

NEW YORK TIMES BESTSELLING AUTHORS



TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU?

WHY WE WANT YOU TO BE RICH

HAI NGƯỜI GIÀU • MỘT THÔNG ĐIỆP

DONALD J.
TRUMP

MEREDITH McIVER

ROBERT T.
KIYOSAKI

SHARON LECHTER



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

**TẠI SAO
CHÚNG TÔI MUỐN
BẠN GIÀU**

HAI NGƯỜI GIÀU * MỘT THÔNG ĐIỆP

Sachvui.Com

Tái bản lần thứ 2

WHY WE WANT YOU TO BE RICH

©2006 by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki.

Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền bởi Công ty TechPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ.

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

Trump, Donald, 1946-

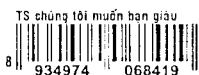
Tại sao chúng tôi muốn bạn giàu? / Donald Trump, Robert Kiyosaki ; Lê Tuyên d. - Tài bản lần thứ 2. - T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ, 2009.

425tr. ; 20cm.

Nguyên bản : Why we want you to be rich?

1. Trump, Donald, 1946-. 2. Thành công trong kinh doanh. I. Kiyosaki, Robert. II. Lê Tuyên d. III. Ts: Why we want you to be rich?.

650.12 — dc 22
T871



LÊ TUYÊN
dịch

TẠI SAO
CHÚNG TÔI
MUỐN
BẠN
GIÀU?

HAI NGƯỜI GIÀU • MỘT THÔNG ĐIỆP

^{DONALD J.}
TRUMP
MEREDITH McIVER

^{ROBERT T.}
KIYOSAKI
SHARON LECHTER

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

www.Sachvui.Com

www.Sachvui.Com

Sachvui.Com

www.Sachvui.Com

MỤC LỤC

GIỚI THIỆU	9
------------	---

*Phần một: TẠI SAO DONALD TRUMP VÀ ROBERT KIYOSAKI
VIẾT QUYỀN SÁCH NÀY*

* TRIỆU PHÚ GẬP TỈ PHÚ	27
* NHỮNG MỐI QUAN TÂM CHUNG	51
* TẦNG LỚP TRUNG LƯU ĐANG NHỎ LẠI	65
* LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIÀU	81
* TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU	95

Phần hai: BA DẠNG NHÀ ĐẦU TƯ

* ĐẦU TƯ ĐỂ THẮNG	119
* CHỌN CUỘC CHIẾN VÀ CHIẾN TRƯỜNG	130
* CÓ SỰ KHÁC NHAU GIỮA NGƯỜI TIẾT KIỆM VÀ NGƯỜI ĐẦU TƯ	141
* HAI THỨ BẠN ĐẦU TƯ	158
* NGƯỜI CHIẾN THẮNG NẮM QUYỀN	175
* SỰ SÁNG TẠO NÃO PHẢI VÀ NÃO TRÁI	186
* NGHĨ LỚN - NGHĨ RỘNG	195

- * TRỞ NÊN RẤT GIÀU CÓ LÀ VIỆC ĐOÁN ĐƯỢC...
KHÔNG PHẢI RỦI RO 206

*Phần ba: NHỮNG THỜI KHẮC QUYẾT ĐỊNH VƯỢT QUA
CHUYỂN THẮNG THUA*

- * ANH ĐÃ HỌC GÌ TỪ CHA MÌNH? 223
- * ANH HỌC GÌ TỪ MẸ MÌNH? 233
- * ANH HỌC GÌ TỪ NHÀ TRƯỜNG? 237
- * TRƯỜNG QUÂN SỰ GIÚP ĐỊNH HÌNH CUỘC ĐỜI ANH
NHƯ THẾ NÀO? 244
- * BÀI HỌC QUAN TRỌNG NÀO ANH HỌC TỪ THỂ THAO? 256
- * BẠN HỌC GÌ TỪ KINH DOANH? 272
- * QUAN ĐIỂM CỦA BẠN TRONG VẤN ĐỀ TÔN GIÁO
VÀ TIỀN LÀ GÌ? 280

Phần bốn: NẾU Ở VÀO ĐỊA VỊ CỦA TÔI, BẠN SẼ LÀM GÌ?

- * TÔI VẪN CÒN ĐI HỌC, TÔI NÊN LÀM GÌ? 293
- * TÔI LÀ MỘT NGƯỜI LỚN KHÔNG NHIỀU TIỀN,
TÔI NÊN LÀM GÌ? 315
- * TÔI THUỘC THỂ HỆ BÙNG NỔ DÂN SỐ - KHÔNG CÓ NHIỀU TIỀN,
TÔI NÊN LÀM GÌ? 330
- * CÒN TÔI ĐÃ GIÀU RỒI THÌ SAO?
ANH CÓ LỜI KHUYÊN NÀO CHO TÔI? 345

- * TẠI SAO CÓ NHỮNG NGƯỜI MUỐN GIÀU LẠI...
KHÔNG THỂ GIÀU? 354

Phần năm: HÃY KHỞI ĐẦU!

- * TẠI SAO ANH ĐẦU TƯ VÀO ĐỊA ỐC? 371
- * TẠI SAO ANH ĐỀ NGHỊ TIẾP THỊ QUA MẠNG 388
- * TẠI SAO ANH KHUYÊN MỞ CÔNG TY RIÊNG? 397
- * NGƯỜI LÃNH ĐẠO LÀ NGƯỜI THẦY 410

Kết luận: TỰ ĐÁNH GIÁ

Sachvui.Com

Sachvui.Com

GIỚI THIỆU

TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU

HAI NGƯỜI GIÀU * MỘT THÔNG điệp

“Người giàu đang ngày càng giàu hơn,
nhưng bạn thì sao?”

“Chúng ta đang mất dần tầng lớp trung lưu,
và một tầng lớp trung lưu bị thu hẹp là
mối đe dọa đến sự ổn định của Mỹ và cả nền
dân chủ thế giới. Chúng tôi muốn bạn giàu
để bạn có thể là một phần của giải pháp...
hơn là một phần của vấn đề.”

Donald J. Trump và Robert T. Kiyosaki

Sachvui.Com

Donald Trump và Robert Kiyosaki đều lo lắng. Họ lo ngại người giàu đang giàu thêm nhưng nước Mỹ lại đang nghèo đi. Giống như băng ở hai đỉnh cực, tầng lớp trung lưu đang dần tan biến. Nước Mỹ đang trở thành một xã hội hai tầng lớp. Sẽ chẳng mấy chốc nữa, bạn hoặc sẽ giàu hoặc sẽ nghèo. Donald và Robert muốn bạn giàu.

Hiện tượng này - tầng lớp trung lưu bị thu hẹp - là một vấn đề toàn cầu, nhưng phổ biến ở nhóm các nước giàu G-8 (những nước như Anh, Pháp, Đức, Nhật, v.v.)

Cựu Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ, Alan Greenspan từng phát biểu, “Như tôi vẫn thường nói, đây là điều mà xã hội không thể nào chấp nhận và không giải quyết nó.” Ông giải thích khoảng cách thu nhập giữa người giàu và phần còn lại của dân số Mỹ đã trở nên sâu rộng như thế nào và nó đang càng tăng nhanh đến mức cuối cùng có thể đe dọa sự ổn định của chính nền tư bản dân chủ.

Vấn đề là giáo dục

Điều gì ông Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ khẳng định là nguyên nhân của vấn đề này? Bằng một từ, câu trả lời của ông là *giáo dục*. Greenspan chỉ ra rằng trình độ của trẻ em Mỹ trên mức trung bình của thế giới vào năm học lớp 4. Thế nhưng đến lớp 12, chúng bị tụt xa đằng sau. Ông nói, “Chúng ta phải làm gì đó để ngăn chặn điều này xảy ra.”

Donald Trump và Robert Kiyosaki cũng đồng ý nguyên nhân là sự thiếu *giáo dục*. Nhưng họ tập trung vào một dạng giáo dục khác, *giáo dục tài chính*. Cả hai đều quan tâm đến sự thiếu giáo dục tài chính có chất lượng ở Mỹ, tại tất cả các cấp học. Cả hai đều cho rằng chính sự thiếu giáo dục tài chính mà Mỹ đã từ một nước giàu nhất thế giới trở thành một con nợ lớn nhất trong lịch sử nhanh đến thế. Một nền kinh tế Mỹ yếu và một đồng đôla yếu (đồng tiền dự trữ của thế giới) không tốt cho sự ổn định của thế giới. Giống như câu người ta vẫn thường nói, “Khi Mỹ hắt hơi, thế giới cảm lạnh.”

Cả hai đều là những người thầy

Cả Donald Trump và Robert Kiyosaki đều là những doanh nhân và nhà đầu tư thành công. Cả hai đều kinh doanh và được cả thế giới biết đến. Và cả hai đều là những người thầy. Cả hai đều là tác giả các đầu sách bán chạy nhất, sản xuất các trò chơi giáo dục, thuyết trình tại các sự kiện giáo dục tài chính và cả hai đều có các chương trình truyền hình giáo dục. Donald Trump có chương trình truyền hình cấp lừng danh *Người học việc* (The Apprentice) và Robert Kiyosaki có chương trình *Đạy Con Làm Giàu* trên PBS, một kênh truyền hình giáo dục công tên tuổi của Mỹ.

Cả hai đều là những người thầy nhưng không phải vì họ cần tiền. Cả hai làm thầy vì họ lo lắng cho số phận của bạn và gia đình bạn, của quốc gia bạn và của thế giới.

Những người giàu muốn khác biệt thường mang tiền đem

cho với những lý do họ thấy phù hợp. Nhưng Donald và Robert cho cả thời gian lẫn tiền bạc. Như câu chuyện ngụ ngôn, bạn có thể cho một người con cá và nuôi sống anh ta một ngày hay dạy anh ta câu cá và nuôi sống anh ta cả đời. Thay vì chỉ viết séc giúp người nghèo và trung lưu, Donald và Robert đang dạy họ cách làm giàu (cách câu cá). Ngoài ra, một phần thu nhập từ quyển sách này sẽ được hai tác giả tặng cho các tổ chức dạy kiến thức về tài chính.

Lời khuyên tài chính

Có ba mức độ của lời khuyên tài chính: cho người nghèo, trung lưu, và người giàu. Lời khuyên tài chính cho người nghèo là chính phủ sẽ chăm sóc họ. Người nghèo phụ thuộc vào An sinh xã hội và Chăm sóc y tế công. Lời khuyên tài chính cho giới trung lưu: tìm việc làm, làm chăm chỉ, sống dưới khả năng, tiết kiệm tiền, đầu tư dài hạn vào các quỹ hỗ tương và mở rộng. Số đông thuộc giới trung lưu là các tay đầu tư thụ động - những người làm việc và đầu tư sao cho không bị lỗ. Người giàu là những người đầu tư chủ động, làm việc và đầu tư để thắng. Cuốn sách này nói về việc trở thành một người đầu tư chủ động - mở rộng nhiều cách để sống một cuộc sống sung túc nhờ làm việc và đầu tư để thắng.

Donald Trump và Robert Kiyosaki là các tác giả có sách bán chạy nhất và là diễn giả nổi tiếng vì họ dạy cho mọi người cách mở rộng phương thức và cải tiến chất lượng cuộc sống hơn là làm việc vất vả để sống dưới khả năng. Họ muốn mọi người làm việc và đầu tư để chiến thắng.

Ngược dòng lịch sử

Trong thời kỳ *săn bắt hái lượm*, con người sống thành bộ lạc và phân lớn, mọi người đều bình đẳng. Nhưng nếu là thủ lĩnh bộ lạc, bạn vẫn sống sung sướng hơn các thành viên còn lại. Dù vậy, thủ lĩnh vẫn không có máy bay phản lực Lear, những bất động sản nhiều triệu đôla và những chiếc dù vàng.

Trong *Thời đại Nông nghiệp*, xã hội phát triển thành hai tầng lớp. Nhà vua và những ông bạn giàu có thành một giai cấp và những người còn lại (nông dân) làm việc cho nhà vua thuộc một giai cấp khác. Chung lại, nhà vua chiếm hữu đất đai. Nông dân làm việc trên đất của nhà vua và trả thuế bằng một phần thu hoạch của mình. Nông dân chẳng sở hữu gì còn triều đình có tất cả.

Trong *Thời đại Công nghiệp*, tầng lớp trung lưu hiện đại ra đời ở Mỹ.

Những người khai sinh nước Mỹ từng rất ấn tượng bởi năm bộ lạc của Iroquois Confederacy (Iroquois Confederacy là một nhóm năm bộ lạc liên kết với nhau theo một hiệp ước hòa bình, được xem như hiến pháp chung từ khoảng giữa thế kỷ 15) từng sống ở nơi bây giờ là New England, và họ đã sử dụng mẫu hình bộ lạc cho mẫu hình dân chủ của nước Mỹ. Mẫu hình đó bầu chọn ra các đại diện, một thượng viện và một hạ viện, và một tòa án tối cao (gồm toàn phụ nữ).

Trong lúc những người khai sinh nước Mỹ đang học theo mẫu hình dân chủ Iroquois thì một tầng lớp trung lưu vẫn còn được cho là phi hiện thực tại châu Âu.

Ngày nay, trong *Thời đại Thông tin*, tầng lớp trung lưu đang chết dần và tư bản dân chủ cũng thế. Không giống những thời kỳ trước, thực sự có một khoảng cách rất rộng và đang ngày càng tăng giữa những người có của và những người tay trắng. Chúng ta có đang quay ngược lại Thời đại Nông nghiệp không, thời kỳ chỉ có hai tầng lớp, hay chúng ta sẽ phát triển lên một hình thức mới?

Những vấn đề nơi đường chân trời

Cũng như chúng ta đang nhận thức được tác động của hiện tượng ấm lên toàn cầu, chúng ta cũng bắt đầu thấy được tác động của việc mất đi tầng lớp trung lưu. Hiện tại, số đông giới trung lưu cảm thấy an toàn và yên ổn. Họ hài lòng dù phần lớn thấp thoáng nhận ra sắp có vấn đề.

Họ cảm thấy an toàn vì tin rằng chính phủ sẽ nhảy vào chăm sóc và bảo vệ họ. Họ đâu có hiểu rằng chính phủ chẳng làm được gì nhiều để bảo vệ họ. Các chính phủ, kể cả Mỹ, không thể bảo vệ người dân như họ đã từng, đơn giản bởi các vấn đề bây giờ mang tính toàn cầu. Ví dụ, giá dầu được ấn định bởi các nước ngoài vòng kiểm soát của Mỹ. Khủng bố không phải là cuộc chiến giữa các quốc gia. Một tên khủng bố có thể đột kích bất cứ đâu rồi biến mất vào đám đông. Và toàn cầu hóa, dẫn đến nhiều người Mỹ mất việc làm, là vấn đề của các tập đoàn đa quốc gia đang ngày càng giàu có và mạnh hơn cả nhiều quốc gia. Toàn cầu hóa cũng diễn ra nhờ Internet giúp có thể thông tin liên lạc tức thời trên khắp thế giới. Việc truyền thông trở nên khả dĩ bất cứ ở đâu và khi nào.

Ngay tại Mỹ, giống như các *nhà môi trường học* quan sát thấy một số giống ếch đang biến mất, các *nhà kinh tế học* chú ý rằng trợ cấp và chăm sóc sức khỏe cho tầng lớp trung lưu và nghèo đang biến mất dần. Trong vài năm nữa thôi, thế hệ bùng nổ dân số lớn nhất lịch sử trên toàn thế giới bắt đầu về hưu. Hầu hết các chính phủ không có nguồn lực tài chính để giữ những lời hứa của họ nữa.

Doanh nhân, không phải chính trị gia

Người dân vẫn trông đợi các giới chức chính phủ đã được bầu giải quyết những vấn đề ngày càng lớn đối với người nghèo và tầng lớp trung lưu. Donald Trump và Robert Kiyosaki không phải là chính trị gia (dù có phong trào mạnh mẽ vận động Donald tranh cử tổng thống). Họ viết cuốn sách này bằng tiếng nói của một nhà doanh nghiệp, nhà đầu tư và một nhà giáo dục.

Thay vì hứa sẽ giải quyết các khó khăn của bạn, họ muốn bạn tránh trở thành nạn nhân của những khó khăn đó. Đừng trông đợi các ông nghị và quan chức chính phủ mang lại giải pháp. Đừng nghĩ bạn có đặc quyền được sống một cuộc sống khỏe mạnh, giàu có và an bình. Thay vào đó, Donald và Robert muốn bạn trở nên giàu có và trở thành một phần của giải pháp cho những khó khăn mà chúng ta gặp phải, ở cả cấp độ quốc gia và quốc tế.

Không phải là cuốn sách hướng dẫn

Khi nói đến tiền, nhiều người vẫn muốn được chỉ chính xác phải làm gì. Họ thường hỏi những câu cụ thể như “Tôi có 25.000 đôla. Tôi nên làm gì với số vốn đó đây?” Khi bạn nói với người ta rằng bạn không biết làm gì với đồng tiền của mình, họ sẽ rất vui vẻ mà khuyên bạn nên làm gì... và lời đề nghị là bạn cho họ tiền của bạn.

Cuốn sách này không phải là một cuốn hướng dẫn. Donald và Robert sẽ không dạy cho bạn đầu tư vào cái gì. Họ sẽ chia sẻ với bạn họ suy nghĩ như thế nào, tại sao họ lại thành công tiền bạc và họ nhìn thế giới tiền bạc, kinh doanh và đầu tư như thế nào.

Vấn đề tầm nhìn

Hầu hết người giàu không muốn bạn biết những gì họ biết hay những bí mật để trở nên giàu có. Nhưng Donald và Robert thì khác. Họ muốn chia sẻ kiến thức của mình với bạn.

Một trong những định nghĩa của *lãnh đạo* là tầm nhìn. Quyển sách này nói về tầm nhìn, về việc nhìn những gì đa số mọi người không thấy qua cặp mắt của hai con người đã thành công (và cả đôi lần thất bại) trong trò chơi tiền bạc. *TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU* là quyển sách về cách hai con người này suy nghĩ như thế nào và tại sao họ lại có cách nghĩ đó. Với đôi mắt của họ, bạn sẽ hiểu sâu thêm làm cách nào bạn có thể tăng cường tương lai tài chính của chính mình.

Một lời cảnh trọng

Trong thế giới tiền bạc, có một từ rất thường được dùng - tính *minh bạch*. Tính minh bạch có nhiều định nghĩa. Ba định nghĩa áp dụng trong quyển sách này là:

1. Không lừa đảo
2. Công khai để nhìn thấu
3. Dễ hiểu

Ai cũng muốn có tầm nhìn rộng hơn để có thể nhìn bằng chính mắt mình và đưa ra quyết định của chính mình. Vì hệ thống giáo dục chưa thực sự dạy mọi người cách dùng đồng tiền, người ta không thể thấy được. Và nếu người ta không thấy tức không có sự minh bạch. Chính vì việc thiếu tầm nhìn và tính minh bạch này mà người ta đầu tư đơn giản bằng cách giao tiền cho người khác đầu tư hộ. Họ mù quáng làm theo lời khuyên "làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, đầu tư lâu dài vào các quỹ hỗ tương và đa dạng hóa." Họ lao động miệt mài và làm theo lời khuyên đầu tư vì họ không thể thấy được.

Một lời cảnh trọng: Nếu bạn tin rằng làm cật lực, tiết kiệm tiền, đầu tư vào quỹ hỗ tương và đa dạng hóa là lời khuyên tốt thì quyển sách này có lẽ không dành cho bạn.

Donald và Robert không đầu tư vào quỹ hỗ tương vì các công ty quỹ hỗ tương không bị đòi hỏi phải minh bạch; họ không bị yêu cầu phải trình bày chi phí thật. Vì các nhà đầu tư nghiệp dư không thể thấy được nên chuyện đó không làm họ bận tâm. Những nhà đầu tư chuyên nghiệp như Donald và Robert lại đòi hỏi sự minh bạch trong tất cả các khoản đầu tư của họ.

Dù lời khuyên tài chính rằng tiết kiệm tiền và đầu tư vào quỹ hỗ tương có thể là lời khuyên đáng giá cho người nghèo và giới trung lưu, đó lại không phải là lời khuyên đáng nghe với những người muốn trở nên giàu có. Quyển sách này nói về cách nhìn qua cặp mắt của hai người giàu và hiểu một thế giới tiền bạc mà có rất ít người từng thấy được.

Lịch sử ảnh hưởng đến hôm nay như thế nào

Quyển sách này cũng thảo luận con đường lịch sử đã đẩy người Mỹ đến tình trạng tài chính nguy cấp này. Một số thời điểm quan trọng:

- ★ 1971: Tiền của chúng ta không còn là tiền mà trở thành đơn vị thanh toán vì không còn kim bản vị. Đó là năm mà “tiết kiệm tiền” trở thành lời khuyên tài chính dở và lỗi thời. Ngày nay, giới trung lưu có rất ít tiền tiết kiệm.

Có thể vì họ biết tiết kiệm là một ý tưởng lỗi thời?

- ★ 1973: Khủng hoảng dầu lần đầu tiên. Đó là một vấn đề chính trị. Tuy nhiên, ngày nay cuộc khủng hoảng dầu hiện tại lại là vấn đề cung cầu, sẽ ảnh hưởng tới toàn bộ chúng ta. Một số trong chúng ta sẽ giàu lên nhưng phần đông sẽ nghèo thêm vì việc thiếu dầu hiện nay.

Khủng hoảng dầu hiện tại sẽ ảnh hưởng đến bạn như thế nào?

- ★ 1974: Luật đảm bảo thu nhập cho người về hưu (ERISA - the Employee Retirement Income Security Act) được thông qua. ERISA cuối cùng đã đưa đến cái mà bây giờ người Mỹ

biết là các kế hoạch 401 (k). Ít có sự thay đổi luật nào lại ảnh hưởng đến nhiều người trong chúng ta như cái này. Nguyên thủy 401 (k) là một mục ít người biết đến nằm trong bộ luật thuế Mỹ vốn được thông qua chỉ cho các tổng giám đốc thu nhập cao tìm cách giấu thêm ít đồng đôla. Rồi nó trở thành cuộc cách mạng trong tiết kiệm hưu trí sau khi IRS đồng ý vào năm 1981 rằng công nhân cũng có thể sử dụng luật tương tự. Vấn đề ở chỗ 401 (k) là một kế hoạch tiết kiệm chứ không phải là kế hoạch hưu trí. Nhiều công nhân có 401 (k) sẽ không có đủ tiền khi về hưu đơn giản là vì 401 (k) thiết kế cho các giám đốc điều hành thu nhập cao chứ không phải cho người lao động lương thấp. Nói nôm na, kế hoạch tiết kiệm 401 (k) sẽ không đủ đối với hơn chừng 80% người lao động Mỹ, đặc biệt những ai kiếm được ít hơn 150.000 đôla một năm. Hàng triệu người lao động thuộc lớp trung lưu sẽ bị kéo tụt xuống tầng lớp nghèo cho dù nay họ có kế hoạch 401 (k) đi nữa.

Bạn có 401 (k) không?

- ★ 1989: Web ra đời. Nói cách khác, chúng ta bước vào Thời đại Thông tin. Đột nhiên, các triệu phú và tỉ phú Internet trẻ tuổi xuất hiện trong khi những công nhân thuộc thế hệ bùng nổ dân số mất dần việc làm.

Nhiều lao động lớn tuổi phải làm cho những ông chủ trẻ tuổi, đơn giản vì họ không còn làm chủ kỹ thuật. Thay vì được tăng lương như trong Thời đại Công nghiệp, nhiều công nhân lớn tuổi bị ép thôi việc vì những năm tháng đào tạo và kinh nghiệm của họ nay đã lạc hậu.

Các kỹ năng của bạn có lỗi thời?

- ★ 1996: Luật Cải cách truyền thông được thông qua. Luật này cho phép thế giới được kết nối với nhau qua hệ thống cáp quang, tạo thuận lợi cho tiến trình toàn cầu hóa. Điều đó có nghĩa những công việc của nhóm lao động cổ trắng cũng có thể xuất khẩu. Ngày nay việc thuê các lập trình viên, bác sĩ, luật sư hay kế toán ở những nước có chi phí cho các dịch vụ này thấp hơn nhờ chi phí sinh hoạt ở đó thấp hơn là hoàn toàn hợp lý.

Bạn có làm việc trong lĩnh vực có thể bị cáp quang tác động?

- ★ 2001: Trung Quốc gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Hiện nay, Mỹ và nhiều nước phương Tây, chẳng hạn nhóm G-8 đã trở thành người tiêu dùng hơn là nhà sản xuất. Đất nước này tạo ra vấn đề khổng lồ trong cán cân thương mại và cũng cuốn đi nhiều nhà máy của chúng ta. Nhiều doanh nghiệp nhỏ không đủ sức cạnh tranh với những công ty như Wal-Mart vốn có đường dây trực tiếp từ các nhà máy ở Trung Quốc.

Ngày nay, ở Mỹ và các nước phương Tây, tầng lớp trung lưu đang thu hẹp lại, trong khi lớp trung lưu ở Trung Quốc và Ấn Độ đang tăng lên.

Bạn có tiêu dùng những sản phẩm sản xuất ở nước ngoài?

- ★ 2004: Trong các cuộc tranh luận của Kerry và Bush có đề cập việc chuyển công việc làm của Mỹ ra nước ngoài. Nhưng có một vấn đề lớn mà cả hai đảng cùng tránh nhắc đến. Đó là việc chuyển các khoản nợ của Mỹ vào tay người nước ngoài.

Trong khi mọi người bàn cãi về những người nhập cư bất hợp pháp trong lực lượng lao động của Mỹ thì có một cuộc nhập cư khác nghiêm trọng hơn nhiều: số vốn nước ngoài giữ cho Mỹ phát triển. Năm 2004, 44% nợ ngân khố là của nước ngoài. Chưa có cường quốc nào trong lịch sử lại từng có mức nợ nước ngoài như thế. Là một đất nước, chúng ta không thể trả nổi khoản nợ này và mức nợ thế giới có thể xóa lại là một con số hạn chế.

Bạn có khả năng trả nợ cá nhân của mình?

Quyển sách này không phải là một tác phẩm chính trị. Nó chẳng kết tội đảng Cộng hòa hay Dân chủ, Tiến bộ hay Bảo thủ. Quyển sách này nói đến tiền, giáo dục tài chính và các tác động của việc thiếu giáo dục tài chính và quản lý tiền. Nó còn đề cập đến việc bảo vệ bạn khỏi việc sử dụng tiền sai lầm của quốc gia. Các vấn đề ngày nay vượt quá khả năng quản lý của chính phủ Mỹ. Có thể vì thế mà các chính trị gia của chúng ta tránh thảo luận những khó khăn thực sự.

Mỹ có tiêu chuẩn sống cao nhất thế giới. Chúng ta đã có được mức sống đó là nhờ trở thành chủ nợ lớn nhất thế giới. Đồng đôla Mỹ cũng là đồng tiền dự trữ của thế giới và cho đến nay thế giới vẫn còn cho phép chúng ta in ra bao nhiêu đôla cũng được. Đó phải chăng là câu chuyện cổ tích ngọt ngào hay một cơn ác mộng. Donald và Robert nghĩ rằng câu chuyện thần kỳ đó sẽ không còn tồn tại bao lâu nữa. Họ tin rồi sẽ có sự thay đổi toàn cầu. Không may là người nghèo và giới trung lưu sẽ bị tổn thương nhiều nhất. Và vì thế mà họ muốn bạn trở nên giàu có.

Quyển sách này không nhằm thay đổi thế giới

Quyển sách này không có mục đích thay đổi thế giới. *Quyển sách này chỉ muốn thay đổi bạn để bạn không trở thành nạn nhân của một thế giới đang thay đổi.* Thế giới này đang biến động nhanh chóng. Các chính trị gia và các chính phủ không thể thay đổi kịp hay có thể bảo vệ mọi người trước những biến động này.

Gần đây có thông tin về Bill Gates và Warren Buffett đã cùng chung tay giải quyết một số vấn đề căng thẳng nhất của thế giới. Điều đó thật đáng biểu dương vì đồng tiền có sức mạnh giải quyết nhiều vấn đề trong thế giới chúng ta, ví dụ nạn đói, nhà cửa và hy vọng là cả nhiều bệnh tật (chẳng hạn ung thư và AIDS).

Tiền không thể giải quyết cái nghèo

Duy một vấn đề tiền không thể giải quyết là cái nghèo. Trong số nhiều nguyên nhân nằm sau cái nghèo thì một trong các nguyên nhân đó là thiếu kiến thức tài chính. Vấn đề với việc đổ tiền vào giải quyết cái nghèo chính là tiền chỉ tạo ra thêm người nghèo và khiến người ta càng nghèo lâu hơn. Vì thế mà Donald và Robert là những người thầy. Họ hiểu giải pháp thực tiễn duy nhất cho cái nghèo toàn cầu là giáo dục tài chính chứ không phải tiền. Nếu chỉ cần tiền cũng có thể giải quyết cái nghèo thì họ sẵn sàng hiến tiền của mình. Nhưng tiền không thể giải quyết cái nghèo nên họ đã hiến thời gian của mình.

Khi kiến thức tài chính của bạn được tăng cường, bạn sẽ bắt đầu nhận thấy cơ hội tiền bạc ở khắp nơi. Một khi đã giàu, bạn có thể góp phần thay đổi thế giới nữa. Đó là những gì Donald Trump và Robert Kiyosaki đã làm. Đó là lý do vì sao cả hai cùng chung sức trong vai trò những người thầy.

Khi đọc quyển sách này, bạn sẽ thấy tiếng nói của hai con người với hai cuộc đời khác nhau, hai cách nhìn khác nhau và hai tiếng nói khác nhau. Robert là một người kể chuyện và dùng khá nhiều đối thoại trong khi viết. Donald lại thẳng thắn, đi ngay vào trọng tâm, càng kiệm lời càng tốt. Chúng tôi đã dùng hai kiểu chữ khác nhau để làm rõ hai giọng văn của họ.

Bạn có thể đọc quyển sách này với một “cái đầu” mở? Nếu thế, bạn sẽ thấy thế giới qua cặp mắt của hai con người thành công và bạn có thể mở mang đầu óc về tiền bạc và những gì có thể đến cho tương lai tài chính của bạn.

Chúc các bạn
có một tương lai tài chính tự do.

Sharon Lechter

PHẦN MỘT

TẠI SAO DONALD TRUMP VÀ ROBERT KIYOSAKI VIẾT QUYỀN SÁCH NÀY

Vì nhiều nguyên do, Donald Trump và Robert Kiyosaki có lẽ chẳng bao giờ gặp nhau, nói gì viết chung một quyển sách. Donald Trump ở New York (thủ đô tài chính thế giới), xuất thân từ gia đình giàu có và là một tỉ phú kiếm ra tiền từ lúc còn rất trẻ. Robert Kiyosaki lớn lên ở Hawaii (thủ đô nghỉ mát của thế giới), từ một gia đình trung lưu và trở thành triệu phú khá trẻ.

Dù cả hai không còn bận tâm chuyện tiền bạc và không cần phải làm việc nữa, họ lại quyết định tiếp tục làm việc cần mẫn hơn bao giờ. Dẫu hoạt động không cùng lĩnh vực nhưng có một điểm chung đã đưa họ lại: họ có chung những nỗi lo.

Cả Donald và Robert đều là các tác giả có sách bán chạy nhất (best-seller) trên khắp thế giới và mỗi người có thể tự viết thêm một quyển bestseller nữa.

Tại sao họ lại chọn viết chung? Có thể bạn đã từng thấy sách của họ nhiều lần trong nhà sách. Có thể bạn đã từng mua hay chưa. Nhưng có hấp dẫn không khi hai siêu sao này hợp tác viết

chung một quyển sách? Có lẽ họ đang làm bạn cuốn hút rồi đấy! Đó mới là điều quan trọng.

Phần Một của quyển sách này gồm những tâm sự của Donald và Robert về việc họ gặp nhau như thế nào và vì sao họ quyết định viết quyển sách này.

“Giàu có tài nguyên mà không cá tính là con đường chắc chắn nhất dẫn đến hủy hoại. Thực thể, tôi lo sợ cho đất nước tôi khi hiểu rằng cuộc đời rất công bằng.”

Thomas Jefferson

CHƯƠNG MỘT

TRIỆU PHÚ GẶP TỈ PHÚ

Quan điểm của Robert

Chicago: ngày 6 tháng 11, 2005

Đầu một buổi chiều Chủ nhật. Hàng ngàn người đang dự Triển lãm địa ốc tại Learning Annex ở Chicago. Khán phòng hội nghị đầy những gian triển lãm và trưng bày các đầu tư và cơ hội làm giàu. Trong những phòng nhỏ hơn, các diễn giả đang chia sẻ kiến thức và trí tuệ về cách mà người nghe có thể tự dựng nên những vận may cho chính mình. Khán phòng sâu hút râm ran tiếng ồn. Ai cũng háo hức về những gì đang học và làm cách nào có thể thay đổi số phận tiền tài của mình.

Ở phía sau, trong căn phòng lớn nơi bộ phận sản xuất đang làm việc lại có một sự háo hức khác. Một sự háo hức yên tĩnh nhưng thật mạnh mẽ. Một chiếc limousine đen dài trôi đến và mọi người bắt đầu rí tai, “Ông ấy kìa. Donald Trump đến rồi.”

Tôi đang đứng với đồng sự và đồng tác giả Sharon Lechter trong một căn phòng xanh, chỗ nghỉ riêng nơi các diễn giả chính chờ lên diễn đàn, nên không thấy chiếc limo đến. Nhưng khi thấy hai viên cảnh sát bước vào cửa căn phòng xanh, tôi biết Donald Trump sắp tới. Tôi vội đứng tránh sang cho ông bước vào. Đứng bên ngoài phòng xanh, tôi có thể thấy dáng người

đường bê, cao lớn bước ra khỏi chiếc limo. Đó chắc chắn là Donald Trump với hình ảnh mà hàng triệu khán giả khắp thế giới xem *Người học việc* vẫn nhớ. Những người may mắn có mặt ở phía sau hậu trường tự động chia thành hai hàng. Hệt như một màn đã soạn sẵn, Donald Trump đi giữa hai dòng người hâm mộ, mỉm cười và gật đầu chào. Đó là sự tiếp đón chỉ dành cho hoàng tộc hay nguyên thủ quốc gia. Nếu là Hollywood, hẳn chỉ còn thiếu thảm đỏ.

Bill Zanker, người sáng lập và tổng giám đốc điều hành của Learning Annex, chào đón Donald, đưa ông vào phòng xanh và đóng cửa lại.

“Ôi lạ Chúa!” một phụ nữ trẻ thốt lên. “Ông ấy ở ngoài còn ấn tượng hơn.” “Không tin được là ông ta cao đến thế,” một phụ nữ trẻ khác nói. “Chị có thấy tóc ông ta không?” một giọng khác hỏi. Những người đàn ông trong nhóm thì im lặng.

Cửa căn phòng xanh chợt mở. Những ai liếc nhìn vào có thể thấy Donald đang nói chuyện với phóng viên. Bill Zanker bước ra và đi về phía tôi. “Anh sẵn sàng giới thiệu Donald chưa?” Bill hỏi. “Robert Kiyosaki của *Người cha giàu* giới thiệu Donald. Công chúng phát cuồng lên vì chuyện đó.”

Donald Trump bước ra từ phòng xanh và đi về phía Bill và tôi đang đứng. Sau vài câu với Bill, Donald quay về phía tôi và nói, “Chào. Anh giới thiệu tôi à?” Tôi gật đầu trả lời.

“Tuyệt, mà tôi thấy anh vẫn còn nằm trong danh sách sách bán chạy nhất của *The New York Times* đấy,” Donald nói. “Thật đáng khâm phục.” Rồi ông hạ giọng một chút. “Tôi muốn nói với anh cái này. Hiện giờ anh có thời gian không?”

“ Dĩ nhiên,” tôi trả lời.

“ Anh là tác giả về tài chính cá nhân số một còn tôi là tác giả kinh doanh số một. Chúng ta nên viết chung một quyển sách. Anh nghĩ sao?”

Quá bất ngờ bởi lời đề nghị, tôi không thốt nên lời.

“ Ý tưởng tuyệt vời!” Bill Zanker nhảy vào nói hộ, lấp khoảng lặng của tôi. “ Chắc chắn đó sẽ là một best seller!”

Cuối cùng tôi cũng sực tỉnh và đáp lại hồ hởi, “ Quá tuyệt vời. Còn chờ gì nữa.”

Biết Donald chẳng màng chuyện bắt tay, tôi cố liếc đưa tay ra xem thử liệu ông ta có nghiêm túc với ý tưởng quyển sách hay không. Và quả là ông nghiêm túc trong lời đề nghị, chúng tôi bắt tay. Donald quay sang Keith, viên cận vệ oai phong, nói, “ Đưa Robert danh thiếp của tôi.”

Keith, viên cận vệ cao gần 1m9 đột ngột mất vẻ ngoài lạnh lùng, mỉm cười rồi mở hộp danh thiếp bằng vàng đưa tôi một danh thiếp cá nhân của Donald Trump.

“ Khi nào đến New York thì gọi cho tôi nhé, và chúng ta sẽ bắt đầu bàn thảo về quyển sách,” Donald nói. “ Tôi sẽ giới thiệu anh với Meredith. Cô ấy sẽ giúp chúng ta trong dự án này.”

Ngay lúc đó, tôi giới thiệu Donald với Sharon và một lần nữa, chúng tôi lại bắt tay.

Đã đến giờ, tôi bước ra sân khấu, nơi hơn 24.000 người Chicago hâm mộ trong khán phòng và các phòng vệ tinh đang chờ đợi Donald Trump. Ngay sau khi tôi kết thúc phần giới thiệu ngắn gọn, bài hát chủ đề của chương trình truyền hình *Người*

học việc vang lên, hàng ngàn quả bóng vàng trút xuống từ trần nhà và đám đông như vỡ ra với tiếng vỗ tay khi Donald Trump bước lên sân khấu.

Chặng đường dài về nhà

Bay từ Chicago về nhà ở Phoenix, hình ảnh cái bắt tay lại hiện lên. “Mình là ai mà viết sách với Donald Trump?” Tôi không ngừng hỏi mình. “Mà viết về cái gì mới được chứ?”

“Ông cần mền không ạ?” cô tiếp viên hỏi, kéo tôi ra khỏi luồng suy nghĩ.

“Không, cảm ơn,” tôi mỉm cười trả lời.

Khi cô tiếp viên vừa quay đi, ý nghĩ “Có thể viết về địa ốc” nảy ra trong đầu tôi.

Với suy nghĩ đó, nhà phê bình trong tôi cũng bước ra, nhà phê bình đã từng hành hạ tôi không ngừng kể từ lúc ý tưởng cuốn sách được đề xuất. Nhà phê bình nghi ngờ hỏi, “Cậu với Donald Trump viết sách về địa ốc? Nói đến địa ốc thì Donald Trump đá ở giải ngoại hạng còn cậu ở giải hè đường. Ông ấy xây nhà chọc trời ở New York. Còn cậu thì có cái gì? Vài căn hộ, vài tòa văn phòng nhỏ và ít đất đai nguyên sơ. Chưa kể, ông ta là tỉ phú còn cậu chỉ là triệu phú.”

Cho đến bây giờ, tôi vẫn khá hài lòng với những thành tựu trong đời mình. Nhưng khi hợp tác một cuốn sách với Donald Trump, những thành công của tôi trở nên sao mà nhỏ bé và tầm thường quá. Thay chỗ cho cảm giác đầy vinh dự khi được đề nghị viết chung sách với Donald Trump, tôi cảm thấy ỉu xìu.

Hai tuần dài

Dù Donald bảo tôi gọi cho Meredith McIver, người mà Donald muốn lo chuyện hợp tác trong cuốn sách của hai chúng tôi, tôi đã không gọi ngay. Cuối cùng, sau hai tuần trôi qua, Bill Zanker gọi tôi từ New York hỏi, “Anh gọi Donald chưa?”

“Vẫn chưa,” tôi đáp.

“Sao vậy?”

“Vì tôi thành con gà rồi,” tôi nói và kêu vài tiếng như gà con. “Mà biết viết cái gì giờ? Cả hai đều là doanh nhân và đều đầu tư vào địa ốc, nhưng bản tài chính của ông ấy hơn tôi đến vài con số 0.”

“Ô, vớ vẩn,” Bill nói. “Anh đã bán được 26 triệu bản sách. Anh nổi tiếng toàn cầu. Anh là tác giả có sách nằm trong danh sách best-seller của *The New York Times* năm năm rồi. Năm năm! Chỉ có ba cuốn nữa lâu đến thế thôi. Đừng đánh giá mình thấp thế chứ. Cả hai đều là tác giả có sách bán chạy nhất!”

“Phải rồi,” tôi lừ đừ đáp lại. “Nhưng mà ông ta có hơn tôi đến vài con số 0. Nhà của ông ấy cũng cao hơn. Ông ấy

Tôi muốn người ta biết vì đó là cách tôi học được rất nhiều. Tôi muốn người ta biết rằng giàu hay nghèo gì, chúng ta ai cũng có những khó khăn tài chính.

Robert T. Kiyosaki

còn có chương trình truyền hình giờ vàng. Cả hai đều chơi gôn nhưng mà ông ta là chủ sân gôn. Vậy thì biết viết cái gì bây giờ?”

“Robert, cứ gọi Meredith xem sao,” Bill nói chân tình. “Cứ gọi cô ấy đi. Cô ấy đang chờ anh... nên cứ gọi đi nhé.”

“Được rồi, được rồi,” tôi đáp. “Tôi gọi ngay bây giờ đây.” Trước khi lo lắng kịp trở lại, tôi cúp máy Bill và quay số của Meredith.

“Xin chào, đây là Meredith McIver.”

Và quyển sách này ra đời.

Hầu hết người giàu không muốn người khác biết mình làm giàu như thế nào, nói gì đến chuyện kể về những thất bại của họ...

Phòng họp lớn

Ngày 12 tháng 12, 2005

Tôi đến New York để thu một chương trình truyền hình cho PBS và gặp gỡ với *Yahoo! Finance*. Vì đường nào tôi cũng đã đến New York nên Meredith và tôi đồng ý gặp nhau để xem liệu có thể tìm ra một ý tưởng hoàn hảo cho quyển sách. Ngày 12 tháng 12, vợ tôi, Kim, và tôi đón taxi đến văn phòng của Donald Trump... không phải văn phòng mà phải là tòa nhà văn phòng.

Những ai đã từng xem *Người học việc* hẳn đã quen với cảnh vào mạ sáng loáng của tòa tháp Trump trên Đại lộ số Năm nổi tiếng ở New York. Đứng bên vệ đường như hai chú nhà quê lên tỉnh, tôi dựa ngửa và nhìn dọc theo chiều cao tòa nhà, từng

tầng tầng tầng một cho đến khi mắt mình chạm vào điểm nơi tòa nhà và bầu trời gặp nhau. Tháp Trump hẳn nhiên lớn hơn rất nhiều bất cứ tòa nhà nào của tôi và Kim. Dù đi qua tòa nhà đã nhiều lần nhưng lần này trông nó cao hơn hẳn khi tôi biết mình sắp vào để gặp mặt chính Donald Trump.

Đại lộ số Năm mang lại cho tôi bao nhiêu kỷ niệm. Tôi nhớ mình đã từng đứng nhìn lên những tòa nhà như thế này khi lần đầu đến New York bắt đầu học ở Học viện Hải quân năm 1965. Tôi - một đứa trẻ con nhà nghèo từ Hawaii lần đầu đến Thành phố Lớn và hẳn nhiên đâu được phép vào những tòa nhà như thế này. Bộ phim *Người tốt nghiệp* (The Graduate) vốn nổi tiếng lúc đó và tôi cùng lũ bạn từng lùng sục khu này hy vọng tìm cho mình một bà Robinson.

Và bây giờ tôi lại ở đây sau 40 năm, được Donald Trump mời đến văn phòng và tòa nhà của ông. Lúc đó, tôi kiểm tra lại thực tại.

Nhiều người vẫn cho rằng tôi rất thành công. Tôi đã từng kiếm được mà cũng từng thua lỗ hàng triệu đôla theo những nguyên tắc mà tôi đã chia sẻ trong bộ sách *Dạy Con Làm Giàu*. Nhưng đứng trước Tòa tháp Trump, tôi chợt nhận ra mình đã tiến bao xa. Thật là một cảm giác khó tả.

Tôi nhớ một câu nói rất ưa thích của Donald, “Nghĩ lớn!” Khi đứng trước tòa nhà của ông, tôi nhận ra suy nghĩ của mình đã lớn hơn như thế nào so với lần đầu đến New York. “Ái chà!” Tôi thốt lên. Kim chỉ bóp chặt lấy tay tôi.

Hít một hơi thật sâu, tôi cùng Kim bước vào tháp Trump và đi đến thang máy, nơi các vệ sĩ đón chào. Sau khi xong thủ tục,

chúng tôi bước vào thang máy, lên đến tầng trên cùng, nơi Donald cai quản đế chế của ông.

Nếu bạn đã từng xem *Người học việc* hẳn sẽ quen với lối vào văn phòng của Trump cùng cô tiếp tân khá ái ở cửa. (Cho những bạn với óc tò mò, Donald có một mô hình văn phòng của mình xây vài tầng dưới văn phòng thật để làm chương trình truyền hình. Thay vì bước vào phòng làm việc thật của mình, ông đi thang máy xuống và bước vào căn phòng dựng lại đó.) Dù tôi đã xem chương trình nhiều lần nhưng chưa bao giờ, thật sự chưa bao giờ, nghĩ đến một ngày mình sẽ bước vào thế giới của Donald Trump.

Thật là một cảm xúc kỳ lạ, hết như tôi đang trong bối cảnh của chương trình truyền hình. Đầu tôi liên tục chuyển hết từ chương trình truyền hình đến đời thực.

Người đầu tiên chào đón chúng tôi, sau khi cô tiếp tân mời ngồi, là Keith, vệ sĩ khổng lồ của Donald Trump. Khi thấy chúng tôi, Keith chào hỏi vui vẻ như những người bạn cũ. Anh ngồi xuống cạnh bên và khiến chúng tôi thấy hoàn toàn thoải mái. Không tin được là anh ta đã may mắn như thế nào khi anh kể vốn từng là một thám tử thành phố New York và nay là cận vệ cho Donald. Anh ngồi lại, mời chúng tôi uống nước và trò chuyện cho đến khi cánh cửa vào văn phòng chính mở ra và Meredith bước vào.

Meredith là một nữ doanh nhân trẻ chuẩn mực của thành phố New York, người luôn làm chủ tình thế cho dù đang ở London, Paris, Sydney, Tokyo, Toronto hay Bắc Kinh. Cô chìa tay ra và nói với một nụ cười ấm áp, “Thật mừng là cuối cùng đã gặp được các vị.”

Sau khi cảm ơn Keith, Kim và tôi theo Meredith qua những lớp cửa kính và bước vào phòng họp lớn, căn phòng thực. Khi ngồi xuống ghế, đầu óc tôi lại quay về những cảnh trong chương trình truyền hình, với những ứng cử viên thực tập nam nữ ngồi đối diện Donald và các nhà tư vấn của ông. Tôi trầm ngâm tự hỏi mình, “Mình đang làm gì ở đây? Làm thế nào mà mình lại ở đây?” (Thực ra thì những từ tôi đã dùng là “Mình đang làm (bíp bíp) gì ở đây?” Và “Làm thế nào mà mình lại (bíp bíp) ở đây?”) Tôi tin phải vài người học việc cũng có suy nghĩ tương tự.

Sau vài phút chuyện phiếm, Meredith hỏi, “Anh muốn viết về cái gì?”

“Tôi rất quan tâm đến cái nghèo,” tôi trả lời. “Tôi tin là chúng ta có thể viết làm cách nào để xóa được nó. Tựa đề có thể là *Chấm Dứt Cái Nghèo*.”

Meredith gật gù, “Có thể là một đề tài khả thi.”

“Hay tôi cũng quan tâm đến việc người giàu đang giàu hơn nhưng nước Mỹ, với tư cách một quốc gia, lại đang nghèo đi. Chúng ta có thể viết về sự lâm chung của giới trung lưu và người nghèo; những công việc thu nhập cao đang chạy sang Trung Quốc và Ấn Độ như thế nào. Tôi cũng chú ý suốt một thời gian dài việc trợ cấp biến mất và An sinh xã hội cùng Chăm sóc y tế đi đến phá sản khi thể hệ bùng nổ dân số bắt đầu về hưu.”

“Trump cũng rất quan tâm đến những vấn đề này,” Meredith nói. “Ông có viết một quyển sách rất tuyệt về các vấn đề đó.”

“*Nước Mỹ Chúng Ta Xứng Đáng Có*,” Kim nói.

“Phải,” Meredith đáp. “Ông viết về quan ngại của mình trước các vấn đề đó cũng như mối đe dọa khủng bố trước cả đợt khủng bố 11-9.”

“Trước cả 11-9?” Kim hỏi.

Meredith gật đầu, “Ông ấy dành hẳn một phần không chỉ cho khủng bố mà còn nói đến khoản nợ vượt tầm kiểm soát của quốc gia. Nhưng ông không chỉ xác định vấn đề; ông còn đưa ra các giải pháp độc đáo.”

Kim gật đầu. Cô ấy rất khoái quyển đó.

Meredith tiếp tục, “Trump không đơn thuần chỉ có các chương trình truyền hình, thi sắc đẹp, sông bạc và địa ốc. Ai quan tâm đến các vấn đề toàn cầu hiện hữu và làm thế nào để giải quyết chúng đều nên đọc sách của ông.”

“Vậy rõ ràng là chúng tôi có những mối quan tâm giống nhau. Cô biết đấy, chúng tôi gặp nhau ở Learning Annex. Cả hai đều là thầy cho tổ chức đó nhiều năm rồi. Tôi thấy thật thú vị khi một nhân vật nổi tiếng và giàu có như Trump lại đến nói chuyện với công chúng. Thực tình, tôi tò mò tại sao ông lại dạy. Nhưng vì cả hai đều đang vội nên tôi không có cơ hội hỏi thăm.”

“Ông ấy là một người thầy bẩm sinh,” Meredith nói. “Tôi nhận ra điều đó sau những năm làm việc với ông. Cứ xem *Người học việc*. Khi Mark Burnett đề nghị ý tưởng chương trình, Trump nhấn mạnh chương trình phải có giá trị giáo dục hoặc ông sẽ không thực hiện.”

“Chính xác,” Kim nói. “Tôi xem vì các bài học kinh doanh. Và tôi thích học ông ấy cách xử lý các tình huống khó khăn như

thế nào. Nhưng phần hay nhất là cách ông chia sẻ quá trình suy nghĩ sau các hành động của mình. Tôi thích biết tại sao ông sa thải một ai đó.”

Tôi nói, “*Người học việc* vừa giải trí vừa có tính giáo dục. Tôi không cảm thấy như đang bỏ phí thời gian mà luôn có cảm giác đang học một cái gì đó rất thiết thực mình có thể sử dụng.”

“Có thể góc nhìn của hai người trong quyển sách này là cả hai đều là thầy giáo,” Kim góp ý. “Không chỉ thế, cả hai đều là doanh nhân và là người đầu tư địa ốc. Anh mở công ty khai thác vàng ở Trung Quốc và đưa nó lên sàn chứng khoán, ngoài ra còn có công ty đầu tư địa ốc, công ty khai thác bạc ở Nam Mỹ và một công ty dầu. Nhiều người biết chuyện đó, cũng giống như nhiều người biết tháp Trump và Trump Place. Nhưng chẳng ai biết cả hai là những thầy giáo.”

“Anh không tìm ra dầu,” tôi nói giọng chua chát.

Kim cười nói, “Không phải chuyện làm ăn nào cũng thành công đâu.”

“Và Trump cũng không phải lúc nào cũng thành công,” Meredith phụ thêm. “Ông ấy cũng gặp nhiều thử thách chứ.”

“Ông ấy rất thẳng thắn về những khó khăn tài chính của mình trong quyển *Nghệ Thuật Của Sự Trở Lại*,” Kim nói. “Thêm một quyển sách tuyệt vời nữa.”

Meredith cười và gật đầu, “Dù gặp khó khăn tài chính, cả hai đều rất cởi mở khi nói về cả thành công lẫn thất bại. Có thể cho tôi biết tại sao anh lại thoải mái khi nói về khó khăn tài chính đến thế?”

“Vì tôi muốn người ta biết - đó là cách tôi học được rất nhiều. Tôi muốn người ta biết rằng giàu hay nghèo gì, chúng ta ai cũng có những khó khăn tài chính.” Tôi trả lời.

“Chính xác! Trump cũng vậy. Ông thực lòng muốn mọi người học. Vì thế ông chia sẻ cả thành công lẫn thất bại. Còn bao nhiêu người giàu khác sẽ làm như thế nữa?”

“Không nhiều,” tôi đáp. “Phần lớn người giàu không muốn người khác biết họ trở nên giàu có như thế nào... hướng hồ là kể cho người khác nghe những thất bại của họ... và trong đó có cả gia đình người cha giàu của tôi.”

“Sao lại như thế?”

Tôi nhìn Kim và nàng cười động viên. “Sau khi tôi viết quyển *Dạy Con Làm Giàu*,” tôi nói. “Tôi mang quyển sách đến gia đình của người cha giàu và gia đình đã đề nghị không tiết lộ danh tính trong quyển sách... cho dù tôi không nói gì xấu về người cha giàu. Đơn giản họ chỉ không muốn ai biết họ đã trở nên giàu có bằng cách nào. Và tôi đã không tiết lộ tên của người cha giàu.”

“Và chuyện đó có gây phiền hà cho anh không?” Meredith hỏi.

“Có chứ,” tôi đáp. “Một số còn gọi tôi là tên xạo, nói rằng chẳng có người cha giàu nào cả.”

“Thật kỳ quặc,” Kim nói. “Những gì Robert làm chỉ là vì tôn trọng nguyện vọng của những người anh ấy yêu thương.” Nàng trông rất giận dữ. Đây là một chuyện buồn cho cả hai chúng tôi. “Nhiều người giàu muốn giữ bí mật thành công cho họ mà thôi.”

“Đó là điểm mà anh và Trump khác với những người giàu khác,” Meredith mỉm cười. “Cả hai đều là những người thầy và sẵn sàng chia sẻ những gì mình biết, bất chấp lời phê phán.”

“Ông Trump mà cũng bị phê phán vì dạy và chia sẻ kiến thức sao?” Kim hỏi.

“Ồ có chứ. Nhiều hơn các vị biết,” Meredith nói. “Nhiều người nghĩ ông ấy nói, viết và để ra các tác phẩm giáo dục như chương trình truyền hình và trò chơi là vì ông ấy muốn nổi tiếng hay kiếm thêm tiền. Quả là ông có kiếm thêm tiền và tiếng tăm lừng lẫy nhưng mục đích tối thượng của ông ấy là dạy, là đào tạo. Ông thực sự muốn những người khác cũng trở nên giàu có. Ông rất quan tâm đến tình hình tài chính của quốc gia và của mọi người. Ông lo lắng nền kinh tế của chúng ta đang bị quản lý chệch hướng như thế nào và nó sẽ ảnh hưởng thế giới như thế nào. Ông tự hỏi tại sao ở trường không có giáo dục tài chính. Vì thế ông rất cởi mở khi chia sẻ kiến thức.”

Đột nhiên có tiếng gõ cửa. Là Rhona, thư ký riêng của Donald. “Ông Trump sẽ gặp quý vị trong năm phút nữa, và xin lỗi vì chậm trễ. Ông ghét khiến người khác phải đợi nhưng thực tình ông đang có một cú điện thoại.”

“Không sao,” tôi nói. “Thời gian nói chuyện với Meredith rất bổ ích.”

Sau khi Rhona đi ra, Meredith đứng lên đưa chúng tôi ra khỏi phòng. Tôi nhìn một vòng nội thất lộng lẫy của căn phòng và nghĩ đến những nơi tôi từng làm việc. “Cô biết đấy,” tôi nói. “Donald và tôi đều có những người cha giàu mà chúng tôi học

hỏi được nhiều. Vì thế bằng nhiều cách, cả hai chúng tôi khi còn trẻ đều là những người học việc.”

“Do đó có thể điểm chung của cả hai là những thầy giáo thực sự và các vị có thể trở thành người đỡ đầu cho thế giới,” Meredith nói khi chúng tôi bước ra khỏi phòng lớn và băng qua hành lang vào văn phòng của Donald Trump.

Cuộc gặp gỡ của chí hướng

“Xin chào,” Donald Trump nói và đứng dậy từ sau bàn làm việc. “Xin lỗi bắt anh phải đợi.”

