RICH DAD™

From the Authors of the #1 New York Times Best-Seller Rich Dad Poor Dad

www.Sachvui.com

DẠY CON LÀM GIÀU Tập IV...

CON GIÀU CON THÔNG MINH

ĐỂ CÓ KHỞI ĐẦU THUẬN LỢI VỀ TÀI CHÍNH

RICH KID SMART KID

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Dạy con làm giàu

www.Sachvui.com

Rich Kid Smart Kid © 2001 Robert T. Kiyosaki và Sharon L. Lechter
Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền tháng 5.2004 bởi Công ty GoldPres Publishing, LLC, Hoa Kỳ

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN ĐƯỢC THỰC HIỆN BỞI THƯ VIỆN KHTH TP.HCM

Kiyosaki, Robert T.

Dạy con làm giàu. T.4 : Con giàu con thông minh / Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter; Thu Nhi b.d. - Tái bản lần 10- T.P Hồ Chí Minh : Trẻ, 2010.

253tr. ; 20cm.

Nguyên bản : Rich kid smart kid.

1. Tài chính cá nhân. 2. An toàn tài chính. 3. Thành công trong kinh doanh. I. Lechter, Sharon L. II. Thu Nhi b.d. III. Ts. IV. Ts: Rich kid smart kid.

332.02401 -- dc 22
K62

Dạy con làm giàu T4
8 934974 079637

ROBERT T.KIYOSAKI và SHARON L.LECHTER

Dạy con làm giàu

★ ★ ★ ★

THU NHI (biên dịch)

Tái bản lần thứ 10

www.Sachvui.com

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

LỜI GIỚI THIỆU

www.Sachvui.com

Ngày nay, trong thời đại Công nghệ Thông tin, giáo dục đóng vai trò hết sức quan trọng. Nguyên tắc của những thời trước - đi học, ra trường kiếm việc làm, đeo bám sự ổn định lâu dài của công việc, dành dụm tiền gửi tiết kiệm và hi vọng về hưu sẽ được xã hội chăm lo - đã lỗi thời. Cái thời "Gừng càng già càng cay" đã qua rồi. Thời đại này đòi hỏi chúng ta phải không ngừng học hỏi để nâng cao kiến thức và trình độ. Chúng ta phải chịu trách nhiệm trước cuộc sống của mình vì ngày nay chúng ta có rất nhiều lựa chọn. Những gì chúng ta đã học được là quan trọng, nhưng không quan trọng bằng tốc độ chúng ta học hỏi, thay đổi và thích nghi với lượng thông tin mới. Chúng ta cũng đã thấy nhiều tấm gương của những người trẻ trên thế giới biết nắm bắt cơ hội và đã rất thành công trong thời kỳ có nhiều thay đổi. Họ đã trở thành tỉ phú (Bill Gates), hay ở tuổi U45 làm giám đốc của những Tập đoàn lớn như AOL, Time Warner

Nền kinh tế ngày nay đang cần những người trẻ có khả năng đột phá bằng sự linh hoạt, sáng tạo hơn là những con người chỉ học làm theo khuôn mẫu. Như vậy, liệu việc giáo dục ở trường không thôi có cung cấp đủ những gì cần thiết để chúng ta bước vào đời, thành công trong cuộc sống và thích nghi với sự thay đổi hay không? Liệu trường học có trang bị đủ kiến thức về tài

chính để chúng ta có thể làm giàu? Và chúng ta hãy nhớ rằng cho dù chúng ta có rất nhiều tiền nhưng thiếu kiến thức để làm giàu thì chúng ta cũng không thể nào giàu được; rằng ngân hàng không đòi hỏi học bạ mà họ muốn xem bản báo cáo tài chính của chúng ta. Họ muốn biết thành tích về tài chính của chúng ta chứ không cần biết chúng ta đã học giỏi như thế nào. Do vậy, việc bố mẹ truyền đạt cho chúng ta những kiến thức về tài chính, về cuộc sống, những điều trường học thường không dạy, là hết sức quan trọng để chúng ta thành công và giàu có.

Quyển sách này sẽ cung cấp những kiến thức và bí quyết quí báu để chúng ta tự tin bước vào thế giới thực - thế giới chúng ta phải đối đầu sau khi ra trường. Quyển sách này đặc biệt dành cho những ai:

- muốn có khởi đầu thuận lợi về tài chính trong cuộc sống để làm giàu,

- muốn phát hiện và phát huy tài năng của mình, và

- muốn trở thành người học suốt đời.

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

PHẦN 1

"TIỀN BẠC LÀ Ý TƯỞNG"

Khi tôi còn bé, người bố giàu thường nói: "Tiền bạc là ý tưởng. Tiền bạc có thể là bất kỳ thứ gì con muốn. Nếu con nói, 'Con sẽ chẳng bao giờ giàu', thì hẳn là con sẽ chẳng bao giờ giàu có nổi. Nếu con nói, 'Con không thể trả được', thì hẳn là con không trả nổi."

Người bố thông thái của tôi lại nói nhiều về giáo dục.

Có phải mỗi đứa trẻ sinh ra đều giàu có và giỏi giang không? Một số người nghĩ là có thể như vậy và cũng có một số người nghĩ là không thể. Ý kiến của bạn ra sao?

CHƯƠNG 1

Mọi đứa trẻ sinh ra đều thông minh và giàu có

Cả hai người bố của tôi là những người thầy có ảnh hưởng rất lớn đến tôi. Cả hai đều tin rằng tất cả mọi đứa trẻ sinh ra đã có sẵn thông minh và giàu có. Họ là những người thầy vĩ đại vì họ tin vào việc làm bộc lộ tài năng của đứa trẻ. Nói cách khác, họ không tin vào việc nhồi nhét kiến thức, mà họ tin việc làm bộc lộ tài năng ở những đứa trẻ.

Từ *education (giáo dục)* xuất phát từ tiếng Latin *educare*, có nghĩa là "làm bộc lộ ra". Không may là nhiều người trong chúng ta, ký ức về giáo dục chỉ là những năm học dài, khổ sở với những kỳ thi, những bài kiểm tra, để nhồi nhét một đống kiến thức vào đầu, và rồi quên béng mất những gì đã học được. Hai người bố của tôi thường nói rất ít, chờ tôi hỏi khi muốn tìm hiểu điều gì mới trả lời. Hoặc họ *hỏi tôi*, để xem tôi đã biết đến đâu, thay vì chỉ *nói cho tôi biết* những gì họ biết.

Mẹ tôi cũng là một người thầy lớn và tấm gương sáng cho tôi. Người là thầy của tôi về lòng yêu thương, lòng tốt và sự quan tâm đến người khác. Chẳng may mẹ tôi mất sớm lúc

mới bốn mươi tám tuổi. Mẹ đau ốm liên miên, vật lộn với một trái tim đau yếu từ cơn sốt thấp khớp hồi bé. Chính sự ân cần, yêu thương người khác bất chấp đau bệnh của mẹ đã dạy tôi một bài học sống động. Rất nhiều lần khi tôi bị tổn thương và muốn trả miếng lại người khác, thì tôi lại nghĩ về mẹ và nhớ ra phải tốt bụng... thay vì giận dữ. Và đối với tôi, đó là một bài học quan trọng mà tôi cần nhớ hằng ngày.

NHỮNG BÀI HỌC TỪ BỐ VÀ MẸ

Có cả bố và mẹ làm thầy như thế là rất may mắn đối với tôi. Tôi to con và nặng hơn hầu hết những đứa trẻ cùng lứa khác. Mẹ tôi luôn lo ngại tôi ỷ thế bự con đi bắt nạt bạn bè, nên mẹ đã ép tôi phát triển thành dạng mà ngày nay người ta hay gọi là *thỏ đế*. Mẹ muốn tôi tốt bụng và nhân ái như người, nên tôi đã theo thế. Năm cuối lớp một, tôi đem học bạ về nhà, trong đó thầy giáo ghi: "Robert cần mạnh mẽ hơn. Tất cả những em trai khác hay trêu chọc em mặc dù em to con hơn các em đó nhiều!"

Khi mẹ tôi xem học bạ, bà không có ý kiến gì. Bố tôi đi làm về và đọc nó, Người nổi điên. "Những đứa khác trêu chọc con là sao? Tại sao con để cho chúng trêu chọc? Con là thỏ đế hả?" Người la mắng và để ý đến những nhận xét về hành vi của tôi chứ không mấy để ý đến điểm số. Khi tôi giải thích với bố là tôi chỉ nghe theo lời dạy của mẹ, bố quay sang mẹ và nói: "Học cách đối phó với chuyện bị ức hiếp là điều quan trọng đối với tất cả trẻ con, nếu không khi lớn lên chúng sẽ hay bị ức hiếp. Tốt bụng cũng là một cách đối phó với

www.Sachvui.com

những đứa hay bắt nạt, nhưng như vậy là phản tác dụng nếu lòng tốt không được trân trọng."

Quay sang tôi, bố hỏi: "Còn con cảm thấy thế nào khi bị bạn trêu chọc?"

Ràn rụa nước mắt, tôi trả lời: "Con cảm thấy khiếp sợ. Con cảm thấy bơ vơ, hoảng loạn. Con không muốn đến trường. Con muốn chống trả, nhưng con cũng muốn là một đứa trẻ ngoan như bố mẹ muốn vậy. Con ghét bị gọi là "thằng mập" và "thằng khờ" hay bị trêu chọc. Con ghét nhất là đứng chịu trận. Con cảm thấy mình là thỏ đế. Thậm chí mấy bạn gái còn cười con vì con chỉ biết đứng khóc. Con biết con có thể đánh lại tụi nó. Tụi nó chỉ là mấy đứa hay kiếm chuyện với người khác, và tụi nó thích kiếm chuyện với con vì con là đứa to con nhất trong lớp. Mọi người nói đừng đánh chúng vì con lớn hơn, nhưng con ghét đứng chịu trận. Con ước gì mình có thể làm gì đó. Tụi nó biết con sẽ không làm gì hết nên tụi nó mới trêu chọc con trước mặt những đứa khác hoài. Con muốn thộp cổ và đấm tụi nó."

"Được rồi, đừng đánh chúng. Nhưng bằng bất cứ cách gì có thể được, con phải cho chúng biết rằng con sẽ không chịu để bị chọc ghẹo nữa. Con đang học một bài học rất quan trọng về lòng tự trọng và học cách đứng lên vì lẽ phải. Đừng đánh chúng. Hãy nghĩ ra cách cho chúng biết là con sẽ không để bị bắt nạt nữa."

Tôi ngưng khóc. Tôi cảm thấy khá hơn nhiều và lấy lại được phần nào dũng cảm và tự tin. Bây giờ tôi đã sẵn sàng quay trở lại trường học.

Hôm sau, bố mẹ tôi bị mời vào trường vì tôi đã ấn hai tên 'đại bàng' xuống vũng bùn sau khi đã kiên nhẫn yêu cầu chúng thôi trêu chọc tôi, nhưng chúng vẫn cứ tiếp diễn.

Từ đó trở đi, năm học của tôi dễ chịu hơn nhiều. Tôi đã có một chút tự tin, tôi đã có được sự nể trọng trong lớp, và cô bạn xinh nhất lớp trở thành bạn gái của tôi. Nhưng thú vị nhất là hai 'đại bàng' cuối cùng cũng trở thành bạn của tôi. Tôi đã học được cách sống hòa mình bằng sự mạnh mẽ thay vì sợ hãi dai dẳng.

Mấy tuần sau, tôi đã học thêm được một số bài học đáng giá trong cuộc sống từ cả bố và mẹ tôi. Tôi học được rằng trong cuộc sống không có câu trả lời đúng hoặc sai. Tôi học được rằng trong cuộc sống, chúng ta có sự chọn lựa, và mỗi chọn lựa có một hệ quả. Nếu chúng ta không thích chọn lựa này và hệ quả của nó thì chúng ta có thể tìm kiếm một chọn lựa khác với một hệ quả dễ chịu hơn. Từ vụ vũng bùn, tôi đã nghiệm ra tầm quan trọng của cả tốt bụng, nhân ái từ mẹ, và mạnh mẽ, chuẩn bị chống trả từ bố. Tôi học được rằng quá nhiều cái này hoặc cái khác, hoặc chỉ cái này mà không phải cái khác có thể làm ta tự hạn chế mình. Giống như quá nhiều nước có thể làm chết một cái cây đang khô héo, con người chúng ta có khuynh hướng đi quá xa về một hướng này hoặc hướng khác. Tối hôm chúng tôi từ phòng hiệu trưởng về nhà, bố tôi nói: "Rất nhiều người sống trong một thế giới trắng đen hoặc đúng sai. Rất nhiều người sẽ khuyên con, 'Đừng bao giờ đánh trả', và cũng có những

người khác nói, 'Đánh trả đi.' Nhưng con cần nhớ cái chính để thành công trong đời là: Nếu con phải đánh trả, con phải biết chính xác đánh trả khó khăn thế nào. Để biết điều đó đòi hỏi phải thông minh hơn nhiều so với chỉ việc nói, 'Đừng đánh trả,' hay 'Đánh trả đi.'"

Bố tôi thường nói: "Thông minh thực sự là biết cái gì tường tận và thỏa đáng hơn là chỉ đơn giản biết cái gì là *đúng hoặc sai.*" Là một đứa trẻ sáu tuổi, tôi đã học được từ mẹ rằng tôi cần phải tốt bụng và hòa nhã... nhưng tôi cũng học được rằng không nên quá tốt bụng và hòa nhã. Từ bố tôi, tôi học sự mạnh mẽ, nhưng tôi cũng nghiệm ra rằng tôi cần phải thông minh, sử dụng đúng sức mạnh của mình. Tôi đã thường nói rằng đồng tiền có hai mặt. Tôi chưa bao giờ thấy đồng tiền một mặt. Nhưng tất cả chúng ta thường hay quên điều đó. Chúng ta thường nghĩ mặt chúng ta đang đứng trên đó là mặt duy nhất hoặc là mặt phải. Khi đó, chúng ta có thể thông thái, chúng ta có thể biết sự thật của chúng ta, nhưng chúng ta cũng có thể giới hạn sự thông minh của mình.

Có lần một thầy giáo của tôi nói: "Thượng đế cho chúng ta chân phải và chân trái. Thượng đế không cho chúng ta chân phải và chân *sai.* Con người tiến lên bằng cách bước chân phải trước rồi đến chân trái. Người nào nghĩ rằng họ *luôn luôn phải* cũng giống như người chỉ có chân phải. Họ nghĩ họ đang tiến lên, nhưng thông thường họ đang bị lẩn quẩn trong vòng tròn."

Chúng ta đang ở trong thời đại Công nghệ Thông tin và các bạn trẻ có thể "thạo đời" hơn bố mẹ mình, nhưng chúng

ta có thể học để thông minh hơn bằng chính thông tin và cảm xúc của chúng ta. Chúng ta cần phải học từ cả bố và mẹ mình, bởi vì với thông tin nhiều hơn, chúng ta cần phải thông minh hơn mới xử lý hết được.

CHƯƠNG 2

Con bạn là một thiên tài?

BỐ TÔI ĐÃ TIN RẰNG MỌI ĐỨA TRẺ SINH RA ĐỀU CÓ TÀI NĂNG

Tôi luôn tin rằng bố tôi là một học sinh rất có tài. Người là một người mê đọc sách, một cây viết vĩ đại, một nhà hùng biện xuất chúng, và là một người thầy lớn. Thời đi học Người luôn đứng đầu và nằm trong ban cán sự lớp. Người tốt nghiệp thủ khoa Đại học Hawaii, và sau đó đã trở thành một hiệu trưởng trẻ nhất trong lịch sử của Hawaii. Người được mời làm nghiên cứu sinh ở các trường Đại học Stanford, Chicago và Tây Bắc. Vào cuối thập niên 80, Người được các đồng nghiệp bầu là một trong hai nhà giáo dục hàng đầu trong lịch sử giáo dục cộng đồng 150 năm qua của Hawaii và được cấp bằng tiến sĩ danh dự. Mặc dù tôi gọi Người là người bố nghèo bởi vì Người luôn coi thường tiền bạc làm ra, nhưng tôi rất hãnh diện vì Người. Người thường nói: "Ta không quan tâm đến tiền bạc. Ta sẽ không bao giờ giàu." Và những lời đó trở thành những lời tiên tri đúng như ý Người.

Sau khi đọc cuốn *Dạy Con Làm Giàu tập 1*, nhiều người đã nói: "Giá như tôi đọc được sách này hai mươi năm trước." Rồi một số người hỏi: "Tại sao ông không viết nó sớm hơn?". Câu

"Người ta nói tôi là một thiên tài bởi vì tôi 10 tuổi nhưng có điểm kiểm tra IQ rất cao, ngang bằng với mức thông minh của một người 18 tuổi."

Cả lớp ngồi im một lúc để tiêu hóa thông tin mà Andy vừa đưa lên bảng.

"Nói cách khác, nếu bạn không tăng cường học hỏi thì khi bạn già đi IQ của bạn có thể sẽ bị giảm," tôi nói.

"Đó là cách tôi có thể giải thích," Andy nói. "Tôi có thể là một thiên tài ngày hôm nay, thế nhưng nếu tôi không nâng sự hiểu biết của mình, IQ của tôi sẽ giảm dần mỗi năm, đó là những gì phương trình này cho thấy."

"Bạn có thể là một thiên tài ngày hôm nay nhưng là một thằng đần ngày mai," tôi lẩm bẩm và cười to.

"Rất buồn cười. Nhưng đúng vậy. Tuy vậy tớ vẫn không lo lắng về việc cậu có thể đánh bại được tớ."

"Tớ sẽ trả đũa sau giờ học. Tớ sẽ gặp cậu ở sân bóng chày rồi chúng ta sẽ xem ai có IQ cao hơn." Tôi cười và cả lớp cũng cười theo. Andy Kiến là một trong những người bạn thân của tôi. Tất cả chúng tôi đều biết rằng nó thông minh, và chúng tôi biết nó không phải là một vận động viên xuất sắc. Dù nó không thể đánh bóng và bắt bóng, nhưng nó vẫn là một phần quan trọng của đội chúng tôi. Xét cho cùng, cả đám đều tán thành chuyện đó.

IQ TÀI CHÍNH LÀ GÌ?

Vậy thì làm cách nào đo được IQ tài chính của một người? Có phải chúng ta đo chúng bằng giá trị chi phiếu, thu nhập, loại xe hay căn nhà của chúng ta?

Mấy năm trước, tôi hỏi người bố giàu xem IQ tài chính là gì. Người nhanh chóng trả lời: "Chỉ số thông minh tài chính không phải đo qua số tiền con kiếm được, mà qua số tiền con giữ được và việc nó giúp ích cho con như thế nào."

Về sau Người bổ sung thêm định nghĩa về IQ tài chính. Có lần, Người nói: "IQ tài chính của con tăng vì khi càng già thì tiền bạc càng đem lại cho con sự tự do hơn, hạnh phúc hơn, mạnh khỏe hơn, và nhiều lựa chọn hơn trong cuộc sống." Người tiếp tục giải thích rằng nhiều người kiếm được nhiều tiền khi họ có tuổi, nhưng điều đó chỉ làm cho họ càng ít tự do hơn, nghĩa là có nhiều hóa đơn nặng đô hơn cần thanh toán. Như vậy người đó phải làm việc cật lực hơn để thanh toán chúng. Theo Người, như thế không phải là người có đầu óc kinh tế. Người đã thấy nhiều người làm ra được hàng đống tiền, nhưng tiền đó lại chẳng làm cho họ hạnh phúc hơn. Người nói: "Tại sao phải làm việc cho đồng tiền và chịu bất hạnh? Nếu con phải làm việc vì đồng tiền, thì hãy tìm cách làm việc thoải mái và hạnh phúc. Đó mới là có đầu óc kinh tế."

Về sức khỏe, Người nói: "Có quá nhiều người làm việc cật lực vì tiền và bán dần bán mòn sức khỏe của mình. Tại sao phải làm thế? Đó không phải là cách làm giàu. Họ nghĩ đến

việc làm lụng cực khổ để kiếm tiền hơn là làm thế nào để có những niềm vui trong cuộc sống."

Về sự lựa chọn, Người nói thế này: "Bố biết khu vực hạng nhất trên máy bay cũng cất cánh cùng lúc với khu vực hạng thường. Điều đó không thành vấn đề. Vấn đề ở chỗ, con chọn vé bay hạng nhất hay vé bay hạng thường? Hầu hết những người dùng vé hạng thường không có sự lựa chọn. Có tiền là có quyền, bởi vì càng nhiều tiền càng có nhiều chọn lựa."

Những bài học về hạnh phúc được Người càng nhấn mạnh khi về già. Càng về cuối đời, có được nhiều tiền hơn mong ước, người bắt đầu lặp đi lặp lại: "Tiền bạc không làm cho con hạnh phúc. Đừng bao giờ nghĩ con sẽ hạnh phúc khi con trở nên giàu có. Nếu con không hạnh phúc khi đang làm giàu, thì hẳn là khi giàu lên con cũng chẳng có được hạnh phúc. Cho nên dù giàu hay nghèo, cũng hãy đảm bảo là con đang được hạnh phúc."

Người bố giàu thích được tự do thoải mái làm việc và tự do chọn người làm việc chung. Người thích tự do mua bất cứ thứ gì mình muốn. Người thích có sức khỏe, hạnh phúc và những sự lựa chọn. Người thích có khả năng tài chính để làm từ thiện theo ý nguyện. Và thay vì than vãn về những nhà chính trị và cảm thấy bất lực không thay đổi được hệ thống thì Người lại khiến những nhà chính trị tìm đến để xin lời khuyên (và hy vọng vào sự đóng góp của Người cho chiến dịch vận động). Người thích có quyền lực thông qua những người đó.

Nhưng điều Người tâm đắc nhất là thời gian rảnh rỗi mà tiền bạc đã đem lại cho Người. Người thích dành thời gian nhìn ngắm những đứa con lớn lên và theo đuổi những dự án mà Người thích, dù nó có đem lại lợi nhuận hay không. Cho nên người bố giàu của tôi đo IQ tài chính của mình bằng thời gian hơn là bằng tiền bạc. Những năm cuối đời là những năm tháng vui thú nhất bởi vì Người dành phần lớn thời gian để chi tiền thay vì cố gắng giữ chúng. Có vẻ như Người có nhiều niềm vui khi chi tiền ra như một mạnh thường quân hay như một nhà đầu tư. Người sống một cuộc sống giàu có, hạnh phúc và rộng lượng. Quan trọng nhất là Người đã có một cuộc sống hoàn toàn tự do, và đó là cách người đo IQ tài chính của mình.

SỰ THÔNG MINH LÀ GÌ?

Bố ruột của tôi, một nhà lãnh đạo trong ngành giáo dục và là một thầy giáo có tài, cuối cùng đã trở thành gia sư riêng cho Andy Kiến. Andy thông minh và học lớp cao hơn tôi thay vì học lớp năm. Bố mẹ cậu ấy đã bị nhiều áp lực phải để cậu nhảy nhiều lớp, trong khi họ muốn cậu vẫn học đúng tuổi. Vì bố ruột tôi cũng là một thiên tài, một người đã tốt nghiệp chương trình bốn năm đại học chỉ trong hai năm, nên Người đã hiểu rằng Andy đang trải qua điều gì và đã tôn trọng nguyện vọng của bố mẹ cậu. Người đồng ý với bố mẹ Andy là cậu nên hoàn thiện thể chất và tình cảm hơn là lên trung học hay cao đẳng học với những sinh viên gấp đôi tuổi cậu. Cho nên, sau khi học chương trình tiểu học với những đứa trẻ

bình thường, Andy sẽ đến chỗ bố tôi, một thanh tra giáo dục, và dành buổi trưa để học với Người. Và tôi đến chỗ người bố giàu và bắt đầu chương trình học để nâng cao kiến thức về tài chính của mình.

Thật lạ, những người bố bỏ thời gian ra để dạy con của người khác. Trong cuộc sống nhiều bậc cha mẹ ưu tiên thời giờ của mình để dạy thể thao, nghệ thuật, âm nhạc, khiêu vũ, nghề thủ công, kỹ năng kinh doanh, và nhiều thứ nữa cho người khác. Tất cả những người lớn đều là người thầy theo cách này hay cách khác... Là người lớn, chúng ta là những người thầy qua việc làm của chúng ta hơn là qua lời nói. Khi cô giáo của chúng tôi thông báo với cả lớp Andy là một thiên tài có IQ cao, có nghĩa là cô cũng nói với chúng tôi những trò còn lại không phải là thiên tài. Tôi về nhà và hỏi bố định nghĩa của Người về sự thông minh. Câu trả lời của Người thật đơn giản. Người chỉ nói thế này: "Thông minh là khả năng vượt trội để phân biệt mọi chuyện tốt hơn."

Như biết tôi không hiểu nên Người giải thích thêm. Người hỏi: "Con có biết từ *thể thao* nghĩa là gì không?"

"Chắc chắn con biết. Con khoái thể thao."

"Tốt. Có gì khác nhau giữa đá bóng, golf và lướt ván không?"

"Dĩ nhiên là có ạ. Có sự khác nhau rất lớn giữa các môn thể thao này."

"Tốt. Những sự khác nhau này được gọi là 'những sự phân biệt'. "

"Ý bố là những sự phân biệt tương tự như những sự khác biệt?"

Bố tôi gật đầu.

"Cho nên con có thể kể ra càng nhiều sự khác biệt giữa sự vật gì đó thì con càng thông minh à?" tôi tiếp tục hỏi.

"Đúng rồi," bố tôi trả lời. "Con giỏi thể thao hơn Andy... nhưng Andy học giỏi hơn con. Nghĩa là Andy học tốt nhất bằng cách đọc và con học tốt nhất bằng cách làm. Vì thế Andy thấy thoải mái khi học trong lớp còn con thấy thoải mái khi học ở sân vận động. Andy sẽ học lịch sử và khoa học nhanh chóng và con sẽ tiếp thu nhanh môn bóng chày và bóng đá."

Tôi đứng lặng đi một lúc. Bố tôi để tôi đứng đó một hồi. Cuối cùng tôi tỉnh trí lại và nói: "Cho nên con học bằng cách chơi còn Andy học bằng cách đọc sách."

Một lần nữa bố tôi lại gật đầu.

Tôi tiếp lời: "Khi cô giáo con nói rằng Andy là một thiên tài, có nghĩa là cậu ta giỏi hơn con trong việc học bằng cách đọc, còn con giỏi hơn trong việc học bằng cách làm."

"Ừ," bố tôi tán thành.

"Vậy con cần phải tìm những gì cần học thích hợp nhất với cách học của con."

Bố tôi gật đầu đồng ý. "Con vẫn cần phải học bằng cách đọc, nhưng có vẻ như con sẽ học nhanh hơn bằng cách làm. Trên nhiều phương diện, Andy gặp vấn đề là cậu có thể đọc

chứ không thể làm, cậu ta có thể thấy thực tế cuộc sống là một nơi khó thích nghi hơn con. Cậu vẫn giỏi khi còn ở trong môi trường khoa học và giáo dục. Và đó là lý do cậu chật vật khi ở ngoài sân bóng chày hoặc khi nói chuyện với những đứa trẻ khác. Bố nghĩ thật tuyệt khi con và các bạn rủ cậu cùng vào đội bóng. Con sẽ dạy cho cậu những thứ mà trong sách giáo khoa không bao giờ dạy... những môn học và những kỹ năng cực kỳ quan trọng để thành công trong cuộc đời."

"Andy là một người bạn tốt. Nhưng nó thích đọc sách hơn chơi bóng chày. Còn con thích chơi bóng chày hơn đọc sách. Nó thông minh hơn khi ở trong lớp, nhưng không có nghĩa là nó thông minh hơn con. IQ cao của nó có nghĩa là nó có tài học bằng mắt. Con cần phải tìm cách phân biệt nhanh hơn để con có thể học nhanh hơn... theo cách tốt nhất đối với con."

NHÂN LÊN BẰNG CÁCH CHIA RA

Người bố học thức của tôi nói: "Cũng như một tế bào sinh sản bằng cách chia đôi... trí thông minh cũng vậy. Khi chúng ta chia một chủ đề ra làm hai, chúng ta đã làm tăng trí thông minh của mình lên. Nếu sau đó chúng ta lại chia, thì ta có bốn, và trí thông minh của chúng ta giờ đã được nhân lên bốn lần... nhân lên bằng cách chia ra. Đó gọi là 'cách học lượng tử' chứ không phải 'cách học tuyến tính'. "

Tôi gật đầu, như hiểu ra tôi nói: "Khi con chơi bóng chày lần đầu, con đã không biết gì nhiều. Nhưng con mau chóng phát hiện ra sự khác nhau giữa đánh bóng, chạy về chỗ. Có phải đó là điều bố muốn nói trí thông minh của con tăng lên

bằng cách chia ra hay bằng cách đưa ra những phân biệt tốt hơn?"

"Đúng vậy. Không phải con tự thấy mình tiến bộ khi con học nhiều hơn sao?"

"Dạ. Con thực sự giỏi thể thao mà."

"Rất đúng. Andy học rất giỏi nhưng cậu ta không thể chạm vào bóng."

"Andy có thể biết sự khác nhau giữa chặn bóng và chạy về chỗ, nhưng nó không thể thực hiện được cú nào cả."

"Và đó là vấn đề với việc đánh giá một người chỉ thường qua việc học tập xuất sắc của người đó. Thông thường người học xuất sắc không thành công lắm trong cuộc sống thực tế."

"Tại sao vậy ạ?" tôi hỏi.

"Đó là một câu hỏi hay mà bố không có câu trả lời. Bố nghĩ bởi vì những nhà sư phạm chủ yếu chú trọng vào những kỹ năng trí tuệ chứ không phải những kỹ năng thực hành. Bố cũng nghĩ là những nhà sư phạm phạt người ta vì họ phạm lỗi, và nếu con sợ bị phạm lỗi, con sẽ không làm được gì cả. Chúng ta đang ở trong hệ thống giáo dục chú trọng quá nhiều vào sự cần thiết của việc phải làm đúng và sợ bị sai. Chính cách nghĩ đó ngăn cản người ta hành động. Tất cả những gì chúng ta học được chỉ là thông qua hành động. Ở trường đầy những người có thể nói với con tất cả những gì con cần biết về bóng chày, nhưng họ không thể chơi bóng chày được."

CÓ BAO NHIÊU DẠNG TÀI NĂNG KHÁC NHAU?

Đầu thập niên 80, trong quyển sách *Frames of Mind (Khung trí tuệ)*, Howard Gardner đã xác định bảy dạng tài năng khác nhau trong các lĩnh vực.

1. **Học tập**: Đó là khả năng đọc viết bẩm sinh của một người, là một năng lực rất quan trọng bởi vì nó là một trong những cách cơ bản nhất để con người thu thập và chia sẻ thông tin. Nhà báo, nhà văn, luật sư, giáo viên thường được trời ban cho dạng tài năng này.
2. **Tính toán**: Là dạng tài năng liên quan đến dữ liệu số. Một nhà toán học hiển nhiên được trời ban cho dạng tài năng này. Một kỹ sư được đào tạo chính quy có thể cần phải giỏi ở cả hai dạng tài năng này.
3. **Không gian**: Đây là dạng tài năng thường gặp ở những người có đầu óc sáng tạo, như nghệ sĩ, nhà thiết kế. Một kiến trúc sư giỏi phải có cả ba dạng tài năng trên, bởi vì nghề nghiệp của họ đòi hỏi cả từ ngữ, con số, và thiết kế sáng tạo.
4. **Thể lực**: Đây là dạng tài năng thường gặp ở nhiều vận động viên và vũ sư. Nhiều người tuy không học giỏi ở trường nhưng có tài này. Nhiều lúc người có tài này bị hút về hướng kinh doanh địa ốc hay máy móc. Họ có lẽ thích các xưởng mộc hay các lớp học nấu ăn. Nói cách khác, họ là những thiên tài khi mắt thấy, tay chạm và làm mọi thứ. Một người thiết kế xe đua có thể cần có cả bốn dạng tài năng trên.

5. **Nội tâm**: Dạng tài năng này thường được gọi là "thông minh trong cảm xúc" (hay thông minh tâm hồn). Đó là những gì chúng ta tự nói với bản thân, như khi chúng ta sợ hãi hay giận dữ. Thông thường, người ta không thành công ở một số mặt nào đó không phải vì thiếu kiến thức mà bởi vì họ sợ thất bại. Ví dụ, tôi biết nhiều người thông minh sáng láng, học thường đạt điểm cao nhưng lại kém thành công trong cuộc sống, lý do là họ sợ phạm sai lầm hay thất bại.

   Tôi hoàn toàn chắc chắn rằng hầu hết chúng ta đều đã trải nghiệm sức mạnh của cảm xúc vượt xa lý trí, đặc biệt khi chúng ta quá sợ hãi mất cả lý trí hoặc khi chúng ta nói điều gì đó mà chúng ta không nên nói.

   Tôi đồng ý rằng sự thông minh cảm xúc là một tài năng quan trọng nhất trong tất cả các dạng tài năng. Tôi nói vậy là vì nội tâm là sự kiểm soát của chúng ta đối với những gì chúng ta nói với bản thân. Đó là tôi nói chuyện với chính tôi và bạn nói chuyện với chính bạn.

6. **Giao tế**: Đây là dạng tài năng tìm thấy ở những người có tài ăn nói. Chẳng hạn như những nhà giao tế, các ngôi sao ca nhạc, nhà thuyết giáo, nhà chính trị, nghệ sĩ, người tiếp thị bán hàng và những người dẫn chương trình.

7. **Môi trường**: Đây là dạng tài năng giúp gắn kết con người với mọi thứ xung quanh họ. Dạng này thường có ở những nhà nông lớn, các nhà huấn luyện thú, các nhà địa hải dương học và những người quản lý công viên.

Nếu chia nhỏ các dạng tài năng cơ bản trên bằng cách phân biệt rõ hơn, ta có thể có đến hơn ba mươi dạng tài năng.

NGƯỜI THẤT BẠI TRONG HỌC TẬP

Người nào học không giỏi ở trường, ngay cả khi họ rất chăm chỉ, thì thường không có tài học tập. Những người này không thể học bằng cách ngồi ì một chỗ, nghe giảng, hoặc đọc sách. Họ chắc là có năng khiếu trong lĩnh vực khác.

Bố ruột tôi rõ ràng là có tài học tập, đó là lý do Người có kỹ năng đọc, viết rất tốt và có IQ cao. Người cũng là một nhà giao tế tài năng.

Còn người bố giàu lại có tài tính toán. Và Người còn là một diễn giả rất giỏi và rất có tài giao tiếp. Người có hàng trăm nhân viên thích làm việc cho Người. Người cũng không e ngại nói về rủi ro, điều đó có nghĩa là tài năng nội tâm của người cũng rất mạnh. Nói cách khác, Người có khả năng tập trung rất cao vào các chi tiết số gắn liền với khả năng chấp nhận rủi ro trong đầu tư; và Người có khả năng xây dựng các công ty mà người ta thích vào làm.

Người bố ruột của tôi tuy rất có tài, nhưng nỗi sợ bị thua lỗ tiền bạc chính là một điểm yếu ở Người. Khi Người cố gắng bắt đầu sự nghiệp kinh doanh, sau đó bị thua lỗ, Người đau lòng và quay trở về đi làm công. Một điều mà người chủ doanh nghiệp phải có, đặc biệt khi bắt tay xây dựng một doanh nghiệp mà không có tiền, là tài năng trong nội tâm.

Người bị té ngã mà biết đứng lên được gọi là người vững

vàng, ngoan cường hay quả quyết. Người dám làm những điều mà người khác thấy kinh hãi được gọi là người có khí phách hay dũng cảm. Một người phạm sai lầm, nhưng dám chấp nhận sai lầm đó và biết xin lỗi, được gọi là người khiêm tốn... Đó cũng là những dạng tài năng khác.

TẠI SAO CÓ NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG HƠN NGƯỜI KHÁC?

Vào cuối thập niên 1930, một nghiên cứu trên những người thành đạt của Viện Carnegie cho thấy, trình độ chuyên môn kỹ thuật chiếm dưới 15% trong thành công của một người. Nói cách khác, một số tiến sĩ thành công hơn những người khác không nhất thiết vì họ học trường nào hay họ thông minh đến đâu. Tất cả chúng ta đều biết người học giỏi ở trường và rất thông minh, chưa hẳn đã thành công trong cuộc sống. Khi bạn nhìn vào bảy dạng tài năng khác nhau, bạn có thể thấy có nhiều lý do khác nhau để một người thành công. Nói cách khác, bạn có thể phân biệt rõ được nền tảng của sự thông minh.

Nghiên cứu đó cũng cho thấy 85% thành công trong đời của một người là do "kỹ năng quản lý con người". Khả năng giao tiếp và làm việc với người khác quan trọng hơn trình độ chuyên môn kỹ thuật rất nhiều.

Một nghiên cứu khác được tiến hành trên 3.000 ông chủ qua phỏng vấn trả lời câu hỏi: "Hai kỹ năng hàng đầu mà bạn tìm kiếm khi tuyển nhân viên là gì?". Sáu kỹ năng được đề cập nhiều nhất là: Thái độ tốt; Kỹ năng giao tiếp tốt; Kinh nghiệm làm việc; Những ý kiến của cơ quan cũ; Những

kỹ năng đã được huấn luyện ra sao; Tổng thời gian đến trường.

Một lần nữa, thái độ và kỹ năng giao tiếp lại được xếp cao hơn năng lực về chuyên môn trong việc xác định một việc làm thành công.

PHÁT HIỆN RA NĂNG KHIẾU CỦA BẠN VÀ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI CÓ TÀI

Bố tôi biết rằng việc ngồi yên trong phòng, nghe giảng, đọc sách và học những môn mà không vận động cơ thể không phải là cách học tốt nhất của tôi. Người thường nói: "Ta không tin bất kỳ đứa con nào của ta sẽ học giỏi ở trường." Người biết là tất cả trẻ con không học theo cùng một kiểu. Một người chị của tôi là họa sĩ tài ba, sắc sảo về màu sắc và bố cục. Bây giờ chị ấy làm việc như một họa sĩ thương mại. Người chị khác của tôi là một nữ tu sĩ và rất yêu thiên nhiên. Anh trai tôi là một học giả giỏi. Anh thích làm và học với hai bàn tay mình. Đưa anh một cái tua-vít là anh muốn sửa chữa mọi thứ. Anh cũng là một nhà giao tiếp tài ba, đó là lý do anh thích làm việc ở Ngân hàng Máu. Anh thích trấn an những người bồn chồn lo lắng và đề nghị họ hiến máu để cứu người khác. Còn tôi, tôi sẽ nói rằng nội tâm của tôi rất tốt, điều đó cho phép tôi vượt qua nỗi sợ hãi và hành động. Đó là lý do tôi thích làm một người phụ trách hãng buôn và một nhà đầu tư. Tôi đã học cách thống trị nỗi sợ và chuyển chúng thành sự hào hứng.

Bố tôi thông minh đủ để khuyến khích con mình nhận ra

được năng khiếu của chúng và chọn cách học cho riêng chúng. Khi Người phát hiện ra tôi thực sự quan tâm đến tiền bạc, chủ nghĩa tư bản và kinh tế học, những môn mà Người không ưa, Người khuyến khích tôi tìm những thầy giáo có thể dạy tôi những môn đó. Và đó là lý do ở tuổi lên chín, tôi bắt đầu học hỏi từ người bố giàu. Mặc dù người bố ruột của tôi tôn trọng người bố giàu, nhưng họ không đồng quan điểm với nhau trong nhiều vấn đề. Bố ruột tôi biết rằng nếu một đứa trẻ thích thú một môn học nào, thì đứa trẻ đó có cơ hội tốt hơn để phát hiện ra tài năng bẩm sinh của nó. Người cho phép tôi học những môn tôi ưa thích mặc dù Người không đặc biệt thích môn đó. Và khi tôi không đạt điểm cao ở trường, Người không buồn, mặc dù Người là một nhà lãnh đạo trong ngành giáo dục. Người biết rằng mặc dù trường học là quan trọng, nhưng đó không phải là nơi tài năng của tôi được nhận ra. Người biết nếu trẻ con học và làm những gì chúng ưa thích thì chúng sẽ nhận ra tài năng của chúng và sẽ thành công. Người biết và nói chúng tôi thông minh, mặc dù chúng tôi thường bị điểm thấp ở trường. Là một nhà giáo có uy tín, Người biết rằng giáo dục thực sự là làm bộc lộ năng khiếu của trẻ ra, chứ không phải nhồi nhét thông tin vào.

BẢO VỆ NĂNG KHIẾU CỦA CON BẠN

Bố tôi rất nghiêm túc trong việc bảo vệ năng khiếu của tất cả những đứa con. Người biết rằng trường học chỉ phát hiện ra được năng khiếu giao tiếp. Người quan tâm đến tôi bởi vì tôi là một đứa trẻ hiếu động và ghét những môn học từ từ,

chán ngắt. Người biết tôi có khả năng tập trung ngắn và sẽ gặp rắc rối khi đi học. Vì những lý do đó, Người khuyến khích tôi chơi thể thao và học hỏi ở người bố giàu. Người muốn tôi vẫn rất năng động và học một môn mà tôi rất hứng thú để đảm bảo sự tự tin của tôi, điều này có liên quan mật thiết đến việc giữ cho năng khiếu của tôi nguyên vẹn. Người đã áp dụng như vậy với anh chị em tôi.

Khi xem truyền hình nếu chúng ta cảm thấy chán, chúng ta chỉ việc nhấn nút và xem chương trình khác hứng thú hơn. Buồn thay, con cái chúng ta lại không có được cơ hội đó ở trường học.

RÙA VÀ THỎ

Bố tôi thích câu chuyện ngụ ngôn Rùa và Thỏ. Người thường nói với con cái: "Có những bạn học ở trường thông minh, nhanh nhẹn hơn các con ở một vài mặt nào đó. Nhưng không có nghĩa là họ dẫn đầu trước các con. Hãy luôn nhớ câu chuyện về rùa và thỏ. Nếu các con học hành theo tiến độ của mình và cứ học mãi thì con sẽ vượt qua mặt những kẻ học nhanh nhưng rồi ngưng lại. Đơn giản bởi vì một đứa trẻ có điểm cao ở trường không có nghĩa là đứa trẻ đó sẽ khá trong cuộc sống. Nên nhớ, nền giáo dục thật sự sẽ bắt đầu khi con ra trường." Đó là cách khuyến khích của bố tôi để con cái trở thành người học suốt đời như Người.

IQ CỦA BẠN CÓ THỂ GIẢM

Tôi nghiệm ra rằng cuộc sống là một bài học phải học không ngừng. Cũng giống như một con thỏ nằm ngủ, nhiều người sẽ nằm ngủ sau khi ra trường. Trong cuộc sống thay đổi đến chóng mặt ngày nay, thái độ như vậy phải trả giá rất đắt. Hãy kiểm tra lại công thức xác định IQ:

$$IQ = \frac{\text{Tuổi trí tuệ}}{\text{Tuổi đời}} \times 100$$

Bằng cách tính đó, IQ của bạn sẽ giảm vì tuổi đời của bạn mỗi năm mỗi tăng. Đó là lý do câu chuyện về rùa và thỏ của bố tôi luôn đúng. Khi bạn họp mặt bạn bè thời trung học, bạn luôn có thể nhận ra những *con thỏ* ngủ gật bên đường. Rất nhiều lần họ đã là những sinh viên được bầu là "Tài năng trẻ"... nhưng bây giờ họ đã không còn được như vậy nữa. Họ quên sự giáo dục ngoài đời diễn ra sau khi ra trường.

PHÁT HIỆN RA NĂNG KHIẾU CỦA CON BẠN

"Con bạn là một thiên tài?". Tôi nghĩ là vậy và tôi hy vọng bạn cũng nghĩ thế. Thực ra, có lẽ con bạn có nhiều năng khiếu khác nhau. Vấn đề ở chỗ, nền giáo dục hiện tại của chúng ta chỉ phát hiện ra một dạng năng khiếu thôi. Nếu năng khiếu của con bạn không phải là năng khiếu do giáo dục phát hiện, con bạn có thể cảm thấy ngu dốt ở trường thay vì thấy mình thông minh. Tệ hại nhất là năng khiếu đó có thể bị lờ đi hoặc có thể bị cản trở phát huy trong nền giáo dục. Tôi biết có nhiều đứa trẻ bị làm cho cảm thấy kém thông

minh bởi vì chúng bị so sánh với những đứa trẻ khác. Thay vì phát hiện ra từng năng khiếu riêng của mỗi đứa trẻ thì chúng ta lại áp dụng một tiêu chuẩn chung về IQ cho mọi đứa trẻ. Trẻ con đi học với cảm giác mình không thông minh. Điều này sẽ gây bất lợi lớn trong cuộc sống. Điều quan trọng các bậc bố mẹ cần làm là xác định năng khiếu bẩm sinh của con mình ngay những năm tháng đầu đời, khuyến khích phát triển những năng khiếu đó, và bảo vệ chúng khỏi "năng khiếu cào bằng" của nền giáo dục. Như bố của tôi từng nói với các con: "Nền giáo dục của chúng ta được thiết kế để dạy trẻ con, nhưng buồn thay nó không được thiết kế để dạy *tất cả* mọi đứa trẻ."

Khi người ta hỏi tôi xem tôi có nghĩ tất cả mọi trẻ con đều thông minh không, tôi đáp: "Tôi chưa từng thấy đứa trẻ nào mà không háo hức tò mò học hỏi. Tôi chưa từng thấy đứa trẻ nào phải được bảo học đi học nói. Tôi chưa từng thấy đứa trẻ nào té ngã trong khi học đi mà lại không muốn đứng lên lại và nói trong khi mặt úp xuống sàn, 'Con lại thất bại nữa rồi. Con nghĩ là con không bao giờ học đi được.' Tôi chỉ thấy những đứa trẻ té lên té xuống nhưng cuối cùng vẫn đứng lên và bắt đầu đi được, rồi sau đó còn chạy nữa. Trẻ con là những sinh linh bé bỏng có khả năng học hỏi rất cao. Tuy nhiên, tôi cũng đã gặp một số đứa trẻ rất ngán trường học hoặc tức giận khi ra trường, hoặc ra trường với cảm giác thất bại, hoặc ra trường với lời thề không bao giờ đi học nữa."

Hiển nhiên, đối với những đứa trẻ này, chuyện gì đó đã xảy ra với sự yêu thích học hỏi tự nhiên của chúng từ khi sinh

ra cho đến khi học xong. Người bố học thức của tôi đã nói: "Một công việc quan trọng nhất của các bậc cha mẹ là phát hiện và phát huy năng khiếu của con mình và giữ lòng đam mê học hỏi của nó sống mãi, đặc biệt nếu đứa trẻ đó không thích trường học." Nếu bố tôi đã không làm vậy, có lẽ tôi đã ra trường trước khi tốt nghiệp từ lâu rồi. Người đã giữ cho ngọn lửa học tập của tôi cháy mãi, và luôn tìm cách khuyến khích tôi phát triển năng khiếu của mình. Tôi đã ở lại trường, mặc dù tôi ghét trường học!

CHƯƠNG 3

Cho con sức mạnh - trước khi cho con tiền

Một ngày nọ, đứa bạn cùng lớp - Richie mời tôi đến nghỉ cuối tuần tại nhà nghỉ ở bãi biển của gia đình nó. Tôi cảm động lắm, Richie là một trong những đứa giàu nhất lớp, và ai cũng muốn kết bạn với nó. Và tôi lại may mắn nhận được lời mời đến nhà nghỉ bờ biển của nó, trên mảnh đất riêng cách nhà tôi khoảng 45km.

Mẹ giúp tôi chuẩn bị hành lý và cảm ơn bố mẹ của Richie khi họ đến đón tôi. Tôi đã có những giờ phút thần tiên. Richie có du thuyền riêng và rất nhiều đồ chơi hiện đại. Chúng tôi chơi từ sáng đến tối. Lúc bố mẹ Richie đưa tôi về nhà lại, da tôi đã rám nắng, lòng phấn khởi và đầy cảm kích.

Mấy hôm sau, ở đâu tôi cũng cứ huyên thuyên về những ngày cuối tuần đó. Tôi kể về những trò chơi, những món đồ chơi, chiếc du thuyền, những món ăn ngon, và ngôi nhà tuyệt đẹp ven biển. Đến ngày thứ tư cả nhà tôi ngán đến tận cổ khi nghe những chuyện đó. Tối thứ Năm, tôi hỏi bố mẹ xem chúng tôi có thể mua một ngôi nhà ngoài bãi biển gần nhà của Richie không. Chỉ có thế mà bố tôi nổi giận lôi đình.

"Bốn ngày nay, tất cả những gì cả nhà nghe được là mấy ngày nghỉ cuối tuần của con ở nhà nghỉ ngoài bãi biển của nhà Richie. Ta mệt mỏi vì nghe ba cái thứ đó rồi. Bây giờ con muốn chúng ta mua một ngôi nhà ở bãi biển. Con nghĩ bộ ta in ra tiền hả? Ta chỉ có khả năng thanh toán hết các hóa đơn và giữ cho cả nhà còn cơm để mà ăn. Ta còng lưng làm lụng suốt ngày lo cho cả nhà có đủ cơm ăn áo mặc và thanh toán hết được các hóa đơn tính tiền hàng tháng. Nếu con muốn sống như Richie thì sao không qua ở bên đó luôn đi?"

Khuya đó, mẹ rón rén vào phòng tôi. Trên tay mẹ là một chồng phong bì. Ghé ngồi xuống giường tôi, bà nói: "Bố con đang căng thẳng về tài chính."

Tôi nằm đó trong bóng đêm, rối tung vì những cảm giác lẫn lộn và ngước nhìn mẹ. Là đứa bé mới chín tuổi, tôi đã buồn, sốc, giận, và thất vọng. Tôi không có ý chọc giận bố. Tôi biết chúng tôi đang trong giai đoạn khó khăn về kinh tế. Tôi chỉ muốn chia sẻ một chút với cả nhà về niềm hạnh phúc của tôi và về bức tranh của một cuộc sống tốt đẹp... một cuộc sống mà tiền bạc có thể đem lại... một cuộc sống mà có lẽ chúng tôi cũng khao khát đạt được.

Mẹ bắt đầu cho tôi xem những tờ hóa đơn, rất nhiều con số được đánh dấu đỏ. "Chúng ta đã rút quá số tiền gởi trong ngân hàng, những hóa đơn này chưa thanh toán và còn một số hóa đơn đã trễ hạn hai tháng."

"Tại sao?" Tôi hỏi, gần như nài nỉ một sự giải thích nào đó.

"Chúng ta xài quá nhiều, nhưng bố con lại không kiếm ra

nhiều tiền đến thế. Và mẹ của bố, bà nội con, lại đề nghị chúng ta gởi tiền để giúp đỡ họ. Bố con vừa nhận được thư hôm nay, và bố con rất lo lắng vì chúng ta cũng đang gặp khó khăn. Chúng ta không thể trả nổi những thứ mà bố mẹ Richie có thể trả."

"Nhưng tại sao?"

"Mẹ không biết tại sao. Mẹ chỉ biết chúng ta không thể trả nổi những thứ như họ. Chúng ta không giàu như họ. Bây giờ thì nhắm mắt và ngủ đi con. Ngày mai con phải đi học rồi, và con cần phải học thật giỏi nếu con muốn thành công trong cuộc sống. Nếu con có học vấn cao thì con có thể giàu như bố mẹ Richie."

"Nhưng bố có học vấn cao, mẹ cũng có học vấn cao," tôi cãi lại. "Vậy tại sao chúng ta không giàu? Tất cả những gì chúng ta có là một đống hóa đơn chưa trả nổi. Con không hiểu nổi."

"Đừng bận tâm, con yêu. Đừng lo nghĩ về tiền bạc. Bố mẹ sẽ giải quyết vấn đề tiền bạc. Sáng mai con phải đi học, nên con cần phải ngon giấc tối nay."

Lúc bấy giờ tôi chín tuổi và gặp đứa bạn học như Richie, tôi biết đó là sự khác biệt lớn giữa gia đình tôi và nhiều gia đình của các bạn học. Trong *Dạy Con Làm Giàu tập 1*, thật may là tôi đã được học ở trường tiểu học của những đứa trẻ giàu thay vì trường tiểu học của những đứa trẻ nghèo hay trung lưu. Có những đứa bạn con nhà giàu trong khi gia đình mình nợ ngập đầu, và ở vào độ tuổi nhạy cảm đó, nhận thức này trở thành một bước ngoặc trong đời tôi.

CÓ PHẢI CẦN CÓ TIỀN MỚI LÀM RA TIỀN KHÔNG?

