người chỉ có một chiếc thuyền để vượt Đại Tây Dương.” Ông còn nói: “Người nghèo có ít đòn bẩy hơn người giàu. Nếu con muốn giàu có và vững mạnh, con cần hiểu sức mạnh của nó”.

Một tin tốt là ngày nay rất nhiều đòn bẩy được tạo ra, những công cụ như: máy vi tính, Internet... Những người có thể thích nghi với các công cụ này là những người đang tiến về phía trước. Những người không chịu học hỏi cách sử dụng những công cụ đòn bẩy ngày càng nhiều này sẽ rơi lại phía sau về mặt tài chính hoặc sẽ tiếp tục làm việc cực nhọc mãi. Nếu bạn muốn thức dậy mỗi buổi sáng và đi làm kiếm tiền, hơn là làm việc để kiếm những đòn bẩy thuận lợi cho bạn, thì bạn có nguy cơ rơi lại phía sau rồi. Trong lịch sử chưa bao giờ có nhiều đòn bẩy được phát minh trong một thời gian rất ngắn như thời buổi này.

Đòn bẩy của Thượng đế ban tặng

Trong khi học về lịch sử kinh tế toàn cầu ở New York, tôi đã học rằng 5000 ngàn năm trước, loài người đã bắt đầu ứng dụng cánh buồm và sức gió để đẩy những chiếc thuyền đi xa. Trong trường hợp này, buồm và gió là đòn bẩy, cho phép con người đi xa và mang trọng tải lớn hơn mà không tốn nhiều công sức. Những người đã dùng những chiếc thuyền lớn và buồm lớn đã rất giàu so với người không có. Ngày nay, chúng ta có thể di chuyển nhiều hàng hoá và giàu hơn chỉ cần click con chuột thay vì những chiếc thuyền kia.

Những người không có đòn bẩy làm việc cho những người có đòn bẩy

Trong lịch sử, những người bị bỏ rơi phía sau là người thất bại trong việc ứng dụng các đòn bẩy mà họ đã tạo ra trong đời họ. và những người thất bại trong việc sử dụng các đòn bẩy này là những người phải làm việc cho những người thành công... và những người ấy phải làm việc cực nhọc hơn. Người cha giàu tôi thường nói: “Những người không có đòn bẩy làm việc cho những người có đòn bẩy”.

Những đòn bẩy lỗi thời

Bởi vì kỹ thuật đến từ bộ óc con người, nên chúng ta có những lựa chọn khác nhau trong việc truyền tải sức mạnh đòn bẩy hơn tổ tiên chúng ta. Ngày nay, thay vì đi bộ, chúng ta có thể chọn xe đạp, xe hơi, máy bay. Hay chúng ta có thể chọn tivi, điện thoại hoặc email để nối liền khoảng cách.

Chúng ta có nhiều lựa chọn khi nói về hình thức đòn bẩy giao thông, khi nói về vấn đề tiền bạc chúng ta cũng có nhiều đòn bẩy tài chính có thể sử dụng. Những người có ứng dụng nhiều đòn bẩy tài chính sẽ tiến xa hơn về mặt tài chính. Những người dùng các loại đòn bẩy lỗi thời sẽ đặt tương lai và sự an toàn tài chính của họ vào rủi ro. Ngày nay hàng triệu người đang ứng dụng công cụ gọi là quỹ chung để chuẩn bị cho về hưu. Trong khi quỹ chung không có nghĩa lỗi thời, chúng không phải là những công cụ đòn bẩy tài chính mà các nhà đầu tư lựa chọn. Và đó là nội dung cuốn sách này. Nếu họ muốn về hưu sớm và giàu, họ cần phải bổ sung vào quỹ chung bằng các công cụ đòn bẩy tài chính nhanh hơn, an toàn hơn và nhiều thông tin về tiền bạc hơn.

Tại sao nhiều người không sử dụng công cụ đòn bẩy tài chính

Thật là mỉa mai khi nói rằng người nghèo và người trung lưu chỉ nghĩ về các công cụ tài chính mang đầy rủi ro. Vì họ nghĩ rằng chúng rủi ro, hầu hết mọi người không ứng dụng những công cụ đòn bẩy nhanh hơn. Người giàu thích dùng các đòn bẩy tài chính, còn người nghèo và người trung lưu có xu hướng dùng các đòn bẩy thuộc về vật chất. Còn bẩy thuộc vật chất còn có nghĩa là làm việc cực nhọc. Người giàu ngày càng giàu hơn đơn giản vì họ dùng các đòn bẩy tài chính và người nghèo và trung lưu thì không...hay tối thiểu họ không dùng cùng một cách các công cụ tương tự người giàu.

Nợ có thể là đòn bẩy của người chiến thắng...cũng có thể là đòn bẩy của người thất bại

Trong chương trước, tôi nói về sử dụng nợ để mang lại chu nhập phát sinh từ bất động sản. Trong ví dụ nợ là đòn bẩy của tôi. Tôi có thể mua được các vụ đầu tư lớn hơn và tiến xa hơn ai đó cố gắng làm việc và đầu tư bằng tiền tiết kiệm, còn được gọi là tiền quỹ. Một người biết cách sử dụng nợ để thu thập tài sản thì có sức mạnh đòn bẩy tài chính lớn hơn so với một người không hiểu làm sao để khai thác sức mạnh của nợ. Người cha giàu của tôi nói: “Người giàu dùng nợ để chiến thắng về mặt tài chính và người nghèo và trung lưu dùng nợ để thất bại về mặt tài chính”. Nhưng để sử dụng nợ như một công cụ đòn bẩy, người ấy cần phải có nhiều giáo dục về tài chính. Những trang tiếp theo của cuốn sách này sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể tăng thêm sự giáo dục tài chính.

Người cha nghèo của tôi nói: “Đừng bao giờ là người mượn tiền hay là người cho mượn mượn tiền”. Ông còn nói: “Trả hết hoá đơn càng sớm càng tốt. Trả hết tiền vay càng sớm càng tốt. Nợ nần rất rủi ro”. Những ý tưởng và niềm tin này là lý do vì sao ông làm việc cực nhọc suốt đời mà chẳng tiến bộ gì về tài chính. Người cha giàu của tôi làm việc ít hơn người cha nghèo mà lại kiếm càng nhiều tiền hơn khi ông càng già. Cuộc đời người cha giàu của tôi khác biệt vì ông biết cách khai thác sức mạnh đòn bẩy tài chính và người cha nghèo thì không vì cho rằng điều đó rất rủi ro.

Sẽ châm biếm khi nói rằng người nghèo và trung lưu nghĩ rằng dùng nợ để mua tài sản là rủi ro nhưng lại hăng hái dùng nợ và ra ngoài mua tiêu sản. Một lý do người trung lưu và nghèo bị bỏ lại sau lưng người giàu vì họ dùng sức mạnh tài chính của những cái nợ xấu để kéo họ lại, trong khi người giàu dùng sức mạnh của những cái nợ tốt để đẩy họ lên trước. Một người làm việc cực nhọc, tiết kiệm tiền, và tránh nợ nần bị rơi phía sau một người được huấn luyện dùng nợ như một đòn bẩy tài chính. Một người trung bình nghĩ rằng nợ là xấu và họ sử dụng nợ rất tồi. Chính vì vậy mà hầu hết đều tránh nợ và tiết kiệm tiền để nghỉ hưu. Đối với họ, tránh nợ và tiết kiệm là thông minh và là một cách an toàn để sống...và với họ đó là sự lựa chọn khôn ngoan, được khuyến bởi những người có sự giáo dục tài chính ở mức trung bình..hay thiếu giáo dục về tài chính.

Những dạng đòn bẩy khác

Có nhiều dạng đòn bẩy, chứ không chỉ có nợ, mà Kim và tôi đã sử dụng để về hưu sớm. Nhằm xây dựng một công ty với 11 văn phòng, tôi đã phải sử dụng thời gian của người khác (OPT-Other People's Time) để xây dựng một tài sản khác, một tài sản được biết đến là công ty. Trong ví dụ này, đòn bẩy là sức lao động của con người, nhằm để tạo ra tài sản nhanh hơn, lớn hơn và giá trị hơn.

Lý do hầu hết mọi người không giàu nhanh đơn giản vì đó là tiền của họ (Tiền tiết kiệm trong ngân hàng) và thời gian và công việc của họ (một công việc an toàn) mà người giàu đang dùng như một đòn bẩy để thu thập và tạo ra tài sản cho người giàu. Tôi đã không thể kiếm được nhiều tài sản trong một thời gian ngắn nếu như tôi không sử dụng hai loại đòn bẩy tài chính là thời gian của người khác (OPT- Other People's Time) và tiền của người khác (OPM- Other People's Money)

Một tin vui là có rất nhiều dạng đòn bẩy, chứ không chỉ OPM và OPT, mà bạn có thể dùng để thu thập tài sản cho chính bạn. Cũng như loài người 5000 năm trước đã khai thác sức gió cho các chiếc thuyền, bạn có thể tìm các dạng đòn bẩy khác để giúp bạn. Có vô số dạng đòn bẩy một khi bạn hiểu công thức của đòn bẩy và bắt đầu tìm kiếm nó. Cũng như lời người cha giàu đã nói với tôi nhiều năm trước "Một cách tự nhiên, con người luôn tạo ra các dạng đòn bẩy mới". Ví dụ: Một người nông dân với 1000 mẫu đất có nhiều sức mạnh đòn bẩy hơn một nông dân chỉ có 100 mẫu, nhưng điều đó còn phụ thuộc vào khả năng quản lý của người nông dân ấy. Hay một chiếc máy vi tính là một công cụ đòn bẩy rất đa năng, nhưng một lần nữa phụ thuộc vào chiếc máy tính đó dùng để làm gì.

Tiếp sau đây tôi kể ra một vài dạng đòn bẩy khác. Sức khỏe của bạn, thời gian của bạn, sự giáo dục của bạn và các mối quan hệ của bạn có thể giúp đỡ bạn hay cản trở bạn trên mục tiêu về hưu sớm và giàu

Sức khoẻ

Một cách rõ ràng, sức khỏe là một dạng đòn bẩy rất quan trọng. Rất nhiều người không đánh giá được giá trị của sức khỏe cho đến khi họ đánh mất nó. Có lợi lộc gì nếu bạn về hưu sớm mà lại không có sức khỏe tốt để hưởng thụ?

Thời gian

Thời gian cũng rất quan trọng. Một khi con người bắt đầu rơi lại sau lưng về mặt tài chính, sẽ rất khó khăn để tìm lại thời gian để tiến lên phía trước. Nếu một người đang chơi trò trượt bắt tài chính, sẽ rất khó để được chuẩn bị để nắm bắt cơ hội khi nó hiện ra trước mắt. Tôi thường nghe nhiều người nói “Anh ta may mắn vì anh ta đã ở đó đúng lúc đúng chỗ”. Tôi nghĩ nếu nói đúng hơn là: “Anh ta may mắn vì anh ta được giáo dục, có kinh nghiệm, sẵn sàng và chuẩn bị nắm bắt cơ hội khi cơ hội hiện ra”

Thời gian tôi hưởng thụ sự nghỉ hưu sớm đã giúp tôi tăng sự giàu có của tôi lên. Bây giờ tôi có thời gian để nhìn và nhận ra cơ hội.

Giáo dục

Sự giáo dục là một dạng đòn bẩy quan trọng. Sự khác biệt trong thu nhập của một người bỏ học và một người tốt nghiệp Đại học có thể lên hàng triệu đô, khi so sánh cả đời người. Nhưng một người tốt nghiệp Đại học mà có ít giáo dục về tài chính thường bỏ rơi phía sau một người có giáo dục tài chính tốt, cho dù có đến trường hay không. Tôi đã gặp nhiều người có nhiều bằng cấp nhưng khi ra trường lại lún sâu trong nợ (là tiền vay thời đi học). Nhưng tệ hơn là những tiền vay đi học đó, những bằng cấp ấy lại khó khăn trong việc xin việc làm vì vậy họ càng lún sâu hơn trong nợ tiền mua sắm. Đó là cái giá của việc giáo dục tốt nhưng thiếu giáo dục về tài chính. Một công việc lương cao mà không có giáo dục về tiền bạc đồng nghĩa với một người lún sâu trong nợ nhanh hơn một người lương thấp. Điều đó không thông minh tí nào.

Không những sự giáo dục tài chính giúp bạn về hưu sớm, nó còn giúp bạn làm cho tài sản sinh sôi nảy nở.

Các mối quan hệ

Đòn bẩy có thể được tìm thấy trong các mối quan hệ, giữa công ty hay cá nhân. Sau đây là các ví dụ:

- Tôi thấy nhiều người đau khổ vì họ làm việc cho một công ty được điều hành bởi một ông chủ bắt tài. Tôi cũng thấy nhiều người giàu có vì có mối quan hệ với những người có kiến thức về tiền bạc
- Một hiệp hội như hiệp hội giáo viên hay phi công là một dạng đòn bẩy. Một tổ chức chuyên nghiệp như Hiệp hội y tế Hoa Kỳ có thể là một dạng đòn bẩy. Các hiệp hội và liên đoàn chuyên nghiệp là

những người với đòn bẩy chuyên nghiệp thường trói buộc nhau và bảo vệ nhau khỏi những người có sức mạnh đòn bẩy tài chính

- Nhiều người giàu vì có những cổ vấn tài chính tuyệt vời. Cũng có nhiều người khôn đôn về tài chính vì có những cổ vấn bất tài. Như người cha giàu nói: “Lý do nhiều nhà cổ vấn tài chính được gọi là nhà môi giới vì họ thường hay phá sản hơn con. Vì vậy con phải cẩn thận khi nhận lời khuyên từ một ai đó”. Người cha già cũng nói: “Những lời khuyên đắt giá nhất thường miễn phí. Đó là lời khuyên về tiền bạc, đầu tư hay kinh doanh mà con có được từ những người bạn nghèo hay bà con”.
- Hầu hết chúng ta đều nghe về sức mạnh của hôn nhân. Một cuộc hôn nhân vững mạnh của hai người mạnh mẽ sẽ càng mạnh mẽ hơn. Chúng ta cũng thấy nhiều cặp vợ chồng khó khăn về tài chính vì người bạn đời của họ không còn yêu, hoà thuận và phát đạt nữa. Tôi không thể giàu như hôm nay mà không có Kim, người bạn tốt nhất và cộng sự tốt nhất.
- Khi nói về người bạn đời, tôi từng nghe một người nói: “Bạn gần như không thể giàu nếu người bạn đời của bạn không muốn giàu”. Tôi không biết câu đó đúng 100% hay không nhưng tôi chắc chắn rằng có phần nào đó đúng trong câu nói này.

Vì vậy những người xung quanh bạn có thể là nguồn đòn bẩy của bạn, có thể tích cực hay tiêu cực. Bạn có thể hỏi chính bạn có bao nhiêu người xung quanh bạn cản trở bạn về mặt tài chính và bao nhiêu người đang kéo bạn về phía trước về mặt tài chính. Khi nói đến tiền bạc, các mối giao thiệp của bạn có thể là nguồn sức mạnh đòn bẩy. Người cha giàu thường nói: “Để giàu, những gì con biết không quan trọng bằng những người con quen”.

Công cụ

Một người thợ tìm đòn bẩy trong các đồ nghề. Một bác sĩ dùng các y cụ để phục vụ công việc. Một chiếc xe là một dạng đòn bẩy của chúng ta. Một chiếc máy tính cho phép chúng ta làm việc với thế giới thông qua Web, vì thế nó là một công cụ đòn bẩy quan trọng

Thời gian rảnh rỗi

Đòn bẩy có thể tìm thấy ở thời gian rảnh rỗi. Tôi biết nhiều người dành thời gian để xem TV hay shopping. Tôi đã gặp nhiều người giàu nhờ thời gian rảnh rỗi, chứ không nhờ công việc làm. Công ty HP và Ford bắt đầu trong gara và Dell bắt đầu trong phòng nội trú. Một người bạn của tôi là luật sư trong các ngày làm việc và là nhà đầu tư bất động sản vào các ngày cuối tuần. Ngày nay anh ta làm việc miễn phí cho các tổ chức từ thiện và vui đùa cùng các con trẻ hay chơi gôn cả ngày. Anh ấy vừa mới 39 tuổi.

Hãy tìm kiếm đòn bẩy nào làm việc cho bạn

Vì vậy tôi muốn nhấn mạnh rằng có nhiều dạng đòn bẩy mà bạn có thể dùng để thu thập và tạo ra tài sản để bạn có thể về hưu sớm. Bạn không phải dùng OPM hay OPT để làm giàu nếu bạn không muốn. Nhưng, nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần tìm ra loại đòn bẩy nào làm việc tốt nhất cho bạn.

Xin lặp lại lần nữa vì đây là câu tóm tắt của cuốn sách, người cha giàu của tôi nói: “Những người làm việc cực nhọc có giới hạn về đòn bẩy. Nếu thân xác con làm việc cực nhọc mà không tiến bộ gì về tài chính thì con có thể là đòn bẩy của một ai đó.” Ông cũng nói: ‘Nếu con có tiền ở ngân hàng trong tài khoản tiết kiệm hay nghỉ hưu thì có ai đó đang dùng tiền của con làm đòn bẩy”.

Trong các cuốn sách trước của tôi, tôi đã viết rằng có ba loại giáo dục là:

1. Giáo dục phổ thông
2. Giáo dục chuyên môn
3. Giáo dục tài chính

Người cha nghèo của tôi dừng lại ở giáo dục chuyên môn và không thích thú gì về giáo dục tài chính. Điều đó xác định điểm dừng của ông về tài chính. Còn người cha giàu của tôi không ngừng học hỏi về tiền bạc và điều đó xác định điểm dừng của ông là sự giàu có. Người nghèo càng nghèo hơn vì họ thường thiếu kiến thức cơ bản của 3 loại giáo dục trên

Những người rơi lại phía sau ngày nay bao gồm những người có nhiều đòn bẩy nhưng thất bại trong việc tiếp thu nhiều hơn các đòn bẩy khác. Bạn tốt nghiệp Đại học 19 năm trước không có nghĩa bạn ngừng tiếp thu các đòn bẩy. Như người cao tuổi từng nói: “Bằng Đại học không có nghĩa con ngừng học tập hay cải thiện các đòn bẩy của con”. Ông tiếp tục “Có 1 triệu đô trong ngân hàng không có nghĩa là con ngừng học hỏi. Sự thật là, nếu con ngừng học, tiền của con sẽ chuyển sang người không ngừng học hỏi.”

Tương lai của đòn bẩy

Ngày nay, chúng ta thấy những học sinh trung học bán những công ty của chúng hàng triệu đô và nghỉ hưu mà chưa hề đi xin việc làm đơn giản vì chúng dùng dạng đòn bẩy khác với cái mà bố mẹ chúng đã dùng. Cũng lúc này, chúng ta thấy hàng triệu học sinh đến trường để sau này kiếm việc làm. Sự khác biệt tìm thấy ở chữ đòn bẩy. Ngày nay, đối thủ của bạn không cần phải ở cùng thành phố hay cùng đất nước với bạn. Người chiến thắng là người biết làm ra nhiều và nhiều với cái ít và ít...chứ không phải người muốn được trả nhiều và nhiều bằng cách làm ít và ít.

Trong các trang kế tiếp, một vài con số có thể không xác thực với bạn. Thật khó khăn để nghĩ đến chuyện kiếm một triệu đô một năm mà không phải làm việc trong khi hiện tại, bạn có thể đang làm việc cực nhọc để kiếm \$50000 một

năm. Tôi nhấn mạnh ý tưởng đòn bẩy *làm nhiều và nhiều* vì bất chấp bao nhiêu tiền bạn kiếm được hôm nay, một triệu đô một năm mà không phải làm việc là rất khả thi, nếu bạn tiếp tục suy nghĩ về câu *làm ra nhiều và nhiều với cái ít và ít*. Nếu bạn không nghĩ như vậy, từ \$50000 lên \$1 triệu một năm có thể khó khăn đấy.

Điều trớ trêu là, những người không chịu nghĩ rằng *làm nhiều và nhiều với cái ít và ít* là những người thường làm việc rất nhiều và nhiều vì cái ít và ít. Tin mừng là chừng nào bạn còn nghĩ như thế, bạn sẽ kiếm được nhiều và nhiều mà làm việc thật ít và ít. Điều bạn phải làm là giữ ý tưởng này trong đầu và nó sẽ dễ dàng hơn cho bạn để về hưu sớm và giàu.

Đề nghị: Lấy một mảnh giấy trắng và bắt đầu viết câu trả lời cho câu hỏi này:

“ Tôi có thể làm gì cho nhiều người với cái giá tốt hơn mà chỉ làm việc thật ít ?”

Nếu bạn không thể nghĩ ra điều gì, cứ tiếp tục suy nghĩ. Đây là một câu hỏi rất quan trọng. Chỉ là một câu hỏi, nếu được trả lời và đưa vào hành động, có thể làm bạn thành triệu phú, có thể tỷ phú. Vì vậy mà người cha giàu gọi đây là “câu hỏi một triệu đô”

Trong chương kế tiếp, tôi sẽ đi vào sức mạnh của đòn bẩy của trí óc. Khả năng trả lời các câu hỏi như trên chẳng hạn là một vấn đề sống còn cho việc về hưu sớm và giàu

Chương 5: Sức mạnh đòn bẩy của trí óc

Tại sao một số người có thể và một số thì không thể

Trong *Rich dad's Guide to Investing*, tôi đã nói về một bài học với người cha giàu mà tôi đã nói đi nói lại nhiều lần

Bài học bắt đầu với người cha giàu, con trai ông và tôi đi bộ trên một mảnh đất tuyệt đẹp trước bãi biển Hawaii. Ông dừng lại, chỉ vào mà nói: “Ta vừa mới mua mảnh đất này”.

Tôi rất ngạc nhiên rằng ông có thể mua được miếng đất đắt đỏ này. Mặc dù tôi còn rất nhỏ, nhưng tôi biết một miếng đất trước bãi biển Hawaii là mắc đến cỡ nào. Từ lúc người cha giàu của tôi còn chưa giàu, tôi tự hỏi làm sao ông có khả năng tham gia một vụ đầu tư. Người cha giàu đã chia sẻ với tôi bí mật lớn nhất làm thế nào ông có thể đầu tư những vụ mà ông đủ khả năng. Đó là một trong những bí mật đã làm ông giàu.

Một thực tại khác

Nói một cách đơn giản, người cha giàu của tôi có khả năng mua miếng đất đắt tiền ngay cả khi ông không nhiều tiền lúc đó, vì ông đã làm “cho nó có thể” một phần *thực tại của ông* lúc đó. Còn người cha nghèo, mặc dù ông kiếm nhiều tiền hơn lúc đó, ông vẫn nói: “Tôi không mua nổi nó”, vì ý tưởng mua một miếng đất đắt đỏ *nằm ngoài thực tại* của ông.

Một bài học quan trọng nhất

Trong nhiều năm, người cha giàu đã dạy tôi nhiều bài học...những bài học đã ảnh hưởng hoàn toàn cục diện của cuộc đời tôi. Bài học về sức mạnh thực tại của một người là một bài học quan trọng nhất. Những ai đã đọc *Rich dad poor dad*, có thể nhớ rằng ông cấm con ông và tôi nói câu “Tôi không mua nổi nó”. Ông hiểu sức mạnh của *thực tại* của một người. Bài học đó là:

“Những gì bạn nghĩ là thật sẽ là thực tại của bạn”

Là một người có tín ngưỡng, người cha giàu thường trích dẫn thông điệp của Old Testament, “và lời nói trở thành sự thật”. Ông còn đặt thông điệp đó vào mỗi khoá học để chúng tôi có thể hiểu được. Ông không ngừng nói với tôi và Mike ““Lời nói trở thành hiện thực” nghĩa là bất cứ những gì con nói và nghĩ là *thật sẽ thành thực tại* của con”. Khi ông đến miếng đất đẹp trước biển đó, ông từ chối nói: “Tôi không mua nổi nó”, mặc dù lúc đó ông không có tiền. Ông làm việc cực nhọc và mang những gì nằm ngoài thực tại của ông và làm nó trở thành một phần thực tại của ông. Không phải tiền làm ông ngày càng giàu thêm. *Chính khả năng mở rộng thực tại của ông đã làm ông ngày càng giàu hơn.*

Đầu tư có rủi ro không?

Mọi người thường nói “Đầu tư rất rủi ro”. Với họ, ý tưởng đó là sự thật, và bởi vì họ nghĩ nó là *thật*, rồi nó trở thành *thực tại* của họ, mặc dù đầu tư chẳng có gì rủi ro. Trong khi luôn luôn có rủi ro, cũng như rủi ro khi băng qua đường hay lái xe đạp, nhưng hành động của họ không cần phải liều lĩnh. Vì vậy nhiều người nghĩ đầu tư là rủi ro vì họ nghĩ các ý tưởng đó là thật.

Vài tháng trước, một nhà cố vấn đầu tư của một ngân hàng nổi tiếng và tôi được phỏng vấn trong một chương trình radio. Nhà cố vấn ấy có vẻ thách thức tôi với những ý tưởng trong *Rich dad poor dad*. Anh bắt đầu: “Robert Kiyosaki nói rằng mọi người nên bắt đầu thành lập công ty của chính họ nếu họ muốn giàu. Nhưng Kiyosaki sai ở chỗ là mọi người không thể bắt đầu kinh doanh bằng chính họ được. Thành lập một doanh nghiệp thật rủi ro. Con số cho thấy 9 trong số 10 doanh nghiệp thất bại trong 5 năm đầu. Vì vậy ý tưởng của Kiyosaki thật rủi ro. Xin hỏi ông có thể nói gì với các sự thật này”.

Nhà bình luận hạnh phúc vì có vài sự tranh luận trong chương trình này và hỏi tôi bằng giọng bằng giọng hân hoan: “Ông phải nói gì về sự thật này, ông Kiyosaki?”

Nghe điều này nhiều lần trước đây, tôi sẵn sàng tham gia cuộc tranh luận này. Dừng một lúc, tôi lúc: “Tôi đã nghe và thấy những con số này trước đây...và từ kinh nghiệm của tôi, tôi muốn nói rằng những con số này rất chính xác. Tôi đã thấy nhiều công ty đã thất bại trước lần kỷ niệm thứ 5 của họ”.

“Vì vậy sao ông lại khuyến khích mọi người bắt đầu chuyện kinh doanh của họ?”, nhà cố vấn hỏi với một giọng nói có chút giận dữ.

“Trước tiên”, tôi trả lời, “Tôi không khuyên mọi người bắt đầu một công ty, tôi nói rằng mọi người nên *nghĩ về chuyện kinh doanh của mình*. Khi tôi nói “nghĩ về chuyện kinh doanh”, tôi có ý mọi người nên nghĩ về lợi ích của việc đầu tư. Không nhất thiết phải lập công ty, mặc dù một công ty mạnh thường là một tài sản sẽ làm bạn rất giàu”.

“Thế thì việc rủi ro thì sao?” nhà bình luận hỏi với vẻ vui sướng sau khi nhận ra buổi thảo luận không leo thang trong trạng thái căng thẳng.

“Trước hết, trong khi 9 trong số 10 không thành công, nhớ rằng có 1 trong số 10 đã thành công. Một khi tôi nhận ra rằng 9 trong số 10 thất bại, tôi biết tôi cần phải chuẩn bị thất bại ít nhất là 9 lần”.

“Ông chuẩn bị thất bại 9 trong 10 lần?” nhà cố vấn tài chính hỏi với giọng mỉa mai.

“Vâng”, tôi trả lời. “Thật sự tôi đã từng là một trong số 9 lần thất bại đó. Tôi đã thành công trong lần cố gắng thứ 3”

“Ông cảm thấy thế nào khi thất bại? Nó đáng giá chứ?”, nhà cố vấn hỏi, anh ta là một công nhân của một ngân hàng chứ không phải là chủ doanh nghiệp.

“Tôi cảm thấy rất kinh khủng ở lần thất bại thứ nhất và tệ hơn ở lần thứ hai. Nhưng vâng, nó thật đáng giá. Nếu không có 2 lần thất bại đó, tôi đã không về hưu sớm 18 năm hay tự do tài chính ngày nay rồi. Tôi phải mất thời gian mới dành lại được. Mặc dù cảm thấy tồi tệ, nhưng tôi vẫn chuẩn bị tinh thần để tiếp tục

10 lần nữa, hay 20 lần nếu cần thiết. Tôi không muốn thất bại nhiều lần, nhưng tôi sẵn sàng”.

“Nghe có vẻ quá rủi ro cho tôi và cho mọi người”, anh ta nói.

“Tôi đồng ý”, tôi trả lời. “Nhưng nó đặt biệt rủi ro nếu bạn không sẵn sàng thất bại dù chỉ một lần trước khi bạn thành công. Sẽ thật tệ hơn nếu bạn nghĩ rằng thất bại là xấu xa. Tôi được người cha giàu dạy rằng thất bại là một phần của chiến thắng. Mặc dù tôi thành công trong quá khứ, tôi vẫn nhận ra rằng tỉ lệ vẫn không thay đổi. Mỗi khi bắt đầu một công ty, tôi tiếp tục xem xét rằng 9 trong số 10 đã thất bại”.

“Tại sao ông lại nói thế?”, nhà bình luận hỏi.

“Vì tôi luôn cần phải khiêm tốn và tôn trọng tỷ lệ đó. Tôi đã thấy nhiều người xây dựng một công ty, làm ra thật nhiều tiền, tự mãn, và bắt đầu một công ty khác mà nghĩ rằng họ biết tất cả. Trong khi tỷ lệ của họ được cải thiện đôi chút vì những kinh nghiệm và thành công trong quá khứ, chúng ta cần phải khiêm tốn để biết rằng tỷ lệ 9/10 luôn áp dụng cho tất cả công ty”.

“Tôi hiểu được chút ít rồi”, anh ta nói. “Vì vậy ngày nay khi bắt đầu một công ty ông vẫn phải thận trọng. Ông vẫn tôn trọng tỷ lệ 1/10 có khả năng thành công”.

“Vâng. Tôi có vài người bạn tự mãn đặt toàn bộ số tiền từ công ty cuối cùng vào một công ty mới và mất tất cả. Nếu bạn muốn thành công, bạn cần luôn luôn tôn trọng tỷ lệ đó, bất chấp bạn thành công như thế nào trong quá khứ. Bất cứ một người chơi bài xì lát nào cũng biết rằng lần này bạn có lá ách và lá vua, không có nghĩa lần sau cũng vậy”.

“Tôi xin nghỉ ngơi. Nhưng vẫn nghĩ nó rủi ro. Ông và các cuốn sách của ông thật nguy hiểm. Hầu hết mọi người không thể làm những gì ông làm. Hầu hết mọi người không được chuẩn bị để điều hành một doanh nghiệp. Ông đồng ý chứ?”.

“Câu ấy có phần đúng. Hệ thống trường học của chúng ta đào tạo con người để thành người thợ chứ không phải ông chủ và vì vậy mọi người không được chuẩn bị để điều hành một công ty. Vì vậy tôi đồng ý với ông.”

Tôi đang cố hết sức để không tranh cãi với người cố vấn này mặc dù tôi bị khiêu khích. Tiếp tục tôi nói: “Nhưng tôi muốn nhắc anh rằng cách đây chưa tới 100 năm, hầu hết mọi người đều là những doanh gia nhỏ bé độc lập. Họ là những nhà buôn bán. Con người cách đây 100 năm đủ mạnh mẽ để điều hành các doanh nghiệp của họ mặc dù rủi ro. Mãi cho đến khi những người như Henry Ford bắt đầu xây dựng các công ty vĩ đại thì mới có nhiều người trở thành công nhân. Nhưng mặc dù sự phát minh các công ty tầm cỡ như Ford hay General Electric, những doanh nghiệp nhỏ độc lập vẫn tiếp tục phát đạt.

“Sự thật là, các doanh nghiệp nhỏ có trách nhiệm cho hầu hết các công ăn việc làm và có trách nhiệm cho phần lớn tiền thuế thu được. Vì vậy mặc dù rủi ro, ngày càng nhiều người xây dựng các doanh nghiệp của họ. Nếu không có họ, sự thất nghiệp sẽ càng tăng lên. Nếu không có những cá nhân này chấp nhận rủi ro,

đất nước chúng ta đã tụt lùi về tài chính và không thịnh vượng như ngày nay. Những người chấp nhận rủi ro sẽ phát đạt”.

Buổi phỏng vấn tiếp tục trong 10 phút nữa mà không có sự phân giải hay tranh biện nào. Rõ ràng chúng tôi có những thực tại khác nhau, lúc này tôi nhớ lời người cha giàu: “ Nhiều cuộc tranh biện trong cuộc sống bắt nguồn từ thực tại khác nhau”

Tỷ lệ rủi ro-phần thưởng nằm tùy thuộc vào bạn

Một trong những điều tôi muốn nói với nhà cố vấn này là tỷ lệ rủi ro- phần thưởng tùy thuộc vào tôi. Nhưng nhất định cần phải có lý lo để kiểm tra ai đúng ai sai. Tôi không muốn làm điều đó trên radio nhưng tôi muốn giải thích cho bạn...rằng có sự rủi ro trong những gì tôi làm nhưng không nhất thiết phải chơi trò may rủi.

Nhiều năm trước, người cha giàu giải thích cho tôi và con ông rằng tầm quan trọng của sự hiểu biết các rủi ro, các phần thưởng và có một phương pháp chiến thắng...một phương pháp chiến thắng có kèm thất bại. Người cha giàu tin vào tỷ lệ 9/10 thất bại của các doanh nghiệp vừa mới bắt đầu. Ông cũng tin rằng phần thưởng chỉ có tỷ lệ 1/10. Ông đã giải thích rộng hơn “Hầu hết mọi người chỉ nghĩ trong lĩnh vực cái gì thì *thông minh* và cái gì thì *rủi ro*. Người có trí thông minh thì nghĩ trong lĩnh vực *rủi ro* và *phần thưởng*. Nói cách khác, thay vì ngay lập tức nói một điều gì đó quá rủi ro, hoặc đúng hoặc sai, tốt hay xấu, người thông minh tài chính chú trọng *các rủi ro* và họ đặt nặng *phần thưởng*.

Nếu các phần thưởng đủ lớn, họ sẽ bắt đầu một chiến lược hoặc một kế hoạch để tăng cơ hội thành công bất chấp thất bại bao nhiêu lần trước khi họ chiến thắng.

Chiến lược của người chiến thắng

Ví dụ, tôi có một người bạn sử dụng chiến lược rủi ro-phần thưởng của anh ta để mua bán hàng ngày ở thị trường chứng khoán. Anh ta biết rằng cơ hội chỉ có 1/20 khi thị trường thay đổi. Vì vậy anh thiết lập một chiến lược quản lý tiền bạc. Nếu anh ta có \$20,000 để chơi với thị trường, tức là 1/10 trong tổng số \$200,000 tiền mặt mà anh có, anh chỉ rủi ro \$1,000 mỗi vụ mua bán. Nói cách khác, chiến lược của anh là có đủ tiền để thua 19/20 lần. Tôi đã thấy anh thua \$14,000 trong 14 vụ và sau đó bất ngờ trúng \$50,000 trong lần kế tiếp. Chiến lược chiến thắng của anh có thể thua 19/20 lần mặc dù anh chưa bao giờ như thế... Mỗi lần anh thắng, anh ngay lập tức trở về tỷ lệ cũ, tức là 1/20. Anh biết tỷ lệ sẽ không bao giờ thay đổi bất chấp anh có bao nhiêu tiền. Anh vẫn còn lên kế hoạch thất bại 19/20 lần.

Chiến lược của người thất bại

Người trung bình tránh thất bại và mong đợi chiến thắng 100% là những người thường có một chiến lược của những kẻ thất bại. Mong đợi chiến thắng 100% và không bao giờ thất bại là thực tại của kẻ thất bại. Như người cha giàu nói “Một

chiến lược chiến thắng phải đi kèm thất bại". Hầu hết mọi người ngày nay có một kế hoạch nghỉ hưu không tính đến khả năng thất bại. Hầu hết mọi người chỉ đơn giản mong đợi thị trường chứng khoán đi lên, và khi họ nghỉ hưu, những quả trứng cuối cùng của họ sẽ còn đủ cho họ chùng nào họ còn sống. Đây là một kế hoạch không có chỗ cho thất bại và vì vậy đó là kế hoạch của người thất bại. Người chiến thắng biết rằng thất bại là một phần của thành công. Khi tôi còn ở Marine Corp, chúng tôi luôn luôn có những kế hoạch bất ngờ, là những kế hoạch khi mọi thứ không đi đúng theo mong đợi. Hầu hết mọi người ngày nay không có những kế hoạch nghỉ hưu bất ngờ. Họ không có kế hoạch hưu đi kèm khả năng thị trường khủng hoảng sau khi về hưu hoặc sống lâu hơn mà không còn đủ các quả trứng dành cho nghỉ hưu. Nói cách khác, khi nói về kế hoạch nghỉ hưu, hầu hết mọi người có chiến lược của kẻ thất bại vì đó là chiến lược không có chỗ cho những lỗi lầm.

Đánh mất 98% thời gian

Trong tiếp thị trực tiếp, hầu hết các nhà tiếp thị biết rằng cơ hội là 98% các bức thư mà họ gửi đi sẽ không dẫn đến vụ mua bán. Vì vậy những nhà tiếp thị chuyên nghiệp chỉ tính vào 2% của sự phản hồi, thậm chí thấp hơn. Họ biết rằng 2% phản hồi là giá trị bao trùm của 98% không trả lời. Một khi các nhà tiếp thị biết thư phản hồi chỉ 2%, họ chỉ đơn giản tăng số lượng thư gửi đi, họ biết rằng mất đi 98% thời gian. Họ biết cách làm giàu mà chiến thắng chỉ 2% và thất bại đến 98%

Người thất bại nghĩ rằng Thất bại là xấu.

Người cha giàu nói "Người thất bại là những người nghĩ rằng thất bại là xấu. Người thất bại không có khả năng để thất bại và thường lần tránh thất bại dù bất cứ giá nào. Nhiều người thất bại chỉ đánh vào những điều chắc chắn...những điều như công việc ổn định, tăng lương, bảo đảm trợ cấp và tiền lời trong tài khoản. Người thất bại cứ thất bại người chiến thắng cứ chiến thắng vì người chiến thắng biết rằng thất bại là một phần của chiến thắng."

Khi còn nhỏ, người cha giàu thường nói với chúng tôi "Con có sẵn sàng thất bại 99 trong 100 lần không?"

Câu trả lời mà ông trông chờ là "Nếu phần thưởng cho sự chiến thắng lớn hơn các rủi ro và trị giá bằng thất bại 99 lần". Để giải thích rõ hơn chúng tôi xin nói "Nếu chúng tôi biết chúng tôi sẽ thắng 1 triệu đô, và tỷ lệ rủi ro-phần thưởng là 1:100 và mỗi lần đặt tối thiểu là \$1, chúng tôi có \$100 thì chiến lược của chúng tôi là đặt \$1 100 lần. Sau khi chúng tôi chiến thắng, chúng tôi sẽ trở lại với tỷ lệ cũ vì tỷ lệ ít khi thay đổi. Chúng tôi có thể tăng tiền đặt lên, nhưng chỉ khi chúng tôi có thể tồn tại sau khi thất bại 99/100 lần".

Đó là một cách đơn giản để huấn luyện chúng tôi suy nghĩ trong sự rủi ro và chiến thắng thay vì đúng hay sai, rủi ro hay an toàn. Người cha giàu đã không cờ bạc hay khuyến khích chúng tôi cờ bạc.

Tại sao anh em nhà Wright đã đúng

Người cha giàu kể cho tôi và con ông về một dịp ông đến Kitty Hawk, North California. Ông đã ở đó khi rời khỏi quân đội trong chiến tranh thế giới 2. Ông nói: “Các con, một ngày nào đó con cần phải đến Kitty Hawk và thấy rằng Orville và Willbur Wright thông minh mức nào. Anh em họ đã biết có rủi ro trong lần bay đầu tiên nhưng họ đã không liều.” Ông đã giải thích rằng anh em nhà Wright chọn một bãi đất cỏ rộng và thực tập thất bại. Ông nói “Những chàng trai trẻ này biết họ sẽ té ngã vì vậy họ tìm một miếng đất an toàn để mà té. Họ không nhảy trên cầu hay trên đỉnh núi. Họ thực tập trên dải đất rộng với gió mạnh cho đến khi họ bay được”.

“Vì họ sẵn sàng chấp nhận rủi ro một cách khôn ngoan, những chàng trai này đã mãi mãi thay đổi thế giới. Một ngày nào đó, hai con nên đến và xem miếng đất này nơi hai con người dũng cảm đã chọn và thực tập vì vậy ngày nay chúng ta có thể bay. Hầu hết mọi người sẽ không vượt lên về tài chính đơn giản vì họ chọn cách tránh thất bại.” Tháng 8 năm 2000, tôi ngồi trên mảnh đất rộng này và thấy những gì mà người cha giàu đã thấy cách đây 50 năm. Tôi đã thấy một mảnh đất là một nơi tuyệt vời để té ngã trước khi cất cánh.

Tôi xin truyền lại bài học của người cha giàu về anh em nhà Wright. Ông đã vẽ tấm hình này cho tôi và con ông”



Giải thích về tấm hình, người cha giàu nói “Khi một người nói những điều như:

1. “Tôi không mua nổi nó”
2. “Bạn không thể làm được điều đó”
3. “Tôi không thể làm nổi”
4. “Điều đó bất khả thi”

Họ thường nói trong phạm vi thực tại của họ.

Ông tiếp “Khi anh em Wright tuyên bố rằng họ sẽ là những người đầu tiên bay được, nhiều người đã nói “Con người không bao giờ bay”. Sự thật là, một trong những người đã nói điều đó là người Cha xứ của họ, một người đáng tôn trọng ở nhà thờ”

Vì vậy khi nhìn vào bức hoạ đơn giản của người cha giàu, bạn có thể thấy rằng hầu hết mọi người nghĩ rằng con người bay được là chuyện nằm ngoài thực tại.



Lý do nhiều người nói “Con người sẽ không bao giờ bay được” vì ý tưởng ấy nằm ngoài thực tại của hầu hết mọi người lúc đó. Nhưng ý tưởng đó không nằm ngoài lĩnh vực khả thi của anh em Wright...và họ đã dành nhiều năm để làm nó trở thành hiện thực. Khi nói đến tiền bạc, đó là điều tương tự mà người cha giàu còn người cha nghèo thì không. Ngày nay, có câu nói phổ biến là “Sẵn sàng suy nghĩ bên ngoài cái hộp”. Câu hỏi là, bạn có thể suy nghĩ ra bên ngoài cái hộp trong nhiều năm không? Nếu có thể, bạn sẽ trở nên giàu và càng giàu”.

Sau đó trong đời tôi, tôi đã nói với người cố vấn tài chính rằng tôi sẵn sàng thất bại 9 trong 10 lần trong kinh doanh bởi vì phần thưởng lớn hơn nhiều các rủi ro, tôi nghĩ anh ta đã nghe tôi nói. Anh không thật sự nghe khi tôi nói “Tôi bắt đầu kinh doanh biết rằng tôi sẽ thất bại. Tôi không nghĩ tôi sẽ thành công nhưng tôi biết tôi phải bắt đầu thất bại”. Cách suy nghĩ đó dường như không phải là cách suy nghĩ của anh ta. Ở đây tôi không nói anh đúng ai sai, mà điều tôi muốn nói ở đây là thực tại của chúng tôi khác nhau. Và bởi vì thực tại khác nhau, chúng tôi suy nghĩ khác nhau và nhìn thế giới bằng những cách khác nhau.

Sức mạnh đòn bẩy của trí óc.

Tôi không khuyến khích ai đó ra ngoài bắt đầu thất bại một cách ngẫu nhiên và bắt đầu chơi xì lát trong casino. Thật là dại nếu đặt việc nghỉ hưu của bạn trong cuộc xổ số. Bài học này nói về sự khác nhau trong thực tại của mỗi cá nhân

Bài học này là trí óc của chúng ta là một đòn bẩy mạnh nhất. Bất cứ điều gì chúng ta nghĩ là thật sẽ thành sự thật, trong hầu hết các trường hợp. Một người nghĩ đầu tư là rủi ro thường tìm thấy tất cả các thực tại để chứng minh cho điều đó. Người này sẽ mở tờ báo ra và đọc về những người mất tiền trong đầu tư. Nói cách khác, trí óc có sức mạnh để thấy tất cả những gì nó nghĩ là thật mà không thấy những thực tại khác. Như những người nói với anh em Wright “Con người

không bao giờ bay được”. Và nói với Columbus “Bạn không thể nhìn thế giới là mặt phẳng à?” Mỗi người luôn có thực tại của chính họ.

Nhằm mục đích về hưu sớm và giàu, một trong những điều quan trọng là bạn có thể học để làm chủ thực tại của chính bạn. Nếu bạn có thể học để làm điều đó, làm ra nhiều và nhiều tiền với ít và ít công sức sẽ hơn nhiều.. Nếu bạn không thể làm chủ và thay đổi thực tại của bạn, thì làm giàu sẽ mất nhiều thời gian hơn đấy. Chính khả năng thay đổi thực tại cuối cùng đã làm người cha giàu của tôi giàu hơn. Không phải miếng bất động sản trước bãi biển đã làm ông giàu, mà khả năng thay đổi thực tại. Sau khi ông mua miếng đất đó ông đã sớm tìm kiếm một miếng lớn hơn để thử nghiệm thực tại của ông.

Trong lúc đó, người cha nghèo của tôi lại bất lực trong việc thay đổi thực tại của ông và ông phải làm việc nặng nhọc hơn mà không tiến bộ gì về tài chính. Ông không ngừng nói “Tôi không mua nổi nó” và đã nó đã thành thực tại của ông. Người cha giàu của tôi là một người rất thông minh. Ông có thể mua miếng đất tương tự nếu ông sẵn sàng thay đổi thực tại của ông, nhưng ông không biết chính thực tại của ông đã làm ông như vậy. Ông thật sự nghĩ rằng ông không thể mua miếng đất hàng triệu đô trước bãi biển. Chính suy nghĩ của ông là thực tại của ông.

Tóm lại, điểm khác nhau cơ bản giữa hai người cha giàu và nghèo là sự khác nhau về thực tại. Một người chọn cách mở rộng thực tại bằng cách nói “Làm sao để mua miếng đất ngay trước bãi biển?” ngay cả khi ông không thể mua được vào thời điểm đó. Người kia thì nói “Tôi không mua nổi nó”. Như tôi đã nói không phải miếng đất trước bãi biển làm một người thì giàu còn một người thì nghèo. mà là sự lựa chọn thực tại của họ.

Đòn bẫy số 1

Đòn bẫy số 1 là đòn bẫy của trí óc vì nó là nơi thực tại của bạn được hình thành. Kim và tôi về hưu sớm và giàu vì chúng tôi không ngừng làm chủ, thay đổi và mở rộng thực tại của chúng tôi. Ngày nay tôi nói với nhiều người “Bước đầu tiên để đi từ \$50,000 một năm lên \$1 triệu đô một năm bắt đầu thay đổi thực tại “

Thực tại thay đổi không nhất thiết phải lớn hơn hay tốt hơn. Một sự thay đổi thực tại có thể chỉ đơn giản là thay đổi một quan điểm. Ví dụ, thay vì nói rằng điều gì đó rất rủi ro, như các nhà đầu tư cò con thường nói, hãy nói “Tỷ lệ rủi ro-chiến thắng là bao nhiêu?” Hay “Tôi sẽ thất bại bao nhiêu lần trước khi chiến thắng?”. Thay vì nói “Miếng đất đó quá đắt”, hãy đọc một cuốn sách về ai đó có thể mua miếng đất đó, hay hỏi một người đã mua đó và khám phá làm cách nào họ mua được. Điều quan trọng không phải là miếng đất mà là sự thay đổi thực tại của bạn.

Tại sao một người cha thì càng giàu và một người thì càng nghèo

Người cha giàu có khả năng không ngừng thay đổi, làm chủ, và mở rộng thực tại. Và bởi vì ông có thể không ngừng mở rộng thực tại, ông đã trở nên ngày càng giàu trong khi làm việc càng ít. Người cha nghèo, mặt khác, chọn cách sống trong thực tại. Ông đã sống trong thế giới của những điều ông nghĩ là thật và đó là thực tại duy nhất khả thi cho ông. Vì vậy ông làm việc ngày càng nặng và nghỉ hưu nghèo. Ông có một thực tại duy nhất và không bao giờ làm chủ, thay đổi hay mở rộng nó. Thay vì thay đổi, ông lại thường nói những câu như “Tôi không mua nổi nó”, “Tôi không bao giờ giàu”, “Tôi không thích tiền”. “Khi tôi về hưu, thu nhập sẽ giảm xuống”. Lời nói của ông trở thành hiện thực của ông.

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần thay đổi và mở rộng thực tại của bạn tập thói quen thay đổi và mở rộng thực tại. Như người cha giàu vẫn thường nói “Suy nghĩ và lời nói của con sẽ thành hiện thực”

Sống ngoài thực tại trong nhiều năm

Ngồi trên đỉnh núi ở Canada vào ngày đầu năm ấy, tôi nhận ra tôi cần phải thay đổi suy nghĩ ở ngoài thực tại, và tiếp tục suy nghĩ như thế cho đến khi những ý tưởng này khó khả năng thành hiện thực của chúng tôi. Cũng như anh em nhà Wright dành nhiều năm để sống ngoài thực tại của mọi người. Sự thật, chúng tôi cũng đã sống ngoài thực tại trong nhiều năm. Chúng tôi thường tranh cãi với nhiều người và thường bị chỉ trích là những kẻ mơ mộng, khờ khạo, liều lĩnh hay hấp tấp. Kim, Larry và tôi đã phải sống với niềm tin với ít nhất 4 năm trước khi chúng tôi bắt đầu thấy những kết quả xác thật trong thực tại của chúng tôi. Nói cách khác, mất 4 đến 8 năm để đưa thực tại đến những chiến thắng cụ thể mà chúng tôi tìm thấy trong sự khả thi.

Ngày nay khi mọi người hỏi tôi điều gì khiến tôi giàu, tôi nói “Đó là khả năng mở rộng hiện thực. Nếu bạn không sẵn sàng thay mở rộng thực tại, làm giàu sẽ mất nhiều thời gian”

Một đề nghị: Một cách mà người cha giàu dạy chúng tôi để mở rộng thực tại đó là đọc các cuốn sách về cuộc đời của những người đã sống theo cách mà chúng tôi mong muốn. Ví dụ, ông khuyên chúng tôi đọc tiểu sử của John D. Rockefeller và Henry Ford. Gần đây, tôi đã đọc những cuốn sách viết về Bill Gates, Richard Branson, George Soros và những người khác.

Khi tôi nghe người ta nói “Tôi quá già rồi”, tôi khuyên họ hãy đọc về câu chuyện của Colonel Sanders, một người đã không làm giàu được cho đến 60 tuổi. Khi tôi nghe một phụ nữ nói “Tôi không làm giàu nổi vì đây là thế giới của đàn ông”, tôi khuyên cô đọc về Anita Roddick, nhà sáng lập Body Shop, hoặc Muriel Schiefer, người phụ nữ đầu tiên có ghế trong Thị trường Chứng khoán New York. Khi có người nói họ quá trẻ, tôi bảo họ đọc sách về Bill Gates, người giàu nhất thế giới khi chưa đến 30 tuổi. Nếu những câu chuyện này không mở rộng thực tại của họ, nhất định sẽ có những câu chuyện khác làm được điều đó.

Một cuốn sách hay khác là *Body for Life* của Bill Phillips. Một người bạn đề nghị tôi đọc cuốn sách này tôi bụng tôi đang ngày càng lớn. Tôi vừa mới đọc xong và tôi đang làm theo các bước trong cuốn sách. Bill Phillips nói nhiều điều giống như những gì người cha giàu đã dạy tôi, nhưng chủ đề của anh ta là *sức khoẻ cho cơ thể*, còn chủ đề của người cha giàu là *dồi dào về tài chính*.

Cho dù là chủ đề gì, tôi thấy quá trình cũng như nhau. Ví dụ, Bill Phillips viết về việc hãy tìm lý do để giảm cân trước khi bạn bắt đầu thực hiện việc giảm cân. Người cha giàu gọi đó là *Tại sao*. Bill Phillips có một chương rất hay về những *ước mơ và đích đến* và tại sao cả hai đều quan trọng. Sự tương quan gần nhất tôi thấy ở đây giữa việc để có sức khoẻ và giàu có là hãy ăn uống vào và vượt qua thực tại.

Bill Phillips khuyên con người hãy ăn nhiều, không phải giảm bớt. Anh khuyên rằng hãy ăn 6 bữa một ngày nếu bạn muốn giảm cân, có sức khoẻ và lấy lại sức khoẻ. Anh nói rằng nhiều người muốn giảm cân bằng cách cố nhịn ăn thì chỉ có thể nhịn được được một thời gian ngắn thôi, trong thời gian đó họ chỉ mất sức lực, không mập lên và sau đó họ lại trở lại với việc ăn uống say sưa, điều đó đã làm họ mập hơn. Họ mập hơn khi giờ đây họ có nhiều calo và không đủ sức lực để chấm dứt việc hấp thụ calo. Tôi biết rất rõ công thức đó.

Người cha giàu nói những điều tương tự về những người cố làm giàu bằng cách tằn tiện, keo kiệt, không chịu chi tiền, sống dưới mức có thể. Hầu hết mọi người không lớn mạnh về tài chính với cách cư xử như vậy. Một người cần phải chi nhiều tiền nếu muốn giàu có...nhưng họ phải biết *chi như thế nào* và *chi vào việc gì* để được giàu có. Người cha giàu thường nói “Có những chi phí tốt và những chi phí xấu”. Và hầu hết chúng ta đều biết có những thức ăn tốt và thức ăn xấu. Cũng như một người cố gắng giảm cân bằng cách nhịn ăn, một người cố gắng làm giàu bằng cách tằn tiện, chi càng yếu ớt thêm về tài chính thôi, và sau đó bất ngờ họ lại say sưa chi tiền.

Bill Phillips cũng đề nghị rằng “Cảm xúc tôi đã xảy ra khi bạn nắm được thất bại”. Tôi tin rằng Phillips đang nói rằng chỉ sau khi bạn không thể đi xa hơn, tại thời điểm bạn thất bại, bạn bắt đầu làm lạnh lại và phát triển lần nữa. Nói cách khác, chỉ sau khi bạn đặt bản thân vượt xa hơn giới hạn của bạn, và thất bại, đó là lúc bạn trở nên khoẻ hơn. Tôi thấy điều đó tương tự như việc làm giàu. Tôi thấy nhiều người không thành công vì họ tránh thất bại với mọi giá. Cũng như những nhà cố vấn khuyên bạn không thành lập doanh nghiệp vì 9 trong số 10 đã thất bại, hầu hết mọi người nghĩ thất bại là xấu. Người cha giàu dạy chúng tôi thất bại là cực kỳ quan trọng trong quá trình học hỏi và thành công. Riêng cá nhân tôi, tôi đã học nhiều sau khi thất bại chứ không phải trước khi thất bại. Mặc dù điều đó rất đau đớn, quá trình hàn gắn vết thương sau khi thất bại cuối cùng đã cho tôi nhiều cảm xúc và sức mạnh tài chính.

Tôi đã gặp nhiều người không thành công vì họ đã thành công trong việc thất bại. Họ thất bại trong việc vượt qua thực tại của chính họ, họ không vượt qua được những điều mà họ nghĩ là khả thi. Khi họ thất bại trong việc đó, họ cũng thất bại trong việc khám phá ra điều gì khả thi trong đời họ. Như tôi đã nói, khả năng

không ngừng mở rộng và thay đổi thực tại cuối cùng đã làm cho người cha giàu ngày càng giàu. Một số người không nghĩ rằng một ngày nào đó họ sẽ giàu, thì làm họ giàu lên được.

Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, một nơi để bắt đầu là thực tại của chính bạn.

Chương 6: Bạn nghĩ rằng điều gì rủi ro?

Có hai người cha mạnh mẽ đã cho tôi cơ hội để xem xét các thực tại khác nhau. Mặc dầu lúc đó tôi rất rối rắm và mâu thuẫn, phải lắng nghe hai thực tại khác nhau đã có ích cho tôi rất nhiều về sau. Tôi nhận ra rằng cả hai đều nghĩ họ đúng và cho rằng người kia sai.

Cha ruột tôi đã tiến lên không ngừng trên nấc thang của chính quyền tiểu bang. Ông nhanh chóng đi lên từ một thầy giáo và trở thành người quản lý giáo dục của tiểu bang Hawai. Nhìn thấy điều này, nhiều người đã nói thầm nhau rằng cha tôi một ngày nào đó sẽ tiến vào chính trị.

Vào lúc cha tôi đang leo lên nấc thang của chính phủ, người cha giàu đã làm việc cực nhọc và đưa chính ông thoát khỏi cảnh nghèo nàn và tiến lên sự giàu có. Trong lúc tôi và con ông vào trung học, ông đã giàu và ngày càng giàu hơn. Kế hoạch mà ông đã thực hiện trong 20 năm đã làm việc. Thật bất ngờ, mọi người bắt đầu chú ý đến ông và những việc ông làm. Ông không còn ở trong bóng tối mà chẳng ai biết đến nữa. Mọi người bắt đầu tự hỏi ông là ai mà bất ngờ mua nhiều miếng bất động sản ở Hawai. Người cha giàu là một người bắt đầu từ con số không, có một kế hoạch dài hạn, làm việc theo kế hoạch và bây giờ là điểm chú ý của giới người giàu và quyền lực ở Hawai.

Trong những năm của tuổi 40, người cha giàu đã chuyển chỗ ở từ một thị trấn nhỏ nơi chúng tôi đã sống và đến vui đùa trên bãi biển Waikiki. Những tờ báo đầy ắp những bài viết về một nhân vật mới trong thị trường khách sạn này. Chẳng bao lâu ông làm chủ một lô đất trước bãi biển cũng như một số bất động sản trên hòn đảo này. Người cha giàu không còn là một cậu bé nghèo của một thị trấn nhỏ nữa. Ông đã đi đến trung tâm thành phố và mọi người chú ý đến.

Trong khi hai người cha đang có một bước đột phá về sự nghiệp, tôi đang ở trường Cao đẳng Quân sự New York. Mike, giờ đây là con trai của một người giàu, sống trong một căn hộ chung cư lớn trên bãi biển Waikiki trong khi anh ta đang học ở Đại học Hawai và đang được chuẩn bị để điều hành đế chế của cha anh. Nghe thật ấn tượng rằng anh sống ở chung cư, nhưng thật sự, Mike đã làm điều hành khách sạn, chung cư khi anh còn đang đi học.

Trong mùa nghỉ Giáng sinh ở nhà, Mike và tôi ở trong văn phòng của người cha giàu và thảo luận về những gì đã học ở trường và những người bạn mới. Đã gặp nhiều người đến từ các quốc gia khác nhau, tôi đã nói với người cha giàu và Mike: “Cháu để ý thấy rằng mọi người nghĩ về tiền bạc rất khác nhau. Cháu đã gặp những đứa trẻ của những gia đình giàu có và những đứa trẻ từ gia đình nghèo khổ. Mặc dù hầu hết các đứa trẻ đều rất thông minh ở trường, nhưng những đứa trẻ từ gia đình nghèo và trung lưu có những suy nghĩ rất khác so với các đứa trẻ từ những gia đình giàu”.

Người cha giàu trả lời rằng. “Chúng không nghĩ khác nhau. Chúng nghĩ *trái ngược* nhau”. Ngồi trên bàn, ông lấy tờ giấy và viết xuống:

Những suy nghĩ trái ngược

<i>Người trung lưu</i>	<i>Người giàu</i>
Công việc ổn định	Xây dựng một công ty
Căn nhà lớn	Căn nhà chung cư
Tiết kiệm tiền	Đầu tư tiền
Người giàu tham lam	Người giàu rộng rãi

Sau khi viết xong, ông nhìn tôi và nói “Thực tại của con được định nghĩa bằng những gì con nghĩ là *thông minh* và những gì con nghĩ là *rủi ro*”.

Nhìn vào tờ giấy, tôi hỏi “Bác cho rằng người trung lưu nghĩ rằng công việc ổn định là *thông minh* và xây dựng một công ty là *rủi ro*”. Tôi biết điều này rất rõ vì đó là thực tại của người cha nghèo của tôi.

“Đúng thế”, ông nói, “Còn điều gì nữa khi nói đến công việc ổn định”

Tôi nghĩ một lúc và nói “Cháu không biết bác đang nói đến điều gì. Thật sự là bố cháu và nhiều người khác nghĩ rằng có một công việc ổn định là *thông minh*.”

“Con đã quên thực tại của bác rồi. Bác nói với con rằng người trung lưu và người nghèo không nghĩ khác, họ nghĩ hoàn toàn trái ngược. Vì vậy, thực tại trái ngược của bác là gì?”

“Vậy bác nghĩ rằng xây dựng một công ty là *thông minh* và một công việc ổn định là *rủi ro*. Có phải bác nghĩ điều ngược lại không?” Tôi hỏi

Người cha giàu đã gật đầu

“Bác nghĩ rằng bác không xây dựng một công ty là *rủi ro*?” tôi hỏi

Người cha giàu lắc đầu và nói: “Không. Học cách xây dựng một công ty cũng như học mọi cái khác. Bác nghĩ bám vào một công việc ổn định suốt đời thì nhiều *rủi ro* hơn là chấp nhận *rủi ro* để học cách xây dựng một công ty. Một *rủi ro* thì trong một thời gian ngắn, còn một *rủi ro* thì cả đời người”.

Đó là những năm cuối thập niên 60. Chúng tôi chỉ biết về việc đến trường, rồi kiếm việc làm, làm việc cả đời, đến khi nghỉ hưu thì công ty hay chính phủ sẽ chăm sóc cho việc nghỉ hưu của bạn. Tất cả chúng tôi đều được dạy ở nhà và ở trường là “Học cho giỏi vì vậy bạn có thể thành một nhân viên giỏi”. Điều đó cũng có ý là bạn đến trường để trở nên dễ sử dụng hơn là một việc làm *thông minh*. Ngày nay chúng ta biết rằng công việc ổn định là một việc làm của quá khứ, nhưng chẳng ai tự hỏi rằng tìm việc làm ổn định có phải là một việc làm *thông minh* không.

Tôi nhìn vào sự so sánh của người cha giàu về việc người giàu thì tham lam và người giàu thì rộng rãi và tôi biết thực tại của tôi lúc đó là gì. Trong gia đình tôi, người giàu được xem là những người có trái tim băng giá, những người tham lam, chỉ thích thú tiền bạc và không lo lắng gì đến người nghèo

Về điều này, người cha giàu nói “Con có hiểu sự khác nhau trong cách suy nghĩ?”

“Sự suy nghĩ ngược nhau. Không chỉ sự khác nhau. Đó là lý do mà khiến con người ta rất khó làm giàu. Làm giàu cần có nhiều hơn là chỉ nghĩ khác đi”. Tôi nói

“Nếu con muốn giàu, con phải học cách suy nghĩ trái ngược với những gì con nghĩ hiện nay”, người cha giàu nói

“Chỉ là cách suy nghĩ thôi sao?” tôi nói. “Không cần phải làm những điều khác à?”

“Không nhất thiết”, người cha giàu nói. “Nếu con làm việc vì một công việc ổn định, con sẽ làm cực nhọc cả đời người. Nếu con làm việc xây dựng một công ty, con có thể chỉ làm cực nhọc lúc ban đầu và về sau con sẽ làm ít lại và con có khả năng kiếm ra tiền nhiều 10, 100 hay 1000 lần. Vì vậy cái nào thông minh hơn?”

“Còn đầu tư thì sao?” Tôi nói. “Bố mẹ con luôn nói rằng đầu tư là rủi ro và tiết kiệm thì thông minh. Bác không làm những điều khác khi bác đầu tư à?”

Người cha giàu cười và nói về điều đó: “Tiết kiệm và đầu tư tiền là những hoạt động hoàn toàn giống nhau. Con sẽ phải làm những điều tương tự...mặc dù con nghĩ hoàn toàn khác nhau”.

“Giống nhau?” tôi hỏi. “Nhưng nó không rủi ro hơn sao?”

“Không”, người cha giàu nói là một lần nữa lại cười. “Để bác nói cho cháu một bài học rất quan trọng trong đời.” Tôi lúc này đã lớn hơn và ông có thể đưa nhiều chi tiết vào bài học cho tôi và Mike. “Nhưng trước khi bác cho cháu bài học này, bác hỏi cháu vài điều nhé?”

“Tất nhiên là được, bác hỏi cái gì cũng được”

“Bố mẹ cháu làm gì để tiết kiệm tiền?” ông hỏi

“Họ cố làm thật nhiều điều.”

“Kể cho bác nghe một điều. Điều gì mà họ dành dành thật nhiều thời gian để làm”

“Vâng, mỗi ngày thứ tư, khi siêu thị quảng cáo thức ăn với giá đặt biệt trong tuần, bố mẹ cháu đọc hết tờ giấy và lên kế hoạch mua thức ăn trong tuần. Họ nhìn những loại thức ăn giảm giá. Đó là một hoạt động mất nhiều thời gian nhất. Sự thật là, chế độ ăn uống của nhà cháu phụ thuộc vào sự giảm giá của siêu thị.” tôi kể

“Sau đó họ làm gì?”, ông hỏi tiếp

“Sau đó họ lái xe xuống phố đến những siêu thị khác nhau và mua những món mà được quảng cáo là giảm giá. Họ nói rằng họ tiết kiệm rất nhiều tiền vì mua sắm lúc giảm giá”. Tôi nói

“Và họ có mua sắm quần áo lúc giảm giá không?”

Tôi gật đầu “Vâng, họ làm những điều tương tự khi đi mua xe, mới hay cũ. Họ dành nhiều thời gian đi mua sắm để tiết kiệm tiền”.

“Vì vậy họ nghĩ tiết kiệm là thông minh à?”, ông hỏi

“Chính xác là thế”. Thật sự, khi họ thấy món gì đó đang giảm giá, họ mua thật nhiều và đặt vào tủ lạnh lớn. Cũng như một bữa nọ họ thấy có giảm giá thịt

heo và họ mua thật nhiều , con nghĩ là đủ cho mấy tháng. Họ tiết kiệm thật kinh khủng. Họ tiết kiệm từng xu có thể. Bộ điều đó có gì sai à?”

“Không”, người cha giàu nói. “Điều đó chẳng có gì sai. Bây giờ bác sẽ dạy con một trong những bài học quan trọng nhất mà con chưa từng học”.

“Bài học là bác không làm giống như bố mẹ cháu đã làm?” tôi hỏi

“Không. Bài học là bác làm y chang những gì mà ba mẹ cháu làm. Sự thật là cháu đã thấy bác làm rồi.”

“Sao? Bác mua sắm đầy tủ lạnh à? Cháu không nghĩ là cháu từng thấy bác làm thế?”

“Không , cháu đã thấy bác “mua sắm” các vụ đầu tư đang giảm giá để lấp đầy danh mục vốn đầu tư của bác”. Ông nói

Tôi ngồi trong im lặng một lúc và nói “Bác mua sắm để lấp đầy danh mục vốn đầu tư còn bố mẹ cháu thì mua sắm để lấp đầy tủ lạnh? Ý bác là bác có những hoạt động giống nhau nhưng bác mua sắm những thứ khác nhau để lấp đầy những thứ khác nhau?”

Ông gật đầu. Ông muốn bài học của ông ngấm vào cái đầu 22 tuổi của tôi.

“Bác làm những điều tương tự những bố mẹ cháu càng nghèo còn bác càng giàu. Đó là bài học à?” Tôi hỏi

Người cha giàu gật đầu và nói: “Đó là một phần của bài học”.

“Vậy còn phần khác của bài học?” tôi hỏi

“Hãy suy nghĩ”, ông nói. “Chúng ta đã từng nói về điều gì?”

Tôi suy nghĩ một lát và cuối cùng một nửa còn lại của bài học đã đến với tôi “Ồ, Bác và cha mẹ cháu làm những điều tương tự nhau nhưng thực tại của bác thì khác”

“Cháu bắt đầu hiểu rồi đây. Thế còn thông minh và rủi ro”

“HỌ nghĩ tiết kiệm là thông minh và đầu tư là rủi ro.”

“Tiếp tục đi”

“Vì họ nghĩ đầu tư là rủi ro, họ làm việc cực nhọc để tiết kiệm tiền...nhưng trong thực tế họ làm những điều tương tự như bác. Nếu họ thay đổi thực tại của họ vào đầu tư và làm những điều tương tự như tiết kiệm tiền khi họ mua thịt, họ sẽ ngày càng giàu hơn. Bác làm những điều tương tự với họ nhưng bác mua sắm các công ty, các vụ đầu tư bất động sản, chứng khoán và các cơ hội kinh doanh khác.”

“Vậy họ làm những điều tương tự nhưng từ một thực tại khác”. Ông nói. “Chính thực tại của họ là nguyên nhân làm họ nghèo hay trung lưu...chứ không phải hành động của họ”.

“Chính thực tại trong trí óc họ làm họ nghèo”, tôi nói nhỏ. “Chính những gì chúng ta nghĩ là thông minh và những gì họ nghĩ là rủi ro đã xác định tình trạng kinh tế xã hội của họ”. Tôi sử dụng một từ mới mà tôi đã học ở trường kinh tế.

Người cha giàu tiếp tục nói: “Chúng ta làm những điều tương tự nhau nhưng chúng ta hoạt động trong những suy nghĩ khác nhau. Bác hoạt động trong suy nghĩ của người giàu con bố mẹ cháu hoạt động trong suy nghĩ của người trung lưu”

“Đó là lý do vài sao bác nói “Những gì bạn nghĩ là thật sẽ trở thành thực tại của bạn”, tôi nói nhỏ

Ông gật đầu và nói “ Và bởi vì họ nghĩ đất đai là rủi ro, họ tìm những ví dụ về những người đã mất tiền hay gần mất tiền. Thực tại của họ đã che mắt họ thấy những thực tại của người khác. Họ thấy những gì họ nghĩ là thật, mặc dù nó không có thật”.

“Vì vậy một người nghĩ công việc an toàn là thông minh sẽ tìm những ví dụ vì sao công việc ổn định là thông minh và tìm ví dụ vì sao xây dựng một công ty là rủi ro. Một người sẽ tìm những bằng chứng cho thực tại mà họ tin tưởng vào”, Mike thêm vào.

“Chính xác”, người cha giàu nói. “Bây giờ hiểu chưa? Con đã tiếp thu được bài học chưa?”

Tôi gật đầu. Chỉ vào dòng “căn nhà lớn” và “căn nhà chung cư” trên mảnh giấy, tôi nói “ Vì vậy bố mẹ cháu luôn tìm kiếm căn nhà lớn hơn và bác luôn tìm kiếm căn chung cư lớn hơn. Bác làm điều tương tự nhưng bác giàu hơn trong khi bố mẹ cháu chỉ có những món vay lớn hơn. Đó là ví dụ khác về sức mạnh của suy nghĩ và thực tại, phải không bác?”

“Đúng”, ông nói. “Và tại sao bố mẹ cháu luôn tìm kiếm căn nhà lớn hơn?”

“Vì tiền lương ông càng tăng vì thế mà thuế cũng tăng. Kế toán của ông bảo ông mua một căn nhà lớn hơn vì ông sẽ được giảm thuế cho khoản vay lớn hơn”. Tôi trả lời

“Và ông nghĩ rằng như thế là thông minh...phải không?”, người cha giàu nói. “Ông cho rằng như thế là thông minh vì ông tin căn nhà là một tài sản và ông được giảm thuế từ chính phủ”.

Tôi gật đầu và thêm “Và họ nghĩ rằng mua những căn hộ chung cư là rủi ro”.

“Chúng ta đều được giảm thuế nhưng cái giảm của bác giúp bác giàu hơn trong khi cái giảm của bố mẹ cháu càng làm họ gặp rắc rối về tài chính và họ phải làm việc cực nhọc hơn. Bác có sự giảm thuế cho những *nợ tốt*, là các món nợ làm bác giàu hơn còn bố mẹ cháu thì mang những món *nợ xấu*. Bây giờ cháu đã hiểu thế nào là *thông minh* và *rủi ro* đã định nghĩa thực tại của con người chưa?”, người cha giàu hỏi.

Tôi và Mike gật đầu, Mike nói “Con hiểu rõ hơn rồi”.

“Thế còn câu cuối cùng?” Tôi chỉ vào “người giàu thì tham lam” và “người giàu thì rộng rãi”.

“Trước tiên, không nhất thiết người giàu hay nghèo là tham lam hay rộng rãi. Thế giới có đầy những người nghèo tham lam và những người nghèo rộng rãi. Và như bác thường nói với cháu, có rất nhiều cách để làm giàu. Cháu có thể giàu bằng cách hà tiện, nhưng vấn đề là cuối cùng cháu là một người hà tiện ở cuối đời. Cháu có thể giàu bằng cách cưới một ai đó vì tiền, chẳng hạn như một ngôi sao thể thao, nhưng người ta sẽ biết cháu là loại người gì. Cháu có thể giàu bằng cách gian lận, nhưng tại sao phải chấp nhận rủi ro vào tù trong khi dễ dàng làm giàu mà

không phải vô tù. Hoặc cháu có thể giàu nhờ may mắn, nhưng cháu phải tính toán vận may thay vì sử dụng trí thông minh”

Tôi đã nghe qua điều này nhiều lần. Nhưng lần này tôi thật sự muốn được chứng minh cho thấy làm thế nào để giàu bằng cách rộng rãi, vì vậy tôi nhấn mạnh “Thế còn sự khác biệt giữa “người giàu thì tham lam” và “người giàu thì rộng rãi”?”

“Vâng, làm *nhiều và nhiều với cái ít và ít* là một dạng của sự rộng rãi. Thật sự, cách dễ dàng nhất để làm giàu là rộng rãi”, người cha giàu nói

“Ý bác là làm giàu bằng cách phục vụ nhiều người”, tôi nói

“Đúng thế. Bất cứ lúc nào bác muốn có tiền, những gì bác phải làm là tự hỏi bản thân mình làm thế nào để phục vụ nhiều người”.

Mike quay sang nói với tôi “Bố tớ không bao giờ nói chuyện này trước mặt cậu, nhưng tớ nghĩ cậu sẵn sàng nghe bài học kế tiếp rồi. Chúng ta đủ lớn để hiểu rõ hơn”.

“Hiểu cái gì?” Tôi hỏi.

Mike nói “Bố cậu luôn luôn nói rằng người giàu thì tham lam, đúng không?”

Tôi gật đầu nói “Nhiều lần như thế”.

“Lý do ông nói vậy là vì ông nghĩ rằng người giàu nên trả tiền cho công nhân càng nhiều khi họ làm việc càng nhiều. Ông gọi đó làm sự thâm niên. Đúng không?”

Tôi gật đầu.

“Nhưng cậu có hiểu rằng, trong hầu hết trường hợp, một người thường làm một số lượng công việc như nhau hoặc một nghề nghiệp như nhau?” Mike nói nhỏ.

“Tớ hiểu điều đó. Nhưng bố tớ nhìn theo cách khác. Ông tin rằng tăng lương dựa trên sự tận tụy và thâm niên”

“Vì thế mà bố cậu cho rằng người giàu tham lam vì họ không trả cho sự tận tụy và thâm niên. Đúng không?”

“Đúng”, tôi trả lời.

“Bạn có nghĩ rằng muốn được nhiều tiền mà làm một số lượng công việc nhất định là tham lam không?” Mike nói.

“Nhưng đó cách mà những người trong thế giới của bố cháu kiếm tiền. Đó là thực tại của họ”, tôi nói.

“Đó là từ *thực tại*. Chúng ta đến từ những thực tại khác nhau. Trong thế giới của bác, để có thêm tiền mà làm một công việc như nhau là tham lam. Trong giới của bác, nếu muốn có nhiều tiền, điều đầu tiên cần làm là phải làm nhiều và nhiều với ít và ít tiền, vì nhiều và nhiều người, thì sẽ giàu”. Người cha giàu nói.

“Đó là vì sao bố tớ bắt chúng ta đọc tiểu sử của Henry Ford. Henry Ford trở thành một trong những người giàu nhất thế giới vì ông cung cấp xe hơi cho thật nhiều người với giá rất thấp. Theo cách nhìn của bố tớ thì Henry Ford là một người rất rộng rãi. Nhưng nhiều người khác nghĩ rằng ông tham lam vì theo thực tại của họ, ông bóc lột công nhân. Sự xung đột xảy vì những thực tại khác nhau”.

“Cháu hiểu rồi. Khi lớn lên, cháu nhận thấy sự khác nhau giữa những người muốn làm nhiều và nhiều vì ít và ít tiền và những người muốn làm ít và ít vì nhiều và nhiều tiền. Trong giới của bố cháu, giáo sư đại học là những người được trả nhiều nhất mà chỉ làm việc thật ít. Họ gọi đó là sự thâm niên và đó là quan điểm của bố cháu.”

“Và đó là cách họ gọi là thông minh”, người cha giàu nói. “Nhưng đó không phải là cách của bác”.

“Đó là lý do bố cậu có căn nhà lớn hơn bố tớ”, Mike nói. “Bố tớ mất nhiều năm mua và xây những căn hộ vì vậy ông có thể phục vụ nhiều gia đình với những giá cả mà họ có khả năng chi trả. Vì vậy ông càng xây dựng nhiều căn hộ, giá cho thuê càng giảm. Nếu không có những người như bố tớ, những gia đình có thu nhập thấp sẽ trả tiền thuê nhiều hơn vì có rất ít căn hộ cho thuê với giá cả hợp lý. Nhiều căn hộ nghĩa là tiền thuê sẽ giảm. Đó là quy luật kinh tế cơ bản cung và cầu. Bố cậu làm việc cực nhọc để mua nhà cho ông và gia đình ông. Ông chẳng cung cấp nhà cho ai cả, vì vậy ông tiếp tục nghĩ rằng người giàu thì tham lam. Đó là thực tại của bố cậu chứ không phải của bố tớ”.

Tôi ngồi đó im lặng cảm ơn Mike và bố cậu đã rất nhẹ nhàng khi nói với tôi về chủ đề này. Họ đã làm những gì tốt nhất để chỉ ra sự khác nhau giữa *tham lam* và *rộng rãi* cho tôi. Ở tuổi 20, tôi bắt đầu thay đổi thực tại của tôi. Tôi biết tôi có thể chọn thực tại nào tôi muốn và tôi quyết định thực tại của người cha giàu. Và đó là hầu hết người giàu đều rộng rãi. Tôi biết rằng nếu từ nay trở đi, nếu tôi muốn giàu hơn, điều đầu tiên tôi cần khám phá là làm thế nào để rộng rãi hơn. Tôi đã biết rằng tôi có thể chọn cách giàu bằng cách đòi hỏi nhiều tiền hơn bằng cách làm việc ít hơn, nhưng tôi cũng biết rằng tôi có thể giàu hơn bằng cách làm việc cho thật nhiều người. Tôi đã chọn thực tại theo cách đó. Như người cha giàu nói: “Cách suy nghĩ không khác nhau, mà là trái ngược nhau”. Ở tuổi 20, tôi bắt đầu suy nghĩ theo hướng trái ngược với cách suy nghĩ của gia đình tôi. Để về hưu sớm và giàu, tất cả những điều tôi làm là trở nên rộng rãi hơn, không phải là tham lam hơn. Tôi bắt đầu cách suy nghĩ của gia đình tôi là cách suy nghĩ tham lam.

Trong cuốn Rich dad's cashflow quadrant, Tôi viết về các loại người khác nhau trong kim tứ đồ, được minh họa như sau

E	B
S	I

*Kim tứ đồ mô tả các thực tại khác nhau. Một người muốn chuyển sang góc phân tư khác hoặc muốn nằm trong 2 hay nhiều hơn kim tứ đồ đòi hỏi phải thay đổi thực tại. Ví dụ, từ nhóm **E(employee)**, nghĩa là người làm việc lãnh lương, là nhóm nhìn thế giới từ hiện thực là công việc ổn định.*

*Nhóm **S (Small business, hay Self employed)**, là nhóm nhìn thế giới từ nhóm người làm việc độc lập, trong tâm trí luôn có quan điểm tự mình làm hết mọi việc. Khi so sánh nhóm S và nhóm **B(Business)**, nhóm chủ công ty, bạn sẽ thấy sự khác nhau về việc sử dụng đòn bẩy. Một điểm khác nhau chính giữa các chủ doanh nghiệp nhỏ và các*

công ty lớn là ở số lượng người mà người chủ đó phục vụ. Một người chủ công ty lớn làm tất cả để xây dựng một hệ thống phục vụ nhiều người nhất có thể được. Một người chủ doanh nghiệp nhỏ phụ thuộc khả năng của cá nhân để phục vụ nhiều người. Vấn đề của nhóm S là chủ doanh nghiệp nhỏ mất nhiều thời gian mà không thể phục vụ nhiều người nhiều người như chủ công ty lớn. Vì vậy sự khác biệt là chủ doanh nghiệp nhỏ phục vụ mọi người bằng khả năng của mình, còn chủ công ty dùng một hệ thống để phục vụ càng nhiều người càng tốt.

Nhóm I(Investor), nhóm đầu tư, là sân chơi của người giàu. Các nhà đầu tư làm ra tiền bằng tiền. Họ không phải làm việc vì tiền của họ phải làm việc cho họ.

Để về hưu sớm và giàu , tôi đã phải chối bỏ quan điểm của gia đình tôi trước khi tôi từ bỏ và tìm kiếm thực tại của chính tôi. Để Kim và tôi về hưu sớm và giàu, chúng tôi phải tìm cách phục vụ càng nhiều người, hơn là phục vụ ít và mong được trả nhiều.

Chương 7: Làm thế nào để làm việc ít mà kiếm nhiều tiền

“Nếu con muốn giàu”, người cha giàu nói, “đừng đòi hỏi sự tăng lương. Thay vì vậy, hãy tự hỏi làm thế nào phục vụ nhiều người. Nếu con thật sự muốn giàu, con sẽ không muốn sự tăng lương. Nếu con được tăng lương thì con đang làm việc cho loại tiền không đúng rồi”.

Trong chương trước, tôi nói rằng tôi về hưu sớm bằng cách tăng nợ hơn là tránh nợ, như hầu hết mọi người đều làm. Điều logic ở đây là có những *nợ tốt* và *nợ xấu* và hầu hết mọi người đều mang những nợ xấu. Điều tương tự cũng đúng với thu nhập. Hầu hết mọi người không để ý là có những thu nhập tốt và thu nhập xấu...và mọi người không giàu được là vì họ làm việc cực nhọc vì thu nhập xấu..và khi bạn yêu cầu sự tăng lương, bạn đã yêu cầu cho một sự tăng thu nhập xấu. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải làm việc cực nhọc cho loại thu nhập đúng đắn.

Trong các cuốn sách trước, tôi đã thảo luận về 3 loại thu nhập, đó là:

1. *Thu nhập kiếm được*: Thu nhập kiếm được là thu nhập bạn làm việc vì tiền. Đó là loại thu nhập dưới dạng được trả lương. Đó cũng là loại mà bạn đòi hỏi được tăng thêm, thưởng, làm ngoài giờ, huê hồng...
2. *Thu nhập lợi tức*: Thu nhập lợi tức nói chung là thu nhập từ tài sản dưới dạng giấy tờ như cổ phiếu, giấy nợ, quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng. Phần lớn các tài khoản về hưu dựa trên thu nhập lợi tức trong tương lai.
3. *Thu nhập thụ động*: Thu nhập thụ động nói chung thường đến từ bất động sản. Đó cũng là thu nhập từ bản quyền sáng chế hay sử dụng các tài sản trí tuệ như âm nhạc, sách, và những món khác có giá trị về trí óc.

Tại sao người cha giàu không thích thu nhập kiếm được

Trong quan điểm của người cha giàu, loại thu nhập tệ nhất là thu nhập kiếm được, Với ông, đó là loại thu nhập tệ nhất vì 4 lý do sau:

1. Đó là thu nhập bị đánh thuế cao nhất và là thu nhập ít được làm chủ nhất, bao nhiêu bạn phải trả và khi nào bạn trả thuế?
2. Cá nhân bạn phải làm việc vì nó và nó lấy hết thời gian quý báu của bạn
3. Có rất ít đòn bẩy trong thu nhập kiếm được. Cách duy nhất mọi người tăng thu nhập kiếm được là làm việc nhiều hơn
4. Thường thì không có dư. Nói cách khác, bạn làm việc, được trả lương, và sau đó quay lại làm việc và được trả tiếp. Một lần nữa, theo người cha giàu, có rất ít sức mạnh đòn bẩy khi làm việc vì loại thu nhập này.

Khi lớn lên, tôi luôn luôn thấy thú vị rằng người cha giàu không thích thu nhập kiếm được. Ông thường nói: “Lời khuyên tệ nhất mà con khuyên một đứa trẻ là hãy đến trường vì vậy mới có thể kiếm được công việc lương cao”. Lý do ông nói vậy không phải ông chống lại trường học...ông chỉ chống lại cách dạy đứa trẻ dành hết đời người làm việc vì thu nhập kiếm được. Hầu hết mọi người tôi biết

đều mơ ước có công việc lương cao với thật nhiều thu nhập kiếm được. Người cha giàu nói: “Dạy mọi người dành cả đời người làm việc cho thu nhập kiếm được giống như dạy ai đó cả đời làm một nô lệ cho việc lương cao”

Tại sao người cha giàu thích thu nhập thụ động

Mặc dù ông có cả 3 loại thu nhập, nếu có sự chọn lựa trong 3 loại đó, ông sẽ chọn thu nhập thụ động. Vì sao? Vì đó là loại thu nhập mà ông làm việc ít nhất, cũng là thu nhập ít thuế nhất và mang lại thu nhập nhiều nhất cho ông trong thời kỳ lâu dài. Nói cách khác, ông làm việc vì thu nhập thụ động vì, trong thời gian dài, ông làm việc càng ít, phục vụ càng nhiều người và kiếm được càng nhiều tiền khi ông càng già.

Trong cuộc hành trình về hưu sớm và giàu, tôi phải biết làm việc cực nhọc cho loại thu nhập nào. Kim và tôi có thể về hưu sớm vì kế hoạch của chúng tôi là làm việc cho thu nhập thụ động, không phải thu nhập kiếm được, như hầu hết mọi người. Một điều khác nữa là chúng tôi lên kế hoạch nghỉ hưu với thu nhập thụ động chứ không phải thu nhập lợi tức, như hầu hết mọi người đều lên kế hoạch nghỉ hưu. Trong khi mọi người nghỉ hưu bằng thu nhập lợi tức, đó không phải là loại thu nhập tốt nhất vì đó là loại thu nhập bị đánh thuế cao thứ 2 trong 3 loại thu nhập... Và thuế là khoản chi phí lớn nhất của một đời người. Tôi sẽ giải thích điều này sau.

Người cha giàu của tôi có cả 3 loại thu nhập. Lý do ông có cả 3 vì mỗi loại có những thuận lợi và bất lợi khác nhau. Người cha nghèo của tôi chỉ làm việc cực nhọc cho một loại thu nhập. Sự khác nhau đó giữa hai người đã tạo ra sự khác biệt lớn khi xét cả một đời làm việc.

Hai người cha làm việc cực nhọc cho những loại tiền khác nhau

Hai người cha của tôi không làm việc cho cùng một loại thu nhập. Người cha nghèo thường nói: “Đến trường thì mới có công việc lương cao”. Người cha giàu thì: “Không phải con làm ra bao nhiêu tiền mà con giữ được bao nhiêu”. Ông tiếp tục: “Thu nhập kiếm được là thu nhập mà con làm việc cực nhọc nhất và cho phép con giữ lại ít nhất”.

Tiền 50%

Người cha giàu thường gọi thu nhập kiếm được, thu nhập mà bạn nhận được từ việc trả lương, là “tiền 50%”. Lý do ông gọi nó là 50% vì không cần biết bạn kiếm bao nhiêu tiền, chính phủ luôn lấy ít nhất là 50% hoặc nhiều hơn bằng cách khác. Nếu bạn làm ra \$50,000 một năm, thì ít nhất \$25,000 có thể đã đi vào chính phủ trước khi bạn chạm tay vào. Ngay cả khi bạn nhận được \$25,000, thuế vẫn tiếp tục. Và như hầu hết mọi người đều biết, bạn bị đánh thuế khi bạn làm ra tiền, chi phí, tiết kiệm, đầu tư và khi bạn chết. Sự thật là tiền thuế khi bạn chết có thể sẽ rất cao

khi bạn không chuẩn bị cho sự kiện đó. Như người cha giàu nói: “Nếu con không chuẩn bị một kế hoạch về tiền bạc của con sau khi con chết, thì chính phủ sẽ làm điều đó”.

Theo quan điểm của người cha giàu, thật là kém thông minh khi làm việc cực nhọc và để chính phủ lấy ít nhất 50% số tiền.

(Nhiều năm trước, tiền thuế còn cao hơn 50%. Trong khi con số ấy có giảm trong những năm gần đây, nhiều lỗ hổng về thuế đã được bù đắp lại vì sự giảm thuế. Sự thật là, khi người cha giàu còn trong những năm làm việc kiếm tiền, ông thường gọi là tiền 80% vì đó là con số mà chính phủ đã lấy từ những người có thu nhập cao).

Tiền 20%

Hầu hết mọi người ngày nay cố gắng về hưu bằng cách tận dụng loại tiền mà người cha giàu gọi là tiền 20%, tức là tiền từ sự *tăng lợi nhuận* hay *tăng giá cổ phiếu* và đôi khi là bất động sản. Mức này còn cao hơn nhiều năm trước, nghĩa là ngày nay làm việc vì tăng lợi nhuận thông minh hơn. Khi các chính trị gia nói rằng “Tôi phản đối một sự giảm thuế cho người giàu”, họ thường ám chỉ đến một số loại đầu tư được giảm thuế.