“Không sao,” tôi đáp lại, đảo mắt nhìn khắp văn phòng của ông, chú ý những giải thưởng, bằng khen và quà từ khắp nơi trên thế giới. Bên cạnh bàn làm việc là thiết bị radio mà ông dùng cho chương trình phát thanh hàng tuần. Tất cả đều rất ấn tượng.

Sau vài lời chào hỏi thông thường, chúng tôi đi thẳng vào lý do vì sao có cuộc gặp gỡ hôm nay. “Thế quyển sách của chúng ta nên viết về cái gì?” Donald hỏi.

“Tôi tin là tất cả chúng ta có chung câu hỏi,” tôi đáp. “Vì có một khoảng cách quá rộng giữa các dự án địa ốc của chúng ta cũng như tầm vóc khả năng tài chính, tôi không nghĩ là chúng ta có mối tương quan khi nói đến tiền. Xét ra thì ông là tỉ phú còn tôi chỉ là triệu phú quen mà thôi.”

Donald cười khẽ, “Đừng coi thường chuyện là triệu phú chứ. Hàng tỉ người sẵn sàng đổi vị trí của anh nếu nói đến tiền.”

“Tôi nhận ra vẫn có sự khác biệt rõ ràng giữa triệu phú và tỉ phú. Xét ra, ngày nay có rất nhiều triệu phú thực sự nghèo rớt.”

“Anh nói vậy nghĩa là sao?” Donald hỏi.

“Thì chúng ta vẫn biết những người có nhà tăng giá trị nhưng thu nhập của họ lại không. Ví dụ tôi có người bạn học ở Hawaii thừa hưởng căn nhà sau khi bố mẹ qua đời. Vì giá địa ốc tăng vọt và căn nhà không phải vay nợ nên về lý thuyết thì anh ta là một triệu phú thật, thế nhưng anh ta cùng với vợ vẫn chật vật lắm vì họ kiếm chưa tới 90.000 đôla một năm. Họ có ba đứa con còn đi học và vẫn đang phải xoay sở làm sao để nuôi chúng ăn học đàng hoàng.”

“Tức là họ giàu tài sản nhưng nghèo tiền bạc,” Donald nói.

“Đúng thế. Trên giấy tờ họ là triệu phú, nhưng thực tế họ chỉ là người thường. Nếu một trong mấy đứa nhỏ đau ốm thì họ có thể dễ dàng rơi vào nghèo khó.”

“Chuyện đó xảy ra với rất nhiều người, đặc biệt sau khi về hưu và thôi không còn làm việc. Họ phải bán mọi thứ nếu ốm đau chỉ để sống được qua ngày,” Donald nói thêm với một giọng u ám.

“Và vấn đề càng nghiêm trọng khi thể hệ bùng nổ dân số sẽ về hưu trong vài năm tới.”

“Phải, tôi biết,” Donald nói. “Thậm chí An sinh xã hội, Chăm sóc y tế là khoản nợ lớn nhất mà đất nước chúng ta gánh chịu. Tôi không biết làm thế nào chúng ta có thể trả đủ cho 75 triệu người mới về hưu, chăm sóc sức khỏe, thuốc men và chăm sóc lâu dài khi họ thực sự già nua. Tôi lo lắng cho thế hệ con tôi,

chúng sẽ làm thế nào để có thể chu cấp cho sự lệ thuộc tài chính của thế hệ chúng ta vào chính phủ.”

“Có thể đó là những gì chúng ta nên viết,” tôi nói.

“Quả là tôi đã viết về chuyện đó trong *Nước Mỹ Chúng Ta Xứng Đáng Có*. Dù nó không đạt đến con số người đọc như tôi mong muốn nhưng tôi nghĩ đó là quyển sách hay nhất của mình vì nó đề cập những vấn đề chúng ta đối mặt, không chỉ chuyện làm giàu. Nhưng nó bán không nhiều bằng các cuốn khác của tôi.”

“Tôi cũng có một quyển như thế,” tôi tiếp lời. “Đó là *Lời Tiên Tri Của Người Cha Giàu (Dạy Con Làm Giàu - Tập 11, Nxb Trẻ)*, xuất bản năm 2002. Nó đề cập sự suy tàn của thị trường chứng khoán khi thế hệ bùng nổ dân số về hưu và sự thiếu thốn của các kế hoạch 401 (k). Nó cũng nói đến nhiều công nhân sẽ mất trợ cấp và lương hưu như thế nào trong một tương lai gần.”

“Và nó cũng không bán được?” Donald hỏi.

“Không. Giống quyển của ông, nhiều người nói đó là quyển hay nhất của tôi nhưng nó lại không bán chạy. Tệ hơn là các nhà xuất bản Wall Street không tin các dự đoán của tôi.”

“Chuyện gì xảy ra?” Donald hỏi.

“Tôi có buồn một thời gian. Và giận dữ. Nhưng cách đây vài tháng, cả tạp chí *New York Times* và *TIME* đều đăng câu chuyện trang bìa nói gần y chang những gì tôi nói năm 2002.”

“Họ nói gì?”

Vì tôi có cả hai bài báo chuẩn bị cho chương trình PBS nên tôi

lôi từ cặp tấp ra. “Đây là số 31 tháng Mười, 2005 của *TIME*. Tựa đề là *Sự gian lận kinh khủng với người về hưu*. Tựa đề phụ là ‘Hàng triệu người Mỹ nghĩ họ sẽ về hưu với bổng lộc rơi vào bất ngờ không vui vẻ. Các tập đoàn đang móc túi người dân - với sự giúp đỡ của Quốc hội.’”

“Phải rồi! Tôi có đọc bài đó,” Donald nói. “Tôi nhớ bài về chuyện các tập đoàn móc túi với sự trợ giúp của Quốc hội. Bài báo nói người giàu đang ăn trộm một cách hợp pháp người lao động, với sự giúp đỡ của chính quyền.”

“Tôi cũng hiểu là như thế,” tôi trả lời.

“Còn tờ *New York Times* viết gì?” Donald hỏi.

Lật mở tờ thứ hai, tôi đáp, “Bìa số 30 tháng Mười, 2005 viết ‘Chúng tôi lấy làm tiếc thông báo rằng bạn không còn tiền trợ cấp nữa’. Tựa đề phụ là ‘Sự thất bại tài chính tiếp theo của Mỹ.’”

Donald gật gù. “Cả anh và tôi quan tâm đến nhiều việc giống nhau.”

“Hình như là thế. Vì thế mà tôi dạy, viết và chế ra các trò chơi. Việc đó không phải vì tiền dù thu nhập tốt. Có nhiều cách kiếm tiền khác dễ hơn. Tôi dạy và sáng tạo ra các sản phẩm giáo dục vì một sự lo lắng lớn. Tôi tin là đất nước chúng ta đang gặp khó khăn và hàng triệu người dân cũng trong hoàn cảnh đó.”

“Tôi cũng thế,” Donald nói. “Khi anh và tôi tham gia các buổi nói chuyện ở Learning Annex, chúng ta thường phải đi mất hai ngày chỉ cho một buổi diễn thuyết. Chỉ với hai tiếng chuyện trò mà mất rất nhiều thời gian và sức lực. Như anh nói đấy, có nhiều cách kiếm tiền dễ hơn.”

Kim và tôi gạt đầu tán thành. Kim, cũng đi dạy, thêm vào, “Chúng ta đều kiếm tiền nhiều hơn và dễ dàng hơn khi đầu tư vào địa ốc hay các lĩnh vực khác. Nhưng dạy là niềm đam mê của chúng ta. Chính niềm đam mê đó mà chúng ta bay cả ngày, ngủ khách sạn một đêm, diễn thuyết một bài ngắn rồi lại bay về. Rõ ràng không phải là vì tiền.”

Donald đồng ý. “Khi chúng ta nói chuyện với hàng ngàn người ở triển lãm tại Learning Annex, anh có thấy tình cảm của mình dành cho những người đó không? Họ ở đó, tốn tiền và thời gian để nghe chúng ta nói với họ. Một số đã giàu và một số sẽ giàu, nhưng vẫn còn nhiều người luôn chật vật với đồng tiền. Điều đó làm tôi thật đau lòng.”

“Có lẽ đó là điều các anh cần viết,” Meredith nói. “Có thể người ta cần biết tại sao các anh muốn họ giàu có, cần biết mối quan tâm của các anh.”

“Thêm nữa,” Kim tiếp lời. “Tại sao cả hai vẫn tiếp tục làm việc cho dù các anh không cần thiết phải làm nữa. Cả hai đều có đủ tiền nhưng không hề có kế hoạch nghỉ ngơi. Tại sao không viết về những gì buộc cả hai liên tục làm việc... những gì thực sự là động lực cho các anh. Chẳng phải động lực quan trọng hơn đồng tiền sao?”

“Phải, tôi dạy vì tôi thích dạy,” Donald nói. “Nhưng tôi thực sự lo lắng. Tôi hy vọng là mình sai nhưng tôi nghĩ nước Mỹ đang gặp khó khăn tài chính. Tôi tin chính phủ đang quản lý một cách sai lầm trầm trọng. Tôi không nói lỗi là vì Dân chủ hay Cộng hòa. Chỉ tay đổ tội cho đảng này hay đảng kia chỉ là chuyện vô nghĩa. Tôi sợ là tầng lớp trung lưu gặp khó khăn và

thu hẹp lại dù có đảng nào cầm quyền đi nữa. Như tôi vẫn hay nói, tôi e một số đông của tầng lớp trung lưu sẽ trở thành người nghèo mới hay bị đất hơn rơi vào nghèo đói dù đã làm lụng vất vả nhiều năm dài.”

“Có lẽ chúng ta nên viết một quyển sách về chấm dứt cái nghèo thông qua giáo dục tài chính,” tôi nói. “Vì xét ra sự thiếu giáo dục tài chính đã dẫn chúng ta vào mớ hỗn độn này. Vậy tại sao không để giáo dục tài chính đưa chúng ta ra?”

“Ý kiến hay, nhưng chúng ta cần cho người ta biết cách nào tự cứu mình trước khi chúng ta nỗ lực chấm dứt cái nghèo trên phạm vi toàn cầu... việc có thể mất nhiều thế hệ. Chúng ta cần làm điều đó đầu tiên, trước khi có thể hy vọng thay đổi được hệ thống giáo dục.”

Ông nói tiếp, “Chỉ trong vòng vài năm nữa, hàng triệu người trong thời kỳ bùng nổ dân số sẽ về hưu, chính phủ sẽ phải thừa nhận cạn túi, giá dầu thì vượt trần, đồng đôla mất giá, lạm phát không kiểm soát được, mà chúng ta vẫn còn kẹt trong chiến tranh ở Trung Đông. Chúng ta cần phải có câu trả lời cho những ai đang tìm kiếm câu trả lời. Chúng ta cần dạy người ta làm giàu hay ít nhất cũng tồn tại được trong vài năm tới ngay từ bây giờ... không chờ đến ngày mai.”

Đến lúc đó, tôi đã rõ tại sao chúng tôi hợp tác với nhau để viết một quyển.

Quan điểm của Donald

Sự khởi đầu

Lần đầu tiên tôi gặp Robert Kiyosaki là một trong những điều ngạc nhiên lớn mà đôi khi cuộc sống vẫn ban cho chúng ta. Tôi biết những thành tựu của Robert với hàng triệu bản sách đã bán và nằm trong danh sách bán chạy nhất của *New York Times* suốt năm năm. Đó không hề là những thành tựu dễ dàng. Tôi vẫn hình dung anh ta là một con người đầy sinh lực và cũng sẽ đáng sợ.

Tôi đã đứng khi tưởng tượng về chuyện tràn trề sinh lực - Robert có nguồn năng lượng dồi dào luôn trào lên và cuốn theo bất cứ ai xung quanh. Dường như anh không cần cố gắng mới làm được việc ấy. Nó diễn ra hết sức tự nhiên. Tôi bị ấn tượng bởi điều đó. Nhưng điều làm tôi bất ngờ về Robert là sự khiêm tốn của anh, thậm chí còn hạ mình nữa. Đây có phải là người đã bán hơn 26 triệu bản sách? Thật kinh ngạc. Tôi tự hỏi phải chăng đó chỉ là đóng kịch, là mặt tiền, là một vai mà anh ta diễn vì một lý do gì đó. Đôi khi tôi thấy hoài nghi.

Nhưng không mất nhiều thời gian để tôi hiểu rằng Robert rất chân thành. Sau vài lần nói chuyện, tôi biết là anh ấy thật lòng và rất thích dạy - có lẽ cũng nhiều như tôi. Khi tôi nói cho anh ta biết lý do duy nhất tôi đồng ý thực hiện *Người học việc* là vì nó có nội dung giáo dục, Robert nói với tôi, "Donald, trên tất cả ông là một người thầy!" Chỉ cần một người hiểu mình cũng mãn nguyện rồi.

Chúng tôi đã nói đến tầm quan trọng của giáo dục và anh ta đề cập đến khía cạnh giáo dục của *Người học việc*, và rằng anh cùng Kim luôn học được từ chương trình mỗi tuần.

Tôi hỏi anh sẽ làm gì nếu biết không được thất bại và anh lập tức trả lời, “Chúng tôi sẽ tìm cách tiếp cận và dạy cho nhiều người hơn nữa.”

Giống như khi tôi nói với anh ở Learning Annex, Chicago, tôi là tác giả sách kinh doanh hàng đầu còn anh ta là tác giả sách tài chính cá nhân hàng đầu. Cùng nhau, chúng tôi sẽ tạo ra cú hích mạnh tiếp cận hàng triệu người. Và hơn nữa, cũng rất thú vị.

Robert ngay lập tức đồng ý những gì tôi nói nhưng tôi đánh giá cao ở điểm anh muốn suy nghĩ về quyển sách trước khi cam kết với tôi. Tôi biết anh là một người chịu suy nghĩ và anh muốn tìm tòi để đưa ra quyết định đúng đắn. Khi gặp nhau ở văn phòng của tôi tại New York vài tuần sau đó, anh nói ngay, “Phải thú thật rằng lúc đầu tôi có thấy hơi khiếp. Giống như một cuộc nội chiến trong lòng. Tôi không biết liệu chúng ta có đủ những điểm chung. Nhưng con người tốt đã chiến thắng - con người từ chối sự tự mãn!”

Viết sách là công việc thú vị nhưng mất nhiều công sức mà thời gian của tôi lại không cho phép nhiều hoạt động ngoài lịch trình, viết sách có thể là một hoạt động như thế cho tôi. Nhưng tôi biết mình luôn sẵn sàng lao động cật lực cho một điều gì mới - đặc biệt là với những ai chia sẻ cùng những mối quan tâm và hy vọng.

Emerson nói, “Ai có thể chuyển việc khó thành dễ thì đó là nhà giáo dục.” Ông cũng nói, “Kiến thức tồn tại để được chia sẻ.”

Khi tôi đọc *Dạy Con Làm Giàu* vài năm trước, trước lúc gặp Robert, tôi nhớ đã từng nghĩ Robert thật tài ba trong việc làm mọi thứ trở nên dễ hiểu. Trong anh ta có một người kể chuyện và đó là một trong những chìa khóa để đưa sự việc dễ tiếp cận với mọi người. Đó là một lý do nữa để anh là một diễn giả tuyệt vời và

người ta cũng thường nhắc đến tôi như vậy. Không biết phải chăng chúng tôi có cái tài “kể chuyện” thiên bẩm đó nhưng nó đã giúp chúng tôi nhiều trên con đường hỗ trợ người khác - và sử dụng các câu chuyện để làm những thứ dường như phức tạp trở nên đơn giản đi.

Tôi biết thường khi người ta nghĩ đến tôi, họ nghĩ, “Ồ, tở phú...” và nó giống như cánh cửa đóng vào mặt tôi. Con trai tôi, Don Jr., nói tôi giống một anh nhân viên văn phòng với một tài khoản khổng lồ, nếu quả đó là một sự thật nào đó trong con người tôi. Nó sống với tôi nhiều nên hiểu tôi khá cận kề. Như thế không có nghĩa tôi là con người dễ dãi, nhưng tôi có cách tiếp cận đơn giản với sự việc. Và dù những gì tôi làm có vẻ rất phức tạp, tôi cũng biết cách chẻ nhỏ nó ra. Bạn không bắt đầu với một tòa cao ốc hoàn chỉnh - bạn bắt đầu với bản thiết kế và một nền móng. Tôi biết mọi thứ đều cần thời gian và kiên nhẫn, giáo dục cũng thế.

Nếu từng xem *Người học việc*, bạn hẳn biết là chúng tôi rất khắc nghiệt với các thí sinh vì đời thật không có nhiều chỗ cho sự cảm thông hay xí xỏ. Có một ngạn ngữ cổ rằng “Cuộc đời đâu phải màn thử áo quần.” Thực vậy. Cho nên cần phải sống với thử thách nếu một ai đó muốn xuất chúng. Robert và tôi hy vọng làm những thử thách đó bớt đáng sợ và đồng thời phần nào dễ vượt qua hơn.

Tôi thừa nhận là những người tôi biết đều ngạc nhiên khi nghe tôi sắp hợp tác với một doanh nhân khác để viết sách. Doanh nhân được hiểu như những người làm chủ và chia sẻ quyền lực không phải là chuyện họ thích. Nhưng khi bạn gặp ai đó cùng tần số trong nhiều phương diện thì nó lại trở nên một việc thú vị. Hợp tác khiến ta thêm mạnh mẽ chứ không yếu đi.

Thực tế, một trong những điểm yếu của nhiều nhà chiến lược và các doanh nhân là không có khả năng chia sẻ tầm nhìn và mục tiêu của họ một cách thích đáng. Nó có thể là một con đường đơn độc. Câu nói "Trên đỉnh thường đơn lạnh chứ không đông đúc." đôi khi có thể đúng.

Doanh nhân là những người thích thử cái gì mới. Hợp tác theo cách này là một điều mới cho Robert và tôi, và tôi nghĩ chúng tôi hỗ trợ nhau trong vai trò người giáo dục, diễn giả và cả là những con người bằng cách hòa những tính cách khác nhau lại để đạt được một thành quả trọn vẹn. Có ích gì khi bạn có kiến thức hay mà giữ nó khư khư cho mình?

Thêm một điểm vui nữa: doanh nhân thường bị đánh giá là tránh nỗ lực làm việc nhóm. Họ muốn chịu trách nhiệm. Họ muốn tự làm, muốn có cho riêng mình và chỉ thế thôi. Ít nhất đó là những gì các chuyên gia nói khi phân tích loại tính cách phù hợp với tinh thần doanh nhân. Tôi cho rằng Robert và tôi không nằm trong cái khuôn đó. Nhưng việc đó cũng không làm chúng tôi bận tâm lắm.

Những gì tiến triển trong quá trình này tự nó đã tạo nên cuộc sống cho mình và nó vượt lên tầm một quyển sách với phần khung đang hoang. Nó trở thành một minh chứng sống động cho những gì chúng tôi đã làm và chia sẻ với nhau từ cuộc họp đầu tiên cho đến ngày chúng tôi kết thúc bản nháp đầu tiên. Nó nhanh chóng trở thành nỗ lực chung nhằm mang kiến thức tài chính đến bất kỳ ai đang tìm kiếm một cuộc sống tốt đẹp hơn vào lúc tất cả chúng ta cần được trang bị về mặt tài chính cho một tương lai ta sẽ gặp. Cuốn sách này cho những ai muốn vươn lên và thoát khỏi vùng an toàn của mình. Bạn có thể đã là một triệu phú rồi hay có thể

Có ích gì khi bạn có kiến thức hay mà giữ khư khư cho mình?

Donald J. Trump

chưa, nhưng những bài học ở đây có thể áp dụng cho mọi người, cho dù tình hình tài chính của bạn như thế nào đi nữa.

Tôi hy vọng bạn sẽ thấy trọn vẹn quá trình một cách vừa học mà lại không thiếu tính giải trí. Kinh doanh không có gì chán cả, đó là điều bạn sẽ sớm phát hiện. Robert và tôi còn một điểm chung nữa - cả hai không ai thích ngồi không. Chúng tôi ham thích làm việc. Vì thế hãy tập trung,

giữ trọng tâm và tận hưởng cuộc sống. TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU - HAI NGƯỜI GIÀU ★ MỘT THÔNG điệp mang đến nhiều điều cho bạn. Hãy nhập cuộc và tận hưởng nhé!

Quà tặng

Hãy vào

www.WhyWeWantYouToBeRich.com

Think Big của Donald J.Trump

The Art of Winning của Robert T. Kiyosaki

Để tải hai bản ghi âm

CHƯƠNG HAI

NHỮNG MỐI
QUAN TÂM CHUNG

Quan điểm của Robert

Dallas, Texas: ngày 19 tháng 2, 2006

Lại một lần nữa, một chiều Chủ nhật, chiếc limo đen xuất hiện ở cửa sau khu Triển lãm địa ốc của Learning Annex. Một lần nữa, sự phấn khích lại dâng lên khi cái tin “Donald đang ở đây” lan đi. Và một lần nữa, viên vệ sĩ lại vào trước dẹp đường, hai hàng người lại dàn ra, và Trump lại bước giữa dòng người hâm mộ.

Sau chừng một giờ, khi giới báo chí đã đi hết, Donald hỏi tôi, “Khán giả chừng bao nhiêu và họ sao?”

“Hàng chục ngàn người và họ tuyệt vời. Họ từ khắp nơi trên thế giới đến đây vào dịp cuối tuần này. Họ rất ham được học và khao khát kiến thức.”

Tôi cũng thấy phấn khích - nhưng vì những nguyên nhân khác.

Từ sau cuộc gặp mặt trước đó, tôi đã đọc quyển *Nước Mỹ Chúng Ta Xứng Đáng Có* của Donald. Quyển sách đề cập nhiều vấn đề mà chúng ta, một quốc gia và cả thế giới, đang đối diện,

ví dụ khủng bố, nợ quốc gia và chăm sóc y tế. Đây là một vài trích dẫn từ chương viết về chăm sóc y tế của ông.

“Văn phòng kiểm toán của chính quyền Mỹ, một cánh tay điều tra khách quan của Quốc hội, vẽ nên một bức tranh xấu xí:

“Không giống với An sinh xã hội, chương trình HI của Chăm sóc y tế đã bị thâm hụt từ năm 1992 - tổng số thuế thu hiện tại cộng với các nguồn thu nhập khác không đủ bù cho chi trả các lợi ích và chi phí của chương trình... Chốt lại, Chăm sóc y tế đã vượt qua điểm trở thành người xin tiền từ Ngân khố - cái ngưỡng mà An sinh xã hội được dự đoán sẽ chạm đến vào năm 2013...”

“Chương trình Chăm sóc y tế hiện tại không bền vững cả về mặt kinh tế cũng như tài chính. Đây không phải là một thông điệp mới - các ủy viên quản trị của Chăm sóc y tế đã từng lưu ý từ đầu những năm 1990 rằng chương trình không bền vững theo hình thức hiện tại của nó.”

Khi nói đến những gì các chính khách đang xử sự với chương trình Chăm sóc y tế kinh hoàng này, ông viết:

“Clinton nhìn chằm chằm vào con quái vật - rồi nhắm mắt làm lơ. Ông ta chọn cách né tránh những quyết định cứng rắn mà rồi cuối cùng cũng sẽ phải đưa ra mà đến lúc đó thì, như văn phòng kiểm toán đã chỉ ra, chúng sẽ càng đau đớn bội phần.

“Nhưng chúng ta phải đối mặt với nó, Clinton không phải là chính khách duy nhất tránh né vấn đề nan giải. Cần có một lớp chính khách mới để đưa ra những cải cách ý nghĩa.

Nó đòi hỏi những con người dám chịu thử thách với thần kinh thép và tầm nhìn.”

Về chăm sóc sức khỏe lâu dài, ông nói:

“Còn một khía cạnh nữa của câu chuyện y tế - bảo hiểm này mà gần như hoàn toàn không xuất hiện trên màn hình ra-đa. Nó liên quan đến chăm sóc dài hạn. Khi thể hệ bùng nổ dân số bước vào tuổi nghỉ hưu và ba mẹ họ vẫn còn sống, đây là một vấn đề nghiêm trọng.

“Một vài con số có thể kể được câu chuyện: số người già sẽ gấp đôi và lên đến bảy mươi lăm triệu vào 2030 và con số người già sống ở nhà dưỡng lão sẽ tăng năm lần.

“Tôi biết phản ứng: không phải Trợ cấp y tế trả tiền cho các viện dưỡng lão sao? Câu hỏi này thể hệ bùng nổ dân số vẫn hỏi khi họ tính cha mẹ họ sẽ được chi trả và họ cũng được như thế khi đến lúc phải chuẩn bị cho các chăm sóc y tế dài hạn.

Đây là câu trả lời: Trợ cấp y tế không bao giờ là người chi trả cho chăm sóc dài hạn. Và như Thượng nghị sĩ John Breaux và Hạ nghị sĩ William Thomas có chỉ rõ, ‘Nhu cầu chăm sóc dài hạn ngày một tăng đang đẩy Trợ cấp y tế vào chỗ phá sản.’

“Cứ hai người Mỹ thì gần một người sẽ cần một dạng chăm sóc dài hạn nào đó nhưng chỉ có một phần tư có thể có khả năng trả cho chăm sóc tại gia dài hạn, hiện tại trung bình chừng 41.000 đôla một năm (giá trị của đồng đôla năm 1999). Chỉ có một phần trăm dân số Mỹ mua bảo hiểm y tế

dài hạn. Vì thế hầu hết đều đang hy vọng dựa vào Trợ cấp y tế. Và với tình hình hiện tại thì họ đang thất vọng náo nức. “Sau một giai đoạn đóng góp ban đầu ngắn ngủi, Trợ cấp y tế sẽ biến mất cho đến khi người bệnh dùng hết tiền bạc và rơi vào cảnh nghèo khó. Nếu người bệnh đó là cha mẹ bạn thì có nghĩa những gì họ đã kiếm được suốt cả đời sẽ mất sạch. Và điều đó cũng thường đồng nghĩa họ rơi vào bần hàn. Nó còn có thể tạo ra gánh nặng tiền bạc cho các gia đình. Thế hệ bùng nổ dân số vốn từng lên kế hoạch giao du khắp thế giới trên du thuyền riêng có thể đột nhiên phải bán cả xe để cha mẹ được chăm sóc tử tế.”

Như tôi đã nói, sau cuộc gặp gỡ đầu tiên với Donald, tôi biết tại sao chúng tôi đã góp sức để viết quyển sách này. Nhưng khi đọc quyển *Nước Mỹ Chúng Ta Xứng Đáng Có*, tôi biết rằng - không nghi ngờ gì nữa - mối quan tâm chung của chúng tôi là gì, tại sao chúng tôi là thầy giáo và tại sao chúng tôi muốn mọi người đều giàu có.

Trong phòng xanh ngày đó ở Dallas, tôi đã vẽ ra biểu đồ sau:

THU NHẬP
CHI PHÍ

TÀI SẢN	NỢ
---------	----

*An sinh xã hội 10 nghìn tỉ
Chăm sóc y tế 6 nghìn tỉ*

“Anh nói là đến 72 nghìn tỉ mất cân đối trong bản chi phí bắt buộc?” Donald hỏi. “Ai nói thế?”

“Hai nhà kinh tế,” tôi trả lời. “Năm 1994, Kent Smetters và Jagadeesh Gokhale đã bỏ rất nhiều thời gian để tính toán vào năm 1994 các khoản phải trả của chính phủ cho người Mỹ là bao nhiêu.”

“Đó là một khoản tiền khổng lồ,” Donald nói.

“Số tiền đó nhiều hơn tất cả tiền từ thị trường chứng khoán và trái phiếu trên thế giới,” tôi nói. “Tôi tin là giá trị của tất cả cổ phiếu trên thị trường chứng khoán thế giới vào năm 2000 độ

chừng 36 nghìn tỉ và giá trị của trái phiếu trên thị trường cổ phiếu thế giới chỉ chừng 31 nghìn tỉ. Chúng ta đang mắc nợ người dân một khoản nhiều hơn tổng tiền của cả thị trường cổ phiếu và chứng khoán.”

“Tôi biết là tình hình tồi tệ,” Donald nói, “nhưng không ngờ đến vậy. Chúng ta không thể nào trả được.”

“Chỉ có cách chúng ta in thêm tiền mà việc đó sẽ làm tiền tiết kiệm của mọi người mất sạch. Một khả năng nữa là siêu lạm phát, nhưng nó cũng sẽ không thực sự giải quyết vấn đề. Không chỉ tiền tiết kiệm bị xóa sạch mà những ai có thu nhập cố định cũng sẽ bị quét sạch luôn.”

“Và đó không chỉ là vấn đề của riêng Mỹ,” Donald nói. “Chúng ta đang thảo luận vấn đề về người Mỹ và tình hình tài chính Mỹ nhưng vấn đề này cả thế giới đều đang nhận ra. Con người sống lâu hơn và các nước từ châu Âu đến châu Á đều lo lắng làm thế nào có thể cung cấp đủ chăm sóc y tế và phúc lợi cho người dân.”

Ngược dòng lịch sử

Trong những năm 1930, chính phủ Đức đã in quá nhiều tiền nên tiền gần như mất hết giá trị. Có câu chuyện kể rằng một phụ nữ đẩy xe chở hàng chất đầy tiền để mua bánh mì. Khi bà đi ra khỏi tiệm bán bánh mì để lấy tiền trả thì có ai đó đã trộm mất chiếc xe và đổ tiền lại.

Siêu lạm phát làm mất giá đồng tiền. Và ngoài việc môi trường xã hội, chính trị, tài chính cho phép Adolf Hitler được bầu làm

thủ tướng Đức năm 1933 đây phức tạp, việc lên nắm quyền của ông ta còn vì một phần không nhỏ là nhờ giới trung lưu lúc đó đã sạch sẽ tiền tiết kiệm.

Còn ở Mỹ, năm 1930 là thời điểm Đại Suy thoái, dẫn đến việc Franklin Delano Roosevelt được bầu làm tổng thống. Roosevelt đưa ra An sinh xã hội năm 1935, một giải pháp cho vấn đề mà đến ngày nay chúng ta vẫn còn phải giải quyết. Nói cách khác, giải pháp cho một vấn đề hơn 75 năm trước thì lại là một vấn đề cho ngày nay - thậm chí còn nghiêm trọng hơn. Chúng ta đang cố gắng hóa giải bằng tiền chính phủ thay vì giải quyết vấn đề thực sự. Các chương trình khác của chính phủ với mục đích là giải pháp còn có Chăm sóc y tế (1955) và Hỗ trợ y tế (1966). Ngày nay, những vấn đề này trở nên nặng nề hơn, cũng chỉ bởi vì chúng ta thất bại trong việc kịp thời chỉ ra vấn đề thực sự.

Năm 1971, tổng thống Nixon đã xóa bỏ kim bản vị, đúng như những gì chính phủ Đức đã làm, và ngày nay đồng đôla Mỹ đang rớt giá và người tiết kiệm thấy các khoản để dành của mình tan dần để rồi chỉ còn lại rất ít cho lúc nghỉ hưu... ngoại trừ An sinh xã hội và Chăm sóc y tế, mà cả hai cũng đang gặp khó khăn. Lịch sử đang lặp lại; chỉ có điều khó khăn lại lớn hơn.

Chúng tôi
muốn mọi
người gạt bỏ
tâm lý đặc
quyền và trở
nên giàu có để
họ có thể
giải quyết
khó khăn...
khó khăn của
chính họ.

Robert T. Kiyosaki

Những gì chúng tôi lo lắng

Donald nói về chúng trước tiên, "Tôi lo lắng chúng ta đã phát triển tâm lý đặc quyền cho cả đất nước. Và tôi không chỉ nói về những người nghèo. Quá nhiều người, từ tổng thống cho đến các nghị sĩ trở xuống, đều trông chờ trợ cấp từ chính phủ. Tôi thực lòng ao ước chúng ta có khả năng đáp ứng để giải quyết khó khăn của họ nhưng làm như thế thì đất nước sẽ phá sản. Chúng ta có thể yêu cầu người giàu trả cho người nghèo nhưng liệu nó có giải quyết được khó khăn? Và phải mất bao lâu mới chấm dứt được vấn đề?"

Tôi đồng ý. Donald và tôi muốn mọi người gạt bỏ tâm lý đặc quyền và trở nên giàu có và họ có thể giải quyết vấn đề... vấn đề của chính họ.

Hãy xem biểu đồ sau:

SUY NGHĨ ➤ HÀNH ĐỘNG ➤ KẾT QUẢ



Cách tốt nhất để giải quyết vấn đề kết quả tài chính tồi tệ là thay đổi suy nghĩ của chúng ta - bắt đầu tư duy như những người giàu thay vì người nghèo hay là trung lưu. Có nghĩa là xóa bỏ tâm lý đặc quyền - cho dù bạn là sĩ quan quân sự, nhân viên nhà nước, giáo viên, người làm công hay chỉ là một người nghèo. Nếu chúng ta không chấm dứt trông chờ chính phủ chăm

sóc, chúng ta sẽ tiếp tục có kết quả tương tự - một quốc gia phá sản đầy những người được giáo dục tốt nhưng lại nghèo tiền thiếu bạc.

Albert Einstein định nghĩa sự điên rồ là “làm một việc lặp đi lặp lại nhưng hy vọng có các kết quả khác nhau.” Trong trường hợp này, theo ý kiến của tôi thì điên rồ là đưa trẻ đến trường mà không dạy cho chúng về tiền.

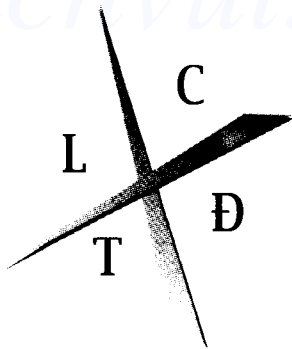
Khi chúng ta nhìn vào Kim Tứ Đồ sau:

L là người làm công

T là những người làm tự, có cơ sở làm ăn nhỏ hoặc người làm chuyên môn

C là những chủ doanh nghiệp lớn như Donald Trump

Đ là những người đầu tư



Tôi tin chúng ta cần đào tạo nhiều trẻ hơn nữa thành những người nhóm C, những ông chủ tạo công ăn việc làm, và tất cả trẻ em đều là nhà đầu tư trong nhóm Đ. Hiện nay, trường học

của chúng ta làm khá tốt việc giáo dục con người thành L hay T nhưng gần như chưa có giáo dục nào dành cho C hay Đ.

Thay vì lên đường với một nền tảng giáo dục tài chính vững chắc, hầu hết các bạn trẻ rời trường - một số đã thực sự nợ ngập đầu - chỉ được chuẩn bị để làm việc cật lực, tiết kiệm, trả dứt nợ, đầu tư dài hạn và đa dạng hóa.

Warren Buffett nói như thế này về chuyện đa dạng hóa:

“Đa dạng hóa là cách bảo vệ chống lại sự ngu dốt.

(Nó) chẳng có bao nhiêu ý nghĩa nếu bạn biết những gì mình đang làm.”

Một trong những bí quyết để trở nên giàu có là biết rõ bạn đang làm gì.

Trở lại sân khấu

“Mười lăm phút,” Bill Zanker nhắc Donald.

“Được,” ông nói. “Tôi sẵn sàng rồi.”

Và chúng tôi tiến về phía sân khấu, Donald nói, “Và lý do chúng ta muốn họ trở nên giàu có là để họ có thể giải quyết được khó khăn tài chính của chính mình. Quá nhiều người đang đặt cược vào thị trường chứng khoán, vào chính phủ hay trợ cấp như một giải pháp.”

“Đó là một điểm tốt để bắt đầu,” tôi nói.

“Chúng ta sẽ nói với mọi người tại sao chúng ta giàu, không phải là *như thế nào*... và tại sao chúng ta tiếp tục làm việc cho dù đã có đủ tiền.”

“Chúng ta muốn họ tìm ra lý do *tại sao* của chính họ hơn là chờ đợi chính phủ chìa tay ra. Đó là cách ta có thể giúp giải quyết vấn đề. Rõ ràng chúng ta không thể giúp đỡ tất cả bởi vì không phải ai cũng có tài năng để trở nên giàu có, nhưng ta có thể giúp những ai có khả năng và có ước vọng làm giàu.”

“Tâm lý đặc quyền này thực sự là một vấn đề nghiêm trọng,” Donald nói.

“Quá lớn,” tôi đồng ý.

“Lớn hơn cả nợ quốc gia, đồng đô mất giá, khủng hoảng dầu và các chương trình hưu trí. Mà tất cả chỗ đó cũng đã là những vấn đề rất thực và rất lớn rồi,” Donald nói thêm.

“Những vấn đề chưa phải là rắc rối,” tôi nói. “Chúng ta ai cũng có khó khăn tiền bạc... kể cả ông và tôi. Cách chúng ta *giải quyết* vấn đề mới là chỗ rắc rối.”

“Chính xác,” Donald nói. “Chúng ta, là một nước, không thể giải quyết khó khăn tài chính nếu chúng ta suy nghĩ với một tâm lý đặc quyền. Sự ỷ lại này chính là trọng tâm của vấn đề. Vì thế mà chúng ta muốn mọi người giàu có.”

Khi bước về phía bậc thang lên sân khấu để chuẩn bị giới thiệu Donald, tôi nói, “Khó khăn tài chính của chúng ta là do cách chúng ta suy nghĩ gây ra. Chúng ta phải thay đổi cách nghĩ của mình về đồng tiền.”

Sau đó, tôi bước ra sân khấu giới thiệu Donald Trump với hàng ngàn người hâm mộ và sinh viên.

Quan điểm của Donald

Tư duy theo số đông

Như Robert nói, “Chúng ta, một quốc gia, không thể giải quyết khủng hoảng tài chính lớn với cách suy nghĩ cũ.” Tôi hoàn toàn tán thành. Tâm lý đặc quyền này hiện diện ở khắp nơi. Thực tế, nó đã trở thành dịch trong nền kinh tế của chúng ta.

Tôi đoán tất cả chúng ta từng nghe cụm từ “tư duy theo số đông.” Đó là một tâm lý bầy đàn xưa cũ có thể mang lại điều tốt nhất hoặc xấu nhất cho con người. Tốt thì đôi lúc gặp được người chặn cừ. Nhưng hiếm khi được may như thế. Thường thì những chú sói lại xuất hiện trước và đàn cừ sẽ vui vẻ theo sau. Những gì chúng tôi đang gắng làm ở đây là chia nhỏ bầy cừ trước khi chúng ta mất khả năng thấy, nghe, nghĩ và làm cho chính mình. Những ai có thể tự chăm lo cho mình sẽ hiếm khi là thành viên của một bầy đàn nào.

Khi nói đến suy nghĩ bầy đàn khiến người ta không tự lo chuyện tài chính cho mình và khiến họ nhắm mắt giao tiền cho các nhà tư vấn tài chính, tôi chợt nhớ đến một câu chuyện nọ.

Trong một chương trình phát thanh của mình trên kênh Clear, tôi quyết định nói về “Vật thể cam - Object Orange.” Nó không phải về dự án Gates của Jeanne-Claude và Christo năm ngoài tại Công viên Trung tâm mà là về một thứ xảy ra ở Detroit, Michigan.

Detroit có nhiều căn nhà hoang đổ nát vì thành phố đã mất gần một triệu dân trong 50 năm qua. Một nhóm nghệ sĩ trong thành phố một mỗi khi nhìn những tòa nhà vô chủ hư nát khắp thành phố. Vì thế họ quyết định phải làm gì đó.

Để kêu gọi sự chú ý vào những căn nhà bị bỏ hoang, các nghệ sĩ đã âm thầm trong đêm sơn màu cam tươi chói mắt. Vì không thể làm ngơ trước một tòa nhà xuống cấp màu cam tươi rói, nhiều căn từ đó đã được tháo dỡ - đó là mục tiêu chính.

Các nghệ sĩ vẫn vô danh vì hẳn họ có thể gặp rắc rối do phạm pháp. Nhưng họ cũng hy vọng những kẻ nổi loạn khác cầm cọ tham gia chung kế hoạch.

Đó là một ví dụ tuyệt vời về những con người hành động và đạt được kết quả. Họ giải quyết khó khăn bằng chính đôi tay mình thay vì chờ người khác. Điều đó không bình thường nhưng dường như hiệu quả.

Ở thời điểm này có vẻ nó là một từ được dùng quá nhiều nhưng suy nghĩ "bên ngoài chiếc hộp" rõ ràng là tốt - chuyện đương nhiên ở Detroit. Nghệ sĩ không phải là những người duy nhất có quyền sử dụng phần não sáng tạo đó - tất cả chúng ta ai cũng có thể. Hãy tập cách tư duy như thế, cho dù ta sống ở đâu hay làm gì. Điều tệ hại nhất cho chúng ta, cả phương diện cá nhân và quốc gia, là trở thành những người quan sát thụ động hay dần dần chìm vào vùng an toàn của mình.

Như tôi từng nói, cách tốt nhất để có thể thượng phong là sống trong sẵn sàng. Chúng ta không ở vị trí ngủ yên với vòng nguyệt quế - cho dù chúng ta có được mệnh danh là siêu cường đi nữa. Đó là dấu hiệu đầu tiên của suy thoái đang đến.

Những ai có
khả năng lo
cho mình sẽ
hiếm khi là
thành viên của
một nhóm nào.

Donald J. Trump

Chúng ta có những thử thách phía trước và tốt nhất là nên biết rõ chúng. Đừng ngừng kháng cự lại suy nghĩ bầy đàn, vốn thực sự là con đường ngắn dẫn đến chìm tàu.

Ngày nay, hơn bao giờ hết, mọi người cần thay đổi cách nghĩ về tài chính và tương lai tài chính của họ.

Robert và tôi muốn các bạn mở rộng suy nghĩ của mình. Tất cả chúng ta đều có thể chia sẻ trí tuệ của Descartes, "Tôi tư duy, tức là tôi tồn tại."

Hãy nghĩ lớn!

Sachvui.Com

CHƯƠNG BA

TẦNG LỚP TRUNG LƯU
ĐANG NHỎ LẠI

Quan điểm của Robert

Tầng chỉ số IQ tài chính của bạn

Có nhiều định nghĩa về thông minh. Một trong những định nghĩa thiết thực mà tôi học từ người cha giàu là, “Thông minh là khả năng giải quyết khó khăn.” Ví dụ, ở trường, nếu giải được bài toán khó, bạn được xem là thông minh. Ra khỏi trường, nếu bạn sửa được xe, bạn sẽ được cho là có tài về xe cộ. Còn khi nói về tiền thì bạn giải quyết được khó khăn tài chính lớn chừng nào thì trí tuệ tài chính của bạn lớn chừng đó.

Ngày nay, thế giới của chúng ta đối diện với nhiều vấn đề tài chính trầm trọng. Nhiều vấn đề liên quan với nhau, cái này dẫn đến cái kia. Một số những vấn đề có áp lực lớn là:

1. Giá trị của đồng đôla sụt giảm
2. Nợ quốc gia tăng
3. Thế hệ bùng nổ dân số bắt đầu về hưu
4. Giá dầu tăng

5. Khoảng cách ngày càng rộng giữa người giàu với phần còn lại
6. Lương giảm
7. Công việc dịch chuyển ra nước ngoài
8. An sinh xã hội và Chăm sóc y tế sắp phá sản
9. Tiền tiết kiệm tiêu tan
10. Thiếu giáo dục về tài chính

Câu hỏi đặt ra là:

1. Chúng ta có thể làm gì?
2. Đâu là giải pháp cho những vấn đề đó?
3. Chỉ số IQ tài chính của chúng ta có đủ cao để giải quyết những vấn đề này?
4. Làm thế nào để tránh trở thành nạn nhân của những khó khăn đó?
5. Làm thế nào ta có thể bảo vệ gia đình không thành nạn nhân của những khó khăn đó?

Phần nhiều những vấn đề tài chính hôm nay tồn tại vì chúng ta đã không xử lý khi chúng mới vừa xuất hiện. Thay vì tăng chỉ số IQ tài chính cho mọi người, chúng ta lại dạy họ trông chờ vào chính phủ để giải quyết những vấn đề cá nhân thay cho họ. Vì thế mà không có chính trị gia nào dám chạm vào An sinh xã hội và Chăm sóc y tế... cho dù hầu hết đều biết các chương trình này đang đi vào chỗ chết.

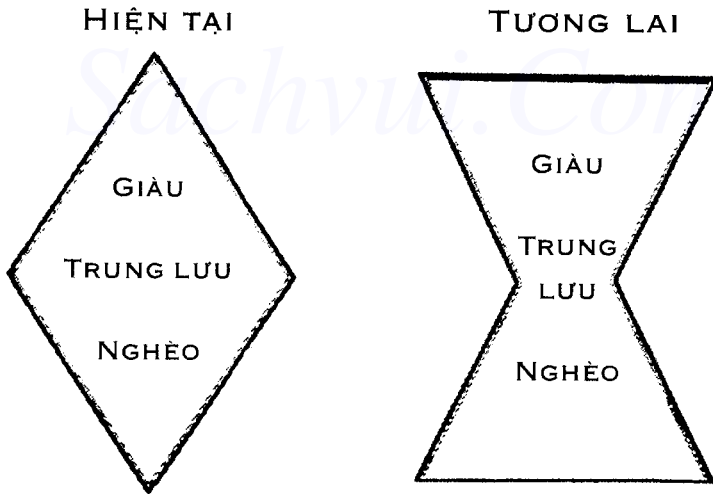
Bây giờ tôi có thể nghe độc giả nào đó nói, "Chúng ta cần

chăm lo cho những người không thể tự lo được cho mình.” Và tôi tán thành chuyện đó. Chúng ta, một xã hội văn minh, nên chăm sóc cho những ai không tự lo cho họ được. Tuy nhiên, hầu hết chúng ta đều có thể lo cho bản thân mình nếu chúng ta phải lo và nếu chúng ta đã được huấn luyện.

Đã đến lúc nâng cao chỉ số IQ tài chính của chúng ta.

Nhân khẩu học thay đổi

Vì những giải pháp có chỉ số IQ tài chính thấp chúng ta từng sử dụng trong quá khứ mà ngày nay dân số chúng ta đang thay đổi từ



Biểu đồ cho thấy người giàu đang giàu hơn mà phần còn lại đang nghèo đi, cho dù nhiều người đang kiếm được nhiều tiền hơn. Không may Mỹ không phải là nước duy nhất đang rơi vào

cảnh ngộ này. Nhiều nền kinh tế đang trở nên các xã hội hai giai cấp: người giàu và người nghèo... hoặc đẳng cấp hoặc thường dân.

Ngày 16 tháng 4, 2006, số Chủ nhật của *The New York Times* chạy bài trang nhất có tí:

“Sự hồi phục của Nhật tạo ra khoảng cách kinh tế rộng hơn”

Đoạn hai của bài báo viết:

“Ngày nay, trên đất nước mà một thời từng buộc mình vào khẩu hiệu ‘100 triệu người, xã hội thuần trung lưu’, những câu nói mới khắc nghiệt chia con người thành ‘người thắng’ và ‘kẻ bại,’ và mô tả Nhật Bản như ‘một xã hội bị phân rẽ ngày càng rộng.’”

Nói cách khác, tầng lớp trung lưu đang bị xóa. Ngày nay ở Nhật Bản, bạn hoặc là giàu hoặc là nghèo, hoặc là người chiến thắng hay kẻ thua cuộc. Điều tương tự cũng đang diễn ra ở Mỹ và nhiều quốc gia châu Âu khác.

Cái giá của chỉ số IQ tài chính thấp

Trong những lần trò chuyện với Donald Trump, chúng tôi thống nhất rằng ta không thể giải quyết các khó khăn tài chính phức tạp ngày nay với trí tuệ tài chính của ngày hôm qua. Nếu chúng ta với tư cách một quốc gia cố gắng giải quyết An sinh xã hội và Chăm sóc y tế bằng cách chi trả thêm thì con ngỗng vàng sẽ bị quay gòn và ăn sạch, sẽ chẳng có thêm quả trứng vàng nào nữa.

Lý do tại sao chúng tôi viết, diễn thuyết và tạo ra các trò chơi mang tính giáo dục cũng như nhiều sản phẩm khác là vì chúng tôi muốn mọi người trở nên giàu có và tự giải quyết khó khăn tài chính của họ hơn là chờ đợi người khác xử lý giúp. Cả hai đều đồng ý rằng nếu cho tiền, chúng ta chỉ làm vấn đề lớn hơn, khó giải quyết hơn và nguy hiểm hơn.

Nói đơn giản, Mỹ đang trên đường trở thành một quốc gia có giáo dục tốt gồm những người giàu và người nghèo. Tầng lớp trung lưu đang trên đà tuyệt chủng. Vấn đề là đất nước chúng ta đầy những người giống người cha nghèo của tôi - một con người tốt, có giáo dục, làm việc chuyên cần, nhưng lại trông chờ chính phủ chăm lo cho mình khi về hưu.

Chúng ta vừa đề cập rằng chỉ vài năm nữa thôi, những người đầu tiên trong số chừng 75 triệu thuộc thế hệ bùng nổ dân số sẽ bắt đầu về hưu. Đó là thế hệ đầu tiên đã đóng góp đầy đủ cho An sinh xã hội và Chăm sóc y tế. Vấn đề là tiền mà họ đóng góp đã tiêu tan, biến mất trong hệ thống Ponzi (đặt theo tên của Charles Ponzi, tức cách đầu tư người trước hưởng lợi nhuận cao không phải từ hiệu quả kinh doanh mà từ tiền đầu tư của người sau).

Còn thêm hai vấn đề nữa: do chúng

Có nhiều định nghĩa về thông minh. Một trong những định nghĩa thiết thực mà tôi học từ người cha giàu là, “Thông minh là khả năng giải quyết khó khăn.”

Robert T. Kiyosaki

ta không dạy nhiều về tiền ở trường nên nhiều người trong 75 triệu đó không biết kế hoạch Ponzi là cái gì. Thứ hai, vì hầu hết đều đóng góp đầy đủ nên họ xứng đáng được trả. Nhưng nếu mỗi người trong số 75 triệu thuộc thể hệ bùng nổ dân số đó bắt đầu nhận chỉ 1.000 đôla một tháng trợ cấp từ An sinh xã hội và Chăm sóc y tế thì con số tổng chính phủ Mỹ phải chi là 75 tỉ đôla mỗi tháng. Con số đó tương đương với thiệt hại của trận bão Katrina hay chi phí một cuộc chiến tranh Iraq - hàng tháng. Tin tốt lành là bạn vẫn còn thời gian chuẩn bị và tránh trở thành nạn nhân của những cơn bão tài chính sắp đổ đến... nhưng không còn nhiều thời gian.

Ở lễ nhà thờ Chủ nhật, tôi được dạy rằng:

Cho người ta một con cá, và bạn nuôi sống anh ta một ngày. Và đó là những gì mà quốc gia chúng ta đã và đang làm. Đó là tâm lý đặc quyền dựa vào An sinh xã hội và Chăm sóc y tế.

Dạy người ta câu cá và bạn nuôi sống anh ta cả đời. Đó là điều mà Donald và tôi đang làm. Chúng tôi muốn mọi người học cách làm giàu và dạy những người khác cùng giàu.

Trong cuốn *Teach to be rich*, một sản phẩm tôi sáng tạo ra để hỗ trợ câu lạc bộ CASHFLOW nhằm dạy người khác làm giàu, tôi nói đến việc một số người không muốn cho người ta cá hay dạy người ta câu... thay vào đó, họ bán cá. Nhiều người trong số đó là môi giới cổ phiếu, môi giới địa ốc, kế hoạch tài chính và đại lý bảo hiểm. Họ thuộc thành phần kinh doanh... không phải là dạy hay cho. Khi bạn ghép hai từ *sell* (bán) với

fish (cá) lại, bạn có từ *selfish* (ích kỷ). Và dù phần nhiều người kinh doanh không ích kỷ thì cũng có đủ số để khiến cho cách ghép từ đó chính xác. Tôi dùng ví dụ này để nhấn mạnh tầm quan trọng việc bạn chú ý sự khác nhau giữa những người cho - người thầy - và những người bán.

Donald và tôi lo ngại là phần đông không chọn cách học quản lý đồng tiền của mình hay học cách đầu tư tiền. Thay vì học, họ chỉ đơn giản giao tiền cho các chuyên gia rồi hy vọng và cầu nguyện các chuyên gia đó là hàng xịn.

Trong quyển *Tôi Đã Làm Giàu Như Thế* của Donald, ông có nói thế này về các nhà tư vấn tài chính... những người bán cá. Tựa đầu chương đã nói lên tất cả:

Hãy là nhà tư vấn tài chính cho chính bạn

Chương mở đầu như thế này:

“Nhiều người đi thuê tư vấn tài chính nhưng tôi cũng từng chứng kiến nhiều tư vấn hủy hoại người ta.

“Ví dụ các vận động viên kiếm rất nhiều tiền từ lúc còn rất trẻ. Rất nhiều trường hợp, các ông bầu đã cướp sạch tiền của và họ bước vào tuổi ba mươi chẳng còn gì ngoài bóng hào quang quá khứ - và bị ép phải tìm việc làm để sống.”

Chúng tôi muốn dạy bạn câu cá

Donald Trump và tôi không bán cá. Chúng tôi không bán lời tư vấn đầu tư hay bảo mọi người đầu tư vào cái gì. Chúng tôi là thầy giáo. Chúng tôi muốn bạn học cách trở nên giàu có, đầu tư

tiền của bạn và trở thành chuyên gia tài chính của chính mình. Chúng tôi muốn dạy bạn cách câu cá cho mình.

Bí mật của người cha giàu

Như tôi đã nói, nhiều người giàu rất kín tiếng. Tôi không nhận ra đến mức nào cho đến khi gia đình người cha giàu đề nghị tôi giữ kín tên tuổi trong bộ *Dạy Con Làm Giàu*. Nhiều người giàu thích vô danh. Họ hoặc không muốn được biết tới và/hoặc không muốn chia sẻ bí mật tiền bạc. Vì thế mà tôi ngạc nhiên và sung sướng khi Donald Trump cởi mở về sự giàu có của mình như thế và sẵn sàng chia sẻ những bí quyết để thành công.

Trong cuốn sách *Buffettology* (tạm dịch *Học Thuyết Buffett*), Mary Buffett viết:

“F. Scott Fitzgerald có viết là người siêu giàu khác với bạn và tôi. Ông ấy nói đúng. Nhưng họ khác theo những cách kỳ lạ mà chuyện từ lâu đời nhất là nguyên tắc im lặng mà họ yêu cầu ở gia đình và bạn bè. Khi cưới Peter (con trai của Warren Buffett), tôi từng hơn một lần được bảo không được hé môi với ai ngoài gia đình về Warren và những chuyện đầu tư của ông. Viết quyển sách này thì thật là một chuyện không thể.”

Sau khi ly hôn Peter, Mary Buffett phá vỡ quy tắc im lặng và giải thích chi tiết chuyện làm giàu của Warren Buffett, tiết lộ những bí mật của Buffett. Đó là một quyển sách hấp dẫn, viết rất hay. Và nó cũng bày ra những bí mật của Buffett. Đó là một cuốn sách hướng dẫn của Warren Buffett cho dù ông ta đã không cho phép nó ra đời. Không có nghĩa là bạn hay tôi hay

thậm chí Donald Trump có thể làm tương tự. Mà chúng ta cũng không cần thiết phải thế. Phần sau của cuốn sách sẽ giải thích cho thấy cả Donald và tôi có thể đánh bại tỉ lệ lợi nhuận trong đầu tư của Warren bằng nhiều cách. Ông ấy có thể giàu hơn nhưng chúng tôi giàu nhanh hơn bằng phương pháp của mình mà lại dùng ít tiền hơn.

Bạn cần tìm ra phương cách phù hợp với mình nhất. Dù việc học hỏi từ những người như Warren và Donald là cần thiết nhưng tìm ra được công thức cho riêng mình cũng rất quan trọng.

Tôi có dự một buổi lễ nhà thờ của Rererend Vernon Ashe nhiều năm trước tại Atlanta, trong đó nói rất rõ điểm này. Thông điệp của ông là mọi người phải làm việc bằng quá trình của mình để có được giá trị cho mục tiêu riêng. Và nói cách khác, nếu không có quá trình thì chẳng có giá trị gì đóng góp cho mục tiêu cả.

Tại sao phải giàu?