Một trong những câu hỏi thường xuyên nhất mà tôi nhận được là: "Có phải cần có tiền mới làm ra tiền không?"

Câu trả lời của tôi là: "Không, không phải vậy. Tiền bạc đến từ ý tưởng của bạn bởi vì tiền bạc chỉ là ý tưởng."

Một câu hỏi khác là: "Tôi đầu tư thế nào nếu tôi không có tiền? Làm sao tôi có thể đầu tư khi thậm chí tôi không thể trả nổi những hóa đơn của mình?"

Lời đáp của tôi là: "Điều đầu tiên tôi đề nghị là hãy ngưng than vãn 'tôi không trả nổi.'"

Tôi biết rằng với nhiều người câu trả lời của tôi là không thỏa mãn, trong khi họ đang tìm kiếm những câu trả lời về cách nhanh chóng kiếm một vài đồng bạc để họ có thể đầu tư và tiến lên trong đời. Tôi muốn người ta biết rằng họ có quyền lực và khả năng để có tiền như ý muốn... nếu họ muốn. Và sức mạnh đó không có trong tiền bạc, không có ở bên ngoài con người họ. Sức mạnh đó có trong ý tưởng của họ... sức mạnh của ý tưởng. Đáng mừng là chuyện đó không cần dùng đến tiền bạc... nó chỉ cần sự sẵn lòng thay đổi một vài ý tưởng, và bạn có thể đạt được sức mạnh về tiền bạc, thay vì để cho tiền bạc khống chế bạn.

Người bố giàu của tôi thường nói: "Người ta nghèo vì họ có những ý tưởng nghèo. Hầu hết những người nghèo có ý tưởng về tiền bạc và cuộc sống từ bố mẹ của họ. Vì chúng ta không được dạy dỗ gì cả về tiền bạc ở trường học, nên ý tưởng về tiền bạc được truyền từ bố mẹ sang con cái, qua

nhiều thế hệ."

Mặc dù lúc đó tôi không hiểu tại sao nhà Richie giàu hơn nhà tôi, nhưng mấy năm sau thì tôi hiểu ra. Nhà Richie biết cách bắt tiền làm việc cho họ, và họ truyền lại kiến thức đó cho con cái. Richie vẫn đang rất giàu và sẽ còn giàu nữa. Ngày nay, bất cứ khi nào chúng tôi gặp lại nhau chúng tôi vẫn là những người bạn thân thiết nhất, và đã hơn bốn mươi năm kể từ khi chúng tôi kết bạn với nhau. Thường 5 năm chúng tôi mới gặp nhau một lần, thế mà cứ như là mới gặp nhau hôm qua vậy. Bây giờ tôi đã hiểu tại sao nhà cậu ấy giàu hơn nhà tôi; tôi thấy cậu truyền đạt lại kiến thức đó cho con mình. Nhưng không những truyền đạt lại cách "kiếm tiền", cậu còn truyền đạt lại sức mạnh về tiền bạc. Và đó là sức mạnh về tiền bạc... chứ không chỉ tiền, khiến người ta giàu có. Sức mạnh về tiền bạc - đó là điều mà tôi muốn quyển sách này truyền đạt lại cho bạn để bạn có thể truyền đạt lại cho con cháu.

NGƯỜI GIÀU KHÔNG CẦN TIỀN

Mặc dù người bố giàu cho những đứa con khác của người một khoản tiền, nhưng Người không cho Mike đồng nào cả, và Người không trả tiền công cho chúng tôi khi chúng tôi làm việc cho Người. Người nói: "Cho một đứa trẻ tiền, đó là con đã dạy nó làm việc cho đồng tiền thay vì học cách làm ra đồng tiền."

Bây giờ tôi *không nói* là bạn nên bắt con mình làm việc không công. Và tôi cũng không nói là *đừng* cho bọn trẻ tiền.

Tôi sẽ không ngớ ngẩn đến độ bảo bạn nói với con của bạn những gì, vì rằng mỗi đứa trẻ mỗi khác và mỗi nhà mỗi cảnh. Điều tôi đang nói là tiền bạc đến từ ý tưởng. Có một câu nói rất quen thuộc là: "Một cuộc hành trình hàng ngàn dặm bắt đầu bằng một bước chân đơn giản." Một câu nói chính xác hơn sẽ là: "Một cuộc hành trình hàng ngàn dặm bắt đầu bằng *ý tưởng* tạo nên cuộc hành trình." Đối với tiền bạc, nhiều người bắt đầu cuộc hành trình trong đời họ bằng những ý tưởng nghèo nàn hoặc những ý tưởng hạn chế họ sau này trong cuộc đời.

KHI NÀO BẠN DẠY CON VỀ TIỀN BẠC?

Tôi thường được hỏi: "Ở độ tuổi nào thì tôi nên bắt đầu dạy con về tiền bạc?"

Câu trả lời của tôi là: "Khi con bạn bắt đầu quan tâm đến tiền." Tôi có một người bạn có đứa con 5 tuổi. Giả dụ tôi có một tờ 5 đôla hoặc một tờ 20 đôla và hỏi thằng bé: "Con muốn cái nào?" thì thằng bé sẽ chọn cái nào? Người tôi hỏi luôn trả lời không chút ngập ngừng: "Tờ 20 đôla." Tôi đáp lại: "Chính xác, thậm chí một đứa trẻ 5 tuổi cũng hiểu sự khác biệt giữa một tờ 5 đôla và 20 đôla."

Người bố giàu lấy 10 cent mỗi giờ cho việc dạy tôi cách làm giàu. Người đã không làm điều đó chỉ để dạy tôi chuyện tiền nong. Tôi yêu cầu được học làm giàu, tôi không chỉ muốn học về tiền nong. Nếu đứa trẻ không thật sự muốn học làm giàu, thì hiển nhiên bài học nên khác đi. Một trong những lý do mà người bố giàu cho những đứa con khác tiền tiêu là vì

những đứa con đó không quan tâm đến chuyện làm giàu, nên Người đã dạy họ những bài học khác về tiền. Mặc dù những bài học khác nhau, Người vẫn dạy họ có được sức mạnh về tiền bạc thay vì phí cả đời chạy theo nhu cầu về tiền bạc. Người đã nói: "Con càng cần nhiều tiền bao nhiêu thì con càng có ít sức mạnh bấy nhiêu."

GIỮA CHÍN TUỔI VÀ MƯỜI LĂM TUỔI

Nhiều nhà tâm lý giáo dục đã nói với tôi rằng lứa tuổi từ 9 đến 15 tuổi rất quan trọng trong sự phát triển của một đứa trẻ. Tôi không phải là một chuyên gia về sự phát triển của trẻ em, cho nên hãy xem những lời của tôi như những hướng dẫn chung chung chớ đừng xem nó như một kinh nghiệm chuyên môn. Một chuyên gia tôi từng tiếp xúc đã nói rằng ở khoảng 9 tuổi, trẻ con bắt đầu phá vỡ một số điều mà bố mẹ áp đặt và tự tìm cho mình một con đường riêng. Tôi biết rằng điều đó đúng với tôi bởi vì năm lên 9, tôi bắt đầu làm việc với người bố giàu. Tôi muốn thoát khỏi thế giới thực tại của bố mẹ tôi, thế nên tôi cần một cá tính mới.

Một chuyên gia khác đã nói rằng ở độ tuổi này, trẻ con phát triển những gì mà chúng gọi là *"phương pháp để thành công"*. Đó chính là ý tưởng của một đứa trẻ về cách mà nó sẽ tồn tại tốt nhất và thành công. Nói cách khác, nếu một đứa trẻ nghĩ rằng nó học giỏi ở trường thì phương pháp để thành công của nó có thể là ở lại trường và tốt nghiệp trong danh dự. Nếu một đứa trẻ không học giỏi ở trường, hoặc không thích trường học, đứa trẻ đó có thể tìm một phương pháp khác.

Chuyên gia này cũng nêu một số điểm đáng chú ý về phương pháp để thành công, rằng mâu thuẫn giữa bố mẹ và con cái bắt đầu khi phương pháp để thành công của đứa trẻ không giống với của bố mẹ. Và những vấn đề gia đình nảy sinh khi các bậc bố mẹ bắt đầu áp đặt phương pháp của họ lên con trẻ mà không tôn trọng phương pháp của con. Bố mẹ trước tiên cần phải lắng nghe kỹ lưỡng phương pháp để thành công của con mình.

Chuyên gia này cũng nói rằng nhiều người lớn gặp rắc rối lúc về già khi họ nhận ra rằng những phương pháp mà họ đặt ra cho bọn trẻ không còn thành công đối với họ nữa. Nhiều người lớn sau đó đã thay đổi công việc hoặc nghề nghiệp. Một số khác thì tiếp tục cố gắng làm cho phương pháp của mình có hiệu lực trở lại. Còn những người khác thất vọng, nghĩ là mình đã thất bại trong cuộc đời, thay vì nhận ra phương pháp để thành công của mình đã không còn phù hợp nữa. Nói cách khác, người ta thường hạnh phúc nếu phương pháp của mình thành công. Người ta thường thấy bất hạnh với cuộc sống nếu cảm thấy mệt mỏi vì phương pháp của mình, hoặc phương pháp đó không còn phù hợp nữa, hoặc phương pháp của mình không đạt được hiệu quả như mong muốn.

NHỮNG PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG CÓ SỨC MẠNH

Nói về tiền bạc, nhiều người đã phát triển một phương pháp để thành công mà không có một sức mạnh nào cả. Họ lập nên một phương pháp làm họ thua lỗ tiền bạc bởi vì đó là phương pháp duy nhất mà họ biết.

Ví dụ, tôi vừa mới gặp một người sa lầy vào một nghề nghiệp mà hiện nay anh rất ghét. Anh điều hành việc buôn bán xe hơi cho bố mình. Anh có thu nhập cao, nhưng lại không hạnh phúc. Anh ghét làm nhân viên cho bố mình, và ghét bị xem là con của ông chủ. Vậy mà vẫn phải làm. Khi tôi hỏi tại sao anh vẫn làm công việc đó, anh trả lời: "Tôi không nghĩ tôi có thể tự mình gầy dựng việc buôn bán xe Ford. Thế nên tôi nghĩ tốt nhất tôi nên chịu đựng công việc này cho đến khi nghỉ hưu. Hơn nữa, tôi kiếm được nhiều tiền." Cách thức của anh đã thành công về mặt tiền bạc, nhưng anh đã thất bại trong việc tìm ra sức mạnh mà anh có thể có nếu anh thoát khỏi sự an phận.

Một ví dụ khác về phương pháp để thành công bị thất bại là một người vợ của bạn tôi vẫn đang làm công việc cô yêu thích nhưng không kiếm được nhiều tiền. Thay vì thay đổi phương pháp bằng cách học những kỹ năng mới, cô nhận làm công việc đó luôn cả vào cuối tuần và rồi than thở không có đủ thì giờ dành cho con cái. Hiển nhiên, phương pháp để thành công của cô là: "Làm cật lực việc mình thích, và kéo dài chịu đựng."

MỘT HẠT CÁT CHỌI VỚI CẢ MỘT NGỌN NÚI

Người bố giàu thường hay nói: "Con không bao giờ dạy được một người nghèo làm giàu. Con chỉ có thể dạy một người giàu làm giàu."

Người bố nghèo thường hay nói: "Bố sẽ không bao giờ giàu. Bố không quan tâm đến tiền bạc." Và "Bố không thể trả

nổi nó." Có lẽ những hóa đơn tiền thuốc phải trả hoặc sự chật vật về tài chính trong những năm trưởng thành đã làm Người nói thế. Nhưng tôi không nghĩ vậy. Tôi nghĩ chính *hạt cát* trong tư tưởng của Người đã gây nên nhiều vấn đề về tài chính.

Điều quan trọng nhất mà bố mẹ có thể làm khi đề cập đến tiền bạc là gây ảnh hưởng lên tư tưởng tiền bạc của con cái. Tôi muốn bố mẹ cho con cái họ tư tưởng rằng trẻ con cũng có sức mạnh đối với tiền bạc, thay vì làm nô lệ cho tiền bạc. Như người bố giàu của tôi từng nói: "Con càng cần nhiều tiền thì con càng có ít sức mạnh đối với tiền hơn."

KHÔNG HẲN "CON VUA THÌ LẠI LÀM VUA, CON SÃI Ở CHÙA LẠI QUÉT LÁ ĐA"

Nhiều người nghèo bởi vì họ học cách "làm nghèo" từ gia đình. Người ta cũng có thể có nhận thức làm nghèo, mặc dù xuất thân từ gia đình giàu có và khá giả. Có điều gì đó xảy ra với họ trên đường đời, và họ luôn bị ám ảnh bởi nhận thức mình lúc nào cũng nghèo. Tôi tin rằng đó là điều đã xảy ra với bố tôi. Người cứ làm việc cật lực, cố kiếm tiền nhiều hơn nữa, nhưng thậm chí cả một núi tiền, và một núi học vấn, có lẽ cũng chẳng thay đổi nổi "hạt cát" nhận thức của Người.

Khi tôi phá sản và mất công ty đầu tiên, điều khó khăn nhất tôi phải làm là bảo vệ nhận thức của mình. Nếu không vì những bài học của người bố giàu về sự tự nhận thức thì tôi không biết mình có gượng dậy nổi và mạnh mẽ hơn từ kinh nghiệm không.

Làm thế nào để bảo vệ sự tự nhận thức của mình là một trong những bài học quan trọng nhất mà người bố thứ hai đã dạy cho tôi. Một người bố đã dạy tôi cách thể hiện sự mạnh mẽ khi bị đì và một người bố khác đã dạy tôi cách mạnh mẽ hơn về tài chính.

Nhiều người có nhận thức rất kém về bản thân trên đường đời. Tôi có thể nghe trong giọng của họ điều đó khi họ nói:

- Tôi đang nợ ngập đầu nên chẳng thể nào ngưng làm việc được.

- Tôi không thể thoát nổi nợ.

- Nếu tôi có thể kiếm thêm được vài đôla nữa...

- Cuộc đời sẽ dễ chịu hơn nhiều nếu tôi không có con cái nheo nhóc.

- Tôi sẽ không bao giờ giàu nổi.

- Tôi không thể chịu đựng được khi bị thua lỗ tiền bạc.

- Tôi muốn khởi nghiệp, nhưng tôi cần có đủ ngân phiếu.

- Làm thế nào tôi có thể đầu tư nổi khi tôi thậm chí không thể trả nổi những hóa đơn của mình?

- Tôi sẽ thế chấp nhà để vay tiền trả thẻ tín dụng.

- Không phải ai cũng có thể làm giàu được.

- Tôi không quan tâm đến tiền bạc. Tiền không phải là điều quan trọng đối với tôi.

- Nếu Thượng đế muốn tôi giàu, Thượng đế sẽ ban tài lộc cho tôi.

Như người bố giàu của tôi nói: "Con càng cần tiền, thì con càng có ít sức mạnh hơn." Có nhiều người không học giỏi ở trường nhưng đã tìm được việc làm lương cao. Nhưng bởi vì họ không được dạy cách khiến tiền bạc làm việc cho họ, họ đã làm việc cật lực vì đồng tiền và lún sâu vào nợ dài hạn. Họ càng cần nhiều tiền thì họ càng lung lay sự phát triển tự nhận thức của họ.

TIỀN KHÔNG LÀM CHO BẠN GIÀU

Nhiều người tích góp tiền bạc với hy vọng sẽ trở nên giàu có, trong khi những người khác lại sưu tầm bằng đại học và bảng điểm cao với hy vọng sẽ trở nên thông thái. Chiến lược riêng của tôi là vượt qua sự nhận thức nghèo nàn của tôi về tài chính và nhận thức rằng tôi không thông minh bằng những đứa trẻ khác. Nói cách khác, tôi đã không biết mình nghèo cho đến khi tôi quen những đứa bạn xuất thân từ những gia đình dư giả tiền bạc; và tôi đã không biết mình không mấy thông minh cho đến khi tôi so sánh mình với những đứa trẻ có điểm học cao hơn.

Tôi tin tưởng rằng mọi đứa trẻ sinh ra đã sẵn thông minh và giàu có... miễn là *nhận thức* đó của chính đứa trẻ được củng cố và không để *hàng núi* thông tin mà chúng sẽ tiếp thu từ trường học, nhà thờ, việc kinh doanh, truyền thông, và từ thế giới làm ảnh hưởng. Cuộc sống đã có nhiều khó khăn rồi, nhưng nó có thể còn khó khăn hơn nếu bạn nhận thức rằng bạn không thông minh và bạn không bao giờ giàu. Một vai trò quan trọng nhất mà các bậc bố mẹ cần có là làm gương, ủng hộ và bảo vệ nhận thức đúng của con mình.

DẠY CHO NGƯỜI LỚN QUÊN ĐI NHỮNG GÌ HỌ ĐÃ HỌC

Với vai trò là một thầy giáo của những người lớn, tôi nhận thấy dễ dạy một người giàu làm giàu hơn và một người thông minh trở nên thông minh hơn. Rất khó dạy một người làm giàu khi bạn chỉ toàn nghe thấy họ nói:

- "Nhưng lỡ tôi bị lỗ thì sao?"
- "Nhưng anh phải có một nghề nghiệp ổn định."
- "Ý anh là sao, làm không công hả? Anh phải trả tiền công cho người ta chứ!"
- "Đừng để bị mắc nợ."
- "Hãy làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền bạc."
- "Chơi an toàn thôi và đừng chịu rủi ro."
- "Nếu tôi giàu, tôi sẽ tội lỗi và ngạo mạn."
- "Người giàu thường tham lam."
- "Chúng ta không bàn chuyện tiền bạc trên bàn ăn."
- "Tôi không quan tâm đến tiền bạc."
- "Tôi không thể trả nổi."
- "Nó quá xa xỉ."

Những câu nói hay những câu hỏi như thế xuất phát từ những nhận thức cá nhân đã bắt rễ khá sâu trong họ. Tôi nhận thấy khi tôi nâng học phí lên thì những lời than phiền đó biến mất và tôi có thể tiếp tục bài giảng của mình.

KHÔNG BAO GIỜ NÓI "TÔI KHÔNG THỂ TRẢ NỔI."

Người bố giàu của tôi không phải là một nhà trị liệu bài bản, nhưng Người đủ thông minh để biết tiền chỉ là một ý tưởng. Người cấm con của Người và tôi nói "Tôi không thể trả nổi", để giúp chúng tôi thay đổi nhận thức của mình, thay vào đó Người bắt chúng tôi nói "Tôi có thể trả nó thế nào?". Tôi nhận ra rằng do cứ lãi nhãi "Tôi không thể trả nổi", tôi đã củng cố nhận thức của mình rằng tôi là một người nghèo. Bằng cách nói "Tôi có thể trả nó thế nào?" tôi đã củng cố nhận thức của mình rằng tôi là một người giàu. Tôi đề nghị bạn đừng nói lung tung với con bạn kiểu "Bố/mẹ không thể trả nổi." Và khi con bạn hỏi xin tiền, có lẽ bạn muốn nói: "Viết cho bố/mẹ một danh sách mười điều khác nhau mà con có thể làm, hợp pháp và đạo đức, để con có thể trả những gì con muốn mà không cần hỏi xin tiền bố mẹ."

Nếu bạn kiểm nghiệm hai câu này, bạn sẽ thấy rằng "Tôi có thể trả nó thế nào?" mở tâm trí bạn ra để tìm ra những khả năng tích lũy của cải. Còn "Tôi không thể trả nổi" lại đóng tâm trí bạn lại với bất kỳ khả năng đạt được những gì bạn mong muốn.

CUỘC SỐNG BẮT ĐẦU BẰNG NHỮNG NHẬN THỨC

Có một hôm một nhà báo đã phỏng vấn tôi: "Xin cho biết làm thế nào ông trở thành một tỉ phú?"

Và tôi trả lời: "Tôi xây dựng doanh nghiệp và mua bất động sản."

Nhà báo đáp lại: "Ồ, không phải ai cũng có thể làm được điều đó. Tôi biết rằng tôi không thể làm được điều đó. Xin cho biết tôi có thể làm gì để trở thành một tỉ phú?"

Tôi trả lời: "Được, anh có thể tiếp tục công việc và mua bất động sản."

Và nhà báo trả lời: "Nhưng thị trường bất động sản cao quá. Tôi không thể trả nổi, và tôi không muốn quản lý tài sản. Hãy cho biết còn điều gì tôi có thể làm được nữa không?"

Tôi nói: "Được, thị trường chứng khoán hiện giờ đang sôi động. Tại sao anh không đầu tư vào một số cổ phiếu?"

"Bởi vì thị trường chứng khoán quá rủi ro. Nó có thể phá sản nay mai không biết chừng. Mà tôi có vợ và mấy đứa con phải nuôi với một đống hóa đơn phải trả, nên tôi không thể chịu nổi việc thua lỗ tiền bạc như ông," nhà báo nọ trả lời.

Cuối cùng tôi nhận ra rằng tôi đang làm những gì mà người bố giàu đã dạy tôi không nên làm. Tôi đang đưa ra những câu trả lời cho những người cần một sự thay đổi trong nhận thức. Tôi ngưng trả lời và bắt đầu hỏi. Tôi nói: "Hãy nói cho tôi biết làm thế nào anh có thể trở thành một tỉ phú?"

Anh ta nói: "Tôi có thể viết một quyển sách và bán hai triệu bản như ông đã làm."

"Tốt. Anh là một nhà văn giỏi, và tôi nghĩ đó là một ý hay."

"Nhưng nếu tôi không thể tìm được một đối tác để trình làng quyển sách thì sao? Ông biết đó, đã có lần tôi viết một quyển sách, nhưng không ai muốn đọc." Anh nói qua một đề tài mới, nhưng nhận thức của anh ta vẫn như cũ.

Điều quan trọng nhất mà một người bố hoặc mẹ có thể bắt đầu là phát triển và bảo vệ sự tự nhận thức của con mình. Tất cả chúng ta có những nhận thức riêng về người khác, đúng hoặc sai. Bạn có thể nghĩ một người là ngớ ngẩn hoặc ngu xuẩn, hoặc thông minh, hoặc giàu có. Tôi nhớ khi tôi đang học phổ thông, tôi có một cô bạn gái thật kiêu ngạo. Nên dù tôi bị cô mê hoặc đến đâu thì nhận thức của tôi về cô khiến tôi không dám rủ cô đi chơi. Rồi một hôm tôi đã nói chuyện với cô và nhận ra cô thật tốt bụng, thân thiện và nồng nhiệt. Sau khi thay đổi nhận thức về cô, tôi đã rủ cô đi chơi. Câu trả lời của cô là: "Ồ, giá mà anh rủ tôi đi chơi từ trước. Tôi mới làm bạn với Jerry cách đây ít lâu, anh ấy và tôi hiện giờ sắp thành người yêu chính thức của nhau rồi." Bài học rút ra từ câu chuyện này là, cũng giống như ta có nhận thức về người khác, ta thường có nhận thức về bản thân mình - và những nhận thức của người khác về chúng ta cũng có thể thay đổi như những nhận thức của ta về người khác vậy.

GIÀU CÓ VÀ THÔNG MINH CHỈ LÀ NHẬN THỨC

Bố ruột tôi đã kể cho tôi nghe về một nghiên cứu nổi tiếng được thực hiện ở trường Chicago mấy năm trước. Những nhà nghiên cứu giáo dục đã nhờ một nhóm giáo viên trợ giúp. Những thầy cô giáo này được nói rằng họ được chọn vì khả năng dạy giỏi. Họ cũng được bảo là chỉ những đứa bé có năng khiếu mới được vào học trong lớp họ. Các thầy cô giáo được bảo rằng cả học sinh và phụ huynh sẽ không biết về thí nghiệm vì họ muốn thấy những đứa trẻ có năng khiếu sẽ bộc

lộ ra sao nếu chúng không biết chúng có tài năng.

Như dự đoán, các giáo viên đã báo cáo những học sinh biểu lộ sự xuất sắc. Các giáo viên đã báo cáo rằng làm việc với những đứa trẻ này hết sức thú vị và họ mong có thể được dạy chúng luôn.

Có một bí mật trong dự án. Điều mà các giáo viên không biết là họ không phải là những giáo viên dạy giỏi. Họ được chọn ngẫu nhiên. Cũng vậy, những học sinh không phải được chọn vì có năng khiếu đặc biệt. Chúng cũng được chọn ngẫu nhiên. Nhưng kỳ vọng quá lớn thì kỳ công cũng lớn, bởi vì những đứa trẻ và giáo viên được nhận thức là thông minh và xuất sắc, nên họ đạt kết quả xuất sắc.

Điều đó có nghĩa là gì? Có nghĩa là *những nhận thức* của bạn về con bạn có thể có tác động lớn đến kết quả của cuộc đời nó. Nói cách khác, nếu bạn thấy được năng khiếu đặc biệt của con bạn thì bạn sẽ giúp nó trở nên thông thái hơn. Nếu bạn thấy con bạn giàu có, bạn sẽ giúp nó trở nên giàu có hơn.

Sự học của con bạn bắt đầu từ đây, đó là lý do tôi nói: "Cho con sức mạnh - trước khi cho con tiền." Giúp chúng phát triển sự tự nhận thức mạnh mẽ là bạn đã giúp chúng trở thành những đứa trẻ giàu có và thông minh. Nếu chúng không có điều đó, thì tất cả sự giáo dục hay tiền bạc trên thế giới này sẽ chẳng giúp được gì cho chúng. Nếu chúng có điều đó, việc trở nên thông minh hơn và giàu có hơn sẽ dễ dàng hơn nhiều.

MÓN QUÀ TỪ CẢ HAI NGƯỜI BỐ CỦA TÔI

Có lẽ món quà quý nhất là món quà tôi nhận được từ hai người bố trong thời kỳ tôi gặp khó khăn nhất. Khi tôi bị đuổi khỏi trường trung học, người bố nhà giáo của tôi vẫn luôn nhắc nhở rằng tôi là một đứa thông minh. Khi tôi mất sạch cơ nghiệp, người bố giàu vẫn nhắc nhở tôi rằng một người giàu có thực sự đã bị mất đến mấy công ty. Người cũng luôn nói rằng chỉ những người nghèo mới bị thua lỗ tí tiền mà đã sống trong sự sợ hãi bị thua lỗ.

Thế nên một người bố khuyến khích tôi nhận lấy sự thất bại trong học tập và biến chúng thành sức mạnh. Còn một người bố khuyến khích tôi nhận lấy sự thua lỗ về tài chính và biến chúng thành những mối lợi. Họ dạy những vấn đề khác nhau, nhưng dù theo cách nào, cả hai người bố đều nói như nhau. Đó là khi những đứa trẻ thấy sự tệ hại nhất trong bản thân chúng thì bố mẹ chỉ thấy điều tốt đẹp nhất.

Nếu mọi thứ đều tệ hại trong thời thơ ấu của bạn, khi làm bố mẹ, bạn sẽ có được cơ hội lớn nhất - cơ hội làm người thầy và người bạn thân nhất của con bạn.

CHƯƠNG 4

Nếu con muốn giàu thì con phải làm bài tập ở nhà

Cả bố mẹ tôi và bố mẹ Mike đều không ngừng nhắc nhở chúng tôi làm bài tập ở nhà. Một lần nữa, sự khác biệt ở chỗ họ không đòi hỏi phải làm cùng loại bài tập.

"Con làm bài tập ở nhà chưa?" mẹ tôi hỏi.

"Con sẽ làm ngay khi chơi xong trò này."

"Con chơi đủ rồi đấy! Giờ thì nghỉ đi và cầm đến sách vở xem. Nếu con không đạt điểm cao thì con sẽ không vào đại học được, rồi làm sao con kiếm được việc làm tốt nổi?"

"Dạ, dạ. Con sẽ nghỉ chơi, nhưng mà để con mua thêm một khách sạn nữa."

"Nghe lời mẹ và ngưng chơi ngay đi. Bố biết con thích chơi, nhưng mà đến lúc phải học rồi."

Đó là giọng của bố tôi, nghe có vẻ không vui. Tôi biết mình nên ngưng trò chơi ngay thay vì năn nỉ ỉ ôi xin chơi thêm một chút. Điều này khiến tôi mất mấy ngôi nhà xanh be bé, những khách sạn đỏ, và những tài sản ngầm tôi tích góp

được sau mấy tiếng chơi cặm cụi. Tôi sắp sửa thao túng được cả một dãy phố. Nhưng tôi biết bố tôi nói đúng. Tôi sẽ có một tiết kiểm tra vào ngày mai mà tôi vẫn chưa học hành gì cả.

Đó là cái thời tôi hoàn toàn bị cờ Tỉ phú mê hoặc. Tôi chơi trò đó từ năm tám tuổi cho đến năm mười bốn tuổi, khi tôi bắt đầu chơi bóng trong đội bóng đá của trường trung học. Mặc dù tôi không còn thường xuyên chơi cờ Tỉ phú như trước nữa, nhưng tôi không bao giờ bị mất lòng đam mê vào nó, và một khi tôi đủ lớn, tôi bắt đầu chơi trò đó ngoài đời thực.

XÂY NHỮNG TÒA NHÀ TỪ NGƯỜI BỐ GIÀU CỦA TÔI

Sau khi đã có nhận thức mạnh mẽ và đúng đắn, một trong những tòa nhà quan trọng nhất để đi đến sự giàu có là bài tập ở nhà.

Có nhiều buổi thứ Bảy, thay vì rong chơi với bạn bè hay chơi môn thể thao nào đó thì tôi lại ngồi ở văn phòng của người bố giàu, học những ngóc ngách của việc điều hành một công việc kinh doanh và những kỹ năng cần thiết để trở thành một nhà đầu tư.

Một hôm, người bố giàu đã hỏi Mike và tôi: "Các con có biết tại sao ta sẽ luôn giàu hơn những người làm việc cho ta không?"

Mike và tôi ngồi phỗng ra một lúc, rà soát trong đầu để tìm câu trả lời xác đáng nhất. Cuối cùng, tôi đánh bạo trình bày câu trả lời mà tôi nghĩ là hiển nhiên. "Bởi vì bố làm ra nhiều tiền hơn họ," tôi nói.

"Ừ," Mike nói, gật đầu tán thành. "Bố làm chủ công ty, và bố quyết định trả lương cho bố bao nhiêu và cho họ bao nhiêu."

Người bố giàu lắc lư người trên ghế, mỉm cười. "Được, đúng là ta quyết định trả lương cho mỗi người bao nhiêu. Nhưng sự thật là, ta được trả lương thấp hơn một số nhân viên làm việc cho ta."

Cả Mike và tôi nhìn Người sửng sốt. "Nếu bố làm chủ công việc kinh doanh này, thì sao lại có nhân viên nào được trả lương cao hơn bố được?" Mike hỏi.

Người đáp: "Bởi vì khi con mới khởi nghiệp, tiền mặt luôn eo hẹp, và người chủ thường là người cuối cùng được lãnh lương."

"Ý bố là những nhân viên luôn là người được lãnh lương trước tiên?" Mike hỏi.

Người bố giàu gật. "Đúng như vậy. Và không chỉ họ lãnh trước tiên, họ thường lãnh lương cao hơn ta."

"Nhưng tại sao lại như vậy?" tôi hỏi. "Tại sao lại làm chủ một doanh nghiệp nếu bố lãnh lương sau cùng và bết bát nhất?"

"Bởi vì đó là những gì một chủ doanh nghiệp thường cần phải làm trước tiên nếu anh ta muốn xây dựng một doanh nghiệp thành công."

"Điều đó thật vô lý," tôi đáp. "Bố hãy nói cho con biết tại sao bố làm vậy đi?"

"Bởi vì những nhân viên làm việc vì tiền, và ta làm việc để xây dựng một tài sản."

"Cho nên khi doanh nghiệp này phát triển hơn, lương của bố sẽ tăng lên?" Mike hỏi.

"Có thể đúng hoặc có thể không. Ta nói điều này bởi vì ta muốn các con biết được sự khác biệt giữa tiền và tài sản. Ta có thể hoặc không tự trả lương mình cao hơn về sau, và ta không làm lụng cực khổ vì tiền lương. Ta làm việc vất vả là để xây dựng một tài sản tăng dần về mặt giá trị. Có lẽ ngày nào đó ta bán doanh nghiệp này lấy hàng triệu đôla, hoặc một ngày nào đó ta sẽ thuê một chủ tịch để điều hành nó cho ta, và ta sẽ tiếp tục xây dựng một doanh nghiệp khác."

"Vậy là đối với bố, xây dựng một doanh nghiệp là xây dựng một tài sản. Và tài sản đối với bố quan trọng hơn là tiền bạc," tôi nói, cố hết sức để hiểu được sự khác biệt giữa tài sản và tiền bạc.

"Đúng rồi. Và lý do thứ hai ta lãnh lương ít hơn là vì ta đã có những nguồn thu nhập khác."

"Ý bố là bố có tiền từ những tài sản khác?" tôi hỏi.

Một lần nữa người bố giàu lại gật đầu. "Và đó là lý do ta hỏi các con câu hỏi đầu tiên, tại sao ta sẽ luôn giàu hơn các nhân viên của ta, bất chấp những ai kiếm tiền nhiều nhất từ lương? Ta đang cố hết sức dạy các con một bài học rất quan trọng."

"Bài học gì ạ?" Mike hỏi.

"Bài học là, con không làm giàu ở chỗ làm. Con làm giàu

ở nhà." Người bố giàu nói sang sảng, để đảm bảo chúng tôi không lắng nghe những lời đó qua loa.

"Con không hiểu," tôi than. "Ý bố là gì, bố làm giàu ở nhà sao?"

"Ừ, ở chỗ làm con *kiếm* tiền. Và ở nhà con quyết định con sẽ *làm* gì với tiền của con. Con làm gì với tiền của con sau khi con kiếm ra nó sẽ làm cho con giàu hay nghèo."

"Nó giống như bài tập ở nhà," Mike nói.

"Ừ, đúng như thế! Đó là từ ta muốn gọi. Ta gọi việc làm giàu là bài tập ở nhà của ta."

"Nhưng bố con đem một đống công việc về nhà," tôi nói gần như thủ thế. "Mà nhà con có giàu đâu?"

"Ừ, bố con đem công việc về nhà, nhưng ông thực sự không làm bài tập ở nhà của ông. Cũng giống như mẹ con làm công việc nhà... đó không phải là dạng bài tập mà ta muốn nói."

"Hay là việc làm vườn," tôi gật gật.

"Ừ, có sự khác nhau giữa việc làm vườn, những bài tập ở trường mà con phải đem về nhà làm, và công việc mà bố con đem về nhà từ cơ quan, với dạng bài tập ở nhà mà ta đang nói đến." Rồi người bố giàu nói cho tôi điều tôi không bao giờ quên: "Sự khác nhau cơ bản giữa giàu, nghèo và trung lưu là làm gì trong thời gian rảnh."

"Thời gian rảnh của họ," tôi nói với giọng hồ nghi. "Ý bố là gì?"

Người mỉm cười với Mike và tôi một lúc, rồi hỏi: "Các con nghĩ công việc kinh doanh khách sạn này bắt đầu từ đâu? Các con có nghĩ rằng doanh nghiệp này từ trên trời rơi xuống không?"

"Không," Mike nói. "Bố mẹ bắt đầu doanh nghiệp này từ bàn ăn của nhà ta. Đó là nơi tất cả mọi doanh nghiệp của bố đã được bắt đầu."

"Đúng rồi, con có nhớ cửa hàng nhỏ bé đầu tiên mà chúng ta bắt đầu kinh doanh mấy năm trước không?"

Mike gật đầu, nói: "Dạ, con nhớ. Đó là những ngày tháng gian khổ của nhà ta. Chúng ta có quá ít tiền."

"Và hiện nay chúng ta đã có bao nhiêu cửa hàng rồi?"

"Chúng ta có năm."

"Và bao nhiêu khách sạn?"

"Bảy ạ!"

Khi ngồi nghe, tôi bắt đầu hiểu một chút về những sự phân biệt mới mẻ. "Cho nên lý do bố kiếm tiền ít hơn từ khách sạn này là bố có thu nhập từ nhiều doanh nghiệp khác?"

"Đó chỉ là một phần của câu trả lời. Phần còn lại của câu trả lời nằm trong bàn cờ Tỉ phú. Các con hãy hiểu rằng cờ Tỉ phú là dạng tốt nhất của bài tập ở nhà mà con có thể làm."

"Cờ Tỉ phú ư?" tôi cười hỏi. Tôi có thể vẫn nghe thấy giọng mẹ tôi bảo tôi dẹp bàn cờ đi để làm bài tập ở nhà. "Ý bố là sao, cờ Tỉ phú là một bài tập ở nhà à?"

"Để ta cho con thấy," người bố giàu vừa nói vừa mở trò

chơi được ưa thích nhất trên thế giới. "Điều gì xảy ra khi con đi được một vòng?"

"Con kiếm được hai trăm đôla," tôi đáp.

"Nên mỗi khi con đi được một vòng, cũng giống như con tích góp tiền lương. Đúng không?"

"Dạ. Con đoán vậy," Mike nói.

"Và để thắng cuộc, các con phải làm gì?" người bố giàu hỏi.

"Con phải mua bất động sản," tôi nói.

"Đúng vậy. Và mua bất động sản là bài tập ở nhà của con. Đó là điều khiến con giàu lên chứ không phải tiền lương."

Mike và tôi ngồi im một lúc lâu. Cuối cùng tôi đánh bạo hỏi một câu: "Có phải bố đang nói là tiền lương cao không làm cho bố giàu?"

"Đúng rồi. Tiền lương không làm cho con giàu. Chính những việc con làm với tiền lương mới làm cho con giàu, nghèo hay trung lưu."

"Con không hiểu," tôi nói. "Bố con luôn nói rằng nếu bố được tăng lương cao hơn, thì nhà con sẽ giàu."

"Và đó là điều hầu hết mọi người nghĩ. Nhưng thực tế là người ta càng kiếm được nhiều tiền, thì họ càng lún sâu vào nợ nần. Cho nên họ phải làm việc cật lực hơn."

"Tại sao thế ạ?" tôi hỏi.

"Chính vì những gì con làm ở nhà, làm trong thời gian rảnh. Hầu hết mọi người có một kế hoạch nghèo nàn hoặc

một công thức nghèo nàn đối với tiền bạc của họ sau khi họ kiếm được."

"Vậy thì ta phải tìm công thức hay ho để làm giàu ở đâu?" Mike hỏi.

"Ừ, một trong những công thức hay nhất để làm giàu được tìm thấy ngay trên bàn cờ Tỉ phú," người bố giàu nói, chỉ vào bàn cờ.

"Công thức nào cơ?" tôi hỏi.

"Được, làm sao con chơi thắng?"

"Con mua một vài hecta bất động sản, rồi con bắt đầu đặt những ngôi nhà lên đó," Mike trả lời.

"Bao nhiêu ngôi nhà?"

"Bốn ạ," tôi nói. "Bốn ngôi nhà màu xanh."

"Tốt! Và sau khi con đã có bốn ngôi nhà xanh, con làm gì nữa?"

"Con đổi bốn ngôi nhà xanh này lấy một khách sạn màu đỏ," tôi nói.

"Và đó là một trong những công thức để giàu to. Ngay tại đây, trên bàn cờ Tỉ phú, con có một trong những công thức làm giàu trên thế giới. Đó là một công thức mà nhiều người đã làm theo để giàu hơn cả giấc mơ hoang đường nhất của họ."

"Bố đang đùa với con," tôi nói với một chút hồ nghi. "Không thể đơn giản như thế được."

"Đơn giản vậy đó," người bố giàu xác nhận. "Ta đã kiếm

tiền trong nhiều năm từ công việc kinh doanh của ta và chỉ mua bất động sản. Rồi việc ta làm là sống hẳn bằng thu nhập từ bất động sản và tiếp tục xây dựng doanh nghiệp. Ta càng kiếm được nhiều tiền từ doanh nghiệp thì ta càng đầu tư vào bất động sản. Đó là công thức làm giàu lớn cho nhiều người."

"Vậy nếu nó đơn giản như vậy, tại sáo người ta không đua nhau bắt chước đi?" Mike hỏi.

"Bởi vì họ không làm bài tập ở nhà của họ," người bố giàu đáp.

"Đó là công thức duy nhất để làm giàu sao?" tôi hỏi.

"Không," người bố giàu nói. "Nhưng nó là công thức rất hay giúp nhiều người làm giàu hàng thế kỷ nay. Nó đúng với vua chúa, và ngày nay nó vẫn đúng. Chỉ có điều khác biệt là con không cần là quý tộc mới làm chủ được bất động sản."

"Cho nên bố đã chơi cờ Tỉ phú ngoài đời thực?" Mike hỏi.

Người bố giàu gật đầu. "Nhiều năm trước, khi ta còn là một cậu bé chơi cờ Tỉ phú, ta đã quyết định rằng kế hoạch làm giàu của ta là xây dựng doanh nghiệp và rồi lấy doanh nghiệp mua bất động sản. Và đó là tất cả những gì ta đã làm. Thậm chí khi chúng ta có rất ít tiền, ta vẫn về nhà và tìm bất động sản."

"Có nhất thiết phải là bất động sản không?" tôi hỏi.

"Không. Nhưng khi con lớn lên và bắt đầu hiểu sức mạnh của các tập đoàn và luật thuế, con sẽ hiểu tại sao bất động sản là một trong những món đầu tư hời nhất."

"Bố còn có thể đầu tư vào đâu nữa?" Mike hỏi.

"Nhiều người thích cổ phiếu và trái phiếu."

"Bố có cổ phiếu và trái phiếu không?" tôi hỏi.

"Dĩ nhiên là có rồi. Nhưng vẫn có nhiều bất động sản hơn."

"Tại sao?" tôi hỏi.

"Tại vì ngân hàng của ta sẽ cho ta vay tiền để mua bất động sản nhưng lại nhăn nhó, khó khăn khi cho ta vay để mua cổ phiếu. Cho nên ta có thể nhân tiền của mình lên tốt hơn bằng bất động sản, và luật thuế ưu ái cho bất động sản hơn. Nhưng chúng ta đang gút lại điểm mấu chốt."

"Điểm mấu chốt là gì ạ?" tôi hỏi.

"Điểm mấu chốt là, con làm giàu ở nhà chứ không phải ở chỗ làm. Ta thực sự muốn các con hiểu điều đó. Ta không quan tâm các con mua bất động sản hay cổ phiếu, trái phiếu hay xây dựng một doanh nghiệp. Ta chỉ quan tâm là các con hiểu được hầu hết mọi người không làm giàu ở chỗ làm. Họ làm giàu ở nhà bằng cách làm bài tập ở nhà của họ."

"Con đã hiểu rồi," tôi nói. "Vậy khi bố xong việc ở khách sạn tại đây thì bố sẽ đi đâu tiếp?"

"Rất vui vì con đã hỏi," người bố giàu nói. "Đi thôi. Hãy ra xe và chờ ta lấy xe nhé. Ta sẽ cho con thấy nơi ta đến sau khi xong công việc."

Mấy phút sau, chúng tôi đến một vùng đất rộng với những ngôi nhà xây cạnh nhau. "Đây là hai mươi mẫu Anh (*khoảng 8 hecta*) bất động sản cơ bản của ta."

"Bất động sản cơ bản?" tôi bộp chộp hỏi. Có lẽ tôi mới hai mươi tuổi, nhưng tôi nhìn là biết một khu cho thuê giá thấp. "Chỗ này thật kinh khủng."

"Được, để ta giải thích cho con nghe. Hãy nghĩ những ngôi nhà này như những ngôi nhà màu xanh trong cờ Tỉ phú. Các con thấy chưa?"

Mike và tôi chầm chậm gật đầu, cố hết sức mường tượng ra. Những ngôi nhà không gọn gàng sạch sẽ như những ngôi nhà trong bàn cờ. "Vậy những khách sạn màu đỏ đâu?" chúng tôi gần như đồng thanh hỏi.

"Rồi sẽ có. Nhưng nó không phải là một khách sạn màu đỏ. Mấy năm nữa thị trấn nhỏ bé của chúng ta sẽ phát triển theo hướng này. Thành phố đã thông báo kế hoạch xây dựng một sân bay ở đầu kia của mảnh đất này."

"Cho nên những ngôi nhà và mảnh đất này sẽ nằm giữa thị trấn và sân bay?" tôi hỏi.

"Con hiểu ra rồi đó. Rồi khi thời điểm đến, ta sẽ phá tất cả những ngôi nhà cho thuê này ra và chuyển mảnh đất này thành một khu công nghiệp nhẹ. Và rồi ta sẽ kiểm soát một trong những mảnh đất giá trị nhất của thị trấn này."

"Rồi bố sẽ làm gì?" Mike hỏi.

"Ta sẽ theo công thức giống như vậy. Ta sẽ mua thêm những ngôi nhà màu xanh và khi thời điểm đến chuyển chúng thành những khách sạn màu đỏ, hoặc một khu công nghiệp nhẹ, hoặc một khu dân cư hoặc bất cứ thứ gì mà thành phố cần vào lúc đó. Ta không phải là người thông thái lắm, nhưng

ta biết cách theo đuổi một kế hoạch thành công. Ta làm việc vất vả, và làm bài tập ở nhà của mình."

Khi Mike và tôi mười hai tuổi, người bố giàu đã bắt đầu trở thành một trong những người giàu nhất Hawaii. Không chỉ tậu được mảnh đất công nghiệp đó, Người còn tậu được cả một mảnh đất ở bãi biển, bằng cách áp dụng công thức giống như vậy. Ở tuổi ba mươi bốn, Người đã chuyển từ một doanh nhân không tiếng tăm thành một doanh nhân giàu có, đầy quyền lực. Người đã làm bài tập ở nhà của mình.

Trong quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 1,* bài học số một của người bố giàu là người giàu không làm việc vì tiền. Thay vì vậy, người giàu chú trọng vào việc khiến đồng tiền làm việc cho mình. Tôi cũng đã viết về Ray Kroc, người sáng lập tập đoàn thức ăn nhanh McDonald's, người đã phát biểu: "Tôi không ở trong ngành kinh doanh hamburger. Công việc kinh doanh của tôi là bất động sản." Như một thằng nhóc nhỏ tuổi, tôi sẽ luôn nhớ tác động của việc so sánh bài học về bàn cờ Tỉ phú với bài học trong cuộc đời thực đến người bố giàu và nhiều người giàu khác. Sự giàu có của họ thực sự đạt được từ những gì mà người bố giàu gọi là "làm bài tập ở nhà của họ". Đối với tôi, ý tưởng rằng giàu có đạt được ở nhà chứ không phải ở chỗ làm là một bài học lớn từ người bố giàu. Bố ruột tôi đã đem về nhà hàng đống công việc của cơ quan, nhưng Người đã làm rất ít bài tập ở nhà.

Khi tôi trở về từ Việt Nam năm 1973, tôi lập tức đăng ký một khóa học đầu tư bất động sản mà tôi thấy quảng cáo trên tivi. Học phí là 385 đôla. Khóa học đó đã làm cho vợ chồng

tôi thành tỉ phú, và thu nhập từ bất động sản mà chúng tôi đã mua bằng cách sử dụng công thức mà khóa học đó dạy đã đem lại cho chúng tôi sự tự do.

Vợ chồng tôi không cần phải làm việc nữa vì có thu nhập cố định từ việc đầu tư vào bất động sản. Cho nên khóa học 385 đôla đó đã trả lại cho tôi những thứ còn quan trọng hơn tiền bạc. Thông tin thu được từ khóa học đó đã đem lại cho vợ chồng tôi những thứ còn quan trọng hơn một công việc an phận thủ thường. Nó đã đem lại cho chúng tôi sự đảm bảo và tự do về tài chính. Chúng tôi đã làm việc vất vả tại chỗ làm, và chúng tôi cũng làm bài tập ở nhà của mình.

Như người bố giàu đã nói khi chơi cờ Tỉ phú với Mike và tôi: "Các con không giàu lên ở chỗ làm, các con giàu lên ở nhà."

TRÒ CHƠI ĐÒI HỎI NHIỀU HƠN MỘT NĂNG KHIẾU

Bố ruột tôi cũng hiểu là tôi cần một sự khích lệ, một phần thưởng, khi học xong. Người thông thái để biết rằng bảo tôi "Hãy đến trường, lấy điểm cao để có thể có được một việc làm tử tế ngồi trong văn phòng" không phải là động lực thúc đẩy tôi yêu thích trường học. Người biết là tôi cần học những gì tôi muốn học, học theo cách tốt nhất đối với mình, và tôi cần có một phần thưởng khuyến khích cho việc học của mình. Người giúp tôi hiểu điều này về bản thân mình. Mặc dù Người không thích tôi chơi cờ Tỉ phú hàng tiếng đồng hồ với người bố giàu, nhưng Người vẫn thông thái đủ để biết rằng tôi đang chơi vì những lợi ích tôi có thể đạt được từ trò chơi

đó. Người biết tôi có thể nhìn thấy tương lai mình. Đó là lý do Người nói: "Hãy đến trường và nhìn thế giới. Con có thể chơi cờ Tỉ phú trên khắp thế giới. Bố không thể trả nổi tiền cho con đi vòng quanh thế giới, nhưng nếu con đậu vào một trường dạy cho con về cả thế giới, con sẽ thích việc học hành của mình."

Bố tôi không nhận ra rằng ý tưởng này sẽ bám chặt vào đầu tôi. Đối với Người, du hành vòng quanh thế giới để chơi cờ Tỉ phú không có ý nghĩa gì cả. Nhưng đến khi Người thấy tôi thắp sáng ý tưởng du hành vòng quanh thế giới để học, Người bắt đầu khuyến khích tôi. Người tìm ra điều gì đó thu hút tôi. Người bắt đầu đem về nhà nhiều sách hơn về đi biển và du hành vòng quanh thế giới... và Người sử dụng những gì tôi có thể thấy hoặc đang bắt đầu thấy qua cờ Tỉ phú như một sự khích lệ tôi học tiếp và học chăm chỉ hơn. Ngày nay tôi du hành vòng quanh thế giới và chơi cờ Tỉ phú bằng tiền thật. Mặc dù kỹ năng đọc viết của tôi không tốt lắm, nhưng tôi đã đọc và viết khá hơn vì người bố thầy giáo của tôi đủ thông thái để tìm ra những môn học tôi thích thay vì buộc tôi học những môn tôi không ưa.

PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG

Một trong những điều quan trọng nhất tôi đã học được từ cờ Tỉ phú là phương pháp để thành công. Tôi biết mình phải mua bốn căn nhà màu xanh rồi chuyển nó thành một khách sạn màu đỏ, nhưng tôi đã không biết phải làm như thế nào. Nói cách khác, ở độ tuổi chín và mười lăm tuổi, tôi đã học

được rằng mình không có năng khiếu học tập như Andy Kiến bạn tôi. Khi tôi tìm ra công thức trên bàn cờ, rồi tiến lên và thực sự nhìn thấy, chạm vào và cảm nhận được những ngôi nhà màu xanh của người bố giàu, tôi phát hiện ra phương pháp để thành công cho mình. Tôi đã biết rằng phương pháp để thành công của người bố nghèo - học hành chăm chỉ, làm việc cần mẫn để có công việc ổn định và ngồi ì cả ngày trong văn phòng - không phải là một phương pháp dành cho tôi. Vậy cũng may. Nhưng như tôi đã nói, mỗi đồng xu đều có hai mặt. Mặt rủi ở chỗ năm 15 tuổi, những lời dọa dẫm như "Nếu con không học hành chăm chỉ, đạt điểm cao và có một việc làm tử tế thì con sẽ không thành công được," đã có ảnh hưởng một chút và thúc đẩy tôi học những môn mà tôi không muốn học.

Khi tôi nhìn vào điểm kiểm tra rất thấp của bọn trẻ ngày nay, tôi tin rằng vì không ai cho học sinh những lý do hào hứng để học hành chăm chỉ mà chỉ dừng ở việc ép buộc chúng học. Tôi nghĩ nhiều bạn trẻ sẽ quan tâm hơn đến việc học nếu cho họ được chơi cờ Tỉ phú ngay từ năm lớp một. Nếu một đứa trẻ muốn trở thành tỉ phú, bạn vẫn có thể cung cấp cho chúng cùng một chương trình học như khi tôi còn là một đứa trẻ. Đứa trẻ có lẽ thực sự sẵn lòng học hỏi điều đó, bởi vì phần thưởng cuối cùng là sự hào hứng và bõ công học hỏi.