Nhiều người thông minh hơn về tài chính và không làm việc cực nhọc cho thu nhập kiếm được. Nhiều người yêu cầu sự chọn lựa cổ phiếu tức là tiền 20%, nếu công ty thành công. Sự chọn lựa chứng khoán có thể không có giá trị gì nếu công ty cải thiện giá trị trên thị trường. Điểm chú ý ở đây nhiều người bám theo những thuận lợi về thuế và các cấp bậc đòn bẩy khác nhau của các loại thu nhập khác nhau. Khoảng cách càng lớn giữa những người có và những người không có là vì hầu hết mọi người không quan tâm có nhiều loại thu nhập khác nhau...và họ làm việc cực nhọc cho loại thu nhập không đúng.

Tiền 0%

Một trong những lý do Kim và tôi về hưu sớm vì chúng tôi đã sử dụng loại *tiền trì hoãn thuế* và nhiều lần người cha giàu gọi đó là tiền 0%. Tiền trì hoãn thuế là loại tiền từ lợi nhuận mà không bị đánh thuế ngay lập tức...và được trì hoãn cho đến khi chúng tôi muốn đóng các tiền thuế này.

Ví dụ: Chúng tôi đặt xuống \$5,000 và mua căn nhà \$50,000. Hai năm sau chúng tôi bán đi với giá \$100,000. Kết quả chúng tôi có lợi nhuận là \$50,000 nhưng chúng tôi chọn cách không trả 20% lợi nhuận, khoảng \$10,000. Thay vì trả thuế cho số lợi nhuận đó, (con số tương tự trong chứng khoán hay quỹ chung), chúng tôi trì hoãn lợi nhuận và đặt \$55,000, gồm \$50,000 lợi nhuận và \$5,000 tiền đặt mua ban đầu, vào vụ đầu tư kế tiếp. Nói cách khác, chúng tôi có 1000% tiền lời sau 2 năm và không trả thuế ngay lập tức. Chúng tôi trì hoãn thuế một cách hợp pháp và sử dụng tiền của chính phủ một cách nghiêm túc như là tiền đặt xuống cho một căn hộ lớn hơn với giá \$330,000. Sau đó chúng tôi dùng tiền ngân

hàng và tiền chưa trả của người bán để cấp vốn giúp chúng tôi số tiền \$275,000 mà chúng tôi không có. Không những chúng tôi sử dụng OPM (tiền của người khác), chúng tôi đã sử dụng tiền của chính phủ để giúp chúng tôi về hưu sớm và giàu. Giữa năm 1988 và 1994, chúng tôi đã dùng cách đầu tư và chiến lược thuế này nhiều lần.

Ở Mỹ, một trong những thuận lợi của đầu tư bất động sản hơn hẳn tài sản dưới dạng giấy tờ là kê hồ hợp pháp về mã thuế. Lý do chính phủ cho phép kê hồ thuế này vì họ muốn các nhà đầu tư giữ tiền của họ để đầu tư vào bất động sản để cung cấp nhà cho những người không mua nhà hoặc không đủ khả năng mua nhà. Sự giảm thuế giúp các nhà đầu tư như Kim và tôi cung cấp một cách phong phú nhà cho thuê và do đó giá thuê nhà cũng giảm xuống. Sự khuyến khích về thuế này cũng giữ cho ngành bất động sản sôi nổi, và giúp nền kinh tế quốc gia mạnh mẽ, kể từ lúc bất động sản là một lĩnh vực lớn của kinh tế Mỹ. Nếu ngành bất động sản bị tổn thương, cả quốc gia cũng vậy.

Tiền miễn thuế

Có nhiều cách để kiếm tiền miễn thuế. Một cách là đầu tư vào công phiếu miễn thuế. Ví dụ một người đặt \$1,000 vào công phiếu miễn thuế ở lãi suất 5%. Nghĩa là mỗi năm người này sẽ nhận \$50 miễn thuế. Trong khi nghe chẳng có gì thú vị, nhưng có những lúc tiền lời sẽ rất lớn.

Tiền miễn thuế từ tiền 0%

Một cách khác để trì hoãn thuế là tạo ra sự sụt giá từ việc cải tiến tài sản của bạn. Ví dụ, tôi mua căn nhà cho thuê giá \$100,000. Miếng đất trị giá \$20,000 và căn nhà trị giá \$80,000. Chính phủ cho phép tôi giảm giá căn nhà và không trả thuế trên số tiền giảm đó. Giả sử chính phủ cho phép tôi giảm giá căn nhà trong thời kỳ 20 năm với số tiền cải tiến \$80,000. Bằng nhiều cách, tiền bù \$4,000 của thu nhập phụ mà tôi không phải trả thuế trong năm đó. Trong khi \$4,000 không phải là số tiền lớn, khi vốn của bạn lên hàng triệu đô, số tiền sụt giảm đó, khi cộng với số tiền mất mà bạn không thật sự mất, sẽ rất kinh ngạc.

Một phương pháp người giàu sử dụng để nhận được tiền miễn thuế một cách hợp pháp là họ đơn giản trì hoãn lợi nhuận từ bất động sản và sau đó, cuối đời, họ chuyển các bất động sản thành các tổ chức từ thiện. Khi họ làm thế, họ có thể không bao giờ phải trả thuế cho tất cả các lợi nhuận hoặc sụt giá, họ trì hoãn và dùng số tiền đó cho cuộc sống bản thân. Đó là vì kê hồ hợp pháp mà nhiều người giàu tặng các biệt thự của họ hoặc một phần vào cuối đời. Gia đình họ thường rất giàu có nhờ sự trì hoãn thuế dựa trên những tài sản họ đã tặng, và họ không cần các tài sản đó để làm họ giàu thêm. Họ đã làm đủ tiền để kiếm các tài sản khác. Một lần nữa, điều đó được trả cho những người rộng rãi.

Lời khuyên tốt

Lời khuyên tốt nhất lúc này là hãy tìm kiếm những lời khuyên tốt. Tôi không phải là luật sư thuế, kế toán thuế vụ, hay luật sư bất động sản. Có những đặc biệt và phức tạp của luật pháp mà bạn có thể tìm thấy lời khuyên tốt nhất, đặc biệt khi bạn là người giàu hoặc có kế hoạch làm giàu. Như người cha giàu thường nói: “Lời khuyên đắt nhất con có thể nhận được là lời khuyên miễn phí. Đó là lời khuyên từ bạn bè, họ hàng là những người không giàu hoặc không có kế hoạch làm giàu”.

Lời khuyên xấu

Không những bạn có thể nhận lời khuyên xấu từ bạn bè hay gia đình, bạn có thể nhận lời khuyên xấu từ các nhà cố vấn tài chính chuyên nghiệp.

Nhiều người được khuyên rằng căn nhà của họ là khoản khấu trừ thuế lớn nhất. Theo tôi, lời khuyên đó tệ nhất trong các lời khuyên xấu. Ở Mỹ, mỗi đôla bạn trả trong lãi suất, chính phủ cho phép bạn khấu trừ thuế khoảng 30%. Nếu điều đó hợp lý đối với bạn, hãy đưa cho tôi 1 đôla và tôi sẽ gửi lại cho bạn 50cents. Một điểm nhỏ mà hầu hết các nhà cố vấn không nói cho bạn biết là sau khi bạn vượt quá \$125,000 thu nhập kiếm được, bạn bắt đầu mất sự khấu trừ thuế căn nhà của bạn. Đó là một lý do khác không làm việc vì thu nhập kiếm được và mua căn nhà lớn hơn để có các thuận lợi về thuế.

Kế hở thuế tốt nhất

Trong các chương trước, tôi viết về sự khác nhau giữa những gì một số người nghĩ là thông minh và người khác nghĩ là rủi ro. Trong ví dụ đầu tiên, tôi nói rằng người cha nghèo nghĩ rằng công việc ổn định là thông minh và xây dựng một công ty là rủi ro. Người cha giàu thì hoàn toàn ngược lại. Ông nói: “Nếu con là việc vì một công việc an toàn, con sẽ kiếm được ít và ít khi con làm việc nhiều và nhiều. Với tôi, cá giá để cho một chút an toàn là quá cao”.

Ngày nay, cũng như khi còn nhỏ, cách tốt nhất để kiếm nhiều mà làm ít là sở hữu một công ty. Điều này được giải thích bằng kế hở tốt nhất trên thế giới. Một lý do để bắt đầu một công ty của chính bạn là:

<i>Người làm công</i>	<i>Chủ công ty</i>
Thu nhập	Thu nhập
Trả thuế	Tiêu xài
Tiêu xài	Trả thuế trên số tiền còn lại

Một người làm việc lãnh lương tiêu xài mọi thứ bằng đồng tiền sau thuế. Ví dụ, hầu hết công nhân chỉ trả tiền xe cộ với các đồng đôla sau thuế. Người chủ công ty thì được phép trả tiền mua xe bằng tiền trước thuế nếu nó được dùng cho công ty và các cuộc gặp mặt cần thiết. Khi bạn làm việc cho loại tiền 50%, chiếc xe của bạn có thể đắt hơn nhiều so với chiếc xe ông chủ bạn, mặc dù chiếc xe của bạn giá thấp hơn. Những thứ như vé bóng đá, tiền du ngoạn, các bữa tối, tiền giữ trẻ và nhiều món khác thường có thể được mua bằng những đồng tiền trước thuế. Các chủ

công ty có thể trả cho những thứ này bằng tiền trước thuế trong khi giới làm công trả bằng tiền sau thuế. (Những món tiền này phải được liệt kê như chi phí chính đáng cho công ty). Vì vậy không những hầu hết mọi người ở Mỹ làm việc cho loại tiền 50%, mà còn trả tiền cho những vật dụng cuộc sống với đồng tiền đã bị giảm đi một nửa. Khi tôi học sự khác nhau với người cha giàu, tôi nhanh chóng nhận ra cái giá của một công việc ổn định thật đắt.

Một lời cảnh báo

Cuốn sách này không phải là cuốn sách về luật pháp. Cuốn sách được viết với mục đích giúp bạn nhận ra sự khác nhau của các loại thu nhập. Tôi xin bạn chú ý rằng: có cách giảm thuế hợp pháp chừng nào bạn còn dùng những chiến lược thuế nhằm mục đích làm ra nhiều tiền hơn. Nếu bạn dùng những chiến lược thuế chỉ để giảm thiểu thuế, thì bạn vi phạm luật pháp. Đây là điểm rất quan trọng và lý do tôi khuyên bạn tìm những lời khuyên về thuế tốt nhất. Tôi đã gặp nhiều người làm những điều chỉ với mục đích tiết kiệm thuế và họ đã bị chính phủ trừng phạt. Một lần nữa, sự hỗ trợ chuyên nghiệp tốt nhất trong lĩnh vực luật pháp thường vô giá.

Nếu bạn muốn nhiều thông tin về thuế, liên đoàn và những chiến lược giảm thuế hợp pháp, bạn có thể truy cập trang richdad.com và tìm kiếm thư việc bằng catset và sách của các tác giả là cố vấn của Rich Dad. Các cuốn catset chỉ phỏng vấn các nhà cố vấn về các chủ đề riêng biệt, trong khi các cuốn sách được viết bởi các nhà cố vấn về chuyên môn. Nhớ rằng đây chỉ là những sản phẩm giáo dục. Tôi khuyên bạn nên hỏi ý kiến các nhà cố vấn chuyên nghiệp trước có một hành động cụ thể nào.

Ít kẻ hở thuế

Khi bạn học và hiểu Kim tứ đồ bạn sẽ sớm bắt đầu nhận ra rằng luật thuế tệ nhất cho những người làm công. Thật sự đó là những người làm công được trả lương thấp mà phải trả thuế cao nhất - để chính phủ có thể bảo vệ tầng lớp lao động. Ngay cả nhóm S có nhiều kẻ hở hơn nhóm E.

Nhóm tốt nhất là nhóm B đơn giản vì nhóm B cho phép bạn lấy tất cả những lợi thế từ các nhóm khác. Ví dụ, là một người nhóm B, tôi có thể dùng các lợi thế của nhóm E, nhóm S và nhóm I. Nói cách khác, nếu bạn là người làm công hoặc làm tư như luật sư hay bác sĩ, bạn không được phép dùng các kẻ hở như nhóm B được. Một lần nữa, những lời khuyên về tài chính và thuế đúng đắn rất quan trọng nếu bạn muốn dùng luật pháp sao cho có lợi.

Bạn đang làm việc cực nhọc vì loại tiền nào?

Câu hỏi là: Bạn đang làm việc cực nhọc vì loại tiền nào? Nếu bạn làm việc cho tiền 50%, bạn sẽ phải làm vất vả hơn người làm việc cho loại tiền rẻ hơn, và loại tiền đắt nhất được tìm thấy trong nhóm E. Nếu bạn hỏi bất cứ người nào có bằng CPA, họ sẽ nói với bạn rằng họ sẽ chẳng giúp gì cho bạn nhiều nếu bạn là người nhóm E. Chính phủ đã khóa tất cả các kẽ hở cho nhóm này.

Những người nhóm E, nhóm người làm công, lợi thế tốt nhất về thuế là 401k. Tôi cũng có. Bất chấp bạn lên kế hoạch để được an toàn, thuận lợi hay giàu, mọi người nên mở rộng tối đa các lợi thế của 401k. Nó là một kẽ hở duy nhất được dành cho người nhóm E

Một vấn đề của 401k

Mặc dù tôi khuyên mọi người nên có và tăng tối đa sự đóng góp cho 401k, nếu họ có một khoản 401k. tôi thấy vẫn có một vết nứt. Vết nứt ở đây là mặc dù bạn tiết kiệm tiền trong nó và hi vọng sẽ tăng 20%, và khi bạn muốn rút ra khi về hưu, bạn sẽ bị đánh thuế 50% như loại thu nhập kiếm được. Mặc dù bạn tin rằng bạn đang đầu tư vào chứng khoán (hay tiền 20%), nhưng khi bạn bỏ tiền vào, bạn vẫn bị đánh thuế ở mức như loại thu nhập kiếm được. Nói cách khác, mặc dù bạn đầu tư vào tiền trì hoãn thuế 20%, bạn bị đánh thuế ở mức 50% khi bạn cần tiền. Điều đó nghĩa là bạn làm việc suốt đời cho loại tiền 50%, và khi về hưu bạn vẫn bị đánh thuế ở mức 50%. (Dĩ nhiên, nếu chủ của bạn kết hợp sự đóng góp của bạn vào 401k, điều này hợp lý khi tăng tối đa sự đóng góp của bạn).

Vấn đề thứ hai của 401k là nó chỉ làm việc cho những người có kế hoạch trở nên nghèo. Nếu thu nhập của bạn giữ ở mức cao khi bạn về hưu, bạn tiếp tục trả thuế cao hơn với số tiền hưu vì thu nhập của bạn tăng lên chứ không giảm xuống.

Khi tôi thảo luận 3 bậc của kế hoạch tài chính, một là an toàn và bảo đảm, một là thoải mái và một là giàu, nên nhớ rằng đó là những phương tiện đầu tư khác nhau cho mỗi loại kế hoạch. Kế hoạch 401k và tiết kiệm là những kế hoạch của tôi để được an toàn, bảo đảm và thoải mái. Đó không phải kế hoạch của tôi để làm giàu.

Vấn đề phúc lợi xã hội

Vấn đề của phúc lợi xã hội là nó chỉ làm việc cho những ai muốn nghèo. Nếu sau khi bạn về hưu và bạn thấy phúc lợi xã hội không đủ cho bạn sinh sống, và bạn tiếp tục làm việc kiếm thu nhập, chính phủ sẽ bắt đầu giảm tiền phúc lợi cho bạn. Nói cách khác, trong hầu hết trường hợp, cách duy nhất để nhận toàn bộ số tiền là hãy chọn con đường nghèo.

Vấn đề của tiết kiệm

Với những người tin rằng giữ toàn bộ số tiền trong ngân hàng, nghĩ rằng tiết kiệm là thông minh, tiền của họ đang làm việc cho loại tiền 50%. Tôi cũng có tiền trong

ngân hàng, nhưng tôi không nghĩ tiết kiệm là thông minh như nhiều người vẫn nghĩ. Tôi có tiền trong khoản tiết kiệm như một phần của kế hoạch an toàn và bảo đảm về tài chính, không phải kế hoạch làm giàu. Đây là sự thật mặc dù tôi không nghĩ rằng sẽ thông minh khi tiền của tôi làm việc cho loại tiền 50%, cũng như vì lý do lạm phát.

Thực tại tệ nhất

Trong các chương sau, bạn sẽ học vì sao lời khuyên “Đến trường, kiếm việc làm, làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, bỏ tiền vào khoản 401k” có thể là lời khuyên tệ nhất nhìn từ khía cạnh thuế. Người cha nghèo của tôi nghèo vì ông tự khuyên mình và các con của ông như thế. Đây là thực tại duy nhất của ông khi nhắc tới tiền bạc.

Làm thế nào kiếm nhiều thu nhập có nhiều lợi thế về thuế

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải đi theo lời khuyên của người cha giàu. Và lời khuyên của ông bắt đầu với ý tưởng là: hãy lo chuyện kinh doanh của mình.

Chỉ đơn giản bắt đầu một công ty nhỏ tại nhà, mua một franchise hoặc tham gia một công ty mạng lưới tiếp thị, bạn sẽ di chuyển sang loại thu nhập có nhiều lợi thế về thuế. Nếu bạn có thể cắt giảm chi phí, bằng cách sử dụng tiền từ việc sử dụng các thuận lợi về thuế, bạn đã tiến bộ về tài chính rồi. Nhưng luôn nhớ rằng *mục đích của bạn là làm ra nhiều tiền chứ không phải là trốn thuế*. Một mặt là kế hoạch đóng thuế, một mặt là trốn thuế.

Nếu bạn có hứng thú về việc khám phá làm thế nào để làm việc cho loại tiền có nhiều lợi thế về thuế, bạn có thể vào trang Web của chúng tôi và tìm kiếm các sản phẩm khác, nhằm giúp những người muốn học hỏi thêm; ví dụ, chúng tôi có hai sản phẩm của chuyên gia thuế vụ, Diane Kennedy, CPA, là:

1. Your first step to Financial Freedom : 4 cuốn catset
2. The Loopholes of the Rich: 1 cuốn sách

Làm việc tự nguyện

Trong Rich dad poor dad, tôi đã kể về câu chuyện người cha giàu ngừng trả cho chúng tôi 10 cents cho mỗi giờ làm việc và bắt chúng tôi làm việc tự nguyện. Nhiều người nghĩ đây là câu chuyện thú vị nhưng làm việc tự nguyện không phải một phần thực tại của họ. Tôi muốn nhấn với bạn rằng: Trong hầu hết trường hợp, nếu bạn muốn làm việc cho loại tiền trì hoãn thuế hoặc tiền miễn thuế, *nghĩ là bạn phải làm việc tự nguyện*.

Tiền có được từ sự bù đắp của sức lao động bị đánh thuế cao nhất trong các loại thu nhập. Đó là lý do vì sao tôi thường khép mình khi tôi gặp những người trẻ tuổi ở trường rất phấn khởi về việc có một công việc lương cao. Một người trẻ với ý định như vậy hoặc có thực tại như vậy thường có kết quả bằng cách làm việc

chăm chỉ cho loại tiền 50%. Một ngày nào đó, họ thức dậy ở tuổi 40 với công việc lương cao và bắt đầu tự hỏi tại sao bạn bè họ đã vượt xa họ về tài chính. Lý do những người làm công chăm chỉ tiến xa hơn về tài chính trẻ hơn vì họ làm việc cho cực nhọc vì thu nhập lương bổng. Họ làm việc cực nhọc để được tăng lương và tiền thưởng.

Mặc dù người cha nghèo của tôi bắt đầu với số thu nhập nhiều hơn người cha giàu, nhưng cuối cùng người cha giàu đã vượt qua người cha nghèo về tiềm năng thu nhập. Người cha giàu nói: “Con sẽ đầu tư thời gian bất chấp con đang làm việc cho loại thu nhập kiếm được, lợi tức hay thụ động. Một khó khăn của làm việc cho loại thu nhập kiếm được là con mãi làm việc cực nhọc vì nó. Cuối cùng một người làm việc cho loại thu nhập lợi tức và thụ động sẽ vượt qua con về mặt tiềm năng thu nhập vì họ làm việc ít, kiếm được nhiều, trả thuế càng ít”.

Điều đó được giải thích như sau:

Thu nhập kiếm được:	tiền 50%
Thu nhập lợi tức:	tiền 20%
Thu nhập thụ động:	tiền 0%

Người cha nghèo của tôi bị người cha giàu qua mặt vì thu nhập kiếm được thường có được từ sức lao động và hai loại thu nhập kia có được từ tài sản. Thời gian trôi qua, người cha giàu tiến chậm nhưng ông bảo đảm tiếp tục tăng số lượng và mở rộng các tài sản của ông và bắt chúng làm việc cực nhọc vì ông. Người cha nghèo chỉ biết làm thế nào để làm việc chăm chỉ một mình cho loại tiền 50%.

Những người nhóm E ít được làm chủ nhất về thuế và trả nhiều thuế nhất, ngay cả khi về hưu. Nếu thu nhập của bạn ngày nay là từ nhóm E, bạn có thể hãy làm gì đó để kiếm thu nhập ở nhóm khác. Nhóm S có một số ít lợi thế hơn nhóm E, trong đó lợi thế chính là bạn có thể khấu trừ một số chi phí từ thu nhập của bạn, trước khi trả thuế. Vấn đề của cả nhóm E và S là nhân tố đòn bẩy của sức lao động là tối thiểu và trả thuế cao hơn. Những nhóm được làm chủ cao nhất về thuế, có tiềm năng đòn bẩy của lao động cao nhất và có nhiều lợi thế nhất về thuế là nhóm B và I.

Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, bạn có thể xem xét việc làm việc tự nguyện. Khi bạn tự hỏi bản thân mình: “Làm sao tôi giàu bằng cách làm việc tự nguyện được?” bạn bắt đầu thúc đẩy trí óc của bạn sang một thực tại khác. Nếu không có gì đập vào đầu bạn khi bạn làm việc tự nguyện, cứ tiếp tục thúc đẩy trí óc bạn hay bắt đầu thỉnh thoảng đầu tư và học tập cuộc đời những người giàu có từ nhóm B và nhóm I

Người cha giàu nói: “Làm việc vì tiền rất khó giàu. Nếu con muốn thật sự giàu, hãy học cách xây dựng, mua và tạo ra tài sản”. Ông cũng nói: “Làm việc chăm chỉ để được trả cao thật rủi ro”. Điều đó rủi ro vì mọi người thường lún sâu vào cái vòng lẩn quẩn: làm việc suốt đời để tăng lương và thứ hai nữa là người khác sẽ tiến xa hơn bạn về mặt tài chính.

Nhiều người giàu trở nên giàu nhờ thời gian rảnh rỗi. Vì vậy, nếu bạn có việc làm vì bạn phải chịu trách nhiệm tài chính, cứ tiếp tục việc làm đó nhưng tốt hơn nên sử dụng thời gian rảnh rỗi. Khi bạn của bạn đi chơi golf hoặc câu cá...,

bạn hãy bắt đầu một công ty bán thời gian. Công ty HP bắt đầu từ gara, cũng như Forf Motor. Luôn nghĩ trong đầu rằng hôm nay bạn có thể đi lên từ nghèo khổ lên giàu có nhanh hơn bao giờ hết. Micheal Dell đi từ sinh viên cao đẳng lên tỷ phú chỉ trong 3 năm. Trong khi bạn anh ta làm bài tập ở nhà và uống bia, anh đang xây dựng một công ty trị giá hàng tỷ đô trong phòng nội trú. Hầu hết bạn anh ta, bây giờ cũng chỉ hơn 30 tuổi, đang làm việc cho loại tiền 50%. Nhiều người bây giờ quay lại trường học với hy vọng được tiến cử và tăng lương và một số thì đang uống bia và xem TV. Về mặt tài chính, họ có thể có căn nhà lớn, có con đang học trường tư và đang hy vọng khoản 401k sẽ cung cấp đủ tiền cho họ khi họ về hưu. Một số thì im lặng tự hỏi làm sao Michael Dell, một sinh viên bị đuổi học ở cao đẳng, lại may mắn như vậy. Sự may mắn của anh đến từ một thực tại khác, sẵn sàng học hỏi, nhưng không học vì điểm, sẵn sàng làm việc tự nguyện.

Lý do Kim và tôi về hưu sớm vì chúng tôi làm việc cực nhọc để xây dựng công ty và mua bất động sản. Kế hoạch đó cho phép chúng tôi làm việc ít mà kiếm được nhiều. Chúng tôi không làm việc vì tiền. Chúng làm việc để xây dựng, mua và tạo ra tài sản, đúng theo lời khuyên của người cha giàu. Chúng tôi không thích công việc lương cao hay được tăng lương. Chúng tôi cũng không thích làm những việc không có đòn bẩy và làm việc cho loại tiền mà đòn bẩy của nó bị giảm tới 50%. Theo chúng tôi như thế là không thông minh, và xét về lâu dài, điều đó thật rủi ro. Trong những chương sau, tôi sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể làm việc để thu thập nhiều tài sản mà ít rủi ro và nhiều lợi tức nhất. Nhưng tôi cảnh báo bạn là bạn có thể cần phải học và làm việc tự nguyện để học cách thu thập tài sản. Tôi cảnh báo ngay lúc này vì học và làm việc tự nguyện là những điều mà rất ít người chịu làm...và đó là lý do chỉ có ít người về hưu sớm và giàu.

Tôi không chống lại việc đóng thuế. Thuế là chi phí của mỗi công dân. Nếu không có thuế, chúng ta không có cảnh sát, lính cứu hỏa, giáo viên, công nhân vệ sinh, tòa án, đường xá...Điểm chính của chương này là học cách làm chủ một cách thông minh và hợp pháp số tiền trả thuế và khi nào thì phải trả.

Một đề nghị: Lên danh sách số tiền bạn thu được trong một tháng theo các loại thu nhập sau:

1. Thu nhập kiếm được \$ _____
2. Thu nhập lợi tức \$ _____
3. Thu nhập thụ động \$ _____

Nếu bạn muốn về hưu, trong hầu hết các trường hợp bạn cần có số thu nhập lợi tức và thụ động. Bạn càng có thu nhập thụ động lợi tức và thụ động sớm chừng nào, bạn sẽ đi trên con đường về hưu sớm và giàu sớm chừng ấy. Không những bạn có thể về hưu sớm, bạn còn có thể cảm thấy an toàn hơn về tiền bạc. Bạn cũng có thể cảm thấy thông minh hơn khi bạn có thu nhập 20% hay thu nhập từ việc trì hoãn thuế, chứ không phải thu nhập 50% mà hầu hết mọi người đều theo đuổi.

Chương cuối cùng của cuốn sách này sẽ đi vào những cách thức để có thể thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động một cách an toàn và lợi tức cao hơn. Nhưng

một lần nữa, nó có thể yêu cầu sự học hỏi và làm việc tự nguyện trước khi bạn nhận các loại thu nhập này. Điều đó cần bạn phải cố gắng để tiến đến một thực tại khác. Nếu bạn quyết định bước vào cuộc hành trình thu thập các loại thu nhập có sức mạnh đòn bẩy tốt hơn, hãy luôn nhớ đến anh em Wright. Họ là ví dụ điển hình của những người đã học tập vì họ muốn học hỏi chứ không vì điểm số, họ làm việc cực nhọc một cách tự nguyện mà không cần sự bảo đảm, chấp nhận rủi ro một cách thông minh và thúc đẩy chính họ và thế giới vào một thực tại khác.

Chương 8: Cách nhanh nhất để làm giàu: Tóm tắt về đôn bẫy trí óc

Không lâu sau khi cuốn *Rich kid smart kid* phát hành, cuốn thứ tư trong Rich dad series, một bài bình luận xuất hiện trên một tờ báo nổi tiếng. Hầu hết các phương tiện thông tin đại chúng đều cho rằng Rich dad series có những tán thành tốt. Họ có cái nhìn rất công bằng, khách quan trong các bài bình luận về các cuốn sách của tôi. Riêng bài báo này của tờ báo này về *Rich kid smart kid* lại không như vậy. Nhà báo bắt đầu bài bình luận bằng một sự tấn công về khả năng viết sách của tôi. Anh ta ít nhiều nói rằng tôi cần phải đến trường và học viết thêm. Sự mỉa mai rằng tôi đã phơi bày trong cuốn sách là tôi đã thi trượt hai lần môn Anh Văn vì tôi không có khả năng viết. Bị đặt biệt danh là ngu dốt và trùn thi rớt khi 15 tuổi vì tôi viết văn rất tệ là một sự kiện rất đau đớn trong đời tôi.

Từ đó tôi không bao giờ nghĩ mình là một nhà văn. Viết có thể là kỹ năng yếu nhất của tôi và là lý do tôi đã có một thời gian khắc nghiệt khi còn ở trường. Cuốn sách thứ tư trong Rich dad series nói về cách làm thế nào tôi vượt qua khả năng không biết đọc biết viết của tôi mà vẫn tốt nghiệp cao đẳng. *Rich kid smart kid* nói về cách tìm kiếm và phát triển thiên tư cá nhân của trẻ con, mặc dù chúng có thể không biết đọc biết viết, cũng như sự cần thiết của việc phát triển kỹ năng tồn tại về tài chính của chúng. Vì vậy bài phê bình của nhà báo ấy không tập trung về nội dung chính mà về kỹ năng viết của tôi, là vấn đề tôi gặp phải suốt thời gian ở trường.

Nhà báo kết thúc bằng câu tóm tắt mà anh ta nghĩ rằng đã tán thành tôi và khách quan nhất. Anh ta viết: “Cuốn sách sẽ giúp con bạn được tuyển dụng hơn”. Lúc này tôi thấy lời phê bình về kỹ năng viết của tôi được bào chữa. Tôi cảm thấy bị xúc phạm khi bài báo của anh ta nói rằng cuốn sách của tôi giúp bọn trẻ được tuyển dụng hơn. Tôi cá là anh ta chưa đọc hết cuốn sách. Cuốn sách không phải giúp bọn trẻ được tuyển dụng hơn, mà làm cho bọn trẻ **không** được tuyển dụng hơn. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần nghĩ về cách làm thế nào để ít được tuyển dụng hơn, chứ không phải được tuyển dụng hơn. Một lần nữa, sự khác nhau được thấy ở thực tại về trí óc.

Làm thế nào để không được tuyển dụng

Trong phần tóm tắt sự quan trọng của đôn bẫy trí óc, tôi trình bày rằng thực tại của bạn đơn giản chỉ là những gì bạn nghĩ là thật. Hay nói một cách phổ biến, sự **nhận thức** của bạn là thực tại của bạn. Khi được hỏi: “Thật khó để thay đổi thực tại của một người?”. Tôi trả lời “Còn tùy”. Với tôi, chính những khó khăn cá nhân đã phủ nhận thực tại của người cha nghèo về những gì ông nghĩ là thông minh, và chấp nhận những ý tưởng của người cha giàu về những gì ông cho là thông minh. Bằng nhiều cách, thay đổi thực tại của một người từ tầng lớp trung lưu hay nghèo sang giàu cũng như học cách ăn bằng tay trái sau nhiều năm bạn ăn bằng tay

phải. Trong khi điều đó không khó khăn, và mọi người đều làm được nếu họ kiên nhẫn, nhưng nó cũng có thể là điều không dễ thực hiện.

Cách nhanh nhất để làm giàu là khả năng thay đổi thực tại nhanh hơn. Điều đó nói dễ hơn làm với hầu hết mọi người, vì tôi đã thấy hầu hết chỉ muốn giữ nguyên thực tại để được thoải mái... ngay cả khi đó là thực tại của những khó khăn tài chính và thiết chặt. Người cha giàu nói: "Hầu hết mọi người thích sống giữa mức trung bình hơn là mở rộng khoảng trung bình đó". Ông tin rằng hầu hết mọi người thích làm việc thoải mái suốt đời hơn là làm việc không thoải mái một số năm, làm việc chăm chỉ để mở rộng nhận thức rồi phần đời còn lại nghỉ ngơi. Dùng phép ẩn dụ chuyển từ tay phải sang tay trái, hầu hết mọi người thích nghèo khổ với việc ăn bằng tay phải hơn là trở nên giàu bằng cách học ăn với tay trái. Bằng nhiều cách, nó đòi hỏi một sự thay đổi nhận thức trong trí óc.

Nội dung vs sức chứa

Fast company là một tờ báo lớn và tôi khuyên mọi người nên đăng ký nó. Trong một bài báo gần đây nhan đề "Học 101", chúng tôi đã đọc:

"Học tập là một công cụ quan trọng nhất của con người, nhóm người và công ty muốn tiến nhanh và cứ nhanh mãi trong nền kinh tế mới"

Tiếp theo bài báo trích dẫn câu nói của Estee Solomon Gray, cố vấn của InterWise, Inc. Cô nói:

"Vì vậy trong nền kinh tế cũ, nội dung là vua, trong nền kinh tế mới, sức chứa là vua"

Nói cách khác, học cách chuyển từ tay phải sang tay trái quan trọng hơn là loại muỗng nĩa nào đang dùng.

Hệ thống trường học hiện nay vẫn rắc rối bằng việc cho bọn trẻ một *nội dung* tốt hơn, hơn là nhìn xem thời đại thông tin đã thay đổi *sức chứa* của thế giới mà chúng ta đang sống. Cũng như người bình luận được nhắc đến trước đây cảm thấy, quan điểm xã hội của cuốn sách của tôi là làm cho bọn trẻ được tuyển dụng hơn, hầu hết các giáo viên đều tạo ra các khoá học có nội dung nhằm giúp bọn trẻ được tuyển dụng hơn. Đó là lý do vì sao hệ thống trường học tiếp tục tập trung vào *nội dung* hơn là *sức chứa*.

Sức chứa của thế giới đã thay đổi. Khi cha mẹ tôi đang lớn lên trong thời kỳ đại khủng hoảng, sức chứa là: công việc là nổi kinh hoàng và một công việc ổn định là vua. Đó là lý do vì sao bố mẹ tôi nhấn mạnh sự công việc của điểm cao và một công việc ổn định. Trong thời kỳ của bố mẹ tôi, nếu bạn tìm một công việc ổn định với một công ty tốt, và bạn làm việc chăm chỉ và hợp pháp, cuộc đời bạn đã được ổn định. Công ty sẽ có trách nhiệm cho vấn đề tài chính của bạn sau khi bạn về hưu. Ngày nay, sau cuộc đảo thải những năm đầu 90, hầu hết mọi người nhận ra rằng *sức chứa* hay luật lao động đã mãi mãi thay đổi.

Nội dung, sức chứa và năng lực

Mặc dù người cha giàu không sử dụng từ ngữ *nội dung* và *sức chứa*, thay vì thế ông dùng từ *thực tại*, ông cũng thường xuyên dùng từ *năng lực*. Ông cũng nói: “Không những một người nghèo có một thực tại nghèo, mà họ còn có rất ít *năng lực* cho phép tiền ở lại với họ”.

Ông có ý rằng khi một người nói những câu: “Tôi chẳng bao giờ giàu nổi”, “Tôi không mua nổi nó”, hay “Đầu tư là rủi ro”, điều đó hạ bớt năng lực của họ để làm giàu. Ông nói: “Khi một người có thực tại của nghèo hoặc trung lưu bất thành linh đến với tiền bạc, họ thường không đủ năng lực về tinh thần và cảm xúc để gánh vác sự giàu có bất ngờ của tiền bạc...và tiền sẽ tràn và trôi đi.”. Đó là vì sao bạn thường nghe người ta nói: “ Tiền vừa mới tuột khỏi tay tôi”. Hoặc “Tôi làm bao nhiêu không thành vấn đề, tôi sẽ thiếu tiền vào cuối tháng”. Hoặc “Tôi sẽ đầu tư khi có dư tiền”.

Thỉnh thoảng tôi cũng dùng ví dụ của người cha giàu từng dùng để dạy cho con ông và tôi. Người cha giàu dùng một cái ly rỗng và sau đó rót nước đầy ly và tiếp tục rót. Chẳng bao lâu thì nước tràn ra và cứ tiếp tục tràn chừng nào ông còn rót nước vào. Người cha giàu nói: “Tiền có muôn vàn trên thế giới. Nếu con muốn giàu, trước tiên con phải mở rộng thực tại của con(sức chứa) nhằm để giữ phần chia của con của sự muôn vàn đó”. Trong các khoá học chuyên đề, tôi dùng ví dụ tương tự để giải thích mối liên hệ giữa nội dung, sức chứa và năng lực. Tôi bắt đầu rót nước vào một ly rượu, sau đó là một ly nước lớn hơn, và sau đó là một cái ly lớn hơn nữa. Đó chỉ là một chứng minh đơn giản để minh hoạ sự khác nhau giữa năng lực giữ tiền của người nghèo , trung lưu và giàu.

Làm thế nào để mở rộng năng lực

Khi được hỏi: “Làm thế nào tôi mở rộng năng lực hay sức chứa?” Tôi trả lời: “Hãy nhìn vào ý tưởng của bạn”. Tôi cũng nhắc mọi người một trong những câu nói ưa thích nhất của người cha giàu, “Tiền chỉ là một ý tưởng”. Tôi trả lời bằng cách truyền đạt lời khuyên mà người cha giàu đã dạy tôi. Ông chỉ ra những câu như:

1. “Tôi không mua nổi nó”.
2. “Tôi không thể làm được”
3. “Điều đó sai rồi”
4. “Tôi biết điều đó rồi”
5. “Tôi thử một lần rồi và nó không hoạt động”
6. “Điều đó bất khả thi. Nó sẽ không bao giờ hoạt động”
7. “Bạn không thể làm nổi”
8. “Điều đó bất hợp pháp”
9. “Điều đó rất khó làm”
10. “Tôi đúng còn anh sai”

Người cha giàu nói: “Người ngu dốt sẽ tin vào bất cứ một viễn cảnh cường điệu nào và một người hoài nghi sẽ chỉ trích bất cứ thứ gì nằm ngoài thực tại của họ. Thực tại của một người hoài nghi không tiếp bất cứ cái gì mới nằm ngoài thực tại và một người ngu dốt không có khả năng bỏ ra ngoài những ý tưởng ngu dốt. Nếu

con muốn giàu, con phải mở rộng đầu óc, một thực tại mềm dẻo và những kỹ năng biến những ý tưởng mới thành hiện thực và có lợi ích về mặt kinh doanh.”

Theo tạp chí Fast company:

“Vì vậy, trong thời kỳ kinh tế cũ, nội dung là vua, trong thời kỳ kinh tế mới, sức chứa là vua”

Theo cách nói của người cha giàu: “Nếu con muốn giàu nhanh, con cần phải mở rộng đầu óc để có những ý tưởng mới và có những kỹ năng tiếp thu các khả năng lớn hơn các khả năng hiện tại. Để làm được điều đó, con phải có một thực tại có thể thay đổi, mở rộng và phát triển nhanh chóng. Cố gắng làm giàu bằng thực tại của người nghèo hoặc thực tại bị hạn chế là một điều bất khả thi”.

Tại sao không làm giàu

Ngồi trên ngọn núi British Columbia 1985, Kim, Larry và tôi quyết định chúng tôi sẵn sàng chịu cực và thúc đẩy chúng tôi vào thực tại mới, nhằm để về hưu sớm và giàu...và hãy tin tôi, lúc đó thật khổ cực. Khi được hỏi làm thế nào về hưu sớm và giàu, tôi chỉ nói đơn giản “Chúng tôi không ngừng thay đổi thực tại”. Khi được hỏi làm thế nào để thay đổi thực tại của một người, tôi trích dẫn câu nói của Robert Kennedy:

“Nhiều người nhìn vào những điều như họ hiện tại và nói “Tại sao?”, còn tôi mơ ước những điều chưa đạt được và nói “Tại sao không?””

Nếu bạn muốn giàu nhanh, bạn có thể phải đi ngược lại sự thoải mái của thực tại hiện nay của bạn và tiến vào những điều khả thi mới cho cuộc đời bạn. Như Robert Kennedy nói: “Tại sao không?”

Có một đầu óc có thể mở rộng thực tại hoặc sức chứa nhanh chóng là một dạng đòn bẩy rất quan trọng. Sự thật là, nó có thể là dạng đòn bẩy quan trọng nhất, đặc biệt trong thế giới thay đổi nhanh chóng ngày nay. Với người cha giàu, tôi tin chính vì có một đầu óc có thể mở rộng thực tại là kỹ năng cá nhân tuyệt vời và lý do ông không ngừng thành công về tài chính. Bây giờ tôi đã già và hy vọng đã khôn hơn, tôi đã hiểu hơn vì sao người cha giàu cấm tôi và con ông nói: “Tôi không mua nổi nó”. Trong những năm tới đây, khả năng thay đổi và mở rộng thực tại là dạng đòn bẩy quan trọng duy nhất của bạn. Những ai có thể làm được như thế sẽ thịnh vượng hơn những người không thể.

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần khả năng không ngừng thay đổi sức chứa nhanh chóng... vì sức chứa xác định nội dung. Và sức chứa cộng với nội dung bằng năng lực

Đến đây phần nào hoàn thành những ý tưởng về sự quan trọng của sức mạnh đòn bẩy trí óc. Mặc dù ở đây kết thúc phần thực tại về tinh thần, phần nhiều của cuốn sách sẽ trở lại khái niệm rất quan trọng của sức mạnh của thực tại của một người.

Phần kế tiếp của cuốn sách nói về sự quan trọng của sức mạnh đòn bẩy của một kế hoạch tài chính của cá nhân bạn. Lý do có một kế hoạch rất quan trọng vì hầu hết mọi người có những mơ mộng nhưng thất bại trong việc lên kế hoạch. Có một giấc mơ về

hưu sớm và giàu là quan trọng rồi, nhưng để biến giấc mơ thành hiện thực, một người cần có một kế hoạch để bắc cầu cho giấc mơ đó thành hiện thực.

Sức mạnh đòn bẩy trí óc bạn sẽ được kiểm tra trong phần kế tiếp vì chúng tôi sẽ đi vào những con số đôla mà vượt xa thực tại của hầu hết mọi người. Nếu những con số này vượt xa thực tại, hay sức chứa của bạn, thì những con số này chỉ mãi là giấc mơ thôi. Như tôi đã nói trước đây, thật khó khăn cho một người đang kiếm dưới \$50,000 một năm để mơ ước về hưu trong vài năm với số thu nhập một triệu đô. Trong khi hầu hết mọi người mơ ước một ngày nào đó về hưu với số tiền đó, nhưng chỉ ít hơn 1% dân số Mỹ làm được. Thực tại đó mãi mãi nằm trong giấc mơ của 99% dân số.

Tin tốt là nếu bạn hiểu sự quan trọng của việc có một thực tại và sức chứa đúng đắn, và hiểu được tầm quan trọng của một kế hoạch, cơ hội của việc về hưu sớm và giàu sẽ tăng lên đáng kể.

Nếu bạn có thể thay thực tại và có một kế hoạch mạnh bạo, bạn có thể thấy rằng làm ra 1 triệu đô hay nhiều hơn mà không phải làm việc có thể dễ hơn nhiều làm việc suốt đời cho \$50,000. Tất cả những gì cần thiết là một thực tại hay một sức chứa mềm dẻo và một kế hoạch được đi theo. Phần kế tiếp là tạo ra một kế hoạch... một kế hoạch có sức mạnh đòn bẩy cao để về hưu sớm và giàu.

Phần 2: Sức mạnh đòn bẩy của kế hoạch

Đoạn dưới đây trích dẫn bài phỏng vấn với Robert Reich, Tổng thư ký bộ lao động thời Clinton:

“Khảng cách càng rộng giữa người giàu và nghèo đã đặt chúng ta vào một khó khăn nghiêm trọng”

“Là một Tổng thư ký của bộ Lao động, mục tiêu của tôi là cố gắng và tạo ra nhiều việc làm với tiền lương tốt hơn cho người Mỹ, và sau khi làm việc cực nhọc vì mục tiêu đó qua nhiều năm, tôi không thể giúp gì được khi cảm thấy việc làm và tiền lương là tất cả. Nhưng không phải thế”

“Vấn đề không phải là việc làm và tiền lương khá nữa”

“Trong thời đại kinh tế mới, với thu nhập không thể biết trước...có hai con đường đang ở mức báo động, con đường nhanh và con đường chậm”

Câu hỏi là: Bạn và kế hoạch của bạn trên đường nhanh hay đường chậm?

Chương 9: Kế hoạch của bạn nhanh cỡ nào?

Ý tưởng làm việc suốt đời, tiết kiệm và bỏ tiền vào khoản hưu trí là một kế hoạch rất chậm. Đó là một kế hoạch tốt và hợp lý cho 90% dân số. Nhưng đó không phải là kế hoạch của những ai muốn về hưu sớm và giàu. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần có một kế hoạch nhanh hơn kế hoạch của hầu hết mọi người.

Nếu bạn có dịp, hãy mượn cuốn phim Top Gun (Tom Cruise) và xem hai chàng phi công trẻ đã bay và ra những quyết định sống còn. Năng lực điều khiển tốc độ rất quan trọng đối với hai chàng phi công vì cuộc sống của họ phụ thuộc vào tốc độ. Điều tương tự cũng đúng với cuộc sống và kinh doanh hiện nay. Tốc độ thay đổi và mở rộng sức chứa để thích nghi với sự thay đổi của việc kinh doanh trên thế giới hiện nay là tối quan trọng với những ai muốn thành công về tài chính. Khoảng cách giữa cái có và cái không có không còn nữa. Ngày nay khoảng cách đang thay đổi nhanh chóng nhất là khoảng cách tài chính giữa người giàu và trung lưu. Nói một cách chính xác, nếu bạn có một kế hoạch chậm của thời đại Công nghiệp (hay sức chứa), bạn đang bị bỏ lại sau lưng...không phải bởi những người cùng trang lứa, mà bởi những người trẻ tuổi với một đầu óc nhanh nhạy và những ý tưởng nhanh. Sự thay đổi về sức chứa nhanh chóng này lý do chúng ta thấy có những tỷ phú 25 tuổi và những người 55 tuổi mong mỗi một việc làm \$50,000 một năm. Điều buồn là nhiều người cùng trang lứa 55 tuổi của chúng ta vẫn còn khuyên con cái đi theo bước chân của họ...cùng đi trên con tàu chậm chạp như cha mẹ chúng đã đi.

Trong cuốn Rich Dad's Guide to Investing, tôi bắt đầu bằng câu: *Đầu tư là một kế hoạch*. Tôi cũng nói rằng hầu hết mọi người lên kế hoạch để trở nên nghèo, đó là lý do vì sao những người như người cha nghèo nói "Khi tôi nghỉ hưu, thu nhập của tôi sẽ thấp xuống". Nói cách khác, họ đã lên kế hoạch để làm việc chăm chỉ suốt đời chỉ để nghèo hơn. Như người cha giàu nói: "Nếu con muốn giàu và về hưu sớm, con phải có một kế hoạch thật nhanh giúp con ngày càng giàu mà làm việc ngày càng ít".

Làm thế nào tạo ra một kế hoạch nhanh?

Một trong những nguyên lý của người cha giàu về tiền bạc là: "Tiền chỉ là một ý tưởng". Thêm vào, người cha giàu cũng nói: "Có những ý tưởng nhanh và những ý tưởng chậm cũng như có những chuyến tàu nhanh và những chuyến tàu chậm. Khi nói đến tiền bạc, hầu hết mọi người lên chuyến tàu chậm, nhìn ra ngoài cửa sổ nhìn chiếc tàu nhanh vượt qua mặt họ. Nếu con muốn giàu nhanh, kế hoạch của con phải có những ý tưởng nhanh".

Nếu chúng ta muốn xây nhà, hầu hết mọi người trước tiên thuê một kiến trúc sư, và kiến trúc sư và bạn làm việc với nhau để lên kế hoạch. Nhưng khi những người này bắt đầu xây dựng cơ sở hay lên kế hoạch cho tương lai, hầu hết mọi người không biết bắt đầu từ đâu...và họ không bao giờ phác họa một kế hoạch tài chính cho cuộc đời họ. Không có một kế hoạch chi tiết nào để giàu có.

Khi nói đến tiền, hầu hết mọi người chỉ thoro kế hoạch tài chính của cha mẹ...là kế hoạch thường là làm việc chăm chỉ và tiết kiệm. Đi theo kế hoạch đó, hàng triệu người ngồi trên tàu làm việc và nhìn những chiếc limosine, phần lưc tư nhân và những căn nhà xa hoa...

Nếu bạn không muốn lên kế hoạch dành cả đời mình nhìn ra cửa sổ từ chiếc tàu, chiếc xe của bạn đang bị kẹt giữa giờ cao điểm, bạn cần tạo ra một kế hoạch tài chính nhanh hơn. Sau đây là những ý tưởng làm thế nào bắt đầu xây dựng và phát triển một kế hoạch nhanh hơn.

1. Chọn chiến lược rút lui trước

Tôi thường đưoc hỏi: "Làm thế nào tôi bắt đầu đầu tư?" hay "Tôi nên đầu tư vào cái gì?". Câu trả lời bằng một câu hỏi khác: "Chiến lược rút lui của bạn là gì?". Và thỉnh thoảng, câu hỏi thứ hai là: "Bạn muốn rút lui khi bao nhiêu tuổi?"

Người cha giàu của ôi thường lặp lại nhiều lần: "Một nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn luôn có một chiến lược rút lui trước khi họ đầu tư". Có một chiến lược rút lui là quy tắc đầu tư cơ bản. Đó là vì sao người cha giàu nói: " Luôn luôn bắt đầu ở nơi *kết thúc* trước khi con *bắt đầu*." Nói cách khác, trước khi bạn đầu tư, trước tiên bạn cần biết như thế nào, khi nào, ở đâu và bao nhiêu tiền khi bạn rút lui. Ví dụ, nếu ai đó nói với bạn: "Điều đầu tiên bạn nên làm trước khi bạn lên kế hoạch du lịch là gì?" Câu trả lời sẽ là: "Ồ, bạn muốn đi đâu?". Hay khi ai đó hỏi bạn: "Tôi nên học ngành gì?" Câu trả lời sẽ là: "Bạn muốn làm cái gì sau khi bạn tốt nghiệp?". Điều tương tự cũng đúng với đầu tư. Trước khi quyết định đầu tư vào cái gì, trước tiên bạn cần biết bạn muốn kết thúc ở đâu. Đó là lý do vì sao người cha giàu thường nói: "Biết được chiến lược rút lui là một nguyên tắc đầu tư cơ bản".

Nhiều người đầu tư vì họ nhận ra công ty họ đang làm việc hay chính phủ sẽ công lo cho họ sau khi họ không còn khả năng làm việc. Nhiều người đang đầu tư ngày nay vì sự an toàn tài chính lâu dài. Trong khi điều đó rất tốt, tôi e ngại rằng nhiều nhà đầu tư không nghĩ nhiều về một chiến lược rút lui trước khi họ bắt đầu đầu tư.

Bạn có bao nhiêu tiền sau khi bạn ngừng làm việc?

Vài năm trước, một người đã cho tôi xem những con số thống kê từ chính phủ. Mặc dù con số này có từ vài năm trước đây, tôi không nghĩ tỷ lệ hay con số đó thay đổi nhiều.

Lấy tuổi 65 làm chuẩn khi hầu hết mọi người về hưu (hay rút lui), câu hỏi là, bạn muốn có thu nhập bao nhiêu khi không làm việc nữa? Con số điều tra của chính phủ như sau:

Ở tuổi 65, cứ 100 người thì:

36 người chết

54 người sống bằng trợ cấp của chính phủ hay gia đình

5 người buộc phải tiếp tục làm việc
4 người nghỉ ngơi thoải mái
1 người giàu

Con số trên đã kiểm chứng lại câu nói của tôi rằng hầu hết mọi người dường như có một kế hoạch làm việc cực suốt đời và về hưu nghèo. Hoặc họ đã lên kế hoạch về hưu nghèo hoặc họ không chú ý về kế hoạch tài chính của mình và chiến lược rút lui.

Nhìn vào con số, câu hỏi được đặt ra là, khi bạn 65 tuổi, bạn muốn hay lên kế hoạch để trở thành nhóm người nào? Người cha nghèo của tôi, mặc dù có bằng cấp cao và làm việc chăm chỉ, vẫn tiếp tục trở lại học viện và học những bằng cấp cao hơn, những cuối đời vẫn bị xếp vào nhóm mà xã hội có cả đồng. Người cha giàu, mặc khác, kết thúc còn vượt xa cả những người giàu. Mặc dù cả hai bắt đầu ít nhiều gì với hai bàn tay trắng, nhưng mỗi người có những kế hoạch và chiến lược rút lui khác nhau. Mặc dù cả hai vẫn tiếp tục làm việc sau 65 tuổi, sự khác nhau là một người phải làm việc còn một người làm việc vì cảm thấy thích.

Mục tiêu của chiến lược rút lui của bạn là gì?

Sau khi xem con số của chính phủ, tôi thêm vào khoảng cách xa hơn cho những con số này, dựa vào trị giá đôla của năm 2000. Lúc về hưu ở tuổi 65, thu nhập mà không phải làm việc rơi vào các nhóm sau:

Nghèo	\$25,000 hoặc ít hơn một năm
Trung lưu	\$25,000 đến \$100,000 một năm
Dư dả	\$100,000 đến \$1,000,000 một năm
Giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một năm
Cực giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một tháng

Một sự thật kém may mắn là chỉ một trong 100 người Mỹ đạt tới nhóm dư dả hoặc hơn khi họ ngừng làm việc. Trong các khoá học chuyên đề, tôi thường hỏi các nhà đầu tư "Các bạn muốn vào nhóm vào một khi bạn hết làm việc?". Nói cách khác "Mục tiêu của các bạn khi rút lui là ở nhóm nào?" Tôi thấy thú vị là hầu hết mọi người hạnh phúc khi kết thúc ở nhóm trung lưu. Sau đó tôi nói: "Nếu các bạn muốn thế, cứ tiếp tục đi trên chuyến tàu chậm. Con tàu chậm sẽ đưa bạn đến đó. Con tàu chậm đi theo kế hoạch tìm một công việc ổn định, làm việc chăm chỉ, sống dưới mức trung bình, tiết kiệm và đầu tư lâu dài"

Khi tôi được hỏi: "Tôi có thể tiến lên nhóm dư dả bằng con tàu chậm không?" Câu trả lời là: "Có...bạn có thể đến đó bằng một công việc ổn định lương cao...nhưng bạn bắt đầu đầu tư sớm, sống tận tiện, đầu tư bằng một phần lớn thu nhập, hy vọng thị trường đừng sụp đổ và sẵn sàng nghỉ hưu sau 65 tuổi". Giải thích xa hơn, tôi nói: "Có một cái giá khi sử dụng kế hoạch công việc ổn định và tận tiện để đến với nhóm dư dả. Cái giá là rất khó để chuyển lên nhóm giàu và cực giàu bằng kế hoạch bảo thủ này". Nếu bạn muốn về hưu ở nhóm trung lưu và dư dả, bạn không cần cuốn sách này. Có nhiều cuốn sách viết về những nhóm này hay những người có những thực tại như thế. Nhóm trung lưu và dư dả là nơi kết

thức không thể, khoảng 50% dân số không đạt được mức đó, khiến tôi hết sức lo lắng.

Hãy lên chuyến tàu nhanh

Nếu bạn bắt đầu cuộc đời bằng một số ít ỏi như tôi, và muốn về hưu sớm và giàu ở nhóm giàu và cực giàu, bạn sẽ cần phải từ bỏ hẳn công việc ổn định và nhảy lên chuyến tàu nhanh. Để lên được chuyến tàu nhanh, một người cần phải mở rộng đầu óc, có những ý tưởng nhanh, có giáo dục về kinh doanh và đầu tư tốt hơn, và có một kế hoạch nhanh hơn. Nói cách khác, những người này sẽ cần phải hoạt động trong một nội dung và sức chứa khác về mặt tinh thần, chứ không như đa số mọi người. Những người sử dụng công việc ổn định và kế hoạch đầu tư lâu dài để đạt đến nhóm dư dả thường không có sức chứa, nội dung, và năng lực gánh vác các khác khổ cuộc sống như tầng lớp giàu và cực giàu. Như người cha giàu thường nói: “Con sẽ nhiều thứ khi con giàu, hơn là có nhiều tiền”.

Vợ tôi, Kim và tôi quyết định thoát khỏi cái vòng lẩn quẩn ở nhóm dư dả. Đó là mục tiêu của chúng tôi. Một khi chúng tôi xác định mục tiêu, năm 1985, chúng tôi đã làm việc và phát triển chiến lược rút lui, kế hoạch đầu tư của chúng tôi, và sau đó chúng tôi mới xác định chiến lược đi vào. Một khi chúng tôi có chiến lược rút lui, chúng tôi biết phải làm gì và bắt đầu từ đâu. Đối với chúng tôi, đó là đi lên chuyến tàu nhanh để xây dựng một công ty và đầu tư vào bất động sản. Điều đó có nghĩa chúng tôi phải từ bỏ các ngày nghỉ cuối tuần và xem TV ít lại. Điều đó sẽ dẫn đến nhiều bạn bè hay bà con sẽ hỏi bạn “Sao không đi kiếm việc làm đi?” hoặc “Sao bạn làm việc chăm chỉ thế?”

Làm việc cực nhọc, công việc không đảm bảo, và đi theo một kế hoạch cứng nhọc trên con tàu nhanh. Chúng tôi đạt được mục tiêu từ các vụ đầu tư khi Kim 37 tuổi, còn tôi 47 tuổi. Mất chín năm kể từ lúc kế hoạch được viết ra cho đến khi chúng tôi thành công. Chúng tôi tạo ra một kế hoạch năm 1985 và rút lui năm 1994. Trong năm 1985, chúng tôi chọn một kế hoạch đưa chúng tôi lên nhóm dư dả thật nhanh cũng như đem lại cho chúng tôi nhiều sự giáo dục và kinh nghiệm giúp chúng tôi đủ tiêu chuẩn chuyển sang nhóm giàu và cực giàu. Mấu chốt ở đây là từ đủ tiêu chuẩn, tôi sẽ giải thích trong các chương sau.

Bởi vì các vụ đầu tư của chúng tôi mang lại cho chúng tôi hơn \$100,000 một năm trong thu nhập thụ động, chúng tôi có thể chuyển sang nhóm giàu đơn giản vì chúng tôi có thời gian, tiền và tiêu chuẩn cơ bản để chuyển sang nhóm kế tiếp. Chúng tôi đi từ nhóm dư dả sang nhóm giàu trong 5 năm. Bước kế tiếp là nhóm cực giàu. Nếu mọi thứ theo kế hoạch chúng tôi mất khoảng 3 năm.

Về lý thuyết, kế hoạch cơ bản của chúng tôi đi qua các nhóm thật đơn giản. Chỉ là xây dựng công ty và đầu tư vào bất động sản. Ngày nay, chúng tôi tiếp tục xây dựng các công ty và đầu tư vào bất động sản. Trong khi kế hoạch vẫn giữ đơn giản, những cái tăng thêm là sự giáo dục và kinh nghiệm của chúng tôi. Chính giáo dục và kinh nghiệm cho phép chúng tôi tăng tốc độ xây dựng công ty và đầu tư bất động sản. Nói cách khác, chúng tôi phạm lỗi, sửa chữa và học hỏi. Bằng

cách phạm lỗi và học hỏi, đã mở rộng sức chứa của chúng tôi, kiến thức chúng tôi, khả năng gánh vác các dự án và số tiền lớn hơn, và tốc độ xử lý các sự kiện lớn và phức tạp hơn. Lên chuyên tàu nhanh đã cho chúng tôi những tiêu chuẩn kinh doanh và đầu tư khác hơn là đạt mức dư dả bằng cách lên chuyên tàu chậm.

Chúng tôi bắt đầu chậm nhưng chúng tôi được nhiều sự giáo dục, kinh nghiệm và bạn bè cung chỉ hướng. Chúng tôi tiến bộ theo suốt một kế hoạch đơn giản, sức chứa, nội dung và năng lực và tốc độ của chúng tôi về xây dựng công ty và thu thập bất động sản cũng tăng lên. Vào lúc khi nhiều người cùng trang lứa đang hạnh phúc với thu nhập \$80,000 đến \$350,000 một năm, thu nhập của Kim và tôi đã bảo đảm trên chuyên tàu nhanh. Một điều tốt là chúng tôi làm việc ngày càng ít trong khi kiếm được ngày càng nhiều tiền. Mọi thứ đều theo kế hoạch

Khi tôi còn ở trường, những năm 1960, người cha nghèo kiếm được rất nhiều tiền hơn người cha giàu. Khi tôi vào Cao đẳng, người cha giàu kiếm được nhiều gấp 20 lần người cha nghèo, mặc dù người cha nghèo đang ở trong thời kỳ thu nhập cao nhất. Vào lúc cả hai ở tuổi 60, người cha nghèo phải vật lộn về tài chính. Nếu không có Bộ xã hội y tế, ông đã phải sống ngoài đường hoặc dọn tới ở với ở với con cái. Cũng lúc đó, tài sản thực sự của người cha giàu ước tính khoảng 150 triệu đô và cứ tăng mãi. Vào lúc hai người 65 tuổi, số tiền người cha giàu kiếm được trong 1 năm nhiều hơn số tiền người cha nghèo kiếm cả đời. Cuộc đời của hai người đều đi theo kế hoạch.

2. Hãy tạo ra một kế hoạch làm việc cho bạn

Tôi ước tính khoảng 90% dân số đi theo kế hoạch tương tự. Đó là lý do vì sao hơn 99% dân số kết thúc ở dưới mức nhóm dư dả. Có những người cố gắng đạt tới nhóm dư dả hay giàu, nhưng họ đã thất bại trong việc biến kế hoạch thành hiện thực.

Tôi nhấn mạnh việc tạo một kế hoạch của chính bạn vì mỗi chúng ta có những điểm mạnh, điểm yếu, những hy vọng và mong ước khác nhau. Tôi biết tôi phải có một kế hoạch của chính tôi vì tôi không thông minh như bố tôi về mặt giáo dục hàn lâm. Tôi thông minh ở lĩnh vực khác, không phải lĩnh vực mà hệ thống giáo dục của chúng ta thừa nhận là thông minh. Một trong những bước đầu tiên trong việc tạo một kế hoạch là khám phá thiên tư bẩm sinh của bạn và quá trình nào bạn học tập tốt nhất.

Trong cuốn Rich kid smart kid, Tôi viết về bảy thiên tài khác nhau và bốn cách học tập. Hệ thống giáo dục hiện tại chỉ thừa nhận duy nhất một loại thiên tư, thiên tư đó thuộc về ngôn ngữ, và đọc và viết là cách duy nhất để học. Người cha nghèo giúp tôi tìm kiếm thiên tư và cách học tập của tôi, mặc dù điều đó không được công nhận bởi tổ chức mà ông đứng đầu, Sở đào tạo của chính phủ. Ngày nay, tôi kiếm tiền không không nhờ những gì tôi học ở trường, mà bằng những gì tôi học được bằng cách làm theo kế hoạch.

Ngay cả khi bạn chưa bao giờ đến trường, hay không có con cái, điều đó có vẻ là một bài tập tốt cho bạn để tìm kiếm thiên tư của mình và cách học của cá

nhân bạn. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, biết được thiên tư của mình và cách học là một phần quan trọng của kế hoạch

Rời bỏ con đường Công việc ổn định

Tôi nhớ rõ ngày Larry và tôi rời khỏi công ty Xerox cuối những năm 70. Đó là việc làm cuối cùng của tôi. 20 năm sau, một số người bạn của tôi ở Xerox bây giờ đang lo bị đào thải vì thử thách về kỹ thuật và tài chính của Xerox. Khoảng cách 20 năm đã nói rộng hơn là tiền. Đó là một khoảng cách về thực tại, cũ và mới.

Một sự thay đổi về sức chứa

Đoạn trước không viết về chuyện vỗ lưng tôi nhưng để minh họa sự thay đổi về sức chứa sau 20 năm. 20 năm trước, thật thông minh khi tìm một việc làm và leo lên nấc thang liên đoàn. Tôi nhớ nhiều người không hiểu vì sao Larry và tôi bỏ một cơ hội nghề nghiệp với một công ty tuyệt vời. Sau nhiều năm, hai chúng tôi đứng đầu trong việc bán hàng, công vẫn phát triển không ngừng, tương lai chúng tôi có vẻ sáng sủa. Không những chúng tôi ra đi một cách khó hiểu vào thời kỳ kinh tế ấy, mà ý tưởng từ bỏ một công việc lương cao là điều không được chấp nhận. Điều được chấp nhận là làm việc và leo lên nấc thang liên đoàn và một ngày nào đó trở thành giám đốc hay phó giám đốc của một vùng.

Khi tôi nói với những người trẻ tuổi sinh sau 1975, về thời gian tương tự chúng tôi rời Xerox, nhiều người trong số họ không muốn leo lên nấc thang liên đoàn nữa. Với nhiều người trong số họ, điều phải làm là bắt đầu một công ty của chính mình và đưa nó vào một IPO (niêm yết trên thị trường chứng khoán) và sau đó nghỉ hưu hoặc bắt đầu với một công ty khác và cổ phần hoá nó. Sự thay đổi về sức chứa sau 20 năm quả thật lớn. Tôi có những người bạn không biết IPO là cái gì...nhưng con cái họ thì biết. Con cái họ nói về việc trở thành nhà doanh nghiệp hoặc làm việc với những người có thể cổ phần hoá công ty vì chúng muốn tiến nhanh đến giàu có. Chúng muốn tiến vào con đường nhanh hơn là bị sa lầy vào cái vòng lẩn quẩn như cha mẹ chúng...một vòng lẩn quẩn tài chính cuối cùng sẽ đưa đến một căn nhà nghèo khổ cho hàng triệu người thuộc thế hệ của tôi.

Làm thế nào để nắm bắt sự thay đổi?

Tôi có những người bạn ghét sự thay đổi về thời trang, âm nhạc và kỹ thuật. Những người này ghét nhạc rap, không có một trang web cho công ty và vui mừng khi nhiều dot-com thất bại. Một số trong những người tương tự tiếp tục tin vào công việc ổn định, Bảo hiểm xã hội, y tế...những ý tưởng của thời đại Công Nghiệp.

Trong khi có những người chiến đấu với sự thay đổi, lại có những người trốn tránh sự thay đổi. Tôi có những người bạn khác chủ động tìm kiếm những việc làm không bị ảnh hưởng hoặc dính dáng gì đến WWW. Một người trong số

họ xin những việc làm là giáo viên, không phải vì anh thích dạy học bọn trẻ. Anh chọn việc làm đó vì muốn trốn tránh sự thay đổi không ngừng vì thế giới. Anh muốn một việc làm nơi anh có thể được bảo đảm công việc và không bị sa thải. Hệ thống trường học là nơi ẩn náu của anh ta trong một thế giới thay đổi.

Một người bạn khác thì mua một công ty mà không bao giờ bị ảnh hưởng bởi Internet. Cô nói: “Tôi quá già để có thể học làm cách nào kinh doanh qua Internet vì vậy tôi muốn một công ty không có Web. Tôi không có tiền cho việc nghỉ hưu nên kế hoạch của tôi là làm việc cho đến khi không còn làm việc được nữa thì thôi”.

Những ví dụ này cho thấy những thực taih và sức chứa không chịu thay đổi theo thời gian. Những người này sẽ bị bỏ lại sau lưng giữa khoảng cách ngày càng lớn của người giàu và trung lưu. Chiếc tàu đã rời xưởng để đến vùng đất của những cơ hội lớn, giàu có và thịnh vượng và nhiều người chọn cách ở lại phía sau...đơn giản là họ không thể thay đổi sức chứa của trí óc bản thân mình.

Làm thế nào để nhìn thấy tương lai

Trên chuyến bay từ London đến New York, tôi ngồi cạnh một quan chức cấp cao của IBM. Sau khi biết nhau, tôi hỏi anh “Làm thế nào anh chuẩn bị cho tương lai?”. Anh trả lời “Một lỗi lầm khi người lớn nhìn tương lai là họ nhìn bằng chính cặp mắt của họ. Đó là lý do vì sao nhiều người lớn không thể nhìn thấy sự thay đổi đang đến. Nếu bạn muốn nhìn thấy thế giới sẽ ra sao sau 10 năm, hãy nhìn những cô cậu tuổi 15. Quan sát thế giới từ đôi mắt của bọn chúng và bạn sẽ thấy tương lai”.

“Nếu bạn có thể ảo tưởng về thế giới và thật nhìn thế giới bằng quan điểm của một người trẻ hơn, bạn sẽ thấy một thế giới lớn hơn, một thế giới với sự thay đổi dữ dội và thật nhiều các cơ hội sắp đến. Có những cơ hội kinh doanh và đầu tư đang đến có thể tạo ra của cải lớn hơn cả xe ô tô của Henry Ford, dầu của John D.Rockefeller, máy vi tính của Bill Gates, và Internet của hai nhà sáng lập trẻ yahoo, AOL và Netscape.”

Sau đó tôi hỏi: “Vậy sẽ sớm có một tỷ phú ở độ tuổi trung học chứ?”

Anh trả lời: “Tôi đánh cược vào điều đó”

Nếu bạn chưa giàu ngày nay vì bạn lỡ chuyến tàu cuối, đừng lo, một chiếc tàu khác đi đến sự giàu có và cơ hội sẵn sàng cập bến. Câu hỏi là, liệu bạn sẽ ở trên đó không?

Lịch sử tự nó sẽ lặp lại

Một trong những môn học ưa thích của tôi ở trường là kinh tế và lịch sử kinh tế. Lịch sử kinh tế thường được gắn liền với những nhà kinh tế học đi đầu của mỗi thời kỳ. Một số những nhà kinh tế học như Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus và John Maynard Keynes. Câu chuyện về cuộc đời và làm thế nào họ đã

thấy thế giới trong thời kỳ của họ thấp dần hấp dẫn, tôi luôn tìm hiểu làm sao mà kỹ thuật, con người và kinh tế tiến triển.

Một thời kỳ của lịch sử kinh tế được hình thành sau khi một nhóm người được gọi là Những kẻ lạc hậu. Những kẻ này là những người họp lại thành nhóm và tấn công phá huỷ nhà máy và thiết bị vì họ sợ mất việc làm. Ngày nay khi ai đó gọi một người là Kẻ lạc hậu, có nghĩa là người đó chống lại sự thay đổi của công nghệ, hoặc sợ công nghệ thay đổi, hoặc chỉ đơn giản mong công nghệ biến đi chỗ khác và để thế giới được yên ổn. Trong khi những kẻ lạc hậu nguyên thủy đã hết, nhưng những kẻ lạc hậu thời hiện đại đã thế chỗ họ. Lịch sử luôn tự nó lặp lại.

Bạn có bị đóng băng bấy lâu nay không?

Nhiều người trong chúng ta đã từng thấy những người hoá trang trên TV biến những người xấu xí thành xinh đẹp và ngược lại. Một nhóm gồm người chuyên làm tóc, trang điểm...có thể làm một người trở nên đẹp một cách kì diệu. Một vài sự biến đổi ấy thật đáng kinh ngạc và một có thể thay đổi cả đời một người nào đó.

Một người bạn của tôi là một chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực này, thuộc hạng top thế giới, nghĩa là anh được trả để tra chuốt và cải thiện hình ảnh của những người giàu. Anh là một trong những người mà tôi trả tiền để sửa soạn cho tôi. Lý do tôi trả cho ai đó để chọn quần áo và cắt tóc cho tôi một cách khác biệt vì tôi không muốn bị đóng băng trong một thời gian dài. Thay vì thế, tôi muốn đi cùng với thời gian, đồng bộ hoá với sự thay đổi về sức chứa và nội dung, họp thời với những thay đổi thời trang. Lý do tôi đổi hình ảnh của tôi vì nó giúp tôi đồng bộ hoá với thời gian.

Chuyên gia tạo mẫu ấy, cũng tên là Robert, một lần nói với tôi, “Một người thường trở nên đóng băng theo thời gian khi họ cảm thấy thích thú cuộc sống nhất. Đó thường là thời kỳ họ cảm thấy thành công nhất, vui vẻ nhất, yêu đời nhất...hoặc trên tất cả những điều đó. Đó là lý do vì sao bạn thấy những người hiện nay vẫn còn trông như thời hippie. Và cũng là lý do vì sao bạn nhìn thấy nhiều cựu chiến binh cũng trạc tuổi bạn vẫn còn mặc quân phục. Cuộc chiến là khoảng thời gian họ cảm thấy yêu đời nhất và cuộc đời đó có nghĩa với họ”.

Khi bạn thấy ai đó mặc đồng phục thời đi học ngay cả khi họ đã tốt nghiệp nhiều năm trước, đó là sự thèm khát quá khứ thông qua đồng phục thời đi học. Một ví dụ khác của việc đóng băng theo thời gian là khi có người lúc lớn lên bắt đầu cư xử, ăn mặc trông giống cha mẹ họ. Ngược lại là người bắt đầu ăn mặc như trẻ con cố gắng để được trông trẻ hơn hoặc trở lại khoảng thời gian mà họ thu hút nhất. Những trường hợp bị mắc kẹt trong quá khứ ấy tốt hơn nên thay đổi với thời gian. Điều đó được thể trên cách ăn mặc. Ý tôi không phải là thay đổi quần áo mà là họ bị đóng băng về mặt sức chứa của đầu óc. Những người này thường trở nên cứng nhắc khi họ càng già.

Tại sao bạn không muốn bị mắc kẹt trong quá khứ

Ngày nay chúng ta thấy những người có những hành động quá trớn về thời trang hoặc những cô chạy theo một hay quá tân thời. Tôi không muốn nói về điều đó. Một trong những lý do tôi khuyên là hãy ăn mặc hợp thời một cách thông minh, như người bạn Robert của tôi đã nói, vì bạn muốn được đồng bộ hoá với thời gian. Nếu bạn không ở phía trước của những gì đang xảy ra, thì bạn sẽ ở trong quá khứ.

Nếu bạn ở trong quá khứ, sau đó bạn sẽ làm việc hoặc đầu tư trong những vụ cũng ở trong quá khứ. Những vụ đầu tư của những thời kỳ đã trôi qua là những vụ sẽ đi xuống thay vì làm bạn giàu. Một trong những lý do những người đầu tư vào những vụ đã trôi qua vì những người này có thể cũng bị kẹt trong quá khứ.

Điều gì sẽ xảy ra

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải đầu tư vào những gì sẽ xảy ra, hơn là những gì đã xảy ra. Trong thế giới đầu tư, có phần nào sự thật trong câu nói “con chim đến sớm sẽ bắt được sâu”

Nhìn thấy tương lai sẽ làm bạn giàu

Người cha giàu thường nói với con ông và tôi “Nếu con muốn giàu, con cần phải phát triển tầm nhìn của con. Con cần phải đứng ở mép rìa của thời gian, và nhìn chằm chằm vào tương lai.” Người cha giàu cũng kể những câu chuyện về Rockefeller làm giàu vì ông đã nhìn thấy sự phát triển quan trọng của dầu lửa vì sự phát triển của ô tô. Ông cũng kể cho chúng tôi làm thế nào Henry Ford có thể nhìn thấy tầng lớp trung lưu thèm khát chiếc ô tô, khi mà chỉ có người giàu mới có ô tô. Ngày nay thời hiện đại, Bill Gates trở thành tỷ phú vì anh chó thể nhìn thấy sự phát triển của máy tính cá nhân trong khi lão già khôn ngoan IBM nhìn tương lai bằng chiếc máy tính lớn. Lão già IBM không nghĩ như Henry Ford và vì thế họ đánh mất tương lai và trao nó cho Microsoft. Nếu tôi là nhà đầu tư cho IBM, tôi sẽ đuổi cổ những gã mù quáng này và bắt họ trả tiền lương lại. Thay vì thế, họ đã thưởng và các nhà đầu tư đã mất tương lai. Những người trẻ tuổi mang lại cho chúng ta Yahoo, Netscape, AOL và những công ty Internet nổi tiếng khác đã trở thành tỷ phú trước khi tốt nghiệp vì họ đã thấy tương lai.

Nếu bạn lỡ chuyến tàu để đi đến cánh đồng dầu lửa, thời đại thông tin, thời đại Internet, đừng lo, sẽ có những con tàu khác cập bến.

Trong bộ phim TOP GUN, có đoạn tất cả các phi công đều nói “bắn đi, bắn đi”. Nếu bạn xem cuốn phim, bạn có thể nhớ thời gian có thể bắn chiếc máy bay địch đo bằng mili giây. Nếu bạn chờ quá lâu, hoặc chưa chuẩn bị, bạn sẽ lỡ cơ hội. Điều tương tự cũng đúng trong thế giới tiền bạc. Cửa sổ của cơ hội rất hẹp. Nếu bạn bị đóng băng với thời gian, mắc kẹt trong quá khứ, ăn mặc như bố mẹ, không chuẩn bị, thiếu các kỹ năng kinh doanh và đầu tư cần thiết, bạn có thể nắm lấy các cơ hội bị đóng băng hoặc chẳng đi tới đâu.

Năm 1999, một người bạn đến nói với tôi, “tôi đã nghe lời khuyên của anh và đầu tư vào một căn nhà cho thuê. Tôi đã mua căn nhà kếp với giá \$150,000 trong một vực tốt. Đó là một sự khởi đầu rất tốt phải không?”

Tôi đã chúc mừng anh ta, chỉ thế thôi. Đó là một sự khởi đầu tốt. Nhưng vấn đề là, anh đã bán đến mục tiêu khi thời gian đã trôi qua. Anh đã đến trễ bữa tiệc. Anh đã không làm khi anh nên làm. Nhưng đó là sự khởi đầu tốt và tốt hơn là không bao giờ bắt đầu. Điều đó tốt vì ngay cả khi anh mất tiền, ít nhất anh cũng có những kiến thức và kinh nghiệm vô giá.

Tuy nhiên anh đã không làm khi anh nên làm. Tôi nói vậy vì anh cùng với tôi và Kim khi chúng tôi thực hiện điều đó giữa năm 1989 và 1994. Kim và tôi đã mua khi thị trường rớt giá. Khi tôi nói anh cũng nên mua, anh nói, “Rủi ro quá. Tôi có thể mất việc làm. Anh biết là họ đang đào thải nhiều người. Bên cạnh đó, bất động sản đang thấp và hạ giá. Nếu nó tiếp tục rớt giá thì sao? Nếu chúng ta rơi vào tình trạng khôn đôn thì sao?”

Cửa sổ cơ hội đã mở và nó đã đóng. Mười năm sau, khi giá bất động sản lên đỉnh điểm, và thị trường chứng khoán lung lay, anh bạn tôi nhận ra anh nên bắt đầu. Bây giờ anh bán vào mục tiêu đã già cỗi và chẳng đi đến đâu... như anh vậy. Anh bị đóng băng theo thời gian và bây giờ bán vào mục tiêu cũng bị đóng băng với thời gian. Ít nhất anh cũng làm điều gì đó nhưng tôi e rằng anh sẽ trả một cái giá lớn. Cái giá đó sẽ cao hơn cái giá căn nhà kếp đất đỏ của anh... một tài sản mang lại cho anh rất ít vòng quay tiền mặt và tăng giá rất chậm, nếu có. Tôi rất tự hào về anh vì đã chịu đi bước đầu, một bước khác so với cha mẹ anh từ thời đại công nghiệp.

Kim và tôi vẫn đầu tư vào công ty và bất động sản. Sự khác biệt là chúng tôi nhắm vào các mục tiêu đang phát triển trong tương lai, không phải quá khứ. Đó là lý do bạn cần đồng bộ hoá với tương lai và chuẩn bị bán vào mục tiêu khi cửa sổ cơ hội mở ra, như chúng tôi đã làm trong khoảng từ 1989 đến 1993. Cửa sổ cơ hội đã mở với cả bất động sản và chứng khoán trong khoảng 1989 và 1993. Như tôi đã viết trong phần này, năm 2001, thị trường chứng khoán khủng hoảng. Chỉ số Nasdaq giảm 50%. Thị trường chứng khoán chỉ giảm xuống 42% năm 1929. Sự sa thải xảy ra một lần nữa. Người bạn của tôi bắt đầu hoảng sợ. Anh nhận ra rằng anh phải trả quá nhiều cho căn nhà kếp. Với tôi, cửa sổ đang chuẩn bị mở ra lần nữa.

Trong các khoá học chuyên đề của tôi, tôi thường để Kim nói về kinh nghiệm của cô về đầu tư. Cô thường nói chúng tôi bắt đầu tư năm 1989 và dừng lại năm 1994. Cô thường thêm rằng giữa năm 1985 và 1989, chúng tôi đã *chuẩn bị* để đầu tư, làm theo kế hoạch. Trong thời kỳ đó chúng tôi xây dựng công ty và học hỏi về đầu tư bất động sản. Những ai còn nhớ về thời kỳ đó, giữa năm 1985 và 1989 giá bất động sản rất cao. Kim và tôi chuẩn bị “bán vào mục tiêu” khi cơ hội mở ra. Khi nó mở ra, bạn tôi hoảng sợ và chúng tôi bắt đầu mua. Kế hoạch của bạn tôi không có sự chuẩn bị khi cơ hội mở ra. Ngày nay, anh ta đến trễ, đầu tư vào những bất động sản quá mắc, và tệ hơn nữa, anh không chuẩn bị cho những sự kiện kế tiếp. Anh ăn mặc như ông già mặc dù anh trẻ hơn tôi, và đầu tư như một

ông già. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn phải lên một kế hoạch sẵn sàng cho những cơ hội chưa đến. Vì vậy thời điểm hiện tại rất quan trọng, đồng bộ với thời gian và nhìn vào tương lai.

Kế hoạch cho tương lai

Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, kế hoạch của bạn cần phải là một kế hoạch cho tương lai, tương lai chưa tồn tại. Như Rockefeller đã chuẩn bị tương lai cho xe ô tô, và Bill Gates và Michael Dell đã sẵn sàng cho thời đại máy tính, bạn cũng phải chuẩn bị cho cơ hội của tương lai. Nếu không, bạn sẽ đầu tư vào những vụ đầu tư của quá khứ và những vụ đầu tư đó thường không có tương lai.

Làm thế nào để nhìn tương lai?

Để về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần phải huấn luyện cho tương lai... một tương lai chưa tồn tại. Như người quan chức của IBM đã nói với tôi “Một lỗi lầm khi người lớn nhìn tương lai là họ nhìn bằng chính cặp mắt của họ. Đó là lý do vì sao nhiều người lớn không thể nhìn thấy sự thay đổi đang đến”. Có thể IBM đã được học những bài học quý mà Bill Gates đã dạy. Bài học là, nếu bạn muốn nhìn thấy tương lai, bạn cần phải nhìn xuyên thấu cặp mắt của những người trẻ tuổi. Bạn đáp ứng như thế nào với sự thay đổi thời trang, âm nhạc và kỹ thuật sẽ ảnh hưởng cách suy nghĩ và sức chứa của trí óc của bạn như thế ấy. Nếu bạn mắc kẹt trong quá khứ, hay không đồng bộ với hiện tại, bạn sẽ hoàn toàn bỏ lỡ tương lai.

Một cách khác để nhìn tương lai là học quá khứ. Trong nhận thức của tôi, lịch sử có khuynh hướng tự nó lặp lại, mặc dù nó không thể lặp lại một cách chính xác. Nhiều người lớn bỏ lỡ tương lai, hoặc đi ngược với tương lai vì những kế hoạch của họ không có tầm nhìn về quá khứ.

Năm 1998, tôi nói chuyện với một nhà bình luận trẻ ở San Francisco vừa bỏ học cao đẳng. Khi tôi nói với cô ta rằng quỹ chứng khoán đầu tư đa dạng rất rủi ro và tôi có thể thấy nó sẽ sớm khủng hoảng, cô ta giận dữ. Cô ta bắt đầu trích dẫn cho tôi nghe những lời nói và ý kiến của nhà môi giới chứng khoán của cô ta. “Quỹ chứng khoán mà tôi đầu tư đúng đầu trong 3 năm. Nó đã tăng trung bình 25%. Thị trường chứng khoán là thị trường đầu tư tốt nhất vì mặc dù có những lúc giảm, như năm 1987, thị trường đã tăng suốt trong 40 năm. Đây là nơi tốt nhất để đầu tư”. Cô ta chẳng bao giờ làm không khí buổi phỏng vấn được vui vẻ vì cách nhìn của tôi về tương lai không hợp với của cô. Ngày nay, quỹ đầu tư quý giá của cô đã giảm hơn 50%.

Trong khi số liệu và dữ kiện của cô ta có phần được tính toán đúng, vấn đề là các dữ kiện ấy đi không đủ xa về quá khứ. Nếu cô ta biết lịch sử thị trường, cô ta sẽ biết rằng chúng ta có một cuộc khủng hoảng cứ sau trung bình 75 năm. Trong khi không có nghĩa chúng ta có một cuộc khủng hoảng mỗi 75 năm, lịch sử cổ đại phần ít đã giải thích vì sao thị trường đã đi lên trong 40 năm cuối cùng. Lần cuối cùng thị trường khủng hoảng vào năm 1029. Mất khoảng 25 năm thị trường mới khôi phục

lại như năm 1929, tức là năm 1955. Tôi nói với cô ta vào năm 1998, vì vậy số liệu của cô ta đã tính đúng rằng thị trường đã đi lên trong 40 năm. Cái nhìn của cô ta về tương lai bị cản trở vì tầm nhìn của cô ta về tương lai không đính kèm đầy đủ quá khứ. Một điều mà người cha giàu bắt tôi học là đọc các cuốn sách về lịch sử kinh tế. Một cuốn sách tuyệt vời tôi khuyên mọi người nên đọc nếu họ muốn hiểu về tương lai là :The world philosophers của Robert Heilbroner. Đó là cuốn sách tuyệt vời cho những ai muốn nhìn tương lai bằng cách học quá khứ.

Khi tôi dạy các lớp học đầu tư, tôi bảo mọi người điền vào bản tình trạng tài chính. Sau đó tôi bảo họ nhìn vào quá khứ và tự hỏi bản thân họ có thấy tương lai của họ không. Nếu họ không thích những gì họ thấy, chẳng hạn như một bản tình trạng tài chính với đầy những nợ xấu, thu nhập xấu, chi phí xấu, tiêu sản xấu, và không có tương lai, nếu đó là bức tranh tương lai của họ mà bản tình trạng tài chính đã biểu hiện, tôi khuyên họ không nên đóng băng nữa, hãy hợp thời lên, bỏ quần áo cũ đi, mua quần áo mới, thay đổi những người bạn cũ đi và bắt đầu nhìn tương lai. Nếu bạn có thể thay đổi sức chứa đầu óc của bạn để được thứ vị hơn với những cơ hội trong tương lai, bạn có một cơ hội tốt hơn để về hưu sớm và giàu.

Tôi đã viết trong phần giới thiệu rằng về hưu sớm và giàu thật dễ. Nó không khó như thực hiện....nhưng với nhiều người, vứt bỏ quá khứ và bước đi dũng cảm vào một tương lai không chắc chắn khó hơn nhiều so với việc trở nên giàu và nghỉ hưu sớm. Đối với hàng triệu người, sẽ an toàn và bảo đảm hơn khi ở lại với quần áo, các bộ sưu tập và quan điểm của bố mẹ hay quá khứ. Đó là lý do vì sao hơn 50% dân số về hưu gần ở mức bản cùng. Họ leo lên chuyến tàu chậm và ở trên đó cho đến cuối đời...tất cả đều đi theo kế hoạch.

Chương 10: Sức mạnh đòn bẩy của việc nhìn thấy một tương lai giàu có

Khi tôi đưa ra những con số dưới đây cho một chiến lược rút lui, nhiều người không thể tưởng tượng một tương lai tự do tài chính với thu nhập hơn \$100,000 hoặc hơn trong một năm mà không phải làm việc.

Nghèo	\$25,000 hoặc ít hơn một năm
Trung lưu	\$25,000 đến \$100,000 một năm
Dư dả	\$100,000 đến \$1,000,000 một năm
Giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một năm
Cực giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một tháng

Lý do nhiều người không thể tưởng tượng có nhiều tiền như vậy vì nó không nằm trong thực tại của họ. Nhiều người có thể mơ ước những số tiền như thế và có thể nói rằng *một ngày nào đó* họ sẽ làm nhiều như vậy...nhưng thực tế, hầu hết mọi người chỉ mơ mộng. Các con số đã chứng minh sự thật này.

Tương lai của bạn được tạo ra ngày hôm nay

Nhiều người không nhận ra mục tiêu tài chính của họ vì họ dùng những từ như *một ngày nào đó, có lẽ hoặc trong tương lai*. Người cha giàu luôn luôn nói: “Tương lai của con được tạo ra bằng những gì con làm hôm nay, không phải ngày mai”. Khi bạn nhìn vào những con số trên, câu hỏi bạn có thể hỏi chính mình là “Liệu những gì tôi làm hôm nay sẽ đưa tôi đến mục tiêu tài chính tôi muốn ngày mai không?”

Một sự thật khắc nghiệt là 99% dân số Mỹ sẽ kết thúc chỉ đến mức \$100,000. Hầu hết mọi người đi theo bước chân của bố mẹ để rồi đi theo kế hoạch của bố mẹ. Nói cách khác, họ làm những điều tương tự và kết thúc đúng mục tiêu.

Chỉ sau khi trở về từ Vietnam, tôi nhớ sự thất vọng vì kiếm được chỉ \$900 khi còn là một nhân viên của Marine Corp, trong khi Mike kiếm được gần 1 triệu đô một năm từ các vụ đầu tư của anh. Tôi cảm thấy như bị bại trận và thất vọng về khoảng cách giữa thế giới của anh và thế giới của tôi, thực tại của anh và thực tại của tôi.

Những ai đã đọc cuốn Rich dad's guide to Investing, bạn có thể nhớ lại người cha giàu đã ngồi xuống với tôi trước khi tôi rời Marine Corp và giúp tôi lên kế hoạch. Như cuốn sách ấy đã viết “Đầu tư là một kế hoạch, không phải là một sản phẩm hay một thủ tục”.

Một kế hoạch và chiếc cầu đến ước mơ

Người cha giàu đã vẽ phác họa một dòng sông lớn có tôi đứng một bên bờ của con sông ấy. Ông nói: “Một kế hoạch là chiếc cầu đến ước mơ. Công việc của con là biến kế hoạch hay chiếc cầu thành hiện thực, vì vậy giấc mơ của con mới thành hiện

thực. Nếu tất cả những gì con làm là đứng một bên bờ sông và mơ về phía bên kia, ước mơ của con sẽ mãi mãi là ước mơ. Trước tiên con phải biến kế hoạch thành hiện thực rồi ước mơ của con sẽ thành hiện thực”.