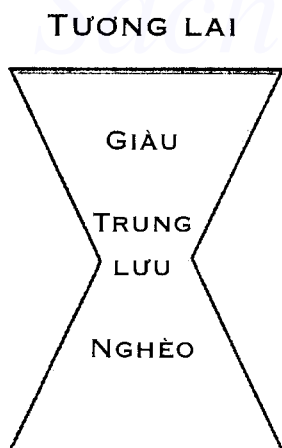
Chúng tôi khuyến khích bạn trở nên giàu có vì Mỹ và nhiều nước khác đang trở thành xã hội hai tầng lớp - giàu hay nghèo, đẳng cấp hay thường dân. Một lý do: nếu bạn không quyết định trở nên giàu có, nhiều khả năng bạn sẽ trở thành người nghèo. Ở xã hội phương Tây, tầng lớp trung lưu đang dần biến mất - chậm, chắc và nhiều tai ương. Nếu bạn vẫn muốn nằm trong lớp trung lưu thì có lẽ cần nghĩ đến việc sống ở Trung Quốc hay Ấn Độ. Thay vì thu hẹp thì giới trung lưu ở Trung Quốc và Ấn Độ đang phát triển. Thế nhưng ở Mỹ và các nước

phương Tây thì cơ hội đang ít đi... hoặc giàu hoặc nghèo mà thôi. Tầng lớp trung lưu đang biến mất như băng ở cực đang tan - chậm, chắc và nhiều tai ương. Nhưng giới trung lưu của Trung Quốc và Ấn Độ thường cũng không khá hơn nhiều người nghèo ở Mỹ. Do đó tốt hơn bạn nên quyết định phải giàu có ở Mỹ.

Quan điểm của Donald

Tầng lớp trung lưu đang thu hẹp

Khi Robert và tôi nói đến việc giới trung lưu đang bị co lại, tôi nghĩ điều này có thể giải thích được. Nó giống như chiếc đồng hồ cát với nhóm trung lưu là phần thất lại hay giống như một người có cái eo bé xíu.



Điều gì xảy ra nếu bạn lật ngược chiếc đồng hồ cát? Bạn sẽ thấy hoặc người nghèo nuôi người giàu hoặc người giàu nuôi người nghèo. Chỉ có đường này hoặc đường kia mà thôi. Tôi không thích cách hình dung đó vì nó gợi tôi đến Cựu thế giới và xã hội quý tộc mà nước Mỹ đã từng phản kháng. Chúng ta đang quay lại con đường đó? Phải chăng thực dân lúc ban đầu chỉ là một nhóm người lý tưởng hóa nhưng lạc lối?

Tôi đã đọc một số tờ báo trong những lúc đi công tác nhưng có vài câu chuyện trên tờ *The Wall Street Journal* khiến tôi nghĩ đến

những rủi ro. Như ngày hôm qua chúng ta nghe chuyện ba người leo núi chết trên đường từ đỉnh Everest xuống vì kiệt sức, sau khi đã lên đến đỉnh. Hôm nay chúng ta lại đọc tin con ngựa đua xuất sắc Barbaro bị chấn thương trầm trọng và rồi bị kịch ở cuộc đua Volvo Ocean, một tay đua người Hà Lan trẻ tuổi bị hất văng xuống biển từ con thuyền buồm. Rồi đoàn đua trên một chiếc thuyền khác phải rời tàu trong một cơn bão lớn và được một

chiếc tàu khác cứu sống, mà chiếc tàu đó cũng bị mất một mạng. Đó là những tay lái thuyền thiện nghệ và tài năng của họ không có gì phải nghi ngờ. Còn Barbaro, hàng ngàn người đến để chứng kiến lịch sử được làm nên thì lại thấy con ngựa ngã quy trên đường đua, một bi kịch không thể tin được và không ai có thể quên được. Người hâm mộ có lý do để tin rằng họ sẽ chứng kiến con ngựa chiến thắng Tam ngôi lần đầu tiên từ năm 1978 - tức giải Kentucky, Preakness và Belmont Stakes. Phóng viên từ *The Wall Street Journal* nói sự đau buồn của khán giả cũng lớn như hy vọng lúc đầu của họ.

Kỳ vọng có thể mang đến những kết quả kinh ngạc. Giữa vinh quang và thất bại thường chỉ là một lần ranh mong manh và nó khiến tôi rất triết lý khi nghĩ đến chuyện đó. Đôi khi những kế hoạch được sắp đặt khéo léo lại đổ bể vì những việc ngoài ý muốn, chẳng hạn chuyện thời tiết hay thương tật hay có thể quá tự tin (nếu có chuyện đó thật). Triết lý là một cách để hiểu được

Không có gì là chắc chắn nhưng tư thế chuẩn bị thì vẫn tốt hơn là bị bất ngờ.

Donald J. Trump

những điều và những sự kiện không thể giải thích mà chúng ta ai cũng từng gặp một lần nào đó trong đời.

Tôi từng nói một điều quan trọng là chúng ta giữ mình được nguyên vẹn, nếu không chúng ta sẽ trở thành mục tiêu. Một lỗ nhỏ có thể đắm thuyền mà sóng lớn cũng có thể phá hủy nó, giống như các tay đua trong cuộc đua Volvo đã chứng minh. Cách nào đi nữa thì mất cân bằng có thể tạo ra những tình huống khiến điểm thăng bằng của chúng ta dao động và vượt tầm kiểm soát.

Mỹ đã trở thành siêu cường quốc trong một thời gian ngắn nếu bạn nhìn vào lịch sử thế giới. Mối nguy hiểm lớn nhất của chúng ta bây giờ là không được chuẩn bị cho tương lai. Như chúng ta đã thấy, không có gì là chắc chắn nhưng tư thế chuẩn bị thì vẫn tốt hơn là bị bất ngờ. Trong Thế chiến thứ nhất, trận Gallipoli, không ai nghĩ 250 ngàn quân bị chết hay liên minh Anh, Úc, New Zealand và Pháp lại bị quân Thổ đánh bại. Một sự bất ngờ tột bậc cho họ vì họ không biết là mình sắp bước vào đâu.

Trung Quốc ngày nay

Toàn cầu hóa là một phần của cuộc sống trong môi trường ngày nay. Khi Robert mô tả Trung Quốc và Ấn Độ là những nền kinh tế đang phát triển mà chúng ta phải dè chừng, tôi đã mỉm cười - vì lại một lần nữa, suy nghĩ của chúng tôi tương đồng. Nhiều người vẫn cho rằng Trung Quốc và/hoặc Ấn Độ phải mất nhiều năm mới đạt được vị trí của Mỹ là sức mạnh kinh tế lớn nhất. Nhưng có lẽ đó lại là một ví dụ nữa của suy nghĩ bầy đàn. Cả Robert và tôi đều đã cảm nhận được tác động toàn cầu của hai nước này.

Mới đây, tôi có nói chuyện với một người bạn sống ở châu Âu và anh ta có nói chuyện tin tức Trung Quốc tràn ngập ở đó so với những gì ta nghe về họ ở Mỹ. Nó là một đề tài lớn ở châu Âu. Chỉ cần hai số liệu về Trung Quốc thôi cũng đủ thấy đất nước này đang tiến triển như thế nào và nó đang đi về đâu:

1. Quán Starbucks đầu tiên mở ở Trung Quốc cách đây hai năm. Bây giờ ở Trung Quốc có nhiều Starbucks hơn ở Mỹ.
2. Những năm 1970, Thượng Hải chỉ có đúng một tòa nhà chọc trời. Bây giờ có gần 800 cái.

Là người xây dựng tòa nhà chọc trời và có một Starbucks ở Trump Tower, tôi thấy choáng bởi hai con số này. Đó chỉ là hai ví dụ nhưng cũng đủ nêu bật lên được ý nghĩa: Trung Quốc là một thế lực lớn. Cứ năm người trên cả địa cầu này thì có một là người Trung Quốc. Trung Quốc có nền kinh tế và lực lượng lao động sôi động và nắm bắt kỹ thuật mới rất tốt. Người Trung Quốc chăm chỉ và kỷ luật. Điều đó có nghĩa gì? Chúng ta hoặc nhắm mắt lại và sẽ bị gạt sang một bên hoặc chúng ta có thể học tập Trung Quốc và định vị lại mình để thu được lợi ích từ những thay đổi.

Ấn Độ ngày nay

Hai đứa con lớn của tôi, Don Jr. và Ivanka, đang làm cho tổ chức Trump vừa mới đi Ấn Độ, vì thế tôi quyết định mình cũng nghiên cứu chút ít. Nhưng trước hết là một câu chuyện vừa xảy ra ở tháp Trump:

Năm ngoái một nhân viên của tôi gọi xe đưa ra sân bay và

được đón ở tháp Trump. Người tài xế là một anh chàng trẻ tuổi từ Ấn Độ và đó là chuyến xe đầu tiên của anh ta đến sân bay, nhưng anh chàng lại hào hứng hơn muốn tìm hiểu người khách của anh đã từng gặp ông Donald Trump chưa. Nhân viên của tôi trả lời, “Có, cách đây chừng năm phút.”

Người tài xế bị ấn tượng mạnh mẽ và hỏi, “Cô gặp Donald Trump cách đây năm phút? Ở tháp Trump?”

“Phải, văn phòng của ông ấy ở đây và chúng tôi làm việc ở đây.”

Anh tài xế sửng sốt hơn. Anh ta hỏi, “Cô nói là Donald Trump làm việc?!” Anh ta không tin vào tai mình. Thế là nhân viên của tôi bắt đầu giải thích về sự thật cuộc đời của tôi, những giờ làm việc miệt mài trong văn phòng, rằng chúng tôi có giấy ghi chú, có viết chì, máy photo và bất cứ thứ gì mà một văn phòng phải có.

Người tài xế vẫn không thôi sửng sốt và quyết định giải thích ít nhiều về đất nước của anh ta trên đường ra sân bay. Anh tóm gọn lịch sử của Ấn Độ trong vài phút. Anh ta cũng giải thích có hàng trăm ngôn ngữ và thổ ngữ ở nước mình, ngữ âm thì cứ 30 dặm lại thay đổi nhưng bạn ở một tỉnh nào đó hay ở Punjab cũng chẳng có vấn đề gì bởi có vài từ mà ai cũng biết.

Lần này thì đến lượt cô nhân viên của tôi tò mò và hỏi, “Là từ gì?”

Người tài xế rời tay khỏi vô lăng để diễn tả và nói, “Anh bị sa thải!” với nụ cười toe toét.

Nhân viên của tôi cũng cười lớn và hỏi liệu anh ta có biết sân bay ở đâu không, anh ta nói chẳng phải lo lắng, anh ta sẽ tìm ra.

Và may mắn là anh ta tìm ra chẳng chút khó khăn. Rõ ràng anh ta định hướng rất tốt cũng như sẵn sàng chia sẻ về đất nước mình.

Còn chúng ta có nắm được hướng Ấn Độ đang đi? Chúng ta có biết gì về Ấn Độ?

Đây là một số dữ liệu để chúng ta suy nghĩ:

- Ấn Độ là nền văn minh liên tục lớn nhất và lâu đời nhất thế giới.
- Trong 10.000 năm qua, Ấn Độ chưa xâm chiếm nước nào.
- Ấn Độ là nền dân chủ lớn nhất thế giới.
- Ấn Độ là một trong số ít nước giành được độc lập mà không có bạo lực.
- Nghệ thuật hoa tiêu ra đời ở sông Sindh cách đây 6.000 năm (Có lẽ anh tài xế trẻ đến từ đó).
- Sanskrit là mẹ của tất cả các ngôn ngữ châu Âu.
- Ấn Độ là nước giàu nhất trên trái đất cho đến thế kỷ 17, khi người Anh xâm lược.
- Cờ được phát minh ở Ấn Độ.
- Ấn Độ phát minh hệ thống số. Albert Eistein nói, "Chúng ta nợ người Ấn Độ rất nhiều, những người dạy chúng ta đếm số, mà không có số thì chẳng có thể có bất kỳ phát kiến khoa học nào đáng giá."
- Đại số, lượng giác và giải tích đều bắt nguồn từ Ấn Độ.
- Giá trị của số Pi lần đầu tiên được tính bởi nhà toán học Budhayana và ông giải thích khái niệm mà bây giờ người ta biết đến là định luật Pitago. Ông phát hiện ra nó vào thế kỷ thứ 6, rất lâu trước các nhà toán học châu Âu.

- Ấn Độ là quốc gia nói tiếng Anh lớn nhất thế giới.

Quan điểm của tôi là Ấn Độ rõ ràng đáng để tìm hiểu. Chưa hết, 38% bác sĩ và 12% các nhà khoa học ở Mỹ là gốc Ấn Độ. Họ đại diện cho những người giàu nhất trong tất cả các nhóm thiểu số ở Mỹ cũng như trên thế giới. Giáo dục được xem trọng và nhiều người Ấn điều hành những tập đoàn lớn của Mỹ và toàn cầu. Ấn Độ quan trọng đối với tương lai của chúng ta và là những công dân quan tâm đến toàn cầu, chúng ta cần dành thời gian để tìm hiểu về đất nước năng động và tuyệt vời này.

Rõ ràng thế giới đã có những đối thủ rất đáng gờm, đặc biệt là Trung Quốc và Ấn Độ. Đó là điều tốt - vì tôi vẫn luôn luôn tin rằng cạnh tranh sẽ làm biến mất sự tự mãn và làm mọi việc nhanh chóng. Mark Twain từng nói, "Đừng đi quanh mà nói rằng thế giới này nợ bạn một cuộc sống. Thế giới chẳng nợ gì bạn cả. Mọi thứ bắt đầu từ bạn trước."

Điều đó có thể áp dụng cho nhiều thứ. Chúng ta hãy cùng suy nghĩ thử. Bạn có thể sử dụng thông tin này cho lợi thế của bạn? Người giàu sẽ nhìn ra được cơ hội trong khi người nghèo sẽ rụt đầu lại và giả như chẳng có gì xảy ra.

Bạn có thấy được cơ hội có thể xuất hiện từ những thay đổi kinh tế này không?

CHƯƠNG BỐN

LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIÀU

Quan điểm của Robert

Giải quyết vấn đề

Ai cũng có khó khăn tiền bạc. Nếu bạn muốn giàu có thì phải giải quyết khó khăn. Xác định được vấn đề sẽ tạo ra *cơ hội* để từ đó bật ra giải pháp.

Mỗi thế hệ lại có một kiểu khó khăn tài chính riêng. Thế hệ của cha mẹ tôi, các thử thách đó còn có Đại suy thoái và một cuộc chiến tranh thế giới. Giải pháp cho khó khăn của họ là đi học, tìm việc làm an toàn, ổn định có bổng lộc, về hưu lúc 65 và chơi gôn cả phần đời còn lại. Nhiều người thuộc thế hệ Chiến tranh thế giới thứ hai có kế hoạch Trợ cấp lợi ích xác định, có tiền tiết kiệm, An sinh xã hội và Chăm sóc y tế. Đối với phần đông thế hệ cha mẹ tôi, học hành đầy đủ và công việc tốt là đủ để sống thoải mái.

Thế hệ của tôi, thế hệ bùng nổ dân số, lại đối diện những khó khăn tài chính khác. Ngày nay, giáo dục đại học tốt và công việc tốt vẫn chưa đủ. Tình hình càng thêm khó khăn khi công việc bị xuất khẩu ra nước ngoài. Ngày càng có ít công ty có kế

hoạch Trợ cấp lợi ích xác định. Vì các kế hoạch Trợ cấp lợi ích xác định quá đắt nên các công ty thực hiện đang bắt đầu thay đổi hoặc ngưng lại, đơn giản để cắt giảm chi phí. Các công ty không muốn trả cho nhân viên trọn đời.

Năm 1974, sự thay đổi của những thị trường toàn cầu đã kéo theo nhiều công ty ngưng cấp các kế hoạch Lợi ích xác định (Defined Benefits - DB) và bắt đầu các kế hoạch Đóng góp xác định (Defined Contributions - DC), sau này ở Mỹ gọi là 401(k), IRA và Keogh. Vấn đề của thế hệ tôi là kế hoạch DB đích thực là kế hoạch trợ cấp nhưng DC thì không phải; nó là kế hoạch tiết kiệm. Thực tế, 401(k) chưa bao giờ là một kế hoạch trợ cấp. Ở các nước khác, vấn đề cũng tương tự; chúng chỉ là những tên gọi khác nhau của kế hoạch Lợi ích xác định và Đóng góp xác định mà thôi.

Nói đơn giản, kế hoạch Lợi ích xác định sẽ chi trả cho bạn cho đến mãi đời. Kế hoạch Đóng góp xác định lại chỉ chi trả chừng nào tài khoản của bạn còn tiền. Nói cách khác, một kế hoạch DB về mặt lý thuyết sẽ không cạn tiền còn kế hoạch DC lại có thể cạn tiền. Vì thế mà tờ *USA Today* nhận ra nỗi lo sợ lớn nhất ở Mỹ ngày nay là hết tiền trong thời gian đã về hưu. Hầu hết chúng ta đều biết rõ đến 80% của thế hệ bùng nổ dân số không có đủ của cải để dưỡng già.

Thế hệ tiếp sau lớp bùng nổ dân số, thường được gọi là Thế hệ X và Thế hệ Y lại có những khó khăn tài chính khác nữa. Nếu thế hệ bùng nổ dân số không dọn sạch được đống hổ lốn thế hệ cha mẹ để lại thì Thế hệ X và Thế hệ Y này càng vất vả dọn sạch một mớ bùng nhùng hơn. Thế hệ X và Y sẽ không chỉ phải giải

quyết những khó khăn tiền bạc của riêng họ và các khoản nợ của đất nước (món nợ lớn nhất lịch sử thế giới), họ còn thừa hưởng gánh nặng tiền bạc của cha mẹ thuộc thời bùng nổ dân số để lại và có thể của cả thời ông bà vì tất cả chúng ta đều được dự báo sẽ sống lâu hơn. Khi nói sống lâu hơn, chúng ta có thể nghĩ đến việc kéo dài năm làm việc và nghỉ hưu trễ hơn, nhưng điều gì sẽ đến nếu chúng ta sống lâu hơn mà không thể tiếp tục làm việc?

Tầm vóc ngày càng lớn của vấn đề, bây giờ đã là con số hàng nghìn tỉ đôla, thật đáng sợ. Đẩy nó về phía trước, lên vai thế hệ đi sau, chỉ làm vấn đề thêm

lớn hơn và phức tạp hơn. Khó khăn tài chính càng lớn và càng phức tạp thì chỉ số IQ tài chính càng cần phải cao để giải quyết vấn đề. Chúng ta sẽ đến lúc cần tất cả trí tuệ có thể để giải quyết khó khăn này.

Tệ hại nhất, theo như tựa trang bìa của tạp chí *TIME*, số 31 tháng 10, 2005:

“Sự gian lận kinh khủng với người về hưu

Hàng triệu người Mỹ vốn nghĩ sẽ về hưu rủng rỉnh sắp gặp phải bất ngờ khó chịu.

Các tập đoàn đang móc túi người dân với sự trợ giúp của Quốc hội như thế nào.”

Ai cũng có khó khăn tiền bạc. Nếu bạn muốn giàu có thì phải giải quyết khó khăn. Xác định được vấn đề sẽ tạo ra cơ hội để từ đó bật ra giải pháp.

Robert T. Kiyosaki

Sự thiếu giáo dục tài chính ở trường học của chúng ta tạo điều kiện dễ dàng cho những con người vô liêm sỉ, thậm chí được bầu làm người công quyền từ cả hai đảng, ăn cắp hợp pháp từ những người chẳng chút nghi ngờ. Và thế là vấn đề càng thêm bùng bùng.

Hãy nói tôi nghe về điều đó

Donald và tôi hy vọng là mình sai nhưng chúng tôi thực tâm tin là nước Mỹ đang gặp khó khăn... và nếu nước Mỹ có vấn đề thì thế giới cũng có vấn đề.

Một trong những khó khăn lớn nhất của thế giới ngày nay là giá dầu tăng. Dầu là máu của kinh tế thế giới. Nếu giá dầu trở nên quá cao mà chúng ta vẫn không nhanh chóng tìm ra nguồn thay thế dầu thì kinh tế thế giới sẽ bắt đầu chết. Như Donald có một lần nói với tôi, “Nếu giá xăng 5 đôla một ga lông (1 gallon = 4l) ở trạm bơm thì không ảnh hưởng đến anh và tôi lắm. Nhưng nếu anh kiếm được 10 đô một giờ thì cái giá 5 đô một ga lông sẽ lấy bớt thức ăn của gia đình anh.” Ông nói thêm, “Dầu tác động đến mọi thứ trong kinh tế chúng ta, và vấn đề là chúng ta đang cạn dầu. Giá sẽ chỉ có cao hơn. Anh và tôi thì không sao nhưng hàng triệu người khác sẽ bầm dập.”

Nếu dầu lên đến 100 đôla một thùng và tôi tin một thời điểm nào đó trong tương lai gần, kinh tế sẽ bị tổn thương - nhưng bạn không nhất thiết phải thế. Bạn có thể đối diện với vấn đề từ bây giờ và là một phần của giải pháp.

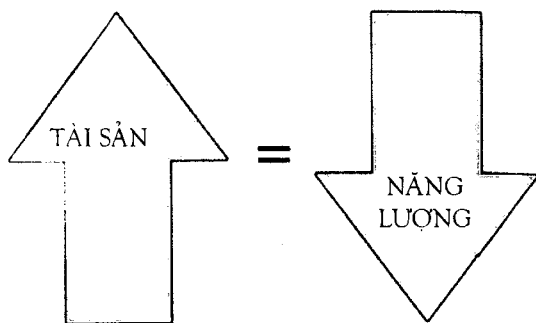
Khi tôi nói chuyện với mọi người về một số những thử thách

tài chính phía trước, tôi đón nhận những phản ứng khác nhau. Một phản ứng phổ biến là “Đừng nói với tôi về chuyện đó.” Một câu khác nữa là “Chúng ta cần suy nghĩ tích cực. Tất cả những tiêu cực này là không tốt. Trời sinh voi ắt sinh cỏ.”

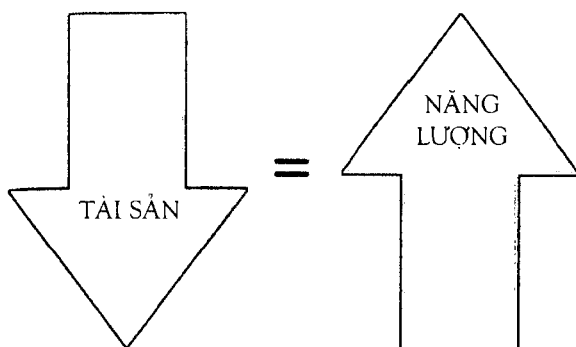
Những phản ứng đó là từ những người có chỉ số IQ tài chính thấp. Thay vì nhìn thẳng vào vấn đề và đặt câu hỏi, “Tôi có thể thu được lợi ích gì từ những vấn đề này?” họ lại rúc đầu vào cát để lẩn tránh. Và vì thế mà hàng triệu, thậm chí hàng tỉ, người sẽ gánh chịu trong những năm sắp đến. Thay vì nhìn khó khăn như một cơ hội, họ lại chọn bịt mắt che tai.

TÀI SẢN = NĂNG LƯỢNG

Người cha giàu dạy tôi, ngay sau lần khủng hoảng dầu mỏ đầu tiên năm 1973 - 74 rằng dầu và tài sản có mối quan hệ trực tiếp. Ông vẫn thường nói “Tài sản = Năng lượng.” Vì tôi là người học việc ở Standard Oil, trên những tàu chở dầu bắt đầu từ 1966, tôi có mối quan tâm đến dầu mỏ. Lời giải thích của người cha giàu đơn giản. Ông nói, “Khi giá năng lượng đi xuống, tài sản của chúng ta đi lên.” Phương trình giống như thế này:



Và đối với số đông thì khi giá năng lượng tăng, tài sản lại giảm xuống.



Cùng thời điểm tôi bắt đầu sự nghiệp của mình với công việc đại diện bán hàng cho Xerox còn mới toanh, năm 1974 đã chứng minh lý thuyết của người cha giàu đúng. Năm 1974, giá dầu cao đã khiến nền kinh tế thu hẹp lại. Người ta không thuê máy photo Xerox nữa mà thay vào đó, người ta hủy hợp đồng thuê. Trong lần bán hàng đầu tiên khi làm đại diện mới, tôi đã quỳ sụp trước khách hàng - cầu xin chứ không phải bán. Tôi van nài khách hàng đừng hủy bản thỏa thuận thuê. Tôi nhớ có ông khách nói, “Tôi giữ máy photo để làm gì? Tôi đóng cửa rồi.” Đây chỉ là một ví dụ nhỏ những gì xảy ra khi giá năng lượng tăng lên.

Trong hai năm đầu tiên, thay vì làm ra tiền, tôi lại nợ Xerox. Tôi nợ tiền công ty vì cứ mỗi lần có khách hàng hủy thuê thì phần huê hồng đã chi cho đại diện bán hàng bán máy đó sẽ bị cản trở vào đại diện bán hàng làm mất máy đó. Tôi không bán mà là chết đói và rất nhiều lần trong suốt hai năm đó, tôi sém bị đuổi cổ.

Những thời điểm khó khăn có thể khiến bạn giàu

Điều tốt lành là thử thách của thời kỳ kinh tế sa sút thực sự đã biến tôi thành người bán hàng giỏi hơn. Dù tôi không kiếm được nhiều tiền nhưng kỹ năng bán hàng vẫn có giá trị cho đến tận hôm nay. Việc làm ăn của tôi phát đạt là nhờ tôi có thể bán - và vì tôi hiểu được tầm quan trọng của bán hàng và tiếp thị. Những thời điểm kinh tế khó khăn có thể mài dũa cho bạn sắc bén. Như Donald Trump và tôi vẫn nói, "Nếu bạn làm kinh doanh, bạn cần học cách bán hàng."

Tăng cường chỉ số IQ tài chính của mình

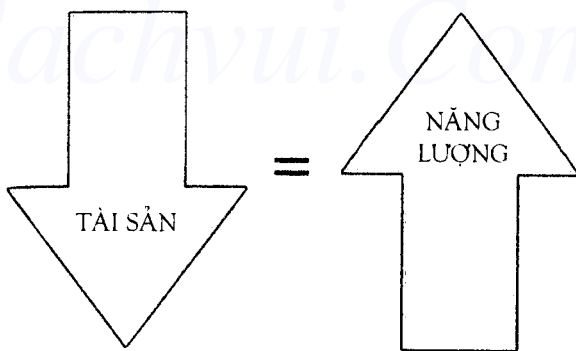
Vì dầu không đủ cung nên người cha giàu khuyên tôi nên học thêm về ngành công nghiệp dầu. Tôi học việc và rồi làm nhân viên chính thức trên tàu Standard Oil từ 1966 đến 1969, cấp bậc thứ ba trên tàu dầu của công ty. Vì tôi quan tâm đến dầu nên tôi thấy việc học hỏi thêm không gì khó.

Khi bắt đầu thành công ở vị trí đại diện bán hàng cho Xerox, để học thêm về dầu, tôi nhận một vị trí bán thời gian cho một công ty dầu gần Oklahoma chuyên tư vấn đầu tư dầu và ga để tránh thuế (tax shelter - cách giảm thu nhập bị đánh thuế). Thời kỳ đó, nhà đầu tư có thể đầu tư 100.000 đôla và được miễn thuế tỉ lệ 4-1. Ví dụ, 100.000 đôla đầu tư có giá trị 400.000 đôla trong khai thuế. Như vậy, nhà đầu tư kiếm nhiều tiền hơn từ sản xuất dầu nhưng lại đóng thuế ít hơn - lý do vì sao người giàu lại càng giàu.

Tư vấn tránh thuế bằng đầu tư dầu và ga thời kỳ dầu cao giá đã dạy cho tôi những bài học quan trọng. Bài học thứ nhất là không phải tất cả chuyện làm ăn bị tác động xấu vì khủng hoảng dầu. Mắt tôi mở to để nhìn vào thực tế là nhiều người ngày càng giàu hơn trong khi những người khác đang nghèo đi. Với nhận thức đó, chỉ số IQ tài chính của tôi tăng lên - tôi thấy một thế giới khác. Sau kinh nghiệm bán máy photo Xerox cho các công ty và sau đó là tư vấn tránh thuế cho người giàu trong thời gian rảnh, tôi quyết định tôi muốn giàu.

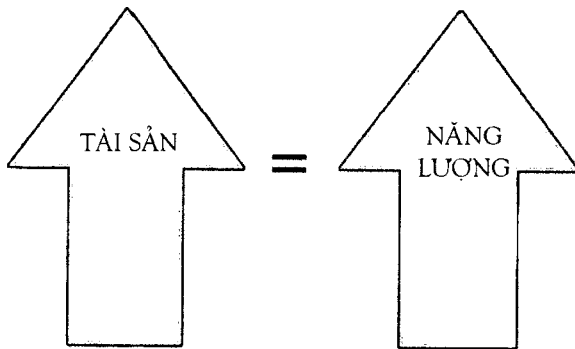
Bài học

Hãy nhìn vào sơ đồ:



Thực tế khắc nghiệt là khi giá năng lượng đi lên thì tài sản quốc gia đi xuống, trừ những ai có chỉ số IQ tài chính để đầu tư thông minh.

Nhưng nếu bạn giàu, phương trình của bạn có thể như thế này:



Sự chọn lựa nằm trong tay bạn. Bạn có thể chọn phương trình “tài sản = năng lượng” nào bạn thích.

Tôi trở thành đối tác trong một liên doanh khai thác dầu vì tôi muốn bước vào thế giới người giàu. Ngày nay, tôi tiếp tục đầu tư vào ngành dầu và khí đốt... giống như đã từng làm cái thời 1970 và 1980.

Ngày nay, khoản miễn thuế (dù không tốt như trước đây) vẫn còn hấp dẫn. Với 100.000 đôla, dầu không còn được khai thuế tỉ lệ 4-1 như trong quá khứ, tôi vẫn có thể được khai thuế 70% cộng với 15% phụ cấp khấu hao. Có nghĩa là tôi được 70.000 đôla miễn thuế khi đầu tư và cứ cho mỗi đồng đôla thu nhập, tôi cũng được miễn thuế 15%, tức tôi kiếm nhiều hơn mà phải trả thuế ít hơn. Bạn cứ thử xem tiết kiệm, chứng khoán, trái phiếu hay quỹ hỗ tương liệu có kiếm được thế không. Biết cách kiếm nhiều tiền hơn và trả thuế ít hơn là thông minh tài chính vậy.

Bí quyết của tôi là làm thế nào tìm ra được một công ty dầu hỏa chân thật. Người cha giàu có nói với tôi từ xưa, “Định nghĩa của người tìm dầu là một tên nói xạo đứng cạnh một cái lỗ trên mặt đất.” Bạn cũng có thể thay từ người tìm dầu bằng người đào vàng.

Ngày nay, dù kiếm nhiều tiền từ sách và các trò chơi nhưng tài sản của tôi lại có từ mỏ vàng ở Trung Quốc, mỏ bạc ở Nam Mỹ và các công ty địa ốc cũng như liên doanh dầu ở Mỹ.

Mỗi khi có phóng viên hỏi tôi, “Cách tốt nhất để giàu có là viết sách về chuyện làm giàu phải không?” Tôi cười. Tôi chỉ trả lời đơn giản thế này, “Nếu bạn nghĩ viết một quyển sách bán chạy nhất khắp thế giới và sáng tạo ra một trò chơi giáo dục là việc dễ dàng thì sao bạn không làm đi?” Theo thiên ý của tôi, tìm dầu hay vàng dễ hơn viết một quyển sách bán chạy nhất rất nhiều. Donald Trump và tôi viết sách vì chúng tôi rất lo lắng rằng người Mỹ cũng như toàn thế giới sắp bước vào những thời khắc tài chính chao đảo phía trước. Chúng tôi vẫn mong là mình sai nhưng sự quan ngại của chúng tôi là hàng triệu người sẽ bị thiệt hại đáng kể do cơn bão tài chính đang uy hiếp. Thông điệp của chúng tôi là nếu có sự chuẩn bị và giáo dục tài chính đầy đủ, bạn có thể tăng chỉ số IQ tài chính và vượt qua con nước dữ để trở nên giàu có chứ không phải là nghèo đi.

Quan điểm của Donald

Giáo dục xua đi nỗi sợ

Thông điệp của Robert và tôi là nếu có kế hoạch và kiến thức tài chính đầy đủ, bạn có thể thoát ra khỏi vòng xoáy của thế giới tài chính chúng ta hôm nay và với kiến thức ấy, bạn có thể trở nên giàu hơn nhờ tìm được cách giải quyết khó khăn.

Tôi nhớ đến một ví dụ đơn giản của giải quyết khó khăn. Lần Robert đến văn phòng tôi mới đây để bàn về quyển sách, tôi có cái ghế đỏ ở giữa phòng. Tôi hỏi anh ấy có thích cái ghế mới không và đoán thử xem bao nhiêu tiền.

Anh ta đứng nhìn chiếc ghế phòng ăn bọc vải trang nhã và cuối cùng nói, “Tôi chịu.” Tôi thấy thỏa mãn quá.

“Mike, quản lý sân gôn của tôi ở California gọi điện nói anh ta cần 150 cái ghế cho nhà hàng và được báo giá là mỗi cái 1.500 đôla. Tôi thấy đắt quá nên thay vì gật đầu đồng ý, tôi gọi vài cú điện thoại.

“Giá chỉ 90 đôla,” tôi nói giọng tự hào. “Cái ghế quá tuyệt phải không. Là cái tốt nhất. Đây, anh ngồi thử đi. Mà nó còn tốt hơn cái 1.500 đôla đấy. Anh có biết tôi tiết kiệm được bao nhiêu tiền chỉ bằng vài cú điện thoại không?”

Đó là vấn đề của sự lãnh đạo và khả năng giải quyết khó khăn. Nếu nhân viên nghĩ tôi dùng tiền vô tội vạ thì họ cũng sẽ chi hoang phí. Bạn thấy đấy, tôi không ngại chi tiền. Tôi thích mua những gì tốt nhất. Nhưng tôi không thích hoang phí. Nhiều người cứ chặt vật vì họ nghĩ rẻ và mua rẻ. Bạn có thể giàu bằng cách rẻ tiền nhưng có ai muốn làm một người giàu rẻ tiền?

Ngay cả khi gặp khó khăn tài chính, tôi cũng không rẻ tiền. Khi công ty gặp khó khăn, tôi vẫn trả lương tốt cho nhân viên. Và vì thế mà tôi mua ghế tốt nhất với giá hời nhất. Tôi không thích bị gạt, đặc biệt khi tôi có thể tìm được cái tốt nhất với giá rẻ hơn. Tôi muốn nhân viên của mình cũng thế.

Một điều tất cả chúng ta cần nhớ: một chút nỗ lực sẽ thay thế tốt nhất cho những lý do lý tưởng. Nếu chúng ta đều cố gắng tìm hiểu chuyện gì đang diễn ra quanh ta, rồi vận dụng sự nâng cao đó để khai thác trí tuệ cao và không tự mãn, có thể những suy nghĩ sáng suốt sẽ ra đời. Phần tốt nhất của giải quyết khó khăn là giáo dục. Nếu sự cảm thông có thể thay lòng thù hận thì giáo dục có thể thay nỗi sợ.

Lảng tránh là chuyện dễ dàng nhưng thường thì là kết quả của sự sợ hãi. Như Robert Frost nói, "Không có gì tôi sợ cho bằng những người hay run sợ." Hãy giảm nỗi sợ và bơm thêm lòng can đảm.

Tôi thích các biểu đồ của Robert và khi nhìn vào mũi tên năng lượng và tài sản của anh, tôi nghĩ đến cách nào mà năng lượng cá nhân của chúng ta có thể tạo nên tài sản. Nếu bạn kiên gan bền chí quyết tâm tiến tới thì tự nó đã là một nguồn năng lượng to lớn. Và với sự tập trung thích đáng, bạn hẳn sẽ thành công. Tôi luôn ưa thích câu nói của Alexander Graham Bell: *Tập trung tất cả suy nghĩ của bạn trong công việc hiện có. Những tia năng lượng mặt trời không thể đốt lên ngọn lửa nếu chưa được dồn vào một tâm điểm.* Nếu có thể tập trung năng lượng, bạn sẽ có cơ hội lớn làm sinh sôi và kiểm soát được tài sản của mình. Những mũi tên của bạn đều sẽ chỉ cùng về một hướng.

Tôi đã nghiệm ra rằng những gì cốt lõi có thể đôi khi lại không hiện lên hình hài trong mắt ta. Đó là lúc nhận thức sáng suốt thể

hiện vai trò. Lãnh đạo là những người thay thế sự sợ hãi bằng nhận thức, tức họ có thể đoán trước những gì phải đến. Kiến thức đã mang lại cái nhìn thấu đáo, có thể thay thế nỗi sợ một cách hiệu quả và góp phần lớn củng cố cơ hội thành công.

Giải quyết khó khăn sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu bạn xem khó khăn như những thử thách. Có lẽ bạn phải nhìn nhận theo cách đó vì khó khăn là phần tất yếu của cuộc sống. Đón nhận mặt tích cực của khó khăn chắc chắn sẽ cho bạn thêm năng lượng. Tôi tự tin nói “chắc chắn” vì tôi biết thực tế là như thế và tôi còn nghiệm từ chính bản thân. Tự tin là bước một bước lớn đến can đảm và sự lo sợ sẽ tan biến khi bị can đảm thách thức.

Robert nói từ khó khăn có thể nảy sinh cơ hội. Phát biểu chí lý và tôi hoàn toàn đồng ý. Nếu bạn đánh giá khó khăn theo cách đó, tôi có thể đảm bảo bạn sẽ đặt chân lên con đường giải quyết nó. Tôi từng gặp những khó khăn to lớn, từng vướng vào khoản nợ hàng tỉ đôla, nhưng tôi chưa bao giờ phá sản mà ngày càng thành công hơn, vì thế tôi nói từ những trải nghiệm của mình.

Tháp Trump đã nằm trên bản đồ như một điểm đến từ rất lâu nên mọi người cứ ngỡ như nó nằm đó, nơi chân trời Manhattan tự thuở nào. Đã có rất nhiều khó khăn phải vắt óc suy nghĩ và vượt qua khi tôi quyết định muốn “vị trí Tiffany” cho tòa nhà mới của mình. Tôi phải giải quyết nhiều vấn đề. Đầu tiên, tôi muốn

Tôi đã nghiệm ra rằng những gì cốt lõi có thể đôi khi lại không hiện lên hình hài trong mắt ta. Đó là lúc nhận thức sáng suốt thể hiện vai trò.

Donald J. Trump

mua nhà và cửa hàng Bonwit Teller nhưng họ nghĩ tôi điên. Tôi không bỏ cuộc nhưng cũng phải mất ba năm mới dứt điểm với họ. Sau đó tôi muốn mua khoảng không ngay phía trên Tiffany. Mua quyền này sẽ cho tôi khả năng xây một tòa nhà to hơn. Khi đã có quyền rồi, tôi vẫn cần một khoảnh đất nhỏ nữa nhưng rất quan trọng bởi luật quy hoạch yêu cầu khoảng mở tối thiểu 30 bộ (chừng 9m) phía sau mỗi tòa nhà. Lại phải mất thêm công sức tìm kiếm và thương thảo. Ngoài ra, kiến trúc sư của tôi, Der Scutt, và tôi đã cày nát ít nhất là 50 bản thiết kế, tìm ra điểm tốt nhất của từng cái và kết hợp lại trong bản thiết kế cuối cùng. Sau đó chúng tôi phải chờ thành phố và các ban ngành quy hoạch phê duyệt.

Đó chỉ là một phần câu chuyện về tháp Trump. Bước nào trong số đó cũng không dễ dàng nhưng tôi nhìn mỗi chặng như một thử thách và hứng thú đi vào chi tiết. Nếu không đánh giá sự việc theo cách đó, có thể tôi đã dễ dàng nhụt chí. Nhưng bây giờ tôi đã có một tòa nhà tuyệt đẹp nổi tiếng cả thế giới. Có xứng đáng không? Có chứ! Và đó là một ví dụ tuyệt vời về giải quyết khó khăn.

Một câu chuyện thú vị nữa về tháp Trump chính là cái tên. Đầu tiên tôi định đặt là tháp Tiffany vì vị trí của nó. Một người bạn hỏi tại sao tôi không dùng một cái tên nổi tiếng khác để mô tả tòa nhà mà tôi đã mừng tượng rồi xây nên và câu hỏi đó đã làm tôi bưng tỉnh. Nó trở thành tháp Trump.

Robert và tôi nhận ra rằng vấn đề có thể phức tạp và đôi lúc dường như bất tận, nhưng chúng tôi muốn cố vũ bạn hãy xem chúng như những thử thách sẽ cho bạn cơ hội đạt thành tựu lớn. Hãy nhớ, không có gì là dễ. Và chẳng ai muốn “không có gì.” Trí tuệ tài chính của bạn lớn hơn điều đó!

CHƯƠNG NĂM

TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU

Quan điểm của Robert

Khi Charles Wilson, cựu chủ tịch của General Motors, được bổ nhiệm làm Bộ trưởng Bộ Quốc phòng năm 1953, ông được hỏi có thể nào đưa ra những quyết định gây bất lợi cho GM. Ông nói có thể nhưng không thấy khả năng xảy ra tình huống đó “vì trong nhiều năm tôi vẫn luôn cho rằng điều gì tốt cho đất nước thì tốt cho General Motors và ngược lại.” Thế nhưng lời của cựu chủ tịch GM lại bị trích dẫn như thế này, “Điều gì tốt cho General Motors thì tốt cho Mỹ,” dù thông điệp của ông rõ ràng không chỉ thế. Ý ông là hai gã khổng lồ - GM và Mỹ - có mối quan hệ hữu cơ. Đến nay lời đó vẫn còn đúng dù không hoàn toàn theo cách trước đây.

GM đang gặp khó khăn và Mỹ cũng tương tự. Vấn đề của GM bắt nguồn từ thực tế là xe hơi của họ không tốt lắm và công ty cũng gặp vấn đề quản lý trong nhiều năm và, giống như nước Mỹ, họ sống trong vàng hào quang quá khứ, lẩn tránh khó khăn thay vì giải quyết chúng.

Một ví dụ về sự quản lý yếu kém của GM trong quyển *Buffettology*. Theo Mary Buffett:

“Có thể quan sát hiện tượng tương tự qua theo dõi tài chính của công ty General Motors, từ đầu năm 1985 đến cuối năm 1994, công ty thu được tổng cộng khoảng 17,92 đôla một cổ phiếu và chi trả cổ tức khoảng 20,62 đôla một cổ phiếu. Cũng trong thời kỳ đó, công ty chi khoảng 102,34 đôla tăng cường vốn. Câu hỏi đến trong đầu bạn là nếu lợi nhuận của General Motors trong thời gian đó tổng giá trị 17,92 đôla và chi trả cổ tức 20,62 đôla thì khoảng đâu ra 2,68 đôla đó cộng với 102,34 đôla cho tăng cường vốn ở đâu ra?”

Ví dụ nhỏ này còn chưa tính đến phần mất thị trường của GM, số các nhân viên không làm việc (mà vẫn được trả lương), kế hoạch trợ cấp không đủ vốn và các khoản về y tế khác. Nói cách khác, giống như Mỹ, nhà sản xuất xe hơi lớn nhất thế giới đang lao đao trên ngưỡng cửa phá sản. Cái gì tốt cho GM thì cũng tốt cho Mỹ nhưng chúng ta có chịu được cái giá phải trả?

Khi nhìn vào những con số của GM, bạn không cần có MBA (thạc sĩ quản trị kinh doanh) mới hiểu được... toán lớp sáu cũng đủ rồi. Cứ tự hỏi thế này, “Làm thế nào một công ty thu 17,92 đô một cổ phiếu và trả cổ tức 20,62 đô một cổ phiếu mà vẫn còn tiếp tục kinh doanh được?” Đứa trẻ nào cũng có thể nói với bạn là nếu bạn có trong tay 17,92 đôla thì không thể tìm đâu được con số 20,62 đôla trong đó. Câu hỏi tiếp theo, “Làm thế nào một công ty có thể chi 102,34 đô một cổ phiếu khi chỉ kiếm được 17,92 đô một cổ phiếu?”

Thế nhưng, dù bất hợp lý, hàng triệu người vẫn đầu tư vào GM, đặt cược những ngày nghỉ hưu của họ vào tương lai của GM, và nghe lời những người môi giới chứng khoán và kế hoạch tài chính khuyên họ đầu tư vào những công ty bảo đảm như GM. Sao người ta có thể ngây thơ như thế? Câu trả lời của tôi, “Không có kiến thức tài chính.”

Warren Buffett có thể có câu trả lời khác cho câu hỏi này. Trích dẫn:

“Rất có ích cho tôi khi hàng chục ngàn (sinh viên) tốt nghiệp trường kinh doanh được dạy rằng suy nghĩ chẳng có ích gì.”

Câu nói ấy có thể giải thích tại sao một công ty như GM với hàng ngàn con người thông minh đang làm việc lại có thể đưa ra những quyết định tiền bạc ngu ngốc đến thế.

Buffett cũng từng nói:

“Nếu phải biết toán học, có lẽ tôi đã phải quay lại làm nhân viên bàn giấy. Tôi chưa bao giờ thấy có nhu cầu gì về đại số.”

Tôi tin là ông ấy muốn nói rằng làm giàu là chuyện bình thường, chỉ cần biết tính toán đơn giản.

Và từ đó dẫn đến câu hỏi tất yếu, “Làm sao mà có nhiều người trình độ cao lại bị thuyết phục đầu tư cho một công ty sử dụng con toán không rõ ràng thay vì hợp lý như thế?” Một câu khác cũng của Buffett rất đáng giá:

“Wall Street là nơi duy nhất mà người ta đi Rolls Royce đến đó để xin tư vấn từ những người đi tàu điện ngầm.”

Cơ hội?

Mới đây, Warren Buffett lại là tâm điểm. Ông rất thích thú cuộc phỏng vấn đã xem với Rich Wagoner về GM. Để bày tỏ sự ủng hộ, Buffett đã nhờ con gái đi mua một chiếc Cadillac mới cho ông. Điều này dẫn đến vài câu hỏi và nhiều giả định. Các blogger khá nhanh nhạy với một số ý kiến:

- Mua Cadillac có nghĩa Warren Buffett đã thay đổi suy nghĩ về GM. Đã đến lúc nên mua chứng khoán của GM.
- Vì cổ phiếu của GM quá thấp nên ông ta mua Cadillac được giá hời.
- Dù GM gặp khó khăn, Warren Duffett tin vào “mua hàng Mỹ.”
- Warren Buffett có đánh giá những nền tảng tài chính của GM đang rất nghèo. Ông ta đang xem xét rất cẩn thận sự rớt giá của cổ phiếu để có thể nhảy vào và mua công ty với giá hời.

Bạn tin cái nào là thật? Có thể tất cả, có thể một vài hoặc có thể chẳng có cái nào. Tốt nhất là nên học cách tự phân tích về tình hình tài chính của GM, cho dù Warren Buffett có mua xe Cadillac vì lý do gì đi nữa.

Người giàu đang ngày càng giàu hơn

Donald Trump và tôi rất lo lắng tương lai của đất nước này. Chúng ta biết có điều gì đó sai cũng như tất cả chúng ta đều biết ở GM không chỉ có xe mà còn gì đó hơn nữa đang không ổn.

Chúng tôi lo ngại đất nước này cùng với tài sản của nó bị quản lý tồi, giống như GM đang trong tình cảnh tương tự vậy. Trong khi trò chơi với những con số thực sự đem lại lợi cho người giàu, làm họ giàu thêm thì cái giá đó người nghèo và trung lưu phải trả.

Nếu bạn gần đây có ghé Detroit thì sẽ biết nơi này giờ như nhà có đám. Thành phố và việc kinh doanh đang chết. Khi kinh doanh chết, địa ốc rớt giá và các gia đình bị tác động không chỉ là tài chính. Vậy phải chăng cái gì tốt cho GM cũng tốt cho Mỹ? Phải chăng Detroit là một ví dụ của nước Mỹ tương lai?

Nói thêm về tâm lý đặc quyền

Donald và tôi cùng chung suy nghĩ nước Mỹ đã trở nên tự mãn. Không có nghĩa là người ta không siêng năng nữa. Ý chúng tôi muốn nói khi đề cập về tự mãn là người dân ngày càng trông chờ chính phủ giải quyết khó khăn của họ và sửa đổi tương lai. Là một quốc gia, chúng ta đã đặt quá nhiều niềm tin vào các nghị sĩ và quan chức. Nhiều vấn đề ngày nay chính phủ không thể giải quyết được... vì chúng vượt quá khả năng của chính phủ. Đó là thực tế toàn cầu.

Người dân đã nuôi lớn tâm lý đặc quyền và kỳ vọng sự ra tay nào đó của chính phủ. Trong đó có cả người giàu. Nhiều công ty lớn được chính phủ trợ cấp. Nhiều nông trại và trại gia súc không thể tồn tại nếu không có chính phủ nâng đỡ. Còn lương hưu thì tổng thống Mỹ và các ông nghị ở cả Thượng lẫn Hạ viện đều hy vọng tiền hưu từ chính phủ. Khi nói đến tâm lý đặc

quyền, tôi không chỉ nói đến người nghèo. Thực tế, đồng đôla chính phủ đến với người giàu nhiều hơn người nghèo.

Mới đây, Thượng nghị sĩ Randall Cunningham của Mỹ, một phi công quân lực Mỹ và là người giảng dạy Top Gun, đã bị kết án tù vì nhận hối lộ. Dù nhận tội và bị kết án nhưng ông ta vẫn nhận lương hưu từ Quốc hội. Và còn cả khoản lương hưu từ Không quân. Có nghĩa là dù bạn có là một tên tội phạm, bạn vẫn còn đặc quyền từ trợ cấp chính phủ.

Hệ thống Chăm sóc y tế và An sinh xã hội đang gặp khó khăn nhưng hàng triệu người vẫn bám vào đặc quyền này. Khi tổng thống Bush cố gắng cải cách An sinh xã hội bằng cách tư nhân hóa nó thì những phản ứng tiêu cực gay gắt ông đón nhận đã cho ông hiểu là đất nước này yêu quý đặc quyền ban từ chính phủ đến thế nào.

Cơn bão hoàn hảo

Những khó khăn tài chính chúng ta đang đối diện hiện nay quá lớn cho chính phủ Mỹ có thể giải quyết một mình. Ví dụ, các thách thức tài chính không thể được giải quyết đơn giản bằng cách Ngân khố tăng hay giảm lãi suất dù hàng triệu người khắp nước Mỹ và trên thế giới tôn thờ tài trí của Ngân khố. Bất cứ khi nào cựu Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ, Alan Greenspan và Chủ tịch hiện tại Ben Bernanke phát biểu là thế giới lắng nghe. Tuy nhiên những khó khăn đã không được giải quyết và ngày nay đang trở thành các vấn đề toàn cầu, vượt ra khỏi biên giới nước Mỹ và ngoài tầm kiểm soát của các nhà lãnh đạo chính trị.

Hãy xem xét một số vấn đề và mối liên quan giữa chúng:

- 1. Thâm hụt thương mại gia tăng:** Thâm hụt thương mại Mỹ năm 2006 được dự báo ở mức 423 tỉ đôla. Có nghĩa chúng ta, tính cả nước, sẽ tiêu dùng hơn 423 tỉ đô so với những gì chúng ta sản xuất. Ở cấp độ nhỏ hơn, nó giống như gia đình thu nhập 5.000 đô một tháng và chi tiêu đến 6.000. Cả bạn và tôi hiểu rằng gia đình thu nhập 5.000 đô này đang làm cho vấn đề thêm bi đát. Khó khăn này còn dẫn đến khó khăn kế tiếp.
- 2. Nợ quốc gia Mỹ đang tăng:** Theo Bộ Ngân Khố, 42 đời tổng thống từ Washington (1789) đến Clinton (2000) đã mượn chừng 1010 tỉ đôla từ chính phủ các nước và các tổ chức tài chính. Từ năm 2000 đến 2005, chính quyền Bush đã mượn 1050 tỉ đôla - nhiều hơn toàn bộ các tổng thống trước đó cộng lại.
Quay lại với gia đình thu nhập 5.000 đô một tháng, số đông những gia đình này cố gắng giải quyết khó khăn bằng cách đi vay thế chấp nhà. Bạn hẳn đã xem những quảng cáo trên ti vi bảo rằng thật khôn ngoan khi trả sạch hóa đơn thẻ tín dụng bằng cách vay thế chấp nhà. Đây là một ví dụ nhỏ về việc đẩy vấn đề về phía trước. Tổng thống và chính phủ ngày nay đang giải quyết vấn đề cũng tương tự như thế, vay thế chấp nhà trong tương lai. Vấn đề này dẫn đến vấn đề tiếp theo.
- 3. Đồng đôla rớt giá:** Như đã đề cập, năm 1971, đồng đôla chuyển từ tiền thật sang là một đơn vị *thanh toán*. Năm 1971, tổng thống Nixon cố gắng giải quyết một vấn đề -

quá nhiều vàng của chúng ta đang rời khỏi đất nước. Tại sao vàng lại rời khỏi đất nước? Câu trả lời được tìm thấy khi quay lại vấn đề số một - thâm hụt thương mại tăng. Vì chúng ta mua quá nhiều hàng Nhật và châu Âu, khoảng chênh lệch giữa những thứ ta bán cho họ và ta mua của họ được thanh toán bằng vàng vì vào lúc đó đồng đôla được vàng bảo chứng. Để giải quyết vấn đề, tổng thống Nixon đơn giản chuyển đồng đôla từ một tài sản thành một khoản nợ - một Tôi Nợ Anh (I owe you - IOU). Ngày nay thâm hụt thương mại cao hơn bao giờ và khoản Tôi Nợ Anh của Mỹ với thế giới là khổng lồ.

Thay vì bảo chứng đồng đôla bằng vàng, Mỹ chỉ có thể in thêm tiền (giống như những cá nhân chúng ta dùng thẻ tín dụng hay viết séc mà không có tiền trong ngân hàng - sự khác nhau là bạn hay tôi có thể bị tóm và ném vào tù cái tội viết séc dỏm).

Việc muốn in bao nhiêu tiền giả cũng được đó nhằm tức thời giải quyết khó khăn năm 1971 nhưng nó lại không giải quyết được vấn đề tiêu dùng quá mức. Kết quả là thay đổi năm 1971 càng gây thêm nhiều khó khăn, những khó khăn cực lớn mà nước Mỹ ngày nay đang bắt đầu trả giá.

Từ 1996 đến 2006, chỉ trong mười năm, đồng đôla đã mất một nửa giá trị so với vàng. Năm 1996, vàng có giá chừng 250 đôla một ounce. Năm 2006, chỉ mười năm sau, vàng đã hơn 600 đôla một ounce. Ví dụ năm 1996, nếu bạn gửi 1.000 đôla vào ngân hàng thì bây giờ (2006) nó chưa được 500 đôla nếu tính theo vàng. Còn nếu bạn mua 4 ounce

vàng bằng 1.000 đôla thì bây giờ chỗ vàng đó có giá 2.400 đôla.

Thay đổi 1971 trong luật lệ có nghĩa người tiết kiệm trở thành người thiệt thòi. Nhưng ai tin tiền của họ trong ngân hàng an toàn đã thua lỗ chỉ vì họ không thực sự có tiền trong ngân hàng - họ chỉ có đơn vị thanh toán, một khoản Tôi Nợ Anh từ chính phủ. Những người tin vào thu nhập ổn định sẽ thấy cuộc sống trở nên đắt đỏ - đồng đôla không còn đi xa được nữa. Cái chính phủ nói với những người này là vấn đề thực sự nằm ở lạm phát. Cái chính phủ không nói họ biết là vấn đề thực sự nằm ở mất giá trị. Đồng đôla của chúng ta đang mất giá trị chỉ vì chính phủ in thêm tiền để giải quyết khó khăn của họ. Vào năm 2020, một ổ bánh mì có thể 12 đôla nhưng tiền trợ cấp cho những người có trợ cấp sẽ vẫn như cũ. Vấn đề này dẫn đến vấn đề kế tiếp.

Những khó khăn tài chính chúng ta đang đối diện hiện nay quá lớn cho chính phủ Mỹ có thể giải quyết một mình... Tuy nhiên những khó khăn không được giải quyết và ngày nay đang trở thành các vấn đề toàn cầu, vượt ra khỏi biên giới nước Mỹ và ngoài tầm kiểm soát của các nhà lãnh đạo chính trị.