Bằng cách chơi cờ Tỉ phú, tôi tìm ra phương pháp để thành công của mình. Tôi có thể thấy tương lai của tôi vào cuối cuộc chơi. Một khi tôi biết mình có thể làm được, tôi rất muốn thành một tỉ phú. Đối với tôi điều đó thật hào hứng và tôi sẵn sàng học để đạt được điều đó. Tôi không có tư tưởng cần

một công việc đảm bảo hay một công ty hoặc chính phủ lo cho đời tôi. Vào tuổi năm mươi, tôi biết mình chắc chắn sẽ giàu. Tôi không chỉ nghĩ vậy, tôi biết là vậy. Khi tôi biết điều đó, tư tưởng tôi được nâng cao.

Người bố nhà giáo của tôi có thể thấy rằng tôi đã học tốt nhất bằng cách làm thay vì nghe và đọc. Người khuyến khích ước mơ du hành vòng quanh thế giới của tôi và kết hợp những ước mơ đó với cờ Tỉ phú. Người tìm ra cách khuyến khích tôi học tiếp và giúp tôi tìm thấy một trường học thích hợp nhất với cách học của tôi. Người không quan tâm đến điểm số hoặc tôi có vào được một ngôi trường thanh thế hay không. Người chỉ quan tâm đến việc tôi ở lại trường, lấy bằng đại học và, quan trọng nhất là tiếp tục học. Nói cách khác, bố ruột tôi đã làm bài tập ở nhà của Người.

Người bố giàu đã dạy tôi những điều khác từ cờ Tỉ phú. Người đã dạy tôi một trong những phương pháp để làm giàu. Người thay đổi tư tưởng của tôi bằng cách dạy tôi rằng tôi có thể thắng trong ván cờ cuộc đời ngay cả khi tôi không học giỏi ở trường hoặc có được một công việc lương cao. Người cho tôi thấy phương pháp để thành công của Người, một phương pháp mà tôi đã áp dụng vào đời tôi. Nói cách khác, người bố giàu cũng đã làm bài tập ở nhà của Người. Như Người thường nói: "Con không làm giàu ở chỗ làm. Con giàu lên bằng cách làm bài tập ở nhà của con."

DẠY DỖ NHỮNG ĐỨA TRẺ GIÀU CÓ VÀ THÔNG MINH

Vào đầu năm 2000, một trong những công ty hàng đầu về mạng lưới marketing đã mời tôi đến nói chuyện với những người mà họ gọi là "thế hệ nối tiếp" về đầu tư. Tôi không biết họ là những người thế nào và chỉ được biết rằng họ là những người trẻ có bố mẹ thành công trong tiếp thị kinh doanh. Khi tôi hỏi tại sao họ cần phải học về đầu tư, câu trả lời là: "Bởi vì hầu hết các bạn trẻ sẽ được thừa kế công việc kinh doanh hàng triệu đôla, và đôi khi là hàng tỉ đôla. Chúng tôi đã và đang dạy họ những kỹ năng kinh doanh, và hiện nay chúng tôi cần ông dạy họ những kỹ năng đầu tư." Với câu trả lời đó, tôi biết tại sao tôi được mời nói chuyện với họ.

Tôi có hai ngày ở một khu nghỉ mát để nói chuyện với 75 bạn trẻ, tuổi từ 15 đến 35, về tầm quan trọng của đầu tư. Thật dễ chịu vì không có những câu hỏi đại loại như: "Tôi đào đâu ra tiền để đầu tư?" Người bố giàu của tôi từng nói: "Chỉ có hai dạng vấn đề về tiền bạc. Một là không đủ tiền, và hai là quá dư tiền." Và những bạn trẻ này gặp phải vấn đề thứ hai.

Vào ngày thứ hai, tôi đã để ý thấy những bạn trẻ này quả là khác biệt. Họ không giống như nhiều bạn trẻ tôi từng gặp trước đây. Những bạn trẻ tuổi đôi mươi này cũng có thể tổ chức những buổi nói chuyện về tiền bạc, kinh doanh, và đầu tư như những người trưởng thành nói chuyện với nhau chứ không phải như những bạn trẻ nói chuyện với người lớn. Tôi đủ già để có thể sinh ra họ, và tôi thường cảm thấy như thể là mình đang nói chuyện với những người ngang hàng qua một bàn họp lớn. Rồi tôi nhận thấy những bạn trẻ này đã lớn lên

trong môi trường kinh doanh, nhiều người trong đó đang quản lý lưu lượng tiền mặt khá lớn và những danh mục đầu tư còn lớn hơn cả của tôi. Tôi cảm thấy mình đúng là nhỏ bé, vì sự giàu có mà họ đang sở hữu chứ không phải vì sự kiêu căng hợm hĩnh, tự phụ hay cách biệt mà tôi thỉnh thoảng thấy ở một số người trẻ tuổi. Tôi nhận ra rằng nhiều bạn trẻ ở đây lớn lên ở nhà với bố mẹ họ và công việc kinh doanh của bố mẹ họ. Họ không chỉ thoải mái với người lớn mà họ còn thoải mái nói chuyện với người lớn về tiền bạc và kinh doanh. Tôi đã từng gặp một số bạn trẻ này trước đây, một số chỉ mới 14 tuổi, đứng trước 40.000 người và đọc diễn văn rúng động khắp cả phòng. Mãi đến năm 37 tuổi tôi mới đứng trước đám đông đọc diễn văn, và đó đúng là một bài diễn văn nhạt nhẽo.

Khi tôi trở về lại sân bay, tôi nhận ra rằng người bạn thân nhất của tôi, Mike, cũng đã được truyền đạt nhiều kinh nghiệm giống vậy. Tôi cũng nhận ra rằng anh đã học chăm chỉ hơn ở trường đại học vì phần thưởng cuối khóa học ở trường kinh doanh là một công việc kinh doanh hơn hàng triệu đôla. Tôi nhận ra rằng tôi cũng có may mắn có được một người bố, đã làm việc ở nhà và có thời giờ dạy dỗ con trai của Người và tôi những kỹ năng sống có thể áp dụng trong thực tế cuộc sống.

Khi tôi bảo người ta cân nhắc đến việc kinh doanh tại nhà - bất kỳ việc gì, từ một mạng lưới tiếp thị cho đến một chuỗi cửa hàng đến việc gì ta có thể tự khởi nghiệp được - tôi có ý nói đến những bạn trẻ tôi gặp trên ngọn núi đó. Một công việc kinh doanh tại nhà có thể cho ta lợi ích còn hơn cả nguồn thu nhập thêm và miễn thuế, và một số lợi ích đó thật là vô

giá và vô hạn. Đối với một số người có con, một công việc kinh doanh tại nhà là cách làm bài tập và dạy con làm điều đó. Như người bố giàu của tôi từng nói: "Ta không làm giàu ở chỗ làm. Ta làm giàu tại nhà." Và điều đó có lẽ bao hàm sự giàu có không chỉ về tiền bạc.

Trong lịch sử, một số người giàu nhất trên thế giới giàu lên bằng cách khởi đầu tại nhà. Henry Ford bắt đầu trong garage nhà ông. Hewlett-Packard được sáng lập trong một garage. Michael Dell khởi nghiệp trong một căn phòng u ám. Colonel Sanders đã không giàu cho đến sau khi một xa lộ đã được xây ngang qua nhà hàng của ông. Cho nên lời khuyên của người bố giàu rằng bạn không giàu lên ở chỗ làm đã đúng với rất nhiều người giàu.

CHƯƠNG 5

Con bạn sẽ cần bao nhiêu phương pháp để thành công?

Nhìn lại cuộc đời của người bố giàu và người bố nghèo, tôi đã nhận ra ai thành công hơn ai đơn giản vì người đó có nhiều *phương pháp để thành công* hơn.

Bạn của tôi - Adrian - đã làm việc nhiều năm cho một tập đoàn lớn và vào đầu năm 1990 cô đã nghỉ việc. Với sự cầu tiến và luôn muốn tự mình kinh doanh, Adrian đã mua lại quyền kinh doanh một đại lý du lịch bằng tiền để dành và tiền nghỉ việc từ công ty cũ. Khi cô điều hành đại lý của mình, các công ty hàng không bắt đầu cắt giảm tiền hoa hồng trên mỗi vé mà đại lý bán được. Tiền hoa hồng trước kia là 800 đôla, nay chỉ còn dưới 100 đôla, thậm chí có lúc chỉ còn 50 đôla. Cô đang phải đối mặt với việc đóng cửa đại lý, và lần này cô sạch nhẵn tiền tiết kiệm và sẽ không nhận được xu nào tiền nghỉ việc từ đại lý của mình. Cô đang rao bán đại lý du lịch của mình, nhưng giá của nó đã sụt thê thảm vì hoa hồng của các hãng hàng không ngày càng giảm.

Tôi tin rằng một trong những lý do khiến Adrian túng thiếu lúc về già là cô không có đủ phương pháp để thành

công chuẩn bị sẵn cho suốt cuộc đời. Adrian không phải là người duy nhất tôi biết đang phải sống chật vật bởi vì cô thiếu phương pháp để thành công. Có nhiều người học giỏi nhưng ra trường vẫn không có đủ phương pháp để thành công trong cuộc đời. Chương này sẽ giúp các bậc bố mẹ chuẩn bị đầy đủ phương pháp để giúp con mình thành công trong cuộc đời.

CON BẠN CẦN TỐI THIỂU BA PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG

Có ba phương pháp cơ bản mà một đứa trẻ cần phải học để thành công trong công việc và tài chính trên đường đời:

Một phương pháp *trong học tập*

Một phương pháp *trong công việc*

Một phương pháp *trong tài chính*

PHÁT HUY MỘT PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG HỌC TẬP

Giai đoạn từ lúc mới sinh ra cho đến năm 15 tuổi rất quan trọng; đó là thời gian trẻ con tìm kiếm và phát huy một phương pháp để thành công trong học tập của mình. Nếu một đứa trẻ thích thú trường học, học hành tốt và luôn đạt điểm cao, thì đứa trẻ đó sẽ phát huy được một phương pháp để học giỏi. Nếu trẻ chật vật trong việc học hành ở những năm đầu đời, hoặc có cảm giác không được thông minh như những đứa trẻ đồng trang lứa khác, thì chúng có thể sẽ tự ti mặc cảm, có thái độ không ưa trường học, và những năm cấp sách đến

trường đối với chúng sẽ là cực hình. Đứa trẻ có thể cảm thấy mình "ngu xuẩn" và thấy không thể sống nổi trong hệ thống giáo dục. Chúng bắt đầu bị gán những biệt danh tệ hại như "chậm phát triển" thay vì được gọi bằng những từ mỹ miều như "tài năng", "sáng láng" hay "có năng khiếu". Là một người lớn tôi ghét bị gán cho những biệt danh xấu như "ngu đần". Bạn có nghĩ những đứa trẻ 11, 12 tuổi thích những biệt danh như vậy không?

Hệ thống đánh giá kết quả học tập là một lý do nữa để trẻ em thấy ít an toàn về mặt giáo dục. Trên đồ thị của hệ thống, nếu có 10 đứa trẻ thì sẽ có 2 đứa trên đỉnh đường cong, 2 đứa ở đáy đường cong và 6 đứa ở giữa. Thông thường, trong các cuộc kiểm tra năng lực học tập, tôi thường được đánh giá là thuộc 2% ở trên về tiềm năng nhưng lại thuộc 2% ở dưới về điểm số. Người bố nhà giáo của tôi thường nói về phương pháp đồ thị để đánh giá học sinh: "Học đường đúng là một hệ thống *loại trừ* hơn là một hệ thống *giáo dục.*" Với tư cách là một người bố, ông có trách nhiệm giữ cho tôi được an toàn về tinh thần và cảm xúc, và giúp tôi tránh khỏi bị hệ thống loại trừ.

SỰ THAY ĐỔI NĂM CHÍN TUỔI

Triết lý giáo dục của một nhà giáo dục hàng đầu - Rudolf Steiner - đã được kết hợp chặt chẽ trong các trường học Waldorf, được đánh giá là một trong những hệ thống trường học phát triển nhanh nhất trên thế giới hiện nay. Steiner thường nói và viết về "sự thay đổi năm 9 tuổi." Sự khám phá của ông là khoảng độ 9 tuổi, trẻ em bắt đầu tách khỏi tính cách của bố

mẹ và tự hình thành tính cách của mình. Steiner đã khám phá ra rằng đây thường là một giai đoạn trẻ con cảm thấy cô độc. Đứa trẻ bắt đầu tìm kiếm "cái tôi" của nó trong cái "chúng tôi, chúng ta" của gia đình. Trong giai đoạn này, đứa trẻ cần học những kỹ năng sống thực tế. Vì lý do này, những đứa trẻ học tập ở hệ thống Waldorf vào độ tuổi này sẽ được dạy trồng vườn, xây nhà chòi, nướng bánh mì, và những thứ giống vậy. Không phải là chúng học nghề cho tương lai mà là chúng đang học các kỹ năng này như một sự đảm bảo cá nhân rằng chúng có thể tự tồn tại được. Đứa trẻ *cần* biết rằng chúng có thể tồn tại trong giai đoạn này để tìm kiếm đặc điểm riêng của mình. Nếu chúng không phát triển được một cảm giác an toàn nào trong giai đoạn này thì hậu quả có thể ảnh hưởng mạnh mẽ lên các đường hướng và lựa chọn trong tương lai của chúng. Hiển nhiên, mỗi đứa trẻ phản ứng lại sự khủng hoảng tính cách này khác nhau, và đó là lý do tại sao những quan sát và cảm nhận cẩn thận của các bậc phụ huynh lại cần đến vậy. Một thầy giáo với 30 học sinh không thể nhận ra được từng sự lựa chọn và nhu cầu khác nhau của các học sinh mình ở độ tuổi này.

Người bố học thức của tôi không tán thành công trình của Rudolf Steiner, nhưng ông công nhận giai đoạn phát triển này trong cuộc đời đứa trẻ. Khi Người để ý thấy rằng tôi không học giỏi ở trường, và tôi bị Andy Kiến ảnh hưởng thế nào khi tôi thông báo rằng Andy là thiên tài còn tôi thì không, Người bắt đầu quan sát và hướng dẫn tôi một cách tường tận hơn. Đó là lý do Người khuyến khích tôi chơi thể thao nhiều hơn.

Người biết rằng Andy học bằng cách đọc và tôi học bằng cách làm. Người muốn tôi biết rằng tôi cũng có thể thành công trong học tập theo cách riêng của tôi. Người muốn tôi tìm ra cách để giữ được sự tự tin trong trường học, ngay cả khi qua thể thao hơn là qua các môn học lý thuyết.

Gia đình tôi cũng gặp vấn đề về tiền bạc vào thời điểm tôi 9-10 tuổi. Tôi đoán là người bố học thức đã nhận ra rằng sự thiếu khả năng kiếm tiền của Người đã ảnh hưởng đến tôi như thế nào. Người biết rằng tôi thường thấy mẹ ngồi khóc trước những hóa đơn cần trả. Tôi nghĩ Người biết rằng tôi có lẽ sẽ tìm kiếm một phong cách khác hẳn Người, và tôi đã làm vậy. Tôi bắt đầu học với người bố giàu năm 9 tuổi. Nhìn lại, tôi đã tự tìm ra được câu trả lời về cách tôi có thể giúp gia đình trong giai đoạn khó khăn về tài chính này. Rõ ràng là tôi đang tìm kiếm một tính cách không giống bố mẹ tôi.

PHƯƠNG PHÁP CỦA ADRIAN NGƯỢC VỚI PHƯƠNG PHÁP CỦA TÔI

Bởi vì trước đây Adrian học tập tốt ở trường nên tôi khuyên cô trở về trường để học một lĩnh vực mới. Phương pháp học tập của tôi khác với của Adrian. Đó là phương pháp tôi đã học năm 9 tuổi - tìm một chuyên gia giỏi và học bằng cách làm. Ngày nay tôi vẫn tìm những chuyên gia giỏi để học hỏi. Tôi tìm những chuyên gia giỏi đã làm những việc tôi muốn làm, hoặc tôi nghe họ nói về những gì họ đã làm. Tôi cũng đọc, nhưng đó là cách sau cùng. Thay vì trở về trường để học kinh doanh, tôi tự xây dựng công ty cho mình, bởi vì tôi học

bằng cách làm hơn là học bằng cách ngồi trong lớp. Tôi tìm kiếm một chuyên gia giỏi, hành động, phạm sai lầm, và tìm sách hoặc băng nói về những sai lầm tôi mắc phải để học hỏi từ những sai lầm. Ví dụ, khi chiến dịch tiếp thị - một trong những công việc của tôi - bị thất bại, tôi vào một phòng học lớn và tìm cách để có câu trả lời mới mẻ. Ngày nay, là một nhà tiếp thị khá giỏi... nhưng tôi sẽ không được như vậy nếu tôi chỉ ngồi trong lớp, đọc sách và nghe giảng từ những người thầy có lẽ không có công ty riêng nào để làm chủ cả.

Mỗi đứa trẻ sẽ có một phương pháp độc đáo riêng để thành công trong học tập. Việc của bố mẹ là quan sát và hỗ trợ để chúng chọn được phương pháp học tập tốt nhất. Nếu đứa trẻ học không giỏi ở trường, hãy gần gũi với trẻ hơn để hỗ trợ nó tìm cách tốt nhất để học giỏi.

Nếu con bạn học giỏi và thích đi học, thì bạn thật hạnh phúc. Hãy để chúng vượt trội hơn và tận hưởng điều đó. Nếu chúng không thích trường học, hãy làm cho chúng biết rằng chúng vẫn có tài năng, và khuyến khích chúng tìm ra cách học trong một hệ thống chỉ cần có một tài năng. Nếu chúng có thể làm được, chúng sẽ đạt được những kỹ năng để có thể tồn tại trong thế giới thực, một thế giới đòi hỏi nhiều tài năng khác nhau để tồn tại. Đó là những gì bố tôi đã khuyến khích tôi làm. Người khuyến khích tôi tìm ra phương cách học tập cho mình, mặc dù thực tế là tôi ghét những gì tôi học. Đó là một sự rèn luyện chuẩn bị cho cuộc sống thực tế sau này.

SỰ TỰ NHẬN THỨC BỊ ĂN MÒN

Tôi đã nói rằng nợ nần và mất cảm giác an toàn về tài chính có thể làm ăn mòn sự tự nhận thức về tài chính của một người. Nói cách khác, nếu bạn có quá nhiều thất bại về tài chính hoặc cảm thấy sa lầy trong việc cần sự an toàn trong công việc và trang trải mọi thứ, thì sự tự nhận thức về tài chính của bạn có thể bị đông đặc. Đối với chuyện học hành cũng vậy, nếu chúng ta nói rằng đứa trẻ không thông minh như những đứa trẻ khác thì chúng cũng có cảm giác ghét chuyện học. Nếu không có sự ủng hộ của bố tôi, tôi có thể đã nghỉ học từ lâu chỉ vì không ai muốn cảm thấy mình ngu đần. Tôi biết mình không dốt. Tôi biết mình chỉ chán ngán những môn đang phải học ở trường thôi. Tuy nhiên, những điểm số tồi tệ ở trường của tôi vẫn bắt đầu ăn mòn sự tự nhận thức về học hành của tôi. Chính người bố thông thái của tôi đã giúp tôi qua khỏi giai đoạn khó khăn đó trong đời.

Dù cho con bạn có học giỏi hay không, hãy quan sát và khuyến khích chúng tìm ra phương pháp học tập, bởi vì một khi chúng ra trường và bước vào đời, sự giáo dục của chúng mới thực sự bắt đầu.

NHỮNG MỐI QUAN TÂM CỦA NGƯỜI BỐ THÔNG THÁI CỦA TÔI

Một vài năm trước, người bố nhà giáo của tôi đã cố thử thay đổi hệ thống. Người biết rằng những đứa trẻ khác nhau thì sẽ có những năng khiếu khác nhau. Người cũng nhận ra rằng hệ thống là một dạng "một cỡ cho tất cả mọi người", hệ

thống này chỉ thích hợp với khoảng 30% trẻ và đúng là đáng sợ đối với những đứa trẻ còn lại. Người thường nói: "Lý do hệ thống giáo dục không thay đổi là vì nó không được thiết kế để thay đổi. Nó là một hệ thống được thiết kế để tồn tại vĩnh cửu."

Hầu như ai cũng biết các thầy cô đang cố hết sức để dạy bọn trẻ. Vấn đề ở chỗ, một hệ thống như đề cập ở trên chỉ sẽ làm chậm chúng lại thay vì thay đổi để thúc đẩy chúng. Đối với tôi, đó là một hệ thống cứng nhắc. Đó là công ty duy nhất mà tôi biết không cung cấp nổi cho khách hàng những gì họ cần mà còn đổ lỗi cho khách hàng. Thay vì nói chúng ta có một hệ thống đáng chán thì họ nói: "Con cái bạn chậm quá!" hoặc "Các giáo viên có sự yếu kém trong việc giảng dạy." Như tôi đã nói, đó là đơn vị duy nhất đổ lỗi cho khách hàng những sai lầm của mình.

Trước đây người bố ruột tôi đã nhận ra rằng đó là một hệ thống có những chỗ rạn nứt kinh khủng bên trong. Người rất bực khi phát hiện ra rằng hệ thống giáo dục được hầu hết các nước nói tiếng Anh áp dụng là một hệ thống giáo dục có nguồn gốc hàng trăm năm trước ở nước Phổ. Người còn bực mình hơn khi nhận thấy mình cũng là một phần của hệ thống được thiết kế không phải để giáo dục trẻ em mà để tạo nên những người lính và người làm thuê tốt. Một hôm Người nói với tôi: "Lý do chúng ta có từ 'nhà trẻ' trong hệ thống giáo dục là vì hệ thống của chúng ta có nguồn gốc hàng trăm năm trước từ nước Phổ, từ 'nhà trẻ' là theo tiếng Phổ. Nói cách khác, một nhà trẻ để chính quyền giáo dục, hoặc 'truyền bá'.

Đó là một hệ thống được thiết kế để lấy đi trách nhiệm giáo dục khỏi bố mẹ và dạy cho trẻ em cách phục vụ tốt nhất cho nhu cầu và mong muốn của chính quyền."

TỪ SAMURAI ĐẾN BÁC SĨ ĐẾN THẦY GIÁO

Bên nội tôi có truyền thống chiến đấu, nhiều người thuộc samurai trong thời đại phong kiến ở Nhật. Nhưng sau khi giao thương với phương Tây được Commodore Perry mở ra, hệ thống của chế độ phong kiến bắt đầu tàn lụn. Gia đình bên nội tôi bắt đầu từ bỏ con đường samurai và trở thành những bác sĩ y khoa. Ông nội tôi được định sẵn để trở thành một thầy thuốc, nhưng ông đã bỏ đến Hawaii, ông đã phá vỡ dây chuyền. Mặc dù ông nội tôi không phải là một bác sĩ, nhưng bố tôi vẫn mong được vào trường y, nhưng ông cũng lại phá vỡ dây chuyền đó.

Khi tôi hỏi bố tôi tại sao Người không làm bác sĩ thì Người trả lời: "Lúc bố còn học trung học, bố bắt đầu tự hỏi tại sao nhiều bạn học đột nhiên nghỉ học giữa chừng. Hôm trước bạn bố còn đó, hôm sau đã không thấy trong lớp nữa. Bố bắt đầu tò mò và bắt đầu tìm hiểu về ban giám hiệu. Bố sớm phát hiện ra rằng đồn điền mía đường và trồng thơm (dứa) yêu cầu các trường học đánh rớt ít nhất là 20% trẻ di cư từ châu Á. Đó là cách đồn điền đảm bảo là họ có một đội ngũ nhân công thủ công thất học ổn định. Máu bố sôi lên khi nhận ra điều đó, và bố đã quyết định bước vào lĩnh vực giáo dục thay vì vào y tế. Bố muốn đảm bảo rằng tất cả mọi đứa trẻ đều có cơ hội được giáo dục tốt như nhau. Và bố sẵn sàng đấu tranh vì điều đó."

Bố tôi đã đấu tranh cả đời để thay đổi hệ thống và cuối cùng nỗ lực của ông bị đánh bại. Gần cuối đời, ông được công nhận là một trong hai nhà sư phạm hàng đầu trong lịch sử 150 năm của nền giáo dục công ở Hawaii. Mặc dù Người được những người trong hệ thống công nhận vì lòng can đảm, nhưng hệ thống nhìn chung vẫn còn như cũ. Như tôi đã nói, đó là hệ thống được thiết kế cho sự tồn tại hơn là cho sự thay đổi. Điều đó không có nghĩa là hệ thống đã không làm việc tốt cho nhiều người. Nó đã làm một công việc xuất sắc cho khoảng 30% số người làm việc tốt trong hệ thống. Vấn đề ở chỗ, hệ thống hiện nay đã được tạo ra từ hàng trăm năm trong thời đại nông nghiệp, thời đại trước cả xe hơi, máy bay, radio, tivi, máy tính và Internet. Đó là hệ thống đã không đứng vững nổi trước những thay đổi về kỹ thuật cũng như về xã hội. Đó là một hệ thống mạnh hơn cả khủng long và dai như cá sấu. Đó là lý do bố tôi chịu khó hướng dẫn cách học ở nhà, Người thường nói với các con: "Điểm cao không quan trọng bằng việc phát hiện ra năng khiếu của các con." Nói cách khác, mọi đứa trẻ đều học khác nhau. Tùy bố mẹ có chịu khó quan sát những cách giúp con họ học tốt hay không - và hỗ trợ con trong việc phát triển phương pháp để thành công trong học tập của chúng.

Bất cứ khi nào tôi thấy những đứa trẻ là tôi thấy ngay những thiên tài nhỏ tuổi hào hứng học hỏi. Mấy năm sau, có khi tôi lại thấy những đứa trẻ thần đồng đó đang chán học, và tự hỏi tại sao chúng bị ép buộc học những điều mà chúng cảm thấy là không thích hợp. Nhiều học sinh cảm thấy bị sỉ

nhục vì chúng bị xếp loại dựa trên cùng những môn mà chúng không hề ưa thích và rồi bị gán cho là thông minh hay không thông minh. Một anh bạn trẻ đã nói với tôi: "Chẳng phải là cháu không thông minh. Chỉ vì cháu không quan tâm thôi. Trước hết hãy nói cho cháu biết tại sao cháu nên quan tâm đến những môn học đó và cháu có thể sử dụng kiến thức đó như thế nào, rồi cháu sẽ học tốt môn học đó."

Vấn đề này quan trọng hơn cả chuyện điểm cao điểm thấp. Người bố thông thái của tôi dĩ nhiên đã nhận ra là điểm số có thể ảnh hưởng đến tương lai của một học sinh một cách tích cực hay tiêu cực, nhưng Người cũng quan tâm đến sự ảnh hưởng của điểm *kém* có thể có trên sự tự nhận thức và tự tin của một học sinh. Người thường nói: "Nhiều đứa trẻ bước vào trường với sự hào hứng học hỏi nhưng chẳng bao lâu khi ra trường chỉ học được việc chán ghét học hành." Lời khuyên của Người là: "Nếu một vị bố mẹ có con ghét phải đi học, việc quan trọng nhất của vị đó là ở giai đoạn này trong cuộc đời của trẻ, đừng ép trẻ phải đạt điểm cao: việc quan trọng nhất là đảm bảo cho con mình duy trì được sự yêu thích học hỏi bẩm sinh. Hãy phát hiện ra năng khiếu bên trong con bạn, hãy phát hiện ra những gì mà con quan tâm muốn học, và giữ cho chúng luôn hào hứng trong chuyện học, ngay cả không phải trong trường học."

Thực tế là ngày nay trẻ con học nhiều hơn chúng ta trước kia. Nếu không vậy, chúng sẽ bị rớt lại trong 2 phương pháp để thành công kế tiếp, sẽ được đề cập trong chương tiếp theo. Đó là lý do mà theo tôi, việc phát triển phương pháp để

thành công trong học tập của con bạn ở nhà quan trọng hơn nhiều so với điểm số chúng nhận được ở trường. Như cả hai người bố tôi đã nói: "Việc giáo dục thực sự của bạn bắt đầu khi bạn ra trường và bước vào đời."

CHƯƠNG 6

Con bạn có trở nên vô dụng khi tới tuổi 30?

Khi tôi còn nhỏ, bố mẹ tôi đã đưa ra hướng đi tương lai của tôi là đi học, tốt nghiệp ra trường, tìm một việc làm và trở thành một người làm thuê trung thành, cố hết sức để thăng tiến dần trong công ty và làm ở đó cho tới khi nghỉ hưu. Sau khi nghỉ hưu tôi sẽ nhận được chiếc đồng hồ vàng và chơi golf trong một hội những người nghỉ hưu nào đấy, và thường lái xe ra về trong ánh hoàng hôn.

"GỪNG CÀNG GIÀ CÀNG ÍT CAY!"

Ý tưởng có một công ăn việc làm trọn đời là ý tưởng của thời đại Công nghiệp. Từ năm 1989, khi bức tường Berlin sụp đổ và World Wide Web xuất hiện và phát triển ở khắp mọi nơi, thì cả thế giới cùng những luật lệ thuê mướn đã thay đổi. Theo đó, luật "gừng càng già càng cay" (đối với việc kinh doanh) - đúng với thời đại Công nghiệp; nay, trong thời đại Công nghệ Thông tin, điều đó đã bị đảo lộn thành "gừng càng già càng ít cay".

Chính vì vậy mà nhu cầu về phương pháp để thành công *trong học tập* của đứa trẻ ra đời, nhằm giúp nó theo kịp những thay đổi đang diễn ra. Phương pháp để thành công trong học tập phải được thực hiện tốt và phát triển cùng nhịp với những thay đổi của phương pháp để thành công *trong nghề nghiệp* của đứa trẻ. Nói cách khác, rất nhiều khả năng con cái bạn sẽ bị lạc hậu khi bước vào tuổi 30; và chúng cần phải học một phương pháp mới để thành công trong công việc, hầu đáp ứng những thay đổi của thị trường lao động. Hay, nếu con bạn có ý nghĩ về một nghề nghiệp suốt đời, không chịu học hỏi và chuẩn bị tốt cho những thay đổi nhanh chóng thì cứ mỗi năm trôi qua con bạn sẽ càng có nguy cơ bị rớt lại đằng sau.

ĐIỂM SỐ CAO KHÔNG CÓ NHIỀU Ý NGHĨA LẮM

Tương lai không thuộc về đứa trẻ ra trường với điểm số cao, mà rơi vào tay đứa trẻ có phương pháp học tập tốt nhất và những ý tưởng thiên về khoa học kỹ thuật mới nhất. Quan trọng hơn việc học như thế nào để có điểm kiểm tra cao, đứa trẻ cần học cách học; học cách thay đổi; và học cách thích nghi nhanh hơn. Tại sao vậy? Đó là vì rất nhiều trong số những kỹ năng các ông chủ và các doanh nghiệp cần nhân viên có để trả lương cao cho họ trong tương lai lại thường không được dạy ở các trường ngày nay. Hãy cứ nhìn vào bầu không khí kinh doanh ngày nay, người được đòi hỏi nhiều nhất là người am hiểu về mạng (Web) - một lĩnh vực không được dạy ở trường cách đây vài năm. Người ít được đòi hỏi hơn là những người thuộc thế hệ của tôi, người muốn có lương cao nhưng lại nằm ngoài rìa thời đại Công nghệ Thông tin.

SỰ KHAN HIẾM NHÂN CÔNG

Nói về những người trở nên thừa thãi trong tình hình khan hiếm nhân công thì quả là lạ. Những người bạn vô tư của tôi nói rằng: "Ừm, ngộ nhỡ tôi già đi và có hạn chế về kỹ năng vi tính thì sao? Có rất nhiều công việc mà, và tôi có thể ra giá bất cứ ở đâu tôi muốn làm."

Sở dĩ có sự khan hiếm nhân công đơn giản là vì nền kinh tế chúng ta đang bùng nổ. Hàng tỉ đôla đổ vào những công ty có nguy cơ sẽ không còn hoạt động kinh doanh trong vòng vài năm nữa. Khi nhiều công ty èo uột về kỹ thuật bắt đầu ngưng hoạt động vì hết tiền, thì thị trường sẽ một lần nữa lại bị ngập lụt bởi vô số nhân công. Và khi những công ty đóng cửa thì sẽ kéo những ngành kinh doanh khác đóng cửa theo.

BAO NHIÊU TUỔI LÀ QUÁ GIÀ?

Trong chuyến đi Australia gần đây, bạn tôi, Kelly Richie trao cho tôi một bản photo tờ *West Australian*, một tờ báo địa phương. "Anh đọc đi," Kelly bảo, "Bài báo này tóm tắt điều mà bao năm rồi anh cố nói với mọi người để biết xem 'bao nhiêu tuổi là quá già'. Nó xác định tuổi hiện tại của mỗi người gắn với nghề nghiệp của họ." Trang báo số ngày 08-4-2000 chạy tít lớn BẠN ĐANG VƯỢT QUA NÓ? Bài báo còn kèm theo những tấm hình chụp một người thiết kế đồ họa trẻ, một vận động viên thể dục dụng cụ, một luật sư và một người mẫu thời trang. Dưới hình của từng người đều có câu chú thích bằng chữ in hoa, đậm như sau:

1. NHÀ THIẾT KẾ ĐỒ HỌA: SỬ DỤNG TRONG VÒNG 30 NĂM

2. VẬN ĐỘNG VIÊN THỂ DỤC DỤNG CỤ: SỬ DỤNG TRONG VÒNG 14 NĂM

3. LUẬT SƯ: SỬ DỤNG TRONG VÒNG 35 NĂM

4. NGƯỜI MẪU: SỬ DỤNG TRONG VÒNG 25 NĂM

Nói rõ hơn, trong những ngành nghề kể trên khi bạn ngấp nghé tới những tuổi đó tức là bạn đã quá già. Bài báo mở đầu bằng câu chuyện về một người mẫu không còn là siêu mẫu làm ra 2000 đôla một tuần nữa. Ở tuổi 28 cô thất nghiệp. Bài báo giải thích kỹ hơn:

Nhiều nghề có gắn những sợi dây báo động nghề nghiệp căng sát mặt đất - ở những cột mốc 20, 25, 30 hay 40. Cho dù những sợi dây này được căng ở đâu thì cũng phải cách tuổi nghỉ hưu rất xa. Điều đó có thể là do cơ thể: nhan sắc của người mẫu tàn tạ, những vòng đo không còn chuẩn xác như trước nữa. Có thể là do trí não: nhà toán học ngày càng hay tính toán sai; những nhà quảng cáo đại tài không còn những ý tưởng đáng đồng tiền bát gạo nữa. Có thể liên quan đến sức chịu đựng: những chủ ngân hàng và những luật sư kiệt quệ, ly dị, kiệt sức (hay cả ba) vào lúc 40 tuổi. Điều đó không có nghĩa là bạn sẽ không bao giờ làm việc nữa, nhưng cơ hội để tiến tới đỉnh cao đã trôi qua. Bạn sẽ là một kẻ về đích sau.

Bài báo tiếp:

Cái thời mà bạn khởi đầu sự nghiệp lúc 20 tuổi, làm việc cần mẫn trong nhiều năm và từ từ nhích lên địa vị cao hơn cho đến khi đáp xuống đâu đó gần đỉnh ở tuổi 55 hay 60 đã qua lâu rồi. Sự thật ngày nay là nếu bạn không làm được điều đó trước 40 tuổi thì bạn

sẽ không bao giờ làm được nữa. Và trong một số ngành nghề, bạn sẽ biết được lúc 20 hay 25 tuổi mình có cần bắt đầu nghĩ đến khởi nghiệp trong bụi rậm bằng ngành kinh doanh máy xén cỏ hay không. Các thành phố lớn đầy những nhà thiết kế già đang vẽ vời vớ vẩn, đang nhào nặn vài cái bình gốm, hay thậm chí đang điều hành một tiệm bánh ở địa phương.

Bà Di Rachinger - Giám đốc phụ trách việc làm của Đại học Melbourne - nói rằng khuynh hướng của sự nghiệp ngày nay - lên đến đỉnh điểm ở tuổi 40 và bắt đầu tuột dốc từ đó, có nghĩa là người ta cần làm việc với tâm trí hướng tới một công việc khác và dành thời gian để đào tạo lại hoặc để tiếp thu những cái mới phục vụ cho công việc mới. Bà nói một số ngành nghề, kể cả nghề thiết kế đồ họa được coi là trẻ và hàng đầu, cần phải loại trừ những người trên 40.

Thế điều gì xảy ra cho những người lao động già ấy? Bài báo viết:

Trong những ngành nghề bấp bênh, và có nhịp thay đổi nhanh như thế, mỗi người lính thường có khuynh hướng là một Melissa - trẻ, đầy tham vọng, và sẵn sàng làm 12 giờ một ngày.

Những người ưu tú nhất trong số những lao động lớn tuổi thường luân chuyển bên trong bộ máy quản lý. Nhưng những người còn lại cầm chắc sẽ bị đẩy ra ngoài. Tháng 9 vừa qua, một công ty máy tính rao tuyển một người chuyên xử lý sự cố chương trình. Đương nhiên, mọi bộ hồ sơ vào vòng phỏng vấn đều được tô vẽ một cách đẹp đẽ bằng tất cả những tiêu chuẩn cần phải có cho từng chi tiết một của những kỹ năng máy tính.

Và dĩ nhiên, tất cả các ứng viên đều có khả năng làm công việc đó, nếu được cho cơ hội. Vậy thì, những người phỏng vấn làm như thế nào để "phân biệt vàng thau"?

Rất đơn giản. "Chúng tôi chỉ việc nhìn vào ngày tháng năm sinh của ứng viên và chia họ ra thành trên 35 và dưới 35," những người trong cuộc tiết lộ. "Và chúng tôi vứt 'những người trên 35' vào chồng hồ sơ bị loại." Cách làm đó rõ ràng là không thuyết phục lắm, nhưng về mặt nào đó nó đã dựa theo thuyết đơn giản của Darwin."

Những người thích hợp nhất thì tồn tại, và thất bại cho những người già.

LÀM VIỆC CẬT LỰC VỚI CÔNG VIỆC KHÔNG LỐI THOÁT (KHÔNG HƯỚNG TIẾN THÂN)

Kelly Richie đưa tôi bài báo BẠN ĐANG VƯỢT QUA NÓ? bởi vì nhiều năm liền tôi thường nói với những học trò của mình: "Hầu hết mọi người làm theo lời khuyên của bố mẹ họ - 'đi học, đạt điểm cao và tìm việc'. Đó là một ý nghĩ lạc hậu, một ý nghĩ của thời đại Công nghiệp. Vấn đề là những người làm theo lời khuyên đó rốt cuộc bị kẹt trong một công việc không lối thoát. Có thể họ được điểm cao, có công ăn việc làm ổn định, kiếm được rất nhiều tiền, nhưng vấn đề là, công việc đó không đi cùng với một cái thang."

Có những người vẫn đang làm việc, có thu nhập khá, nhưng trí óc và thể xác họ đã mệt mỏi rã rời, không ít người đã kiệt quệ... và không hề có thang để trèo ra hay leo lên đỉnh. Ở đâu đó trên đường đi, họ đụng vào sợi dây báo động

nghề nghiệp hồi nào không hay. Trong khi họ vẫn có công ăn việc làm hoặc vẫn còn có doanh nghiệp thì đột nhiên cái thang lên đỉnh bỗng biến mất. Tôi có nhiều bạn bè học giỏi trong trường, sau khi ra trường có việc làm và đạt tới một mức độ thành công nào đó ở tuổi 40, nhưng rồi sự nhiệm màu trong công việc chựng lại và phía đồi bên kia đã hiện ra. Trong những trường hợp này, tôi tin là phương pháp để thành công trong nghề nghiệp đã không còn tác dụng, bởi vì *phương pháp để thành công trong học tập* cũng đã ngừng rồi. Nói cách khác, bạn bè tôi vẫn còn đang sử dụng cùng một phương pháp để học tập thành công, và phương pháp đó đang ngừng tỏa phép màu trong công việc.

GIÀU CÓ Ở TUỔI 40 VÀ KHÁNH KIỆT Ở TUỔI 47

Tôi có người bạn cùng lớp học rất giỏi thời học trung học. Sau đó anh vào học ở một trường đại học danh giá. Anh gia nhập câu lạc bộ golf của cha mình, cưới một cô vợ - cha cô cũng sinh hoạt ở cùng câu lạc bộ - có con, và giờ con cái anh học ở ngôi trường tư ngày xưa anh học.

Sau vài năm làm việc, tích lũy chút ít kinh nghiệm và chơi golf với những người thành đạt, anh có tên trong những giao dịch nhà đất rất lớn. Gương mặt tươi cười của anh đã xuất hiện trên trang bìa những tạp chí kinh doanh địa phương và anh được ca tụng là một trong những nhà kinh doanh hàng đầu của thế hệ anh. Khi đến tuổi 40, anh đã an vị cuộc đời. Vào cuối thập niên 1980, thị trường nhà đất ở Hawaii bỗng xấu đi khi Nhật rút tiền đầu tư của họ ra khỏi bang này, và anh mất gần

hết gia tài của mình. Anh và vợ chia tay vì anh ngoại tình, và bây giờ anh phải cưu mang hai gia đình. Anh tán gia bại sản ở tuổi 47 với những hóa đơn khổng lồ cần phải trả.

Tôi gặp anh cách đây vài tháng. Anh đã bước qua tuổi 50, đã hồi phục phần lớn những mất mát và thậm chí còn có một người bạn đời mới. Nhưng dẫu anh khẳng định rằng mọi sự vẫn ổn và anh đang làm tốt, tôi vẫn thấy lửa đã tắt. Có cái gì đó đã thay đổi bên trong, anh thậm chí còn làm việc quyết liệt hơn để duy trì hình ảnh những năm quá khứ của mình. Hình như anh có vẻ bồn chồn và yếm thế hơn.

Một lần trong bữa ăn tối, người bạn đời của anh nói với chúng tôi về việc kinh doanh Internet mới mà cô vừa khởi sự. Cô rất hào hứng, doanh nghiệp của cô đang phát đạt và nhận được hợp đồng từ khắp nơi trên thế giới. Đột nhiên anh bạn tôi sửng cồ lên, hình như anh đã uống quá nhiều và áp lực bên trong đang làm rạn nứt cái vỏ bọc bên ngoài lạnh lùng của anh. Rõ ràng, bực bội với sự thành công mới mẻ của cô, hay với sự kém thành đạt của mình, anh cao giọng: "Cô làm sao mà làm tốt được? Cô đã không học đại học. Và, cô không quen biết những người danh tiếng như tôi."

Khi Kim và tôi về nhà khuya hôm đó, cô nói về sự mất bình tĩnh đột ngột của anh: "Xem ra anh ấy đang cố làm cho phương pháp để thành công xưa cũ của mình hoạt động, và hình như nó chẳng hiệu nghiệm gì."

Tôi gật đầu và nghiệm tới điều mà tờ báo West Australian gọi là "chạm tới sợi dây báo động nghề nghiệp". Tôi nghĩ đến

người thanh niên phòng nhân sự chia đống lý lịch ra làm những ứng viên trên 35 và những người dưới 35. Tôi nghĩ về Adrian, người bạn bị giảm biên chế đã mua một đại lý du lịch và giờ đang học trường luật, chờ ra trường ở tuổi 57. Tôi nghĩ đến Người bố thông thái, người tin tưởng mạnh mẽ vào sức mạnh của nền tảng giáo dục tốt, dù sự giáo dục tốt rốt cuộc cũng không cứu được Người. Cuối cùng, thoát khỏi những ý nghĩ riêng tư, tôi nói với Kim: "Có vẻ như những ý tưởng kinh doanh cũ đối nghịch với những ý tưởng mới."

"Anh đoan chắc là những ý tưởng kinh doanh của cô ấy mới hơn của anh ấy?" Kim hỏi.

Tôi gật đầu. "Chúng ta hãy bỏ đi từ *kinh doanh*. Như vậy là cô ấy có những ý tưởng mới còn anh ấy vẫn vận hành trên những ý tưởng mà anh đã trau dồi ở trường phổ thông. Họ chỉ hơn nhau vài tuổi nhưng những ý tưởng của cô ấy mới... tuy không độc đáo nhưng với cô chúng mới, tươi tắn và phấn khích, vì vậy cô cũng có vẻ mới và tươi. Những ý tưởng của anh ấy không mới, cũng không độc đáo và anh đã giữ chúng suốt 40 năm qua!"

"Vậy không phải là người ta trở nên thừa thãi, mà là những ý tưởng của họ đã trở nên vô dụng."

"Đúng vậy. Những ý tưởng, đặc biệt là phương pháp để thành công của họ đã trở nên lạc hậu," tôi đáp. "Anh ấy thức dậy và đi làm, nhưng thay vì là một người tiến bộ và sáng tạo với những ý tưởng mới, thì anh bây giờ với những ý tưởng cũ trong khi chỉ mới 50 tuổi. Vấn đề là anh ấy đã già và đã lạc hậu từ cách đây mười năm mà không hề hay biết. Anh vẫn

tiếp tục với những phương pháp cũ và không sẵn sàng thay đổi phương pháp của mình. Ngày nay anh tất bật ngược xuôi khắp thành phố với bản lý lịch trong tay và đua tranh công ăn việc làm với những người còn rất trẻ."

"Vậy, lời khuyên 'hãy đi học, đạt điểm cao và tìm việc' là lời khuyên tốt khi anh còn nhỏ," Kim nói, "nhưng lại là lời khuyên xấu khi anh trưởng thành."

"Vấn đề là anh ấy bị mắc bẫy ở trong ngay chính phương pháp để thành công của mình mà không hề hay biết," tôi nói nhỏ nhẹ. "Anh ấy không nhận ra rằng lời khuyên tốt trong quá khứ là lời khuyên xấu ở hiện tại, và vì vậy tương lai của anh thật u ám."

"Anh ấy vẫn giữ phương pháp cũ," Kim lặp lại.

"Và còn tiếp tục dùng nó nữa... Nó càng ít hiệu quả thì anh ấy càng bất an, và anh *lại càng* khuyến khích những người khác hãy làm theo lời khuyên của anh - theo phương pháp của anh - mặc dù, đối với anh, nó chẳng có tác dụng gì cả."

"Tôi nghĩ anh ấy đã bị kẹt ở hai nơi. Thứ nhất, anh ấy bị kẹt ở chỗ phương pháp để thành công của mình không có tác dụng nên chán nản và mệt mỏi... nhưng anh vẫn tiếp tục. Thứ hai, anh ấy bị kẹt trong quá khứ, lúc anh ấy thành công nhất. Và vì phương pháp của mình có hiệu quả cao, nên anh ấy muốn tái khẳng định với chính mình rằng ngày nay anh đang làm điều đúng đắn."

"Vì vậy anh nói cho tất cả mọi người làm điều anh đã làm. Thậm chí nó đã hết hiệu nghiệm."

"Anh ấy chưa nhận ra là nó đã hết tác dụng. Khi bạn ra trường, không ai trao cho bạn tấm bản đồ chỉ đường tới thành công. Một khi dấu vết đã biến mất, đa số chúng ta lại cố công lần mò tìm đường qua khu rừng rậm, hy vọng sẽ tìm lại được dấu vết. Có người tìm lại được, có người không. Khi không tìm được dấu vết mới bạn thường ngồi nghĩ về lối cũ. Đó là cuộc sống thực."

NHỮNG Ý TƯỞNG DÀNH CHO CÁC BẬC BỐ MẸ

Cách đây một vài năm, tôi xem một chương trình truyền hình, trong đó những bà mẹ mang con gái tới sở làm để khoe chúng những gì họ làm được. Người dẫn chương trình xoáy vào tình tiết đó và nói: "Đây là một ý tưởng hoàn toàn mới - mẹ dạy con gái hãy là những người làm thuê tốt trong tương lai."

Tôi thốt lên: "Ôi! Một ý tưởng cũ mèm!"

Khi nói chuyện với những thanh niên ngày nay, tôi thường hỏi xem họ đang theo phương pháp để thành công của ai - của họ hay của bố mẹ?

Vào thời của tôi, ở thập niên 1960, các ông bố bà mẹ dạy con rằng: "Hãy đi học, đạt điểm cao và tìm việc làm ổn định." Tôi rất sợ điều này. Sở dĩ họ dạy con mình như thế vì nhiều người trong số họ lớn lên trong thời kỳ Đại khủng hoảng, một thời kỳ công ăn việc làm rất hiếm hoi. Do vậy, nỗi sợ thất nghiệp, sợ không có đủ tiền luôn ám ảnh họ một cách sâu sắc.

Ngày nay bạn nhìn quanh sẽ thấy khắp nơi đều có bảng

"Thông báo tuyển dụng". Những ông chủ ráo riết tìm bất cứ ai biết đọc biết viết, vui vẻ, biết mỉm cười và có thể huấn luyện được. Mặc dù những kỹ năng kỹ thuật khá quan trọng, nhưng nhiều đóng góp khác còn có ý nghĩa đối với các ông chủ hơn. Mặc dù có hằng hà sa số công ăn việc làm, nhưng tôi vẫn nghe những người trẻ tuổi lặp đi lặp lại với con họ, cũng với vẻ hãi hùng, những lời bố mẹ họ đã nói với họ: "Hãy đi học, đạt điểm cao và tìm việc làm."

Khi tôi nghe ai đó nói: "Nhưng chúng ta cần phải có công ăn việc làm ổn định", tôi nói: "Hãy từ từ nào, bình tĩnh lại. Hít thở và nhìn quanh. Có rất nhiều công việc đang chờ bạn. Thời kỳ khủng hoảng đã qua, Internet ngày càng phát triển mạnh. Hãy thôi trút xuống những lời khuyên cũ kỹ lạc hậu. Ngày nay, nếu bạn muốn có việc làm an toàn, ổn định bạn có thể tìm được. Vậy, hãy ngừng một chút và suy nghĩ."

Có người bình tĩnh, có người không. Đa số những người tôi gặp đều sợ không có việc làm, không có tiền đóng tiền nhà, một số người không thể nghĩ sáng suốt được vì những nỗi sợ do bố mẹ truyền lại.

Một trong những điều quan trọng nhất bố mẹ có thể làm là ngừng lại, suy nghĩ đến tương lai, hơn là đưa ra những lời khuyên dựa vào kinh nghiệm cũ.

TÔI CẦN PHẢI NGỪNG LÀM ĐIỀU TÔI GIỎI

Khi tôi nghỉ hưu vào năm 1994 lúc 47 tuổi, câu hỏi "Mình sẽ làm gì trong quãng đời còn lại?" đè nặng tâm trí tôi. Thay vì nghỉ ngơi một năm, tôi quyết định làm điều được gọi là

"đầu tư lại" bản thân. Tức là tôi cần thay đổi phương pháp để thành công trong học tập và trong công việc của mình. Nếu tôi không làm, tôi sẽ giống một võ sĩ già trở lại đấu trường sau một năm vắng bóng. Bằng cách đầu tư lại bản thân, tôi không còn làm những điều mình giỏi và thích làm. Điều đó có nghĩa là tôi phải ngừng dạy kinh doanh và đầu tư. Để đầu tư lại mình, tôi cần phải học những điều mới, cần thiết cho bản thân để thay đổi cách làm cũ của mình. Để làm được điều đó, tôi tạo ra một trò chơi để dạy những gì tôi đã từng dạy - và tôi cần học cách viết, một môn tôi từng rớt hai lần ở trường phổ thông. Ngày nay tôi được biết đến như một nhà văn hơn bất cứ ngành nghề nào khác tôi từng làm. Nếu không có phương pháp để thành công trong học tập, công việc và trong tài chính, tôi đã không dám mạo hiểm chuyển đổi cuộc đời mình. Mà nếu tôi không chuyển hướng tôi sẽ thành vô dụng ở tuổi 47, sẽ gặm nhấm quãng đời còn lại bằng ký ức về những ngày huy hoàng đã xa.

CÔNG ĂN VIỆC LÀM ỔN ĐỊNH GÓP PHẦN NHƯ THẾ NÀO CHO CUỘC SỐNG GIA ĐÌNH?

Bố mẹ ngày nay cần nhìn xa trông rộng hơn trong việc học và tìm công ăn việc làm của con cái, vì chúng thông minh hơn. Chúng đã thấy được ảnh hưởng của công ăn việc làm ổn định đối với cuộc sống gia đình, và chúng thấy bố mẹ chúng có một việc làm nhưng không có cuộc sống. Đó không phải là tương lai mà con cái muốn. Để trở thành bố mẹ thành công với mối quan hệ tốt đẹp với con cái mình, các bậc bố mẹ phải

nhìn vào quả cầu pha lê, nhưng không phải của họ mà là của con cái. Phải chia sẻ tầm nhìn xa vào tương lai, hơn là bắt ép con cái theo quan điểm về tương lai của mình.