Giữa năm 1989 và 1994, Kim và tôi làm việc để biến kế hoạch thành hiện thực hơn là mơ ước về các giấc mơ. Những gì chúng tôi làm cũng là những phi công chiến đấu phải làm. Chúng tôi thực tập hằng ngày, chuẩn bị cho ngày cửa sổ cơ hội mở ra. Một khi nó xuất hiện, chúng tôi sẽ *bắn vào mục tiêu* rồi sau đó cửa sổ sẽ đóng lại.

Như người cha giàu đã nói: “Tương lai của con được tạo ra ngày hôm nay chứ không phải ngày mai”. Nói cách khác, những gì bạn làm hôm nay là tương lai của bạn. Lý do tôi và Kim không xin việc làm, mặc dù chúng tôi không còn tiền mặt, vì chúng tôi không có kế hoạch làm nhân công trong tương lai. Thay vì thế, chúng tôi dành thời gian cho những khoá học chuyên đề để học cách xây dựng một công ty hay đầu tư vào bất động sản. Mặc dù chúng tôi không có tiền, mỗi ngày chúng tôi thực tập xây dựng một công ty và đầu tư một cách tốt hơn. Chúng tôi đã làm những gì chúng tôi lên kế hoạch trong tương lai. Ngày nay chúng tôi vẫn tiếp tục xây dựng công ty và đầu tư vào bất động sản. Ngày mai có thể chúng tôi làm như thế. Tôi không có kế hoạch làm những gì người cha nghèo đã làm sau khi ông nghỉ hưu, làm kiếm việc làm vì thế ông có thể nhận tiền hưu trí của bộ xã hội. Ông bắt đầu cuộc đời bằng cách kiếm việc làm và kết thúc cuộc đời cũng bằng cách kiếm việc làm. Vào năm 2020, sẽ có hàng triệu người tuổi tôi làm những điều như người cha nghèo đã làm...kiếm việc làm để nhận tiền hỗ trợ từ bộ xã hội. Ngày mai họ sẽ làm tương tự những gì họ làm hôm nay.

Một sự thay đổi của thực tại

Có một điều khác mà người cha nghèo đã làm hằng ngày trong suốt đời ông. Ông luôn luôn nói: “Tôi sẽ đầu tư khi tôi có tiền”. Ông cũng thường xuyên nói: “Tôi không mua nổi nó”. Khi bảo ông làm, ông lại nói: “Hãy xem, tôi không có thời gian làm bất cứ điều gì ngày hôm nay, ngày mai chúng ta nói chuyện sau”. Đó là thực tại hằng ngày của ông và đó cũng là thực tại của ông vào cuối đời. Theo tôi, lý do cơ bản khiến ông nghèo vì ông có một thực tại của người nghèo, mặc dù ông kiếm được rất nhiều tiền, và ông không sẵn sàng thay đổi thực tại đó.

Như tôi đã nói, cách dễ nhất để làm giàu là không ngừng thay đổi và cải thiện thực tại của bạn. Nhưng rõ ràng là đối với nhiều người, để thay đổi thực tại, thay đổi những gì họ làm hôm nay, là phần khó nhất để làm giàu. Khi tôi đến Hawaii, tôi thấy nhiều người bạn của tôi đang làm chính xác theo những gì bố mẹ họ đã làm. Khi bạn tôi hỏi tôi đang làm gì, tôi nói họ tôi xây dựng công ty và đầu tư vào bất động sản, nhiều người trong số họ nói những điều như bố mẹ tôi, “Tôi không thể làm được”, hoặc “Tôi đã nghĩ về việc đầu tư, có lẽ một ngày nào đó tôi sẽ đầu tư khi tôi có tiền”. Khi tôi nói với họ hãy chuẩn bị và học hỏi trước khi đầu tư họ thường nói: “Anh biết tôi bận cỡ nào không? Tôi không có thời gian đi học đầu tư. Chính phủ nên có những khoá học miễn phí về đầu tư. Sau đó có thể tôi sẽ

đi học. Tại sao tôi phải trả tiền để đi học đầu tư? Như dù sao, đầu tư thật rủi ro. Tôi thích bỏ tiền vô ngân hàng hơn”. Người cha giàu của tôi thường nói: “Hãy lắng nghe lời nói của họ và bạn sẽ nhìn thấy tương lai của họ”.

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu có, bạn có thể cần phải bắt đầu *lắng nghe* lời nói của bạn và *nhìn thấy* tương lai của bạn. Hãy tự hỏi bản thân: “Nếu tôi tiếp tục dùng những từ ngữ này, và suy nghĩ theo cách này, tôi sẽ rút lui ở tầng lớp nào? Là nhóm nghèo, trung lưu, dư dả, giàu hay cực giàu?” Nếu bạn trung thực và muốn thay đổi kế hoạch, điều bạn cần làm trước tiên là thay đổi thực tại của bạn bằng cách thay đổi kế hoạch, lời nói, và hành động hằng ngày. Tương lai của bạn là những gì bạn làm hôm nay, bất chấp ước mơ của bạn là gì. Như người cha giàu nói: “Thật khó để gặp được nàng công chúa hay hoàng tử nếu hằng ngày con chỉ ngồi trên giường, ăn kẹo và xem TV”.

Bắt đầu tương lai từ hôm nay

Tại sao quá nhiều người về hưu nghèo và trẻ? Họ không thể chấm dứt những gì họ đang làm...ngay cả khi nó chẳng có tương lai. Họ không thể thay đổi sức chứa của trí óc...là một công việc ổn định, làm việc chăm chỉ, và tiết kiệm tiền. Nhiều người trông như ông già, ăn mặc quần áo từ thời quá khứ và bám vào ý tưởng của cha mẹ từ thời đại Công nghiệp và sau đó thì không thể đồng bộ với hiện tại và tương lai. Điều đó chẳng liên quan gì đến tuổi tác, mà là phạm vi đầu óc của họ

Vì vậy làm thế nào một người bắt đầu sự giàu có và tự do ngay hôm nay? Một lần nữa, tin mừng là nó bắt đầu từ trong trí óc của bạn. Nó bắt đầu với lời nói, ý nghĩ và hành động của bạn mỗi ngày. Nó bắt đầu bằng những nơi và những người bạn dành nhiều thời gian nhất. Bắt đầu tương lai ngày hôm nay bằng cách tạo ra một kế hoạch cho tương lai. Và đối với nhiều người, một trong những bước đầu trong kế hoạch là ngừng làm việc những gì bạn không muốn có trong tương lai. Nếu bạn không muốn làm việc cực nhọc cho loại thu nhập kiếm được, bắt đầu tự hỏi bản thân làm thế nào học cách làm việc cho thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức. Một khi bạn có câu trả lời, làm đưa những câu trả lời này thành một phần kế hoạch của bạn. Có thể bạn phải học nhiều hơn, đọc nhiều sách hơn, nghe những cuốn băng, tham gia nhiều khoá học, bắt đầu một công ty tại nhà và gặp nhiều bạn mới. Nói cách khác, hôm nay làm những gì bạn muốn có trong tương lai.

Làm thế nào để nhìn thấy tương lai?

Tôi thường được hỏi: ‘Làm thế nào để nhìn thấy tương lai khi tôi không thể nhìn nó bằng mắt?’ hay “Làm thế nào tôi thấy một triệu đô một năm khi tôi không thể thấy %50,000 một năm hiện nay?”

Đây là một câu hỏi rất thông minh để mở rộng đầu óc. Câu trả lời là những điều mà người cha giàu đã nói với tôi trước đây. Ông viết thật lớn trên bảng:

Cảnh tượng là những gì con nhìn bằng mắt

Viễn cảnh là những gì con nhìn bằng trí óc

Khi tôi hỏi ông điều gì cải thiện khả năng nhìn thấy viễn cảnh của một người. Ông nói “Lời nói và con số”. Ông nhấn mạnh sự quan trọng của việc làm thế nào để đọc các bản tình trạng tài chính vì bạn không thể nhìn thấy tương lai tài chính của bạn nếu bạn không thể đọc các bản tình trạng tài chính. Sự thật là, nếu bạn không thể đọc các bản báo cáo tài chính, bạn không thể nhìn quá khứ, hiện tại và tương lai tài chính. Tôi đã tạo ra một trò chơi có tên CASHFLOW để giúp mọi người cải thiện khả năng nhìn thấy viễn cảnh bằng trí óc bằng cách dạy cho họ những con số và từ vựng của người giàu. Khi người ta hỏi tôi vì sao tôi giàu, tôi nói: “Tôi chơi trò này hàng ngày”. Sự thật là, bạn càng chơi nhiều trò này, bạn càng dạy nhiều cho trò chơi, và bạn càng đem trò chơi vào cuộc sống, và khả năng nhìn thấy viễn cảnh của bạn sẽ tốt hơn. Như người cha giàu nói: “Nếu con muốn có bộ răng khỏe trong tương lai, hãy chải răng hôm nay”.

Lời nói nhanh và kế hoạch nhanh

Nếu bạn muốn tạo ra một kế hoạch nhanh, bạn cần sử dụng những lời nói nhanh. Nhiều người không thể giàu nhanh vì họ dùng từ ngữ chậm trong kế hoạch của họ. Nếu bạn muốn làm giàu nhanh, bạn cần dùng những từ ngữ nhanh

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, nếu bạn muốn làm giàu nhanh, bạn cần phải cập nhật nhiều hơn, hợp thời hơn, những từ ngữ kinh doanh và đầu tư nhanh hơn. Nếu không, những từ ngữ cổ lỗ sẽ giống như một người tiêu phụ chuyên nghiệp nói: “tôi không qua tâm tới việc có thể chặt gỗ nhiều hơn với chiếc cưa máy để làm nhiều tiền. Bố tôi đã cho tôi chiếc rìu và tôi sẽ dùng nó cho đến ngày tôi chết”. Nhiều người ngày nay làm việc và vẫn dùng chiếc rìu của bố mẹ họ để đầu tư tiền bạc.

Công cụ cho trí óc

Trong một lớp học của tôi, một phụ nữ trẻ đã hỏi: “Ông nghĩ rằng khi nói đến tiền bạc, có những từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm à?”

Tôi trả lời: “Chính xác với những gì tôi nghĩ. Nếu tiền là một ý tưởng, thì ý tưởng được làm nên bằng từ ngữ. Hầu hết mọi người dùng từ ngữ chậm, sẽ đưa họ đến những ý tưởng chậm, nghĩa là họ làm giàu cũng chậm”

“Lời nói là công cụ à?” cô ấy hỏi nhỏ

Gật đầu, tôi nói: “người cha giàu của tôi nói ‘Lời nói là công cụ cho trí óc. Lý do nhiều người gặp khó khăn về tài chính vì họ đã ban cho trí óc của họ những công cụ cũ kỹ, chậm và lỗi thời. Nếu con muốn giàu, điều đầu tiên con làm là cập nhật các công cụ của con’”.

“Ông có thể cho tôi một ví dụ về từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm được không?”

“Chắc chắn rồi. Hầu hết mọi người nghĩ rằng tiết kiệm là thông minh. Tiết kiệm tiền thật chậm. Bạn có thể giàu bằng cách tiết kiệm, nhưng cái giá là thời

gian...cả đời. Vì vậy với tôi *tiết kiệm* là từ ngữ chậm. Người cha giàu của tôi không tiết kiệm. Thay vì vậy, ông dạy tôi làm thế nào để *làm ra tiền*."

"Nhưng nếu ai đó không biết cách làm ra tiền thì sao?" một người khác hỏi

"Thì tiết kiệm là cách tốt nhất hoặc đầu tư thời gian, học cách làm ra tiền. Làm ra tiền là một kỹ năng cần học".

"Nhưng thật khó cho mọi người khi hỏi về tiền bạc?"

"Lần đầu tôi cũng vậy... cũng như học bất cứ cái gì mới. Điều đó cũng như học lái xe đạp. Tôi rất hồi hộp lúc bắt đầu và phạm lỗi lần đầu...và tôi vẫn phạm lỗi ngày nay. Nhưng tôi học từ lỗi lầm, vì vậy sự giáo dục của tôi và kinh nghiệm làm ra tiền dễ hơn và càng dễ hơn khi tôi càng già. Có những người khác khi càng già thì càng cố gắng làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền. Đó là một kế hoạch chậm sử dụng những từ ngữ chậm mà họ có thể được thừa hưởng từ bố mẹ".

"Vì vậy trong khi tôi cố gắng tiết kiệm \$100 một tháng, ông có thể làm hàng triệu đô. Đó là những gì ông muốn nói rằng lời nói là công cụ...và có những từ ngữ thì nhanh và có những từ khác thì chậm"

Tôi chỉ gật đầu và nói: "Lời nói là công cụ cho trí óc".

Kế hoạch có sử dụng những từ ngữ nhanh

Nếu bạn lên kế hoạch để về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần cập nhật kho từ vựng của bạn, Và nếu bạn thay đổi từ vựng, bạn có thể tăng tốc các ý tưởng của bạn. Ví dụ:

Từ ngữ chậm

Công việc lương cao

Từ ngữ nhanh

Vòng qua tiền mặt

Người cha nghèo luôn khuyên tôi: "Kiếm một công việc lương cao".

Người cha giàu thì khuyên tôi: "Con cần có vòng quay tiền mặt từ các tài sản".

Tìm kiếm một công việc lương cao dường như có thể là một con đường nhanh để làm giàu lúc bắt đầu, nhưng trong hầu hết trường hợp đó là một cách chậm để làm giàu về sau. Nhớ rằng người cha nghèo kiếm nhiều hơn người cha giàu lúc bắt đầu sự nghiệp, nhưng ở cuối đời, khoảng cách giữa thu nhập của họ rộng như biển Thái Bình Dương. Sự thật là, rất ít người giàu bằng một việc làm...ngay cả một việc làm lương cao. Đoạn dưới đây là một vài ví dụ vì sao vòng quay tiền mặt từ tài sản tốt hơn thu nhập từ một việc làm.

Hãy xem ba loại thu nhập:

Thu nhập kiếm được: 50%

Thu nhập lợi tức: 20%

Thu nhập thụ động: 0%

Thu nhập kiếm được, trong hầu hết các trường hợp, là thu nhập từ sức lao động của một người hay làm việc.

Thu nhập lợi tức, trong hầu hết các trường hợp, là thu nhập từ tài sản dưới dạng giấy tờ như cổ phiếu, trái phiếu và quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng.

Thu nhập thụ động, trong hầu hết các trường hợp, là thu nhập từ bất động sản.

Luôn nhớ rằng, trước khi ra một quyết định tài chính nào, sẽ rất quan trọng khi có lời khuyên của các nhà chuyên môn đủ trình độ về những chuyện có liên quan đến thuế. Một kế hoạch thuế hợp pháp cho một người có thể sẽ xâm phạm về thuế của một người khác. Điểm chính của phần này là biết các từ ngữ khác nhau có thể làm những điều khác nhau. Có một sự khác biệt quan trọng về thuế giữa thu nhập kiếm được và thu nhập thụ động. Trong phạm vi đồn bầy, thuế cho hầu hết mọi người là đồn bầy nghịch hoặc đồn bầy bị động. Một người làm việc cho thu nhập kiếm được phải làm việc chăm chỉ ít nhất là hai lần so với một người làm việc chăm chỉ cho thu nhập thụ động. Làm việc cho thu nhập kiếm được giống như tiến hai bước lên phía trước và sau đó lùi lại một bước.

Họ đánh thuế bạn ngay cả khi bạn ngưng làm việc

Những người nói: “làm việc chăm chỉ, tiết kiệm tiền, đầu tư vào khoản 401k”, là người đang làm việc cho tiền 50%. Một khi bạn nghỉ hưu, và bạn bắt đầu rút tiền từ kế hoạch 401k, số tiền rút ra bị đánh thuế ở mức thu nhập kiếm được, hoặc tiền 50%, như người cha giàu thường gọi. Lãi suất từ khoản tiết kiệm cũng bị đánh thuế ở mức thu nhập kiếm được.

Nhiều người nói: “Tôi phải tiếp tục làm việc vì tiền trợ cấp từ Bộ xã hội từ chính phủ không đủ cho chi phí của tôi”. Ngay lúc một người bắt đầu làm việc cho thu nhập kiếm được để hỗ trợ cho tiền trợ cấp, chính phủ không những đánh thuế thu nhập của bạn, mà còn giảm số tiền trợ cấp cho bạn vì bạn có một việc làm. Khi người cha giàu nói: “Hầu hết mọi người lên kế hoạch nghèo”, ông biết ông đang nói cái gì. Ông lo lắng luật pháp của chính phủ về thu nhập kiếm được sau khi nghỉ hưu. Nếu bạn không nghèo và bạn muốn kiếm nhiều tiền, chính phủ sẽ không giúp bạn. Nhiều người về hưu đơn giản vì họ thấy nghèo thì tốt hơn và không trở lại làm việc thì lý do thuế.

Điểm chính tôi muốn nói là, chọn lựa cách sử dụng những từ ngữ làm việc chăm chỉ, tiết kiệm và đầu tư vào khoản 401k là chọn những từ ngữ chậm chạp, là nguyên nhân bạn có một kế hoạch tài chính chậm. Trong khi chọn cách dùng những từ cho kế hoạch tài chính của mình có thể cho phép bạn đạt lên nhóm dư dả có thu nhập hưu từ \$100,000 đến \$1,000,000 một năm, những lời nói tương tự trong hầu hết trường hợp sẽ không cho phép bạn đi lên nhóm giàu và nhóm cực giàu. Như người cha giàu nói: “Con sẽ có nhiều thứ khi con giàu chứ hơn là có nhiều tiền”. Người giàu dùng những hệ thống từ ngữ khác và những từ ngữ này sẽ hướng dẫn họ đến những kinh nghiệm sống khác...những kinh nghiệm như: học cách tăng số tư bản hơn là tiết kiệm tiền.

Những từ khác như:

Từ ngữ nhanh
Tiết kiệm tiền

Từ ngữ chậm
Làm ra tiền

Người cha giàu khuyên mọi người học cách tiết kiệm tiền. Nhưng bản thân ông thì không tiết kiệm. Ông nói: “Tập trung vào tiết kiệm tiền mất quá nhiều thời gian và có rất ít sức mạnh đòn bẩy với tiền tiết kiệm”. Ông cũng nói: “Số tiền mà hầu hết mọi người tiết kiệm được là tiền sau thuế”. Để một người tiết kiệm \$10, số tiền thực sự họ kiếm được là \$20 vì đó là thu nhập kiếm được hay là tiền 50%. Nhưng trên hết, lãi suất từ số tiền bạn kiếm được cũng là một chủ đề của tiền thuế cao hơn.

Thay vì tập trung vào tiết kiệm tiền, người cha giàu dành cả cuộc đời để rèn luyện bản thân làm ra tiền. Ông nói: “Nếu con biết cách xây dựng công ty và đầu tư tiền, con có thể làm nhiều nhiều tiền, vấn đề của con sau đó là có quá nhiều tiền. Khi con có quá nhiều tiền, trong ngân hàng con sẽ có dư thừa tiền hơn là tiết kiệm”.

Trong Rich dad's guide to investing, tôi đã viết về hai vấn đề của tiền bạc. Đó là không đủ tiền và quá nhiều tiền. Hầu hết mọi người chỉ biết vấn đề thứ nhất, vấn đề không có đủ tiền. Những người này nên học cách tiết kiệm tiền. Kế hoạch tài chính của người cha già là có quá nhiều tiền. Vấn đề của ông là ông có quá nhiều tiền trong tài khoản tiết kiệm và ông không ngừng tìm kiếm các vụ đầu tư để chuyển số tiền này sang. Thực tại và sức chứa trong đầu ông là thế giới này có vô số tiền. Còn thực tại của người cha nghèo là tiền thật đáng sợ và đó là lý do vì sao ông gặp rắc rối khi dành suốt đời để tiết kiệm tiền.

Sự khác nhau giữa *làm việc vì tiền* và *làm ra tiền* là gì? Nếu bạn đã đọc Rich dad poor dad, bạn có thể nhớ câu chuyện của tôi lắng nghe người cha nghèo và cố gắng làm ra tiền. Tôi đã cố gắng làm ra tiền bằng cách nấu chảy phần kim loại của ống kem đánh răng và sau đó đúc khuôn các đồng xu. Người cha nghèo đã giải thích cho tôi sự khác nhau giữa *làm ra tiền* và *sự giả mạo*. Ông không có khả năng nói cho tôi làm cách nào làm ra tiền đơn giản vì tất cả những gì ông biết là làm việc vì tiền. Trong thế giới thật sự của tiền bạc, nhiều người giàu trở nên rất giàu bằng cách *làm ra tiền*, hơn là *làm việc vì tiền*. Ví dụ, Bill Gates giàu nhất thế giới không phải vì anh làm việc vì tiền, mà làm ra tiền. Anh trở thành người giàu nhất thế giới bằng cách xây dựng một công ty và bán cổ phần của công ty ấy

Bán cổ phiếu của công ty bạn là một dạng của việc làm ra tiền. Theo nguyên tắc, chùng nào còn có một thị trường sẵn sàng gồm người mua và người bán cho bất cứ thứ gì bạn sản xuất ra, thì bạn đang làm ra tiền. Những cuốn sách của tôi là ví dụ cho một dạng làm ra tiền. Khi nào còn có một thị trường như thế cho những người bán sách, thì sách của tôi làm ra tiền cho tôi hơn là tôi làm việc vì tiền. Nếu tôi là một bác sĩ phải làm việc để được trả lương, thì tôi sẽ là một bác sĩ làm việc vì tiền. Nếu tôi là một bác sĩ phát minh một loại thuốc mới và bán nó thông qua các nhà thuốc, thì viên thuốc đó là một dạng của bác sĩ làm ra tiền hơn là làm việc vì tiền.

Tóm lại, làm việc vì tiền trong hầu hết các trường hợp là chậm, và tìm kiếm những cách làm ra tiền có thể nhanh hơn nếu bạn biết bạn đang làm gì. Vì vậy nếu kế hoạch của bạn là làm việc vì tiền và sau đó cố gắng tiết kiệm tiền, thì bạn đang đong đưa với chiếc riu chậm chạp và buồn tẻ của bố hay mẹ bạn.

Có những từ ngữ khác có thể làm chậm sự sáng tạo làm giàu của bạn và có những từ tăng tốc độ làm ra tiền của bạn

Từ ngữ chậm

Sự tăng giá

Từ ngữ nhanh

Sự sụt giá

Nếu bạn không hiểu đầy đủ thuật ngữ sự tăng giá và sự sụt giá, đừng lo lắng. Tôi đã mất một thời gian mới hiểu hết chúng. Nếu bạn thật sự muốn hiểu chúng hơn, bạn có thể cần hỏi kế toán viên hay một chuyên gia đầu tư bất động sản để giải thích khái niệm này cho bạn.

Một ngày khác, một chương trình Tv chiếu một câu chuyện về các học sinh trung học học cách đầu tư vào thị trường chứng khoán. Một trong những học sinh được phỏng vấn nói: “Tôi làm ra nhiều tiền vì tôi đã mua cổ phần của công ty XYZ và giá các cổ phiếu này tăng cao”. Nói cách khác, anh đang chơi với thị trường với hy vọng có được lợi nhuận hay sự tăng giá trị của loại cổ phiếu anh đã chọn. Khi mọi người nói: “Căn nhà là của tôi là khoản đầu tư lớn nhất”, họ nói thế vì họ mong đợi căn hà của họ tăng giá trị.

Tôi nghe nhiều người bạn nói với tôi những câu như: “Tôi đã mua nhiều lô trong khu vực đánh gôn. Đó là một vụ đầu tư tốt và tôi mong mảnh đất này sẽ tăng gấp đôi trong 5 năm”. Với họ tiền lời là khoản đầu tư tốt...và hy vọng họ sẽ nhận được gấp đôi số tiền trong 5 năm tới.

Người cha giàu đã dạy con ông và tôi dùng những từ ngữ tôi. Khi nói đến bất cứ các vụ đầu tư nào, ông luôn luôn nói: “Lời có được là khi con mua, chứ không phải khi con bán”. Nói cách khác, ông không bao giờ mong các vụ đầu tư của ông tăng giá trị. Nếu có, với ông, sự tăng giá chỉ là một phần thưởng. Người cha giàu cũng đầu tư cho một thứ mà ông gọi là sự sụt giá. Một ví dụ là sự sụt giá của toà nhà mà tôi đã nói ở chương trước. Ông thích *vòng quay tiền mặt* ngay lập tức và sự sụt giá vì ông không phải chờ cho các vụ đầu tư của ông tăng giá trị để làm ra tiền cho ông. Ông cũng nói, “Chờ đợi cho cổ phiếu hay bất động sản tăng giá thì thật chậm và đầy rủi ro”.

Điểm chính ở đây là, nếu bạn chờ đợi làm ra tiền một lúc nào đó trong tương lai, thì kế hoạch của bạn là một kế hoạch chậm vì bạn đang dùng những từ ngữ chậm, sẽ dẫn bạn đến những ý tưởng chậm. Lập lại lời nói của người cha giàu: “Lời có được là khi con mua, chứ không phải khi con bán”. Tôi gặp nhiều người mua một miếng bất động sản, mất tiền vào đó mỗi tháng, và nói với tôi: “Tôi sẽ làm ra tiền trở lại khi giá nhà tăng lên và tôi bán nó đi”.

Ở Úc, nhiều người mua bất động sản, mất tiền mỗi tháng, và nghĩ điều đó là tốt vì chính phủ sẽ cho họ giảm thuế vì mất tiền. Theo ý kiến của tôi, đó là cách suy nghĩ của người thất bại. Tôi thường nói với họ: “Tại sao không mua một bất động sản làm ra tiền cho bạn mỗi tháng và cho bạn giảm thuế mỗi tháng”. Tôi thường nghe câu trả lời là: “Không, kế toán của tôi nói rằng tôi nên tìm những bất động sản lấy tiền của tôi mỗi tháng và mang lại cho tôi sự giảm thuế”. Họ đang nói về chọ một con tàu vừa chậm và rủi ro thay vì một con tàu nhanh nhiều lợi ích.

Lời nói chậm

Lời nói nhanh

Tránh rủi ro Được làm chủ

Người cha nghèo của tôi nói: “Điều đó quá rủi ro” hay “Hãy chơi cho an toàn” hay “Tại sao phải gánh lấy rủi ro?”. Ông càng tin vào những ý tưởng này, ông càng mất sự làm chủ cuộc sống tài chính của ông. Là một người làm công cố chơi cho an toàn, ông mất tự chủ tiền thuế của ông. Vì nói rằng đầu tư là rủi ro và không thích tiền, ông càng mất làm chủ sự học hỏi về tài chính của ông. Cuối cùng, ông trả nhiều thuế hơn, mặc dù đã nghỉ hưu và chỉ đầu tư vào những vụ an toàn mà chẳng đi đến đâu mà còn mất tiền.

Tôi có một người họ hàng dành 25 năm trong cho quân đội, nghỉ hưu là một nhân viên văn phòng và bây giờ ngồi trước TV theo dõi các chương trình tài chính, xem giá trị cổ phiếu ngày càng thấp hơn. Ông càng thất vọng đơn giản vì ông không làm chủ được giá trị lợi nhuận của ông. Một ngày nọ, ông đã nhìn một vị chủ tịch một công ty mà ông sở hữu một số lớn cổ phần, vừa sắm một chiếc phân lực riêng, ông phàn nàn rằng các nhân viên của vị chủ tịch ấy cũng được thưởng hàng triệu đô. Trong khi ông đã gia nhập nhóm người giữ cổ phần nổi giận, ông cũng chỉ có thể làm rất ít mà thôi.

Trong *Rich dad's guide to investing*, tôi đã viết về 10 điều làm chủ của một nhà đầu tư mà người cha giàu đã dạy. Những điều làm chủ này là sống còn đối với những ai muốn được làm chủ cuộc sống và tương lai của mình ở một mức độ nào đó. Hiện nay, điều lo lắng của tôi là 90% dân số ở Mỹ và nhiều nước châu Âu khác có rất ít quyền làm chủ tương lai tài chính của họ. Con số này còn tệ hơn ở các nước đang phát triển.

Người cha giàu nói với tôi phải có một kế hoạch học cách làm chủ tương lai tài chính của tôi. Ông nói: “Để là một người đi trên con đường nhanh, con cần có một kế hoạch làm thế nào để được làm chủ hơn. Trên con đường nhanh, con phải làm chủ nhiều hơn số tiền con đếm được”. Nếu bạn muốn biết nhiều hơn về mười điều làm chủ bạn có thể cần phải đọc hoặc đọc lại *Rich dad's guide to investing*.

Một lời cuối cùng về rủi ro vs làm chủ. Người cha giàu nói: “Một người càng tìm kiếm sự an toàn, người đó càng tự bỏ sự làm chủ cuộc đời họ”. Ngày nay tôi thấy có hai thế giới đi đôi với nhau. Một thế giới tôi gọi là trách nhiệm xã hội. Đó là nhóm người tin vào sự có trách nhiệm đối với cuộc sống của họ và kết quả cuối cùng của cuộc đời họ. Một thế giới khác tôi gọi là nạn nhân xã hội, là nhóm người tin vào một ai đó, một công ty, hay chính phủ sẽ có trách nhiệm cho cuộc đời họ. Trong bất cứ nhóm nào, gia đình hay công ty, thường có hai loại xã hội. Cả hai nhìn thế giới từ quan điểm và thực tại của chính họ và cả hai đều nghĩ là họ đúng. Tôi thấy một trong những nhân tố gây chia rẽ hai xã hội này là cách nhìn cốt lõi của họ về rủi ro vs làm chủ. Những nạn nhân này dường như cho đi sự làm chủ cuộc đời họ cho một người khác nhằm tránh rủi ro. Sau đó họ giận dữ khi cảm thấy ai đó lạm dụng sự làm chủ mà họ đã cho người lạm dụng. Nói cách khác, những nạn nhân này thường là nạn nhân của chính họ.

Trong những năm tới, sẽ có nhiều nạn nhân về tài chính. Nhiều nạn nhân tài chính trong tương lai sẽ tin vào câu thần chú: “Đầu tư dài hạn, đa dạng hoá, và giữ đó, thị trường đã tăng giá trong 40 gần đây, và hãy chơi cho an toàn”. Nếu họ

không chọn các nhà cổ vấn một cách khôn ngoan, họ có thể thành những nạn nhân tài chính.

Từ ngữ chậm

Quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng

Từ ngữ nhanh

Điều D, Luật 506

Ngày nay, hàng triệu người đặt tương lai và bảo đảm tài chính vào chứng khoán và quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng. Ngay cả tôi cũng sở hữu quỹ này trong kế hoạch hưu. Nhưng tôi không lên kế hoạch làm giàu nhanh với quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng và cũng không mong đợi những quỹ này sẽ lo cho tôi một khi tôi hết khả năng làm việc. Theo cá nhân tôi, tôi không có niềm tin vào thị trường chứng khoán. Tôi cũng thấy rằng quỹ đầu tư chứng khoán là quá chậm và yêu cầu tôi phải dùng tiền của chính tôi. Như tôi đã nói trước đây trong cuốn sách này, tôi thích dùng tiền mượn để làm giàu hơn là dùng tiền của chính tôi... Và ngân hàng sẽ không cho tôi mượn tiền nếu tôi mua chứng khoán.

Một lý do khác tôi nói quỹ đầu tư chứng khoán quá chậm vì lợi nhuận lớn nhất hay sự tăng giá của tài sản dạng giấy tờ được tạo ra lúc công ty được thành lập, trước khi công ty đó được cổ phần hoá. Khi những nhà đầu tư giàu có bắt đầu đầu tư vào cổ phần của một công ty, họ thường đầu tư theo các điều lệ của SEC's (Securities and Exchange Commission), Điều D, Luật 506, và các điều lệ tương tự. Nói cách khác, người giàu đầu tư vào cổ phần của một công ty khi công ty ấy còn là một công ty tư nhân. Dân chúng thì đầu tư vào cổ phần của công ty sau khi nó đã trở nên một công ty cổ phần. Sự khác biệt có thể rất lớn. Ví dụ, nếu bạn đầu tư \$25,000 vào Intel trước khi được cổ phần hoá, thì \$25,000 đó có thể trị giá hơn \$40 triệu đo hôm nay tùy thuộc vào thị trường lên xuống.

Điểm chính ở đây, người giàu đã làm ra tiền trước khi dân chúng đổ xô vào. Điều đó có nghĩa người giàu thường đầu tư ít rủi ro và với tiềm năng lợi nhuận cao hơn nhiều. Thời điểm quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng mua cổ phần của một công ty, lợi nhuận đã được tạo ra rồi. Sau đó phần lớn dân chúng mua quỹ đầu tư đã mua cổ phần của công ty ấy, cũng là công ty mà người giàu đã mua cổ phần khi còn là một công ty tư nhân. Nói cách khác, thay vì đầu tư vào quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng hay thị trường chứng khoán, người giàu đầu tư vào một công ty tư nhân, được biết đến theo điều lệ 506. Sự khác biệt về tiềm năng tốc độ của việc làm giàu giữa quỹ đầu tư và IPO (hay điều lệ 506) đáng kinh ngạc. Như người cha giàu nói: "Đầu tư vào quỹ chứng khoán đa dạng là đầu tư vào phần cuối cùng của bữa ăn".

Điều này không có nghĩa quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng là không tốt. Đối với hầu hết mọi người, quỹ đầu tư là khoản đầu tư tuyệt vời. Đó là những vụ đầu tư tốt nếu bạn biết bạn đang làm gì, biết những rủi ro là gì và biết bức tranh lớn của toàn bộ trò chơi đầu tư vào chứng khoán...cổ phần hoá và tư nhân.

Tôi có thể nghe vài người trong số các bạn nói: "IPOs chỉ tốt trong thời kỳ thịnh vượng của thị trường chứng khoán...chứ không tốt trong thị trường đi xuống". Có một vài sự thật trong câu nói ấy, nhưng bất chấp thị trường, người giàu luôn luôn đặt hàng những vụ đầu tư tư nhân chứ không đặt hàng các công ty

cổ phần. Đó là lý do hiểu biết lời nói, từ vựng, từ chuyên môn của các vụ đầu tư của người giàu sẽ cải thiện cơ hội làm giàu của bạn nhanh hơn.

Trong tương lai gần, người giàu sẽ càng giàu hơn vì họ sẽ đi cùng với những lời đề nghị trước IPO. Họ sẽ không đầu tư vào công nghệ, hay vi tính, hay dot-com. Thay vì vậy, họ đầu tư vào những công ty công nghệ sinh học nóng hổi, công ty công nghệ di truyền, và những công ty có những tên như Network, system. Họ sẽ đầu tư những công ty nóng hổi của tương lai, những công ty mà chúng ta chưa hề nghe tới. Họ đầu tư vào những công ty và dự án bất động sản mà một người trung bình chỉ nghe sau khi lợi nhuận đã được làm ra. Họ cũng sẽ đầu tư vào công ty tư nhân, công ty hữu hạn, những vụ đầu tư về giao thông, thay vì quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng.

Từ ngữ chậm *Từ ngữ nhanh*

Mua lẻ Mua sỉ

Hầu hết chúng ta để biết luôn luôn có giá bán sỉ và giá bán lẻ. Đầu tư cũng giống như vậy. Người giàu càng giàu vì họ thích trả giá sỉ hơn giá bán lẻ. Họ còn được biết đến là những người bạn và cùng gia đình với những người chuyên mua bán các vụ đầu tư với giá sỉ.

Từ ngữ chậm *Từ ngữ nhanh*

Mua cổ phiếu Bán cổ phiếu

Bill Gates là người giàu nhất hành tinh không phải vì mua cổ phiếu cổ phiếu của Microsoft. Anh là người giàu nhất vì ông được biết đến là người “bán cổ phiếu”. Để thành một người bán cổ phiếu, bạn cần là *người sáng lập hoặc là một người bạn hoặc thân viên gia đình của người sáng lập*.

Từ ngữ chậm *Từ ngữ nhanh*

Đến trường Đến các khoá học chuyên đề

Người cha nghèo của tôi đến trường thường xuyên. Đó là vì sao ông học ở Đại học Chicago, Northwestern và Đại học Stanford, tất cả đều là những trường danh tiếng và thanh thế. Ông trở lại trường một cách thích thú, hăng hái và mong một sự tiến cử vì ông đã đầu tư thời gian để trở lại trường.

Người cha giàu của tôi đến những khoá học chuyên đề. Ông nói: “Con đến trường nếu con muốn là một công nhân tốt hoặc một nhà chuyên môn tốt như: bác sĩ, luật sư hoay kế toán viên. Nếu con không quan tâm vào bằng cấp, sự tiến cử hay công việc ổn định, hãy đến các khoá học chuyên đề. Các khoá học đó dành cho những người muốn một kết quả tài chính tốt hơn là một sự tiến cử hay tăng mức ổn định của một công việc”.

Tôi dạy những khoá học chuyên đề hơn là dạy trong trường. Trường học thu hút loại học sinh khác so với khoá học chuyên đề. Ví dụ, vợ tôi, Kim và tôi đồng ý với nhau tham 2 khoá học một năm. Chúng tôi đi cùng nhau vì chúng tôi thấy các khoá học chuyên đề, cho dù không hay, đã làm hôn nhân, tình bạn và tình thân cộng tác cao hơn. Thông tin và giáo dục có sức mạnh trói buộc mọi người lại gần nhau bằng những kinh nghiệm chung cũng như chia rẽ nhau, nếu họ không cùng nhau học.

Trong nhiều năm chúng tôi đã tham dự nhiều khoá học đầu tư, tiếp thị, bán hàng, phát triển hệ thống, quản lý nhân sự. Chúng tôi đang chuẩn bị tham dự khoá học về cách mượn tiền từ chính phủ để đầu tư vào những căn nhà cho người có thu nhập thấp. Chi phí khoá học chỉ \$85, trả cho chính phủ và chúng tôi trông chờ làm ra hàng triệu đô nhờ gì chúng tôi học. Nhiều người tham dự khoá học vì *kết quả* chứ không phải *dự tiến cử*.

Tôi gặp nhiều tác giả dạy rất tốt ở trường nhưng sách của họ không bán nhiều như sách của tôi. Khi tôi đề nghị họ đi học các lớp tiếp thị trực tiếp hay bán hàng, nhiều người đã phẫn nộ. Như tôi đã nói trong *Rich dad poor dad*, tôi là tác giả bán chạy nhất chứ không phải tác giả viết hay nhất

Một ngày khác, tôi gặp một người bạn gửi con gái vào một trường nổi tiếng. Anh tự hào vì anh đã trả \$85,000 trong 4 năm học của con gái anh. Nay cô ấy đã xin được việc làm \$55,000 một năm và anh ấy cũng rất xúc động

Sau đó anh hỏi tôi các khoá học chuyên đề của tôi giá bao nhiêu và tôi nói khoảng \$5,000 cho 3 ngày. Anh kinh ngạc vì giá tiền và nói: “Tôi không trả nổi. Giá đó quá mắc cho một khoá học quá ngắn”. Khi anh hỏi tôi dạy cái gì trong 3 ngày, tôi trả lời: “Trong ngày thứ nhất, chúng tôi dạy làm cách nào xây dựng một công ty như Bill Gates đã làm và cổ phần hoá nó bằng IPO. Chúng tôi cũng dạy trong ngày thứ nhất làm thế nào để trở thành một thành viên của nhóm bạn và gia đình thuộc tầng lớp IPO, nhưng chỉ trong trường hợp bạn không muốn thành Bill Gates và bạn chỉ muốn mua cổ phiếu với giá si”. Sau đó tôi tiếp: “Trong ngày thứ hai và ba chúng tôi dạy làm thế nào để tìm các vụ đầu tư bất động sản, làm thế nào nhanh chóng nhận ra nó và làm thế nào để tính toán nó. Nói cách khác, chúng tôi dạy bạn làm thế nào để suy nghĩ, đàm phán và nhận ra các vụ giao dịch tương tự những người như Donald Trump suy nghĩ và đầu tư vào bất động sản. Một ngày khác chúng tôi dạy cách dùng tùy chọn để mua bán như cách mua bán của George Soros, chứ không như cách của những giám đốc quỹ đầu chứng khoán đa dạng. Trên hết chúng tôi dạy cách sử dụng liên đoàn để trả ít thuế và bảo vệ tài sản của bạn. Bạn sẽ gặp những nhà đầu tư nội bộ trên con đường nhanh nói với bạn làm thế nào tìm được các vụ đầu tư có sức mạnh đòn bẩy lớn nhất trên thế giới. Và quan trọng nhất, bạn sẽ gặp những người như bạn, suy nghĩ như bạn. Nói cách khác, bạn có thể có những người bạn mới là những người cùng di chuyển với cùng tốc độ như bạn”.

Tất cả những gì anh nói là: “Quá nhiều tiền trong vòng 3 ngày”.

Như tôi đã nói, có những từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm. Với tôi, tôi thích bỏ ra \$5,000 và 3 ngày để học cách làm ra hàng triệu đô và có thể hàng tỷ hơn là học trong 4 năm và tốn \$85,000 để học cách làm việc cho \$55,000 hay ít hơn trong một năm cho cả đời mình. Trên hết, \$55,000 là thu nhập kiếm được.

Tại sao một số người chỉ tìm kiếm nội dung

Một điểm khác biệt lớn giữa những người đến trường và những người tham dự khoá học chuyên đề một lần nữa là sự khác nhau giữa *sức chứa* và *nội dung*. Tôi đề

ý thấy một người đến trường hỏi một người đến khoá học chuyên đề rằng: “Bạn học được gì từ các khoá học chuyên đề?”, người ấy thường không trả lời được những gì mà họ học được. Lý do là, nhiều khoá học chuyên đề thường mở rộng sức chứa hơn là tăng nội dung trong trí óc bạn. Một người vừa mới mở rộng sức chứa trí óc thường không thể nói chi tiết những gì mà họ có được. Một người hướng về trường học, một người muốn trở thành một nhân viên hơn, thường không thể hiểu những gì mang tính chất gần đúng. Một người chỉ muốn giữ nguyên sức chứa và chỉ tìm kiếm để có một nội dung tăng cao, sẽ không hiểu một người đang hạnh phúc vì nhận thức được mở rộng và chỉ chờ một nội dung mới xuất hiện. Một người chỉ muốn có nội dung thường rất thất vọng khi sức chứa của họ bị rối tung lên. Một tin mừng là cả hai đều tiến về phía trước, bất chấp họ tìm kiếm cái gì. Nhưng một người tiến về phía trước nhanh nhất là người tìm kiếm cả hai: sự mở rộng sức chứa và tăng cường nội dung.

Đã đến lúc thoát khỏi vòng lẩn quẩn?

Một ngày kia, một người nói với tôi: “Tôi đã chơi trò cashflow một lần. Bây giờ tôi phải làm gì?”

Tôi trả lời: “Anh chơi trò cashflow 101 chỉ một lần?”

“Chỉ một lần,” anh trả lời.

“Anh chơi trò này trong bao lâu?” tôi hỏi.

“Khoảng 3 tiếng”, anh trả lời.

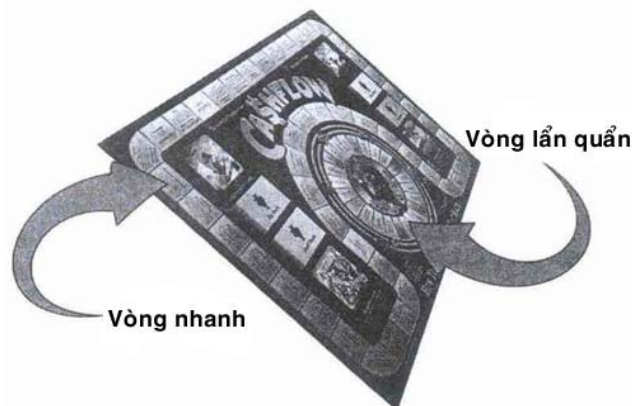
“Anh có thoát khỏi vòng lẩn quẩn không?” tôi hỏi

“Không, tôi không thể. Nhưng tôi đã rút ra được bài học?”, anh nói.

“Bài học anh rút ra là gì?” tôi hỏi

“Tôi cảm thấy chán. Tôi đã học rằng, lọt vô vòng chuột thật chán và mệt. Tôi ghét trò chơi này vì vậy tôi hỏi anh phải làm gì tiếp theo. Tôi không muốn chơi trò này. Tôi muốn làm giàu. Vì vậy anh bảo tôi tiếp theo phải làm gì”.

Tôi lấy trò chơi ra và chỉ vào



Tôi bắt đầu nói chậm rãi và thận trọng, tôi chỉ vào vòng chuột lần quần, "Vây đối với anh, trò chơi này là một trò chơi ngớ ngẩn à?"

Gật đầu, anh ta cười và nói: "Vâng, tôi không muốn chơi trò này. Tôi muốn làm giàu trong cuộc sống thực tế."

"Anh không nghĩ trò chơi này là thực tế sao?" Tôi hỏi.

"Vâng", anh ta nói và cười. "Trò chơi này không áp dụng với tôi".

"Thật thú vị", tôi nói. "Với tôi, trò chơi này là cuộc sống thực tế. Tôi hỏi anh nhé. Anh đang ở trong vòng nào? Vòng lần quần hay vòng nhanh?"

Người đàn ông trẻ nhìn tôi và không nói gì cả.

Tiếp tục, tôi nói, "Với tôi trò chơi này là thực tế. Trong cuộc sống, mỗi người chúng ta đang ở một trong hai vòng". Chỉ vào bài báo của Robert Reich, tôi đọc các câu trích dẫn:

"Vấn đề không đơn giản là có một công việc hay được trả lương cao nữa rồi".

"Trong thời đại kinh tế mới, với những thu nhập không thể đoán trước... có hai vòng đang ở mức báo động, vòng nhanh và vòng chậm."

"Ý anh là *vòng nhanh* thực sự tồn tại?" anh ta hỏi.

Gật đầu, tôi nói, "Vâng, và vòng lần quần cũng vậy. 99% dân số Mỹ đầu tư từ vòng lần quần. Và những người ở vòng lần quần ngày càng rơi lại phía sau. Như Robert Reich nói, có một "sự thiếu cân bằng giữa chúng". Điều đó có nghĩa là bạn hoặc ở vòng này hoặc vòng khác. Vậy bạn đang đầu tư ở vòng nào?"

"Ồ, tôi có một công việc lương cao và tôi làm ra nhiều tiền. Điều đó không có nghĩa là tôi đang đầu tư từ *vòng nhanh* à?"

"Tôi không nghĩ thế nhưng tôi không thực sự biết được. Anh phải nói cho tôi biết. Anh đang đầu tư vào cái gì?" Tôi hỏi. "Anh có phải là triệu phú không và anh có kiếm được \$200,000 hàng năm không?"

"Tôi có \$350,000 trong khoản 401k và tôi kiếm \$120,000 một năm. Điều đó không có nghĩa là tôi đủ tiêu chuẩn cho vòng nhanh sao?" anh ta hỏi

"Tôi không nghĩ thế," tôi trả lời. "Ít nhất theo điều lệ SEC, anh không đủ tiêu chuẩn để vào vòng nhanh".

"Tôi không hiểu", anh hỏi. "Anh có thể nói cho tôi nghe tôi đang thiếu cái gì?"

Tôi an tâm vì cuối cùng anh ta đã mở rộng sức chứa đầu óc để tiếp thu nội dung mới. Tôi luôn luôn thấy rằng thật khó dạy ai đó một điều gì khi họ nghĩ họ đã toàn bộ câu trả lời. Tất cả chúng ta đều biết thật khó để đổ thêm nước vào một cái ly đầy, điều đó cũng khó khi dạy một điều gì mới cho những người mà đầu óc đã khép kín hay lấp đầy một nội dung khác.

Bắt đầu chậm rãi, tôi nói, "Tôi thiết kế trò chơi này với hai vòng vì với tôi, đây là trò chơi của cuộc sống thực. Trong cuộc sống, chúng ta ở một trong hai vòng. Và bài học của trò chơi này là làm thế nào bạn và tôi có thể thoát khỏi vòng lần quần. Mục đích của trò chơi là mở rộng đầu óc của bạn để bạn có khả năng làm giàu và tự do tài chính... tự do từ vòng lần quần mà chúng ta đều biết... tự do từ sự lao động cực nhọc suốt đời vì tiền và sống dưới mức trung bình. Bạn càng chơi trò

chơi, bạn càng dạy cho người khác, bạn càng mở rộng đầu óc để biến nó thành sự khả thi...và càng tiến lên tự do tài chính thực sự trong đầu óc bạn, cả về sức chứa lẫn nội dung. Nếu đầu óc của bạn không mở ra, bạn sẽ là một trong số 99 người dành cả đời cho vòng lẩn quẩn."

"Ngay cả khi tôi làm ra thật nhiều tiền?" anh ta hỏi.

"Câu hỏi hay. Câu hỏi hay nhất mà tôi đã được hỏi. Câu trả lời là tiền không thể giúp bạn thoát khỏi vòng lẩn quẩn và chỉ tiền thôi không cho phép bạn vào vòng nhanh. Đó là lý do vì sao người cha giàu của tôi thường nói: "Tiền không làm con giàu".

"Vì sao?" anh ta hỏi với một cái nhìn khó hiểu. "Không phải có nhiều tiền là tiến vào vòng nhanh được sao?"

"Một câu hỏi hay khác...và câu trả lời là không?". Tôi nói và yên tâm trí óc anh đã mở rộng cho những ý tưởng mới hơn là giả vờ biết toàn bộ câu trả lời. "Cần nhiều thứ hơn là tiền để thoát khỏi vòng lẩn quẩn và còn nhiều thứ hơn để tiến vào vòng nhanh".

"Tôi không hiểu. Phải cần thứ gì nếu có hơn cả tiền. Tôi có hiểu vì sao cần nhiều thứ hơn tiền để thoát khỏi vòng lẩn quẩn nhưng tôi không hiểu vì sao cần nhiều thứ hơn tiền để đầu tư vào vòng nhanh".

Tôi thu thập các suy nghĩ trước khi trả lời cho anh ta. "Anh có nhớ các quảng cáo trong các tờ báo The Wall Street Journal và các ấn phẩm tài chính là có một bức ảnh một người ăn mặc chỉnh tề thuộc tầng lớp dư dả mang một tấm biển đứng ở góc đường ghi: "Tôi có tiền để đầu tư" không?"

"Vâng, tôi đã thấy quảng cáo đó. Tôi không thực sự hiểu được." Anh nói.

"Trong thời kỳ sung túc giữa năm 1995 và 1999. Có rất nhiều cá nhân làm ra rất nhiều tiền ở thị trường chứng khoán hay từ công việc và họ đang tìm kiếm các vụ đầu tư của người giàu, những vụ đầu tư tìm thấy ở vòng nhanh. Vấn đề là ngay cả khi họ có tiền, họ vẫn không được phép đi vào các vụ đầu tư ở vòng nhanh. Giả sử có những vụ nhỏ nhoi và quanh co ở vòng nhanh cho phép họ đầu tư vào, nhưng những giao dịch tốt nhất đóng lại với hầu hết mọi người...ngay cả khi họ có tiền".

"Ngay cả khi họ có tiền? Tại sao, tôi không hiểu" anh ta hỏi

"Vì tiền không được đếm ở vòng nhanh. Trong đầu tư thực tế, tiền chỉ được đếm với những ai còn mắc kẹt ở vòng lẩn quẩn."

"Tại sao không tính đến tiền?" anh hỏi

"Vì những người ở vòng nhanh đã có nhiều tiền rồi. Đó là vì sao tiền không được tính đến nữa. Đền đi vào những vụ đầu tư tốt hơn ở vòng nhanh, những gì được đếm là *những gì bạn biết và những người bạn quen*."

"Đó là những gì bạn đem vào bàn và đếm chứ không phải tiền", anh nói nhỏ.

"Anh nói chính xác. Những điều đó không khác nhau giữa người giàu, người nghèo và trung lưu. Mà là trái ngược nhau. Một bên nghĩ rằng tiền là quan trọng và khi bạn giàu rồi, bạn sẽ thấy tiền không còn quan trọng nữa".

Tôi dành ít phút để chỉ cho anh thấy những cấp bậc khác nhau của những chiến lược rút lui. Tôi đã giải thích cho anh ta rằng nhiều người có thể để đạt lên nhóm dư dả, có thu nhập từ \$100,000 đến 1 triệu. Nếu họ đạt được như vậy bằng cách làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, sống tằn tiện, họ có thể không được phép đầu tư vào những vụ đầu tư của người giàu và cực giàu. Nhiều người không được phép đầu tư đơn giản vì họ có tiền nhưng không có giáo dục và kinh nghiệm cho những vụ đầu tư ở vòng nhanh. Họ có tiền nhưng không mang theo thứ gì khác đến bàn họp.”

“Vì vậy đó là lý do vì sao những quảng cáo với những người dư dả cầm tấm bảng “Tôi có tiền để đầu tư” người đàn ông trẻ có đầu óc vừa được mở rộng nói. “Họ có tiền nhưng không ai cần tiền của họ vì họ không được chuẩn bị cho vòng nhanh”.

“Chính xác”, tôi nói. “Và đó là lý do người cha giàu nói “Có nhiều thứ cho con khi con giàu, chứ không phải có nhiều tiền.”

“Thế thì tôi nên làm gì?” anh ta hỏi

“Vâng, điều đầu tiên anh nên làm là trở lại chơi trò Cashflow 101 một chục lần. Chơi cho đến khi nào anh thoát khỏi vòng lẩn quẩn trong vòng một tiếng, bắt chấp nghề nghiệp của anh là gì, lương bao nhiêu, cao hay thấp, tình trạng của thị trường lên hay xuống khi anh chơi trò này. Sau đó hãy nhìn vào từ ngữ của vòng nhanh và tra định nghĩa của những từ đó. Sau khi học định nghĩa, anh bắt đầu tìm kiếm các nhà đầu tư đang đầu tư ở vòng nhanh. Dành thời gian với họ. Lắng nghe lời nói của họ và bắt đầu hiểu đối với họ điều gì quan trọng... hơn tiền bạc. Anh càng hiểu lời nói của họ anh càng có khả năng giao tiếp với họ và bắt đầu nhìn thấy thế giới của họ... thế giới của vòng nhanh”. Tôi nói

“Đó là những gì anh đã làm à?” anh ta hỏi

“Không đó, đó là những gì tôi đang làm. Đó là những gì tôi làm hằng ngày của cuộc đời tôi. Như tôi đã nói: “Trò chơi này là cuộc sống thực tế. Bạn đang ở trong vòng lẩn quẩn hay vòng nhanh”. Tôi nói

“Vì vậy làm thế nào mà anh thoát khỏi vòng chuột?” anh hỏi. “Tôi biết anh bắt đầu từ con số không”.

“Tôi đã có một kế hoạch. Tôi có một kế hoạch làm thế nào để thoát khỏi vòng lẩn quẩn. Sự khác biệt lớn là kế hoạch của tôi là một kế hoạch giàu ngay từ khi bắt đầu. Đó là kế hoạch cho phép tôi kiếm thật nhiều tiền, nhưng quan trọng hơn là gạt hái được những từ ngữ, sự giáo dục và kinh nghiệm cần thiết cho vòng nhanh. Vì vậy đầu tư một ít thời gian bằng cách chọn chiến lược rút lui trước tiên và sau đó bắt đầu sáng tạo và thiết kế kế hoạch của chính bạn... một kế hoạch có kèm theo giáo dục, kinh nghiệm và tự vựng cần thiết cho vòng nhanh”.

Người đàn ông trẻ gật đầu. Đầu óc anh bây giờ đã mở ra. “Vì vậy nhiều người nghỉ hưu nhưng họ vẫn ở trong vòng lẩn quẩn.”

“Hầu hết là như thế. Cuộc sống của họ đi theo kế hoạch. Họ lên chuyến tàu chậm và ở trên đó suốt đời. Tôi không muốn lên chiếc tàu chậm vì vậy tôi tìm kiếm một kế hoạch tốt hơn... một kế hoạch làm việc cho tôi. Tôi hy vọng anh cũng tìm một kế hoạch tốt hơn”.

Người đàn ông gật đầu và nói nhỏ “Tôi sẽ làm”

Tóm tắt về sức mạnh đòn bẩy của kế hoạch

Theo ý kiến của tôi, Lý do nhiều người làm việc cực nhọc cả đời mà vẫn kết thúc nghèo khổ hay mắc kẹt vào vòng lẩn quẩn vì họ đã sống cuộc sống của họ theo một kế hoạch chậm. Một bước quan trọng để về hưu sớm và giàu là ngồi xuống im lặng và hỏi bản thân mình: “Tôi đang đi theo kế hoạch gì và của ai?” Những kế hoạch khác bà có thể tự hỏi mình là:

1. Chiến lược rút lui của tôi là gì?
2. Từ ngữ và ý tưởng của tôi nhanh cỡ nào?
3. Tôi đang ở trên vòng nào và trong tương lai tôi sẽ vào vòng nào?
4. Tôi đang làm việc cho loại thu nhập nào và đó có phải là loại thu nhập tôi mong muốn trong tương lai hay không?
5. Cái giá lâu dài của sự an toàn là gì?

Chương 11: Sức mạnh đòn bẩy của sự trung thực

Từ 1985 đến 1989, Kim và tôi đã không có thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động. Chúng tôi làm việc cật lực để xây dựng công ty vì vậy chúng tôi đã có thể có nhiều thu nhập kiếm được với sức mạnh đòn bẩy. Toàn bộ số tiền dư chúng tôi kiếm được trở lại vào việc xây dựng công ty. Chúng tôi đã biết loại thu nhập chúng tôi muốn, chúng tôi biết định nghĩa của loại thu nhập chúng tôi cần, chúng tôi biết phải chuyển thu nhập kiếm được sang thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động, nhưng chúng tôi chẳng có gì đưa ra khi nói về hai loại thu nhập này. Nhiều năm qua, tôi nghe người cha giàu nói: “Giây phút con làm ra được thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức, cuộc đời con sẽ thay đổi. Lời nói sẽ trở thành hiện thực”.

Cả hai người cha của tôi đều là những người khắc khe về định nghĩa của từ ngữ. Sự khác nhau là, họ không tập trung vào những từ ngữ như nhau. Một người bắt tôi tra những từ ngữ của trường lớp còn một người bắt tôi tra những từ thuộc về tiền bạc, công ty, đầu tư. Nhiều đêm tôi ngồi với cuốn từ điển, tìm những ý nghĩa khác nhau của những từ ngữ khác nhau cho hai người cha.

Tôi gặp nhiều người tự gọi họ là nhà đầu tư. Khi tôi hỏi họ có bao nhiêu thu nhập và thu nhập lợi tức, nhiều người thú thật là họ không có nhiều, vậy mà họ tự khai là nhà đầu tư. Cả hai người cha đều nói: “Con chỉ tốt như lời nói của con thôi. Những người không giữ được lời nói thì không tốt gì mấy”. Một trong những lý do một ít người về hưu sớm và giàu vì họ không trung thực với lời nói của họ. Họ dùng những từ mà với họ không có thật.

Nhiều hơn cả định nghĩa

Những ai đã đọc *Rich dad poor dad*, bạn có thể nhớ lại sự khác nhau về nghĩa của hai người cha về hai từ tài sản và tiêu sản. Người cha nghèo cho rằng ông đã biết định nghĩa của cả hai từ, vì vậy ông không bao giờ tra cứu chúng. Ngay cả khi ông tra cứu chúng cũng chưa thể giải thích thấu đáo được, đơn giản vì định nghĩa được tìm thấy trong các cuốn từ điển hàn lâm đã thất bại trong việc giải thích sự khác nhau.

Tôi ghét tra định nghĩa của từ ngữ, nhưng tôi vẫn tra cứu những từ tôi không thực sự hiểu. Tại sao tôi tra cứu chúng? Tôi tra chúng vì, theo quan điểm của tôi, từ ngữ là công cụ quyền lực nhất của loài người. Như người cha giàu nói: “Lời nói là công cụ của bộ óc. Lời nói cho phép bộ não nhìn những gì mắt không thể thấy.” Ông cũng nói: “Một người dùng những từ ngữ nghèo sẽ có những ý tưởng nghèo, và kết quả là một cuộc đời nghèo.” Dành một chút suy nghĩ về sự khác biệt to lớn của tôi và những người khác bằng cách biết sự khác nhau giữa thu nhập kiếm được, lợi tức và thụ động. Chúng ta những từ ngữ đơn giản, nhưng nếu biết sự khác nhau có thể tạo ra một sự khác biệt lớn trong cuộc đời bạn.

Nếu bạn muốn thay đổi tương lai tài chính của bạn, một trong những bước quan trọng nhất và không mất tiền mà bạn có thể có được là biết định nghĩa của những từ ngữ bạn đang dùng một cách nghiêm chỉnh. Trên TV, một vài chuyên

mục đầu tư thường nói đến các từ như: *tỷ lệ P/E, kế hoạch tái đầu tư, tư bản hoá thị trường...* và những thuật ngữ đầu tư khác. Những căn nhà đầu tư yêu cầu bạn phải suy nghĩ, biết được những định nghĩa rất quan trọng để trở thành một nhà đầu tư tốt. Nhưng có nhiều thứ hơn những khái niệm cơ bản và những định nghĩa quan trọng mà bạn cần phải biết để về hưu sớm và giàu. Một vài cái hơn đó, những nguyên tắc cơ bản và những từ ngữ quan trọng để hiểu là *tỷ lệ hiện tại, tỷ lệ nhanh, tỷ lệ tạm thời*, cũng như *tài sản* và *tiêu sản*, và sự khác nhau giữa *thu nhập kiểm được, lợi tức và thụ động*

Khai thác sức mạnh của từ ngữ

Tại sao những từ sau đây quan trọng hơn? Câu trả lời là, vì những từ như *tỷ lệ P/E, kế hoạch tái đầu tư, tư bản hoá thị trường* thật sự chẳng có quan hệ gì với bạn...đặc biệt khi bạn bắt đầu một doanh nghiệp hay đầu tư. Nếu bạn hiểu làm thế nào các tỷ lệ áp dụng cho cá nhân bạn, và nếu bạn áp dụng những từ ngữ này cho cuộc đời bạn, thì lời nói sẽ trở thành một phần của cuộc sống...lời nói trở thành sự thật...Và khi điều đó xảy ra, bạn đã khai thác sức mạnh của từ ngữ.

Tỷ lệ P/E áp dụng rộng rãi cho các công ty thương mại cổ phần, như IBM và Microsoft. Một tỷ lệ P/E không áp dụng cho cá nhân bạn trừ khi bạn quyết định bán và tôi tin rằng chế độ chiếm hữu nô lệ bị huỷ hoại ở lúc này. Đối với những ai chưa hiểu tỷ lệ P/E là gì, thì nhớ cho: chỉ số P/E nhanh chóng định giá mức mắc rẻ của một chứng khoán. Nó chỉ đơn giản là: một người đi chợ hỏi bao nhiêu một ký thịt heo. Có một sự khác nhau giữa một ký thịt heo bán với giá \$2.99 và một ký bán với giá \$1.99...và một người đi chợ khôn ngoan nào cũng biết rằng giá thịt rẻ không nhất thiết có nghĩa đó là một vụ giao dịch tốt. Điều tương tự cũng đúng với tỷ lệ P/E cao hay thấp.

Một tỷ lệ P/E chỉ đơn giản đo lường giá trị tương đối của một cổ phiếu cũng như so sánh tiềm năng của nó. Ví dụ, nếu cổ phiếu trả mỗi \$2 cho một cổ phiếu (cổ tức là \$2) và một cổ phiếu giá \$20, tỷ lệ P/E của cổ phiếu là 10...nghĩa là bạn mất 10 năm để lấy lại \$20 nếu mọi chuyện cứ giữ nguyên. Nhưng một cổ phiếu có tỷ lệ P/E cao hay thấp không có nghĩa đó là một vụ mua bán tốt hay xấu, cũng như giá tiền mỗi ký không nói cho bạn biết là thịt heo đó nên mua hay không. Có những nhân tố khác bạn cần phải kiểm tra trước khi mua thịt heo rẻ.

Trong suốt thời kỳ dot-com, nhiều cổ phiếu có chỉ số Ps cao và không có Es...đã làm cho đầu tư vào dot-com thật lố bịch, nếu bạn đi theo tỷ lệ Price-Earnings. Khi thị trường sụp đổ, có rất nhiều người ước họ có thể mua thật nhiều thịt heo rẻ và cất vào tủ lạnh, thay vì mua cổ phiếu với Ps cao và không có Es. Ngày nay, ngay cả khi thịt heo đông lạnh có nhiều giá trị hơn cổ phiếu của các công ty dot-com. Những kẻ đáng cười thật sự là những người tin rằng bạn có thể đầu tư vào lời hứa về tương lai mà không có chút thực tế nào hôm nay. Nhiều người xúc tiến dot-com trẻ có một sức chứa tốt nhưng đã thất bại về nội dung...đó là giáo dục và kinh nghiệm về kinh doanh và đầu tư.

Có những tỷ lệ quan trọng hơn, cơ bản và chủ yếu hơn để tìm hiểu... và nếu bạn hiểu và sử dụng chúng, cơ hội của bạn để làm giàu hơn và thành công tài chính sẽ cải thiện. Một tỷ lệ hữu dụng là tỷ lệ nợ-quỹ. Tại sao nó quan trọng hơn? Vì mỗi người trong chúng ta đều có thể dùng tỷ lệ này... và chúng ta nên dùng tỷ lệ này trong mỗi tháng. Ví dụ, nếu bạn có nợ dài hạn và ngắn hạn, chẳng hạn \$100,000 và bạn có tiền trong quỹ là \$20,000, thì tỷ lệ nợ-quỹ sẽ như thế này:

$$\frac{\$100,000}{\$20,000}$$

Vì thế trong trường hợp này, tỷ lệ nợ-quỹ của bạn là 5. Câu hỏi là, nó có nghĩa là gì? Vâng, thực sự là nó là con số nhỏ, nhưng nếu tháng sau tỷ lệ đó là 10, điều đó có thể nói cho bạn biết bạn có thể không còn quản lý cuộc đời của bạn nữa. Một tỷ lệ nợ-quỹ là 10 có thể mang ý nghĩa là món nợ của bạn đã tăng lên \$200,000 và tiền quỹ của bạn là \$10,000. Trong trường hợp đó, những con số có ý nghĩa hơn vì chúng là những con số có liên quan đến cuộc đời của bạn. Như người cha giàu nói: "Hãy lo chuyện kinh doanh của mình". Và biết những tỷ lệ đơn giản là những công cụ thông minh để tự dạy bảo bản thân mình suy nghĩ cũng như quản lý chuyện kinh doanh của mình... của cuộc đời bạn.

Những tỷ lệ áp dụng cho cuộc đời bạn

Cũng như tỷ lệ P/E phản ánh sự tự tin của một công ty đầu tư về sự quản lý của một công ty cổ phần, bạn là một giám đốc của cuộc đời bạn cần phải có những tỷ lệ áp dụng cho chính bạn. Sau đây là những tỷ lệ bạn có thể cần phải đi theo, nếu bạn muốn trở thành một người quản lý tốt cuộc sống tài chính của bạn.

Một trong những tỷ lệ người cha giàu muốn tôi phải xem và theo dõi là tỷ lệ giàu có. Tỷ lệ giàu có đó là:

$$\frac{\text{Thu nhập thụ động} + \text{thu nhập lợi tức}}{\text{Tổng số chi phí}}$$

Tổng số chi phí

Mục đích tính toán tỷ lệ giàu có là xem thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức có bằng hay vượt quá tổng số chi phí hay không. Điều này có nghĩa bạn có thể xin thôi việc (nguồn thu nhập kiếm được của bạn) và xây dựng lối sống của bạn. Một khi thu nhập thụ động và lợi tức vượt quá chi phí, tỷ lệ này sẽ bằng hoặc lớn hơn 1 và bạn có thể thoát khỏi vòng lẩn quẩn. Đây là mục tiêu của trò chơi Cashflow 101, trò chơi mà tôi sáng chế ra nhằm dạy bạn làm thế nào tạo ra thu nhập thụ động là thu nhập lợi tức.

Một ví dụ là:

$$\frac{\$600 \text{ thụ động} + \$200 \text{ lợi tức}}{\$4,000} = 0.2$$

Nếu người cha giàu nhìn tỷ lệ này, 0.2, hay thu nhập thụ động hay lợi tức bằng 20% chi phí, ông có thể sẽ có một buổi nói chuyện căng thẳng với tôi về làm việc chăm chỉ hơn để tăng hai loại thu nhập đó. Như người cha giàu nói: "Giây phút con làm ra thu nhập thụ động và lợi tức là một phần cuộc sống của con, cuộc

đòi con sẽ thay đổi. Những lời nói này là sự thật". Với ông, tôi càng thật sự biết thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức là gì, cuộc đời tôi sẽ thay đổi vì thực tại của cuộc sống sẽ thay đổi.

Người cha giàu nghĩ rằng tỷ lệ giàu có là một tỷ lệ rất quan trọng để biết tận tường vì nó là một sự chỉ dẫn tuyệt vời làm thế nào bạn quản lý cuộc đời bạn. Ông nói: "Hầu hết mọi người về hưu nghèo đơn giản vì họ không bao giờ biết cuộc đời họ sẽ cảm thấy như thế nào khi có thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức. Họ có thể hiểu định nghĩa, nhưng họ không có sự trung thực để làm cho lời nói là một phần cuộc sống của họ".

Trong 5 năm, Kim và tôi đã biết những định nghĩa của từ ngữ là gì, chúng tôi biết chúng tôi cần nó trong cuộc đời...nhưng trong 5 năm chúng tôi không có hai loại thu nhập này. Bất ngờ sau khi thị trường chứng khoán khủng hoảng năm 1987 và 7 năm trì trệ sau đó, chúng tôi biết cửa sổ cơ hội đã mở ra. Đó là thời gian để chúng tôi biến lời nói thành hiện thực. Đó là lúc tỷ lệ giàu có phải lớn hơn 0. Chúng tôi mua tài sản đầu tiên năm 1989 và đến năm 1994, chúng tôi đã có hơn \$10,000 thu nhập thụ động một tháng và chi phí của chúng tôi ít hơn \$3,000 một tháng. Điều đó cho chúng tôi tỷ lệ giàu có là 3.3. Ngày nay tỷ lệ giàu có của chúng tôi là 12, mặc dù chi phí của chúng tôi tăng nhanh chóng. Đó là sức mạnh của việc biến từ ngữ thành một phần cuộc sống của bạn.

Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần biến tỷ lệ giàu có của người cha giàu thành một phần cuộc sống của bạn. Tôi nghĩ bạn sẽ tìm thấy nhiều ý nghĩa hơn là tỷ lệ P/E của IBM hay Microsoft. Nếu bạn xem tỷ lệ đó hàng tháng, tôi nghĩ bạn sẽ tìm thấy sự thay đổi của bạn mạnh hơn khi so sánh với ai đó đang làm việc để được tăng lương. Tỷ lệ giàu có của người cha giàu có ảnh hưởng lớn về những gì tôi nghĩ là quan trọng cho cuộc đời tôi.

Khi tôi nhìn lại cuộc đời mình, chính những bài học đơn giản từ người cha giàu đã làm ra nhiều tiền nhất trong suốt cuộc đời của tôi. Ngày nay, tỷ lệ nợ-quỹ của tôi khoảng 0.7, nghĩa là tôi ngủ ngon mỗi đêm, ngay cả khi tôi có nhiều nợ. Tôi không có ý tránh nợ và không bao giờ lên kế hoạch tránh nợ cả. Điểm chính ở đây, những bài học đơn giản của người cha giàu đã có sự tác động mạnh mẽ đến cuộc đời tôi hơn những năm tôi học tính toán, lượng giác, và hoá học. Lý do những bài học đơn giản của người cha giàu có một tác động sâu sắc vì những bài học ấy thích hợp với tôi chừng nào tôi còn sống. Tôi chưa bao giờ sử dụng tính toán, lượng giác học hay tỷ lệ P/E để thúc đẩy tôi ra một quyết định đầu tư. Tôi không dùng chúng vì chúng không hữu dụng và có rất ít sự liên quan đến thành công tài chính của tôi.

Thêm sức mạnh vào cuộc đời bạn

Có hai điểm tôi muốn lưu ý trong phần lời nói, hành động và sự trung thực. Một điểm đó là một vài định nghĩa đơn giản và những con số đơn giản có thể thêm vào nhiều sức mạnh cho cuộc đời bạn. Cũng như những người đi chợ khôn ngoan muốn biết giá cả của một ký thịt, mỗi người chúng ta nên để ý tỷ lệ nợ-quỹ, tỷ lệ

giàu có, và những chỉ số toán học đơn giản khác, mà tôi không muốn nói thêm ở đây.

Điểm thứ hai là có nhiều sự thành công hơn là đơn giản chỉ biết định nghĩa của từ ngữ và dùng những thuật ngữ này để giả vờ như thông minh lắm. Rất nhiều người dùng những từ mà họ không hiểu rõ. Nhiều người bán hàng dùng những từ ngữ tài chính mà họ không hiểu, những từ như “tỷ lệ P/E”, để cố gắng làm cho họ được xem là thông minh hơn khách hàng. Điểm chính là, nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, sẽ rất cho bạn khi cải thiện từ vựng tài chính của bạn. Nhưng để cải thiện hoàn toàn từ vựng của bạn, cũng rất quan trọng khi biết nhiều hơn là những định nghĩa. Theo tôi, điều quan trọng là biến những lời nói đó thành một phần cuộc đời và thực tại của bạn. Ví dụ, khi tôi nói thu nhập thụ động...tôi nói với một cảm xúc mạnh mẽ vì nó là một phần của cuộc đời tôi. Thu nhập thụ động có ý nghĩa nhiều với tôi cũng như từ tăng lương đối với một người làm công. Lý tôi tôi không thích thú với từ tăng lương vì với tôi thu nhập đó không có nhiều tương lai.

Tôi đã dành nhiều năm học cách chuyển thu nhập kiếm được thành thu nhập thụ động. Tôi càng dành nhiều thời gian chuyển thu nhập kiếm được thành thu nhập thụ động, tôi càng thu được nhiều kinh nghiệm cuộc sống. Vấn đề tôi gặp phải với nhiều người cố vấn tài chính, như các nhà môi giới chứng khoán, bất động sản và các nhà hoạch định tài chính, là trong khi họ bán các sản phẩm đầu tư cho bạn, những sản phẩm hy vọng một ngày nào đó sẽ cho bạn thu nhập thụ động, nhưng chính họ lại làm việc cho thu nhập kiếm được. Với tôi, đó là một kiểu không trung thực.

Cái mũi nhà cố vấn tài chính của bạn dài cỡ nào?

Người cha giàu thích các câu chuyện cổ tích. Một trong những câu chuyện ông thích là Pinocchio...một chú búp bê gỗ muốn trở thành một cậu bé thực sự. Trong câu chuyện, Pinocchio nói dối và càng nói dối, cái mũi gỗ của anh càng dài ra. Chỉ sau khi anh tìm ra trái tim của anh và bắt đầu nói thực, anh mới trở thành một cậu bé thực sự. Khi người cha giàu kể cho tôi và con ông câu chuyện này, ông nói. “Đó là một ví dụ khác về lời nói sẽ trở thành sự thật...hay gỗ.”

Khi tôi nghĩ về hàng triệu người đang đặt tương lai và sự an toàn tài chính của họ vào thị trường chứng khoán, tôi thật sự lo lắng. Hàng triệu người lo lắng về tương lai tài chính của họ cũng như số người bị sa thải tăng lên và thị trường tiếp tục dao động. Trong bản copy bài báo tôi vừa đọc, có nhiều câu chuyện về những người về hưu mất hết số tiền tiết kiệm về hưu của họ vào những nhà cố vấn đầu tư hay những người bán bảo hiểm mà họ tin tưởng. Bài báo nói rằng những nhà cố vấn và đại lý bảo hiểm bắt đầu bán cho những người về hưu những khoản đầu tư giả mạo, đơn giản vì công ty mà họ làm việc đx cắt giảm huê hồng (Thu nhập kiếm được) mà họ đã trả cho các đại lý...vì vậy các đại lý tìm thấy những sản phẩm mới, giả mạo để bán cho những người tin tưởng họ...những người với hy vọng có thêm thu nhập thụ động và lợi tức cho tuổi già.

Trong những thập kỷ tới sẽ có hàng triệu người gặp rắc rối tài chính về già đơn giản vì họ nghe những nhà chuyên môn nổi tiếng với những chiếc mũ dài. Những người ấy cứ nói: “Thị trường chứng khoán luôn luôn tăng, quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng tăng trung bình 12% một năm, hãy đầu tư dài hạn, đa dạng hoá”.

Sức mạnh của lòng trung thực

Trong khi cả hai người cha không nhấn mạnh sự quan trọng của những từ ngữ *giống nhau*, cả hai đều nhấn mạnh sự quan trọng *sự trung thực* của lời nói. Cả hai người cha đều đồng ý rằng một định nghĩa của sự trung thực là sự tương quan giữa *lời nói* của một người và hành động của *một người*. Cả hai nói: “Lắng nghe những gì một người **nói**, nhưng quan trọng hơn, hãy nhìn những gì người đó **làm**.” Nói cách khác, nếu một người nói: “Tôi sẽ đến đón bạn lúc 7 giờ”, và người đó đón bạn lúc 7 giờ, thì lúc đó người đó có sự trung thực là 100%. Lời nói và hành động là một. Nếu một người nói, “Tôi sẽ đến đón bạn lúc 7 giờ”, và người đó không bao giờ đến, không gọi điện, không xin lỗi, thì lúc ấy người ấy có 0% sự trung thực. Hành động và lời nói của họ không kết hợp nhau. Lời nói của họ không là một.

Người cha ruột của tôi chỉ cho tôi thấy một định nghĩa trong từ điển của từ *trung thực* là từ *trộn vụn* hay *hoàn chỉnh*. Ông thường nói: “Con chỉ tốt như lời nói của con thôi”. Ông luôn nhắc nhở con cái về sự quan trọng của việc giữ lời. Ông nói: ‘Cuối cùng, chúng ta là lời nói của chúng ta. Cuối cùng, tất cả những gì chúng ta có là lời nói của chúng ta. Nếu lời nói của con không tốt, thì con cũng thế’. Đó là lý vì sao ông nói: “Đừng bao giờ hứa nếu con không định giữ”.

Một ngày kia ở Dallas, hai người thanh niên hỏi tôi họ có thể tham dự khoá học đầu tư của tôi không. Họ xin vé miễn phí vì họ không có tiền. Khi họ cố gắng làm cho tôi tin tưởng, Kim và tôi đồng ý cho họ hai vé. Họ không bao giờ phát biểu và tôi nhận ra vì sao họ có vấn đề về tiền bạc, mặc dù cả hai có công việc rất tốt.

Một kế hoạch trung thực

Một điều đơn giản hơn, nhưng là một phần quan trọng trong kế hoạch của tôi để có một cuộc đời giàu có là chắc chắn có sự trung thực trong lời nói của tôi và tôn trọng sức mạnh lời nói bằng cách kết hợp lời nói và hành động. Trong nhiều năm, người cha giàu dạy tôi biết giữ lời trong những thoả thuận nhỏ. Ông nói: “Nếu con giữ được những thoả thuận nhỏ, con sẽ giữ được những thoả thuận lớn. Một người không thể giữ những thoả thuận nhỏ sẽ không bao giờ biến giấc mơ lớn thành hiện thực”. Tôi mang ý tưởng này ngày nay vì có những người có những kế hoạch lớn nhưng những kế hoạch ấy không bao giờ thành sự thật. Lý do là, Nhiều người có kế hoạch lớn nhưng thất bại trong việc giữ được thoả thuận nhỏ. Như người cha giàu nói: “Những người không giữ những thoả thuận nhỏ là những

người không thể tin tưởng. Nếu con không thể được tin tưởng với những thoản thuận nhỏ, mọi người sẽ không giúp con biến giấc mơ con thành hiện thực. Nếu con không thể giữ lời, mọi người sẽ thất bại trong việc tin tưởng con và có rất ít niềm tin trong con và lời nói của con”.

Tôi đã xem sự khôn ngoan về lời khuyên của hai người cha về sức mạnh của lời nói không kiềm chế. Tôi đã thấy nhiều người biểu hiện hành vi bản chất của họ khi áp lực đè nặng. Tôi có một người không đúng hẹn với tôi và sau đó hỏi tôi vì sao không muốn kinh doanh cùng anh. Anh cũng sai hẹn với người khác như các cộng sự, công nhân, và nhân viên ngân hàng, và thường xuyên lường gạt họ. Mặc dù anh ta thành công, nhưng anh luôn tìm kiếm những người cộng sự mới để làm ăn với anh. Thay vì xây dựng mối quan hệ của mình, anh đã phá huỷ nó và bắt đầu lại với những người hoàn toàn mới. Anh không gặp vấn đề gì khi tìm kiếm những người bạn mới nhưng cái mũi của anh cứ dài ra và không thể che dấu được nữa.

Một người bạn khác của tôi là một người nói dối hàng ngày. Thay vì nói lên sự thật, cô ấy cứ dối trá và nghĩ cô ấy sẽ che dấu được. Khi bị đòi điện, cô ấy nói: “Đó không phải lỗi của tôi. Tôi không thể giúp được. Bên cạnh đó, tôi đã không nói dối. Anh không nghe những gì tôi nói”. Nhưng người cha giàu nói: “Những người không giữ những thoả thuận nhỏ là những người không thể tin tưởng. Nếu con không thể được tin tưởng với những thoản thuận nhỏ, mọi người sẽ không giúp con biến giấc mơ con thành hiện thực”.

Vì vậy tôi xin truyền lại cho các bạn sự khôn ngoan của hai người cha câu nói của hai người cha: “Bảo đảm lời nói và hành động của con là một”. Trong phần từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm, tôi khuyên bạn rằng một phần kế hoạch của bạn là phải hiểu tường tận những từ ngữ một cách cảm xúc, tự nhiên. Cuộc đời con sẽ mãi mãi thay đổi một khi con học cách mua cổ phiếu dạng *bán sỉ* chứ không *bán lẻ*. Khi con biết con có thể giàu như thế nào khi *mua sỉ*, con sẽ không bao giờ *mua lẻ* nữa”. Ông cũng nói: “Cuộc đời con sẽ mãi thay đổi một khi con hiểu sự khác nhau giữa *tiết kiệm tiền* và *làm ra tiền*”. Và “ Cuộc đời con sẽ mãi thay đổi một khi con hiểu vì sao tốt hơn khi có *sự sụt giá* chứ không phải hy vọng và cầu nguyện *sự tăng giá*”. Ông nói: “Nếu con công hiến cuộc đời để biến lời nói thành một phần cuộc đời con, cuộc đời con sẽ khác nhiều với một ai đó chỉ biết định nghĩa của từ ngữ bằng trí óc”.

Một phần ý nghĩa của kế hoạch của tôi là bảo đảm những từ ngữ mới và nhanh mà tôi đã học hay quan tâm thành một phần của cuộc đời tôi. Theo quan điểm của người cha giàu, tôi sẽ không trung thực nếu tôi đơn giản nói ra những từ ngữ tài chính để nghe có vẻ thông minh, hay để gây ấn tượng với mọi người, và không thật sự dùng chúng trong đời.

Vì vậy bài học tôi truyền lại cho bạn từ cả hai người cha giàu và nghèo là khi lên kế hoạch của bạn, hãy làm nó thành một phần kế hoạch sử dụng và hiểu sức mạnh những từ ngữ mới nhanh hơn mà bạn mong muốn trong đời bạn. Đừng chỉ hiểu định nghĩa thôi, hay tệ hơn, không biết định nghĩa và cứ nói suốt các

thuật ngữ, hy vọng gây ấn tượng. Biến lời nói thành một phần hiện thực và bạn sẽ khai thác sức mạnh của lời nói.

Người cha giàu thường nói: “Có những người thuyết giáo và có những thầy giáo. Người thuyết giáo là những người nói cho bạn những gì bạn cần làm nhưng họ không làm những gì họ nói với bạn. Thầy giáo là những người nói với mọi người về những gì họ đang làm và những gì họ đã làm.” Ông cũng nói: “Trong thế giới tiền bạc, kinh doanh và đầu tư, chúng ta có rất nhiều người thuyết giáo”.

Tóm tắt

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, dành thời gian để trau dồi từ vựng tài chính và có sự trung thực để đi theo cái nói, hơn là cứ nói thôi. Luôn nhớ rằng lời nói là công cụ của bộ não và có những lời nói nhanh và lời nói chậm để đi đến giàu có.

Từ ngữ phá hoại nhất trong các từ ngữ

Người cha giàu thường nói: “Từ ngữ huỷ hoại nhất trong các từ ngữ là từ *ngày mai*”. Ông nói: “Người nghèo, người không thành công, không hạnh phúc, không khỏe mạnh là những người dùng từ ngày mai nhiều nhất. Những người này thường nói, “Tôi sẽ bắt đầu ngày mai”, hay “Tôi sẽ bắt đầu kiêng ăn và tập thể dục ngày mai”...Người cha giàu nói từ ngày mai là từ huỷ hoại cuộc đời hơn bất kỳ một từ nào. Ông nói: “Một vấn đề của từ ngày mai là ta không bao giờ thấy ngày mai. Ngày mai không tồn tại. Ngày mai chỉ tồn tại trong trí óc những kẻ mơ mộng và thất bại. Những người trì hoãn đến ngày mai sẽ thấy tội lỗi và nhữn thói quen xấu cuối cùng sẽ bám theo họ. Ta không bao giờ thấy ngày mai. Tất cả những gì ta có là hôm nay. Hôm nay là từ của người chiến thắng và ngày mai là từ của người thất bại”.

Trong những chương và bài học tiếp theo, bạn sẽ học cách là những điều đơn giản ngày nay...những điều đơn giản có thể cải tiến đáng kể ngày mai của bạn.

Chương 12: Sức mạnh đòn bẩy của chuyện cổ tích

Từ con vịt xấu xí thành con thiên nga

Người cha giàu thích câu chuyện Rùa và Thỏ. Một lần ông nói với tôi: “Bác thành công vì bác luôn luôn là một con rùa. Bác không đến từ một gia đình giàu có. Bác không thông minh ở trường. Bác không học xong ở trường. Bác cũng không có năng lực bẩm sinh. Nhưng bác giàu hơn nhiều so với mọi người đơn giản vì bác không dừng bước. Bác không bao giờ dừng học và mở rộng thực tại về những gì khả thi cho cuộc đời bác.”

Người cha giàu thích chuyện cổ tích và chuyện trong kinh thánh. Trong phần đầu của cuốn sách, tôi đã chia sẻ với các bạn câu chuyện David và Goliath. Người cha giàu yêu thích câu chuyện một chàng trai bé nhỏ có thể hạ một gã khổng lồ bằng cách sử dụng cây ná cao su. Người cha giàu thích chuyện cổ tích, nhưng ông không phải là một độc giả lớn...nhưng ông đã tiếp thu những bài học từ những câu chuyện cổ tích ấy, và nhữn bài học này đã hướng dẫn cuộc đời ông...một cuộc đời nơi ông bắt đầu từ con số không và cuối cùng trở thành một trung tâm quyền lực tài chính.

Có nhiều lần, khi Kim và tôi suy sụp và sống bằng những gì rất ít ỏi, tôi đã tìm một nơi để ngồi một cách im lặng và một lần nữa lắng nghe người cha giàu kể cho tôi câu chuyện Rùa và Thỏ. Tôi còn nhớ ông nói: “Nhiều lần trong đời, con sẽ gặp những người thông minh hơn con, nhanh hơn, giàu hơn, quyền lực hơn và được ban nhiều món quà hơn. Nhưng vì họ có sự khởi đầu hơn con không có nghĩa là con không thể thắng cuộc đua. Nếu con giữ niềm tin trong con, làm những điều mà hầu hết mọi người không muốn làm và cứ tiếp tục quá trình hằng ngày, cuộc đua của đời con sẽ là của con”.

Một câu chuyện cổ tích mà người cha giàu yêu thích là Ba chú heo nhỏ. Ông thường bện vào nhau câu chuyện Rùa và Thỏ và Ba chú heo nhỏ. Khi tôi khoảng 12 tuổi, người cha giàu nói: “Người nghèo xây ngôi nhà tài chính bằng rom. Người trung lưu xây ngôi nhà tài chính bằng gỗ. Và người giàu xây nhà bằng gạch.” Ông còn thêm: “Để trở thành một con rùa thành công, ta đồng ý nếu con đi chậm nhưng phải đảm bảo con chậm để xây một căn nhà gạch.”

Năm 1968, trong khi ở nhà lễ Noel sau khi rời học viện New York, người cha giàu và con ông đã mời tôi đến thăm căn nhà mới của họ, đó là một căn phòng trong một khách sạn mới của ông. “Còn nhớ những câu chuyện của ta không?” ông hỏi khi chúng tôi nhìn từ ban công ra bãi biển cát trắng và đại dương xanh pha lê. “Câu chuyện về Rùa và Thỏ và Ba chú heo nhỏ?”

“Con nhớ”, tôi nói, vẫn còn ngạc nhiên về đẹp căn nhà mới của họ, nằm trên tầng cao nhất của khách sạn. “Con còn nhớ rõ”.

“Vâng, đây là một căn nhà bằng gạch”, ông nói với một cái cười.

Hôm đó là 1968, người cha giàu không nói gì nhiều hơn thế. Ông đã nói và nói lại những câu chuyện cổ tích thường xuyên, tôi đã biết câu chuyện cổ tích đã trở thành hiện thực. Ông là một con rùa chọn con đường lâu hơn, chậm hơn, an

toàn hơn, nhưng giờ đây ông nằm ở trên cùng và còn leo cao hơn. Ông đã 49 tuổi và ông đã vượt qua nhiều con thỏ trên đường đi.