Robert T. Kiyosaki

4. **Thế hệ bùng nổ dân số không tiền:** Chúng tôi đã nhận mạnh sự kiện trong vài năm tới những người đầu tiên của 75 triệu người thuộc thế hệ bùng nổ dân số sẽ bắt đầu nghỉ hưu. Nhiều người không đủ tiền để an dưỡng tuổi hưu. Việc tiết kiệm này phần nào gây ra bởi Luật Gresham. Luật Gresham ghi rằng khi tiền xấu xâm nhập hệ thống, tiền tốt sẽ chạy trốn. Việc này đã từng xảy ra trong lịch sử, từ thời đế chế La Mã. Năm 1964, Mỹ rút lại đồng xu bạc thật và thay bằng đồng xu bạc giả. Ngay lập tức, những đồng bạc thật trốn đâu cả.

Tôi tin người ta có thể không để dành vì, ý thức hay không ý thức, họ biết tiền nhận được không phải thật, nên họ tiêu xài càng nhanh càng tốt. Ngày nay chúng ta là một quốc gia của những con nợ, đơn giản vì nhiều người biết đồng tiền của họ giá trị mỗi lúc một ít hơn - vậy thì tại sao lại để dành khi những người để dành là người thua lỗ. Hầu hết người Mỹ trung lưu có nhiều tiền nằm trong địa ốc và tài khoản về hưu hơn là tiền tiết kiệm trong ngân hàng. Người Mỹ nằm trong số tỉ lệ tiết kiệm thấp nhất thế giới. Họ đang sống thọ hơn với ít tiền và ít cơ hội hơn. Vấn đề này lại đưa đến vấn đề tiếp theo.

5. **Tâm lý đặc quyền:** Vì hàng triệu người thiếu nguồn tài chính nên giờ đây họ trông chờ chính phủ giải quyết khó khăn tiền bạc và chăm sóc cho họ. Nếu chính phủ không làm việc đó thì ai lo? Với giá cả tăng vùn vụt, ai có đủ khả năng chăm lo cho họ?

Không thể đẩy lùi khó khăn xa thêm nữa. Với An sinh xã

hội nợ 10.000 tỉ đôla và Chăm sóc y tế nợ 62.000 tỉ đôla, dường như cách duy nhất để giải quyết vấn đề là tiếp tục làm những gì chúng ta vẫn luôn làm - tiêu nhiều hơn tiền kiếm được, mượn nhiều hơn khả năng trả, và in thêm tiền. Đó là cái án tử hình gây ra bởi sự bất lực không giải quyết được khó khăn - một khó khăn hình thành từ việc thiếu giáo dục tài chính. Vấn đề này dẫn dắt đến vấn đề tiếp theo.

6. **Giá dầu cao hơn:** Giá dầu cao hơn không phải do sự thiếu giáo dục tài chính; nó cao vì lòng tham ích kỷ và vì thiếu tầm nhìn tài chính. Dù chúng ta có công nghệ và các nguồn năng lượng thay thế cho dầu, chúng ta vẫn chưa thực hiện. Là một quốc gia và một thế giới, chúng ta sẽ bị thiệt hại tài chính vì lòng tham và sự thiếu tầm nhìn này.

Giá dầu cao gây ra hiệu ứng domino đến những vấn đề trên. Mỹ đã có thể mượn bao nhiêu cũng được để giải quyết khó khăn vì kinh tế chúng ta lúc đó đang phát triển. Chừng nào chúng ta còn phát triển, các nước khác và những người cho vay luôn sẵn lòng cho mượn... bao nhiêu tùy thích. Vấn đề khi giá nhiên liệu cao là giá cao khiến nền kinh tế thu hẹp lại thay vì mở rộng. Và khi kinh tế bắt đầu sa sút, những người chúng ta từng mượn tiền có thể chần chừ trong việc cho vay thêm. Nếu việc đó xảy ra, các khó khăn kinh tế không thể giải quyết bằng những lời hứa lớn hơn và nhiều nợ hơn nữa. Ngôi nhà được xây bằng các loại thẻ có cơ đổ sụp.

7. **Miễn thuế cho người giàu:** Hầu hết chúng ta biết Luật vàng. Không phải Luật vàng nhắc chúng ta làm gì cho người khác. Luật vàng tôi đang nói đến là luật như thế này, "Ai có vàng

thì làm luật.” Đó là bi kịch; ở Mỹ người nghèo và trung lưu mất tiếng nói trong chính phủ. Ngày nay, người giàu đang làm luật, vì thế mà người giàu lại càng giàu.

Ngày 11 tháng 5, 2006, *ABC News* có câu chuyện về lần cắt giảm thuế mới nhất. Tôi trích dẫn ở đây:

“Trung tâm chính sách thuế, một bộ sậu Washington, phát hiện ra rằng 0,1% những người trả thuế nhiều nhất - những người kiếm hơn 1,8 triệu - được hoàn thuế 82.000 đôla. Lớp trung lưu Mỹ thu nhập từ 27 đến 47 ngàn đôla thì được hoàn 20 đô.”

Kinh tế tà phép hay hiệu ứng nước đổ xuống (trickle down effect)

Một lý thuyết tiền tệ khuyến khích các quy định thuế có lợi cho người giàu - ý tưởng là nếu người giàu có thêm tiền thì họ sẽ đầu tư, tạo ra thêm công ăn việc làm. Tiền sẽ chảy xuống người nghèo và trung lưu. Lý thuyết này đôi khi được gọi là “kinh tế tà phép” hay là “hiệu ứng nước đổ xuống.” Về mặt lý thuyết thì nghe ổn và đúng là có một ít tiền đổ xuống thật, nhưng kết quả sau chót thì tiền vẫn nằm trong tay người giàu.

Trong nhiều trường hợp, giá tài sản tăng vì người giàu có nhiều tiền hơn. Tại sao giá tài sản tăng? Giá tài sản tăng vì đó là cái người giàu mua bằng tiền của họ - tài sản, một trong những lý do vì sao họ giàu. Khi giá tài sản tăng, nó làm tài sản (những thứ có giá trị thật và lâu bền) trở nên đắt hơn, ngoài tầm với của người nghèo và trung lưu. Cứ nhìn vào giá của địa ốc và hời bất

kỳ ai chưa từng mua nhà liệu họ có nghĩ việc mua nổi căn nhà mơ ước bây giờ có dễ dàng không. Khó mà mua nhà nổi nhờ vào đồng tiền nhỏ từ trên xuống đó.

Tóm tắt

Donald Trump và tôi hợp tác vì chúng tôi cảm thấy đất nước này đang chạy sai đường mà thời gian thì không còn nhiều. Thay vì tốt đẹp hơn thì mọi việc lại đi từ xấu đến rất xấu - đơn giản vì chúng ta không giải quyết những khó khăn tài chính mà chỉ đẩy chúng lên lưng của thế hệ sau.

Trong cuốn sách *Nước Mỹ Chúng Ta Xứng Đáng Có*, Donald Trump nói những gì ông sẽ làm nếu là tổng thống Mỹ. Sau khi đọc cuốn sách của ông, tôi thấy ý tưởng của ông thật mạnh mẽ và đầy sáng tạo. Tôi nghĩ ông sẽ là một vị tổng thống tài ba và sẵn sàng vận động mạnh mẽ cho ông nếu ông quyết định ra tranh cử.

Phần mình, tôi kém lạc quan hơn. Cha tôi từng chạy đua chức phó thống đốc bang Hawaii và bại trận. Chuyện đó khiến tôi giảm lòng tin vào quy trình chính trị. Kế hoạch của tôi đơn giản chỉ là giới giang về tài chính, tự có trách nhiệm với bản thân, và không cho phép mình trở thành nạn nhân của sự quản lý tồi từ chính phủ.

Cha tôi tin ông có thể thay đổi chính quyền. Sau thất bại cay đắng của ông, tôi quyết định tốt nhất là thay đổi mình. Thay vì gắng thay đổi luật, giống như đưa ra những luật thuế công bằng hơn, tôi chỉ quyết định phải giàu có và dùng luật thuế có

lợi cho mình. Nếu bạn thích gia nhập vào giới giàu thay vì chống cự họ thì mời đọc tiếp. Cuốn sách này dành cho bạn. Nếu bạn thích thay đổi chính phủ hơn thì có thể cuốn sách không phù hợp cho bạn rồi.

Donald và tôi tin rằng cách tốt nhất để thay đổi luật lệ là đầu tiên phải nắm được vàng. Nếu có vàng, bạn sẽ thêm sức mạnh. Khi đã có sức mạnh, bạn có khả năng hơn khi thực hiện Luật vàng thật, Luật vàng rằng, “Hãy đối xử với người khác như cách con muốn người khác đối xử với con.”

Quan điểm của Donald

Trước tiên bạn phải hiểu việc gì sắp đến. Rồi bạn xuất phát từ đó. Bạn đi từ học đến hành. Thứ tệ hại nhất là học những bài học khó bằng cách hành trước khi học. Bản thân học đã là đầu tư. Robert và tôi cố gắng xây dựng lối nghĩ đó cho bạn theo cách dễ tiếp cận.

Luật lệ luôn chẳng có gì hay nhưng trừ khi bạn ở vị trí có thể thay đổi luật, lệ, và quy định, còn thì tốt hơn phải hiểu rõ chúng. Ví dụ có những người đến gặp tôi với cái họ nghĩ trong đầu là một công trình vĩ đại, một tòa nhà chấm dứt cuộc đua của các tòa nhà. Và tôi nhận ra họ chẳng biết gì cả - chẳng gì sắt - về quy hoạch. Ở thành phố New York, luật quy hoạch thống trị. Giống như bạn dự định đóng con thuyền vượt mọi con thuyền đông tây kim cổ nhưng bạn chẳng biết gì về xưởng đóng tàu. Làm sao bạn có thể ra khơi

nếu bạn không biết đóng tàu thế nào. Rất nhiều chuyện như thế, và tin tôi đi, còn nhiều thứ ngoài trí tưởng tượng của bạn, thực sự làm tôi lo ngại cách suy nghĩ của người dân. Giáo dục nhằm giúp chúng ta suy nghĩ. Quá trình suy nghĩ lại dường như vắng bóng ở nhiều người, kể cả những người được giáo dục.

Có một tâm lý đảo mà Robert và tôi chia sẻ: chăm sóc hòn đảo của bạn. Sau sự kiện 11/9, người dân New York chia sẻ một tình cảm chung mà những ai ở đây sẽ khó mà quên. Manhattan đột nhiên trở thành hòn đảo “của chúng ta,” không còn chỉ là một thành phố lớn nổi tiếng mà chúng ta sống. Nó còn là hòn đảo yêu thương của nhiều người trước đây chưa từng đến. Vụ tấn công 11/9 không phá hủy hòn đảo này; ngược lại, nó càng làm mạnh mẽ thêm. Với suy nghĩ đó, tôi vui sướng nói rằng 11/9 là một thất bại cho những kẻ khủng bố.

Chúng ta đều biết một câu ngạn ngữ xưa “Không ai là một hòn đảo.” Có nhiều cách hiểu nhưng tôi thích hiểu thế này, “Chúng ta đều chung một thuyền.” Có thể thấy rõ điều đó sau 11/9 và tôi hy vọng chúng ta sẽ giữ được phần nào tinh thần đó. Chúng ta cần đoàn kết khi đối diện với những khó khăn kinh tế của hôm nay và ngày mai.

Đây là chuyện làm ăn nghiêm túc. Nhưng không phải chúng ta không thể có hứng thú trên đường đi. Tôi phải nói với bạn là Robert suy nghĩ lớn. Anh nghĩ thế giới là hòn đảo của anh! Nếu là bán sách thì anh đã đứng. Và quyết tâm giáo dục tài chính cho mọi người của anh được xác định ở tầm cỡ toàn cầu. Đúng như thế. Đây là vấn đề toàn cầu. Nhưng giải pháp có thể bắt đầu với bạn và với chúng ta.

Chúng tôi là một nhóm tốt, Robert và tôi. Cuối cùng tôi đã tìm thấy người có suy nghĩ lớn giống tôi. Và đừng vội tin những câu như “Donald Trump xây nhà chọc trời còn tôi chỉ có một căn song lập” hay đại loại như thế của Robert. Anh là một người cực kỳ thành đạt và chắc chắn là một người có tầm suy nghĩ toàn cầu.

Động lực của bạn là gì?

Nhưng chúng ta hãy tập trung vào một thứ quan trọng hơn - nói rõ ra đâu là điều quan trọng nhất đối với bạn? Phải chăng là gia đình? Là sự sung túc của gia đình? Là tương lai của những người thân yêu và của bạn? Như vậy bạn đang đọc đúng sách rồi đấy. Robert và tôi có những thứ cực kỳ quan trọng đối với chúng tôi. Chúng tôi sẵn sàng vượt mọi gian nan vì chúng. Vì thế chúng tôi tin mình có những điều giống như tất cả các bạn.

Giả sử gia đình và tài sản của bạn bị đe dọa. Bạn sẽ làm gì? Hãy sẵn sàng và trang bị cho mình những gì cần thiết đón những gì có thể đến.

Tôi không muốn làm người gieo rắc nỗi sợ về tài chính nhưng phải nói với bạn rằng tình hình không có gì sáng sủa. Sự ổn định tài chính của chúng ta đang lung lay. Không phải bạn còn mua sắm ở Saks hôm nay hay trên mạng tối nay có nghĩa là mọi thứ đều yên ổn và không có gì phải sợ sệt. Đừng để bị gạt bởi trạng thái hạnh phúc trong an toàn đó. Đừng nên thiển cận.

Robert đã chỉ ra một số các vấn đề rất thật mà hiện nay chúng ta đối diện:

1. Thâm hụt thương mại gia tăng

2. Nợ quốc gia tăng
3. Đồng đôla mất giá
4. Thế hệ bùng nổ dân số không tiền
5. Tâm lý đặc quyền
6. Giá dầu tăng cao
7. Miễn thuế cho người giàu

Bất kể vấn đề nào trong số này cũng có thể hủy hoại tài chính của bất cứ nước nào. Chưa bao giờ việc giáo dục bản thân và gia đình mình lại quan trọng như thế để bạn có thể bảo vệ gia đình mình về phương diện tài chính trong tương lai. Nhờ giáo dục, bạn sẽ có tầm nhìn. Với tầm nhìn, bạn sẽ có khả năng nhận ra những khó khăn kinh tế và biến chúng thành cơ hội kinh tế. Tuy nhiên, bạn phải cẩn thận với loại giáo dục nào bạn nhận được.

Tôi từng nghe có người nói, “Trước khi quảng cáo xuất hiện, tôi đã nhìn thấy thế giới.” Sự vật rõ ràng hơn cho người này trước lúc anh ta bị quảng cáo, các kênh truyền thông và các chính trị gia xoay vòng vòng. Anh ta thừa nhận có cái nhìn mờ ảo hơn kể từ lúc các chuyên gia thế giới bước vào nhằm giúp anh sáng mắt hơn. Truyền thông là một công cụ mạnh mẽ, trong tay cả người xấu lẫn người tốt. Do đó, tốt hơn cả là bạn phải học cách nghĩ cho chính mình.

Robert và tôi không ở đây để nghĩ giúp bạn. Nhưng vì cả hai chúng tôi đều đã dành rất nhiều thời gian tư duy và đã thành công, chúng tôi tin những gì mình phải nói có thể xóa tan phần nào màn sương nơi chân trời và thậm chí có thể giảm bớt những con sóng truyền thông mà ai trong chúng ta cũng đang hứng phải.

Bản năng tự nhiên của bạn là gì?

Lớn lên ở Hawaii nên tôi chắc chắn Robert là tay bơi siêu hạng. Hắn thế rồi vì anh ta là một tay lướt sóng mà. Tôi chưa bao giờ nghĩ có ngày sẽ là đồng tác giả với một anh chàng lướt sóng từ Hawaii. Tôi nhớ có một câu trong sách của anh ta, cuốn *Lời Tiên Tri Của Người Cha Giàu (Dạy Con Làm Giàu - Tập 11)*, “Bạn không thể học bơi bằng sách giáo khoa.” Câu tiếp theo là “Bạn không thể học kinh doanh từ sách giáo khoa hay từ trường thương mại được.” Nói cách khác, không có gì bằng kinh nghiệm xông pha trận mạc.

Những lời này cũng đưa tôi đến một suy nghĩ khác có liên quan đến bản năng. Robert dành một năm trên biển, đi vòng quanh thế giới là một phần trong đợt huấn luyện của Học viện Hải quân Mỹ. Anh nói thời gian đó dạy cho anh sự thận trọng trong việc tìm những dấu hiệu thời tiết sắp thay đổi. Sau một thời gian, anh phát triển giác quan thứ sáu, một linh cảm về thời điểm thời tiết có thể chuyển biến. Tôi nghĩ anh đã vận dụng linh cảm đó khi dự đoán về kinh tế. Anh mô tả tình hình kinh tế là một sự kết hợp các yếu tố của “một cơn bão hoàn hảo” mà chúng ta đều từng nghe đến. Chính xác đó không phải là một suy nghĩ hay hình ảnh dễ chịu.

Kinh nghiệm linh cảm của tôi bắt đầu từ bóng chày. Các cầu thủ bóng chày cần có giác quan thứ sáu, nếu không thì chẳng bao giờ họ vào được hay là vươn lên khỏi Giải nhỏ. Không nhiều người biết tôi là một tay chơi bóng chày giỏi, đủ giỏi để nhận học bổng đại học danh dự nhờ khả năng. Tôi biết cách chơi như thế nào và đã có những kỹ năng vận động viên để ứng phó.

Tôi áp dụng cũng kiến thức của môn chơi đó vào kinh doanh. Đôi khi tôi sẽ thấy một tình huống, chờ cho sự vật xoay vào đúng điểm rơi và bắt đầu nghĩ, “Rồi, đã sẵn sàng? Tốt.” Vì điều đó có ý nghĩa như giải ngoại hạng đối với tôi. Một giải ngoại hạng cho cảm xúc tốt đỉnh.

Còn Robert lại có thể nghĩ, “Con sóng hoàn hảo? Rồi, tới nào!” Nhưng ai biết những cựu thủ môn lướt sóng nghĩ gì? Tôi hẳn không biết. Thực ra có người từng nói với tôi không có cựu thủ trong môn này. Những người chơi lướt sóng sẽ tiếp tục cho đến hết đời.

Nếu không có đào tạo quân sự và kinh nghiệm trên biển, tôi không biết liệu mình có làm việc với anh chàng này không. Ngoài việc anh ta có tầm nhìn và sự ngoan cường mà cả hai đều cực kỳ quan trọng.

Chỉ số IQ tài chính

Cả Robert và tôi đều dùng từ “chỉ số IQ tài chính” trong các bài viết của mình. Cách đây không lâu, Kim, vợ của Robert, xuất bản cuốn sách đầu tiên của mình, *Người Phụ Nữ Giàu*. Cô có đưa bản thảo cho tôi đọc và nó hay quá nên tôi đã viết lời giới thiệu trên trang bìa cho cuốn sách đó. Mục tiêu của cô là giúp tăng cường chỉ số IQ tài chính cho tất cả phụ nữ và không phải nhờ vào đàn ông lo cho mình. Tôi đề nghị cả đàn ông hay phụ nữ đều nên đọc.

Mỗi chúng ta có một định nghĩa IQ tài chính cho mình nhưng đó là một từ có sức sống nên nó không ngừng thay đổi. Với tôi, nó có nghĩa là khả năng lập được biểu đồ dòng chảy kinh tế trong nước và quốc tế, có thể nhìn thoát khỏi hiện tại này để thấy được tương

Đây là chuyện kinh doanh nghiêm túc. Nhưng không có nghĩa là chúng ta không có được niềm vui trên con đường đi.

Donald J. Trump

lai, và đưa ra những quyết định dựa trên nhận định và kiến thức đó. Việc đó không hề dễ dàng mà là nỗ lực mỗi ngày, một kỷ luật cần thiết nếu người đó muốn thành công trong thế giới hôm nay.

Tôi có một lợi thế là thuộc nhóm những người không cần ngủ nhiều - có thể ba bốn tiếng mỗi đêm. Vậy thì tôi làm gì với những giờ có thêm đó? Tôi đọc. Tôi theo dõi tình hình thế giới và đọc về lịch sử.

Bạn phải tính nếu một người có thêm 28 giờ mỗi tuần để đọc thì sẽ đọc được rất nhiều. Tôi để cho bạn tính. Tôi biết Robert thích đọc theo nhóm, mọi người tập trung lại để cùng nghiên cứu một quyển sách. Đó là một ý hay nhưng vì thường đọc vào lúc sáng sớm nên tôi nghĩ mình không nổi tiếng với nhóm nào cả.

Tâm quan trọng của lịch sử

Tôi muốn nhấn mạnh tâm quan trọng của nghiên cứu lịch sử. Kiến thức là sức mạnh. Chúng ta có thể học từ lịch sử, từ các nền văn minh và các đế chế đã làm nên lịch sử của thế giới. Có những thứ rất lớn đã biến mất trong tiến trình lịch sử. Bạn có nhớ đế chế Ottoman? Bạn có biết nó thống trị bao lâu? Bạn có biết tại sao đế chế đó biến mất và như thế nào? Có lẽ bạn nên tìm hiểu. Hiểu được những sự kiện thế giới là việc thích đáng. Nói cách khác,

những gì bạn không biết rất có thể tác động đến bạn vào một thời điểm nào đó, theo cách nào đó. Nếu đến lúc nó tác động một cách bất ngờ thì bạn sẽ trách ai bây giờ?

Robert và tôi đều là những người yêu thích lịch sử và có một lý do chúng tôi gắn gũi là vì cả hai đều dùng lịch sử làm sách hướng dẫn. Học hỏi lịch sử vẫn tốt hơn lặp lại sai lầm cũ. Như một câu nói cổ, “Những ai không học từ lịch sử rồi sẽ phải lặp lại nó.”

Nếu hôm nay đột nhiên trở thành quá khứ, bạn muốn nhớ điều gì?

Hai câu nói đến trong đầu tôi, một của Ralph Waldo Emerson và một của Albert Einstein:

“Những gì sau chúng ta
Những gì trước chúng ta
Chỉ là chuyện cỏn con
So với gì giữa chúng ta.”

Emerson

“Một cái đầu mở ra cho ý tưởng mới
Sẽ không bao giờ quay lại kích thước cũ.”

Einstein

Lời thơ của Emerson nhắc nhở tôi không được tự mãn, nhắc tôi rằng mình còn nhiều thứ phải học và phải đạt, còn câu nói của Einstein khiến tôi suy nghĩ lớn. Tôi có thể giải thích nhiều hơn nhưng những ý nghĩ này quá rõ ràng rồi nên nếu nói thêm chỉ là dư. Tôi cũng tin rằng càng đơn giản càng tốt. Không phải đơn giản là chuyện dễ. Tinh lọc được chuyện gì đến cốt lõi của nó có thể

mất rất nhiều thời gian và trí tuệ. Đó là lý do chính đáng để đọc những người có suy nghĩ lớn và những tác gia lớn - trong rất nhiều trường hợp, họ đã thực hiện quá trình chất lọc cho bạn rồi.

Nhưng đây là bài tập đầu tiên của bạn: hãy suy nghĩ về cội rễ của bạn và tại sao bạn đang làm những gì bạn đang làm. Đó là cách hay để bắt đầu suy nghĩ cho bản thân - và có lẽ không ai ngoài bạn có thể mang lại câu trả lời đúng.

Robert và tôi đã nói với bạn tại sao chúng tôi muốn bạn giàu có nhưng cái chúng tôi muốn không quan trọng. Cái quan trọng là chính bạn muốn gì cho mình và gia đình. Bạn có muốn giàu có không?

Sachvui.Com

PHẦN HAI

BA DẠNG NHÀ ĐẦU TƯ

Có ba dạng nhà đầu tư trên thế giới. Họ gồm:

1. Những người chẳng đầu tư gì cả
2. Những người đầu tư sao cho không lỗ
3. Những người đầu tư để thắng

Những người chẳng đầu tư gì cả nghĩ rằng gia đình họ, công ty họ làm hay chính phủ phải chăm sóc cho mình khi những ngày làm việc đã qua.

Những người đầu tư sao cho không lỗ thường đầu tư vào những nơi họ nghĩ là an toàn. Họ chiếm đa số những người đầu tư. Những người này mang suy nghĩ của người tiết kiệm khi đầu tư.

Những người đầu tư để thắng sẵn sàng học hỏi thêm, muốn có nhiều quyền kiểm soát hơn và đầu tư có lãi cao hơn.

Thú vị là cả ba loại nhà đầu tư này đều có khả năng giàu có, kể cả những người hy vọng người khác lo cho mình. Ví dụ giám đốc điều hành của Exxon về hưu mới đây đã nhận gần nửa tỉ đôla gọi là quà chia tay.

Cả Donald và Robert đều đầu tư để thắng. Cuốn sách này cho những ai trong các bạn muốn đầu tư để thắng.

Sachvui.Com

CHƯƠNG SAU

ĐẦU TƯ ĐỂ THẮNG

Quan điểm của Robert

Donald và tôi chia sẻ cùng lo lắng và chúng tôi muốn bạn giàu, vậy giải pháp của chúng tôi là gì?

Một lần, trong cuộc họp ngắn ở văn phòng mình, Donald nói đơn giản, “Tôi đầu tư để thắng. Anh cũng thế phải không?” Với câu nói đó, sự khác biệt rõ ràng được chỉ ra. Ông và tôi *đầu tư để thắng* trong khi người khác *đầu tư để không thua*.

Chúng tôi có thảo luận về lời khuyên, “Tiết kiệm tiền, xóa nợ, đầu tư lâu dài (thường là các quỹ hỗ tương) và đa dạng hóa.” Cuối chiều hôm đó, Donald và tôi chia sẻ việc không tập trung vào tiết kiệm tiền như thế nào. Thực tế, cả hai đều nợ hàng triệu đôla - nhưng là nợ tốt. Chúng tôi không đa dạng hóa hoạt ít ra không giống cách phần đông mọi người đa dạng hóa. Và dù chúng tôi hẳn nhiên là những người đầu tư dài hạn, chúng tôi không đầu tư vào quỹ hỗ tương hoặc không xem đó như phương tiện đầu tư ưu tiên. Vì sao? Chúng tôi đầu tư để thắng.

Donald và tôi bắt đầu nói đến việc sách của mình khác và nổi tiếng hơn sách các tác giả tài chính khác như thế nào. Và những gì đã rõ càng thêm rõ. “Hầu hết các tác giả tài chính nói với

người đọc để họ *sống dưới khả năng của họ*,” tôi nói. “Một tác giả đề nghị dùng uống cappuccino mỗi ngày mà dành tiền đó cho quỹ hỗ tương - để rồi cuối đời bạn sẽ giàu có. Ông và tôi không sống dưới khả năng của mình. Chúng ta muốn giàu. Chúng ta mở rộng khả năng của mình. Khi viết hay dạy, chúng ta khuyến khích mọi người giàu có và hưởng thụ một cuộc sống tốt đẹp.”

Ngừng một lúc, Donald mỉm cười nói, “Biết không, anh nói đúng. Tôi không biết người nào thích sống dưới khả năng của mình, ít ra là trong số bạn bè. Những người tôi biết muốn tận hưởng cuộc sống và chúng ta thực sự hưởng thụ cuộc sống. Chúng ta chơi để thắng và chúng ta đã thắng. Anh thắng và tận hưởng cuộc sống. Vì thế mà anh và tôi bán được nhiều sách hơn và thu hút được thính giả đông đúc khi dạy. Ai cũng thích là người chiến thắng.”

“Các chuyên gia tài chính khác khuyên mọi người chơi an toàn nên sống dưới khả năng của họ. Họ nói mọi người rằng đầu tư là rủi ro, cần tiết kiệm và tránh thua lỗ. Những chuyên gia này không tập trung vào chuyện thắng. Họ tập trung vào việc *không* thua,” tôi nói thêm.

“Đó là sự khác biệt to lớn,” Donald nói.

Và tôi chỉ có thể gật đầu đồng ý. Nhiều năm, kể từ khi bộ *Dạy Con Làm Giàu* ra đời, nhiều người, kể cả các phóng viên thường nói rằng những gì tôi khuyên sao quá rủi ro. Nhưng tôi nghĩ những gì đã số đang làm còn rủi ro hơn nhiều. Với thị trường chứng khoán bùng phát và nổ tung, làm tiêu tan hàng ngàn tỉ đôla của những người đầu tư ngây thơ, có lẽ việc dựa vào thị

trường chứng khoán là ngu ngốc. Và với hệ thống trường học của chúng ta dạy rất ít hoặc chẳng có gì về an toàn tài chính thì quả là nguy hiểm nếu cho rằng giáo dục tốt là đã đủ.

Nó khiến tôi nhớ lại quãng đời mình, đến những giây phút quan trọng trong cuộc đời khi tôi quyết định mình sẽ chơi trò chơi của tiền để thắng chứ không chơi để đừng thua.

“Anh biết không, chúng ta không đầu tư vào những chỗ đa số đầu tư,” Donald nói. “Có nực cười không khi những khoản đầu tư mà nhiều người nghĩ là an toàn lại thực sự rủi ro?”

Tôi gật đầu đồng ý.

“Còn nữa,” Donald nói. “Anh và tôi xem chuyện kiếm tiền là một trò chơi. Chúng ta có niềm vui. Chúng ta thích thú với cuộc chơi. Đôi khi ta thua, nhưng thường thì thắng. Chúng ta vui.”

“Đúng là rất vui,” tôi đáp. “Tôi thích trò chơi này.”

“Nhưng nhiều người lại không thấy rằng kiếm tiền là một trò chơi,” Donald nói. “Họ nhìn nhận nó như chuyện sống chết, thắng thua.”

“Là sự tồn tại,” tôi tiếp lời. “Là một cuộc đấu tranh, vì thế mà họ kinh hoàng khi mất tiền. Vì thế mà họ cho rằng đầu tư là nguy hiểm.”

“Để rồi lại lao vào những đầu tư rủi ro.” Donald thêm vào, khẽ đập nhẹ lên bàn. “Đó là bi kịch tài chính.”

“Vì mất tiền?” tôi hỏi.

“Không, họ mất đi niềm vui. Kiếm tiền là niềm vui. Đã sống là phải vui. Mà hàng triệu người đang sống trong sợ hãi thay vì vui vẻ. Đó là bi kịch.”

“Vì thế mà họ muốn chơi trong an toàn, đầu tư vào những khoản ‘an toàn’, đeo theo ổn định công việc và sống dưới khả năng,” tôi tiếp. “Thêm vào đó, hàng triệu người đang mắc nợ, những khoản nợ xấu, vì họ muốn vui nhưng lại không học cách đầu tư. Họ thực sự muốn sống sung sướng nhưng lại bị trừng phạt bởi những khoản nợ xấu quá mức.”

“Và thế là không còn vui nữa,” Donald nói. “Anh và tôi yêu thích cuộc chơi. Chúng ta sáng tạo những trò chơi giáo dục. Trò chơi là niềm vui. Nếu anh thấy vui, anh sẽ học nhiều hơn, anh muốn chiến thắng cho dù có lúc anh thua. Tôi chưa từng thấy một trò chơi có tên *Tiết Kiệm Tiền* hay *Sống Dưới Khả Năng Của Bạn* bao giờ. Anh thấy chưa? Có thể có một trò chơi như thế nhưng tôi không nghĩ nó nổi tiếng như trò chơi của chúng ta. Chúng ta chơi quyết liệt. Chúng ta chơi để thắng. Chúng ta có niềm vui. Cuộc đời này chỉ là vậy mà.”

Buổi họp kết thúc. Có nhiều điều để suy ngẫm. Khi vào thang máy và nhấn nút xuống sảnh của tháp Trump, tôi vẫn không dứt dòng suy nghĩ. Tại sao hầu hết những người đầu tư lại muốn chơi an toàn hay đầu tư để không thua? Và tại sao có những người đầu tư để thắng? Khi thang máy mở cửa ra sảnh, một câu hỏi chợt đến trong tôi, “Đâu là sự khác nhau giữa một người chơi để thắng và một tay đánh bạc? Và rủi ro là gì?”

Khi bước ra hè phố Đại lộ số 5 và ngoác taxi, tôi nhận ra những câu hỏi trong đầu mình nằm trong số những câu hỏi cần được trả lời trong cuốn sách này. Tôi nhận ra lý do phần lớn đầu tư để không thua vì họ nghĩ đầu tư là nguy hiểm và đầu tư là đánh bạc. Nhiều người cũng tin rằng lợi nhuận cao hơn đồng nghĩa rủi ro lớn hơn. Sự thật hoàn toàn không như thế.

Luật 90/10 của tiền

Ngồi trong taxi, tôi nhớ đến luật 90/10 của tiền mà Người cha giàu đã dạy từ nhiều năm trước (và tôi có viết về nó trong những quyển sách khác). Nhiều người từng nghe nguyên lý 80/20 (*Nguyên Lý 80/20*, Nxb Trẻ, 2007) nhưng luật 90/10 lại đặc biệt áp dụng cho tiền. Nói đơn giản thế này, trong trò chơi của tiền, 10% người chơi thắng 90% số tiền. Ví dụ, trong môn đánh gôn, 10% trong số người chơi chuyên nghiệp thắng 90% tiền và 90% những người còn lại chia nhau khoản 10% còn lại.

Luật 90/10 là một luật cực chính xác trong cuộc đời tôi (dù tôi biết không có nghiên cứu khoa học nào chứng minh điều đó cả). Chúng ta đều nghe 10% người Mỹ sở hữu các tài sản giá trị như thế nào. Khi hướng mắt vào những người đầu tư địa ốc, hoàn toàn có thể nói rằng 10% sở hữu hoặc kiểm soát 90% tài sản mà trong đó số lớn nhất nằm trong tay 1% của 10% đó.

Một trong những cách mà luật 90/10 này giúp ích cho tôi là chọn cái để nỗ lực. Ví dụ một trong những lý do tôi không chọn chơi gôn chuyên nghiệp đơn giản vì tôi thấy mình không thể nằm trong nhóm 10%. Không chỉ vì tôi thấy mình không có tài năng mà còn vì tôi không có đam mê. Nếu bạn từng nghe tôi hát, bạn cũng sẽ hiểu tại sao tôi không chọn ca hát làm sự nghiệp. Khi quyết định viết *Dạy Con Làm Giàu* và sáng tạo ra trò chơi CASHFLOW, tôi không chỉ chắc chắn sách và trò chơi của mình thành công mà tôi còn *muốn* thành công dù tôi chưa từng là một cây bút giỏi hay từng sáng tạo một trò chơi nào. Tôi muốn làm tốt, muốn dạy và muốn chiến thắng.

Tôi nhận ra lý do phần lớn đầu tư để không thua vì họ nghĩ đầu tư là nguy hiểm và đầu tư là đánh bạc.

Nhiều người cũng tin rằng lợi nhuận cao hơn đồng nghĩa rủi ro lớn hơn. Sự thật hoàn toàn không như thế.

Robert T. Kiyosaki

Tôi tin lý do Donald Trump và tôi gặp nhau đơn giản vì sách của tôi, *Dạy Con Làm Giàu*, và trò chơi CASHFLOW là những thành công quốc tế. Chúng tôi không cùng nhau viết sách vì tôi có thành công quốc tế trong địa ốc như ông dù đúng là tôi sở hữu hàng triệu đôla địa ốc và các công ty khắp thế giới. Trong đầu tư kinh doanh và địa ốc, tôi đã thắng, là người chiến thắng, là người chơi chuyên nghiệp nhưng tôi không nằm trong nhóm 10% như ông. Nhưng là một tác giả thì tôi nằm trong nhóm 10%; thực tế, *Dạy Con Làm Giàu* được công nhận trụ lâu thứ ba trong danh sách sách bán chạy nhất *New York Times*. Không tòi cho một anh chàng vốn trượt môn Anh ngữ đến hai lần thời trung học.

Donald Trump chơi để thắng

Ở Phoenix, Arizona, nơi tôi sống, Donald đã đến thành phố và khuấy động một cuộc tranh luận. Ông và nhóm của mình muốn xây một cao ốc trên đại lộ Camelback, giữa đường số 24 và 32. Đây là vị trí tốt nhất trong số các vị trí tốt ở Phoenix. Địa thế đoạn từ đường 24 đến 32 giống như Boardwalk và Park

Place trong trò chơi Cờ tỉ phú vậy. Ông muốn xây tòa nhà cao nhất trên đại lộ Camelback nhưng nơi ông muốn xây lại có những quy định hạn chế chiều cao.

Trong nhiều năm, cuộc tranh chấp cứ tiếp diễn. Câu hỏi râm ran trong thành phố là Donald Trump có nên được phép xây tòa nhà cao nhất tại vị trí đẹp nhất không? Vợ tôi và tôi muốn Donald thắng. Tại sao? Vì chúng tôi cũng có cao ốc văn phòng và nhà ở trên, gần, hoặc giữa đoạn đường 24 đến 32. Nếu Donald thắng, chúng tôi cũng thắng.

Mùa thu 2005, cư dân trong khu vực bỏ phiếu không đồng ý cho Trump xây tòa nhà cao nhất. Kết quả kiểm phiếu cho thấy người dân sẵn sàng cho phép ông xây cao ốc nhưng không phải chiều cao ông muốn. Với kết quả đó, Trump rút lui.

Trong một cuộc gặp mặt ở New York cho quyển sách, tôi hỏi ông về chuyện bỏ phiếu ở Phoenix. Ông có vẻ trầm tư. Ông chỉ nói thế này, “Nếu không xây được tòa nhà cao nhất và tốt nhất thì tôi không muốn làm.” Sau đó ông cho tôi xem tòa nhà tuyệt đẹp ông đang xây ở Dubai. Chỉ vào tòa nhà một cách tự hào, ông nói, “Tại sao tôi phải buồn với Phoenix khi tôi lại bận rộn xây dựng cái này?”

Trên taxi từ Đại lộ Số 5 về khách sạn, tôi thấy sáng hơn về quyển sách này. Cuốn sách này sẽ nói về việc sống sao để tận hưởng được cuộc sống. Sẽ là cuốn sách về chơi trò chơi của cuộc đời để thắng hơn là sống sao để không thất bại. Thay vì sống dưới khả năng, không tận hưởng hương vị cappuccino, cuốn sách này nói về cuộc sống vượt xa mọi ước mơ.

Khi xe đến khách sạn, tôi nhớ lại một nhà báo từng hỏi mình hôm đầu năm, “Ông đã đặt mục tiêu trong năm nay của mình chưa?”

Câu trả lời là “Chưa.”

“Tại sao?” anh ta hỏi. “Ông có nói đến tầm quan trọng của việc đặt mục tiêu trong sách của mình?”

Tôi đáp, “Phải, đặt mục tiêu là việc quan trọng. Nhưng vào thời điểm này của cuộc đời, vấn đề của tôi là không biết mình muốn gì khác. Tôi có nhiều tiền hơn cần thiết, tôi có một gia đình hạnh phúc, tôi yêu công việc, tôi có sức khỏe và thành công hơn tôi từng mơ ước. Hiện nay, tôi đang sống cuộc sống vượt mọi giấc mơ điên rồ. Tôi có những quyển sách bán chạy nhất và tôi yêu những cộng sự. Tôi không biết còn cần gì nữa.”

“Vậy thì ông sẽ làm gì?” phóng viên hỏi.

“Tôi nghĩ mình cần mơ những giấc mơ điên rồ hơn,” tôi trả lời.

Taxi đưa tôi đến khách sạn. Khi trả tiền xe, tôi biết cuốn sách này về việc sống cuộc đời vượt mọi giấc mơ điên rồ nhất... nhưng với điều kiện bạn dám sống một cuộc đời như thế.

Quan điểm của Donald

Người thắng cuộc

Tôi biết tỉ lệ 90/10 từ lâu rồi nhưng Robert đã nhắc nhở chúng ta rất đúng thời điểm. Vì chẳng mấy chốc, nếu chúng ta không chú ý, tỉ lệ đó có thể tăng đến 99/05 hay thậm chí 99/01 với 1% dân số sở hữu 99% tài sản của quốc gia. Những người chiến thắng sẽ không để việc đó xảy ra và tôi hy vọng có bạn trong đó.

Quan trọng là phải biết mơ ước. "Tầm với của mỗi người nên vượt quá phạm vi của mình" như Robert Browning nói. Nó khiến chúng ta luôn vươn lên. Tôi thích nói, "Nếu thực tế của bạn bắt đầu với ước mơ thì ước mơ đó sẽ trở thành thực tế của bạn."

Tại sao như vậy? Vì nghĩ khác đi sẽ khiến chúng ta chỉ ở mức tồn tại, mà tôi tin đó không phải là cái đích tối ưu của phần đông mọi người. Có ai nghe bạn trẻ nào nói hy vọng một ngày nào đó trở thành kẻ ăn bám không? Thường họ hay nói như thế này, "Tôi muốn trở thành tổng thống." "Tôi muốn làm phi hành gia." "Tôi muốn làm lính cứu hỏa." "Tôi muốn trở thành bác sĩ." Đó là những nghề đòi hỏi cao và đôi khi còn mang tính anh hùng và các bạn trẻ có những giấc mơ và hoài bão vươn đến.

Những người chiến thắng luôn mang trái tim son trẻ - họ hướng đến tầm cao, tràn đầy nhiệt huyết và có kế hoạch để đạt những gì nhắm đến. Họ có thể có những giấc mơ điên rồ nhưng thế tốt hơn là không mơ gì cả. Rồi họ luôn theo dõi và tập trung vào điều gì đang xảy ra cần đón lấy để đạt được mục tiêu.

Kiên cường là một phần quan trọng để trở thành người chiến thắng. Một số người thất bại chỉ vì họ đầu hàng quá sớm. Nếu bạn đang đọc quyển sách này thì có lẽ trong số đó không có bạn. Bố tôi thường kể chuyện một anh chàng nợ yêu sô-đa, vì thế nhảy vào kinh doanh sô-đa với một sản phẩm gọi là 3UP. Thất bại. Anh lại bắt đầu một lần nữa với sô-đa có tên 4UP. Lại thất bại. Và anh quyết định đặt tên cho sản phẩm là 5UP và dốc toàn lực để thành công, nhưng trở trêu là anh lại thất bại. Anh nhận ra mình vẫn yêu sô-đa nên lại cố gắng một lần nữa với sản phẩm tên 6UP. Anh thất bại và quyết định bỏ cuộc hoàn toàn.

Rồi vài năm sau, có người khác lại xuất hiện với một sản phẩm sô-đa và đặt tên là 7UP, thành công vang dội. Khi còn trẻ, tôi không hiểu được tại sao bố lại cứ kể cho chúng tôi nghe câu chuyện này. Và kể rất nhiều lần. Sau này, tôi mới hiểu bố muốn nói với chúng tôi đừng bao giờ bỏ cuộc. Tôi không bao giờ quên câu chuyện đó mà cũng chưa từng bỏ cuộc. Bài giảng của bố đã được thực hiện. Họ kể cho chính mình câu chuyện đó lúc cần thiết và con người chiến thắng trong bạn sẽ nắm thế thượng phong.

Một yếu tố khác của chiến thắng còn là tinh thần chiến thắng. Tôi nói mọi người hãy tự nhìn mình đầy vinh quang. Suy nghĩ tích cực có tác dụng. Nó mang rất nhiều năng lượng. Chiến thắng đòi hỏi kiểu năng lượng đó dù bạn là người trầm lặng hay quảng giao. Năng lượng là sức mạnh và tinh thần tích cực có thể hữu ích cho bạn trong những lúc gian nan.

Có lần khi tôi nợ chồng chất, tôi trở nên kiên cường và quyết không để mình suy sụp. Đơn giản tôi quyết không suy nghĩ tiêu cực, tập trung vào giải pháp và tự trấn an mình rằng sẽ vượt qua

con khó khăn rồi trở lại thành công hơn. Và thực tế đã diễn ra như thế. Các tạp chí lớn viết rằng tôi sắp đi đời nhưng tôi bất chấp. Sự thực của tôi là những giấc mơ chứ không phải thuộc những con số. Tôi đã chiến thắng.

Bạn có đủ kiên cường để làm người chiến thắng? Nếu thế thì bạn có khả năng đầu tư để chiến thắng. Nó không hề là một lãnh địa xa lạ và bạn không cần hộ chiếu hay giấy thông hành để tham gia vào hội những nhà đầu tư chiến thắng. Tôi từng nghe nhiều người vẫn cho mình là “tôi có tính cách ngoan cường” nhưng lại không hành động như thế hay thậm chí như không phải là người có thể học về đầu tư vậy. Như Robert đã nói, họ sẽ cùng lúc mất rất nhiều niềm hứng thú và một tương lai tài chính sáng sủa hơn - một điều rủi không đáng có.

Ngủ dốt có thể đắt giá hơn giáo dục và trong đó hẳn nhiên hàm ý cả giáo dục tài chính. Đừng để nỗi sợ hãi những gì không biết ngăn trở hoài bão và sự giàu sang của bạn. Có những người muốn bạn cảm thấy thua kém để lợi dụng bạn. Tôi từng thấy chuyện đó xảy ra với những vận động viên cực kỳ thành công. Đừng để việc đó xảy đến cho bạn - hãy học về tiền và để tiền phục vụ bạn. Đó là chìa khóa của đầu tư thành công.

Kiên cường là một phần quan trọng để trở thành người chiến thắng.

Donald J. Trump

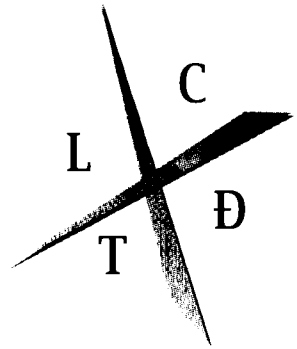
CHƯƠNG BẢY

CHỌN CUỘC CHIẾN VÀ CHIẾN TRƯỜNG

Quan điểm của Robert

Tôi học được tầm quan trọng của việc chọn cuộc chiến và chiến trường ở trường quân sự và được củng cố ở Thủy quân lục chiến. Ví dụ binh đoàn nào ở vị trí cao, như vùng đồi, thường có lợi thế hơn địch thủ phía dưới mình. Binh đoàn ở vùng thấp có thể quyết định đánh hoặc không đánh. Có thể từ đó mà có câu nói “Đôi khi tốt nhất là nên bỏ đi và sống để còn chiến đấu vào hôm khác,” hay là “Chọn cuộc chiến cho cẩn thận.” Trong kinh doanh ý nghĩa của câu nói đó được bảo toàn.

Trong quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 2*, tôi đã giải thích tại sao có người thấy việc làm giàu dễ dàng hơn người khác. Kim Tứ Đồ của người cha giàu là phần quan trọng nhất trong sách của tôi cho những ai muốn đổi đời. Nếu bạn không muốn thay đổi cuộc đời mình thì có lẽ đó là cuốn sách ẹ nhất cho bạn. Chúng ta cùng nhìn vào Kim Tứ Đồ một lần nữa:



Như đã nói:

L là người làm công

T là những người làm tư, có cơ sở làm ăn nhỏ hoặc người làm chuyên môn

C là những chủ doanh nghiệp lớn như Donald Trump

Đ là những người đầu tư

Không chỉ là tên gọi, người trong một nhóm này rất khác với người trong ba nhóm kia. Xét về tính cách, phần lớn trong nhóm L tìm kiếm sự an toàn. Họ nói, "Tôi đang tìm một chỗ làm ổn định, an toàn, có lương." Những người kinh doanh nhỏ trong nhóm T có thể nói, "Nếu anh muốn làm đúng thì chỉ có cách tự mình làm thôi." Người trong nhóm Đ lại thường tìm một chủ tịch, giám đốc điều hành hay người nào đó tài năng để quản lý cơ sở của mình. Một trong những khác biệt rõ ràng giữa các chủ doanh nghiệp nhóm T và nhóm C là số nhân viên. Tạp chí *Forbes* từng định nghĩa "doanh nghiệp lớn" là doanh nghiệp có hơn 500 nhân viên. Và Đ là những người đầu tư. Như bạn đã biết trong lời giới thiệu của Phần hai, có ba dạng nhà đầu tư.

Luật thuế cũng khác nhau cho từng nhóm. Nhóm vất vả nhất vì thuế là nhóm L, chỉ vì bạn chẳng thể làm gì nhiều để bảo vệ bạn trước thuế - vì thế bạn thực sự cần một kế toán để tư vấn. Các nhóm có mức thuế tốt nhất là C và Đ. Tại sao? Phần lớn các chính phủ giảm thuế cho những người nhóm C vì họ tạo ra công ăn việc làm. Và chính phủ giảm thuế cho nhóm Đ vì họ đầu tư tiền trở lại vào nền kinh tế. Mức thuế đặc biệt thường

dành cho những người đầu tư vào địa ốc và dầu vì nước nào cũng cần nhà và năng lượng.

Bạn có thể thắng khi ở nhóm nào?

Như đã nói ở đầu chương, việc cẩn thận chọn trận chiến và chiến trường rất quan trọng. Nói về chuyện làm giàu thì chọn nhóm nào tốt nhất cho mình cũng có tầm quan trọng tương đương.

Kim Tứ Đồ quan trọng vì nó có thể giúp bạn quyết định nhóm nào bạn có cơ hội thắng cao nhất. Như bạn có thể đoán, cả Donald Trump và tôi chọn nhóm C và Đ cho mình.

Nhiều năm trước, lúc còn học trung học và gặp khó khăn môn Văn, chính người cha giàu đã chỉ cho tôi rằng có lẽ tôi sẽ không bao giờ giỏi giang ở trường hay ở môi trường công ty được. Ông nói, “Con quá ương ngạnh nên không thể tuân theo những người mà con không phục. Có lẽ làm một doanh nhân hay một nhà đầu tư con sẽ thành đạt hơn.”

Dù không thích những gì ông nói, nhưng nó đã giúp tôi biết mình không hợp ở đâu. Nó cũng cảnh báo tôi phải học nhiều thứ, phát triển kỹ năng và có những kinh nghiệm mà phần đông bạn bè tôi không lĩnh hội được. Để hiểu thêm những kinh nghiệm của tôi trong nhóm C và Đ, tôi nghĩ bạn nên đọc *Day Con Làm Giàu - Tập 2* và *Tập 10*.

Một số bạn có thể nghĩ, “Nhưng tôi không muốn làm chủ doanh nghiệp.” Hay trái tim bạn chùng xuống trước cảm giác phải chấp nhận rủi ro và không có lương tháng đều đặn. Đừng

lo sợ. Quyển sách này nói về chiến thắng hơn là về việc trở thành chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư chuyên nghiệp. Dù có ba dạng nhà đầu tư nhưng chúng tôi thích những người đầu tư để chiến thắng, những người có thể trở nên cực giàu như bất kỳ ai trong số ba dạng đó. Chuyện đó cũng đúng cho các nhóm trong Kim Tứ Đồ; người ta có thể và đã trở nên giàu có từ bất kỳ nhóm nào. Ví dụ, người sáng lập General Electric là Thomas Edison. Edison thuộc nhóm C. Jack Welch, cựu Tổng giám đốc điều hành của General Electric lại thuộc nhóm L. Cả hai đều rất giàu trong cùng một công ty nhưng lại từ những nhóm khác nhau.

Tôi đề cập đến Kim Tứ Đồ để giúp bạn thấy rõ hơn nhóm nào bạn nghĩ mình có cơ hội thắng lợi nhất. Dù luật thuế ưu đãi nhóm C và Đ hơn nhưng chuyện đó không quan trọng bằng việc bạn nghĩ ở nhóm nào thì mình có cơ hội chiến thắng cao nhất.

Hệ thống trường học của chúng ta được thiết kế để đào tạo con người cho nhóm L và T. Vì thế mà rất nhiều người bảo, “Đi học để kiếm việc làm,” tức lập trình sẵn cho nhóm L. Hay họ nói, “Đi học để có thể học cái nghề buôn bán hay chuyên môn gì đó. Rồi bạn sẽ luôn có thứ để dựa vào.” Suy nghĩ đó là hoàn

Hầu hết các tác giả tài chính viết về việc sống dưới khả năng và tiết kiệm tiền. Còn Donald và tôi lại khuyên bạn mở rộng khả năng, tận hưởng cuộc sống và đầu tư tiền.

Robert T. Kiyosaki

hảo cho nhóm T. (Nếu bạn muốn học thêm về nhóm C và Đ, có những sách khác do Donald Trump viết. Các cuốn tôi thích là *Nghệ Thuật Đàm Phán*^(*) - The Art of the Deal, *Nghệ Thuật Của Sự Quay Lại* - The Art of the Comeback, và *Tôi Đã Làm Giàu Như Thế*^(*) - How to Get Rich, trình bày quan điểm của ông với tư cách vừa là chủ vừa là nhà đầu tư.)

Donald và tôi kiếm nhiều tiền hơn các giáo viên và các tác giả khác đơn giản vì các giáo viên mang giá trị của nhóm L còn các tác giả viết từ giá trị của nhóm T.

Hầu hết các tác giả tài chính viết về việc sống dưới khả năng và tiết kiệm tiền. Còn Donald và tôi lại khuyên các bạn mở rộng khả năng, tận hưởng cuộc sống và đầu tư tiền. Một lần nữa, sự khác nhau trong lời khuyên tài chính được hình thành bởi các nhóm khác nhau và từ những giá trị khác nhau mà mỗi nhóm sở hữu.

Vậy nên hãy dừng lại và tự hỏi nhóm nào tốt nhất cho bạn. Bạn có thể nhắm mắt lại, ngồi yên tĩnh để lắng nghe câu trả lời của mình. Quá trình yên lặng đó quan trọng vì nó khiến bạn thật lòng với chính mình - thật lòng với câu trả lời cho mình.

Donald may mắn có bố là một mẫu hình cho nhóm C và Đ. Còn cha tôi thuộc nhóm L. Nên lời tôi thông báo mình sẽ là một doanh nhân đi ngược lại mọi giá trị của Người cha nghèo của tôi, ông vẫn tin vào ổn định công việc và đặc quyền từ chính phủ. Giống như thể tôi đầu quân cho kẻ thù... trở thành kẻ phản bội. Cha tôi còn hết mực tin rằng người giàu là tham lam

* Nhà xuất bản Trẻ đã in.

và bóc lột người nghèo... mà đúng là có những người như thế. Nhưng tôi không chia sẻ những giá trị của ông. Tôi muốn làm chủ và là người đầu tư. Dù tôi yêu thương và kính trọng cha mình bằng cả trái tim, chúng tôi không có chung giá trị trong vấn đề sự nghiệp và tiền tài.

Trở về từ quân đội, tôi phải quyết định mình sẽ đi theo nhóm nào. Người cha nghèo muốn tôi ở lại trong Thủy quân lục chiến vì đảm bảo có việc. Khi nói tôi muốn nhảy ra, ông khuyên tôi nên làm phi công cho một hãng hàng không. Khi tôi nói không muốn bay nữa, ông lại khuyên tôi đi học tiếp, lấy bằng thạc sĩ hay tiến sĩ gì đấy để kiếm được việc làm trong chính phủ. Vì ông không biết Kim Tứ Đồ, ông không hiểu rằng thứ tôi muốn gạt bỏ không phải là công việc mà là nhóm... hay tôi nên nói là những giá trị khác nhau của các nhóm.

Khi người cha ruột, Người cha nghèo, nhận ra tôi thích các giá trị nghề nghiệp và tài chính của Người cha giàu hơn, tức nhóm C và Đ, khoảng cách giữa hai chúng tôi tăng thêm và mối quan hệ trở nên căng thẳng. Người cha nghèo đánh giá cao *sự an toàn* còn Người cha giàu đề cao *sự tự do*. Và như nhiều bạn hiểu, an toàn và tự do không đi chung đường. Thực ra, chúng còn là những giá trị trái ngược. Vì thế mà những người an toàn nhất lại có ít tự do nhất. Nhưng người an toàn nhất bị cầm tù trong sự an toàn tuyệt đối.

Khi được hỏi "Tại sao tiền lại quan trọng đến vậy với ông?" tôi thường trả lời, "Vì tiền cho tôi tự do. Tiền cho tôi thêm cơ hội trong cuộc đời." Ví dụ khi đi lại, tôi không thích mất quá nhiều thời gian xếp hàng ở phi trường. Nhờ có nhiều tiền, tôi có thể

chọn đúng hàng ưu tiên hay thuê máy bay riêng. Giờ đây, tôi bay bằng máy bay riêng nhiều hơn là các hãng hàng không thương mại. Donald cũng có máy bay riêng, càng khẳng định thêm quan điểm của tôi. Có một đêm, khi rời Dallas, chiếc máy bay nhỏ của tôi cất cánh ngang qua máy bay của Donald. Phải thừa nhận rằng chiếc của tôi thật tí hon, dư sức cất cánh từ dưới bụng máy bay của ông.