Tôi đã thấy nhiều tranh luận giữa bố mẹ và con cái về phương pháp để thành công. Ví dụ, bố mẹ nói: "Con phải đi học", con cái lại bảo: "Con muốn ra khỏi trường". Để có mối quan hệ thành công, bố mẹ phải thấy và hiểu được tầm nhìn của con cái, bởi vì rõ ràng nền giáo dục tốt không phải là một phần của tầm nhìn đó. Ở điểm này, tôi không khuyên bố mẹ cứ để mặc kệ con cái muốn làm gì thì làm. Điều tôi muốn nhấn mạnh là: bố mẹ cần nhìn xa hơn là cấy ghép phương pháp để thành công đã có tác dụng mỹ mãn với mình vào đầu con cái. Tôi biết không dễ, nhưng tôi nghĩ như thế vẫn tốt hơn là xung đột.

Khi bố mẹ thấy điều con cái nghĩ, và hướng đi của chúng, thì việc thông tin giữa bố mẹ và con cái sẽ tốt hơn và bố mẹ sẽ chỉ dẫn được cho chúng. Thật vô ích khi bố mẹ nghiêm khắc bảo "Bố mẹ không muốn con làm thế", nhưng bọn trẻ cứ sẽ làm hoặc đã làm như thế rồi. Chia sẻ quan điểm và làm giảm thiểu sự va chạm trong phương pháp để thành công giữa bố mẹ và con cái đóng vai trò quan trọng trong sự hướng dẫn dài hạn.

Một khi đã có sự thông tin liên lạc, tôi nghĩ bố mẹ nên chia sẻ với con cái ở điểm chúng thích làm nhiều nghề trong cuộc sống hơn là làm một nghề suốt đời. Một khi nắm bắt được ý tưởng ấy, con cái sẽ đề cao việc học suốt đời hơn. Khi đó, nó sẽ hiểu được tại sao cần phải phát

triển phương pháp để thành công trong học tập, và tại sao tới trường học là quan trọng. Tôi nghĩ điều này quan trọng vì tôi không nghĩ bất cứ bố mẹ nào lại muốn con mình bị kẹt trong một công việc không không lối thoát, và "gừng càng già càng ít cay."

BẢNG SO SÁNH NHỮNG Ý TƯỞNG

THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP	THỜI ĐẠI CÔNG NGHỆ THÔNG TIN
Việc làm ổn định, theo bằng cấp	Công việc tự do, công ty ảo
Trả lương theo thâm niên	Trả lương theo kết quả làm việc
Một công việc	Có nhiều nghề
Làm việc cho tới tuổi nghỉ hưu	Nghỉ hưu sớm
Chạy theo chiếc kim đồng hồ	Làm việc khi có cảm hứng
Trường học	Những cuộc hội thảo
Bằng cấp	Tài năng, nội lực thực sự
Kiến thức cũ	Những ý tưởng mới
Kế hoạch nghỉ hưu của công ty	Bản lý lịch hồ sơ tự quản lý
Kế hoạch nghỉ hưu của Nhà nước	Không cần điều này
Kế hoạch chăm sóc sức khỏe của Chính phủ	Không cần điều này
Làm việc ở công ty	Làm việc ở nhà

Tóm lại, bạn và con cái bạn sẽ có nhiều sự lựa chọn hơn bố mẹ bạn. Những chọn lựa của thời đại Công nghiệp kể trên không tốt hơn hay xấu hơn những ý tưởng của thời đại Công nghệ Thông tin. Điều mấu chốt là, ngày nay có nhiều sự lựa chọn hơn, và con cái bạn biết điều đó. Thách thức ở đây là phải ủng hộ trường học; và bố mẹ chuẩn bị cho con cái có những kỹ năng học tập để chúng có càng nhiều lựa chọn càng tốt. Tôi nghĩ, chẳng có bố mẹ nào lại muốn con mình đứng chôn chân ở hiệu bán giày vì nó đã làm theo lời khuyên "Đi học thật tốt để có công ăn việc làm ổn định". Ngày nay con cái cần được giáo dục tốt hơn thế.

MỘT LỜI NHẮN NHỦ CUỐI CÙNG

Trong một lớp học dành cho người lớn, khi tôi nói với họ rằng chính lời khuyên "đi học thật tốt để có công ăn việc làm ổn định" đã làm họ sập bẫy, thì nhiều cánh tay giơ lên và yêu cầu giải thích rõ hơn. Nhiều người đã hiểu đó là lời khuyên tốt cho đứa trẻ, nhưng là xấu với người lớn... nhưng họ vẫn muốn biết nhiều hơn. Một học viên hỏi: "Bằng cách nào mà có công ăn việc làm lại khiến ta sập bẫy?"

"Một câu hỏi hay," tôi nói. "Không phải công ăn việc làm khiến ta sập bẫy, mà chính lời nhấn mạnh đi kèm với lời tuyên bố 'đi học để có công ăn việc làm' đã bẫy bạn."

"Lời nhấn mạnh đi kèm?" một học viên hỏi. "Lời nhấn mạnh đi kèm đó là gì?"

"Lời nhấn mạnh đi kèm đó là: 'Hãy làm thật cẩn thận và đừng có phạm lỗi đấy.'"

CHƯƠNG 7

Liệu con bạn có thể nghỉ hưu trước tuổi 30?

Một ngày nọ tôi hỏi người bố giàu tại sao Người lại giàu có đến thế. Người đáp: "Bởi vì ta nghỉ hưu sớm. Nếu con không phải đi làm, thì con sẽ có rất nhiều thời gian để làm giàu."

ĐI QUA TẤM GƯƠNG SOI

Trong những chương trước về bài tập ở nhà, người bố giàu của tôi nói: "Con không làm giàu ở sở làm, mà con làm giàu ở nhà. Chính vì thế mà con phải làm bài tập ở nhà." Người bố giàu đã làm bài tập ở nhà của mình bằng cách dạy tôi công thức làm giàu qua việc chơi cờ Tỉ phú. Dành thời gian để chơi với Mike và tôi, Người đã cố gắng hết sức để hướng tâm trí chúng tôi vào thế giới mà rất ít người thấy được. Ở đâu đó của quãng từ 9 tới 15 tuổi, tâm trí tôi đã di chuyển từ thế giới của người bố nghèo vào thế giới của người bố giàu. Đó cũng là thế giới mà tất cả mọi người đều có thể thấy; chỉ có điều là sự nhận thức khác nhau mà thôi. Tôi có thể thấy những thứ mà trước đây tôi chưa bao giờ từng thấy.

Trong chuyện *Alice Lạc Vào Xứ Thần Tiên* của Lewis Carroll, cô bé Alice đi qua tấm gương soi và vào một thế giới hoàn toàn khác. Người bố giàu đã dẫn tôi đi qua tấm gương soi của mình bằng cờ Tỉ phú, và để tôi nhìn thế giới bằng đôi mắt của Người, theo quan điểm của Người. Thay vì bảo tôi "Hãy đi học, đạt điểm cao và tìm một công việc ổn định", Người luôn khuyến khích tôi thay đổi đầu óc và suy nghĩ cách khác đi. Người luôn giảng giải: "Hãy mua bốn căn nhà màu xanh lá cây rồi bán chúng đi, và mua lại một khách sạn màu đỏ. Đó là cách giúp con trở nên giàu có khi con trưởng thành." Tôi không biết Người muốn tôi thấy cái gì, nhưng tôi biết Người muốn tôi biết điều gì đó - điều mà Người chắc chắn rằng vào lúc đó tôi không thấy được.

Vì còn nhỏ, tôi không hiểu được chủ ý của Người. Tôi chỉ biết Người nghĩ việc mua bốn căn nhà màu xanh lá cây, bán đi rồi mua một khách sạn màu đỏ là một ý tưởng rất quan trọng. Cứ liên tục chơi cờ Tỉ phú với người bố giàu, xem nó là một công việc quan trọng hơn là một trò chơi vớ vẩn của con nít, tôi bắt đầu thay đổi cách suy nghĩ của mình. Tôi bắt đầu thấy mọi việc khác đi. Rồi một ngày kia, trong khi chúng tôi cùng đi tới ngân hàng với Người, tâm trí tôi bỗng chuyển biến. Trong khoảnh khắc, tôi có thể thấy rõ tâm trí của người bố giàu và thấy thế giới mà Người trông thấy. Tôi đang đi qua tấm gương soi.

THAY ĐỔI TRONG SỰ TỰ NHẬN THỨC

Khi tôi nhìn thấy người bố giàu viết ngân phiếu, ký giấy tờ trao cho chủ ngân hàng và cầm chìa khóa ngôi nhà mới, tôi thấy được mối liên hệ giữa cuộc đời thực và những gì tôi chơi trên bàn cờ Tỉ phú. Khi đó tâm trí và thế giới của tôi thay đổi do sự nhận thức về bản thân đang thay đổi. Tôi tự nhủ mình có thể làm được điều này. Nó không khó khăn gì. Mình không cần phải thông minh ghê gớm mới trở nên giàu có. Thậm chí mình cũng không cần phải đạt điểm cao ở trường nữa kìa. Có vẻ như tôi đang đi qua tấm gương soi và đi vào một thế giới khác. Nhưng đi vào thế giới này cũng gây ra vài vấn đề rắc rối với thế giới tôi đã bỏ lại đằng sau. Tôi đã tìm ra được phương pháp để thành công của mình. Phương pháp này đòi hỏi phải có cách thức để thành công trong công việc, học tập, và tài chính. Nó là phương pháp mà tôi sẽ phải theo suốt cuộc đời mình. Và vào lúc đó tôi biết mình sẽ trở nên giàu có. Không nghi ngờ gì, tôi đã hiểu được cờ Tỉ phú. Và tôi thích trò đó. Tôi thấy người bố giàu chơi nó bằng tiền thật, và nếu Người làm được thì tôi biết mình cũng có thể làm được.

TRƯỜNG HỌC RẤT QUAN TRỌNG

Tôi không có ý đề nghị bạn hãy đem con về nhà, cho nó nghỉ học và mua cho nó cờ Tỉ phú để chơi. Một nền tảng giáo dục tốt là rất quan trọng. Trường học cung cấp những kiến thức nền tảng, cơ bản, và những kỹ năng học thuật, rồi sau đó dạy những kỹ năng nghề nghiệp. Mặc dù tôi không hoàn toàn đồng ý với phương pháp và nội dung chương trình của

hệ thống giáo dục, thì việc học phổ thông, lên đại học hay vào những trường dạy nghề vẫn là nền tảng cho hầu hết những thành công trong cuộc sống ngày nay.

Vấn đề là, trường học không dạy những kỹ năng tài chính cơ bản. Và vì nó không dạy những kỹ năng ấy, nên nhiều người ra trường mà không có được phương pháp để thành công về tài chính. Thực tế, nhiều người còn ra trường với một phương pháp không thành công về tài chính. Nhiều thanh niên ngày nay ra trường với những khoản nợ học phí. Nhiều người không bao giờ thoát khỏi nợ nần. Một số người ra trường, và bắt đầu mua xe hơi, mua nhà, thuyền,... Nhiều người đến khi chết đi và truyền khoản nợ đó cho con cái. Nói tóm lại, nhiều người ra trường với tấm bằng đỏ, nhưng vẫn không có được phương pháp để thành công trong tài chính cho cuộc đời mình.

CẢ HAI NGƯỜI BỐ ĐỀU QUAN TÂM

Người bố thông thái của tôi nhận ra rằng nền giáo dục phổ thông thiếu thiếu một cái gì đó, nhưng Người không bao giờ xác định được.

Nhưng người bố giàu thì biết! Người biết rằng trường học không dạy nhiều, nếu không nói là không dạy gì cả về tiền bạc. Người biết rằng thiếu phương pháp để thành công trong tài chính khiến cho nhiều người phải hùng hục làm việc, đeo bám vào sự an toàn và ổn định của công việc, và không bao giờ tiên liệu được về tài chính. Khi tôi kể cho Người nghe chuyện những đồn điền của bố ruột tôi sử dụng trường học

để bảo đảm cho sự ổn định nguồn nhân công, thì giọng chùng xuống, Người nói: "Không có nhiều thay đổi." Người biết rằng người ta bám lấy việc làm và cặm cụi làm việc đơn giản chỉ vì họ cần phải làm thế. Người biết mình luôn có một nguồn nhân công ổn định.

Người rất quan tâm đến việc trợ cấp tài chính cho những người làm việc cho mình. Người ái ngại khi thấy công nhân của mình làm việc vất vả, chỉ để về nhà và lún sâu hơn vào nợ nần. Khi nói "Con không làm giàu ở sở làm, mà con làm giàu ở nhà. Chính vì thế mà con phải làm bài tập ở nhà", Người cũng biết rằng, hầu hết công nhân của mình đều không được giáo dục cơ bản về tài chính để làm những bài tập về tài chính của họ. Và điều đó khiến Người quan tâm và buồn rầu.

PHƯƠNG PHÁP GIÁO DỤC CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Tôi học được rất nhiều từ người bố giàu bởi vì Người có cách dạy dỗ độc đáo, một cách dạy có tác dụng nhất đối với tôi.

Còn nhớ, lúc chín tuổi, khi tôi làm việc cho Người và kiếm 30 xu mỗi ngày nhưng vẫn chẳng học được gì cả. Run rẩy và khóc, tôi bước tới đứng trước bàn làm việc của Người và đòi hỏi để học được điều gì đó (quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 1*). Trầm ngâm một lúc, mỉm cười, Người nói: "Ta đang dạy cho con bài học quan trọng nhất nếu con muốn làm giàu. Nhiều người làm việc suốt cả đời và không bao giờ học được bài học như con, nếu con muốn học." Kéo tay áo chùi mặt, cố gắng giữ bình tĩnh, tôi nói: "Ý bố nói gì, 'nếu con muốn học' cái gì? Con đang học cái gì mà nhiều người khác không bao giờ học

được?". Tôi đã không gặp Người từ lúc tôi đồng ý làm việc cho Người, và bây giờ Người lại nói là đã dạy tôi bài học quan trọng nhất.

Nhiều năm đã trôi qua và tôi nhận ra bài học đó quan trọng như thế nào - rằng hầu hết mọi người không thể giàu lên bằng cách làm việc cật lực để có tiền và có sự ổn định trong công việc. Một khi tôi hiểu được sự khác nhau giữa làm việc để kiếm tiền và bắt tiền làm việc cho mình, tôi dần thông minh hơn. Tôi nhận ra rằng trường học dạy ta làm việc để kiếm tiền, và nếu ta muốn làm giàu ta cần phải học cách bắt tiền làm việc cho mình. Một sự khác biệt nhỏ, nhưng đã thay đổi sự lựa chọn của tôi trong học tập và cách chọn môn học của tôi. Như tôi đã nói ở những chương trước, thông minh là có khả năng phân biệt giỏi hơn. Và sự khác biệt mà tôi cần học là làm cách nào để tiền làm việc cho tôi nếu tôi muốn làm giàu. Trong khi đám bạn cùng lớp cố công học để có được việc làm thì tôi đang học chăm chỉ để không cần một công việc!

Tôi nhận ra chủ ý của người bố giàu khi Người nói: "Nhiều người không bao giờ học được bài học đó." Người bố giàu sau đó giải thích cho tôi rằng, đa số người ta đi làm để lĩnh lương, đi làm, lĩnh lương... cứ thế... mãi mãi... và không bao giờ học được bài học Người đã dạy tôi. Người nói: "Khi con yêu cầu ta dạy con cách làm giàu, ta nghĩ cách tốt nhất để dạy con bài học đầu tiên là tìm hiểu xem mình mất bao lâu mới biết được rằng, làm việc để kiếm tiền sẽ không khiến ta trở nên giàu có. Con chỉ mất có ba tuần trong khi nhiều người mất cả đời. Rất nhiều người trở lại để đòi hỏi tăng lương, và

khi họ có thể nhận thêm tiền thì lại nhận được rất ít bài học." Đó chính là cách người bố giàu dạy tôi những bài học. Cách dạy của Người là trước nhất hãy hành động, nhận ra sai sót, và rút ra bài học. Với người đã đọc quyển sách đầu tiên, người bố giàu đã mất 10 xu và một giờ, còn tôi phải làm việc công không.

PHÍA BÊN KIA CHIẾC BÀN

Một bài học khác ảnh hưởng sâu sắc đến tôi là bài học tôi thường gọi là "Phía bên kia chiếc bàn". Sau bài học đầu tiên lúc 9 tuổi, người bố giàu nhận ra tôi nghiêm túc muốn làm giàu, nên Người cho tôi xem nhiều công việc khác nhau Người đã làm, như việc đưa tôi đi xem Người mua một ngôi nhà. Khoảng 10 tuổi, Người bảo tôi ngồi cùng với Người khi Người phỏng vấn tuyển nhân viên. Tôi ngồi kế bên Người, phía bên này chiếc bàn, khi Người hỏi các ứng viên xin việc về lý lịch, hay thái độ của họ khi làm việc cho những công ty của Người. Đó là một quy trình thú vị. Tôi thấy nhiều người không có bằng phổ thông trung học sẵn sàng làm việc dưới 1 đôla một giờ. Mặc dù chỉ là một đứa trẻ, nhưng tôi biết thật khó mà chăm lo nỗi một gia đình chỉ với dưới 8 đôla một ngày, chưa kể thuế. Khi nhìn vào bản lý lịch hoặc đơn xin việc của họ, và số con cái mà họ phải chăm lo, thì trái tim tôi dần nặng lên. Tôi nhận ra gia đình mình không phải là gia đình duy nhất gặp khó khăn về tài chính. Tôi muốn giúp họ y như tôi muốn giúp gia đình mình vậy, nhưng tôi vẫn không biết mình phải làm như thế nào.

GIÁ TRỊ CỦA SỰ GIÁO DỤC TỐT

Nhìn thấy sự khác nhau trong bảng lương là một bài học quan trọng tôi nhận được khi ngồi bên bàn phỏng vấn với người bố giàu. Sự phân bổ lương khác nhau giữa một công nhân không có bằng phổ thông và người có bằng đại học đủ trở thành động lực thúc đẩy tôi ngồi lại ở trường. Sau đó, bất cứ khi nào nghĩ đến chuyện bỏ học, thì những điều đó lại trở về nhắc nhở tôi tại sao một nền tảng giáo dục tốt lại quan trọng.

Mặc dù vậy, điều khiến tôi sửng sốt nhất là thỉnh thoảng cũng có người có bằng cử nhân hoặc bác sĩ vẫn tới xin làm công việc được trả lương ít ỏi như vậy. Tuy không biết đích xác, nhưng tôi biết hàng tháng thu nhập của người bố giàu còn nhiều hơn số tiền những người có bằng cấp ấy làm ra. Tôi cũng biết rằng người bố giàu chưa tốt nghiệp phổ thông trung học. Trong khi có sự khác nhau trong lương bổng như thế, tôi nhận ra rằng người bố giàu biết một điều gì đó mà những người tốt nghiệp đại học không biết.

Sau khi ngồi với người bố giàu được năm lần, tôi hỏi Người tại sao lại cho tôi ngồi cùng như vậy. Người đáp: "Ta tưởng con không bao giờ hỏi câu ấy chứ. Thế con nghĩ tại sao ta lại yêu cầu con chỉ ngồi và nhìn ta phỏng vấn mọi người nào?"

"Con không biết," tôi đáp. "Con nghĩ bố chỉ muốn cho con ngồi cùng thế thôi."

Cười lớn, Người bố giàu nói: "Ta không bao giờ phung phí thời gian của con như thế đâu. Ta hứa ta sẽ dạy con làm giàu

mà, và ta đang chỉ cho con điều con yêu cầu. Vậy, rốt cuộc là con học được cái gì?"

Ngồi bên bàn, cùng phía với người bố giàu trong căn phòng bây giờ đã trống rỗng, không còn người xin việc nữa, tôi suy nghĩ câu hỏi của Người. "Con không biết," tôi đáp. "Con không bao giờ nghĩ đây là một bài học."

Người bố giàu lại cười lớn và nói: "Con đang học một bài học rất quan trọng... nếu con muốn làm giàu. Một lần nữa, rất nhiều người không bao giờ có cơ hội học được bài học mà ta muốn con học, bởi vì đa số họ đều chỉ thấy thế giới từ phía bên kia bàn." Người bố giàu chỉ chỗ ngồi trống không ở trước mặt chúng tôi. "Rất ít người thấy được thế giới từ phía bên này. Con đang nhìn thấy thế giới thật - thế giới mà người ta thấy khi họ ra trường. Nhưng con có cơ hội thấy nó từ phía bàn bên này, trước khi con ra trường."

"Vậy, nếu con muốn làm giàu, con cần phải ngồi ở bên này chiếc bàn phải không ạ?" tôi hỏi.

Người bố giàu lắc đầu. Chầm chậm và cân nhắc, Người nói: "Hơn cả việc ngồi bên này bàn, con cần phải học và nghiên cứu xem cái gì khiến cho con được ngồi bên này bàn... Và hầu hết những điều đó không được dạy ở trường. Trường học dạy con để con ngồi phía bàn bên kia."

"Vậy hả bố?" tôi đáp, hơi hoang mang. "Trường học đã làm điều đó như thế nào?"

"Ồ, vậy chứ vì lý do gì mà bố con bảo con cần phải đi học?" người bố giàu hỏi.

"Để con có thể tìm được một việc làm," tôi đáp. "Và đó là điều những người hồi nãy đang tìm kiếm, phải không ạ?"

Người bố giàu gật đầu và nói: "Và đó chính là lý do tại sao họ ngồi phía bàn bên kia. Ta không kết luận phía bàn bên nào tốt hơn bên nào. Điều ta muốn con thấy là sự khác biệt. Nhiều người không thấy được sự khác biệt ấy. Đó là bài học ta dành cho con. Tất cả những gì ta muốn là để cho con một sự lựa chọn - xem con muốn ngồi phía bên nào của chiếc bàn. Nếu con muốn giàu có khi còn trẻ, thì phía bàn bên này cho con cơ hội tốt hơn để đạt được mục tiêu. Nếu con thực sự mong muốn làm giàu và không cần làm việc vất vả suốt cuộc đời, ta sẽ dạy con cách làm như thế nào. Nếu con muốn ngồi phía bên kia chiếc bàn, thì hãy làm theo lời khuyên của bố ruột con."

NHỮNG BÀI HỌC ĐÃ ĐƯỢC LĨNH HỘI

Đó là một bài học trực tiếp từ cuộc sống rất quan trọng. Người bố giàu không bảo tôi phải ngồi bên nào. Người đưa cho tôi một sự lựa chọn và tôi đã có quyết định của mình. Tôi chọn những gì tôi muốn học hơn là ngang ngạnh cố chống lại điều mình đang bị bắt học. Và đó là cách người bố giàu dạy tôi trong những năm gần gũi Người. Đó là trước tiên hãy hành động, phát hiện sai sót và rút ra những bài học. Sau bài học, Người để cho tôi tự lựa chọn cách làm đối với bài học đã học.

TA THƯỜNG KHÔNG THỂ THẤY ĐƯỢC ĐIỀU ĐÚNG ĐẮN NGAY TRƯỚC MẶT MÌNH

Bài học "phía bên kia chiếc bàn" bao gồm cả những bài học làm đổi đời khác. Thông minh là khả năng phân biệt giỏi hơn, hoặc khả năng *nhân bằng cách chia*. Bằng việc ngồi phía bên này chiếc bàn, tôi đã biết phân biệt tinh tế hơn và học được nhiều bài học mới. Tôi đã ngồi đó hàng giờ liền, cùng nhìn nhưng không học được gì cả. Nhưng khi người bố giàu chỉ ra cho tôi rằng chiếc bàn có hai phía, tôi mới thấy được thế giới xuất phát từ mỗi phía là khác nhau. Tôi có thể cảm nhận được sự khác nhau về sự tự nhận thức mà mỗi phía đòi hỏi. Nhiều năm trôi qua, tôi còn nhận thức thêm rằng những người ngồi phía đối diện với tôi chỉ đang làm những điều mà họ được bảo làm, tức là đi kiếm một công ăn việc làm. Họ được dạy ở trường là "hãy trau dồi những kỹ năng mà người thuê mướn đang tìm kiếm."

Họ không được dạy để có được những kỹ năng giúp họ có thể ngồi ở phía bên này chiếc bàn. Do sự định hướng ngay từ ban đầu này mà hầu hết mọi người đã phải trọn đời ngồi ở phía bên kia chiếc bàn. Cuộc đời của họ có thể khác đi như thế nào, nếu như họ được bảo "hãy học những kỹ năng tài chính để có thể làm chủ một cái bàn"?

NGƯỜI TA TÌM ĐƯỢC ĐIỀU MÀ HỌ ĐƯỢC LẬP TRÌNH ĐỂ TÌM KIẾM

Tôi cũng học được rằng mọi người tìm kiếm những điều rất khác nhau. Người bố giàu nói với tôi: "Hầu hết mọi người

ra trường đều để đi kiếm việc làm, nên họ tìm được việc." Người giải thích với tôi rằng điều mà trí óc một người tìm kiếm chính là điều mà người đó tìm trong thế giới thực. Người nói thêm: "Người tìm việc sẽ thấy việc. Ta không đi tìm một công ăn việc làm. Ta không đi tìm việc. Ta huấn luyện trí óc mình tìm kiếm những cơ hội kinh doanh và đầu tư. Từ cách đây rất lâu ta đã học được rằng người ta sẽ tìm điều mà cái đầu họ được huấn luyện để tìm. Nếu con muốn làm giàu, thì con cần rèn luyện cái đầu biết đi tìm những điều khiến con trở nên giàu có... Mà một công ăn việc làm sẽ không làm cho con giàu, vì vậy con đừng có đi tìm nó làm gì."

Bây giờ chúng ta đang ở vào thời đại Công nghệ Thông tin. Và đã đến lúc phải dạy cho mọi người cách rèn luyện cái đầu hơn là cách tìm một việc làm ổn định. Trong thời đại này, chúng ta cần được giáo dục vượt ra cách nghĩ *"có những kỹ năng chủ thuê mướn đang tìm kiếm"*. Cũng trong thời đại này, con cái chúng ta rất có thể trở thành đồ thừa về mặt kỹ thuật ở tuổi 30. Nếu điều đó xảy ra thì tại sao chúng ta lại không trang bị cho chúng những kỹ năng về tài chính, để chúng có thể nghỉ hưu trước khi chúng tới tuổi 30?

TA KHÔNG THỂ THAY ĐỔI ĐƯỢC ĐIỀU TA KHÔNG THẤY

Tôi không khẳng định trở thành người làm thuê hay người lính là tốt hay xấu, là đúng hay sai. Tôi chỉ khẳng định rằng khi người bố thông thái của tôi nhận ra có cái gì đó sai sót trong hệ thống giáo dục, Người bắt đầu dự định thay đổi nó. Người muốn tìm ra những phương pháp hầu giúp sinh viên

chuẩn bị tốt hơn để bước vào thế giới thực. Vấn đề là, Người từng được giáo dục bởi chính cái hệ thống mà Người muốn thay đổi, cho nên Người không thể thấy được điều mà người bố giàu có thể thấy được bằng cách nhìn khác. Người bố giàu đã nghỉ học để quán xuyến công việc kinh doanh của gia đình lúc 13 tuổi vì cha mất. Ở tuổi 13, Người học những kỹ năng thiết yếu để có thể ngồi ở phía bên này chiếc bàn.

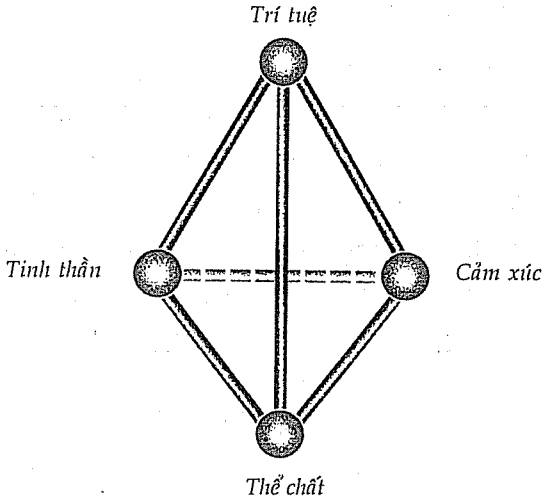
TÔI CẦN PHẢI HỌC NHIỀU HƠN NỮA ĐỂ NGỒI Ở PHÍA BÊN NÀY CỦA CHIẾC BÀN

Khi đã biết được có hai phía của chiếc bàn, tôi càng ham thích việc tự rèn luyện những kỹ năng giúp tôi có thể ngồi ở cùng bên bàn với người bố giàu. Tôi nhận ra mình không chỉ cần học những môn học ở trường, mà còn phải học những đề tài mà trường học không dạy. Tôi trở nên chú tâm vào việc học hành của mình hơn. Tôi cần phải nỗ lực nhiều hơn để vượt ra xa những kiến thức ở trường nếu tôi muốn có cái quyền được ngồi phía bên này chiếc bàn, đối diện với những người chỉ đi học mà thôi. Tôi biết tôi cần phải giỏi hơn những đứa trẻ giỏi giang ở trường học nếu tôi muốn ngồi ở phía khác của chiếc bàn. Tôi cần học nhiều hơn những kỹ năng mà các ông chủ tìm kiếm.

Cuối cùng tôi đã nhận ra điều thách thức mình, cho mình lý do để học, khiến mình chú tâm và hăng hái học hơn. Từ lúc 9 tuổi đến năm 15 tuổi, tôi bắt đầu học thật sự. Tôi trở thành một người học suốt đời, biết rằng việc học hành của mình vẫn còn tiếp tục sau khi ra trường. Tôi cũng nhận ra

điều người bố thông thái đang tìm kiếm, điều mà hệ thống giáo dục không có - một hệ thống được thiết kế để duy trì một nguồn nhân công ổn định, những người chuyên đi tìm công ăn việc làm an toàn, ổn định nhưng không được dạy cách làm giàu, và những gì người ngồi ở phía bên kia chiếc bàn thật sự biết.

KIM TỰ THÁP HỌC TẬP



Khi nói về giáo dục và học tập, tôi thường dùng biểu đồ mà tôi gọi là "Kim tự tháp học tập". Nó là sự tổng hợp của bảy tư chất khác nhau của Gardner với những kinh nghiệm cá nhân khi tôi là một giáo viên dạy kinh doanh và đầu tư. Mặc dù Kim tự tháp này không dựa vào một ngành khoa học

chính thống, nhưng nó cũng cung cấp cho bạn nhiều điều hữu ích.

Cá nhân tôi, tôi học được rất nhiều điều qua cờ Tỉ phú, bởi vì nó buộc tôi phải vận dụng cả trí tuệ, cảm xúc và thể chất của mình. Chơi cờ Tỉ phú khiến tôi phải động não suy nghĩ, tâm trạng cảm xúc của tôi phấn khích và tôi cũng cần phải động tay động chân. Trò chơi thu hút tôi vì nó gắn với nhiều thứ trong tôi, nhất là tôi lại thuộc típ người ưa cạnh tranh.

Khi tôi ngồi trong lớp học, bị buộc phải ngồi im và lắng nghe giáo viên nói về một đề tài mình không thích, hay thấy không có liên quan, thì cảm xúc của tôi sẽ chuyển từ giận dữ sang chán nản. Tôi cựa quậy luôn hoặc cố ngủ để khỏi bị tra tấn đầu óc và cảm xúc. Tôi vốn không giỏi ngồi im, cố bắt bộ não tiếp nhận thông tin, nhất là khi tôi không thích hay khi người nói thật chán ngắt. Liệu đây có phải là lý do mà những bậc bố mẹ và trường học ngày càng sử dụng nhiều thứ thuốc để bắt những đứa trẻ quá hiếu động phải ngồi im lặng tại chỗ ngồi của mình? Trẻ em chắc chắn không thích như thế, và thường không thích điều chúng được yêu cầu phải học. Bởi vậy khi chúng nổi loạn thì hệ thống có cho chúng uống thuốc không?

Chúng ta thấy những đứa trẻ bị tật chạy hay đẩy xe lăn bằng tất cả thể chất, trí tuệ và tinh thần của chúng. Cách đây một năm, tôi cũng tham dự một chương trình đặc biệt và cảm nhận rằng tinh thần của những đứa trẻ này làm rung động toàn thể khán giả. Tôi cũng nhảy cẫng lên và reo hò khi nhìn

bọn trẻ đẩy cơ thể tàn tật của chúng còn hăng hái, quyết tâm hơn tôi đẩy cơ thể lành lặn của mình. Tinh thần của chúng đã tỏa ra và chạm thấu đến tinh thần của tất cả chúng ta. Những tinh thần trẻ trung ấy nhắc nhở tất cả chúng ta rằng chúng ta thật sự là ai và chúng ta thật sự được tạo ra từ cái gì. Đó chính là tinh thần học tập mà tôi đề cập tới.

SỰ THAY ĐỔI NHẬN THỨC

Giai đoạn từ 9 đến 12 tuổi, tôi nhớ mình có thay đổi cơ bản nhờ vào Kim tự tháp học tập, thay đổi về trí tuệ, cảm xúc, thể chất và tinh thần. Khi trông thấy người bố giàu ký giấy tờ, trao đổi ngân phiếu, nhận chìa khóa sở hữu tài sản, thì có gì đó bên trong tôi đã thay đổi. Khi điều đó diễn ra, thì mối quan hệ giữa cờ Tỉ phú và cuộc sống thực đã trở nên rất thật. Sau nhiều năm rầu rĩ vì thấy mình không thông minh - ít nhất là không thông minh như người bố thông thái và Andy Kiến - tôi đã thay đổi. Giờ đây tôi cảm thấy tốt hơn. Tôi biết mình sẽ tồn tại và có thể thành công trong cuộc sống, thành công theo cách của riêng mình. Tôi biết mình không cần phải có một công việc được trả lương cao hay thậm chí nhiều tiền để giàu có. Tôi biết mình phải giỏi ở cái gì, và tôi tin mình sẽ làm được. Tôi đã tìm ra điều mình muốn học. Như tôi đã nói, có sự thay đổi gì đó trong tinh thần khiến tôi cảm thấy tự tin, phấn chấn và tự hào về mình. Một cảm giác ấm áp đong đầy trái tim tôi và lan tỏa ra khắp người tôi. Tôi biết chắc chắn mình là ai và mình sẽ trở thành người như thế nào. Tôi biết mình sẽ trở thành một người giàu có. Tôi biết

mình sẽ tìm ra con đường để giúp đỡ bố mẹ mình. Tôi không biết mình sẽ làm điều đó như thế nào, nhưng tôi biết mình sẽ làm được. Tôi biết mình sẽ thành công ở lĩnh vực mà mình thật sự muốn thành công, hơn là cố thành công ở điều ai đó bảo mình cần phải thành công. Tôi đã thấy được chân giá trị mới của mình.

SỰ THAY ĐỔI Ở TUỔI LÊN 9

Ngày nay, tôi biết nhiều nhà giáo dục học không tán thành tác phẩm "Sự thay đổi ở tuổi lên 9" của Steiner. Và tôi không có ý thuyết phục để họ thay đổi. Tôi chỉ muốn chia sẻ kinh nghiệm của tôi với các bạn. Tôi nhớ lúc 9 tuổi tôi bắt đầu tìm kiếm một cái gì đó khác đi. Tôi biết những gì bố mẹ mình đang làm là không có tác dụng, và tôi không muốn tuân theo sự chỉ dẫn của họ. Tôi vẫn nhớ rõ những ký ức sợ hãi trong ngôi nhà của chúng tôi mỗi khi thảo luận về tiền bạc. Tôi vẫn nhớ bố mẹ tôi hay cãi nhau vì tiền bạc - đó là những khi bố tôi kêu ca: "Tôi không quan tâm tới tiền. Tôi đang cật lực làm việc hết sức mình. Tôi không biết phải làm gì hơn nữa."

Bằng cách rút ra những bài học từ người bố giàu và bằng cách chơi đi chơi lại cờ Tỉ phú - chơi đến năm mươi lần một năm - tôi đã dần thay đổi cách suy nghĩ của mình. Tôi cảm thấy mình đang đi qua tấm gương soi và bắt đầu thấy thế giới mà bố mẹ ruột tôi không thấy, mặc dù nó ở ngay trước mắt họ. Hồi tưởng lại ngày đó, tôi tin bố mẹ tôi không thể thấy được thế giới mà người bố giàu của tôi thấy, bởi vì *về mặt trí tuệ*, họ được dạy là phải tìm kiếm một công ăn việc làm; *về*

mặt cảm xúc, họ được dạy phải đi tìm sự an toàn, ổn định; và *về mặt thể chất*, họ được dạy phải làm lụng chăm chỉ. Tôi tin rằng bởi vì họ không có phương pháp để thành công về tài chính, cho nên *về mặt tinh thần* sự tự nhận thức về tài chính của họ yếu đi, thay vì phải mạnh lên, và những hóa đơn cứ chồng chất mãi. Bố tôi càng ngày càng phải làm việc cật lực hơn, cố phấn đấu để được tăng lương nhưng vẫn không bao giờ bứt lên trước được về mặt tài chính. Khi sự nghiệp của Người xuống dốc ở tuổi 50, Người không đủ sức hồi phục nổi sự tụt hậu về chuyên môn nghiệp vụ, và tôi tin là tinh thần của Người rồi cũng sụp đổ luôn.

SINH VIÊN RA TRƯỜNG MÀ KHÔNG ĐƯỢC CHUẨN BỊ

Trường học không dạy những kỹ năng sống cần thiết trong môi trường cạnh tranh ngày nay. Hầu hết sinh viên ra trường đều thiếu thốn tài chính và ráo riết tìm kiếm sự an toàn... Sự an toàn không thể tìm thấy ở bên ngoài; nó chỉ được thấy ở bên trong. Sinh viên ra trường mà không được chuẩn bị cả về trí tuệ, cảm xúc, thể chất lẫn tinh thần. Trường học đã thực hiện bổn phận của nó là cung cấp một dòng chảy đều đặn những người làm thuê và những người lính. Cả hai người bố của tôi đều nhận ra điều này, nhưng mỗi người lại nhìn từ những góc độ khác nhau. Một người từ phía bên này chiếc bàn; và một người nhìn từ phía bên kia chiếc bàn.

Khi tôi nói: "Đừng lệ thuộc vào sự an toàn của công ăn việc làm. Đừng phụ thuộc vào công ty, trông cậy vào sự chăm chút về tài chính của nó cho bạn. Đừng trông chờ chính

phủ chăm lo những nhu cầu của bạn khi bạn về hưu" thì mọi người thường e dè hoặc tỏ ra né tránh. Thay vì chỉ trích và kích động, tôi thấy họ sợ hãi hơn. Mọi người thường bám chặt lấy sự an toàn của công ăn việc làm hơn là tin cậy vào những khả năng của mình. Họ đi theo con đường của bố mẹ, làm những điều bố mẹ họ làm, và tuân theo lời khuyên "hãy đi học để học những kỹ năng mà chủ thuê mướn đang tìm" của bố mẹ họ. Đa số sẽ kiếm được một việc làm, nhưng chỉ một số ít tìm được sự an toàn thật sự. Thật khó mà tìm được sự an toàn đúng nghĩa khi bạn phụ thuộc vào ai đó, một ai đó tình cờ ngồi ở phía bên kia chiếc bàn.

Vào tháng 7-2000, Alan Greenspan, Giám đốc Cục Dự trữ Liên bang, nói về sự lạm phát. Theo ông, lý do lạm phát không cao là vì mọi người muốn một việc làm ổn định hơn là đòi tăng lương. Ông tiếp tục giải thích rằng hầu hết mọi người sợ bước tiến của khoa học kỹ thuật và những khả năng của máy tính sẽ chiếm mất công ăn việc làm của họ, như đã xảy ra ở nhiều ngành công nghiệp, hơn là thư thả và làm việc ít đi. Ông nói chính vì vậy mà người giàu đang ngày càng giàu hơn, nhưng đa số mọi người lại không được chia phần trong sự giàu có mới này. Cũng theo ông, điều đó là vì nhiều người sợ mất việc. Nhưng tôi nghĩ điều đó là do nhiều người không nhận ra được khả năng về tài chính của mình... và thế là họ làm theo lời khuyên và dẫm lên những bước chân của bố mẹ họ.

Một nhà báo đã nổi cơn lôi đình với ý kiến của tôi về giáo dục trong một cuộc phỏng vấn gần đây. Anh học rất giỏi ở

trường và có một công ăn việc làm ổn định. Anh giận dữ nói với tôi: "Ông nói rằng mọi người không nên là kẻ làm thuê? Điều gì sẽ xảy ra nếu như không có công nhân? Thế giới sẽ đi đến chỗ diệt vong!"

Tôi đồng ý với anh. Hít một hơi dài, tôi đáp lại: "Tôi đồng ý rằng thế giới cần công nhân. Và tôi tin rằng mỗi công nhân đều làm một nhiệm vụ cao quý. Giám đốc công ty không thể làm được việc của ông hay bà ta nếu như người gác cổng không làm tròn bổn phận của anh ta. Vì vậy tôi không có ác cảm gì với công nhân. Tôi cũng là một công nhân mà."

"Thế thì có gì không ổn với hệ thống giáo dục chỉ lo đào tạo người ta trở thành người làm thuê và người lính?" nhà báo hỏi. "Thế giới cần công nhân."

Một lần nữa tôi đồng ý và nói: "Đúng vậy, thế giới cần những công nhân có kiến lực. Thế giới không cần những kẻ nô lệ có kiến thức. Tôi nghĩ đã đến lúc tất cả những sinh viên, không chỉ những sinh viên ưu tú được đào tạo để có suy nghĩ độc lập."

ĐỪNG ĐÒI TĂNG LƯƠNG

Nếu tôi nghĩ việc đòi tăng lương sẽ giải quyết được vấn đề, thì tôi sẽ bảo tất cả những người làm công cho tôi đòi tăng lương. Nhưng điều Greenspan nói là sự thật. Nếu người làm công đòi hỏi quá nhiều tiền, vịn vào sự phục vụ mà anh hay chị ấy cung cấp cho công ty, thì người ngồi ở bên kia chiếc bàn sẽ phải tìm một người làm công mới. Nếu chi phí

quá cao thì tương lai của công ty sẽ bị đe dọa. Nhiều công ty biến mất vì không thể trả nổi chi phí nhân công. Nhiều doanh nghiệp tiến triển nhờ săn lùng nhân công giá thấp. Và khoa học kỹ thuật đang thay thế rất nhiều công việc. Vì vậy Alan Greenspan đúng khi nói người ta sợ mất việc nếu đòi hỏi tiền công quá cao.

Nhưng với tôi, lý do chính để "đừng đòi hỏi lương cao" là trong hầu hết các trường hợp, nhận thêm nhiều tiền cũng không giải quyết được vấn đề. Khi mọi người được tăng lương thì các chi phí sinh hoạt cũng tăng theo, và rồi người ta lại mắc vào các khoản nợ nần. Những quyển sách và những trò chơi giáo dục của tôi được viết và được tạo ra là nhằm thay đổi sự nhận thức của một người. Nếu người nào thật sự muốn tìm ra sự an toàn tài chính thì anh ta cần phải thay đổi về mặt trí tuệ, cảm xúc, thể chất và cả tinh thần. Một khi sự nhận thức được cải thiện, họ thấy rằng mình ít cần công ăn việc làm của mình hơn, và bắt đầu làm bài tập ở nhà nhiều hơn... như người bố giàu nói: "Con không làm giàu ở sở làm, mà con làm giàu ở nhà". Tôi cũng thấy rằng khi nào nhận thức của bạn thay đổi và sự tự tin của bạn lên cao, thì ông chủ sẽ sẵn sàng tăng lương cho bạn. Chính vì thế mà làm bài tập ở nhà rất quan trọng.

BÀI TẬP Ở NHÀ CỦA BẠN

Tôi nói với các bậc bố mẹ rằng điều họ dạy con ở nhà cũng quan trọng không kém những gì trường học dạy chúng. Một điều tôi đề xuất với các bố mẹ là hãy bắt đầu cổ vũ cho

con cái tìm cách để nghỉ hưu ở tuổi 30. Điều này ít nhất cũng khiến cho chúng nghĩ khác đi. Nếu chúng nhận ra chúng chỉ có một vài năm để làm việc và nghỉ hưu, thì chúng sẽ hỏi những câu đại loại như: "Làm thế nào con có thể nghỉ hưu ở tuổi 30?" Ngay lúc chúng hỏi câu đó, chúng đã bắt đầu đi qua tấm gương soi rồi. Thay vì ra trường tìm một công ăn việc làm ổn định, chúng sẽ đi tìm một thế giới của sự tự do về tài chính. Ai mà biết được? Có thể chúng sẽ tìm ra nếu chúng làm tốt bài tập ở nhà của chúng.

NHỮNG KẾT QUẢ SAU CÙNG

Kết quả học tập thật sự của một người không tìm thấy được trong học bạ. Hầu hết chúng ta đều biết rằng có nhiều người là sinh viên giỏi ở trường, nhưng không thành công lúc cuối đời.

Có nhiều cách để xác định kết quả học tập. Và một trong những thước đo tốt nhất là xem họ xoay sở như thế nào về mặt tài chính sau khi ra trường. Kết quả nghiên cứu gần đây trên 100 người cho thấy ở tuổi 65 có một người giàu có, bốn người sống thoải mái, năm người vẫn còn phải làm việc và 56 người sống nhờ trợ cấp xã hội hay gia đình, và số còn lại đã chết.

Theo ý kiến của tôi, đây không phải là một kết quả tốt đẹp, xét theo hàng tỉ đôla và hàng giờ công chúng ta đã tiêu tốn vào việc giáo dục con người. Điều đó có nghĩa là, trong 700 sinh viên ra trường, 7 người sẽ giàu có, 392 người sẽ cần sự hỗ trợ của xã hội hoặc của gia đình. Không tốt chút nào.

Và có một sự khác biệt hơn nữa từ những con số này: trong số 7 người giàu có, gần 2 người sẽ ở vị trí tuyệt đỉnh nhờ được thừa kế tài sản hơn là sự nỗ lực của chính họ.

Ngày 16-8-2000, tờ *US Today* chạy một tít lớn KIẾM TIỀN KHÔNG DỄ NHƯ THẾ. Trong đó nhà phân tích Danny Sheridan tính được có bảy con đường có tiền khác nhau. Đó là:

Làm chủ một doanh nghiệp nhỏ	1 trong 1000 người
Làm việc cho một công ty máy tính nổi danh	1 trong 10.000 người
Tiết kiệm $800 một tháng trong vòng 30 năm	1 trong 1.500.000 người
Giật giải một chương trình trò chơi	1 trong 4.000.000 người
Chơi với máy đánh bạc	1 trong 6.000.000 người
Trúng số	1 trong 12.000.000 người
Thừa kế 1 triệu đôla	1 trong 12.000.000 người

Bảng thống kê này chỉ ra rằng có rất ít người trở thành triệu phú qua sự thừa kế. Như vậy, cơ hội tốt nhất cho con cái bạn trở thành một triệu phú là qua việc làm chủ doanh nghiệp riêng của mình và xây dựng nó đi tới thành công.

Nếu bạn dạy con bạn rằng chúng có thể sống và tự túc được về tài chính - biết cách quản lý tài chính, không bị sa lầy vào nợ nần do tiêu xài, và không bao giờ cần một công việc - bạn sẽ chuẩn bị tốt cho chúng đón nhận thế giới đang tới.

Một hệ thống giáo dục mà khiến cho người ta phải sống phụ thuộc vào lúc cuối đời thì không thể chuẩn bị cho họ thích nghi với thế giới ngày nay. Suy nghĩ cho rằng một công ty hay chính phủ sẽ chăm sóc bạn lúc về hưu là một ý nghĩ

lạc hậu. Con bạn cần sự giúp đỡ của bạn để phát triển những kỹ năng tài chính cần cho tương lai chúng.

KẾT LUẬN CHO PHẦN MỘT

Phần I của quyển sách này là "tiền bạc là ý tưởng". Điều tương tự cũng có thể nói về giáo dục. Sự nhận thức của trẻ em, hoặc ý tưởng của chúng trong học tập và tài chính, sẽ báo trước chúng sẽ như thế nào trong suốt quãng đời còn lại của chúng. Chính vì thế mà công việc quan trọng của bố mẹ là hướng dẫn, chỉ bảo và bảo vệ sự nhận thức của con mình.

PHẦN II

TIỀN BẠC KHÔNG LÀM CHO BẠN GIÀU

Người bố giàu của tôi đã nói: "Tiền bạc không làm cho con giàu." Người nói tiếp rằng tiền bạc vừa có sức mạnh làm cho bạn giàu hoặc vừa có thể làm cho bạn nghèo... và đối với nhiều người, càng kiếm được nhiều tiền thì họ càng nghèo đi. Sau này, khi Người thấy vé số phổ biến, Người nói: "Nếu tiền bạc làm cho con giàu thì tại sao nhiều người trúng độc đắc lại bị phá sản?"

Người bố thông thái cũng nói những điều tương tự về điểm số.

Nếu một đứa trẻ ra trường với điểm cao, thì có phải là nó sẽ thành công trong cuộc sống? Có phải thành công trong việc học hành sẽ đảm bảo cho sự thành công của con bạn trong cuộc đời? Phần I của sách này viết về sự chuẩn bị cơ bản về tinh thần cho con bạn trong việc học và cho những cơ hội nảy sinh vào lúc đầu đời. Phần II được viết nhằm chuẩn bị cho con bạn thành công trong cuộc sống.

CHƯƠNG 8

Ngân hàng không bao giờ hỏi đến học bạ của tôi

Năm 15 tuổi, tôi thi rớt môn Anh văn. Điều đó có nghĩa là tôi phải học lại năm thứ hai trong trường. Đây là quy định của hệ thống giáo dục. Thật xấu hổ! Bố tôi là một lãnh đạo ngành giáo dục do đó sẽ có nhiều tiếng cười chê trong ngành khi biết con trai ông thi trượt. Tiếp theo, thi trượt có nghĩa là tôi bị rớt xuống học chung lớp với đứa em gái. Và thi trượt có nghĩa là tôi sẽ không được nhận thư mời chơi cho đội bóng đá của trường, môn thể thao yêu thích của tôi. Hôm nhận được học bạ với điểm F môn Anh văn, tôi lẻn ra phía sau tòa nhà thí nghiệm hóa học. Tôi ngồi ôm gối, dựa lưng vào tường, và bắt đầu lặng lẽ khóc. Tôi đã chuẩn bị tinh thần từ lâu, nhưng thấy nó trên giấy thế này làm tôi không thể chịu đựng được. Tôi ngồi đó có đến hơn cả tiếng đồng hồ.

Bạn thân nhất của tôi, Mike, con của người bố giàu, cũng nhận một điểm F. Cùng thi trượt chẳng hay ho gì, nhưng ít ra có bạn đồng hành trong cơn bĩ cực cũng đỡ. Tôi vẫy nó khi nó đi ra cổng để đón xe về nhà, nhưng nó chỉ lắc đầu và cứ đi tiếp về phía chiếc xe đang đợi.

Khi những đứa em tôi đã đi ngủ, tôi báo với bố mẹ tin tôi thi trượt môn Anh văn cũng như học lại năm thứ hai trung học. Trong khi bố mẹ kỳ vọng vào tôi, tin này là một thực tế phũ phàng. Bố tôi ngồi lặng người trên ghế, mặt không biểu lộ gì. Trái lại, mẹ tôi lại tiếp nhận tin này khó hơn. Tôi có thể thấy cảm xúc dâng trên khuôn mặt mẹ, chuyển từ buồn bã sang giận dữ. Quay sang bố, mẹ hỏi: "Chuyện gì vậy? Nó phải lưu ban một năm sao?". Bố chỉ nói: "Đó là quy định. Nhưng trước khi anh đưa ra quyết định, anh sẽ xem xét cẩn thận."

Mấy ngày sau, bố tôi, người tôi thường gọi là người bố nghèo, đã xem xét vấn đề. Người phát hiện ra trong lớp tôi có 32 học sinh, thầy giáo đã đánh rớt 15 học sinh. Thấy tỉ lệ thi trượt cao như vậy, bố tôi với tư cách là thanh tra giáo dục đã yêu cầu thầy hiệu trưởng mở một cuộc điều tra chính thức. Cuộc điều tra bắt đầu bằng cách phỏng vấn nhiều học sinh trong lớp. Cuộc điều tra kết thúc với việc thầy tôi bị chuyển sang trường khác và một lớp học hè đặc biệt sẽ được mở dành cho những học sinh muốn có cơ hội cải thiện điểm. Tôi đã phải bỏ 3 tuần học lớp đó và đạt điểm D, và có thể lên lớp 11 cùng các bạn khác.