Tôi cũng biết rằng người cha ruột tôi đã xây một căn nhà bằng gỗ, một căn nhà gỗ đắt tiền trong một khu xóm dư dả ở Honolulu. Người cha nghèo của tôi vừa mới được thăng chức là người đứng đầu hệ thống giáo dục ở tiểu bang Hawaii. Ông đã vượt đến đỉnh của nấc thang. Ông cũng nằm trong tầm mắt của quần chúng, cũng như người cha giàu. Sự khác nhau là một người đã làm chủ tương lai của mình, còn người kia thì không. Một người sống trong căn nhà làm bằng gỗ, còn người kia là một căn nhà cao tầng làm bằng gạch. Trong 3 năm, người cha của tôi đã mất công việc an toàn, ổn định và tất cả những gì ông có là căn nhà gỗ của mình.

Giá trị của việc làm một con vịt xấu xí

Năm 1968, khi đứng trước ban công, người cha giàu đã nhắc tôi một câu chuyện cổ tích khác. Đó là một câu chuyện cổ tích mà tôi không nhận ra nó có ý nghĩa nhiều với ông vì ông không bao giờ kể chi tiết cho con ông và tôi khi chúng tôi còn nhỏ.

“Vâng, suốt đời ta, ta xem chính mình là một con vịt xấu xí”, ông nói

“Bác đùa à? Làm sao bác tự xem mình là một con vịt xấu xí được?” Tôi thấy điều đó khó tin vì người cha giàu là một người đàn ông rất đẹp trai.

“Khi bác bị đuổi học ở tuổi 13, bác đã thấy thế giới như một người ngoài cuộc... là một ai đó không thích hợp, một ai đó bị bỏ lại phía sau. Trong khi làm việc ở cửa hàng của bố mẹ, những đứa trẻ trung học cùng một đội bóng đã đến, quây phá và làm hư hại cửa hàng. Nhiều lần, những tên hay bắt nạt này đến làm hỏng đồ hộp và ném trái cây và thách thức bác làm điều gì đó”.

“Bác có đánh lại không?” tôi hỏi.

“Hai lần bác đánh trả, nhưng bác bị đánh tệ hơn. Nhưng bác không kể cho cháu câu chuyện này về những tên côn đồ. Trên thế giới này, có những loại kẻ bắt nạt khác nhau. Bác cũng biết những người bắt nạt về trí óc hoặc về học vấn. Họ đến cửa hàng và gây gỗ với bác vì họ được giáo dục tốt hơn. Dường như bởi vì họ nghĩ họ thông minh hơn người khác, họ có thể nhìn thấp xuống những người không được đến trường”.

“Trường của con cũng đầu áp những người như vậy”, tôi thêm. “Dường như vì họ nghĩ họ thông minh hơn hay có điểm cao hơn, điều đó cho phép họ chế nhạo khi nói chuyện với người khác, hay khinh rẻ mọi người”.

Người cha giàu gật đầu. Tiếp tục, ông nói: “Trong khi làm việc ở cửa hàng, bác cũng gặp những kẻ bắt nạt thuộc về xã hội. Họ nhìn xuống mũi của họ vì họ đến từ những giàu có, hay họ đẹp, kêu gọi, đẹp trai, nổi tiếng... Có nhiều lần khi lũ trẻ này cười vào mặt bác. Bác còn nhớ khi bác hẹn một cô gái trong đám đông, bạn của cô ấy đã cười vào mặt bác. Bác vẫn nhớ một cô gái đã nói: “Bạn không biết rằng gái nhà giàu không đi với trai nhà nghèo à?” Điều đó thật đau đớn”.

“Còn nữa”, tôi nói. “Con đã gặp một cô gái đã nói với con rằng cô ấy không thể ra ngoài với con vì cô đã không vào được trường Ivy League”

“Vâng, nhưng ít ra con cũng vào được Cao đẳng. Khi lữ trẻ thời bác vào Đại học, bác cảm thấy cô đơn, bị bỏ lại phía sau, cảm thấy vô dụng. Và đó là lý do, trong đời bác, bác nhìn chính mình là con vịt xấu xí.”

Người cha giàu chưa bao giờ kể cho tôi nghe về cuộc đời ông trước đây. Tôi bây giờ đã 21 tuổi, và tôi nhận ra rằng con ông và tôi có nhiều thuận lợi mà ông không có. Tôi đã biết lúc đó cuộc đời ông thật sự khó khăn về vật chất nhưng tôi không có ý kiến gì về sự khó khăn tinh thần và cảm xúc của ông.

Đứng trước ban công, tôi bắt đầu nhận ra rằng ông đã không kể cho tôi nghe câu chuyện trở thành con vịt xấu xí để tôi xót thương cho ông. Ông đang cười và hạnh phúc khi thành con vịt. Vì vậy tôi hỏi ông “Bác dùng câu chuyện con vịt xấu xí để bác tiếp tục. Bác không dùng các câu chuyện cổ tích để an ủi bác phải không?”

“Không”, ông đồng ý. “Bác dùng câu chuyện con vịt xấu xí, câu chuyện Ba con heo, David và Goliath... để giữ cho bác tiếp tục. Thay vì để những đứa trẻ này đánh gục bác, bác đã dùng những hành động hóm hĩnh của chúng để thúc đẩy bác làm việc tốt hơn. Ngày nay, bác có một căn nhà gạch và chúng ta đều ở trong căn nhà gạch đó. Nếu không có những câu chuyện cổ tích đó, bác đã không có mặt ở đây ngày hôm nay. Bác không còn là con vịt xấu xí nữa. Bằng cách bỏ thời gian để xây căn nhà gạch, dùng những đòn bẩy như David, và sử dụng thời gian như Con Rùa, bác đã đứng trên tầng cao nhất của những con đường mà bác đã lớn lên”.

“Bác thành con thiên nga rồi à?”, tôi hỏi với nụ cười.

“Ồ, bác không đi xa như thế”, người cha giàu cười. “Điểm chính là chúng ta có thể lớn lên, tiến triển và thực hiện những thay đổi lớn trong cuộc đời chúng ta. Một điểm khác là những câu chuyện cổ tích có thể thành hiện thực. Những con vịt xấu xí có thể thành những con thiên nga đẹp và những con rùa chậm chạp có thể thắng cuộc đua”

Con vịt xấu xí thành con thiên nga giàu có

Trong các khoá học của tôi, tôi thường đưa ra các chiến lược rút lui sau:

Nghèo	\$25,000 hoặc ít hơn một năm
Trung lưu	\$25,000 đến \$100,000 một năm
Dư dả	\$100,000 đến \$1,000,000 một năm
Giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một năm
Cực giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một tháng

Tôi yêu cầu lớp học không nên thành Pinocchio và thay vì thế hãy nói sự thật của họ, nếu họ tiếp tục làm những điều như họ đang làm. Tôi hỏi họ, “Nếu các bạn cứ làm những việc các bạn đang làm hôm nay, các bạn sẽ rút lui ở tầng lớp tài chính nào, lúc 65 tuổi?” Tôi cũng nhắc mọi người rằng ít hơn 1 trong số 100 người nằm ở mức dư dả hoặc cao hơn.

Nhiều người thừa nhận họ sẽ rất hạnh phúc nếu rút lui ở nhóm trung lưu. Điều lo lắng cơ bản của họ là họ sẽ không rút lui ở nhóm nghèo. Nhưng có một số người hỏi tôi một câu mà tôi mong đợi: “Tôi phải làm gì để đi xa hơn nhóm dư dả?”. Giây phút một người hỏi câu đó, họ có khả năng tiến triển từ con vịt xấu xí thành con thiên nga.

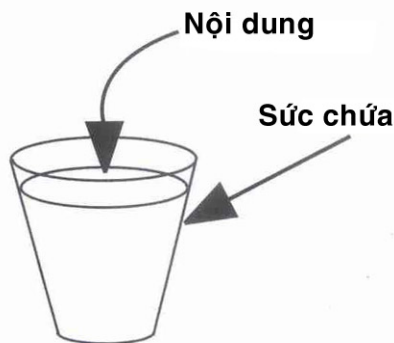
Ở lớp học đầu tư này, tôi có thể kể lại những câu chuyện cổ tích hay chuyện kinh thánh mà người cha giàu đã kể cho tôi. Tôi hỏi họ: “ Các bạn có thể rút ra các bài học trong những câu chuyện này và áp dụng chúng trong cuộc sống không? Các bạn có thể xem các bài học này từ những câu chuyện là thật và khả thi cho bạn không? Các bạn có thể tưởng tượng đi từ con vịt nghèo khổ và nổi lên như một con thiên nga giàu có và quyền lực không?” Một số người thì có thể hiểu còn một số thì tự hỏi tại sao tôi nói về chuyện cổ tích trong một lớp học đầu tư.

Sau đó tôi nói: “Theo tôi, di chuyển từ một đầu óc của một người trung lưu sang đầu óc của một người thuộc tầng lớp dư dả là một sự thay đổi lớn như từ con vịt thành con thiên nga”.

Từ một kế hoạch chậm đến một kế hoạch nhanh

Một trong số lớp học của tôi, một phụ nữ trẻ hỏi: “Bước đầu tiên là gì?”

Trước khi trả lời, tôi vẽ một bức họa như sau:



Sau đó tôi nói: “Năm 1989, hai năm sau khi thị trường khủng hoảng và trị trệ kéo dài, Kim và tôi đang làm việc với kế hoạch. Đó là một kế hoạch chậm. Kim và tôi đã đồng ý rằng chúng tôi sẽ mua hai bất động sản một năm trong mười năm. Vì thị trường khủng hoảng, chúng tôi đã tìm thấy rất nhiều và nhiều vụ giao dịch cũng như những người yếu bóng vía. Chưa đầy một năm, chúng tôi đã mua năm tài sản cho thuê, mỗi cái đều mang lại vòng quay tiền mặt cho tôi. Tôi ước chừng chúng tôi đã xem hơn 600 căn nhà chỉ để tìm 5 căn đầu tư hợp lý. Nhưng lúc này thị trường trở nên tệ hơn và càng nhiều vụ giao dịch xuất hiện. Vấn đề là, chúng tôi đã hết tiền.”

“Thế là ông có cơ hội nhưng không có tiền?” người phụ nữ trẻ hỏi.

Chỉ vào chiếc ly trên tấm hình, tôi nói, “Tôi nhận ra chúng tôi đã ở giới hạn của sức chứa... thực tại của chúng tôi”.

“Vì vậy đây là lúc để thay đổi thực tại?” một học sinh khác hỏi.

Gật đầu, tôi nói, “Vâng. Đó là lúc phải thay đổi hoặc bỏ lỡ hội”.

Cả lớp im lặng và lắng nghe chăm chú. Biết rằng tôi đang được sự chú ý của họ, tôi nói: “Bao nhiêu người trong số các bạn đã thấy cơ hội nhưng không nắm bắt được?”

Hầu hết mọi người đều giơ tay lên.

“Sau đó điều gì xảy ra”, tôi nói, “nghĩa là các bạn đã ở ranh giới của *sức chứa*, là những gì bạn nghĩ là khả thi cho bạn, và *nội dung* của bạn, là kiến thức để bạn gánh bác vấn đề và thử thách.”

“Sau đó thì sao?” một học sinh hỏi. “Chúng tôi phải làm gì?”

“Hầu hết mọi người từ bỏ, và nói, “Tôi không làm nổi”, hoặc “Tôi không mua nổi nó”. Nhiều người hỏi ý kiến bạn bè và vài người bạn đó nói với họ hãy chơi cho an toàn, đừng gánh lấy rủi ro”.

“Thế ông đã làm gì? Ông đã làm gì khi ông nhận ra kế hoạch của ông quá chậm, có một cửa sổ cơ hội và ông thì hết tiền?”

“Vâng, điều đầu tiên tôi đã làm là tự nhận tôi đang là một con rùa muốn rút lui... và đó không phải là lúc để rút lui, đó là lúc để đi vào. Tôi cũng biết rằng đây là lúc trở thành con thiên nga hơn là chú vịt. Luôn giữ trong đầu các bài học từ những câu chuyện cổ tích, tôi tiếp tục thay vì bỏ cuộc. Tôi cũng biết tôi không biết phải làm gì nhưng tôi biết tôi phải làm một điều gì đó. Những ngày không biết phải làm gì chuyển sang hàng tuần. Một ngày kia sau khi Kim và tôi vừa mới trở về từ một chuyến du lịch, vừa đặt vali xuống thì chuông điện thoại reo. Cú điện thoại từ một nhà môi giới bất động sản yêu thích của tôi, anh nói với một giọng vui mừng, “Tôi vừa mới tìm thấy một vụ làm ăn của ngày hôm nay. Nếu anh có hứng thú, tôi sẽ cho anh nửa giờ đồng hồ để bắt đầu trước khi tôi nói với một khách hàng khác.”

“Vụ đó như thế nào?” một học sinh hỏi.

“Anh ta nói với tôi đó là một khu chung cư gồm 12 phòng trong một khu vực tuyệt vời và có giá \$335,000, đặt cọc \$35,000, người bán thật sự muốn bán. Người môi giới sau đó fax cho tôi dữ liệu về căn nhà với vài nét về thu nhập và chi phí.”

“Ông đã mua nó chứ?” người học sinh hỏi.

“Không”, tôi nói. “Tôi nói với người môi giới cho tôi nửa giờ đồng hồ và tôi sẽ lái xe đến đó ngay lập tức. Khi tôi đến đó tôi nhận ra vì sao đó là một vụ giao dịch tuyệt vời vì thế tôi lao tới điện thoại công cộng và nói với người môi giới tôi sẽ mua nó”.

“Ngay cả khi ông không có tiền à?” một học sinh khác hỏi.

“Chúng tôi chẳng có gì”, tôi nói. “Chúng tôi vừa mua năm căn cuối cùng và chúng tôi thật sự eo hẹp về tiền mặt vì chúng tôi đang đầu tư vào bất động sản cũng như vào công ty. Mặc dù chúng tôi không có tiền, tôi đề nghị người bán

những điều chúng tôi đòi hỏi, là tiền cọc \$35,000 và họ sẽ mang \$300,000 với lãi suất 8% trong 5 năm. Đó là một vụ tuyệt vời mà chúng tôi không thể bỏ qua.”

“Tại sao nó là một vụ tuyệt vời?” một học sinh khác hỏi.

“Có nhiều lý do. Một là vì người chủ sống trong căn nhà đó và họ không bao giờ tăng giá thuê. Khách hàng là bạn của họ và họ không có đòi hỏi thêm tiền, vì vậy giá thuê thấp hơn khoảng 25% so với thị trường. Một lý do khác là cặp vợ chồng quá già không thể quản lý căn nhà và họ muốn dời đi. Không phải là nhà đầu tư sành điệu, họ đã không định giá căn nhà. Họ còn sợ giá trị căn nhà còn hạ thấp vì sự trì trệ vì vậy mà họ khao khát bán đi. Một lý do đó là một vụ đầu tư tốt vì có một nhà máy sản xuất chip vi tính đang xây chỉ cách đó một dặm và hơn một ngàn công nhân sẽ dời đến vùng này, một lần nữa có nghĩa giá nhà sẽ cao hơn. Nhưng sự thật là chúng tôi không phải đến ngân hàng để mượn tiền, điều đó thật sự làm cho đây là một vụ tốt. Vì vậy tôi gọi cho người môi giới và tôi nói với anh rằng tôi sẽ trả cho họ giá đầy đủ và các điều khoản. Vấn đề duy nhất của tôi bây giờ là tìm \$35,000 trong 30 ngày, là thời điểm cặp vợ chồng này dời đi.”

“Thế trong 30 ngày, ông không ngừng hỏi bản thân, “Làm sao tôi mua được nó?””, một học sinh hỏi.

“Vâng, trong 2 đêm, Kim và tôi buông thả, cuống lên, toát mồ hôi và lo lắng. Chúng tôi không hỏi làm thế nào chúng tôi đủ khả năng mua nó. Chúng tôi cứ hỏi bản thân vì sao chúng tôi điên khùng như vậy. ‘Tại sao tôi làm thế? Chúng ta đã ổn định. Các vụ đầu tư của chúng ta làm việc tốt. Tại sao chúng ta vượt qua ranh giới?’ Tôi cứ nghĩ về \$35,000. Tôi nhận ra rằng \$35,000 nhiều hơn số tiền trước thuế của nhiều người kiếm trong một năm và bây giờ tôi phải kiếm cho ra \$35,000 tiền mặt trong một tháng. Tôi đã muốn rút lui. Lòng tự tin của tôi bị thử thách, tôi cảm thấy không thích hợp, ngu dốt. Sau 4 đêm, cuối cùng tôi đã bình tĩnh và sau đó tôi bắt đầu tự hỏi: “Làm sao tôi mua nổi?””

“Vậy làm thế nào ông đủ khả năng mua nó?” một học sinh hỏi. “Hay ông đã mua nó?”

“Cuối cùng, sau khi toát mồ hôi, cầu nguyện và làm tất cả để không rút lui, chúng tôi đã lấy giấy tờ ra và đi đến ngân hàng tường thuật lại câu chuyện cho vị giám đốc. Sau khi bị ông ta bác bỏ, tôi hỏi ông vì sao và tôi có thể làm gì để được tốt hơn. Sau khi ông nói cho tôi nghe, tôi đến ngân hàng kế tiếp, với sự cải thiện sau khi đến ngân hàng đầu tiên, và một lần nữa chúng tôi bị bác bỏ. Sau khi bị bác bỏ, một lần nữa chúng tôi hỏi tại sao. Ngân hàng thứ năm, tôi đã học được nhiều thông tin bổ ích về những gì mà ngân hàng muốn, tại sao họ muốn và họ muốn nó được trình bày cho họ như thế nào. Mặc dù sự trình bày của chúng tôi đã tốt hơn nhiều, chúng tôi vẫn bị bác bỏ bởi ngân hàng thứ năm. Chuẩn bị rút lui, Kim và tôi đã đến ngân hàng thứ sáu. Lần này, chúng tôi chuẩn bị tốt hơn. Chúng tôi cũng biết vì sao vụ đầu tư này rất tốt. Trong lần thuyết phục ngân hàng thứ năm, chúng tôi đã thuyết phục về sự hoàn hảo của vụ đầu tư này. Lần trình bày này đã rõ ràng hơn và chuyên nghiệp hơn. Chúng tôi dùng từ ngữ mà chủ ngân hàng muốn nghe. Con số của chúng tôi rõ ràng và chúng tôi đính kèm hồ sơ về năm căn nhà cho thuê. Bây giờ chúng tôi có thể giải thích bằng từ ngữ và con số

của ngân hàng vì sao đó là một vụ đầu tuyệt vời. Ngân hàng thứ sáu đã nói được. Ông ta viết tấm séc \$35,000 cho chúng tôi trong hai ngày và với ba ngày chúng tôi đến văn phòng môi giới làm hồ sơ và mua căn nhà chung cư ấy.”

“Sau đó thì sao?” một học sinh hỏi

“Thị trường bất động sản tiếp tục đi chậm và chúng tôi tiếp tục mua”, tôi trả lời. “Mặc dù chúng tôi còn rất ít tiền, chúng tôi cứ mua. Năm 1994, thị trường tiến lên và chúng tôi được tự do tài chính phần đời còn lại. Căn nhà chung cư đã được bán hơn \$500,000 năm 1994 và đã bỏ vào túi chúng tôi hơn \$1,100 mỗi tháng trong suốt thời kỳ đó. Lợi tức \$165,000 được trừ hoãn thuế và dùng để mua một khu chung cư 30 phòng khác, là một trong những căn chung cư chúng tôi vẫn còn giữ ngày nay. Căn chung cư ấy bắt đầu bỏ vào túi chúng tôi khoảng \$5,000 mỗi tháng. Với những tài sản và đầu tư khác mà chúng tôi có, chúng tôi kiếm hơn \$10,000 một tháng thu nhập thụ động, đưa chúng tôi vào hàng ngũ dư giả, và chúng tôi về hưu. Chúng tôi đã có khoảng \$10,000 thu nhập thụ động và khoảng \$3,000 chi phí hàng tháng. Chúng tôi đã tự do tài chính.”

“Vậy ông không may mắn. Kế hoạch của ông đã làm việc”, một học sinh nói

“Chúng tôi đã chuẩn bị cho cửa sổ cơ hội và chúng tôi đã nắm lấy. Vừa mới qua năm 1994, giá bất động sản tăng như tên lửa và khó khăn hơn để tìm những người bán có thiện ý và dễ thoả thuận.”

“Vậy là ông làm ra tiền mà không dùng tiền của mình?” một học sinh hỏi

“Vâng, trong vụ đó, tôi không khuyến khích bạn làm như những gì tôi đã làm. Đầu tư vào bất động sản mà không có tiền cọc có thể rất rủi ro, nếu bạn không biết bạn đang đầu tư vào cái gì, và nếu bạn không có tiền mặt chuẩn bị nếu mọi thứ không đi theo hướng bạn mong đợi. Tôi đã gặp nhiều người mua bất động sản mà không có tiền cọc, chỉ để khám phá ra chi phí của nó lớn hơn thu nhập thực sự mà họ nhận được. Tôi có những người bạn bị phá sản vì họ mua tài sản hay công ty có sức mạnh đòn bẩy quá lớn. Đó là lý do vì sao tôi không tán thành mua bất động sản không có tiền. Tôi khuyến khích hãy có một vài kinh nghiệm về mua, bán và đặt biệt là quản lý bất động sản trước khi đi vào các vụ có sức đòn bẩy cao. Chúng tôi đã xem hàng trăm vụ trước khi chúng tôi mua căn chung cư 12 phòng này và chúng tôi cũng có vòng quay tiền mặt từ công ty để hỗ trợ những mất mát không mong đợi. Vấn đề của bất động sản không bỏ cọc tiền xuống thường có sức mạnh đòn bẩy lớn và loại sức mạnh cao này có thể dễ dàng nuốt sống bạn nếu mọi thứ đi sai đường. Vì vậy tôi xin lặp lại: tôi không khuyên mọi người làm những gì chúng tôi đã làm. Tôi kể cho bạn câu chuyện này vì một lý do”.

“và lý do là gì?” một học sinh khác hỏi

Chỉ vào tấm hình, tôi vẽ thêm



“Lý do tôi kể cho bạn nghe là để giải thích cho bạn sự quan trọng của việc sẵn sàng mở rộng sức chứa của bạn cũng như thêm vào nội dung”.

“Vì vậy ngày nay, khả năng trả \$335,000 quá dễ dàng cho ông vì ông đã tăng thực tại và sự giáo dục. Đó có phải là điều ông đang nói”, một học sinh hỏi

“Quá dễ”, tôi lặp lại. “Nhìn lại bây giờ, thật là ngớ ngẩn khi cho rằng \$35,000 tiền cọc là một số tiền lớn và một căn chung cư 12 phòng là một vụ giao dịch lớn. Nhưng trước đó là một số tiền rất lớn, và đó là một vụ đầu tư tầm cỡ. Điều quan trọng là Kim và tôi đã sẵn sàng đi xa hơn về sức chứa và nội dung của chúng tôi”.

“Thế hầu hết mọi người không dám vượt qua cuộc sống thoải mái của họ. Hầu hết mọi người chỉ chọn cách chơi an toàn và nói “Tôi không mua nổi nó””

“Đó là một kinh nghiệm của tôi. Tôi tin rằng một trong những lý do chính vì sao ít hơn 1% dân số vượt qua được tầng lớp dư dả đơn giản vì hầu hết mọi người thấy không thoải mái khi vượt qua thực tại cá nhân của họ, sức chứa của họ và nội dung của họ. Hầu hết mọi người cố gắng giải quyết những vấn đề tài chính với những gì họ biết, hơn là mở rộng những gì họ biết vì thế họ có thể giải quyết những vấn đề lớn hơn. Sẽ tốt hơn khi đương đầu với những thử thách tài chính, mọi người lại vật lộn cả cuộc đời với những vấn đề tài chính họ cảm thấy thoải mái. Họ cứ giữ nguyên cảnh nghèo nhưng một con thiên nga tốt hơn sẽ chấp nhận rủi ro để khỏi trở thành con vịt xấu xí lần nữa?”

“Ông đã bao giờ thành một con vịt xấu xí lần nữa chưa?” một học sinh hỏi

“Chắc chắn rồi. Sau căn nhà \$335,000, chúng tôi thấy dễ dàng để đầu tư vào cấp bậc \$2.5 triệu đô. Từ 1994 đến 2001, chúng tôi đã làm rất tốt ở mức \$2.5 triệu và thu nhập thụ động tăng lên khoảng \$16,000 một tháng mà không mất nhiều công sức. Chúng tôi đã lên mức dư dả và đó là lúc để tiến lên nhóm giàu. Những ai đã biết quá khứ của tôi, bạn có thể nhớ *Rich dad poor dad* còn là bản thảo trong khoản thời gian 1995 đến 1996, tôi đã thiết kế và sáng tạo trò chơi Cashflow năm 1996 và tôi trở về với thế giới kinh doanh. Cùng lúc đó năm 1996, tôi biết đó là lúc để tôi học cách cổ phần hoá một công ty, thông qua quá trình IPO, đó là khi tôi gặp Peter, như đã mô tả trong cuốn *Rich dad's guide to investing*. Cũng năm 1996, Kim và tôi đã gặp Sharon Lecher, và *Rich dad poor dad* được ấn bản. Kim, tôi và Sharon thành lập Cashflow Technology, Inc mùa thu năm 1997. Chúng tôi

đã đi vào thế giới với một sức chứa, nội dung và những người bạn mới. Sức chứa của đầu tư vào bất động sản vẫn giữ ở mức \$2.5 triệu”.

“Vậy ông đã chuyển sang mở rộng sức chứa sang những lĩnh vực khác nhưng không mở rộng thực tại về bất động sản. Đó có phải là những gì ông đang nói?” một học sinh hỏi.

“Chính xác đó là những gì tôi đang nói”. Tôi nói “Cùng với Sharon là đồng tác giả và là cộng sự kinh doanh, công ty bé nhỏ của tôi phát triển lớn nhanh hơn cả trong mơ. Với Sharon, chúng tôi không thể thành công như ngày hôm nay. Sau khi làm việc 5 năm với Peter, chúng tôi có từ 4 đến 6 công ty được cổ phần hoá thông qua quá trình IPO trong vài năm tới. Cả về kinh doanh và quá trình IPO, thực tại của chúng tôi về những gì khả thi đã mở rộng đáng kể. Sức chứa của chúng tôi về kinh doanh và IPO đã tiên vượt bậc.”

“Nhưng thực tại về bất động sản của ông vẫn giữ nguyên”, một học sinh nói. “ Nó vẫn giữ nguyên kể từ căn chung cư \$335,000. Nó bị mắc kẹt giữa \$335,000 và \$2.5 triệu đô. Đó là bài học của ông, phải không?”

“Chính xác”, tôi nói. “Nhưng bởi vì một người tiên bộ trên một võ đài tài chính tài chính không có nghĩa họ mở rộng trên mọi võ đài. Đó là lý do vì sao năm 2001, Kim và tôi quyết định trở lại với bất động sản và vượt quan bức tường sức chứa của chúng tôi một lần nữa”.

Làm giàu sẽ dễ hơn.

Nhiều năm trước, người cha giàu đã nói với tôi, “Một trong những lý do người giàu càng giàu hơn vì một khi họ biết công thức làm giàu, sẽ dễ dàng hơn để làm giàu. Nếu con không bao giờ tìm thấy công thức, làm giàu dường như luôn khó khăn và nghèo là chuyện tự nhiên”.

Lý do tôi dành nhiều thời gian vào chủ đề sức chứa, nội dung và thực tại vì đó là công thức của người cha giàu. Đó là công thức cơ bản để đừng bao giờ nói: “Tôi không mua nổi nó” hay “Tôi không thể làm nổi” và chọn cách mở rộng thực tại. Như bạn đã biết, người cha giàu dùng những câu chuyện cổ tích và chuyện kinh thánh như những bài học dẫn đường cho cuộc đời ông đi lên phía trước trong thời gian nợ nần và sợ hãi. Nhưng bài học tiến lên sự giàu có đã có sức thu hút nhất với tôi. Ông nói: “Một khi con biết công thức làm giàu là không ngừng mở rộng thực tại, nó sẽ tăng sức mạnh đòn bẩy của con, thì làm giàu càng dễ hơn. Đối với nhiều người bị mắc kẹt vào một thực tại nào đó nghĩ rằng thực tại của họ là thực tại duy nhất, tốc độ họ làm giàu sẽ giảm xuống.”

Nói cách khác, người cha giàu dạy tôi một khi đã giàu, làm giàu sẽ dễ hơn và nhanh hơn. Nếu bạn không bao giờ giàu, cuộc sống sẽ khó khăn hơn và chậm hơn. Biết được điều này, tôi biết đó là lúc để Kim và tôi mở rộng thực tại của chúng tôi ở bất động sản một lần nữa. Chúng tôi đã đầu tư 5 năm để mở rộng thực tại về kinh doanh và quá trình IPO và chúng tôi đã làm giàu nhanh hơn bao giờ hết. Tôi đã biết bước kế tiếp sẽ dễ và nhanh hơn. Tôi biết vì tôi đã thấy nó xảy ra với người cha giàu.

Sau \$5 triệu đô sẽ rất dễ

Cuối năm 2000, thị trường chứng khoán khủng hoảng, công ty của chúng tôi mở rộng nhanh chóng, sách và trò chơi của chúng tôi bán khắp thế giới, các công ty đang được cổ phần hoá rất thuận lợi và chúng tôi sẽ sớm có lợi nhuận. Kim nói với tôi, “Chúng ta cần quay lại với bất động sản. Chúng ta cần đầu tư vào những tài sản chắc chắn nếu chúng ta muốn củng cố sự giàu có.” Vì thế, chúng tôi quay lại thị trường và chạy vào thực tại cũ, sức chứa và nội dung cũ. Chúng tôi cảm thấy như quay lại kiếm \$35,000 cho một căn nhà \$335,000. Mặc dù dễ dàng để viết một tấm séc cho ba căn nhà \$335,000, trả tiền mặt không cần vay mượn, nhưng chúng tôi gặp rắc rối một lần nữa. Mọi thứ không đi theo con đường của chúng tôi. Lúc đó, tôi biết đó là lúc mở rộng thực tại một lần nữa.

Sau đó, Kim và tôi tìm kiếm những dự án khoảng \$4 triệu đô. Chúng tôi cảm thấy thoải mái với con số đó kể từ khi chúng tôi có hơn \$1 triệu đô cho tiền cọc, nếu cần. Chúng tôi nghĩ chúng tôi đã biết nhiều, nhưng chúng tôi không thể tìm một tài sản hoặc tính toán hợp lý hoặc làm việc theo kế hoạch mới của chúng tôi. Sau đó tôi đã gọi cho một người bạn tên Bill, người có hàng trăm triệu đô trong bất động sản. Sau khi gặp anh, tôi hỏi anh sự thăm dò của chúng tôi có gì sai. Bill trả lời: “\$4 triệu đô là một thị trường khó khăn. Ngân hàng không thích đầu tư vào những vụ lớn và những dự án có tầm cỡ không đủ hấp dẫn cho những nhà đầu tư cá nhân sành điệu. Nhưng nếu hơn \$5 triệu thì sẽ dễ”.

Lúc anh ấy nói thế, tôi biết tôi đã ở ranh giới của thực tại, sức chứa của tôi. 4 triệu đô thì dễ và thoải mái nhưng 5 triệu đô nằm ngoài vùng thoải mái của tôi. Đầu óc tôi bắt đầu hét lên “Nếu tôi không thể làm ngân hàng hứng thú với 4 triệu đô, làm sao tôi bắt họ thích thú với một vụ đầu tư 5 triệu đô.” Tôi có thể lắng nghe thực tại của tôi nói lớn với tôi. Tôi cũng có thể nghe người cha giàu nhắc nhở tôi những câu chuyện cổ tích và cũng nhớ làm giàu sẽ dễ hơn một khi bạn giàu hơn, chỉ cần theo công thức. Tôi biết đó là lúc để làm theo công thức và vượt lên thực tại.

Vô cùng dễ

Phần mở đầu cuốn sách, tôi đã viết về sự dễ dàng để về hưu bằng cách mượn tiền từ ngân hàng. Một khi Kim và tôi sẵn sàng vượt qua thực tại, sự thoải mái của chúng tôi, chúng tôi thấy cũng dễ dàng mượn tiền từ chính phủ.

Tôi đã viết về những luật thuế thuận lợi cho những người nhóm B và I và chống lại nhóm E và S. Tôi cũng viết rằng hầu hết những người than phiền về thuế là những người nhóm S và E. Lý do là, ở nhóm B và I, chính phủ muốn trở thành cộng sự của bạn, đơn giản vì nhóm B và I sẽ tạo ra việc làm và cung cấp nơi ăn chốn ở. Tôi luôn luôn biết điều này, vì người cha giàu đã nói với tôi, nhưng tôi không hề biết chính phủ sẽ giúp những người này bao nhiêu thì có lợi cho chính

phủ, cho đến khi tôi bắt đầu tìm kiếm các vụ đầu tư bất động sản trên \$5 triệu đô...tôi sẵn sàng mở rộng thực tại của tôi.

Cuộc tìm kiếm của chúng tôi tiếp tục. Chúng tôi bây giờ tìm những dự án lớn hơn khả năng của chúng tôi. Lần gặp đầu tiên của chúng tôi năm 2001 với một người bán bất động sản, đặc biệt cho những người có thu nhập thấp được hỗ trợ bởi chính phủ, Kim và tôi trình bày cho người này lợi tức hiện tại về bất động sản của chúng tôi. Trong đầu tư, vợ chồng tôi có hàng triệu đô bất động sản, chủ yếu là các chung cư từ 30 đến 50 phòng.

“Các bạn biết cách quản lý các căn chung cư cho nhiều gia đình à, tốt”, người quản lý ấy nói, đó là một phụ nữ trẻ khoảng 30 tuổi.

“Tại sao tốt?” Kim hỏi

“Vì một trong những yêu cầu của chính phủ là bất cứ ai muốn mượn tiền phải có một hồ sơ thành công trong quản lý các khu chung cư. Anh chị đã làm điều đó trong hơn 10 năm và đã điều hành rất hiệu quả. Nhiều người muốn vay từ chính phủ nhưng chỉ một ít người đủ tiêu chuẩn”, cô ấy nói. “Như các bạn biết, hầu hết mọi người sở hữu một số căn nhà đầu tư đều muốn quản lý các bất động sản của họ, thu tiền và tự họ sửa chữa. Đó là lý do vì sao họ không bao giờ học cách quản lý các tài sản lớn hơn như ông bà”.

Kim và tôi gật đầu. Chúng tôi biết có nhiều thứ hơn đối với bất động sản hơn là chỉ đơn giản thu thập tiền thuê và sửa vài cái toilet. Chúng tôi đã học thật nhiều trong 10 năm qua. Nhưng bây giờ là lúc để chúng tôi đi tiếp. Nếu chúng tôi tiếp tục, chúng tôi sẽ gặp những người bạn mới, học những từ vựng mới, và sẵn sàng chơi một trò chơi lớn hơn. Lắng nghe hai người này, tôi nhận ra trong 10 năm qua chúng tôi đã trở thành con thỏ và thiên nga trong lĩnh vực bất động sản ở mức 4 triệu đô. Chúng tôi giống như câu tục ngữ: con cá lớn trong cái ao nhỏ. Đây là lúc để đi tới và một lần nữa trở nên không thoải mái, trở thành con rùa chậm chạp và con vịt xấu xí trong một trò chơi lớn hơn.

Ngồi cạnh người chủ đại lý bất động sản là một chủ ngân hàng đầu tư đặc biệt trong lĩnh vực miễn thuế, cho vay có lãi suất hoặc không. Khi tôi hỏi anh các loại chương trình tài chính của chính phủ, anh trả lời, “Nếu anh và dự án của anh đủ tiêu chuẩn, chính phủ sẽ đưa cho anh từ 95% đến 100% số tiền”.

“Ý anh là họ sẽ cho chúng tôi mượn tiền để mua các vụ đầu tư? Chúng tôi sẽ cho tiền chúng tôi mua tài sản của chúng tôi?”

“Nếu anh đủ tiêu chuẩn”, anh ta nói. “Chính phủ sẽ cho anh mượn tiền ngay cả khi anh sửa chữa hay khôi phục dự án đó nếu anh đủ tiêu chuẩn.”

“Ý anh là nếu dự án đó trị giá 10 triệu đô họ sẽ cho tôi mượn \$10 triệu đô hoặc hơn? Và nếu cần 3 triệu đô để sửa chữa, họ cũng sẽ cho chúng tôi mượn số tiền đó? Họ sẽ cho chúng tôi mượn tất cả số tiền cho tài sản của chúng tôi?”

Anh ta gật đầu. “Họ thích cho anh mượn 20 triệu hoặc hơn, nhưng 10 triệu là một nơi tốt để anh bắt đầu. Một khi anh làm tốt một dự án 10 triệu đô, thì dự án 20 triệu hoặc 150 triệu không nằm ngoài khả năng chính phủ...nếu anh có các hồ sơ để chứng minh”.

Tôi có thể nghe người cha giàu nói mọi điều sẽ càng dễ hơn. Nhưng tôi không thể tin là nó lại dễ như thế này. Trong lòng còn một chút nghi ngờ tôi hỏi: “Điều kiện là gì?”

“Tôi có thể bảo đảm mức lãi suất từ 5 đến 7%, trong 40 năm, Không cần phải chắc chắn”

“Không cần phải chắc chắn”, tôi há mồm. “Ý anh là chính phủ sẽ không đến sau khi mọi thứ tôi sở hữu bỗng trở nên xuống cấp hay tôi không thể số tiền còn lại. Ngân hàng ghét các khoản vay không chắc chắn. Mỗi khi tôi mượn tiền họ, họ phải bảo đảm mọi thứ tôi sở hữu phải trong giới hạn.”

“Đúng vậy”, người nhân viên ngân hàng nói. “Nhưng anh sẽ nhận ra có nhiều điểm và điều kiện khác áp đặt ở đây không áp đặt theo quy ước ở ngân hàng”

“Tôi nhận ra điều đó, nhưng tôi không hiểu tại sao chính phủ có thể tốt như thế”, tôi nói

“Đôi khi, có những chương trình tốt nằm trong các vấn đề miễn thuế của chính phủ. Thỉnh thoảng có những *khoản vay có thể tha thứ*, là nơi chính phủ đơn giản quên rằng anh đã mượn tiền của họ nếu anh làm mọi thứ trở nên tốt. Đó chỉ đơn giản là một sự trợ cấp”.

“Tại sao chính phủ làm thế?”, tôi hỏi

“Vì một trong những vấn đề lớn hiện nay đang đối diện với đất nước là những nơi ăn chôn ở mà người có thu nhập thấp có thể trả được. Chính phủ lo lắng nếu không những người như anh, hàng triệu người sẽ vô gia cư và sẽ sống những nơi dưới tiêu chuẩn, sinh ra tội phạm. Chính phủ đang đi sau các khu ổ chuột và đưa một vài trong số họ vào tù. Những khu ổ chuột này làm hại những người nghèo và chính phủ muốn chấm dứt tình trạng này. Lúc này, chính phủ đang sẵn sàng chi hàng tỷ đô cho những người như anh có thể chứng minh họ là những người quản lý có trách nhiệm cho những dự án lớn.”

“Họ sẽ sẵn sàng cho tôi tiền ngay cả khi để tôi giàu hơn”

“Đúng”, người nhân viên ngân hàng và nhà môi giới cùng nói và cười. “Không chỉ là tiền. Đó là một số tiền lớn. Nếu anh làm tốt trong nhiều năm tới, tôi có thể giúp anh mượn hàng tỷ đô, nếu anh muốn làm giàu hơn. Năm ngoái, một phần chia cũng chúng tôi đã quay lại với hơn 1 tỷ đô vì chúng tôi không tìm được người đủ tiêu chuẩn.”

Kim đã nói: “Điều tốt nhất để làm giàu bằng cách này là chúng tôi làm thật nhiều điều tốt cho nhiều người. Thật thú vị cho tôi suy về việc chuyển một khu ổ chuột thành một căn nhà an toàn cho những người có gia đình”.

“Đó chính xác là những điều mà chính phủ muốn các bạn làm. Đó chính là từ những khu nhà ổ chuột là nơi có nhiều vấn đề xảy ra nhất, là nơi sinh ra nhiều tội phạm. Nếu các bạn có thể biến khu nhà này thành nơi ăn chôn ở an toàn, bạn sẽ có càng nhiều tiền để dùng. Bất cứ bao nhiêu các bạn muốn”.

“Vậy chúng tôi làm giàu bằng cách làm công sự của chính phủ?”, toio hỏi

“Bạn muốn giàu cỡ nào cũng được”, chủ ngân hàng nói và cười. “Những gì các bạn phải làm là làm những gì các bạn đã làm trong 10 năm qua, là sở hữu và

quản lý các khu chung cư cho đa gia đình. Những gì các bạn cần làm là tư bản hoá 10 năm kinh nghiệm của các bạn. Và chúng tôi thích giúp các bạn giàu hơn. Bạn có biết tìm những người có nhiều năm kinh nghiệm như các bạn khó như thế nào không? Cứ cho chúng tôi biết khi nào các bạn sẵn sàng. Cô ấy sẽ giúp bạn tìm các tài sản và tôi sẽ giúp bạn tìm toàn bộ số tiền bạn muốn”.

Buổi nói chuyện sớm kết thúc. Kim và tôi cảm ơn họ và vào xe. Khi vào xe, chúng tôi ngồi im lặng vì choáng váng không thể tin nổi. Đi đã vài dặm và chúng tôi chưa nói gì. Cuối cùng Kim nói: “Anh có nhớ rằng căn chung cư 12 phòng chúng ta đã mua 10 năm trước không?”

“Anh đang nghĩ về nó”, tôi nói

“Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta chọn cách nói: “Tôi không mua nổi nó?””, cô ấy nói “Cuộc đời chúng ta sẽ ra sao nếu chúng ta để \$35,000 chặn đứng chúng ta”.

Tôi nghĩ trong chốc lát và nói: “Anh nghĩ chúng ta vẫn sẵn sàng làm điều tương tự ngày nay. Nếu \$35,000 đã làm dừng bước chúng ta, thì nó có thể làm chúng ta dừng bước hôm nay.” Tôi nhớ lại lời nói của người cha giàu: “Tương lai của con được xác định bằng những gì con làm ngày nay, không phải ngày mai”. Quay sang Kim tôi nói: “Nếu chúng ta nói “Tôi không mua nổi nó” mười năm trước, chúng ta có thể phải nói “Tôi không mua nổi nó” ngày nay.”

Chúng tôi về nhà trong im lặng, cảm thấy thú vị và hạnh phúc. Khi vào nhà, tôi có thể nghe tiếng người cha giàu nói với tôi rằng một khi tôi đã giàu, làm giàu sẽ càng dễ hơn, và lý do nhiều người không bao giờ vượt khỏi tầng lớp trung lưu vì họ không tin những câu chuyện cổ tích. Khi họ không tin vào chuyện cổ tích, họ sẽ không học các bài học từ các câu chuyện. Tôi thầm cảm ơn người cha giàu vì đã nhắc tôi: “Luôn nhớ những câu chuyện cổ tích sẽ thành hiện thực...bằng cách này hay cách khác”.

Chương 13: Sức mạnh đòn bẩy của sự rộng lượng

Ai là người tham lam?

Một ngày kia, một nhà bình luận của một chương trình nổi tiếng nói: “Tôi không đi vào kinh doanh vì tôi không phải là người tham lam”

Nhiều lần khi còn trẻ tôi nghe những lời như thế. Nhiều người đến thăm gia đình tôi là những người làm việc ở trường đại học, các hệ thống giáo dục, các tổ chức lao động, tổ chức hoà bình hay chính phủ. Mặc dù không nói những câu tương tự như nhà bình luận, tôi thường nghe nói hay ngụ ý rằng những người kinh doanh hay mở công ty đơn giản vì họ tham lam.

Người cha giàu của tôi có quan điểm khác hẳn. Ông thường nói: “ Tất cả chúng ta tham lam ở một vài lĩnh vực nào đó. Sẽ rất tự nhiên để mong ước được sống tốt hơn, và đầy đủ để có thể sống thoải mái khi không thể làm việc. Nhưng một người kinh doanh hay giàu không có nghĩa họ tham lam hơn người khác. Sự thật, đó là điều trái ngược”. Sau đó ông nói: “Lý do hầu hết mọi người không giàu đơn giản vì họ không đủ rộng lượng”.

Trong chương trước, khi Kim và tôi quyết định tăng số lượng bất động sản, cánh cửa tiền bạc của chính phủ đã mở ra. Với lòng ao ước giàu hơn, một trong những bước đầu tiên là tìm những cách trở nên rộng lượng hơn...trong trường hợp này là cung cấp nơi ăn chốn ở tốt hơn cho nhiều người với cái giá hợp lý.

Khi nhìn vào lịch sử, những người giàu nhất là những người rất rộng lượng bằng cách này hay cách khác. Như đã đề cập trước đây, Henry Ford trở thành tỷ phú vì cung cấp xe hơi giá rẻ cho mọi người, khi xe hơi là phương tiện cho nhà giàu. Thực tế, có nhiều công ty xe hơi chỉ sản xuất xe cho người giàu đã không còn tồn tại ngày nay. Những công ty xe hơi cho người giàu không còn, trong khi Ford Motor phát triển rộng khắp thế giới, hoàn thành nhiệm vụ của Henry Ford. Vì thế nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, tham lam cũng không sao, chừng nào bạn không ngừng tìm cách ban cho càng nhiều người càng tốt. Nếu bạn làm điều đó, bạn sẽ tìm con đường riêng để đi đến giàu có.

Các tỷ lệ của người giàu

Người cha giàu thích các tỷ lệ , như ông nói: “Bạn có thể nói rất nhiều chỉ bằng một so sánh nhỏ”. Với người cha giàu, tỷ lệ đơn giản là sự so sánh, như tỷ lệ P/E là một so sánh đơn giản. Khi nói đến tiền bạc, người cha giàu nói: “Một trong những lý do chính người nghèo và trung lưu gặp rắc rối về tiền bạc vì những tỷ lệ của họ không có sức bật đòn bẩy”. Ông dùng tỷ lệ 1:1 để minh hoạ tỷ lệ đòn bẩy của người nghèo và trung lưu.

Một ngày, trong khi còn học ở Cao đẳng, người cha giàu chỉ cho tôi các tỷ lệ của ông. Ông viết trên giấy:

Công ty 1:5
Công nhân 1:300

Bất động sản 1:450
Tiền 1:6 triệu
Cổ phiếu 1:2 triệu

Nói cách khác, tỷ lệ công ty nghĩa là ông sở hữu 5 công ty. Ông có hơn 300 nhân công làm việc cho ông. Trong bất động sản, ông có hơn 450 khách hàng và chưa kể các khu công nghiệp, cửa hàng và các nhà hàng của ông. Nhiều năm sau, các con số phía bên phải không ngừng tăng lên, đó là lý do ông càng giàu hơn, trong khi làm việc càng ít.

Người cha giàu của tôi bắt đầu với tỷ lệ 1:1 và kết thúc ở tỷ lệ 1:1...đó là lý do ông càng nghèo. Cũng như bạn có thể kể chuyện bằng các tỷ lệ đòn bẩy, người cha nghèo của tôi tin vào một ngày lương là một ngày làm việc. Có nhiều lần người cha nghèo làm một lúc hai công việc. Mặc dù ông đã làm 2 việc nhưng tỷ lệ của ông vẫn ở 1:1 theo định nghĩa của người cha giàu. Người cha giàu nói: “Nếu hầu hết mọi người có hai việc làm, họ chỉ làm việc nhiều giờ hơn với cùng một tỷ lệ”.

Giữa năm 1985 và 1990, các tỷ lệ của Kim và tôi như sau:

Công ty 1:1
Bất động sản 1:0
Tiền 1:không nhiều

Chúng tôi có một công ty mà chúng tôi đang xây dựng, chúng tôi sở hữu một căn nhà nhưng chúng tôi không cho đó là một tài sản, vì nó lấy tiền của chúng tôi mỗi tháng, và chúng tôi chẳng có gì đáng kể trong khoản tiết kiệm. Cổ phiếu hay các tài sản dạng giấy tờ khác còn chưa hợp lý vì chúng lấy tiền của chúng tôi và chẳng bao giờ bỏ tiền vào túi tôi.

Năm 1995, các tỷ lệ của chúng tôi trông như sau:

Công ty 1:0
Bất động sản 1:70
Tiền 1:300,000

Lúc này, chúng tôi đã bán các công ty, mua nhiều bất động sản phát sinh thu nhập, và bỏ một ít tiền vào ngân hàng. Điều quan trọng là bất động sản cung cấp đủ tiền cho chúng tôi để sống ở mức dư dả và không bao giờ phải làm việc nữa.

Đến năm 2000, các tỷ lệ như sau:

Công ty 1:7
Bất động sản 1:70
Tiền 1:hàng triệu
Cổ phiếu 1:1,5 triệu

Trong khi các tỷ lệ vẽ một bức tranh tốt đẹp về sự phát triển tài chính, sự tăng đáng kể là ở lĩnh vực kinh doanh, đó là nơi đồng tiền có giá trị thực sự (hay vòng quay tiền mặt) không được phản ánh bởi các tỷ lệ. Tôi không đưa ra các con số này ở đây để gây ấn tượng hay khoe khoang. Sự thật là, tôi do dự khi đưa ra các con số này vì chúng thuộc cá nhân và tốt hơn không nên đưa ra. Điều tôi muốn

nói cho mọi người là rất khả thi để bắt đầu ít ỏi và xây dựng một căn nhà tài chính bằng gạch.

Mặc dù con số không lớn lắm, khi so sánh với thế giới của những người cực giàu, kế hoạch của chúng tôi tiếp tục đi lên giàu có trong vài năm nữa. Nếu mọi thứ theo kế hoạch, chúng tôi sẽ vào thế giới của những người cực giàu trong năm năm tới.

Bạn có thể chú ý từ các con số là kế hoạch của chúng tôi trong nhiều năm qua là xây dựng các công ty chứ không phải là bất động sản. Trong 5 đến 10 năm tiếp, kế hoạch của chúng tôi là tiếp tục xây dựng nhiều công ty nữa, nhưng vẫn tập trung vào những bất động sản lớn hơn, với sự giúp đỡ của chính phủ.

Điều tôi muốn nhấn mạnh cho bạn ở đây là ý tưởng của việc không ngừng mở rộng sức chứa, thực tại và tiếp tục tìm kiếm các nội dung hoặc sự học tập nhanh hơn. Nếu bạn muốn đi theo một con đường đơn giản đến giàu có, tôi không thể nhấn mạnh đủ sự quan trọng của một đầu óc rộng mở, vượt qua sự sợ hãi và giới hạn của bản thân, sự tự mãn, để sẵn sàng học hỏi và hành động. Tôi đã gặp nhiều người muốn phát triển tài chính ở mức này hoặc nhanh hơn, nhưng không chịu mở rộng sức chứa hay tăng cường nội dung. Vì vậy đây là những người gặp rắc rối ở một điều gì đó hay đi từ dự án này đến dự án khác, hy vọng dự án đó sẽ giúp họ giàu. Tôi dám chắc rằng nếu một người không ngừng tăng sức chứa và nội dung, người đó sẽ ngày càng giàu, bất chấp dự án đó là gì. Không phải sản phẩm hay ý tưởng sẽ làm bạn giàu. Đó là sức chứa và nội dung sẽ làm bạn giàu. Như tôi đã nói trong các cuốn sách khác, Ray Kroc thành tỷ phú bằng cách bán hàng tỷ cái bánh hamburger dạng trung bình và Starbucks là một thương hiệu nổi tiếng thế giới bằng những tách cà phê.

Người cha giàu thường nói: “Nếu con không thay đổi sức chứa và nội dung, các tỷ lệ của con sẽ giữ nguyên”. Tôi có một người bạn luôn luôn có ý tưởng mới để làm hàng triệu đô. Một ngày khác, anh gọi tôi và hỏi tôi đầu tư vào kế hoạch mới của anh. Anh có một ý tưởng lớn về quần áo mà cửa hàng anh đang làm việc. Anh nói: “Mỗi ngày mọi người vào cửa hàng nhìn vào nhãn hiệu quần áo này. Tại sao anh không cho tôi ít tiền và tôi sẽ mở một cửa hàng đối diện. Chúng ta sẽ chia 50-50”

Khi tôi hỏi anh có muốn đến lớp học về quản lý vòng quay tiền mặt, bán hàng, tiếp thị và thuê và sa thải công nhân, anh từ chối. Anh trả lời: “Tại sao tôi phải làm thế? Tôi đã làm việc ở cửa hàng này nhiều năm. Tôi không cần học điều gì nữa để điều hành một cửa hàng.” Sau khi tôi từ chối anh, anh gọi cho tôi một lần nữa với một dự án khác và một lần nữa tôi từ chối anh.

Tôi từ chối đơn giản vì tôi sợ anh chưa sẵn sàng thay đổi sức chứa và nội dung của anh. Anh chỉ muốn làm ra tiền...và nếu anh giỏi về tiền bạc, anh đã giàu rồi. Vì vậy anh tiếp tục nghĩ chính các ý tưởng mới, hay các cơ hội kinh doanh sẽ làm anh giàu, mà không nghĩ chính sức chứa và nội dung giới hạn đã kéo anh lại. Cho dù anh mở cửa hàng thời trang đó đi, và sản phẩm mới của anh thành công, tôi e rằng tỷ lệ của anh sẽ là 1:1. Nói cách khác, anh có thể ở tại cửa hàng suốt đêm ngày với chút ít cơ hội tiến lên.

Tại sao làm giàu khó?

Thật khó hay gần như bất khả thi để giàu có với một sức chứa và nội dung giới hạn bạn ở tỷ lệ đòn bẩy 1:1. Thật khó làm giàu vì nó không có đòn bẩy. Bạn nhìn xem trong Kim tứ đồ:



Bạn có thể hiểu vì áo thật khó khăn cho nhóm người bên trái, nhóm E và S, để làm giàu vì tỷ lệ đòn bẩy. Phần lớn, nhóm E và S có tỷ lệ 1:1, ngoại trừ một số trường hợp. Ví dụ, hầu hết người làm công chỉ có thể làm việc cho công ty ở một thời điểm. Trong khi họ có thể có công việc thứ hai, nhưng vẫn rơi vào tỷ lệ 1:1. Điều tương tự cũng đúng cho các doanh nghiệp nhỏ hay những người làm tư. Người bạn của tôi muốn mở một cửa hàng quần áo nhưng chỉ trói buộc trong một cửa hàng. Tôi cá anh có thể gánh vác được hai cửa hàng hoặc hơn. Một người nha sĩ chỉ có thể làm việc với một cái miệng một lúc và người luật sư hay kế toán chỉ làm với một số giờ nhất định trong ngày.

Khi nói chuyện với cô vấn thuế của tôi, Diane Kennedy, cô nói: “Một vấn đề lớn của những chuyên gia thu nhập cao thuộc nhóm S là mắc kẹt ở mức thu nhập từ \$100,000 đến \$150,000.” Diane giải thích thêm: “Những người này làm ra nhiều tiền vì họ là những chuyên gia cao cấp và được trả rất cao trong một giờ hay một dự án, có thể lên đến \$500,000 một năm. Rất ít người có thể làm như thế”. Một lần nữa, tỷ lệ là 1:1.

Trong chương trước về các câu chuyện cổ tích, một trong những câu chuyện tôi đã đề cập là câu chuyện Rùa và Thỏ. Một trong những cách chú thỏ bắt đầu nhanh vì chúng có những món quà đặc biệt, thông minh hay nhanh nhẹn. Nhiều người thành công sớm trong đời. Họ có thể là những học giả lớn, vận động viên giỏi hay nghệ sĩ. Nhưng đối với một con rùa như tôi, tôi biết rằng cách tôi có thể chiến thắng cuộc đua của tôi là chiến thắng bằng cách dùng các tỷ lệ đòn bẩy. Đó cũng là kế hoạch giống của người cha giàu. Có thể nếu tôi thực sự thông minh hoặc là một nhà khoa học về tên lửa, có thể tôi đã thành công hơn trong thế giới kinh doanh truyền thống và leo lên nấc thang liên đoàn. Nhưng lúc còn trẻ khi tôi đang gặp phải rắc rối ở trường học, tôi biết tôi phải tìm con đường của riêng tôi để

chiến thắng cuộc đua ấy. Ngày nay thu nhập của tôi cao hơn những người bạn cùng lứa sớm có thu nhập cao trong đời. Thu nhập của tôi cao hơn vì tôi đã dùng *sức mạnh đòn bẩy của tài sản* hơn là *sức mạnh đòn bẩy của sức lao động*.

Những ai muốn về hưu sớm và giàu, một trong những quyết định bạn cần phải làm và khám phá con đường nào bạn có cơ hội nhất để chiến thắng. Ví dụ, nếu bạn giống như ngôi sao bóng chày Alex Rodriguez, được trả 252 triệu đô cho một hợp đồng 10 năm, công thêm các số tiền khác, thì rõ ràng nhóm E là tốt nhất cho bạn. Mặc dù tỷ lệ của Alex là 1:1 trong 10 năm, đó là một tỷ lệ tốt khi thêm tỷ lệ tiền vào. Nếu bạn có thể trở thành một ngôi sao như Julia Robert, người kiếm \$20 triệu đô mỗi cuốn phim, thì rõ ràng đây là con đường tốt nhất cho bạn. Thu ký cho tổng thống Bush, Paul O'Neill, nhận hơn 100 triệu đô cổ phiếu khi là một công nhân cho Alcoa. Mặc dù vị trí làm việc của anh là 1:1, sự bù đắp của anh rất có sức mạnh đòn bẩy. Nếu bạn nghĩ cơ hội thành công của bạn là tốt nhất khi leo lên đỉnh của nấc thang của một tập đoàn lớn, thì đó là con đường tốt nhất cho bạn, cho dù tỷ lệ là 1:1. Lý do Kim và tôi đã theo con đường của người cha giàu vì chúng tôi cảm thấy chúng tôi có cơ hội tốt nhất cho thành công về tài chính bằng cách này. Đó là con đường yêu cầu chúng tôi thu thập nhiều tài sản. Đó là con đường yêu cầu chúng tôi làm việc để tăng các tỷ lệ đòn bẩy của chúng tôi.

Một con đường tốt cho chú Rùa

Có một lý do khác khiến cá nhân tôi chọn con đường của người cha giàu. Lý do được tìm thấy trong Kim tứ đồ



Nhiều năm trước, người cha giàu chỉ vào nhóm bên phải và nói: “Tìm năng thu nhập của nhóm E và S bị giới hạn. Tiềm năng thu nhập của nhóm bên phải là vô hạn”.

Người cha giàu giải thích thêm, ông nói: “Rắc rối của việc bán sức lao động vì tiền là con chỉ có thể làm nhiều thêm mà thôi. Nếu con học cách thu thập tài sản hay xây dựng tài sản để tạo ra tiền, con có thể chậm những bảo đảm nó tăng thu nhập cho con. Sự thật là, nhóm bên phải là nhóm tốt nhất cho chú Rùa, những chú Rùa chậm chạp nhưng thu thập ngày càng nhiều tài sản”.

Người cha giàu cũng nói: “Rắc rối việc bán sức lao động là sức lao động của con không có giá trị lâu dài. Nếu con mua một căn nhà cho thuê và con cho thuê có lời, sức lao động mà con dùng để thu thập căn nhà đó có thể đem lợi cho con mãi hết lần này đến lần khác, trong nhiều năm. Nói cách khác, con có thể được trả trong nhiều năm vì một thứ mà con có thể chỉ mất một tuần để làm việc”. Ví dụ, năm 1991, Kim và tôi mua một căn nhà ở một vùng đông người giá \$50,000 tiền mặt. Đó là một vụ lớn, giá chính thức của nó là \$134,000. Chúng tôi đã mua nó từ tài sản bị tịch thu để thế nợ cho ngân hàng. Từ 1991, chúng tôi được trả hơn \$1,000 một tháng và hơn \$12,000 một năm trong nhiều năm. Tổng số thời gian để tôi mua nó và đưa nó vào hoạt động ít hơn 8 tiếng đồng hồ. Chúng tôi có nghĩ đến việc bán nó đi để kiếm lời, nhưng lúc đó còn nhiều rắc rối.

Một rắc rối của việc có việc làm để làm vì tiền là bạn phải bắt đầu bán sức lao động mỗi buổi sáng. Trong hầu hết trường hợp, sức lao động của bạn không có giá trị lâu dài, nếu bạn làm việc vì tiền. Trên hết, nếu bạn làm việc vì tiền, thig tiềm năng thu nhập của bạn bị giới hạn. Nếu bạn làm việc chậm chạp để thu nhập các tài sản thì tiềm năng thu nhập của bạn là vô cùng và thu nhập đó có thể tiếp tục phát sinh các tài sản khác. Công việc và nghề nghiệp chuyên môn của bạn không phải là cái gì đó để bạn có thể chuyển lại cho các thế hệ sau qua di chúc.

Cuộc sống dễ dàng hơn

Người cha giàu nói rõ làm việc vì tiền bằng cách bán sức lao động thường có nghĩa là cuộc sống sẽ khó khăn hơn đơn giản vì bạn phải làm việc cực hơn để làm ra nhiều tiền hơn. Ông nói: “Nếu tỷ lệ đòn bẩy của con giữ nguyên 1:1, thì cuộc đời con sẽ khó khăn hơn. Nếu con làm việc để không ngừng tăng tỷ lệ đòn bẩy, cuộc đời con sẽ dễ dàng hơn và con làm ra càng nhiều tiền”

Một bước nhảy vượt bậc đến giàu có

Hầu hết chúng ta đều nghe về thuật ngữ *bước nhảy vượt bậc*. Một số người thì dùng thuật ngữ toán học *số mũ*, nghĩa là sự tăng vọt của một thứ gì đó. Nói cách khác, $1+1$ không bằng 2. Trong bước nhảy vượt bậc của sự giàu có hay tăng số mũ lần số tiền, $1+1$ có thể bằng 5,6,7 hoặc nhiều hơn. Nói cách khác, nếu bạn làm việc cần cù và xây dựng một căn nhà gạch, tôi đã thấy rằng thường có một sự bước nhảy vượt bậc bất ngờ của sự giàu có, bước nhảy mà những người đi theo tỷ lệ 1:1 dường như không thể

Ví dụ, từ 1985 đến 1990, cuộc sống của tôi và Kim là một cuộc sống rắc rối về tài chính. Bất thành linh, giữa năm 1990 và 1994, Kim và tôi đã có một sự bùng phát cấp số mũ về thành công tài chính. Từ 1994 đến 1998, cuộc sống một lần nữa ổn định. Chúng tôi làm việc cần cù để xây dựng tài sản, nhiều công ty mới ra đời. Chúng tôi không mua nhiều bất động sản, kể từ lúc giá bất động sản tăng cao và tìm kiếm một vụ giao dịch tốt tốn quá nhiều thời gian. Bất ngờ năm 1999, không

những sách và trò chơi của chúng tôi bán chạy, nhiều công ty và các món đầu tư của tôi bắt đầu tung hoành lực

Điều đó trông giống như một sự trào dâng bất ngờ của một vận may tốt, những người bạn mới, những cơ hội mới, nhưng thực tế, đó là những năm làm việc không có nhiều kết quả và đôi khi có sự thoái trào tài chính là nguồn gốc của sự bùng phát cấp số mũ sự giàu có. Lý do điều này xảy ra vì giá trị của tài sản thường tăng cấp số mũ trong khi giá trị sức lao động của bạn chỉ tăng thêm thôi. Ví dụ, nhân viên kế toán của tôi nói với tôi rằng giá trị của một trong những công ty của tôi tăng lên \$40 triệu đô trong năm 2000. Đó là cái giá mà cô ấy nghĩ chúng tôi có thể bán nếu chúng tôi muốn. Cùng lúc đó mức lương của một trong những luật sư của tôi là \$25/giờ. Đó là một ví dụ về các tài sản tăng cấp số mũ và thu nhập tăng bình thường. Đó là một ví dụ khác về tiềm năng thu nhập của nhóm bên trái bị giới hạn và tiềm năng thu nhập của nhóm bên phải là vô cùng.

Một ví dụ về bước nhảy vượt bậc xảy ra với số cổ phần của những công ty mà tôi sở hữu. Từ 1996 đến 1998, chúng tôi làm việc để thu thập cổ phần của một công ty. Công ty đó bất ngờ phá sản và chúng tôi mất tất cả số tiền trong công ty ấy. Cổ phiếu của chúng tôi trở thành vô giá trị. Nhưng, với kinh nghiệm chúng tôi đã có được khi làm việc để có chỗ đứng chính trong công ty đó, chúng tôi chuyển những gì chúng tôi có để mua cổ phiếu những công ty tốt hơn với giá thấp. Kể từ đó chúng tôi đã mua nhiều cổ phiếu của những công ty mới thành lập và những cổ phiếu này đã làm việc rất tốt, ngay cả khi thị trường đi xuống.

Ở phần mở đầu cuốn sách, tôi đã viết về một nhà báo chỉ trích tôi nói rằng hầu hết các công ty mới đều thất bại lúc ban đầu. Ngày nay, mặc dù rủi ro vẫn cao khi thành lập một công ty, nhưng những kinh nghiệm có được khi điều hành một công ty nhỏ đang gặp rắc rối và thất bại đã thêm vào khả năng của tôi để bắt đầu một công ty mới vững vàng hơn và có cơ hội thành công lớn hơn. Khi nhìn vào sự thành công của *Rich dad poor dad* và công ty của chúng tôi, richdad.com, phần lớn thành công hiện nay nhờ vào những thất bại của tôi trong quá khứ. Sharon và Kim cũng có những lúc thụt lùi, thất vọng về công ty, nhưng những sự thụt lùi đó là trở thành những bài học để đóng góp vào sự thành công của chúng tôi hôm nay. Chúng tôi là một nhóm người đã học từ quá khứ của các cá nhân để chúng tôi có được bước nhảy bất ngờ và vượt bậc như hôm nay.

Tôi đề cập những điều này như một cách để khuyến khích bạn cứ tiếp tục đi tới, ngay cả khi bạn có những lúc thụt lùi trên bước đường đời. Nếu bạn sẵn sàng học từ những lần thụt lùi, hơn là tự trách hay hối tiếc, sự phong phú về kiến thức của bạn sẽ tăng lên. Nếu bạn tiếp tục làm việc để ngày càng rộng rãi hơn, làm việc để phục vụ càng nhiều người, làm việc để tăng tỷ lệ đòn bẩy, tôi thậm chí mừng bạn sẽ sớm thấy được sự bùng phát bất ngờ, bước nhảy vượt bậc theo cấp số mũ về sự giàu có.

Sức mạnh của mạng lưới

Tôi biết được một định luật được biết đến là Metcalfe's Law đã giải thích về bước nhảy vượt bậc hay sự bùng phát cấp số mũ của sự giàu có. Robert Metcalfe là một trong những nhà sáng lập 3Com, công ty đã mang lại cho chúng ta PalmPilot. Định luật của anh nói rằng: Sức mạnh kinh tế của một công ty là bình phương con số trong mạng lưới

Câu chuyện về chiếc máy fax có thể giúp chúng ta hiểu khái niệm này rõ hơn. Trong những ngày còn ở Xerox, chúng tôi đã được nhận nhiệm vụ bán máy fax. Vấn đề của những năm 70s là rất ít người có máy fax và họ cũng chẳng biết nó dùng để làm gì. Lúc đó máy tính còn ít, sức mạnh kinh tế còn thấp. Nhưng thời gian trôi qua, càng nhiều người dùng chúng và có một sự bùng phát bất ngờ về tính phổ biến của máy fax. Ngày nay, hầu hết các bạn của tôi đều có máy fax ở nhà cũng như ở công ty.

Vì vậy, định luật Metcalfe như thế này: Nếu bạn có một máy fax, giá trị kinh tế của bạn là 1, theo công thức:

$$1:1$$

Giá trị kinh tế của 1 bình phương vẫn là 1. Nhưng khi bạn có 2 máy fax, giá trị kinh tế của mạng lưới không tăng theo đường thẳng. Nó tăng theo cấp số mũ. Khi đó giá trị kinh tế sẽ tăng lên 4, không phải 2:

$$1:2^2 = \text{giá trị kinh tế là } 4$$

Khi bạn có 10 máy fax trong mạng lưới con số sẽ trông như sau:

$$1:10^10 = \text{giá trị kinh tế là } 100$$

Sự thiệt thòi của nhóm S

Những người làm việc như người chủ duy nhất hay những dạng khác của những chủ doanh nghiệp nhỏ, họ thường không có lợi ích của định luật Metcalfe. Một trong những lý do nhóm franchise như McDonald's có nhiều quyền lực một cửa hàng bán hamburger một lần nữa lại theo định luật Metcalfe

Công đoàn nhóm E

Trong nhiều năm, nhiều người nhóm E đã biết giá trị của việc tham gia vào một tổ chức lao động. Bằng cách tham gia cùng nhau, các nhân công nhóm E có nhiều quyền lực hơn là cố gắng đàm phán một mình. Ngày nay một trong những tổ chức lao động giàu nhất là mạnh nhất ở Mỹ là NEA. Một trong những lý do hệ thống giáo dục của chúng ta thay đổi chậm chạp vì sức mạnh của hiệp hội các giáo viên. Họ biết sức mạnh của một mạng lưới.

Sức mạnh của Cờ tỷ phú

Người cha giàu thường nói: "Công thức để làm giàu được tìm thấy trong trò chơi Cờ tỷ phú." Nhiều người trong chúng ta biết công thức này, công thức mua bốn căn nhà màu xanh và đổi thành một căn nhà màu đỏ. Công thức để giàu có tìm

thấy trong trò Cờ tỷ phú cũng đi theo định luật Metcalfe. Khi bạn nhìn sự so sánh các tỷ lệ của người cha nghèo và người cha giàu, bạn có thể hiểu vì sao sức mạnh kinh tế của người cha giàu tiếp tục tăng còn sức mạnh kinh tế của người cha nghèo thì giữ nguyên.

Người cha nghèo

Người cha giàu

Bất động sản 1:1 không bao giờ đổi

1:450 luôn luôn tăng

Nói cách khác, sức mạnh kinh tế của người cha nghèo giữ nguyên 1:1. Một bình phương vẫn là 1. Tất cả những gì ông có là căn nhà của ông. Trong ví dụ này, sức mạnh kinh tế của người cha giàu là 450^2 . Ông làm chủ hơn 450 căn hộ cho thuê. Sức mạnh kinh tế của anh đã tiếp tục tăng theo cấp số mũ. Khi nhign vào tỷ lệ 1:1 của người cha nghèo, và sau đó lại bị ảnh hưởng bởi thuế thu nhập, thu nhập kiếm được mức 50%, bạn có thể nhìn sức mạnh kinh tế của người cha nghèo đã không tăng, mặc dù ông làm việc càng ngày càng nặng. Thu nhập của người cha giàu cũng đã tăng, sức mạnh kinh tế tăng và ông trả càng ngày càng ít.

Năm 1985, Kim và tôi đã có một kế hoạch để thu nhập hai căn nhà cho thuê mỗi năm. Chúng tôi bắt đầu mua căn đầu tiên 1989. Khi chúng tôi có 5 căn, sức mạnh kinh tế của chúng tôi là 5^2 hoặc 25. Không những sức mạnh kinh tế của chúng tôi tăng lên, lòng tự tin của chúng tôi cũng tăng cùng với kinh nghiệm. Khi chúng tôi mua căn chung cư 12 phòng, sức mạnh đòn bẩy của chúng tôi là 1:17 và sức mạnh kinh tế là $1:17^2$ hay 289. Những người chỉ có duy nhất căn nhà, và không mua bất động sản đầu tư nào trong suốt thời kỳ kinh tế suy sụp, tỷ lệ bất động sản giữ nguyên 1:1 và sức mạnh kinh tế là 1. Mục tiêu của Kim và tôi vào năm 2005 là có 1000 hay nhiều hơn căn nhà cho thuê trong danh mục vốn đầu tư. Câu hỏi là, sức mạnh kinh tế của 1000^2 là bao nhiêu?

Ví dụ này giải thích làm thế nào một người làm việc trong nhóm B và I có thể sớm vượt qua một người thông minh, bằng cấp cao trong nhóm E và S, mặc dù người nhóm E và S kiếm nhiều tiền. Định luật của Melcalfe giải thích vì sao người cha giàu của tôi cuối cùng đã kiếm tiền trong một năm nhiều hơn người cha nghèo kiếm cả đời. Định luật Melcalfe cũng giải thích vì sao chú Rùa có thể đánh bại chú Thỏ nếu chúng không ngừng thu thập tài sản hơn là làm việc vì tiền như nhiều chú Thỏ thường làm.

Công ty tiếp thị mạng lưới

Sau khi hiểu định luật Melcalfe, định luật về mạng lưới, tôi đã biết vì sao các tổ chức tiếp thị mạng lưới cung cấp một công cụ hiệu quả cho những người trung bình như bạn và tôi. Áp dụng định luật Melcalfe cho một công ty tiếp thị mạng lưới, bạn bắt đầu nhìn sức mạnh của loại công ty này.

Ví dụ:

Một người nhóm E hoặc S quyết định tham gia một tổ chức tiếp thị mạng lưới và học cách di chuyển sang nhóm B. Họ làm việc trong một hay hai năm, có được sự giáo dục và ý thức cần thiết. Cứ cho là hai năm, không có gì xảy ra. Tỷ lệ

đòn bẩy hay sức mạnh kinh tế của họ giữ nguyên. Không có gì khác so với nhóm S và E

1:1¹

Sức mạnh kinh tế là 1

Bất ngờ, trong năm thứ 3, sức chứa của người này được mở rộng và họ có nội dung mới và họ bắt ngờ họ thu hút và huấn luyện các thí sinh muốn xây dựng công ty.

Tỷ lệ đòn bẩy của họ và sức mạnh kinh tế của họ trông như sau

1:3

Sức mạnh kinh tế là 9

Trong ba năm đó là một bước nhảy vượt bậc về sức mạnh

Sau 5 năm người này giờ đây có một mạng lưới là 10 và sức mạnh đòn bẩy trông như sau:

1:10

Sức mạnh kinh tế là 100

Và giờ đây nếu như người này quyết định 10 người này là đủ và anh ta chỉ tập trung vào 10 người này trong các công ty của họ. Sau một ít năm, giả sử 10 người này trong mạng lưới của anh ta cũng có 10 người (1:10:10). Điều đó có nghĩa một người ban đầu này bây giờ có 100 người trong mạng lưới của anh.

Sau với số tiền mặt dư dả ủa anh ta, người này bắt đầu mua căn hộ cho thuê. Anh ấy bắt đầu với căn hộ 100 phòng:

Công ty 1:10:10

Bất động sản 1:100

Trong vòng 5 đến 10 năm, cá nhân này không những thay đổi từ nhóm E, S, anh ta còn thực hiện bước nhảy sức mạnh kinh tế trong cả nhóm B và I, điều mà rất khó thực hiện trong nhóm E và S. Bất ngờ, người này làm một sự thay đổi đến giàu có hơn, làm ra nhiều tiền hơn, và có sức mạnh kinh tế lớn hơn những người đồng lứa đã bị anh ấy bỏ lại sau lưng.

Sau 15 năm, các con số có thể làm choáng váng.

Đây chỉ là một ví dụ đơn giản vì sao tôi khuyến khích một vài công ty tiếp thị mạng lưới. Như cái tên nó, đó là một mạng lưới...khai thác định luật Melcalfe, là một định luật để đo lường sức mạnh của một mạng lưới.

Ngày nay, khi tôi nói với mọi người lo lắng về việc hưu trí hay quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng trong tài khoản về hưu, tôi thường khuyên họ thêm vào danh sách trương mục đầu tư một công ty tiếp thị mạng lưới. Tôi nói với họ: "Nếu bạn sẵn sàng đi theo bài học bởi các công ty tiếp thị mạng lưới, và bạn xây dựng một công ty vững chắc với những người đáng tin cậy trong mạng lưới của bạn, bạn sẽ tìm thấy công ty sẽ càng an toàn hơn hơn quỹ đầu tư chứng khoán trong khoản hưu. Nếu bạn thật sự làm việc chăm chỉ và làm những thứ trong mạng lưới của bạn giàu hơn, chúng sẽ làm bạn giàu hơn và an toàn hơn. Trong trí óc tôi, một mạng lưới tiếp thị an toàn hơn thị trường chứng khoán vì bạn đang có những người mà bạn đang yêu thích và tin cậy và tất cả các bạn đang khai thác định luật Melcalfe...định luật đo lường sức mạnh của mạng lưới".

Các mạng lưới khai thác sức mạnh của sự rộng lượng

Người giàu và quyền lực hiểu sức mạnh của những mạng lưới. McDonald's là một mạng lưới hamburger được liên kết toàn thế giới. General Motors là một mạng lưới phân phối xe hơi xuyên suốt nước Mỹ. Exxon là một công ty dầu với các cánh đồng dầu lửa, kho chứa, ống dẫn dầu và trạm xăng liên kết toàn thế giới. Nếu người giàu và quyền lực dùng các mạng lưới, tại sao bạn lại không? Safeway là một chuỗi cửa hàng thức ăn phân phối thức ăn khắp đất nước. CBS, NBC, ABC, CNN, PBS, CBN là những mạng lưới thông tin đầy quyền lực.

Người cha giàu nói: "Nếu con muốn giàu, con phải xây dựng một mạng lưới và liên kết với các mạng lưới khác. Lý do thật dễ để làm giàu bằng mạng lưới vì thật dễ dàng để rộng lượng bằng bằng mạng lưới. Mặt khác, những người hành động một mình luôn giới hạn các cơ hội của họ đi đến những thành công tài chính." Ông tiếp tục nói: "Mạng lưới là nhiều người, các công ty hay tổ chức mà con cần phải rộng lượng với chúng vì con hỗ trợ chúng và chúng hỗ trợ con. Mạng lưới là dạng sức mạnh đòn bẩy đầy quyền lực. Nếu con muốn giàu, hãy xây dựng một mạng lưới và liên kết với các mạng lưới khác".

Kế hoạch công ty của chúng tôi richdad.com dựa trên mạng lưới, hơn là hoạt động một mình chống lại các tổ chức, đặc biệt khi chúng rộng lớn hơn chúng tôi. Ngày nay, chúng tôi liên kết với AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS, các nhà xuất bản của hơn 40 nước, nhiều tổ chức tôn giáo và một vài công ty tiếp thị mạng lưới. Chúng tôi làm việc với nhau để làm cho mỗi chúng tôi mạnh hơn và phát triển hơn, cũng như giàu có hơn. Có sự cho và sự nhận, chia sẻ sức mạnh và giảm thiểu sự yếu kém để làm chúng tôi mạnh hơn.

Chúng tôi đã thấy rằng bằng cách hợp tác và tập trung vào việc bảo đảm giúp những người chúng tôi đang làm ăn cùng phát triển tốt về tài chính, chúng tôi sẽ phát triển theo cấp số mũ. Tôi để ý thấy những cá nhân hay công ty chỉ tập trung vào làm giàu cho chính họ hoặc nhận nhiều hơn cho không có nhiều cộng sự mạng lưới tốt. Tôi cũng thấy những người chỉ muốn nhận hay chỉ quan tâm chính mình thường phải làm việc cực nhọc hơn và kiếm được ít tiền hơn trong thời gian dài.

Tôi một lần vào trong uỷ ban của một công ty có một vị chủ tịch rõ ràng không lo lắng gì về công ty. Tất cả những gì anh quan tâm là đồ đạc của anh và chiếc dù bằng vàng. Anh không quan tâm về mạng lưới, mặc dù công ty có hàng trăm công nhân. Tất cả những gì anh lo lắng là bản thân anh. Không cần nói nhiều, chúng tôi đã thay một vị chủ tịch mới. Mấu chốt để thành công trong mạng lưới là trước phải đam mê một cách chân thành trong việc làm cho các cá nhân hay tổ chức trong mạng lưới của bạn hoạt động tốt. Bạn không thể chỉ lo cho chính bạn, như nhiều người và tổ chức thường làm.

Trong nhiều năm, Kim, Sharon và tôi đã gặp nhiều cá nhân, chuyên viên, hay tổ chức chỉ làm việc với chúng tôi nếu họ chắc chắn họ được trả trước.

Nói cách khác, chính các chi phí chúng tôi trả cho họ quan trọng hơn những gì họ phục vụ chúng tôi.

Gần đây chúng tôi thuê một chuyên viên trông coi hệ thống tiếp thị nội bộ của chúng tôi. Họ yêu cầu một chi phí khá lớn trước khi họ có thể làm bất cứ điều gì. Chúng tôi đã trả họ và ba tháng sau bản tường trình của họ quay lại. Sau khi xem xét bản tường trình rườm rà của họ, chúng tôi nhận ra cả bản tường trình ấy nói rằng chúng tôi nên giữ công ty ấy của họ lại và trả cho họ thêm 3 năm nữa. Không có một lời khuyên về cách cải thiện hệ thống tiếp thị của chúng tôi nữa. Đây là một ví dụ một người bán dạo đặt chi phí của họ trước sự cần thiết của khách hàng. Không cần phải nói ra, chúng tôi đã không ký vào bản hợp đồng.

Khi tôi còn ở trung học, người cha giàu bảo tôi đến và xem ông thuê một người đàn ông mới đến quản lý một trong những khu công nghiệp của ông. Khi gặp ở phòng họp, có ba người nộp đơn khác. Sau khi người cha giàu giải thích nhiệm vụ, anh ta hỏi mỗi người trong họ có được hỏi gì không? Các câu hỏi thật thú vị. Chẳng hạn:

1. “Mỗi ngày tôi có bao nhiêu giờ được nghỉ?”
2. “Khi bị bệnh thì được trả bao nhiêu?”
3. “Lợi ích của tôi là gì?”
4. “Khi nào tôi có sự tiến cử hay tăng lương?”
5. “Khi nghỉ hè, chúng tôi được trả bao nhiêu?”

Sau buổi gặp, người cha giàu hỏi tôi có để ý gì không.

Tôi trả lời. “Họ chỉ quan tâm những gì cho họ thôi. Không ai hỏi bác làm thế nào để giúp bác xây dựng công ty hay họ phải làm gì để công ty có nhiều lợi ích.”

“Đó là những gì bác chú ý”, người cha giàu trả lời

“Bác sẽ thuê một trong những người đó chứ?”

“Chắc chắn rồi. Bác tìm kiếm một nhân công, chứ không phải cộng sự. Bác tìm kiếm ai đó muốn kiếm tiền, chứ không phải giàu”

“Không phải điều đó nghe có vẻ tham lam sao?” Toi hỏi. Những ai đã đọc các cuốn sách khác của tôi, bạn có thể nhớ người cha giàu luôn luôn yêu cầu tôi làm việc tự nguyện, hơn là làm việc vì tiền.

“Vâng. Những chúng ta đều tham lam ở một lĩnh vực nào đó. Lý do họ có thể không bao giờ giàu không phải vì họ tham lam, họ có thể sẽ không bao giờ giàu vì họ không đủ rộng rãi”.

Nói cách khác, sức mạnh đòn bẩy của họ có thể sẽ luôn luôn là 1:1. Lặp lại câu nói của người cha giàu: “Hầu hết mọi người sẽ không bao giờ giàu vì tất cả những gì họ nghĩ là tiền công một ngày. Không có nhiều đòn bẩy cho một ngày lương làm việc vì con làm việc chăm chỉ cỡ nào không thành vấn đề hay con được trả bao nhiêu, tỷ lệ vẫn là 1:1.”

Một trong những lý do người cha giàu yêu cầu con ông và tôi làm việc tự nguyện là nhờ thế chúng tôi học được cách cho và xây dựng tài sản trước khi chúng tôi nhận. Nhiều năm trước, người cha giàu vẽ một biểu đồ để giải thích quan điểm của ông. Ông gọi đây là biểu đồ “Ai được trả trước và ai được trả sau”:

5. Chủ công ty
4. Nhà đầu tư
3. Các chuyên gia (kế toán, nhân công, nhà cố vấn)
2. Nhân công
1. Tài sản

Người cha giàu nói: “ Một chủ công ty phải trả cho các tài sản trước. Điều đó có nghĩa không ngừng tái đầu tư tiền và tài nguyên để giữ cho các tài sản vững mạnh và phát triển. Nhiều chủ công ty đặt họ đứng trước tài sản, nhân công và bất kì ai khác. Đó là lý do vì sao các công ty ấy thất bại. Lý do người chủ công ty phải được trả sau cùng vì anh ta bắt đầu một công ty để được trả phần lớn. Nhưng để được trả phần lớn, người chủ phải bảo đảm phần còn lại của công ty phải được trả trước. Đó là lý do vì sao bác dạy các con không làm việc vì tiền. Các con đang học trì hoãn sự ban thưởng và làm việc để xây dựng các tài sản tăng giá trị. Ta muốn các con học để xây dựng tài sản, chứ không làm việc vì tiền”.

Nhiều công ty dot-com và các công ty mới bắt đầu khác thất bại trong việc đi theo biểu đồ này hay lời khuyên của những người như người cha giàu. Tôi đã gặp nhiều người xây một công ty bằng cách mượn tiền hoặc tích lũy từ bản từ bạn bè, gia đình hay các nhà đầu tư. Họ ngay lập tức thuê một văn phòng lớn, mua một chiếc xe xịn, trả những khoản lương khổng lồ cho họ từ tiền của các nhà đầu tư hơn là từ thu nhập của công ty. Vì tiền của các nhà đầu tư không được quản lý, và vẫn không có thu nhập, sau đó họ còn trả cho công ty, nhân công và các chuyên gia càng ít càng tốt. Trong những công việc kinh doanh như thế, thường thì các nhà đầu tư bị mắc kẹt trong một mớ hoá đơn, cũng như trường hợp của các công ty dot-com vừa thành lập.

Người cha giàu nói con ông và tôi: “ Những người được trả trước rốt cuộc là những người được trả ít nhất. Chủ công ty nên trả cho chính mình sau cùng vì anh ta ở trong công ty là để xây dựng tài sản. Nếu anh ta làm trong công ty vì được trả tiền cao, anh ta không nên tiếp tục nữa...anh nên đi kiếm việc làm. Nếu chủ công ty làm tốt công việc trả lương cho mọi người để xây dựng tài sản, tài sản sẽ có giá trị hơn nhiều số tiền anh có thể cho chính mình.”

Người cha giàu đã nói: “Hầu hết mọi người không ở trong thế giới kinh doanh để xây dựng hay thu thập tài sản. Hầu hết mọi người ở trong thế giới người làm công hay làm tư vì họ muốn được trả tiền. Đó là một trong những lý do chính khiến ít hơn 5% dân số Mỹ giàu. Chỉ 5% nhận ra giá trị của tài sản hơn tiền bạc.” Ông cũng nói: “Chủ công ty hay các nhà kinh doanh nhận số tiền vào cuối mỗi ngày vì họ phải rộng rãi vào đầu mỗi ngày. Chủ công ty phải gánh lấy phần lớn rủi ro, và cũng được trả sau cùng. Nếu họ hoàn thành tốt công việc, số tiền có thể đáng kinh ngạc”. Đó là lý do vì sao tôi tiếp tục đi theo biểu đồ của người cha giàu khi bắt đầu một công ty và vì sao tôi tiếp tục làm việc tự nguyện. Tôi làm việc tự nguyện vì tôi muốn số tiền lớn vào cuối ngày.

Nhiều người trong nhóm E và S bị giới hạn ở chỗ bao nhiêu người hay tổ chức họ có thể phục vụ...rào cản khiến thu nhập của họ bị giới hạn. Một chủ công ty thực sự trong nhóm B phải tập trung xây dựng một công ty không ngừng phục

vụ càng nhiều người để càng giàu có. Họ có một phần thưởng lớn đơn giản vì họ xây dựng một hệ thống hay tài sản để phục vụ nhiều người. Đó là lý do vì sao chủ công ty có thể giàu có theo *cấp số mũ* và những người làm việc vì đồng lương chỉ tăng thêm sự giàu có *một cách bình thường*.

Bạn có thể làm giàu nhanh cỡ nào?

Một tin tốt là chẳng bao giờ dễ dàng hay không trả giá đắt để làm giàu. Tất cả những gì bạn phải làm là tập trung vào việc phục vụ càng nhiều người. Thời Rockefeller, ông mất khoảng 15 năm để thành tỷ phú. Đối với ông, để thành tỷ phú, ông phải thu thập nhiều giếng dầu và tạo ra một mạng lưới gồm các trạm xăng và hệ thống phân phối xăng dầu. Điều đó mất rất nhiều thời gian và tiền bạc. Ngày nay phải mất hàng tỷ đô để xây dựng những gì mà Rockefeller đã xây.

Bill Gates đã mất khoảng 10 năm để thành tỷ phú. Anh có thể thấy trước tương lai và sử dụng mạng lưới của IBM để phát triển nhanh chóng. Michael Dell và Steve Case (nhà sáng lập AOL), khoảng 5 năm để thành tỷ phú. Một người đã lợi dụng sự bùng nổ của máy vi tính còn người kia lợi dụng sức mạnh của WWW để liên kết vào một mạng lưới đang bùng phát. Đối với các thế hệ kế tiếp, sẽ mất ít thời gian và tiền bạc hơn để thành tỷ phú, với những mạng lưới mới. Bạn cũng có thể như thế.

Nếu bạn hiểu được sức mạnh của mạng lưới và sự quan trọng của sức mạnh đòn bẩy, bạn cũng có thể làm giàu trong một thời gian ngắn và một ít chi phí thôi. Nếu bạn có một công ty cơ bản vững mạnh và kinh nghiệm, bạn có thể tiếp thị trên toàn thế giới bằng WWW. Với giá cả làm kinh doanh trên web thấp xuống, sức mạnh của mạng lưới sẽ tăng cao. Một trong những lý do Steve Case và AOL (một chàng trai trẻ và một công ty) có thể mua Time Warner và CNN (một công ty già hơn với những giám đốc lớn tuổi) đơn giản vì AOL có một mạng lưới lớn hơn. Mạng lưới càng lớn, sức mạnh kinh tế càng mạnh.