Và vì thế mà tôi mạnh mẽ khuyên bạn ngồi tịnh tâm và quyết định nhóm nào tốt nhất cho bạn. Hãy tự hỏi, “Những giá trị của mình là gì? Mình có cần công việc ổn định? Mình có hạnh phúc với sự an toàn? Những kỹ năng của mình có được trải nghiệm trong nhóm này? Hay mình đề cao tự do hơn?” Bạn cũng có thể tự hỏi những giá trị của cha mẹ mình hay của bạn bè mình là gì. Câu nói “Con nhà tông giống lông giống cánh” không phải không có cơ sở.

Và bài học là nếu bạn chọn con đường giàu có, hãy nhớ chọn chiến trận và chiến địa cẩn thận - hay tôi nên nói là giá trị và nhóm của bạn.

Quan điểm của Donald

Chọn chiến trận và chiến địa

Kim Tứ Đồ của Robert là một công cụ hiệu quả và đó là lý do tôi chọn sách của anh, *Dạy Con Làm Giàu* vào danh sách giới thiệu của tôi cho Amazon. Nếu bạn dành ít thời gian suy nghĩ những gì anh nói thì sau đó bạn sẽ tiết kiệm được rất nhiều thời gian. Biết

mình và khả năng của mình trước khi đặt chân lên con đường, dù mới hay cũ, là việc quan trọng.

Tôi biết có người sẽ thờ ơ khi thấy một đồ thị hay biểu đồ vì nó khiến họ mất chút thời gian và suy nghĩ. Nhưng cái nhìn thờ ơ đó có thể thay đổi thành điều gì đó đầy thú vị và vui sướng khi bạn nhận ra rằng bạn có thể tăng cường lưu lượng tiền mặt và thành công của mình nhiều đến thế nào. Sự chọn lựa nằm trong tay bạn.

Khi bắt đầu nhảy vào địa ốc, tôi đã có thể cứ thế mà yên ổn với việc kinh doanh của cha mình và rồi sẽ thành công, nhưng tôi không thấy thỏa mãn. Tôi có kế hoạch của riêng mình và phải nỗ lực để đạt được. Nếu không làm thế, tôi hẳn đã có một đời yên ấm nhưng lại chẳng hề thú vị. Và tôi cũng sẽ không được sống cuộc đời của chính mình.

Như Robert nhận ra mục tiêu của cha anh không phải là của anh, tất cả chúng ta cũng phải tự vấn mình để thấy được mình phải làm gì và là ai. Hãy tưởng tượng sống đời của bạn và tìm xem bạn đã bỏ lỡ vận mệnh của mình chưa. Tôi từng thấy vài ví dụ và tôi nghĩ đó là cách hay để soi lại chính bạn. Nếu không sống đời của mình thì còn ai vào đây? Nếu bạn không nghĩ cho cuộc đời bạn thì ai sẽ làm việc đó? Bạn đã có mặt trên cõi đời này thì hãy dành trọn sự quan tâm cho nó.

Tôi thường suy nghĩ đến chiến trận và chiến địa như những đấu trường. Chúng ta đều có thể chọn, tôi hy vọng là ở một mức độ nào đó, đấu trường nào chúng ta đang tham gia và đấu trường nào ta muốn tham gia. Đó là có mục tiêu và tầm nhìn hướng về thành tựu và thỏa mãn. Đôi khi việc thay đổi sàn đấu có khó khăn nhưng là điều tốt nhất.

Chúng ta có thể bị ảnh hưởng rất nhiều bởi những người chúng ta kết bạn và không phải dễ để bút ra hay làm những điều không ngờ. Có thể bạn sẽ cô độc một thời gian nhưng rồi chúng ta có đủ đà để mở rộng vòng chơi của mình và cuối cùng có thể một sân chơi đầy ắp những câu chuyện và những người bạn yêu thích sẽ xuất hiện. Điều đó rất giống với việc bạn tự viết kịch bản và biến nó thành vở kịch bạn thích xem và tham gia vào.

Lựa chọn là quyền tự do của mọi người. Khi tôi gặp những người sống theo cách họ thích nhưng tôi biết mình sẽ không thể, điều đó gọi cho tôi bản thực đơn ở nhà hàng - mỗi người đều có món riêng. Mà nếu không nữa thì vẫn luôn có nhà hàng khác cho bạn đến. Và nên tránh vội vã đánh giá vì mỗi người là khác nhau.

Quay lại với ý tưởng về kịch bản. Tôi từng nghe ai đó nói rằng mỗi chúng ta phụ trách viết bộ phim của riêng mình và bộ phim đó chính là cuộc đời chúng ta. Hãy tưởng tượng bạn đang viết phân cảnh - bạn muốn có những cảnh gì? Tôi không nghĩ chúng ta

████████████████████

Hãy cho mình
một chút tự do
để phát triển
nên cái gì đó mà
bạn thực sự
muốn trở thành.

Donal J. Trump

████████████████████

sẽ chọn viết về làm việc buồn tẻ mà vất vả hay nghèo đói. Khi viết đã không có gì vui mà khi xem lại càng nhàm chán và u sầu. Hãy cho mình một chút tự do để phát triển nên cái gì đó hay là ai đó mà bạn thực sự muốn trở thành.

Lưu ý khi tôi nói “hãy cho mình” trong đoạn trên. Rất nhiều trường hợp, người duy nhất cho bạn cơ hội chính là bạn. Quá nhiều người muốn mọi thứ hiện tại đừng thay đổi mà trong mọi thứ đó sẽ

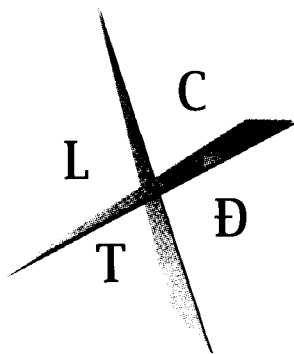
gồm cả bạn. Nhưng bạn có khả năng thay đổi nó. Điều đầu tiên, bạn đang dành thời gian đọc quyển sách này nên tôi biết bạn có thể vượt lên sự tầm thường hay những gì đang ngăn bước bạn. Không ai trong chúng ta sẵn sàng đứng vào nhóm bình dân, vốn lắm khi là con đường dễ đi. Những người có đời sống không tầm thường sẽ vượt xa những người tầm thường.

Cuộc sống và kinh doanh có thể đầy tranh chấp. Đó có thể là một cuộc chiến. Nhưng hãy đảm bảo bạn chọn chiến đấu trong một cuộc chiến tốt - và tránh xa những chiến trận hay chiến địa vô nghĩa càng nhanh càng tốt. Đừng sống hay sử dụng năng lượng của mình một cách phung phí.

Hãy nhớ: viết kịch bản của chính mình. Rồi bạn tự sản xuất và sẽ thấy mình sống theo cách mình muốn. Đó là tự do, là sức mạnh và là chiến thắng.

Quan điểm của bạn

Hãy xem lại và suy nghĩ về Kim Tứ Đồ cùng cách áp dụng vào cuộc sống của bạn.



Hiện tại bạn có thu nhập cao nhất từ nhóm nào?

Bây giờ hãy hình dung bạn là một người thành công như bạn từng ao ước. Bạn sẽ ở trong nhóm nào vào lúc bạn chạm đến đỉnh thành công?

Hãy so sánh hai câu trả lời. Hiện bạn đã vào đúng nhóm chưa?

Nếu rồi thì hãy mài dũa các kỹ năng bạn đã có và tiếp tục chiến đấu!

Nếu chưa, hãy lập kế hoạch làm thế nào bạn có thể chuyển đến nhóm bạn thấy mình có thành công lớn. Chỉ có bạn mới làm được bài tập đó cho mình.

Bạn không cần thay đổi tất lự. Nhưng bạn cần bắt tay vào việc. Với kế hoạch sẵn trong đầu, đâu là những bước cần thiết cho bạn chuyển hướng?

1. -----

2. -----

3. -----

CHƯƠNG TÁM

CÓ SỰ KHÁC NHAU GIỮA NGƯỜI TIẾT KIỆM VÀ NGƯỜI ĐẦU TƯ

Quan điểm của Robert

Nhiều người đầu tư vào quỹ hỗ tương. Khi tôi nói đến việc không làm người tiết kiệm, nhiều người trả lời, “Nhưng tôi đang đầu tư. Tôi có nhiều quỹ hỗ tương. Tôi có 401 (k). Tôi còn có chứng khoán và cổ phiếu. Đó không phải là đầu tư sao?”

Tôi lùi lại một bước và giải thích thêm, “Phải, tiết kiệm là một hình thức đầu tư. Vì thế khi bạn mua quỹ hỗ tương, chứng khoán, hay trái phiếu là bạn đang đầu tư nhưng nó là từ quan điểm của người tiết kiệm và giá trị của người tiết kiệm hơn.”

Hãy nghe lý luận của người đầu tư thụ động. Một lần nữa, các nhà kế hoạch tài chính sẽ khuyên bạn:

- Làm việc chăm chỉ
- Tiết kiệm tiền
- Thoát nợ
- Đầu tư dài hạn (chủ yếu là quỹ hỗ tương)
- Đa dạng hóa

Nói theo ngôn từ của các nhà kế hoạch tài chính thì thường như thế này, “Làm việc chăm chỉ đi. Đảm bảo là công ty bạn làm có chương trình 401 (k). Đảm bảo tối đa sự đóng góp của bạn. Vì đó là tiền không bị thuế mà. Nếu bạn có nhà thì lo mà trả nợ cho nhanh. Nếu nợ thẻ tín dụng thì trả luôn đi. Ngoài ra, nên có danh sách đầu tư cân đối các quỹ phát triển, quỹ kỹ thuật, một quỹ cho tài sản nước ngoài và khi bạn lớn tuổi rồi thì chuyển vào quỹ trái phiếu để có thu nhập đều đặn. Dĩ nhiên là phải đa dạng hóa, đa dạng hóa, đa dạng hóa. Không nên cho tất cả trứng vào cùng một sọt.”

Dù không chính xác nhưng tôi chắc chắn lời rao hàng trong lớp vỏ lời khuyên tài chính này nghe rất quen thuộc với bạn.

Donald Trump và tôi không nói tất cả nên thay đổi và đừng làm những điều này nữa. Đó là lời khuyên đúng đắn cho một nhóm người nhất định - những người mang lý luận của một người tiết kiệm hay là những nhà đầu tư thụ động.

Quay lại với sự khác nhau giữa người tiết kiệm và người đầu tư, có một từ phân biệt họ và đó là *đòn bẩy*. Định nghĩa của đòn bẩy là *khả năng làm nhiều hơn bằng ít sức hơn*.

Hầu hết những người tiết kiệm không sử dụng đòn bẩy tài chính. Và bạn không nên sử dụng đòn bẩy trừ khi đã có kiến thức hay đã được đào tạo tài chính để áp dụng. Nhưng xin để tôi giải thích thêm. Chúng ta hãy xem lời khuyên chuẩn từ quan điểm một người tiết kiệm và sau đó là từ một người đầu tư, hay là người từ nhóm L và T so với người từ nhóm C và Đ.

Làm việc chăm chỉ

Chúng ta hãy bắt đầu từ lời khuyên “làm việc chăm chỉ.”

Phần đông khi nghĩ đến mấy chữ “làm việc chăm chỉ,” người ta chỉ nghĩ có *chính mình* làm việc cật lực. Có rất ít yếu tố đòn bẩy trong việc làm lụng chăm chỉ của bạn. Khi Donald và tôi nghĩ đến làm việc chăm chỉ, dù cả hai chúng tôi đều thực sự vất vả, chúng tôi thường nghĩ đến cả những người khác làm việc chăm chỉ để giúp chúng tôi trở nên giàu có. Đó là đòn bẩy. Đôi khi cái đó được gọi là thời gian của người khác. Như đã thảo luận, người nhóm C được giảm thuế nhiều hơn nhóm L và T vì nhóm C tạo ra việc làm. Nói cách khác, chính phủ chúng ta muốn chúng ta tạo ra công ăn việc làm... chứ không phải là đi tìm việc. Kinh tế chúng ta hẳn sẽ sụp đổ nếu ai cũng bắt đầu tìm việc. Để kinh tế phát triển, chúng ta cần những người tạo ra công việc.

Tiết kiệm tiền

Dù tôi đã nói đến tiết kiệm trong chương trước nhưng vẫn còn một số điểm khác đáng đề cập.

Vấn đề của tiết kiệm tiền là hệ thống kinh tế hiện tại cần phát triển *người nợ* chứ không phải *người tiết kiệm*.

Xin được giải thích bằng biểu đồ dưới đây, nằm trong bộ *Dạy Con Làm Giàu*.

Báo cáo tài chính của bạn

THU NHẬP
CHI PHÍ

TÀI SẢN	NỢ
Tiết kiệm của bạn	Nợ của bạn

Báo cáo tài chính của ngân hàng

THU NHẬP
CHI PHÍ

TÀI SẢN	NỢ
Nợ của bạn	Tiết kiệm của bạn

Hãy dành ít phút để nghiên cứu biểu đồ này. Tiết kiệm của bạn là nợ của ngân hàng dù những khoản tiết kiệm đó đối với bạn là tài sản. Ngược lại, nợ của bạn là tài sản của ngân hàng nhưng lại là khoản vay của bạn.

Để hệ thống kinh tế hiện tại không ngừng phát triển, cần có những người vay thông minh... những người vay tiền và làm giàu lên chứ không phải những người vay tiền rồi nghèo hơn. Một lần nữa, luật 90/10 của tiền lại có hiệu lực - 10% người vay tiền trên thế giới dùng nợ để làm giàu - 90% dùng nợ để nghèo đi.

Donald Trump và tôi dùng nợ để giàu hơn. Ngân hàng yêu chúng tôi. Ngân hàng muốn chúng tôi mượn càng nhiều càng tốt vì những người vay tiền làm họ giàu lên. Cái này được gọi là tiền của người khác (other people's money - OPM). Donald và tôi khuyên bạn học thêm về tài chính vì chúng tôi muốn bạn khôn ngoan hơn trong việc sử dụng nợ. Nếu chúng ta có thêm người vay tiền thì kinh tế của đất nước sẽ phát triển. Nếu có thêm người tiết kiệm thì kinh tế sẽ thu hẹp lại.

Nếu bạn hiểu được nợ có thể tốt và học kỹ càng cách sử dụng nợ làm đòn bẩy, bạn sẽ đạt được lợi thế so với số đông những người tiết kiệm.

Thoát nợ

Phần đông người tiết kiệm nghĩ nợ là xấu và thanh toán dứt điểm thế chấp nhà là khôn ngoan. Và với nhiều người thì nợ là xấu và thoát nợ là khôn ngoan. Nhưng nếu bạn sẵn sàng đầu tư chút thời gian vào kiến thức tài chính thì bạn có thể phát triển nhanh hơn bằng cách sử dụng nợ làm đòn bẩy. Nhưng một lần nữa, tôi khuyến cáo bạn là, đầu tiên hãy đầu tư vào kiến thức tài chính trước khi đầu tư với nợ.

Có nợ tốt và nợ xấu. Mục đích của việc giảng về tài chính là nhận biết khi nào thì sử dụng nợ và khi nào không. Donald và tôi yêu địa ốc vì các ngân hàng thích cho chúng tôi vay tiền để mua những dự án tốt - những dự án được quản lý tốt. Dĩ nhiên có cả địa ốc tốt và xấu.

Những người tiết kiệm đầu tư vào quỹ hỗ tương gặp khó khăn trong việc sử dụng đòn bẩy đơn giản vì đa số ngân hàng không cho vay tiền để đổ vào quỹ hỗ tương. Tại sao? Rõ ràng ngân hàng nghĩ quỹ hỗ tương quá rủi ro và cho rằng địa ốc là đầu tư an toàn hơn.

Cũng như người cha nghèo thua thiệt tiền bạc vào đầu những năm 1970 vì ông là một người tiết kiệm, hàng triệu người ngày nay cũng đang bị thua thiệt vì lý do tương tự.

Trong môi trường kinh tế này, người tiết kiệm thất bại và người đi vay là người chiến thắng. Bạn nên luôn cẩn thận khi sử dụng nợ cho bất lý do gì.

Đầu tư dài hạn

“Đầu tư dài hạn” mang nhiều ý nghĩa.

1. Hãy nhìn lời khuyên này như một câu rao hàng, “Cứ giao hết tiền của anh cho tôi trong nhiều năm và tôi sẽ tính phí lâu dài.” Tôi gọi nó là rao hàng vì “đầu tư dài hạn” giống như các hãng hàng không cho bạn chương trình khách hàng thân thiết. Họ muốn bạn làm một khách hàng phải trả tiền và trung thành trọn đời.
2. Nó cũng có nghĩa họ có thể tính phí bạn lâu dài. Giống như thể bạn trả tiền cho người môi giới địa ốc hoa hồng trong việc bán nhà cho bạn và rồi lại trả tiếp hoa hồng cư trú chừng nào bạn còn ở trong nhà mình.
3. Quỹ hỗ tương có thể không hoạt động tốt như các đầu tư

khác do các khoản phí trả để quản lý quỹ. Dù tôi không ngại trả phí nhưng tôi không thích trả phí cho hoạt động kém hiệu quả.

Nhiều người đầu tư vào quỹ hỗ tương dài hạn. Tuy nhiên, quỹ hỗ tương lại không mang đến đòn bẩy nào. Như tôi có nói trước, ngân hàng sẽ không cho tôi mượn hàng triệu đôla để cho vào quỹ hỗ tương đơn giản vì chúng quá rủi ro. Ngoài ra còn thiếu sự kiểm soát (chủ đề này sẽ được đề cập ở phần sau).

Một trong những khác biệt giữa quỹ hỗ tương và quỹ chống rủi ro cho những nhà đầu tư được công nhận là đòn bẩy. Quỹ chống rủi ro thường sử dụng tiền vay. Tại sao họ sử dụng tiền vay? Vì với tiền vay, bạn có thể tăng lợi tức từ đầu tư (return on investment - ROI) nếu bạn là một nhà đầu tư thông minh. Nói cách khác bạn càng sử dụng tiền của mình nhiều bao nhiêu thì lợi tức càng thấp bấy nhiêu.

Quỹ hỗ tương phải tùy chỗ và tùy thời điểm. Thỉnh thoảng tôi đầu tư vào đó. Nhưng với tôi, quỹ hỗ tương giống thức ăn nhanh vậy; thỉnh thoảng thì không sao, nhưng bạn đâu có muốn tạo thành thói quen ăn thức ăn nhanh.

Đa dạng hóa, đa dạng hóa, đa dạng hóa

Warren Buffett, được cho là người đầu tư giàu nhất thế giới, đã nói về việc đa dạng hóa như thế này, “Đa dạng hóa nhằm chống lại sự ngu dốt. Nó chẳng có ý nghĩa gì nếu bạn biết rõ mình đang làm gì.”

Như vậy câu hỏi là bạn đang chống lại sự ngu dốt của ai? Của chính bạn hay của người tư vấn tài chính?

Có nhiều tầng nghĩa trong từ “đa dạng hóa.” Thường thì nó mang nghĩa không dồn tất cả trứng của bạn vào một sọt, nhưng đó là điều mà Warren Buffett làm. Tôi từng nghe ông nói, “Hãy cho tất cả trứng vào một rổ và canh cái rổ cho cẩn thận.”

Phần mình, tôi không đa dạng hóa, ít nhất là cái cách mà các nhà kế hoạch tài chính vẫn giới thiệu. Tôi không mua đủ loại tài sản. Tôi thích tập trung hơn. Thực tế, tôi giàu là nhờ tập trung chứ không phải đa dạng hóa.

Trong tiếng Anh, từ “tập trung” là “focus” và có người xem đó là từ viết tắt của:

F	=	Follow (theo đuổi)
O	=	One (một)
C	=	Course (mục tiêu)
U	=	Until (cho đến khi)
S	=	Successful (thành công)

Tôi thấy đây là một định nghĩa hay về “tập trung”: theo đuổi một mục tiêu cho đến khi thành công.

Đó là điều tôi đã làm. Nhiều năm trước, tôi đầu tư vào địa ốc cho đến khi thành công. Bây giờ, tôi vẫn đầu tư vào địa ốc. Khi muốn học về trái phiếu, tôi đầu tư vào đó cho đến khi thành công. Tôi quyết định không thích trái phiếu nữa và vì thế không đầu tư thêm. Tôi đã đưa hai công ty từ khởi nghiệp lên sàn giao dịch chứng khoán thành công. Tôi kiếm được hàng triệu đôla

và thành công nhưng quyết định không muốn đi qua những công việc đó nữa. Bây giờ tôi vẫn thích địa ốc hơn.

Theo tôi, đa dạng hóa là tình thế phòng vệ nên tôi thấy rất ít đòn bẩy tấn công trong đa dạng hóa.

Với nhiều người, đa dạng hóa là một chiến lược tốt chỉ vì nó bảo vệ người đầu tư trước chính họ và trước những nhà đầu tư bất lực hay không có tâm.

Lời khuyên kế hoạch tài chính trước nay rằng làm việc chăm chỉ, thoát nợ, đầu tư dài hạn và đa dạng hóa phù hợp cho một người đầu tư bình thường - người đầu tư thụ động hàng tháng trả ít tiền cho người khác để quản lý. Nó là lời khuyên tốt cho những ai giàu nhưng không ham thích việc học để trở thành người đầu tư. Nhiều ngôi sao điện ảnh, những người làm chuyên môn giàu có, các vận động viên chuyên nghiệp và những đứa trẻ giàu nhờ thừa kế nằm trong nhóm này. Bí quyết là làm sao tìm được nhà tư vấn tài chính tốt.

Nhưng bạn nên biết rằng có rất ít đòn bẩy nếu đi theo con đường này - và đòn bẩy là bí quyết để giàu cực độ.

Đòn bẩy là chìa khóa

Từ lúc còn sống trong hang động, con người đã tìm những đòn bẩy. Hai dạng đòn bẩy đầu tiên là lửa và mũi giáo. Lửa và mũi giáo đã cho con người lợi thế trong môi trường khắc nghiệt. Khi đứa trẻ đã có thể học, cha mẹ sẽ dạy cho chúng tự nhóm lửa và dùng giáo mác để phòng thân và săn thú kiếm thịt. Sau đó, ngọn giáo dần thu nhỏ lại và cung tên được phát triển, một

hình thức đòn bẩy cao hơn. Tôi lặp lại một trong những định nghĩa của đòn bẩy là *khả năng làm nhiều hơn bằng ít sức hơn*. Cung tên là một ví dụ về khả năng làm nhiều hơn bằng ít sức hơn... so với giáo mác.

Thời gian trôi qua, con người tiếp tục dùng trí tuệ để phát triển nhiều đòn bẩy khác. Học cách cưỡi ngựa là một dạng đòn bẩy đầy giá trị. Ngựa không chỉ dùng để vận chuyển hay cày bừa mà còn là lực lượng dũng mãnh trong chiến trận.

Khi thuốc súng được phát triển, người có đại bác xâm lược người không có. Những người bản địa như các thổ dân người Mỹ, Hawaii, người Maori ở New Zealand, thổ dân châu Úc và nhiều nền văn hóa khác đã bị xâm lược bởi thuốc súng.

Xe hơi và máy bay thay cho ngựa chỉ mới một trăm năm nay. Một lần nữa, cả hai dạng đòn bẩy này đều được sử dụng cho cả mục đích hòa bình và chiến tranh. Ngày nay, những nước kiểm soát nguồn dầu có lợi thế so với số đông còn lại của thế giới.

Phát thanh, truyền hình, điện thoại, chiếc máy tính tôi đang sử dụng và Internet đều là những hình thức đòn bẩy. Mỗi phát kiến mới lại thêm sự giàu có và sức mạnh cho những ai tiếp cận được và được đào tạo để sử dụng những công cụ đòn bẩy đó.

Nếu bạn muốn trở nên giàu có và không là nạn nhân của những thay đổi toàn cầu, điều quan trọng là bạn phát triển đòn bẩy lớn nhất: trí tuệ của bạn. Nếu bạn muốn giàu và giữ được tài sản, trí tuệ của bạn - kiến thức tài chính của bạn - sẽ là đòn bẩy tốt nhất.

Donald và tôi đều có lợi thế là có những người cha giàu giới

thiệt chúng tôi với thế giới của tiền. Nhưng tất cả những gì người cha giàu có thể làm chỉ là bước giới thiệu. Chúng tôi vẫn phải nỗ lực phần mình. Chúng tôi vẫn phải học, thực tập, sửa sai và phát triển. Cũng như cha mẹ thời hàng động dạy con cái nhóm lửa và dùng giáo mác, chúng tôi có những người cha giàu dạy mình cách sử dụng đồng tiền và trí tuệ để trở nên giàu có.

Tôi có thể nghe bạn nào đó nói “Nhưng tôi không có người cha giàu. Tôi đâu sinh ra trong gia đình có nhiều tiền. Tôi đâu có được giáo dục đầy đủ.” Suy nghĩ như thế có thể là lý do vì sao cơ hội đạt được, và quan trọng hơn, giữ được tài sản khổng lồ của bạn khá mong manh. Cơ hội mong manh vì bạn đang dùng tài sản lớn nhất của bạn, trí tuệ, chống lại chính mình. Bạn đang dùng trí óc để viết ra những cái cơ hơn là để kiếm tiền. Hãy nhớ trí tuệ của bạn là đòn bẩy tốt nhất. Nhưng tất cả đòn bẩy đều hoạt động theo hai hướng - tốt hoặc xấu. Cũng như nợ có thể được tận dụng để làm bạn giàu có mà cũng có thể khiến bạn nghèo đi.

Tôi không được học cao và cũng chẳng sinh ra trong một gia đình giàu có. Điều duy nhất tôi có là một người cha giàu dạy tôi cách sử dụng trí tuệ để kiếm tiền... và không ỷ vào những cái

Quay lại với sự khác nhau giữa người tiết kiệm và người đầu tư, có một từ phân biệt họ và đó là đòn bẩy. Định nghĩa của đòn bẩy là khả năng làm nhiều hơn bằng ít sức hơn.

Robert T. Kiyosaki

có. Người cha giàu ghét lý do ly trầu. Ông thường nói, “Những cái cơ luôn rẻ tiền. Vì thế mà những người không thành công có rất nhiều lý do.” Ông cũng nói, “Nếu con không điều khiển được trí tuệ của mình thì con sẽ không thể kiểm soát được đời mình.” Ngày nay, lúc nào gặp người không hạnh phúc, không khỏe mạnh và không giàu có, tôi biết đơn giản là vì người ấy đã đánh mất kiểm soát trí tuệ của mình, công cụ lớn nhất mà cuộc đời đã ban tặng cho chúng ta.

Hiện giờ Donald và tôi giàu có nhưng cả hai đều từng bị thua lỗ tiền bạc. Nếu chúng tôi dùng trí tuệ của mình để đổ lỗi cho ai khác hay là vin một cái cơ nào đó, hẳn bây giờ chúng tôi đã nghèo rồi.

Tất cả chúng ta sinh ra đều giàu có

Thông điệp chúng tôi dành cho bạn cũng là thông điệp chúng tôi nhận từ người cha giàu của mình, “Tất cả chúng ta sinh ra đều giàu có. Tất cả đều được ban tặng đòn bẩy mạnh nhất trái đất này, trí tuệ của chúng ta... vì thế hãy tận dụng trí tuệ để trở nên giàu có thay vì để sản sinh ra những cái cơ.”

Tóm tắt

Sự khác biệt giữa người sống trong hang động và người vượn là đòn bẩy. Sự khác nhau giữa người giàu, người nghèo và trung lưu là đòn bẩy. Sự khác nhau giữa nhóm L và T với nhóm C và Đ là đòn bẩy. Một người đầu tư có kỷ luật và được huấn luyện

tốt có thể thu về nhiều lợi tức với ít rủi ro với ít vốn hơn, nhưng cần có đòn bẩy... và đòn bẩy đòi hỏi bạn phải tự đào luyện và sử dụng trí tuệ của mình một cách khôn ngoan.

Quan điểm của Donald

Đâu là điểm khác biệt giữa người tiết kiệm và người đầu tư? Nhiều năm trước, một người bạn Do Thái của tôi có cho tôi câu trả lời, "Moses đầu tư, Jesus tiết kiệm." Tôi không biết liệu câu trả lời đó có giúp ích gì chúng ta không nhưng có thể là một câu trả lời có nhiều điều phải suy nghĩ.

Tôi cho rằng nhà đầu tư là những người tiết kiệm tích cực. Đầu tư là một cách kiếm tiền và nó có thể không làm bạn giàu sau một đêm, nhưng tiết kiệm chắc chắn là mất nhiều thời gian. Lợi nhuận sẽ cao hơn nếu bạn đầu tư tiền ...

Nhiều người ngại rủi ro hay ngại thời gian học hỏi về đầu tư. Robert đã giải thích rất hay cách tiếp cận khác nhau của một người khi suy nghĩ làm thế nào để quản lý tiền. *Dạy Con Làm Giàu* không phải là một thành công nhờ ăn may. Phải có lý do thì bộ sách này mới thành công trên khắp thế giới và đó là vì anh đã dành thời gian để giải thích những điều này.

Nhà đầu tư bước những bước lớn vào ngân hàng và bước ra cũng lớn. Người tiết kiệm bước vào lớn nhưng bước nhỏ lúc đi ra. Đó là hình ảnh tôi luôn dựng nên về sự khác biệt giữa đầu tư và tiết kiệm. Sức mạnh của những đồng tiền để dành của người tiết kiệm bị giảm thiểu.

Nhà đầu tư ở góc độ nào đó là những nhà tiên tri - cái nhìn của họ vượt khỏi hiện tại. Họ nhìn vào tương lai. Nếu họ nhìn được rõ thì những bước chân vào và ra ngân hàng không đáng sợ đến thế - họ dựa vào niềm tin rủi ro sẽ tốt cho bất kỳ ai. Họ nhìn thấy mọi người đi ra trong tư thế chiến thắng.

Hiếm khi tôi cảm thấy cần thuyết phục người khác ý tưởng của tôi tốt vì tôi sẽ không nói với người đó nếu tôi thấy mình cần phải thuyết phục. Tôi chỉ cho họ biết - thay vì thuyết phục - rằng những gì tôi đưa ra sẽ có lợi cho mọi người. Tôi không dấn sâu vào việc làm ăn nếu không có những cơ sở đó. Ngay khi bắt đầu, tôi đã có thể thấy kết quả rõ ràng đến nỗi một cảm giác "làm ăn thắng lợi" tràn ngập suy nghĩ và hành động của mình.

Tiền cũng như tài năng. Nó chẳng tốt gì nhiều nếu bạn giữ nó cho riêng mình. Nó cần được phát triển. Nó cần được nuôi dưỡng. Nó cần được vận dụng đúng đắn. Việc đó cần thời gian, công sức và lòng kiên nhẫn. Có nhiều người tài không bao giờ được phát hiện chỉ vì họ chưa từng được phát triển. Nó cũng giống như một ý tưởng lớn nhiều khả thi nhưng lại không được tạo cơ hội chỉ vì người chủ ý tưởng không suy nghĩ đầy đủ, hoặc tệ hơn, chẳng nghĩ gì cả.

Đầu tư đòi hỏi trách nhiệm, một trách nhiệm liên tục. Tiết kiệm thì không. Đầu tư không dành cho mọi người nhưng cũng giống như bất kỳ kỹ năng nào, một khi bạn đã thử và tìm tòi kết quả, nó sẽ hấp dẫn bất ngờ.

Tôi có nghe ai đó hỏi "Đầu tư mà hấp dẫn à?" Từ phản ứng đó, tôi biết người này chưa hề thử qua.

Nhiều bạn biết tôi trước nay sẽ hiểu là tôi thích phiêu lưu. Nhưng

tôi không phải là người săn tìm hồi hộp trong chuyện tiền bạc. Và tốt nhất bạn cũng không nên thế. Tuy nhiên, tránh né những gì có thể thay đổi cuộc đời bạn trong chuyện tiền bạc không phải là chọn lựa tốt nhất.

Chúng ta đã nói về sự lo sợ và làm thế nào để giảm thiểu nó. Đó là một trong những khác biệt giữa người tiết kiệm và người đầu tư: người tiết kiệm vẫn sống trong vòng kềm tỏa của sợ hãi. Người đầu tư đã chế ngự được nỗi sợ và đang thu hoạch phần thưởng. Hãy tập trung vào những nỗi sợ đang chèn ép bạn và rồi... chèn ép lại chúng!

Khi tôi mới bắt đầu và chỉ vừa chuyển đến Manhattan, thị trường địa ốc đóng băng đến độ lần đầu tiên người ta đồn là thành phố sắp phá sản. Nỗi sợ này dẫn đến nỗi sợ khác và người dân bắt đầu mất niềm tin vào thành phố. Nếu bạn là một người phát triển địa ốc nhậm lẹ thì môi trường như thế chẳng có gì hay để làm ăn.

Nhưng tôi lại thấy khó khăn đó là một cơ hội lớn vì với tôi Manhattan là trung tâm của thế giới và tôi sẽ là một phần của thế giới đó, cho dù cuộc khủng hoảng tài chính lúc bấy giờ (mà theo tôi chỉ là nhất thời) có như thế nào. Như vậy nỗi lo sợ cụ thể này thực sự tiếp thêm năng lượng cho tham vọng và lòng can đảm của tôi chứ không làm chúng giảm đi. Đó là lúc tôi nghĩ đến một mảnh đất cực lớn dọc sông Hudson - một khoảnh 100 mẫu Anh sát sông chưa được phát triển. Khủng hoảng

Người đầu tư là những nhà tiên tri theo góc độ nào đó - cái nhìn của họ vượt lên hiện tại.

Donald J. Trump

tài chính chẳng ảnh hưởng gì đến giấc mơ của tôi và tôi không gác ý tưởng của mình lại chờ thời cơ tốt hơn hay ngày nắng đẹp nào đó. Tôi đã quyết tâm trở thành một người phát triển địa ốc cho dù khí hậu có thể nào đi nữa. Tôi muốn nói ở đây là tôi đầu tư và phát triển ý tưởng của mình cho dù hoàn cảnh có ra sao. Tôi không trì hoãn kế hoạch hay đợi đến khi có điều kiện hoàn hảo.

Người tiết kiệm chờ rất lâu, tức thường bỏ lỡ các cơ hội. Bây giờ có thể bạn chưa có tiền và điều kiện chưa chín muồi, nhưng không có nghĩa trí não bạn không thể làm việc trên ý tưởng và dọn đường cho một tương lai tươi sáng hơn. Sự vật hiếm khi hoàn hảo và trí tuệ của một người đầu tư tích cực sẽ giúp bạn luôn sẵn sàng đón những cơ hội trước mắt. Hãy cho đầu tư một cơ hội theo cách tích cực nhất có thể: tìm kiếm cơ hội trong mọi khí hậu. Đó là đòn bẩy.

Quan điểm của bạn

Hãy đánh giá bạn được ích lợi như thế nào từ đòn bẩy trong cuộc sống hàng ngày:

Sử dụng thời gian của người khác vì lợi ích của bạn:

Sử dụng tiền của người khác vì lợi ích của bạn:

Bạn có thể tăng khả năng sử dụng đòn bẩy trong cuộc sống như thế nào?

Bạn thấy người khác sử dụng đòn bẩy trong cuộc sống của họ như thế nào?

Bạn có thể thấy mình làm những gì họ đang làm không?

Hãy đọc tiếp để xem những ví dụ về đòn bẩy - những ví dụ có thể giúp bạn trả lời câu hỏi này.

Sachvui.Com

CHƯƠNG CHÍN

HAI THỨ BẠN ĐẦU TƯ

Quan điểm của Robert

Người cha giàu của tôi thường nói, “Chỉ có hai thứ con có thể đầu tư: thời gian và tiền.” Ông còn nói, “Vì phần đông không đầu tư nhiều thời gian nên họ mất tiền.”

Sử dụng quy luật 90/10 của tiền làm định hướng, tôi dám nói rằng 90% các nhà đầu tư đầu tư tiền nhưng họ không đầu tư nhiều thời gian. Và 10% những người kiếm được 90% số tiền đầu tư thời gian nhiều hơn tiền. Ở cuối cuốn sách này, bạn sẽ biết tại sao Donald và tôi lại kiếm được nhiều tiền đến thế, thu được lợi nhuận cao hơn mà lại sử dụng tiền của mình ít hơn. Chúng tôi có thể làm thế vì chúng tôi đầu tư thời gian của mình nhiều hơn tiền.

Bạn hãy nhìn vào biểu đồ của ba nhà đầu tư. Tôi nghĩ bạn sẽ hiểu mối quan hệ giữa đầu tư tiền và đầu tư thời gian.

Khi nhìn vào biểu đồ đơn giản này, bạn dễ dàng hiểu vì sao hai nhóm đầu, người không đầu tư và đầu tư thụ động, lại nói “Đầu tư là rủi ro.” Họ không có (hoặc rất ít) kiến thức tài chính và có rất ít kinh nghiệm tài chính; vì thế mà họ trở thành con mồi cho bất kỳ nhà tư vấn tài chính nào hứa hẹn an toàn và đảm bảo.

Người không đầu tư	Đầu tư thụ động	Đầu tư tích cực
<i>Không đầu tư thời gian</i> <i>Không đầu tư tiền</i>	<i>Không đầu tư thời gian</i> <i>Đầu tư tiền</i>	<i>Đầu tư thời gian</i> <i>Đầu tư tiền</i>
Không kiến thức tài chính	Không kiến thức tài chính	Nhiều kiến thức tài chính

Donald Trump đầu tư nhiều thời gian vào giáo dục tài chính. Ông đi học ở Wharton, có lẽ là trường kinh doanh tốt nhất nước Mỹ. Năm 1969, khi tôi tốt nghiệp Học viện Hải quân ở New York, tôi cũng định đi học ở Wharton. Một trong số bạn học ở học viện, Al Novack, được nhận học và muốn tôi cùng đi với anh ta. Tôi đã không đi và tôi quyết định đi học lái máy bay.

Tôi không được đào tạo kinh doanh bài bản như Donald nhưng tôi hiểu không có giáo dục sẽ là một khiếm khuyết. Vì thế, tôi tập trung nhiều thời gian và tiền bạc cho đào tạo tài chính bên ngoài giảng đường. Tôi dự nhiều buổi hội thảo, nghe nhiều bằng cassette và CD, đọc sách kinh doanh và luyện cách dạy những gì mình đã học... vì dạy là một trong những cách học tốt nhất. Tôi cũng học bằng cách tìm người đỡ đầu và trở thành người học việc, giống như khi trước người cha giàu đã đỡ đầu và tôi là người học việc của ông.

Tôi đã đưa lên sàn chứng khoán hai công ty vì tôi có hai người đỡ đầu dạy tôi quy trình. Tôi đầu tư nặng tay vào dầu và

khí vì tôi được đào tạo bởi Standard Oil of California và từ một người đỡ đầu dạy tôi về dầu và khí (làm thế nào thu hút vốn cho đầu tư dầu và khí).

Tôi tiếp tục con đường đào tạo tài chính của mình thông qua những kinh nghiệm cuộc sống và nhờ có những người đỡ đầu cũng như tư vấn tuyệt vời.

Donald Trump và tôi hẳn đã không cùng nhau viết quyển sách này nếu tôi ngừng giáo dục tài chính. Tôi say mê học về tiền, kinh doanh, tài chính, và giàu có. Có lẽ tôi mãi là một sinh viên cho đến khi đi hết cuộc đời. Tôi nghĩ sẽ chẳng bao giờ thấy mình đã biết đủ hay có được mọi câu trả lời. Tôi có thể luôn học nhiều hơn nữa và say mê học như thế.

Các chuyên gia tài chính

Nhiều nhà đầu tư nghĩ đầu tư là nguy hiểm vì họ nghe lời khuyên tài chính từ các chuyên gia có rất ít kinh nghiệm hay đào tạo về tài chính.

1. Bạn có biết là để trở thành chuyên gia massage có bằng cấp mất nhiều thời gian hơn là tư vấn tài chính không?
2. Bạn có biết chưa đến 20% nhân viên môi giới chứng khoán và địa ốc mua những sản phẩm họ khuyên bạn đầu tư vào?
3. Bạn có biết hầu hết các phóng viên tài chính được đào tạo tài chính rất ít hoặc có ít kinh nghiệm đầu tư thực tế?
4. Bạn có biết bao nhiêu người đầu tư dựa theo những lời khuyên hấp dẫn - lời khuyên đó lại từ người nghèo chứ không phải người giàu?

5. Bao nhiêu chính trị gia và người làm luật có kinh nghiệm đầu tư thực tế?
6. Bao nhiêu giáo viên trong trường có được kinh nghiệm hay đào tạo từ thực tế?

Không làm người yếu thế

Tôi từng nghe Warren Buffett nói, “Nếu bạn ngồi trong bàn xì phé mà sau 20 phút vẫn chưa biết ai là tay chơi yếu... thì chính bạn là người yếu rồi.”

Người cha giàu thường nói, “Lý do vì sao người nhóm L và T bị bầm dập là vì họ nghe tư vấn tài chính từ những người cũng nhóm L và T.” Hay như Warren Buffett phát biểu (và tôi có nói ở phần trước sách này), “Wall Street là nơi duy nhất những người đi xe Rolls Royce nhận lời khuyên từ những người đi tàu điện ngầm.”

Chọn lời khuyên một cách cẩn thận

Vì trí tuệ là tài sản giá trị nhất và là đòn bẩy giá trị nhất của bạn, hãy nên cẩn thận với những gì bạn nhập vào đó. Đôi khi xóa bỏ những suy nghĩ và ý tưởng ở sẵn trong đầu còn khó hơn gấp bội việc học cái mới .

Nhiều phóng viên tài chính không đồng ý với cách suy nghĩ của tôi - ý họ xung đột với ý tôi. Họ hỏi, “Anh nói có thể đầu tư không cần tiền. Như thế không rủi ro sao?”

“Chà, nếu tôi không bỏ tiền vào dự án đó thì có thể có rủi ro gì cơ chứ?” Đó là câu trả lời của tôi.

Cách đây ít hôm, tôi có bài nói chuyện về đầu tư vào đồng xu bằng bạc trên sóng phát thanh. Một người gọi đến và nói, “Tôi kiếm được 9% tiền lời từ quỹ hổ tương. Vậy tại sao tôi nên đầu tư vào bạc?”

Tôi muốn nói, “Bạc đã lên giá gần 100% trong chưa đầy một năm.” Nhưng tôi không nói thế. Thay vào đó, tôi chỉ đơn giản trả lời, “Rất vui là anh sung sướng với con số lời 9%.”

Nhiều người nghĩ đầu tư là rủi ro vì với những ai không có kinh nghiệm hay được giáo dục tài chính, quả là nó rủi ro thật... và thậm chí nó còn rủi ro hơn khi bạn giao tiền cho một nhà tư vấn tài chính chỉ có kinh nghiệm hay kiến thức tài chính hơn bạn một chút xíu mà thôi.

Một trong những điều tôi đặc biệt khó chịu là khi nhân viên địa ốc nói với người mua, “Nhà này sẽ tăng giá.” Nói cách khác, ý họ là “Mua ngay đi cho dù là có lỗ vì trong tương lai anh sẽ lời. Địa ốc luôn tăng giá mà.” Tôi sẽ nói người mua hỏi lại, “Anh có dám đảm bảo hoàn tiền nếu tôi không lời?” Hẳn nó sẽ làm người bán hàng cụt hứng ngay.

Khi đầu tư, những câu bạn nên hỏi là:

1. Bạn có thể giảm rủi ro và tăng lợi nhuận bằng cách nào?
2. Bạn có thể tìm được những chỗ đầu tư tốt bằng cách nào?
3. Bạn phân biệt được dự án hay dự án dở bằng cách nào?
4. Bạn đầu tư với ít tiền của mình hơn và nhiều tiền của người khác hơn bằng cách nào?

5. Bạn thu thập được kinh nghiệm mà không phải chịu rủi ro tiền bạc bằng cách nào?
6. Bạn xử lý thua lỗ bằng cách nào?
7. Bạn tìm nhà tư vấn tốt bằng cách nào?

Tôi ước là những câu hỏi này được trả lời dễ dàng. Nhưng đây là những câu hỏi không có câu trả lời cụ thể. Chúng là những câu hỏi khiến tôi học hỏi, tìm kiếm không ngừng. Bằng cách liên tục hỏi mình những câu này, tôi có câu trả lời tốt hơn nhưng vẫn chưa thể tìm được câu trả lời làm tôi thỏa mãn, an toàn và đảm bảo. Với những câu hỏi này, các sinh viên thực thụ biết có thể họ chẳng bao giờ tìm ra câu trả lời đúng - vì luôn có câu trả lời tốt hơn. Chúng ta biết mình luôn có thể tiến bộ hơn.

Chính cuộc tìm kiếm câu trả lời - mà có thể chẳng bao giờ tìm được - đã khiến tôi trở nên giàu có. Cuộc tìm kiếm đó đã khiến tôi không ngừng lại, ngày càng giàu hơn và không nghỉ ngơi cho dù tôi có dư tiền để về hưu. Bạn thấy đấy, không phải cuộc tìm kiếm đồng tiền khiến tôi giàu. Đó là cuộc săn tìm tri thức. Khao khát được học thêm, làm thêm, lĩnh hội thêm và giúp những ai muốn học đã thúc đẩy tôi... và tiền chỉ là điểm số, là thước đo cho biết chúng tôi đang hoạt động như thế nào. Tiền là tiếng reo mừng của thành công, cũng như việc thiếu tiền là lời nhắc chúng ta cần học thêm nữa. Giống như hành khách xem cột cây số, tôi xem tiền như một dấu mốc - dấu mốc đo chặng đường và khoảng cách tôi đã đi qua.

Trông như Tiger Woods chơi vì tiền vì anh có quá nhiều tiền.

Nhưng nếu bạn hỏi anh ấy, anh sẽ nói anh chơi để nâng cao nghề... và tiền là thước đo kỹ năng của anh. Tôi cũng đoán Rolling Stones lưu diễn không phải vì họ yêu tiền mà vì họ thích mang đến niềm vui. Nếu không còn được trình diễn, cuộc sống với họ có lẽ đã hết. Nhiều cựu ngôi sao bóng đá cũng chơi miễn phí nếu còn đủ trẻ trung và sức lực để chạy trên sân.

Tôi mới đọc một quyển sách tuyệt vời của Steven Pressfield tạm dịch là *Chiến tranh của nghệ thuật* (The War of Art). Tôi giới thiệu cuốn sách này đến bất cứ ai hiểu rằng cuộc đời này là một hành trình chứ không phải là điểm đến. Trong *Chiến tranh của nghệ thuật*, Pressfield viết, “Nhiều người nghĩ những tay nghiệp dư không chơi vì tiền mà là chơi vì say mê. Thực ra lý do một người chỉ chơi nghiệp dư vì anh ta chưa say mê môn đó đến thế.” Pressfield muốn nhấn mạnh rằng bạn phải vượt qua rào cản để đạt được “cuộc sống mà bạn vẫn chưa sống.” Ông trình bày những dạng rào cản ngăn trở chúng ta và cho thấy nó xuất phát từ bên trong thường xuyên đến mức nào. Lời khuyên của ông là gì? Ông đề nghị:

1. Yêu những gì bạn làm
2. Kiên nhẫn
3. Tiến bước không lo sợ

Tôi tin mình chiến thắng trò chơi của tiền vì tôi yêu trò chơi này. Khi còn trẻ, tôi làm việc không công vì muốn học hỏi trò chơi. Bây giờ, tôi đi ngang qua sân gôn hay sân bóng rổ và thấy những người trẻ hoặc không còn trẻ chơi không tiền hay thường trả tiền để được chơi chỉ vì họ quá say mê.

Tôi học hỏi và rèn luyện vì tôi yêu trò chơi và muốn chiến thắng. Tôi đã đọc và học lịch sử của trò chơi, biết rằng mình sẽ chẳng bao giờ lĩnh hội được tất cả những gì muốn biết. Tôi học luật chơi và học những người chơi. Tôi biết đối thủ và học hỏi họ vì tôi tôn trọng họ. Từ rất lâu trước lúc gặp Donald Trump, tôi đã đọc sách của ông và theo dõi những thành công cũng như thất bại của ông. Tôi cũng đọc Steve Jobs, người sáng lập Apple, và Richard Brandson, người sáng lập Virgin. Bạn thấy đấy, tôi học từ những nhà lãnh đạo cách mạng trong kinh doanh chứ không phải những người chạy theo. Với tôi, họ rất chán.

Dù thích hay không thì tất cả chúng ta cũng phải tham gia trò chơi của tiền. Dù bạn giàu hay nghèo, sống ở Mỹ, châu Âu, Á, Phi, Nam Mỹ, Canada hay ở đâu đi nữa, chúng ta đều nằm trong trò chơi của tiền. Người thắng cuộc là những ai yêu thích cuộc chơi nhất. Nếu bạn không thích trò chơi, hãy nhảy ra. Có lẽ có những thứ khác hữu ích cho bạn hơn, thú vị với bạn hơn.

Donald Trump và tôi thắng nhiều hơn thua đơn giản vì chúng tôi yêu cuộc

Trong *Chiến Tranh Của Nghệ Thuật*, Pressfield viết, “Nhiều người nghĩ những tay nghiệp dư không chơi vì tiền mà là chơi vì say mê. Thực ra lý do một người chỉ chơi nghiệp dư vì anh ta chưa say mê môn đó đến thế.”

Robert T. Kiyosaki

chơi. Nếu bạn không yêu và không muốn học hỏi, Donald và tôi khuyên bạn tìm ai đó với quyết tâm chiến thắng (và quyết tâm học hỏi) rồi giao tiền cho người đó khi đã gặp được họ.

Suy nghĩ cuối cùng

Người đầu tư thụ động	Người đầu tư chủ động
Đầu tư tiền	Đầu tư thời gian
Đầu tư vào:	Đầu tư vào:
<i>Một nghề</i>	<i>Kinh doanh</i>
<i>Tiết kiệm</i>	<i>Địa ốc</i>
<i>Thoát nợ</i>	<i>Những phương tiện</i>
<i>Quý hồ tương</i>	<i>cao cấp hơn</i>
<i>Đa dạng hóa</i>	
Thiếu tiền	Nhiều tiền
Sợ	Vui

So sánh này còn cho thấy thêm những điểm khác biệt nữa giữa người đầu tư thụ động và chủ động. Không chỉ đầu tư nhiều thời gian hơn, họ còn đầu tư vào những phương tiện đầu tư khác nhau. Tôi đặt kinh doanh lên hàng đầu vì xây dựng một doanh nghiệp với 500 nhân viên đòi hỏi kỹ năng, giáo dục, và kinh nghiệm tài chính nhiều nhất.

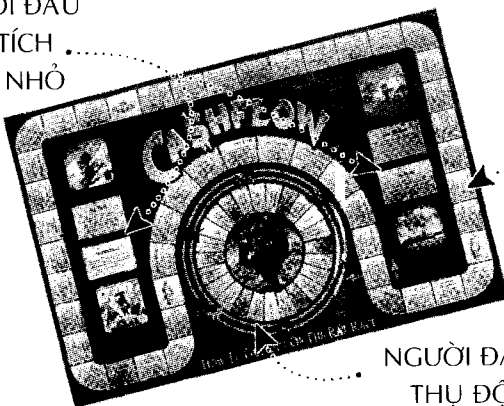
Kế tiếp là địa ốc, đòi hỏi nhiều kỹ năng, giáo dục, và kinh nghiệm tài chính hơn chứng khoán, trái phiếu hay quỹ hồ tương.

Hãy nhớ sự khác biệt lớn giữa người đầu tư chứng khoán, trái phiếu, và quỹ hỗ tương và người đầu tư địa ốc là địa ốc đòi hỏi có đòn bẩy. Vì thế, bạn phải cẩn thận hơn. Và địa ốc còn đòi hỏi kỹ năng, kinh nghiệm và chuyên môn quản lý. Chính việc sử dụng đòn bẩy và những đòi hỏi quản lý mở rộng khiến nhiều người đầu tư vào các tài sản trên giấy thất bại khi cố gắng đầu tư vào địa ốc.

Phương tiện đầu tư cao cấp hơn là những thứ như quỹ chống rủi ro cho người đầu tư được công nhận, đòi hỏi đòn bẩy, cũng như hợp tác hữu hạn, quỹ tài sản riêng, cho vay hội đồng (hình thức một số ngân hàng bắt tay cùng cho một người vay) và một số thứ khác.

Khi nhìn vào trò chơi CASHFLOW, bạn có thể thấy được những cách đầu tư khác nhau cho những người khác nhau.

NGƯỜI ĐẦU
TU TÍCH
CỤC NHỎ



NGƯỜI ĐẦU
TU NHANH

NGƯỜI ĐẦU TƯ
THỤ ĐỘNG

Như bạn thấy, có ba loại nhà đầu tư. Cấp một, vòng đua chuột (rat race), cho những người đầu tư thụ động. Thường họ đầu tư vào các tài sản trên giấy như chứng khoán, trái phiếu, và quỹ hỗ tương. Vì sao? Vì thông thường các tài sản trên giấy đòi hỏi trình độ tài chính ít nhất.

Cấp hai là cho những người đầu tư tích cực nhỏ. Họ đầu tư vào các dự án nhỏ, thường là kinh doanh nhỏ hoặc địa ốc.

Con đường nhanh (fast track) được tạo ra cho người giàu và người đầu tư có kiến thức tài chính. Năm 1933, Joseph Kennedy, cha của Tổng thống John Kennedy đã tạo ra Con đường nhanh để tách người đầu tư nghiệp dư ra khỏi những người giàu và người đầu tư tinh vi.

Donald và tôi đầu tư trên Con đường nhanh. Tại sao? Vì đó là nơi có niềm vui và có lợi nhuận cao. Rủi ro có cao hơn? Câu trả lời là không, không nếu bạn có kinh nghiệm và kiến thức tài chính. Câu trả lời là có nếu tất cả những gì bạn muốn đầu tư là tiền chứ không phải thời gian cho đào tạo.

Mục đích của trò chơi CASHFLOW là dạy cho người ta về ba cấp độ của nhà đầu tư và nhằm khuyến khích họ rời đường đua chuột và có thêm nhiều niềm vui.

Trò chơi có phải là công cụ giảng dạy tốt?

Năm 1969, một khảo sát trong hệ thống giáo dục cho thấy tính hiệu quả của nhiều dạng dạy học khác nhau. Thấp Học được phát triển như bạn thấy ở đây. Nó chỉ ra rằng cách học ít hiệu quả nhất là đọc và giảng. Trong khi cách hiệu quả nhất là

làm thật. Phương pháp hiệu quả thứ hai là mô phỏng kinh nghiệm thực tế.

THÁP HỌC		
Sau 2 tuần chúng ta có xu hướng nhớ		Mức độ tham gia
90% những gì chúng ta nói và làm	Làm thật	Chủ động
	Mô phỏng kinh nghiệm thực tế	
	Làm bài thuyết trình hấp dẫn	
70% những gì chúng ta nói	Nói chuyện	Thụ động
	Tham gia thảo luận	
50% những gì chúng ta nghe và thấy	Thấy diễn ra tại hiện trường	
	Xem diễn trình	
	Đến triển lãm	
	Xem phim	
30% những gì chúng ta thấy	Xem ảnh	
20% những gì chúng ta nghe	Nghe đọc	
10% những gì chúng ta đọc	Đọc	

Nguồn: Tháp học từ Dale, 1969

Có buồn cười không khi hệ thống giáo dục vẫn còn chủ yếu giảng dạy theo phương pháp đọc và giảng? Mà nó đã được cập nhật Tháp Học từ năm 1969!

Donald và tôi đều tin vào sức mạnh của trò chơi. Trong trò chơi CASHFLOW của tôi, người chơi bắt đầu có công việc, lương tháng và gia đình. Họ học các kỹ năng đầu tư bằng cách đầu tư thật sự vào tiền trong trò chơi và họ học sự ảnh hưởng của mỗi quyết định đưa ra đến bảng cân đối tài chính cá nhân của mình như thế nào. Chính cách học qua mô phỏng này đã giảm nỗi sợ đầu tư của người chơi.

Donald cũng có một bảng trò chơi gọi là TRUMP: Trò chơi dạy kỹ năng đàm phán liên quan đến địa ốc. Người chơi lĩnh hội được những kinh nghiệm giá trị và học các kỹ thuật có thể giúp họ áp dụng trong thực tế và kinh doanh.

Cả hai trò chơi khuyến khích người chơi và giúp họ nhận ra tầm quan trọng của việc không để xúc cảm xen vào. Cả hai trò chơi tạo ra adrenalin và sự phấn khích cho người chơi.