Cuối cùng, bố tôi quyết định rằng ai cũng có cái đúng và cái sai, cả học sinh cũng như giáo viên. Điều làm bố bực mình là hầu hết học sinh bị trượt là học sinh năm hai đứng đầu của lớp và trường. Nên thay vì nhìn phiến diện, Người về nhà nói với tôi: "Hãy xem thất bại trong học hành là bài học lớn trong đời con. Con có thể học được vài điều từ chuyện này. Con có

thể tức giận, đổ lỗi cho thầy cô, hoặc căm thù. Hoặc con có thể xem lại hành vi của mình và lớn lên từ những bài học kinh nghiệm. Ta không nghĩ thầy giáo nên cho nhiều điểm trượt. Nhưng ta nghĩ con và bạn con cần phải trở thành những học sinh tốt hơn. Ta hy vọng cả học sinh và thầy cô đều rút kinh nghiệm."

Tôi nên thừa nhận là mình vẫn còn ác cảm. Tôi vẫn không ưa thầy cô giáo, và ghét đến trường. Tôi không bao giờ thích học những môn tôi không hứng thú hoặc những môn tôi biết là mình không bao giờ dùng đến khi ra trường. Mặc dù vết thương lòng sâu nặng, tôi đã phấn khởi hơn một chút và thay đổi thái độ, thói quen học tập được cải thiện, và tôi đã tốt nghiệp trung học theo đúng như dự kiến.

Điều quan trọng nhất là tôi đã đón nhận lời khuyên của bố và gắng hết sức thoát khỏi tình trạng tồi tệ đó. Vậy mà trong cái rủi có cái may. Sự việc đó đã khiến tôi thay đổi thái độ và nề nếp học tập của mình. Tôi nhận ra nếu tôi không sửa sai năm lớp mười, chắc hẳn tôi đã bị đuổi khỏi trường.

NHỮNG NHẬN XÉT CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Điểm F môn Anh văn của con trai làm người bố giàu buồn lòng. Tuy nhiên, Người rất vui khi biết bố ruột tôi mở chương trình phụ đạo hè để chúng tôi có cơ hội cải thiện điểm. Cả hai người bố đều nhìn vào mặt lạc quan của vấn đề, cả hai đều cho chúng tôi thấy những bài học từ kinh nghiệm này, mặc dù những bài học của họ rất khác biệt. Người bố giàu không nhiều lời. Người chỉ quan sát hai đứa tôi để xem chúng tôi

phản ứng lại hoàn cảnh thế nào. Người đọc được những suy nghĩ và cảm giác của chúng tôi về sự trì trệ của nền giáo dục, và cũng đến lúc Người phải lên tiếng. Ngồi xuống ghế, Người nói: "Điểm số cao rất quan trọng. Chuyện các con học hành như thế nào ở trường rất quan trọng. Các con học được bao nhiêu và thông minh đến đâu cũng rất quan trọng. Nhưng khi các con ra trường, điểm số cao không còn quan trọng nữa."

Khi nghe Người nói đến đó, tôi ngả người trên ghế. Trong gia đình tôi, một gia đình mà hầu hết các thành viên đều làm việc trong ngành giáo dục, từ bố cho đến các anh chị, thì nói điểm số không quan trọng gần như một việc xúc phạm. "Nhưng điểm số của chúng con thì sao? Những điểm số này sẽ đi theo chúng con trong suốt cuộc đời," tôi đệm thêm bằng một cái gật đầu và giọng than van.

Người bố giàu gật đầu rồi chồm người tới, và nói một cách nghiêm túc: "Nghe đây, Mike và Robert. Ta sẽ nói cho các con một bí mật quan trọng." Người bố giàu ngưng một chút để chắc chắn chúng tôi thật chú ý. Rồi Người nói tiếp: "Ngân hàng của ta không bao giờ yêu cầu ta trình học bạ ra."

Câu nói đó làm tôi giật mình. Mấy tháng nay tôi và Mike lo âu về điểm số của mình. Trong trường học điểm số là tất cả. Bố mẹ tôi, họ hàng và bạn bè đều nghĩ điểm số là tất cả. Bây giờ những lời của người bố giàu lôi tôi ra khỏi vòng xoáy của suy nghĩ đó... suy nghĩ cho rằng tôi sẽ tàn đời vì bị điểm kém. "Bố nói gì ạ?" tôi hỏi lại vì chưa hiểu hết ý của Người.

Người bố giàu giải thích: "Ngân hàng luôn hỏi bản báo cáo tài chính. Ngân hàng yêu cầu xem bản báo cáo tài chính của mọi người. Họ không quan tâm anh giàu hay anh nghèo, có học hay thất học. Bất kể anh là ai, họ cũng muốn xem bản báo cáo tài chính của anh. Con nghĩ xem tại sao họ làm vậy?"

Mike và tôi khẽ gật đầu và cố tìm câu trả lời. Bỗng Mike lên tiếng: "Con chưa từng nghĩ đến chuyện đó. Bố nói cho chúng con biết chứ?"

"Bởi vì bản báo cáo tài chính là học bạ của người ta khi họ ra trường," người bố giàu nói bằng giọng trầm mạnh mẽ. "Vấn đề ở chỗ, hầu như ai cũng ra trường mà chẳng có ý niệm gì về bản báo cáo tài chính."

"Bản báo cáo tài chính của con là học bạ của con khi con ra trường ư?" tôi nghi ngại hỏi lại. "Ý bố nói nó là học bạ của người lớn?"

Người bố giàu gật đầu. "Nó là học bạ của người lớn. Xin nhắc lại, vấn đề ở chỗ hầu hết người lớn lại không biết thực sự một bản báo cáo tài chính là gì."

Tôi hỏi: "Có phải nó là học bạ duy nhất người lớn có không? Còn có loại học bạ nào nữa không ạ?"

"Ừ, cũng có những loại học bạ khác nữa. Bản báo cáo tài chính của con là học bạ quan trọng nhất, nhưng không phải là loại học bạ duy nhất. Trên đời có nhiều loại học bạ, và bản báo cáo tài chính cá nhân của một người là học bạ quan trọng nhất."

"Cho nên mới có người có toàn điểm A trong học bạ ở

trường và có toàn điểm F trong bản báo cáo tài chính ở trường đời phải không ạ?" tôi hỏi. "Có phải bố nói thế không ạ?"

Người bố giàu gật đầu: "Lúc nào cũng đúng."

TRƯỜNG HỌC TRỌNG ĐIỂM SỐ, TRƯỜNG ĐỜI TRỌNG BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Điểm trượt môn Anh văn năm 15 tuổi đã đem lại cho tôi một kinh nghiệm để đời, bởi vì tôi bắt đầu nhận thấy tôi ngày càng có thái độ tệ hại đối với trường học và chuyện học hành của mình. Điểm trượt đó đã thức tỉnh tôi, khiến tôi chỉnh đốn lại thái độ và nề nếp học tập của mình. Tôi cũng sớm nhận ra rằng trong khi điểm số quan trọng đối với trường học thì bản báo cáo tài chính sẽ là học bạ của tôi ở trường đời.

Người bố giàu đã nói với tôi: "Trong trường học, các học sinh được cấp học bạ mỗi học kỳ. Nếu một đứa trẻ yếu môn nào đó thì ít ra nó cũng có thời gian để khắc phục. Trong cuộc đời, hầu hết mọi người không bao giờ nhận được học bạ, và đó là lý do tại sao nhiều người sa lầy về tài chính. Nhiều người đã không thực sự quan tâm đến hiện trạng tài chính của mình cho đến khi họ bị thất nghiệp, gặp tai nạn, nghĩ đến việc nghỉ hưu, hoặc cho đến khi đã quá muộn màng. Bởi vì hầu như không ai có học bạ định kỳ để biết mà điều chỉnh về mặt tài chính nhằm hướng đến một sự an toàn hơn. Họ có thể có một việc làm lương cao, một ngôi nhà lớn, một xe hơi đời mới, và đang xuôi chèo mát mái trong công việc, chưa hề có những điểm trượt về tài chính. Nhiều học sinh thông minh có điểm số cao ở trường học có thể sẽ có những điểm trượt tệ hại

về tài chính trong cuộc đời. Đó là cái giá phải trả của việc không có một học bạ định kỳ. Bố muốn xem những bản báo cáo tài chính của mình để biết bố đang làm tốt ở chỗ nào, chỗ nào làm không tốt, và điều gì cần cải thiện."

HỌC BẠ CHO BIẾT CHỖ CẦN PHẢI CẢI THIỆN

Đôi khi tôi nghĩ, nếu tôi không nhận điểm trượt năm 15 tuổi và không nhận được sự ủng hộ của gia đình trong những giai đoạn khó khăn đó thì tôi sẽ chẳng thể nào có được sự thay đổi trong đời và trở thành tác giả ăn khách được. Đó là lý do tại sao học bạ quan trọng đến vậy, đặc biệt nếu đó là học bạ ghi điểm số tệ hại.

Cuối cùng tôi nhận ra học bạ không chỉ đo lường những gì chúng ta biết mà còn những gì chúng ta cần cải thiện trong cuộc sống. Bản báo cáo tài chính cũng giống y như vậy. Đó là học bạ của bạn về những điều bạn làm tốt về tài chính. Đó là học bạ trường đời của bạn.

CON BẠN CẦN BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH NGAY TỪ BÂY GIỜ

Tôi nhận được sự khởi đầu về tài chính năm lên 9. Đó là những năm tháng người bố giàu giới thiệu cho tôi về bản báo cáo tài chính.

Nhưng điều lớn hơn cả sự tự tin mà tôi có được khi hiểu bản báo cáo tài chính là "ba chữ T", như người bố giàu của tôi thường gọi, là Tự tin, Tự chủ và Tự sửa sai.

Người thường nói với Mike và tôi: "Nếu con hiểu được

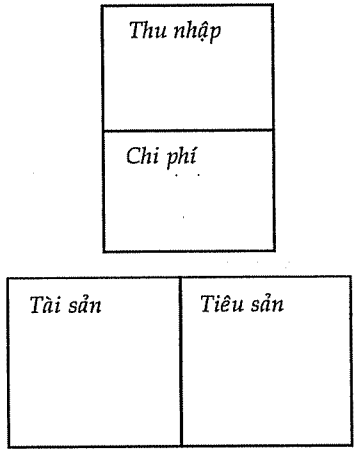
cách bản báo cáo tài chính vận hành thì con sẽ *tự tin* hơn về khả năng tài chính của mình, con sẽ *tự chủ* hơn về tiền bạc và quan trọng nhất là con sẽ có thể *tự sửa sai* khi mọi thứ đi chệch ra khỏi quỹ đạo tài chính của con. Người ta thiếu sự hiểu biết về tài chính chỉ bởi vì thiếu tự tin về tài chính, nên họ mất tự chủ và hiếm khi tự sửa sai trước khi quá muộn."

Lúc còn nhỏ, tôi đã bắt đầu học bằng tinh thần, bằng cảm xúc, bằng thể chất và bằng trí tuệ những đường ngang ngõ tắt của ba chữ T. Lúc đó, tôi không hiểu hết điều đó, và đến tận bây giờ tôi vẫn chưa hiểu hết được. Tuy nhiên, sự giáo dục cơ bản về tài chính đó là nền tảng cho kiến thức tài chính lâu dài, bất biến, nó giúp tôi có một sự khởi đầu tốt đẹp về tài chính trong cuộc đời... và tất cả đều bắt đầu với sự hiểu biết về bản báo cáo tài chính.

PHÁC HỌA ĐẦU TIÊN CỦA TÔI

Người bố giàu bắt đầu bằng những phác họa đơn giản.

Khi chúng tôi vẽ được những phác họa sơ bộ, Người muốn chúng tôi nắm vững các từ ngữ, các định nghĩa và các mối quan hệ. Tôi biết được cách các từ ngữ và các giản đồ quan hệ với nhau. Khi tôi nói với những người được tập huấn về tài chính, họ bảo rằng mặc dầu họ có một tài khoản lúc còn đi học, nhưng họ chẳng thể nào hiểu được mối quan hệ giữa các từ ngữ - và như người bố giàu đã nói: "Chính mối quan hệ mới là quan trọng."



NHỮNG VẤN ĐỀ TÀI CHÍNH BẮT ĐẦU TỪ ĐÂU

Người bố nghèo thường nói: "Ngôi nhà của chúng ta là một tài sản." Và đó cũng là xuất phát điểm của hầu hết những vấn đề về tài chính của Người. Chính sự hiểu lầm này, hoặc sự tách bạch không mấy rõ ràng trong định nghĩa, đã gây nên những rắc rối về tài chính cho bố tôi và nhiều người khác trong cuộc sống. Khi bạn ném một hòn sỏi xuống hồ, bạn sẽ thấy những gợn sóng lan ra từ điểm đầu tiên hòn sỏi chạm mặt nước. Khi một người bước vào đời mà không hiểu nổi sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản thì những làn sóng lan ra từ việc đó có thể sẽ ảnh hưởng đến suốt cuộc đời của người đó. Và đó là lý do người bố giàu nói: "Chính mối quan hệ mới là quan trọng."

Mặc dù tôi đã lặp lại vấn đề này trong một quyển sách khác, nhưng nhắc lại một lần nữa ở đây cũng không thừa. Đó

là bước đầu tiên quan trọng đem lại cho con bạn sự khởi đầu tốt đẹp về tài chính trong cuộc đời.

ĐIỀU GÌ XÁC ĐỊNH MỘT TÀI SẢN HAY MỘT TIÊU SẢN?

Điều gì xác định một tài sản và điều gì xác định một tiêu sản? Khi tôi tra từ điển, tôi càng thấy rối thêm. Đó là nhược điểm của cách học lý thuyết, không có gì cụ thể trong các định nghĩa. Giản đồ đơn giản của một bản báo cáo tài chính cho ta cách học cụ thể về các định nghĩa, dù cho nó chỉ là một vài dòng trên một mẩu giấy.

Để minh họa quan điểm của tôi, xin đưa ra một định nghĩa của từ *tài sản* trong một quyển từ điển:

Tài sản a: của cải của người đã chết. b: toàn bộ của cải của một cá nhân, công ty, đoàn thể. c: những mục trong bảng cân đối cho biết giá trị ghi sổ của của cải.

Đối với nhiều người có tài năng học tập và IQ cao, một định nghĩa như vậy có thể là thỏa đáng. Có lẽ họ có thể đọc những từ ngữ và liên tưởng đến một tài sản thực sự để hình dung. Nhưng đối với một đứa bé mới chín tuổi như tôi lúc bấy giờ, những từ ngữ đó thôi chẳng làm tôi hiểu. Đối với một thằng nhóc 9 tuổi ham làm giàu, định nghĩa trong từ điển thật rối rắm và vô lý. Nếu sự thông minh là để phân biệt giỏi dở tốt hơn, thì để làm giàu tôi cần phải biết định nghĩa rõ ràng hơn những gì viết trong từ điển, và tôi cần biết chúng thật hơn là chỉ qua từ ngữ.

Để tôi dễ hiểu hơn Người dùng một mẩu giấy và cho tôi

thấy mối quan hệ giữa bảng kê thu nhập và bảng cân đối. Người nói: "Cái xác định một thứ có phải là tài sản hay không mà con liệt kê trong bảng cân đối, chính là sự lưu thông tiền tệ. Lưu thông tiền tệ có thể là từ quan trọng nhất trong thế giới tài chính, nhưng nó lại là từ được hiểu ít nhất. Con có thể thấy tiền, nhưng nhiều người không thể thấy được sự lưu thông. Do vậy, sự lưu thông tiền tệ mới xác định được một thứ có thực sự là tài sản hay không, hay là một tiêu sản, hay là một thứ bỏ đi."

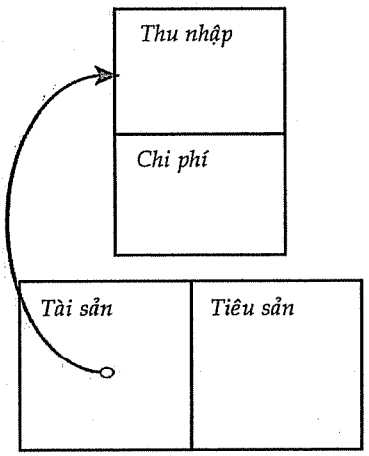
MỐI QUAN HỆ

"Chính sự lưu thông tiền tệ giữa bảng kê thu nhập và bảng cân đối sẽ thực sự xác định cái gì là tài sản hay cái gì là tiêu sản," người bố giàu lặp đi lặp lại.

Nếu bạn muốn cho con mình một sự khởi đầu tài chính trong đời, hãy ghi nhớ những dòng này và lặp đi lặp lại với con bạn. Con bạn cần phải thông suốt câu này. Nếu con bạn không hiểu, rất có thể nó sẽ ra ngoài, mua mấy cây gậy chơi golf, nhét chúng vào gara và đưa vào danh mục tài sản khi chúng kê khai báo cáo tài chính cho ngân hàng để vay tiền. Trong thế giới của bố tôi, những cây gậy chơi golf nằm trong gara không phải là tài sản. Nhưng trong rất nhiều hồ sơ vay ngân hàng, bạn có thể những cây gậy này - những món ve chai - là tài sản. Chúng được đưa vào danh sách trong cột tài sản ở mục gọi là "Vật Dụng Riêng." Đó là nơi bạn có thể liệt kê ra giày dép, bàn ghế, quần áo, chén bát, thậm chí cả những cái vợt tennis cũ như những tài sản trong cột tài sản - và đó là

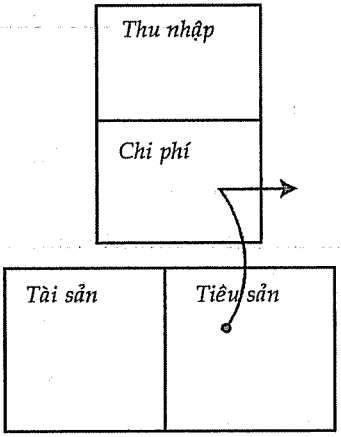
lý do nhiều người không ngóc đầu giàu lên nổi. Họ không biết mối liên hệ giữa bảng kê thu nhập và bảng cân đối.

Và đây là một mẫu lưu thông tiền tệ của một tài sản.



Nói cách khác, tài sản là tiền chảy *vào* cột thu nhập.

Còn đây là mẫu lưu thông tiền tệ của một tiêu sản.



Nói cách khác, tiêu sản là tiền chảy *ra khỏi* cột chi phí.

Bạn không cần phải là một chuyên gia mới biết được sự khác nhau giữa tiền vào và tiền ra. Để tôi và Mike hiểu rõ hơn ý tưởng này, người bố giàu thường hay nói: "Tài sản là thứ đưa tiền vào túi con, còn tiêu sản là thứ lấy tiền ra khỏi túi con." Là một đứa trẻ 9 tuổi, tôi đã hiểu được điều đó. Nhiều người lớn lại không hiểu nổi!

Khi tôi lớn lên và hiểu rằng nhiều người cứ phải bám vào những công việc ổn định, người bố giàu còn triển khai thêm định nghĩa của Người. Người nói: "Nếu con mất việc, tài sản sẽ nuôi sống con, còn tiêu sản sẽ nuốt chửng con. Hầu hết nhân viên của bố không thể ngưng làm việc vì họ đã mua nhiều tiêu sản mà họ nghĩ là tài sản, và họ đang bị gặm nhấm hàng tháng bằng những hóa đơn phải trả để nuôi những tiêu sản này, những thứ mà họ nghĩ là tài sản." Một lần nữa, lại là một định nghĩa khá phức tạp, nhưng có ở địa vị của họ, ngồi ở đầu bàn của người xin việc, khóc khi bị sa thải, tôi mới hiểu được tại sao việc biết rõ sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản lại quan trọng đến vậy. Tôi hiểu tầm quan trọng của việc biết rõ các định nghĩa từ lúc chưa đến 15 tuổi. Đó là một sự khởi đầu tài chính to tác trong đời đối với tôi.

NHỮNG BƯỚC KẾ TIẾP

Cho nên bước đầu tiên bắt đầu bằng những phác họa đơn giản và sự củng cố thường xuyên qua nhiều năm. Ngày nay, người ta vẫn tranh cãi rằng ngôi nhà là một tài sản. Một lần nữa, ở mức độ đầu tiên của sự ngụy biện về tài chính, điều đó có thể đúng. Tôi nghĩ một trong những lý do chỉ một trong

số hàng trăm người giàu ở tuổi 65 là hầu hết người ta không biết sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản. Người ta làm việc cật lực vì sự ổn định của công việc và tích cóp tiêu sản mà họ nghĩ là tài sản.

Nếu con bạn mua một tiêu sản và nghĩ đó là tài sản thì con bạn chẳng thể nào nghỉ hưu trước tuổi 30. Nếu chúng cứ khăng khăng mua tiêu sản mà chúng nghĩ là tài sản, thì chúng chắc chắn sẽ phải làm việc cật lực suốt đời, không thể khá lên dù cho chúng tốt nghiệp từ trường nào, điểm cao thấp ra sao, hay chúng có siêng năng làm lụng đến đâu hoặc chúng kiếm được bao nhiêu tiền. Đó là lý do tại sao kiến thức căn bản về tài chính lại quan trọng đến thế. Chỉ cần biết đơn giản rằng sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản cũng giống như một hòn sỏi chạm vào mặt nước hồ. Những làn sóng lan ra sẽ tiếp tục lan truyền cho đến hết cuộc đời sau này của con bạn.

Tôi không nói là đừng mua nhà, và tôi cũng không nói hãy trả hết nợ của bạn. Tôi chỉ muốn nói rằng để giàu lên, người ta cần thông thạo hơn về kiến thức tài chính, đó là khả năng đưa ra những phân biệt giỏi hơn những người bình thường. Nếu bạn muốn tự phân biệt tốt hơn, hãy đọc qua những quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 1,2,3.*

Mỗi quyển sách bàn về một lĩnh vực khác nhau hoặc đưa ra những phân biệt về những vấn đề cơ bản của tài chính, giúp bạn tăng kiến thức về tài chính của mình hơn nữa. Nếu bạn có được thông tin tốt hơn, bạn có cơ hội tốt hơn để ảnh hưởng đến tương lai tài chính của con bạn. Xét cho cùng, một trong những lý do người giàu càng giàu hơn; người nghèo

càng nghèo đi; người bình bình thì sa lầy vào nợ nần và phải trả nhiều thuế hơn dự kiến vì tiền là một đề tài được dạy tại nhà, chứ không phải ở trường học. Giáo dục tài chính được truyền đạt từ bố mẹ qua con cái.

NGÂN HÀNG MUỐN BIẾT TÔI THÔNG MINH ĐẾN CỠ NÀO

Bước đầu tiên trong việc chuẩn bị bước vào cuộc sống thực tế là tự mình làm quen với học bạ của cuộc sống thực tế, đó là bản báo cáo tài chính, gồm có bảng kê thu nhập và bảng cân đối tài chính. Như người bố giàu của tôi đã nói: "Ngân hàng không bao giờ đòi học bạ của bố. Ngân hàng chỉ muốn xem bản báo cáo tài chính của bố thôi. Ngân hàng không cần quan tâm bố học tập xuất sắc cỡ nào. Họ chỉ muốn biết bố thông minh đến đâu trong lĩnh vực tài chính thôi."

Những chương tiếp theo viết về những cách cụ thể để làm tăng cơ hội trở nên thông minh hơn về tài chính của con bạn trước khi nó bước vào đời.

CHƯƠNG 9

Trẻ con học bằng cách chơi

Một buổi nọ tôi và bố ngồi xem hai chú mèo con chơi với nhau. Chúng đang cắn cổ, cắn tai nhau, vật nhau, vờn nhau và thỉnh thoảng đá nhau. Nếu không biết là chúng đang giỡn với nhau thì hẳn là người ta sẽ tưởng chúng đang cắn nhau.

Người bố thông thái của tôi nói: "Những con mèo đang dạy cho nhau những kỹ năng sống đã được ngấm sẵn trong máu chúng. Nếu chúng ta trả những con mèo này về với thiên nhiên, không nuôi chúng nữa thì những kỹ năng sống mà chúng học được từ bây giờ sẽ giúp chúng sống được trong tự nhiên. Chúng đã học và giữ lại những kỹ năng này bằng cách chơi đùa. Con người cũng học theo cách giống như vậy."

CÁC KỸ NĂNG SỐNG VỀ TÀI CHÍNH TRONG THẾ GIỚI THẬT

Một trong những điều khó khăn nhất tôi từng gặp là đóng cửa nhà máy của mình và cho nghỉ việc 35 nhân viên trung thành. Tôi có viết về thử thách trong những năm 1970 này trong một quyển sách khác. Tôi đã phải đóng cửa nhà máy bởi vì tôi không thể cạnh tranh nổi với châu Á và Mêhicô.

Nhân công và thuế má quá đắt đỏ. Thay vì chống lại những việc này, tôi quyết định gia nhập cùng đối thủ, buộc tôi phải chuyển công ty ra nước ngoài. Tôi thắng, nhưng những nhân viên của tôi thua. Khi người ta hỏi tôi tại sao tôi viết về tiền khi không cần đến nó, tôi thường nghĩ đến việc phải nói lời chia tay với những nhân viên vào ngày hôm đó... và đó là tất cả lý do tôi cần.

Khi đóng cửa nhà máy, tôi vẫn trả cho công nhân dưới 3,5 đôla một giờ. Ngày nay, sau gần hai mươi năm, những công nhân đó cũng chỉ kiếm được nhỉnh hơn 5 đôla một giờ một chút, hoặc lương chỉ ở mức tối thiểu. Họ có thể đã được tăng lương, nhưng tôi không nghĩ tăng lương sẽ tốt hơn. Họ chỉ biết chuyển từ công việc này sang công việc khác, làm việc chăm chỉ và cố gắng kiếm nhiều tiền hơn. Như người bố giàu đã dạy tôi: "Chỉ tiền thôi không làm cho con giàu, cũng như một công việc an toàn, đảm bảo không hẳn sẽ khiến con cảm thấy an toàn và đảm bảo."

Để tồn tại và cảm thấy đảm bảo về tài chính, người ta cần nắm bắt các kỹ năng sống về tài chính trước khi bước vào cuộc sống thực tế. Nếu họ không có những kỹ năng này, thế giới thực tế sẽ dạy họ những bài học khác về tài chính. Và ngày nay, điều đó bao gồm cả hệ thống giáo dục. Rất nhiều thanh niên ra trường với khoản nợ vay vốn học tập của nhà trường. Do vậy, sớm dạy con cách quản lý tiền bạc rất quan trọng. Cách tốt nhất để dạy những kỹ năng đó là chơi với trẻ; chơi đùa là cách tự nhiên hướng tất cả trẻ em vào việc học...

DẠY CON BẠN LÀM GIÀU - VỪA HỌC VỪA CHƠI

Tôi học được rất nhiều về tiền bạc từ người bố giàu bởi vì Người làm cho việc học vui nhộn. Người luôn bày các trò chơi và không cố nhồi nhét thông tin vào đầu tôi. Nếu tôi không muốn học điều gì đó, Người để tôi chọn những thứ tôi thích học... hoặc Người làm cho những điều Người muốn dạy tôi trở nên sinh động hơn. Người luôn đưa ra ví dụ thực tế, cụ thể để tôi nhìn thấy được, chạm vào được và cảm thấy từng phần của bài học. Và quan trọng nhất là Người không làm mất tinh thần của tôi. Thay vào đó, Người khuyến khích để ý chí của tôi mạnh mẽ hơn. Khi tôi phạm sai lầm, Người khuyến khích tôi rút kinh nghiệm từ sai lầm đó hơn là cho tôi câu trả lời *đúng*. Người đã kiên nhẫn dạy tôi với tình yêu thương. Người làm hết sức để phát huy sự thông minh của tôi thay vì cho rằng tôi là một đứa trẻ kém cỏi, chậm chạp, hoặc gán cho tôi là không có khả năng học hỏi bởi vì tôi phải mất một lúc lâu mới hiểu được vấn đề. Người đã dạy tôi theo lịch học và ước muốn của tôi, mà không cần tôi phải vượt qua kỳ kiểm tra nào. Người không quan tâm đến sự cạnh tranh của tôi với những đứa trẻ khác về điểm số, như những bậc cha mẹ khác thường làm. Người bố thông thái của tôi cũng dạy tôi theo kiểu giống vậy.

NGƯỜI THẦY CẦN CÓ QUYỀN HÀNH HƠN

Hệ thống giáo dục hiện nay không cho phép người thầy dạy theo cách này hoặc cho người thầy thời gian để quan tâm đến từng học trò của mình. Hệ thống muốn người thầy xoay

những đứa trẻ theo thời khóa biểu như dạng sản xuất hàng loạt, chứ không phải theo thời khóa biểu học của chúng. Nhiều thầy cô đã cố thay đổi hệ thống, nhưng như tôi đã nói, hệ thống giáo dục giống như một con cá sấu, một sinh vật được sinh ra để tồn tại chứ không thay đổi. Đó là lý do bài tập ở nhà quan trọng đến vậy, quan trọng hơn cả bài tập ở trường mà con bạn mang về nhà.

Tôi có nghe một chuyên gia ở một trường đại học lớn nó: "Lúc đứa trẻ chín tuổi, chúng ta sẽ biết ngay nó giỏi hay dở trong hệ thống của chúng ta. Chúng ta sẽ biết nó có phẩm chất mà chúng ta muốn hay không và có đủ thông minh để xử lý những khó khăn của hệ thống hay không. Không may, chúng ta không có hệ thống nào thay thế để những đứa trẻ không bị cuốn vào hệ thống của chúng ta."

Khi còn nhỏ, nhà tôi đầy những người làm trong môi trường giáo dục. Những người này rất tốt. Khi tôi đến nhà người bố giàu, nhà của Người đầy những người trong thế giới kinh doanh. Họ cũng là những người rất tốt. Nhưng tôi có thể nói họ hoàn toàn không giống nhau.

CŨNG TỰ CHO MÌNH MỘT SỰ KHỞI ĐẦU THUẬN LỢI

Khi lớn lên, nhiều người hỏi tôi có muốn nối nghiệp dạy học của bố không. Là một đứa trẻ, tôi nhớ mình đã nói: "Không đời nào. Con sẽ theo nghiệp kinh doanh." Mấy năm sau, tôi phát hiện mình thực sự yêu thích nghề dạy học. Năm 1985, tôi bắt đầu dạy kinh doanh và đầu tư cho những chủ doanh nghiệp và yêu thích công việc này. Tôi thích dạy học

bởi vì tôi dạy theo phương pháp mà tôi học tốt nhất. Đó là qua các trò chơi, thi đua hợp tác, thảo luận nhóm, và các bài học rút ra được. Thay vì trừng phạt sai lầm, tôi khuyến khích phạm sai lầm. Thay vì yêu cầu học trò tự làm bài kiểm tra, thì tôi yêu cầu chúng làm theo nhóm. Thay vì im lặng, phòng học luôn xì xào thảo luận và nhạc rock-n-roll làm nền. Nói cách khác, hãy hành động, phạm sai lầm, rút ra bài học, và cười đùa.

Tôi dùng phương pháp trái ngược với phương pháp ở trường học. Tôi dạy theo cách của hai người bố đã dạy tôi ở nhà. Tôi thấy nhiều người thích học theo cách này hơn, và tôi kiếm được rất nhiều tiền trong việc đi dạy, thường là hàng ngàn đôla từ mỗi học viên tham dự. Tôi áp dụng cách dạy của hai người bố với những bài học về tiền bạc và đầu tư của người bố giàu. Tôi tìm thấy mình trong nghề mà tôi đã thề không bao giờ bước chân vào. Có lẽ tôi đã ở trong ngành giáo dục, nhưng tôi chỉ dạy cho những người chịu học theo cách của tôi, như trong kinh doanh có câu "Có cầu là có cung." Tôi đã tìm thấy một nhu cầu lớn, nhu cầu muốn học được nhiều kiến thức nhưng vui vẻ và hào hứng.

Lúc xây dựng công ty giáo dục này vào giữa những năm 80, vợ tôi, Kim và tôi tìm kiếm những giáo viên khác có cách dạy giống như vậy. Yêu cầu đầu tiên của chúng tôi là những giáo viên thành công thật sự trong cuộc sống và yêu thích nghề giáo. Những người như vậy thường khó tìm. Thực tế có nhiều người thích đi dạy, nhưng lại không thành công trong kinh doanh, tiền bạc, và đầu tư. Cũng có những người rất giỏi

về tiền bạc, kinh doanh nhưng lại không phải là một thầy giáo giỏi. Cái chính là cố tìm được người đáp ứng được cả hai điều kiện đó.

NHỮNG THIÊN TÀI SINH VIÊN

Tôi có hân hạnh được học với TS R. Buckminster Fuller. Ông thường được nhắc đến như là một người Mỹ thành đạt nhất trong lịch sử Mỹ, vì không ai có sáng chế nhiều hơn ông. Ông còn được gọi là "thiên tài thân thiện của hành tinh." Ông được Viện Kiến Trúc Mỹ công nhận là kiến trúc sư vĩ đại, mặc dù ông không phải là một kiến trúc sư. Đại học Harvard thường nhắc đến ông như một trong những cử nhân nổi tiếng của trường mặc dù ông chưa bao giờ tốt nghiệp trường Harvard. Ông bị đuổi khỏi trường hai lần và chưa hoàn tất được việc học. Lúc tôi học với ông, TS Fuller nói: "Sinh viên sẽ là những thiên tài nếu thầy giáo biết hết những gì anh ta đang nói đến." Công việc của chúng ta không phải là tìm cho ra một thầy giáo mà là tìm người biết những gì họ đang nói và khuyến khích họ đi dạy.

CÀNG DẠY CÀNG THÔNG MINH

Ngoài chuyện thích đi dạy và kiếm được nhiều tiền từ việc đi dạy, tôi thấy có điều gì đó hơn cả niềm vui và tiền bạc. Tôi phát hiện ra rằng tôi học được nhiều hơn từ việc đi dạy. Khi tôi dạy học, tôi phải đào sâu vấn đề để tìm ra bài học mà cả lớp cần phải học. Tôi học được nhiều thứ từ việc tiếp xúc với các học viên, từ việc chia sẻ các quan điểm và

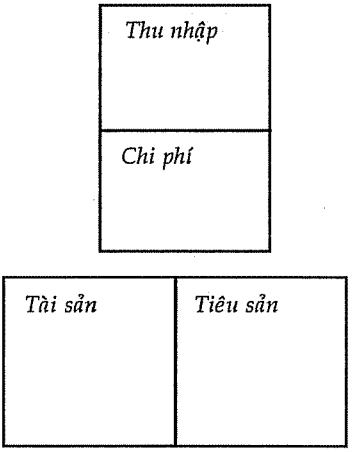
khám phá. Do vậy, tôi khuyên các bậc bố mẹ dành thời giờ để dạy con, bởi vì bố mẹ qua đó sẽ học được nhiều hơn. Và nếu một vị bố mẹ nào muốn cải thiện tình hình tài chính cá nhân của mình thì hãy tìm các ý tưởng tài chính mới và truyền đạt nó cho con cái. Hãy xem các ý tưởng tài chính mới trước khi dạy cho con các ý tưởng cũ về tiền bạc. Nhiều người gặp rắc rối về tài chính bởi vì họ đang dùng các ý tưởng tài chính cũ, thường được truyền lại từ đời bố mẹ họ. Rồi họ lại dạy cùng ý tưởng đó cho con họ. Điều đó có thể giải thích tại sao người nghèo cứ nghèo hoài, còn người trung bình cứ phải làm việc cật lực và lún sâu vào nợ nần sau khi tốt nghiệp. Họ đang làm những gì họ học được từ bố mẹ họ.

Do đó, một trong những cách tốt nhất để học một điều gì đó là truyền lại những gì bạn muốn học cho người khác, như lời dạy: "Cho đi và con sẽ được nhận lại". Bạn càng dành thời gian đầu tư vào việc dạy cho con về tiền bạc thì bạn càng thông minh hơn.

BA BƯỚC ĐỂ HỌC VỀ TIỀN BẠC

Người bố giàu đã dạy tôi ba bước để học về tiền bạc:

Bước 1: Phác họa đơn giản. Việc học của tôi bắt đầu với những dòng phác thảo đơn giản, chú trọng đến việc hiểu các định nghĩa.



Bước 2: Chơi. Như tôi đã nói, tôi học tốt nhất bằng cách làm, cho nên trong một số năm, người bố giàu đã bắt chúng tôi điền vào các bản báo cáo tài chính. Đôi khi chúng tôi chơi cờ Tỉ phú, Người đã bắt chúng tôi dùng 4 ngôi nhà màu xanh và 1 khách sạn màu đỏ và đặt chúng vào bản báo cáo tài chính của chúng tôi.

Bước 3: Thực tế. Cuộc sống thực tế bắt đầu khi Mike và tôi khoảng 15 tuổi, lúc chúng tôi điền các bản báo cáo tài chính và nộp chúng cho người bố giàu. Giống như một thầy giáo tốt, Người chấm điểm nó, cho chúng tôi thấy cái nào chúng tôi làm tốt và cái nào cần phải cải thiện. Tôi đã tiếp tục việc học của mình và các bản báo cáo tài chính trong cuộc đời cho đến nay đã gần bốn mươi năm.

BẮT ĐẦU DẠY CON VỀ TIỀN BẠC THẾ NÀO

Tôi khuyên các bậc bố mẹ nên bắt đầu ở bước 2. Mặc dù người bố giàu đã khởi động ở bước 1 - các phác họa đơn giản, nhưng tôi vẫn thận trọng nói với những đứa trẻ về các khái niệm trừu tượng như bảng kê thu nhập và các bảng cân đối. Khi tôi dùng các phác thảo này với một số người lớn, họ tròn xoe mắt. Thực ra, tôi không thể bắt đầu từ bước 1 khi tôi chưa chắc là họ có quan tâm hay đã sẵn sàng để học các khái niệm chưa. Tôi đã được dạy theo cách ở trên bởi vì tôi là đứa tò mò, cho nên người bố giàu đã chọn dạy tôi theo cách đó.

Tôi quen khuyên người ta bắt đầu bằng việc chơi cờ Tỉ phú. Tôi đã để ý thấy một số đứa trẻ thực sự thích trò chơi này, trong khi những đứa khác chơi nhưng không thực sự quan tâm lắm. Nhiều người bạn của tôi là những nhà đầu tư hoặc những người thầu khoán cho tôi biết là họ cũng say sưa chơi cờ Tỉ phú hàng giờ. Không có sự say sưa này, tôi sẽ không ép các bạn trẻ học các vấn đề về tiền bạc, đầu tư và các bản báo cáo tài chính.

CASHFLOW DÀNH CHO TRẺ EM

Năm 1996, sau khi tôi phát triển CASHFLOW 101, một bàn cờ dạy các nguyên tắc của bản báo cáo tài chính cho người lớn, phản hồi của thị trường cho thấy một trò chơi tương tự cũng cần cho trẻ em. Cuối năm 1999, chúng tôi giới thiệu CASHFLOW dành cho trẻ em. Bàn cờ của chúng tôi chỉ là những trò chơi dạy cho trẻ con những điểm cơ bản của bản

báo cáo tài chính, học bạ của trẻ sau khi ra trường, và cách quản lý lưu lượng tiền mặt.

DÙNG TRONG CÁC TRƯỜNG HỌC

Một thầy giáo có nhiều sáng kiến ở Indianapolis, bang Indiana, tên Dave Stephan đã bắt đầu sử dụng CASHFLOW 101 trong các lớp trung học của ông và thành công mỹ mãn. Ông nhận thấy trò chơi làm thay đổi thái độ đối với cuộc sống của nhiều học trò. Một học sinh cá biệt David đã kể cho chúng tôi nghe là xém bị đuổi khỏi trường vì bị điểm kém và không chuyên cần. Chơi CASHFLOW đã làm thay đổi lớn trong cuộc sống của cậu. Đây là những dòng chữ của sinh viên nọ:

Tôi từ một kẻ hư hỏng, hút xách, rượu chè... trở thành một học sinh rất tập trung và ham học, với tham vọng ngày nào đó trở thành một người thành công như người đã tạo ra trò chơi tôi đang chơi và học hỏi!... Tôi không nhớ lắm những ngày đầu mới chơi, nhưng tôi nhớ đó là trò CASHFLOW. Đó là một trò chơi tuyệt vời đã đem lại cho tôi những ý niệm kiếm tiền trong thực tế mà tôi chưa biết đến, nó bộc lộ sự dễ hiểu và tài năng của những ý tưởng! Trò chơi đã mở ra cho tôi một cánh cửa khác với những gì trong cuộc sống của tôi từ trước đến nay. Nó cho tôi lý do để đến trường và sự khao khát hiểu biết! Như các bạn thấy, CASHFLOW đã cho tôi ánh sáng mới mẻ để hướng tới thành công. Điểm số, thái độ, cách sống của tôi cũng đã thay đổi đáng kể. Bây giờ tôi hướng tới tương lai với một sự háo hức học hỏi và dạy cho tất cả những ai

muốn học những gì tôi biết. Đôi khi tôi thử thời vận và nó thay đổi mọi thứ!

Tôi cũng xin gởi lời cảm ơn đến ông Kiyosaki và cầu nguyện cho ông - một ngày nào đó ông sẽ nhìn thấy được kết quả của tất cả những việc ông đã làm, và tôi hy vọng tôi đã là một trong những minh chứng đầu tiên cho sự hiệu quả của phương pháp của ông. Điều này đã trở thành lời lẽ gần như sáo rỗng, nhưng nó tổng kết chính xác câu chuyện của tôi: "Có hai con đường trong một khu rừng, tôi chọn con đường ít người đi lại hơn, và điều đó sẽ làm nên tất cả sự thay đổi."

Tôi muốn đáp lại với cậu sinh viên này là: "Ồ, thật là một bạn trẻ ấn tượng." Tôi rất tự hào khi biết rằng các sản phẩm của chúng tôi đã giúp cho các bạn trẻ đổi hướng cuộc đời theo hướng tích cực hơn.

Sự hỗ trợ của Dave Stephen không dừng lại ở đó. Khi ông nghe nói về việc phát triển CASHFLOW dành cho trẻ em, ông đưa ra những sáng kiến khác. Ông định ra một chương trình trong đó các học sinh trung học đến trường tiểu học để dạy cho các em học sinh 7 đến 9 tuổi về CASHFLOW dành cho trẻ em. Kết quả đáng phấn khởi.

Trước tiên, một giáo viên tiểu học rất vui mừng có khoảng 8 học sinh trung học đến giúp họ vào mỗi buổi chiều. Mỗi học sinh trung học sẽ chơi CASHFLOW dành cho trẻ em với 4 học sinh tiểu học. Thay vì một cô 30 học trò thì tỉ lệ bây giờ là 1:4. Và kết quả tốt đẹp. Các học sinh tiểu học cũng như các học sinh trung học có được những giờ phút thoải mái, phấn

chấn. Cái học được nhiều hơn cái cụ thể và cá nhân. Cả học sinh trung học và tiểu học đều học được rất nhiều trong một thời gian ngắn ngủi.

Các thầy giáo có mặt bị cuốn hút bởi các hoạt động học tập tích cực. Thay vì ru ngủ bằng các bài giảng hoặc ồn ào, nhốn nháo thì lớp học tràn ngập không khí vui vẻ, phấn chấn và háo hức học hỏi. Khi trò chơi kết thúc, các em học sinh đều kêu lên: "Chơi nữa đi."

NHỮNG Ý KIẾN CỦA HỌC SINH TRUNG HỌC

Khi tôi hỏi những học sinh trung học xem các bạn thu được gì từ những bài tập, ý kiến của họ như sau:

- "Em khám phá ra mình thích dạy học. Bây giờ em có thể xem việc dạy học như một nghề nghiệp."
- "Em đã học được rất nhiều khi dạy những em nhỏ hơn."
- "Em ngạc nhiên về khả năng học thần tốc của các em nhỏ."
- "Em sẽ về nhà và cư xử với những đứa em của mình khác đi."

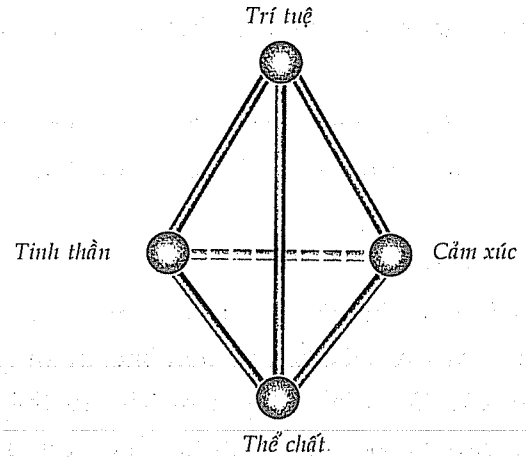
Tôi chia sẻ những ý kiến này bởi vì tôi ngạc nhiên khi thấy các em học sinh trung học có thể chính chắn đến thế.

TÓM TẮT BƯỚC HAI

Chìa khóa của bước hai là hãy vui vẻ, chơi đùa và bắt đầu hướng sự quan tâm vào việc học về tiền bạc, quản lý tiền bạc và các bản báo cáo tài chính. Hãy xem Kim tự tháp học tập trong sơ đồ để bạn có thể thấy cách học hiệu quả hơn.

Bởi vì mỗi trò chơi là một công cụ giáo dục trực quan sinh động, nó liên quan đến bốn điểm trên Kim tự tháp học tập. Nó liên quan đến cảm xúc bởi vì nó rất vui vẻ và hào hứng. Các trò chơi dùng tiền giả thay vì bằng tiền thật, cho nên khi phạm sai lầm đỡ đau hơn về mặt cảm xúc. Nhiều người lớn ra trường rất sợ phạm sai lầm, đặc biệt là sai lầm về tài chính. Các trò chơi cho phép sinh viên mọi độ tuổi phạm các sai lầm tài chính và rút kinh nghiệm mà không bị đau khổ vì bị thua lỗ tiền thật. Một đứa trẻ biết nó có thể tồn tại về mặt tài chính sẽ tự tin hơn và đỡ bị phụ thuộc vào ý nghĩ phải có một công việc ổn định để đảm bảo về tài chính. Đứa trẻ có lẽ đỡ bị tổn thương hơn người lớn khi bị mắc nợ khách hàng. Quan trọng nhất là việc học cách quản lý tiền bạc và cách vận hành của các bản báo cáo tài chính, có thể làm tăng sự tự tin của trẻ khi nó chuẩn bị đương đầu với cuộc sống thực tế.

KIM TỰ THÁP HỌC TẬP



NHỮNG TRÒ CHƠI ĐÃ ĐƯỢC ÁP DỤNG NHIỀU THẾ KỶ

Hầu hết những trò chơi được bày bán trong cửa hiệu ngày nay là những trò giải trí. Nhưng hàng thế kỷ nay chúng là những trò chơi mang tính giáo dục. Hoàng tộc thường dạy con cháu óc suy nghĩ chiến lược qua cờ tướng. Trò chơi nhằm chuẩn bị cho các hoàng tử khả năng lãnh đạo quân đội trong chiến tranh. Cờ thỏ cáo thường được dùng để dạy suy nghĩ chiến lược. Có lần tôi đã đọc được rằng hoàng tộc thấy cần phải luyện tập cho trí tuệ cũng như cơ thể, và các trò chơi là cách họ tập luyện trí tuệ của họ. Họ muốn hậu duệ của họ tư duy hơn là chỉ học thuộc lòng những câu trả lời. Ngày nay, tuy chúng ta không cần tập cho con cái sẵn sàng chiến đấu, nhưng chúng ta cần dạy cho con cách suy nghĩ chiến lược về tiền bạc. Cờ tướng và trò CASHFLOW tương tự nhau ở chỗ chúng là những trò chơi không có câu trả lời. Chúng là những trò chơi được thiết kế để giúp người chơi suy nghĩ một cách chiến lược và lên kế hoạch cho tương lai. Chúng là trò chơi mà mỗi lần chơi kết quả mỗi khác. Với mỗi nước đi hoặc thay đổi thì chiến lược ngay lập tức cũng thay đổi để có kế hoạch làm việc lâu dài.

NHỮNG TRÒ CHƠI GIÚP CON BẠN THẤY ĐƯỢC TƯƠNG LAI

Có lần trong khi chơi cờ Tỉ phú, người bố giàu đã đưa ra một bình luận thú vị mà tôi không bao giờ quên. Chỉ vào một cạnh của bàn cờ, Người nói: "Con nghĩ xem mất bao lâu mới mua được hết cơ ngơi bên cạnh này của bàn cờ và đặt những khách sạn màu đỏ lên đó?"

Cả tôi và Mike đều nhún vai. Chúng tôi không hiểu ý Người muốn nói gì. "Ý bố là trong trò chơi hả?"

"Không, không," người bố giàu nói. "Ý ta là trên thực tế. Chúng ta đã chơi hai tiếng đồng hồ rồi. Cuối cùng ta đã làm chủ được hết tất cả cơ ngơi trên cạnh bên này của bàn cờ, và ta đã đặt những khách sạn màu đỏ lên. Câu hỏi của ta là, các con nghĩ trên thực tế mất bao lâu để làm được như vậy?"

Mike và tôi lại nhún vai. Ở tuổi 11, chúng tôi có rất ít kinh nghiệm về chuyện này. Cả hai chúng tôi nhìn bên cờ của người bố giàu và nhìn thấy sáu khách sạn màu đỏ đã bị bố chiếm lĩnh. Chúng tôi biết mỗi lần chúng tôi đi ngang qua bên cờ của bố, thì thế nào chúng tôi cũng phải đậu trên cơ ngơi của Người và phải trả giá mắc mỏ. "Con không biết," cuối cùng Mike nói.

"Ta nghĩ khoảng hai mươi năm," người bố giàu nói.

"Hai mươi năm!" Mike và tôi há hốc miệng. Là những đứa trẻ mới lớn, hai mươi năm đối với chúng tôi quá dài.

"Năm tháng qua nhanh thôi," người bố giàu vừa nói vừa cười vì bài học tiếp theo của Người. "Nhiều người để năm tháng trôi qua mà không chịu bắt đầu. Bỗng nhiên, khi đã quá bốn mươi tuổi, họ có nợ nần ngập đầu trong khi con cái chuẩn bị vào đại học. Họ để gần hết thời gian trong đời để làm việc cật lực vì đồng tiền, vì nợ chồng chất và để thanh toán các hóa đơn."

"Hai mươi năm," tôi lặp lại.

Người bố giàu gật đầu, để chúng tôi thấm ý. Cuối cùng

Người nói: "Ngày mai bắt đầu từ hôm nay. Nếu con làm những gì bố con đang làm, làm việc chăm chỉ để thanh toán các hóa đơn, thì từ bây giờ con sẽ mất hai mươi năm và sẽ ở vị trí hiện tại của ông ấy."

"Hai mươi năm lận," tôi than thở. "Con muốn làm giàu nhanh chóng."

"Thì ai cũng vậy," người bố giàu nói. "Vấn đề ở chỗ, ai cũng chỉ làm theo những gì đã được dạy, đi học xong rồi kiếm việc làm. Điều đó trở thành tương lai của họ. Nhiều người làm việc hai mươi năm và cuối cùng chỉ trắng tay."

"Hay là chúng ta có thể chơi trò chơi này trong hai mươi năm," Mike nói.

"Các con trai, đó là lựa chọn của các con. Điều này có thể là một trò chơi hai tiếng, nhưng nó cũng có thể là tương lai của con trong hai mươi năm tới."

"Tương lai của chúng ta là hôm nay," tôi trầm tĩnh nói trong khi nhìn sáu khách sạn màu đỏ của người bố giàu.

Người bố giàu gật đầu. "Có phải trò chơi này chỉ là một trò chơi hay nó là tương lai của các con?"

SỰ THUẬN LỢI TÔI ĐÃ CÓ

Tôi tin rằng sự thuận lợi mà tôi đã có hơn những đứa trẻ khác cũng từng chơi cờ Tỉ phú là tôi hiểu được bảng kê thu nhập và bảng cân đối - kể cả bản báo cáo tài chính. Tôi hiểu biết sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản, kinh doanh, cổ phiếu, cổ phần. Năm 1996, tôi phát triển bàn cờ CASHFLOW

thành một cầu nối giữa cờ Tỉ phú và cuộc sống thực. Nếu bạn hoặc con bạn thích cờ Tỉ phú và cũng quan tâm đến kinh doanh địa ốc hoặc đầu tư, thì trò chơi của tôi là bước kế tiếp trong quá trình giáo dục. Những trò chơi giáo dục của tôi hơi khó học và cần thời gian để thấm nhuần. Nhưng khi bạn đã học được chúng, bạn có thể nhìn thấy tương lai chỉ trong mấy tiếng đồng hồ.

BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA BẠN LÀ HỌC BẠ CUỘC ĐỜI

Như người bố giàu của tôi thường nói: "Ngân hàng không bao giờ đòi xem học bạ của ta. Một trong những lý do người ta chật vật về tài chính là vì họ ra trường mà không biết một bản báo cáo tài chính là gì cả."

BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH LÀ CƠ SỞ ĐỂ GIÀU CÓ

Một nền tảng để tạo nên và giữ vững sự giàu có là bản báo cáo tài chính. Dù biết hay không, bạn cũng cần có một bản báo cáo tài chính. Một doanh nhân có một bản báo cáo tài chính. Một bất động sản có một bản báo cáo tài chính. Trước khi bạn mua cổ phần trong một công ty, thì bạn nên xem qua bản báo cáo tài chính của công ty đó. Bản báo cáo tài chính là nền tảng cho mọi vấn đề liên quan đến tiền bạc. Nhưng hầu hết sinh viên khi tốt nghiệp lại chẳng biết một bản báo cáo tài chính là gì. Đó là lý do tại sao, đối với nhiều người, cờ Tỉ phú chỉ đơn thuần là một trò chơi. Tôi đã tạo ra trò chơi CASHFLOW của mình để dạy cho những người quan tâm đến bản báo cáo tài chính, cách sử dụng nó, và cách họ có

thể điều khiển tương lai của họ trong những lúc chơi đùa. Trò chơi của tôi là cầu nối giữa cờ Tỉ phú và cuộc sống thực tế.

KẾT LUẬN

Bước hai là phần quan trọng nhất để học. Vừa học vừa chơi nhưng hiệu quả cao rất quan trọng. Cách học này về tiền bạc tốt hơn việc học qua những nỗi sợ bị mất tiền. Thay vì nói tới tiền bạc là nói tới những niềm vui và phấn khởi thì tôi thường thấy các bậc bố mẹ e ngại và suy nghĩ tiêu cực. Ngày nay tiền bạc luôn là đề tài tranh cãi số một trong gia đình. Một đứa trẻ học cách liên tưởng nỗi e sợ và giận dữ với tiền bạc. Trong nhiều gia đình, trẻ con được dạy rằng tiền bạc rất khan hiếm và khó kiếm và phải làm việc cật lực mới có được. Đó là những gì tôi thường được học khi tôi ở nhà với bố mẹ. Khi tôi ở bên người bố giàu, tôi đã học được rằng kiếm tiền chỉ là một trò chơi, và Người thích thú chơi trò chơi đó. Tôi chọn cách biến việc kiếm tiền thành trò chơi trong đời tôi và thích thú chơi.

CHƯƠNG 10

Tại sao những người ưa dành dụm lại bị lỗ?

Mới đây, có một người bạn xin tôi một lời khuyên về tài chính. Khi tôi hỏi vấn đề của cô là gì, cô đáp: "Tôi có nhiều tiền, nhưng tôi không dám đầu tư." Cô đã làm việc cật lực gần cả đời và để dành được khoảng 250.000 đôla.

Khi tôi hỏi tại sao cô không dám đầu tư, cô trả lời: "Bởi vì tôi sợ thua lỗ. Đó là tiền mồ hôi nước mắt của tôi. Tôi đã làm việc lâu lắm mới để dành được, nhưng bây giờ tôi sắp nghỉ hưu, tôi biết số tiền đó sẽ không đủ cho tôi sống nốt phần đời còn lại. Tôi biết mình phải đầu tư để kiếm lời, nhưng nếu tôi thua lỗ hết ở tuổi này thì tôi sẽ không thể kiếm lại được."

MỘT PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG CŨ

Có lần tôi xem trong một chương trình tivi, một nhà tâm lý trẻ em đã phát biểu: "Dạy con biết tiết kiệm tiền hết sức quan trọng." Rồi chương trình ra rả những câu sáo rỗng cũ rích như: "Một xu để dành là một xu kiếm được" và "Hãy dành dụm cho ngày mưa bão."

Mẹ tôi thường nói với bốn người con: "Đừng làm con nợ cũng đừng làm chủ nợ." Còn bố tôi thường nói: "Bố ước gì mẹ các con đừng có vay mượn nữa để nhà ta có thể dành dụm chút ít."

Tôi nghe nhiều bậc cha mẹ nói với con rằng: "Hãy đi học, kiếm điểm cao, tìm việc làm ngon lành, sắm nhà cửa, rồi để dành tiền." Đó là một phương pháp để thành công của thời đại Công nghiệp, và lời khuyên đó có thể thất bại trong thời đại Công nghệ Thông tin. Tại sao vậy? Đơn giản là vì trong thời đại Công nghệ Thông tin, con bạn sẽ cần nhiều thông tin tài chính phức tạp hơn việc chỉ đơn giản đút tiền vào ngân hàng xài khi về hưu.

BÀI HỌC CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU VỀ VIỆC DÀNH DỤM TIỀN

Người bố giàu của tôi nói: "Người dành dụm là người bị thua lỗ." Điều đó không có nghĩa là Người chống đối việc để dành tiền. Lý do Người nói vậy là vì Người muốn Mike và tôi nhìn xa trông rộng hơn. Trong *Dạy Con Làm Giàu tập 1*, bài học số một của người bố giàu là: "Người giàu không làm công cho đồng tiền." Thay vì làm đầy tớ cho đồng tiền, Người muốn tôi và Mike học cách bắt đồng tiền làm việc cật lực cho mình. Và trong khi việc dành dụm là một dạng bắt tiền bạc làm việc cho mình thì trong suy nghĩ của Người, việc chỉ dành dụm và cố sống dè sẻn là trò chơi của những người bị thua lỗ - và Người có thể chứng minh điều đó.

Mặc dù điều này đã được đề cập trong các quyển sách trước, nhưng nó đủ quan trọng để được lặp lại. Điều đó cho

thấy tại sao người bố giàu nói: "Người dành dụm là người bị thua lỗ." Và nó cũng làm sáng tỏ thêm cho lý do tại sao dạy con hiểu về tiền bạc từ lúc còn nhỏ lại quan trọng đến như vậy.

TÔI YÊU THÍCH CHỦ NGÂN HÀNG CỦA TÔI

Trước hết, tôi yêu thích chủ ngân hàng của tôi. Tôi nói vậy bởi vì sau những bài học trước của tôi về vấn đề này, nhiều người nghĩ tôi chống đối lại ngân hàng và chủ ngân hàng. Thực tế là tôi yêu thích chủ ngân hàng của tôi bởi vì ông là bạn đồng hành tiền bạc của tôi, giúp tôi giàu lên... và tôi có khuynh hướng yêu thích người khiến tôi giàu lên. Điều tôi chống lại là sự ngu dốt về tài chính, bởi vì chính sự ngu dốt này khiến cho biết bao người xem chủ ngân hàng là bạn đồng hành trên đường đi tới sự nghèo khổ.

Khi chủ ngân hàng nói với bạn rằng ngôi nhà của bạn là một tài sản, thì câu hỏi đặt ra là: Chủ ngân hàng lừa dối hay nói sự thật? Câu trả lời là, họ nói sự thật. Họ chỉ không nói rõ ngôi nhà của bạn là tài sản của ai thôi. Ngôi nhà của bạn là tài sản của ngân hàng. Nếu bạn có thể đọc được một bản báo cáo tài chính thì bạn sẽ hiểu điều này ngay.

Và dưới đây là một phác họa giải thích tại sao đối với nhiều người ngôi nhà của họ lại là tài sản của ngân hàng.

Bạn

Thu nhập
Chi phí

Tài sản	*Tiêu sản* *Thế chấp của bạn (ngôi nhà)*

Khi bạn đến ngân hàng và xem bản báo cáo tài chính của ngân hàng, bạn sẽ hiểu được hiệu quả của bản báo cáo tài chính.

Đây là bản báo cáo tài chính của ngân hàng của bạn:

Ngân hàng

Thu nhập
Chi phí

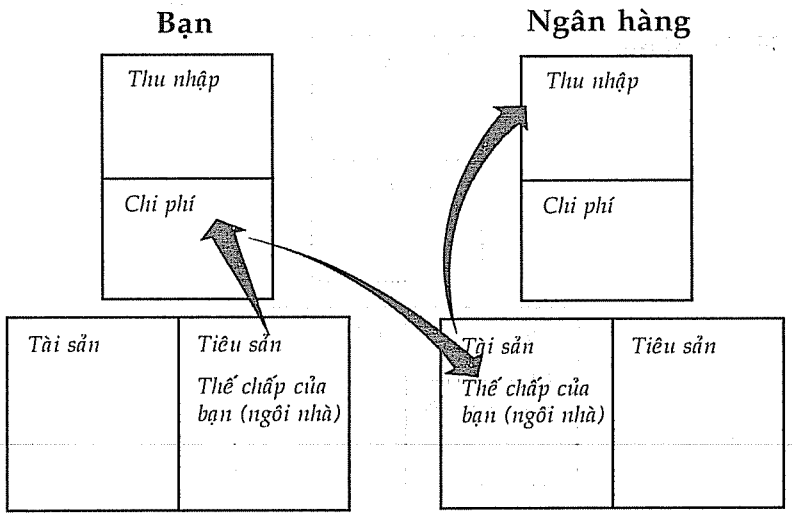
Tài sản *Thế chấp của bạn (ngôi nhà)*	*Tiêu sản*

Nhìn vào bản báo cáo tài chính của ngân hàng, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra thế chấp của bạn (ngôi nhà), được liệt kê trong cột tiêu sản của bạn, cũng được liệt kê trong cột tài sản của ngân hàng. Đến đây bạn sẽ bắt đầu hiểu được hiệu quả của các bản báo cáo tài chính.

BỨC TRANH HOÀN CHỈNH

Khi người ta nói với tôi rằng điều này chẳng chứng minh được gì và khăng khăng rằng nhà của họ là tài sản, tôi sẽ đi đến một phép thử về lưu lượng tiền mặt, có lẽ đây là từ quan trọng nhất trong kinh doanh và đầu tư. Như định nghĩa, nếu tiền đi vào túi bạn, thì bạn có một tài sản; còn nếu tiền từ túi bạn đi ra thì bạn có một tiêu sản.

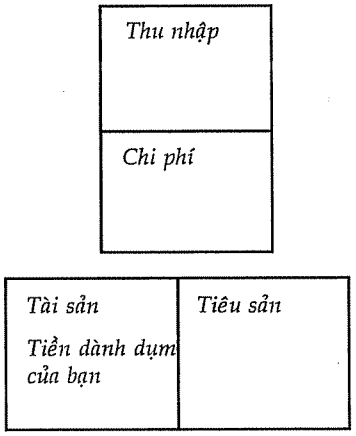
Hãy quan sát một chu trình hoàn chỉnh của lưu lượng tiền mặt: Phác họa sau đáng giá hơn hàng ngàn lời nói suông.



VẬY CÒN (NHỮNG NGƯỜI) DÀNH DỤM?

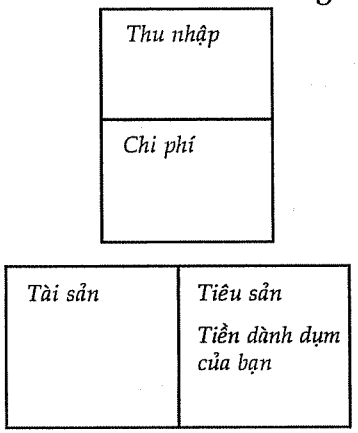
Câu hỏi kế tiếp: Có đúng là người dành dụm thường bị thua lỗ không? Câu trả lời lại là xem bản báo cáo tài chính.

Bản báo cáo tài chính của bạn:

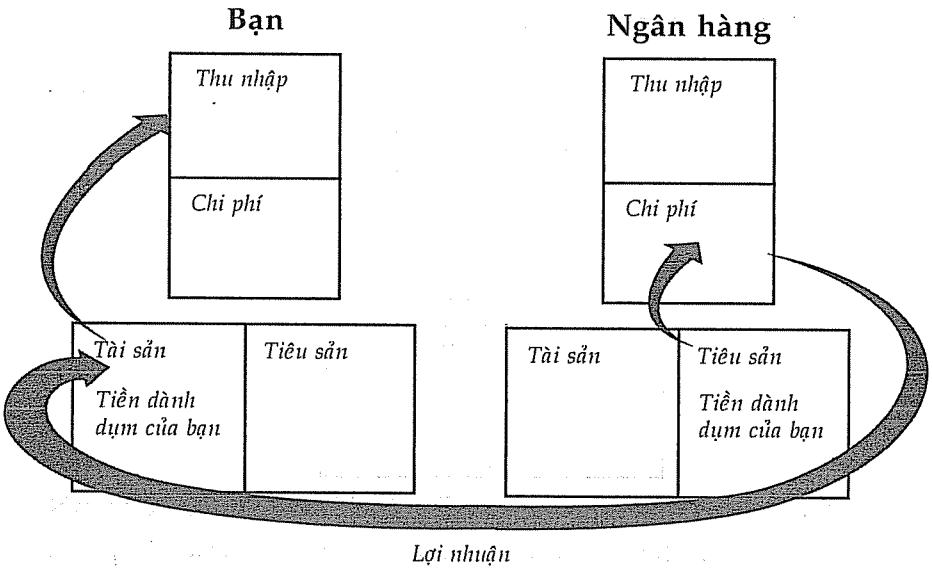


Vâng, tiền dành dụm của bạn là một tài sản. Nhưng để có một bức tranh hoàn chỉnh, chúng ta cần phải theo dõi đường đi của lưu lượng tiền mặt để cải thiện sự thông minh tài chính của bạn.

Đây là bản báo cáo tài chính của ngân hàng:



Một lần nữa áp dụng phép thử trên cho lưu lượng tiền mặt, bạn có thể thấy rằng cách thử để xác định một tài sản hay một tiêu sản vẫn đúng.



THUẾ ƯU ĐÃI KẺ NỢ NẦN VÀ THUẾ NGƯỢC ĐÃI VỚI NGƯỜI ƯA DÀNH DỤM

Khi năm 2000 bắt đầu, nhiều nhà kinh tế cảnh báo về tỉ lệ tiền gửi tiết kiệm thấp ở Mỹ. Điều này có nghĩa là họ có số nợ nhiều hơn số tiền mặt trong ngân hàng. Các nhà kinh tế nói rằng họ cần tăng cường khuyến khích người dân tiết kiệm. Họ gióng hồi chuông cảnh báo rằng đất nước đã vay quá nhiều từ các ngân hàng châu Á và châu Âu và họ đang trên bờ vực khủng hoảng kinh tế. Một nhà kinh tế nổi tiếng đã phát biểu trong một bài báo: "Dân Mỹ đang đánh mất đức

tính làm việc và dành dụm như tổ tiên." Ông còn đổ thừa những vấn đề này là do dân chúng chứ không phải *hệ thống* mà chúng ta đã tạo ra từ lâu.

Chúng ta hãy xem xét luật thuế thì sẽ thấy rõ lý do của lượng tiền gửi thấp và nợ cao. Người bố giàu nói "những người ưa dành dụm là những người bị lỗ," *không phải* vì Người phản đối việc tiết kiệm. Người chỉ muốn chỉ ra điều hiển nhiên. Ở nhiều quốc gia phương Tây, người ta được miễn thuế nếu mắc nợ. Nói cách khác, người ta được khuyến khích mắc nợ. Đó là lý do người ta nợ thẻ tín dụng và liệt chúng vào các khoản nợ.

Thêm vào đó, bạn không được miễn thuế nếu để dành tiền. Người để dành tiền bị đánh thuế, còn người mắc nợ lại được miễn thuế. Chính những người làm việc cật lực và cần kiệm tối đa lại phải chịu mức thuế cao nhất chứ không phải những người giàu. Theo tôi nghĩ điều này có vẻ rõ ràng là hệ thống được thiết kế để ngược đãi những người tiết kiệm mà lại ưu đãi người vay mượn tiêu xài. Hệ thống giáo dục càng ít dạy trẻ con về các bản báo cáo tài chính thì đất nước càng không thể đọc những con số để biết được tình hình kinh tế.

PHẦN THƯỞNG CHO VIỆC DÀNH DỤM

Có lần người bố giàu của tôi nói: "Con được trả 4% cho khoản tiền tiết kiệm, nhưng lạm phát tăng 4%, cho nên con chẳng được gì cả. Và chính phủ còn đánh thuế vào tiền lãi của con, cho nên kết quả là con bị lỗ nếu để dành. Đó là lý do

tại sao người ưa dành dụm lại bị lỗ."

Người bố giàu hiếm khi nói về chuyện để dành sau câu nói đó. Thay vì vậy, Người bắt đầu dạy chúng tôi bắt tiền bạc làm việc cật lực cho mình... và đó là cách có được tài sản hay Người thường gọi là "biến tiền bạc thành của cải." Bố mẹ tôi biến tiền của họ thành nợ nần, mà cứ nghĩ đó là tài sản, và cuối cùng họ chẳng có gì để dành dụm. Và mặc dù họ làm việc cật lực mà vẫn không dư ra đồng nào, nhưng họ vẫn dạy các con: "Kiếm việc đi con, ráng mà làm lụng, rồi còn dành dụm nữa." Đó có lẽ là một lời khuyên hay trong thời đại Công nghiệp, nhưng trong thời đại Công nghệ Thông tin này thì nó đã lỗi thời.

TIỀN CỦA BẠN QUAY VÒNG NHANH NHƯ THẾ NÀO?

Người bố giàu không phản đối việc dành dụm. Nhưng thay vì khuyên nhủ chúng tôi *để dành tiền* thì Người thường nói về *tốc độ luân lưu* của tiền bạc. Thay vì khuyên chúng tôi gởi tiền đi và "để dành cho lúc về hưu" thì Người thường nói về "tiền lời đầu tư" và "những tỉ lệ sinh lời nội bộ", đó là những cách khác để nói: "Tiền của ta sẽ quay lại nhanh hay chậm?"

Ví dụ cực kỳ đơn giản:

Giả sử tôi mua một căn nhà giá 100.000 đôla để cho thuê và dùng 10.000 đôla từ tiền tiết kiệm của tôi để thanh toán lần đầu. Sau một năm, tiền cho thuê sau khi trừ đi các khoản chi được 10.000 đôla. Nói cách khác, tôi đã có 10.000 đôla gửi

tiết kiệm lại và tôi vẫn có ngôi nhà, một tài sản đem lại cho tôi thêm 10.000 đôla một năm. Hiện tại, tôi có thể lấy 10.000 đôla và mua một tài sản khác, hoặc chơi chứng khoán, hoặc kinh doanh.

Đó là thứ mà một số người gọi là "tốc độ luân lưu của tiền bạc", hoặc như người bố giàu của tôi nói: "Tiền của ta sẽ quay lại nhanh hay chậm?" hoặc "Tiền lời đầu tư của ta là bao nhiêu?". Người hợp thời về tài chính muốn tiền của họ quay vòng trở lại để họ có thể tiếp tục đầu tư vào tài sản khác. Đó là một lý do khác giải thích tại sao người giàu lại giàu thêm còn những người khác lại cố công tích góp từng xu phòng khi trở trời hoặc khi về hưu.

CHƠI BẰNG TIỀN THẬT

Ngay ở đầu chương, tôi có nhắc đến một người bạn của tôi sắp đến tuổi hưu đã dành dụm được 250.000 đôla và đang băn khoăn không biết làm gì với số tiền đó. Cô biết là cô cần 35.000 đôla một tháng để sinh sống, và tiền lời gửi tiết kiệm không đủ mức đó được. Tôi dùng ví dụ đơn giản tương tự lấy 10.000 đôla từ tiền tiết kiệm để mua một căn nhà 100.000 đôla, để giải thích rằng đầu tư có thể tháo gỡ gút mắc của cô. Đương nhiên, cô cần học cách đầu tư vào tài sản và tìm một khoản mục đầu tư trước. Khi tôi giải thích cho cô về "tốc độ luân lưu của tiền bạc" và "tiền lời đầu tư" thì cô sững người. Mặc dù việc đó tạo ấn tượng với cô nhưng nỗi sợ bị thua lỗ đồng tiền mồ hôi nước mắt của mình đã khép kín cánh cửa cơ hội đến với phương pháp để thành công. Cô chỉ biết mỗi việc

nai lưng ra làm và dành dụm. Đến nay, tiền của cô vẫn nằm yên trong ngân hàng và mới đây khi gặp lại tôi, cô nói: "Tôi yêu thích công việc nên tôi sẽ làm việc thêm vài năm nữa. Nó sẽ giúp tôi năng động." Khi cô đi khỏi, tôi có thể nghe người bố giàu của tôi nói: "Một trong những lý do khiến con người ta làm việc cật lực là họ không bao giờ học được cách bắt đồng tiền làm việc cật lực cho họ. Cho nên họ vất vả cả đời, còn tiền của họ lại nhàn hạ nghỉ ngơi."

DẠY CON CÁCH BẮT TIỀN BẠC LÀM VIỆC CHO CHÚNG

Sau đây là một số ý tưởng bạn có thể dùng để dạy con bạn cách bắt tiền bạc làm việc cho chúng. Một lần nữa tôi khuyên các bậc bố mẹ chớ nên ép con mình học điều này nếu chúng không muốn. Bí quyết làm bố mẹ là tìm cách làm cho con cái thích học hơn là ép buộc chúng học.

BA CHÚ HEO GIỮ TIỀN

Hồi còn nhỏ, có lần người bố giàu đề nghị tôi mua ba chú heo con giữ tiền khác nhau. Chúng lần lượt là:

Thiện nguyện: Người bố giàu tin vào việc làm từ thiện. Người trích 10% tổng thu nhập của mình để làm từ thiện. Người thường nói: "Thượng đế không cần nhận, nhưng con người cần cho đi." Nhiều năm qua, tôi đã thấy nhiều người giàu trên thế giới bắt đầu sống với thói quen làm công việc từ thiện.

Người bố giàu nhất quyết rằng Người có được tài sản kếch sù là nhờ vào việc từ thiện. Người cũng nói: "Thượng đế

là bạn hàng của bố. Nếu con không chi trả cho bạn hàng của con, họ sẽ chấm dứt làm việc với con và con buộc phải làm việc cực khổ hơn gấp 10 lần."

Dành dụm: Theo kinh nghiệm của mình, Người bố giàu tin vào việc để dành đủ cho chi tiêu trong vòng một năm. Ví dụ, nếu chi phí cả năm là 35.000 đôla thì Người nghĩ rằng cần phải để dành được 35.000 đôla. Sau khi có đủ con số đó, Người sẽ dành phần còn lại cho công việc từ thiện. Nếu chi phí tăng lên thì tổng số tiền phải để dành cũng phải tăng lên theo.

Đầu tư: Theo tôi chính chú heo con giữ tiền này đã cho tôi sự khởi đầu cực kỳ thuận lợi về mặt tài chính trong cuộc sống. Đây là ngân hàng đem lại cho tôi tiền thông qua đó tôi sẽ học được cách chấp nhận rủi ro.

Bạn của tôi, người có 250.000 đôla để dành, hẳn là lúc 9 tuổi cũng đã có chú heo con giữ tiền thứ ba này. Như đã đề cập ở phần đầu, lúc 9 tuổi trẻ em đã bắt đầu định hình tính cách của mình. Tôi nghĩ, việc học cách không cần tiền, không cần một công việc, và đầu tư ở độ tuổi đó đã giúp tôi định hình được tính cách của mình. Tôi học được sự tự tin về tài chính thay vì nhu cầu đảm bảo về tài chính.

Nói cách khác, chính từ chú heo thứ ba này mà tôi đã có được tiền bạc thật sự để mạo hiểm, phạm sai lầm, học tập từ sai lầm và rút kinh nghiệm để có vị thế tốt đẹp trong suốt phần đời còn lại.

Một trong những món đầu tiên tôi chọn đầu tư là tiền xu

cổ, một bộ sưu tập mà hiện nay tôi đang sở hữu. Sau tiền cổ tôi đầu tư đến chứng khoán và tiếp nữa là bất động sản. Nhưng vượt ngoài việc đầu tư tài chính, tôi đầu tư vào việc học của mình. Ngày nay khi nói về tốc độ luân lưu của đồng tiền và tiền lời đầu tư, tôi nói từ kinh nghiệm của 40 năm. Người bạn với món tiền dành dụm 250.000 đôla và sắp nghỉ hưu của tôi phải bắt đầu học hỏi kinh nghiệm này. Và chính sự thiếu kinh nghiệm như vậy đã khiến cô sợ bị thua lỗ những đồng tiền xương máu của mình. Chính những năm tháng kinh nghiệm đã giúp tôi có sự khởi đầu tốt trong lĩnh vực này.

Cho con mình ba chú heo con giữ tiền là bạn đã có thể cho chúng số vốn để bắt đầu học hỏi kinh nghiệm vô giá này từ khi chúng còn nhỏ. Khi chúng đã có ba chú heo con giữ tiền và tập được thói quen tốt, bạn có thể dẫn chúng tới một công ty môi giới, mở một tài khoản và mua những quỹ tương hỗ và chứng khoán bằng tiền lấy ra từ những chú heo "dành dụm". Tôi khuyến khích việc để cho trẻ con làm thế để chúng trải nghiệm cả thể chất lẫn tinh thần. Tôi từng biết nhiều bậc bố mẹ đã làm việc đó thay cho con mình. Mặc dù bạn đang giúp con mình đạt được một danh mục vốn đầu tư nho nhỏ, nhưng việc làm đó đã tước mất kinh nghiệm của chúng - mà những kinh nghiệm thực tế cũng quan trọng như việc giáo dục.

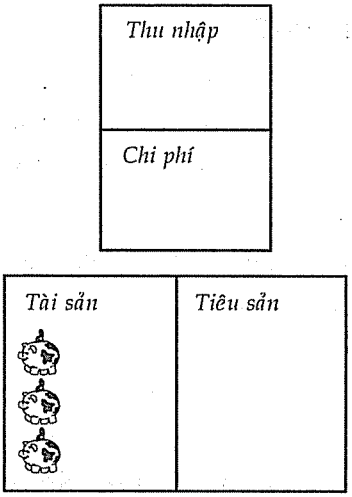
TỰ TRẢ CHO MÌNH TRƯỚC

Gần đây tôi có dự một buổi diễn thuyết và một trong những câu hỏi mà thính giả đặt ra là: "Ông tự trả cho mình trước như thế nào?". Tôi sửng sốt khi thấy đối với nhiều người trưởng thành, ý tưởng tự trả cho mình trước vẫn mới mẻ và khó khăn. Lý do khó khăn là vì nhiều người lún sâu vào nợ nần quá, họ không thể tự trả cho mình trước. Sau khi rời buổi diễn thuyết về, tôi nhận ra rằng bằng cách khởi đầu cuộc đời với ba chú heo con giữ tiền, người bố giàu đã dạy cho tôi cách tự trả cho mình trước. Ngày nay, vợ chồng tôi vẫn giữ ba chú heo con trong tủ quần áo, và chúng tôi vẫn làm từ thiện, dành dụm và đầu tư.

Khi nghiên cứu cuộc sống của những người giàu có, tôi thấy ý tưởng tự trả cho mình trước là ý tưởng chính trong đầu họ. Đó là nền tảng cuộc sống của họ. Mới đây tôi được nghe Ngài Jonh Templeton, một nhà đầu tư và quản lý tiền quỹ ủy thác nói rằng ông cố hết sức sống bằng 20% thu nhập, còn 80% để dành dụm, làm từ thiện và đầu tư. Nhiều người đang sống bằng 105% thu nhập nên chẳng còn gì để tự trả cho mình. Thay vì tự trả cho mình trước, họ trả cho người khác trước.

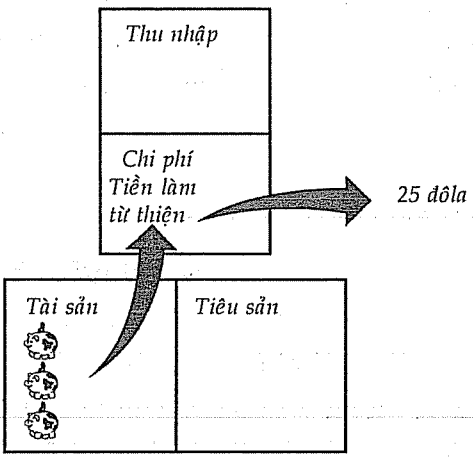
TRÊN BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Người bố giàu giải thích thêm ý tưởng ba chú heo giữ tiền. Người muốn đảm bảo rằng Mike và tôi có thể liên hệ giữa ba chú heo giữ tiền với những bản báo cáo tài chính của mình. Người muốn chúng tôi đưa ba chú heo giữ tiền vào bản báo cáo tài chính thô và giải thích chúng trên đó.



Nếu chúng ta chuyển một số tiền ra khỏi tài khoản hay ngân hàng, chúng ta phải giải trình. Ví dụ, nếu tôi chuyển 25 đôla ra khỏi tài khoản để làm từ thiện của tôi thì tôi phải giải trình trên bản báo cáo tài chính tháng đó của tôi.

Bản báo cáo tài chính của tôi lúc đó sẽ như thế này:



Qua ba chú heo giữ tiền và giải thích tiền của mình trên bản báo cáo tài chính, tôi gặt hái được những kiến thức và kinh nghiệm về tài chính mà hầu hết người lớn, chứ đừng nói đến trẻ con, không bao giờ có được. Người bố giàu hay nói: "Chữ *kế toán (accounting)* xuất phát từ chữ *trách nhiệm (accountability)*. Nếu con muốn làm giàu, con phải chịu trách nhiệm về tiền bạc của con."

Thế nên dù bạn có là một đứa trẻ, một gia đình, một công ty, một nhà thờ, hay một quốc gia lớn đi chăng nữa thì khả năng quản lý tiền bạc và chịu trách nhiệm về nó là một kỹ năng sống quan trọng đáng học hỏi.

ĐÂY LÀ SỰ KHỞI ĐẦU

Ý tưởng dùng bàn cờ Tỉ phú, ba chú heo con giữ tiền và các bản báo cáo tài chính đơn giản là cách người bố giàu dẫn dắt Mike và tôi bước vào thế giới thật của đồng tiền. Mặc dù ý niệm đơn giản nhưng làm theo chẳng phải dễ. Một trong những bài học quan trọng mà tôi học từ quá trình này là giá trị của sự kỷ luật tài chính. Mỗi tháng một lần tôi phải lập một bản báo cáo tài chính nộp cho người bố giàu. Mỗi tháng một lần tôi phải thông báo hết thảy tiền bạc mình có. Có những tháng tôi muốn né tránh, nhưng những tháng tệ hại nhất lại là những tháng tôi học được nhiều nhất... bởi vì tôi đã học được nhiều nhất từ chính bản thân mình. Tôi cũng biết rằng kỷ luật này giúp ích cho tôi ở trường, bởi chính sự vô kỷ luật của tôi chứ không phải sự kém thông minh khiến cho tôi hay gặp phiền phức trong học hành.

CHƯƠNG 11

Sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu

Gần như suốt cuộc đời bố mẹ tôi chỉ làm lụng vất vả để cố thoát khỏi nợ nần.

Ngược lại, suốt cuộc đời Người bố giàu của tôi lại cố hết sức để càng ngày càng dấn vào nợ nần. Thay vì khuyên Mike và tôi tránh nợ và trả cho hết các hóa đơn, Người thường nói: "Nếu con muốn làm giàu con phải biết phân biệt giữa nợ tốt và nợ xấu." Không phải Người bố giàu lưu tâm đến đề tài nợ nần, mà cái chính là Người muốn chúng tôi biết sự khác nhau giữa tài chính tốt và tài chính xấu. Người chú ý hơn đến việc trau dồi cho chúng tôi những phẩm chất về tài chính.

BẠN CÓ BIẾT SỰ KHÁC NHAU GIỮA TỐT VÀ XẤU?

Ở trường, giáo viên tập trung phần lớn thời gian vào việc tìm ra những câu trả lời đúng và những câu trả lời sai, dạy cho học sinh biết cái gì là tốt và cái gì là xấu. Khi đề cập tới tiền, Người bố giàu cũng dạy Mike và tôi biết sự khác nhau giữa tốt và xấu.

NGƯỜI NGHÈO VÀ NGÂN HÀNG

Khi còn nhỏ, tôi biết nhiều gia đình nghèo không tin vào ngân hàng và chủ ngân hàng. Nhiều người nghèo cảm thấy không thoải mái khi nói chuyện với những chủ ngân hàng mặc com-lê trịnh trọng. Vì vậy, thay vì đem tiền tới ngân hàng gửi, nhiều người trong số họ lại giấu tiền dưới chiếu hay nơi nào đó họ cho là an toàn... miễn không phải là ngân hàng. Nếu ai đó cần tiền, mọi người họp lại, cùng nhau hùn tiền lại và đem số tiền đó cho một thành viên trong nhóm đang cần mượn. Nếu họ không thể tìm được một người bạn hay một người thân nào đó cho mình mượn tiền, thì người nghèo thường hay ra hiệu cầm đồ thay vì ra ngân hàng. Thay vì đem ngôi nhà ra làm vật thế chấp, họ đưa phương tiện đi lại hay tivi ra và phải chịu lãi suất rất cao. Ngày nay ở một vài bang nước Mỹ, người nghèo có thể chịu mức lãi suất đến trên 400% tiền vay ngắn hạn. Nhiều bang đã có những biện pháp nhằm giảm tối đa lãi suất, nhưng vẫn chưa thực hiện được. Khi nhận ra điều này rất tàn nhẫn đối với người nghèo, tôi hiểu tại sao họ không tin cậy những người mặc com-lê... Với họ, tất cả những ngân hàng và chủ ngân hàng đều xấu và bóc lột họ. Về phía ngân hàng và chủ ngân hàng, họ cũng có nghĩ tương tự về người nghèo.

TẦNG LỚP TRUNG LƯU VÀ NGÂN HÀNG

Bố mẹ tôi như những người trung lưu khác, xem ngân hàng là nơi an toàn để giữ tiền. Họ thường nói với con cái: "Tiền để trong ngân hàng là an toàn." Vì vậy họ coi ngân

hàng là nơi tốt để cất giữ tiền, nhưng họ cũng coi việc vay quá nhiều tiền là xấu. Chính vì thế mà bố mẹ tôi luôn cố thanh toán hóa đơn thật sớm. Một trong những mục tiêu của họ là trả cho bằng hết tiền nhà để được hoàn toàn sở hữu nó. Có thể tóm tắt quan điểm của họ như sau: ngân hàng là tốt, tiết kiệm là tốt, và vay là xấu. Chính vì thế cho nên mẹ tôi luôn lặp đi lặp lại rằng: "Đừng là con nợ cũng đừng là chủ nợ."

NGƯỜI GIÀU VỚI NGÂN HÀNG

Người bố giàu lại dạy Mike và tôi phải hiểu sâu hơn về tài chính. Người không mù quáng để nghĩ rằng gửi tiết kiệm là tốt và vay là xấu. Do vậy, Người dành thời gian dạy chúng tôi sự khác nhau giữa tiết kiệm tốt và tiết kiệm xấu; giữa chi phí tốt và chi phí xấu; giữa tổn thất tốt và tổn thất xấu; giữa thu nhập tốt và thu nhập xấu; giữa thuế tốt và thuế xấu; giữa đầu tư tốt và đầu tư xấu.

Người bố giàu dạy chúng tôi suy nghĩ và nâng cao hiểu biết về tài chính bằng cách rèn luyện khả năng phân biệt các khái niệm. Nói cách khác, càng có khả năng chỉ ra sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu, giữa tiết kiệm tốt và tiết kiệm xấu, thì chỉ số IQ tài chính của bạn sẽ càng tăng cao.

Quyển sách này sẽ không đi sâu phân biệt giữa tốt và xấu. Nhưng nếu bạn quan tâm tìm hiểu hơn, thì trong quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 3* sẽ giải thích chi tiết về sự khác nhau giữa nợ, chi phí, tổn thất, thuế v.v... tốt và xấu.

PHÁT TRIỂN SỰ ĐỘC ĐÁO VỀ TÀI CHÍNH CỦA CON BẠN

Một trong những bài học quan trọng nhất mà Người bố giàu dạy chúng tôi là bài học Người gọi là "Hãy suy nghĩ như chủ ngân hàng." Người cũng gọi nó là "thuật giả kim của tiền... làm thế nào để biến chì thành vàng." Hoặc "cách làm ra tiền từ hai bàn tay trắng."

Ai đã đọc quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 1* hẳn sẽ nhớ lại câu chuyện đó. Ấy là câu chuyện về việc tôi học cách suy nghĩ như chủ ngân hàng hay như nhà giả kim, người có thể biến chì thành vàng.

Thay vì xem ngân hàng là xấu, như cách nghĩ của nhiều người nghèo, hay một phần của ngân hàng là tốt và một phần của ngân hàng là xấu, như những người thuộc tầng lớp trung lưu nghĩ, Người bố giàu muốn Mike và tôi hiểu cách vận hành của ngân hàng. Trong giai đoạn phát triển này của chúng tôi, Người thỉnh thoảng lại đưa chúng tôi tới ngân hàng và cho chúng tôi ngồi ngoài phòng đợi, nhìn mọi người đến và đi. Cuối cùng, sau vài lần Người hỏi chúng tôi: "Ừm, các chàng trai đã thấy những gì nào?"

Mới chừng 14 tuổi, chúng tôi không thấy nhiều. Mike và tôi nhún vai, vẻ thiểu não như hầu hết bọn tuổi mới lớn khác khi được hỏi một câu gì đó. "Mọi người đi vào rồi lại đi ra," Mike đáp.

"Đúng vậy ạ," tôi phụ họa. "Đó là tất cả những gì chúng con thấy."

"Được rồi," Người bố giàu nói khi dẫn chúng tôi tới quầy

thủ quỹ. Ở đó Người bảo chúng tôi hãy quan sát một phụ nữ đang gởi tiền. "Các con thấy rồi chứ?" Người hỏi.

Chúng tôi gật đầu.

"Tốt," Người nói, rồi dẫn chúng tôi tới chiếc bàn nơi một nhân viên của ngân hàng ngồi. "Các con thấy gì ở đây?"

Mike và tôi nhìn một người đàn ông mặc đồ vest đang ngồi ở đó, điền vào bản báo cáo tài chính và nói chuyện với người chủ ngân hàng. "Con không biết," tôi thật thà trả lời. "Nhưng nếu đoán thì con có thể nói rằng ông ta đang vay tiền."

"Tốt," Người bố giàu nói và bảo rằng đã tới lúc ra về. "Cuối cùng các con đã thấy điều ta muốn các con thấy."

Chui vào trong xe hơi của Người, hơi nóng hừng hực dưới mặt trời vùng Hawaii, Mike hỏi: "Chúng con đã thấy cái gì ạ?"

"Một câu hỏi hay," Người bố giàu đáp. "Thế con đã thấy gì?"

"Con thấy người ta đến và gởi tiền vào ngân hàng," tôi nói. "Sau đó con thấy những người khác đến và vay tiền."

"Tốt lắm," Người bố giàu khen. "Và tiền của ai vậy? Đó là tiền của ngân hàng à?"

"Không phải," Mike đáp ngay. "Đó là tiền của mọi người. Ngân hàng đang làm ra tiền bằng tiền của những người khác. Họ thu tiền vào rồi lại cho vay, nhưng đó không phải là tiền của họ."

"Tốt," Người bố giàu lại nói, rồi quay qua tôi, Người hỏi: "Thế bố mẹ con thường làm gì mỗi lần họ đi tới ngân hàng?"

Sau một lúc ngẫm nghĩ tôi đáp: "Bố mẹ con cố hết sức để có tiền gửi tiết kiệm, và nếu họ vay thì họ sẽ cố hết sức để trả cho thật nhanh. Họ nghĩ rằng tiết kiệm là tốt và vay là xấu."

"Rất tốt," Người bố giàu bảo. "Con có óc quan sát rất tốt."

Lật chiếc nón bóng chày ra sau, tôi nhún vai tự nói với mình, đáng gì. Đến đây chúng tôi đã về tới văn phòng của Người bố giàu.

Ngồi bên bàn, Người bố giàu lấy ra một tấm bảng nhỏ màu vàng có vẽ biểu đồ sau đây - gọi là bản báo cáo tài chính:

Ngân hàng

Thu nhập
Chi phí

Tài sản	*Tiêu sản*
Cho vay: 6%	*Tiết kiệm: 3%*

"Các con có hiểu biểu đồ tài chính này không?" Người bố giàu hỏi khi đẩy tấm bảng ra trước mặt chúng tôi.

Mike và tôi nghiên cứu nó một hồi. "Có ạ, con hiểu," Mike nói, còn tôi thì gật đầu. Đến lúc này chúng tôi đã cọ sát với

nhiều kịch bản tài chính đến nỗi nhanh chóng hiểu Người bố giàu nghĩ gì. "Ngân hàng cho vay hoặc giữ tiền và chi ra 3% cho người gửi tiết kiệm; sau đó ngân hàng lại cho người khác vay với lãi suất 6%."

Gật đầu, Người bố giàu hỏi: "Thế tiền của ai?"

"Đó là của người gửi tiết kiệm," tôi đáp lẹ làng. "Ngay khi tiền vào là ngân hàng liền đem cho vay ngay."

Người bố giàu gật đầu. Sau một lúc im lặng để cho chúng tôi tiêu hóa những gì Người muốn chúng tôi hiểu, Người nói: "Khi ta chơi cờ Tỉ phú với các con, ta thường nói rằng các con đang nhìn vào phương pháp làm ra tài sản lớn. Có đúng không?"

Chúng tôi gật đầu. "Bốn ngôi nhà màu xanh lá cây, một khách sạn màu đỏ," tôi đáp.

"Phải rồi," Người bố giàu nói. "Một điều hay về nhà đất là các con có thể thấy nó. Nhưng bây giờ các con đã lớn hơn, và ta muốn các con thấy điều mà mắt không trông thấy."

"Mắt không trông thấy gì cơ ạ?" tôi lặp lại như cái máy, phân vân vô cùng.

Người bố giàu gật đầu. "Các con giờ đã lớn rồi. Đầu óc các con đã phát triển hơn. Ta muốn bắt đầu dạy các con thấy bằng đầu óc điều mà người nghèo và người trung lưu ít khi thấy... Và họ thường không thấy vì họ không quen thuộc với bản báo cáo tài chính và cách thức vận hành của chúng."

Mike và tôi ngồi im re, chờ đợi. Chúng tôi biết rằng Người sắp sửa chỉ cho chúng tôi điều gì đó vừa đơn giản vừa sâu sắc

- nhưng nó chỉ sâu sắc khi mà chúng tôi có thể thấy xa hơn sự đơn giản.

Người bố giàu cất tấm bảng cũ đi và lấy ra một tấm bảng khác.

Bản báo cáo tài chính của Người bố giàu:

Người bố giàu

Thu nhập
Chi phí

Tài sản *Khách hàng* *Cho vay: 12%*	*Tiêu sản* *Ngân hàng* *Cho vay: 6%*

Mike và tôi cứ ngồi và trố mắt nhìn bảng biểu một hồi lâu. Như tôi đã nói, đó là một biểu đồ rất đơn giản, nhưng nó sâu sắc nếu chúng tôi rút ra được bài học. Cuối cùng tôi nói: "Vậy là bố vay tiền và lại cho vay lại như là ngân hàng vậy."

"Đúng rồi," Người bố giàu nói. "Con có biết vì sao bố mẹ con hay nói hãy đừng là con nợ lẫn chủ nợ không?"

Tôi gật đầu.

"Chính vì thế nên họ chiến đấu với tiền," Người bố giàu

nói. "Đầu tiên, họ tập trung vào việc để dành tiền. Nếu họ vay tiền, thì họ có tiêu sản nhưng họ nghĩ là tài sản - những thứ như xe hơi và nhà cửa - những thứ mà tiền bị tiêu đi chứ không phải thu vào. Rồi họ làm cật lực để trả món nợ đó, để họ có thể hể hả tuyên bố: 'Tôi đã sở hữu cái này rồi!'"

"Họ làm thế có gì là xấu không?" tôi hỏi.

"Không," Người bố giàu đáp. "Đây không phải là vấn đề tốt hay xấu. Mà là vấn đề giáo dục?"

"Giáo dục ạ?" tôi hỏi lại. "Giáo dục có gì liên quan đến chuyện này?"

"À," Người bố giàu giảng giải, "vì bố mẹ con không được giáo dục tốt về tài chính, nên theo họ tốt nhất là để dành tiền và cố hết sức trả nợ càng nhanh càng tốt. Ở mức độ được giáo dục về tài chính như của họ - điều mà ta gọi là 'ngụy biện tài chính' - thì hình thức quản lý tiền như thế là tốt nhất đối với họ?"

"Nhưng nếu họ muốn làm điều mà bố làm," Mike lập luận, "thì họ phải gia tăng kiến thức về tài chính của họ."

Người bố giàu gật đầu. "Và chính đó là điều ta muốn làm với hai con trước khi các con học xong phổ thông. Nếu các con không học điều ta định dạy các con trước khi ra trường, thì có thể các con sẽ không bao giờ học được. Nếu các con ra trường mà không có kiến thức này, thì thế giới sẽ không công bằng với các con đơn giản vì các con không hiểu biết nhiều về tiền bạc."

"Ý bố là thế giới thực sẽ giáo dục tụi con?" tôi hỏi.

Người bố giàu gật đầu.

"Vậy là bố vay tiền để làm ra tiền?"

"Chính xác như vậy."

"Và bố mẹ con làm việc để kiếm tiền, rồi sau đó cố tiết kiệm tiền mà không vay."

"Chính vì thế mà họ khó làm giàu được."

"Bởi vì họ làm cực nhọc để kiếm tiền."

"Và con chỉ có thể làm việc thật vất vả; và con chỉ có thể được trả tiền nhiều vì sự vất vả đó. Với hầu hết mọi người, có giới hạn trong việc có được bao nhiêu tiền từ làm việc cật lực."

"Vậy thì cũng có giới hạn trong số tiền ta có thể tiết kiệm được," Mike thêm vào. "Như bố đã nói, những người làm thuê bị trừ thuế trước khi nhận lương."

Người bố giàu im lặng dựa lưng vào thành ghế. Người có thể chắc là bài học đã được thấm nhuần.

Quay sang biểu đồ của Người bố giàu, tôi chỉ vào cột tài sản và cột tiêu sản.

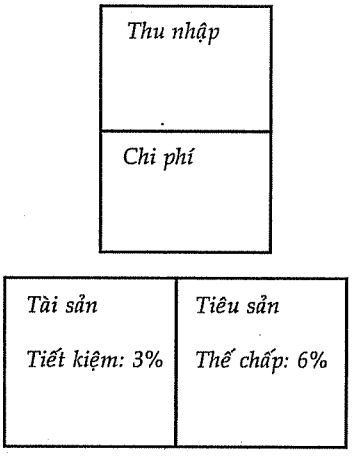
"Vậy là bố đã làm chính xác như ngân hàng: vay tiền từ ngân hàng, sau đó lại tìm cách làm cho số tiền vay ấy đẻ ra tiền thêm nữa."

Người bố giàu nhìn tôi chăm chú và nói: "Nào, chúng ta hãy cùng xem xét bản báo cáo tài chính của bố mẹ con nhé."

Nhìn bản báo cáo tài chính của bố mẹ mình, tôi ngả người dựa vào ghế. Tôi biết điều Người muốn ngụ ý. Thật rõ mười

mươi. Sử dụng tấm bảng đó, Người ghi ra bản báo cáo tài chính của bố mẹ tôi.

Người bố nghèo



Người bố giàu, Mike và tôi ngồi nhìn sự khác nhau của hai bản báo cáo tài chính. Quả tình tôi không biết bài học đơn giản đó sâu sắc đến thế nào đối với mình trong cuộc đời, nhưng nó đã ảnh hưởng đến cách tôi nhìn thế giới sau ngày hôm đó. Có rất nhiều bài học được rút ra từ những ví dụ đơn giản này, và ngày nay tôi vẫn tiếp tục học bài học đó.

Nhiều bài học còn tiềm ẩn. Tôi rất thích ngồi với bạn bè và thảo luận về ảnh hưởng của những sự khác biệt tinh tế đối với cuộc đời. Tôi khuyến khích bạn hãy đầu tư thời gian để bàn luận những điều sau đây:

- Điều gì xảy ra với một người, nếu như suốt cuộc đời anh ta tài sản tạo ra ít hơn tiêu sản?

- Cần bao nhiêu lâu để tiết kiệm tiền thay vì vay tiền? Ví dụ: Bạn phải mất bao lâu mới để dành được 100.000 đôla, so với vay 100.000 đôla, nếu như bạn chỉ làm ra có 50.000 đôla một năm và có cả một gia đình để nuôi nấng, và chăm lo?

- Bạn có thể tiến lên phía trước nhanh cỡ nào, nếu bạn vay tiền và làm ra tiền, so với làm việc quần quật, để dành tiền và rồi cố làm ra tiền bằng số tiền bạn đã để dành?

- Một người cha trong gia đình quản lý tài sản, tiền tiết kiệm, và biến nó thành tiêu sản như thế nào (người ưa dành dụm là người bị thua lỗ); trong khi một người cha khác vay tiền rồi biến nó thành tài sản?

- Bạn cần có những kỹ năng tài chính gì để có thể vay tiền và làm ra nhiều tiền hơn?

- Bạn phải làm như thế nào để học được những kỹ năng đó?

- Những rủi ro dài hạn và ngắn hạn của hai bản báo cáo tài chính là gì?

- Chúng ta dạy con cái mình những gì?

Nếu bạn đầu tư thời gian để thảo luận những câu hỏi này, tôi nghĩ bạn sẽ thấy tại sao một số ít người trở nên giàu có, trong khi nhiều người phải chật vật, suốt đời quanh quẩn chuyện tiền nong.

NHỮNG ĐIỀU CẦN LƯU Ý

Người bố giàu luôn nói: "Hãy đối xử với nợ nần như với một khẩu súng đã nạp đạn." Người bố giàu cũng nói rằng việc phân biệt được sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu là rất

quan trọng; đó là vì nợ có thể làm cho bạn trở nên giàu có hay nghèo đi. Khẩu súng đã lên đạn sẽ bảo vệ bạn hoặc sẽ giết bạn, và nợ nần cũng vậy. Ở nước Mỹ ngày nay, nợ thẻ tín dụng đang bóp nghẹt cuộc sống của rất nhiều gia đình, thậm chí cả những gia đình có nền giáo dục tốt.

Điểm chính của chương này là cho bạn thời gian để nghĩ xem bạn đang dạy con mình những gì về nợ. Nếu bạn muốn con mình lớn lên và có cơ hội trở thành người giàu có, thì làm bố mẹ, bạn cần dạy chúng những kỹ năng cơ bản về nợ và cách quản lý nợ. Việc giáo dục đó bắt đầu bằng bản báo cáo tài chính.

Nếu bạn dạy con cái ít, hoặc không dạy gì về nợ thì con cái bạn sẽ phải luôn chiến đấu về mặt tài chính, suốt cuộc đời chúng phải làm việc tối tăm mặt mũi, tiết kiệm tiền và cố thoát khỏi nợ.

Những chương kế tiếp sẽ chỉ dẫn cha mẹ cách gia tăng chỉ số IQ tài chính cho con cái. Một đứa trẻ có chỉ số IQ tài chính cao sẽ có thể khống chế nỗi sợ nợ tốt hơn. Như Người bố giàu nói: "Hãy đối xử với nợ nần như một khẩu súng đã nạp đạn." Và "bạn phải biết sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu."

Khi bạn bắt đầu dạy con mình về nợ tốt nợ xấu, chi phí tốt và chi phí xấu tức là bạn đã bắt đầu trau dồi sự độc đáo về tài chính cho con mình rồi.

CHƯƠNG 12

Học với tiền thật

Khi bố mẹ tôi thông báo rằng họ không có tiền cho tôi học đại học thì tôi chỉ thưa: "Không sao đâu. Con sẽ tự tìm cách lo liệu khoản học phí cho mình." Sở dĩ tôi dám tự tin nói thế vì tôi đã biết kiếm tiền rồi. Nhưng thứ giúp tôi hoàn thành việc học của mình không phải số tiền tôi kiếm được, mà chính là những bài học về cách kiếm tiền - bắt đầu với bài học Người bố giàu trả công tôi 10 xu một giờ. Vào lúc 9 tuổi tôi biết mình có thể tự lập.