Tôi đã từng viết về những người trở nên giàu có nhờ thời gian rảnh rỗi. Nhiều người cực giàu ngày nay bắt đầu công ty của họ tại nhà trên bàn ăn, như Hewlett-Packard đã bắt đầu trong gara, Dell Computer đã bắt đầu trong phòng nội trú. Vì vậy nếu bạn có một công việc lương thấp, bạn vẫn có thể rất rất giàu nếu bạn bắt đầu một công ty tại nhà, hay trong gara vào thời gian rảnh rỗi. Hãy nhớ, "Không phải công việc của ông chủ làm bạn giàu. Công việc của ông chủ bạn là trả cho bạn những gì bạn làm, và chính công việc của bạn tại nhà và trong thời gian rảnh rỗi sẽ làm bạn giàu."

Chưa bao giờ dễ dàng hơn để làm giàu vượt xa hơn cả giấc mơ của bạn mà không cần nhiều gắng sức và tư bản. Tôi biết nhiều công ty dot-com đang trên đà phát triển đã phá sản...như nhiều người trong chúng ta đã thấy. Theo tôi, các công ty ấy có thể có sức chứa đúng, nhưng chúng không có nội dung đúng. Nhiều dot-com có ý tưởng đúng những thiếu kinh nghiệm kinh doanh cơ bản. Nhiều dot-com đơn giản cố gắng làm giàu, hơn là thật sự phục vụ mọi người.

Gần đây tôi đọc được một công ty trả lương cho vị chủ tịch tương đương 1 tỷ đô tiền của các nhà đầu tư và vị chủ tịch ấy điều hành công ty đi xuống dốc. Một công ty dot-com khác trả lương nhân công tiền thưởng Giáng Sinh tương đương ba tháng lương năm 1999. Công ty đó về sau không thể kinh doanh và phá sản trước lễ Giáng Sinh năm 2000. Đó chính xác là một trường hợp mà nhiệm vụ của công ty là làm cho các ông chủ và nhân công giàu chứ không phải phục vụ khách hàng trước tiên. Những nhà đầu tư đã đưa tiền cho sự sai lầm trong nhiệm vụ và mục đích của công ty. Họ thất bại khi đi theo biểu đồ của người cha giàu về ai được trả trước và ai được trả sau. Những người này, gồm cả các nhà đầu tư, đã tập trung vào sự tham lam hơn mục đích của công ty, đó là sự rộng rãi.

Ngày nay, trang Web của chúng tôi đảm nhận hơn 50% công việc kinh doanh từ các khách hàng sống ở những nước bên ngoài Mỹ. Chúng tôi làm việc để phát triển trò chơi Cashflow để phổ biến rộng rãi trên Web. Tầm nhìn của chúng tôi là trò Cashflow được chơi bởi những người ở Châu Phi, Châu Á, Châu Úc, Albania... Trang Web sẽ là cộng đồng của những mọi người trả chi phí đăng ký hàng tháng để học hỏi cũng như chơi, học những khoá từ xa được thiết kế để dạy họ trở nên *giàu* hơn là dạy họ trở thành *công nhân*. Mục đích trang Web của chúng tôi là một cộng đồng giúp đỡ những ai muốn về hưu sớm và giàu. Tất cả những điều này được thực hiện vì một mục đích và đó là phục vụ nhiều người nhất có thể. Bằng cách tập trung vào sự rộng rãi, chúng tôi xây dựng một tài sản là một mạng lưới rộng khắp thế giới.

6,5 tỷ khách hàng tiềm năng

Giờ đây, nếu bạn áp dụng các tỷ lệ và các thị trường tiềm năng chưa được xác nhận bởi một trò chơi trên mạng, hãy nhìn bạn có thể ước lượng giá trị tài sản mà richdad.com đang xây dựng. Ngày nay trên thế giới, có khoảng 6.5 tỷ dân số. Với 6.5 tỷ dân số có khoảng 2 tỷ khách hàng tiềm năng. CNN, được sáng lập bởi Ted Turner, có khoảng 30 triệu người đăng ký toàn cầu. 30 triệu người đăng ký này đã làm Ted Turner đủ giàu để đóng góp 1 tỷ đô cho Liên Hiệp Quốc.

Nếu chúng tôi ở richdad.com thu hút 1 triệu khách hàng tham gia dịch vụ và trả phí hàng tháng, thì theo định luật Melcalfe, sức mạnh kinh tế của richdad.com sẽ là bao nhiêu? Nó sẽ là bao nhiêu nếu tăng lên 5 triệu, 10 triệu, 30 triệu? Câu hỏi là, thị trường toàn cầu của những người muốn học cách làm giàu là gì? Điều gì sẽ xảy ra khi Internet có thể đồng thời phiên dịch vì vậy mọi người từ những nước khác nhau và ngôn ngữ khác nhau có thể chơi với nhau và học với những người từ những nước và ngôn ngữ khác? (Đó là kế hoạch của chúng tôi về game online) Điều gì sẽ xảy ra với thị trường đầu tư khi một trang Web bắt đầu chào hàng những chiều hướng đầu tư nóng hổi của các thành phố như Phoenix, Tokyo, Seoul, Detroit, Singapore, Hong Kong, Hanoi, Portland, Dubai, Cairo, Shanghai, York, London...? Bao nhiêu người bị thu hút bởi trang Web và sức mạnh kinh tế của công ty sau đó bằng bao nhiêu? Mất bao nhiêu chi phí để xây

dựng một mạng lưới khắp thế giới? Nó có mất nhiều chi phí như Rockefeller, Ford hay Ted Turner đã xây các mạng lưới của họ hay không?

Một mạng lưới khác richdad.com đang nhắm tới là một tổ chức giáo dục. Bằng cách phát triển những nội dung khoá học có thể dạy những người trẻ tuổi làm cách nào quản lý tiền, đầu tư, quản lý các danh mục đầu tư, có bao nhiêu mạng lưới giáo dục chúng tôi có thể đưa vào? Nếu chúng tôi có thể trở thành một phần của mạng lưới trường học giảng dạy khắp thế giới, giá trị kinh tế của chúng tôi bằng bao nhiêu?

Trong tương lai, khi kỹ thuật mới bandwidth đánh vào WWW, giá trị kinh tế của chúng tôi bằng bao nhiêu khi chúng tôi trở thành một trong hàng ngàn công ty có mạng lưới truyền hình riêng trên Web? Tôi biết đó vẫn là tương lai, nhưng người cha giàu đã nói: “Công việc của con là đặt vị trí của con và hãy sẵn sàng khi cơ hội hiện lên”. Ông cũng nói: “Không thành vấn đề khi sớm 5 năm, nhưng không được trễ một ngày”.

Tôi không kể về kế hoạch công ty của chúng tôi để khoe khoang hay nói nó sẽ thành sự thật. Đó là một kế hoạch và như chúng ta đều biết, không phải mọi thứ đều theo kế hoạch. Tôi nhận ra rằng chúng tôi có thể thay đổi nó hay chúng tôi có thể thất bại...như bạn đã biết, tôi đã thất bại trước đây, và nếu tôi thất bại lần nữa, công ty của chúng tôi sẽ sửa chữa, học hỏi và một lần nữa thông minh hơn và mạnh mẽ hơn. Điều tôi muốn nói khi chia sẻ kế hoạch công ty của chúng tôi để minh hoạ sự bùng nổ sức mạnh đòn bẩy cho càng nhiều người ngày nay bằng những mạng lưới khác nhau. Không nhiều người trong chúng ta có khả năng xây dựng một mạng lưới truyền hình như Ted Turner đã làm. Nhưng hầu hết chúng ta đều có thể mua một chiếc máy vi tính \$500 và bắt đầu xây dựng một mạng lưới toàn cầu.

Trong một vài năm, những người được chuẩn bị và đi vào vị trí để nắm bắt các thuận lợi của sức mạnh bùng nổ bởi bandwidth mang lại. Những người nắm bắt kỹ thuật mới có thể giàu hơn nhiều Ted Turner đã làm với truyền hình, hay Bill Gates đã làm với phần mềm vi tính, hay Jeff Bezos đã làm với Internet.

Nhiều năm trước, người cha giàu đã nói với tôi: “Những người nhóm B và I có lối đi đến sự giàu có vô tận. Những người nhóm E và S bị giới hạn bởi sức lao động thân thể. Đối với những người E và S chuyển sang B và I, sự thay đổi đầu tiên và sự thay đổi đi đến sự rộng lượng...niềm mong ước trước tiên là phục vụ nhiều người, hơn là được trả trước tiên”.

Nếu bạn nhìn vào Sam Walton với Wal-Mart, những gì anh đã làm là xây dựng một mạng lưới những cửa hàng giảm giá rộng lớn, những cửa hàng mang lại những sản phẩm tuyệt vời với giá càng thấp, cho hàng triệu người. Đó là lý do vì sao Sam Walton trị giá nhiều hơn một luật sư giá \$750 một giờ. Mấu chốt ở đây là sự rộng lượng.

Một lời cuối về sự rộng lượng

Trong suốt thời kỳ phát triển dot-com, có nhiều buổi nói chuyện về công ty thời kỳ kinh tế cũ và công ty thời kỳ kinh tế mới. Bất chấp công ty ở thời kinh tế cũ hay mới, những công ty và cá nhân thành công phải tuân theo các công thức và định luật lâu đời.

Sự rộng lượng là một định luật lâu đời, định luật của sự có đi có lại. Định luật đó nói rằng: “Cho và bạn sẽ nhận”. Định luật đó không nói rằng: “Nhận...rồi sau đó bạn cho”. Đó là một định luật đã tồn tại với thử thách của thời gian và nó sẽ tồn tại với thử thách của tương lai. Ngày nay, hơn bao giờ hết, sẽ rất quan trọng nếu bạn muốn vun đắp bản thân mình và tình yêu của bạn...nhưng nếu bạn muốn giàu, bạn phải nghĩ trước tiên về việc phục vụ nhu cầu của càng nhiều người có thể...đó là luật

Người cha giàu tin vào định luật có đi có lại và ý tưởng trở nên rộng lượng là cách tốt nhất để làm giàu, rất giàu. Chính sức chứa của ông về cuộc đời và hành động của ông đã trung thực với sức chứa của ông.

Người cha giàu thường cho chúng tôi thấy làm thế nào sử dụng định luật có đi có lại. Ông không ngừng nhắc nhở chúng tôi về sự cần thiết để trở nên rộng lượng. Ông cũng nói, “Nếu con muốn một nụ cười, trước tiên hãy cho đi một nụ cười. Nếu con muốn tình yêu, trước đi hãy cho đi tình yêu. Nếu con muốn được hiểu, hay là người hiểu trước”. Ông cũng nói: “Nếu con muốn bị đánh vào mặt, trước tiên hãy đánh ai đó vào mặt”.

Không những người cha giàu tin vào sự rộng lượng bằng cách phục vụ nhiều người, ông cũng tin vào sự rộng rãi với tiền bạc. Theo cách suy nghĩ đó, ông thật sự tin vào sức mạnh của thuế thập phân, hay sức mạnh của sự cho tiền. Đó là lý do vì sao ông đã rộng lượng cho tiền nhà thờ, từ thiện và trường học. Ông đã cho tiền vì ông muốn nhiều tiền. Ông thường nói: “Chúa không cần phải nhận, nhưng con người cần phải cho”.

Ông cũng nói: “ Nhiều người nói họ rộng rãi với thời gian của họ vì họ không có tiền. Những người rộng rãi với thời gian thì có nhiều thời gian vì họ đã cho đi thời gian. Họ không có nhiều tiền vì họ không cho tiền. Họ không cho tiền vì họ keo kiệt và bủn xỉn với tiền bạc, luôn luôn lo sợ không có đủ tiền...vì thế sự sợ hãi của họ thành hiện thực. Nếu con muốn nhiều tiền, hãy cho tiền...chứ không phải thời gian. Nếu con muốn có nhiều thời gian, hãy cho thời gian”.

Nếu bạn thấy khó khăn trong việc cho tiền, bạn có thể cần phải bắt đầu cho một lần một ít thường xuyên. Mỗi lần bạn cho, bạn sẽ nghe sức chứa của bạn hay thực tại của bạn nói lớn tiếng với bạn. Khoảnh khắc bạn nghe thực tại nói chuyện với bạn, đó là thực tại của con người nghèo của bạn, bạn có cơ hội để chọn và chọn lại lần nữa thực tại của bạn. Bất cứ lúc nào bạn cho đi dù chỉ một đôla cho nhà thờ hay tổ chức từ thiện, thế giới của bạn đã thay đổi. Khi bạn hài lòng xây dựng một công ty hay đầu tư để tăng cường sự phục vụ của bạn cho nhiều người, bạn đã mãi mãi tăng cao các cơ hội của bạn để tiến lên giàu có và về hưu sớm và giàu.

Chính sách của công ty chúng tôi

Những ai đã chơi trò Cashflow, bạn có thể thấy rằng có những ô vuông để đóng góp từ thiện hay những tổ chức xã hội. Trò chơi được sáng tạo theo cách đó để giữ lại các bài học của người cha giàu.

Đồng thời, vào tháng 12, chúng tôi tự hào vì mỗi nhân viên của richdad.com đều chịu thuế thập phân và đóng góp một số tiền cố định của họ cho nhà thờ hay từ thiện tùy theo lựa chọn của họ. Chúng tôi có những nhân viên giúp tôi quyết định cần phải cho tiền những nơi nào. Sự quyên góp được thực hiện bởi công ty nhưng trong niềm tự hào của nhân viên vì chúng tôi nhận ra thành công của công ty chúng tôi nhờ sự đóng góp của cả toàn đội. Đó là cách để chúng tôi trở nên trung thực với những bài học và triết lý của người cha giàu và các sản phẩm của chúng tôi. Đó cũng là một trong những điều yêu thích nhất mà chúng tôi làm việc trong công ty. Chúng tôi thấy rằng một trong những đòn bẩy tốt nhất của tất cả các đòn bẩy là sự rộng lượng.

Bắt đầu bằng sự rộng lượng với chính mình

Người cha giàu luôn luôn nói: “Bắt đầu nhỏ và mơ mộng lớn”. Khi nói đến sự cải thiện tỷ lệ đòn bẩy, lời khuyên của người cha giàu vẫn đúng cho đến ngày nay. Trong cuốn Rich kid smart kid, tôi viết về 3 chú heo ngân hàng cho trẻ em, một hệ thống mà Kim và tôi còn dùng ngày nay. Một chú heo ngân hàng để tiết kiệm, một cho đầu tư, một cho sự quyên góp (nhà thờ hay từ thiện). Cải thiện tỷ lệ đòn bẩy có thể bắt đầu đơn giản như 3 chú heo ngân hàng, bỏ 10 cents, 50 cents, hay \$1 một ngày trong mỗi ngân hàng. Vào cuối tháng tỷ lệ của bạn sẽ trông như sau ,nếu bạn bỏ \$1 một ngày trong mỗi nhà ngân hàng:

Tiết kiệm	1:30
Đầu tư	1:30
Quyên góp	1:30

Đó là một sự khởi đầu tốt. Trong mỗi tháng các tỷ lệ của bạn cứ tăng mỗi ngày. Cứ tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra sau 30 năm. Điểm đáng nhớ ở đây là bạn thật sự cải thiện thói quen và kỷ luật bản thân là trả cho mình trước hay rộng lượng với bản thân. Người cha giàu nói : “Một trong những lý do khiến người nghèo cứ nghèo vì họ đối xử với bản thân mình một cách nghèo nàn.” Nói như thế không có nghĩa ông bảo mọi người chạy ra ngoài mua bộ quần áo hay bộ gôn mới. Ý ông là người nghèo không làm những điều làm giàu thêm cho bản thân họ. Bằng cách trả cho mình trước, bạn đang làm giàu cho chính mình, cho tâm hồn và tương lai của bạn

Phần 3: Sức mạnh đòn bẩy của hành động

“Cứ làm đi”

-Nike

“Nói thì rẻ tiền. Hãy học cách nghe bằng mắt. Hành động tức là nói lớn hơn lời nói. Hãy nhìn những gì một người làm hơn là nghe những gì họ nói”

-Người cha giàu

Mọi người có thể giàu không?

Một lần tôi hỏi người cha giàu liệu mọi người có thể giàu không. Câu trả lời của ông là: “Được. Những gì một người phải làm để giàu có không khó. Sự thật là, làm giàu thật dễ dàng. Vấn đề là hầu hết mọi người thích làm mọi điều theo cách khó khăn. Nhiều làm việc cực nhọc suốt đời để sống dưới mức trung bình, đầu tư vào những thứ họ không hiểu, thích làm việc cực nhọc cho người giàu hơn là làm việc để làm giàu cho bản thân, và thích làm theo những gì mọi người đang làm hơn là làm theo những gì người giàu đang làm”.

Hai phần trước của cuốn sách này cơ bản nói về tinh thần và quá trình lên kế hoạch để được giàu có. Cả hai quá trình đều quan trọng để tiến tới về hưu sớm và giàu. Phần kế tiếp là những gì mà một người phải làm và có thể làm để về hưu sớm và giàu. Mặc dù tinh thần và quá trình lên kế hoạch đều quan trọng, nhưng cuối cùng những gì bạn làm với những gì bạn biết là đáng kể. Như người cha giàu: “Nói thì rẻ tiền”.

Có nhiều cuốn sách biết về cách làm giàu. Nhưng vấn đề của nhiều cuốn sách ấy là bảo bạn phải làm những điều thường quá khó cho hầu hết mọi người. Phần này của cuốn sách nói về những điều đơn giản mà hầu hết mọi người đều có thể làm. Sau khi đọc phần này, bạn sẽ biết rằng bạn có khả năng để giàu có vô kể...nếu bạn muốn. Hay chí ít, bạn sẽ tìm thấy một hoặc hai điều bạn có thể làm để giúp bạn giàu hơn. Sau khi đọc phần này, câu hỏi duy nhất sẽ là: Bạn muốn làm giàu nhanh cỡ nào?

Chương 14: Sức mạnh đòn bẩy của các thói quen

Người cha giàu nói: “Có những thói quen làm con giàu và có những thói quen làm con nghèo. Hầu hết những người nghèo trở nên nghèo vì họ có những thói quen nghèo. Nếu con muốn giàu, những gì con phải làm là rèn luyện bản thân mình để có những thói quen giàu”.

Nếu bạn thật sự muốn giàu, bạn phải làm theo một số điều sau đây lặp đi lặp lại, từ bây giờ cho đến mai sau, cho đến cuối đời. Tất cả mọi người ở phương Tây có thể làm và đủ khả năng làm những gì được đề nghị. Vấn đề là, chỉ một số người sẽ và đang những điều đó.

Thói quen 1: Thuê một nhân viên kế toán

Phần mở đầu của cuốn sách, tôi đã viết rằng dễ dàng mượn một triệu đô hơn tiết kiệm một triệu đô. Trước khi ngân hàng cho bạn mượn một triệu đô, ngân hàng của bạn sẽ muốn biết bạn có đáng tin cậy với số tiền ấy không. Một trong những cách ngân hàng cảm thấy thoải mái để cho bạn mượn tiền là bạn có một hồ sơ tài chính sạch sẽ chuyên nghiệp, là một dạng của bản kê tài chính

Hầu hết mọi người không đủ tiêu chuẩn cho những khoản vay lớn vì họ có những hồ sơ nghèo nàn. Nhiều người trả mức lãi suất cao hơn mức cần thiết đơn giản vì họ có hồ sơ tài chính nghèo nàn. Trong Rich dad poor dad, tôi đã viết về sự quan trọng của sự hiểu biết tài chính. Nền tảng của sự hiểu biết tài chính là bản tình trạng tài chính là đó là những gì ngân hàng muốn xem nếu họ cho bạn số tiền đáng kể ấy.

Ngay cả nếu bạn không có một công ty, cuộc sống cá nhân của bạn là một công ty và tất cả các công ty đều có những nhân viên kế toán. Đó là lý do vì sao tôi nhấn mạnh khuyên bạn thuê một kế toán viên và giữ một nhân viên kế toán cho cuộc đời bạn. Bằng cách có một kế toán viên giữ thu nhập của bạn, chi phí, tài sản và tiêu sản, bạn bắt đầu giữ lại một bộ hồ sơ chuyên nghiệp. Tôi cũng nhấn mạnh khuyên bạn ngồi xuống với kế toán viên của bạn và cùng đi vào các con số mỗi tháng. Bằng cách lặp đi lặp lại công việc kiểm tra các con số hàng tháng, không những bạn thiết lập một thói quen tốt, mà còn thấu hiểu hơn các khoản chi của bạn, bạn có thể sửa chữa sớm hơn, và cuối cùng bạn có thể làm chủ cuộc sống tài chính của bạn

Tại sao chính bạn không làm điều đó? Tại sao phải thuê người ngoài cuộc? Một số lý do là:

1. Bạn muốn bắt đầu một người chuyên nghiệp nhóm B và I. Tất cả những người nhóm B và I đều có những kế toán viên chuyên nghiệp. Vì vậy hãy đối xử với cuộc sống tài chính của bạn như một doanh nghiệp ngay bây giờ. Như đã mô tả trong Rich dad poor dad, một trong sáu bài học của người cha giàu là “lo chuyện của mình”, và điều đó bắt đầu với việc thuê một kế toán viên chuyên nghiệp.

2. Bạn cần một tổ chức thứ ba không vụ lợi để nhìn một cách khách quan số tiền của bạn và các thói quen chi tiêu của bạn. Như bạn biết, tiền bạc có thể là một chủ đề nhạy cảm, đặc biệt nếu đó là tiền của bạn. Bằng cách có một người không có cảm xúc với số tài chính của bạn, anh ấy hay cô ấy có thể đặt mọi thứ trong thứ tự và nói chuyện với bạn một cách rõ ràng và logic. Tôi nhớ cha mẹ tôi đã không thảo luận về tiền bạc. Họ đã giận và khóc về tiền bạc. Thật khó khăn để khách quan về quản lý hay thảo luận tiền bạc
3. Người cha nghèo không muốn nhìn vào bản tình trạng tài chính của ông. Ông giữ các vấn đề tài chính của ông là một bí mật cá nhân, một bí mật cho ông, cho gia đình và bất cứ ai khác. Khi còn nhỏ tôi đã biết gia đình tôi có một khó khăn tài chính...nhưng chúng tôi đã không thảo luận và chúng tôi giữ vấn đề tài chính đó như một bí mật. Các nhà tâm lý gọi đó là *những bí mật gia đình trở thành chất độc*, có nghĩa là những bí mật đầu độc gia đình. Tôi biết được nỗi đau nhạy cảm này từ các cuộc vật lộn tài chính đã ảnh hưởng đến tất cả chúng tôi, mặc dù chúng tôi giữ nó như một bí mật
4. Bằng cách thuê một nhân viên kế toán chuyên nghiệp không hề xúc động, bạn có thể mang các thử thách tài chính của bạn ra ngoài. Bằng cách thảo luận các bản tình trạng tài chính của bạn với kế toán viên chuyên nghiệp, bạn đã mang chủ đề tiền bạc và doanh nghiệp của đời bạn ra ngoài. Nếu nó được mở ra, và bạn thảo luận tài chính của bạn với một chuyên gia, bạn càng có thể thay đổi hay ra những quyết định khó khăn mà bạn cần phải làm...trước khi vấn đề tài chính trở nên độc hại.
5. Nếu kiếm được ít hơn \$50,000, và ở trong nhóm E, một kế toán viên chuyên nghiệp không nên lấy bạn quá \$100 hay \$200 một tháng. Tôi nghe nhiều người nói họ thích chi tiền vào thức ăn hay quần áo hơn. Vấn đề của cách suy nghĩ đó là chi tiền vào thức ăn hay quần áo sẽ không giải quyết các vấn đề tiền bạc và sẽ không làm bạn giàu hơn. Như người cha giàu luôn luôn nói: "Có những nợ tốt và nợ xấu, thu nhập tốt và thu nhập xấu, chi phí tốt và chi phí xấu". Ông đã nói cho tôi rằng thuê một kế toán viên là những cố vấn tài chính khác là chi phí tốt, đơn giản vì chúng là những chi phí làm bạn giàu hơn, cuộc đời của bạn sẽ dễ dàng hơn, và chuẩn bị cho một tương lai tốt hơn.

Nếu bạn thật sự không đủ khả năng thuê một kế toán viên, thì hãy tìm một người và trao đổi với họ. Bạn có thể lau dọn nhà họ hay vườn tược nhà họ để trao đổi với những gì họ có thể làm cho bạn. Điều quan trọng nhất là khi bạn làm, bất chấp giá cả bao nhiêu...bởi vì giá trị lâu dài sẽ rất cao. Như người cha giàu nói: "Chi phí lớn nhất của con trong cuộc đời là số tiền cho không làm ra".

6. Quan trọng nhất, việc thuê một kế toán viên chuyên nghiệp xác nhận một lần nữa với chính bản thân bạn rằng bạn đang thật sự muốn gánh vác cuộc sống tài chính cá nhân mình. Điều đó có nghĩa ít nhất một lần trong tháng, bạn ngồi xuống với kế toán viên, tính toán, học hỏi, sửa chữa tương lai tài chính của bạn.

Trong *Rich kid smart kid*, phần giới thiệu được bắt đầu với câu “Tại sao ngân hàng không yêu cầu hồ sơ học bạ của bạn”. Những thứ ngân hàng yêu cầu là bản tình trạng tài chính của bạn. Người cha giàu nói: “Bản tình trạng tài chính của con là hồ sơ học bạ của con một khi con rời trường”. Ở trường, chúng ta nhận hồ sơ kết quả ít nhất một lần một học kỳ. Ngay cả khi bạn có điểm xấu, bản kết quả vẫn gửi cho bạn và bố mẹ có cơ hội để biết bạn giỏi ở môn nào và kém ở môn nào...và sau đó bạn có cơ hội để sửa chữa. Trong cuộc sống thực tế, những người không có các bản tình trạng tài chính, hay hồ sơ, không thể sửa chữa được nếu họ không biết họ như thế nào trong tháng đó, quý đó, năm đó. Nghĩ về bản kê tài chính và hồ sơ của bạn và làm việc chăm chỉ để có bản hồ sơ tài chính có thể được đo lường lên hàng triệu hay hàng tỷ đô. Đó là lý do vì sao một kế toán viên là quan trọng. Các kế toán viên cho bạn một bản hồ sơ mỗi tháng.

Đây là ba bước để đi theo:

1. Tìm và thuê một kế toán viên
2. Có một sự tính toán chính xác mỗi tháng về điều kiện tài chính của bạn
3. Xem lại bản tình trạng tài chính của bạn mỗi tháng với người cố vấn của bạn vì thế bạn có thể sửa chữa nhanh chóng

Thói quen 2: Tạo ra một đội ngũ chiến thắng

Trong *Rich dad's guide to investing*, tôi đã viết rằng những người nhóm B và I là những đội bóng. Một trong những lý do những người nhóm E và S thỉnh thoảng gặp khó khăn vì họ không có một đội ngũ giúp họ với những kế hoạch và quyết định tài chính.

Khi còn nhỏ, tôi để ý thấy người cha nghèo đã gánh lên vai những vấn đề tài chính bằng chính bản thân mình. Ông ngồi im lặng trong bữa cơm tối nếu ông gặp khó khăn, nổi giận với mẹ tôi nếu ông nản chí về tiền bạc, và ngồi một mình đến khuya. Nhiều lần tôi về nhà thấy mẹ tôi đang khóc vì bà biết chúng tôi đang gặp khó khăn về tiền bạc, và bà không có ai để nói chuyện. Khi nói đến tiền bạc, người cha của tôi là một người chủ nhà và ông không bao giờ thảo luận thử thách tài chính của ông với bất cứ ai.

Người cha giàu của tôi thì ngược lại, ông ngồi vào bàn tại một nhà hàng, xung quanh là đội ngũ của ông, và bắt đầu thảo luận về các vấn đề tài chính của ông. Người cha giàu nói: “Mọi người đều có các vấn đề tài chính. Người giàu có vấn đề về tiền bạc, người nghèo, công ty, chính phủ, nhà thờ cũng vậy. Những gì định nghĩa một người giàu hay nghèo đơn giản là làm thế nào họ gánh vác các vấn đề ấy. Người nghèo nghèo vì họ đảm trách các vấn đề tiền bạc một cách nghèo nàn”. Đó là lý do vì sao người cha giàu thảo luận các vấn đề tiền bạc của ông một cách rộng mở với đội ngũ tài chính của ông. Ông nói: “Không ai có thể biết mọi thứ. Nếu con muốn chiến thắng trò chơi tiền bạc, con cần có những người tốt nhất và thông minh nhất trong đội ngũ của mình”. Người cha giàu của tôi đã thất bại vì ông nghĩ ông biết tất cả các câu trả lời...nhưng ông không thể.

Sau khi kế toán viên cho bạn các bản tình trạng tài chính hàng tháng, hãy gặp đội ngũ của bạn hàng tháng. Bạn có thể cần một nhân viên ngân hàng, luật sư, nhà môi giới chứng khoán, môi giới bất động sản... Mỗi nhà chuyên môn đều đến bàn với một cặp mắt khác nhau và những cách khác nhau để giải quyết vấn đề. Nhưng vì bạn có nhiều ý kiến không có nghĩa bạn phải đi theo tất cả. Điều quan trọng nhất là bạn không giữ các vấn đề tiền bạc của bạn như một bí mật, bạn lắng nghe những người không minh hơn bạn ở những lĩnh vực khác nhau, và cuối cùng, bạn ra quyết định của chính mình.

Khi mọi người hỏi tôi làm sao tôi học được nhiều về tiền bạc, đầu tư, kinh doanh. Tôi đơn giản trả lời: "Đội ngũ của tôi dạy tôi". Tôi đã học nhiều về kinh doanh và đầu tư bên ngoài trường học vì tôi coi cuộc đời tôi là một trường học thực tế. Tôi thấy tôi thích thú hơn khi giải quyết các vấn đề của chính mình hơn là ngồi ở trường cố gắng giải quyết các vấn đề không có thực.

Dưới đây là một ví dụ tôi sử dụng đội ngũ của tôi để dạy tôi. Một ngày kia, tôi đã gặp một luật sư cố gắng giải thích cho tôi làm thế nào sử dụng tiền miễn thuế của chính phủ. Sự giải thích của anh vượt qua đầu óc của tôi và anh dùng những từ ngữ tôi chưa hề nghe qua. Thay vì phung phí thời gian của anh và giá vờ hiểu, tôi ngưng buổi gặp mặt và hẹn anh một bữa khác. Lần sau, kế toán của tôi, vị luật sư này cùng Kim và tôi ngồi xuống và hai người họ cùng giải thích những gì anh ấy muốn nói theo ngôn ngữ của chúng tôi.

Tôi đã nói trước đây lời nói là công cụ của bộ óc. Mỗi nhà chuyên môn dùng những từ ngữ khác nhau. Ví dụ, luật sư dùng những từ ngữ khác với kế toán viên. Bằng cách đầu tư thời gian để hiểu các từ ngữ và dịch nghĩa cho tôi, tôi đã có thể sử dụng các từ ngữ này tốt hơn và làm cho nó trở thành một phần cuộc đời của tôi. Nói cách khác, tôi dùng những từ chuyên môn khác nhau như những người phiên dịch vì thế tôi có thể dùng từ ngữ của họ trong cuộc sống. Tôi càng có thể hiểu và sử dụng nhiều từ, tôi càng có thể làm ra nhiều tiền và tương lai tài chính của tôi càng tốt hơn.

Buổi gặp đó tôi mất khoảng vài trăm đôla, nhưng tôi biết sự thu được là rất lớn. Nó đã giúp tôi hiểu làm thế nào để mượn 10 triệu đô từ chính phủ với một lãi suất cực kỳ thấp. Sự kết hợp giữa luật sư và kế toán của tôi về chủ đề này sẽ tăng tốc các tỷ lệ tài chính của tôi. Như đã nói trước đây, bạn có thể tăng thu nhập một cách bình thường hay theo cấp số mũ. Bằng cách đầu tư vào từ vựng và hiểu được chúng, sự giàu có của tôi tăng theo cấp số mũ.

Vì vậy hãy bắt đầu thiết lập đội ngũ của bạn. Nếu bạn không thể trả tiền cho một đội ngũ đắt giá, bạn có thể cần tìm một người đã về hưu thích giúp đỡ và hướng dẫn mọi người. Nhiều lần, tất cả những gì bạn làm là trả cho họ một bữa trưa. Bạn sẽ ngạc nhiên vì có rất nhiều người thích được hỏi về chia sẻ kinh nghiệm của họ để giúp đỡ người khác. Những gì bạn cần làm là hãy tôn trọng, không nổi nóng, và lắng nghe chăm chú. Hãy làm một tháng một lần, và tương lai của bạn sẽ được làm giàu mãi mãi.

Thói quen 3: Không ngừng mở rộng sức chứa và nội dung của bạn

Chúng ta đang sống ở kỷ nguyên thông tin, không phải thời đại công nghiệp. Trong kỷ nguyên này, tài sản lớn nhất của bạn không phải là cổ phiếu, trái phiếu, quỹ chứng khoán, công ty hay bất động sản. Tài sản lớn nhất của bạn là thông tin trong đầu bạn và độ tuổi của thông tin ấy. Nhiều người bị bỏ lại sau lưng vì thông tin trong đầu họ là lịch sử cổ đại hay họ bám vào câu trả lời chỉ đúng cho ngày hôm qua, nhưng sai hôm nay. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải đi theo một thế giới không ngừng thay đổi thông tin.

Vậy làm thế nào để đi theo thời đại thông tin? Sau đây là một số điều tôi đang tiếp tục học. Tôi không bảo bạn làm chính xác những gì tôi đang làm, tôi chỉ chia sẻ với bạn mà thôi. Nếu nó làm việc tốt với bạn thì tốt, còn nếu không, hãy tìm những thứ có thể giúp bạn.

Thói quen 4: Cứ tiếp tục trưởng thành

Một ngày kia, một người bạn của tôi than phiền rằng anh mất vài triệu đô ở thị trường chứng khoán. Anh chưa bao giờ trước 1995, anh đã mượn tiền để mua cổ phiếu, và bây giờ anh đã mất mọi thứ, cả căn nhà sau khi thị trường khủng hoảng. Anh cứ than vãn mãi và cuối cùng tôi đã nghe đủ, tôi nói: "Hãy lớn lên. Anh bây giờ đã là người lớn. Điều gì khiến anh nghĩ thị trường chứng khoán cứ tăng lên?"

Câu nói của tôi không khiến anh ngừng lại. Anh tiếp tục nói: "Tại sao Alan Greenspan không hạ thấp lãi suất sớm hơn? Tại sao ông ấy đã tăng chúng lên? Đó là lỗi của ông và lỗi của người môi giới chứng khoán của tôi khiến tôi mất tất cả. Làm sao tôi kiếm lại số tiền đó bây giờ? Tại sao chính phủ liên bang không làm điều gì đó cho các mất mát đó trong thị trường chứng khoán?"

Lúc tôi ra đi, tôi lặp lại câu nói là: "Hãy lớn lên"

Người cha giàu thường nói: "Con người già thêm, nhưng không nhất thiết là họ trưởng thành lên. Nhiều người chạy xuống dưới vai của bố mẹ hay dưới vai của công ty hay chính phủ. Nhiều người mong đời ai đó sẽ chăm sóc họ, hay có trách nhiệm cho sự thiếu khôn ngoan của họ. Đó là lý do họ tìm kiếm một công việc ổn định hay trú ẩn trong chính phủ. Nhiều người dành cả đời để tìm kiếm sự bảo đảm và dành cả đời để trốn tránh rủi ro, trốn tránh sự trưởng thành hay tìm kiếm ai đó đại diện cha mẹ chăm sóc cho họ." Tôi biết nhiều người không thể tồn tại nếu không có Bộ Xã hội. Tôi biết nhiều người không đủ tuổi để lấy tiền từ Bộ Xã hội, nhưng họ vẫn tính toán Bộ xã hội và bảo hiểm Y tế trong tương lai. Ngân khố an toàn của chính phủ được tạo ra từ thời đại Công nghiệp và chỉ tạo ra để bảo đảm an toàn cho những người cực kỳ nghèo mà thôi. Ngày nay, thật kém may mắn, nhiều người mặc dù được giáo dục và trả lương cao, vẫn tính toán với chính phủ để chăm sóc cho họ. Chúng ta đang ở thời đại Thông tin và đây là lúc chúng ta bắt đầu một nền văn hoá mới để trưởng thành và chín chắn về tài chính. Hãy từ bỏ ngân khố an toàn của chính phủ và các chương trình xã hội cho những ai thật sự cần nó.

Khi tôi rời trường học, tôi nghĩ tôi đã trưởng thành và đã biết mọi câu trả lời. Ngày nay, tôi thường nói: “Tôi ước tôi biết trước những gì tôi biết hôm nay”. Có nhiều điều tôi đã làm trong quá khứ và tôi tự hào tôi đã làm, nhưng tôi không làm chúng ngày nay. Tôi tin rằng trưởng thành là nhận ra rằng: sự trưởng thành có nghĩa là làm những điều khác biệt khi chúng ta già thêm. Tiếp tục làm những điều cũ hằng ngày trong cuộc đời theo nhiều cách sẽ kiềm hãm sự phát triển về tinh thần cũng như cảm xúc. Thế giới đang thay đổi, phát triển phức tạp, chúng ta cũng nên thế.

Một trong những cách thế giới đang thay đổi là không có nhiều công việc ổn định và sự an toàn tài chính nữa. Các công ty đang đẩy mọi người ra ngoài thế giới lạnh lẽo hiểm trở và nói với họ: “Đừng mong chúng tôi sẽ chăm sóc quý vị một khi quý vị thôi làm việc”. Họ cũng nói: “Tốt hơn bạn nên để thị trường chứng khoán chăm sóc bạn khi bạn ngừng làm việc”. Nhưng trong thế giới lạnh lẽo khắc nghiệt, mong đợi thị trường chứng khoán luôn luôn tăng giá là một ảo tưởng của trẻ con và ngớ ngẩn như mong đợi một chiếc răng kỳ diệu sẽ trả chi phí cho một hoá đơn nha khoa. Trưởng thành nghĩ là sẵn sàng ngày càng có trách nhiệm cho chính bạn, cho hành động của bạn, cho sự không ngừng giáo dục của bạn, cho sự chín chắn của bạn. Nếu bạn muốn có một tương lai giàu có và an toàn, một điều cấp bách bạn cần biết là thị trường đi lên đi xuống và chẳng ai ở đó mà bảo vệ bạn. Bạn càng trưởng thành và đối mặt với thực tại nhanh, bạn càng đối mặt với tương lai với một sự chín chắn tốt hơn. Trong kỷ nguyên thông minh, nhiều người trong chúng ta cần phải trưởng thành và đi khỏi những ý tưởng cổ lỗ của thời đại Công nghiệp, mong đợi ai đó sẽ có trách nhiệm cho công việc an toàn của chúng ta và sự an toàn tài chính của chúng ta.

Tôi lo rằng trong vòng chưa đầy 20 năm tới, thời đại Công nghiệp sẽ chết và ra đi một cách rõ rệt. Chúng ta sẽ biết điều này khi chính phủ chấp nhận nó bị đào thải và sẽ không giữ lời hứa tài chính của nó. Nếu trong vòng 20 năm nhiều người cảm thấy hoảng sợ và bắt đầu rút tháo các khoản 401k, thị trường chứng khoán sẽ khủng hoảng, nhiều người sẽ thất vọng, và nước Mỹ có thể có một sự trì trệ kéo dài, có thể sẽ dẫn đến một sự đình đốn. Nếu điều này xảy ra, hàng triệu trẻ em cuối cùng phải trưởng thành. Trưởng thành nghĩa là bạn càng ít phụ thuộc vào người khác, và càng có thể chăm sóc bản thân mình, nhu cầu của mình và của người khác. Với tôi, trưởng thành là một quá trình lâu dài, một quá trình mà nhiều người lẩn tránh bằng cách tìm kiếm một công việc ổn định và sự an toàn tài chính được cung cấp bởi một ai đó...chứ không phải chính họ.

Tiếp tục trưởng thành là một thói quen quan trọng. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải trưởng thành nhanh hơn mọi người.

Thói quen 5: Sẵn sàng thất bại nhiều hơn

Một trong những điều khác biệt lớn nhất giữa người cha giàu và người cha nghèo là người cha nghèo không sẵn sàng thất bại. Ông nghĩ phạm lỗi là một dấu hiệu

của thất bại... vì ông là một giáo viên. Người cha nghèo cũng nghĩ rằng trong cuộc sống chỉ có một câu trả lời đúng.

Người cha giàu không ngừng kinh doanh vào các lĩnh vực mà ông chẳng biết gì về nó. Người cha giàu tin vào những giấc mơ lớn, thử những điều mới, và mắc phải những lỗi nhỏ. Ông đã nói với tôi vào cuối đời: “Cha con dành cả đời giả vờ như ông biết toàn bộ câu trả lời và tránh phạm lỗi. Đó là lý do vì sao ở cuối đời, ông bắt đầu mắc những lỗi lớn”. Ông cũng nói: “Một trong những điều tuyệt vời của việc sẵn sàng thử những điều mới và phạm lỗi là phạm lỗi giúp con khiêm tốn. Những người khiêm tốn học được nhiều hơn những người kiêu ngạo”.

Nhiều năm, tôi thấy người cha giàu lao vào kinh doanh vào những dự án mà ông chẳng biết gì. Ông đã ngồi, lắng nghe và hỏi han hàng giờ, ngày, tháng để có được những kiến thức cần thiết. Ông luôn luôn khiêm tốn và hỏi những câu hỏi ngu xuẩn. Về điều này ông nói: “Ngu xuẩn là giả vờ thông minh. Khi con giả vờ thông minh, con đang ở tột đỉnh của sự ngu dốt”.

Người cha giàu cũng sẵn sàng làm sai. Nếu ông phạm lỗi, ông luôn sẵn sàng xin lỗi. Ông không cố gắng lúc nào cũng đúng. Ông nói: ‘Ở trường chỉ có duy nhất một câu trả lời đúng. Trong cuộc sống thực tế thì có nhiều hơn một câu trả lời đúng. Nếu ai đó có câu trả lời tốt hơn con, hãy lấy nó. Sau đó con có hai câu trả lời đúng’. Ông cũng nói: “ Những người chỉ có một câu trả lời đúng thường vì ba điều. Thứ nhất, họ thường thích tranh cãi hay thích bảo vệ ý kiến của mình. Thứ nhì, họ là những người tẻ nhạt. Thứ ba, họ thường trở nên lỗi thời vì họ đã không nhân ra câu trả lời đúng của họ bây giờ không còn đúng nữa”.

Vì vậy lời khuyên của người cha giàu là: “Hãy làm điều gì đó có chút thách thức và rủi ro mỗi ngày. Cho dù nếu con chưa giàu, thói quen này sẽ giữ cho cuộc đời con luôn thú vị và giữ tuổi trẻ của con lâu hơn”.

Thật không may, người cha nghèo danh hết đời ông để làm những điều đúng. Ông làm những điều đúng khi ông trở lại trường. Ông làm nghề dạy học vì trong đầu ông đó là một việc làm đúng. Ông đã làm việc chăm chỉ để leo lên nấc thang vì đó là một việc làm đúng. Ông chống lại người chủ vì ông thất vọng về sự hối lộ trong chính phủ vì đó là một việc làm đúng. Cuối đời, ông dành 20 năm trước TV và giận dữ vì ông đã làm những điều đúng và chẳng có ai quan tâm đến những việc đúng ông đã làm. Ông rất giận dữ khi ông nghĩ về những người đồng lứa mà ông cho rằng họ làm những điều sai trái, nhưng giờ đây họ giàu có và đầy quyền lực.

Người cha giàu nói: “Đôi khi điều gì đó đúng cho con lúc bắt đầu cuộc đời nhưng không đúng cho con lúc cuối đời. Nhiều người không thành công đơn giản vì họ sợ sự thay đổi hay không có khả năng thay đổi theo thời gian. Lý do họ không thể thay đổi vì họ sợ sai lầm. Đôi khi để đúng, chúng ta cần phải sai. Nếu bạn muốn học lái xe đạp, bạn phải té ngã vài lần. Hầu hết mọi người không thành công đơn giản vì họ muốn đúng nhưng không sẵn sàng làm sai. Chính sự sợ hãi thất bại là nguyên nhân thất bại của họ. Chính sự mong mỏi hoàn hảo của họ là nguyên nhân dẫn đến sự không hoàn hảo. Chính nỗi sợ trông tòi tệ của họ là nguyên nhân dẫn đến họ cảm thấy tòi tệ về chính mình”.

Với những ai sợ thất bại, hay sợ phạm lỗi, tôi sáng tạo một chương trình audio cùng với Nightingale-Conant mang tên *Richdad secrets*. Bí mật của người cha giàu là thế giới được tạo ra cho chúng ta không phải để thất bại. Thế giới được tạo ra để cho chúng ta chiến thắng. Thử thách là hãy sẵn sàng thất bại thì bạn mới có thể thắng. Cuốn băng này sẽ giúp bạn vượt qua nỗi sợ thất bại. Một khi bạn hiểu *Rich dad secrets*, bạn sẽ sẵn sàng thất bại, để chiến thắng. Như người cha giàu nói: "Những người lẩn tránh thất bại cũng lẩn tránh thành công. Thất bại là một phần của thành công".

Tóm lại, những gì mà người cha giàu đã làm hằng ngày là sẵn sàng thất bại nhỏ mỗi ngày. Người cha nghèo đã làm những gì tốt nhất để không thất bại. Sự khác nhau của những thói quen nhỏ sẽ dẫn đến một sự khác biệt lớn về cuối đời.

Thói quen 6: Lắng nghe chính bạn

Thói quen cuối cùng và quan trọng trọng nhất cho mọi người muốn về hưu sớm và giàu là lắng nghe chính mình. Người cha giàu thường nói: "*Khả năng mạnh nhất* mà ta có là những gì ta nói với chính mình và những gì ta tin". Thói quen này là một cách nói rõ thực tại hay sức chứa của bạn. Những gì người cha giàu nghĩ rằng *khả năng mạnh nhất* trở lại với khái niệm trong kinh thánh là lời nói sẽ trở thành hiện thực. Nói cách khác, những gì bạn đang nói với chính mình là những gì bạn đang trở thành hằng ngày.

Người cha giàu xung nói: "Người thất bại tập trung nhiều vào những gì họ không muốn trong đời, hơn là chăm chú vào những gì họ muốn trong đời họ. Đó chính là những gì họ làm khác nhau. Đó là một thói quen. Điều đó cũng đúng với tiền bạc"

"Vì thế có một sự khác biệt lớn giữa một người nói 'Tôi không muốn nghèo' và một người nói 'Tôi muốn giàu'", tôi trả lời

Người cha giàu gật đầu và nói: "Với ta dường như trí óc của loài người không lắng nghe cái làm với cái không làm. Nó chỉ lắng nghe chủ đề đang được thảo luận...những từ ngữ như mập, khoẻ, giàu, nghèo. Cho dù chủ đề là gì đi nữa, con sẽ trở thành thế ấy."

"Vì vậy những gì mà mọi người làm là nói về những gì họ không muốn hay nói về những gì họ không thể có", tôi nói

"Đúng. Nhưng ta làm nhiều hơn thế. Đó là một trong những thói quen của ta", người cha giàu nói.

Tôi hỏi: "Điều gì nhiều hơn những gì bác muốn?"

Người cha giàu gật đầu và dạy cho tôi một trong những bài học quan trọng nhất trong đời tôi. Ông nói: "Tất cả chúng ta đều sợ hãi, không chắc chắn, và hoài nghi. Đó một phần của cuộc sống. Khi bác cảm thấy như thế, điều đầu tiên bác làm là kiểm tra suy nghĩ của bác. Nếu bác cảm thấy tệ hại hay sợ hãi, bác biết bác đang nói hay suy nghĩ một điều gì đó dẫn đến bản thân bác cảm thấy như vậy".

"Ok. Bước tiếp theo là gì?", tôi nói.

“Bác thay đổi suy nghĩ hay lời nói của bác mà bác muốn. Ví dụ, khi sợ thất bại, bác tự nói với chính mình ‘Ta đang sợ cái gì, thay vì vậy ta nên làm gì, ta cần phải làm gì để có cái ta muốn?’ Nếu con để ý, chúng ta những câu hỏi trước tiên để mở rộng thực tại của bác cho những điều khả thi và thực tại mới.”

Tôi gật đầu và nói: “sau đó thì sao?”

“Sau đó bác ngồi im lặng cho đến khi cảm thấy nỗi sợ hãi qua đi và cảm giác bác muốn đi vào trái tim bác, vào lồng ngực bác vào dạ dày. Một khi bác cảm thấy cái cảm giác bác muốn, và có những suy nghĩ bác muốn, sau đó bác hành động. Bác chuẩn bị cho bản thân bác trước, bác đưa vào đầu cái trạng thái đúng đắn, những cảm xúc bác muốn hơn là những cái bác không muốn, sau đó bác mới hành động”.

Tóm tắt của quá trình này là:

1. Để ý những suy nghĩ bạn không muốn...thay đổi suy nghĩ về những điều bạn muốn
2. Để ý những cảm giác bạn không muốn...thay bằng những cảm giác bạn muốn
3. Hãy hành động, và cứ tiếp tục, sửa chữa nếu cần thiết, cho đến khi bạn có cái bạn muốn....hơn là những gì bạn không muốn.

Đem vào hành động

Vài năm trước, tôi ở Las Vegas trong một đêm. Tôi không cờ bạc nhiều, nhưng để đót thời gian, tôi quyết định chơi vài ván xì lát. Khi đến bàn chơi, tôi để ý thấy cơ thể tôi căng thẳng với sự sợ hãi thua cuộc và trí óc bắt đầu nói: “Bạn chỉ có thể thua \$200 thôi. Sau đó thì nghỉ”.

Ngay lập tức, tôi đã thay đổi suy nghĩ của tôi “Tôi có \$200 để chơi và khi tôi thắng \$500, tôi sẽ nghỉ”. Tôi đã có chiến lược đi vào và rút lui. Sau đó tôi ngồi vào bàn, nhìn người chia bài, nhưng tôi chưa đặt tiền vào. Tôi có thể cảm thấy sự sợ hãi thua tiền nằm sâu trong ngực tôi. Tôi tập trung sự chú ý vào sự thay đổi từ cảm giác thua cuộc sang cảm giác chiến thắng. Chỉ khi tôi có thể cảm thấy sự tự tin của một người chiến thắng trong tim tôi, tôi bắt đầu chơi. Mặc dù tôi thua một vài cuộc, những điều tôi đã làm là tập trung vào những ý nghĩ chiến thắng. Sau 1 giờ, tôi bỏ đi với \$500.

Một đêm khác, tôi trở lại Las Vegas lần nữa. Một lần nữa, tôi đi quá trình đó. Vấn đề là, lần này tôi không thể thắng, cho dù tôi tập trung vào suy nghĩ và cảm giác của tôi. Khi \$200 ra đi, tôi phải chiến đấu với cảm giác không đặt thêm tiền nữa. Đi khỏi bàn chơi là một trong những điều khó nhất mà tôi phải làm. Tôi muốn gỡ lại số tiền của tôi.

Khi tôi bỏ đi, tôi có thể nghe người cha giàu nói: “Ngay cả với những suy nghĩ và cảm giác tốt nhất, thỉnh thoảng mọi thứ không đi theo con đường của con. Một người chiến thắng biết khi nào rút lui và ra đi. Một người chiến thắng phải biết rằng thất bại là một phần chiến thắng. Chỉ có người thất bại mới mãi mãi ở lại

với bàn chơi thất bại, mất tất cả, hy vọng chúng mình họ không phải là người thua cuộc”.

Những mối quan hệ hạnh phúc

Quá trình chọn cách suy nghĩ và làm việc trong các mối quan hệ, tôi để thấy rằng tôi cảm thấy kinh khủng khi tôi nghĩ về tất cả những điều vợ tôi, Kim, đã không làm...và cảm thấy yêu cô ấy hơn khi tôi nghĩ về tất cả những điều tốt đẹp mà cô ấy làm và chúng tôi cùng làm

Khi nói về kinh doanh và đầu tư, nhiều người đã mất cái cảm giác chiến thắng.

Giữ niềm tin

Trong suốt thời kỳ 1985 đến 1994, Kim và tôi đã tập trung vào những gì chúng tôi muốn và chúng tôi đã làm những gì tốt nhất để cảm thấy những thứ khi giấc mơ thành hiện thực. Chọn cách bạn muốn cảm giác và chọn cách suy nghĩ về những gì bạn muốn nghĩ là một thói quen quan trọng nhất mà người cha giàu đã dạy tôi.

Điểm chính của thói quen này là tôi vượt qua được những suy nghĩ và cảm giác sợ hãi khi bản thân tôi thấy sợ hãi. Với tôi, làm việc là một thói quen tốt hơn cho phép cảm giác sợ hãi và không chắc chắn điều khiển mình. Trong khi quá trình đó không bảo đảm rằng tôi sẽ thắng, nhưng luôn nhớ rằng những người chiến thắng có thể thất bại lúc này hay lúc khác...mà điều đó không có nghĩa họ có suy nghĩ và cảm giác của kẻ thua cuộc.

Như hãng Nike nói: “Cứ làm đi”. Trong cuộc sống, dường như những người chiến thắng tập trung vào những gì họ muốn còn người thất bại tập trung vào những gì họ không muốn. Đó là lý do vì sao thiết lập một thói quen lắng nghe chính mình là quan trọng. Người chiến thắng giữ những suy nghĩ và cảm giác chiến thắng, mặc dù họ không thắng. Đó là một thói quen quan trọng.

Bạn có thể chấp nhận những thói quen này không?

Trước khi đi xa hơn, tôi muốn nhấn mạnh lần nữa tôi tin những thói quen cơ bản này quan trọng cỡ nào. Chúng là những thói quen dễ dàng mà hầu như mọi người trên 18 tuổi đều có thể làm được. Nhưng mặc dù chúng dễ dàng, nhưng tôi e rằng chỉ một số ít sẽ thực hiện chúng.

Nếu bạn có thể thực hiện những thói quen đơn giản suốt đời, những bước tiếp theo trong các chương sau sẽ dễ hơn nhiều và có thể bạn sẽ giàu hơn cả trong mơ. Như người cha giàu nói: “Câu chuyện Ba chú heo con còn hơn cả chuyện cổ tích. Đó là câu chuyện có nhiều sự thật. Nếu con muốn xây dựng một căn nhà bằng gạch, con cần phải có những thói quen...vì những thói quen tốt là các viên gạch của người giàu”.

Chương 15: Sức mạnh đòn bẩy tiền của bạn

Ai làm việc chăm chỉ hơn? Bạn hay tiền của bạn?

Ngày 12/3/2001, kênh truyền hình tài chính đã than khóc về sự khủng hoảng của thị trường chứng khoán. Ngày 10/3/2000, chỉ một năm trước đó, chỉ số NASDAQ cao nhất của mọi thời đại 5048.62. Hôm nay, 12/3/2001, chỉ số NASDAQ là 1923, rơi xuống xấp xỉ 62% trong vòng một năm. Cũng trong một ngày, những nhà nắm giữ cổ phiếu đã mất 554 tỷ đô trong các vụ giao dịch. Rõ ràng nhiều người đã vô cùng lo lắng, sợ hãi và giận dữ.

Trên một kênh khác, một nhà bình luận đã nói một điều mà tôi vẫn còn quan tâm trong nhiều năm. Anh nói: “Nhiều nhà đầu tư giàu có chỉ làm giàu thêm khi thị trường đi xuống. Họ giàu vì họ đi vào rồi đi ra khỏi thị trường. Tôi cảm thấy những người lao động vừa có kế hoạch trợ cấp của họ bị huỷ hoại. Họ rời bỏ số tiền hưu của họ trong thị trường vì họ phải làm thế.”

Vợ tôi, Kim, cũng xem chương trình và lắng nghe nhà bình luận. Kim nói: “Nhìn kế hoạch nghỉ hưu của một người bị huỷ hoại giống như nhìn căn nhà mình bị cháy mà không có vòi nước để dập”.

Trong *Rich dad's guide to investing*, tôi đã viết người nghèo và trung lưu đầu tư vào quỹ chứng khoán đa dạng và người giàu đầu tư vào quỹ----. Trong khi nhiều người cho rằng quỹ----quá rủi ro, tôi không đồng ý. Tôi nghĩ quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng rủi ro hơn nhiều, đơn giản vì hầu hết chỉ làm việc tốt khi thị trường đi lên. Ít ra với vài loại quỹ----, bạn có thể làm ra tiền khi thị trường đi lên cũng như đi xuống. Bạn nghĩ cái nào rủi ro hơn về lâu dài? Bạn sẽ cảm thấy thế nào nếu bạn đã nghỉ hưu và bạn nhìn thấy quỹ hưu của mình bị cắt đi một nửa? Ít ra nếu bạn có bảo hiểm hoả hoạn, bạn có thể xây lại căn nhà của mình trong vòng một năm nếu nó bị cháy. Đối với nhiều người, họ có thể không có đủ thời gian để xây lại quỹ hưu nếu nó bị huỷ hoại lúc cuối đời.

Có phải tiền của bạn chỉ ngồi đó mà chẳng làm gì?

Một trong những lý do mọi người làm việc cực nhọc suốt đời đơn giản vì họ được dạy để làm việc chăm chỉ hơn tiền của họ. Khi mọi người nghĩ về đầu tư, họ chỉ để tiền của họ và tài khoản tiết kiệm hay trong khoản về hưu, họ hy vọng tiền của họ cũng làm việc. Sau đó khi có một cơn dịch tài chính lan tràn, số tiền của họ bị mất đi và hầu hết mọi người không có bảo hiểm dịch bệnh tài chính.

Người cha giàu từng nói: “Hầu hết mọi người dành cả đời họ để xây dựng căn nhà tài chính bằng rom, những căn nhà đó dễ bị tổn hại với gió, mưa, lửa và những con sói dữ tợn”

Đó là lý do vì sao người cha giàu đã dạy con ông và tôi luôn luôn để tiền vận động. Để minh họa rõ hơn điểm này, một lần đi cắm trại, ông bảo Mike và tôi nhảy qua nhảy lại đám lửa. Ông nói: “Nếu con di chuyển, lửa sẽ không làm hại con. Nếu con chỉ cần đứng gần lửa, cho dù không cần phải ở chính giữa, sức nóng

sẽ tự động làm hại con.” Sáng hôm đó, tôi đã nhìn thấy thị trường chứng khoán bị xuống thấp hơn, thấp hơn, tôi đã nhớ lại người cha giàu đã kể lại cho chúng tôi câu chuyện này. Những người với số tiền đang đứng yên bị ảnh hưởng bởi sức nóng. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải làm việc chăm chỉ hơn và nhanh hơn. Tiền của bạn cũng phải làm những điều tương tự. Để tiền ngồi một chỗ giống như nhìn lá vàng rơi, rồi chờ một tia sáng... một tia sáng sẽ biến những chiếc lá thành một ngọn lửa.

Tiền của bạn nhanh cỡ nào?

Một trong những lý do Kim và tôi về hưu sớm vì chúng tôi luôn để tiền vận động. Người cha giàu gọi khái niệm này là **tốc độ của đồng tiền**. Ông nói: “Tiền của nên con giống như con chó săn. Nó giúp con tìm và bắt một con chim, sau đó ra ngoài bắt một con khác. Hầu hết tiền của mọi người hoạt động như loài chim, chỉ bay đi thôi”. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, một điều rất quan trọng là tiền của bạn phải như một con chó săn, ra ngoài mỗi ngày và mang về càng nhiều tài sản.

Ngày nay, nhiều nhà hoạch định tài chính và quản lý quỹ đầu tư đa dạng nói với các nhà đầu tư trung bình: “Cứ đưa tôi tiền, và chúng tôi sẽ làm cho tiền của bạn làm việc cho bạn”. Hầu hết các nhà đầu tư gật đầu và nói: “Đầu tư lâu dài, mua và giữ đó, đa dạng hoá”. Tiền của họ có bến đỗ và họ quay lại làm việc. Đối với hầu hết các nhà đầu tư, đây là những ý tưởng tốt, chúng tỏ họ không thích học cách bắt tiền bạc làm việc vì mình, họ dường như thích làm việc chăm chỉ hơn tiền của họ. Vấn đề của những kế hoạch của các nhà đầu tư trung bình này là họ không có những chiến lược đầu tư hiệu quả, và cũng không an toàn.

Kim và tôi đã không bỏ tiền vào tài khoản nghỉ hưu để về hưu trẻ. Chúng tôi biết chúng tôi phải để tiền vận động, làm việc chăm chỉ để thu thập nhiều tài sản. Một khi tiền của chúng tôi đã mang về một tài sản, nó sẽ sớm được sử dụng lại và ra ngoài đem về một tài sản khác. Cách thức chúng tôi đã giữ tiền vận động và thu thập tài sản là một cách thức mọi người đều có thể dùng. Như đã hứa, cuốn sách này sẽ liệt kê những điều mà hầu hết mọi người đều có thể làm để giàu có.

Giữ cho tiền vận động

Một trong những cách thức chúng tôi giữ cho tiền luôn vận động là mua những tài sản cho thuê, trong vòng một hay hai năm, lấy ra số tiền chúng tôi đặt cọc và mua một tài sản cho thuê khác. Chúng tôi làm theo lời khuyên của người cha giàu về cách dùng tiền như một chú chó săn. Một số người trung bình gọi đây là khoản vay thanh toán hoá đơn để trả hết nợ tín dụng. Bạn thấy rằng Kim và tôi mượn tiền để mua các khoản đầu tư và một người trung bình dùng nợ để trả hết nợ xấu. Trong khi đây vẫn là tốc độ của tiền, nhưng đây là tốc độ tiền chạy xa khỏi bạn, chứ không phải mang về tài sản cho bạn.

Một ví dụ đơn giản

Sau đây là một ví dụ làm thế nào Kim và tôi đầu tư và sau đó mượn tiền để đầu tư vào những tài sản khác. Năm 1990, Kim và tôi để ý một căn nhà cần bán ở một khu phố đẹp vùng Portland, Oregon. Người chủ đòi \$95,000 nhưng căn nhà chưa bán được. Nền kinh tế xuống dốc, nhiều người bị đào thải, và có rất nhiều nhà trên thị trường. Chúng tôi phải ra giá sớm hơn, nhưng căn nhà không thích hợp với các khoản đầu tư của chúng tôi. Đó quá đắt và quá đẹp để được xem là một tài sản cho thuê dài hạn. Nếu căn nhà này ở San Francisco, nó phải cỡ \$450,000. Nhưng chúng tôi đã xem tài sản này vì chúng tôi thấy nó nhiều giá trị và tiềm năng.

Trên đường về từ phi trường, chúng tôi đi ngang qua căn nhà và thấy nó vẫn còn rao bán. Sau 6 tháng, chúng tôi quyết định gõ cửa và thấy người chủ thiết tha muốn bán và sẵn sàng nghe bất kỳ lời trả giá nào. Ông ta đang nợ \$56,000, vì vậy chúng tôi ra giá \$60,000 và chúng tôi đứng giá ở \$66,000. Tôi đưa cho ông ta \$10,000, và chúng tôi gánh lấy khoản vay còn lại của ông ấy. Một tháng sau, người chủ và gia đình dọn ra và lên đường đi California, vui sướng vì đã bán được căn nhà. Căn nhà được cho thuê ngay lập tức và chúng tôi có vòng quay tiền mặt \$75 mỗi tháng sau khi trả hết các khoản nợ và chi phí. Sau gần 2 năm, thị trường được cải thiện và nhiều người trả giá muốn mua, giá tốt nhất là \$86,000. Kim và tôi đã không chấp nhận, mặc dù giá đó rất đẹp. Nếu chúng tôi bán chúng tôi sẽ nhận ra tiền lời khoảng 100% một năm với số tiền cọc như minh họa sau đây.

\$86,000	giá được đề nghị
-66,000	giá mua
20,000	lợi tức

20,000 = khoảng 200% trong 2 năm với 10,000 tiền cọc

Mặc dù 100% tiền lời thật hấp dẫn, nhưng chúng tôi không bán. Căn nhà nằm trong khu xóm tuyệt vời và chúng tôi cảm thấy căn nhà có thể đạt mức \$150,000 trong 3 đến 5 năm. Thay vì bán đi căn nhà, chúng tôi quyết định bắt đầu mua thêm, bây giờ thị trường chuyển sang giá bán cũng như tiền thuê.

Có được những dấu hiệu rõ ràng, Kim và tôi xin thêm một khoản vay mua nhà. Lúc này khoản vay được điều chỉnh ít hơn \$55,000 và sự định giá ở mức khoảng \$95,000. Tiền thuê có thể bảo đảm một khoản vay cỡ \$70,000, vì vậy chúng tôi tính toán lại căn nhà và bỏ vào túi chúng tôi \$15,000. Chúng tôi đã lấy lại tiền và chúng tôi vẫn có tài sản ấy. Con chó đã sẵn được con chim và chúng tôi giờ đây có thể ra ngoài tìm kiếm một chú chim khác. Trên hết, chú chó bây giờ trị giá \$15,000.

Trong vòng một vài tháng, sau khi xem xét, chúng tôi tìm thấy một mục tiêu mới. Đó là một căn nhà tốt trong một khu xóm tương tự. Căn nhà đã không biểu hiện tốt từ khi người chủ để con cái họ vào sống. Giá được đề nghị là \$98,000 sau khi cò cèo, chúng tôi đã mua nó với giá \$72,000, bỏ thêm \$4,000 sơn sửa và sửa lại, chúng tôi đem ra cho thuê.

Cuối năm 1994, chúng tôi đã bán cả hai căn, mỗi căn gần \$150,000 và dùng số tiền đó mua một căn chung cư lớn hơn ở Arizona, nơi thị trường vẫn còn trì trệ.

- Bên cạnh việc giữ cho tiền luôn vận động, có một số điểm tôi muốn làm rõ:
1. Chúng tôi làm tốt vì thị trường đi xuống và đã cho chúng tôi thời gian để xem xét và thương lượng các vụ đầu tư hợp lý. Nếu thị trường đi lên, chúng tôi đã phải tìm kiếm khó khăn và thận trọng hơn.
 2. Các vụ đầu tư phải hợp lý *ngày ngày hôm nay*, chứ không phải ngày mai. Tôi nói thế vì nhiều người có chiến lược *mua, giữ và cầu nguyện*. Người cha giàu luôn luôn nói: “Lời được làm ra khi con mua, chứ không phải khi bán”. Mỗi tài sản chúng tôi mua phải có tạo ra tiền mặt ngay ngày chúng tôi mua và nó phải tạo ra tiền mặt ngay cả trong nền kinh tế xấu. Nếu thị trường đi lên, Kim và tôi vẫn hạnh phúc với khoản đầu tư.
 3. Như đã đề cập trước đây, mỗi nhà đầu tư có một chiến lược rút lui trước khi họ tiến vào thị trường. Từ khi đây là một loại thị trường mới, mặc dù là đầu tư bất động sản, nhưng đây là một loại khác của đầu tư bất động sản. Sự khác biệt này yêu cầu chúng tôi bắt đầu lại, nghiên cứu và tiến hành với chiến lược đi vào đi ra khác.
 4. Cả hai căn nhà này ngày nay có thể bán từ \$200,000 đến \$250,000, giờ đây thị trường Portland đã được khôi phục. Lý do chúng tôi bán sớm là để lại ít tiền cho những người mua kế tiếp, đồng thời nắm bắt thị trường đi xuống và chuẩn bị đi lên, trong trường hợp này, là Phoenix, và bởi vì danh mục đầu tư của chúng tôi đã thay đổi. Chúng tôi không còn giữ các căn nhà đơn lẻ, bây giờ chúng tôi giữ các căn chung cư lớn hơn, một lần nữa vì sức mạnh đòn bẩy.
 5. Chúng tôi biết sự khác nhau giữa nhà đầu tư và một thương gia. Chúng tôi là những nhà đầu tư khi chúng tôi sẵn sàng mua và giữ các tài sản vì vòng quay tiền mặt. Chúng tôi là những thương nhân khi chúng tôi biết chiến lược đi vào và đi ra. Nói cách khác, nhà đầu tư mua để giữ và thương gia mua để bán. Nếu bạn muốn về hưu giàu, bạn cần biết chúng khác nhau như thế nào và làm sao để trở thành hai loại người đó
 6. Kim và tôi đầu tư lâu dài. Nhưng với chúng tôi, đầu tư dài hạn không có nghĩa bỏ tiền một chỗ, nghĩ về việc đa dạng hoá khi trong nhận thức của bạn tất cả các vụ đầu tư đều nằm trong một phương tiện, như: quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng, và hy vọng gió sẽ không thổi và lửa sẽ không bùng lên. Đầu tư theo chúng tôi có nghĩa là cùng sống với thị trường mỗi ngày, thu thập nhiều thông tin, nhiều kinh nghiệm cuộc sống, và giữ cho tiền luôn vận động. Chúng tôi không mua, giữ và cầu nguyện, là ý nghĩa của chữ *dài hạn* đối với hàng triệu người.

“Tôi muốn tiền của tôi quay trở lại”

Hầu hết những người đi shopping đều biết họ có thể lấy tiền lại nếu họ không thích sản phẩm đã mua. Hầu hết các nhà bán lẻ đều bảo đảm trả lại tiền nếu khách hàng không hài lòng. Vấn đề của hầu hết các lời bảo đảm trả lại tiền là để được trả tiền, trước hết bạn phải trả lại sản phẩm. Nếu bạn là một nhà đầu tư tinh vi, điều bạn muốn là bạn lấy tiền lại và bạn cũng muốn giữ tài sản. Đó là lý do tôi yêu thích đầu tư. Tôi muốn giữ những gì tôi mua và lấy lại số tiền đó. Đó là lý do vì sao người cha giàu đã nói: “Một trong những điều quan trọng nhất mà một nhà đầu tư thật sự cần phải nói là: ‘Tôi muốn lấy lại tiền. Tôi cũng muốn giữ khoản đầu tư của tôi’”.

Nếu bạn hiểu công thức của đầu tư, bạn sẽ hiểu tốc độ của tiền có nghĩa là gì. Nó có nghĩa bạn muốn lấy lại tiền càng nhanh càng tốt vì thế bạn có thể tái đầu tư để thu thập các tài sản khác.

Có nhiều cách để tăng tốc đồng tiền

Ý tưởng về tốc độ đồng tiền không chỉ áp dụng cho bất động sản. Ý tưởng này thật sự là một công thức hay công cụ tinh thần của người giàu. Một khi bạn hiểu được công thức, bạn sẽ muốn áp dụng nó cho mọi thứ. Tốc độ của đồng tiền là một khía cạnh quan trọng của sức mạnh đòn bẩy.

Một cách khác để tăng tốc đồng tiền là biết các luật thuế và sử dụng sự tồn tại của đoàn thể. Ví dụ, một người sở hữu một công ty và đồng thời sở hữu một phần một công ty khác đầu tư vào bất động sản. Biểu đồ sau sẽ giải thích rõ hơn

Công ty		Công ty bất động sản	
Thu nhập		Thu nhập Tiền cho thuê	
Chi phí Tiền thuê Thuế		Chi phí	
Tài sản	Tiêu sản	Tài sản	Tiêu sản
Công ty		Tài sản cho thuê	

Chi phí cho thuê của một công ty chảy vào thu nhập cho thuê của một công ty khác. Bạn có thể không nhận ra vì sao điều này quan trọng. Như bạn biết, một công ty trả thuế sau các chi phí, trong khi một cá nhân phải trả thuế trước các chi phí. Vì vậy một cá nhân thuê một căn nhà và phải trả cho căn nhà đó với những đồng đôla sau thuế. Một công ty có thể trả tiền thuê đó với tiền trước thuế. Thu nhập cho thuê đi vào một tổ chức đoàn thể khác nhưng thu nhập này giờ đây được xem là thu nhập *thụ động*, chứ không phải thu nhập *kiếm được*. (Có một

ngoại lệ khi quyền sở hữu của hai công ty như nhau, khi đó thu nhập phải được đối xử như thu nhập kiếm được. Ví dụ, Nếu bạn có một công ty tại nhà và tự thân bạn trả cho bạn tiền thuê, thì thu nhập đó bạn phải coi là thu nhập kiếm được). Thu nhập thụ động, nếu được quản lý đúng đắn, có thể chảy vào một cá nhân hoặc về cơ bản một công ty được trả ít thuế. Nhưng chúng tôi khuyên cáo rằng bạn phải có những lời khuyên về thuế và luật pháp trước khi làm bất cứ điều gì.

Một người quản lý công ty hay các danh mục đầu tư của họ theo cách này có thể giữ cho tiền của họ luôn vận động nhanh hơn trong khi trả ít thuế hơn. Nếu nó chỉ chảy vào một đoàn thể duy nhất, nó sẽ làm đình đốn và bị đánh thuế nặng hơn.

Nhìn vào cột tài sản của cả hai công ty, bạn để ý thấy rằng cho một tài sản công ty trong một cột và một tài sản cho thuê trong một cột khác. Trong ví dụ này, tiền của một người được sử dụng để tạo ra hay mang về hai tài sản có hiệu quả về thuế. Đó là một ví dụ khác về tốc độ của đồng tiền, hay tiền làm việc cho bạn, thay vì ngồi một chỗ.

Bạn không thể làm được

Đây là những từ tôi thường nghe khi tôi dùng ví dụ trên trong các lớp học đầu tư. Như bạn biết, những từ này là những từ định nghĩa thực tại và sức chứa của một người. Những ngày trước đây, tôi đã đi vào những công ty nhỏ và giải thích những cách thức này cho công nhân của công ty ấy.

Sau cuối các buổi học, tôi nghe nhiều người nói: “Ý tưởng lớn nhưng anh không thể làm được”, “Anh không thể mua bất động sản với giá rẻ”, “Anh không thể mua nhà mà không vay tiền hay sự phê chuẩn của ngân hàng”, hay “Anh không thể sở hữu một công ty và sở hữu một công ty cho thuê bất động sản công ty ấy”, hay “Cách đó có thể thực hiện tại Mỹ nhưng ở nước tôi thì không được”.

Ví dụ trên được sử dụng hàng ngày trên khắp thế giới. Tại tất cả các quốc gia tôi đã làm việc, một điều thường thấy là có thể mua một toà nhà cao tầng chỉ bằng một buổi nói chuyện chứ không phải một khoản vay, nhưng thường là các vụ đầu tư lớn. Ý tưởng thuê bất động sản từ một công ty khác được sở hữu bởi một người xảy ra mọi lúc. McDonald’s dùng công thức đó thường xuyên. McDonald’s bán công chi nhánh cho một cá nhân. Cá nhân đó phải trả tiền mua thương hiệu cho McDonald cũng như tiền thuê bất động sản cho Mc. Trong *Rich dad poor dad*, bạn có thể nhớ là Ray Kroc, nhà sáng lập McDonald’s, nói: “Tôi không kinh doanh hamburger, tôi kinh doanh bất động sản”. Ray Kroc và đội ngũ của ông hiểu rõ tốc độ của đồng tiền và làm thế nào để dùng tiền để thu thập nhiều tài sản.

Tốc độ đồng tiền với tài sản dưới dạng giấy tờ

Ý tưởng tốc độ đồng tiền áp dụng cho tất cả các tài sản, bao gồm tài sản giấy tờ. Khi ai đó nhìn vào tỷ lệ P/E của một cổ phiếu, họ đang nhìn vào tốc độ, bằng nhiều cách. Khi ai đó nói tỷ lệ P/E là 20 có nghĩa bạn mất 20 năm để lấy tiền lại,

theo giá cả và nguồn thu hôm nay. Ví dụ, nếu giá một cổ phiếu là \$20 hôm nay và trả cổ tức là \$1 một năm, thì sau 20 năm bạn sẽ lấy tiền lại.

Định luật 72

Định luật 72 là một thước đo khác tốc độ của đồng tiền. Định luật này đo lường lãi suất sự phát triển hàng năm. Ví dụ, nếu bạn nhận 10% lãi suất từ tiền tiết kiệm, tiền của bạn sẽ gấp đôi sau 7.2 năm. Nếu cổ phiếu của bạn tăng giá 5% một năm, nghĩa là mất 14.4 năm để gấp đôi số tiền. Nếu nó tăng 20% một năm, thì mất 3.6 năm để tăng gấp đôi. Định luật 72 chỉ đơn giản chia số 72 cho lãi suất hay tỷ lệ phần trăm tăng giá để cho bạn biết tốc độ đồng tiền của bạn khi nào thì tăng gấp đôi.

Trong suốt thời kỳ bùng nổ kinh tế cuối thập niên 90s, nhiều nhà hoạch định tài chính và các nhà cố vấn tài chính chào hàng sự khôn ngoan của định luật 72. Vài năm trước, một nhà cố vấn đầu tư trẻ tuổi nói với tôi rằng danh mục đầu tư của anh cứ tăng gấp đôi sau mỗi 5 năm. Tôi hỏi anh làm sao anh biết điều đó khi anh chỉ mới đầu tư trong 3 năm. Anh trả lời: “Vì quỹ đầu tư chúng khoán đa dạng của tôi tăng trung bình 15% một năm trong 2 năm gần đây”. Tôi cảm ơn sự nhiệt tình của anh chào bán tôi một số quỹ đầu tư đa dạng nhưng tôi từ chối. Tôi tự hỏi anh ta đang nói gì vào thời buổi này? Tôi định kể cho anh nghe câu chuyện về con bò và con gấu. Câu chuyện kể rằng con bò đi lên bằng cầu thang, nhưng con gấu đi xuống bằng cách nhảy qua cửa sổ. Nói cách khác, như người cha giàu thường nói: “Mức trung bình dành cho những nhà đầu tư trung bình”.

Chơi với tiền nhà

Đây là một cách một nhà đầu tư có thể dùng tốc độ của tiền theo ý của họ và được gọi là *chơi với tiền nhà*.

Có hai lý do tôi yêu thích cổ phiếu nhỏ. Lý do thứ nhất là vì tôi thích làm nhà kinh doanh hơn là chủ đoàn thể. Tôi thích và hiểu những vấn đề của những công ty nhỏ mới thành lập và có thể biết liệu công ty ấy có cơ hội để phát triển hay không. Lý do thứ hai là vì những cổ phiếu nhỏ có thể tăng gấp đôi và gấp ba nhanh hơn cổ phiếu danh tiếng. Vì một cổ phiếu nhỏ có một cơ hội tốt hơn để tăng gấp đôi hay gấp ba nhanh hơn các cổ phiếu lớn, trong một điều kiện thị trường đúng đắn, thật dễ dàng để chơi với tiền nhà. Ví dụ sau đây minh họa việc chơi với tiền nhà

Giả sử bạn mua 5,000 cổ phần công ty XYZ với giá \$5 một cổ phần. Giờ đây bạn có \$25,000 trên thị trường. Thị trường chiếu sáng vào bạn và sau một năm, giá của XYZ là \$10. Bây giờ trên thị trường bạn có \$50,000. Một nhà đầu tư tham lam sẽ nói: “Thị trường cứ thế tăng lên nên tôi cứ bám lấy”. Một lần nữa, một chiến lược rút lui thật quan trọng trước khi bạn đi vào.

Thay vì bám vào và để tiền ngồi yên, một cách để tăng tốc đồng tiền là đơn giản bán \$25,000 cổ phiếu. Bằng cách đó, bạn vẫn có \$25,000 giá trị cổ phiếu, mặc

dù đã bán đi một nửa trong trường hợp này, và bạn đã lấy lại số tiền. Phần cổ phiếu còn lại có giá \$25,000 lúc này đang chơi với tiền nhà

Tôi thường xuyên dùng chiến lược này, nhưng không phải mọi lúc. Có những lúc giá cổ phiếu tăng từ \$5 lên \$8, không đạt mức \$10, tôi cứ giữ đấy. Nhiều lần, giá cổ phiếu rơi xuống mức \$5, bỏ tôi lại với toàn bộ số tiền hoặc bị mất hoặc còn lại trên bàn. Tôi thừa nhận rằng những lúc tôi dùng phương pháp bán cổ phần để bù lại khoản đầu tư ban đầu của tôi, tôi cảm thấy tốt hơn cho các khoản đầu tư, mặc dù tôi không thể làm ra nhiều tiền, vì sự thật là tôi đã kéo lại tiền từ bàn chơi.

Bye-bye tiền

Tôi không thể hiểu vì sao mọi người khóc vì mất tiền trong thị trường đầu tư. Họ không khóc khi họ ra tiệm mua đồ và chi tiền mà họ không bao giờ lấy lại được. Họ không khóc khi họ mua chiếc xe và mất tiền khi bán đi. Thế tại sao đầu tư có lại khác?

Tôi thường nghe các nhà đầu tư nói: “Bạn không mất tiền chừng nào bạn chưa bán cổ phiếu”. Khi tôi nghe ai đó nói điều tương tự, điều đó có nghĩa họ mua ở giá cao và bây giờ giá thấp xuống và họ đang chờ giá cổ phiếu tăng lên lại. Có những điều đúng với cách suy nghĩ đó, nhưng chỉ trong những trường hợp đặc biệt. Một cách nghĩ trái ngược với cách đó là cắt giảm mất mát càng sớm. Có những lúc tôi đầu tư sai và giá các khoản đầu tư của tôi rơi xuống chứ không phải leo xuống. Nếu giá một cổ phiếu rơi xuống hơn 10% tôi luôn luôn cắt giảm mất mát và tìm kiếm một điều gì đó mới mẻ hơn. Có hai lý do tôi làm vậy:

Lý do 1: Nếu tôi tập trung sự chú ý vào sự mất mát và tôi cảm thấy tệ hại vì đã có một quyết định sai, tôi sẽ bán. Tôi chỉ muốn cắt bỏ và đi tiếp. Như đã nói trong các cuốn sách trước, tôi biết rằng trong 10 vụ đầu tư, tỷ lệ là hai hoặc ba sẽ xấu, hai hoặc ba sẽ tốt, còn lại thì ở mức trung bình như những chú chó lười biếng. Thỉnh thoảng tôi để cho các chú chó lười biếng này nằm đó chừng nào chúng chưa làm mất tiền. Nếu chúng trở thành những con chó thực sự, tôi sẽ cắt bỏ và nhìn lại sai lầm và học một bài học mới.

Lý do 2: Tôi thích đi shopping. Ngay cả khi tôi không có đủ tiền để đi, tôi thích thú đi shopping hơn là mua, giữ và cầu nguyện các khoản đầu tư sẽ quay trở lại một ngày nào đó. Như đã nói, hầu hết mọi người không khóc khi họ bán những thứ còn mới thuở xưa hay chiếc xe để nhận lấy khoản lỗ. Lý do họ không khóc vì họ thường đi shopping để mua xe mới.

Cổ phiếu xanh còn xanh trong bao lâu?

(Cổ phần xanh là cổ phần của các công ty danh tiếng)

Có một chiến lược đầu tư khác tôi thường nghe là “Đầu tư dài hạn và chỉ đầu tư vào những cổ phiếu xanh”. Với tôi, đó là một ý tưởng lỗi thời, một lần nữa vì nó chỉ làm việc ở thời Công nghiệp nhưng không làm việc trong Kỷ nguyên thông tin. Lý do những cách thức cũ không làm việc vì cổ phiếu xanh không còn xanh

nữa. Ví dụ, nếu bạn đầu tư vào Xerox 20 năm trước, bạn sẽ đau đớn ngày nay, ngay cả đó là cổ phiếu xanh. Câu hỏi thực sự cho mỗi chúng ta là cổ phiếu xanh còn xanh trong bao lâu?

Nhiều trong số các công ty của Fortune 500 có thể không còn tồn tại trong 10 năm tới, vì sự thay đổi của kỹ thuật những sự cách tân khác. Cổ phiếu của các công ty xanh, đã được sử dụng 65 năm qua, bây giờ chỉ còn 10 năm cuối. Những điểm nay giải thích những phương pháp kinh doanh cũ không còn làm việc trong thế giới ngày nay nữa.

Trong thời đại kỹ thuật thay đổi ngày nay, một công ty có thể tiến lên hay thất bại chỉ trong vài năm. Tốc độ thay đổi này yêu cầu chúng ta phải thận trọng hơn và tập trung vào việc giữ cho tiền luôn vận động, hơn là để một chỗ chờ đợi thị trường tiếp tục tăng mãi. Phương pháp mua, giữ và cầu nguyện chỉ tốt cho những nhà đầu tư trung bình, nhưng không phải là phương pháp hay cho những ai muốn về hưu sớm và giàu.

Chương 16: Sức mạnh đòn bẩy của bất động sản

Đầu tư với tiền của ngân hàng

Tôi đã một lần dùng bữa tối với một người bạn cùng với bố cô ấy. Ông là một phi công nghỉ hưu. Thị trường chứng khoán vừa mới sụt giá 3% hôm đó và ông rất thất vọng vì khoản tiền hưu của ông mất toàn bộ tiền lời. Khi tôi hỏi ông nghĩ gì về thị trường, ông nói: “Đứa con gái khác của tôi nói cho tôi biết tôi có thể cùng đi cùng với nó nếu tôi mất mọi thứ”.

Tôi hỏi một cách thận trọng: “Ý ông muốn nói rằng khoản đầu tư duy nhất của ông nằm trong thị trường chứng khoán à?”

“Đúng”, ông trả lời. “Bộ còn có một loại đầu tư khác à? Chứng khoán là thị trường duy nhất mà tôi biết. Còn có cái khác để tôi đầu tư à?”

Danh mục vốn đầu tư của bạn

Câu nói tôi thường nghe ở khắp nơi là: “Đầu tư dài hạn, đa dạng hoá danh mục đầu tư...vv...”. Đây là một câu thần chú cho những người không biết nhiều về đầu tư. Từ mà tôi thường hỏi là *đa dạng hoá*. Khi tôi nghe một người nói họ đa dạng hoá danh mục đầu tư, tôi thường hỏi từ ngữ đó có nghĩa là gì. Họ thường trả lời những câu như: “Tôi có quỹ phát triển, quỹ nợ, quỹ quốc tế...”

Câu hỏi của tôi là: “Tất cả chúng đều là quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng à?” Một lần nữa, trong hầu hết các trường hợp, câu trả lời là: “Vâng, hầu hết các khoản đầu tư của tôi được đa dạng hoá trong các quỹ đầu tư đa dạng khác nhau”. Trong khi quỹ đầu tư có thể được đa dạng hoá, nhưng phương tiện lựa chọn đầu tư của họ, trong trường hợp này là quỹ đầu tư đa dạng, lại không được đa dạng hoá. Ngay cả khi họ nói: “Tôi học đòi vào chứng khoán, đầu tư vào REITS và tôi có vài khoản tiền trợ cấp”, một sự thật khó khăn là hầu hết mọi người chỉ xếp vào danh mục tài sản dạng giấy tờ. Vì sao?... Vì tài sản dạng giấy tờ dễ dàng hơn để đi vào và quản lý. Như người cha giàu nói: “Tài sản dạng giấy tờ thật khô khan. Nhưng chúng rõ ràng và sạch sẽ hơn. Hầu hết những người không nằm trong nhóm B, chưa bao giờ xây dựng một công ty nhóm B và không đầu tư vào bất động sản vì sự thử thách”.

Có hơn 11,000 quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng ở riêng nước Mỹ, và con số đó cứ tăng lên. Có nhiều quỹ đầu tư hơn các công ty mà các quỹ ấy đầu tư vào. Tại sao có nhiều như thế? Vì những lý do đã được trình bày ở trên. Vấn đề công chúng gặp phải là chỉ ra trong số 11,000 quỹ đó, cái nào tốt nhất cho họ. Làm thế nào bạn biết quỹ đầu tư nóng hổi ngày nay sẽ còn nóng hổi ngày mai?

Một vết nhơ của quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng

Vài người trong số các bạn có thể biết vết nhơ thuế ẩn sau quỹ đầu tư đa dạng. Thật không may là có nhiều nhà đầu tư quỹ chứng khoán này không quan tâm

vào vết nhó thuế vụ này, vết nhó này là đánh thuế lợi nhuận đối với các nhà đầu tư. Nghĩa là, nếu có lời và phải trả thuế, quỹ không phải trả thuế mà là các người đầu tư. Có những ngoài lệ, tuy nhiên, ví dụ, lợi tức từ quỹ đầu tư giữ trong quỹ hưu trí được trì hoãn.

Giả sử các quỹ này có sự thành công lớn sau vài năm vì cổ phiếu tăng cao giá trị. Bất ngờ, thị trường đi xuống, các nhà đầu tư thất vọng, và họ bắt đầu đòi tiền lại. Quỹ chung sẽ bán đi những cổ phiếu nhanh chóng để có tiền trả lại cho các người đầu tư. Khi quỹ bán đi cổ phiếu của nó, có những lợi tức phải phải cho cổ phiếu đó. Ví dụ, khi quỹ mua cổ phiếu của công ty XYZ 10 năm trước với giá \$10 một cổ phần, và sau đó bán nó với giá \$50 một cổ phần. Vì vậy giám đốc của quỹ đã làm tốt bằng cách mua sớm, nhưng bây giờ là lúc bán, người đầu tư phải trả thuế lợi tức với \$40 tiền lời. Những lúc như thế, người đầu tư có thể mất tiền vì giá trị của quỹ có thể đi xuống, trong khi cùng lúc, người đầu tư phải trả thuế lợi tức. Vì vậy một người đầu tư vào quỹ đầu tư đa dạng có thể yêu cầu trả thuế lợi tức, mặc dù họ đã mất tiền thay vì làm ra tiền. Cá nhân tôi, tôi không thích trả thuế khi tôi bị mất tiền. Điều đó giống như bạn phải trả thuế với số thu nhập mà bạn không nhận được.

Tôi không nói là không đầu tư vào quỹ chứng khoán đa dạng. Tôi cũng có tiền trong các quỹ này. Trong *Rich dad's guide to investing*, tôi đã nói về những kế hoạch tài chính để được an toàn, thoải mái và giàu. Quỹ chứng khoán đa dạng nằm trong kế hoạch tài chính để được an toàn và thoải mái. Tìm những nhà cố vấn tài chính hiểu biết để giúp bạn phát triển một kế hoạch đúng đắn cho bạn, nhưng bạn càng giáo dục về các vụ đầu tư tài chính bạn càng hiểu biết thêm về tiền bạn. Có nhiều quỹ đầu tư rất tốt đã thăm dò, chọn lựa và sắp xếp hệ thống các công ty để bạn đầu tư bằng cách học hỏi các nguyên tắc cơ bản.