Quan điểm của Donald

Tôi đọc chương của Robert trước khi bắt đầu viết, thật tốt là tôi cũng có câu trả lời tương tự: thời gian và tiền. Anh đã nói rất rõ ràng nên tôi không biết mình có thể thêm thắt gì đây?

Thực sự tôi không chuyên sâu về ngôn ngữ nhưng mới đây, người ta phát hiện ra từ được sử dụng nhiều nhất trong tiếng Anh là "thời gian." "Tiền" có thể nằm trong nhóm 100 từ đầu tiên nhưng không

nằm gần từ “thời gian” trong bảng xếp hạng. Và tôi nhớ có người từng giải thích rằng cuộc đời giống như tấm thẻ tín dụng bạn được tặng lúc ra đời - trừ dần cho đến ngày hết hạn. Thời gian chúng ta có trên tấm thẻ đó trở thành câu hỏi lớn chứ không phải tiền.

Những giá trị của thời gian luôn cuốn hút các nhà vật lý và khoa học. Thời gian được đo bằng số. Vì thế chúng ta có toán. Vì thế chúng ta có tiền. Nhưng nếu bạn hết thời gian thì tất cả tiền trên thế gian này sẽ chẳng thay đổi được tình hình.

Vợ tôi, Melania, và con trai Barron là bằng chứng cho thời gian hoàn hảo khi nhắc tới chuyện Barron. Tôi vừa mới quay về New York, tôi đưa Melania vào bệnh viện thì cô sinh ngay. Barron có khí chất nhẹ nhàng mà tôi nghĩ là nó thừa hưởng từ mẹ. Nhưng tôi vẫn lấy làm kinh ngạc về thời điểm sinh của nó. Chúng ta không thể kiểm soát một số việc nhưng đôi khi chúng dường như được sắp xếp hoàn hảo.

Linda Kaplan Thaler là giám đốc điều hành (CEO) của công ty quảng cáo phát triển nhanh nhất tại Mỹ, The Kaplan Thaler Group, và bà xuất hiện trong *Người học việc* với vai trò giám khảo cho một trong số các bài thi liên quan đến quảng cáo xe hơi. Trước đó, Melania từng xuất hiện trong một phim quảng cáo Aflac được ưa thích và cô có nói Linda và nhóm của bà chuyên nghiệp và tận tâm như thế nào đối với cô và bất kỳ ai trong công việc. Thêm vào đó, mẫu quảng cáo rất thành công và tôi bị ấn tượng mạnh nên nhớ được Linda khi chúng tôi tìm một nhân viên quảng cáo cho một trong số các buổi của mình. Tôi không ngạc nhiên là cuốn sách mới của cô với Robin Koval, *Sức Mạnh Của Sự Dễ Thương* (The Power of Nice), lại trở nên rất thành công. Đó là cuốn cảm

Nếu điều gì ảnh hưởng đến cuộc đời bạn, hiểu nó nhiều bao nhiêu thì tốt bấy nhiêu.

Donald J. Trump

▼ nang cho sức mạnh của thời gian khi được đầu tư khôn ngoan - với sự can đảm và thấu đáo. Robert có nói bạn nên chọn lời khuyên cẩn thận và cuốn sách của Linda là một chọn lựa tốt cho cả đầu tư về tiền và thời gian.

Ứng dụng điều này vào đầu tư và tài chính như thế nào? Thực ra, nó có thể áp dụng vào mọi thứ. Bạn có thể làm gì với thời gian của mình là một đề tài rộng lớn vì thời gian mất đi không thể nào lấy lại được. Còn tiền mất đi thường vẫn kiếm lại được. Như Plutarch nói, "Thời gian là nhà tư vấn thông thái nhất." Nói gọn lại, hãy cẩn trọng với thời gian của bạn và học cách đầu tư nó - một cách có suy nghĩ.

Bài tập này sẽ giúp minh họa quan điểm của tôi:

Nếu bạn xem thời gian như tiền thì bạn có cẩn thận hơn với nó không? Ví dụ nếu lãng phí 15 phút có nghĩa bạn sẽ mất 500 đôla, bạn sẽ chú ý hơn cách sử dụng 15 phút này ra sao? Tôi cho là thế. Và như thế nào thì gọi là "lãng phí" 15 phút? Nếu bạn trong ngành giải trí thì xem phim không phải là phung phí thời gian. Nếu bạn làm ngành nhà hàng thì đi xem nhà hàng mới không phải là vung tiền hay lãng phí thời gian. Câu trả lời tùy thuộc ở mỗi người. Tôi nghĩ tất cả đều biết khi nào chúng ta đang lãng phí thời gian.

Bài tập cho bạn là tìm hiểu bạn dành thời gian ở đâu và đánh giá bạn đã đầu tư bao nhiêu tiền trong việc đó. Tất cả

tiền bạc trên thế gian này không thể thay cho thời gian đã mất, vì thế mà hãy cẩn trọng.

Một điểm rất hay nữa Robert đã nêu là tất cả chúng ta đều bị đồng tiền tác động, cho dù ta là ai, sống ở đâu và làm gì. Tiền, giống như thời gian, là giá trị chung mà chúng ta chia sẻ. Đa số cần tiền để mua nhu yếu phẩm duy trì sự sống, vì thế mà có tin hay không thì tất cả đều bị ràng buộc.

Tiền sẽ ảnh hưởng cuộc sống của bạn. Lý thuyết của tôi là nếu cái gì ảnh hưởng đến cuộc đời bạn thì hiểu nó nhiều bao nhiêu tốt bấy nhiêu. Bạn có thể tìm ra thời gian để đầu tư vào giáo dục tài chính không?

Quan điểm của bạn

Hãy xem lại bạn sử dụng thời gian như thế nào. Một tuần có 168 giờ (7x24):

Số giờ làm việc _____

Số giờ giao tiếp _____

Số giờ chuẩn bị _____

Số giờ ăn _____

Số giờ ngủ _____

Số giờ dành cho gia đình _____

Số giờ dành cho thú vui _____

Số giờ tập thể dục _____

Số giờ học tập _____

Số giờ nghỉ ngơi _____

Tổng 168 giờ

Bạn có tìm được mỗi tuần từ 4 đến 10 giờ đồng hồ có thể dành cho đào tạo tài chính không? Nhiều khả năng là có thể. Câu hỏi là: bạn có làm được?

Hãy quyết tâm dành thêm thời gian để học thêm và sau đó hãy bắt tay vào việc đi! Đọc quyển sách này là một khởi đầu tốt. Bạn còn có thể làm gì nữa?

Sachvui.Com

CHƯƠNG MƯỜI

NGƯỜI CHIẾN THẮNG NĂM QUYỀN

Quan điểm của Robert

Khi đã hiểu đòn bẩy, tức khả năng làm nhiều hơn bằng ít sức hơn, có thể bạn sẽ bắt đầu thấy đòn bẩy ở bất kỳ đâu. Ví dụ cái ghế tôi đang ngồi cũng là một dạng đòn bẩy. Nếu tôi ngồi trên đất mà đánh máy thì thật khó khăn. Có đối tác là đòn bẩy. Ở công ty Người cha giàu, tôi kết hợp tài năng của mình với của Kim và Sharon, tạo nhiều đòn bẩy hơn là làm việc riêng rẽ. Việc dùng đối tác chiến lược tạo đòn bẩy và thường được gọi là sức của người khác (other people's resources - OPR). Chúng tôi dùng các đối tác chiến lược để giúp mình ở nhiều lĩnh vực trong kinh doanh, ví dụ chúng tôi có một đối tác chiến lược để phân phối sách nên không cần phải xây dựng chuyện đó bên trong công ty Người cha giàu. Thông điệp quan trọng là: người giàu dùng nhiều đòn bẩy hơn người nghèo. Nếu bạn muốn giàu có, bạn cần đòn bẩy. Nếu bạn muốn thực giàu có, bạn cần rất nhiều đòn bẩy.

Trong Kim Tứ Đồ, nhóm L và T thường có rất ít đòn bẩy. Cả hai nhóm đòi hỏi bạn phải tự mình thực hiện công việc. Nhóm

C và Đ thực chất là đòn bẩy chứ không gì khác - tiền và thời gian của người khác.

Đòn bẩy có thể nằm ở nhiều dạng. Đòn bẩy có thể là suy nghĩ của bạn. Những người chiến thắng rất cẩn thận với suy nghĩ của họ. Họ không tự nhủ, “Mình không làm được chuyện đó.” Hay “Nó quá rủi ro.” Hay “Mình không kham nổi.” Thay vào đó, họ nghĩ, “Mình có thể làm điều đó như thế nào?” Hay “Làm sao có thể giảm rủi ro?” Hay “Làm sao có thể kham được?” Những người đầu tư để chiến thắng cũng rất cẩn thận chọn người cho lời khuyên tài chính. Giống như các vận động viên thi Olympic cẩn thận với thức ăn nào đưa vào cơ thể, người đầu tư để chiến thắng cần cẩn thận khi chọn lời khuyên nạp vào đầu. Đôi khi cần tẩy sạch những suy nghĩ cũ khỏi đầu bạn. Suốt một quãng đời dài, trong đầu tôi là cuộc chiến không thôi giữa những gì người cha nghèo dạy tôi và những gì người cha giàu dạy tôi về tiền.

Sức mạnh kiểm soát

Bên cạnh việc muốn có đòn bẩy, người đầu tư để chiến thắng còn muốn kiểm soát. Người ta nghĩ đầu tư là rủi ro đơn giản vì họ không kiểm soát được.

Tôi thích kinh doanh và địa ốc vì tôi có quyền kiểm soát. Tôi không thích chứng khoán như cổ phiếu, trái phiếu và quỹ hỗ tương vì tôi không kiểm soát được. Đa số những người nghĩ đầu tư là rủi ro lại đổ tiền vào chứng khoán và chẳng kiểm soát được gì. Có phải bạn như thế không?

Những bạn nào từng xem chương trình của tôi trên PBS quen với phép so sánh về xe hơi tôi sử dụng. Trong chương trình, tôi dùng hình mẫu một chiếc xe hơi để thể hiện tầm quan trọng của kiểm soát. Trên xe, tôi có:

1. Bánh lái
2. Thắng
3. Chân ga
4. Cản số
5. Giấy phép lái xe
6. Bảo hiểm

Dùng xe hơi làm một ví dụ và một cách so sánh về đầu tư, tôi hỏi khán giả họ có lái xe không khi thiếu một trong sáu yếu tố trên. Ví dụ bạn ngồi vào xe và thấy nó chẳng có bánh lái, vậy bạn có lái không?

Rõ ràng, câu trả lời là không. Tại sao? Chúng ta đều hiểu: vì lái xe sẽ quá nguy hiểm nếu không có điều khiển của bánh lái.

Nhiều người nghĩ đầu tư là rủi ro vì họ không có kiểm soát. Mà khi bạn đầu tư vào quỹ hỗ tương, cổ phiếu, trái phiếu hay tiết kiệm, tầm kiểm soát của bạn gần như bằng không.

Thêm nữa, đa số người đầu tư không được đào tạo, mà lái xe thì ít nhất cần giấy phép để chứng minh người lái đã được đào tạo và có thể lái được.

Vấn đề càng thêm trầm trọng khi người tư vấn đầu tư, nhà kế hoạch tài chính và các tay môi giới cũng không có quyền kiểm soát, có lẽ vì thế mà họ cứ đề nghị “đa dạng hóa, đa dạng hóa, đa dạng hóa” chẳng. Đa dạng hóa chỉ cần khi bạn không kiểm

soát được. Warren Buffett không đa dạng hóa vì ông đầu tư có kiểm soát. Hoặc ông mua cả công ty hoặc chiếm cổ phần ưu thế.

Donald và tôi yêu kinh doanh và địa ốc vì chúng tôi có kiểm soát. Vậy chúng tôi kiểm soát được gì? Câu trả lời có thể tìm thấy trong bảng cân đối tài chính dưới đây:

Là người đầu tư địa ốc và là một doanh nhân, sáu yếu tố kiểm soát chúng tôi muốn là:

THU NHẬP
CHI PHÍ

1. Thu nhập
2. Chi phí
3. Tài sản
4. Nợ
5. Quản lý
6. Bảo hiểm

TÀI SẢN	NỢ
---------	----

Khi nói đến giáo dục tài chính, chúng tôi nói đến loại giáo dục cho bạn kiến thức làm thế nào để kiểm soát sáu yếu tố này. *Day Con Làm Giàu* là bộ sách xoay quanh sáu mục này. Ví dụ, khi nói đến bảo hiểm, tôi đề cập đến tầm quan trọng của việc dùng tài sản công ty để bảo vệ tài sản cá nhân khỏi chịu thuế và các vụ kiện tụng.

Chính sự kiểm soát của sáu yếu tố này tách bạch người giàu với người nghèo.

Một ví dụ nữa về kiểm soát là khả năng tăng doanh số và giảm chi phí. Đa số những người giỏi giảm chi phí nhưng ít

người giỏi tăng doanh số. Vì thế mà sau khi trở về từ cuộc chiến, người cha giàu khuyên tôi tìm một công việc học cách bán hàng. Ông nói, "Nếu con muốn làm một nhà doanh nghiệp, con cần biết cách bán hàng." Vì thế mà tôi dành bốn năm ở tập đoàn Xerox để học cách bán hàng.

Khi người ta hỏi tôi điều đầu tiên họ nên làm nếu muốn trở thành chủ doanh nghiệp là gì thì tôi khuyên họ học cách bán hàng. Phần đông không làm theo lời khuyên đó. Như Donald Trump nói, một số người bẩm sinh đã là người bán hàng còn một số thì không. Ngay cả khi bạn không giỏi bán hàng thì bạn vẫn có thể học... nếu muốn. Bẩm sinh tôi không phải là người giỏi bán hàng nhưng tôi đã học. Tôi không phải là tác giả viết hay nhất. Tôi là tác giả có sách bán chạy nhất. Chính việc học bán hàng đã cho tôi thêm quyền kiểm soát đối với thu nhập từ các khoản đầu tư và số sách tôi bán. Thế giới này rất nhiều những cây viết giỏi với những thông điệp tuyệt vời; vấn đề là họ không biết cách bán. Cái giá của việc không có khả năng bán hàng là rất đắt - đắt hơn tiền bạc nhiều.

Donald Trump và tôi khuyên và ủng hộ ngành tiếp thị qua mạng hay bán hàng trực tuyến chủ yếu vì khía cạnh đào tạo của nó. Không chỉ phân đông các công ty này tập trung vào đào tạo người ta thành những chủ kinh doanh mà nhiều công ty trong số này còn có các chương trình đào tạo bán hàng và phát triển cá nhân tuyệt vời. Hãy chọn một công ty vì yếu tố đào tạo hơn là vì tiền kiếm được. Đây là một ví dụ nữa của việc đầu tư thêm vào giáo dục trước khi đầu tư tiền của bạn.

Nếu không thể bán hàng, bạn sẽ có rất ít quyền kiểm soát trong thu nhập, thu nhập từ việc kinh doanh hay từ tài sản của

bạn. Đặt cái tên “Trump” lên trên một tòa nhà không chỉ tăng doanh thu mà còn cả giá tiền và giá trị. Đó là sức mạnh bán hàng. Đó là kiểm soát.

Dạy để giàu

Tôi tạo ra một sản phẩm có tên *Dạy để giàu* cho những ai muốn học thêm về tài chính trong sáu yếu tố kiểm soát này. Nó là sản phẩm được thiết kế cho câu lạc bộ CASHFLOW và dạy những nội dung triết lý và giáo dục của Người cha giàu. *Dạy để giàu* gồm hai cuốn bài tập và ba đĩa DVD. Các đĩa DVD nhằm giúp những ai thích học bằng hình ảnh hơn. Trường nhóm có thể mở DVD và điều hành một cuộc thảo luận nhóm, được hỗ trợ bằng nội dung từ hai cuốn sách bài tập. Ngoài việc đi qua

Đòn bẫy có thể nằm ở nhiều dạng. Đòn bẫy có thể là suy nghĩ của bạn. Những người chiến thắng rất cẩn thận với suy nghĩ của họ. Họ không tự nhủ, “Mình không làm được chuyện đó.” Hay “Nó quá rủi ro.” Thay vào đó, họ nói, “Mình có thể làm điều đó như thế nào?” Hay “Làm sao có thể giảm rủi ro?” Hay “Làm sao có thể kham được?”

Robert T. Kiyosaki

các đĩa DVD và sách bài tập, người học nên chơi trò chơi CASHFLOW 101 và 202 để củng cố thêm bài học. Đây chính là cách áp dụng của Tháp Học. Bằng thảo luận nhóm và chơi trò chơi, bạn sẽ nhớ tài liệu tốt hơn - nhập hoàn toàn vào bài học. Quan trọng hơn, nó chuẩn bị cho bạn trước thế giới đầu tư thật, khi bạn bước vào thế giới đó thì đã đầu tư nhiều thời gian học hỏi rồi... trước khi bạn đầu tư tiền.

Bạn có thể học cách kiểm soát các khoản đầu tư qua giáo dục. Nếu có kiểm soát, mức độ rủi ro sẽ giảm xuống và lợi nhuận từ đầu tư sẽ tăng lên.

Không kiểm soát

Nhiều người thấy bất lực vì họ không kiểm soát được công việc của mình. Tôi từng gặp nhiều người mất việc - không phải vì họ làm tệ mà vì công ty bị bán và họ bị sa thải. Ngày nay, khi nhiều việc làm chuyển sang nước ngoài, càng nhiều người cảm thấy mình mất quyền kiểm soát. Thật khó mà thấy tự tin khi bạn có quá ít quyền kiểm soát công việc, đồng lương của mình và khi bạn đầu tư vào những khoản như tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, và quỹ hỗ tương - những tài sản mà bạn không kiểm soát được.

Nếu hệ thống giáo dục của chúng ta đi đúng hướng, hẳn nó đã dạy những người trẻ tuổi về sự khác nhau của học để giành quyền kiểm soát và học đi qua cuộc đời mà không kiểm soát.

Tóm lại, có ba lý do để nhiều người nghĩ đầu tư là rủi ro. Đó là:

1. Họ được giáo dục tài chính quá ít.
2. Họ đầu tư vào những khoản mà không có quyền kiểm soát - chẳng hạn tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, và quỹ hỗ tương.
3. Họ nghe lời tư vấn đầu tư từ những người bán hàng - những người cũng chẳng có quyền kiểm soát đầu tư.

Bước thứ hai là kiểm soát. Khi đã hiểu bạn dùng gì để làm đòn bẩy, nhiệm vụ tiếp theo của bạn là có kiểm soát.

Quan điểm của Donald

Người thắng cuộc nắm quyền kiểm soát

Tất cả giáo dục chỉ vì kiểm soát. Càng có kiến thức tài chính, chúng ta càng có thể nhanh chóng nhận diện được tình huống nào có lợi và tình huống nào bất lợi. Tách bạch ý tưởng tốt và xấu trở nên dễ dàng hơn.

Là người kinh doanh, tôi có rất nhiều mối quan tâm và tôi nắm quyền kiểm soát bằng cách giữ sự quan tâm chủ động trong tất cả. Tôi thuê những người có năng lực và tin tưởng họ sẽ làm tốt nhất nhưng tôi đảm bảo liên lạc thường xuyên với họ và mở rộng cửa. Tôi không quản lý tiểu tiết nhưng tôi biết cuối cùng, trách nhiệm vẫn là của tôi. Hiểu rằng trách nhiệm là của mình cũng có nghĩa tôi nắm quyền kiểm soát.

Tổ chức Trump là công ty tư nhân số một ở New York. Tôi tự hào về nó và những công việc chúng tôi đã làm. Lưu ý tôi nói

“chúng tôi” vì rất nhiều người làm việc cật lực và tôi hiểu điều đó. Nhưng tôi đảm bảo chúng tôi là những người chiến thắng bằng cách chính mình đặt ra tiêu chuẩn.

Cuộc sống đầy những hiểm nguy. Chúng ta không kiểm soát được tất cả hay không nhiều như chúng ta mong muốn. Nhưng ta có thể giảm rủi ro và tăng đòn bẩy bằng cách trau dồi kiến thức, có sự chọn lựa đúng mức và giữ tinh thần tích cực. Nhiều người thành công lừng lẫy khi mà tất cả đều chống đối lại những ý nghĩ kỳ quặc của họ. Họ chiến thắng vì quyết định kiểm soát số phận của mình và quyết không bỏ cuộc.

Một cách để duy trì quyền kiểm soát là luôn giữ trong đầu bức tranh lớn. Khi người ta nói đến bức tranh lớn, tôi thường nhớ đến một tấm thảm. Có người từng nói tôi nếu anh nhìn vào mặt sau của một tấm thảm vô giá và lộng lẫy, anh chỉ thấy một núi nút thắt. Đôi khi đó là tất cả những gì người ta thấy vì họ chưa thấy mặt kia khi đã hoàn chỉnh. Số phận cũng có lúc như thế, vì thế đừng đánh mất quyền kiểm soát khi để cho tấm thảm của bạn - hay là bức tranh cuộc đời bạn - đang dở.

Sau khi nghe ví von đó, có người nói họ đang bị “thắt nút” vì chuyện gì đó và tôi chợt nhận ra người đó đã không hình dung được hết tấm thảm của mình. Anh ta không thấy được bức tranh lớn. Khi tôi kể cho anh nghe câu chuyện, anh ta trở nên thư thái hơn. Đôi khi hãy nhìn sự vật từ mặt bên kia. Nó sẽ giúp bạn giữ được quyền kiểm soát, cho bạn hiểu rõ làm thế nào để giải quyết khó

Sức mạnh trí tuệ là đòn bẩy tốt nhất.

Donald J. Trump

khăn và con người. Bạn phải có khả năng kiểm soát những gì quanh mình hay ít ra là không để mình bị bùng nổ trong những nút thắt dang dở.

Một số từ đồng nghĩa với kiểm soát bạn nên nghĩ đến là mệnh lệnh, điều luyện, quyền, ưu thế, và kiên định. Bạn có thể không kiểm soát được nhiều thứ nhưng hãy bắt đầu từ chính mình. Sức mạnh trí tuệ là đòn bẩy tối ưu. Bạn có não; hãy sử dụng nó. Có thể gọi tôi là tên khủng kiểm soát nhưng tôi không chấp nhận những cái cớ. Người chiến thắng giành quyền kiểm soát bằng cách chấp nhận trách nhiệm.

Quan điểm của bạn

Hãy đánh giá cuộc sống hiện tại của bạn. Bạn có thể chọn cách sử dụng ngày của mình như thế nào không hay bạn bị định hướng phải sử dụng như thế nào? Bạn trực tiếp nắm tiền của mình được đầu tư như thế nào hay bạn để việc đó cho người khác?

Bạn có thể kiểm soát được gì?

Bạn không thể kiểm soát được gì?

Bằng cách chủ động trong kiến thức tài chính và trong đầu tư, bạn sẽ thấy mình ngày càng kiểm soát được cuộc sống.

Nếu bạn là người làm công và có cảm giác mất kiểm soát, hãy suy nghĩ bạn có thể làm bán thời gian việc gì (ví dụ bắt đầu một việc kinh doanh bán thời gian) để thay đổi. Bạn sẽ rất ngạc nhiên sự tự tin của bạn tăng nhanh như thế nào khi cảm thấy bạn ngày càng nắm chặt cuộc đời mình.

Sachvui.Com

CHƯƠNG MƯỜI MỘT

SỰ SÁNG TẠO NÃO PHẢI VÀ NÃO TRÁI

Quan điểm của Robert

Giải thích một cách đơn giản nhất, não trái (bán cầu bên trái của não bộ) thường gắn với những suy nghĩ suy luận hay logic. Những người giỏi về ngôn ngữ và toán học thường được cho là não trái chiếm ưu thế. Não phải (bán cầu bên phải của não bộ) lại thiên về không gian hơn. Những ai giỏi về nghệ thuật, âm nhạc, màu sắc là do não phải chiếm ưu thế. Thực tế, cần cả hai bán cầu não hoạt động tốt, nhưng đây là một cách giải thích để nhập đề cho bạn.

Trong nhiều năm, tôi đã nghiên cứu về giáo dục và cách học của chúng ta. Bạn có biết lúc sinh ra, não của chúng ta không bị phân chia? Chỉ đến khi chúng ta ở độ bốn hay năm tuổi thì não bắt đầu phân chia thành hai bán cầu - bên trái và bên phải. Hệ thống giáo dục hiện tại của chúng ta dành cho những người có não trái mạnh hơn là dành cho người não phải mạnh.

Ánh lóe lên của thiên tài

Winston Churchill khi còn nhỏ từng kể lại thấy ánh lóe lên bất ngờ trong đầu khiến ông bị sốc. Ông ngồi lặng đi hồi lâu và sau đó có thể giải thích những gì đã xảy ra với mình. Các nhà nghiên cứu cho rằng ánh lóe lên của trực giác xảy ra ở não phải và đi qua một phần trong não gọi là *thể chai* sang não trái. Vì ngôn ngữ gắn với não trái nên theo lý thuyết, ánh lóe thiên tài sẽ xuất phát ở não phải và mất thời gian để đến não trái, cuối cùng cho phép Churchill nói ra được nhận thức trực giác đó.

Trong xã hội, chúng ta vẫn nghĩ người mạnh não phải thì thông minh còn mạnh não trái thì lập dị. Chúng ta có khuynh hướng đánh giá cao những người mạnh não trái hơn não phải, cụ thể là trả lương cho họ nhiều hơn. Vì thế mà kế toán, luật sư, bác sĩ, nha sĩ và các thạc sĩ quản trị kinh doanh thường được trả lương cao hơn trong các công ty Mỹ.

Nếu chúng ta từng có khuynh hướng dành nhiều giá trị tiền bạc cho những người mạnh não trái hơn não phải thì có lẽ khuynh hướng đó sẽ thay đổi. Trong quyển *Một Trí Tuệ Mới Hoàn Toàn* (A whole new mind), Daniel Pink viết về sự thay đổi giá trị ngày nay từ những người mạnh não trái sang não phải. Ông viết,

“Tương lai thuộc về một dạng người rất khác với một kiểu trí tuệ rất khác

Để thành công
bạn cần đến cả
hai bán cầu
não. Kiểm soát
và sáng tạo đòi
hỏi cả giáo dục
và kinh nghiệm
tài chính.

Robert T. Kiyosaki

- những người sáng tạo và người đồng cảm. Những người này rồi đây sẽ giành những phần thưởng giàu có nhất của xã hội và chia sẻ niềm vui to lớn nhất."

Tính sáng tạo khiến bạn giàu có

Hiểu được chức năng của não trái và não phải quan trọng vì tính sáng tạo là sức mạnh khiến chúng tôi rất giàu có.

Tôi để ý rằng những số đông đầu tư vào - chẳng hạn tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ tương - không đòi hỏi sáng tạo. Thực tế, là một người đầu tư bình thường, nếu bạn cố gắng sáng tạo với những đầu tư này thì bạn có thể có một kết cục trong tù. Chính quyền liên bang, thông qua những đơn vị như Ủy ban Chứng khoán Mỹ (Securities and Exchange Commission - SEC), trở thành kiểm sát viên chống mọi hình thức sáng tạo. SEC quản lý những người bán các khoản đầu tư - những người như nhân viên ngân hàng, môi giới cổ phiếu và kế hoạch tài chính - để đảm bảo họ tuân theo luật định. Những loại đầu tư như tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu và quỹ hỗ tương hoàn hảo cho những người có ưu thế não trái trên nhiều phương diện.

Địa ốc và kinh doanh, trái lại, là lý tưởng cho những người ưu thế não phải. Thực tế, càng sáng tạo, cơ hội trở nên giàu có của bạn càng lớn. Tôi có thể cho bạn một vài ví dụ về tính sáng tạo.

1. Nếu tôi tiết kiệm tiền hay đầu tư vào trái phiếu, ngân hàng là người đặt ra lãi suất. Trong địa ốc, nhiều lúc tôi quyết định số tiền lãi mình có thể thu vào.

2. Nói về thu nhập, tôi có thể tăng hay giảm thu nhập với địa ốc và kinh doanh khi thấy phù hợp. Với cổ phiếu, trái phiếu và quỹ hỗ tương, người khác quyết định tôi có thể kiếm được bao nhiêu.
 3. Trong vấn đề thuế, nếu tôi bán chứng khoán, tôi có rất ít quyền kiểm soát về thuế. Với địa ốc và kinh doanh, tôi có thể kiểm soát khi nào tôi trả thuế và nếu có thể là trả bao nhiêu tiền thuế. Luật thuế được ban hành nhằm ủng hộ tái đầu tư vào việc kinh doanh và địa ốc của chủ.
 4. Tôi có thể thay đổi cách sử dụng tài sản. Ví dụ nếu tôi nhìn 10 mẫu (Anh) đất như một nông dân, có thể tôi sẵn lòng trả 1.000 đôla mỗi mẫu (Anh). Nếu cũng nhìn 10 mẫu (Anh) đất đó với con mắt của người xây dựng, tôi có thể thay đổi quy hoạch và có thể làm cho cùng mảnh đất đó giá trị 10.000 đôla mỗi mẫu (Anh).
 5. Tôi có thể sử dụng các mối quan hệ và “thông tin nội bộ” để mua một dự án địa ốc hay một công ty nhỏ. Nếu tôi cũng sử dụng “thông tin nội bộ” đó để mua bán chứng khoán, có thể đó lại là phạm pháp.
 6. Tôi có thể mua một cái nhà xấu, làm vài động tác trang trí, chẳng hạn màu sơn, và sẽ làm tăng giá trị của căn nhà.
- Những ví dụ tương tự còn rất nhiều. Bạn có thể kiếm được bao nhiêu và làm như thế nào là hoàn toàn tùy thuộc sự sáng tạo của bạn khi đã có quyền kiểm soát đối với công ty và địa ốc của bạn.
1. Trong kinh doanh, tôi có thể thuê hay sa thải ban quản lý.

Nếu cổ phiếu hay quỹ hỗ tương có một nhóm quản trị tồi, tất cả những gì tôi có thể làm là bán cổ phiếu hay quỹ đó và tìm cái nào được quản lý tốt hơn.

2. Trong kinh doanh, tôi có thể thay đổi hình thức kinh doanh. Hiện tại, chúng tôi ở công ty Người cha giàu đang xây dựng làm ba bộ phận. Chúng tôi xây dựng một đơn vị kinh doanh trực tiếp với các trường, một đơn vị tổ chức hội thảo khu vực và một hệ thống nhượng quyền trực tiếp làm việc với người tiêu dùng.
3. Trong kinh doanh, chúng tôi có thể tạo những thương hiệu mới. Ngoài thương hiệu Người cha giàu, chúng tôi đang tạo ra thêm hai thương hiệu nữa. Một là *Người Phụ Nữ Giàu*, do Kim vợ tôi chủ trì và cái kia là Gia đình giàu, do Sharon Letcher, đồng sự của tôi, phụ trách.

Như tôi nói, những ví dụ tương tự còn rất nhiều.

Trong thực tế, để thành công bạn cần cả hai bán cầu não. Cần có sự kết hợp giữa não trái (với các kỹ năng ngôn ngữ và toán học) với não phải (tính sáng tạo) để thành công.

Nắm quyền kiểm soát và sáng tạo đòi hỏi kiến thức và kinh nghiệm tài chính. Bạn có chú ý là Donald Trump rất sáng tạo và ông lại có quyền kiểm soát - cả hai yếu tố làm nên thành công của ông. Một khi bạn đã kiểm soát được, hãy sáng tạo.

Quan điểm của Donald

Ánh chớp

Những ý kiến của Robert về kiểm soát và tính sáng tạo nhắc tôi nhớ đến một thứ có lẽ giống như ánh lóe lên mà anh có nói đến. Trong trường hợp này, đó là một ánh lóe ký ức nhưng tôi nghĩ cũng đáng nhắc lại. Phần đầu quyển sách này Robert có kể lại những chuyến ghé đến văn phòng tôi tại tháp Trump, và có một điều tôi chưa đề cập là văn phòng của anh được tổ chức như thế nào: chúng là hình ảnh của tính kiểm soát và sáng tạo. Tôi không nói đến phòng làm việc tại nhà của anh với hồ bơi gần bên và thư viện riêng đồ sộ ngay sát hông mà là văn phòng kinh doanh của anh ở Scottsdale, Arizona.

Khi nghĩ đến thiết kế của văn phòng Người cha giàu, tôi thấy rất rõ vì sao sách cũng như nhiều sản phẩm khác của anh lại thành công rực rỡ đến thế - anh có một sự kiểm soát đầy sáng tạo. Văn phòng của anh ở Scottsdale hoàn toàn mang tính chức năng, gồm một studio tiếng và hình, rất gọn gàng so với khối lượng công việc nó tạo ra. Tôi lập tức hiểu rằng Robert và tập thể của anh biết họ đang làm gì. Nói ngắn gọn, nếu bạn biết mình đang làm gì, bạn không cần nhiều không gian để thực hiện.

Cũng thế, khi có người đến thăm văn phòng chính của tôi ở Tổ chức Trump, họ luôn ngạc nhiên vì sao nó lại nhỏ thế. Chúng tôi tổ chức rất nhiều hoạt động từ đây và chúng tôi không có những thứ không cần thiết như quá đông người làm, quá nhiều đồ đạc hay

những khoảng không gian không sử dụng đến. Ai cũng biết mình đang làm gì và cứ thế mà làm. Tôi biết tên của tôi đồng nghĩa với sự xa hoa nhưng đó là vì chúng tôi biết làm việc thế nào để được như thế mà bắt đầu. Thật khó sáng tạo khi mọi thứ quá lớn vượt tầm kiểm soát và thật khó kiểm soát những gì trượt khỏi tầm tay.

Robert cũng có nói tính sáng tạo làm bạn giàu có. Hoàn toàn chính xác! Và đây là một lý do nữa: những người sáng tạo không cần đến người khác thúc đẩy. Họ tự thúc đẩy mình. Họ lắng nghe và sử dụng cả hai bán cầu não để đạt được tiềm năng tối đa. Họ tìm thấy sự phấn khích thay vì chờ nó đến. Và họ sử dụng não theo cách hiệu quả nhất có thể.

Cách đây ít năm có một bài báo về chỗ làm được đòi hỏi nhất ở trường y khoa: những người chuyên ngành nhạc. Lý do là bán cầu não trái và phải của họ phát triển cân đối vì âm nhạc vừa mang tính toán học vừa mang tính sáng tạo. Nó cũng đòi hỏi kỷ luật và thời gian tập luyện lâu dài - một đóng góp tuyệt vời cho các sinh viên y khoa.

Sáng tạo được cho là liên quan đến trực giác, và tôi tin thế. Có những thứ không thể giải thích nhưng trí óc sáng tạo có thể tóm lấy và chuyển chúng thành một thứ có hình thù. Khi làm việc cho

một dự án, tôi rất tập trung nhưng cũng đón nhận những ý tưởng mới và động lực mới có thể đến. Đôi khi tôi không hiểu chính xác tại sao việc gì đó không ổn nhưng tôi biết nó không ổn. Ví dụ khi xây dựng tháp Trump, có người nói tôi là tường trong sảnh nên để tranh. Tôi thích tranh

**Sáng tạo và
kiểm soát có thể
song đôi.**

Donald J. Trump

nhưng với tôi cách đó hơi xa. Tôi muốn cái gì đó độc đáo. Tôi có một sảnh mở hoành tráng và muốn có một thác nước. Nó cao gần 24 mét và chi phí chừng 2 triệu đôla nhưng quá tuyệt vời. Nó hết sức phù hợp với khung cảnh.

Suy nghĩ mở có thể cho những kết quả siêu việt. Khi tôi mua Mar-a-Lago ở Palm Beach, đó là một căn nhà riêng. Nó từng thuộc về Marjorie Merriweather Post và giống một tòa lâu đài ở Venice. Một tuyệt tác. Nó lại lớn, đến 118 phòng và trải rộng trên 20 mẫu (Anh) nhìn ra Đại Tây Dương và Lake Worth. Tôi đã tu sửa mang lại cho nó vẻ huy hoàng ngày trước và nhận thấy tốt hơn nên để nó phục vụ số đông, và giờ đây câu lạc bộ Mar-a-Lago là dấu ấn thịnh vượng đóng vào lịch sử hiện đại của Palm Beach. Những bạn nào có nhà sẽ hiểu giữ gìn 118 căn phòng tốn kém đến thế nào và bạn có thể thấy rõ lợi ích tài chính khi chuyển nó thành một câu lạc bộ cho các thành viên. Nhưng tôi vẫn giữ nó làm căn nhà thứ hai của mình và với cách sử dụng đó, lại thêm một lý do nữa cho sự thành công tột bậc của nó. Nó cần được chăm sóc hoàn hảo và chi tiết nào cũng quan trọng đối với tôi.

Sáng tạo và kiểm soát có thể đi song đôi và để đạt được kết quả cao nhất cần phải thế. Cho nên hãy lắng nghe cả hai bán cầu não của bạn và bạn sẽ bắt đầu thấy thành quả.

Quan điểm của bạn

Bạn có sáng tạo? Phần đầu cuốn sách, chúng tôi có nói đến giải quyết vấn đề. Khi giải quyết một khó khăn, bạn đang sáng tạo - bạn đang sáng tạo giải pháp.

Bạn từng có ý tưởng hay chưa? Dĩ nhiên là có!

Bạn từng kiếm được tiền từ ý tưởng hay chưa?

Nếu rồi, xin chúc mừng! Và hãy tiếp tục.

Nếu chưa, hãy nghĩ làm thế nào bạn có thể thực hiện ý tưởng hay của bạn và vận dụng nó trong khi vẫn giữ tâm kiểm soát!

Bạn sử dụng tính sáng tạo để giải quyết khó khăn hay thử thách như thế nào?

Sachvui.Com

CHƯƠNG MƯỜI HAI

NGHĨ LỚN - NGHĨ RỘNG

Quan điểm của Robert

Một trong những thương hiệu tên tuổi của Donald Trump là cuộc nói chuyện của ông trong “Nghĩ lớn.” Rõ ràng ông đã thực hiện những gì mình đang thuyết giảng. Nếu có nghi ngờ gì khả năng nghĩ lớn của ông, bạn chỉ cần đến New York và đếm số cao ốc có tên ông trên đó.

Tôi có may mắn được nghe bài thuyết trình của ông về nghĩ lớn và cứ mỗi lần ông lại đưa ra điều gì đó mới mẻ và mở rộng suy nghĩ của tôi. Nếu bạn từng có dịp nghe chương trình “Nghĩ lớn” của ông, hãy chộp lấy cơ hội nhé. Nếu có thể nghe hơn một lần, đừng bỏ lỡ cơ hội đó.

Dù không nói đến “nghĩ lớn,” người cha giàu cũng dạy chúng tôi cùng một khái niệm đó. Những từ ông thường dùng là “đòn bẩy” và “mở rộng.” Khi ông dạy con trai ông và tôi suy nghĩ về sự khác biệt giữa đòn bẩy và mở rộng, ông dùng nhượng quyền của McDonald's làm ví dụ. Ông nói, “Khi Ray Kroc mua McDonald's từ tay anh em nhà McDonald, đó là ông tạo đòn bẩy cho chính mình. Khi ông nhượng quyền McDonald's, ông mở rộng đòn bẩy đó.”

Khi Ray Kroc mua cửa hàng hamburger này, ông tạo đòn bẩy cho mình vì kinh doanh burger vẫn làm ra tiền cho dù có hay không có ông. Và đây là điểm mà đa số các chủ kinh doanh nhóm T dừng lại, khiến cho cơ sở của mình cứ nhỏ mãi. Khi Ray Kroc phát triển hệ thống nhượng quyền cho cơ sở nhỏ đó, ông đã mở rộng tiệm hamburger sang nhóm C.

Bạn có lưu ý là tôi dùng chữ “hệ thống nhượng quyền,” và từ khóa ở đây là hệ thống. Trong *Dạy Con Làm Giàu* - Tập 10, viết cho các chủ doanh nghiệp, tôi viết rất sâu về Tam giác C-Đ. Tam giác C-Đ là một biểu đồ mà người cha giàu dùng để tập trung suy nghĩ của tôi và để dạy tôi tám phần làm nên một doanh nghiệp:

Sachvui.Com



Thống kê cho thấy cứ 10 công ty thì 9 thất bại trong năm đầu tiên. Và trong số tồn tại đó thì chín phần mười lại thất bại trước năm thứ mười (Đây vẫn là qui luật 90/10.)

Nhiều chủ doanh nghiệp thất bại chỉ vì một hay một số thuộc tám yếu tố của Tam giác C-Đ yếu hay không tồn tại. Bất cứ lúc nào nhìn vào một công ty đang khốn khó, tôi lại dựa theo Tam giác C-Đ để phân tích đánh giá.

Hãy lưu ý mục Sản phẩm nằm trên phần nhỏ nhất và mục Sứ mệnh là một trong những phần lớn nhất và là nền tảng cho tam giác. Bởi Sản phẩm là phần ít quan trọng nhất trong Tam giác C-Đ và Sứ mệnh là phần quan trọng nhất. Rất nhiều lần, tôi gặp những chủ doanh nghiệp tương lai nói với tôi, "Tôi có ý tưởng cho một sản phẩm mới tuyệt vời."

Tôi thường đáp lại bằng cách hỏi, "Vậy sứ mệnh của anh là gì?"

Rất thường xuyên, câu trả lời là "Chà, thì kiếm tiền." Trong đa số trường hợp, công ty đó có ít cơ hội tồn tại.

Sứ mệnh là phần quan trọng nhất của một doanh nghiệp. Đó là tinh

Sứ mệnh là phần quan trọng nhất của một doanh nghiệp. Đó là tinh thần của công ty. Đó là trái tim của công ty. Không có tinh thần và trái tim, đa số chủ doanh nghiệp sẽ không thành công, đơn giản vì con đường phía trước đầy chông gai.

Robert T.Kiyosaki

thần của công ty. Đó là trái tim của công ty. Không có tinh thần và trái tim, đa số chủ doanh nghiệp sẽ không thành công, đơn giản vì con đường phía trước đầy chông gai.

Thế giới này quá nhiều những sản phẩm hay nhưng thất bại. Chúng thất bại vì không có được sức mạnh của Tam giác C-D đằng sau chúng.

Khi nghiên cứu những công ty thành công nhất, hẳn bạn sẽ thấy một Tam giác C-D hoàn thiện và sống động đang chạy. Một công ty tốt sẽ có một sứ mệnh mạnh mẽ, sự lãnh đạo tuyệt vời, một nhóm quản lý năng lực làm việc với nhau, lưu lượng tiền mặt và tài chính tuyệt hảo, truyền thông tiếp thị và bán hàng hiệu quả và rõ ràng, những hệ thống làm việc hiệu quả, những văn bản luật và thỏa thuận chặt chẽ, rõ ràng, và dĩ nhiên là sản phẩm tuyệt vời.

Nhiều người chúng ta có thể làm ra bánh hamburger ngon hơn của McDonald's. Nhưng chẳng mấy ai xây dựng được hệ thống kinh doanh tốt hơn McDonald's. Và ta lại phải nói đến từ *hệ thống*. Một trong những điểm khác biệt nhất giữa chủ kinh doanh nhóm T và chủ doanh nghiệp nhóm C là hệ thống. Chủ kinh doanh nhóm T thông thường chính là hệ thống nên họ không thể mở rộng được.

Quá nhiều công ty phụ thuộc vào *con người*. McDonald's lại phụ thuộc vào *hệ thống*. Nó có những hệ thống được thiết kế tốt. Dù bạn có ở đâu trên thế giới này thì cửa hàng McDonald's vẫn giống nhau. Quan trọng hơn, các hệ thống kinh doanh của họ thường được điều hành chủ yếu bởi những người chỉ có trình độ trung học. Như thế để hiểu hệ thống của họ tốt đến thế nào.

Tôi từng thấy nhiều công ty nặng phần lãnh đạo cao cấp, nhân sự gồm toàn những người học cao và lương cao, làm chăm chỉ nhưng lại thành công rất ít. Trong đa số trường hợp, những loại công ty này tập trung chủ yếu vào con người chứ không phải vào phát triển các hệ thống tốt. Một tập thể những người lương cao sẽ thất bại nếu không có những hệ thống rất giỏi.

Có gì khác biệt giữa một chủ doanh nghiệp và một CEO? Nói đơn giản nhất, một chủ doanh nghiệp giống người chế ra những chiếc xe đua tuyệt hảo. Còn CEO là người lái chiếc xe đua đó. Nếu bạn có một tài xế xe đua cừ khôi nhưng đi trên một chiếc xe không ra gì thì CEO tuyệt vời nọ cũng thua cuộc xiểng liểng. Hiếm khi bạn thấy người chủ doanh nghiệp là một CEO cừ. Nhưng Donald Trump là một trong những người đó. Bill Gates, Michael Dell, và Steve Jobs. Những người này có thể chế tạo ra những chiếc xe tuyệt vời và tự lái chúng tốt.

Trong công ty Người cha giàu, chúng tôi có ba CEO và ba nhà chế tạo xe đua trong Kim, Sharon và tôi. Sharon là tay cừ trong cả chế tạo và lái xe đua. Còn Kim và tôi giỏi lái hơn nhưng cũng vẫn tham gia chế tạo ra các bộ phận trong xe. Tôi hay nói tôi là cái còi của công ty Người cha giàu, Sharon là động cơ. Tôi hoàn toàn có thể nói rằng Người cha giàu là một công ty tập thể.

Tóm tắt

Tôi đã gặp nhiều người trở nên rất giàu trong nhóm T. Phần nhiều là chủ những doanh nghiệp nhỏ, đó là những người chế tạo kiêm lái xe tuyệt vời của các cơ sở kinh doanh nhỏ. Cũng có

những người nhóm L và T trở nên rất giàu có gắn mình vào nhóm C. Ví dụ Tiger Woods là một người nhóm T (ở đây, T vừa là siêu sao vừa là tự làm hay chuyên gia), nhưng phần lớn tài sản của anh lại đến từ việc dùng tên tuổi cho chuyện kinh doanh của nhóm C. Đó cũng là trường hợp của một số siêu sao điện ảnh. Họ thuộc nhóm T nhưng lại gắn với doanh nghiệp nhóm C như Sony hay Warner Bros.

Donald nói “nghĩ lớn” và xây dựng những tòa nhà khổng lồ cùng những chương trình truyền hình có hàng triệu khán giả. Người cha giàu nói mở rộng tức là muốn nói đến việc phát triển như con đường của McDonald's. Cả hai đều là những hình thức nghĩ lớn và mở rộng.

Bạn đã bắt đầu hiểu vì sao mà qui luật 90/10 của tiền lại đúng chưa? 10% những người kiếm được 90% tiền bạc làm những việc mà 90% những người còn lại không hề làm.

Quan điểm của Donald

Suy nghĩ rộng mở

Giải thích của Robert về “Nghĩ lớn, Nghĩ rộng” rất tuyệt vời và hoàn toàn chính xác. Nhưng chúng ta hãy tiến thêm một bước nữa. Chúng ta không chỉ nghĩ lớn mà phải suy nghĩ rộng mở. Đối với các chủ doanh nghiệp, suy nghĩ rộng mở gồm cả việc thấy những gì có thể và biến chúng thành hiện thực. Chủ doanh nghiệp thấy được tương lai và gọi đó là trực giác tốt. Còn những người kia thì gọi đó là sự cách tân.

Mới đây tôi rất thích thú khi đọc về một cải tiến mà người ta gọi là sản phẩm của tôi. Tôi rất ngạc nhiên vì chưa từng nghĩ đó là một sự cách tân, đơn giản chỉ là kết hợp hai yếu tố ăn ý lại với nhau mà thôi. Nhiều năm trước, khi tôi xây dựng Tháp và Khách sạn quốc tế Trump đầu tiên ở số 1 Central Park West, trước đó vốn là tòa nhà Gulf Western Building đang gặp khó khăn, tôi quyết định có thể hay khi làm thành một chung cư kết hợp khách sạn. Đó là một thành công bất ngờ và sau đó hình thức này đã được tôi và nhiều người khác nhân rộng.

Rất nhiều lần, thực sự những cải tiến đến từ những gì rất bình thường nhưng với một cách nghĩ không như mọi người. Đó là sáng tạo, là sự kết hợp cải tiến.

Tôi có đọc về một nhà soạn nhạc trẻ người Mỹ, Jonathan Dawe, thu hút sự quan tâm công chúng với những cải tiến của mình. James Levine, nhạc trưởng danh tiếng của nhà hát Metropolitan Opera, đã phát hiện ra một số tác phẩm của anh và tung ra lần đầu tiên trong năm 2006. Dawe thích nhạc Phục hưng giai đoạn đầu và anh tìm cách kết hợp chúng với hình học fractal, và anh mang lại một cái mới từ cái cũ. Tính sáng tạo của anh đến từ "sự va chạm của những ảnh hưởng," cũng giống như thành công của tôi với ý tưởng khách sạn và tháp mà tôi đã quyết định làm thử. Nghe có vẻ hơi khiên cưỡng khi so sánh soạn nhạc cổ điển với phát triển địa ốc, nhưng nếu bạn dành thời gian phân tích thêm, bạn sẽ thấy có những nét tương đồng ở đây.

Có người từng nói rằng cuộc đời tôi cũng giống như opera. Tôi nghĩ cách so sánh này thật khác lạ nên quyết định tìm hiểu về opera. Như nhiều thứ khác, opera thực sự bắt đầu từ Hy Lạp và

sau đó được phát triển thêm nhiều ở Florence và vở opera đầu tiên trình diễn ở Venice. Nếu nói đến mức độ âm thanh trong văn phòng tôi, đôi khi - tôi không dùng điện thoại nội bộ - tôi có thể liên tưởng đến opera theo cách đó. Và vì tôi nghiên cứu về Hy Lạp nên cũng có thể hiểu được phần nào. Tôi cho rằng khi ảnh hưởng của Hy Lạp gặp âm nhạc của thế kỷ 17 của Ý, loại hình nghệ thuật này đã xuất hiện. Có những thứ mất nhiều thế kỷ mới phát triển. Tôi vẫn còn đang phát triển, vì thế tôi hài lòng mình được so sánh với opera, dù ngồi hết một buổi opera là chuyện không thể với tôi. Nó không thể chọi lại dã cầu trong sách của tôi. Nhưng tôi luôn tin rằng bạn có thể tôn trọng một thứ gì đó mà không cần phải thích nó.

Beethoven là một người mở đường. Ông đã làm mọi người sốc khi quyết định thêm giọng hát vào bản giao hưởng số 9 đồ sộ của mình. Giờ thì chúng ta ai cũng biết bản *Ode to Joy* và không thể hình dung tác phẩm này sao có thể thiếu được giọng hát nhưng vào thời đó, đây được xem là một đột phá. Đó là khả năng cảm

Nghĩ rộng gồm
cả việc thấy
điều gì có thể
và biến nó
thành sự thật.

Donald J. Trump

xúc. Và nó không phải là chuyện một đêm mà có - ông bắt đầu bản thảo cho bản giao hưởng này năm 1811 và tác phẩm được giới thiệu lần đầu năm 1824. Những ý tưởng đó đã phát triển trong 13 năm. Tôi phải nói rằng Beethoven đã nghĩ lớn rất lâu.

Nghĩ rộng chỉ là một cách khác của sáng tạo. Đôi khi tôi tự nhủ mình có thể thêm gì nữa vào quá trình tư duy để giúp

nó thêm toàn diện? Còn có thể thêm gì nữa để củng cố thêm dự án hay ý tưởng mà tôi đã dồn sức vào? Nhiều lần tôi nói với mình có việc gì đó chưa phải lắm và rồi nó tự động mở cánh cửa để những ý tưởng mới tràn đến. Tôi tự hỏi, "Mình không thấy gì? Điều gì là có thể?" Đôi khi câu trả lời xuất hiện là những ý tưởng mới lạ. Đó không nhất thiết là một quá trình bí ẩn nhưng nó là một quá trình và đòi hỏi sự tập trung.

Robert, Kim và Sharon mới thăm tôi ở sân gôn của tôi tại California.

Tôi kể cho họ nghe một câu chuyện nữa về ghế. Câu lạc bộ của tôi có một phòng lớn rất đẹp nhìn ra Thái Bình Dương và sân gôn số một tại California nhưng lại chỉ đủ chứa 300 người. Chúng tôi không thể tổ chức nhiều sự kiện (chẳng hạn đám cưới) vì sức chứa quá nhỏ, nên câu trả lời của ban quản lý là mở rộng tòa nhà. Họ mang đến cho tôi bản kế hoạch tái cấu trúc và mở rộng căn phòng với dự toán nhiều triệu đôla và nhiều thời gian. Chúng tôi phải mất thời gian xin phép và đóng cửa nhiều tháng trong thời gian xây dựng, tức mất hàng triệu đôla doanh thu, ngoài việc phải tốn nhiều triệu đôla nữa để xây dựng.

Khi chúng tôi đứng nhìn quanh căn phòng, tôi để ý một phụ nữ gặp khó khăn khi đứng dậy khỏi ghế. Chiếc ghế quá to nên bà vất vả khi muốn đẩy ghế ra xa bàn để đứng dậy. Rõ là căn phòng đầy những chiếc ghế khổng lồ. Tôi lập tức nhìn ra vấn đề: chúng tôi cần ghế mới - những chiếc ghế nhỏ hơn!

Ý kiến này không chỉ tiết kiệm cho tôi hàng triệu đôla mà còn để thêm tiền vì số tiền bán ghế cũ nhiều hơn tiền mua ghế Chirari

vàng mới. Bây giờ chúng tôi xếp được 440 người thoải mái và tăng số lượng những sự kiện lớn cũng như tăng doanh thu. Không cần thiết phải mở rộng tòa nhà và không phải mất thời gian xây dựng. Như vậy tôi đã chuyển được khó khăn đáng lẽ tốn của tôi hàng triệu đôla thành ra lợi nhuận!

Đó là bước đầu tiên để có được tầm nhìn - nhìn vào một điều gì đó rồi biết cách làm nó khác đi hay tốt hơn.

Như tôi có nói trước, hãy học từ càng nhiều nguồn càng tốt. Suy nghĩ và học hỏi mở rộng. Nó chẳng đắt đỏ gì mà lại có thể mang cho bạn nhiều lợi nhuận to lớn.

Quan điểm của bạn

Hãy suy nghĩ một cách sáng tạo - và vận dụng sự sáng tạo đó

Bạn có thấy thoải mái với thế giới bạn đang sống? Hãy gắng tưởng tượng mở rộng thế giới của bạn để bao gồm những cuộc phiêu lưu mới, bạn bè mới và những nơi mới. Khi lao mình vào những thử nghiệm mới, bạn sẽ nghĩ ra những ý tưởng mới. Bạn sẽ thấy những vấn đề mới mà bạn có thể tìm thấy giải pháp. Và bạn sẽ thấy làm cách nào sử dụng những giải pháp đó theo nhiều cách để phục vụ nhiều người khác.

Tất cả xảy ra chỉ khi mở rộng thế giới và tầm nhìn của bạn.

Hãy nghĩ và sống lớn hơn!

Gạt bỏ mọi nỗi sợ rủi ro, bạn có thể nhìn thấy gì?

Lĩnh vực nào trong cuộc sống mà bạn có thể suy nghĩ lớn hơn?
Hãy gọi tên suy nghĩ lớn đó:

Lĩnh vực nào trong cuộc sống mà bạn có thể suy nghĩ mở rộng?
Hãy gọi tên suy nghĩ mở rộng đó:

Bạn định làm gì với nó?

CHƯƠNG MƯỜI BA

TRỞ NÊN RẤT GIÀU
CÓ LÀ VIỆC ĐOÁN ĐƯỢC...
KHÔNG PHẢI RỦI RO

Quan điểm của Robert

Trước khi đi sâu vào vấn đề, chúng ta xem lại quy trình một chút:

1. Tôi/Bạn
2. Đòn bẩy
3. Kiểm soát
4. Sáng tạo
5. Mở rộng

Ngày nay nhiều người gặp khó khăn về tài chính hoặc không bứt phá được chỉ vì họ không bao giờ vượt qua được “Tôi/Bạn.” Nhiều người, một số học hành cao, làm việc vất vả nhưng lại ít có đòn bẩy. Họ không bao giờ khai thác hay vận dụng một sức mạnh nào ngoài chính họ.

Những người này có rất ít hoặc không có kiểm soát với công việc của mình, với bao nhiêu tiền họ kiếm được hay là với các

khoản đầu tư. Nhiều người không được phép thể hiện sự sáng tạo của mình trong công việc và đầu tư. Họ chỉ làm những gì được yêu cầu, cả trong công việc lẫn chuyện tiền bạc. Và trong việc mở rộng thì tất cả những gì họ làm được là tìm việc khác, tìm công việc thứ hai hay hy vọng vào tăng chức tăng lương.