TÔI NGỪNG GIÚP CON TRAI TÔI VÀ BẮT ĐẦU DẠY DỖ NÓ

Mới đây một ông bố tới gặp tôi và nói: "Tôi nghĩ con trai tôi có thể là một Bill Gates thứ hai. Brian mới 14 tuổi nhưng cháu đã ham thích việc kinh doanh và đầu tư. Sau khi đọc những quyển sách của ông, tôi liền nhận ra là mình đang làm hư con cái. Từ sự mong muốn giúp cháu nên tôi đã thật sự ngăn trở cháu. Và vì vậy, khi cháu đòi mua những cây gậy đánh golf mới, tôi bèn cho cháu một thách thức mới."

"Ông đã ngăn trở cậu ấy như thế nào?" tôi hỏi.

"Tôi dạy nó làm việc để có tiền. Bình thường nếu nó tới hỏi xin tiền mua những cây gậy đánh golf, tôi sẽ bảo nó đi kiếm tiền và tự mua lấy. Nhưng sau khi đọc những quyển sách của ông, tôi nhận ra nếu mình làm thế tức là mình đang lập trình cho con nó trở thành một kẻ tiêu xài tích cực. Nó đang được lập trình để trở thành người làm việc như điên thay vì trở thành người giàu, biết cách bắt tiền của mình làm việc cho mình."

"Vậy ông đã làm gì khác đi?"

"Ồ, tôi bảo nó hãy đi tìm quanh vùng những công việc cần làm."

"Thật thú vị," tôi bình phẩm. "Thay vì cho nó thấy rằng nó xứng đáng được cho tiền, ông đã dạy nó đi tìm những cơ hội kiếm tiền."

Gật đầu, ông bố tự hào tiếp: "Tôi nghĩ nó sẽ rất giận, nhưng ngược lại nó hăng hái bắt đầu công việc của mình, nó biết tự lực cánh sinh hơn là xin tôi tiền. Thế là nó đi cắt cỏ thuê vào mùa hè, và nhanh chóng kiếm được 500 đôla - lớn hơn số tiền cần để mua gậy đánh golf. Nhưng tôi lại làm khác."

"Ông đã làm gì?"

"Tôi dẫn nó tới một công ty môi giới chứng khoán và nó mua 100 đôla quỹ tương hỗ. Tôi bảo nó đấy là tiền để dành cho nó học đại học."

"Rất tốt! Rồi ông có để cho cậu ta mua gậy đánh golf không?"

"Không," người bố đáp liền, gương mặt bừng sáng niềm hào. "Tôi đã làm điều mà người bố giàu của ông đã làm."

"Là gì vậy?"

"Tôi lấy 400 đôla đó của nó và bảo tôi sẽ giữ số tiền này cho tới khi nó tìm ra một tài sản sẽ mua gậy đánh golf cho nó."

"Cái gì? Ông bảo cậu ta đi mua một tài sản? Vậy là ông làm chậm nhu cầu được thỏa mãn của cậu ta lâu hơn nữa?"

"Đúng vậy. Ông bảo rằng chậm đáp ứng nhu cầu là sự khôn ngoan về cảm xúc rất quan trọng trong việc phát triển. Vì vậy tôi giữ tiền của cháu và..."

"Và điều gì xảy ra?"

"Ồ, nó giận dữ nhưng khoảng nửa tiếng đồng hồ sau lại nhận ra điều tôi đang làm. Khi nó nhận ra tôi đang cố dạy nó cái gì đó, nó bắt đầu ngẫm nghĩ và khi nó đã hiểu điều tôi làm, nó nhận được một bài học."

"Và bài học đó là gì?"

Ông bố rạng rỡ nói tiếp: "Nó đến bên tôi và nói: 'Ba đang cố giữ gìn, bảo quản tiền cho con phải không? Ba không muốn con vứt nó vào những cây gậy đánh golf. Ba muốn con có những cây gậy này nhưng vẫn còn tiền. Đó chính là điều ba muốn con học?'. Và nó đã có một bài học. Nó biết nó có thể giữ lại những đồng tiền làm lụng vất vả và vẫn có những cây gậy đánh golf. Tôi rất tự hào về con trai mình."

"Chao!" đó là tất cả những gì tôi thốt ra. "Ở tuổi 14, cậu ta

đã hiểu rằng mình có thể vừa giữ tiền mà vẫn có những cây gậy đánh golf."

"Đúng thế. Nó hiểu là nó có thể có cả hai."

Một lần nữa tôi chỉ thốt lên được "Chao". Rồi mãi sau tôi mới bảo: "Hầu hết người lớn không bao giờ học được bài học đó. Vậy cậu ta có thể làm điều đó như thế nào?"

"Nó bắt đầu đọc những mẩu rao vặt trên báo. Rồi nó tới cửa hàng bán dụng cụ chơi golf và nói chuyện với những tay golf nhà nghề xem họ cần và muốn cái gì. Một ngày kia nó về nhà và bảo nó cần lấy lại tiền. Nó đã tìm ra cách vừa giữ tiền của mình vừa có gậy đánh golf."

"Vậy hãy nói cho tôi biết đi," tôi thúc giục, chờ đợi câu trả lời.

"Nó đã tìm ra một người đang cần bán những máy bán kẹo tự động. Nó tới gặp chủ cửa hàng dụng cụ chơi golf và hỏi xem nó có thể đặt hai máy bán kẹo tự động trong cửa hàng của ông được không. Ông ta đồng ý nên nó về nhà bảo tôi đưa tiền. Chúng tôi cùng tới chỗ người bán kẹo dạo, mua hai cái máy cùng một số loại kẹo và bánh chừng 350 đôla rồi đem đặt ở cửa hàng bán dụng cụ chơi golf. Một tuần một lần nó tới cửa hàng thu tiền trong máy và mua thêm kẹo bánh cho vào máy. Sau hai tháng nó đã có đủ tiền để mua những cây gậy đánh golf. Giờ đây nó đã có gậy đánh golf và vẫn có thu nhập đều đặn từ sáu chiếc máy bán kẹo tự động, tài sản của nó."

"Sáu cái máy? Tôi nghĩ cậu ta chỉ mua có hai cái thôi chứ?"

"Đúng vậy. Nhưng khi nó nhận ra những cái máy này là tài sản nên nó tiếp tục mua thêm. Giờ quỹ để học đại học của nó vẫn gia tăng đều đặn, và số máy bán kẹo cũng tăng lên. Nó có thời gian và tiền bạc để chơi golf như ý muốn, bởi vì nó không cần phải làm việc để có tiền mà trả cho trò chơi golf nữa. Quan trọng hơn cả, nó đang học nhiều hơn chuyện tôi có cho nó tiền hay không."

"Nghe có vẻ như ông đi từ Tiger Woods đến Bill Gates vậy."

Ông bố cười ngất. "Ông biết đấy, điều đó không thật sự quan trọng. Quan trọng là nó đã biết rằng nó lớn lên và có thể trở thành bất cứ ai mà nó muốn."

CẬU TA CÓ THỂ TRỞ THÀNH BẤT CỨ AI CẬU TA MUỐN

"Cha tôi nói: 'Thành công là có thể trở thành bất cứ ai mà con muốn'... và nghe có vẻ như con trai ông đã thành công rồi."

"Phải, nó rất hạnh phúc," ông bố hồ hởi. "Nó không hòa lẫn vào trong đám đông ở trường. Nói nôm na là nó đi theo một nhịp trống khác biệt. Và vì vậy giờ nó đã có công việc kinh doanh và tiền bạc của riêng mình, nó cũng có chân giá trị riêng... một ý thức về an toàn cá nhân. Nó không cố phải bận tâm xem mình nổi tiếng như thế nào với những người còn lại "trong" đám đông. Tôi nghĩ việc có đặc trưng ổn định cho nó thời gian để nghĩ nhiều hơn đến việc mình muốn trở thành ai, hơn là cố làm điều mà bạn bè nó nghĩ là tuyệt đỉnh. Điều này đã hun đúc cho nó thêm nhiều tự tin."

Tôi gật đầu, hồi tưởng lại những ngày còn học phổ thông trung học. Tôi đau khổ nhớ mình là *kẻ ngoài cuộc* chứ không phải là *kẻ trong cuộc*. Tôi nhớ mình không ở "trong" đám đông và cô đơn như thế nào khi không được nhận ra hay được chấp nhận bởi đám đông. Nhớ lại, tôi nhận ra việc học hỏi từ Người bố giàu đã cho tôi ý thức về an toàn cá nhân và tự tin. Tôi biết mặc dù mình không phải là học sinh hay ho nhất, ấn tượng nhất trường, nhưng ít ra tôi cũng biết một ngày nào đó mình sẽ giàu có... và rằng đó là chân giá trị tôi muốn có nhất.

"Xin ông vui lòng cho tôi biết," ông bố hỏi, lôi tôi ra khỏi những ký ức thời học sinh, "ông thấy cần phải dạy thêm con trai tôi gì nữa? Nó đã tiến bộ tới mức vậy rồi và nó đang làm tốt, nhưng tôi biết nó vẫn còn cần phải học thêm nữa. Ông có lời đề nghị nào không?"

"Ồ, một câu hỏi hay. Thế công việc sổ sách cậu ta làm ra sao?"

"Sổ sách?"

"Phải, sổ sách lưu trữ... những bản báo cáo tài chính. Chúng có được cập nhật?"

"Không. Nó chỉ báo cáo miệng với tôi hàng tuần về những gì đã thu được từ những cái máy, cũng như những biên lai mua kẹo để đổ vào những chiếc máy. Nhưng không có bản báo cáo tài chính chính thức. Chẳng phải việc đó quá khó khăn sao?"

"Không phải khó khăn đâu. Nó rất đơn giản."

"Ý ông bảo là hãy thực hiện một bản báo cáo tài chính thật sự, giống như cách làm trong trò CASHFLOW phải không?"

"Phải! Không nhất thiết phải khó khăn như thế. Điều quan trọng nhất là cậu ta thấy được bức tranh tổng thể từ những bản báo cáo tài chính; rồi từ từ chậm nhưng chắc cậu ta có thể bổ sung thêm những chi tiết, những khác biệt tinh tế hơn. Khi làm thế, đầu óc nó sẽ minh mẫn hơn, và sự thành công trong tài chính của nó cũng sẽ tăng theo."

"Chúng tôi sẽ làm," ông bố hứa. "Tôi sẽ gởi cho ông một bản sao bản báo cáo tài chính chúng tôi làm."

Chúng tôi bắt tay rồi chào tạm biệt. Khoảng một tuần sau tôi nhận được một bì thư có bản sao bản báo cáo tài chính của Brian. Nó như thế này:

Bản báo cáo tài chính của Brian vào tháng 6

Thu nhập	
Thu nhập từ sáu máy bán kẹo tự động	465 đôla
Chi phí	
Kẹo và bánh	85 đôla
Lương của Brian	100 đôla
Quỹ học đại học	150 đôla
Tiết kiệm	130 đôla

Tài sản		**Tiêu sản**
Tiết kiệm	680 đôla	0 đôla
Quỹ học đại học	3700 đôla	
Sáu máy bán kẹo tự động	1000 đôla	

Tôi gởi lại lời chúc mừng và nhận xét. Tôi hỏi lại họ: "Thế còn những chi phí cá nhân của cậu ta đâu?". Ông bố email lại: "Nó ghi những chi phí cá nhân vào bản báo cáo tài chính riêng khác. Nó không muốn làm rối rắm, mập mờ giữa những chi phí kinh doanh với những chi phí tiêu xài cá nhân."

Tôi e-mail lại: "Phương pháp rèn luyện tuyệt vời. Quan trọng là biết sự khác nhau giữa tài chính cá nhân và tài chính doanh nghiệp. Thế còn thuế?"

Ông bố hồi âm: "Tôi chưa muốn làm cho nó sốc vội. Chúng tôi sẽ bàn tới điều đó vào năm sau. Lúc này tôi chỉ muốn để cho nó chiến thắng cái đã. Nó sẽ học về thuế nhanh thôi."

TÁM THÁNG SAU

Chừng 8 tháng sau, ông bố gởi email cho tôi bản sao bản báo cáo tài chính mới nhất của Brian. "Tôi muốn cho ông biết về sự tiến bộ của Brian. Giờ đây nó đã có gần 6.000 đôla trong quỹ học đại học. Nó đã có 9 máy bán kẹo tự động và giờ đang nghĩ đến việc thành lập một doanh nghiệp được điều hành tự động bằng cách nhét đồng xu vào khe... như là từ trò CASHFLOW. Nó thuê một kế toán làm việc bán thời gian, bởi vì sổ sách của nó giờ quá phức tạp. Và đã đến lúc tôi phải nói cho nó biết về thuế và giới thiệu nó với một kế toán viên. Nó đã được 15 tuổi, và tôi nghĩ nó đã sẵn sàng bước vào thế giới thực. Bản báo cáo của nó rất tốt và học bạ ở trường cũng vậy. Khi lòng tự tin của nó tăng thì điểm số của nó cũng tăng."

PHẦN ĐÁNG HÀI LÒNG NHẤT TRONG CÔNG VIỆC CỦA TÔI

Hầu hết các thư từ - thư điện tử cũng như thư tay - chúng tôi nhận được là tích cực và động viên. Tôi cảm ơn tất cả những người gởi những lời thân ái tới chúng tôi. Điều đó truyền cảm hứng cho công ty chúng tôi tiếp tục phát triển. Trong khi 99% thư của chúng tôi là tích cực thì vẫn có những thư tiêu cực. Chúng tôi nhận được những lời chỉ trích như: "Ông sai rồi. Tôi không đồng ý với ông," hoặc "Ông làm tôi mất niềm tin". Như tôi đã nói đa số thư từ là tích cực, chúng tôi cám ơn vì những sự ủng hộ quý báu, cho chúng tôi thêm nguồn năng lượng để tiếp tục phát triển. Điều này không có nghĩa là chúng tôi không đánh giá cao những người chỉ ra lỗi để chúng tôi khắc phục. Vậy hãy cứ góp ý, chúng tôi sẽ tiếp thu và biết ơn.

Một loại hồi âm khác tôi liên tục nhận được là: "Tôi ước gì đã đọc quyển sách và chơi những trò chơi của ông cách đây 20 năm." Với những người này, tôi hồi âm: "Không bao giờ là trễ cả. Và tôi cảm phục ông đã thừa nhận rằng mình đã làm được vài điều khác biệt." Một số người bênh vực điều họ đã làm trong quá khứ lại lên án tôi, cho rằng tôi đã phỉ báng niềm tin của họ, và rồi vẫn bám lấy những gì họ làm trong quá khứ, thậm chí bây giờ không còn hiệu nghiệm nữa.

Điều hài lòng nhất trong công việc của tôi là nghe từ những bậc bố mẹ có con cái đang học cách an toàn, độc lập và tự tin về tài chính. Những đứa trẻ không chờ tới 20 tuổi mới bắt đầu học về tài chính đã làm cho công việc của tôi đặc biệt thật đáng làm. Những đứa trẻ được tạo cơ hội đạt đến

mức độ an toàn và tự tin về tài chính sớm trong đời sẽ có cơ hội lớn để có cuộc sống chính xác như mình muốn.

Một nền tảng tài chính vững vàng không cho con cái bạn câu trả lời về cuộc sống. Một nền tảng chỉ là nền tảng. Tuy nhiên, nền tảng đó sẽ giúp con bạn lớn lên và tìm ra những câu trả lời nó cần để được tự do sống theo ý thích của mình.

NHỮNG TRIỆU PHÚ TƯƠNG LAI TRẺ TUỔI

Kể từ khi cuốn *Dạy Con Làm Giàu* phát hành, ngày càng có thêm nhiều bậc bố mẹ tới gặp tôi và kể về con họ. Như ba câu chuyện sau đây, mỗi câu chuyện minh họa sự sáng tạo và tài năng của từng đứa trẻ cụ thể, khiến tôi ngạc nhiên.

Một cậu bé 16 tuổi ở Adelaide, Úc, tới gặp tôi và nói: "Sau khi đọc quyển sách và chơi trò CASHFLOW của ông, cháu liền đi mua bất động sản đầu tiên của mình, bán đi một phần rồi bỏ túi 100.000 đôla." Cậu kể rằng với sự giúp đỡ của bố và một luật sư, cậu đã ký kết hợp đồng qua điện thoại di động trong khi đang ở giảng đường. "Mẹ cháu sợ cháu sẽ mải lo nghĩ đến tiền mà quên hết mọi thứ, nhưng mà không, cháu biết sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản, và cháu lên kế hoạch dùng 100.000 đôla ấy để mua thêm tài sản... không phải tiêu sản."

Một cô gái 19 tuổi ở Perth, Úc, sau khi đọc quyển sách của tôi liền bắt đầu mua tài sản cho thuê cùng một đối tác là mẹ. Cô nói với tôi: "Cháu đã kiếm được nhiều tiền hơn từ số tiền vay chứ không phải từ số tiền làm công ở một cửa hàng bán

lẻ. Cháu không nghĩ mình sẽ dừng. Trong khi đa số bạn bè cháu đang vui chơi ở các quán cà phê hay quán bar, cháu đang tìm thêm nguồn đầu tư mới."

Một bà mẹ đơn độc, 26 tuổi tới một trong những điểm ký tặng sách của tôi ở Auckland, New Zealand và nói: "Tôi đã phải sống nhờ vào tiền trợ cấp xã hội cho tới khi một người bạn là bác sĩ đưa cho tôi quyển sách của ông và nói: 'Hãy đọc cái này đi'. Sau khi đọc xong, tôi trở lại bạn tôi và nói: 'Chúng ta hãy cùng nhau làm cái gì đó đi'. Và chúng tôi đã làm. Cô ấy và tôi tậu một bệnh viện chuyên khoa. Qua công việc kinh doanh, tôi từ một người sống nhờ trợ cấp thành một người tự do về tài chính. Ngày nay tôi ngồi nhìn những bác sĩ của bệnh viện mình đi làm, trong khi tôi ở nhà với con tôi. Tôi và cô bạn giờ đang tìm kiếm thêm cơ hội đầu tư, vì bây giờ chúng tôi đã có thời gian để tìm kiếm."

KHUYẾN KHÍCH VÀ BẢO VỆ ÓC SÁNG TẠO CỦA CON BẠN

Bạn có thể thấy rằng nhiều người trẻ tuổi không sợ dùng tiền vay để làm giàu. Họ không nói: "Hãy kiếm chỗ an toàn và đừng liều mạng". Họ không sợ phạm lỗi hay thất bại. Thay vì thế, họ được khuyến khích hãy dấn thân để học hỏi. Khi một đứa trẻ được dạy sợ phạm lỗi, thì sức sáng tạo của nó sẽ cùn nhụt đi, thậm chí là biến mất. Điều tương tự cũng diễn ra khi bố mẹ bảo: "Hãy làm theo cách của ta". Chỉ khi được khích lệ hãy tự suy nghĩ, đương đầu rủi ro và tự đi tìm những câu trả lời cho mình, thì tính cách của con bạn mới được rèn luyện và óc sáng tạo của chúng mới được bảo vệ.

Tôi luôn kinh ngạc về sức sáng tạo của những người trẻ. Những câu chuyện trên là ví dụ. Hãy cổ súy óc sáng tạo về tài chính của con bạn khi chúng còn nhỏ. Tốt hơn việc bảo con phải làm cái gì thì hãy cho phép chúng sử dụng óc sáng tạo tự nhiên của chúng và sống theo ý muốn của chúng.

RỦI RO LỚN NHẤT LÀ KHÔNG CHỊU NHẬN LẤY THÁCH THỨC

Một trong những lời phàn nàn tôi thường nhận được từ các bậc bố mẹ là: "Con tôi luôn đánh bại tôi. Chúng học nhanh hơn người lớn chúng tôi nhiều." Có rất nhiều lý do tại sao lại như vậy. Một lý do là trẻ con chưa bị sự sợ hãi hạn chế. Chúng còn trẻ và biết rằng nếu chúng ngã xuống thì chúng sẽ bật dội trở lên. Xem ra chúng ta càng lớn càng sợ ngã.

Tôi có những người bạn luôn làm một điều cũ mèm suốt trên 20 năm và đa số họ luôn ngặt nghèo về tài chính. Lý do là họ không mắc đủ lỗi khi họ còn trẻ. Giờ nhiều người không còn thời gian và tiền bạc - trong hai điều đó, thời gian là quan trọng hơn. Vậy hãy khuyến khích con bạn hãy bắt đầu chơi với tiền thật và học những thói quen về tài chính vốn làm tăng tình trạng tài chính dồi dào khi về già. Rủi ro lớn nhất là không chịu nhận lấy thách thức và học từ lỗi lầm khi còn trẻ. Càng lớn thì ta càng phạm những lỗi lầm lớn hơn.

CHƯƠNG 13

Những cách khác làm tăng kiến thức về tài chính cho con bạn

Vào tháng 6-2000, một phóng viên địa phương vùng Phoenix, bang Arizona phỏng vấn tôi. Anh thật đàng hoàng nhưng có vẻ hơi bi quan, hay hoài nghi và hay phòng thủ cá nhân. Chúng tôi đều cùng tuổi, cùng hoàn cảnh và nền tảng giáo dục. Cha anh là một quan tòa có tiếng ở Boston, nơi anh lớn lên. Mặc dù cùng tuổi và cùng điều kiện, nền tảng và kiến thức về kinh tế xã hội, nhưng giữa chúng tôi vẫn có sự khác biệt lớn về tình trạng tài chính trong cuộc sống. Ở tuổi 53, anh có rất ít điều kiện để nghỉ hưu. Anh nói với tôi: "Tôi dự định viết một quyển tiểu thuyết đồ sộ khi nghỉ hưu, nhưng bây giờ dường như tôi cần phải làm việc như một phóng viên tự do chỉ để thanh toán tiền trả góp và để có cái ăn."

Rồi tôi hỏi anh: "Tại sao anh không bắt đầu đầu tư? Sao không mua một vài bất động sản ở Phoenix này, rồi sau đó dành thời gian viết quyển tiểu thuyết mà anh ấp ủ?"

Anh đáp: "Anh không thể tìm thấy những thương vụ tốt ở Phoenix này nữa. Anh chỉ có thể làm điều này cách đây 10

năm. Thị trường cực kỳ nóng bỏng. Khi thị trường chứng khoán sụp đổ, thị trường bất động sản cũng sẽ phá sản. Tôi nghĩ đầu tư hết sức rủi ro."

Với nhận xét đó, tôi biết thế nào rồi anh cũng hùng hục làm cả đời. Tôi cũng hiểu rằng anh sẽ tiếp tục với phương pháp để thành công của mình suốt quãng đời còn lại. Nếu anh không thay đổi suy nghĩ thì anh sẽ không thể thay đổi cuộc đời mình được.

VỐN TỪ VỰNG GIÀU CÓ

Nhờ có hai người bố mà tôi có điều kiện để so sánh họ. Lúc 14 tuổi, tôi bắt đầu nhận ra rằng hai người bố của mình tuy cùng nói tiếng Anh, nhưng lại không nói cùng ngôn ngữ. Một người nói bằng ngôn ngữ của một giáo viên, người kia nói bằng ngôn ngữ của thương gia và nhà đầu tư. Cả hai cùng nói tiếng Anh nhưng những gì họ nói lại rất khác nhau.

Chính xác, tôi đã nhận ra vốn từ vựng của mỗi người. Lắng nghe lời nói của một người, tôi có thể biết rất nhiều về con người anh/cô ta. Ví dụ, tôi có một người bạn rất mê thể thao. Anh và tôi thường trao đổi huyên thuyên mỗi khi đề cập tới thể thao. Tuy nhiên, nếu tôi hỏi anh: "Tỷ lệ nợ trên vốn của ngôi nhà anh là bao nhiêu?" thì mặt anh lại nghệch ra, cho dù đó là một câu hỏi rất đơn giản. Nếu cũng câu hỏi đó nhưng tôi hỏi khác đi thì anh sẽ hiểu tốt hơn. Thay vì hỏi về tỷ lệ nợ trên vốn, tôi có thể hỏi: "Anh nợ tiền nhà bao nhiêu, và anh nghĩ căn nhà của anh đáng giá bao nhiêu?". Khi hỏi anh như vậy, tôi đang hỏi cùng câu hỏi và mong

muốn một câu trả lời tương tự. Sự khác nhau là, anh có thể hiểu tôi khi tôi sử dụng những từ như thế này, nhưng lại không hiểu khi tôi sử dụng những từ khác. Đó là điều chương này muốn bàn luận tới: sức mạnh của từ ngữ.

"KHÔNG CÓ GÌ LÀ PHỨC TẠP CẢ NẾU CON SỬ DỤNG TỪ NGỮ ĐƠN GIẢN"

Cả hai người bố đều dạy tôi đừng để cho từ ngữ đi qua mà không hiểu. Họ khuyến khích tôi hãy dừng ai đó lại giữa câu và yêu cầu anh hay cô ta giải thích từ ngữ mà tôi không hiểu. Ví dụ, khi luật sư của người bố giàu dùng vài từ ngữ mà Người không hiểu, Người điềm đạm bảo: "Từ từ đã, tôi không hiểu anh nói gì. Hãy giải thích từ đó cho tôi bằng ngôn ngữ của tôi". Người bố giàu đã đưa bài luyện tập này tới cực điểm, đặc biệt là với luật sư vốn hay thích dùng những từ ngữ hào nhoáng. Khi luật sư nói: "Bữa tiệc của những người thượng lưu..." người bố giàu liền chặn ông ta lại và hỏi: "Anh đang nói tới loại *bữa tiệc* nào? Một bữa tiệc trịnh trọng với thực khách mặc áo vest đen, đeo cà vạt hay là bữa tiệc thân mật tại nhà tôi?"

Người bố thông thái của tôi nói: "Nhiều người nghĩ nếu họ dùng những từ ngữ đao to búa lớn, không ai hiểu cả thì trông họ sẽ có vẻ uyên bác hơn. Vấn đề là, có thể họ thông minh, uyên bác đấy, nhưng lại thất bại trong giao tiếp."

Bất cứ khi nào tôi gặp khó khăn với những thuật ngữ tài chính, người bố giàu liền trấn an: "Không có gì là phức tạp cả nếu con sử dụng từ ngữ đơn giản."

Nhiều người gặp khó khăn về tài chính đơn giản vì họ dùng những từ ngữ mà họ không hiểu. Ví dụ tiêu biểu là định nghĩa của hai từ *tài sản* và *tiêu sản*. Thay vì nói cho tôi nghe định nghĩa trích từ trong từ điển, vốn rất dễ lẫn lộn và khó hiểu, người bố giàu đưa ra cho tôi một định nghĩa mà tôi có thể dùng và hiểu được. Người giải thích ngắn gọn: "Tài sản đút tiền vào túi con, và tiêu sản là lấy tiền ra khỏi túi con." Người còn nhấn mạnh thêm: "Nếu con không làm việc nữa thì tài sản sẽ nuôi con và tiêu sản sẽ giết chết con."

Ngẫm nghĩ kỹ những định nghĩa của Người bố giàu, bạn sẽ thấy rằng Người dùng một hoạt động thể chất để định nghĩa, thay vì dùng những từ gây động não như định nghĩa "tài sản" trong từ điển *Webster's*: "Những khoản mục trên bảng cân đối tài khoản cho thấy giá trị kế toán của tài sản được sở hữu."

Khi nhìn vào định nghĩa trong từ điển sẽ có một điều thắc mắc là quá nhiều người nghĩ ngôi nhà của họ là tài sản. Thứ nhất, nhiều người không bao giờ ngán chuyện tra từ điển. Thứ hai, nhiều người có khuynh hướng cứ mù quáng chấp nhận một định nghĩa khi họ nghe ai đó - người mà họ cảm nhận là có quyền lực, chủ ngân hàng, hay kế toán viên - nói với họ rằng: "Nhà của anh là tài sản". Như tôi đã nói, khi chủ ngân hàng của bạn nói nhà bạn là tài sản, thì ông hay bà ta không nói sai. Nhưng họ chỉ không cho bạn biết đó là tài sản của ai! Thứ ba, nếu bạn có kinh nghiệm về một từ, bạn sẽ có khuynh hướng hiểu nó tốt hơn.

SỨC MẠNH CỦA DANH TỪ VÀ ĐỘNG TỪ

Người bố giàu cố hết sức để dạy chúng tôi luôn liên tưởng về mặt thể chất với từng từ ngữ hay khái niệm mới. Chính vì thế mà định nghĩa về tài sản và tiêu sản của Người luôn gắn kết những từ thuộc vật chất như "tiền" và "túi" với một số hoạt động như "đút tiền vào túi". Trong sự mô tả của mình, Người sử dụng những *danh từ* như "tiền" và "túi", và những *động từ* như "đút vào" và "lấy ra" - những danh từ và động từ mà tôi và Mike có thể hiểu được. Khi đầu tư thời gian dạy con cái bạn về tiền bạc, hãy cẩn thận dùng những từ mà chúng hiểu. Nếu chúng là trẻ học thiên về thể chất, hãy đặc biệt chú trọng đến cách dùng những định nghĩa mà chúng có thể thấy, sờ và cảm nhận được, dù cho chúng bao nhiêu tuổi. Trò chơi là người thầy tuyệt vời, vì nó cung cấp một khía cạnh vật chất cho vốn từ vựng về tài chính mới mà con bạn đang học.

SỨC MẠNH CỦA TỪ NGỮ

Ở đầu chương này, tôi đã nhắc đến cuộc nói chuyện của tôi với một phóng viên. Anh là người thông minh, nhanh nhạy, cùng tuổi tôi, và tôi thích trao đổi cùng anh. Chúng tôi cùng chia sẻ những mối quan tâm trong cuộc sống, nhưng khi nói đến tiền thì chúng tôi lại tiếp cận đề tài đó từ những quan điểm rất khác nhau. Có hai vấn đề khiến tôi ngay lập tức tin là mình phải cẩn thận với việc phải nói gì khi có mặt anh, bởi vì anh có thể hiểu sai điều tôi nói về tiền. Đầu tiên tiền là một đề tài nhạy cảm, và thứ hai là tôi vốn có sự nể trọng nhất định đối với báo giới. Báo chí có sức mạnh xây dựng hình ảnh

của ta cũng như có thể hủy hoại ta... vì vậy tôi đặc biệt thận trọng khi nói cho anh biết quan điểm của tôi về tiền.

Ví dụ như một cuộc phỏng vấn sau đây:

Phóng viên: "Tại sao anh lại đầu tư vào nhà đất thay vì vào quỹ tương hỗ?"

RTK (Robert T. Kiyosaki): "À, tôi đã đầu tư cả hai, nhưng sự thật là tôi đầu tư nhiều tiền hơn vào nhà đất. Thứ nhất, mỗi loại đầu tư đều có những mặt mạnh và mặt yếu khác nhau. Một trong những mặt mạnh của nhà đất mà tôi thích là nó giúp tôi kiểm soát số tiền thuế và thời gian nộp."

Phóng viên: "Anh nói rằng mọi người nên *tránh* đóng thuế? Như thế bộ không liều quá sao?"

RTK: "Tôi không nói là *tránh*, mà tôi nói rằng nhà đất cho tôi có sự *kiểm soát* chặt chẽ hơn về thuế của tôi."

Sự khác nhau giữa định nghĩa và sự thông hiểu về từ *tránh thuế* và *kiểm soát thuế* là vô cùng lớn. Tôi phải mất 20 phút để giải thích sự khác nhau giữa từ *tránh* và từ *kiểm soát*. Để giải thích được sự khác nhau đó, tôi cần phải giải thích sự khác nhau giữa luật thuế dành cho người làm thuê và luật thuế dành cho người đầu tư. Tôi cũng cần phải giải thích sự khác nhau giữa thuế của quỹ tương hỗ và thuế nhà đất. Là người làm công nên anh có rất ít sự kiểm soát với thuế của mình. Và do vậy từ *tránh* đối với anh nghe cứ như là *trốn* vậy. Và chúng ta đa số đều biết trốn thuế là vi phạm pháp luật. Vì vậy, khi

tôi nói "kiểm soát thuế" anh liền nghe thành "trốn thuế", và lập tức anh liền giận dữ và lên tiếng tự vệ. Như tôi đã nói: "Một hạt cát nhận thức thường cần tới một ngọn núi giáo dục để thay đổi". Trong trường hợp này, tôi không tốn cả một ngọn núi giáo dục nhưng phải cần tới 20 phút giảng giải để làm lắng dịu tình hình xuống. Rõ ràng, tôi không muốn sức mạnh đáng sợ của báo chí chống lại mình đơn giản chỉ vì sự hiểu lầm về định nghĩa của hai từ.

Sau đó cuộc phỏng vấn trở lại vết xe đổ:

Phóng viên: "Anh muốn nói là anh không thể mua nhà đất được nữa. Giá cả ở Phoenix này quá mắc mỏ. Ngoài ra, làm sao mà tôi có thể tìm ra một miếng đất, mua với giá rẻ, sửa sang rồi bán đi? Tôi không có thời gian để làm điều đó."

RTK: "Ồ, tôi không buôn bán nhà đất. Tôi đầu tư vào nhà đất."

Phóng viên: "Thì ra anh nghĩ như vậy không phải là đầu tư sao?"

RTK: "Ừm, theo thuật ngữ đầu tư, tôi nghĩ anh có thể gọi mua và bán nhà đất là đầu tư. Nhưng trong thế giới đầu tư, một người mua thứ gì đó mà không lên kế hoạch sử dụng hay sở hữu nó thường được gọi là "nhà buôn" - họ mua để bán. Còn nhà đầu tư thường mua để giữ và sử dụng tài sản đó để thu được lưu lượng tiền mặt và lãi từ vốn."

Phóng viên: "Nhưng anh không cần phải bán tài sản của anh đi để thu lãi từ vốn?"

RTK: "Không cần. Nhà đầu tư thật sự sẽ làm hết sức để thu lãi từ vốn mà không phải bán hay trao đổi tài sản của họ. Anh biết đấy, mục tiêu đầu tiên của nhà đầu tư là mua và giữ, mua và giữ, mua và giữ. Mục tiêu tối hậu của nhà đầu tư thật sự là làm gia tăng tài sản của mình chứ không bán chúng. Họ có thể bán, nhưng đó không phải là mục tiêu chính của họ. Trong tâm trí của họ, cần rất nhiều thời gian mới tìm ra một cơ hội đầu tư tốt, đáng để đầu tư, vì vậy mà họ thích mua và giữ hơn. Và nhà buôn thì mua và bán, mua và bán, hy vọng mỗi lần bán là mỗi lần tăng lượng tiền mặt của mình lên. Nhà đầu tư mua để giữ, nhà buôn mua để bán."

Anh phóng viên ngồi im một hồi, lắc đầu. Cuối cùng anh bảo: "Tôi nghe cứ như vịt nghe sấm". Sau đó anh lại tiếp tục nêu ra cho tôi một câu hỏi nữa.

Tôi cảm thấy buồn vì mình đã lún vào những đề tài thảo luận lẽ ra mình nên tránh. Tôi đang cố hết sức để sử dụng ngôn ngữ đơn giản, nhưng tôi chắc nó đã không tiến triển tốt. Tôi đã cố gắng thể hiện khả năng phân biệt giỏi hơn, nhưng tôi thấy mình chỉ càng làm cho sự việc thêm rối tung.

Phóng viên: "Anh nói là anh không đi tìm những miếng đất ọp ẹp, sửa sang lại để bán lấy lợi nhuận?"

RTK: "Tôi cũng có thể tìm loại tài sản như thế chứ, nhất là nếu tôi có thể mua và giữ chúng. Nhưng câu trả lời là 'Không', tôi không cần phải tìm những nhà cũ nát rồi sửa sang lại."

Phóng viên: "Thế anh tìm cái gì?"

RTK: "Trước hết, tôi thường tìm những người bán có động cơ. Những người cần bán nhà thật nhanh, vì họ sẵn sàng thương lượng giá hời. Hoặc tôi tìm tới ngân hàng có tài sản bị tịch thu để thế nợ."

Phóng viên: "Nghe cứ như anh lợi dụng những người đang gặp khó khăn. Như thế coi bộ không công bằng."

RTK: "Nhưng quan trọng là người đó cần bán. Anh ta sẽ mừng vui khi tìm được một người mua quan tâm. Và thứ hai nữa, bộ anh chưa bao giờ muốn tống khứ một thứ mà anh không còn cần nữa và vui mừng vì nó lại mang lại cho anh tiền?"

Phóng viên: "Tôi vẫn nghe cứ như anh lợi dụng và hưởng lợi từ người khác vậy. Nếu không thì tại sao anh lại mua đồ xiết nợ? Thế không phải một người bị xiết nợ vì họ đang gặp lúc khốn khó về tài chính hay sao?"

RTK: "Tôi hiểu cách nhìn nhận của anh. Nhưng xét theo mặt kia của đồng tiền, thì ngân hàng tịch biên tài sản của một người vì người đó không

giữ đúng thỏa thuận mà họ đã giao kèo với ngân hàng. Tôi không xiết nợ họ mà là ngân hàng xiết nợ họ đấy chứ."

Phóng viên: "Tôi hiểu điều anh đang nói, nhưng tôi vẫn nghĩ đó là một cách người giàu rút tỉa người nghèo và yếu thế. Vậy thì sau khi tìm được người bán có động cơ hay một ngân hàng có tài sản tịch thu để thế nợ, anh sẽ làm gì tiếp theo?"

RTK: "Điều kế tiếp là tôi sẽ tính toán tỷ suất hoàn vốn nội tại (IRR)."

Phóng viên: "IRR? Tại sao nó lại quan trọng đến thế?"

Ngay lập tức sau khi buột miệng nói từ "IRR" tôi biết là mình lại gặp rắc rối nữa rồi. Lẽ ra tôi nên nói "lợi tức đầu tư" (ROI) hoặc "hiệu suất tiền mặt". Tuy nhiên, tôi cảm thấy mình không thể thắng nhiều điểm với anh phóng viên này. Tôi cần phải rút lui thật nhanh. Tôi cần dùng những định nghĩa đơn giản mà người bố giàu đã sử dụng để quay trở lại câu chuyện:

RTK: "Như hồi nãy tôi đã nói, mục tiêu của tôi, một nhà đầu tư, là mua và giữ. IRR quan trọng là vì nó đo lường xem tôi đã thu hồi vốn ban đầu của mình nhanh như thế nào, thường được gọi là "thanh toán lần đầu" của tôi. Tôi muốn hoàn lại vốn ban đầu càng nhanh càng tốt, và tôi muốn quay lại mua một tài sản khác bằng số vốn ấy."

Phóng viên: "Thế còn nợ? Anh không nghĩ đến chuyện trả hết nợ sao?"

Đến lúc này tôi biết cuộc phỏng vấn đã tiêu rồi. Tôi không còn cố tỏ ra là một ông thầy, chỉ đưa cách thức đầu tư trong đầu mình, và để mặc cho anh ấy quyết định sẽ làm gì với bài báo.

RTK: "Không. Mục tiêu của tôi không phải là để trả hết nợ. Mục tiêu của tôi là tăng số nợ của mình."

Phóng viên: "Tăng nợ của anh? Tại sao anh lại muốn tăng nợ của mình?"

Như tôi đã nói, ở điểm này tôi biết cuộc phỏng vấn đã hoàn toàn thất bại. Nó đã trượt qua phía bên kia ngọn đồi, thậm chí còn trượt xa hơn khi tôi giải thích rủi ro thuế có liên quan đến những tổn thất quỹ tương hỗ. Anh ấy không thích điều tôi nói về quỹ tương hỗ, đơn giản vì tất cả những tài khoản hưu trí của anh đều nằm trong quỹ tương hỗ. Lỗ hổng giao tiếp của chúng tôi đang nở rộng ra thêm. Tôi đoan chắc, khi nói tới đề tài đầu tư chúng tôi không chỉ dùng những từ ngữ khác nhau mà còn ở hai bên hàng rào đối diện nhau.

Tuy nhiên, cuối cùng anh đã viết một bài báo chính xác một cách đáng ngạc nhiên những ý tưởng đầu tư của tôi, thậm chí ngay cả khi anh không hoàn toàn đồng ý với chúng. Anh còn cẩn thận gởi cho tôi một bản photo bài báo để xin sự

chấp thuận của tôi trước khi mang nộp cho tòa soạn. Tôi gởi anh một lá thư cảm ơn sự khách quan của anh cùng với sự đồng ý chính thức cho bài báo. Bài báo viết rất hay, tôi không phải chỉnh sửa hay thay đổi gì cả. Tuy nhiên, anh gọi cho tôi sau đó và báo rằng: người biên tập của anh không cho đăng bài báo trên vì những lý do mà ông ta không thể giải thích được.

TẠI SAO KHÔNG CẦN PHẢI CÓ TIỀN MÀ LÀM RA TIỀN

Mỗi khi được hỏi "Phải có tiền mới làm ra tiền, đúng không?", thì câu trả lời của tôi thường là: "Không đúng! Tiền chỉ là một ý tưởng... mà đã là ý tưởng thì không định nghĩa được bằng từ ngữ. Vì vậy bạn càng cẩn trọng trong việc chọn từ ngữ mình dùng, thì cơ hội cải thiện tình hình tài chính của bạn càng lớn."

Tôi nhớ lại một buổi nói chuyện của Tiến sĩ R. Buckminster Fuller hồi thập niên 1980, hôm đó ông nói về sức mạnh của từ ngữ. Ông nói: "Từ ngữ là công cụ có sức mạnh lớn nhất trong số những thứ mà loài người phát minh ra." Là sinh viên từng trượt môn Anh văn ở trường trung học, tôi thường sợ đề tài ngôn ngữ cho tới khi tôi nghe nhà hùng biện đại tài ấy thuyết giảng về quyền năng của từ ngữ. Chính bài diễn thuyết của ông đã giúp tôi nhận ra sự khác nhau giữa người bố giàu và người bố nghèo bắt đầu từ sự khác nhau của những từ ngữ mà họ dùng. Như tôi đã nói, người bố ruột của tôi có vốn từ vựng của một giáo viên phổ thông; trong khi người bố giàu có vốn từ vựng của một nhà kinh doanh và đầu tư.

BƯỚC ĐẦU TIÊN ĐỂ LÀM GIÀU

Khi người ta hỏi tôi họ cần làm gì để cải thiện vị trí tài chính trong cuộc sống, tôi đáp: "Bước đầu tiên để làm giàu là thêm vào vốn từ vựng của bạn những thuật ngữ tài chính. Nói cách khác, nếu bạn muốn giàu có, hãy bắt đầu làm giàu vốn từ vựng của bạn." Tôi cũng nói với họ rằng ngôn ngữ tiếng Anh có chừng hai triệu từ. Và những người bình thường chỉ cần chừng 5.000 từ. Rồi tôi nói: "Nếu các bạn thật sự nghiêm túc muốn làm giàu, hãy đặt mục tiêu là phải học 1.000 thuật ngữ tài chính, và rồi các bạn sẽ giàu có hơn những người không sử dụng những từ này." Nhưng cần phải hiểu định nghĩa từng thuật ngữ về mặt trí tuệ, cảm xúc, thể chất lẫn tinh thần. Nếu bạn đòi hỏi nhiều hơn ở những thuật ngữ tài chính của mình, thì lòng tự tin của bạn sẽ tăng lên."

TỪ NGỮ CHO PHÉP ĐẦU ÓC THẤY NHỮNG ĐIỀU MÀ MẮT KHÔNG THẤY

Sự thông minh là khả năng phân biệt giỏi hơn. Từ ngữ cho phép đầu óc bạn phân biệt giỏi hơn và thấy những điều mà mắt không thấy. Ví dụ có cả một thế giới khác nhau giữa *tài sản* và *tiêu sản*... nhưng hầu hết mọi người không nhận ra sự khác nhau ấy. Biết được sự khác nhau đó ảnh hưởng cực lớn đến kết cục tài chính trong cuộc đời của một người.

Trong những quyển sách trước tôi đã viết về sự khác nhau giữa ba loại thu nhập: *từ lương, thụ động,* và *từ quỹ đầu tư.* Một lần nữa, tất cả các từ đó đều núp dưới cái ô dù của *thu nhập,* nhưng có sự khác nhau vô cùng lớn giữa ba loại thu nhập ấy.

Khi bạn bảo con: "Hãy đi học, đạt điểm cao và tìm một công việc an toàn và ổn định", bạn đang khuyên con bạn đi làm để kiếm thu nhập từ lương. Tuy nhiên, đây là loại thu nhập phải đóng thuế cao nhất trong ba thứ thu nhập, và sự kiểm soát về thuế của bạn rất hạn chế. Người bố giàu khuyên tôi làm việc để có thu nhập thụ động, tức thu nhập chính từ bất động sản, là loại thu nhập phải chịu thuế ít nhất nhưng bạn có sự kiểm soát thuế lớn nhất. Thu nhập từ quỹ đầu tư là loại thu nhập có được từ những tài sản trên giấy tờ, và là loại thu nhập tốt thứ hai. Về từ ngữ ba loại thu nhập này không khác nhau nhiều nhưng thực tế sự khác nhau của ba loại đối với bản báo cáo tài chính là rất đáng kinh ngạc.

THU NHẬP CỦA NGƯỜI GIÀU

Khi nhìn vào bản báo cáo tài chính của một người, thật dễ thấy loại thu nhập người ấy nghĩ là quan trọng.

Thật khó mà làm giàu bằng thu nhập từ lương cho dù lương của bạn có cao đến đâu. Nếu muốn trở nên giàu có, bạn phải học cách chuyển từ thu nhập từ lương sang thu nhập thụ động hay thu nhập từ quỹ đầu tư. Đó là điều những người giàu dạy con cái họ.

SỨC MẠNH CỦA GIAO TIẾP

Vốn từ vựng kha khá về tài chính cộng với sự am hiểu những con số có thể cho con bạn một bước khởi đầu tốt về tài chính trong cuộc sống. Một trong những lý do khiến tôi chán trường học là vì tôi học toàn những từ ngữ mà không có

những con số. Tôi học cách sử dụng từ ngữ trong giờ Anh văn và tiếp cận với những con số trong giờ toán. Tách rời ra làm cả hai đều chán và chẳng liên quan gì đến cuộc sống thực của tôi.

Khi Người bố giàu bắt đầu dạy tôi cách đầu tư qua cờ Tỉ phú, tôi đã tiếp nhận được một khối từ vựng mới, và tôi thấy mê làm toán. Tất cả những gì tôi cần làm là đặt những tờ đôla tượng trưng vào những con số, và sự thích thú của tôi tăng dần lên ở cả từ ngữ và con số. Khi trẻ con chơi trò CASHFLOW, chúng học những từ vựng về tài chính mới, qua đó chúng cũng sẽ thích học môn toán mà chúng ta không nhận ra.

Người bố thông thái của tôi gọi sự kết hợp giữa những con số và từ ngữ là "sức mạnh của giao tiếp". Là một học giả uyên bác, Người luôn lưu tâm đến việc người ta liên lạc, giao tiếp những gì và như thế nào. Người nhận thấy rằng khi người ta cùng chia sẻ những từ ngữ giống nhau, và cùng thích thú sự khác biệt tìm thấy được trong từng từ ngữ, thì giao tiếp giữa họ hiệu quả hơn. Người nói với tôi: "Từ *thông tin liên lạc (communication)* có nguồn gốc từ chữ *'cộng đồng' (community)*. Khi người ta cùng ham thích thưởng thức những từ ngữ như nhau thì một cộng đồng ra đời."

Một cách cho con bạn có điểm xuất phát tốt về tài chính là bắt đầu dạy chúng những từ ngữ về tài chính và đề cao mức độ khác nhau. Nếu bạn làm thế, chúng sẽ có cơ hội tốt hơn để gia nhập cộng đồng của những nhà tài chính ưu tú. Nếu chúng không sở hữu và không thích những từ ngữ đó, thì chúng sẽ bị gạt ra khỏi cộng đồng.

Hãy nhớ những lời người bố giàu của tôi: "Có một sự khác biệt rất lớn giữa tài sản và tiêu sản, mặc dù trông chúng đơn giản chỉ là hai từ. Nếu bạn thấy không có sự khác nhau giữa hai từ đó, thì sự khác nhau liền thể hiện ngay ở bản báo cáo tài chính của bạn, và ở việc bạn phải làm việc đầu tắt mặt tối như thế nào trong cuộc sống." Tôi nói: "Hãy bảo đảm con cái bạn biết sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản, như thế con cái sẽ có được một bệ phóng tốt trong cuộc sống."

CHƯƠNG 14

Tiền tiêu vặt để làm gì?

Một ngày kia tôi nhìn thấy một trong những người bạn của mình đưa cho con anh 100 đôla. Thằng bé cầm lấy và điềm nhiên đút vào túi quần, quay đi mà không nói một lời nào.

Thấy vậy anh bảo: "Con không nói gì hết sao? Thậm chí con không nói cám ơn à?"

Thằng bé 16 tuổi quay lại hỏi: "Cám ơn vì cái gì?"

"Vì 100 đôla ba vừa mới đưa con đó."

"Đây là tiền tiêu vặt của con mà. Con xứng đáng có nó. Mấy đứa bạn học trong trường con còn được nhiều hơn con. Nhưng nếu ba nghĩ con cần phải cám ơn thì đây con sẽ nói 'Cảm ơn'." Xong, thằng bé ấn món tiền sâu vào túi và bước ra cửa.

Đây là một ví dụ tiêu biểu về lối suy nghĩ "quyền lợi hiển nhiên" tồn tại trong thanh niên ngày nay. Rủi thay, tôi thấy điều này diễn ra thường xuyên. Sharon Lechter thích gọi đó là hiện tượng "cha mẹ trở thành máy rút tiền tự động của con cái."

TIỀN LÀ MỘT CÔNG CỤ GIÁO DỤC

"Tiền là một công cụ giáo dục," Người bố giàu nói. "Ta có thể huấn luyện cho mọi người làm nhiều thứ. Tất cả những gì ta làm là thảy một mớ đôla lên không trung và mọi người sẽ phản ứng lại tức khắc. Như những người huấn luyện thú dùng sự tử tế để dạy chúng, tiền được dùng cho con người cũng như vậy."

"Đó không phải là cách nhìn quá thô thiển về tiền và giáo dục sao?" tôi hỏi. "Bố nói sao có vẻ tàn bạo và mất tính người quá vậy."

"Ta rất mừng khi nghe con nói thế. Ta chủ ý làm cho nó có vẻ tàn bạo và mất tính người."

"Tại sao vậy ạ?"

"Vì ta muốn con thấy được mặt kia của đồng tiền. Ta muốn chỉ cho con sức mạnh của tiền bạc. Ta muốn con biết sức mạnh ấy, và ta muốn con tôn trọng nó. Nếu con tôn trọng sức mạnh đó, hy vọng con sẽ không lạm dụng quyền năng của đồng tiền khi con có nó."

"Bố ngụ ý gì khi nói mặt kia của đồng tiền?" tôi hỏi. Bấy giờ tôi đã 17 tuổi và đang học năm cuối trung học. Tới tuổi này, người bố giàu đã dạy tôi cách kiếm, giữ và đầu tư tiền. Và lúc này Người đang dạy tôi thêm điều mới gì đó về tiền.

Người bố giàu lôi từ túi quần ra một đồng tiền xu. Người đưa lên và bảo: "Mỗi đồng tiền đều có hai mặt. Con hãy nhớ điều đó." Người nhét chúng trở vô túi rồi bảo: "Chúng ta hãy đi lòng vòng xuống phố đi."

Mười phút sau người bố giàu tìm thấy bãi đậu xe. "Gần 5 giờ rồi," Người bảo, "Chúng ta hãy nhanh nhanh lên."

"Nhanh để làm chi ạ?"

"Đi rồi con sẽ thấy," Người bố giàu vừa nói vừa dòm chừng hai bên đường rồi băng qua đường.

Người và tôi chỉ đứng nhìn vỉa hè với những dãy cửa hàng bán lẻ. Đột nhiên, vào đúng 5 giờ, những cửa hàng lục tục đóng cửa. Khách hàng vội vã với những nỗ lực mua sắm cuối cùng và những nhân viên bắt đầu bước ra chào người chủ cửa hàng: "Chào ông/bà" và người chủ cửa hàng đáp lời "Hẹn gặp lại sáng mai."

"Hãy coi xem ta muốn nói điều gì về sự huấn luyện tốt?" Người bố giàu nói.

Tôi không đáp. Tôi đang nhìn vào bài học mà Người muốn tôi học. Và tôi không thích bài học đó.

"Nào, giờ con đã hiểu câu nói: 'Tiền là một công cụ giáo dục' rồi chứ?" Người bố giàu hỏi khi hai bố con đi ngang qua những cửa hàng đã đóng cửa. Đường phố im lặng, vắng vẻ, tạo cho cảm giác trống trải, lạnh lẽo. Chốc chốc, người dừng lại và ghé mắt nhìn qua cửa sổ những cửa hàng Người thấy thích.

Tôi vẫn im lặng.