Vẻ đẹp của bất động sản

Bố người bạn của tôi, người phi công về hưu nghĩ rằng loại đầu tư duy nhất là tài sản dạng giấy tờ. Khi cuối bữa tối, ông nói: “Tôi ước gì có thứ gì khác để tôi đầu tư vào?”

“Tại sao ông không đầu tư vào bất động sản?” Tôi hỏi

“Tại sao? Có gì khác biệt à?” ông hỏi

“Có nhiều khác biệt”, tôi trả lời. “Để tôi nói cho ông nghe một sự khác biệt thật sự thú vị”.

“OK, tôi lắng nghe”, ông nói

“Trong bất động sản, tôi có thể làm ra tiền, và chính phủ cho phép tôi liệt kê đó là một sự mất tiền”, tôi nói.

“Ý anh là anh làm ra tiền và anh được miễn thuế thay vì trả thuế với số tiền anh đã làm ra à?” ông hỏi.

“Chính phủ thích cho tôi sự miễn thuế hơn bắt tôi trả thuế với số lợi nhuận”, tôi nói. “Chính phủ thích tôi giữ nhiều tiền hơn bắt tôi trả nhiều thuế hơn.

Một cách là thông qua sự sụt giá hay người cha giàu gọi là **vòng quay tiền mặt ảo**, là vòng quay tiền mặt mà một người đầu tư trung bình không thể thấy”.

Người cựu phi công lắng nghe chăm chú và nói: “Còn gì nữa không?”

“Còn nhiều lắm”, tôi nói. “Còn còn cho tôi thêm tiền nữa”.

“Bằng cách nào?” người phi công hỏi

“Nếu đó là một toà nhà cổ, chính phủ có thể cho ông thêm tiền để cải thiện khoản đầu tư của ông.” Tôi nói: “Ông có tin rằng chính phủ sẽ cho anh khấu trừ thuế để anh mua thêm nhiều quỹ đầu tư chứng khoán không?”

“Tôi không biết điều đó”, người phi công nói. “Nhưng gì tôi đã thấy là thuế lợi tức đánh vào số tiền mà tôi chưa hề làm ra và sự thật là tôi đã mất. Nghe có vẻ giống như tôi trả thuế với số tiền tôi bị mất và anh khấu trừ thuế với số tiền anh làm ra. Còn điều gì nữa không?”

“Còn chứ. Ông có thể nhận một sự khấu trừ thuế với 50% số tiền cải tiến theo luật Disabilities Act. Ví dụ, nếu ông chi \$10,000 để xây một đường dốc cho người khuyết tật trong toà nhà thương mại của ông, ông có thể nhận lại tối đa \$5,000”

“Anh nhận \$5,000 tiền khấu trừ thuế?”, người phi công hỏi. “Nếu như việc xây đường dốc không mất đến \$10,000? Nếu như nó chỉ cần \$1,000 để xây thì sao?”

“Ông vẫn nhận tiền khấu trừ thuế 50% số tiền sửa chữa”, tôi nói. “Nhưng dĩ nhiên, tôi khuyên ông phải kiểm tra luật pháp kỹ càng trước khi ông làm bất cứ điều gì. Ông cần phải bảo đảm hiểu biết luật lệ và lợi ích trước khi tiến hành”.

Viên phi công ngồi im lặng rồi nói nhỏ: “Còn gì nữa không?”

“Còn nhiều. Quá nhiều điều để thảo luận trong một buổi tối”, tôi nói. “Nhưng để tôi nói cho ông biết ba điều thuận lợi mà bất động sản hơn hẳn quỹ đầu tư chứng khoán. Một thuận lợi là ngân hàng sẽ cho ông mượn tiền để mua bất động sản. Như ông biết, tôi dám cá là ngân hàng không cho ông mượn tiền để đầu tư vào quỹ đầu tư chứng khoán hay thị trường chứng khoán.”

Viên phi công gật đầu và nói: “và thuận lợi thứ hai?”

“Thứ hai là không có thuế lợi nhuận”, tôi nói, “nếu ông biết ông đang làm gì. Ví dụ: Giả sử tôi mua căn nhà \$50,000, bỏ xuống \$5,000, mượn phần còn lại \$45,000 từ ngân hàng. Và nếu như tiền cho thuê bù đắp được chi phí hàng tháng vì thế tôi có vòng quay tiền mặt từ khoản đầu tư”.

“Vậy tiền của anh đang làm việc cho anh”, viên phi công nói.

“Đúng. Và thu nhập đó là thu nhập thụ động vì thế nó bị đánh thuế với mức thấp hơn thu nhập kiếm được như: tiền lương và thu nhập từ tài khoản tiết kiệm, 401k”.

Viên phi công gật đầu trong im lặng. Hôm đó chúng tôi cũng đã có buổi thảo luận về sự khác nhau giữa thu nhập kiếm được, thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động.

Tiếp tục, tôi nói: “Sau vài năm, ông thấy căn nhà cho thuê \$50,000 giờ đây trị giá \$85,000. Ông bán đi với \$35,000 lợi nhuận nhưng ông không phải trả thuế nếu ông đầu tư vào một vụ lớn hơn”.

Ông ấy gật đầu và nói: “Trong ví dụ này, anh làm ra lợi nhuận \$35,000 và không trả một xu tiền thuế. Tôi thì mất tiền trong quỹ đầu tư chứng khoán và tôi trả thuế. Anh nhận vòng quay tiền mặt và có thu nhập bù đắp từ các mất mát và chi phí ảo, anh trả ít thuế vì đó là thu nhập thụ động, không phải thu nhập kiếm được”.

“Và ông đừng quên sự khấu trừ thuế nếu sự cải tiến tài sản cho ADA nếu đó là toà nhà thương mại hoặc toà nhà lịch sử”, tôi thêm.

“Ồ không”, viên phi công nói. “Sao tôi lại quên đi vụ khấu trừ thuế chứ? Vậy còn điểm thứ ba?”

“Điểm thứ ba là vụ đầu tư bất động sản càng lớn, ngân hàng và chính phủ càng muốn cho ông mượn tiền”, tôi nói.

“Tại sao như vậy”, ông ấy hỏi.

“Khi ông đến ngân hàng với một vụ đầu tư bất động sản lớn hơn, giả sử một triệu đô, ngân hàng sẽ không cho ông mượn tiền. Ngân hàng cho miếng bất động sản đó mượn tiền”.

“Có gì khác nhau?” viên phi công hỏi.

“Một người trung bình đến ngân hàng vay tiền, ngân hàng đánh giá sự đáng tin cậy về tiền bạc của người đó. Khi người đó muốn mua, giả sử một căn nhà nhỏ cho thuê, một căn nhà như một căn phòng đơn, một căn nhà đôi, ngân hàng chỉ cơ bản đánh giá vào người đó. Chỉ cần ông có một công việc ổn định và thu nhập đủ để trả cho những căn nhà nhỏ này, ngân hàng thường sẽ cho ông mượn tiền, không phải là tài sản đó.”

“Nhưng với những tài sản lớn hơn, khi giá của tài sản vượt xa thu nhập của người muốn mua, ngân hàng sẽ nhìn vào thu nhập và chi phí của chính tài sản đó”, người phi công nói. “Đó chính là sự khác nhau phải không?”

“Gần như thế”, tôi nói. “Với những tài sản lớn hơn tài sản thực sự chính là căn nhà đó và dòng chảy thu nhập của chính nó, không phải là dòng chảy thu nhập của người mượn tiền”.

“Vì vậy có thể dễ dàng để mua những tài sản lớn hơn là những tài sản nhỏ”, viên phi công nói.

“Nếu ông biết ông đang làm gì”, tôi nói. “Điều tương tự cũng đúng với việc mượn tiền của chính phủ. Nếu ông đến chính phủ với một tài sản giá trị \$150,000, trong nhiều trường hợp nhân viên chính phủ sẽ không thích thú. Nhưng nếu ông muốn mua một tài sản là một khu ổ chuột và ông muốn biến nó thành một nơi ăn ở an toàn cho những người có thu nhập thấp, chính phủ có hàng triệu đô cho ông mượn. Sự thật là, nếu vụ đầu tư của ông không quá \$5 triệu đô, thật khó cho bất cứ ai trong chính phủ thích thú với tài sản của ông”.

“Còn gì nữa không?”, viên phi công hỏi.

“Còn nhiều, tôi trả lời. “Nhưng để tôi cho ông thấy một vài điểm khác của bất động sản”.

“Bất động sản trong hầu hết các trường hợp không mềm dẻo như tài sản giấy tờ. Điều đó có nghĩa có thể có nhiều thời gian để mua và bán bất động sản.

Thị trường địa ốc cũng không hiệu quả như thị trường chứng khoán. Và bất động sản có thể được quản lý tốt", tôi nói với một nụ cười.

"Tại sao anh cười vậy?", viên phi công hỏi

"Vì những điều bất thuận lợi thường là những thuận lợi lớn nhất cho những nhà đầu tư bất động sản", tôi nói. "Những điều bất thuận lợi thường chỉ bất thuận lợi cho những nhà đầu tư mới hay những nhà đầu tư cơ bản".

"Cho tôi một ví dụ đi", ông ấy nói

"Được thôi. Vì bất động sản không mềm dẻo, và có thể khó khăn hơn khi tìm người bán người mua, người đầu tư chuyên nghiệp có thể dành thời gian của anh ấy để thực hiện một vụ giao dịch".

"Ý anh là anh có thể thực hiện một cuộc thương lượng 1-1 với người bán", viên phi công nói.

"Hay người mua", tôi nói. "Trong thị trường chứng khoán, thường chỉ có mua hay bán. Hiếm khi có một cuộc thương lượng 1-1 nào giữa người bán và người mua...ít nhất là không có đối với hầu hết các người đầu tư".

"Ý anh là trong thị trường chứng khoán có thể có những cuộc thương lượng giữa người bán và người mua à?" viên phi công hỏi

"Vâng", tôi trả lời. "Nhưng nó phải thực hiện trong bóng tối giữa những người tay trong và những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Nó có thể thực hiện hợp pháp, nhưng thường không diễn ra đối với các người đầu tư trung bình".

"Ồ, nhưng nó được thực hiện mọi lúc trong bất động sản", ông ấy nói

"Đó là điểm thú vị của bất động sản", tôi trả lời. "Đó là nơi ông có thể trở nên sáng tạo hơn, thương lượng các điều khoản, trả giá hay tăng giá. Yêu cầu người bán đặt tiền cọc cho bạn. Nó trở nên thú vị một khi ông học được trò chơi."

"Còn gì nữa", ông ấy hỏi

"Ông có thể giảm chi phí, cải thiện giá trị tài sản, thêm vào một phòng khác, sơn sửa lại, bán bớt một phần đất.v.v. Bất động sản tuyệt vời cho những nhà đầu tư sáng tạo và là một người thương lượng giỏi. Nếu ông là một nhà thương thuyết sáng tạo và tốt, ông có thể trở nên thịnh vượng với bất động sản"

"Tôi chưa bao giờ nhìn theo cách đó", viên phi công nói. "Những gì tôi đã làm là mua và bán những căn nhà mà gia đình tôi đã sinh sống."

Tôi thấy tia sáng loé lên trong đầu ông. Bây giờ ông có thể thấy rằng có những thứ khác ông có thể đầu tư vào bên cạnh việc chia nhỏ danh mục vốn đầu tư với quỹ đầu tư chứng khoán. Trong khi các tia sáng ập đến trong đầu ông, thời gian đã trôi và trời đã tối. Vài tuần sau, ông ấy gọi cho tôi nói rằng ông đang xem một căn nhà cho thuê và ông đang cảm thấy rất vui thay vì lo lắng. Ông nói: "Mặc dù thu nhập cho thuê vượt qua các chi phí của tôi, tôi vẫn làm ra tiền với bất động sản. Hiểu được vòng quay tiền mặt ảo và những luật thuế giống như chiến thắng về tài chính mà không làm ra tiền".

Những gì tôi nói là: "Ông bắt đầu hiểu rồi".

Lời khuyên xấu tư các nhà cổ vấn

Những nhà cố vấn tài chính rất quan trọng. Vấn đề là, nhiều nhà cố vấn tài chính không giàu cũng không phải là nhà đầu tư thành công. Trong một vùng đô thị chính ở Mỹ, một nhà hoạch định tài chính có bằng cấp đã nói về lời khuyên của tôi về bất động sản: “Nhiều người làm ra rất nhiều tiền với bất động sản, nhưng cơ bản là những nơi như California, Connecticut. Những khách hàng của chúng tôi ở đây vùng Midwest không có kinh nghiệm với những loại đó”.

Khách hàng của cô ta nên bán bỏ cô ấy thì hơn. Lý do khách hàng của cô ta vùng Midwest không làm ra đồng nào với bất động sản vì họ có cô ấy là một nhà cố vấn. Nếu bạn hiểu bất động sản, luật thuế và luật liên đoàn, và có một người môi giới và kế toán tốt, bạn có thể làm ra tiền trong bất động sản mặc dù tài sản không tăng giá hay có lời từ tiền thuê. Bản tường trình của cô ta về bất động sản chỉ tăng ở Cali, Connecticut cũng sai. Nếu cô ấy biết thị trường địa ốc, cô ấy sẽ biết rằng thị trường phát triển nhanh nhất là Las Vegas, Nevada đối với những thành phố nhỏ, còn với những thành phố lớn là: Phoenix, Arizona. Cô ta chỉ nghe về Cali và Connecticut vì cô ấy chỉ biết qua tin tức, mà hầu hết các tin tức đầu tư nói về tài sản giấy tờ. Cô ấy không biết những gì một nhà đầu tư chuyên nghiệp biết, vậy mà cô ta cho những lời khuyên như thể cô biết.

Như người cha giàu nói: “Đừng bao giờ hỏi một người bán bảo hiểm nếu con muốn mua bảo hiểm”. Hầu hết các nhà hoạch định tài chính về cơ bản là những người bán bảo hiểm, không phải là nhà đầu tư. Bảo hiểm là một sản phẩm đầu tư quan trọng, nhưng không phải là sản phẩm đầu tư duy nhất.

Làm thế nào để tìm một vụ đầu tư tuyệt vời

Với bất cứ một vụ đầu tư nào, tôi thường được hỏi: “Làm thế nào để tìm một vụ đầu tư bất động sản tốt?”. Câu trả lời của tôi là: “Bạn phải luyện bộ não của bạn để thấy những điều mà người khác không thấy”.

Câu hỏi kế tiếp là: “Làm thế nào tôi làm được điều đó?”.

Tôi trả lời: “Bằng cách giống như những người đi shopping tìm một món hàng tốt”. Đầu cuốn sách tôi đã viết về những người tập trung vào việc tiết kiệm bằng cách lái xe từ cửa hàng này sang cửa hàng khác để trả giá. Điều tương tự cũng đúng với bất động sản, hay bất kỳ vụ đầu tư nào...bạn cần phải trở thành một người mua sắm chuyên nghiệp

100:10:3:1

Dr Dolf Deroos, là một người bạn thân niên của tôi, đã viết một cuốn sách trong Rich dad's Advisors series, *Real Estate Riches: How to become rich using your banker's money*. Một cách rõ ràng, chúng tôi cùng tập trung như tựa đề. Trong cuốn này, anh trình bày chi tiết làm thế nào để thương lượng một vụ bất động sản mà mọi người đã bỏ lỡ. Anh cũng trình bày làm thế nào để cải thiện tài sản để tăng cao giá trị. Điểm cơ bản là làm thế nào để đi shopping bất động sản. Anh gọi phương pháp mua bất động sản là 100:10:3:1. Nghĩa là xem xét 100 bất động sản, ra giá cho 10 trong số đó, 3 người bán sẽ đồng ý và bạn mua một trong số đó. Nói cách khác, bạn phải đi shopping xem xét 100 bất động sản để mua một cái thôi.

Hôn nhiều con cóc

Như các bạn đã biết, người cha giàu thích dùng các câu chuyện cổ tích để làm công cụ giảng dạy. Ông thích câu chuyện nàng công chúa đã hôn một chú cóc để tìm chàng hoàng tử đẹp trai. Ông thường nói: “Con phải hôn thật nhiều con cóc để biết con nào là hoàng tử”. Trong đầu tư, và trong nhiều khía cạnh khác của cuộc đời, câu nói ấy vẫn đúng ngày nay. Giờ đây, tôi luôn luôn ngạc nhiên khi nghe một người xin một việc làm ở tuổi 25 và cứ như thế cho hết đời. Tôi tự hỏi làm thế nào họ biết sự khác nhau giữa một việc làm tốt và một việc làm xấu. Khi tôi gặp một người quyết định thành bác sĩ ở tuổi 15, tôi tự hỏi liệu họ có thực sự sử dụng thực tại để ra quyết định hay không. Điều tương tự cũng đúng với đầu tư và trong các mối quan hệ

Người cha giàu nói: “Hầu hết mọi người tránh việc hôn nhiều chú cóc”. Ý của người cha giàu là khi nói đến đầu tư và tương lai, hầu hết mọi người không dành đủ thời gian để hôn. Thay vì dành nhiều thời gian để tìm các vụ đầu tư tốt, hầu hết hành động theo sự thúc đẩy, mách khéo, hay để cho người bạn hay bà con quản lý các khoản đầu tư của họ.

Cưới một con cóc

Một người bạn của tôi gần đây có đến và nói với tôi: “Tôi theo lời khuyên của anh và đầu tư vào một căn nhà cho thuê”.

Tò mò tôi hỏi: “Anh đã mua cái gì?”

“Tôi mua một căn nhà nhỏ đẹp gần bãi biển San Diego”.

“Anh đã xem bao nhiêu căn nhà?” tôi hỏi

“Hai”, anh ấy nói. “Người môi giới đưa cho tôi xem hai căn trong cùng một vùng và tôi mua một cái”.

Khoảng một năm sau, tôi hỏi anh khoản đầu tư bất động sản ấy của anh ra sao rồi. “Tôi mất khoảng \$460 mỗi tháng”, anh ấy trả lời.

“Sao nhiều vậy?”

“Một lý do là hiệp hội các chủ nhà tăng chi phí sửa chữa hàng tháng. Lý do khác là tôi không biết tôi có thể thu bao nhiêu tiền thuê mỗi tháng. Nó thấp hơn nhiều như tôi nghĩ. Tôi đã cố bán nó đi nhưng tôi biết được là tôi đã trả hơn \$25,000 giá thị trường. Vì thế tôi không muốn mất tiền mỗi tháng, và tôi không có khả năng mất \$25,000 khi bán nó đi”, anh ấy nói với vẻ xúc động

Như người cha giàu nói: “Đó là cái giá không hôn nhiều con cóc. Nếu con không hôn nhiều chú cóc, con có thể cưới một con cóc xấu xí.” Vì người bạn của tôi không làm việc ở nhà, anh ấy đã phải cưới một con cóc xấu xí, với một cái giá đắt đỏ.

Làm thế nào định giá một vụ đầu tư tốt? Kinh nghiệm là một người thầy tuyệt vời. Dưới đây là 10 bài học quan trọng mà những người bạn của tôi và tôi đã

học trong suốt đoạn đường. Hơn nữa, tôi cũng sẽ đưa ra một số tài liệu có thể có ích cho bạn.

Cái giá của việc không đi shopping

Khi nhiều người hỏi tôi làm thế nào tôi đã học cách tìm một vụ đầu tư bất động sản tuyệt vời. Tôi đơn giản nói: “Bạn cần phải đi shopping”.

Tôi đồng ý với Dolf DeRoos’s về công thức 100:10:3:1 để tìm một vụ đầu tư tốt. Trong nhiều năm tôi, Kim và tôi đã xem và tính toán khoảng hàng nghìn bất động sản. Khi chúng tôi được hỏi: “Làm thế nào anh học được nhiều về bất động sản?” Chúng tôi đơn giản nói: “Chúng tôi đã xem hàng ngàn hàng ngàn cơ hội đầu tư”. Chúng tôi cũng ra giá hàng trăm căn, nhiều cái giá chúng tôi đã bị cười vào mặt. Điểm chính là, với mỗi căn nhà chúng tôi xem và mỗi lần chúng tôi ra giá, kiến thức và kinh nghiệm của chúng tôi về thị trường bất động sản và con người tăng lên

Khi chúng tôi được hỏi: “Anh đã làm gì khi anh không có tiền?” Câu trả lời là: “Đi shopping”. Trong các lớp học đầu tư của tôi, tôi thường nói: “Khi bạn vào một trung tâm shopping, không ai hỏi bạn có tiền hay không. Các nhà bán lẻ rất muốn bạn xem và lựa. Điều tương tự cũng đúng với hầu hết các vụ đầu tư. Đi shopping, hỏi han, định giá là cách chúng tôi học. Những gì chúng tôi đã học về đầu tư không thể tìm trong một cuốn sách. Cũng như bạn không thể chơi gôn từ một cuốn sách. Bạn phải ra ngoài và đi shopping”.

Sự nhận thức muộn là 20/20

Người bạn của tôi đã cười một chút cóc xấu xí có thể đã học những bài học giá trị, nếu anh ta không quyết định nói: “Bất động sản là một khoản đầu tư tồi tệ. Bạn không thể làm ra đồng nào với bất động sản”. Khi tôi hỏi anh ta những gì anh đã học, anh giận dữ trả lời: “Tôi không nên nghe theo anh. Thị trường đã thay đổi và anh không thể làm ra đồng nào với bất động sản ngày nay.”

Có một câu nói nổi tiếng là: “Sự nhận thức muộn là 20/20”. Vấn đề là, bạn có quay lại và nhìn sau lưng bạn không. Người bạn của tôi đã không nhìn và học hỏi. Ngay cả khi tôi khen ngợi anh ta đã đi vào hành động, anh vẫn khẳng định cho rằng bất động sản thật tệ hại, nghĩa là sự đánh phá của anh trong bất động sản thật đắt đỏ vì anh đã thất bại trong việc học hỏi từ những lỗi lầm vô giá... những lỗi lầm và bài học có thể làm anh thông minh hơn và giàu hơn trong tương lai. Đó là cái giá khi để sức chứa đầu óc nói: “Phạm lỗi là xấu xa”. Nếu anh ta có một sức chứa nói rằng: “Tôi phải hành động. Tôi phạm vài lỗi lầm, và giờ đây tôi có thể học từ các lỗi lầm ấy”, anh sẽ thành một người giàu hơn. Những người phải trở nên hoàn hảo, hay không cho phép mình phạm lỗi, thường là những người không có cái nhìn 20/20, và thường là những người mắc những lỗi tương tự, tức là thất bại trong việc học hỏi từ lỗi lầm.

Bài học mà người bạn của tôi đã không nhận thấy từ vụ đầu tư đơn giản này là:

1. Xem xét nhiều bất động sản hơn
2. Dành thời gian. Có nhiều hơn một vụ giao dịch tốt. Nhiều người mua vì họ tin rằng vụ đầu tư họ tìm thấy là giao dịch duy nhất trên thế giới.
3. Phân tích thị trường cho thuê cũng như thị trường mua bán
4. Nói chuyện với nhiều người bán bất động sản
5. Cảnh thận khi đầu tư với nhiều người quản lý chung. Chế độ quản lý chúng thường có một ban giám đốc, gồm những người sở hữu. Những người sở hữu và những người đầu tư thường không nhìn cùng một hướng. Hầu hết những người sở hữu muốn giữ cho các tài sản đẹp để nên họ chi nhiều tiền để sửa chữa. Trong khi điều đó thật tốt để cải thiện tài sản, một nhà đầu tư lại bị mất sự làm chủ, là một khía cạnh rất quan trọng trong đầu tư.
6. Nếu chi phí không được làm chủ, nó cũng ảnh hưởng đến giá bán của bất động sản trong tương lai.
7. Đừng bao giờ mua để mong đợi giá bất động sản tăng lên. Bất động sản phải là một vụ đầu tư tốt trong thời kỳ kinh tế tốt lẫn xấu. Như người cha giàu nói: "Lời hay không là lúc mua chứ khôn phải lúc bán".
8. Không đầu tư theo cảm xúc. Khi bạn mua một bất động sản cho chính bạn, không thành vấn đề khi bạn để cảm xúc chen vào. Khi bạn mua một bất động sản với mục đích đầu tư, những cảm xúc có thể che mắt bạn. Người bạn của tôi cảm thấy thích thú với bãi biển gần căn nhà hơn là tiền thu từ căn nhà ấy. Anh ấy nhìn vào bãi biển hơn là bản kê tài chính.
9. Anh ấy đã không làm gì nhiều để tăng giá bất động sản. Một trong những cách bạn có thể làm ra nhiều tiền là làm chủ việc thay đổi, sửa sang, cải thiện giá trị căn nhà...là những điều bạn không thể làm với chúng khoán hay quỹ đầu tư đa dạng. Nhiều lần, chỉ cần thêm gara vào hay thêm một căn phòng có thể nhân lên nhiều lần tiền lời đầu tư.
10. Anh ấy không học hỏi từ kinh nghiệm này. Mặc dù đó là một bài học đắt đỏ, nhưng anh ấy có thể chuyển giá trị của bài học này thành hàng triệu đô nếu anh ấy sẵn sàng khiêm tốn, học hỏi và thử lại lần nữa. Thay vì vậy, anh ấy lại nói: "Anh không thể làm ra đồng nào với bất động sản".

Lỗi làm cải thiện tầm nhìn của bạn.

Bằng cách đầu tư thời gian để phân tích các vụ đầu tư, viễn cảnh của tôi từ từ được cải thiện. Mỗi lần chúng tôi ra giá mua một căn nhà, tôi học được một điều gì đó, ngay cả khi cái giá bị cười hay bị từ chối thẳng. Mỗi lần tôi tính toán cùng với một ngân hàng tôi học được một điều. Mỗi lần mua một bất động sản mới, tôi học được một điều mới và giá trị, ngay cả khi tôi mất tiền vào bất động sản ấy. Ngày nay, sự góp nhặt của những bài học ấy, tốt và xấu, là sự giáo dục và kinh nghiệm đã làm tôi giàu, cho phép vợ tôi và tôi làm ra càng nhiều tiền với bất động sản.

Những vụ đầu tư tuyệt vời nhất được nhìn bằng cặp mắt của trí óc, chẳng phải nơi nào khác. Trong thế giới thực, không có bảng hiệu “Bán nhà” nào nói “Đây là một vụ tốt”. Tất cả các bảng hiệu đều nói: “Bán nhà” thôi. Công việc của bạn là luyện bộ não của bạn để nhìn những vụ giao dịch tốt và thương lượng đàm phán các vụ đó. Cần phải có sự công hiến và thực tập.

Những điều mọi người có thể làm

Như đã hứa, tôi nói là mọi người đều có thể làm những điều cần thiết để giàu có. Một điều mọi người có thể làm đi shopping bất động sản. Nếu bạn và cộng sự đồng ý đi xem 5, 10, 20 hay 25 căn nhà mỗi tuần, ngay cả khi bạn không có tiền, tôi hứa với bạn rằng tầm nhìn của bạn sẽ cải thiện. Sau khi phân tích 100 vụ, tôi biết bạn sẽ tìm thấy một hoặc hai vụ đầu tư khiến bạn thích thú. Khi bạn bị cuốn hút để làm giàu, bộ óc của bạn sẽ chuyển lên một sức chứa mới và bạn bắt đầu tìm kiếm những nội dung mới, những nội dung có thể trả lời câu hỏi: “Làm thế nào tôi làm ra tiền để giàu có?”

Mọi người đều có thể làm được ngay cả khi họ không có đồng nào. Đây là tất cả những điều mà tôi và Kim đã làm thường lệ. Bây giờ chúng tôi có chút ít kinh nghiệm, quá trình phân tích bất động sản của chúng tôi đi nhanh hơn. Trong thời kỳ kinh tế tốt nhất và tệ nhất, chúng tôi vẫn luôn luôn tìm được các vụ đầu tư tốt. Chúng tôi không phải lúc nào cũng mua hay ra giá, nhưng quá trình xem xét các vụ đầu tư và phân tích chúng khiến trí óc của chúng tôi nhạy bén hơn và đi đến nhiều cơ hội hơn, nhưng chỉ khi nào bạn đi tìm kiếm chúng mà thôi.

Một sản phẩm có thể giúp bạn tiến tới bất động sản là cuốn băng *Financial Literacy*. Trong cuốn băng này là những ví dụ của các loại văn bản tài chính khác nhau bạn phải biết cách đọc. Một loại là “Due Diligence Checklist”, đó là bản liệt kê sống còn cho việc kiểm tra điều kiện vật chất của một tòa nhà. Trong khi bản kê tài chính cho bạn những điểm quan trọng về tài chính để phân tích, văn bản Due Diligence Checklist hướng dẫn bạn thực hành những bất động sản thật sự. Danh sách kiểm tra này có thể tiết kiệm tiền cũng như làm ra tiền cho bạn. Nó cũng có thể được dùng như một công cụ đàm phán hữu hiệu. Như người cha giàu nói: “Sự hiểu biết tài chính nhiều hơn các con số. Sự hiểu biết tài chính là những từ ngữ chỉ ra cho trí óc của con thấy được điểm mạnh điểm yếu của vụ đầu tư. Sự hiểu biết tài chính là biết điều gì cần phải xem, những điều mà một nhà đầu tư trung bình bỏ qua”. Sản phẩm này có thể được đặt hàng ở richdad.com.

Điểm cuối cùng. Đầu tư vào bất động sản hay bất kỳ sản phẩm đầu tư nào, đòi hỏi phải mua nhiều hơn một thứ và mong đợi sản phẩm đó làm bạn giàu. Trong bất động sản, Kim và tôi có một kế hoạch mua 10 bất động sản, nghĩa là chúng tôi cần phải xem 1000 căn nhà. Trong 10 căn nhà, chúng tôi mong đợi hai trong đó sẽ trở nên khoản đầu tư lớn và hai căn sẽ tồi tệ, còn phần còn lại chúng tôi sẽ tốn tiền dài dài. Những vụ này chúng tôi sẽ bán ngay lập tức. Còn lại sáu khoản đầu tư chúng tôi sẽ để lại để cải thiện hoặc bán. Bất chấp là bất động sản, cổ

phiếu, quỹ đầu tư hay xây dựng công ty, các tỷ lệ thường giữ nguyên. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp đều biết điều này.

Phản thưởng mà nhiều người bỏ lỡ.

Mỗi nhà đầu tư bất động sản nào đều có một câu chuyện mà anh hay cô ấy tìm thấy, câu chuyện mà những người khác bỏ lỡ. Dưới đây là hai câu chuyện được viết ra với mục đích truyền cảm hứng cho bạn để bắt đầu tìm kiếm 100 vụ đầu tư đầu tiên.

Biến các vấn đề cơ hội thành cơ hội

Câu chuyện thứ nhất: Vài năm trước, Kim và tôi đã đi du lịch trên núi, cách nhà tôi vài giờ lái xe. Chúng tôi quyết định dành một vài ngày nghỉ để thưởng thức cảnh yên tĩnh của núi rừng. Như thường lệ, chúng tôi dừng lại một văn phòng bất động sản và nhìn xem họ có thứ gì để bán. Người chủ đưa chúng tôi xem những căn nhà giá cao đều bị chúng tôi bỏ qua. Sau đó trong cuốn sổ, cô ta có một căn nhà nhỏ với mảnh đất 15 mẫu giá chỉ \$43,000. Tôi hỏi cô tại sao giá lại rẻ vậy.

Câu trả lời của cô ấy là: “Nó có vấn đề về nước”.

“Vấn đề ấy như thế nào?”, tôi hỏi.

“Cái giếng không cung cấp đủ nước. Nó lúc có lúc không. Đó là lý do vì sao nó được rao bán trong nhiều năm. Mọi người đều yêu thích nó, nhưng nó không có đủ nước”.

“Tôi muốn xem nó”, tôi nói.

“Ồ, anh sẽ không thích nó”, cô ấy trả lời. “Nhưng tôi sẽ đưa anh đến nó”.

Khoảng nửa tiếng sau, chúng tôi đi bộ trên miếng đất xinh đẹp của rừng núi này, với một căn nhà nhỏ trên đó. “Đây là vấn đề”, người môi giới bất động sản nói khi đưa tôi đến giếng nước. “Cái giếng và miếng đất này không có đủ nước”.

Gật đầu, tôi nói, “Vâng, vấn đề về nước này thật sự nghiêm trọng”.

Ngày kế tiếp, tôi quay trở lại miếng bất động sản với một chuyên gia về giếng nước trong vùng. Anh ta nhìn vào giếng nước và nói: “Vấn đề này có thể dễ dàng giải quyết. Cái giếng sẽ cung cấp đủ nước, nhưng nó cung cấp vào những lúc khác nhau. Những điều anh cần phải làm là thêm vào một bồn chứa giữ nước và vấn đề được giải quyết”.

“Một bồn chứa giá bao nhiêu?”, tôi hỏi.

“Một bồn chứa 3,000 gallon mất \$2,300”, anh ta trả lời.

Gật đầu, tôi quay trở lại văn phòng bất động sản và ra giá. “Tôi đề nghị với người bán \$24,00 cho miếng bất động sản đó”.

“Giá đó quá thấp”, cô ấy nói, “ngay cả với một vấn đề về nước”.

“Đó là cái giá của tôi”, tôi trả lời. “Lần cuối cùng có người trả giá nó là khi nào?”

“Lâu rồi”, cô ấy nói. “Khoảng hơn một năm rồi”.

Đêm đó, văn phòng gọi điện cho tôi và nói: “Tôi không thể tin được. Lời đề nghị của ông đã được chấp nhận. Tôi không thể tin họ đã chấp nhận cái giá của ông và các điều khoản của ông”.

“Cảm ơn”, tôi nói. Trong đầu và tim tôi, tôi như muốn nhảy lên nhảy xuống vì vui sướng. Người bán đã không có ai ra giá hơn một năm nay và một mối vì phải trả tiền sửa chữa căn nhà. Người bán đã chấp nhận cái giá của tôi, tiền cọc của tôi chỉ \$2,000 và các điều khoản chỉ trả phần còn lại trong một năm.

Sáng hôm sau, tôi gặp chuyên gia giếng nước và yêu cầu anh lắp đặt hai bồn chứa 3,000 gallon. Vấn đề nước được giải quyết ít hơn \$5,000. Một tháng sau, Kim và tôi trở lại sống trong căn nhà nhỏ mới, với thật nhiều nước sạch. Khi chúng tôi rời thị trấn, chúng tôi rao bán căn nhà đó. Chúng tôi đưa lên với giá \$66,000 và chúng tôi bán đi sau hai tuần. Vấn đề đã được giải quyết và căn nhà nằm trong tay một cặp vợ chồng trẻ mơ ước có một căn nhà trên núi.

Một sự thay đổi về sức chứa

Câu chuyện thứ hai: Tôi có một người bạn, Jeff, là một kiến trúc sư. Anh đã kể cho tôi một câu chuyện đầu tư bất động sản hay mà tôi xin kể lại cho bạn.

Jeff said: “Khoảng một năm trước, một phụ nữ đã gọi cho tôi và nói: “Tôi có 40 mẫu đất và muốn anh đến xem”. Cô ấy đã mua miếng đất này với giá \$275,000. Thị trấn của miếng đất này bị phản đối với bất kỳ sự phát triển nào.”

“Tại sao cô ta gọi cho anh”, tôi hỏi

“Cô ta muốn tôi vẽ một bức tranh tương lai cho thị trấn và bất động sản ấy. Cô ta cũng thuê một nhà hoạch định thành phố trước đây trong đội ngũ ấy”.

“Vậy sau đó thì sao?” tôi hỏi

“Vâng, chúng tôi đã có những bản vẽ, viết những kế hoạch cho tương lai và đến trước hội đồng thành phố. Chúng tôi bị bác bỏ ba lần”, anh ta nói.

“Vì sao?” tôi hỏi.

“Hội đồng thành phố lo lắng và luôn yêu cầu chúng tôi duyệt lại những bản vẽ và kế hoạch của chúng tôi.”

“Họ luôn tìm cách từ chối các anh?”

“Ít hay nhiều. Thực tế, chúng tôi làm lại theo sự lo lắng của họ. Cuối cùng hội đồng đã kiểm duyệt kế hoạch của chúng tôi, và sau đó họ quy vùng lại miếng đất từ vùng nông thôn thành vùng thương mại”.

“Họ quy vùng lại?” tôi nói. “Từ vùng nông thôn thành thương mại? Sự thay đổi đó đã tăng giá trị của bất động sản ấy lên bao nhiêu”.

“Sau khi kế hoạch của cô ấy được duyệt, cô ấy bán miếng đất cho một công ty bảo hiểm quốc gia với giá \$6.5 triệu đô. Họ sẽ đặt một khách sạn lớn trên miếng đất.”

“Quá trình đó mất bao lâu?” tôi hỏi

“Tổng cộng 9 tháng”, Jeff nói. “Cô ấy trả cho nhà hoạch định thành phố và tôi \$25,000 mỗi người như đã thỏa thuận”.

“Vậy cô ấy chỉ \$50,000 và làm ra hơn \$6 triệu đô?” tôi há miệng ra

Bạn tôi Jeff cười và gật đầu. “Miếng đất đó nằm đó đã nhiều năm. Mọi người nhìn vào nó và nói nó quá đắt. Nhưng cô ấy có thể nhìn những gì mà chúng ta không thể nhìn.”

“Anh có thất vọng vì chỉ làm được có \$25,000 không?” tôi hỏi

“Không. Đó là một cái giá đẹp với những gì tôi đã đóng góp. Bên cạnh đó, tôi đồng ý với cái giá đó và cô ta chấp nhận rủi ro. Nếu mảnh đất của chúng tôi không được quy vùng, cô ấy sẽ mất nhiều tiền. Nhưng tôi sẽ luôn biết ơn cô ấy vì cô ta đã cho tôi thấy tầm nhìn. Cô ấy đã dạy cho tôi nhìn những gì tôi không thể nhìn. Cô ta dạy cho tôi thấy vô số cơ hội đang ở trước mặt mỗi chúng ta, nếu chúng ta sẵn sàng đầu tư thời gian để rèn luyện bộ não để nhìn”.

Tôi chúc mừng anh với những nhận thức mới, tôi nói: “Anh đã thu lợi nhiều thứ giá trị hơn \$25,000 phải không?”

Jeff nói, gật đầu, “Nhiều điều giá trị hơn. Nhà hoạch định tài chính cảm thấy bị lừa gạt, nhưng tôi thì không. Tôi thường nghe anh nói về sức chứa và thực tại của người cha giàu nhưng những từ ngữ này thật khó hiểu cho tôi. Giờ đây tôi đã hiểu. Tôi nhận ra rằng, từ sức chứa của mình, tôi đã suy nghĩ trong giới hạn của hàng nghìn đô. Tôi nhận ra cô ấy giàu hơn vì sức chứa của cô ấy lớn hơn và cô ấy suy nghĩ trong giới hạn hàng tỷ đô. Tôi cũng nhận ra rằng tôi vẫn suy nghĩ trong nhóm S và cô ấy suy nghĩ trong nhóm B và I. Ngay cả nếu cô ấy không trả tôi đồng nào, những gì tôi đã học là vô giá vì nó đã mãi mãi thay đổi cuộc đời tôi. Cô ấy đã dạy tôi làm thế nào để trở thành một người đàn ông giàu có”.

Quy vùng một miếng bất động sản đơn giản là thay đổi một sức chứa. Sự chuyển tiếp từ nghèo sang giàu cũng đơn giản là thay đổi một sức chứa. Mọi người đều có thể làm được nếu họ muốn.

Nơi nào giữ tiền của bạn

Khi còn là thiếu niên, Dolf DeRoos đã học một cách toàn diện về người giàu. Ở tuổi 17, anh nghiên cứu rằng hầu hết người giàu hoặc làm giàu bằng bất động sản, hoặc giữ phần lớn tài sản trong bất động sản sau khi họ làm ra tiền. Người cha giàu cũng vậy. Mặc dù ông làm thật nhiều tiền từ các công ty và từ thị trường chứng khoán, nhưng bất động sản là nơi ông cất tài sản.

Có nhiều lý do người giàu làm vậy vậy:

1. Luật thuế khuyến khích người giàu đầu tư vào bất động sản
2. Có sức mạnh đòn bẩy lớn hơn trong bất động sản. Một người giàu có thể giàu hơn bằng cách đầu tư với tiền của ngân hàng
3. Thu nhập từ bất động sản là thu nhập thụ động, bị đánh thuế ít nhất trong tất cả các loại thu nhập. Nếu có lợi nhuận từ tiền bán nhà, lợi tức có thể được trì hoãn trong nhiều năm, cho phép nhà đầu tư tái đầu tư với tiền của chính phủ.
4. Bất động sản cho phép nhà đầu tư nhiều sự làm chủ hơn với các tài sản của họ

5. Đó là nơi an toàn hơn để cất tiền, một lần nữa nếu nhà đầu tư biết cách quản lý tiền và bất động sản.

Một nhà đầu tư trung bình thường ở mức rủi ro lớn bằng cách giữ phần lớn tài sản của họ dưới dạng giấy tờ. Như đã trình bày trong suốt cuốn sách, điều gì xảy ra nếu danh mục đầu tư dạng giấy tờ của những người về hưu bị huỷ bỏ khi thị trường chứng khoán khủng hoảng? Nó sẽ mất hết à? Câu trả lời là không, không nếu người đó biết cách bảo vệ các tài sản dạng giấy tờ của họ từ những mất mát trong thị trường rớt giá. Nếu bạn chỉ muốn giữ tài sản của bạn dạng giấy tờ (cổ phiếu), chương tiếp theo rất quan trọng

Chương 17: Sức mạnh đòn bẩy của tài sản dưới dạng giấy tờ

Làm thế nào để đầu tư ít rủi ro và nhiều lợi tức

Vài tháng trước, một người bạn của tôi nói với tôi rằng anh ta mất hơn 1 triệu đô với chứng khoán. Bây giờ anh phải quay lại làm việc. Khi tôi hỏi anh vì sao anh mất nhiều thế, anh nói: "Tôi có thể làm gì khác? Tôi đã làm theo những gì người cố vấn đã khuyên tôi. Giờ đây tôi đã mất hơn 1 triệu đô, những nhà cố vấn tương tự khuyên tôi ngồi yên và đầu tư lâu dài. Tôi không còn nhiều năm nữa".

Đầu tư không phải trò may rủi. Như người cha giàu nói: "Trong khi có những rủi ro, đầu tư không cần phải may rủi". Mà bạn cũng không phải mất tiền nếu thị trường chuyển hướng. Sự thật là, nếu thị trường bắt đầu đi xuống, nhiều nhà đầu tư tinh vi làm ra rất nhiều tiền. Sau đây là những bài học của người cha giàu về cách đầu tư vào thị trường chứng khoán và làm ra tiền, bất chấp thị trường đi lên hay đi xuống.

Luôn mở rộng sức chứa

Đây là phần của cuốn sách mà một đầu óc cởi mở và một sức chứa mềm dẻo rất quan trọng. Nếu bạn nghe sức chứa của bạn nói: "Điều đó bất khả thi", "Bạn không làm được", "Điều đó bất hợp pháp", "Điều đó quá rủi ro", hay "Điều quá khó hiểu cho tôi", bạn chỉ đơn giản nhắc nhở chính bạn mở rộng sức chứa vì vậy bạn có thể nghe nội dung trong đầu bạn đang phát biểu.

Đầu tư không có bảo hiểm trong tài sản dạng giấy tờ

"Con có thể lái xe mà không có bảo hiểm không?", người cha giàu hỏi

"Không", tôi trả lời. "Như thế thật là khờ. Tại sao bác hỏi cháu câu đó?"

Người cha giàu cười và trả lời: "Con có thể đầu tư mà không có bảo hiểm không?"

"Không", tôi trả lời. "Nhưng cháu đang đầu tư vào bất động sản. Cháu luôn bảo đảm các tài sản từ các mất mát. Sự thật là, ngân hàng yêu cầu cháu mua bảo hiểm cho tất cả các tài sản cháu sở hữu".

"Câu trả lời hay", người cha giàu trả lời.

"Tại sao bác hỏi cháu về bảo hiểm", tôi hỏi

"Vì đây là lúc cho các con học cách đầu tư vào tài sản dạng giấy tờ. Những tài sản như chứng khoán, trái phiếu, quỹ đầu tư đa dạng".

"Bác có thể đầu tư với bảo hiểm trong các tài sản giấy tờ à?" Tôi hỏi. "Ý bác là bác có thể bảo đảm cho những sự mất mát, hay giảm thiểu các mất mát à?"

Người cha giàu gật đầu

“Vì thế mà đầu tư vào tài sản giấy tờ không nhất thiết phải rủi ro à?” tôi hỏi
“Không”, người cha giàu nói “Đầu tư chẳng có gì là rủi ro nếu con biết con đang làm gì?”

“Nhưng đầu tư có rủi ro đối với một nhà đầu tư trung bình không?” Tôi hỏi. “Có phải nhà đầu tư trung bình đầu tư không có bảo hiểm phải không?”

Người cha giàu gật đầu, nhìn vào tôi và nói: “Đó là lý do bác dạy các cháu môn này. Bác không muốn cháu thành một nhà đầu tư trung bình. Một người đầu tư trung bình chỉ thích mức trung bình. Đó là lý do có một Dow Jones Industrial Average. Mức trung bình chỉ dành cho những người trung bình. Đó là lý do vì sao nhiều người lắng nghe những nhà cố vấn tài chính của họ và thích thú khi nghe họ nói: “Thị trường tăng trung bình 12% hơn 40 năm nay”, hay “Quỹ đầu tư chúng khoán này tăng trung bình 16% hơn 5 năm nay.” Nhà đầu tư trung bình thích mức trung bình”.

“Trung bình thì có gì sai?” tôi hỏi

“Chẳng có gì sai”, người cha giàu nói. “Nhưng nếu con muốn giàu, con phải tiến xa hơn mức trung bình.”

“Vì vậy mức trung bình kiềm hãm chúng ta đi đến giàu có?” tôi hỏi

“Vì trung bình là sự tổng hợp của thắng và thua”, người cha giàu nói. “Ví dụ, thị trường chúng khoán tăng trung bình 40 năm qua là đúng, nhưng thực tế, nó đi lên và đi xuống”.

“Vậy thì sao?” tôi nói “Hầu hết mọi người không biết điều này à?”

“Vâng, hầu hết mọi người đều biết. Nhưng tại sao phải mất tiền khi con có thể không mất? Những nhà đầu tư trung bình làm ra tiền khi thị trường đi lên và mất tiền khi thị trường đi xuống. Đó là lý do vì sao họ ở mức trung bình. Nếu con có thể làm ra tiền khi thị trường đi lên và cả khi thị trường đi xuống thì sao?”

“Vậy thì quá tốt”, tôi trả lời. “Nhưng những nhà đầu tư tinh vi đã làm gì?” tôi hỏi. “Họ không dùng mức trung bình à?”

“Có, họ có dùng mức trung bình, nhưng họ sử dụng những mức trung bình khác. Điểm chính bác muốn nói ở đây là một nhà đầu tư trung bình chỉ biết làm ra tiền khi thị trường đi lên và họ hạnh phúc khi nghe thị trường nhìn chung đi lên trung bình trong nhiều năm. Một nhà đầu tư tinh vi không tìm kiếm những thông tin trung bình. Một nhà đầu tư tinh vi không quan tâm thị trường trung bình đi lên hay xuống vì họ làm ra tiền trong cả hai điều kiện của thị trường”.

“Ý bác là họ không bao giờ thua?”, tôi hỏi

“Không, bác không nói thế. Tất cả những nhà đầu tư đều thu lãi này lần khác. Nhưng những gì bác muốn nói là một nhà đầu tư tinh vi có khả năng chiến thắng khi thị trường đi lên và đi xuống. Một nhà đầu tư trung bình chỉ có chiến lược chiến thắng khi thị trường đi lên và bị đánh bại khi thị trường đi xuống. Những nhà đầu tư tinh vi không thích bị thất bại về tài chính. Nhà đầu tư tinh vi không phải lúc nào cũng đúng và có khả năng thất bại....nhưng sự khác biệt là, với những kỹ năng và chiến lược của họ, những tổn thất của họ thường ít hơn và lợi tức của họ thường lớn hơn một nhà đầu tư trung bình.”

Trong nhiều năm, tôi ngạc nhiên khi nhìn thấy nhiều người đầu tư những đồng tiền mồ hôi nước mắt của họ, mà không đầu tư thời gian để học cách đầu tư. Sau những năm cùng với người cha giàu, tôi không thể hiểu vì sao nhiều người thích làm việc cực nhọc suốt đời hơn là học cách bắt tiền làm việc cho họ. Và khi họ đầu tư những đồng tiền mồ hôi của họ vào chứng khoán, họ sẵn sàng chấp nhận rủi ro mà không có bảo hiểm nào cho những mất mát. Tôi nghĩ về người cha nghèo, người làm việc chăm chỉ cả đời và luôn luôn nói: “Đầu tư là rủi ro”. Ông nói vậy vì chẳng bao giờ nghiên cứu hay tham gia lớp học đầu tư nào. Người cha giàu dạy tôi cách đầu tư an toàn với bất động sản và giờ đây ông đang dạy tôi cách đầu tư an toàn vào tài sản dạng giấy tờ.

“Vậy đầu tư vào thị trường chứng khoán không nhất thiết phải may rủi phải không?, tôi hỏi để làm rõ hơn.

“Không, chính xác là không”, người cha giàu nói.

“Nhưng hàng triệu người đầu tư không có sự bảo đảm từ những mất mát, không có sự giáo dục nào, và điều đó khiến họ trở thành những nhà đầu tư rủi ro”.

“Cực kỳ rủi ro”, người cha giàu nói. “Đó là lý do bác hỏi con liệu các vụ đầu tư bất động sản của con có bảo hiểm không. Bác biết chúng có vì ngân hàng yêu cầu điều đó. Nhưng một người trung bình trong thị trường chứng khoán không có bảo hiểm. Hàng triệu người đang đầu tư tương lai nghỉ hưu của họ mà không có bảo hiểm mất mát gì cả. Điều đó thật rủi ro, rất rủi ro”.

“Nhưng tại sao các nhà cố vấn, môi giới và quỹ đầu tư đa dạng không nói cho họ biết?”, tôi hỏi

“Ta không biết”, người cha giàu nói. “Bác thường tự hỏi bản thân mình câu đó. Bác nghĩ lý do là vì những nhà cố vấn tài chính, môi giới bản thân không họ không phải là nhà đầu tư, không phải là nhà đầu tư tinh vi. Hầu hết đều là những người được lãnh lương và là những người hưởng huê hồng, làm việc vì đồng lương như khác hàng của họ”.

“Và họ cho lời khuyên cho những người khác, là những nhà đầu tư trung bình”, tôi nói.

Người cha giàu gật đầu. “Một nhà đầu tư tinh vi có thể làm ra tiền khi thị trường lên hoặc xuống. Một nhà đầu tư trung bình thỉnh thoảng làm ra tiền khi thị trường đi lên và mất tiền khi thị trường đi xuống. Sau khi họ mất tiền, họ gọi điện cho người cố vấn và hỏi: “Bây giờ tôi phải làm gì?””

“Và người môi giới nói gì?” tôi hỏi.

“Họ thường nói: “Bình tĩnh, thị trường sẽ trở lại sau vài tháng”. Hay họ nói: “Mua nhiều nữa đi, đồng đô là đang rớt”.

“Bác không làm vậy à?”, tôi nói

“Không. Bác không làm thế. Chỉ có người đầu tư trung bình làm”, ông nói

“Vậy bác muốn nói là cháu có thể đầu tư với ít rủi ro và làm ra nhiều tiền trong thị trường chứng khoán”.

“Đúng vậy”, ông nói. “Những gì con phải làm là không trở thành một nhà đầu tư trung bình”.

Lời nói làm bạn giàu

Trong cuốn *Rich dad's guide to investing*, tôi viết rằng người nghèo và trun lưu cơ bản đầu tư vào *quỹ chứng khoán đa dạng (mutual funds)*. Sau đó tôi viết rằng người giàu thích *quỹ hàng rào (hedge funds)* hơn. Một lần nữa, sức mạnh của từ ngữ được thể hiện. Từ *hàng rào* là một từ ngữ quan trọng đối với những nhà đầu tư tinh vi và có một thế giới khác giữa quỹ chứng khoán đa dạng hàng rào. Từ *hedge* ở đây là một từ khác của từ bảo hiểm. Giống như một người làm vườn có thể xây một hàng rào để bảo vệ khu vườn của họ khỏi thú dữ, một nhà đầu tư tinh vi sẽ đặt một hàng rào để bảo vệ tài sản của họ.

Một cách đơn giản, từ *hàng rào* có nghĩa bảo vệ từ những mất mát. Cũng như bạn không nên lái xe mà không có bảo hiểm, bạn, một nhà đầu tư không nên đầu tư mà không có bảo hiểm hay hàng rào để chống lại những mất mát to lớn. Một nhà đầu tư trung bình đầu tư một cách *trần trụi*, là một thuật ngữ khác được sử dụng bởi các nhà đầu tư tinh vi. Trần trụi trong giới hạn này không liên quan đến cơ thể con người, mà là một tài sản được phơi bày mà không có một sự bảo vệ nào từ các mất mát. Một nhà đầu tư tinh vi không thích đầu tư trần trụi, nghĩa là bị phơi ra với những rủi ro không cần thiết. Một nhà đầu tư tinh vi sẽ đầu tư với vị thế tài chính được bao bọc. Cũng như một người bán bảo hiểm sẽ hỏi "Bạn có được yểm trợ?" ...một người đầu tư tinh vi cũng sẽ hỏi chính họ câu hỏi tương tự. Nhìn chung, người đầu tư trung bình và người đầu tư quỹ chứng khoán đa dạng đang đầu tư một cách trần trụi vì họ không được bao bọc bởi các mất mát.

Không bảo vệ tài sản của bạn là rủi ro

Vài ngày trước, tôi là một trong những người chủ đạo trong một buổi hội thảo của các nhà đầu tư. Người diễn thuyết chính là một nhân vật nổi tiếng, người tường thuật cho một kênh truyền hình lớn. Cô diễn thuyết với nhiều kiến thức nâng cao và tôi đã học được nhiều. Nhưng tôi thấy thú vị khi nghe rằng cô ta chỉ đầu tư vào quỹ chứng khoán đa dạng.

Bất ngờ, một người tham gia giơ tay và hỏi, "Cô không cảm thấy tội lỗi khi cô có trách nhiệm cho hàng tỷ đôla của khán giả đã mất trong thị trường chứng khoán?" Giọng anh nghe có vẻ giận dữ, và khi anh nói, tôi có thể thấy nhiều nhà đầu tư tỏ ra đồng ý với anh. Dường như nhiều nhà đầu tư đến hội trường này không phải để học về đầu tư tiên của họ, mà để khám phá điều gì đã xảy ra với số tiền họ đã mất.

"Tại sao tôi cảm thấy tội lỗi?", cô ấy trả lời. "Công việc của tôi là cho bạn thông tin và thực sự tôi đã cho các bạn thật nhiều thông tin. Tôi đã không cho bạn về lời khuyên đầu tư. Tôi chỉ cho bạn thông tin thị trường. Tại sao bạn nói tôi nên cảm thấy tội lỗi?"

"Vì cô là người dẫn đầu cuộc reo mừng khi thị trường bùng phát", người tham gia giận dữ nói. "Vì cô mà tôi tiếp tục đầu tư và bây giờ tôi mất tất cả".

“Tôi không phải là người dẫn đầu”, cô ấy nói. “Tôi đã cho các bạn thông tin trong một thị trường tốt cũng như tôi cho các bạn thông tin trong một thị trường xấu ngày nay”.

Năm phút sau, người giận dữ sáng mắt ra. Một số người giận dữ cùng với người tham gia ấy và một số đứng về phía nữ bình luận viên. Cuối cùng mọi người được trấn an trở lại. Nữ bình luận viên ấy hỏi nhiều câu hỏi nữa. Một cánh tay giơ lên và hỏi: “Tại sao cô không nói cho khán giả biết về giảm thiểu rủi ro bằng quyền mua bán cổ phần?” anh ấy hỏi. Người tham dự này không giận dữ. Anh nghe có vẻ tò mò hơn và muốn khán giả biết rằng họ có thể giảm thiểu các rủi ro bằng cách sử dụng quyền mua bán cổ phần.

“Quyền mua bán cổ phần?”, cô ấy nói. “Tại sao tôi phải nói cho họ về quyền mua bán cổ phần?”

“Vì nó như một hàng rào chống lại các mất mát của một thị trường đi xuống,” anh nói.

“Ồ, tôi chưa bao giờ thực hiện điều đó,” cô ấy trả lời. “Quyền mua bán cổ phần quá rủi ro. Còn câu hỏi nào nữa không?” cô ấy nói, ra hiệu cho người đó ngồi xuống.

Tôi không thể tin những gì tôi đang nghe. Nhân vật truyền hình nổi tiếng này là một trong những người được tôn trọng trong giới nhà báo tài chính. Cô ta ảnh hưởng đến cuộc sống của hàng triệu người. Nhiều người nhìn vào lời khuyên đầu tư của cô ta và giờ đây cô ta nói, “Quyền mua bán cổ phần quá rủi ro”. Với tôi, không bảo vệ tài sản của bạn là rủi ro. Với tôi, phớt lờ chuyện tài chính là rủi ro. Biết cách sử dụng quyền mua bán cổ phần để bảo vệ các tài sản giấy tờ thật dễ dàng mà chẳng tốn công sức gì để làm. Sự thật là, nếu bạn có một nhà môi giới tài chính tốt, quá trình ấy quá dễ dàng. Một đứa trẻ cũng làm được. Tất cả những gì bạn cần làm là học định nghĩa của một vài từ ngữ mới, tìm một nhà môi giới, và bắt đầu nhỏ để thu thập vài kinh nghiệm. Thay vì vậy, tôi thấy hàng ngàn người ngồi trong phòng gạt đầu, đồng ý rằng đầu tư với quyền mua bán cổ phần là rủi ro.

Tôi ngồi đó, nhìn những người đi theo tin vào cô ta gạt đầu đồng ý với ý tưởng quyền mua bán cổ phần là rủi ro, trí óc tôi quay lại với những bài học của người cha giàu về đầu tư vào tài sản dạng giấy tờ. Tôi có thể nghe ông nói: “Hàng trăm năm trước, người Nhật, nông dân Nhật Bản bắt đầu sử dụng quyền mua bán cổ phần để bảo vệ giá cả thu hoạch lúa của họ”.

“Hàng trăm năm trước?”, tôi hỏi. “Hàng trăm năm trước họ đã sử dụng quyền mua bán như một hàng rào để chống lại các mất mát”.

Người cha giàu gạt đầu, “Đúng, hàng trăm năm trước. Bắt đầu từ thời cổ đại, những nhà kinh doanh thông minh đã sử dụng quyền mua bán để bảo vệ doanh nghiệp khỏi những mất mát. Những nhà kinh doanh thông minh ngày nay tiếp tục làm điều đó ngày nay”.

Trí óc tôi quay về căn phòng ở Chicago nơi nhà bình luận TV đang nói. Tôi tự hỏi chính mình, “Nếu những nhà kinh doanh thông minh đã sử dụng quyền mua bán cổ phần trong nhiều năm, tại sao người có thể lực này làm lệch hướng

khán giả của cô ta? Cái nào rủi ro hơn? Mua một cổ phiếu hay quỹ đầu tư đa dạng và nhìn nó rớt giá 40% hay 60%, thậm chí 90% mà không có gì bảo vệ? Ngân hàng yêu cầu tôi có bảo hiểm cho các bất động sản. Tại sao ngành công nghiệp tài sản giấy tờ không yêu cầu các nhà đầu tư mua bảo hiểm cho các tài sản giấy tờ của họ... tài sản mà hàng triệu người đang trông cậy vào tuổi già?" Cho đến hôm nay, tôi vẫn không có câu trả lời cho các câu hỏi này. Như đã nói trước đây, nếu căn nhà của bạn cháy, nó có thể được thay thế trong vòng một năm bởi các công ty bảo hiểm. Nhưng nếu khoản hưu của bạn bị huỷ hoại với thị trường chứng khoán sau khi bạn về hưu, bạn sẽ làm gì? Mua, giữ và cầu nguyện lần nữa? Hy vọng thị trường tăng lên? Vì thế tôi tiếp tục tự hỏi vì sao ngân hàng yêu cầu các nhà đầu tư mua bảo hiểm, nhưng ngành tài sản giấy tờ thì không. Tôi tiếp tục tự hỏi vì sao các nhà đầu tư chuyên nghiệp đầu tư với bảo hiểm, nhưng người đầu tư trung bình, những người đang coi thị trường chứng khoán là nơi bảo đảm tài chính sau khi họ về hưu, lại đầu tư một cách trần trụi mà chẳng có gì bảo vệ?

Từ vựng của bảo hiểm

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, một điều quan trọng là bạn phải đầu tư thời gian học cách bảo vệ tài sản, đặc biệt nếu bạn lên kế hoạch giữ tài sản bằng tài sản giấy tờ. Bạn làm điều đó bằng cách học và hiểu những gì mà người cha giàu gọi là: "Ngôn ngữ của một nhà đầu tư tinh vi". Trong các lớp học đầu tư của tôi, tôi gọi đó là từ vựng bảo hiểm

Trước khi đi vào những từ ngữ này, tôi tin rằng một điều không kém quan trọng là xem lại một số từ ngữ khác. Sau đây là những từ ngữ khác cần thiết để định nghĩa trước khi đi vào từ ngữ của giới bảo hiểm:

1. Người đầu tư và người buôn bán: Hầu hết những người nghĩ họ là người đầu tư thật sự là những người buôn bán. Cũng như mọi người nghĩ tiêu sản là tài sản, nhiều nhà đầu tư là những nhà buôn hơn là nhà đầu tư. Một điểm nữa. Nhiều người nghĩ họ là nhà đầu tư thật sự là những người tiết kiệm. Đó là lý do hầu hết mọi người có kế hoạch hưu 401k, IRA... thường nói: "Tôi tiết kiệm cho khoản hưu". Một người tiết kiệm đơn giản chỉ bỏ tiền vào tài khoản và chẳng làm gì thêm. Một người đầu tư là người chủ động quản lý các khoản hay danh mục đầu tư của chính họ.

Vậy sự khác nhau giữa một người đầu tư và người buôn bán là gì? Một người đầu tư mua và giữ, còn một người buôn bán mua và bán. Khi một người nói: "Tôi mua cổ phiếu này hay miếng bất động sản này vì tôi biết giá nó sẽ tăng", tôi biết người này là một nhà buôn... nói cách khác họ mua chỉ để trao đổi thương mại, không phải để dùng. Đó là lý do tôi nói hầu hết mọi người là nhà buôn hơn là nhà đầu tư. Một nhà buôn nhìn chung muốn giá tài sản của họ tăng lên vì vậy họ bán đi vì lợi nhuận. Một người đầu tư muốn các khoản đầu tư trả lại tiền cho họ càng sớm càng tốt, đồng thời giữ lại tài sản đó. Như người cha giàu nói: "Một nhà đầu tư mua một con bò vì sữa và bò con. Một nhà buôn mua bò vì thịt".

Nếu bạn muốn thành công trong thế giới đầu tư, bắt cháp là tài sản giấy tờ, kinh doanh hay bất động sản, bạn cần trở thành cả nhà đầu tư và nhà buôn. Một nhà đầu biết cách phân tích và làm thế nào để quản lý các khoản đầu tư và một nhà buôn biết làm thế nào và khi nào thì mua và bán. Một nhà đầu tư thường muốn vòng quay tiền mặt từ các tài sản và nhà buôn thì muốn lợi nhuận từ việc mua thấp bán cao.

2. Nhà đầu tư cơ bản và nhà đầu tư kỹ thuật: Một nhà đầu tư cơ bản nhìn vào bản tường trình tài chính của một công ty hay một bất động sản. Một nhà đầu tư cơ bản thường quan tâm về lợi nhuận, đội ngũ quản lý và tầm nhìn lâu dài của công ty. Một nhà đầu tư kỹ thuật không quan tâm về nền tảng của một công ty. Họ cũng không màng đến chuyện công ty đó có lời hay hoạt động tốt hay không. Nhà đầu tư kỹ thuật chỉ lưu ý đến cảm tình của thị trường vào một thời điểm nào đó. Trong khi một nhà đầu tư cơ bản nhìn vào bản kê tài chính, một nhà đầu tư kỹ thuật thích nhìn vào biểu đồ lịch sử hơn để đối chiếu với cảm tình của thị trường. Phần sau sẽ có một vài biểu đồ để bạn xem xét

Một nhà đầu tư kỹ thuật có thể là một nhà đầu tư tốt và cũng có thể mất tiền đơn giản vì anh ta thiếu những kiến thức cơ bản. Nhiều “nhà buôn ngày nay” mất tiền hay phá sản vì họ thiếu những kiến thức quản lý cơ bản về tiền bạc. Điều tương tự cũng đúng với các nhà đầu tư cơ bản. Nhiều người tự hỏi vì sao họ không làm ra tiền, hay mất tiền mặc dù họ đầu tư vào những công ty tốt, chắc chắn, có lợi nhuận. Nhiều nhà đầu tư cơ bản thất bại ngay cả họ đầu tư với những nguyên tắc cơ bản rất tốt vì họ thiếu những kiến thức kỹ thuật buôn bán

Đây thật sự là lý do người cha giàu muốn con ông và tôi trở thành nhà đầu tư trình độ hay nhà đầu tư tinh vi, là những người có cả kỹ năng cơ bản và kỹ năng kỹ thuật tốt

3. Nhà đầu tư trung bình và nhà đầu tư tinh vi: Nhà đầu tư trung bình rõ ràng biết một bản tình trạng tài chính là gì. Nhà đầu tư trung bình tốt hơn với việc đầu tư lâu dài, đa dạng hoá các danh mục đầu tư, đầu tư vào quỹ chứng khoán đa dạng, và sau đó mua, giữ và cầu nguyện. Nhà đầu tư tinh vi là những người có tiền và hiểu những kỹ thuật đầu tư cơ bản cũng như kỹ thuật buôn bán chuyên môn.

Những từ ngữ giúp bạn chiến thắng trong mọi thị trường

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bảo vệ và củng cố tài sản của bạn từ các mất mát là tối quan trọng. Một người đầu tư trung bình trong tài sản giấy tờ không bao giờ cảm thấy an toàn. Đó là lý do vì sao một người đầu tư trung bình cảm thấy đầu tư là rủi ro và đối với họ, đúng là như vậy. Vì họ cảm thấy không an toàn, họ giao phó tiền bạc của họ cho một người quản lý hay anh em của họ là nhà môi giới, hay một nhà hoạch định tài chính, hy vọng và cầu nguyện người này sẽ bảo vệ họ từ các dịch bệnh của thị trường. Vấn đề là, người quản lý tiền hay các

nhà môi giới không thể bảo vệ họ khỏi các khủng hoảng hoặc cũng không giúp họ làm ra tiền trong một thị trường đứng giá đang di chuyển theo hướng ngang.

Cách chiến thắng và bảo vệ tài sản của bạn trong bất kỳ thị trường nào là học hỏi và hiểu thấu đáo từ vựng của nhà đầu tư cơ bản và kỹ thuật, đặt biệt trong tài sản giấy tờ. Điều đó thật dễ dàng thực hiện nếu bạn đầu tư chút thời gian. Cũng như ngân hàng sẽ yêu cầu bạn bản kê tài chính trước khi bạn vay tiền, là điều cơ bản, và yêu cầu bạn có tài sản, quyền sở hữu và bảo hiểm khoản đầu tư, để bảo đảm những rủi ro kỹ thuật, bạn cũng nên yêu cầu những điều tương tự cho bản thân bạn nếu bạn muốn đầu tư vào tài sản giấy tờ. Một cách để làm điều đó là bắt đầu hiểu được từ ngữ của bảo hiểm khi bạn đầu tư vào tài sản giấy tờ. Một số từ ngữ đó là:

1. Chiều hướng: trend
2. Sự xê dịch trung bình
3. Lệnh stop
4. Gọi quyền mua bán cổ phần: call option
5. Đặt quyền mua bán cổ phần: put option
6. Hợp đồng chứng khoán hai chiều: straddle and collar
7. Shorts
8. Và nhiều từ khác

Một nhà đầu tư trung bình có thể nghe qua những từ ngữ này nhưng có thể không hiểu chúng hoặc chưa bao giờ sử dụng qua. Nhiều nhà đầu tư trung bình đơn giản bỏ qua những từ ngữ quan trọng này bằng cách nói: “Nó quá rủi ro”. Nói điều gì quá rủi ro cũng có thể ví như nói: “Tôi quá lười biếng để học môn này”.

Những gì bạn phải biết

Nếu bạn thật sự muốn làm giàu bằng tài sản giấy tờ, bạn phải biết cách bảo đảm tài sản giấy tờ của bạn khỏi các cuộc khủng hoảng thị trường. Sau đây là những ví dụ bạn phải biết. Một lần nữa, bắt đầu bằng từ ngữ

Chiều hướng

Mỗi nhà đầu tư tinh vi phải hiểu những chiều hướng. Có một câu nói mà tất cả các nhà đầu tư tinh vi đều nói là: “Chiều hướng là bạn”. Làm ơn nhớ và sử dụng câu nói này

Vậy chiều hướng là gì? Cách tốt nhất để giải thích là kể cho bạn một câu chuyện. Khi còn nhỏ, lớn lên ở Hawaii, hầu hết các bạn của tôi đều được huấn luyện để trở thành những nhà lướt sóng cừ khôi. Mỗi mùa đông, khi những cơn sóng lớn nổi lên từ phía bắc, chúng tôi cuộn vào dòng nước để chứng minh lòng dũng cảm và cải thiện kỹ năng của chúng tôi. Một lần kia, một học sinh mới đến từ lục địa. Anh là một người lướt sóng cừ với những cơn sóng nhỏ mùa hè. Khi đông đến, anh mạo hiểm với dòng nước mà nghĩ rằng chẳng có gì khác biệt. Lần cuối sóng đầu tiên với ngọn sóng lớn, anh mất tự chủ và bị nhấn chìm xuống tận đáy.

Ngọn sóng khổng lồ đã cuộn anh lại và chúng tôi không nhìn thấy anh trong một hồi. Cuối cùng, anh bất ngờ xuất hiện, vừa ho vừa cố gắng bơi vào. Mấy đứa chúng tôi cùng chơi lướt sóng với anh không thể tin vào mắt mình. Chúng tôi không thể tin anh đang cố bơi ngược lại dòng nước. Một trong chúng tôi la lớn: “Ồ không. Tôi không thể tin hẳn ta đang cố bơi ngược lại dòng nước.”

Khi những cơn sóng lớn vỗ vào bờ, tất cả nước phải tìm cách chảy ra biển. Chính sự di chuyển của nước này ra biển là nguyên nhân dẫn đến một dòng nước chảy xiết. Điều này cũng giống như một dòng sông chảy song song ra bờ biển rồi đi ra đại dương. Đối với chúng tôi là những đứa trẻ lớn lên trên đảo, chúng tôi biết chỉ cần thư giãn và để dòng nước đưa chúng tôi ra xa. Một khi dòng nước bị xua tan, chúng tôi biết chỉ cần bơi hoặc để cơ thể lướt trên dòng nước an toàn. Người bạn mới này không biết một dòng nước xiết có thể mạnh cỡ nào. Thay vì đi cùng dòng chảy, anh cố gắng chống lại nó, bị kiệt sức và suýt chết đuối. Điều tương tự cũng giống như những người mới đầu tư.

Vòng quay các vụ đầu tư giống như sóng biển. Chúng cũng thay đổi theo mùa. Người lướt sóng học cách tôn trọng sự thay đổi sức mạnh của sóng và nước theo các mùa khác nhau. Các nhà đầu tư tinh vi cũng làm điều tương tự. Đó là lý do vì sao những nhà đầu tư lại gọi: “Chiều hướng là bạn”. Cũng như với kinh nghiệm không chống lại sóng biển hay dòng chảy, các nhà đầu tư tinh vi đi cùng với xu hướng, thay đổi chiến lược khi thích hợp hay đứng ngoài cuộc nếu mọi thứ trở nên xáo động. Các nhà đầu tư trung bình tiếp tục mua, giữ.

Ba chiều hướng cơ bản

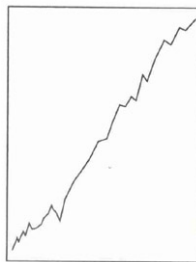
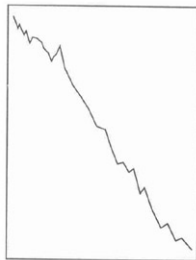
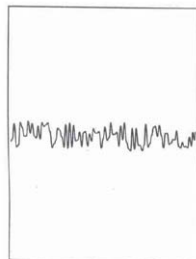
Có ba chiều hướng cơ bản ảnh hưởng đến tài sản giấy tờ cũng như các sản phẩm đầu tư khác. Một là thị trường có chiều hướng đi lên. Chiều hướng thứ hai là đi xuống. Chiều hướng thứ ba là thị trường có chiều hướng nằm ngang, là thị trường không đi lên cũng không đi xuống. Một nhà đầu tư tinh vi dùng những chiến lược khác nhau với những chiều hướng khác nhau. Một nhà đầu tư trung bình chỉ có duy nhất một chiến lược và cố gắng dùng nó trong cả ba chiều hướng. Đó là lý do vì sao cuối cùng họ thất bại. Ý tưởng đầu tư lâu dài cơ bản là một ý tưởng tốt, nhưng đầu tư lâu dài với một chiến lược duy nhất là một cách đầu tư của kẻ thất bại.

Ngay cả loài thú cũng quan tâm đến sự thay đổi của mùa màng khí hậu. Khi cái lạnh của mùa đông bắt đầu đến trong mùa thu, hầu hết các loài thú biết chúng cần phải chuẩn bị cho sự thay đổi của mùa đông. Điều tương tự cũng đúng đối với các nhà đầu tư tinh vi. Chỉ có các nhà đầu tư trung bình mới tin vào lời nói của những nhà cố vấn tài chính: “Đầu tư dài hạn. Mua và giữ cho dù thị trường đi xuống”. Nếu loài vật đủ thông minh để biết mọi thứ thay đổi, tại sao loài người thì không?

Sự xê dịch trung bình

Chiều hướng xảy ra nguyên nhân do người bán và người mua. Nếu có nhiều người mua, thị trường sẽ đi lên. Nếu có nhiều người bán, thị trường sẽ đi xuống. Một nhà đầu tư trung bình cảm thấy thoải mái nếu người cố vấn tài chính của họ nói: “Thị trường đi lên trong 40 năm nay”. Một nhà đầu tư tinh vi không nhìn vào mức trung bình dài hạn, mà nhìn vào sự xê dịch trung bình. Cũng như một người lướt sóng nhìn vào thủy triều lên xuống hằng ngày, một nhà đầu tư tinh vi nhìn vào thủy triều lên xuống của tiền vào tiền ra trên thị trường. Một nhà đầu tư tinh vi nhìn những biểu đồ vì những biểu đồ này nói cho họ biết khi nào tị thay đổi chiến lược.

Những biểu đồ dưới đây là biểu đồ của sự xê dịch trung bình. Như đã nói trước đây, những nhà đầu tư cơ bản nhìn vào bản kê tài chính và đội ngũ quản lý, một nhà đầu tư kỹ thuật nhìn vào biểu đồ, và dưới đây là một trong những biểu đồ mà họ nhìn vào

**H1: Chiều hướng lên****H2: Chiều hướng xuống****H3: Chiều hướng không đổi**

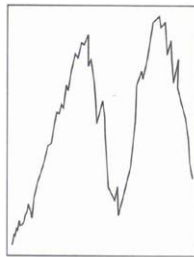
Làm thế nào bạn biết chiều hướng đang thay đổi

Liệu thị trường sẽ cho bạn những dấu hiệu về sự thay đổi? Câu trả lời là có. Đó không phải là một ngành khoa học chính xác, nhưng nó có thể thắng được sự phỏng đoán, đi theo linh cảm và đầu tư theo mẹo vặt

Hầu hết chúng ta đều biết một nhà tiên tri có thể dự đoán một cơn bão. Mặc dù phỏng đoán khí hậu không phải là ngành khoa học chính xác, nhưng ngày nay chúng ta có được những lời cảnh báo nếu có một cơn bão lớn sắp đổ bộ. Một nhà buôn kỹ thuật có thể hầu hết những điều tương tự. Điều đó có nghĩa trong khi một nhà đầu tư trung bình đang giữ và cầu nguyện thị trường đi lên, thì các nhà đầu tư chuyên nghiệp kịp bán đi trước khi cơn bão đánh vào.

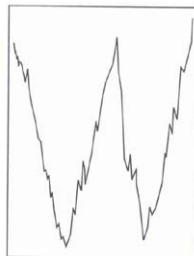
Có nhiều dấu hiệu để một nhà đầu tư kỹ thuật nhìn vào. Sau đây là những biểu đồ nói lên một số điều cho các nhà đầu tư kỹ thuật

Hai lần đỉnh



Các nhà buôn kỹ thuật gọi mẫu biểu đồ này là hai lần đỉnh. Khi các nhà đầu tư kỹ thuật nhìn vào mẫu hình này, họ có thể lo lắng và bắt đầu thay đổi chiến lược đầu tư, hay hoàn toàn rút khỏi thị trường. Nếu bạn để ý, giá cổ phiếu sẽ sụp đổ nhanh chóng sau hai lần đỉnh này.

Hai lần đáy



Một kiểu hình tương tự xảy ra dưới đáy của thị trường. Mẫu hình này được gọi là hai lần đáy. Khi các nhà đầu tư kỹ thuật nhìn thấy biểu đồ này, họ một lần nữa thay đổi chiến lược hay bắt đầu mua cổ phiếu trong khi các nhà đầu tư trung bình từ bỏ hy vọng và bán.

Có nhiều mẫu hình khác nhau thu hút các nhà đầu tư kỹ thuật. Những mẫu hình này không chính xác cũng không bảo đảm. Nhưng chúng mang lại cho một nhà đầu tư tinh vi một thuận lợi lớn hơn một nhà đầu tư trung bình, là người không có chút manh mối nào về các dấu hiệu của thị trường. Một thuận lợi lớn mà

một nhà đầu tư kỹ thuật có được là họ có thời gian để bảo vệ giá cả tài sản của họ với bảo hiểm. Một nhà đầu tư trung bình ngồi đó thất vọng, không được bảo vệ. Hàng triệu người đầu tư có tương lai tài chính ngồi cạnh rủi ro, hy vọng và cầu nguyện lời khuyên của các nhà cố vấn tài chính của họ sẽ bảo vệ họ từ các cơn bão. Các cơn bão ghé thăm thường lệ bất kỳ thị trường tài chính nào.

Mỗi khi tôi nghe các chuyên gia tài chính nổi tiếng khuyên: “Đầu tư dài hạn. Đừng hoang mang. Luôn luôn nhớ rằng thị trường tăng trung bình trong 40 năm qua”. Tôi thật sự núp mình xuống. Khi tôi nghe những chuyên gia nói những lời này, tôi lắc đầu và cảm thấy tệ hại cho hàng triệu người đang lắng nghe những người này và giao phó tương lai tài chính cho những người này. Đầu tư không nhất thiết phải rủi ro nếu bạn biết bạn đang làm gì.

Công cụ của nhà đầu tư tinh vi

Một nhà đầu tư trung bình chỉ có hai lựa chọn một khi thị trường thay đổi chiều hướng. Họ có thể giữ và mất hoặc bán và mất. Một ngày kia, tôi nghe một nhà cố vấn đầu tư tiếng tăm nói: “Tháng 2/2000 tôi đã nói các bạn bán mọi thứ các bạn sở hữu”. Đó có thể là một lời khuyên tốt cho một nhà đầu tư trung bình nhưng một nhà đầu tư tinh vi có những những lựa chọn khác hơn là mua và mất hay bán và mất.

Sau đây là những công cụ thuộc về trí óc mà những nhà đầu tư tinh vi dùng để bảo vệ tài sản của họ và làm ra tiền trong sự lên xuống của thị trường. Chúng là những công cụ giúp họ làm ra tiền và bảo vệ tiền của họ khi thị trường đi xuống

Lệnh stop

Một nhà đầu tư tinh vi có thể gọi cho nhà môi giới của họ và yêu cầu một lệnh stop nếu anh hay cô ta nghi giá cổ phiếu có thể đi xuống, đặc biệt nếu chiều hướng của thị trường đang xuống. Nhà đầu tư trung bình chẳng làm gì nếu giá cổ phiếu của họ đi xuống, họ chỉ nhìn nó đi xuống. Không biết phải làm gì, chiến lược mua, giữ và cầu nguyện của họ chuyển thành chiến lược mua, giữ và mất.

Đây là cách một lệnh stop làm việc. Giá sử giá cổ phiếu của bạn là \$50 hôm nay và các biểu đồ nói cho bạn biết thị trường có chiều hướng xuống. Nhưng gì bạn phải làm là gọi cho nhà môi giới và đặt một lệnh stop ở mức, giả sử \$48. Nếu giá cổ phiếu bắt đầu rớt, giả sử \$30 vì có nhiều người bán đi vào thị trường, lệnh stop của bạn trở thành một đơn đặt hàng và cổ phiếu được bán ở mức \$48 và sự mất mát của bạn được giới hạn ở \$2. Một nhà đầu tư trung bình có thể mất \$18 mà vẫn bám vào cổ phiếu.

Mặc dù lệnh stop thường được các nhà đầu tư dùng như “bảo hiểm”, nhưng không phải lúc nào các nhà đầu tư tinh vi đều dùng. Thường khi giá cổ phiếu có vẻ tăng khoảng cách khi phiên giao dịch mở cửa và nhà đầu tư tinh vi đã có sẵn tin tức và đã quyết định hoặc là bán hoặc huỷ bỏ lệnh stop. Sau đây là hai

lý do vì sao lệnh stop có thể không thành công trong một thị trường đang rớt giá hoặc không ổn định.

Lý do thứ nhất một nhà đầu tư chuyên nghiệp có thể không sử dụng lệnh stop vì chiều hướng đi xuống quá nhanh. Đôi khi thị trường rớt xuống nhanh chóng và lệnh stop bị bỏ qua mà không được thi hành. Ví dụ, giả sử giá cổ phiếu là \$50. Khi chiều hướng đi xuống, nhà đầu tư đặt lệnh stop ở mức \$48. Điều đó có nghĩa nếu giá hạ xuống \$48, cổ phiếu tự động bán. Nhưng nếu thị trường xuống quá nhanh, có thể cái giá \$48 bị nhảy qua hoặc phớt lờ. Có nghĩa nhiều người bán và chẳng có người mua ở giá \$48, vì thế lệnh stop bị bỏ qua. Nếu giá dừng lại ở \$40 vì có một vài người mua đi vào thị trường, điều tốt nhất một nhà đầu tư có thể làm là giữ lại ở mức \$40 hoặc bán ở mức \$40. Lệnh stop của họ đã bị bỏ qua.

Một lý do khác lệnh stop có thể không được sử dụng bởi một nhà đầu tư chuyên nghiệp là vì họ không quan tâm vào chiều hướng của thị trường. Ví dụ, một lần nữa giá cổ phiếu là \$50 và đặt lệnh stop mức \$49. Như mong đợi giá rơi xuống \$47, cổ phiếu được bán ở \$48. Nhà đầu tư cảm thấy an ủi cho đến khi anh hay cô ta nhận ra thị trường bất ngờ đi lên và giá cổ phiếu của họ giờ đây có giá \$65. Không những họ mất \$2 một cổ phiếu, mà họ còn mất \$17 vì sự tăng giá.

Một thành công bất ngờ hay một thất bại bất ngờ

Chúng tôi thường nghe ai đó nói: “Tôi đang thực hiện một thành công bất ngờ trên thị trường”. Trong suốt cuộc bùng nổ dot-com, nhiều người đi vào ý tưởng thực hiện một sự thành công bất ngờ, thay vì vậy, họ lại là những người thất bại bất ngờ. Trên bản tin hôm nay, nhiều người người vào sự bùng phát của dot-com, và nói: “Tại sao mọi người lại đại dột như thế?” Điều mọi người không nghe thấy là nhiều người đã thành công bất ngờ với sự lên xuống của thị trường.

Một người bạn của tôi đã giàu sụ vì sớm mua được một dot-com IPO. Anh ta thành công bất ngờ, như mọi người nói. Anh cũng thực hiện một món lãi vớ vờ khi chiều hướng đi xuống. Cuối năm 1999, anh bán tất cả cổ phiếu dot-com mà anh sở hữu. Sau đó anh bắt đầu shorting (sẽ giải thích sau) một vài cổ phiếu của các công ty dot-com và đã làm giàu cho anh khi chiều hướng đi lên. Ba trong số các công ty này anh cảm thấy có vẻ sắp phá sản. Vì thế anh làm ra một gia sản lớn khi chiều hướng đi lên và làm ra số tiền lớn hơn khi chiều hướng đi xuống. Vì sao? Lý do anh làm ra cả một gia tài khi chiều hướng đi xuống vì anh đã không sử dụng tiền của mình và đã không trả thuế từ số tiền anh shorting cổ phiếu của những công ty phá sản.

Khi tôi hỏi anh vì sao, anh nói: “Tôi short cổ phiếu ở đỉnh cao, nghĩa là tôi mượn chúng. Sau đó công ty đi xuống và phá sản. Tôi chưa trả thuế vì chưa có phiên giao dịch đóng cửa, vì thế tôi không nợ thuế. Tất cả những gì tôi đã làm là bán số cổ phiếu tôi không sở hữu hay mượn, và giờ đây tôi chờ đợi thời gian khi tôi có thể mua nó lại và trả lại người tôi đã mượn”. Ngày nay, anh ta có khoảng \$875,000 bằng cách shorting một vài cổ phiếu, giữ lại những công phiếu miễn thuế, thu tiền lợi tức từ việc khấu trừ thuế. Lợi tức từ số tiền bán cổ phiếu anh

không hề sở hữu. Anh nói: “Tôi đang chờ cơ hội để mua lại các cổ phiếu này, nhưng sau khi tôi thu lợi tức từ số tiền lời miền thuế”.

Nếu bạn không hiểu loại giao dịch này, đừng lo. Hầu hết mọi người đều không hiểu. Nếu bạn muốn hiểu sâu hơn, hãy liên hệ một nhà môi giới hay kế toán và hỏi họ, học có thể giải thích cho bạn.

Điểm chính ở đây là, nếu bạn muốn làm một số tiền vớ bở khi chiều hướng đi lên, bạn cũng cần biết cách làm điều tương tự khi chiều hướng đi xuống. Nếu không, bạn thường là người thất bại bất ngờ bởi những người thực hiện điều đó.

Có nhiều điều để học về việc sử dụng các công cụ mua bán chuyên nghiệp như lệnh stop. Có nhiều thứ để đầu tư với những công cụ này hơn là hỏi người môi giới của bạn đặt một lệnh stop để bán hoặc mua. Những nhà đầu tư tinh vi cần phải có nhiều công cụ hơn nhà đầu tư trung bình. Nếu không họ sẽ bị mất mát nhiều bởi những người đồng lứa thực hiện một sự thành công bất ngờ.

Điều thuận lợi không đẹp mắt mà nhà đầu tư tinh vi có được là lý do vì sao khi tôi được hỏi: “Ông có lời khuyên nào cho nhà đầu tư trung bình không?” Tôi trả lời là: “Đừng ở mức trung bình”. Tôi nói thế vì tương lai và an toàn tài chính của bạn rất quan trọng, không chỉ nên ở mức trung bình

***Một lời cảnh báo:** Đây không phải là cuốn sách về kỹ thuật mua bán. Ví dụ trên là một giải thích đơn giản về lệnh stop. Một nhà đầu tư tinh vi biết làm thế nào và khi nào dùng s short vì có nhiều lúc lệnh stop làm việc tốt và có lúc chúng không làm việc không ổn. Trước khi ra ngoài sử dụng bất kỳ các quá trình này, bạn hãy đọc, hỏi, tham dự các lớp học và thu thập kinh nghiệm để sử dụng các kỹ thuật tôi đã mô tả trên.*

Lý do cơ bản tôi liệt kê một vài kỹ thuật này là để mọi người nghĩ rằng đầu tư là rủi ro biết rằng đầu tư không nhất thiết phải may rủi. Điều đó tùy thuộc vào cá nhân tìm kiếm những kiến thức rộng nếu họ muốn sử dụng những kỹ thuật này

Gọi quyền mua bán cổ phần

Một từ ngữ khác của quyền mua bán cổ phần là bảo hiểm. Đơn giản đặt một option sẽ giúp cho người sở hữu quyền mua cổ phần của một loại chứng khoán ở mức giá nào đó một cổ phần trong một khoảng thời gian định trước. Một cuộc gọi option là một chính sách bảo hiểm, bảo vệ nhà đầu tư không bỏ lỡ những *tăng* đột ngột giá một loại chứng khoán. Ví dụ, giả sử chiều hướng và biểu đồ chỉ ra rằng nhiều người mua đang đi vào thị trường, vì thế giá đang đi lên và người đầu tư muốn bảo đảm anh hay cô ta có thể mua cổ phiếu ở giá tốt hơn trong trường hợp chứng khoán tăng giá. Giả sử hôm nay giá một loại cổ phiếu \$50 một cổ phiếu. Nhà đầu tư gọi cho người môi giới và nói tôi muốn mua một option để mua 100 cổ phiếu giá \$50. Anh ta có thể trả \$1 mỗi cổ phiếu cho option đó, tốn của anh hết \$100 (mỗi option bao gồm 100 cổ phiếu). Anh ta đang bảo vệ mình từ sự chuyển đổi bất ngờ

Ba tuần sau, nhà đầu tư quay lại từ một chuyến đi câu và khám phá ra giá cổ phiếu đã tăng \$60 một cổ phiếu. Kỹ thuật gọi option cho phép nhà đầu tư mua 100 cổ phiếu giá \$50. Sau đó anh có thể, nếu muốn, bán 100 cổ phiếu này giá \$60 một cổ phiếu.