Nhiều người bị trói vào cái vòng này vì đó là những gì họ được dạy phải làm ở trường. Làm điều gì khác cũng đều rủi ro. Họ e ngại mất chút ít quyền kiểm soát mà họ có. Họ làm với mức lương ít vì họ sợ bị sa thải nếu đòi tăng lương. Họ chấp nhận hơn là sáng tạo vì họ sợ gây xôn xao hay thử cái gì đó có thể thất bại. Khi đầu tư, nhiều người đơn giản chỉ đưa tiền cho người khác với hy vọng đó là chuyên gia mà chính mình lại học rất ít hoặc chẳng học gì cả. Họ bị mắc kẹt trong chính nỗi nghi ngờ, sợ hãi và kiến thức hạn chế của chính mình về kinh doanh và tiền bạc. Họ sống trong nỗi sợ nguy hiểm và nghi cuộc đời này lắm rủi ro.

Nhiều nhà tư vấn đầu tư, nhà báo tài chính và nhân viên bán hàng làm giàu trên những nỗi sợ rủi ro của người khác, bán cho họ những khoản đầu tư rủi ro nhất. Thực sự họ cũng tin tiết kiệm tiền là an toàn và đầu tư dài hạn trong các quỹ hỗ tương là an toàn chứ không rủi ro.

Tình hình càng bi đát khi nhiều người như thế (cùng với các “chuyên gia tài chính” của họ) nghĩ rằng những gì Donald Trump, Warren Buffett và tôi làm là rủi ro. Hoàn toàn sai sự thật. Donald Trump và Warren Buffett kiếm rất nhiều tiền đơn giản chỉ vì họ hiểu kết quả cuối cùng từ những nỗ lực của họ là dự đoán được - hoàn toàn trái với rủi ro.

Làm giàu là chuyện đoán trước được

Ngoài dùng McDonald's làm ví dụ, người cha giàu còn dùng hình ảnh người trồng táo để giải thích sự dự đoán. Ông kể cho tôi câu chuyện một người trồng táo bắt đầu từ một mẫu táo. “Trồng một mẫu táo - người cha giàu nói - rất vất vả. Người nông dân không có nhiều tiền mà cây táo phải cần thời gian để lớn. Sau vài năm, táo ra trái và người nông dân bán được tiền. Với những đồng lời, anh ta mua thêm hai mẫu nữa và trồng thêm cây. Chẳng mấy chốc anh đã có hơn một trăm mẫu, tất cả đều trồng táo. Khởi đầu một cách chậm chạp nhưng anh ta biết nếu cứ tiếp tục những gì đang làm, rồi anh sẽ là một người rất giàu có.” Dù ví dụ này rất đơn giản nhưng nó lại rất có ý nghĩa với tôi.

Để thành công
bạn cần đến cả
hai bán cầu
não. Kiểm soát
và sáng tạo đòi
hỏi cả giáo dục
và kinh nghiệm
tài chính.

Robert T. Kiyosaki

“Thì thế, nhưng còn sâu bọ, hạn hán thì sao?” Ai đó có thể hỏi. Đó là một câu hỏi đúng... và những nhà kinh doanh thành công không dựa vào bất cứ thứ gì hoàn hảo. Ví dụ tất cả các chủ cửa hàng đều biết trộm có thể nằm cả ở khách và nhân viên. Một doanh nghiệp thành công sẽ tính đến khoảng dự trữ cho những mất mát trong kế hoạch và xây dựng những hệ thống để quản lý và giảm thiểu hao hụt.

Tôi lại nghe có người nghi ngờ nói, “Thì thế, nhưng nếu anh trồng quá

nhieu cây, sản xuất quá nhiều táo thì giá táo sẽ rớt.” Phải, đó là sự thật. Giảm giá là mục tiêu của tư bản cạnh tranh. Không có tư bản cạnh tranh, chúng ta không thể có chất lượng sống cao hơn với mức giá dễ chịu hơn.

Điều tôi muốn nói là một khi bạn hiểu được sự dự đoán, bạn sẽ thấy nó ở khắp nơi. Bạn có thể thấy nó mỗi khi đi ngang qua một tiệm McDonald's. Bạn có thể nhận ra sự dự đoán mỗi khi thấy đồ jean Levi's. Khi bạn chạy vào trạm bơm xăng, đó là sự dự đoán đang vận hành. Bạn thấy nó ngay cả khi chơi Cờ tỉ phú (Monopoly). Nếu bạn có nhớ thì một cái nhà mang lại cho bạn nhiều tiền. Nếu bạn có thêm hai căn, bạn kiếm được nhiều hơn, và nếu bạn chuyển bốn căn nhà thành một khách sạn, bạn lại kiếm được nhiều hơn nữa. Khi đã hiểu sự dự đoán, bạn sẽ thấy nó khắp nơi. Và bất cứ ở đâu thấy sự dự đoán, bạn sẽ hiểu vì sao có những người hay những công ty kiếm rất nhiều tiền mà chẳng mấy rủi ro.

Bây giờ thì bạn có thể hiểu hơn vì sao tôi bất bình đến thế khi nghe ai nói “Đầu tư là lắm rủi ro.” Hay khi tôi nghe một nhà kế hoạch tài chính nói với ai đó tiết kiệm và quỹ hỗ tương là hành động an toàn. Với tôi, nó chỉ thể hiện sự thiếu đào tạo tài chính và chỉ số IQ tài chính thấp.

Donald Trump kiếm hàng tỉ đôla không phải nhờ xây một tòa nhà; ông xây rất nhiều tòa nhà hay xây nhà có hàng trăm hộ trong đó để bán. Công thức thành công của ông đúng với công thức mà tôi vừa mô tả. Ông vận dụng, kiểm soát, mở rộng và dự đoán. Dù lúc nào cũng có chút rủi ro, ông vẫn tự tin vào những dự án của mình vì ông kiểm soát được quá trình.

Khi đầu tư, tôi cũng trải qua quá trình tương tự. Ví dụ khi mua một căn nhà, tôi tự tin mình sẽ nhận bốn dạng thu nhập:

1. Tiền cho thuê
2. Thu nhập trượt giá (lưu lượng tiền ảo)
3. Tiền trả góp (người thuê trả dần nợ của tôi)
4. Lên giá (đồng đôla mất giá)

Tôi đặt lên giá xuống cuối vì nó ít quan trọng nhất trong tất cả các loại thu nhập. Tuy nhiên, với đa số người đầu tư, tăng giá (tăng vốn) là thu nhập duy nhất họ tìm kiếm khi đầu tư. Ví dụ, khi có người mua cổ phiếu 5 đôla và giữ nó cho đến khi có giá 12 đôla rồi bán đi, người ấy bán để tăng vốn và giá lên. Đó cũng là sự thực với những ai sang tay địa ốc.

Tôi đặt lên giá ở cuối vì nó phải chịu thuế thu nhập và tăng vốn. Một cái lợi của địa ốc là theo luật 1031 (Mỹ) người đầu tư được trì hoãn đóng thuế trên mức vốn tăng - đôi khi là mãi mãi nếu bạn lên kế hoạch tốt. Với tôi, chính khả năng tránh tăng vốn này làm đầu tư địa ốc có lợi thế xa so với những chứng khoán như cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ tương và đặc biệt là gửi tiết kiệm. Nếu bạn muốn biết hơn nữa tại sao địa ốc xét về pháp lý là cách đầu tư tốt nhất thì bạn có thể đọc thêm cuốn *Những Lợi Thế Của Địa Ốc* trong bộ *Day Con Làm Giàu* viết bởi Sharon Lechter, cộng sự của tôi và là một CPA, và Garrett Sutton, luật sư và nhà tư vấn của Người cha giàu. Tôi muốn lưu ý bạn là một CPA và một luật sư viết cuốn này. Phải có lý do chứ.

Một lần nữa, tôi muốn nhấn mạnh ví dụ về địa ốc và trả thuế ít hơn này là chuyện hoàn toàn có thể dự đoán.

Năm 1996, năm tôi nghỉ hưu, tôi sáng tạo ra trò chơi

CASHFLOW và viết cuốn tập một *Day Con Làm Giàu*. Tôi không biết rồi công ty Người cha giàu sẽ thành công đến mức nào. Nhưng tôi đã chọn đúng nhóm, khởi đầu là Sharon và Michael Letcher. Có nhóm đúng là hình thức đòn bẩy tốt nhất. Cũng trong năm đó, tôi khởi sự công ty dầu hỏa, một công ty khai khoáng vàng và một công ty khai khoáng bạc. Dù công ty dầu thất bại nhưng các công ty khai khoáng đã trở thành công ty đại chúng thông qua IPO (phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng) và sát nhập. Công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán Canada. Cả hai công ty mang lại cho tôi nhiều triệu đôla.

Nhiều người nói mở công ty dầu, khai thác vàng bạc là rủi ro. Hẳn là có rủi ro nhưng với tôi nó quá nhỏ. Tôi có thể giảm thiểu rủi ro đơn giản vì tôi biết tất cả chúng ta đều dùng dầu và khí. Chuyện đó là dự đoán được.

Tôi cũng biết vàng và bạc sẽ tăng giá. Làm sao tôi biết? Vì tôi biết các chính trị gia đang điều hành đất nước chúng ta sẽ không ngừng tiêu tiền, không ngừng vay mượn và không ngừng in thêm tiền. Vì thế, trong trường hợp này, chính sự bất lực tài chính của các vị lãnh đạo chính trị nằm trong dự đoán. Họ chỉ đẩy vấn đề về phía trước và làm khó khăn càng lớn hơn. Cách hành xử của họ là dự đoán được, dù họ là Cộng hòa hay Dân chủ.

Kết luận

Tăng cường kiến thức tài chính cho phép bạn có khả năng dự đoán được việc trở nên giàu có. Khi đã có kiến thức, kinh nghiệm, và hiểu được đòn bẩy, kiểm soát, sáng tạo, mở rộng và dự đoán, cuộc sống trông sẽ khác đi - ít ra là với tôi.

Khi tôi còn là một đứa trẻ, người cha giàu cho tôi chơi Cờ tỉ phú nhiều lần. Và khi chơi, tôi đã học và hiểu được sức mạnh của đòn bẩy, kiểm soát, sáng tạo, mở rộng và dự đoán. Đột nhiên, một ngày, sau khi chơi trò đó ít ra cả ngàn lần, trong đầu tôi chợt lóe lên một thoáng tương lai - một tương lai giàu có. Tôi nhớ lúc đó mình khoảng 15 tuổi và nó làm nảy sinh vấn đề. Một khi đã có thể thấy một thế giới khác, tôi không còn tin rằng cuộc sống này là rủi ro, không còn tin vào nhu cầu phải có công việc ổn định và một công ty hay chính phủ nào chăm sóc cho tôi. Ngay khoảnh khắc nhìn thấy một tương lai khác, tôi không còn nhìn đời là nguy hiểm nữa mà ngược lại đầy phấn khích và điều đó đã làm nên một thế giới đầy khác biệt trong cuộc đời tôi.

Quan điểm của Donald

Phần đông những người giàu ngày càng giàu hơn vì bắt đầu đầu tư khi bạn có tiền sẽ dễ dàng hơn. Bạn vẫn có thể mắc sai lầm và mất tiền, nhưng nghịch lý là nếu bạn giàu và là một người đầu tư nghiêm túc, bạn sẽ kiếm được tiền.

Đó không phải là chuyện nguy hiểm. Chuẩn bị kỹ lưỡng cho những gì sắp làm sẽ giảm yếu tố rủi ro trong đầu tư xuống. Nhưng không nên để việc giảm yếu tố sợ hãi vào tay những người tư vấn đầu tư - bạn nên học cho chính mình trước để không trở thành nạn nhân của những "lời khuyên hay." Nếu bạn muốn không khờ khạo thì phải tự bảo vệ mình thôi.

Cũng có một số nhà tư vấn tài chính tài tình đã kiếm rất nhiều tiền cho mình và cho người khác vì họ biết mình đang làm gì. Họ học hỏi thế giới tài chính đủ để giải giang và chắc chắn khi dự báo xu hướng. Những gì họ làm mang ít yếu tố rủi ro nhờ vào kinh nghiệm và chuyên môn của họ.

Lý do tựa đề chương này là *trở nên rất giàu có là việc dự đoán được* là vì phần rất giàu có hàm chỉ bạn đã có tiền để mà khởi sự rồi. Yếu tố quyết định là liệu bạn sẽ để tiền làm bạn trở nên rất giàu có hay không. Những ai biết cách làm thế sẽ có cơ hội tốt tham gia vào hàng ngũ những người siêu giàu.

Khi xây một tòa nhà mới, hẳn nhiên tôi quan tâm yếu tố rủi ro mà với tôi có nghĩa là lời hay không. Tôi không thích liều lĩnh quá, đặc biệt những khi tôi có thể dự đoán trước phần nào trong đầu. Khi lần đầu tiên quyết định thử ý tưởng kết hợp khách sạn - căn hộ chung cư, tôi đã có thể thấy sự kết hợp này sẽ tạo một vùng tận hưởng trọn vẹn mà những chủ nhà cũng có thể chia sẻ với thành công của khách sạn. Tôi biết nó sẽ hấp dẫn các nhà đầu tư và người chủ vì tôi đã tính toán kỹ, và tôi biết ý tưởng sẽ hấp dẫn tôi, một người kinh doanh, dù tôi là người xây hay là người đầu tư. Yếu tố rủi ro của tôi và của họ được hạ thấp. Mức độ thành công có thể dự đoán nhưng tôi phải thừa nhận là rất ngạc nhiên khi ý tưởng thành công đến thế.

Bố tôi luôn nhấn mạnh rằng có những điều có thể dự báo, làm việc thông minh

Rủi ro lớn nhất
mà chúng ta
đều đối diện là
không tiến lên
với những gì ta
đã học được.

Donald J.Trump

sẽ cho kết quả thông minh. Ông là một người siêng năng và luôn nói rằng làm việc thông minh từ lúc bắt đầu sẽ tiết kiệm được thời gian. Từ khi còn trẻ tôi đã bắt đầu học đánh giá sự vật trong đầu trước tiên, trước khi xem liệu chúng có hoạt động được không. Việc đó đòi hỏi nhiều suy đoán trong quá trình và vì thế giảm được nhiều rủi ro. Nó cũng tiết kiệm cho tôi nhiều thời gian và tiền bạc.

Đòn bẩy mà tôi có là kiến thức xây dựng và khả năng trực giác tốt. Tôi cũng học về địa ốc trong nhiều năm. Nhiều năm trước, khi tôi thấy chán ngán với thành phố New York vì họ phung phí bao nhiêu năm và bao nhiêu triệu đôla gắng dựng lại Wollman Rink ở Công viên Trung Tâm (Central Park), tôi dự đoán mình mất bao lâu và bao nhiêu tiền để hoàn thành. Và tôi đã đúng: tôi hoàn thành chỉ trong vài tháng và dưới mức ngân sách cho phép 750.000 đôla. Với tôi, đó là chuyện dự đoán được, và thực hiện không phải là chuyện liều lĩnh.

Trở nên rất thành công cũng có thể dự đoán được - đặc biệt nếu người đó chấp nhận rủi ro đôi khi xảy đến. Tôi phải bị Mark Burnett thuyết phục mới làm chương trình *Người học việc*. Có chương trình truyền hình thực tế của riêng mình là một lãnh địa mới đối với tôi và bất lợi của những chương trình mới không phải là thứ thông thường tôi thích: 95% chương trình truyền hình mới thất bại. Tôi đã thành công rồi nhưng sau khi *Người học việc* trở thành hiện tượng, tôi lại càng nổi tiếng hơn. Những điều hay đến với tôi. Tiền bạc cũng thế.

Những gì Robert nói về đòn bẩy, kiểm soát, sáng tạo, mở rộng và dự đoán đều đúng. Trải rộng mình trên tất cả những phương diện và luôn sẵn sàng ở những cấp độ đó sẽ thật thú vị và mang lại

nhiều kết quả. Nếu có ai nghĩ đó là nguy hiểm thì nó sẽ là nguy hiểm. Với tôi đó là sự thử thách đầy hấp lực và tuyệt vời. Bạn có thể thay đổi thế giới của mình nếu muốn và bằng cách đó, bạn có thể đóng góp to lớn với một thế giới rộng hơn. Điều đó đáng cho bạn suy nghĩ.

Rủi ro lớn nhất mà chúng ta đều đối diện là không tiến lên với những gì ta đã học được. Mở rộng có nhiều chiều. Tôi xin kết lại bằng lời khuyên từ Abraham Lincoln, "Tôi không nghĩ nhiều đến những người hôm nay không thông minh hơn hôm qua."

Đó là lời khuyên hay giúp bạn chú ý và ứng dụng những gì mình đã học vào cuộc sống hàng ngày. Nếu được như thế, tôi cho rằng bạn sẽ sớm thành công.

Quan điểm của bạn

Trở nên giàu có là việc dự đoán được

Bạn có nhớ chúng tôi đã trích dẫn Eistein định nghĩa ngu ngốc là "làm một việc nhiều lần cùng một cách nhưng lại mong muốn có kết quả khác nhau." Để trở nên giàu có, hoặc giàu hơn, có lẽ bạn cần thay đổi những gì mình đang làm. Hãy quyết tâm (bạn là chủ thể duy nhất của bài tập này) thay đổi ba điều bạn đang làm. Cho biết cả điều đó cũng như khung thời gian mà bạn cam kết:

Ví dụ 1:

Tôi sẽ bớt xem ti vi mỗi tuần một tối và bắt đầu tìm những khóa học để tham dự.

Ví dụ 2:

Tôi sẽ thôi không làm chàng cù lằn và sẽ đến gặp một người môi giới kinh doanh, nghiên cứu xem có chuyện làm ăn nào đáng quan tâm không.

PHẦN BA

NHỮNG THỜI KHẮC QUYẾT ĐỊNH VƯỢT QUA CHUYỆN THẮNG THUA

Công thức:

ĐÒN BẨY
KIỂM SOÁT
SÁNG TẠO
MỞ RỘNG
DỰ ĐOÁN

Quá trình từng bước một này là một trong những công thức căn bản để trở nên giàu có. Nếu bạn có nghiên cứu câu chuyện của những chủ doanh nghiệp và những nhà phát minh vĩ đại, có thể bạn sẽ thấy một mẫu hình hay quá trình giống nhau. Ngay cả Warren Buffett cũng dùng quá trình tư duy tương tự khi quyết định mua hay không mua công ty nào. Trong trường hợp của Buffett,

thay cho từ sáng tạo nên dùng từ phân tích. Thiên tài của Warren Buffett nằm ở khả năng phân tích kinh doanh và có thể thấy những giá trị hiện thời và tương lai của một cơ sở kinh doanh, vì thế mà khi đã mua một công ty, hiếm khi ông bán lại. Donald Trump lại rất sáng tạo. Ông có thể thấy một tòa cao ốc vàng ở những nơi người khác chỉ thấy đó là một khoảnh đất trống hay một tòa nhà cũ nát.

Ngày nay, nhiều người đầu tư mua một tài sản chỉ để bán lại. Họ muốn mua rẻ bán đắt. Họ đầu tư để tăng vốn. Trong thị trường chứng khoán, kiểu nhà đầu tư này được gọi là tay buôn. Trong địa ốc, khi một người mua để bán, người đó được gọi là người sang tay.

Một người đầu tư thực sự mua để sở hữu tài sản đó và chuyển nó lại cho nhiều thế hệ. Dù Donald Trump và Robert Kiyosaki thỉnh thoảng mới mua để bán, còn thì như nhiều người đầu tư chuyên nghiệp, họ đầu tư theo công thức trên. Đó là công thức đã tạo ra và cho phép 10% các nhà đầu tư kiếm được 90% số tiền.

Công thức có vẻ đơn giản nhưng không dễ biến nó thành thực tế. Hầu hết mọi người không thử quá trình định ra bởi công thức này đơn giản vì họ không biết đến sự tồn tại của công thức này. Phần đông không hiểu điều gì làm một số người giàu trở nên giàu hơn những người giàu khác.

Và với một số người, công thức này là cuộc đời họ. Công thức này là cuộc chơi của họ. Nó luôn là một thử thách. Nó là niềm vui, là sự hứng thú của họ. Gần như nó có thể là lý do cho cuộc đời họ - thành thực công thức này. Thường thì những người này trở thành 10% kiếm được 90% tiền.

Trong phần này của cuốn sách, bạn sẽ hiểu được lý do vì sao

Donald và Robert lại yêu thích trò chơi này và thắng trong trò chơi này. Những lý do đó quan trọng, vì như chúng tôi đã nói, quá trình từng bước một này đơn giản nhưng không dễ dàng.

Phần này không đề cập đến cách nào để kiếm tiền mà đề cập đến lý do. Khi kết thúc phần này, bạn sẽ hiểu rõ hơn tại sao 10% số người kiếm được 90% số tiền. Nhiều người thất bại hơn thành công. Và tôi muốn nhắc lại yếu tố sơ đẳng nhưng chủ chốt: quá trình đơn giản nhưng không dễ dàng.

Phần này nói về những thời khắc định mệnh, thời điểm trong đời một con người khi anh ta đưa ra quyết định thay đổi cả cuộc đời. Chúng ta ai cũng có những giây phút đó. Chính trong những thời điểm đó mà ta tìm được con người thật của mình. Chúng ta trở thành anh hùng hay kẻ hèn nhát; chúng ta trở thành người nói thật hay kẻ xảo trá; chúng ta tiến lên hay lùi bước.

Phần đông đã nghe đến 3D:

1. Khát khao (Desire)
2. Động lực (Drive)
3. Kỷ luật (Discipline)

Chúng ta đều biết những người có khát khao - ví dụ khát khao giàu có nhưng họ lại thiếu hoặc động lực hoặc kỷ luật hoặc cả hai.

Phần đông đã nghe đến 3A:

1. Tham vọng (Ambition)
2. Khả năng (Ability)
3. Thái độ (Attitude)

Chúng ta đều biết những người có tham vọng nhưng lại chẳng bao giờ phát triển khả năng, thường vì họ có thái độ không đúng.

Phần đông đã nghe đến 3E:

1. Giáo dục (Education)
2. Kinh nghiệm (Experience)
3. Thực hành (Execution)

Chúng ta đều biết những người được giáo dục tuyệt vời nhưng thiếu kinh nghiệm thực tiễn. Khi thiếu kinh nghiệm thực tiễn, thường họ không thể thực hành - hành động, hoàn thành công việc đúng thời gian, mang lại kết quả - trong thế giới thực.

Và phần đông đã nghe đến 4H:

1. Danh dự (Honor)
2. Khiêm tốn (Humility)
3. HÀi hước (Humor)
4. Hạnh phúc (Happiness)

Chúng ta đều biết những người thành công nhưng đạt thành công mà không chút vinh dự. Và chúng ta đều biết những người thành công mà thiếu khiêm tốn. Chúng ta cũng biết những người không có khiếu hài hước - những người mất khả năng làm cho chính bản thân mình cười. Và chúng ta cũng biết những người thành công nhưng không hạnh phúc.

Khi đọc về những thời khắc quyết định của Donald và Robert, bạn sẽ lưu ý bao nhiêu tính cách trong những bộ tam bộ tứ ở trên mà họ có được. Những thời khắc quyết định này đã biến họ trở

thành những doanh nhân thành đạt như ngày nay và vẫn còn tiến tới. Và bạn sẽ lưu ý những thời điểm và những kinh nghiệm đã định cuộc đời họ bùng nổ quanh *tại sao...* thay vì *cách nào*.

Khi đọc về những thời khắc quyết định của họ, bạn hãy nghĩ đến cuộc đời mình. Đây là những giây phút quyết định của bạn? Chúng có giúp bạn thành công? Hay chúng ghìm bước bạn lại? Hãy thành thật với chính mình. Thành thật sẽ đến với sự rõ ràng, và với sự rõ ràng, cơ hội thay đổi sẽ xuất hiện. Có thể bạn đã bắt đầu nhìn thấy cuộc đời mình rõ ràng hơn và sẽ có một thời điểm quyết định mới, thời khắc bạn nắm lấy vận mệnh của chính mình!

CHƯƠNG MƯỜI BỐN

ANH ĐÃ HỌC GÌ TỪ CHA MÌNH?

Câu trả lời của Robert

Cha tôi là một người tuyệt vời. Ngay từ khi còn nhỏ, tôi đã tôn thờ và ngưỡng mộ ông. Tôi tự hào là con trai của cha tôi và muốn ông tự hào về tôi.

Ngày đầu tiên đi học, các giáo viên thường đọc danh sách lớp và người nào cũng dừng lại sau khi đọc tên tôi mà hỏi, “Phải Ralph Kiyosaki là cha con không?”

Cha tôi là người đứng đầu ngành giáo dục của cả bang Hawaii. So với người Nhật thì ông cao lớn, chừng 1m87, nên ông nổi bật vì nhiều lý do hơn là một. Ông được mọi người công nhận là thông minh và có suy nghĩ độc lập. Ông tốt nghiệp hạng ưu trong lớp, là học sinh tiêu biểu đọc diễn văn ngày ra trường, và được trọng vọng vì là nhà giáo dục xuất sắc trong hệ thống trường học của Hawaii. Ngay trước lúc qua đời, ông được công nhận là một trong hai nhà giáo dục hàng đầu của lịch sử bang Hawaii. Tôi nhớ ông từng cho tôi xem bài báo về giải thưởng và khóc. Theo như lời bài báo, ông đã dành trọn đời mình cho giáo dục và trẻ em ở Hawaii.

Ban đầu cha tôi có kế hoạch học trường y. Gia đình tôi nhiều thế hệ đã là bác sĩ y khoa. Nhưng khi vào trung học, trên đảo Maui, ông để ý thấy bạn học nhanh chóng biến mất. Là thủ lĩnh sinh viên của lớp, ông đi gặp thầy hiệu trưởng để tìm hiểu những học sinh nọ đi đâu. Đầu tiên, ông bị dắt đi lòng vòng nhưng cuối cùng cũng tìm ra sự thật. Ông phát hiện ra đồn điền mía mà bố mẹ những đứa trẻ đang làm việc đã đặt quy định 20% trẻ em phải bị đánh rớt, dù kết quả học tập của chúng có thế nào. Việc làm đó nhằm đảm bảo đồn điền mía có đủ nhân công thất học. Cha tôi phát hiện ra các giáo viên, hiệu trưởng và mọi người thuộc mọi tầng lớp trong hệ thống giáo dục thỏa hiệp với việc đó. Chính lúc đó cha tôi đã quyết định không vào trường y mà vào đại học để trở thành giáo viên với mục đích thay đổi hệ thống giáo dục. Ngoài ra, ông còn tranh đấu để mang lại chất lượng giáo dục tốt nhất có thể cho trẻ em khi cha mẹ chúng không đủ khả năng đưa vào trường tư - những đứa trẻ không có chọn lựa nào khác ngoài lệ thuộc vào hệ thống trường công để giúp chúng chứ không phải chống lại chúng. Ông đã đấu tranh trong trận chiến đó suốt cả đời mình.

Tuy nhiên, hệ thống giáo dục của Mỹ đang ngày một tệ hơn. Mỹ có một trong những hệ thống giáo dục tệ nhất thế giới bất chấp ngân sách giáo dục của nó lớn hơn bất cứ nước nào.

Dù cha tôi chiến đấu vất vả đến đâu, bang Hawaii vẫn tiếp tục có một trong những hệ thống giáo dục dở nhất Mỹ. Số tháng Năm năm 2006, Tạp chí *Honolulu* chạy tit trang bìa xếp hạng các trường công ở Hawaii. Bài báo cho biết Hội giáo dục quốc gia (National Education Association - NEA) xếp hạng Hawaii ở

vị trí 43 trong số 50 bang - nói cách khác, thấp thứ bảy trên toàn quốc. Họ đánh giá hạng D cho tiêu chuẩn và trách nhiệm, hạng F cho môi trường học tập, hạng D về cải thiện chất lượng giáo viên và hạng C về đủ nguồn trường.

Kết quả này không vì chuyện thiếu tiền. Năm 2001, ngân sách cho hệ thống giáo dục là 1,3 tỉ đôla và năm 2006 là 2,1 tỉ đôla. Bài báo viết:

“Nhưng dù các nhà lập pháp đang phân bổ nhiều tiền hơn năm năm trước đây, người đóng thuế không thấy được sự đền bù. Một điều không thay đổi gì nhiều trong hệ thống trường học công lập của chúng ta là khả năng đáng nể trong việc cưỡng lại thay đổi.”

Cha tôi tranh cử chức phó thống đốc bang Hawaii vì ông nhận ra không thể thay đổi hệ thống nếu chỉ là một người quản lý giáo dục. Ông cần phải lên một vị trí cao hơn, vì thế mà ông tranh cử với tư cách thành viên Đảng Cộng hòa trong một bang nghiêng về cánh Dân chủ. Ông bị nghiền nát. Ông đã không bao giờ được phép làm việc cho chính phủ tại Hawaii nữa (vì ông chống lại cỗ máy chính trị khuynh đảo Hawaii) mà còn bị chính những người của ông, những người ông nuôi nấng qua bao năm tháng quay lưng vì họ sợ bị mất việc. Không chỉ vì không làm việc mà chính sự hèn nhát của bạn bè và sự bội phản của họ đã hủy hoại tinh thần ông. Lúc thất bại trên con đường chính trị đó, cha tôi chỉ chừng 50 tuổi và ông đã không bao giờ gượng dậy được sau thảm bại đó.

Năm 1974, tôi từ cuộc chiến trở về và thấy cha mình đang

ngồi trong nhà, chỉ mới 50 tuổi nhưng là một con người đã quy đở. Ông cố gắng kiếm tiền bằng cách mua nhượng quyền một hiệu kem tiếng tăm. Ông về hưu sớm, rút hết tiền tiết kiệm và mất hết cho cuộc nhượng quyền đó. Nếu không nhờ khoảng lương hưu còm từ nhà nước và sau đó là từ An sinh xã hội và Chăm sóc Y tế, hẳn ông đã bần cùng.

Đó là thời điểm quyết định của tôi. Nhìn cảnh cha tôi, người
tôi từng yêu quý và ngưỡng mộ, ngồi trong phòng khách xem ti vi suốt ngày đã khiến tôi sốc. Ông bước vào độ chín nhất của mình, đỗ đạt cao nhưng với một tinh thần vụn vỡ. Thời gian trôi qua, ông càng thêm giận dữ với chính mình và với những người bạn một thời mà ông cảm thấy đã phản bội mình.

Chúng ta ai cũng có những giây phút định mệnh. Chính trong những thời điểm đó mà ta tìm được con người thật của mình. Chúng ta trở thành anh hùng hay kẻ hèn nhát; chúng ta trở thành người nói thật hay kẻ xảo trá; chúng ta tiến lên hay lùi bước.

Robert T. Kiyosaki

Lúc ngồi xem ti vi, ông khuyên tôi cái câu mà tôi đã nói lúc trước, “Quay lại trường, kiếm cái bằng thạc sĩ, rồi tiến sĩ và tìm một chỗ làm trong chính phủ.” Ông chân thành trong lời khuyên của mình. Đó là những gì ông đã làm. Sau cùng, ông vẫn tin vào giáo dục. Ông đã dành trọn đời mình cho nó.

Vào thời khắc đó, tôi nhận ra giáo dục thiếu một cái gì đó quan trọng lắm. Cách giáo dục truyền thống của chúng ta không chuẩn bị cho ta lúc bước vào đời. Nó chuẩn bị để ta trở thành người làm thuê. Đó là lúc tôi biết mình sẽ theo bước chân của người cha giàu (cha của bạn thân nhất của tôi) chứ không phải cha ruột của mình. Tôi quyết định bước theo con đường của người cha giàu vì ông không để cho sự thiếu thốn giáo dục chính quy nghiền nát tinh thần doanh nhân của mình hay khao khát được giáo dục và hướng dẫn cho con trai ông và tôi. Nhiều bạn chưa biết là cuối cùng ông đã trở thành một trong những người giàu nhất Hawaii.

Năm 1974 là một năm quyết định của tôi. Trước hết, vì tôi biết mình sẽ không đi theo con đường của người cha ruột. Nhiều năm sau, tôi nhận ra năm 1974 còn là năm ERISA được áp dụng, dẫn đến 401(k). Khi nhìn thế giới qua đôi mắt của cha tôi, tôi biết thế hệ của mình, thế hệ bùng nổ dân số, rồi sẽ có cùng viễn cảnh như cha tôi đang hứng chịu. Thế hệ của tôi gồm những người chân thật, siêng năng và có giáo dục tốt nhưng phải dựa vào sự hỗ trợ của gia đình và chính phủ, không biết làm thế nào để đủ tiền mà tự tồn tại. Trong những năm tới, sẽ có hàng triệu người trên thế giới này, giống như cha tôi, đối diện với thế giới mà chẳng có bao nhiêu tiền sau một đời làm lụng vất vả, sống trong lo sợ một ngày sẽ cạn túi.

Tôi chờ năm năm sau ngày cha mất để xuất bản bộ sách *Dạy Con Làm Giàu*. Có người nghĩ cuốn sách thật bất kính. Nhưng tôi hiểu rõ cha tôi vĩ đại đến mức nào để chấp nhận những chuyện thật trong cuốn sách. Ông là một người vĩ đại trong nhiều khía cạnh chứ không chỉ với chiều cao.

Tôi viết cuốn sách để rước tiếp ngọn đuốc cha tôi đã mang và tiếp tục cuộc chiến cải cách và thay đổi hệ thống giáo dục hiện tại đã lỗi thời, không theo kịp với thế giới và theo ý tôi là không chuẩn bị cho nhiều bạn trẻ trước tương lai. Như tôi đã nói từ nhiều năm, “Tại sao hệ thống trường của chúng ta không dạy chúng ta về tiền? Dù chúng ta giàu hay nghèo, thông minh hay không thì một điểm chung ai cũng có là chúng ta sử dụng đồng tiền.”

Tạp chí *TIME* từng có câu chuyện đăng trang nhất với tít rất thu hút về một nước Mỹ trở thành một quốc gia tụt hậu. Bài báo nói lên ban quản trị trường học của chúng ta che đậy con số học sinh bỏ học như thế nào, giống như Enron giấu thua lỗ. Bài báo nêu ra chính xác vấn đề ngày nay nghiêm trọng hơn quá khứ vì những học sinh bỏ học không có những công việc trong nhà máy lương cao nữa. Ngày nay, lựa chọn duy nhất của chúng là những công việc lương thấp như quét dọn hay đứng quầy trong các quán ăn nhanh vì nước Mỹ đã trở thành đất nước của người tiêu dùng chứ không phải là người sản xuất nữa. Chúng ta sẽ phải trả giá cho vấn đề to lớn này trong những năm sắp tới - vấn đề của hệ thống giáo dục cổ hủ và tụt hậu mà vẫn cưỡng lại sự thay đổi.

Và đó là những gì tôi nhận từ bố mình. Tôi tiếp tục cuộc chiến của ông. Chỉ có khác là tôi làm việc đó từ ngoài hệ thống. Tôi không tấn công trực diện hệ thống đó. Tôi làm với tư cách một người giàu hơn là một nhân viên sống nhờ lương tháng.

Và như một số bạn biết, công ty Người cha giàu đã có nhiều phát kiến về giáo dục. Chúng tôi phát triển trang

www.RichKidSmartKid.com cho trẻ em (K-12), các bậc phụ huynh và giáo viên. Trang web có cả bộ các trò chơi nhỏ, kế hoạch bài dạy và hướng dẫn giảng dạy... tất cả đều miễn phí và không chút thương mại. Các trò chơi đầy sáng tạo và cuốn hút, làm việc học trở nên thú vị và có sự tương tác.

Ở cấp độ đại học, công ty Người cha giàu đã đưa ra hai giáo trình đại học: Khóa tài chính cá nhân CASHFLOW của Người cha giàu và Đầu tư địa ốc của Người cha giàu. Những giáo trình này - cùng với tất cả các kế hoạch bài dạy, tư liệu hỗ trợ và bài giảng bằng video - cũng đều miễn phí và cung cấp cho các trường đại học khắp thế giới. Hiện các khóa học được tổ chức tại nhiều thành phố khắp nước Mỹ. Để biết thêm về những khóa giáo dục tài chính này trong khu vực của bạn, hãy xem tại <http://college.richdad.com>.

Câu trả lời của Donald

Ảnh hưởng của bố tôi

Gia sản từ bố tôi được gói trong câu “Cho người được nhận nhiều và được kỳ vọng nhiều.” Tôi nỗ lực vì tôi bắt buộc phải thế.

Hôm nay là một ngày đẹp trời tháng Năm và tôi đang ngồi trên chiếc phản lợp riêng trên đường ra đảo Canouan ở Grenadines, cách St. Barts không xa. Tôi đang có một dự án khách sạn nghỉ dưỡng gồm sân gôn và biệt thự ở đó, và đó là một điểm đến tuyệt vời, chẳng khác gì thiên đường. Tôi đến kiểm tra vài ngày và thời gian yên tĩnh khi bay là thứ mà tôi thích tận dụng. Nhưng Robert

gọi ngay trước lúc tôi khởi hành và hỏi, “Donald, anh sẽ làm gì nếu bị mất tất cả?”

Anh có kể Henry Ford nói sẽ lấy lại tất cả trong năm năm và Picasso sẽ tiếp tục vẽ và những chuyện tương tự. Tôi cũng từng trải qua thất bại tưởng có thể quy đổ và khó lòng gượng dậy. Nhưng tôi đã quay lại thành công hơn trước nên có thể hoàn toàn an tâm nói rằng tôi sẽ vẫn tiến lên, mà sự thật là thế.

Nhưng rồi tôi lại nghĩ đến bố mình, Fred Trump, người từng chịu bất hạnh lúc còn trẻ: ông nội tôi mất khi bố được 11 tuổi, ông trở thành người đàn ông của gia đình một mẹ góa và hai em phải chăm sóc. Đó là thời khắc quyết định trong cuộc đời bố tôi. Ông lập tức bắt đầu những công việc vặt như đánh giày, giao hàng chợ rau quả, chuyển gỗ ở công trường xây dựng. Ông tốt nghiệp trung học nhưng không bao giờ mơ tới đại học. Vì thế ông đi làm thợ mộc phụ cho một nhà thầu ở Queens, New York. Một năm sau, ông xây căn nhà đầu tiên của mình và gọi đó công ty Elizabeth Trump & Sons vì ông còn quá trẻ chưa thể kinh doanh độc lập được và vẫn cần mẹ mình ký tất cả giấy tờ và séc.

Bố tôi thành công đến mức có khả năng cho em trai mình học đại học M.I.T. đến bằng tiến sĩ và còn có thể kết hôn với mẹ tôi, khởi đầu một gia đình mới. Tóm gọn lại, ông là người tự lập từ tuổi 11 và là điển hình tuyệt vời để học theo. Ông là người không bao giờ xem thường điều gì và luôn đòi hỏi mình rất cao cả khi thuận lợi lẫn lúc khó khăn.

Bố tôi không bao giờ có thời gian để than thở. Ông chỉ cắm đầu vào công việc. Và đó là điều đáng học hỏi. Khi trải qua những thời điểm khó khăn, tôi lại nhớ đến bố mình và tiếp tục làm việc vượt

qua. Tôi có thể từ kinh nghiệm mà nói với bạn rằng cần có sự bền chí. Tôi nghĩ Henry Ford hiểu rõ công việc, và Picasso cũng thế. Đạo đức nghề nghiệp áp dụng cho bất cứ ngành nghề nào bạn đang làm hay muốn làm.

Robert kể về hai người cha - một người giàu, một người nghèo. Anh có hai mẫu hình để học hỏi, quan sát và chọn lựa khi cần có người cố vấn. Người anh học được nhiều nhất là người cha không có học vấn cao. Anh học cách tự giải quyết công việc, rất giống với những gì bố tôi đã làm. Ở đây có một bài học cho tất cả chúng ta. Dù tôi luôn trân trọng học vấn cao nhưng đôi khi trường đời lại sản sinh những con người vượt mức bình thường. Bẩm sinh bố tôi là người thông minh và kết hợp với tinh thần làm việc của ông đã tạo nên một cỗ máy hiệu quả.

Bố tôi là nguồn động lực và là hình mẫu tuyệt vời của tôi. Không bao giờ ông phải nói với chúng tôi rằng thành công tức là làm việc siêng năng và có kỷ luật. Chúng tôi có thể hiểu điều đó lúc nhìn ông làm việc, ngày lại ngày trong suốt bao nhiêu năm. Nhưng công việc không bao giờ là chuyện khổ sai với ông. Ông yêu những gì đang làm. Ông tràn đầy đam mê với công ty và sự hồ hởi của ông luôn là thật. Hình ảnh đó để lại ấn tượng lâu bền trong tôi và tôi hết sức biết ơn.

Cho đến giờ, tôi vẫn nhận những lá thư từ những người quen biết bố tôi và cảm động vì lòng hào hiệp và đạo đức trong công việc của ông. Mới đây, tôi nhận lá thư từ một người nhớ rằng bố tôi vẫn thường đi quanh nhật đình rơi trên nền công trình xây dựng. Ông ghét lãng phí và với ông, đó không phải chuyện bực mình mà là một phần ý thức tận tâm và làm việc tốt. Bố tôi rất kỹ lưỡng và ông

“Biết tất cả những gì có thể về những gì con đang làm.”

Fred Trump

luôn nói với tôi, “Biết tất cả những gì có thể về những gì con đang làm.”

Tôi lắng nghe ông và đón nhận lời khuyên của ông. Khi có ai hỏi tại sao tôi lại thành công, điều đầu tiên tôi nghĩ đến là sự trưởng thành của mình và ảnh hưởng của bố tôi. Đúng là tôi đi học ở

Wharton nhưng trước cả Wharton là bố tôi. Nếu ông có thể đạt những gì mình làm mà không có sự giúp đỡ tài chính của gia đình và giáo dục thì những kỳ vọng vào chính bản thân tôi phải vượt những gì của bố tôi - đơn giản vì tôi có quá nhiều thuận lợi khi khởi đầu. Chúng tôi có chung chuẩn thành công và đạo đức công việc như nhau nhưng điều kiện lại khác nhau. Tôi thực sự không chấp nhận làm ít hơn những gì mình đang làm vì tôi không có lý do nào bào chữa chuyện đó. Vì thế nếu mọi người nhìn thấy tôi là một con người lè lái thì có cái lý cho việc đó. Hãy thay những cái cơ của bạn bằng những cái lý và mọi việc sẽ trở nên rõ ràng.

Câu trả lời của bạn

Bạn học gì từ bố đã giúp bạn thành công như hôm nay?

(Nếu bố bạn không phải là một hình mẫu tích cực cho cuộc đời bạn, hãy mô tả ảnh hưởng của một người đàn ông khác đối với bạn.)

CHƯƠNG MƯỜI LĂM

ANH HỌC GÌ TỪ MẸ MÌNH?

Câu trả lời của Robert

Mẹ là người yêu quý nhất đời tôi. Khi còn nhỏ, tôi hay giận dữ vì mẹ ôm tất cả bạn bè của tôi. Tôi hay gào lên, “Mẹ, đừng ôm tụi con nữa.” Giờ đây, tôi chỉ ước sao mẹ còn đây để tôi lại có thể ôm mẹ một lần nữa.

Mẹ tôi qua đời từ lúc trẻ, chỉ mới 48 tuổi. Bà sinh ra với một trái tim yếu ớt. Thêm vào đó, từ nhỏ mẹ tôi đã bị thấp khớp, khiến bà càng thêm yếu. Có lẽ vì thế mà bà thật đáng yêu. Bà nâng niu từng ngày vì là một y tá, có lẽ bà hiểu mình không có nhiều thời gian trên cõi đời.

Vợ tôi, Kim, có nhiều nét rất giống mẹ tôi. Dù bề ngoài không giống nhau nhưng lại có chung một tính cách. Lần đầu gặp Kim, vẻ đẹp rực rỡ của cô ấy đã cuốn hút tôi. Sáu tháng đầu tiên cô từ chối hò hẹn. Nhưng rồi ngay trong cuộc hẹn đầu tiên, tôi biết mình đã gặp người phụ nữ trong mơ vì Kim tỏa ra sự ấm áp trìu mến như mẹ tôi. Chúng tôi đã bên nhau gần như mỗi ngày từ lúc đó, năm 1984.

Mẹ mất lúc tôi ở trong Thủy quân lục chiến. Khi tôi đóng quân ở Pensacola, Florida, đang học trường Không quân thì bố

Không phải là tôi không chiến đấu nữa; mà tôi không chiến đấu bằng vũ khí và bạo lực nữa. Thay vào đó, tôi chiến đấu bằng trí tuệ của cha và tình thương của mẹ.

Robert T. Kiyosaki

gọi báo tin mẹ qua đời. Trong đám tang, tôi đã chứng kiến nỗi đau mà tôi không biết lại lớn đến thế. Cha tôi (người mà tôi đã nói là người đàn ông khổng lồ) quy xuống trong nước mắt. Cả ba chúng tôi phải diu ông bên mình.

Trong kinh doanh, quanh Donald và tôi đều - không phải ngẫu nhiên - là những phụ nữ mạnh mẽ và thành công.

Tôi biết ơn những đồng sự của mình, cả hai đều là phụ nữ, vì sự tận tụy của họ với sứ mệnh. Tôi biết tương lai những thương hiệu mới của chúng tôi, Người Phụ Nữ Giàu và Gia Đình Giàu, nằm trong đôi tay đầy tình thương và tài năng của Kim và Sharon.

Ngày nay công ty Người cha giàu cung cấp giáo dục tài chính hoàn toàn miễn phí cho trẻ em khắp thế giới.

Câu trả lời của Donald

Người mẹ của những lời khuyên

Mẹ tôi gốc Scotland và bà đã cho tôi những lời khuyên thông thái mà tôi vẫn luôn cố gắng tuân theo:

“Hãy tin và thành thật với chính mình.”

Lời khuyên đó bao hàm nhiều thứ và tôi nghĩ nó có thể giúp cho chúng ta giữ cho mình một bản sắc riêng trong khi vẫn giữ bức tranh lớn trong đầu. Và nó cũng ngắn gọn nên dễ nhớ. Có lẽ tôi đã nhớ đến mẹ khi nói đến “nghĩ lớn.” Người ta nói súc tích là tâm hồn của hài hước nhưng nó còn là chìa khóa của trí nhớ tốt.

Mẹ tôi yêu những gì lộng lẫy và bà thích xem những nghi lễ hay đám rước hoàng gia của châu Âu. Có lẽ phần hoa mỹ trong tôi thừa hưởng từ bà, dù bà là người Scotland và rất cẩn thận tiền bạc và thời gian. Bà luôn có thời gian để làm từ thiện và giúp những người khó khăn nên mối quan tâm của bà rất khác nhau nhưng lại có cân bằng.

Tôi nghĩ tôi cũng thế và rất nhiều lần tôi làm từ thiện trong im lặng. Nếu bạn là người nổi tiếng và bạn làm từ thiện nhiều và ồn ào, tôi dám chắc là những lời xin giúp đỡ - mọi thứ từ quả bóng bay đến học bổng đại học đến tiền nghỉ hè - sẽ chất cao như núi. Im lặng mà có nhiều thứ để nói hơn.

Chúng tôi mất một thành viên gia đình: anh trai tôi Fred qua đời năm 42 tuổi. Cái chết đó tác động mạnh đến tôi và tôi đã chứng kiến nỗi đau mà bố mẹ tôi chịu đựng. Mất một đứa con quả là việc đau đớn cho dù nó bao nhiêu tuổi. Đó luôn là cú sốc và tác động đến bạn mỗi ngày cho đến trọn đời. Tôi nghĩ mình đã nhận ra cuộc sống này thật sự giá trị đến thế nào và tôi quyết định làm cuộc sống của mình tốt nhất có thể cho chính mình và những người xung quanh. Đó là thời khắc quyết định trong đời tôi.

“Hãy tin và thành thật với chính mình.”

Mary Trump

Đó là một trong những lý do không lời vì sao tôi là tôi bây giờ. Kết quả cuối cùng có thể không phải lúc nào cũng yên ắng nhưng chính mất mát đó đã thúc đẩy tôi. Tôi thấy gần gũi với bố mẹ hơn trước và cảm thấy trách nhiệm đối với sự sung sướng và hạnh phúc của bố mẹ sau sự kiện đau buồn đó. Sự kiện đó đau đớn cho tôi nhưng còn đau đớn cho bố mẹ nhiều hơn.

Mẹ tôi là một người mộ đạo và bà sống với niềm tin của mình. Đó là một tấm gương sáng cho tôi từ khi còn nhỏ đến bây giờ. Bà rất mạnh mẽ nhưng dịu dàng và khiêm nhường. Bà cho đi mọi thứ mình có không chút chần chừ. Vì thế khi tôi ca ngợi bố mẹ mình, bạn thấy là tôi có lý do chính đáng.

Lời khuyên của mẹ đơn giản nhưng thông thái. Nó chất lọc đến cốt lõi và giữ cho tôi luôn được tập trung và cân bằng. "Hãy tin và thành thật với chính mình." Không còn gì có thể tốt hơn thế.

Câu trả lời của bạn

Bạn học gì từ mẹ đã giúp bạn thành công như ngày nay?

(Nếu mẹ bạn không phải là ví dụ tích cực cho bạn, hãy mô tả ảnh hưởng của một người phụ nữ khác có tác động lớn đến bạn.)

CHƯƠNG MƯỜI SAU

ANH HỌC GÌ
TỪ NHÀ TRƯỜNG?

Câu trả lời của Robert

Có câu nói rằng “Cha đóng giày, con đi đất.” Với tôi thì câu nói đúng hơn là “Cha làm thầy, con đốt sách.” Dù cha tôi là lãnh đạo ngành giáo dục của bang, tôi lại bị đuổi học - không phải một mà những hai lần. Tôi rớt môn Văn cả năm hai và năm ba vì không viết được. Có lẽ cha tôi thật xấu hổ vì có đứa con đốt nát như thế.

Nhưng dù điểm thấp, tôi cũng tốt nghiệp và được nhận vào Học viện Hải quân Mỹ và Học viện Thủy quân lục chiến Mỹ. Dù điểm thấp nhưng điểm SAT của tôi lại khá cao và nhờ tôi chơi bóng giỏi cũng góp phần thuận lợi. Tôi chọn Học viện Thủy quân lục chiến Mỹ ở Kings Point, New York vì tôi muốn làm thủy thủ thương mại và lương bổng cũng khá hơn những người tốt nghiệp Học viện Hải quân nhiều. Thời điểm 1965, khi tôi quyết định, một sinh viên từ Hải quân kiếm được 200 đôla mỗi tháng còn sinh viên tốt nghiệp từ Kings Point kiếm đến 2000 đôla. Khi tôi tốt nghiệp ở Kings Point, sinh viên Hải quân vẫn

chỉ kiếm được 200 đôla còn sinh viên từ Kings Point nếu chịu đi tàu thương mại trong vùng chiến sự lương đến 100.000 đôla một năm. Vì thế, nói thật là dù Học viện Hải quân danh tiếng hơn nhưng sinh viên từ Kings Point vào lúc đó lại nằm trong số những sinh viên tốt nghiệp kiếm khá nhất Mỹ. Một năm lương 100.000 đôla một con số quá tốt vào năm 1969, đặc biệt khi bạn chỉ mới tròn 22 tuổi.

Tuy nhiên, tôi lại không theo một nghề nào trong số đó. Thay vào đó, sau khi tốt nghiệp, tôi lại đi làm cho Standard Oil of California và lái tàu từ San Francisco. Lý do tôi chọn Standard Oil, dù mức lương thấp hơn nhiều, chỉ 47.000 đôla cho bảy tháng làm việc, là vì tôi có hứng thú với dầu và vì tàu dầu chạy đến Hawaii và Tahiti. (Nghĩ thử xem!)

Năm 1966, trường gửi toàn bộ sinh viên năm hai làm thực tập sinh trên các tàu suốt cả một năm (còn gọi là năm đi biển). Trong năm đó, tôi là nhân viên thực tập trên các tàu hàng, tàu dầu và tàu khách. Năm đi chu du thế giới đó là thời gian mở mang trí óc đầy tuyệt diệu với tôi. Và cái cảnh tình cờ gặp bạn học những chốn xa xôi và những cảng náo nhiệt cũng thật vui. Tôi trưởng thành nhiều và học nhiều về cuộc sống và thế giới thực mà cha mẹ từng cố gắng bảo vệ tôi trước đó.

Bốn năm đại học, tôi có hai thời điểm quan trọng. Thứ nhất là môn Văn lúc nhập học. Vì từng trượt môn Văn hai lần, tôi chắc mẫm Văn ở trường đại học sẽ chấm dứt cuộc đời sinh viên của tôi. Tôi thấy ác mộng khi nghĩ đến bị trượt và bị đưa thẳng ra chiến trường, số phận của những sinh viên bị nghỉ học vào thời đó. Thế nhưng môn Văn năm nhất đó lại đầy niềm vui. Tôi

có một giáo viên tuyệt vời, tiến sĩ A.A. Norton, từ West Point và là phi công ném bom B-17 trong Chiến tranh thế giới thứ hai. Thay vì phạt tôi vì sai lỗi chính tả và những ý nghĩ cực đoan, ông lại khuyến khích tôi viết. Tôi kết thúc năm học với điểm B. Quan trọng hơn cả điểm, tiến sĩ Norton củng cố niềm tin làm một sinh viên của tôi. Ở một trường mà quá nửa lớp thi trượt và bị mời ra khỏi trường trước lúc tốt nghiệp thì chính niềm tin của tiến sĩ Norton vào tôi đã khiến tôi vượt qua những năm học khắc nghiệt đó. Ngày nay, sách của tôi được dịch sang hơn 46 thứ tiếng, bán hơn 26 triệu bản và tôi được biết đến như một tác giả hơn là một nhân viên hàng hải. Nếu không có tiến sĩ Norton, có lẽ tôi chẳng bao giờ tốt nghiệp được và chắc chắn chẳng bao giờ viết được một quyển sách.

Một thời điểm quan trọng khác nữa là lúc tôi phát hiện ra sức mạnh của dầu và tác động của nó đến kinh tế thế giới. Năm 1966, khi còn là nhân viên tập sự trên tàu dầu của Standard Oil, tôi đã hiểu dầu là sức mạnh. Khi là một doanh nhân, tôi đã giúp khởi nghiệp hai công ty dầu. Một thất bại từ dầu và một lên sàn giao dịch chứng khoán rồi cũng thất bại. Tôi đã học được nhiều từ những đổ vỡ đó.

Những năm 1980, tôi là thành viên sáng lập của một tổ chức gọi là GENI (Global Energy Network International - Mạng lưới Quốc tế Năng lượng Toàn cầu). Mục đích của GENI, một tổ chức phi lợi nhuận, nhằm mang đến thế giới những ý tưởng của tiến sĩ R. Buckminster Fuller, một trong những bộ óc vĩ đại nhất của thời đại chúng ta. Theo tiến sĩ Fuller, thế giới có đủ công nghệ để tự túc năng lượng, có nghĩa là những năng lượng tái sinh

Thay vì phạt tôi vì sai lỗi chính tả và những ý nghĩ cực đoan, tiến sĩ Norton lại khuyến khích tôi viết. Tôi kết thúc năm học với điểm B. Quan trọng hơn cả điểm, tiến sĩ Norton cũng có niềm tin làm một sinh viên của tôi... và chính niềm tin của tiến sĩ Norton vào tôi đã khiến tôi vượt qua những năm học khắc nghiệt đó.

Robert T.Kiyosaki

không gây ô nhiễm. Vấn đề là các công ty dầu thích hơn khi nhìn giá dầu tăng cao và những công ty này nắm giữ rất nhiều sức mạnh.

Tôi ủng hộ ý tưởng của tiến sĩ Fuller vì nếu GENI thành công, của cải của thế giới chúng ta sẽ tăng lên, đói nghèo sẽ giảm xuống, mức tăng dân số sẽ giảm và nhiều cơ hội hơn cho hòa bình thế giới.

Tôi từ nhiệm ban quản trị GENI năm 1994. Hiện nay tổ chức vẫn phát triển tốt. Nếu bạn muốn biết thêm thông tin về GENI và những đề xuất của nó, bạn có thể vào website GENI.org. Những ý tưởng rất sâu sắc, đáng suy nghĩ và hứa hẹn một thế giới hoàn toàn khác nếu thế giới có thể thấy lợi ích của hợp tác hơn là choáng nhau vì những nguồn nguyên liệu.