Trở lại vào trong xe, người bố giàu nhắc lại câu hỏi "Con có hiểu không?"

"Con hiểu. Ý bố nói thức dậy mỗi ngày và đi làm là xấu à?"

"Không. Ta không nói về tốt hay xấu. Ta chỉ muốn con

hiểu sức mạnh to lớn của đồng tiền và tại sao 'Tiền là một công cụ giáo dục'."

"Bố giải thích cho con nghe đi?"

Người bố giàu ngẫm nghĩ một lúc, cuối cùng Người lên tiếng: "Trước khi có tiền xuất hiện, con người tụ tập nhau lại và cùng nhau đi săn, họ sống xa đất liền và biển. Về cơ bản, Thượng đế hay thiên nhiên đã cung cấp tất cả mọi thứ con người cần để tồn tại. Nhưng khi con người văn minh hơn thì thật khó mà trao đổi hàng hóa và những dịch vụ được, thế là tiền ra đời và trở nên càng ngày càng quan trọng. Ngày nay, người nào kiểm soát được tiền có quyền lực mạnh hơn những người vẫn còn trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Nói cách khác, tiền đã chiếm lĩnh trò chơi cuộc đời."

"Bố nói tiền đã chiếm lĩnh trò chơi cuộc đời là sao?"

"Cách đây vài trăm năm, con người thật sự không cần tiền để tồn tại. Thiên nhiên đã cung cấp sẵn cho con người rồi. Họ có thể trồng rau nếu muốn ăn hay đi vào rừng săn bắn nếu cần thịt. Ngày nay tiền bạc cho chúng ta cuộc sống. Thật khó mà sống được chỉ bằng trồng rau trong căn hộ một phòng ở thành phố hay ở vùng ngoại ô. Ta không thể trả hóa đơn điện bằng cà chua, và chính phủ không thể chấp nhận thu thuế bằng thịt nai mà con săn bắn được."

"Vì con người cần tiền để trao đổi những hàng hóa và dịch vụ thiết yếu cho cuộc sống, nên bố mới nói tiền đã chiếm lĩnh trò chơi cuộc đời. Tiền và cuộc sống luôn có nhau."

Người bố giàu gật đầu. "Ngày nay thật khó mà tồn tại

được nếu không có tiền. Tiền và sự tồn tại cá nhân giờ như bóng với hình với nhau."

"Và chính vì vậy bố mới dạy con rằng 'Tiền là một công cụ giáo dục'," tôi trầm ngâm nói. "Bởi vì tiền nối kết với sự tồn tại cá nhân, nếu có tiền, ta có thể bảo người khác làm những điều họ không muốn làm - những thứ như thức dậy và đi làm mỗi ngày."

"Hoặc phải học thật chăm chỉ để có một việc làm tốt," Người bố giàu nói với nụ cười mỉm.

"Nhưng những công nhân giỏi và thạo nghề không quan trọng đối với xã hội chúng ta sao?"

"Rất quan trọng chứ," Người bố giàu nói. "Trường học cung cấp những bác sĩ, kỹ sư, cảnh sát, lính cứu hỏa, thư ký, phi công, và nhiều người ở những lĩnh vực nghề nghiệp chuyên môn khác, để giữ gìn cho xã hội văn minh luôn văn minh. Ta không nói rằng trường học không quan trọng... mà rằng, ta muốn con cần tiếp tục học hết đại học, cho dù con không muốn. Ta chỉ muốn con hiểu 'tiền là một công cụ giáo dục' có sức mạnh như thế nào."

"Giờ thì con hiểu rồi."

"Một ngày nào đó con sẽ trở thành người rất giàu có. Và ta muốn con nhận thức được quyền năng và trách nhiệm của con, khi con có tiền. Thay vì dùng sự giàu có để bắt người ta làm nô lệ cho tiền, thì ta yêu cầu con dùng sự giàu có để dạy mọi người trở thành ông chủ của đồng tiền."

"Như bố đang dạy con..."

Người bố giàu gật đầu. "Xã hội văn minh của chúng ta càng phụ thuộc vào tiền vì cuộc sống, thì quyền năng của đồng tiền càng thống trị chúng ta. Cũng giống như con dạy con chó vâng lời bằng bánh bích quy của chó, con có thể dạy mọi người tuân lệnh và làm việc suốt cuộc đời họ bằng tiền. Quá nhiều người làm việc kiếm tiền chỉ để tồn tại, hơn là tập trung vào việc cung cấp hàng hóa hay dịch vụ để làm cho xã hội của chúng ta tốt đẹp hơn. Quyền năng đó cho thấy 'tiền là một công cụ giáo dục'. Và có cả mặt tốt lẫn mặt xấu trong quyền năng đó."

BẠN DẠY CON BẠN NHỮNG GÌ BẰNG TIỀN?

Tôi ngạc nhiên là có rất nhiều người trẻ có ý nghĩ rằng họ xứng đáng được có tiền, hoặc họ có "quyền lợi hiển nhiên" để nhận tiền. Tôi biết không phải tất cả, nhưng ngày càng có nhiều người trẻ có thái độ đó. Tôi cũng để ý thấy rất nhiều bậc bố mẹ đã dùng tiền như một cách để cảm thấy bớt lỗi đi. Vì họ quá bận làm việc nên họ có khuynh hướng dùng tiền để thay thế cho tình yêu và quan tâm, chăm sóc con. Tôi cũng thấy nhiều bố mẹ thuê vú em trọn thời gian. Con số những bà mẹ đơn độc làm chủ doanh nghiệp đem con tới sở làm cũng tăng nhanh, đặc biệt là vào những tháng mùa hè. Nhưng vẫn có những đứa trẻ phải ở nhà một mình, được gọi là "những đứa trẻ giữ chìa khóa". Chúng đi học về và không bị giám sát giờ giấc, bởi vì cả bố mẹ chúng đang ở sở làm... làm việc vất vả để có thức ăn đặt lên bàn. Như người bố giàu nói: "Tiền là một công cụ giáo dục."

TẦM QUAN TRỌNG CỦA SỰ TRAO ĐỔI

Bố mẹ có thể cho con một bài học quan trọng về tiền nếu họ dạy chúng về khái niệm *trao đổi*. Từ *trao đổi* rất quan trọng đối với người bố giàu. Người nói: "Con có thể có bất cứ thứ gì con muốn, miễn là con sẵn lòng trao đổi cái gì đó có giá trị tương đương với điều con muốn." Nói cách khác, bạn càng cho đi thì bạn càng nhận lại nhiều hơn.

Tôi nhận được nhiều lời thỉnh cầu làm tư vấn cho họ. Cách đây một năm, một thanh niên gọi cho tôi và mời tôi đi ăn trưa. Tôi từ chối nhưng anh cứ nài nỉ mãi, cuối cùng tôi nhận lời. Trong bữa trưa, anh đề nghị: "Tôi muốn ông làm cố vấn cho tôi". Tôi lại từ chối, nhưng lần này anh ta còn năn nỉ dữ hơn.

Cuối cùng tôi hỏi anh: "Nếu tôi đồng ý thì anh muốn tôi làm gì nào?"

Anh đáp: "Ồ, tôi muốn ông cho tôi cùng ngồi vào bàn họp với ông, dành ít nhất bốn giờ một tuần cho tôi và chỉ cho tôi cách đầu tư vào nhà đất. Tôi chỉ muốn ông dạy tôi những gì ông biết."

Tôi nghĩ về lời thỉnh cầu của anh ta một lúc rồi hỏi: "Thế để đổi lại anh sẽ cho tôi cái gì?"

Anh thanh niên hơi nao núng trước câu hỏi ấy, bèn ngồi thẳng lên và mỉm cười duyên dáng, nói: "Ừm, không gì cả. Tôi không có bất cứ cái gì. Chính vì thế nên tôi mới muốn ông dạy tôi y như người bố giàu của ông dạy ông vậy. Ông đâu có phải trả cho ông ấy bất cứ cái gì, đúng không?"

Tôi ngả người ra ghế, nhìn chăm chăm vào anh. "Vậy là anh muốn tôi tiêu thời gian để dạy anh điều tôi biết một cách miễn phí?"

"Đúng thế. Chứ ông mong tôi làm gì? Trả tiền mà tôi không có? Nếu tôi có tiền thì tôi đã không hỏi ông. Tất cả những gì tôi cầu xin ông là hãy dạy tôi vài điều. Hãy dạy tôi cách làm giàu."

Nụ cười lan tỏa khắp gương mặt tôi, và những ký ức cũ về việc ngồi cùng bàn với người bố giàu lại ùa về. Lần này tôi đang ngồi ở ghế của người bố giàu, và tôi có cơ hội dạy theo giống cách người bố giàu đã dạy tôi. Đứng lên, tôi nói: "Cám ơn vì bữa trưa này. Câu trả lời của tôi là 'Không'. Tôi không thích làm cố vấn cho anh. Nhưng tôi đang dạy anh một bài học vô cùng quan trọng. Và nếu anh đã nhận được bài học anh cần, anh sẽ trở thành người giàu có như anh mơ ước. Hãy nhận lấy bài học đó và tìm ra câu trả lời anh đang tìm." Đến đây, người bồi bàn mang hóa đơn thanh toán ra và tôi chỉ anh: "Đó là hóa đơn của anh ta."

"Nhưng câu trả lời là gì vậy? Hãy cho tôi biết. Hãy cho tôi câu trả lời đi," anh giục tôi.

MƯỜI LỜI THỈNH CẦU MỘT TUẦN

Tôi thường được người ta yêu cầu làm cố vấn. Một trong những điều tôi thường thấy nhất là rất ít những lời thỉnh cầu ấy đi kèm với cái từ quan trọng nhất trong kinh doanh: đó là *trao đổi*. Nói cách khác, nếu bạn đòi hỏi một cái gì đó, thì bạn phải có sẵn cái gì đó để trao đổi.

Nếu bạn đọc *Dạy Con Làm Giàu tập 1*, bạn sẽ nhớ lại câu chuyện người bố giàu lấy đi 10 xu một giờ và bắt tôi làm việc miễn phí. Như tôi đã nói, với một cậu bé lên 9, làm việc miễn phí là một bài học cực kỳ quý báu, một bài học ảnh hưởng đến suốt cuộc đời tôi. Người lấy tiền để dạy tôi một trong những bài học quan trọng nhất để làm giàu, và đó là bài học về sự trao đổi. Như người bố giàu đã nói: "Tiền là một công cụ giáo dục", Người cũng hàm ý rằng *thiếu tiền* cũng là một công cụ giáo dục.

Vài năm sau đó tôi hỏi người bố giàu liệu Người có tiếp tục dạy tôi nếu tôi không làm việc miễn phí hay không. Câu trả lời của người là: "Không, hoàn toàn không. Khi con yêu cầu ta dạy con, ta muốn thấy vật trao đổi của con. Nếu con không sẵn sàng trao đổi, thì đó là bài học đầu tiên dành cho con - sau khi ta đã từ chối con. Những người mà trông chờ được nhận cái gì đó mà không đổi lại cái gì hết thường cũng không nhận được gì trong cuộc sống."

Trong cuốn *Dạy Con Làm Giàu tập 3*, tôi nêu câu chuyện tôi đã hỏi xin Peter làm cố vấn cho mình. Khi ông đồng ý, điều đầu tiên ông yêu cầu tôi làm là đi đến Nam Mỹ bằng tiền túi của tôi để nghiên cứu mỏ vàng cho ông ấy. Đây là một ví dụ hoàn hảo khác về sự trao đổi. Nếu tôi không đồng ý đi Nam Mỹ hoặc đòi hỏi chi phí cho chuyến đi, tôi bảo đảm Peter sẽ không bao giờ đồng ý làm người cố vấn cho tôi. Điều này cũng chứng minh rằng tôi toàn tâm toàn ý muốn học hỏi từ ông ấy.

BÀI HỌC ĐẰNG SAU BÀI HỌC

Trong khi bài học về sự trao đổi mà hầu hết bạn đọc quyển sách này đều biết, vẫn còn có một bài học khác - bài học đằng sau bài học về sự trao đổi mà người bố giàu dạy tôi khi ông lấy đi 10 xu một giờ. Đó là bài học mà hầu hết mọi người không thấy và là bài học rất quan trọng cho bất cứ ai muốn làm giàu. Bắt đầu dạy con bạn từ lúc chúng còn nhỏ tuổi rất quan trọng.

Nhiều người giàu hiểu được bài học này, đặc biệt nếu họ có của cải, nhưng nhiều người làm việc quần quật suốt đời lại không bao giờ hiểu.

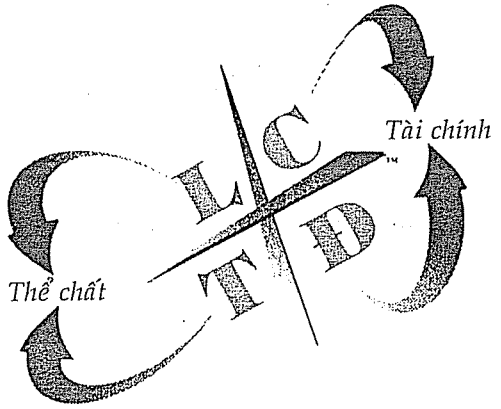
Người bố giàu nói với tôi: "Lý do hầu hết mọi người không trở nên giàu có là vì họ được dạy để tìm một công ăn việc làm. Thật không thể thành người giàu có nếu con chỉ chăm chăm đi tìm việc." Người bố giàu nói hầu hết những người tới gặp Người đều hỏi: "Ông sẽ trả tôi bao nhiêu nếu tôi làm việc này cho ông?". Người nói tiếp: "Những người nói như vậy sẽ không bao giờ giàu có được. Con không thể mong chờ giàu có được nếu cứ đi vòng quanh và kiếm tìm người trả tiền công cho con."

CHỈ CÓ BAO NHIÊU ĐÓ GIỜ TRONG NGÀY THÔI!

Hầu hết giới trẻ ngày nay tới trường để học một nghề, sau đó đi tìm việc làm. Tất cả chúng ta đều biết, chỉ có bao nhiêu đó giờ trong ngày thôi. Nếu chúng ta bán sức lao động theo giờ hay theo một cách đo lường thời gian nào đó, thì số lượng

thời gian chúng ta có trong một ngày là cố định. Và đó là số thời gian xác định để coi chúng ta kiếm được bao nhiêu tiền là hết cỡ. Ví dụ, một người làm được 50 đôla một giờ, và làm 8 giờ một ngày, thì người đó kiếm được tối đa là 400 đôla một ngày, 2.000 đôla một tuần, và 8.000 đôla một tháng. Cách duy nhất cho người này tăng con số đó lên là làm việc thêm giờ. Hầu hết người ta được huấn luyện để nghĩ theo kiểu được trả lương cho một công việc, hơn là nghĩ theo kiểu họ có thể phục vụ được bao nhiêu người. Người bố giàu thường nói: "Con càng phục vụ được nhiều người, thì con càng trở nên giàu có."

Hầu hết mọi người được dạy chỉ để phục vụ cho mỗi một ông chủ, hay một số khách hàng chọn lọc. Người bố giàu nói: "Lý do khiến ta trở thành một thương gia là vì ta muốn phục vụ được càng nhiều người càng tốt." Thỉnh thoảng Người vẽ ra sơ đồ sau đây, dựa theo Kim Tứ Đồ, để nhấn mạnh ý của mình.



Chỉ vào phía bên trái của Kim Tứ Đồ, Người nói: "Phía bên này phụ thuộc vào lao động thể chất để thành công." Chỉ sang phía bên phải của Kim Tứ Đồ, Người bảo: "Phía này đòi hỏi lao động tài chính để thành công. Có một sự khác nhau rất lớn giữa lao động thể chất và lao động tài chính. Con càng làm ít công việc thuộc *thể chất* thì con càng phục vụ được nhiều người, và đổi lại, con càng kiếm được nhiều tiền."

Mối quan tâm chính của tôi khi viết *Dạy Con Làm Giàu* là tìm cách để phục vụ được càng nhiều người càng tốt, biết rằng nếu tôi làm thế tôi sẽ kiếm được nhiều tiền hơn. Trước khi viết bộ sách này, tôi đã dạy đề tài này và kiếm được hàng ngàn đôla. Mặc dù tôi kiếm được tiền nhưng tôi phục vụ được ít người và trở nên mệt mỏi và kiệt quệ trong quá trình đó. Một khi tôi nhận ra mình cần phục vụ nhiều người hơn nữa, tôi đã xác định viết thay vì nói.

Ngày nay những bài học tương tự đáng giá chưa đến 20 đôla (tiền sách). Tôi phục vụ được hàng triệu người và tôi kiếm được nhiều tiền hơn mà lại làm việc ít đi. Vì vậy, bài học bị lấy đi 10 xu cách đây bao nhiêu năm vẫn còn nguyên giá trị. Bài học nằm đằng sau bài học làm giàu của người bố giàu là càng phục vụ được nhiều người càng tốt. Như Người nói: "Hầu hết mọi người ra trường để đi tìm một công việc lương cao, chứ ít ai tìm cách phục vụ được càng nhiều người càng tốt."

TÔI NÊN CHO CON TÔI BAO NHIÊU TIỀN TIÊU VẶT?

Tôi thường bị hỏi những câu sau:

- "Tôi nên cho con tôi bao nhiêu tiền tiêu vặt?"

- "Tôi có nên ngừng trả công cho con tôi về những gì chúng làm?"

- "Tôi trả tiền cho con tôi khi nó được điểm cao. Ông có khuyến khích chuyện đó không?"

- "Tôi có nên bảo con tôi đừng nên tìm việc ở khu thương xá?"

Câu trả lời chung cho những câu hỏi này của tôi là: "Bạn cho con bạn bao nhiêu tiền là tùy bạn. Mỗi đứa trẻ mỗi khác nhau và mỗi nhà mỗi cảnh." Tôi chỉ đơn giản nhắc bạn về những bài học của người bố giàu của tôi, và muốn bạn nhớ rằng: "Tiền là công cụ giáo dục". Nếu con bạn học cách trông chờ tiền không vì gì hết, thì đương nhiên cuộc đời chúng kết cục không có gì cả. Nếu con bạn học chỉ vì được trả tiền, thì điều gì xảy ra khi bạn không có ở đó mà trả tiền cho nó? Vấn đề mấu chốt là hãy cẩn thận về cách bạn dùng tiền như là công cụ giáo dục. Vì ngay cả khi dùng tiền là công cụ giáo dục cũng có thêm những bài học nữa cho con cái bạn cần học. Chính những bài học đằng sau những bài học mới là quan trọng nhất.

PHẦN III

TÌM RA TÀI NĂNG CỦA CON BẠN

Người bố giàu luôn khuyến khích con trai mình và tôi làm giàu bằng cách phục vụ được càng nhiều người càng tốt. Người nói: "Khi các con chú trọng kiếm tiền chỉ để cho bản thân mình thì các con sẽ thấy rất khó làm giàu. Nếu các con không thật thà, tham lam và trả cho người ta ít hơn những gì họ đáng được nhận thì các con cũng sẽ thấy rất khó làm giàu. Các con có thể giàu có theo những cách đó, nhưng sự giàu có đó sẽ phải trả giá rất đắt. Nếu các con tập trung trước tiên vào việc phục vụ càng nhiều người càng tốt, chỉ nghĩ đến việc làm cho cuộc sống của họ khá hơn lên, thì các con sẽ tìm thấy sự giàu có và hạnh phúc tột bậc."

Người bố giàu của tôi thực sự tin rằng có một tài năng tiềm ẩn trong mỗi đứa trẻ, ngay cả những đứa trẻ học hành chẳng mấy giỏi giang. Người không tin rằng một thiên tài là kẻ chỉ biết ngồi lì trong lớp học và biết hết thảy những câu trả lời đúng. Người không tin rằng một thiên tài là kẻ thông thái hơn người khác. Người thật sự tin rằng mỗi chúng ta đều có tài năng và rằng thiên tài là người may mắn phát hiện ra tài năng tiềm ẩn của mình và biết cách bộc lộ và phát huy tài năng đó...

Để bài học về tài năng của Người sinh động hơn, Người thường kể một câu chuyện. Người nói: "Trước khi các con chào đời, các con được cho một tài năng để bộc lộ. Rắc rối ở chỗ không ai nói cho các con biết mình được trời ban tài năng gì. Không ai nói cho các con biết phải làm gì với tài năng đó khi phát hiện ra nó. Sau khi các con được sinh ra, công việc của các con là phát hiện ra tài năng đó và bộc lộ để mọi người biết đến. Nếu các con bộc lộ được tài năng của mình, cuộc đời các con sẽ tràn đầy điều kỳ diệu."

Tiếp tục với câu chuyện của mình, Người nói: "Một thiên tài là người tìm ra được tài năng tiềm ẩn của mình. Như Aladdin tìm thấy ông thần trong cây đèn, mỗi chúng ta cần tìm ra tài năng trong bản thân mình. Thiên tài là người tìm ra được tài năng mà họ đã được trời phú."

Người bố giàu cảnh báo thêm: "Khi con tìm ra được tài năng của mình, tài năng đó sẽ ban cho con ba điều ước. Tài năng sẽ nói: 'Điều ước thứ nhất là, "Ngươi có mong ước dành tài năng của mình cho bản thân mình không?". Điều ước thứ hai là, "Ngươi có mong ước dành tài năng của mình cho những người ngươi quý mến và gần gũi không?". Hoặc điều ước thứ ba là, "Ngươi có mong ước đem tài năng của mình ra phục vụ cho mọi người không?"'"

Hiển nhiên, chúng ta dạy con cái chọn điều ước thứ ba. Bài học của người bố giàu luôn kết thúc bằng câu: "Thế giới đầy những người tài. Mỗi chúng ta là một người tài. Vấn đề ở chỗ, phần đông chúng ta nhốt chặt tài năng của mình trong cây đèn. Nhiều người chọn cách dùng tài năng của mình chỉ để phục vụ cho bản thân hoặc chỉ cho những người mà họ yêu quý. Tài năng ra khỏi cây đèn chỉ khi nào chúng ta chọn điều ước thứ ba. Điều

kỳ diệu chỉ xuất hiện khi chúng ta đem tài năng của mình phục vụ người khác."

Cả hai người bố của tôi đều tin vào sự kỳ diệu của việc cho đi. Một người bố tin vào việc kinh doanh phục vụ càng nhiều người càng tốt. Người bố kia thì tin vào việc tìm ra tài năng thiên phú của ta, và hãy cố gắng bộc lộ điều kỳ diệu của tài năng.

Những bài học của cả hai người bố đúng với tôi khi tôi còn nhỏ. Cả hai câu chuyện cho tôi lý do để sống, lý do để học, và lý do để cho đi. Nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng khi tôi lên 9, tôi tin vào khả năng có một tài năng trong bản thân tôi. Và cho đến nay tôi vẫn tin vào điều kỳ diệu, chứ làm sao một đứa học không giỏi như tôi có thể viết được một quyển sách ăn khách khắp thế giới?

Phần cuối của quyển sách này dành cho tài năng của con bạn.

CHƯƠNG 15

Tìm ra tài năng của con bạn bằng cách nào?

Chúng ta thường được hỏi: "Bạn tuổi con gì?"

Nếu bạn tuổi con cọp, bạn sẽ nói: "Tôi tuổi Dần. Còn bạn tuổi gì?"

Ai cũng biết mình tuổi con gì (chi gì), cũng như biết có ngũ hành: kim, mộc, thủy, hỏa, thổ; và 12 chi: Tí, Sửu, Dần, Mão, Thìn, Tị, Ngọ, Mùi, Thân, Dậu, Tuất, Hợi(*). Trừ phi chúng ta là những ông thầy tử vi thứ thiệt thì chúng ta mới biết hết những đặc điểm của các tuổi đó. Tỷ như tôi tuổi Dần thì tôi chỉ biết đặc điểm của người tuổi Dần, còn bạn tôi tuổi Sửu thì anh ta cũng chỉ biết đặc điểm của tuổi Sửu hoặc cùng lắm biết thêm tuổi Dần của tôi. Biết được những điểm khác biệt sẽ hỗ trợ cho các mối quan hệ của chúng ta bởi vì chúng ta có thể hiểu nhau hơn.

Một số người nhận ra rằng có nhiều nét tính cách khác

(*) *LND: Đây là theo quan niệm phương Đông, còn phương Tây chia làm bốn nhóm: đất, không khí, nước và lửa; và 12 cung: Nam Dương, Bảo Bình, Song Ngư, Dương Cừu, Kim Ngưu, Song Nam, Bắc Giải, Hải Sư, Xử Nữ, Thiên Xứ, Hổ Cáp, và Nhân Mã.*

nhau thì cũng có nhiều cách học khác nhau. Một trong những lý do hệ thống giáo dục hiện hành của chúng ta quá tệ hại đối với nhiều người vì hệ thống này chỉ được thiết lập dành cho một số ít cách học.

Chương này sẽ làm sáng tỏ một số cách học và giúp bạn tìm ra cách học thích hợp cho con bạn và thậm chí cả bạn nữa.

Ngoài ra, nó cũng giải thích tại sao một số người học hành giỏi giang mà lại không giỏi chuyện đời, và ngược lại.

NGƯỜI NÀO VIỆC NẤY

Chắc hẳn ai cũng từng nghe câu: "Người nào việc nấy". Tôi cũng nhất trí như vậy.

Khi tôi lên năm, gia đình tôi đi tắm biển với nhà hàng xóm. Đang chơi, đột nhiên tôi ngước lên và thấy Willy bạn tôi đang chới với dưới nước. Cậu ta té vào một chỗ trũng và chìm vì không biết bơi. Tôi kêu la ầm ĩ mới được một anh thanh niên nghe thấy và anh liền nhảy xuống nước cứu Willy.

Sau tai nạn xém chết đó, cả hai gia đình quyết định đã đến lúc bọn trẻ trong nhà phải học bơi. Mới tí tuổi đầu tôi đã phải đến hồ bơi công cộng để học bơi, tôi ghét lắm. Xuống hồ chẳng bao lâu là tôi leo lên và trốn vào phòng bảo vệ, khiếp đảm với những lời la mắng vì tôi chẳng thể nào bơi đúng kiểu được. Từ đó trở đi, tôi ghét cay ghét đắng mùi clo khử trùng ở hồ bơi.

Trái lại, Willy bơi giỏi như cá và sớm tham dự cuộc thi bơi ở Hawaii. Ở trường trung học, cậu còn đi thi đấu giải vô địch

bơi lội cấp bang. Mặc dù cậu không giành được chiến thắng, câu chuyện cho thấy cậu đã chuyển tai nạn xém chết đó thành nỗi đam mê của mình. Trái lại dù gia đình tôi buộc tôi phải đi học bơi, nhưng tôi rất ghét hồ bơi và không bao giờ bơi cho ra hồn được.

Khi tôi học ở New York, chúng tôi phải thi môn bơi lội. Mặc dù đã từng đâm xiên cá, lặn với bình dưỡng khí và lướt sóng vèo vèo nhưng tôi vẫn thi rớt vì không bơi đúng kiểu. Tôi nhớ mình đã viết thư về nhà và cố giải thích với đám bạn là tôi đang học bơi vì đã thi rớt môn này. Cũng mừng là cuối cùng tôi học được cách bơi chó và bơi tự do trong hồ. Cho đến nay tôi đã bơi được với kiểu kết hợp giữa bơi ếch và bơi nghiêng, trông không mấy đẹp đẽ và chẳng có nghĩa lý gì đối với những huấn luyện viên.

Điều đáng nói ở đây là mặc dù tôi không thể bơi đúng kiểu trong hồ bơi, nhưng tôi bơi lội rất thoải mái ở biển, thậm chí lúc biển động. Tôi không phải là tay bơi lội cừ khôi, nhưng tôi vẫn tung tăng bơi lội được ở biển tại quê nhà. Tôi biết có những người bơi rất đúng kiểu trong hồ bơi nhưng lại rúm người lại khi gặp nước xiết, gió to, sóng lớn, biển động. Đúng như câu nói, "người nào việc nấy".

NHIỀU CÁCH HỌC KHÁC NHAU

Mỗi người có cách học và cách thể hiện bản thân khác nhau. Chúng ta biết mình nên làm điều gì nhưng tốt nhất chúng ta nên làm theo cách mà mình thích làm. Chuyện học hành của con cái bạn cũng vậy.

TÌM RA TÀI NĂNG CỦA CON BẠN BẰNG CÁCH NÀO?

Để tìm ra tài năng của con bạn, trước tiên bạn phải tìm hiểu xem chúng thích học đến mức nào và tại sao chúng học điều đó. Tôi đã học bơi bởi vì tôi muốn lướt sóng. Nếu không vì môn lướt sóng thì tôi đã không quan tâm đến chuyện học bơi, và việc ép uổng tôi học cũng chỉ khiến tôi ghét bơi hơn mà thôi. Điều này cũng tương tự với việc học cách đọc một bản báo cáo tài chính. Tôi học không phải vì muốn thành một kế toán viên mà tôi học chỉ vì tôi muốn làm giàu.

Người bố thông thái của tôi nhận ra rằng tôi không phải là một ngôi sao học thuật, và đó là lý do Người khuyến khích tôi tìm ra cách học riêng của mình. Thay vì ép tôi theo cách học truyền thống, Người khuyến khích tôi "nhảy vào chỗ sâu và bơi vì cuộc đời của tôi." Người không tàn nhẫn đâu. Người chỉ muốn tôi tìm ra cách học thích hợp nhất.

Nhiều người học theo những cách truyền thống. Họ đến trường, hứng thú với lớp học, và hào hứng theo những bài giảng đã được soạn sẵn. Nhiều người biết rằng cuối bài giảng họ sẽ được một phần thưởng. Họ thích thú với ý nghĩ rằng mình sẽ thi đậu và được một bằng cấp vì sự nỗ lực. Cũng như người bạn Willy của tôi đã học bơi giỏi bởi vì cậu ta thích bơi lội, nhiều người học giỏi ở trường bởi vì họ yêu thích học tập.

Chìa khóa thành công của con người trong cuộc sống là tìm ra cách học tốt nhất và đảm bảo rằng mình đang ở trong một môi trường cho phép mình tiếp tục học theo cách học tốt nhất đó. Vấn đề ở chỗ, việc tìm ra chính xác cách học và tài

năng bẩm sinh của chúng ta thường là một quá trình được chăng hay chớ. Nhiều người không biết tài năng của mình là gì. Khi họ ra trường, có việc làm, rồi họ không thể tiếp tục quá trình khám phá bản thân nữa vì lý do tài chính hoặc gia đình.

CHƯƠNG 16

Thành công là tự do thể hiện chính mình

Hồi còn nhỏ, thầy cô của tôi thường nói: "Em cần có học vấn cao mới có thể kiếm được việc làm tốt."

Người bố giàu của tôi lại khác, Người vẽ nên Kim Tứ Đồ. Thay vì bảo tôi kiếm việc làm, điều khiến tôi chỉ quanh quẩn ở nhóm L - làm công, thì Người đã cho tôi cơ hội lựa chọn trong Kim Tứ Đồ.

Khi tôi gặp rắc rối ở trường, người bố thông thái của tôi đã cho tôi cơ hội tìm kiếm cách học của riêng mình.

CÀNG NHIỀU LỰA CHỌN BẠN CÀNG CÓ NHIỀU CƠ HỘI THÀNH CÔNG

Thế giới ngày nay cho chúng ta nhiều lựa chọn hơn. Mỗi lần chúng ta có thêm một ngành mới, chẳng hạn công nghiệp hàng không hay công nghiệp máy tính, chúng ta có nhiều lựa chọn trong nghề nghiệp và sở thích hơn. Một trong những vấn đề đối với trẻ con ngày nay xuất phát từ việc có quá nhiều lựa chọn, như trong lĩnh vực giải trí. Tuy nhiên, càng có

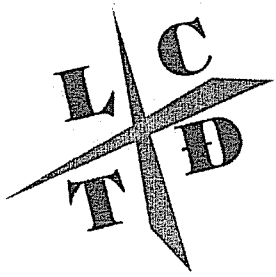
nhiều lựa chọn, chúng ta càng có nhiều cơ hội thành công hơn.

Nếu bố mẹ lấy đi quyền lựa chọn của con thì trong gia đình sẽ xảy ra bất hòa. Nếu với tư cách là bố, hay mẹ, bạn nói: "Đừng làm điều này," hoặc "Đừng làm chuyện nọ," thì thế nào con bạn cũng sẽ làm đúng điều bạn cấm, hoặc chúng đã làm xong chuyện đó rồi.

Một trong những điều làm tôi hạnh phúc là lúc còn nhỏ bố mẹ đã không hạn chế những chọn lựa của tôi mà đã tạo ra thêm nhiều chọn lựa cho tôi cân nhắc. Điều đó không có nghĩa là tôi không có kỷ luật, nhưng một trong những điều cả hai người bố của tôi đã làm là cho tôi nhiều cơ hội lựa chọn hơn thay vì bó buộc tôi với những điều tôi được phép và không được phép làm. Và như Kathy Kolbe, bạn tôi đã nói: "Thành công là tự do thể hiện chính mình."

CON MUỐN LÀM GÌ KHI TRƯỞNG THÀNH?

Thay vì bảo tôi "Hãy đến trường để kiếm công ăn việc làm" thì người bố giàu đưa ra cho tôi những lựa chọn. Đó là Kim Tứ Đồ mà trong quyển 2 của bộ sách này đã nói đến.



Xin nhắc lại:

L - nhóm người làm công ăn lương

T - nhóm người làm tư

C - nhóm chủ doanh nghiệp

Đ - nhóm nhà đầu tư

Do được cho lựa chọn, tôi cảm thấy mình làm chủ được số phận của mình và những gì mình muốn học hơn. Dần dà, tôi cũng phát hiện ra các luật thuế khác nhau đối với từng nhóm trong Kim Tứ Đồ, và thực tế đó cũng giúp tôi vẽ ra con đường đi trong tương lai của mình. Như nhiều người cũng biết, thuế là chi phí lớn nhất trong cả đời chúng ta. Mà rủi thay, những người trong nhóm L và T lại phải trả thuế nhiều hơn.

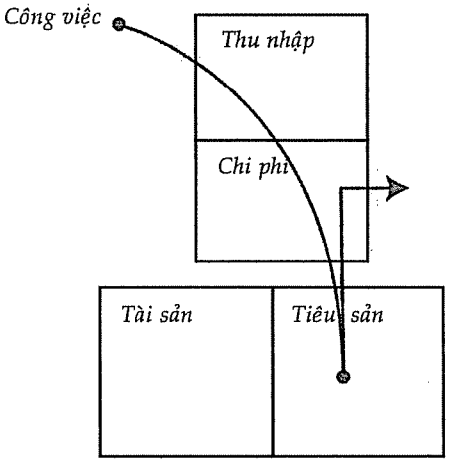
Khi nói chuyện với con bạn, bạn có thể đưa ra một lựa chọn trong Kim Tứ Đồ hơn là chỉ đơn giản nói: "Hãy đi học để sau này kiếm công ăn việc làm."

Do có sự chọn lựa, tôi biết rằng môn học nào thích hợp nhất cho mình và môn học nào đưa tôi đến nhóm C và Đ trong Kim Tứ Đồ. Tôi biết mình sẽ làm gì khi trưởng thành. Ngày nay, mặc dù chúng ta đã thuộc nhóm L, T hay C trong Kim Tứ Đồ, thì tất cả chúng ta cũng cần phải đầu tư (nhóm Đ). Hy vọng là bạn sẽ không còn trông chờ vào chính phủ hoặc công ty của bạn khi bạn về hưu.

CÁC LỰA CHỌN VÀ HỆ QUẢ

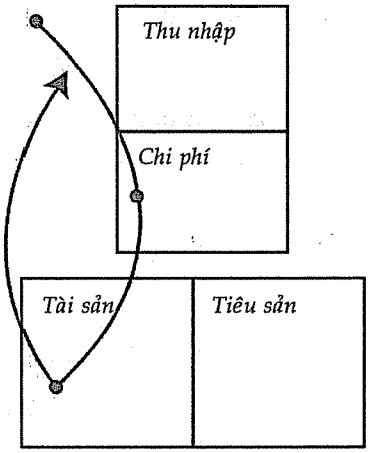
Một sự khởi đầu vững chắc về tài chính mà người bố giàu đã cho tôi là sự thông hiểu về các lựa chọn và các hệ quả đã tìm thấy trong các bản báo cáo tài chính.

Khi bạn nhìn vào toàn bộ bản báo cáo tài chính, bạn có thể hiểu được tầm quan trọng của việc học về tài chính.



Qua bài tập ở nhà về tài chính, Mike và tôi sớm nhận ra rằng với mỗi đôla chúng tôi nhận được, chúng tôi có một chọn lựa, và sự chọn lựa đó được tìm thấy trong cột chi phí. Chúng tôi nhận ra rằng mỗi khi chúng tôi kiếm được hoặc tiêu tốn một đôla là có một phản ứng dây chuyền, hoặc một hệ quả đối với hành động đó. Bằng cách rút ra một đôla và mua một tiêu sản như một chiếc xe hơi, chúng tôi biết hệ quả lâu dài là chúng tôi sẽ nghèo đi thay vì giàu lên.

Đưa ra các quyết định chi tiêu, hoặc những lựa chọn như sau, thì hệ quả về lâu dài sẽ khác nhau.



Khi còn bé, chúng tôi có thể hiểu rằng đưa ra lựa chọn tiêu tiền bằng cách đầu tư vào tài sản đã đưa đến *hệ quả* lâu dài thế này. Cả Mike và tôi từ lúc mới chín tuổi đều đã biết rằng chỉ chúng tôi có quyền năng với số phận tài chính của mình chứ không phải ai khác. Chúng tôi biết nếu chúng tôi có những chọn lựa suốt đời về tài chính giống như bản báo cáo tài chính thứ hai, chúng tôi có thể giàu dù có học cao hay có công việc tốt hay không. Chúng tôi biết rằng sự thành công về tài chính không phụ thuộc vào sự thành công trong học tập.

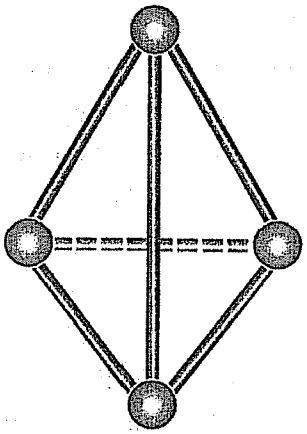
Như đã trình bày ở đầu sách: "Trong thời đại Công nghệ Thông tin, giáo dục quan trọng hơn bao giờ hết. Và để chuẩn bị tốt nhất cho con bạn bước vào tương lai, những kỹ năng tài chính vững chắc là cực kỳ quan trọng."

Bằng cách dạy cho con bạn kiến thức cơ bản về tài chính, bản báo cáo tài chính, bạn đã cho con mình sức mạnh để làm chủ số phận tài chính của bản thân chúng. Chúng sẽ có sức mạnh dù cho chúng có chọn nghề nghiệp gì, kiếm được bao nhiêu tiền, và học giỏi dở ra sao. Như người bố giàu thường nói: "Tiền bạc không nhất thiết làm cho con giàu lên. Sai lầm lớn nhất mà nhiều người mắc phải là họ nghĩ càng kiếm được nhiều tiền thì họ sẽ càng giàu. Đa số trường hợp, khi kiếm được càng nhiều tiền thì người ta càng lún sâu vào nợ nần. Đó là lý do tại sao tiền bạc thôi thì không làm cho con giàu được." Và vì thế Người dạy Mike và tôi rằng với mỗi đôla chúng tôi tiêu xài, chúng tôi có một lựa chọn, và mỗi lựa chọn kéo theo một hệ quả lâu dài.

SỨC MẠNH CỦA SỐ BỐN

Ai cũng biết câu: "Không ai là một hòn đảo riêng biệt." Hoặc "Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao."

Trong khi bản thân tôi nhất trí với những thành ngữ này thì hệ thống giáo dục lại có vẻ không đồng ý với lời dạy của cổ nhân. Trong quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 3*, tôi đã bàn về sức mạnh của một tứ diện. Sau đây là một tứ diện, hay một kim tự tháp:



Trong môn hình học không gian, tôi biết rằng tứ diện là cấu trúc không gian nhỏ nhất và vững chắc nhất trong những dạng cấu trúc, đó cũng là lý do kim tự tháp tồn tại được lâu đến vậy. Mấu chốt ở chỗ sự kỳ diệu tìm thấy trong con số 4.

Xem xét thế giới tiền bạc và kinh doanh, ta thấy ngay Kim Tứ Đồ. Một lần nữa lại là con số 4 kỳ ảo. Bốn cạnh là (L) làm công, (T) làm tư hoặc làm chủ doanh nghiệp nhỏ, (C) chủ doanh nghiệp lớn và (Đ) nhà đầu tư. Và, một tứ diện lại hiện ra.

Thầy thuốc Hy Lạp cổ đại Hippocrates (460 - 377 trước CN) thường được gọi là cha đẻ của ngành y, cũng sử dụng bốn dạng tính cách khác nhau để mô tả con người. Ông dùng các thuật ngữ *nóng nảy, lạc quan, lạnh lùng* và *u sầu.*

Vào thế kỷ hai mươi, Tiến sĩ Carl Jung cũng phân loại bốn

dạng người với các thuật ngữ *suy tư, nhạy cảm, trực cảm* và *tình cảm.*

Vào những năm 1950, Isabel Myers và mẹ bà đã phát triển chỉ thị dạng Myers-Briggs (MBTI). MBTI xác định 16 dạng người khác nhau, sau đó được giản lược xuống còn bốn dạng chính: Thống trị, Ảnh hưởng, Ủng hộ và Phục tùng.

Ngày nay, nhiều cách phân loại này vẫn có giá trị, và nhiều công ty dùng những phân loại này để đảm bảo họ đặt đúng người vào đúng việc.

VÀ SỨC MẠNH CỦA SỐ 12

Hầu như ai cũng biết rằng có mười hai tháng trong năm và có mười hai con giáp. Trong cuộc đời con người, con số 4 và 12 được lặp đi lặp lại như những con số đầy ý nghĩa. Khi chúng ta học hình học không gian, chúng ta sẽ hiểu được tại sao mối quan hệ này được nhắc đi nhắc lại. Vậy mà hệ thống giáo dục hiện hành chỉ phát hiện duy nhất một cách học và một dạng tài năng. Quyển sách này giúp bố mẹ nhận ra có bốn cách học và mười hai dạng tài năng khác nhau. Nói cách khác, hiện nay bạn có nhiều lựa chọn hơn trong việc nuôi con và phát huy tài năng của con. Như đã nói ở đầu sách, *thông minh* có nghĩa là khả năng phân biệt giỏi hơn, và *giáo dục (education)* có gốc Latin từ educe có nghĩa là "đem ra", chứ không phải "nhồi nhét vào".

Khi bạn nhìn vào mắt con mình, hãy luôn nhớ là trong con bạn luôn luôn tồn tại một "tài năng". Mặc dù trường học

không tìm kiếm tài năng đó nhưng bố mẹ hoặc thầy cô nên làm việc này. Bất cứ khi nào bạn nhìn vào mắt con mình và nhìn thấy tài năng của nó thì điều đó nhắc nhở tất cả chúng ta rằng chúng ta ai cũng có biệt tài thiên phú. Và chính những biệt tài này đã đem lại phép màu cho cuộc sống.

KẾT LUẬN

Việc quan trọng nhất trên đời

Người bố thông thái thường nói: "Có hai loại trẻ con. Có những đứa trẻ thành công bằng cách đi theo đường mòn và có những đứa trẻ ghét đi theo đường mòn và cảm thấy chúng phải tự khai phá con đường cho mình. Trong mỗi chúng ta đều tồn tại hai đứa trẻ đó."

ĐỪNG ĐÙA VỚI LỬA

Đó là cách người bố thông thái cho tôi biết, đối với tôi việc tìm con đường riêng cho mình trong đời là hợp lý miễn là tôi đáng được tôn trọng và sự tìm kiếm của tôi là chính đáng. Và có lúc tôi lầm đường lạc lối một thời gian dài. Tuy nhiên, dù cho tôi có lạc đường lâu đến đâu, bố tôi vẫn để đèn sáng và luôn chào đón tôi trở về nhà.

Khi Người không tán thành những gì tôi làm, Người liền cho tôi biết suy nghĩ của người, nhưng Người không cản tôi. Người thường nói: "Cách duy nhất để một đứa trẻ hiểu những từ *bếp lửa nóng* là cứ để nó chạm tay vào bếp lửa đang còn nóng."

Tôi nhớ mình đã xem Người diễn thuyết vào một buổi chiều, trong đó người kể về câu chuyện bếp lửa nóng. Có khoảng 150 bậc cha mẹ đang nghe, Người nói: "Cách duy nhất những người lớn chúng ta biết *bếp lửa nóng* nghĩa là gì là bởi vì chúng ta đã từng chạm vào bếp lửa. Ai trong chúng ta cũng đã từng nghịch lửa mặc dù đã được răn đe là không được đùa với lửa. Và nếu có ai chưa từng chạm vào bếp lửa nóng thì tôi khuyên nên sớm thử. Chưa thử coi như mất cả cuộc đời."

Các phụ huynh và thầy cô bật cười khi nghe vậy. Rồi một phụ huynh giơ tay lên hỏi: "Có phải ông nói rằng chúng tôi không nên đưa con mình vào kỷ luật?"

"Không. Tôi không nói vậy. Tôi đang nói rằng con cái của chúng ta sẽ học bằng kinh nghiệm sống. Tôi nói rằng cách duy nhất để một đứa trẻ biết *bếp lửa nóng* là chạm vào nó. Nếu chúng ta bảo chúng đừng đụng vào thì thật lố bịch. Đứa trẻ sẽ thử ngay. Đó là cách Thượng đế sắp đặt để trẻ con học hỏi. Trẻ con học bằng cách làm, phạm lỗi và rồi rút ra bài học. Chúng ta là người lớn, trong nỗ lực của chúng ta để dạy dỗ con mình, bảo chúng đừng phạm sai lầm và rồi trừng phạt nếu chúng phạm sai lầm. Đó là một sai lầm."

Lúc đó tôi mới 14 tuổi, nhưng tôi có thể thấy nhiều bậc phụ huynh và thầy cô không thích thông điệp của bố tôi. Đối với nhiều người trong số họ, tránh sai lầm là một cách sống. Một phụ huynh khác giơ tay lên nói: "Cho nên ông nói rằng mắc sai lầm là điều tự nhiên, rằng mắc sai lầm là cách để chúng ta học."

"Đó là những gì tôi muốn nói," bố tôi đáp.

"Nhưng trường học trừng phạt con em chúng ta vì chúng phạm sai lầm," phụ huynh đó nói, ông vẫn còn đang đứng.

"Và đó là lý do tại sao tôi có mặt ở đây tối hôm nay. Tôi ở đây vì chúng ta là những người thầy đã bỏ qua việc sửa sai, và chúng ta đã quá chú trọng vào việc vạch lá tìm sâu và trừng phạt những học sinh mắc lỗi. Tôi e rằng chúng ta càng trừng phạt những sai lầm thay vì dạy bọn trẻ biết sửa sai và rút kinh nghiệm thì chúng ta càng bỏ lỡ nhiều quan điểm giáo dục. Thay vì trừng phạt bọn trẻ vì chúng phạm lỗi, chúng ta cần khuyến khích chúng phạm nhiều lỗi hơn. Chúng càng phạm nhiều sai lầm và học hỏi, rút kinh nghiệm thì chúng càng giỏi hơn."

"Nhưng các thầy giáo như ông đã trừng phạt và đánh rớt những học sinh mắc quá nhiều lỗi."

"Đúng vậy. Và đó là thiếu sót của hệ thống giáo dục của chúng ta, và tôi là một phần của hệ thống, và đó là lý do tại sao tối hôm nay tôi lại ở đây."

Bố tôi tiếp tục giải thích rằng tính hiếu kỳ tự nhiên của một đứa trẻ thúc đẩy nó học hỏi. Nhưng tính hiếu kỳ đôi lúc có thể giết chết một con mèo, cho nên việc quá hiếu kỳ có thể hủy hoại đứa trẻ. Thông điệp của bố tôi tối hôm đó là bố mẹ và thầy cô cần sửa sai nhưng không làm ảnh hưởng gì đến tính hiếu kỳ tự nhiên của trẻ.

Rồi Người hỏi: "Làm thế nào quý vị có thể sửa sai mà không ảnh hưởng gì đến tính hiếu kỳ tự nhiên của trẻ?"

Bố tôi trả lời luôn: "Tôi không có câu trả lời. Tôi tin rằng nó vừa là một nghệ thuật vừa là một tiến trình tuần tự, nên có thể là không có câu trả lời. Tôi chỉ ở đây để nhắc quý vị với tư cách là bố mẹ rằng tất cả chúng ta đã biết được *bếp lửa nóng* khi ta chạm vào nó. Chúng ta chạm vào nó bởi vì chúng ta hiếu kỳ và muốn học hỏi điều mới. Tôi đứng đây để trình bày về tính hiếu kỳ tự nhiên và mong muốn học hỏi của con quý vị, đồng thời làm hết sức để bảo vệ bọn trẻ. Thứ quan trọng cần bảo vệ là tính hiếu kỳ bởi vì đó là cách chúng ta học. Hủy diệt tính hiếu kỳ chính là hủy diệt tương lai của trẻ."

Một phụ huynh khác giơ tay lên và nói: "Tôi là một người mẹ đơn độc. Hiện nay tôi không kiểm soát nổi con tôi. Nó đi về trễ và không chịu nghe lời tôi. Nó đang theo lũ bạn xấu. Tôi phải làm gì đây? Tôi có khuyến khích sự hiếu kỳ của nó không hay chờ cho đến khi nó bị vào tù?"

Bố tôi hỏi: "Con trai bà bao nhiêu tuổi?"

"Nó vừa mới mười sáu tuổi."

"Như tôi đã nói, tôi không có câu trả lời. Khi trẻ lớn lên, thì không có 'Câu trả lời nào phù hợp với mọi thứ.' Có lẽ cảnh sát sẽ có câu trả lời mà con trai bà cần tìm. Vì lợi ích của con bà, tôi hy vọng họ không làm vậy."

Rồi bố tôi tiếp tục kể về hai loại trẻ con, loại thứ nhất đi theo con đường thẳng và hẹp, còn loại trẻ kia cần tạo ra con đường riêng cho mình. Tất cả những gì bố mẹ có thể làm là giữ cho đèn sáng và hy vọng con mình quay lại đúng đường. Nhiều người trong số họ đã tự mình rời bỏ con đường. Trong

chúng ta có người đôi khi muốn tìm con đường riêng cho mình. Người giải thích thêm: "Tất cả chúng ta tin rằng có một con đường đúng và một con đường sai. Nhưng đôi khi, con đường của chúng ta là con đường tốt nhất. Và đôi khi con đường của chúng ta không phải là con đường của con chúng ta."

Không hài lòng với câu trả lời đó, người mẹ trẻ lại đi lên và nói: "Nhưng nếu nó đi lang thang ngoài phố vào ban đêm và không trở về thì sao? Lúc đó tôi phải làm gì?"

Bố tôi ngưng một chút và, với cặp mắt cảm thông và chia sẻ với mối lo ngại của bà ta, Người trầm tĩnh nói: "Chỉ việc để đèn sáng." Rồi Người thu xếp giấy tờ và bước xuống bục. Dừng lại trước khi bước ra khỏi căn phòng đang lặng đi, bố tôi quay lại và nói: "Việc quan trọng nhất trên đời của bố mẹ và thầy cô là giữ cho đèn sáng!"

Mục lục

PHẦN III

TÌM RA TÀI NĂNG CỦA CON BẠN

DẠY CON LÀM GIÀU

THU NHI *Biên dịch*

Chịu trách nhiệm xuất bản : NGUYỄN MINH NHỰT

Biên tập : THÀNH NAM

Bìa : TRÍ ĐỨC

Sửa bản in : PHẠM NGUYỄN

Kỹ thuật vi tính : THU HÀ

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh

ĐT: 39316289 - 39316211 - 38465595 - 38465596 - 39350973

Fax: 84.8.38437450 - E-mail: nxbtre@ hcm.vnn.vn

Website: http://www.nxbtre.com.vn

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI

Phòng 602, Số 209 Giảng Võ, Phường Cát Linh, Quận Đống Đa - Hà Nội

ĐT: (04) 37734544 - Fax: (04) 35123395

E-mail: chinhanh@nxbtre.com.vn

Khổ: 14cm x 20cm, số: 61-2010/CXB/182-282/Tre

Quyết định xuất bản số 240A/QĐ-Tre, ngày 1 tháng 4 năm 2010

In 3.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng

In xong và nộp lưu chiểu tháng 4 năm 2010