Nếu cổ phức nằm yên ở mức \$50 hay thấp hơn, option sẽ hết hạn trở nên vô giá trị, hoặc nhà đầu tư tinh vi sẽ nói: “hết tiền rồi”.

Trong ví dụ này giá cổ phiếu tăng lên \$60 một cổ phiếu, nhà đầu tư trung bình sau đó thực thi quyền mua 100 cổ phiếu giá \$50 với \$5000 và đồng thời bán 100 cổ phiếu với \$6000, thu lời \$900 (\$6000 trừ đi \$5000 và giá của option, \$100). Mặc khác, một nhà đầu tư tinh vi sẽ chọn cách bán option của anh với giá \$10 một cổ phiếu hay \$1000 cho 100 cổ phiếu, thu lời \$900 (\$1000 trừ đi giá option \$100)

Khi bạn thực hành phiên giao dịch, nhà đầu tư trung bình đặt \$5000 để làm \$900. Nhà đầu tư tinh vi đặt \$100 để làm ra cùng \$900 lợi nhuận. Trong ví dụ cực kì đơn giản này, nhà đầu tư nào làm ra nhiều tiền hơn với số tiền của anh ta?

Câu trả lời của tôi là những người đầu tư mua bán option, hay nhà đầu tư tinh vi. Nhà đầu tư trung bình bỏ ra \$5000 để làm ra \$900, hay 18% trong một tháng. Nhà đầu tư tinh vi bỏ ra \$100 và làm ra \$900 với 900% trong một tháng.

Một lần nữa, đây là một ví dụ đơn giản và tôi khuyên bạn học hỏi nhiều hơn, thu thập nhiều kinh nghiệm và tìm một nhà môi giới khôn ngoan để giúp bạn học hỏi quá trình này.

Ví dụ này minh họa vì sao người cha giàu không muốn sở hữu nhiều, nhưng thay vì thế ông tìm kiếm sự làm chủ. Option cho bạn sự làm chủ quá trình mua bán. Nó cũng minh họa một ví về cách tạo ra sức mạnh đòn bẩy bằng tài sản giấy tờ và cách đòn bẩy được sử dụng với ít rủi ro và nhiều lợi tức nếu bạn biết bạn đang làm gì. Trong ví dụ này, nhà đầu tư tinh vi chỉ đặt rủi ro \$1 một option và nhà đầu tư trung bình đặt \$50 một cổ phiếu. Khi bạn quay lại phần thảo luận về tốc độ của đồng tiền, tiền của nhà đầu tư nào di chuyển nhanh hơn? Nhà đầu tư có thể giàu nhanh hơn?

Người giàu không thích sở hữu nhiều thứ

Bạn có thể để ý thấy điều gì đó với ví dụ vừa rồi. Bạn có thể thấy rằng bạn không nhất thiết phải sở hữu cổ phiếu để sở hữu một quyền mua bán cổ phần. Điều này có thể có những kết quả tài chính to lớn nếu bạn hiểu rõ nó.

Điểm chính ở đây là, người cha giàu của tôi không bao giờ muốn sở hữu mọi thứ, ngược lại với người cha nghèo. Người cha nghèo của tôi thường nói: “Căn nhà này được tôi đứng tên”, “tôi đứng tên chiếc xe này”. Người cha giàu thì nói: “Con không cần phải sở hữu mọi thứ. Những gì con cần làm là làm chủ nó”. Option là một ví dụ khác về cách suy nghĩ này. Người cha nghèo của tôi muốn sở hữu cổ phiếu còn người cha giàu chỉ muốn sở hữu option để mua hay bán cổ phiếu. Ngày nay, tôi thấy nhiều người cảm thấy tự hào khi sở hữu cổ phiếu, trong khi bằng nhiều cách lại có nhiều đòn bẩy hơn với việc mua bán option. Nói cách

khác, có thể mất ít tiền để làm ra nhiều tiền bằng mua bán option hơn là mua cổ phiếu.

Đặt option

Trong ví dụ trước, bạn thấy rằng làm thế nào để gọi option được dùng để làm ra tiền khi thị trường đi lên. Khi chiều hướng thị trường đi xuống, nhà đầu tư tinh vi sẽ đặt option không những để làm ra tiền, mà còn bảo vệ giá trị cổ phiếu của họ trong trường hợp cổ phiếu đi xuống.

Ví dụ, giá cổ phiếu là \$50. Thị trường đi xuống và giá cổ phiếu rơi xuống \$40. Nhà đầu tư trung bình đã mất \$10 một cổ phiếu. Nếu anh ta có 100 cổ phiếu, anh đã mất \$1000, trên giấy tờ. Điểm chính ở đây là nhà đầu tư chỉ mất trên giấy tờ, không phải thực tế. Nếu anh ta bán đi ở mức \$40 một cổ phiếu, sau đó anh mới mất tiền. Chính ý tưởng mất mát chỉ trên giấy tờ là lý do nhiều nhà đầu tư thất bại bất ngờ nói: “Tôi đang ở trên đoạn đường dài”. Những lời nói này thường có nghĩa nhà đầu tư này sẽ chờ từ bây giờ cho đến khi cổ phiếu đó tăng trở lại \$50, điều đó có thể xảy ra trong một đêm, nhiều năm hay chẳng bao giờ. Đây là chiến lược mua, giữ và mất của những ai lạc quan hay những ai ghét sự thừa nhận họ đã phạm lỗi và mất tiền

Nhà đầu tư tinh vi sẽ đầu tư bằng cách khác. Thay vì ngồi đó lo lắng về giá cổ phiếu hạ xuống, nhà đầu tư này sẽ có người môi giới đặt một lệnh stop hay đặt option. Một lần nữa, có những lý do khác nhau cho việc sử dụng một lệnh stop và đặt option, và những lý do này vượt xa hơn phạm vi của cuốn sách này. Điểm chính ở đây là nhà đầu tư tinh vi sẽ làm điều gì đó trong trường hợp thị trường thay đổi chiều hướng và bắt đầu đi xuống.

Thay vì cầu nguyện cho thị trường đừng đi xuống, giả sử nhà đầu tư tinh vi mua một option giá \$1 một cổ phiếu để có quyền bán cổ phiếu của họ mức %50 một cổ phiếu. Option tốn mất \$100, hay \$1 một cổ phiếu cho 100 cổ phiếu. Thị trường đi xuống với nhiều người người bán xâm nhập thị trường và giá cổ phiếu rơi xuống \$40 một cổ phiếu. Nhà đầu tư tinh vi hạnh phúc vì đã bảo vệ vị trí của họ ở mức giá cổ phiếu \$50. Những gì họ mất đi với vị trí cổ phiếu lâu dài cũng như cổ phiếu rơi thấp hơn \$50, họ đoạt lại được bằng cách tăng giá cuộc đặt option. Nhà đầu tư không đặt option mất mỗi đô là khi giá cổ phiếu hạ xuống mỗi đôla. Mất mát từ cổ phiếu được giành lại từ lợi tức của việc đặt option.

Làm thế nào một nhà đầu tư tinh vi làm ra tiền với việc đặt option khi nhà đầu tư trung bình lại mất? Nhà đầu tư có thể thực thi việc đặt của họ, hay có quyền bán 100 cổ phiếu với giá \$50 một cổ phiếu và nhận \$5000. Nếu họ muốn, họ có thể quay lại thị trường và mua 100 cổ phiếu giá \$40 với \$4000. Kết quả cuối cùng là họ có 100 cổ phiếu và thêm \$900 (\$1000 trừ đi giá cuộc đặt option). (Có nhiều luật lệ cần được xem xét và tuân theo)

Nhà đầu tư trung bình, không đặt option, chỉ có cổ phiếu của họ mà thôi, giờ đây trị giá thấp hơn và vẫn không lấy lại tiền được.

Nếu điều này quá rối rắm cho bạn, đừng lo, nó cũng rắc rối với hầu hết mọi người lần đầu tiên. Điều quan trọng cần nhớ là những gì tôi đã viết trước đây trong cuốn sách này về việc cần thiết phải suy nghĩ những điều trái ngược. Nhiều người học cách dùng option giống như học cách ăn bằng tay trái sau khi dành nhiều năm ăn bằng tay phải. Điều đó cũng có thể thực hiện được, chỉ cần thực tập chút ít. Điểm cần nhớ là quá trình sử dụng option để bảo vệ tài sản của bạn cũng như làm ra tiền khi thị trường lên xuống không phải là quá trình phức tạp. Hầu hết mọi người có thể học nếu họ cho bản thân mình chút ít thời gian để hiểu nó. Nói nhiều về nó vì nó quan trọng, đầu tư không nhất thiết phải may rủi nếu bạn có những lời khuyên đúng đắn và những nhà cố vấn tốt. Bạn không phải dành cả đời lo lắng về tài sản giấy tờ bị huỷ hoại khi thị trường khủng hoảng. Thay vì lo lắng thị trường khủng hoảng, bạn có thể chuẩn bị trở nên càng giàu hơn khi thị trường càng đi lên, đi xuống và đứng yên.

Một điều quan trọng đáng lưu ý là những nhà đầu tư trung bình mất tiền thường ngồi đó, chờ đợi và lắng nghe lời khuyên của các nhà cố vấn tài chính “Mua, giữ và đầu tư lâu dài”. Họ làm thế vì họ chỉ có một chiến lược cho một chiều hướng của thị trường, và như bạn biết, có ba chiều hướng khác nhau của thị trường.

Một nhà đầu tư tinh vi có thể không mua cổ phiếu

Có những nhà đầu tư tinh vi không bao giờ mua hay bán cổ phiếu. Họ chỉ mua bán option. Khi tôi hỏi một trong số những người bạn mua bán option vì sao anh chỉ đầu tư vào option hơn là cổ phiếu, anh nói: “Đầu tư vào cổ phiếu quá chậm. Tôi có thể làm ra nhiều tiền hơn với một số tiền ít ỏi bằng cách đầu tư vào option. Tôi cũng có thể làm nhiều tiền với thời gian ngắn. Đầu tư vào cổ phiếu và hy vọng làm ra tiền giống như ngồi một chỗ chờ nước sơn khô”.

Straddle và collar

Straddle và collar là sự bảo vệ cuối cùng. Một cách đơn giản nhất, một straddle hay collar. Ví dụ, nếu giá cổ phiếu của nhà đầu tư là \$50 một cổ phiếu, nhà đầu tư tinh vi có thể đặt option ở mức \$52 một cổ phiếu và một option mức \$48. Nếu thị trường bất ngờ đi lên \$62 một cổ phiếu, nhà đầu tư có quyền mua cổ phiếu mức \$52. Nếu thị trường đi xuống \$42, nhà đầu tư có quyền bán cổ phiếu với giá \$48, giảm thiểu mất mát. Nếu giá chứng khoán là \$42 và nhà đầu tư đặt option, là option để bán ở mức \$48, option đó bất ngờ trở nên rất giá trị, trong nhiều trường hợp còn giá trị hơn cả cổ phiếu. Điểm chính ở đây là collar và straddle được dùng để bảo vệ cả hai rủi ro lên xuống và mở ra cơ hội. Đó có thể là một chiến lược bảo thủ cực đoan nếu bạn biết bạn đang làm gì.

Một lần nữa, đây không phải là cuốn sách về mua bán option. Tôi đã cho những ví dụ một cách rõ ràng vì một mục đích duy nhất để bạn hiểu được option.

Đồng thời, cũng có nhiều chiến lược tinh vi có thể được sử dụng để bảo vệ tài sản và tăng lợi tức.

Short

Khi tôi còn nhỏ, tôi được dạy rằng không được đụng hay sử dụng đồ vật không thuộc về mình. Điều đó không đúng với thị trường chứng khoán. Khi ai đó short một cổ phiếu, thường có nghĩa họ đang bán những thứ họ không sở hữu. Nếu mẹ tôi biết tôi đang làm điều này, bà sẽ có buổi nói chuyện căng thẳng với tôi. Nhưng một lần nữa, mẹ tôi không phải là nhà đầu tư.

Trước tiên, một short không phải là option. Khi một người nói: “Tôi đang short cổ phiếu này”, họ đang mua bán stock chứ không phải option. Một nhà đầu tư tinh vi biết sự khác nhau giữa một short và một option và biết khi nào dùng và khi nào không sử dụng chúng. Một lần nữa, biết khi nào dùng và khi nào không dùng vượt quá phạm vi cuốn sách này.

Tại sao phải short một cổ phiếu? Thông thường, nếu nhà đầu tư cảm thấy cổ phiếu quá cao, và thị trường có chiều hướng xuống, nhà đầu tư tinh vi có thể thấy có lợi để bắt đầu sử dụng short để làm ra tiền. Short một cổ phiếu đơn giản là mượn cổ phiếu của người khác, bán chúng ra thị trường và bỏ tiền vào túi bạn. Nếu và khi giá thị trường đi xuống, nhà đầu tư mua lại cổ phiếu và trả lại nó cho người họ mượn cổ phiếu.

Ví dụ, giả sử cổ phiếu công ty XYZ là \$50 và thị trường có chiều hướng đi xuống. Sau đây những sự kiện liên tiếp để short một cổ phiếu:

1. Nhà đầu tư gọi cho người môi giới và yêu cầu họ short 100 cổ phiếu công ty XYZ.
2. Nhà môi giới sau đó mượn 100 cổ phiếu từ tài khoản của khách hàng khác và bán 100 cổ phiếu với \$5000
3. Nhà môi giới sau đó thế chấp \$5000 trong tài khoản của nhà đầu tư... nhà đầu tư không sở hữu cổ phiếu.
4. Trong tài khoản của người khách hàng, tài khoản nơi mà cổ phiếu được mượn, có một IOU (giấy nợ) 100 cổ phiếu, không phải \$5000
5. Sau một thời gian, giá cổ phiếu của công ty XYZ rơi xuống \$40.
6. Nhà đầu tư đã mượn cổ phiếu gọi cho nhà môi giới và nói: “Mua cho tôi 100 cổ phiếu của XYZ mức \$40”
7. Nhà môi giới mua 100 cổ phiếu ở mức \$40 và trả lại 100 cổ phiếu vào tài khoản của người khách hàng, người đã cho nhà đầu tư vay cổ phiếu
8. Nhà môi giới trả 100 cổ phiếu từ \$5000 trong tài khoản của nhà đầu tư. \$5000 có từ việc bán lần đầu 100 cổ phiếu giá \$50
9. Nhà đầu tư lấy \$1000 tiền lời, ít chi phí, huê hồng và thuế, bằng cách bán cổ phiếu mà anh không hề sở hữu. Nhà đầu tư làm ra tiền mà không cần tiền.

Theo giới hạn này, đó là quá trình short một cổ phiếu

Có một vài điểm cần lưu ý:

Điểm 1: Thời điểm nhà đầu tư mua cổ phiếu mức \$40 và trả lại 100 cổ phiếu cho nhà đầu tư ban đầu, nhà đầu tư short được yêu cầu phải có “che đầu vị trí short của họ”. Đây là những từ ngữ cần phải nhớ.

Điểm 2: Như bạn thấy, có những rủi ro kinh khủng khi short một cổ phiếu. Một người có thể mất nhiều tiền với việc short cổ phiếu nếu thị trường đi lên và giá cổ phiếu cứ tăng. Trong ví dụ này, nhà đầu tư có thể mất \$1000 nếu giá cổ phiếu tăng lên \$60. Như người cha giàu nói: “Có rủi ro, nhưng không nhất thiết phải rủi ro.” Có những nhà đầu tư tinh vi sẽ straddle một short bằng cách gọi option mức \$51. Nếu chiều hướng quay đầu và giá cổ phiếu tăng lên \$60, nhà đầu tư chỉ trả \$51 một cổ phiếu thay vì \$60, một lần nữa giảm thiểu các tổn thất.

Điểm 3: Bạn có thể thấy rằng tôi lưu ý đến chiều hướng thị trường. Luôn nhớ rằng: “Chiều hướng là bạn”. Đừng như người bạn của tôi cố gắng bơi ngược dòng nước. Cần phải biết nhiều hơn các định nghĩa như short, straddle, option...điều quan trọng là biết cách chúng được liên kết với nhau. Nói cách khác, dùng một short khá an toàn khi thị trường đi xuống và nhiều rủi ro khi thị trường đi lên hoặc đứng giá.

Điểm 4: Nếu bạn không có ý kiến gì vừa được mô tả, đừng lo. Mất chút ít thời gian và thực hành để biến những từ ngữ này thành một phần từ vựng của bạn nếu bạn muốn. Trên hết là đầu tư không hề rủi ro, nếu bạn sẵn sàng đầu tư chút thời gian để cải thiện sự giáo dục của bạn, như bạn đang làm bây giờ. Một khi bạn học giảm thiểu rủi ro, bạn có thể tăng lợi nhuận to lớn vì không làm những gì mà những nhà đầu tư đang làm

Vì sao không cần tiền để làm ra tiền

Nhiều người thường hỏi tôi: “Không mất tiền để làm ra tiền à?” Nếu bạn hiểu cách short một cổ phiếu, bạn sẽ biết câu trả lời cho câu hỏi đó. Khi một người short một cổ phiếu, họ nhận tiền từ việc bán một thứ gì đó họ không sở hữu. Vì vậy thật sự là không mất tiền không cần tiền để làm ra tiền. Nhưng câu trả lời thật sự cho câu hỏi: “Không mất tiền để làm ra tiền à?” là: “Tuỳ thuộc vào người đang đầu tư”.

Người cha giàu nói: “Con càng có ít sự thông minh tài chính, con mất càng mất nhiều tiền để làm ra ít tiền. Nếu con là người thông minh về tài chính, con không cần tiền để làm ra tiền”. Ví dụ sau minh hoạ quan điểm này và cũng minh hoạ giá trị của việc có những từ vựng tài chính mạnh mẽ và giàu có.

Vài tháng trước, tôi gọi cho một nhà môi giới và nói: “Viết một bản đặt option công ty XYZ cho tôi. Viết cho tôi 10 hợp đồng”.

Nhà môi giới của tôi, Tom, hỏi tôi một vài câu hỏi và sau đó nói: “Xong rồi”. Những gì anh hỏi tôi là phạm vi về thời gian và những câu hỏi khác một lần nữa nằm ngoài lĩnh vực của cuốn sách này.

Những gì tôi đã làm là bán đi option, không phải mua. Đây là một điểm quan trọng. Lý do nó quan trọng vì kể từ lúc này, option được sử dụng như một chính sách bảo hiểm, là lý do vì sao hầu hết mọi người mua option. Khi bạn dùng những từ như “viết một option” điều đó có nghĩa bạn đang bán option, không

phải mua nó. Những người cực giàu bán option giống như những người cực giàu bán cổ phiếu, chứ không mua. Bill trở thành người giàu nhất thế giới bằng cách bán cổ phiếu của Microsoft, chứ không phải mua cổ phiếu của Microsoft. Điều tương tự cũng đúng trong thế giới option...vừa nhanh hơn, dễ hơn và có thể lợi nhuận cao hơn, một lần nữa nếu bạn biết bạn đang làm gì.

Khi tôi nói với nhà môi giới “viết cho tôi một option”, tức là tôi đang nói “Tôi muốn bán option với cổ phiếu tôi không sở hữu.” Trong trường hợp này họ đặt option và tôi muốn 10 hợp đồng, tức là 1000 cổ phiếu, khi một hợp đồng là 1000 option.

Tom gọi lại cho tôi sau đó trong ngày và nói: “Anh có \$5”

Tôi nói: “Cảm ơn” và giao dịch bỏ qua. Tôi không cần phải nhìn vào cổ phiếu hay thị trường và rãnh rỗi đi làm những gì tôi muốn. Khi Tom nói anh kiếm được cho tôi \$5, có nghĩa anh bỏ \$5000 vào tài khoản của tôi ngày hôm đó. Nói cách khác, tôi mất chưa đầy 5 phút để làm ra \$5000. Trên hết, tôi đã không bỏ ra đồng nào cũng không bán thứ gì hiện hữu. Bằng nhiều cách, tôi chẳng bán thứ gì và làm ra \$5000 chưa đầy năm phút. (Để làm rõ, trong khi tôi bỏ ra đồng nào hay bán đi thứ gì hiện hữu, tôi có những tài sản khác trong tài khoản môi giới hoạt động như tiền ký quỹ trong phiên giao dịch, cho phép tôi làm việc với nhà môi giới theo cách này)

Vài tuần sau, Tom gọi lại cho tôi và nói: “Hợp đồng đã hết hiệu lực”.

“Tốt”, tôi trả lời. “Và khi nào chúng ta cùng đi chơi gôn?”

Sự phiên dịch

Trước hết, tôi không viết về sự giao dịch này để khoe khoang. Tôi viết về sự thật này chỉ để minh họa sức mạnh của từ ngữ. Những từ ngữ này đối với tôi còn hơn cả từ ngữ. Chúng có thực và sống trong trí óc tôi. Những từ ngữ ấy là công cụ, công cụ để làm tôi giàu...công cụ cho phép tôi làm ra tiền mà không cần đồng nào. Như người cha giàu luôn luôn nói: “Có những lời nói làm con giàu và có những lời nói làm con nghèo”.

Khi tôi nói với Tom “viết cho tôi một option”, tôi đang nói: “Bán cho ai đó cái quyền bán cho tôi cổ phiếu họ sở hữu với mức giá nào đó”. Ngày hôm đó, XYZ đang bán khoảng \$45 một cổ phiếu. Lệnh đặt option của tôi bảo đảm người mua put option để tôi có thể mua cổ phiếu của anh ta giá \$40. Nói cách khác, tôi đang bán bảo hiểm cho người chủ của cổ phiếu XYZ. Nếu giá cổ phiếu rơi xuống \$40 và lệnh đặt thực thi tôi đã mua cổ phiếu ở giá đó, bảo vệ anh ta khỏi những mất mát.

Khi Tom gọi cho tôi và nói: “Anh có \$5”, nghĩa là tôi có \$5 một cổ phiếu từ việc đặt option. Trong thế giới từ vựng của mua bán option “viết” có nghĩa là bán. Đó cũng là từ ngữ được dùng trong ngành bảo hiểm. Nhiều người trong chúng ta đã từng được nghe người bán bảo hiểm nói: “Tôi đang viết cho anh một chính sách bảo hiểm với số tiền bảo hiểm nhân mạng là \$100,000”. Một từ ngữ khác trong ngành bảo hiểm là “cam kết”, có nghĩa họ bảo đảm cho bạn điều gì đó với

một cái giá. Nói cách khác, viết có nghĩa là bán trong bảo hiểm và trong thế giới option. Trong trường hợp này, tôi “cam kết” tổn thất rủi ro \$45 của người đầu tư với giá \$5 một cổ phiếu. Tôi đã bảo đảm với người đầu tư rằng tôi sẽ mua cổ phiếu của họ với giá \$40 nếu giá của nó hạ xuống tới mức đó. Trong trường hợp này, tôi trở thành một công ty bảo hiểm, là lý do vì sao tôi “viết một option”. Tôi bảo đảm một thứ gì đó tôi không sở hữu, là những gì mà các công ty bảo hiểm đang làm.

Sức chứa của một người thất bại

Giờ đây tôi có thể nghe sức chứa trí óc của bạn nói: “Nhưng điều đó quá rủi ro. Nếu thị trường chứng khoán khủng hoảng thì sao? Nếu bạn phải mua cổ phiếu với giá \$40?” Như đã nói trước đây, một người cần phải giữ cho sức chứa luôn mở rộng nếu họ muốn học bất cứ điều gì. Như người cha giàu thường nói: “Có những rủi ro nhưng không có nghĩa phải chơi trò may rủi”.

Tôi dành lại phần này ở cuối cuốn sách vì tôi muốn chắc chắn sức chứa của bạn là cái gì đó đã chuẩn bị để nhận thấy thông tin ấy. Tôi chưa bao giờ viết về điều này trước đây vì tôi chưa bao giờ viết về sự quan trọng của sức chứa. Đối với hầu hết mọi người, sức chứa của họ không có khả năng hiểu nhiều, chấp nhận chút ít về những điều tôi muốn giải thích. Khi tôi nói với một vài người bạn của tôi hay những người khác với một sức chứa của người thua cuộc, là một sức chứa được điều khiển bởi nỗi sợ thất bại, nỗi sợ của họ càng la lớn, họ không thể nghe những gì tôi đang nói. Nỗi sợ rủi ro và thất bại của họ làm cho đầu óc họ nói lên những điều: “Điều đó quá rủi ro. Đừng nói thêm nữa. Tôi không thể làm được”. Vì vậy tôi cảm ơn các bạn đã cùng đi chung với tôi trong suốt thời gian.

Trong giao dịch 5 phút đó, tôi cơ bản đồng ý mua 1000 cổ phiếu của XYZ giá \$40 một cổ phiếu nếu người đầu tư giữ cổ phiếu trả cho tôi \$5 một cổ phiếu phí bảo hiểm. Số tiền \$5000 là tiền cọc bỏ vào tài khoản của tôi. Vài tuần sau, giá cổ phiếu khoảng \$43 và vì thế option hay chính sách bảo hiểm hết hiệu lực. \$5000 là tiền của tôi, trừ huê hồng, chi phí và thuế. Điểm tôi muốn nhấn mạnh là chỉ mất 5 phút, tôi chẳng bán thứ gì, sau đó cũng chẳng làm gì, nghĩ là tôi không ngồi trước màn hình vì tính theo dõi thị trường lên xuống, và làm ra \$5000. Không nhiều người làm ra được \$5000 một tháng và nếu có, họ phải trả nhiều thuế hơn tôi với cùng một số tiền. Một công nhân phải trả thuế thu nhập với \$5000 đó còn tôi thì không vì chúng không cùng một loại thu nhập. Một công nhân kiếm \$5000 bằng thu nhập kiếm được và tôi kiếm \$5000 bằng thu nhập lợi tức.

Làm ra tiền

Trước khi đi xa hơn, tôi nghĩ rằng rất quan trọng để bạn cân nhắc về làm thế nào \$5000 được tạo ra từ không khí. Khi bạn xem xét kỹ giao dịch này, bạn sẽ bắt đầu nhận ra tôi làm ra tiền bằng cách bán một thứ tôi không hề sở hữu. Tôi cũng làm ra tiền bằng cách bán một thứ không hề tồn tại, cho đến khi tôi quyết định cho nó tồn tại. Giao dịch giống như làm ra tiền từ không khí. Nếu bạn thật sự hiểu những

gì diễn ra trong giao dịch này, về vật chất cũng như tinh thần, bạn có thể bắt đầu hiểu sức mạnh của trí óc tạo ra tiền từ con số không. Khả năng đó thường được gọi là sức mạnh của thuật giả kim. Bây giờ bạn có thể hiểu xa hơn vì sao người cha giàu yêu cầu tôi làm việc tự nguyện khi tôi còn nhỏ. Ông muốn huấn luyện tôi nghĩ về việc tạo ra tiền hơn là làm việc vì tiền. Ông muốn tôi phát triển sức chứa, một sức chứa không phụ thuộc vào việc làm việc cực nhọc để trở nên giàu có.

Làm cho những người thất bại hạnh phúc

Hiếm khi tôi nói cho mọi người về quá trình này. Tôi đã mệt mỏi và cãi vã để có giải thích quá trình này với sức chứa của một người thất bại. Nhiều lần tôi đã nói về quá trình option này tôi thường nghe những lời phản hồi như sau:

1. Mất quá nhiều thời gian. Tôi không muốn dành cả ngày để theo dõi thị trường
2. Quá rủi ro và tôi không có khả năng chịu đựng thất bại
3. Tôi chẳng có ý kiến gì về những gì ông nói
4. Anh không thể làm được. Điều đó bất hợp pháp
5. Người môi giới của tôi nói điều đó không đơn giản
6. Nếu ông sai lầm thì sao?
7. Anh nói dối. Anh không thể làm được

Nói cách khác, người thất bại thất bại vì họ không thể lắng nghe khi sức chứa lên tiếng. Cuốn sách này nói về sức chứa và thực tại của một người. Lý do tôi lưỡng lự khi cho mọi người nội dung vì sức chứa của hầu hết mọi người không thể tiếp thu những nội dung tôi vừa kể trên. Cuốn sách đang đến gần kết thúc, tôi sẵn sàng cho bạn nhiều nội dung hơn mà nhiều người muốn. Tôi cũng tin tưởng sức chứa của bạn sẽ cho phép bạn hấp thụ và cho phép bạn sử dụng nội dung và đưa nó vào hành động

Khi tôi được yêu cầu kể về những gì tôi đã làm và tôi nói cho họ nghe, trong nhiều trường hợp sức chứa của họ phản đối lại. Sức chứa của họ chống lại, giận dữ và tìm lý do vì sao điều đó không thể thực hiện. Tôi đã dành thời gian giải thích sức chứa, tôi sẽ cho bạn nội dung cuối cùng vì sao bản viết của lệnh đặt trần trụi này là khoản đầu có ít rủi ro, nhiều lợi nhuận, ngay cả khi mọi thứ không đi theo mong đợi

Giá roi xuống \$35

Trước tiên, tôi không thật sự lo lắng về việc phải có \$40,000 để che chở cho vị trí trần trụi của tôi. Có ba lý do vì sao tôi không lo lắng về sự sai lầm. Những lý do đó là:

1. Tôi có tiền để che chở cho vị trí của tôi trong trường hợp tôi phải mua cổ phiếu

2. Lịch sử chứng minh rằng 85% tất cả các option mất tác dụng mà không được thi hành. Cơ hội 85% chiến thắng tốt hơn nhiều các tỷ lệ bày bán ở thị trường chứng khoán hay Las Vegas.

3. Dù gì đi nữa tôi muốn sở hữu cổ phiếu. Tôi chỉ muốn mua với giá cực rẻ.

Câu hỏi là, giá cổ phiếu có thể rơi xuống không và tôi có phải bắt buộc mua cổ phiếu ở giá \$40 không? Câu trả lời là có. Đó là hợp đồng tôi đã bán bằng một lệnh đặt option trần trụ. Điểm khác biệt là, một người với một sức chứa của người chiến thắng biết rằng họ có thể chiến thắng khi họ thất bại. Đó là lý do vì sao họ không sợ thất bại. Một người thất bại chỉ có thể nghĩ về thất bại và đó là lý do họ hiếm khi chiến thắng.

Giả sử cổ phiếu rơi xuống \$35. Một người với một sức chứa của người thất bại chỉ nhìn thấy mất mát và chẳng bao giờ chiến thắng. Một người thất bại sẽ nói: "Tôi vừa mất \$40000 vì tôi đã mua 1000 cổ phiếu giá \$40". Người thất bại sẽ thấy họ có biết bao là rủi ro và không bao giờ thực hiện vụ giao dịch. Sức chứa của họ sẽ đóng sầm cửa lại hoặc nói rằng ý tưởng này rủi ro đến cỡ nào. Họ không thể nghĩ điều gì khác vì cảm xúc của họ đã nắm lấy trí óc họ. Người thất bại sẽ thấy tổn thất \$40000 là một rủi ro lớn hơn là lợi tức \$5000 trong năm phút. Trên hết, giá cổ phiếu rơi xuống \$35, họ sẽ thấy thêm một mất mát \$5000 nữa. Sức chứa của những người thất bại sẽ làm chủ toàn bộ người đó

Lý do tôi dành nhiều thời gian khi bắt đầu cuốn sách về sức mạnh đòn bẩy trí óc là những ví dụ giao dịch như thế này. Khi tôi kể cho mọi người những gì tôi làm, bất chấp là trong công ty, bất động sản hay tài sản dạng giấy tờ, hầu hết sức chứa của mọi người xác định giá trị nội dung của tôi. Một người thất bại sẽ luôn luôn nghĩ rằng những điều tôi làm quá rủi ro, mặc dù nó không hề. Một người nghèo luôn luôn nghĩ rằng họ không có khả năng làm những điều tôi làm. Một người làm việc chăm chỉ thường nói: "Tôi không có thời gian làm những điều ông làm vì tôi quá bận". Và một người không thích thú những điều tôi làm sẽ nói: "Nghe quá phức tạp. Tôi chỉ không hiểu. Bên cạnh đó, tôi không thích tiền"

Hầu hết mọi người sẽ không bao giờ về hưu sớm và giàu đơn giản vì họ không có một sức chứa có khả năng biến ý tưởng thành hiện thực. Đó là lý do tôi dành nhiều thời gian ở đầu cuốn sách về đòn bẩy trí óc và đòn bẩy kế hoạch. Sức chứa quan trọng hơn nội dung. Những gì tôi đã làm và tiếp tục làm để về hưu sớm và giàu thật đơn giản, nếu bạn có một sức chứa thích hợp. Những gì tôi làm không khó, cũng không phức tạp. Như đã nói, chỉ mất ít hơn năm phút để làm ra \$5000. Đối với nhiều người, sự khả thi này nằm ngoài sức chứa của họ, tương tự như nói rằng điều đó nằm ngoài thực tại của họ. Nhiều người sẵn sàng làm việc 30 ngày để kiếm \$5000. Họ sẵn sàng làm việc 30 ngày vì sức chứa của họ cho phép họ nghĩ rằng \$5000 trong 30 ngày là khả thi và có thực. Nhưng \$5000 trong năm phút không nằm trong sức chứa của họ, vì thế ý tưởng này sẽ gặp phải "Anh ta nói dối, điều đó quá rủi ro, tôi không thể làm được". Nói cách khác, sức chứa của họ phản đối sự khả thi. Thay vì thế sức chứa của họ sinh ra những ý kiến để làm vừa ý sức chứa của họ. Đó là lý do nhiều người dành cả đời họ làm việc chăm chỉ hơn là làm

việc để mở rộng sức chứa. Họ làm việc vì tiền hơn là mở rộng sức chứa và tăng cao nội dung tài chính trong đầu.

Sức chứa của người chiến thắng

Câu hỏi của một người với một sức chứa của người chiến thắng là: “Làm thế nào tôi thắng nếu tôi thua?” “Điều gì xảy ra nếu giá cổ phiếu công ty XYZ xuống thấp hơn \$40? Sau đó tôi làm thế nào để chiến thắng?” Đó là sức chứa của người chiến thắng. Họ biết họ có thể chiến thắng ngay cả khi họ thất bại. Quan trọng nhất, họ có thể mở rộng đầu óc, mặc dù những gì họ đang nghe vượt xa sức chứa của họ. Nói cách khác, một người chiến thắng có thể mở rộng đầu óc cho dù những gì họ đang nghe làm họ sợ hay hoàn toàn mới mẻ đối với họ. Như người cha giàu luôn nói: “Trí óc của người thất bại khép lại nhanh hơn trí óc của người chiến thắng”.

Phần trước cuốn sách, tôi đã viết về sự quan trọng của một chiến lược rút lui. Một người chiến thắng luôn luôn tìm kiếm một chiến lược rút lui chiến thắng ngay cả khi họ bại trận. Lấy việc đặt option làm ví dụ. Trước khi đi vào vụ giao dịch, tôi đã có một chiến lược rút lui cho phép tôi chiến thắng, ngay cả khi mọi thứ không theo kế hoạch. Một lần nữa, sức chứa quan trọng hơn nội dung. Bất chấp nó là cổ phiếu, bất động sản hay công ty, một sức chứa chiến thắng cho phép những người chiến thắng được thắng cuộc, bất chấp có thua cuộc hay không.

Làm thế nào chiến thắng nếu bạn thất bại

Ngày tôi gọi cho Tom, tôi đã tính toán xong ở nhà, mất khoảng một phút. Đây là những gì tôi biết trước khi tôi đặt hàng:

1. Thị trường có chiều hướng xuống
2. Giá của XYZ gần đây đã bị khủng hoảng, rơi xuống gần \$20, còn \$45. Các nhà đầu tư giữ cổ phiếu cảm thấy lo sợ.
3. Tôi biết XYZ là một công ty tốt, thu nhập và cổ tức tốt. Nó được quản lý tốt và có thể làm việc tốt trong nền kinh tế tốt lẫn xấu
4. Có nhiều nhà đầu tư thích thú với công ty này
5. Đây là một công ty tôi muốn sở hữu và bám lấy, nếu giá cả hợp lý
6. Tôi có \$100,000 trong tài khoản nếu tôi phải mua cổ phiếu. Những gì Tom làm là chuyển đổi số tiền và anh có quyền làm thế

Nếu giá cổ phiếu rơi xuống \$35, tôi cảm thấy mê ly, cho dù tôi trả \$40000 để lấp đầy hợp đồng option của tôi. Vì sao? Một lần nữa là chiến lược rút lui của tôi.

Giả sử tôi trả \$40000 cho 1000 cổ phiếu. Giá trị thực sự cổ phiếu của tôi là gì?

Câu trả lời là \$35000 vì tôi đã nhận \$5000 từ option. Vì thế mặc dù giá rơi xuống thấp hơn lệnh đặt option của tôi là \$40, nhưng tôi vẫn trả \$35 một cổ phiếu, dù gì đi nữa đó cũng là một cái giá tuyệt vời cho một cổ phiếu, và tôi đã sở hữu nó

Bước kế tiếp là ngay lập tức bán 10 cuộc gọi option kín đáo (100 cổ phiếu cho một call option) giá \$5 cho 1000 cổ phiếu tôi sở hữu. Lý do nó được gọi là “kín đáo” vì lần này tôi thực sự sở hữu cổ phiếu mà tôi bán option. Tôi sử dụng từ “trần trụi” trước từ đặt option vì tôi không sở hữu cổ phiếu. Một lần nữa, nhiều người nói: “Quá rủi ro để bán những gì anh không sở hữu”. Và đúng thế, nếu bạn không có một sức chứa và nội dung đúng đắn.

Vì sao lại là một cuộc gọi kín đáo? Câu trả lời được tìm thấy trong thuật ngữ *tốc độ đồng tiền*, một thuật ngữ đã được bàn luận trước đây. Bằng cách bán cuộc gọi kín đáo, tôi đồng ý bán cổ phiếu của tôi, giả sử \$40 một cổ phiếu, trong trường hợp giá tăng nhanh. Một người sợ bỏ lỡ thị trường đang lên sẽ trả cho một option. Nếu giá cổ phiếu tăng lên, giả sử \$50, tôi buộc phải bán 1000 cổ phiếu giá \$40000. Trong trường hợp này tôi đã lấy lại số tiền cộng với số tiền tôi thu được từ các option của tôi. Vì thế tôi đã chiến thắng cho dù thất bại

Nếu giá cổ phiếu không tăng lên, tôi vẫn thu lại một số tiền, trong trường hợp này là \$5000 cho các option, ngay cả khi giá cổ phiếu chẳng biến động gì. Nhà đầu tư trung bình sẽ giữ lấy vị trí thất bại với cổ phiếu này và lắng nghe nhà cố vấn tài chính nói: “Đầu tư lâu dài. Hãy kiên nhẫn. Thị trường chứng khoán tăng trung bình trong 40 năm qua. Cứ ngồi đó và chờ đợi”.

Bằng cách bán option kín đáo, tôi có thể bỏ vào túi \$5000 trong túi, một lần nữa giá cơ bản của cổ phiếu rơi xuống \$30, điều này làm tôi hạnh phúc hơn, khi tôi muốn sở hữu cổ phiếu này. Vì bán các cuộc đặt và gọi option, thay vì trả \$40000 cho loại cổ phiếu tôi muốn sở hữu, thật sự tôi chỉ trả \$30000, cho dù trong ví dụ này thị trường đang ở mức \$35000

Điều này giống như học cách ăn bằng tay trái

Một lần nữa, nếu bạn không hiểu hết quá trình trên, đừng lo. Đó chỉ là lý thuyết đơn giản và không khó hiểu, nếu bạn dành chút thời gian học nó. Điều này giống như học cách ăn bằng tay trái sau nhiều năm bạn ăn bằng tay phải. Đây chỉ là lý thuyết đơn giản và sẽ rất đơn giản một khi bạn học cách thực hiện nó. Học cách suy nghĩ và làm những những điều theo các cách khác đôi khi khó hơn

Những gì mọi người có thể làm

Với tôi, việc mua option và bảo vệ tài sản của bạn là hợp lý và bán option vì vòng quay tiền mặt thật thú vị. Một trong những lý do tôi không lo lắng về tiền đơn giản vì tôi biết tôi có thể đi vào thị trường và trong vài phút làm nhiều tiền hơn hầu hết mọi người ở đó hàng tháng...và trả ít thuế.

Mọi người có thể làm những gì tôi làm không? Tất nhiên là được...nhưng chỉ khi họ sẵn sàng đầu tư chút thời gian mở rộng sức chứa và tăng cường sức chứa tài chính của họ

Vậy mọi người có thể làm gì? Sau đây là một vài đề nghị:

1. Mượn một cuốn sách từ thư viện về mua bán option. Trước tiên học các định nghĩa của từ ngữ và sau đó đọc để hiểu rộng hơn
2. Mua một cuốn sách từ cửa hàng sách trong vùng hay đặt hàng trên mạng. Tôi khuyên nên xem qua cuốn sách trước khi mua nó vì bạn có thể cần bắt đầu với một cuốn sách đơn giản trước
3. Tham dự một khoá học chuyên đề về mua bán option
4. Tìm một nhà môi giới có thể dạy bạn và hướng dẫn bạn xuyên suốt quá trình
5. Chơi trò Cashflow 101 ít nhất 12 lần vì thế bạn học được ý tưởng cơ bản của đầu tư. Sau khi bạn thành thạo 101, bạn có thể chuyển sang Cashflow 202, là trò chơi dạy mọi người cách sử dụng call option, put option, short, straddle. Quan trọng nhất, Cashflow 202 dạy bạn suy nghĩ trong nhiều chiều hướng khác nhau tùy thuộc vào sự thay đổi của thị trường. Tôi tin rằng mặt quan trọng nhất của 202 là cách học vật chất, tinh thần và cảm xúc, một chủ đề đa chiều. Nói cách khác, trò chơi dạy bạn suy nghĩ trong nhiều hướng. Lý do hầu hết các nhà đầu tư thất bại vì họ được huấn luyện ở nhà, ở trường và nơi làm việc để suy nghĩ chỉ theo một hướng. Một nhà đầu tư tinh vi cần phải suy nghĩ về cách làm ra tiền trong thị trường đi lên, đi xuống, không thay đổi. Cashflow 202 dạy bạn suy nghĩ theo cách đó, thú vị và học chơi bằng tiền giả thay vì tiền thật

Đầu tư có rủi ro không?

Vậy đầu tư có rủi ro không? Câu trả lời của tôi là: chính xác là không. Theo ý kiến của tôi, sự ngu dốt chính là rủi ro. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, học cách bảo đảm tài sản của bạn khỏi những mất mát là điều cơ bản. Chính những nhà đầu tư trung bình là những người không thích học và thường nói đầu tư là rủi ro hơn...đó mới chính là rủi ro lớn nhất. Như tôi đã nói: "Chưa bao giờ trong lịch sử lại có nhiều người đặt cược tương lai tài chính và an toàn tài chính của họ vào thị trường lên xuống." Điều đó rủi ro vì những nhà đầu tư này biết nó rủi ro mà chẳng làm gì được. Người cha giàu nói: "Đầu tư bản thân nó không rủi ro. Không hiểu biết tài chính và lấy lời khuyên từ các nhà cố vấn thiếu hiểu biết về tài chính là cực kỳ rủi ro. Không những rủi ro, mà còn trả giá đắt. Không những trả giá đắt về tiền bạc, mà còn là thời gian. Hàng triệu người dành cả đời họ bám vào công việc ổn định hơn là tìm kiếm tự do tài chính là vì sự thiếu hiểu biết tài chính. Vì sự thiếu hiểu biết này là nhiều người bám vào tiền lương ít ỏi hơn là tìm kiếm hàng núi tiền đang chờ sẵn. Vì sự ngu dốt tài chính này mà mọi người bỏ tiền vào tài khoản nghỉ hưu và sau đó lo lắng về nó khi họ cần nó. Cũng vì sự ngu dốt này mà hàng triệu người dành thời gian làm việc, giúp người giàu càng giàu hơn, hơn là dành thời gian của họ để làm giàu cuộc sống chính họ. Không, ta không nói đầu tư là rủi ro. Nhưng ta muốn nói thiếu hiểu biết về tài chính là rủi ro và điều đó trả giá rất đắt".

Thông tin ở mục này dành cho mục đích duy nhất là giáo dục, và dựa trên các bản báo cáo, thông tin hoặc tài liệu đáng tin cậy. Tuy nhiên, những thông tin này chưa được kiểm tra, và chúng tôi chưa thực hiện sự tuyên bố nào về sự tính toán đúng đắn của nó. Giao dịch option có thể đưa đến một cấp bậc khác của rủi ro. Trước khi tham gia vào bất kỳ giao dịch option nào tất cả các nhà đầu tư đều tìm kiếm sự hướng dẫn và lời khuyên của các chuyên gia option có chứng nhận.

Chương 18: Sức mạnh đòn bẩy của một công ty

Trò chơi giàu nhất trên thế giới

Những người tự lập giàu nhất thế giới là những nhà kinh doanh của nhóm B. Họ giàu hơn nhiều các siêu sao điện ảnh, siêu sao thể thao và những chuyên gia lương cao. Khi tôi quyết định không đi theo bước chân của người cha nghèo sau khi trở về từ Vietnam, chính người cha giàu là người đã đề nghị tôi bắt đầu học cách xây dựng một công ty. Ông nói: “Lý do những người giàu nhất trên thế giới là từ nhóm B vì đó là nhóm khó nhất để thành công. Nhưng nếu con thành công, cánh cửa của sự thịnh vượng sẽ mở ra và sự giàu sang sẽ đến với con. Nếu con có thể xây dựng một công ty nhóm B, con đang chơi trò chơi giàu nhất trên thế giới”.

Khi bạn nhìn lại lịch sử hiện nay, những người như Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D. Rockefeller, và những người khác là những người đứng đầu trong danh sách nhóm B. Còn có nhiều hơn những không nổi tiếng bằng. Tất cả họ trở thành những gã khổng lồ về tài chính vì họ xây dựng một tài sản khổng lồ. Họ dùng đòn bẩy lớn nhất, đòn bẩy đó là xây dựng một công ty để phục vụ hàng triệu người

Có câu nói rằng khoản đầu tư tốt nhất bạn có thể thực hiện là đầu tư vào công ty của chính bạn...và tôi đồng ý. Sự thu lại từ khoản đầu tư thách thức các khoản đầu tư tính toán thông thường, nếu bạn biết bạn đang làm gì. Thật khả thi để biến vài trăm đô thành hàng tỷ đô. Một điều khả thi nữa là không những bạn làm giàu cho bản thân mình, mà bạn còn có thể làm giàu cho bạn bè, gia đình, các công ty liên quan, nhân công và các nhà đầu tư hơn cả trong mơ của họ. Đó là lý do nó được gọi là trò chơi giàu nhất trên thế giới.

Khi tôi còn trẻ, người cha giàu không ngừng nhắc tôi rằng có ba tầng lớp tài sản:

1. Bất động sản
2. Tài sản dạng giấy tờ
3. Công ty

Trong khi tôi học đòi vào tài sản dạng giấy tờ và bất động sản, chính việc xây dựng một tài sản không ty mà người cha giàu đã khuyến khích là điều tôi tập trung vào. Ông nói: “Bắt đầu cái khó nhất và phần còn lại sẽ dễ dàng”. Ngày tôi, tôi vẫn đồng ý với ông.

Chiến lược rút lui

Trong cuốn sách này tôi đã viết về sự quan trọng của một chiến lược rút lui. Là:

Nghèo	\$25,000 hoặc ít hơn một năm
Trung lưu	\$25,000 đến \$100,000 một năm
Dư dả	\$100,000 đến \$1,000,000 một năm
Giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một năm
Cực giàu	\$1,000,000 hoặc nhiều hơn một tháng

Cuốn sách sắp đến phần kết, tôi yêu cầu bạn bắt đầu chú ý đến ý tưởng có một chiến lược rút lui của chính bạn. Cũng nên ghi chú đầu óc hay sức chứa của bạn như là cân nhắc sự lựa chọn. Có phải trí óc bạn đang nói: “Tôi không làm nổi”, hoặc “Điều đó quá nhiều rắc rối”, hoặc “Tôi không đủ thông minh”?

Khi người cha giàu tôi làm việc với tôi về chiến lược rút lui, tôi đã phải đi vào những suy nghĩ sợ hãi và giới hạn từ sức chứa giới hạn của tôi. Sau một vài tháng thảo luận, tôi biết những cơ hội lớn nhất nằm trong nhóm B. Theo quan điểm của tôi, trước khi bạn chọn một tầng lớp rút lui, bạn cần đánh giá lại điểm mạnh và điểm yếu của bản thân mình, và nhóm nào đề nghị bạn tiến nhanh đến về hưu sớm và giàu

Gần đây, một người trong lớp học đầu tư của tôi nói: “Oprah Winfrey trở thành phụ nữ giàu nhất trong giới giải trí bằng nhóm S”.

Sau đó tôi hỏi người này vì sao anh nghĩ thế. Anh nói: “Vì cô là một người làm tư. Nếu cô ngừng làm việc, thu nhập sẽ chấm dứt”.

“Làm sao anh biết điều đó?” tôi hỏi. Sau đó tôi hỏi anh HARPO Productions là gì. Anh không biết

Câu trả lời của tôi là: “Harpo là đánh vắn ngược của Oprah, là một công ty của Oprah...một công ty nhóm B của cô ấy. Công ty đó được điều hành bởi người khác và đầu tư vào những lĩnh vực khác. Cô có thể là một ngôi sao nhóm S, nhưng sức chứa của cô nằm trong nhóm B”.

Điều tôi muốn nói ở đây là nhóm của bạn có chút ít điều để làm với nghề chuyên môn của bạn. Michael Jordan có thể là một công nhân của Chicago Bulls, nhưng anh vẫn sở hữu một công ty nhóm B. Một bác sĩ có thể ở trong nhóm E,S,B và I, phụ thuộc vào sức chứa của họ. Vì thế một người trông nom nhà cửa có thể ở trong cả bốn nhóm. Tôi nói những điều này vì nhiều người có một sức chứa chỉ nằm trong một nhóm, hơn là học cách có nhiều sức chứa. Những người với sức chứa cứng nhắc này thường làm việc cực nhọc nhất, lâu nhất mà có được ít nhất. Trong thời đại thông tin ngày nay, một điều khẩn thiết là tất cả chúng ta phải có nhiều hơn một sức chứa và nằm trong nhiều nhóm trong kim tứ đồ. Nếu bạn có thể làm được điều đó, bạn sẽ thấy rằng khả năng đạt tới tầng lớp rút lui cao hơn sẽ dễ hơn và thực tế hơn

Nói cách khác, lý do Kim và tôi có thể rút lui hay vượt trên nhóm cực giàu vì chúng tôi cơ bản làm việc trong nhóm B.

Hướng dẫn đầu tư của người cha giàu

Trong cuốn *Rich dad's guide to investing*, tôi đã viết về quyết định học tập trở thành nhà kinh doanh của tôi. Trong tất cả các cuốn sách của tôi, tôi đã viết về những lần thất bại, và tôi đã làm gì để đứng lên. Theo tôi, đó chính là sức chứa mong muốn thành công, bất chấp bạn đang ở đâu trong kim tứ đồ. Lý do tôi đề cập đến cuốn sách thứ ba vì hết một nửa cuốn sách nói về cách xây dựng một công ty, bạn có thể tìm đọc hoặc đọc lại cuốn sách đó, tôi sẽ không đi vào cách xây dựng công ty trong chương này

Đồng thời, lý do tôi hỗ trợ một mạng lưới tiếp thị vì từ *mạng lưới* là từ ngữ được người giàu sử dụng rất nhiều. Gần đây tôi có viết cuốn sách về ngành tiếp thị mạng lưới, nhan đề, “*The Business School For People Who Like Helping People*”. Cuốn sách ngắn và đơn giản đó được viết cơ bản cho những ai muốn chuyển từ nhóm E sang nhóm S. Cuốn sách và đoạn băng hỗ trợ những ai muốn đầu tư thời gian để thay đổi sức chứa từ nhóm E và S sang nhóm B, là nhóm sản sinh ra những người giàu nhất thế giới. Cuốn sách và đoạn băng giải thích vì sao những người như Rockefeller và Bill Gates xây dựng các mạng lưới. Cuốn sách và đoạn băng mở đầu bằng câu nói của người cha giàu: “Những người giàu nhất thế giới tìm kiếm và xây dựng các mạng lưới, mọi người thi tìm kiếm việc làm”

Năm ngoái một người bạn của tôi nói: “Tôi thu về 35% từ quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng năm 1999”. Tôi trả lời bằng câu chúc mừng. Khi anh hỏi tôi tiền thu của tôi là bao nhiêu, tôi nói: “Tôi thật sự không biết”. Không phải là tôi là tôi không biết, tôi chỉ không biết làm thế nào để nói cho anh rằng sự thu lại của tôi không để lo lắng theo tiêu chuẩn thông thường. Trong khi quỹ đầu tư của người bạn tôi là 35%, là con số rất tốt, sự thu lại của tôi là hàng triệu đô mà không có đầu tư đồng nào lúc ban đầu. Bạn có thể nhớ lại chương trước khi tôi thảo luận về tốc độ của đồng tiền. Lý do tôi gặp vấn đề khi trả lời câu hỏi của anh ta là tiền của tôi đã di chuyển và sự thu hồi của từ các khoản đầu tư của tôi là vô cùng. Đó là lý do vì sao tôi chỉ nói chút ít về lợi nhuận của tôi và chúc mừng anh về sự thành công của anh năm 1999.

Một lần nữa, điểm chính tôi muốn nói ở đây không phải để khoe khoang. Tôi muốn làm rõ sự khác nhau về sức chứa. Người bạn của tôi hạnh phúc khi thu về 35% trong khi một người xây dựng công ty không như thế. Theo ý kiến của tôi, đó chính là sức mạnh được tìm thấy trong sự khác nhau về sức chứa. Một người nhóm E và S thường có một quan điểm khác về những gì khả thi về tài chính. Một người nhóm E và S thường sẵn sàng mãi mãi làm việc chăm chỉ, mà không bao giờ tự hỏi chính mình liệu có cách nào để hoàn thành điều họ muốn đạt tới không. Vì vậy lý do tôi khuyến khích ngành công nghiệp tiếp thị mạng lưới và những sản phẩm giáo dục có liên quan là cơ bản mang đến cho mọi người một cơ hội để mở rộng sức chứa đi đến một quan điểm khác

Bên cạnh đó, tiền lời 35% của người bạn của tôi chuyển thành lợi nhuận tiêu cực sau tháng 3 năm 2000. Bây giờ anh giận dữ với Chủ tịch Alan Greenspan và hy vọng và cầu nguyện thị trường quay trở lại. Nếu nó không quay lại, anh có thể phải quay lại làm việc.

Tại sao nhiều người không xây dựng một công ty nhóm B?

Câu hỏi là, nếu xây dựng một công ty nhóm B sẽ sinh lợi rất nhiều, tại sao nhiều người không làm? Một phần câu trả lời được tìm thấy trong bài học của người cha giàu

Khi tôi quyết định bắt đầu một công ty nhóm B thực sự, tôi hỏi người cha giàu: “Nếu xây dựng một công ty là trò chơi giàu nhất trên thế giới, vì sao nhiều người không chơi trò này? Có phải vì họ thiếu tiền, kỹ năng hay trí thông minh?”

Câu trả lời của người cha giàu thật ngắn gọn là: “Điều khó nhất về công ty là làm việc với con người”.

“Con người?” tôi trả lời. “Làm việc với con người là phần khó nhất của công ty?”

Người cha giàu gật đầu và nói: “Hầu hết mọi người không thể xây dựng một công ty đơn giản vì họ thiếu kỹ năng con người. Con người làm việc với con người suốt ngày, nhưng họ làm việc cùng với nhau không có nghĩa họ có thể bắt đầu một công ty cùng nhau. Và vì họ cùng bắt đầu một công ty không có nghĩa công ty sẽ phát triển thành một công ty lớn”.

“Vậy nếu cháu học cách làm việc với con người, cháu có thể chơi trò chơi giàu nhất trên thế giới?” tôi hỏi. “Nếu cháu học cách làm việc với nhiều người, cháu có thể trở nên cực giàu?”

Người cha giàu gật đầu

Nếu bạn có thể làm việc với nhiều người khác nhau bạn có thể trở nên giàu hơn cả trong mơ

Trong nhiều năm, người cha giàu đã dành nhiều thời gian để dạy con ông và tôi làm thế nào để làm việc và giao dịch với những loại người khác nhau. Nếu bạn đã đọc Rich kid smart kid, bạn có thể nhớ rằng người cha giàu thường bắt con ông và tôi cùng ngồi với ông khi ông phỏng vấn mọi người. Học cách thuê và sa thải nhân công là một quá trình học tập thú vị, đặc biệt khi những người mà người cha giàu thuê và sa thải cùng lứa tuổi với cha và mẹ tôi. Với ông, dạy con ông và tôi thương lượng với nhiều loại người là một bài học ban đầu quan trọng nhất mà ông có thể cho chúng tôi. Ông nói: “Nếu các con có thể làm việc với những người khác nhau, con có thể giàu hơn cả trong mơ”.

Những ai đã đọc Rich dad’s Cashflow Quadrant, bạn có thể nhớ biểu đồ đơn giản sau quan trọng với người cha giàu đến mức nào:



Người cha giàu đã sáng tạo ra biểu đồ này để minh họa quan điểm của ông rằng thế giới công ty được tạo ra từ bốn loại người. Nhóm E đại diện cho nhân công, nhóm S là doanh nghiệp nhỏ hay người làm tư, nhóm B là chủ công ty và nhóm I và nhà đầu tư.

Điểm cơ bản của biểu đồ này là những người từ những nhóm khác nhau có một điểm khác biệt cốt lõi. Người cha giàu thường nói: “Để thành công trong nhóm B, con cần phải biết cách giao thiệp và làm việc với những người trong cả bốn nhóm. Đây là nhóm duy nhất hoàn toàn cần có khả năng đó.” Nói cách khác, một trong những lý do nhiều công ty thất bại vì chủ công ty thường không có khả năng làm việc hay làm bạn với những loại người khác nhau.

Thập niên 80s, tôi trở lại Hawaii, và người cha giàu mời tôi ngồi vào phòng họp nơi ông là một trong những giám đốc. Công ty gặp rắc rối và người cha giàu muốn tôi học hỏi từ kinh nghiệm không dễ chịu này. Công ty này là một công ty nhỏ vừa mới thành lập, chuyên khai thác dầu ở Canada. Người cha giàu không thiết lập công ty nhưng giờ đây công ty gặp rắc rối, ông đã mời tôi tham gia buổi họp và nhìn xem công ty có thể cứu vãn được không.

Công ty gặp rắc rối từ một quyết định đơn phương của CFO. Quyết định này đã để công ty đi sâu vào nợ nần và có thể phá sản. Sau khi buổi họp bắt đầu, người cha giàu hỏi tất cả những người trong buổi họp: “Tại sao anh ta (CFO) được phép ra một quyết định lớn mà không kiểm tra với hội đồng?”

Câu trả lời từ một thành viên là: “Vì anh ta là phó chủ tịch của Công ty XYZ Giant Oil”.

Người cha giàu lên giọng và nói: “Vậy thì sao? Nếu anh ta là phó chủ tịch của một công ty dầu lớn thì sao?”

“Vâng, chúng tôi nghĩ anh ta biết nhiều hơn chúng tôi. Vì thế chúng tôi để anh ta hành động một mình”, một thành viên khác.

Người cha giàu gõ cốp lên bàn và sau đó nói: “Anh ta có thể là phó chủ tịch nhưng anh ta vẫn là một nhân công trong 30 năm. Anh là một nhân công của một công ty lớn. Anh ta không có chút manh mối nào để điều hành một công ty nhỏ mới thành lập với một ngân sách giới hạn. Tôi đề nghị các bạn thay thế anh

ta, tốt nhất là ai đó có sở hữu một công ty và có trách nhiệm đầy đủ về tài chính, ngay cả nếu nó không phải là một công ty dầu. Có một khác biệt lớn giữa một nhân công và một nhà kinh doanh bất chấp họ đến từ ngành nghề nào. Có một khác biệt lớn giữa điều hành một công ty nhỏ và một công ty lớn. Trong một công ty lớn, một lỗi lầm cỡ này không làm tổn hại đến công ty. Trong công ty nhỏ, một lỗi lầm như thế nào huỷ hoại một công ty”.

Công ty cuối cùng đã phá sản. Một năm sau, tôi hỏi người cha giàu vì sao nó đi xuống. Ông nói: “Công ty này được quản lý vô cùng tệ hại với từ ban giám đốc xuống. Mặc dù công ty đã thuê những người rất tốt và trả họ nhiều tiền, những người này chẳng bao giờ trở thành một đội ngũ lớn. Những nhà kinh doanh thành công tạo ra những đội ngũ tuyệt vời. Đó là cách họ đương đầu với những công ty lớn với nhiều tiền và nhiều người”.

Những kỹ năng khác

Trong cuốn Rich dad's guide to investing, tôi đã viết về Tam giác BI của người cha giàu. Tam giác BI rất quan trọng cho những ai muốn bắt đầu một công ty nhóm B hay đã sở một công ty rồi. Nó cũng quan trọng cho những ai có ý tưởng một triệu và có kế hoạch muốn biến nó thành một công ty. Nói cách khác, một trong những lý do mọi người gặp khó khăn với công ty nhóm B vì một công ty thật sự cần nhiều hơn một kỹ năng hay chuyên ngành.



Hệ thống trường học của chúng ta sản sinh ra những người với những kỹ năng riêng biệt. Một nhà kinh doanh thực sự phải lôi kéo những kỹ năng lại với nhau và bắt chúng làm việc như một đội ngũ nhằm xây dựng một công ty mạnh.

Một vấn đề lớn

Vấn đề lớn là có bốn nhóm trong kim tứ đồ trong công ty của bạn và có những kỹ năng khác nhau của tam giác BI. Vấn đề là tìm một người lãnh đạo, một nhà kinh doanh có thể liên kết những người khác nhau với những kỹ năng khác nhau và

những giá trị cốt lõi khác nhau để cùng nhau làm việc như một đội ngũ. Đó là lý do vì sao người cha giàu nói: “Điều khó nhất về công ty làm việc với con người.” Ông cũng nói: “Công ty sẽ dễ dàng nếu nó không dành cho con người”.

Nói cách khác, một nhà kinh doanh trước tiên phải là một người lãnh đạo giỏi, và tất cả chúng ta đều có thể cải thiện khả năng lãnh đạo.

Nhà kinh doanh là sao?

Người cha giàu dạy con ông và tôi trở thành nhà kinh doanh. Khi tôi hỏi ông nhà kinh doanh là gì, ông nói: “Nhà kinh doanh nhìn thấy một cơ hội, kết hợp với nhau một đội ngũ, xây dựng một công ty để thu lợi từ cơ hội đó”.

Sau đó tôi hỏi ông: “Nếu cháu thấy một cơ hội và tự cháu có thể nắm lấy thuận lợi thì sao?”

“Câu hỏi hay”, người cha giàu nói, “Nếu cháu thấy một cơ hội và cháu có thể nắm lấy cơ hội bằng chính bản thân mình, thì cháu là một chủ doanh nghiệp nhỏ rồi, hay còn gọi là người làm tư”. Người cha giàu tiếp tục giải thích sự khác nhau giữa một chủ cửa hàng và một nhà kinh doanh. Ông nói: “Một chủ cửa hàng hay người lãnh nghề là người có thể sản xuất một sản phẩm hay cung cấp một dịch vụ cơ bản bằng chính họ. Ví dụ, một họa sĩ có thể vẽ một bức tranh bằng chính mình, một nha sĩ có thể khám răng bằng chính họ. Một nhà kinh doanh không cần làm những gì họ cần phải làm. Một nhà kinh doanh phải kết hợp một đội ngũ gồm những người thông minh từ những kỹ năng và kỷ luật khác nhau và bắt họ cùng làm việc với nhau để cùng đạt được mục tiêu chung. Nói cách khác, một nhà kinh doanh xây dựng một đội ngũ đảm trách các sản phẩm mà không cá nhân nào có thể tự mình làm được. Lý do mọi người cứ nhỏ bé mãi vì họ giải quyết các vấn đề họ có thể giải quyết bằng chính bản thân họ”.

“Vậy một nhà kinh doanh đảm trách một nhiệm vụ đòi hỏi một đội ngũ”, tôi nói. “Một người nhóm B không được trả gì hết trừ khi đội ngũ của họ có thể làm những gì cần được hoàn thành với một đội ngũ. Hầu hết các nhân công và người làm tư được trả với những gì họ có thể làm với một cá nhân. Một nhà kinh doanh không được trả gì hết trừ khi đội ngũ của họ thành công”.

Người cha giàu gật đầu và giải thích xa hơn: “Cũng như một người thầu khoán sử dụng những người thợ nước, thợ điện, thợ mộc và những chuyên gia như kiến trúc sư và kế toán viên để xây dựng căn nhà, một nhà kinh doanh đem vào những thương gia, kỹ thuật viên và những chuyên gia để giúp anh ta xây dựng một công ty”

“Vì vậy theo bác, một nhà kinh doanh là người lãnh đạo một đội ngũ, mặc dù anh ta có thể không làm việc trong đội ngũ ấy?” tôi hỏi

“Con càng lãnh đạo một đội ngũ gồm những người thông minh mà không làm việc trong nhóm ấy tốt chừng nào, con càng trở thành nhà kinh doanh lớn chừng ấy”, người cha giàu nói. “Ta sở hữu vài công ty nhưng ta không làm việc gì trong các công ty ấy. Bằng cách đó bác có thể làm nhiều tiền và nhiều điều mà

không phải làm việc. Đó là lý do vì sao lãnh đạo là kỹ năng tối cần thiết cần thiết để trở thành một nhà kinh doanh thực sự”.

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

“Được”, người cha giàu nói. “Bác để ý thấy hầu hết chúng ta đều có vài kỹ năng lãnh đạo. Vấn đề của hầu hết mọi người là họ hiến dâng cuộc sống của họ để phát triển kỹ năng chuyên môn hay nghề nghiệp của họ, là lý do vì sao có nhiều người trong nhóm E và S. Rất ít người cống hiến cuộc đời để phát triển kỹ năng lãnh đạo của họ, là kỹ năng cần thiết nhất cho nhóm B. Vì thế, vâng, lãnh đạo có thể học”. Nhiều năm sau người cha giàu nói: “Người lãnh đạo đôi đầu thử thách trong khi những người khác tìm kiếm công việc an toàn”.

Bài học về sự lãnh đạo từ Vietnam

Chắc các bạn có thể biết rằng tôi đến Vietnam vì vài lý do. Một là cả hai người cha của tôi đều nghĩ nghĩa vụ của đàn ông là bảo vệ và chiến đấu vì đất nước. Một lý do khác là học các kỹ năng lãnh đạo. Người cha giàu nói: “Yêu cầu người lính vượt qua nỗi sợ hãi và thi hành lệnh một cách dũng cảm dưới áp lực và rủi ro cao độ là một bài kiểm tra kỹ năng lãnh đạo của bất kỳ một ai”. Trong khi ở Vietnam, tôi đã thấy nhiều người làm những điều kinh khủng, nhưng tôi cũng thấy nhiều người dũng cảm thực hiện những kỳ công mà tôi không bao giờ quên. Một trong những người chỉ huy của tôi nói: “Trong bất kỳ một người lính nào đều có một người anh hùng. Công việc của người lãnh đạo là mang ra người anh hùng sống trong mỗi chúng ta”. Ngày nay, tôi sử dụng nhiều kỹ năng lãnh đạo tôi đã học trên chiến trường vào công ty. Trên chiến trường, chúng ta không ra lệnh cho những chàng trai trẻ và mong đợi họ đi theo một cách mù quáng. Trên chiến trường chúng ta học cách yêu cầu các chàng trai trẻ trở thành người hùng, và kỹ năng đó làm việc trong công ty cũng như trên chiến trường.

Phát triển những kỹ năng của chính bạn

Bạn không phải đi ra chiến trường để phát triển kỹ năng lãnh đạo của chính bạn. Tất cả những gì bạn phải làm là đảm trách các thử thách và những người khác bỏ chạy. Hầu hết chúng ta đều nghe câu nói: “Đừng vào giờ tình nguyện vì bất cứ điều gì”. Với tôi, đó là điều tén ngường của người tụt hậu. Người cha giàu thường nói: “Người lãnh đạo đảm đương các thử thách mà người khác sợ hãi”. Ông cũng nói: “Tâm cỡ của người lãnh đạo được đo lường bằng tâm cỡ nhiệm vụ mà họ đảm trách”. Dwight Eisenhower nổi tiếng vì anh đảm trách sự xâm lược D-Day và chiến dịch Châu Âu suốt WW2. John Kennedy đảm trách nhiệm vụ đưa con người lên mặt trăng. Những người lãnh đạo tìm kiếm thử thách mà người khác bỏ chạy. Nhiều người không bao giờ phát triển kỹ năng lãnh đạo của họ đơn giản vì họ có thói quen bỏ chạy khỏi các thử thách trước mắt họ. Họ có một thói quen là *không bao giờ tình nguyện*.

Mỗi công ty, nhà thờ, tổ chức từ thiện, cộng đồng cần nhiều nhà lãnh đạo. Mỗi tổ chức cho bạn một cơ hội để đi lên và có trách nhiệm. Mỗi cơ hội cho bạn một cơ hội để học những bài học lãnh đạo vô giá cần thiết trong thế giới kinh doanh.

Nhiều người không đủ tiêu chuẩn để tham gia vào trò chơi giàu nhất, là trò chơi xây dựng các công ty, đơn giản vì họ thất bại trong việc cải thiện kỹ năng lãnh đạo

Nếu bạn tiến bước tới một nhà thờ và đảm trách một bữa cơm tối, bạn đang tiến tới thu thập vài kỹ năng lãnh đạo. Ngay cả khi không ai tình nguyện với bạn, bạn sẽ học vài điều quan trọng. Bạn sẽ học cách vươn tới và nói chuyện với người anh hùng còn lại trong mỗi chúng ta. Nếu bạn học được điều đó, nhiệm vụ lãnh đạo kế tiếp bạn đảm đương sẽ dễ hơn, thành công, và bạn sẽ học nhiều hơn về lãnh đạo. Nếu bạn không phát triển kỹ năng lãnh đạo của bạn, cơ hội xây dựng một công ty và tham gia vào trò chơi giàu nhất thế giới có thể sẽ không bao giờ phát triển. Tôi đã gặp nhiều người thông minh với những ý tưởng kinh doanh lớn, nhưng họ đơn giản thiếu kỹ năng lãnh đạo, là kỹ năng yêu cầu để xây dựng một đội ngũ trong công ty và làm cho đội ngũ đó biến các ý tưởng thành hàng triệu đô, có thể hàng tỷ đô. Trong trò chơi giàu nhất thế giới, lãnh đạo là mấu chốt, vì nó giúp người lãnh đạo đem một cá nhân vào một đội ngũ.

Lời nghị đọc

Có vài cuốn sách tôi đã đọc có thể giúp bạn phát triển kỹ năng của một nhà kinh doanh

1. *The Monk and the Riddle* của Randy Komisar
2. *First, Break All the Rules* của Marcus Buckingham và Curt Coffman
3. *Emotional Branding* của Daryl Travis
4. *Protecting Your #1 Asset* của Michael Lechter
5. *SalesDogs* của Blair Singer

Một mẹo nhỏ từ Marine Corps

Là một lính mới của Marine tại Vietnam, tôi có một người chỉ huy đưa ra một biểu đồ đơn giản:

Nhiệm vụ

Đội ngũ

Cá nhân

Anh nói: “Quyền ưu tiên cao nhất là nhiệm vụ. Cá nhân là sau cùng’

Sau khi trở về từ Vietnam, tôi thường thấy nhiều người với những thứ tự ưu tiên khác nhau. Trong công ty và trong thế giới thường dân tôi thường thấy nhiều người lên danh sách thứ tự ưu tiên như sau:

Cá nhân

Đội ngũ Nhiệm vụ

Nói cách khác, họ đến trước, nhóm của họ thứ hai, và nhiệm vụ của công ty hay tổ chức đứng sau cùng.

Ở Vietnam, người chỉ huy giả thích cho chúng tôi là những nhân viên cấp dưới, công việc của chúng tôi là bảo vệ nhiệm vụ và đội ngũ từ những cá nhân phản bội. Nói cách khác, họ được huấn luyện để mang ra, bằng cách này hay cách khác, bất cứ ai theo sự sắp xếp của chúng tôi nghĩ rằng anh ta là trước tiên, và làm như thế là tổn hại đến đồng đội và nhiệm vụ. Học tập và thực hành trên chiến trường đã ảnh hưởng lớn đến cách lãnh đạo công ty của tôi.

Tuy nhiên, chúng tôi đều đã đối diện với những quyết định dai dẳng trong cuộc sống cá nhân và trong công ty. Ví dụ:

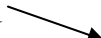
1. Một ngày kia ở bữa tiệc của tại nhà một người bạn, một trong số các vị khách quá say. Khi anh đứng dậy ra về, chủ nhà xin giữ chìa khoá của anh ta và đề anh đi taxi. Vị khách rất thất vọng, phủ nhận rằng anh đã say. Một cảnh không đẹp đã xảy ra và người chủ vẫn cố chấp, cuối cùng vật người khách xuống sàn và dùng vũ lực để lấy chìa khoá của anh ta. Taxi được gọi đến và vị ra đi an toàn, nhưng rất thất vọng. Kể từ đó vị khách và người chủ nhà không bao giờ nói chuyện. Tệ hơn, nhiều người khách khác nghĩ rằng chủ nhà đã phản ứng quá mạnh và cũng quyết định không nói chuyện với anh. Cá nhân tôi nghĩ người chủ nhà rất dũng cảm và làm điều tốt nhất vào lúc đó. Người chủ có thể làm điều khác không? Được chứ. Nhưng anh đã làm những gì tốt nhất vào thời điểm đó. Đó là những gì người lãnh đạo làm, ngay cả khi những gì họ làm không phải là điều tốt nhất.

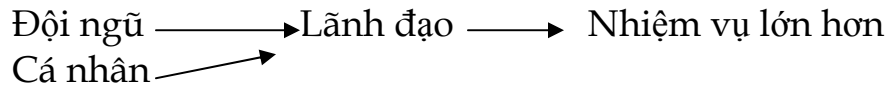
2. Nhiều năm trước, người cha giàu đã khám phá ra một trong những người quản lý hàng đầu của ông đã cặp với một thư ký trong công ty của ông. Ông ngay lập tức gọi người đàn ông ấy vào và yêu cầu anh ra đi. Viên thư ký sau đó cũng yêu cầu ra đi. Khi tôi hỏi ông vì sao, ông nói: “Cả hai đều có gia đình và con cái. Những ai lừa gạt vợ hoặc chồng và con cái là những người lừa gạt được mọi người”. Tôi không nói người cha giàu làm đúng, nhưng một lần nữa, ông đã làm những gì ông nghĩ rằng tốt nhất vào thời điểm đó. Mặc dù cả hai nhân công ấy đều rất quan trọng đối với ông, ông cảm thấy những hành động của họ không giữ được những giá trị ông muốn trong công ty của ông. Ông nói: “Khi ta đứng, mọi người khác biết phải đứng ở đâu”.

Cả hai câu chuyện là ví dụ về lãnh đạo. Có một câu nói là: “Người lãnh đạo làm điều đúng và người quản lý làm đúng những điều đó”. Người cha giàu đồng ý với câu nói đó. Ông nói: “Lãnh đạo không phải là cuộc chiến. Người lãnh đạo truyền cảm hứng cho người khác trở thành người lãnh đạo”

Bài học cuối cùng từ Vietnam

Ở cuối buổi nói chuyện với người chỉ huy, người chỉ huy thêm vào biểu đồ:

Nhiệm vụ 



Sau đó anh nói: “Một người lãnh đạo có trách nhiệm với nhiệm vụ, đội ngũ và các cá nhân. Nhưng như các bạn thấy, một nhà lãnh đạo tốt phải là một người đi theo tốt...nhận ra rằng nhiệm vụ của đội ngũ anh ta là quan trọng vì nó là một phần của nhiệm vụ lớn hơn”.

Người cha giàu nói: “Một khẩu súng cao su là một khẩu súng cao su. Khi David bước tới đương đầu với Goliath, những quyền lực mạnh nhất thế giới đang đi cùng anh ta”. Ông cũng nói: “Luôn nhớ rằng rằng trò chơi giàu nhất trên thế giới chỉ là một trò chơi với một nhiệm vụ và hướng về một điều cao hơn”.

Vậy cuối cùng, tôi xin để lại cho bạn ý tưởng này. Mỗi ngày, có những Goliath được sinh ra và đi tới. Thế giới cần có nhiều David mới, trong tay có khẩu súng cao su, là những công cụ mạnh nhất thế giới. Bất chấp bạn có chơi trò chơi giàu nhất trên thế giới hay không, nhớ rằng bạn cần phải sử dụng sức mạnh như khẩu súng cao su của David. Tất cả những gì bạn phải biết là Goliath của bạn là ai và sau đó can đảm tiến tới. Giây phút bạn thực hiện điều đó, bạn đang chơi trò chơi giàu nhất thế giới, là trò chơi mà phần thưởng của nó còn quan trọng hơn nhiều tiền bạc. Khi bạn tiến tới, bạn sẽ bắt lấy sức mạnh đằng sau khẩu súng cao su của David. Khi bạn tìm thấy sức mạnh đó, cuộc đời của bạn sẽ hoàn toàn thay đổi. Như họ nói trong phim Star Wars, một phiên bản mới của David và Goliath, “Có thể sức mạnh đang ở trong bạn”. Sức mạnh tiềm ẩn này là đòn bẩy lớn nhất trong tất cả các đòn bẩy và nó là đòn bẩy khả thi cho tất cả chúng ta. Những gì bạn phải làm là tiến lên trước và đảm đương một cái gì đó lớn hơn bản thân bạn một chút.

Phần kết của cuốn sách này là những phần thưởng từ việc xây dựng hay thu thập các tài sản làm việc chăm chỉ cho bạn vì thế bạn không phải làm việc.

Chương 19: Các thủ thuật

Những điều hầu hết mọi người có thể làm để giàu có nhanh chóng và mãi mãi giàu

Quá trình về hưu sớm và giàu là một quá trình về tinh thần và cảm xúc, hơn là một quá trình về vật chất. Nếu bạn được chuẩn bị về tinh thần và cảm xúc, những gì bạn phải làm về vật chất rất ít ỏi. Sau đây là những quá trình về tinh thần và cảm xúc được thêm vào mà bạn có thể cần phải kết hợp vào cuộc đời bạn. Nếu bạn thực hiện những quá trình đơn giản này thường xuyên và chúng trở thành một phần của đời bạn, tôi tin rằng bạn sẽ thấy về hưu sớm và giàu sẽ trở nên khả thi hơn cho bạn

Tại sao cần trả lương?

Khi tôi còn trung học, người cha giàu thường bắt tôi ngồi cạnh ông khi có người tới xin việc làm. Một trong số các cuộc phỏng vấn đó là một người đàn ông già hơn người cha giàu đến xin vào vị trí giám đốc một trong những công ty của người cha giàu. Người nộp đơn này khoảng 45 tuổi, được giáo dục tốt, có một bản lý lịch ấn tượng, hồ sơ làm việc tuyệt vời, ăn mặc lịch sự và có vẻ tự tin và trình độ. Trong suốt cuộc phỏng vấn, người đàn ông này không ngừng nhắc cho người cha giàu rằng ông đã học một trường danh tiếng và đã có bằng MBA danh dự từ một đại học uy tín ở East Coast.

“Tôi thấy thích thú khi thuê ông”, người cha giàu nói sau khi phỏng vấn ông khoảng một giờ, “nhưng tại sao ông muốn lương cao?”

Một lần nữa, người xin việc nhắc lại sự giáo dục ấn tượng của ông và hồ sơ làm việc, và nói: “Tôi được giáo dục tốt, tôi có kinh nghiệm làm việc, đã giúp cho tôi là một người có tiêu chuẩn cao và xứng đáng với tiền lương”.

“Tôi không phân đối”, người cha giàu nói: “Nhưng tôi hỏi ông điều này nhé. Nếu ông là người có giáo dục cao và nhiều kinh nghiệm, tại sao ông cần việc làm? Nếu ông thông minh, tại sao ông cần trả lương?”

Người xin việc trả lời lấp bắp câu hỏi đó: “Ồ, mọi người đều cần một việc làm. Chúng ta đều cần trả lương”.

Căn phòng trở nên im lặng như người cha giàu để câu trả lời của ông ta vang khắp căn phòng. Rõ ràng là người xin việc này đến từ một thực tại hoàn toàn

khác, một sức chứa khác, một đầu óc khác hẳn người cha giàu. Ông ta trở nên giận tranh luận và bắt đầu bảo vệ cho thực tại của ông, thay vì cố hiểu thực tại của người cha giàu. Nhìn thẳng vào người xin việc và nói: “Tôi thì không. Nếu công ty này còn đây, tôi sẽ không bao giờ cần trả lương”. Sau đó ông chỉ sang con ông và tôi rồi nói: “Những đứa trẻ này cũng không. Chúng làm việc tự nguyện cho tôi. Đó là lý do vì sao một ngày nào chúng sẽ giàu hơn ông rất nhiều, ngay cả nếu chúng không đến trường để học giỏi như ông, đã nhận bằng danh sự hàn lâm. Tôi không muốn lũ trẻ này muốn hay cần trả lương”. Lúc đó, người cha giàu cầm bản tóm tắt lý lịch của ông ta, bỏ lên chồng hồ sơ lý lịch khác, và nói: “Tôi sẽ gọi cho ông nếu tôi thấy thích thuê ông”. Buổi phỏng vấn kết thúc.

Những lời khuyên về làm thế nào để giàu có nhanh chóng

Trong Rich dad poor dad, tôi đã viết về người cha giàu trả lương cho tôi 10 cent một giờ và dạy cho tôi về thực tại của ông, là thực tại mà tôi có thể giàu có nhanh hơn nếu tôi làm việc tự nguyện. Mọi người thường nói: “Bạn không cần phải làm việc tự nguyện” hoặc “Căn nhà là tài sản của tôi”. Nhiều người đã đọc cuốn sách nhưng họ vẫn nhìn một thế giới với cùng thực tại, sức chứa của họ.

Khi người cha giàu hỏi người xin việc: “Nếu ông là người có giáo dục cao và nhiều kinh nghiệm, tại sao ông cần việc làm? Nếu ông thông minh, tại sao ông cần trả lương?” ông đang muốn người xin việc mở rộng thực tại. Nhưng thay vì cố gắng mở rộng thực tại, người xin việc đã nổi giận và bảo vệ thực tại của ông ta, đầu óc đóng lại, và cơ hội thực tập khi làm việc với người cha giàu đã kết thúc.

Một thế giới không có trả lương

Tôi tạo ra trò chơi Cashflow để dạy cho mọi người làm thế nào sống trong một thế giới không có tiền lương. Những người chơi trò này thường xuyên sẽ tìm thấy sự khả thi của một thế giới thú vị hơn làm việc chăm chỉ suốt đời vì tiền lương. Nếu bạn muốn về hưu và giàu càng sớm càng tốt, bạn cần phải xem xét một thế giới không có tiền lương. Nếu trong thực tại, sức chứa hay đầu óc của bạn, bạn cần được trả lương, cơ hội về hưu sớm và giàu của bạn thật mỏng manh. Người cha giàu thường nói: “Những người cần trả lương là nô lệ của tiền bạc. Nếu con muốn được tự do, con phải không bao giờ cần trả lương hay việc làm”. Vậy nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, bạn cũng cần thay đổi thực tại của bạn đến sự khả thi của một thế giới không lương cao hay xin việc làm. Khi tôi nói sức chứa này cho mọi người, bạn có thể cảm nhận thấy áp lực trong máu họ đang tăng lên, lồng ngực họ đang siết chặt, tiềm thức làm chủ ý thức họ. Nỗi sợ không có lương bổng để che chở cuộc sống tài chính là nỗi sợ mà hầu hết chúng ta đều biết. Nếu bạn gặp khó khăn trong việc nhìn một thế giới không có lương bổng và một công việc ổn định, bước đầu tiên là bắt đầu hỏi bản thân mình: “Làm thế nào để giàu có mà không có tiền lương hoặc một công việc ổn định?”. Giây phút bạn bắt đầu hỏi bản

thân mình câu hỏi đó, bạn đã mở rộng đầu óc và bắt đầu cuộc hành trình đi đến một thực tại khác.

Khi người cha giàu hỏi người xin việc: “Nếu ông là người có giáo dục cao và nhiều kinh nghiệm, tại sao ông cần việc làm? Nếu ông thông minh, tại sao ông cần trả lương?” Ông yêu cầu người ấy mở rộng thực tại để nhìn thấy một thực tại khác. Thay vì vậy, người xin việc nổi giận và bảo vệ thực tại của mình, nghĩ rằng thực tại của ông ta là thực tại duy nhất. Tôi đã thấy người cha giàu hỏi câu hỏi đó với những người xin việc khác. Đó là cách của ông để thực sự cố gắng giúp những người xin việc. Đó là cách dạy của ông để dạy một bài học quan trọng và bài học tài chính cơ bản, bài học là tiền không giúp bạn giàu...và một việc làm lương cao thôi không giải quyết được những nhu cầu tài chính của một người. Khi người cha giàu hỏi mọi người câu hỏi đó, ông cố giúp người đó hiểu những thành công về hàn lâm không nhất thiết dẫn đến thành công về tài chính. Như người cha giàu thường nói: “Chỉ số IQ hàn lâm cao không có nghĩa con có chỉ số IQ tài chính cao”. Trong suốt buổi phỏng vấn với người rất tự hào về thành công ở trường học, người cha giàu thực sự đã làm tốt nhất để khám phá liệu người này có thích họ cách tăng chỉ số IQ tài chính không. Như tôi đã nói, tôi đã thấy người cha giàu hỏi câu hỏi tương tự với những người khác. Những người đã lắng nghe thực tại của ông và học hỏi ở người cha giàu khi làm việc cho ông đã trở nên rất giàu có, về hưu sớm và tiếp tục sống cuộc sống tự do tài chính...mặc dù họ không được trả lương cao như ban đầu họ muốn.

Điểm chính ở đây là: Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, IQ tài chính quan trọng hơn IQ hàn lâm. Sau đây là những lời khuyên làm cách nào tăng IQ tài chính vì thế bạn có thể sống cuộc sống không cần sự trả lương. Bạn có thể nhìn thấy thế giới không lương bổng sớm chừng nào, bạn càng có cơ hội giàu có nhanh chừng ấy

Lời khuyên 1:

Lời khuyên số 1 là bạn bắt đầu nhìn bản thân mình trong một thế giới hay thực tại nói bạn sẽ không bao giờ cần tiền lương hay công việc nữa. Điều này không có nghĩa bạn sẽ không bao giờ làm việc, nó chỉ đơn giản có nghĩa bạn sẽ chấm dứt nghèo túng tiền bạc hay tuyệt vọng, bán rẻ cuộc đời quý giá của mình vì vài đồng, sống trong sợ hãi mất tiền lương hay nghèo túng

Một khi bạn tán thành một thế giới không cần tiền lương, bạn có thể bắt đầu nhìn thấy thế giới khác...thế giới không có việc làm và lương bổng.

Bill Gates được trả rất thấp

Vài năm trước, tôi đọc một bài báo: “Bill Gates không phải là người được trả cao nhất thế giới”. Bài báo tiếp tục nói rằng nhiều uỷ viên ban quản trị trên thế giới kinh doanh được trả cao nhiều hơn Bill Gates, nhưng Gates là người giàu nhất thế

giới. Bài báo nói rằng lúc đó, Gates chỉ được trả khoảng \$500,000 một năm nhưng nền tảng tài sản của anh là hàng tỷ đô và đang phát triển

Lời khuyên số 2:

Nếu bạn loại bỏ ý tưởng cần lương bổng cao từ thu nhập kiếm được, câu hỏi kế tiếp là hỏi chính bạn rằng bạn muốn loại thu nhập nào. Ví dụ, trước đây tôi nói rằng về cơ bản có ba loại thu nhập. Là:

1. Thu nhập kiếm được - Tiền 50%
2. Thu nhập lợi tức - Tiền 20%
3. Thu nhập thụ động - Tiền 0%

Chúng là ba loại thu nhập chính, nhưng có nhiều loại thu nhập khác. Hầu hết chúng ta dành cả đời học tập và làm việc chăm chỉ vì thu nhập kiếm được, là lý do vì sao số ít người về hưu sớm và giàu. Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm, bắt đọc học sự khác nhau của thu nhập, nó sẽ cho phép bạn trở nên giàu mà mãi mãi không làm việc. Một vài trong số khác là:

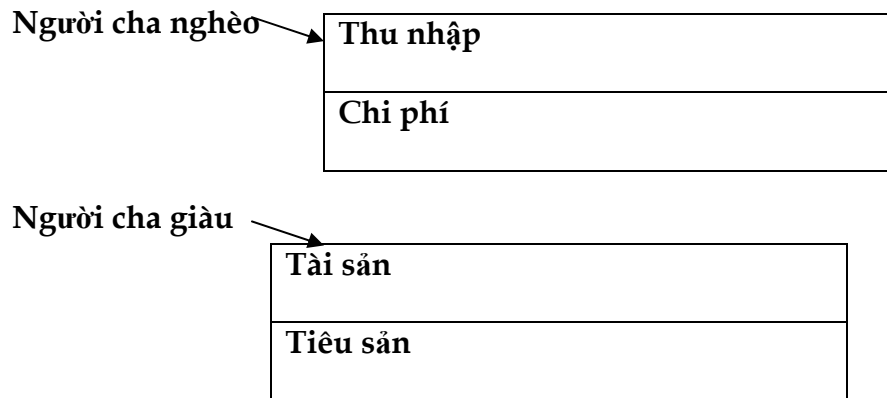
4. Thu nhập còn dư, là thu nhập từ một doanh nghiệp, chẳng hạn một mạng lưới tiếp thị hoặc một franchise bạn sở hữu nhưng người khác điều hành
5. Thu nhập cổ tức, là thu nhập từ cổ phiếu
6. Thu nhập lãi suất, là thu nhập từ tiết kiệm hay trái phiếu
7. Thu nhập bản quyền, là thu nhập từ các bản nhạc hay sách báo bạn đã viết, nhãn hiệu hay phát minh bạn đã sáng tạo ra
8. Thu nhập văn kiện tài chính, là thu nhập từ văn kiện chuyển giao tài sản cho người được uỷ thác từ bất động sản

Vậy lời khuyên là, một khi bạn sử dụng ý tưởng không có thu nhập từ việc làm hay từ sức lao động, sau đó bạn có thể bắt đầu nghiên cứu các loại thu nhập khác nhau đến từ các loại tài sản khác nhau. Người cha giàu bắt Mike và tôi học và nghiên cứu các loại thu nhập khác nhau và sau đó quyết định loại chúng tôi muốn về sau.

Bạn có thể đến thư viện hay hỏi kế toán của bạn về các loại thu nhập các nhau...là những loại được tìm thấy từ những thức khác ngoài sức lao động của bạn. Ngay phút bạn bắt đầu học và tìm thấy loại thu nhập mà bạn thích thú, bạn bắt đầu phát triển để trở thành một phần thực tại mới và đan mở rộng.

Điểm chính là, đừng làm việc nhiều. Cứ để các loại thu nhập và các tài sản khác đi vào thực tại của bạn. Ý tưởng các loại thu nhập khác đọng lại trong đầu bạn càng nhiều, bạn nghĩ nhiều về chúng, mà không có áp lực phải làm bất cứ điều gì, ý tưởng càng bắt rễ vào óc bạn và bắt đầu phát triển. Hầu hết mọi người nghĩ phải làm điều gì đó ngay lập tức, nhưng đó không phải là kinh nghiệm của tôi. Tôi chỉ đơn giản để ý tưởng đầu tư vào bất động sản vì thu nhập thụ động xoay quanh đầu mình trong nhiều năm trước khi tôi mua miếng bất động sản đầu tiên. Một ngày, tôi thức dậy và tôi biết đó là lúc tôi tham dự các lớp học và bắt đầu đầu tư. Điều đó tương đối không cố gắng nhiều...nhưng chỉ khi tôi để ý tưởng trở thành một phần hiện thực của tôi.

Khi bạn nhìn vào một bản kê tài chính, tôi không hiểu vì sao người cha nghèo của tôi lại cứ khăng khăng bám vào một công việc ổn định



Từ khi người cha nghèo không có tài sản, và luôn luôn nói: “Đầu tư là rủi ro”. Ông bám vào việc làm một cách liều lĩnh. Sau tất cả, đó là tất cả những gì ông có và loại thu nhập duy nhất ông biết là thu nhập kiếm được

Người cha giàu bắt con ông và tôi tập trung sự chú ý vào việc thu thập tài sản và phát triển IQ tài chính nhằm để thu thập các tài sản ấy. Vì chúng tôi đã học sự quan trọng của IQ tài chính, con ông và tôi đã làm việc chăm chỉ để tăng cao các kỹ năng của chúng tôi để thu thập các tài sản ấy. Mặc dù chúng tôi run sợ lúc bắt đầu, ngày nay, thu thập tài sản thật vui, dễ dàng và thú vị. Khi tôi nói thật dễ dàng để làm giàu nhanh chóng và mãi mãi giàu có, đó là sự thật, nếu bạn cho bạn thời gian để cho phép thực tại đó phát triển bên trong thực tại của bạn.

Trong một chuyến du lịch sang Australia, một người xách hàng lý trẻ tuổi mang hành lý của tôi ở sân bay đã nói với tôi: “Tôi thích cách cuốn sách của ông”.

Tôi đã cảm ơn anh và hỏi anh đã học được gì.

“Ồ, điều đầu tiên tôi học được là việc làm sẽ mãi mãi không bao giờ làm tôi giàu. Vì thế tôi có việc làm vào ban đêm và tôi đầu tư tiền từ việc làm thứ hai vào bất động sản”.

“Tuyệt”, tôi nói. “Anh đã làm được gì rồi?”

“Tôi đã mua sau bất động sản trong một năm rưỡi”.

“Quá tuyệt”, tôi nói. “Tôi tự hào vì anh. Anh đã làm ra tiền chưa?”

“Chưa”, anh chàng đẹp trai nói. “Nhưng tôi đã học nhiều điều quan trọng?”

“Điều gì nào?” tôi hỏi

“Là dễ dàng. Một khi tôi vượt qua nỗi sợ hãi ban đầu, nợ nần, thiếu tiền, tôi thấy thật dễ dàng để trở thành một nhà đầu tư. Tôi càng xem nhiều vụ giao dịch và càng mua nhiều các khoản đầu tư, thì đầu tư càng dễ dàng bấy nhiêu. Chỉ số IQ tài chính của tôi sẽ không bao giờ tăng nếu tôi để các sợ hãi làm tê liệt. Thay vì

ngày nay cảm sợ hãi, tôi cảm thấy thú vị, mặc dù tôi làm ra chưa nhiều tiền...sự thật là tôi mất tiền trong sáu vụ đầu tư. Như ông đã nói trong sách, lỗi làm giúp tôi học được kinh nghiệm. Chúng vô giá nếu ông học hỏi từ chúng. Vì thế một ngày nào đó tôi có thể xem mình là nhà đầu tư toàn thời. Trong vài năm tới, tôi sẽ không cần việc làm hay lương bổng gì nữa”.

“Anh có mục tiêu không, có một ngày chính xác anh sẽ thoát khỏi vòng lẩn quẩn và tự do tài chính?” tôi hỏi

“Nhất định rồi”, anh ta nói với một nụ cười. “Tôi có ba người bạn khác cùng tuổi. Chúng tôi cùng làm việc với nhau. Chúng tôi không phí thời gian như những gã cùng tuổi khác. Chúng tôi cùng học, cùng tham dự các lớp chuyên đề và giúp đỡ người khác đầu tư. Chúng tôi không có kế hoạch đi theo bước chân của bố mẹ. Chúng tôi không muốn phạm lỗi làm như họ đã làm, làm việc trong 45 năm, sợ bị mất việc làm, hy vọng tăng lương và chờ đợi về hưu năm 65 tuổi. Cha mẹ tôi làm việc chăm chỉ leo lên nấc thang liên đoàn, họ không có thời gian cho con cái và những điều họ yêu thích. Giờ đây họ sẵn sàng về hưu nhưng họ đã già. Tôi không muốn giống như vậy. Tôi không muốn già khi tôi ngưng làm việc. Cả bốn chúng tôi đều dưới 24 tuổi và chúng tôi có mục tiêu là tự do tài chính năm 30 tuổi”.

“Xin chúc mừng”, tôi nói và bắt tay anh. Khi anh kết thúc quá trình sắp xếp hành lý cho tôi, tôi cảm ơn anh đã đọc sách của tôi và làm tôi cảm thấy như một người cha tự hào.

Khi tôi đi, anh ra cười và la lớn: “Điều lớn nhất là nó thật dễ dàng”, chàng trai trẻ nói. “Tôi càng tập trung vào xây dựng tài sản thì nó càng dễ dàng hơn”.

Tôi vẫy tay chào và lên máy bay.

Ghé thăm trang Web của chúng tôi để có những ý tưởng mới

Trong những năm tới, richdad.com sẽ thêm nhiều thông tin mới. Trang Web của chúng tôi được tạo ra để giúp mọi người tăng cao các ý tưởng, giáo dục và kinh nghiệm để có thể về hưu sớm và giàu. Ghé thăm trang Web của chúng tôi thường lệ và thực hiện thực tại về hưu sớm và giàu.

Trong nhận thức của tôi, bạn thu thập càng tốt, bạn càng trở nên giàu nhanh hơn. Nếu bạn giữ sự khiêm tốn, mặc dù bạn giàu, và biết ơn với sự giàu có hơn là kiêu căng, tôi tin bạn sẽ có một cơ hội tốt hơn để giữ mãi số tiền ấy.

Vì thế hãy đến Web site của chúng tôi để khám phá những thông tin và ý tưởng mới nhất. Trong tương lai gần, chúng tôi sẽ có Cashflow 101,202 online, vì thế bạn có thể chơi cùng những người như bạn....những người muốn về hưu sớm và giàu.

Lời giải thích cụ thể từ Sharon

Phần lớn thời gian, tôi quán vào nhau triết lý tài chính của tôi với Robert khi chúng tôi là đồng tác giả của Rich dad series. Tôi thì tương đối ẩn hơn. Nhưng bất cứ khi nào

chúng tôi cảm thấy cần nhấn mạnh một vấn đề thì chúng tôi quyết định nêu bật nó cho bạn thấy. Đây là một trong số các lần ấy.

Hầu hết các kế toán của tôi, các nhà hoạch định tài chính và các nhân viên ngân hàng lại không thấy điều đó. Con đường đi đến tự do tài chính thật đơn giản:

MUA TÀI SẢN

“Mua tài sản phát sinh vòng quay tiền mặt- Ngay bây giờ, không phải lúc nào khác trong tương lai”

Nhớ rằng người cha giàu định nghĩa: “Tài sản bỏ tiền vào túi con, tiêu sản lấy tiền từ túi con”. Chỉ đơn giản thế thôi. Bạn càng mua nhiều tài sản, tiền càng làm việc nhiều cho bạn.

Nhiều kế toán viên, các nhà hoạch định tài chính và các nhân viên ngân hàng của tôi bị dính vào việc tính toán giá trị ròng. Họ chỉ không hiểu vòng quay tiền mặt. Họ được giáo dục rằng bạn bỏ tiền vào túi cho đến khi bạn cần nó một lúc nào đó trong tương lai – là tinh thần của người thất bại. Nếu họ làm việc với khách hàng để sản sinh ra vòng quay tiền mặt từ các tài sản ngay bây giờ, khách hàng của họ sẽ khá hơn về tài chính, ngay lúc này và tương lai

Vấn đề là họ tính toán giá trị ròng của bạn, bao gồm căn nhà của bạn, xe hơi, gậy đánh gôn và các tài sản cá nhân khác như tài sản. Chúng tôi gọi đó là những vật trang trí. Đây không phải cách một nhà đầu tư nhìn vào giá trị ròng. Nhìn lại bản kê tài chính của bạn và xoá bỏ các mục trong cột tài sản của bạn không phát sinh vòng quay tiền mặt ngay lúc này.

Khi bạn có tài sản phát sinh đủ tiền mặt bảo đảm các chi phí hàng tháng, bạn được tự do tài chính!

MUA TÀI SẢN, không phải tiêu sản

Sharon Lechter

Lời khuyên 3

Lời khuyên số 3 nghe có vẻ lập dị, bạn làm ơn đọc kỹ dùm. Lời khuyên 3 là nói dối về tương lai của bạn

Người khiêng hành lý trẻ có thể nhìn thấy tương lai của anh và anh ta thấy thú vị về nó. Không phải ai cũng có thể nhìn thấy một tương lai sáng sủa, là lý do vì sao lời khuyên 3 nghe có vẻ lập dị, nhưng đó là một phần quan trọng của quá trình về hưu sớm và giàu.

Vài tháng trước, tôi dạy một lớp học đầu tư, và vài người tham gia không ngừng nói những điều như:

1. “Tôi không làm nổi”
2. “Tôi sẽ không bao giờ giàu nổi”
3. “Tôi không phải là một nhà đầu tư giỏi”
4. “Tôi không đủ thông minh”
5. “Đầu tư là rủi ro”
6. “Tôi không bao giờ để tiền làm những gì tôi muốn”

Có một nhà tâm lý học thành công trong lớp giờ tay lên và nói: “Bất cứ điều gì nói về tương lai đều là lời nói dối”.

“Tương lai là một lời nói dối?” Tôi hỏi “Tại sao cô nói thế?”

“Trước tiên”, cô ấy nói, “tôi muốn làm rõ là tôi không khuyến khích một ai nói dối vì mục đích lừa gạt? Rõ chứ?”

Tôi gật đầu. “Tôi hiểu, nhưng câu hỏi của tôi là, Tại sao cô nói rằng tương lai là dối trá?”

“Câu hỏi hay”, cô ta nói. “Tôi rất vui khi thấy ông luôn mở rộng đầu óc. Những gì tôi nghĩ rằng tương lai là dối trá là: bất cứ điều gì nói về tương lai chưa trở thành sự thật, vì thế những gì ông nói về tương lai nói nghiêm túc là lời nói dối”. “Khi một người nói “Tôi sẽ không bao giờ giàu”, anh ta đang phát biểu về một điều gì đó được cho rằng đúng trong tương lai...trong trường hợp này ý tưởng là anh ta không bao giờ giàu. Vâng, lời phát biểu đó nói một cách nghiêm túc là lời nói dối. Tôi không nói anh ta là người nói dối, tôi chỉ nói lời phát biểu đó là dối, khi tương lai chưa xảy ra”

“Vậy điều đó có ý nghĩa gì?” tôi hỏi

“Điều đó chính xác là những gì ông cố gắng giúp lớp học này nhận ra. Họ cần hiểu rằng những gì họ nói và những gì họ nghĩ có sức mạnh để trở thành hiện thực và trở thành thực tại của họ. Vì vậy nhiều người nói dối về tương lai của họ và những lời nói dối ấy trở thành tương lai của họ”

“Ý cô là khi một người nói ‘Tôi không bao giờ giàu’, họ đang nói dối vì họ đang quy vào một sự kiện được kế hoạch cho tương lai. Đó có phải là những gì cô muốn nói?”

“Chính xác”, nhà tâm lý nói. “Và vấn đề là, lời nói dối thành hiện thực”.

“Vậy khi một người nói ‘Đầu tư là rủi ro’, họ đang bằng nhiều cách nói dối nếu họ đang nói về tương lai?”

“Đúng...và sau đó lời nói dối trở thành sự thật, nếu họ không thay đổi lời nói dối. Luôn luôn nhớ rằng mọi thứ có dính đến tương lai nói nghiêm túc là lời nói dối đơn giản vì chẳng có gì trong tương lai là sự thật cả”. cô ấy nói.

“Vậy những thông tin có ích như thế nào?” tôi hỏi lần nữa.

“Vâng, là một nhà tâm lý, tôi thấy hầu hết những người không thành công, không hạnh phúc, không toại nguyện nói những lời nói dối kinh khủng về chính họ. Họ nói những điều ông đang cố ngăn chặn mọi người. Họ nói ‘Tôi không bao giờ giàu nổi’, ‘Tôi không thể làm nổi’. Tất cả đều dối...nhưng lời nói dối có sức mạnh để trở thành hiện thực”.

“Và nếu họ không nói những lời nói dối này, họ dành thời gian với những người sẽ nói với họ những lời nói dối tương tự”, tôi thêm.

“Đúng”, nhà tâm lý nói. “Những người giống tính nhau luôn dành thời gian cùng nhau”.

“Và họ đều là những người nói dối”, tôi nói.

Nhà tâm lý cười và gật đầu đồng ý

“Vậy tôi hỏi cô lần nữa, cô làm sáng tỏ thông tin này có ích gì?” tôi hỏi

“Ồ, khi những gì bạn nói về tương lai nói nghiêm túc là lời nói dối, tại sao không nói về loại tương lai bạn muốn hơn là loại tương lai bạn không muốn”, nhà tâm lý trả lời

Tôi nghĩ về những gì cô ấy nói trong im lặng, cũng như những người còn lại trong lớp. Cuối cùng tôi nói: “Nói dối về tương lai vì mục đích?”

“Chắc chắn rồi, tất cả chúng ta đều vậy, một vài người trong chúng ta thực hiện điều đó một cách vô thức và tự nhiên. Tôi hỏi ông điều này: Khi nói về tiền bạc, người cha giàu có nói về tương lai một cách tích cực không?”

“Có”, tôi nói.

“Phần nhiều trong số đó có trở thành hiện thực không?” cô ấy hỏi

Một lần nữa tôi nói: “Có”

“khi nói về tiền và tương lai, người cha nghèo của ông có nói một cách tiêu cực không?”

“Có”, tôi nói

“Và có phải những gì ông nói đã thành sự thật không?”

Tôi gật đầu.

“Vây cả hai loại nói dối đều thành sự thật”, nhà tâm lý nói.

Tôi chỉ gật đầu, nhận ra rằng cả hai người đàn ông đều đã nói dối về tương lai và những lời ấy đã thành sự thật. “Vây cô muốn nói rằng tôi nên nói dối về tương lai tôi muốn hơn là tương lai tôi không muốn?”

“Đúng”, cô ấy nói. “Đó chính xác là những gì tôi đang nói. Sự thật là tôi cá là ông đã thực hiện nó rồi. Tôi cá là khi ông suy sụp, ông không ngừng nói với vợ và bạn bè về tương lai tốt đẹp của ông và ông muốn làm ra bao nhiêu tiền. Ông không ngừng nói về nó cho dù ông chẳng có một xu nào”

Tôi vừa cười vừa nói: “Vâng, đúng vậy. Nhưng tôi chỉ nói dối với những người bạn yêu tôi và ủng hộ tôi thôi. Tôi không bao giờ nói những lời nói dối tích cực về tương lai của mình với những người muốn bỏ qua những lời nói dối của tôi về tương lai”.

“Ông thật khôn ngoan”, cô ấy nói. “Vây những điều ông nói với vợ là gì trong suốt thời kỳ đen tối về tài chính của ông?”

“Cô muốn tôi nói ra cho cả lớp nghe à?” tôi hỏi, và bắt đầu ngượng.

“Vâng. Nói cho cả lớp những điều ông đã nói thực sự khi ông ở trong tình cảnh xấu nhất”

Tôi nghĩ một lúc và nhớ lại khi Kim và tôi ở vào điểm thấp nhất về tài chính. Tôi nói chậm chậm cho cả lớp: “Tôi nhớ rằng tôi ôm chặt Kim và nói: “Một ngày nào đó, những điều này sẽ ở phía sau chúng ta. Một ngày nào đó chúng ta sẽ giàu hơn cả trong mơ. Hôm nay vấn đề của chúng ta là không đủ tiền, ngay một ngày gần đây, vấn đề của chúng ta là quá nhiều tiền”

“Vây điều đó đã thành sự thật?” nhà tâm lý hỏi

“Vâng”, tôi nói. “Nhiều hơn chúng tôi mơ. Tôi cảm thấy ngượng khi nói rằng ngày nay chúng tôi có một vấn đề lớn là quá nhiều tiền. Tôi nhận ra tôi đã đến từ tình trạng nghèo khổ như thế nào vì ngày nay, Kim và tôi gặp khó khăn nghĩ về những gì chúng tôi có thể mua. Phần lớn tiền của chúng tôi đi vào tự

thiện, nhưng vẫn còn lại nhiều và chúng tôi cần vươn dài thực tại của chúng tôi về những thứ muốn mua kể từ khi chúng tôi có thể mua hầu hết tất cả những thứ chúng tôi nghĩ đến. Cố tìm những thứ để mua vượt xa những gì chúng tôi có thể mua là một quá trình thích thú”.

“Tại sao ông nghĩ những lời nói dối của ông thành sự thật?” cô ấy hỏi

20% trong số mọi người là những người nói dối nặng

“Vì cả hai người cha đã khuyên rằng tôi không bao giờ được hứa nếu tôi không giữ được lời hứa đó. Cả hai người cha đều nhấn mạnh rằng chúng ta chỉ tốt như lời nói của chúng ta thôi và cả hai người đều rất tốt với lời nói của họ.”

“Tốt”, nhà tâm lý nói. “Anh thấy 80% mọi người là chân thật. Khoảng 20% là những người nói dối nặng và không cần biết họ làm gì, họ phải nói dối. Vì vậy ngay cả nếu họ nói dối tích cực về tương lai tài chính, nó sẽ trở thành lời nói dối tiêu cực, khi những người nói dối nặng không có chút trung thực trong tâm hồn họ. Nhưng tôi thấy rằng hầu hết mọi người đều trung thực, vì thế ngay cả khi họ nói dối, lời nói dối ấy sẽ thành sự thật”. Nhà tâm lý ngưng một chút và sau đó nói, “Nói về chuyện nói dối đủ rồi. Hãy bắt đầu học cách nói dối tích cực về tương lai của chúng ta. Và hãy nhớ, mục đích của việc thực tập này không phải để lừa gạt mà để giúp mỗi chúng ta đi đến một thực tại mới và tốt hơn về bản thân mình”

Tôi đồng ý và nhà tâm lý chia lớp học thành nhiều nhóm. “Bây giờ”, cô ấy nói, “Tôi muốn các bạn nói cho người khác lời nói dối lớn nhất và tốt nhất về bạn muốn giàu cỡ nào trong tương lai. Nói về hàng triệu đô bạn muốn nhận mỗi tháng từ các khoản đầu tư bất động sản, thu nhập từ công ty dầu lửa của bạn, và lâu dài bạn sống lớn cỡ nào”

Một số người gặp khó khăn trong việc thổi phồng lời nói dối về thành công tương lai của họ. Một số người khác im lặng nhảm lại quá trình. Tuy nhiên, sau vài phút, căn phòng ồn lên muốn điếc tai. Một số cười lớn vì bị kích động khi nghe người khác nói dối một cách quá trớn. Hầu hết mọi người thật sự yêu thích được chấp nhận giả dụ nói về những câu chuyện thổi phồng thành công tương lai tài chính của họ. Nhiều người tường thuật rằng tương lai và cuộc sống của họ đã thay đổi vào thời điểm đó.

Vậy lời khuyên số 3 là, bất cứ khi nào bạn thấy suy sụp hãy nói dối một cách tích cực về chính mình và về tương lai tài chính của bản thân, tìm một người bạn đáng tin cậy và hỏi họ họ có muốn bạn nói cho họ nghe một lời nói dối về những thành công tài chính bạn muốn trong tương lai gần hay không. Tôi nghĩ bạn sẽ thấy một liệu pháp tuyệt vời và biết đâu, lời nói dối của bạn về tương lai tài chính một ngày nào đó sẽ thành sự thật.

Nếu bạn đủ dũng cảm, đừng đợi đến khi bạn suy sụp rồi mới nói dối tích cực. Càng sớm càng tốt, tìm một người bạn đáng tin hay người yêu và hỏi họ có cho phép bạn nói một lời nói dối lớn và một ngày nào đó tương lai tài chính của bạn sẽ lớn lao như thế nào. Như tôi đã nói, điều đó thật vui và lời nói dối hôm nay có thể thành sự thật ngày mai.

Điểm chính ở đây là tương lai chưa được tạo ra. Nhưng bạn có thể tô điểm nó ngay hôm nay và tô điểm theo cách bạn muốn nó trở thành, hơn là cách bạn lo sợ. Nhiều người. Nhiều người nhìn vào viễn cảnh tệ nhất, hơn là nhìn vào viễn cảnh sáng sủa nhất. Cho dù xấu hay tốt, viễn cảnh về tương lai là lời nói dối, ít ra là theo nhà tâm lý.

Người cha giàu đã nói: "Tất cả chúng ta đều có vận may và vận rủi. Những người không thành công sống cuộc đời chẳng làm gì cả, tránh né những vận rủi và những vận may. Thật khó để có bất loại nào nếu con chẳng làm gì, đỡ người ra vì sợ hãi. Một người thành công là người hành động và bắt lấy vận may cùng vận rủi, và biết rằng mình có thể biến vận rủi thành vận may".

Một ngày nọ, một nhà phỏng vấn hỏi tôi làm thế nào tôi vượt qua nỗi sợ thất bại và cho vài mách nước về bí mật thành công của tôi. Tôi nghĩ một lát và nói: "Người cha giàu của tôi dạy tôi biến vận rủi thành vận may". Vì vậy đối với vận may, bắt đầu những bước nhỏ, đi đến cuộc đời bạn mơ ước hơn là cuộc đời bạn sợ hãi với những ác mộng.

Lời chú thích quan trọng: *Làm ơn nhớ rằng lời khuyên này không phải là một bằng cấp về nói dối với mục đích lừa gạt hay che đậy sự thật. Tôi không bao giờ tán thành điều này. Lời khuyên trên chỉ dành cho những người trung thực, không phải là những người có thói quen nói dối. Nếu bạn là người có thói quen nói dối, làm ơn tìm kiếm một chuyên gia giúp đỡ bạn và bắt đầu học nói thật hơn là nói dối.*

Thêm 12 mách nước cho bạn

Tóm tắt các lời khuyên trước của cuốn sách với một vài mách nước khác

Trong phần giới thiệu, tôi hứa rằng tôi sẽ cung cấp danh sách những điều mà bất cứ ai cũng có thể làm để cải thiện cơ hội về hưu sớm và giàu. Hầu hết chúng đã được thảo luận, nhưng để đơn giản, lên lại danh sách một cách cô đọng có thể giúp bạn

Đây là những điều tôi làm thường ngày. Chúng giúp tôi rất nhiều trong việc về hưu sớm và giàu. Tôi tin tưởng chúng cũng sẽ hữu ích cho bạn. Luôn luôn nhớ rằng quá trình về hưu sớm và giàu về cơ bản là quá trình về tinh thần và cảm xúc... hơn là quá trình về vật chất. Một khi bạn bắt đầu cuộc hành trình trong tâm trí và trái tim bạn, phần còn lại của bạn sẽ sớm đi theo.

1. Quyết định. Mỗi ngày tôi thức dậy và tôi chọn người tôi muốn trở thành. Tôi hỏi chính mình, Mình có muốn sống như một người có một sức chứa của người nghèo, trung lưu hay giàu?

Hãy nhớ rằng một người với một sức chứa nghèo sẽ nói những điều như: "Tôi chẳng bao giờ giàu". Một người với một sức chứa của người trung lưu sẽ nói: "Công việc ổn định là quan trọng nhất". Và người với sức chứa của người giàu sẽ nói: "Tôi cần phải tăng IQ tài chính thì tôi mới có thể làm việc ít mà kiếm nhiều tiền".

2. Tìm một người bạn hay người yêu muốn cùng đi cuộc hành trình với bạn. Tôi biết rằng tôi không thể thực hiện được nếu không có Kim và những người bạn của tôi như Larry Clark. Hãy chắc chắn rằng có những người bạn ủng hộ bạn hơn là nói rằng bạn không thể thực hiện những gì bạn muốn.

Chọn những người bạn đúng đắn rất quan trọng cho sự thành công của cuộc đời. Nếu bạn có những người bạn hay gia đình tận tâm cải thiện IQ tài chính của họ, cuộc đời bạn có thể gặp rắc rối tài chính lâu dài, bất chấp bạn kiếm ra bao nhiêu tiền.

3. Tìm kiếm những lời khuyên tốt và bắt đầu xây dựng một đội ngũ những nhà cố vấn tài chính và luật pháp của chính bạn. Luôn luôn nhớ những gì người cha giàu nói: “Lời khuyên đắt nhất là lời khuyên miễn phí con nhận được từ những khó khăn tài chính của bạn bè hay bà họ hàng”. Người cha giàu sau đó giải thích rõ hơn rằng có nhiều nhà cố vấn tài chính không thực tập những gì họ thuyết hay không mua những sản phẩm đầu tư họ đã bán cho bạn. Một lần nữa, chọn đúng người là một kỹ năng rất quan trọng. Mọi người có thể là tài sản hoặc tiêu sản

Một ngày kia người cha giàu nói với tôi, “Nếu chiếc xe của con bị hư, con sẽ đem nó đến thợ máy để sửa. Khi con đến lấy xe, con biết được người thợ máy ấy tốt hay không. Vấn đề với những chuyên gia tài chính chuyên nghiệp là con sẽ không biết rằng họ cho con lời khuyên tốt hay xấu qua nhiều năm. Điều gì xảy ra nếu con bắt đầu nhận một lời khuyên của một người lúc 25 tuổi và lúc 65 tuổi con khám phá ra nhà cố vấn tài chính của con cho con những những lời khuyên xấu? Con không thể lấy lại cuộc sống tài chính đổ vỡ từ nhà cố vấn tài chính như con có thể đem chiếc xe hư lại cho người thợ máy. Ta tin tưởng vào những người thợ máy và bán xe hơn hầu hết các nhà cố vấn tài chính đơn giản vì ta có thể nhìn kết quả làm việc của họ nhanh hơn. Lý do hầu hết mọi người kết thúc cuộc đời nghèo hoặc trung lưu vì họ dành nhiều thời gian lựa chọn xe hơn dành thời gian tìm kiếm nhà cố vấn tốt”

Điểm chính là, hãy cẩn thận với lời khuyên bạn đem vào đầu. Dành thời gian để tìm những nhà cố vấn tài chính tốt. Họ có ở ngoài và chi phí bạn có thể trả cho họ có khi chỉ là vụ đầu tư tốt nhất của bạn

4. Chọn một ngày nghỉ hưu. Ngồi xuống với người yêu, các nhà cố vấn, và chọn ngày về hưu sớm của bạn. Nếu bạn thật sự thực hiện quá trình này và thảo luận một ngày thực sự với những người này, sức chứa hiện nay sẽ giảm dần với sức chứa tương lai của bạn. Đó là một quá trình tuyệt vời và vui khi thực hiện. Bạn sẽ nghe thấy những thực tại và sức chứa khác nhau

Gặp mặt một quý một lần với nhóm này và tiếp tục thảo luận ngày về hưu sớm của bạn

5. Viết xuống một kế hoạch trên một mảnh giấy một khi bạn chọn ngày về hưu sớm của mình. Để kế hoạch đó trên tủ lạnh, bạn có thể nhìn vào nó mỗi ngày. Cập nhật kế hoạch khi bạn tiến tới và học nhiều hơn

Khi Kim, Larry và tôi dành thời gian trên núi Whistler, kế hoạch chúng tôi tạo ra đã thay đổi chiều hướng của cuộc đời chúng tôi. Đó là sức mạnh của một kế hoạch. Điểm chính là, bạn có thể nghèo hôm nay không có nghĩa bạn phải nghèo ngày mai. Trở nên giàu có và cứ giàu mãi đòi hỏi một kế hoạch và quyết định đi theo nó, một ngày một lần. Kim và tôi đã đi theo kế hoạch một ngày một lần trong gần 10 năm. Như đã nói, ngày nay vấn đề của chúng tôi là có quá nhiều tiền và chúng tôi khó khăn trong việc tìm cách tiêu tiền sao cho khôn ngoan. Đó có thể là một rắc rối nhưng là loại rắc rối tôi thích và tôi cũng muốn bạn như thế.

6. Lên kế hoạch bữa tiệc về hưu sớm. Hãy phung phí và thừa mứa. Một khi bạn về hưu sớm, tiền không còn là vấn đề nữa. Ngay cả nếu bạn không đạt được mục tiêu, bạn sẽ có niềm vui tuyệt vời với quá trình này.

7. Xem một vụ giao dịch một ngày. Nhớ rằng không tốn đồng nào để đi shopping. Điểm chính ở đây là hãy làm điều đó mỗi ngày để cải thiện trí thông minh tài chính của bạn ít nhất 10 phút mỗi ngày. Điều đó có thể đơn giản là đọc một bài báo về tiền bạc hay kinh doanh... Ngay cả nếu bạn không thích thú nó. Nó sẽ bắt đầu cải thiện từ vựng của bạn. Lắng nghe các đoạn băng hay CD về tài chính hay kinh doanh trong khi lái xe hay tập thể dục. Tham dự các lớp chuyên đề về tài chính ít nhất một lần một năm. Nếu bạn không muốn trả tiền cho các lớp học đó, cứ xem các tờ báo trong vùng và bạn sẽ thấy có các khoá học miễn phí. Ngay cả nếu bạn không học được điều gì, bạn cũng sẽ gặp những người khác giống như bạn.

8. Nhớ rằng tất cả thị trường đều đi theo ba chiều hướng chính. Đó là lên, xuống, không đổi. Nhiều thị trường lên, xuống và không đổi trong nhiều năm và có thị trường lên, xuống và không đổi trong một phút. Đó là lý do vì sao khi ai đó khuyên bạn “Đầu tư lâu dài”, hãy hỏi họ họ có ý gì. Yêu cầu họ giải thích chi tiết hơn. Hầu hết các nhà cố vấn tài chính nói vệt những gì họ được dạy vì vậy họ gặp khó khăn trong việc giải thích những gì họ nói

Nếu bạn muốn làm giàu nhanh, cách tốt nhất là ở ngay điểm nơi chiều hướng thay đổi. Có nhiều sự thật trong câu nói cổ là: “Hãy ở đúng lúc đúng chỗ”. Nếu bạn xem nhiều vụ giao dịch một ngày, bạn sẽ thấy những thay đổi tốt hơn và cải thiện cơ hội đúng nơi đúng lúc của bạn. Ví dụ, nếu bạn đi vào thị trường chứng khoán năm 1991 và đầu tư thật nhiều tiền vào chứng khoán khoa học kỹ thuật, bạn sẽ giàu sự ngày nay. Nhưng khi chiều hướng đi xuống, tháng 3 năm 2000, nếu bạn không thay đổi chiến lược bạn có thể đã mất tất cả những gì bạn kiếm được. Nếu bạn thay đổi chiến lược vào tháng 3 /2000, bạn sẽ làm ra tiền nhanh hơn với chiều hướng đi xuống... Đó là vì sao, nếu bạn muốn làm giàu nhanh và giàu mãi, bạn phải quan tâm đến chiều hướng và có ba chiến lược cho ba chiều hướng khác

nhau. Tôi đã gặp nhiều người làm ra tiền chỉ nhờ một chiều hướng và phá sản khi chiều hướng thay đổi.

Mua cao, bán thấp

Tháng 6/2001 tạp chí Forbes đăng một bài báo thú vị. Bài báo tên:

“Mua cao , bán thấp. Những gì bạn luôn luôn biết: Các nhà phân tích là những nhà cổ vấn tuyệt vời nếu bạn làm điều ngược lại”.

Trích bài báo:

Một nghiên cứu mới từ bốn nhà chuyên môn California chỉ ra rằng bạn mất tiền mua cổ phiếu mà các nhà phân tích thúc đẩy năm ngoái, nhưng bạn sẽ làm ra tiền nếu bạn muốn cổ phiếu mà họ khuyên bán. Và không phải chỉ thu lời nhỏ, bạn sẽ kiếm lời 38%, hơn cả S&P 500 đã thực hiện năm từ 1958

Trong một bài báo khác, tựa đề: “Có phải Wall Street thật sự cần cải cách?”, ngày 16/7/2001, ấn bản của Fortune, người viết là Shawn Tully dường như đồng ý. Bài báo nói rằng: “Một buổi sáng ẩm ướt tháng 6, người đại diện Richard Baker, đảng viên Đảng Cộng Hoà từ Louisiana, mở một buổi hội nghị đã làm xáo động mọi người từ người phục vụ đến các bà mẹ -

Theo tôi, hầu hết các nhà phân tích và cổ vấn tài chính không phải là những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Họ không biết những gì một nhà đầu tư chuyên nghiệp phải biết. Vì thế hầu hết các lời khuyên về đầu tư là lời khuyên tốt cho những nhà đầu tư trung bình, nhưng lời khuyên tương tự là lời khuyên xấu đối với những nhà đầu tư chuyên nghiệp...đặc biệt nếu bạn muốn làm giàu nhanh chóng.

Một nhà đầu tư chuyên nghiệp biết rằng chiều hướng là bạn. Nhà đầu tư chuyên nghiệp là người biết rằng không ai đủ mạnh để chống lại chiều hướng. Như những đứa trẻ lướt sóng, chúng tôi luôn luôn tôn trọng sự thay đổi của các chiều hướng hay tính khí của đại dương. Bạn phải tôn trọng chiều hướng cũng như người lướt sóng tôn trọng sức mạnh của đại dương. Nếu bạn muốn không ngừng cập nhật những thay đổi và chiều hướng, bạn dứt khoát cần phải ghi trong tim mách nước số 9

9.Ghé thăm trang Web của chúng tôi thường xuyên. Đó là sự giao phó của chúng tôi để làm bạn luôn tỉnh táo và thích thú. Trang Web của chúng tôi là nơi dành cho những người muốn về hưu sớm và giàu

Khi một người nói với bạn “Đầu tư lâu dài”, yêu cả họ giải thích lâu dài nghĩa là sao. *Lâu dài* có một ý nghĩa gì đó cho một *nhà đầu tư trung bình* và có nghĩa khác đối với một *nhà đầu tư chuyên nghiệp*. Nếu bạn muốn làm giàu nhanh chóng và giàu mãi, bạn không thể là một nhà đầu tư dài hạn trung bình. Bạn phải là nhà đầu tư chuyên nghiệp là người được giáo dục tốt hơn nhà đầu tư trung bình. Đó là lý do tôi khuyên bạn ghé thăm trang web của chúng tôi, richdad.com,

thường xuyên. Đó là công việc của chúng tôi giúp bạn cập nhật sự giáo dục tài chính vui và bổ ích nhất thế giới.

Nếu bạn không lên kế hoạch đi theo bước chân của bố mẹ và làm việc chăm chỉ suốt đời, sau đó hãy bắt đầu kiểm tra thường xuyên trang web của chúng tôi. Một trong những vấn đề đi theo lời khuyên của cha mẹ về tiền bạc là kỹ thuật và IQ tài chính đang thay đổi nhanh chóng hơn hầu hết mọi người. Ngày nay, thật khả thi để làm giàu nhanh chóng và mãi giàu nếu bạn sát vai cùng những thay đổi với kỹ thuật và IQ tài chính. Ví dụ, trong thế giới option, có những option mới đang tạo ra ngày nay được gọi là “option nóc ao”. Chúng nhanh hơn những quyền mua bán thông thường mà hầu hết các nhà buôn bán sử dụng ngày nay. Lý do hầu hết mọi người không biết về “option nóc ao” vì chúng được phát minh từ các trao đổi với nước ngoài hoặc ngoại tệ. Trong vài năm tới sẽ có “option nước ngoài” sẽ bắt đầu thâm vào thị trường chứng khoán. Không cần đi vào chi tiết, một option nóc ao có nghĩa bạn có thể làm ra tiền nhiều hơn, nhanh hơn và an toàn hơn option chuẩn. Như nhớ điều này, chúng ta tiến bộ về kỹ thuật, con người cũng tiến bộ về trí khôn tài chính. Điều đó có nghĩa sẽ dễ dàng hơn trở làm giàu nhanh hơn với sự an toàn cao. Bạn cần phải đi lên và không ngừng học hỏi và tìm kiếm những nhà cổ vấn giỏi. Đó là lý do vì sao bạn cần phải cập nhật, ghé thăm thường xuyên trang Web của chúng tôi

Những con chó già học những mảnh khoé mới

Cũng như bạn có thể đoán, tôi thích tạp chí Forbes. Tháng 5/2001 một bài báo thú vị của Forbes Global về Sir John Templeton. Sir John Templeton được biết là một nhà đầu tư giá trị, đầu tư vào cổ phiếu dưới giá toàn cầu và nhìn chúng tăng giá. Bài báo có nhan đề: “Một con chó già, những mảnh khoé mới”, mô tả làm thế nào Templeton, một nhà đầu tư cơ bản có thể học để trở thành một nhà đầu tư kỹ thuật, đầu tư vào thị trường đi xuống. Bài báo nói về năm 2000, thay vì đầu tư lâu dài như được khuyên, anh đã short lần đầu. Đó là một cách đầu tư mới. Trong một năm, anh làm ra hơn \$86 triệu đô bằng cách đầu tư mới. Như người cha giàu: “Tiền chỉ là một ý tưởng”. Trong thời đại này, bạn cần phải bắt theo những ý tưởng mới. Nếu Sir John Templeton có thể thay đổi sức chứa của ông khi 88 tuổi, bạn cũng có thể

Trong khi nhà đầu tư trung bình lắng nghe những nhà cổ vấn tài chính của họ về đầu tư dài hạn, những nhà đầu tư thực sự thì đang thay đổi chiến lược và short. Hàng triệu nhà đầu tư lắng nghe theo các lời khuyên đã mất hàng tỷ đô. Điều này có thể xảy ra nữa không? Gần như chắc chắn. Đó là lý do nếu bạn muốn giàu và giàu mãi, bạn cần phải cẩn thận về những người cho bạn những lời khuyên về tiền bạc.

10. Luôn luôn nhớ rằng lời nói là miễn phí. Nếu bạn muốn làm giàu nhanh, bạn cần có từ vựng giàu. Luôn nhớ rằng có ba tầng lớp tài sản cơ bản. Chúng ta công ty, tài sản dạng giấy tờ và bất động sản. Mỗi trong số đó dùng những từ ngữ khác

nhau. Mỗi loại tài sản giống như một ngoại ngữ. Nếu bạn yêu thích bất động sản, hãy bắt đầu học từ vựng hay thuật ngữ. Một khi bạn học được các từ ngữ, bạn sẽ có thể giao tiếp tốt hơn với chính bạn và người khác về loại tài sản ấy.

Lời nói là công cụ quyền lực nhất của loài người. Vậy hãy chọn từ ngữ cho cẩn thận. Luôn nhớ rằng cho hai loại từ ngữ cơ bản:

1. Một loại là từ ngữ nội dung. Ví dụ, *mức thu nội bộ* là nhóm từ ngữ quan trọng đặc biệt dành cho các nhà đầu tư bất động sản sử dụng nhiều đòn bẩy để đầu. Chúng là những từ ngữ nội dung
2. Hai là từ ngữ sức chứa. Ví dụ, khi một người nói: “Tôi không bao giờ hiểu được mức thu nội bộ”, người này đang mô tả sức chứa tinh thần của họ về từ ngữ nội dung, trong trường hợp này là mức thu nội bộ.

Hãy không ngừng cải thiện từ vựng nội dung và xem xét từ ngữ sức chứa... Vì lời nói là công cụ cung cấp sức mạnh cho tài sản quyền lực nhất của bạn... là bộ óc. Đó là lý do vì sao tôi đề nghị bạn cầm bản mình nói: “Tôi không mua nổi nó”, hay “Tôi không làm nổi điều đó”... Thay vì thế hãy hỏi chính bạn: “Làm thế nào tôi mua được nó?” hay “Làm thế nào tôi làm được điều đó?”

Nhớ rằng sự khác biệt lớn giữa người giàu và người nghèo đơn giản ở lời nói của họ. IQ tài chính của bạn bắt đầu với các từ vựng tài chính. Vậy hãy nhìn vào từ ngữ của bạn vì lời nói sẽ trở thành sự thật và trở thành tương lai của bạn. Nếu bạn muốn giàu nhanh và giàu mãi để có thể về hưu sớm, lời nói của bạn chính là chìa khoá... mà lời nói thì miễn phí.

11.Nói về tiền. Khi tôi ở Trung Quốc và Nhật Bản, nhiều người đến nói với tôi: “Với văn hoá phương Đông, nói về tiền là bất lịch sự... vì thế chúng tôi không bao giờ nói về nó”. Khi tôi ở Mỹ, Úc hay Châu Âu, nhiều người cũng nói điều tương tự. Họ nói: “Trong gia đình chúng tôi không có thảo luận về tiền bạc”.

Vì thế lời mách nước là hãy nói về tiền bạc. Nếu bạn của bạn không thích nói về nó, bạn có thể cần phải kiếm bạn mới. Trong nhóm bạn của tôi, chúng tôi nói về tiền, kinh doanh, đầu tư, những thành công và thất bại. Hầu hết các bạn của tôi cũng rất giàu và không có sức chứa rằng nói về tiền là xấu xa hay dơ bẩn. Vợ tôi, Kim và tôi nói về thường xuyên. Đối với chúng tôi, có tiền, làm giàu và có một cuộc sống giàu sang làm niềm vui... và chúng tôi thích trò chơi tiền bạc vì thế chúng tôi nói về tiền. Chúng tôi thích trò chơi tiền bạc như mọi người thích thể thao. Vì chúng tôi coi tiền như một trò phổ biến, hôn nhân của chúng tôi gần nhau hơn, vui vẻ và thú vị hơn. Tiền bạc là một chủ đề chung của mọi người trên toàn thế giới... vậy tại sao không nói về nó?

12.Làm ra một triệu bắt đầu từ con số không. Một trong những lý do tôi không cần việc làm hay lương bổng vì người cha giàu dạy tôi làm ra tiền từ con số không.

Một trong những điều buồn nhất tôi thấy ngày nay là mọi người không biết làm cách nào làm ra tiền từ con số không. Một ngày kia, một phụ nữ trẻ đến xin việc làm ở một trong số các công ty của tôi. Cô đến từ một tập đoàn đa quốc gia nơi cô là phó chủ tịch marketing. Cô bị sa thải và cố gắng đảm đương chức phó

chủ tịch phòng marketing trong công ty nhỏ của tôi. Vì vậy, để kiểm tra, tôi yêu cầu cô chuẩn bị một ngân sách quảng cáo truyền thông cho công ty. Cô quay lại sau ba ngày với một ngân sách là 1.6 triệu đô trong một năm.

“\$1.6 triệu”, tôi há mồm. “Đó là một số tiền nhiều”.

“Tôi nhận ra điều đó”, cô nói. “Nhưng nếu ông muốn đạt kết quả ông muốn, đó là cái giá của nó”.

“Tôi sẵn sàng trả số tiền đó”, tôi trả lời. “Nhưng trước khi tôi đồng ý với ngân sách này, hãy nói tôi nghe làm thế nào chúng ta có thể đạt kết quả tương tự với \$160,000 hoặc từ con số không”.

“Ồ, ông không thể làm được”, cô ấy nói với giọng kiêu căng. “Ông phải chi tiền để làm ra tiền”.

Không cần phải nói, cô ta đã không được nhận việc. Chúng tôi rõ ràng đến từ một thực tại và sức chứa khác nhau. Là một nhà kinh doanh, tôi đã xây dựng các công ty hoàn toàn chẳng tốn đồng nào quảng cáo chính thức. Chúng tôi đã chi vào PR (public relation), nhưng chúng tôi không chi vào những cái được gọi là quảng cáo chính thức. Khi bạn nhìn vào thành công của richdad.com, bạn sẽ thấy sự thành công khắp thế giới, hàng trăm triệu sản phẩm được bán, mà không tốn một đồng quảng cáo chính thức nào...và có lẽ một ngày nào đó những gì chúng tôi đã làm có thể là chủ đề của một cuốn sách khác. Nhưng thành công đó là vì người cha giàu đã dạy con ông và tôi làm thế nào làm hàng triệu từ con số không hay gần như là con số không.

Điểm chính là, điều làm tôi buồn là người quan chức lớn của một tập đoàn lớn biết cách chi một số tiền lớn, nhưng không thực sự biết cách làm ra nhiều tiền. Tôi ngồi ở ban hội đồng của một vài công ty cổ phần và tôi thấy những quan chức khuấy tung lên tiền của các nhà đầu tư, như các công ty dot-com cuối những năm 90s, nhưng không thể đem lại lợi lộc gì.

Người cha giàu thường nói: “Có một sự khác biệt lớn giữa nhà nhà kinh doanh người quan chức. Hầu hết là quan chức vì trường học của chúng ta dạy chúng ta thành những người quan chức. Một nhà kinh doanh phải biết làm thế nào trở nên cả hai. Nhiều nhà quan chức mơ ước trở thành nhà kinh doanh, nhưng hầu hết sẽ không bao giờ. Một người quan chức chỉ biết cách làm ra tiền nếu họ được cho. Một nhà kinh doanh có thể làm ra tiền từ con số không”.

Vài tháng trước, tôi ngồi với một lãnh đạo một công ty ấn bản quốc tế. Anh ta vừa đến tham gia một buổi nói chuyện của tôi về kinh doanh và cách phát triển một công ty. Anh ta nhìn tôi và nói: “Tôi sẽ không bao giờ giàu vì cần phải có nhiều tiền mới làm ra tiền. Tôi có một ngân sách quảng cáo \$20 triệu đô và tôi cần mỗi đồng đôla trong số đó đều phát sinh số lượng bán tôi muốn”. Lúc này tôi biết vì sao anh ta là một quan chức của một tập đoàn lớn chứ không phải nhà kinh doanh. Thực tại của anh ta sẽ mãi kiềm giữ anh ở đó.

Tôi cũng buồn khi nhìn những công ty nhỏ không thể phát triển vì nhà kinh doanh không biết cách làm ra tiền từ số không hay gần như không. Người cha giàu thường nói: “Có một khác biệt giữa một công ty trẻ và một công ty nhỏ. Một công ty trẻ có tiềm năng để phát triển thành một công ty lớn nhóm B. Một

công ty nhỏ có thể có lợi nhuận nhưng không có tiềm năng để phát triển thành một công ty nhóm B". Người cha giàu tiếp tục giải thích rằng sự khác nhau không phải ở công ty mà ở trong trí óc nhà kinh doanh phía sau công ty. Một ví dụ điển hình là câu chuyện về anh em McDonald và Ray Kroc. Ray Kroc lấy chiếc bánh hamburger được điều hành bởi hai anh em và biến nó thành một doanh nghiệp rất, rất lớn rộng khắp thế giới mà chúng ta biết đến là McDonald's

Tóm lại, Ray Kroc là một nhân viên nhóm E bán sữa trộn đã mua một doanh nghiệp nhóm S và đưa nó trở thành một công ty nhóm B to lớn. Đó là sức mạnh của một quá trình đơn giản tôi xin chia sẻ cho bạn...một quá trình bạn có thể thực hiện hằng ngày mà chẳng tốn của bạn xu nào...nhưng có thể làm bạn giàu hơn cả trong mơ.

Vậy mách nước cuối cùng là, cùng với người yêu và bạn bè đi cùng cuộc hành trình với bạn, hãy dành thời gian suy nghĩ làm cách nào đưa một ý tưởng rồi biến ý tưởng đó thành hàng triệu đô, bắt đầu từ con số không hoặc rất ít tiền. Quá trình này giống như đi tập thể dục vì cơ bắp. Việc tập thể dục thường lệ củng cố trí óc của bạn và sẵn sàng cho giây phút bước lên.

Trước khi gặp Kim, Larry và tôi đã ngồi trong tiệm café trong toà nhà Xerox. Chúng tôi dành hàng giờ cho nhau để đưa ra những ý tưởng làm cách nào làm ra hàng triệu đô từ con số không. Chúng tôi đưa ra một vài ý tưởng tốt, vài ý tưởng xấu, và nhiều ý tưởng ngu dốt. Chúng tôi đưa ra với ý tưởng áo thun, một sản phẩm du lịch, một tạp chí tài chính...Mặc dù hầu hết các ý tưởng không làm việc, chúng tôi đã đi đến ý tưởng túi nylon Velcro và đưa ý tưởng đó thành hàng triệu đô. Thật kém may mắn, chúng tôi đã không thực hiện bước bảo vệ ý tưởng và cuối cùng đã mất đi nó với những đối thủ khác.

Trước đây, tôi đã đề cập rằng tôi đã đọc được rằng vốn tư bản của Coca-Cola hơn 8 tỷ đô, nhưng giá trị nhãn hiệu Coca-Cola gần 80 tỷ đô, gần gấp mười lần vốn tư bản toàn bộ của công ty. Làm thế nào điều đó khả thi? Coca-Cola đã bảo vệ tài sản trí tuệ quốc tế của nó và kết quả nhãn hiệu Coca trở nên giá trị khó tin.

"Rich dad" chỉ là hai chữ!

Hãy xem sự thành công của hai chữ "Rich dad". Rich dad chỉ là hai chữ

Khi Kim và tôi gặp Sharon Lechter và chúng tôi bắt đầu Cashflow Technology, Inc năm 1997, từ "Rich dad" chỉ là hai chữ vô nghĩa và chẳng có giá trị gì.

Ngày nay, từ "Rich dad" trị giá hàng triệu đô. Làm thế nào điều đó xảy ra? Chúng tôi đã nghe theo lời khuyên của Michael Lechter và các luật sư về tài sản trí tuệ. Chúng tôi dành thời gian ngồi xuống và sáng tạo một chiến lược để có tình xây dựng tài sản trí tuệ. Với sự hướng dẫn của anh, chúng tôi đã cẩn thận đi theo phương pháp đó, đã tạo ra và bảo vệ tài sản trí tuệ của chúng tôi. Chúng tôi bảo đảm rằng chúng tôi đã bảo vệ các phát minh của chúng tôi với các bằng sáng chế. Chúng tôi đã tạo ra và bảo vệ mạnh mẽ nhãn hiệu "Rich dad" và "Cashflow" một

vỏ bọc thương mại (màu tím, đen và vàng) có thể được nhận ra trên khẩu thẻ giới. Nhân hiệu đăng ký ban đầu của chúng tôi tốn khoảng \$1000. Năm tới khi chúng tôi phát hành Cashflow onlien, giá trị nhân hiệu của chúng tôi có thể lên đến hàng tỷ đô. Kinh nghiệm của chúng tôi chứng minh rằng bạn có thể làm ra tiền với con số không hoặc rất ít.

Để có thông tin nhiều hơn về cách bạn có thể tạo ra tiền từ rất ít hoặc từ con số không, bạn có thể đọc cuốn sách của Michael, *Protecting Your #1 Asset*. Michael là một luật sư về tài sản trí tuệ được công nhận quốc tế đã giúp vô số người tạo ra của cải từ các ý tưởng của họ. Như anh nói, “xây dựng pháo đài và chiến đấu hải tặc’ để bảo vệ tài sản trí tuệ. Michael thường nói: “Mỗi chúng ta đều có ý tưởng một triệu đô! Thật không may, chỉ một số ít trong chúng ta đi theo các bước bảo vệ ý tưởng đó – và nếu bạn không bảo vệ nó, bạn sẽ không phải là người tạo ra hàng triệu đô từ ý tưởng đó”. Khoảng đầu tư \$20 vào cuốn sách của Michael có thể giúp bạn thấy cách làm ra của cải từ ý tưởng của chính bạn.

Phản kết

Bạn và tôi biết rằng bộ óc của bạn vẫn còn là tài sản chưa được tận dụng. Nó còn vô số mã lực chưa được sử dụng. Người cha giàu thường nói: “Những người lười biếng muốn làm giàu nhanh, và những người thành công muốn có được thông minh tài chính nhanh chóng và không ngừng thông minh hơn”. Điểm chính là, nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, mà không có nhiều tiền, giáo dục hay kinh nghiệm, hãy bắt đầu sử dụng bộ óc. Trong thực tại của tôi thì không cần tiền để làm giàu. Với tôi, cần có sức mạnh về tinh thần và cảm xúc. Tất cả các lời khuyên đã liệt kê cho bạn để xem xét và thực tập nếu bạn muốn.

Điểm chính của tất cả các lời khuyên trên là không có điều nào yêu cầu nhiều thời gian hay tiền bạc. Tất cả những vài thực tập trên sẽ giúp bạn về hưu sớm và giàu nếu bạn thực hiện chúng thường xuyên và tin tưởng. Luôn nhớ rằng tương lai của bạn được xác định bằng những gì bạn làm hôm nay, không phải ngày mai.

Nếu bạn có niềm tin làm cho một vài trong số các bài học đơn giản này thành một phần cuộc sống của bạn hằng ngày, bạn có thể thấy chính bạn tiến vào một thế giới hoàn toàn khác. Và đó là chủ đề của phần tiếp theo.

Một suy nghĩ cuối cùng của phần 3: Bạn đã là một chuyên gia

Như bạn có thể nhận ra, những gì bạn làm không ảnh hưởng nhiều đến việc bạn giàu hay nghèo. Chính sức chứa xung quanh những gì bạn làm ảnh hưởng nhiều đến việc bạn giàu hay nghèo. Đó là lý do vì sao khi mọi người hỏi tôi những gì tôi làm hay những gì tôi đầu tư, tôi trả lời: “Làm ơn đừng hỏi tôi những gì tôi làm. Hãy hỏi tôi tôi nghĩ gì về những điều tôi làm”. Ví dụ, nhiều người đầu tư vào chứng khoán nhưng chỉ một số ít người giàu có với chứng khoán. Điều tương tự cũng đúng với bất động sản và kinh doanh. Sự khác nhau là gì? Tôi xin nói rằng

đó là sức chứa xung quanh những hành động hay nội dung. Tôi đã gặp nhiều người nói với tôi, “Bất động sản là thị trường tôi tệ. Tôi chẳng làm được đồng nào trong đó”. Vâng, theo tôi, không phải bất động sản là thị trường tôi, mà chính người đó là nhà đầu tư tôi. Một người với một sức chứa giàu có thể đưa một vụ đầu tư tồi thành một vụ đầu tư tốt. Sự thật, đó chính là những gì hầu hết các nhà đầu tư giàu có đã làm.

Điều tương tự cũng đúng với chủ đề nợ. Hầu hết mọi người đều biết cách đi vào nợ nần và là chuyên gia nợ. Vấn đề là, họ có nợ để trở nên nghèo hơn. Hầu hết đều có những nợ tốt và biến nó thành xấu. Như người cha giàu đã nói: “Tất cả các nợ đều là nợ tốt. Nhưng không phải ai cũng biết cách sử dụng nợ, vì thế họ làm cho nợ tốt thành nợ xấu”.

Nếu bạn muốn giàu, điều đầu tiên bạn cần phải làm việc với sức chứa của bạn, hơn là những hành động cụ thể. Như người cha giàu nói: “Hầu hết mọi người đều biết mắc nợ. Vấn đề là, họ không biết cách dùng nợ sao cho có ích. Nếu ai đó muốn làm giàu bằng nợ, trước tiên họ phải thay đổi sức chứa và sau đó có thể dùng nợ để trở nên rất giàu”. Nếu bạn không thể thay đổi sức chứa, điều tốt nhất là cắt giảm thể tín dụng, trả hết nợ nhà càng sớm càng tốt, và cố gắng tiết kiệm tiền.

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, trước tiên bạn phải thay đổi sức chứa của bạn. Đó là lý do vì sao tôi khuyên bạn thỉnh thoảng xem lại những lời mách nước trên và tiếp tục làm việc để nâng cao sức chứa. Nếu bạn có sức chứa của một người giàu, không cần biết bạn làm gì, bạn sẽ trở nên ngày càng giàu hơn. Nếu bạn có sức chứa của một người nghèo, không cần biết bạn học hay làm gì, kết quả cũng sẽ như vậy, đó là kết quả của một người nghèo. Nhớ rằng chính sức chứa của bạn hay những gì bạn nghĩ là thật sẽ trở thành thực tại của bạn, bất chấp những gì bạn làm. Như người cha giàu nói: “Nợ không nhất thiết là cái làm con nghèo, mà là sức chứa của người nghèo và trung lưu”.

Chương 20: Bài kiểm tra cuối cùng

Sau đây là những bài thực tập tùy chọn bạn có thể làm, nếu bạn đủ dũng cảm. Những câu hỏi này có thể được hỏi trong một bữa tiệc, hay một bữa com với mọi người, hay với bạn bè, với gia đình. Lý do tôi nói tùy chọn vì những câu hỏi sau sẽ mang ra những thực tại khác nhau về tiền bạc từ những người bạn hỏi

Nếu bạn cho người khác thời gian để trả lời mỗi câu hỏi bạn sẽ nghe thấy nhiều thực tại khác nhau, lý do, lời bào chữa, lời nói dối, sự khoác lác của mọi người về tiền bạc và cuộc đời của họ. Bạn có thể nghe những câu trả lời như: "Câu hỏi gì kỳ vậy", "Anh ta nghĩ mình là ai", "Anh không thể làm được", "Điều đó bất khả thi", "Tôi yêu công việc của tôi. Tôi không bao giờ ngưng làm việc". Thay vì đồng ý hay không đồng ý với các câu trả lời hay bình luận về các câu hỏi, tốt hơn bạn hãy lắng nghe và nhìn xem bạn có thể nắm lấy sức chứa của người nào về tiền bạc và cuộc sống tài chính của họ. Nếu bạn đủ dũng cảm để hỏi những câu hỏi này với người yêu, bạn bè, hay đồng nghiệp, tôi chúc bạn may mắn. Nếu bạn thực tập với những người khác, tôi nghĩ bạn có thể học một số lượng phong phú về thực tại của một người qua điều kiện tài chính của họ trong cuộc sống

Sau đây là những câu hỏi:

Bạn muốn sống cuộc đời như thế nào?

Một sự so sánh các thực tại

1. Nếu bạn có tất cả số tiền trên thế giới và không bao giờ làm việc nữa, bạn sẽ làm gì với thời gian rảnh rỗi của bạn?
2. Nếu bạn (hay vợ, chồng bạn) ngừng làm việc hôm nay, điều gì xảy ra cho cuộc đời bạn? Bạn có thể tồn tại trong bao lâu và vẫn đáp ứng tiêu chuẩn sống và cách sống của bạn?
3. Ở tuổi nào bạn có thể về hưu nếu bạn không sẵn sàng về hưu? Bạn có muốn về hưu sớm không? Khi bạn về hưu, bạn sẽ làm ra tiền nhiều hơn hay ít hơn số tiền bạn làm ra ngày nay?
4. Bạn có thích sống một cuộc sống không còn cần trả lương hay thích một cuộc sống bạn luôn làm việc tìm kiếm một việc làm lương cao hơn? Bạn thích được tuyển dụng hơn hay không được tuyển dụng hơn?
5. Bạn có thích sống một cuộc sống bạn phải làm việc cực nhọc để cố gắng chi nhiều tiền vì bạn có quá nhiều tiền hay thích làm việc cực nhọc để cố gắng tiết kiệm? Cuộc sống nào bạn đang hướng đến?
6. Bạn có muốn sống cuộc sống bạn không phải làm việc để kiếm nhiều tiền hơn hay sống một cuộc sống làm việc cực nhọc hơn để kiếm nhiều tiền hơn? Bạn đang sống cuộc sống nào?
7. Bạn có nghĩ đầu tư là rủi ro không? Bạn có nghĩ rằng phải có tiền mới tạo ra tiền không? Bạn có thích đầu tư không cần tiền và không cần rủi ro với lợi tức cao không? Liệu bạn có thể đầu tư với tiền của một ai đó không?

8. Sáu người nào không phải trong gia đình bạn mà bạn dành nhiều thời gian cho họ nhất? Thái độ về tiền bạc của họ như thế nào? Họ nghèo, giàu hay thuộc trung lưu? Sáu người này, bao nhiêu trong số đó có thể về hưu sớm và giàu? Đây là lúc để có những người bạn mới?
9. Bạn thích sống một cuộc sống xây dựng hay mua tài sản, hay thích sống cuộc sống có một công việc ổn định và thu nhập vững vàng? Bạn đang sống cuộc sống nào?
10. Nếu bạn được trả giá một tỷ đô để nghỉ việc, bạn có làm không? Nếu một tỷ đô quan trọng hơn việc làm, tại sao không đi theo một tỷ đô? Điều gì đã giữ bạn lại? Nếu bạn không thể nghỉ việc vì một tỷ đô...tại sao? Bạn không thể dùng một tỷ đô để làm nhiều điều tốt hơn những gì bạn đang làm a?
11. Bạn có sống một cuộc sống nơi bạn làm ra tiền bất chấp thị trường đi lên hay xuống, hay bạn sống một cuộc đời sợ hãi các khủng hoảng thị trường và mất tiền? Bạn đang sống cuộc sống nào? Tại sao?
12. Về chủ đề tiền bạc, liệu bạn có thể làm những điều khác biệt không, những gì khác biệt bạn có thể làm nào? Nếu bạn có thể làm những điều khác, tại sao bạn không làm đi?

Lý do tôi đề nghị bài thực tập này chỉ khi bạn đủ can đảm vì sau khi thảo luận, bạn có thể mất vài người bạn, và cần phải kiếm bạn mới. Nếu bạn thấy gia đình bạn, bạn bè hay cộng sự không đến từ sức chứa bạn muốn đến, thì hãy đến website của chúng tôi để tìm những người ấy. Ít ra bạn cũng được thảo luận vui vẻ và có câu trả lời từ 12 câu hỏi của bài kiểm tra cuối cùng. Điều quan trọng nhất là bạn thấy được những thực tại khác nhau, những thế giới khác nhau và những người khác nhau khi đề cập đến chủ đề tiền bạc. Như người cha giàu nói: "Tiền chỉ là một ý tưởng". Khi bạn hỏi mọi người những câu hỏi này, bạn sẽ thấy nhiều ý tưởng khác nhau và thực tại khác nhau

Điều quan trọng nhất từ những bài thực tập này là lắng những suy nghĩ và thực tại khác nhau, và quyết định loại thực tại hay thế giới tài chính nào bạn muốn. Có hai người cha cho phép tôi nhìn cả hai thế giới, và tôi lựa chọn thế giới tôi muốn. Vì thế sự lựa chọn tùy thuộc vào bạn. Nếu bạn hỏi những câu hỏi này với gia đình và bè bạn, bạn sẽ nghe những ý tưởng của họ. Sau khi lắng nghe ý tưởng của họ, bạn có thể bắt đầu lựa chọn tốt hơn những ý tưởng bạn muốn và cuộc sống nào bạn muốn.

Phần 4: Sức mạnh đòn bẩy của bước đầu

Người cha giàu nói: “Bước đầu tiên là quyết định thế giới con muốn sống. Con muốn sống trong thế giới của người nghèo, trung lưu hay giàu?”

“Không phải ai cũng muốn sống trong thế giới của người giàu à?” tôi hỏi

“Không”, người cha giàu đáp “Hầu hết mọi người mơ ước sống trong thế giới người giàu...nhưng họ không đi bước đầu và đó là quyết định. Một khi con quyết định, và nếu con thực sự quyết định, không có gì quay lại. Giây phút con quyết định, mọi thứ trong thế giới của con sẽ thay đổi”.

Chương 21: Làm thế nào để tiếp tục

Tôi thường được hỏi: “Sau khi ông thực hiện quyết định về hưu sớm, điều gì đã giữ cho Kim và ông tiếp tục? Làm sao ông gánh vác các nghịch cảnh và không quay đầu lại khi gặp lúc khó khăn”. Hầu như lần nào cũng vậy, tôi trả lời rập khuôn là: xác định, ý chí mạnh mẽ và viễn cảnh. Tôi dùng quá nhiều sự rập khuôn này vì tôi hiếm khi có thời gian để giải thích nhiều về những gì tôi đã giải thích trong cuốn sách này.

Hai trong số câu chuyện mà người cha giàu bắt tôi đọc là *Alice’s Adventures in Wonderland* và *Through the Looking-Glass*. Với người cha giàu, giá trị của hai câu chuyện là ý tưởng đi từ một thực tại đến một thực tại khác. Ông nói: “Vấn đề là hầu hết mọi người sống trong duy nhất một thực tại và dường như nghĩ rằng thực tại của họ là thực tại duy nhất”

Trả lời câu hỏi thường được hỏi

Hầu hết mỗi lần được hỏi: “Điều gì đã giữ cho Kim và ông tiếp tục trong thời kỳ mất mát tài chính?” Tôi cố gắng trả lời thật đơn giản. Tôi nói: “Cần có sự xác định”. Hay “Chúng tôi biết chúng tôi không bao giờ quay đầu lại”. Nhưng những mẫu khuôn này không nói lên câu chuyện thật. Tôi do dự khi giải thích vì câu trả lời nằm ngoài thực tại của hầu hết mọi người, vì vậy tôi nói rất ít

Vài tuần trước trong một khoá học, tôi có thời gian để giải thích đầy đủ hơn lý do Kim và tôi tiếp tục. Tôi sẽ nói cho bạn câu trả lời tôi đã chia sẻ với lớp học. Tôi không nghĩ có sẽ trả lời đầy đủ câu hỏi, câu hỏi làm thế nào chúng tôi tiếp tục, nhưng tôi nghĩ câu trả lời sẽ cho bạn một chút suy nghĩ.

Khi khoá học sắp kết thúc, một học sinh giơ tay và hỏi: “Khi ở thời kỳ đen tối nhất, điều gì giúp Kim và ông tiếp tục? Tôi muốn nghe lý thực sự...”

Câu trả lời

Lời giải thích bắt đầu: “Khi gần 30 mươi tuổi, người cha giàu truyền đạt một bài học mà bắt đầu bằng câu hỏi này...Bài học và buổi đối thoại vẫn tồn tại qua nhiều năm...và mặc dù ông không còn nữa, tôi tiếp tục xem lại bài học và tìm kiếm câu trả lời xa hơn”

Một thế giới không có rủi ro không yêu cầu tiền bạc

“Con sẽ làm gì nếu không có rủi ro và không yêu cầu tiền để trở nên giàu có?” người cha giàu hỏi

“Không có rủi ro và không cần tiền?” tôi lặp lại, không chắc chắn về ý người cha giàu trong câu hỏi này. “Tại sao bác hỏi điều này?” tôi hỏi “Một thế giới không hề tồn tại”.

Người cha giàu để tôi ngồi với câu trả lời trong giây lát. Sự im lặng của ông là dấu hiệu để tôi lắng nghe câu trả lời của mình và có thời gian để suy nghĩ lại nó. Một khi ông biết tôi suy nghĩ lại, ông nói: “Con có chắc rằng một thế giới như thế không tồn tại?”

“Một thế giới không có rủi ro và không yêu cầu tiền?” tôi hỏi. Những gì tôi nghe thấy là câu nói của người cha ruột “Đầu tư là rủi ro” và “Phải có tiền mới làm ra tiền”.

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

“Ồ, con sẽ đi tìm nó”, tôi nói “Nhưng chỉ khi nó tồn tại”

“Và tại sao nó không tồn tại”, người cha giàu nói

“Vì nó không khả thi”, tôi trả lời. “Làm thế nào có một thế giới không có rủi ro về tiền bạc và yêu cầu tiền bạn để làm giàu?”

“Ồ, nếu con đã quyết định rằng một thế giới như vậy tồn tại là điều không khả thi, thì nó không tồn tại”, người cha giàu nói nhỏ

“Bác đang nói rằng nó có tồn tại à”, tôi hỏi

“Những gì bác nghĩ không thành vấn đề. Điều quan trọng là những gì con nghĩ”, người cha giàu nói. “Nếu con nói nó không tồn tại...thì nó không tồn tại. Những gì bác nghĩ không quan trọng”.

“Nhưng một thế giới như thế không khả thi”, tôi lặp lại. “Cháu biết nó không khả thi. Nhất định phải có rủi ro”.

“Thì nó không tồn tại à” người cha giàu nhún vai. “Nếu con nghĩ nó không khả thi, thì nó không khả thi”. Người cha giàu bây giờ trả lời cho tôi với giọng nói hơi thất vọng. “Lý do một thế giới như thế không tồn tại vì con vẫn có thực tại của cha con và niềm tin của ông. Con bám vào những sự tin tưởng này vì đó là thực tại con đã lớn lên trong nó. Ta không thể dạy con nhiều nếu trừ phi con sẵn sàng thay đổi thực tại đó. Ta có thể dạy cho con nhiều câu trả lời về cách làm giàu, nhưng chúng không tốt nếu con bám vào thực tại của gia đình con về tiền bạc và cuộc sống”.

“Nhưng không có tiền và không có rủi ro?” tôi nói “Hãy thực tế, chẳng ai tin rằng có một thế giới không cần tiền và không có rủi ro”.

“Ta biết”, người cha giàu nói. “Đó là lý do vì sao nhiều người bám vào công việc ổn định và thường cho rằng đầu tư là rủi ro hay cần phải có tiền mới làm ra tiền. Họ không hỏi sự thừa nhận của họ. Họ không thách thức sự thừa nhận của họ. Thay vì vậy, họ tin sự thừa nhận của họ là thật, không bao giờ hỏi liệu có một thực tại khác hay một sự thừa nhận khác. Con không thể trở nên giàu có nếu trước tiên con không hỏi sự thừa nhận nằm dưới niềm tin của con. Đó là lý do chỉ có một ít người giàu và tự do tài chính. Nhưng con vẫn chưa trả lời câu hỏi”.

“Bác hãy lặp lại câu hỏi”, tôi trả lời, cảm thấy rất thất vọng và tự hỏi ý ông muốn gì

“Câu hỏi là ‘Con sẽ làm gì nếu không có rủi ro và không cần tiền để được giàu có?’”, người cha giàu nói.

“Cháu vẫn nghĩ đó là một câu hỏi buồn cười như dù sao cháu cũng sẽ trả lời”, tôi đáp

“Nhưng tại sao con nói nó buồn cười”, người cha giàu hỏi

“Vì một thế giới như thế không tồn tại”, tôi nói. “Đó là một câu hỏi ngắn gọn và phí thời gian. Tại sao phải suy nghĩ và trả lời về một câu hỏi như vậy?”

“OK”, người cha giàu nói. “Ta có câu trả lời rồi. Ta có thể nghe sự thừa nhận cơ bản của con. Với con, sẽ là tốn thời gian để nghĩ về một thế giới như vậy vì thế con không phiền nghĩ về nó. Con đã thừa nhận một thế giới như thế không tồn tại vì vậy con nghĩ rằng hỏi về nó là phí thời gian. Con không muốn hỏi sự thừa nhận của con. Vì con không nghĩ một thế giới như thế không tồn tại nên con không nghĩ về nó. Con chỉ muốn nghĩ theo cách con luôn nghĩ. Con muốn giàu nhưng sống trong nỗi sợ mất tiền hay sống với ý tưởng không đủ tiền. Với bác, đó là một thực tại lạ thường, nhưng bác có thể chấp nhận câu trả lời của cháu. Bác hiểu sự thừa nhận của con, vì đó là sự thừa nhận rất phổ biến.”

“Không, không”, tôi nói. “Cháu sẽ trả lời câu hỏi của bác. Cháu chỉ hỏi bác có cho rằng một thế giới như thế tồn tại hay không?” tôi nói, lên giọng, nổi giận và bảo vệ ý kiến của mình.

Người cha giàu ngồi im lặng, một lần nữa không trả lời câu hỏi của tôi và để tôi lắng nghe chính mình. Ông để tôi lắng nghe thực tại của mình.

“Bác muốn cháu tin rằng thế giới ấy tồn tại à?” tôi hỏi một cách nóng nảy.

“Bác lặp lại. Những gì bác tin không thành vấn đề,” người cha giàu nói. “Mà chính là những gì cháu tin”

“Ok,Ok,ok”, tôi nói. “Nếu một thế giới như thế tồn tại, một thế giới không có rủi ro tài chính và một thế giới không cần tiền để làm ra tiền, thì cháu có thể giàu hơn cả trong mơ. Cháu sẽ không sợ hãi. Cháu sẽ không thực hiện sự thứ lỗi rằng cháu không làm ra tiền hay cháu có thể thất bại. Cháu sẽ sống trong sự giàu có vô tận...một thế giới cháu có mọi thứ cháu muốn. Cháu sẽ sống trong một thế giới hoàn toàn khác”.

“Vậy liệu một thế giới như vậy có tồn tại không, cuộc hành trình đó có đáng giá không?” người cha giàu hỏi

“Đương nhiên”, tôi đáp. “Ai lại không đi cuộc hành trình đó?”

Người cha giàu nhún vai trong im lặng, một lần nữa để tôi lắng nghe chính mình.

“Bác nói rằng một thế giới như vậy tồn tại?”, tôi hỏi lần nữa

“Đó là do cháu quyết định. Cháu có thể quyết định loại thế giới nào tồn tại. Bác không thể làm điều đó cho cháu”, người cha giàu nói. “Bác có quyết định của bác nhiều năm trước về loại thế giới nào bác muốn nó tồn tại”.

“Bác đã tìm thế giới của bác à?” tôi hỏi.

Người cha giàu không bao giờ trả lời câu hỏi đó. Ông chỉ trả lời: “Con có nhớ câu chuyện Alice và *Through the Looking-Glass* không?”

Tôi gật đầu

“Nhiều năm trước, bác đã đi qua gương soi. Nếu con tin một thế giới như thế tồn tại, thì sau đó con có thể quyết định thực hiện chuyến đi qua tấm gương

soi đó. Nhưng con chỉ thực hiện chuyến đi nếu con tin sự khả thi tồn tại của một thế giới như thế. Nếu con không tin nó tồn tại, thì con chỉ nhìn thấy một tấm gương và con sẽ ở một phía của tấm gương, nhìn thấy con đang nhìn con.”

Câu trả lời của tôi cho lớp học

Khi tôi chia sẻ câu chuyện này cho lớp học, sẽ có một sự im lặng. Tôi không biết liệu câu trả lời của tôi có dễ hiểu không. Bất chấp nó dễ hiểu hay không, tôi đã cho họ câu chuyện đằng sau câu chuyện. Tôi nói: “Đó là lúc cuộc hành trình của tôi bắt đầu. Sau buổi nói chuyện với người cha giàu tôi trở nên rất tò mò. Tôi nghĩ về những gì ông nói trong nhiều năm. Tôi càng nghĩ về nó, thì những gì ông nói càng khả thi. Khi tôi vừa hơn 30 tuổi tôi biết phải thúc đẩy thực tại của tôi. Tôi biết những ngày học với người cha giàu đã hết. Tôi biết người cha giàu không thể dạy tôi thêm và cho tôi nhiều câu trả lời nữa cho đến khi tôi quyết định thay đổi thực tại và bắt đầu cuộc hành trình của mình. Tôi biết đó là lúc để rời tổ, như mọi người thường nói. Tôi đã không biết liệu một thế giới như vậy có tồn tại không, nhưng tôi muốn nó tồn tại. Vì thế cuộc hành trình của tôi bắt đầu một khi tôi thực hiện quyết định rằng một thế giới như thế là khả thi. Với quyết định đó, tôi đi tìm thế giới ấy, một thế giới không có rủi ro và không cần tiền để làm ra tiền. Tôi đã mệt mỏi khi nhìn tấm gương soi và không thích cái tôi đang thấy. Đó là lúc tôi tìm kiếm một thế giới xuyên qua gương soi”.

Lớp học vẫn yên lặng. Tôi hiểu rằng một vài trong số họ nảy sinh những tư tưởng mới và đang chiến đấu với nó. Một học sinh giơ tay và nói: “Vậy ông tin rằng một thế giới như thế tồn tại. Có phải ý ông muốn nói vậy không?”

Tôi không trả lời câu hỏi đó. Thay vì vậy tôi chỉ tiếp tục câu chuyện. “Sau khi quyết định rằng một thế giới như thế có thể khả thi, tôi gặp Kim và nói cho cô ấy nghe về cuộc hành trình tôi đang dần vào. Vì nhiều lý do cô ấy muốn đi cùng. Cô ấy nói: “Ồ, những gì anh nói đã đánh bại thực tại em đang có... thực tại về làm việc suốt đời. Em không thích thực tại hiện thời vì thế em sẵn sàng thay đổi một thực tại mới”

Người học sinh này có bắt tôi trả lời câu hỏi của anh ấy cuối cùng đã bỏ tay xuống và lắng nghe. “Kim là phụ nữ đầu tiên tôi gặp đã sẵn sàng hoan nghênh ý tưởng điên rồ này. Tôi đã do dự khi nói cho cô ấy, nhưng cô ấy không chống lại. Thay vì thế, cô đã lắng nghe trong nhiều ngày khi tôi nói cho cô nghe về một thế giới tôi nghĩ có thể khả thi. Đó là lúc cuộc hành trình bắt đầu. Nó không phải là tìm kiếm tiền mà tìm kiếm một thế giới khác. Vì vậy tôi tin tưởng nói cho bạn tất cả, hơn tất cả, chính sự tìm kiếm thế giới đó đã giữ cho Kim và tôi tiếp tục”.

“Một khi chúng thực hiện quyết định, chúng tôi bắt đầu cuộc hành trình xuyên gương soi. Chúng tôi biết một khi chúng tôi bắt đầu chuyến đi, chúng tôi cần phải dũng cảm, khiêm tốn, học hỏi, học những bài học hiện ra trước mắt, và quan trọng hơn hết, chúng tôi không ngừng thúc đẩy thực tại của chúng tôi, chúng tôi biết cuộc hành trình là một chuyến đi trong trí óc và trong trái tim. Những lúc tồi tệ, chính sự tìm kiếm một thực tại khác, một thế giới khác cuối cùng

đã giữ chúng tôi tiếp bước. Một khi cuộc hành trình bắt đầu, chúng tôi biết chúng tôi sẽ không bao giờ quay đầu lại. Sự tìm kiếm một thế giới khác đã giúp chúng tôi tiếp tục đi tới.”

Có một sự im lặng lâu dài trong lớp học. Bất ngờ, một học sinh giơ tay lên và hỏi: “VẬY ông đã tìm thấy nó chưa? Hãy nói cho tôi nghe. Nếu nó tồn tại, tôi muốn đi đến đó. Tôi không muốn dành 50 năm làm việc vì tiền. Tôi không muốn dành cả đời thi hành mệnh lệnh của tiền bạc, sống trong nỗi sợ hãi thiếu tiền. Hãy nói cho tôi liệu có một thế giới khác tồn tại”.

Tôi ngừng lại chốc lát, nói cho họ những gì người cha giàu đã nói với tôi nhiều năm trước, cho phép họ có thời gian lắng nghe thực tại của họ. “Đó là lựa chọn của bạn. Đó không phải là những gì tôi tin, mà là những gì bạn tin rằng tồn tại. Nếu bạn nghĩ một thế giới như thế tồn tại, sau đó bạn sẽ đi xuyên qua tấm gương soi. Nếu không, bạn chỉ ở một bên của chiếc gương soi, nhìn bạn đang nhìn bạn. Khi nói đến tiền bạc, bạn có sức mạnh quyết định cái gì có thật và loại thực tại bạn muốn sống”. Buổi học kết thúc. Hầu hết cả lớp đều chìm đắm trong các suy nghĩ sâu xa. Sau khi dọn dẹp giấy tờ, tôi nói: “Cảm ơn sự chú ý. Cảm ơn sự lắng nghe. Lớp học giải tán”.

Phản kết

Mùa thu năm 1994, Kim và tôi đi thư giãn ở Fiji. Một người bạn khuyên tôi đến đây du lịch. Trước khi mặt trời lên, một nhân viên khách sạn chúc mừng chúng tôi và nói: “Các chú ngựa đã sẵn sàng”.

Chúng tôi đã ở trên đảo 5 ngày. Tôi thực sự thư giãn, hoà đồng cùng cảnh vật của hòn đảo thiên đường này. Đã 9 năm kể từ khi Larry, Kim và tôi ngồi trên đỉnh Whistler giá lạnh, lên kế hoạch tự do tài chính. Khi tôi leo lên ngựa, tôi nhớ lại thời gian trên đỉnh núi lạnh lẽo. Chúng tôi không còn run rẩy vì giá lạnh nữa và không còn nghèo, thiếu tiền nữa. Quan trọng hơn có nhiều tiền, chúng tôi đã tự do. Chúng tôi không phải làm việc phần đời còn lại.

Ở đây, không có hàng xóm, không có xe cộ, không có người tắm biển, không có nhạc âm âm, không điện thoại di động. Trên hết, là không có công ty để quay lại làm việc. Không hợp hành. Không giới hạn. Không ngân sách. Công ty đi hết rồi. Nó đã hoàn thành công việc và chúng tôi đã bán nó. Chúng tôi chẳng có gì để về nhà ngoại trừ tự do. Tất cả chúng tôi có lúc ấy là vẻ đẹp tuyệt vời của thiên nhiên...một sáng tạo tỉ mỉ của Thượng đế.

Cũng như mặt trời cuối cùng phá vỡ sự tĩnh lặng của nước, một điều gì đó đập vào đầu tôi. Tôi bắt đầu muốn khóc, không phải vì buồn, mà từ sâu thẳm trong tâm hồn, tôi tự hỏi sự hoàn hảo, sự ban thưởng và sự dồi dào xung quanh không chỉ cho Kim và tôi...mà tất cả chúng ta.

Một cách chậm chạp, tôi nhận ra rằng quá nhiều lần nỗi sợ không có đủ của tôi đã kiềm hãm tôi có được sự ban tặng dồi dào của cuộc sống trên trái đất. Tôi nhận ra rằng khó khăn của cá nhân tôi để được giàu có cơ bản là khó khăn cá nhân chống lại sự nghèo khổ. Tôi cũng nhận ra vì sao người cha giàu luôn luôn nói: “Chính nỗi sợ đã làm con thành người tù của chính con. Chính nỗi sợ của con đã khoá con trong phòng giam, một người tù không đưa vào sự phong phú của Thượng đế”. “Thông thường chúng ta nghĩ chúng ta cô độc và chúng ta phải tồn tại bằng chính mình. Thông thường chúng ta tin rằng để tồn tại, chúng ta cần làm việc bằng chính mình. Chúng ta thường được dạy rằng sự tuyền dụng là sống còn, và nếu chúng ta không tuyền dụng chúng ta không thể tồn tại. Đó là cách một tù nhân suy nghĩ. Nhiều người là tù nhân tài chính của nỗi sợ hãi của họ. Đó là lý do vì sao họ bám sự mỏng manh của sự an toàn, trở nên tham lam và chiến đấu vì vài đồng bạc như con chó đói chiến đấu vì cục xương, hơn là tìm kiếm tự do tài chính”.

“Tìm kiếm sự tự do của chính con rất dễ. Tất cả những gì con làm là trước hết tìm kiếm và nhìn những gì Thượng đế hoàn thành, và sau đó làm những gì Thượng đế muốn hoàn thành với những món quà Thượng đế đã ban cho con. Nếu con thực hiện điều đó với niềm tin, sự dồi dào của Thượng đế sẽ trút đến cho con. Cuộc đời không phải là kiếm sống. Cứ nhìn là con chim, cây cỏ và tất cả sự sáng tạo của thiên nhiên xung quanh con. Loài chim không kiếm sống. Loài chim và những sáng tạo Thượng đế đơn giản làm những gì chúng được đưa đến đây để

làm. Nếu con tin tưởng vào Thượng đế và làm những gì con được đưa đến đây để làm. Sự đòi dáo của Thượng đế sẽ ở bên con". Người cha giàu cũng nói: "Con không phải làm công việc của loài chim...loài chim đang làm nó rồi". Ông nói thế vì ông thấy nhiều người chiến đấu với công việc hơn là tìm kiếm những gì cần phải hoàn thành. Ông nói: "Nếu con tìm kiếm những gì cần hoàn thành, và làm những gì cần hoàn thành, con sẽ tiến tới sự đòi dáo của Thượng đế".

Lần đầu tiên trong đời, tôi hiểu những gì người cha giàu đã nói. Trước đây tôi chưa bao giờ hiểu thấu ông. Tôi vẫn còn sức chứa và thực tại của chính tôi trong việc tiếp thu các lời nói của ông. Nhưng ngồi trên bãi biển đó, cuối cùng tôi cũng hiểu hết người cha giàu của tôi.

Một năm sau, ngồi im lặng một mình trên đỉnh núi tôi tự hỏi chính mình câu hỏi: "Điều gì cần phải hoàn thành?" và "Tôi có thể làm gì?"

Khi nhiều người hỏi tôi vài sao tôi tiếp tục làm việc mặc dù tôi không cần tiền, câu trả lời là câu trả lời của người cha giàu. Tôi nói: "Tôi tiếp tục làm việc vì có những thứ cần phải hoàn thành". Ngày nay, tất cả những gì Kim và tôi làm là sức mạnh đòn bẩy những gì chúng tôi đã học để làm nhiều hơn những gì cần phải hoàn thành. Thật trớ trêu, Kim là tôi càng áp dụng sức mạnh đòn bẩy để làm những gì cần hoàn thành, chúng tôi càng trở nên hạnh phúc hơn và giàu có hơn.

Một tin mừng là bạn không phải nghỉ việc để làm những gì cần hoàn thành. Bạn không phải về hưu để làm những gì cần hoàn thành. Cứ nhìn xung quanh bạn và bạn sẽ thấy những gì cần hoàn thành. Tất cả những gì bạn cần làm là làm những gì cần hoàn thành với các món quà bạn đã được ban tặng. Nếu bạn thực hiện điều đó, bạn sẽ tiến tới sự đòi dáo...sự đòi dáo mà luôn có sẵn ở đây cho chúng ta...không phải chỉ một vài trong chúng ta.

Ngày cuối cùng trên hòn đảo Fiji, tôi ngồi trên bãi biển và hoàn toàn không làm gì. Tôi chẳng có gì để về nhà ngoại trừ một cuộc sống mới...sống một cuộc đời tự do. Tôi nắm chặt tay Kim, muốn cô ấy biết tôi tôn trọng cô dường nào, và cảm ơn cô ấy đã ủng hộ tôi trong suốt cuộc hành trình. Tôi không thể thực hiện được mà không có cô ấy. Trước khi quay về, tôi có thể nghe người cha giàu nói: "Nhiều người nhỏ bé dành cả đời họ tấn công gã khổng lồ. Họ chỉ trích, ngồi lê đôi mách, đồn đại và nói dối về họ, làm tất cả để lật đổ họ. Họ nhìn những điều sai về một gã khổng lồ hơn là những điều đúng. Đó là lý do vì sao họ nhỏ bé. David có thể rất trẻ, và anh không có nhiều, chỉ một khẩu súng cao su, và anh ta có thể nhỏ hơn Goliath về vật chất, nhưng David không phải là người nhỏ bé". Điểm chính của cuốn sách này là mỗi chúng ta có một con người nhỏ, một David, và một Goliath bên trong chúng ta. David có thể sống như một người nhỏ bé với một sức chứa của một người nhỏ bé, và nói: "Anh lớn hơn tôi. Làm sao tôi chiến đấu với một gã khổng lồ với một khẩu súng cao su". Thay vì vậy, David trở thành người khổng lồ bằng cách chọn một sức chứa của một người khổng lồ. Đó là cách anh hạ Goliath và chính anh trở thành người khổng lồ. Bạn có thể làm điều tương tự

Cuối cùng, đòn bẩy ở khắp mọi nơi. Đòn bẩy là sức mạnh. Đòn bẩy được tìm thấy bên trong chúng ta, xung quanh chúng ta và sáng tạo bởi chúng ta. Với

mỗi phát minh mới, những phát minh như ô tô, máy bay, điện thoại, TV, và WWW, một dạng đòn bẩy mới được sáng tạo. Với mỗi dạng đòn bẩy mới, những triệu phú và tỷ phú mới được tạo ra vì họ sử dụng đòn bẩy, không làm hỏng hay lạm dụng chúng. Vậy hãy luôn nhớ rằng sức mạnh của đòn bẩy có thể được sử dụng, lạm dụng hay khiếp sợ. Cách bạn chọn và sử dụng sức mạnh đòn bẩy tùy thuộc vào bạn và chỉ bạn mà thôi.

Cảm ơn đã đọc cuốn sách này và nhớ hãy luôn mở rộng sức chứa. Tương lai rất sáng sủa và tương lai sẽ mang tự do đến cho nhiều người.