Dù nói thế nào đi nữa thì tôi vẫn là một nhà tư bản. Tôi vẫn kiếm tiền nhờ dầu nhưng tôi cũng ủng hộ sự thay thế tất yếu của dầu bằng một nguồn năng lượng tái sinh không gây ô nhiễm, nâng cao

tiêu chuẩn sống của thế giới, giảm nghèo đói và chiến tranh. Có một câu trong bài hát *Imagine* của John Lennon như thế này, “Bạn có thể nói tôi là người mơ mộng nhưng tôi đâu phải là người duy nhất” (You may say I'm a dreamer, but I'm not the only one).

Câu trả lời của Donald

Những ngày đại học

Tôi biết nhiều người sẽ ngạc nhiên: tôi là một sinh viên giỏi. Tôi học hành nghiêm túc, chăm chỉ tất cả các môn học. Khi Robert và tôi bàn luận về thời đại học và nguyên nhân nào khiến chúng tôi giàu có, tôi nhớ mình đã dành thời gian rảnh nghiên cứu địa ốc và vấn đề tịch thu tài sản để thế nợ. Tôi luôn làm nhiều hơn mức yêu cầu.

Đó, theo ý tôi, là chìa khóa để thành công. Không chỉ là thành công tiền bạc mà mọi thứ. Nếu bạn chỉ làm đủ những gì cần làm thì sẽ chỉ được vừa đủ những gì bạn cần. Nhưng kết quả cuối cùng sẽ chẳng xuất sắc hay nổi trội. Bạn phải làm những gì người khác không muốn làm để có được lợi thế.

Tay gôn huyền thoại Gary Player từng nói, “Càng chăm chỉ, tôi càng may mắn,” và trường hợp của tôi đúng là thế. Cái tai hại nhất chúng ta có thể gây ra cho chính mình là trông mong mọi sự đều dễ dàng. Tôi biết địa ốc không phải là ngon ăn nên chuẩn bị

Đừng dựa vào
ai ngoài chính
mình trong
vấn đề đảm
bảo tài chính.

Donald J. Trump

kỹ càng. Dù bạn có quan tâm đến cái gì thì cũng nên nhớ là như thế.

Có những sinh viên trong lớp tôi rất xuất sắc nhưng ra đời lại không khả quan lắm. Đôi khi tôi cho rằng họ quá chú trọng những đòi hỏi trường lớp mà quên quan sát thế giới bên ngoài nên khi tốt nghiệp, họ ngỡ ngàng với những gì họ đối diện. Tôi nghĩ mình đã biết trước những nguy hiểm và khó

khăn của cuộc đời và cập nhật những sự kiện quốc tế và trong nước, những sự kiện có liên quan đến địa ốc và những lĩnh vực khác để khi ra khỏi giảng đường, tôi vẫn vững bước trên con đường kinh doanh.

Cái đó được gọi là có lợi thế. Nó quan trọng trong thể thao và trong cuộc sống. Đôi khi chúng ta cần phải tách ra một mình để mài giũa, một việc bình thường, nhưng cùng lúc chúng ta cũng phải quan sát bên ngoài. Người ta có thể bị nhồi nhét quá đến độ họ không còn bình thường được nữa. Vấn đề thông thái sách vở mâu thuẫn khôn lanh chốn chợ lại phơi ra.

Có thể có cả hai. Thực sự lúc này đó là điều bắt buộc. Lợi điểm của tôi là tôi đã nhìn thấy mặt trần trụi của địa ốc từ khi làm việc với bố và học ở ông từ lúc nhỏ. Đó có thể là một thế giới khắc nghiệt và tôi biết điều đó. Tôi đã học cách đứng bên mé cửa khi thu tiền nhà để tránh bị bắn. Vì thế tôi biết mình có thể rồi sẽ gặp những gì. Bố tôi là người khôn lanh chốn chợ và cả giới giang buôn bán, cộng với việc đi học ở Wharton, tôi có cả hai phần tốt nhất trên thế giới này để học hỏi.

Có thể không phải ai cũng may mắn như thế. Nhưng chả sao. Bạn có thể tận dụng tốt nhất những gì mình có và nơi mình sống. Chỉ cần luôn kỳ vọng làm được nhiều hơn nữa. Những gì bạn sẵn sàng làm có thể xác định nơi bạn sẵn sàng đến. Tôi đã sẵn sàng dành thêm thời gian để học ở đại học mà không cần thêm chứng chỉ hay cái vỗ vai khích lệ nào. Tôi chỉ làm vì mình và tôi tin đó là lý do lớn cho thành công của tôi.

Câu trả lời của bạn

Những gì bạn học ở trường đã giúp bạn thành công?

Có giáo viên nào tác động tích cực đến bạn?

Bài học nào ở trường mà bạn đã áp dụng cho cuộc đời?

Kết quả là gì?

CHƯƠNG MƯỜI BẢY

TRƯỜNG QUÂN SỰ GIÚP ĐỊNH HÌNH CUỘC ĐỜI ANH NHƯ THẾ NÀO?

Câu trả lời của Robert

Có ba lý do tôi vào trường quân sự.

Lúc 10 tuổi, giáo viên lớp năm cho chúng tôi học lịch sử của những nhà thám hiểm vĩ đại - Columbus, Cortez, Magellan và Da Gama. Những cuốn sách đó đã khơi dậy trong tôi niềm say mê đi biển và khám phá thế giới.

Lúc 13 tuổi, trong khi chúng bạn khắc lên chén cho mẹ chúng thì tôi nói với giáo viên dạy ở xưởng dạy tôi đóng tàu. Tôi lên kế hoạch và trong những tháng sau đó tôi đã rất vui sướng khi đóng được một chiếc thuyền buồm El Toro dài 2,4m. Môn đó là một trong những môn hiếm hoi tôi đạt điểm A.

Một trong những ngày sung sướng nhất đời tôi là được chạy chiếc thuyền của mình trên vịnh Hilo, cũng là tên của thành phố nơi tôi lớn lên. Khi ngồi trên thuyền, trí tưởng tượng đưa tôi bay đến những bến cảng xa xôi và những cô gái nóng bỏng.

Khi người tư vấn ở trung học hỏi tôi, “Em muốn làm gì khi lớn lên?” Tôi đã trả lời, “Em muốn đi biển, đến những nơi tuyệt diệu như Tahiti, uống bia và tán tỉnh các cô gái.”

Thay vì ngán ngẩm với tôi thì cô lại bảo, “Tôi có trường cho em đây.” Rồi cô rút ra một quyển giới thiệu Học viện Thủy quân Mỹ và nói, “Đọc qua đi. Một trường gay ăng đấy. Nhưng nếu em thực sự muốn đi biển thì tôi sẽ giúp em vào trường này.”

Sau khi giành được học bổng từ Thượng nghị sĩ Daniel K.Inouye năm 1965, tôi rời thành phố bé nhỏ yên ắng Hilo đến New York để bắt đầu học để trở thành một nhân viên hàng hải thương mại. Năm 1968, trong thời gian tập sự trên biển, tôi đã đến Papaete, Tahiti, uống bia và hò hẹn với một trong những cô nàng đẹp nhất tôi từng gặp. Cô làm phát thanh viên cho đài truyền hình và là ứng cử viên hoa hậu Tahiti. Giấc mơ của tôi đã thành hiện thực.

... Tôi nhận ra chiến đấu là bài kiểm tra ý chí và khả năng cao nhất. Không có xếp thứ hạng và người thắng là người chuẩn bị kỹ nhất.

Lý do thứ hai tôi đến học viện này là vì cha tôi không có tiền

Tôi đã thay đổi suy nghĩ của mình thành, “Chiến đấu không nguy hiểm. Không chuẩn bị mới là nguy hiểm.” Tôi nhận ra rằng làm chủ doanh nghiệp chẳng có gì rủi ro. Không chuẩn bị mới là rủi ro.

Robert T. Kiyosaki

cho tôi vào đại học. Ông nói với tôi, “Ngày con tốt nghiệp là ngày con bắt đầu tự lập.” Và đúng thế. Đến học viện có nghĩa tôi có học bổng toàn phần, có phòng, có chi phí áo quần học tập, và cả tiền đi lại. Thêm vào đó, chúng tôi còn được trả một khoản lương nhỏ (đúng nghĩa là nhỏ) mỗi tháng.

Lý do thứ ba, có lẽ là lý do quan trọng nhất, là vì kỷ luật. Khi còn học trung học, tôi đi lướt sóng nhiều hơn đến lớp. Ngay cả khi cha tôi, quan chức đầu ngành giáo dục, tóm tôi thì tôi vẫn không thể không bỏ học những lúc hứng nổi lên.

Tôi biết mình cần có kỷ luật. Nếu học đại học Hawaii, có lẽ chẳng bao giờ tôi tốt nghiệp nổi.

Ở học viện, tôi học tính kỷ luật... vô cùng gian khổ. Phạt là chuyện thường xuyên và rất nặng. Các học viện khác nghiêm hơn tôi tưởng nhiều. Nếu không có hệ thống quân sự nghiêm khắc, có lẽ tôi đã không tốt nghiệp nổi.

Tôi cũng học cách làm theo và ra mệnh lệnh. Nói cách khác, tôi học được cách lãnh đạo. Khi nhìn vào Kim Tứ Đồ, bạn có thể thấy được lãnh đạo là yếu tố mang lại thành công cho nhóm C. Sau ba năm kỷ luật sắt và rèn luyện tinh thần lãnh đạo, vào năm ba, tôi được thăng lên nhân viên tiểu đoàn. Công việc của tôi là dạy lại cách lãnh đạo cho các sinh viên lớp dưới, những người giống như tôi lúc mới vào trường - những chàng nghệ sĩ bé bỏng cứ nghĩ mình có thể chống trả lại hệ thống.

Bài học lớn nhất

Sau bốn năm học, tôi tình nguyện vào Thủy quân Lục chiến.

Chính ở trường phi công Hải quân là nơi tôi có hai bài học để đời giúp ích cho tôi rất nhiều. Chúng là:

1. Một trong những mục hấp dẫn nhất của phần đào tạo lái máy bay là học cách chiến đấu giữa phi cơ với phi cơ, thường gọi là bám đuôi. Chiếc máy bay tôi lái lúc đó là T-28 Trojan, loại một động cơ cổ lỗ từ Thế chiến thứ hai. Nó bự, nhanh và khó chịu. Nhiều sinh viên đã chết vì máy bay này được thiết kế nhằm đòi hỏi kỹ năng nhanh lẹ và thành thạo. Nếu không phải là tay lái cừ, chiếc phi cơ này sẽ kết liễu bạn ngay.

Một hôm, tôi đang lái một mình, tìm kiếm người hướng dẫn sắp nhảy bổ vào tôi. Đột nhiên, tôi nghe tiếng hét qua tai nghe trong nón bảo hiểm, “Bằng bằng bằng bằng!” Đó là hiệu lệnh giảng viên báo trận chiến bắt đầu. Ngay lập tức, tôi làm như đã học, đẩy mức hỗn hợp nhiên liệu lên cao để bảo vệ máy và kéo máy bay lên về phía phải rồi xoay vòng, cố gắng tránh địch thủ.

Thay vì đánh lạc hướng được địch thủ thì tôi chỉ nghe thấy, “Bằng bằng bằng, hạ cậu rồi, đồ hậu đậu.” Tôi không tránh được ông thầy. Tôi đã bay lên cao, lộn vòng, lặn sâu, rồi thử chòng chành, nhưng không cách gì thoát được anh ta. Tôi chẳng thấy được gì vì mặt tôi ngập mồ hôi. Suốt mười phút đồng hồ, giảng viên hướng dẫn bám đuôi tôi, không bị đánh lừa bởi bất cứ mưu mẹo nào.

Quay về mặt đất, chúng tôi bắt đầu đánh giá ngay. Khi giảng viên dùng tay mô tả chuyển bay của tôi, tôi thấy nhộn nhạo nơi dạ dày. Cảm giác buồn nôn không phải chỉ vì những động tác thô bạo mà chúng tôi đã trải qua. Đó là vì nhận

thức tôi là một phi công tôi đến thế nào và tôi phải học thêm bao nhiêu nữa.

Lúc đó, người dạy nói một điều mà tôi nhớ hoài, “Vấn đề của nghề này là không có thứ hạng nhất nhì. Chỉ có một phi công sống sót quay về nhà.” Đó là thời khắc quyết định trong đời tôi. Sau ngày đó, tôi lao vào luyện tập, luyện tập, luyện tập.

Ngày nay tôi thành công trong kinh doanh không phải vì tôi thông minh và không bao giờ thất bại. Tôi thành công vì trong thế giới của tôi, không có vị trí thứ hai. Tôi nghĩ Donald cũng có luật bản thân tương tự.

2. Thời khắc quyết định thứ hai liên quan đến rủi ro.

Bất cứ lúc nào nghe có người nói, “Đầu tư là nguy hiểm,” tôi hiểu thực ra nó có nghĩa người đó không chuẩn bị và chưa đủ sức vào cuộc.

Sau cái ngày bay với giảng viên đó, tôi nhận ra chiến đấu là bài kiểm tra ý chí và khả năng cao nhất. Không có xếp thứ hạng và người thắng là người chuẩn bị kỹ nhất. Tôi đã thay đổi suy nghĩ của mình thành, “Chiến đấu không nguy hiểm. Không chuẩn bị mới là nguy hiểm.”

Trong kinh doanh và đầu tư, tôi tin vào thực hành và chuẩn bị. Tôi thực hành để giảm rủi ro. Tôi nâng cao kỹ năng để giảm rủi ro. Tôi học để giảm rủi ro. Tôi chơi để thắng và phần thưởng dành cho những ai tham gia cuộc chơi với ít rủi ro nhất và nhiều tự tin nhất.

Nếu phải chấp nhận rủi ro, tôi chọn rủi ro nhỏ. Trước khi

đầu tư tiền của mình vào dự án địa ốc đầu tiên, tôi dự một buổi hội thảo cho các nhà đầu tư. Sau hội thảo đó, tôi xem hơn một trăm hợp đồng. Tôi đến chỗ nào ở Hawaii, người môi giới cũng nói, “Thứ anh tìm làm gì có.” Sau nhiều tháng tìm kiếm, cuối cùng tôi tìm được một hợp đồng nhỏ trên đảo Maui. Đó là một căn hộ một phòng ngủ nằm gần biển, giá chỉ 18.000 đôla. Đó là lần đầu tư đầu tiên của tôi. Kể từ đó, tôi đã xem hàng chục ngàn dự án khả thi mà chỉ mua có một vài cái.

Sau khi thất bại ở công ty làm ví nylon cho người lướt ván, tôi lại trở về với kỷ luật của học tập, thực hành, học tập, thực hành. Tôi nhận ra làm chủ doanh nghiệp không phải rủi ro. Không chuẩn bị mới là rủi ro.

... tôi nhận ra chiến đấu là bài kiểm tra ý chí và khả năng cao nhất. Không có xếp thứ hạng và người thắng là người chuẩn bị kỹ nhất. Tôi đã thay đổi suy nghĩ của mình thành, “Chiến đấu không nguy hiểm. Không chuẩn bị mới là nguy hiểm. Tôi nhận ra rằng làm chủ doanh nghiệp chẳng có gì rủi ro. Không chuẩn bị mới là rủi ro.”

Robert T. Kiyosaki

Hiểu được rằng trong thế giới của mình không có chuyện xếp thứ hạng và nhận ra nguy hiểm lớn nhất là không có chuẩn bị đã tạo ra khác biệt lớn nhất trên con đường truy tìm sự giàu có của tôi.

Nhiều người đầu tư tiền mà không đầu tư nhiều thời gian. Donald và tôi đầu tư rất nhiều thời gian trước khi đầu tư nhiều tiền. Chúng tôi chuẩn bị để đầu tư. Tôi nhận ra rằng làm chủ doanh nghiệp chẳng có gì rủi ro. Không chuẩn bị mới là rủi ro.

Câu trả lời của Donald

Dù được gửi vào trường quân sự nhưng vì vốn từ nhỏ tôi đã xông xáo nên những gì tôi học ở đó ít liên quan đến kỷ luật và sử dụng năng lượng của mình hiệu quả hơn mà chủ yếu là học về nghệ thuật đàm phán. Đó là bài học kinh doanh tuyệt vời trong một vỏ bọc khác.

Tôi bị một trung sĩ đội hình duyệt binh của hải quân thách thức và tôi nhận ra mình không bao giờ có thể bằng hay thắng anh ta nhờ cơ bắp được, vì thế tôi phải dùng não để giải quyết vấn đề.

Tôi phải đi đường vòng nhưng không chấp nhận thua cuộc, vì thế tôi cố gắng tìm cách giành anh ta về phía mình. Tôi thấy cơ hội đầu tiên: tôi chơi bóng chày giỏi và là đội trưởng còn anh ta là huấn luyện viên. Tôi biết có thể làm anh ta mất mặt bằng cách chơi tốt nhất, và tôi đã làm thế. Chúng tôi có một nhóm tuyệt vời và tôi học cách lãnh đạo đội của mình một cách hiệu quả. Đó là bước đầu tiên.

Bước thứ hai là cho anh ta thấy tôi tôn trọng anh ta (việc đó không khó vì tôi tôn trọng anh ta thật), nhưng không để anh ta ăn hiếp mình. Tôi nghĩ anh ta tôn trọng điều đó và nhận ra rượt đuổi tôi chẳng đi đến đâu. Vì thế chúng tôi gặp nhau từ thế mạnh, không phải điểm yếu và đã hình thành nên sự tôn trọng lẫn nhau. Đó là một bài học kinh doanh tuyệt vời, đặc biệt là đàm phán. Cả hai chúng tôi cùng thắng.

Tôi làm bạn với chàng trung sĩ Theodore Dobias cho đến tận bây giờ và gặp anh ở Học viện quân sự New York là một điều may mắn cho tôi. Việc học ở trường quân sự cũng vậy, cho dù lúc đầu tôi không lấy làm hào hứng lắm. Nhưng sau đó tôi nhận ra mình thích thú những thử thách và kỷ luật và tôi không bao giờ thôi trân trọng thời gian học ở đó. Những người biết tôi biết là tôi ghét trễ nải và tôi cũng không thích người khác trễ nải.

Trường quân sự khẳng định điều mà bố tôi vẫn luôn dạy chúng tôi: thể hiện sự tôn trọng. Tôi đã tôn trọng Dobias và được tưởng thưởng, tôi học tôn trọng thời gian và cũng được tưởng thưởng. Bố tôi là một đốc công thực thụ và tôi sẵn sàng làm việc với ông sau thời gian đào tạo đó.

Một bài học quan trọng khác ở trường quân sự là bào chữa không được chấp nhận. Bạn học không than van mà thay vào đó là giữ cho mình cân bằng và bền chí. Sau này khi gặp khó khăn và áp lực, tôi không tìm cách tránh né. Tôi biết cách tốt nhất để đối phó với khó khăn là cứ tiến lên, bền bỉ tìm ra giải pháp. Đó là bài học đáng giá.

Khi tôi còn ở trường quân sự, bố tôi có thói quen hàng tuần gửi cho tôi những câu trích dẫn khích lệ. Tôi vẫn còn nhớ nhiều câu và đến giờ chúng vẫn tạo cảm hứng cho tôi. Trong số đó có:

“Ai không học cách phục tùng sẽ không thể là người chỉ huy giỏi.”

Aristotle

“Đừng nói người ta làm như thế nào. Hãy nói họ cần làm gì và họ sẽ làm cho bạn kinh ngạc với tài năng của họ.”

George S. Patton

“Những gì không thể bắt buộc, đừng ra lệnh.”

Sophocles

“Những gì ta làm thường xuyên tạo nên chúng ta. Tuyệt kỹ không phải là hành động mà là thói quen.”

Aristotle

Tôi hiểu bố tôi tìm những giá trị lãnh đạo vào tôi bằng cách chọn những suy nghĩ thông thái của nhiều thời đại. Những bài học đó lắng vào tiềm thức và nổi lên hỗ trợ tôi khi phải đối phó với những tình huống có liên quan. Vì thế mà tôi vẫn thích những lời



Càng học
nhiều, bạn
càng nhận ra
còn bao nhiêu
điều mình
chưa biết.

Donald J. Trump



trích dẫn; chúng có thể là cú đánh trực diện vào những suy nghĩ bi quan hay rối mù. Cho nên khi có ai nghe tôi trích dẫn hay nhắc đến những nhà hiền triết trong lịch sử, họ biết đó là thứ đã có từ thuở tôi còn trẻ và vẫn tiếp tục đến bây giờ. Và nó bắt đầu khi tôi còn trong trường quân sự.

Một thời điểm quan trọng lúc tôi ở trường quân sự có liên quan đến lịch sử. Có một sinh viên đồng khóa luôn tự tìm hiểu về Chiến tranh thế giới thứ hai. Anh

là một cây lịch sử và rất nghiêm túc. Một hôm tôi nói với anh, “Câu hỏi là chuyên gia về Chiến tranh thế giới thứ hai sau chừng đó thời gian tìm hiểu nhỉ.” Câu trả lời của anh không bao giờ tôi quên được, “Không, nó chỉ khiến tôi nhận ra còn bao nhiêu điều tôi chưa biết.” Rồi anh giải thích cho tôi để hiểu được Chiến tranh thế giới thứ hai, anh phải quay lại với Chiến tranh thế giới thứ nhất và rồi tình hình thế giới trước đó nữa, và anh bắt đầu thấy đó là cả một quá trình dài. Rồi anh nói, “Học lịch sử khiến tôi rất khiêm tốn vì tôi biết sẽ chẳng bao giờ hiểu hết cả.” Những câu phát biểu từ một người đọc nhiều như anh đã để lại ấn tượng trong tôi.

Kết quả là tôi nghiên cứu lịch sử khi rảnh rỗi và cố gắng đọc càng nhiều càng tốt. Tôi bắt đầu một thói quen vẫn còn giữ đến bây giờ, đó là tự hỏi mình, “Hôm nay tôi có thể học điều gì mà trước đây chưa biết?” Đó là cách giúp tôi luôn tò mò và tỉnh táo. Aristotle đúng, “Tuyệt kỹ có thể trở thành thói quen.”

Khi vào học Wharton nhiều năm sau đó, tôi mới thấy những thói quen từ trường quân sự giúp ích tôi rất nhiều. Như tôi có nói, tôi dành thời gian học về việc thu hồi tài sản để thế nợ và địa ốc và tất cả những gì đến tay tôi - tất cả, bên cạnh chương trình học bắt buộc. Tôi không muốn chấp nhận làm vừa đủ. Tôi muốn làm nhiều hơn và thấy mình đã chuẩn bị tốt khi ra khỏi trường đại học đến với thế giới thực, nơi mà làm “vừa đủ” thường thực sự không hề đủ.

Như lời của một triết gia Hy Lạp mà bố tôi trích dẫn cho tôi, đây là bài học quyết định, cuối cùng của tôi ở trường quân sự:

“Vinh quang lớn nhất và đầu tiên là chiến thắng được chính mình.”

Plato

Tôi học làm một phần của tổng thể. Trường quân sự mang đến cơ hội hiểu được làm thế nào để là một phần của bức tranh lớn mà vẫn không đánh mất bản sắc của mình. Đó là lợi thế lớn trong kinh doanh, cho phép tôi quên mình khi cần thiết. Đôi khi bức tranh sẽ rõ ràng hơn nếu bạn không nằm trong đó. Một bài học lớn. Có ai đó từng nói tôi hơi giống tắc kè hoa khi đàm phán, rằng tôi có thể tách mình ra rồi lại nhập vào. Khả năng đó đến từ những kinh nghiệm ở trường quân sự.

Nhiều người cho rằng tôi có tinh thần thép và đó là sự thật. Đó là một lợi thế nữa tôi có được nhờ trường quân sự. Tôi không thích than thở, tôi có thể kiên trì và đôi khi tôi không hề lay chuyển. Nếu tôi đã làm bài tập, đã làm việc chăm chỉ và cần cù thì tôi biết mình đã có đủ những thứ cần thiết để hỗ trợ hay bảo vệ mình. Tôi có thể là một đối thủ đáng gờm.

Với sự ngưỡng mộ những câu danh ngôn, tôi sẽ kết thúc bằng một câu nói của huấn luyện viên bóng đá chuyên nghiệp huyền thoại Vince Lombardi có tên trong Nhà vinh danh:

“Chất lượng cuộc sống của một người tương quan trực tiếp với quyết tâm hoàn thiện của người đó, cho dù họ chọn lĩnh vực nào đi nữa.”

Câu trả lời của bạn

Điều gì bạn học từ trường quân sự giúp bạn định hình cuộc đời mình?

Có thể bạn chưa vào trường quân sự nhưng bạn có tham gia

câu lạc bộ nào đó mà bạn học được tầm quan trọng của kỷ luật và sự lãnh đạo? Bạn thấy những kinh nghiệm đó bổ ích như thế nào? Hay bạn thấy áp dụng kỷ luật tự giác và kỹ năng lãnh đạo vào cuộc sống giúp ích bạn như thế nào?

Trong cuộc sống những kỹ năng kỷ luật hơn (ví dụ quản lý thời gian hay tài chính) và/hoặc lãnh đạo nhiều hơn giúp ích cho bạn ở đâu?

CHƯƠNG MƯỜI TÂM

BÀI HỌC QUAN TRỌNG NÀO ANH HỌC TỪ THỂ THAO?

Câu trả lời của Robert

Lúc còn bé, tôi chơi bóng chày giải Nhi đồng và bóng đá giải Pop Warner. Lúc 12 tuổi, tôi bắt đầu chơi gôn. Năm 15 tuổi, tôi bỏ gôn chơi lướt sóng. Và ở trung học, tôi chơi bóng đá.

Vào học viện, tôi là đội trưởng đội đua thuyền và tiếp tục chơi bóng đá.

Khi ở trường dạy bay, tôi được biết đến môn bóng bầu dục. Bóng bầu dục đúng là môn cho tôi. Không có môn thể thao nào làm tôi say mê đến thế. Tôi đã đi khắp thế giới chơi môn này và khi quá già không còn chơi được nữa, tôi vẫn đi khắp nơi để xem những trận đấu quốc tế tuyệt vời. Tôi đã xem những trận đấu quốc tế ở Nam Phi, Úc, New Zealand, Scotland, Ireland và Anh.

Mỗi môn thể thao, tôi lại học được một điều khác nhau và chúng quan trọng, ảnh hưởng đến cuộc đời tôi.

1. Ở giải Nhi đồng, tôi học cách chơi hết mình ngay cả khi thua. Đội chúng tôi là phiên bản đầu tiên của đội Bad New Bears. Suốt mùa giải, chúng tôi chẳng bao giờ thắng... nhưng

chúng tôi chơi nhiệt tình và ngày càng khá hơn. Rồi vào cuối mùa giải, chúng tôi thắng một trong những đội xuất sắc nhất giải. Lý do chúng tôi thắng vì họ kiêu ngạo còn chúng tôi thì tiến bộ.

2. Khi chơi gôn, tôi học cách điều khiển cảm xúc, suy nghĩ và cơ thể mình. Chơi gôn lý thuyết thì đơn giản nhưng là một trong những môn khó nhất. Trong kinh doanh, nhiều lần tôi sử dụng cách tự kiểm soát tương tự như khi chơi gôn.
3. Tôi yêu lướt sóng. Khi lướt sóng, tôi học cách định giờ chu kỳ sóng. Giờ đây, là một nhà đầu tư, tôi thường dùng trực giác có được từ một người lướt sóng để biết khi nào tham gia vào thị trường, và quan trọng hơn, khi nào rút ra.
4. Ở học viện, tôi chèo thuyền vì đó là môn thể thao đau đớn nhất từng trải. Vì chương trình học quá căng thẳng, tôi cần một môn thể thao mệt mỏi để cắt dòng suy nghĩ của tôi ra khỏi những áp lực học tập và quân sự. Từ môn chèo thuyền, tôi học được tầm quan trọng của làm việc theo nhóm chính xác. Chèo thuyền là môn thể thao của sự đồng bộ và chính xác. Thử thách của chèo thuyền là trong cuộc đua, hầu hết năng lượng dự trữ của chúng ta tiêu sạch chỉ trong vài phút đầu tiên. Để chiến thắng, mỗi người cần trút hết mình với sự chính xác cho dù cơ thể mệt rã rời. Nếu ai đó chỉ cần nghĩ đến buông xuôi thì mái chèo của anh ta sẽ dễ dàng va vào mái chèo người khác và thua cuộc.
5. Trong bóng đá, tôi học được sự quan trọng của từng thành viên không chỉ biết nhiệm vụ của mình mà quan trọng hơn thực hiện nhiệm vụ của mình. Tôi cũng học được tầm quan

trọng của việc hòa đồng với những người tôi không thích và tôn trọng họ vì khả năng của họ chứ không phải vì tính cách của họ.

6. Bóng bầu dục giống bóng rổ nhưng cho phép tấn công chặn cản và ôm lấy đối phương. Đó là một môn thể thao di chuyển rất nhiều. Dù bóng bầu dục là cha đẻ của bóng đá Mỹ nhưng tầm vóc không quan trọng trong bóng bầu dục. Bạn sẽ thấy những người to con chơi với những người bé tẹo. Trong bóng đá Mỹ, áng chừng các cầu thủ chơi nhiều nhất là 10 phút mỗi trận. Thời gian còn lại là để hội ý hay những chuyện khác hơn là chơi bóng. Trong bóng bầu dục, vì ít khi trận đấu ngưng lại nên cầu thủ phải chạy suốt. Dù có mệt đến thế nào, bạn cũng cần chạy để theo kịp trận đấu và cả đội.
7. Tôi cũng đạt đai đen trong Tae Kwon Do. Với môn Tae Kwon Do, tôi học được tầm quan trọng của khí - nội lực chảy trong cơ thể chúng ta.

Trong những bài học quan trọng khi chơi thể thao, bài học nổi bật mà tôi đã học là lúc chơi bóng đá ở trường trung học. Khi học lớp mười, trường tôi có một đội bóng đá tuyệt vời. Vì có rất nhiều cầu thủ xuất sắc nên phần lớn thời gian tôi ngồi ghế dự bị.

Thật là xấu hổ khi kết thúc trận đấu phải ra sân với bộ đồ sạch bóng. Những chàng dự bị khác và tôi thường giả vờ sơ ý trượt và chà đầu gối xuống bùn để cho bộ đồng phục không vết dơ dính chút bụi. Đến giữa mùa thì bọn tôi thôi không trượt nữa mà móc bùn trét khắp bộ đồ thể thao.

Và mùa giải cứ thế trôi qua còn tôi vẫn ngồi ghé dự bị, tôi bắt đầu nghĩ huấn luyện viên cố tình làm thế. Tôi tin ông không cho tôi chơi vì ông không thích tôi. Vào giữa mùa, tôi dự định nghỉ. Tôi thấy mình bị tổn thương.

Một buổi tối, sau khi luyện tập căng thẳng, trợ lý huấn luyện viên đi về phía tôi, đặt tay lên vai tôi và nói, “Tôi muốn nói chuyện với cậu.”

Huấn luyện viên này tên Herman Clark. Trước là một cầu thủ NFL, ông thực sự là người có tầm vóc. Ông làm tình nguyện vì quá yêu thích môn này. Một cách nhẹ nhàng, trầm tĩnh, ông hỏi, “Cậu có biết tại sao huấn luyện viên không để cậu vào sân?”

“Không,” tôi đáp. “Em không biết. Em thấy mình luôn cố gắng. Em đi tập đầy đủ. Em chạy thêm vòng. Em giỏi như Jesse.” Jesse là cầu thủ xuất phát cho vị trí của tôi.

“Điều đó đúng,” thầy Clark nói. “Em cũng có năng khiếu hơn và tốc độ hơn Jesse.”

“Vậy tại sao cậu ấy được chơi còn em thì không?” tôi hỏi.

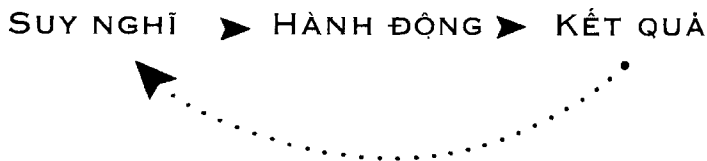
“Vì Jesse có trái tim hơn cậu. Jesse muốn vị trí đó hơn cậu. Trong đời, tài năng không chưa đủ. Nếu cậu muốn vị trí xuất phát, cậu cần nâng mình lên một tầm mới. Cậu có năng lực nhưng thiếu tinh thần.”

Mặc dù tôi vẫn muốn nghỉ nhưng tôi ghi nhớ trong tim những lời thầy Clark. Hai tuần sau đó, tôi luyện tập như chưa bao giờ luyện tập. Tôi tập trung cao độ. Tôi căng thẳng. Tôi tán công nhiều hơn và thậm chí chặn bóng hai lần trong một buổi tập, một nhiệm vụ khó khăn cho tiền vệ. Dù vẫn chưa được vào sân và ngồi ghé dự bị, tôi vẫn thấy phấn khởi hơn về mình.

Một ngày, trong một trận đấu xa với một trường trung học khác, Jesse bị gãy tay. Huấn luyện viên nhìn vào hàng dự bị. Cuối cùng ông nhìn tôi và nói, “Em vào sân.”

Đó là một khoảnh khắc nhỏ nhưng quan trọng. Ngày nay tôi nhận ra những gì trong đời mình muốn đều có đó cho tôi. Không có ai ngăn đường. Nếu muốn gì, tôi biết khao khát không thôi chưa đủ. Tôi cần làm những gì phải làm để là người chiến thắng trước khi có thể thắng. Tôi thường tự nhủ, “Cuộc sống luôn thách thức bạn khi bạn mong ước lấy được những gì mình muốn.” Có một sự khác biệt lớn giữa kỳ vọng làm một cầu thủ xuất phát và thực sự là một cầu thủ xuất phát.

Ở phần đầu cuốn sách này, tôi có viết về quy trình:



Bài học từ thầy Clark đã giúp tôi thay đổi kết quả, tôi phải xác định lại mình là ai và quyết tâm khi chơi. Một khi suy nghĩ và thái độ thay đổi, hành động của tôi sẽ thay đổi và kết quả cũng thế.

Ngày nay, bất cứ khi nào tôi cảm thấy rụt rè và cho rằng thế giới này không công bằng hay không công nhận tài năng của tôi hay là người khác đang chống lại tôi, tôi lại nhớ đến cuộc nói chuyện với thầy Clark. Và rồi tôi có cách nâng cao suy nghĩ, hành động và kết quả của mình.

Những nguyên tắc chiến thắng

Joe Montana, một trong những cầu thủ xuất sắc nhất lịch sử bóng đá Mỹ, gửi cho tôi cuốn hồi ký của anh - *Tinh thần chiến thắng: 16 nguyên tắc bất biến cho bạn kết quả tuyệt vời* (The Winning Spirit: 16 Timeless Principles That Drive Performance Excellence). Đó là cuốn sách rất hay cho những ai quyết tâm chiến thắng.

Có những bạn không biết Joe Montana, anh là tiền tề của đội bóng đá nhà nghề San Francisco 49ers. Anh đã lãnh đạo đội bốn lần chiến thắng giải Super Bowl. Anh được chọn vào Nhà vinh danh bóng đá chuyên nghiệp hai lần và được tạp chí *Sports Illustrated* đánh giá là cầu thủ vĩ đại nhất trong 50 năm qua. Dưới đây là một trích đoạn từ cuốn sách của anh:

“Khi xem con mình thi đấu trong các môn thể thao trẻ những năm qua, tôi chú ý một cách động viên ngày càng phổ biến là vỗ nhẹ vào đầu và nói, ‘Giỏi lắm, hôm nay ai cũng chiến thắng.’ Rồi trao băng tham dự cho tất cả ai có thể ra khỏi giường và chơi được. Đó không phải là cách tôi được nuôi dạy và tôi không nói như thế với tư cách là một bậc cha mẹ. Tôi nghĩ thật không công bằng cho một phụ huynh khi chỉ làm một người quan sát một đứa trẻ muốn tiến bộ và chơi ở tầm cao hơn. Làm cha mẹ, bạn cần không chỉ là một người động viên mà còn là một người hướng dẫn. Và tôi tin thật sai lầm khi nói với thế hệ mới rằng họ sẽ được hoan nghênh chỉ vì đã tham gia.

“Những cuộc đua tài thể thao là một trong những bước

chuẩn bị tốt nhất cho cuộc sống vì nó thể hiện đúng bản chất cạnh tranh khốc liệt của thế giới quanh ta. Tôi không bao giờ muốn ai trong đội mình, cả thể thao hay kinh doanh, lại không có đam mê mãnh liệt vào việc nâng cao tính cạnh tranh và chiến thắng.

“Nếu chiến thắng không quan trọng thì người ta đã chẳng thi nhau ghi bàn.

“Dù muốn hay không thì chúng ta cũng sống trong một thế giới cần ghi bàn.”

Đây là những gì anh nói về việc thắng giải Super Bowl:

“Mới đây, sau một bài thuyết trình của tôi, có khán giả hỏi tôi bao nhiêu tuổi khi thắng giải Super Bowl đầu tiên.

“Hai mươi tuổi và tôi đã thắng hàng ngàn lần. Ngoài bốn lần kia thì những lần còn lại diễn ra trên sân nhà chúng tôi ở quê hương Monongahela, Pennsylvania, cách Pittsburg ít dặm. Tôi giải thích.”

Nói cách khác, ở trên sân nhà mình, anh đã tập dượt chiến thắng Super Bowl hàng ngàn lần.

Còn đây là những gì anh viết về sự chuẩn bị cá nhân:

“Mỗi người chuẩn bị một cách khác nhau. Cách phù hợp cho người này lại không phù hợp người khác. Có người đợi đến phút cuối. Có người cần một chút lo sợ làm động lực. Người khác lại muốn xóa mọi sự phân tâm, im lặng hoàn toàn và tách mình ra khỏi thế giới. Có người chuẩn bị với nhạc nền hay có nhiều người vây quanh. Có người cần tập

đi tập lại cho đến khi tự tin. Dù cách nào thì mục tiêu của chuẩn bị tốt vẫn như nhau: sẵn sàng để thực hiện tốt nhất, chơi hay làm việc một cách tốt nhất.”

Và cuối cùng, những gì anh nói đây là chìa khóa của sự chuẩn bị:

“Chúng tôi tin tưởng và dạy rằng sự lặp đi lặp lại là vua trong thế giới chuẩn bị. Dù là thể thao, chạy trên cùng một đường chạy nhiều lần, hay trong kinh doanh tập bán hàng hay luyện một bài thuyết trình, nhờ chuẩn bị mà chúng ta có được sự thành thực và tự tin có thể mang theo vào cuộc chơi thật.”

Những gì Joe Montana nói là một trong những bài học giá trị nhất tôi có từ thể thao. Tôi gặp những người nói với tôi thế này, “Tôi đã chơi trò CASHFLOW của anh một lần rồi. Theo anh thì tiếp theo tôi nên làm gì?”

Bạn có tưởng tượng được không? Họ chỉ chơi có một lần và nghĩ rằng đã nắm hết trò chơi. Khi tôi đề nghị họ chơi ít nhất là 10 lần nữa và bày cho 10 người khác chơi thì họ nhìn tôi kỳ quặc. Khi thấy cách nhìn đó, tôi biết người đó có lẽ không hiểu cần làm gì để chiến thắng. Như Joe Montana nói, “Lặp đi lặp lại là vua.”

Vì thế mà tôi không đa dạng hóa, đa dạng hóa, đa dạng hóa trong các khoản đầu tư và kinh doanh. Ngược lại, tôi tập trung - theo đuổi một thứ cho đến khi thành công - và luyện tập, luyện tập, luyện tập.

Lời cuối từ Joe Montana:

“Những ai thành công trong lĩnh vực đã chọn hiểu rõ tầm quan trọng của luyện tập và chuẩn bị. Để nổi bật trong bất cứ lĩnh vực nào, chúng ta cũng phải học cách luyện tập bằng cả sự tập trung. Luyện tập là cơ hội cho chúng ta rèn những điểm yếu và trở nên tốt hơn. Khi chúng ta làm để thành thực một thứ gì đó, chỉ làm những gì được yêu cầu là chưa đủ. Chúng ta phải không ngừng nỗ lực để vượt qua những kỳ vọng của chính bản thân. Chúng ta cũng không nên khi tập khi ngừng. Khi đã luyện tập, chúng ta phải kiên trì đều đặn.”

Và vì thế mà người cha giàu bắt tôi chơi cờ tỉ phú nhiều lần, cho đến ngày tôi nhìn thấy ánh chớp của tương lai. Bây giờ chẳng qua là tôi chơi cờ tỉ phú thật thôi. Dù có giàu đến đâu, tôi luôn biết mình vẫn có thể tốt hơn. Và với tôi, trở nên giỏi hơn trong trò chơi của mình quan trọng hơn là chuyện tiền.

Tâm quan trọng của môn gôn

Dù tôi chơi gôn không xuất sắc nhưng tôi đã học nhiều thứ về kinh doanh và con người trên sân gôn.

Sự nghiệp chơi gôn bắt đầu khi tôi lên tám tuổi. Cha mẹ thường đưa chúng tôi đến một thị trấn nhỏ xa xôi ở đảo lớn của Hawaii để thăm một người bạn cũ. Như những đứa trẻ khác, tôi ngồi trong phòng khách với rất nhiều người lớn chung quanh, chán ngán, vì thế tôi ra ngoài tìm cái gì đó giải khuây. Trên cửa nhà người bạn của cha mẹ có bộ đồ chơi gôn. Rút cây gậy gỗ ra khỏi

bọc, tôi lang thang trên con đường đá của nhà ông ấy và bắt đầu quật những hòn đá. Sau khi làm hỏng cây gậy gỗ, tôi lại lấy một cây gậy sắt và bắt đầu đánh lên đánh xuống mấy hòn đá trên đường.

Khỏi phải nói, người bạn của cha mẹ tôi chẳng vui sướng gì với lần đầu chơi gôn đó của tôi.

Năm 12 tuổi, tôi lại chơi gôn lần nữa. Tôi học ở một trường tiểu học đầy những đứa trẻ nhà giàu nên phần đông bố chúng tham gia vào câu lạc bộ. Cả cha ruột và người cha giàu đều không là thành viên câu lạc bộ vì lúc đó, cả hai ông đều chẳng giàu. Cách duy nhất con trai người cha giàu, Mike, và tôi có thể đến sân là bám đuôi những đứa bạn nhà giàu có cha là thành viên của sân.

Chẳng được mấy hôm thì giám đốc câu lạc bộ cho Mike và tôi biết là chúng tôi đã vượt quá sự hiếu khách. Ông cho biết nếu cha chúng tôi không phải là thành viên thì chúng tôi không thể chơi. Lúc đó Mike và tôi đã thực hiện lần đàm phán quan trọng đầu tiên trong đời. Chúng tôi đã thuyết phục ông giám đốc cho phép trở thành thành viên câu lạc bộ. Đổi lại, hai đứa phải đi vác gậy cho khách một số buổi trong tháng. Hai người cha đã tròn mắt khi chúng tôi thông báo đã trở thành thành viên câu lạc bộ gôn lúc 12 tuổi - cái câu lạc bộ mà họ không thể vào được.

Từ 12 đến 15, Mike và tôi chơi gôn và đi vác gậy cho khách bất cứ lúc nào có thể. Nhiều ngày, sau khi tan học, Mike và tôi xin quá giang đến câu lạc bộ. Chúng tôi làm thêm như đã thỏa thuận và chơi bất cứ khi nào được.

Rốt lại, vác gậy lại là một nguồn thu nhập đáng kể. Chúng tôi được 1 đôla cho mỗi bị chín lỗ. Sau đó thì chúng tôi mang hai bị 18 lỗ, kiếm 4 đô một ngày. Thời đó như thế là khá lắm. Năm 15 tuổi, Mike và tôi kiếm đủ tiền để mua ván trượt, và cả hai gác môn gôn sang một bên.

Hai lý do để chơi gôn

Bây giờ thỉnh thoảng tôi mới chơi gôn. Tôi chơi chủ yếu vì Kim rất thích môn này. Thực ra thì nàng chơi trên đường bóng cho nam và đánh bại tôi, khiến tôi thấy mất mặt nam nhi quá. Tôi chơi gôn dưới trung bình, ghi khoảng 85 đến 95 điểm lúc có hứng và thấp hơn khi chơi tệ. Tôi không luyện tập dù biết mình nên thế.

Dẫu không đam mê gôn nhưng có hai lý do gôn quan trọng với những người muốn giàu có.

Đó là:

1. Trò chơi phản ánh cách xử sự. Hầu hết những người chơi gôn đồng ý rằng cái đẹp của môn gôn nằm ở chỗ nó là tấm gương phản ánh đúng tích cách của một người. Thường, khi muốn biết người tôi đang làm ăn chung như thế nào, tôi sẽ chơi gôn với họ. Khi chơi, tôi không quan tâm đến điểm số bằng cách họ chơi như thế nào.

Một trong những điều bạn lưu ý là cách họ đánh trái banh. Họ có vung gậy quất trái banh cho thật xa hay họ vung gậy có kiểm soát? Họ có chơi gian? Họ có bao giờ gian lận điểm số hay dời bóng mà không đánh?

Cách đây ít lâu, một người bạn của một người bạn muốn tôi đầu tư vào công ty của anh ta. Sau khi xem qua các bản tài chính, tôi hỏi anh ta có thích đi chơi gôn không. Anh ta vui vẻ nhận lời và sau đó đến câu lạc bộ của anh ta. Ngày thứ bảy đó, tôi không quan tâm đến điểm của anh ta, tôi đến đó để xem anh ta chơi thế nào. Anh ta là một tay gôn giỏi, có những đường bóng dài và thẳng. Mọi thứ đều ổn cho đến khi anh quật bóng vào một vật cản cạnh cỏ. Nghĩ tôi không thấy, anh chàng dời quả bóng. Vì cỏ cao nên anh ta mất hai gậy mới đưa bóng lên sân cỏ được. Khi tôi hỏi điểm, anh ta chỉ nói có một gậy. Tôi hỏi anh có tính gậy thứ hai trên cát chưa. Thay vì sửa lời, anh ta lại phủ nhận gậy kia. Lúc đó, tôi bắt đầu nghi ngờ những con số trên bản tài chính của anh ta.

Tôi đã xem Donald Trump chơi gôn. Ông chơi gôn hết như cách ông kinh doanh. Ông đánh những đường bóng dài và thẳng. Ông cũng rất chính xác.

Tôi thì đánh bóng được chẳng hay chớ. Vì thế mà tôi tin là mình chơi những môn thể thao theo đội thì hay hơn chơi gôn. Tôi thích chèo thuyền, bóng đá và bóng bầu dục vì tôi giỏi hơn trong một đội. Trong kinh doanh tôi cũng thế, vì thế mà tôi rất thận trọng khi tìm những thành viên cùng đội.

2. Chuyện làm ăn càng nhiều hơn trên sân gôn. Cả hai người cha của tôi đều chơi gôn. Cả hai đều khá giỏi. Người cha nghèo chơi gôn với bạn, các giáo viên đồng nghiệp, để giải trí. Người cha giàu chơi gôn để làm giàu. Ông nói, “Các ký kết kinh doanh được giải quyết trên sân gôn nhiều hơn là

Một khi suy nghĩ và thái độ thay đổi, hành động của tôi sẽ thay đổi và kết quả cũng thế.

Robert T. Kiyosaki

trong phòng họp.” Ông giải thích thêm, “Đàm phán càng căng thẳng, môi trường càng cần phải thoải mái.”

Phải mất nhiều năm khi đã lớn và trưởng thành, tôi mới hiểu hết ý nghĩa của những lời ông nói. Ngày nay, nếu một đàm phán khó khăn và phức tạp, tôi thường mời đối tác

chơi gôn để có thể bàn thảo. Trong môi trường sân gôn thư thả, có nhiều thời gian để đàm phán hơn và khi không khí thoải mái thì suy nghĩ cũng linh hoạt hơn. Có vẻ như không gian thoáng đãng của sân gôn mang lại những suy nghĩ thoáng hơn.

Kết luận

Tôi không phải là người chơi gôn hết mình mà tôi hết mình để chiến thắng trong trò chơi kinh doanh. Gôn là trò chơi của kinh doanh. Tôi vẫn không xem trọng gôn như những người chơi khác mà xem trọng trò chơi kinh doanh. Vì thế mà tôi là thành viên của đến ba câu lạc bộ. Câu lạc bộ thường là nơi tốt nhất để làm ăn cũng như tìm hiểu đối tác làm ăn của bạn.

P/S: Đây là sự thật với những nhà kinh doanh lớn, khi Donald và tôi nghiêm túc suy nghĩ về cuốn sách này, ông đã mời tôi đến một trong những sân gôn của mình, Trump National Gold Club ở Los Angeles.

Câu trả lời của Donald

Những môn tôi chơi nhiều nhất là bóng chày, tennis và gôn. Đó là những môn đòi hỏi sức khỏe, ý thức mạnh mẽ về đúng thời điểm và sự tập trung. Đến giờ tôi vẫn thích xem bóng chày và tennis nhưng tôi là một tay gôn đầy đam mê. Tôi đã phát triển những sân gôn tuyệt vời chính từ sự mê say này.

Bài học tôi có từ những môn thể thao này là tầm quan trọng của bản năng. Sức chịu đựng và kỹ thuật đều cần thiết nhưng để thực sự vĩ đại thường phải có một "bản năng" mà khó giải thích hết được. Chẳng hạn như lời giải thích nổi tiếng của Wayne Gretsky về thành công môn khúc côn cầu của anh: anh ta chỉ trượt về chỗ trái bóng đến. Đó là một hình ảnh sống động để hiểu về bản năng.

Nghe có vẻ đơn giản phải không? Phải... cho đến khi bạn suy nghĩ kỹ. Làm thế nào anh biết quả bóng đang đi đâu? Tại sao tất cả những người kia lại không biết quả bóng đi đâu? Vì anh có một thứ đặc biệt: bản năng.

Tôi từng thấy những người làm việc chăm chỉ hơn những người khác mà vẫn mãi là vận động viên làm nền. Họ có bằng cấp, quyết tâm và có năng lực, nhưng cái điều thêm kia lại không có. Tôi là vận động viên bóng chày có hạng và tôi nhận ra mình có một trực giác tự nhiên về canh đúng thời điểm. Tôi không bao giờ có thể là Babe Ruth nhưng tôi có trực giác cần thiết để chơi thật giỏi môn này.

Tennis, môn chơi một chọi một khiến tôi nhận ra ý tưởng phải chiến thắng đối thủ của bạn. Chỉ có một người thắng, không phải hai. Đó là môn chơi khắc nghiệt. Bạn từng xem tay vợt Thụy Sĩ

Roger Federer nổi tiếng chưa? Anh ta có cái bản năng mà tôi nói đến. Như Andre Agassi từng phát biểu về anh:

“Đó là đối thủ hay nhất tôi từng gặp. Không có nơi nào để đi. Không có nơi nào khác ngoài đánh chạm biên, đánh ra cỏ và đánh phớt nhẹ. Cứ đánh nào cũng có phần hiểm hóc. Bất cứ chiêu nào bạn thử, anh ta đều có thể có câu trả lời và đó chỉ là vấn đề khi nào anh ta bắt đầu khơi mào cần thiết để khiến bạn phải thay đổi quyết định.”

Thú vị là Andre Agassi lại dùng những từ ngữ trong chơi gôn để giải thích về Roger Federer vì gôn nổi tiếng là môn chơi trí tuệ. Gôn đòi hỏi kỹ thuật nhưng quan trọng hơn nó đòi hỏi sử dụng trí óc rất nhiều. Roger Federer kiểm soát cuộc chơi và bằng bản năng biết làm thế nào để đối phó với đối thủ. Anh ta vừa hung bạo vừa khả ái và chúc cho ai trên sân được may mắn. Tennis là môn chơi đòi hỏi bạn hiểu đối thủ của mình như hiểu chính bạn. Đó là một trong những thế mạnh nữa của Federer.

Sự chính xác,
bản năng và
nhịp độ là tất
cả những thứ
cần thiết để trở
nên kiệt xuất.

Donald J. Trump

Chơi gôn với tôi là một niềm vui. Cái vui giống như khi làm ăn. Tay gôn vô địch Phil Michelson nói lời khuyên về gôn tốt nhất anh từng nhận là từ bố mình: phải vui. Ngay cả khi luyện tập, anh cũng thấy vui và tận hưởng niềm vui đó. Tôi nghĩ đến điều đó và đó là lời khuyên chí lý cho bất kỳ việc gì bạn đang làm.

Tôi tìm hiểu rất nhiều về tính liêm chính của người ta bằng cách chơi gôn với họ. Vì thế mà có rất nhiều chuyện kinh doanh

thành công trong khi và sau khi chơi gôn. Trong gôn đòi hỏi những luật lệ nhất định và những ai giữ theo những quy định đó thường sẽ là những đối tác kinh doanh tốt. Một số gọi đó là quy tắc xã giao, tôi chỉ gọi đó là thành thực. Một buổi chơi gôn có thể chỉ rõ đức tính đó.

Nick Faldo, một trong những tay gôn kiệt xuất của mọi thời nói một điều hoàn toàn đúng, “Dù bạn đánh bóng chậm, nhẹ, hay mạnh thì đều cần có nhịp độ. Nhịp độ là chất keo kết dính mọi yếu tố của cú quật bóng lại với nhau.” Nhịp độ của tôi luôn rộng lớn, trong cả kinh doanh, cuộc sống và gôn, và ai cũng nên lưu ý lời khuyên của anh về tầm quan trọng của nhịp độ, dù bạn ở lĩnh vực nào hay chơi môn thể thao yêu thích nào.

Ba môn thể thao này, nhờ vừa chơi và vừa xem, đã giúp tôi hiểu hơn về kinh doanh và cuộc sống. Bài học số một tôi học từ cả ba là, sự chính xác, bản năng và nhịp độ là tất cả những gì cần thiết để trở nên kiệt xuất.

Câu trả lời của bạn

Những bài học quan trọng nào bạn học được từ chơi và xem thể thao?

CHƯƠNG MƯỜI CHÍN

BẠN HỌC GÌ TỪ KINH DOANH?

Câu trả lời của Robert

Bạn không thể học chạy xe đạp bằng cách đọc sách. Kinh doanh cũng thế. Sách vở và trường lớp là tốt cho những ý tưởng mới, nhưng giống như học lái xe đạp, học về kinh doanh là một quá trình thực hành.

Bạn hẳn đã nghe câu “Trèo cao té nặng.” Cả Donald và tôi từng ngã. Cú ngã của ông nặng hơn và được biết đến nhiều hơn. Của tôi cũng nặng nhưng không như của Donald và chẳng ai biết đến... nhưng dù sao thì nó vẫn đau.

Sau khi được đào tạo bán hàng ở Xerox, hai người bạn và tôi bắt đầu mở công ty làm ví cho người lướt sóng bằng miếng dán Velcro và nylon. Không may, công ty đã thành công trong chớp nhoáng. Tôi nói không may vì thành công xộc thẳng vào đầu chúng tôi. Ba chàng trai độc thân ở cái tuổi hai mươi thành công lớn. Sản phẩm chúng tôi được giới thiệu trên tạp chí *Runners World*, *GQ* và cả *Playboy*.

3

Một hôm, một trong hai người bạn lái đến chiếc Mercedes 450SL mới cứng. Chúng tôi hỏi tại sao anh chàng lại mua xe.

“Vì chúng ta giàu,” anh chàng nói.

“Tại sao các cậu không đi mua những chiếc xe mơ ước bấy lâu đi?” Và chúng tôi đã mua. Larry làm một chiếc 450SL giống John còn tôi mua chiếc Porsche Targa bạc điểm vài chỗ đen.

Có lẽ bạn biết phần còn lại của câu chuyện. Chúng tôi lái những chiếc xe tốc độ và cua gái còn tốc độ hơn. Công ty lên nhanh mà khi xuống còn nhanh hơn. Chưa đầy ba năm, chúng tôi từ nghèo vụt giàu rồi sau đó nghèo hơn. Chúng tôi đã thành công nhưng rồi lút đầu trong nợ vì thua lỗ. (Nếu bạn muốn biết thêm những bài học của tôi về làm chủ doanh nghiệp, bạn có thể đọc trong quyển *Trước Khi Bạn Thôi Việc (Dạy Con Làm Giàu - Tập 10)*. Trong quyển sách đó có rất nhiều thông tin cho chủ doanh nghiệp. Giàu thông tin và rất thú vị.) Như tôi nói, khi thu nhập tăng lên, chúng

Sau lần thất bại kinh doanh ở tuổi 30 đó, tôi nhận ra mình vẫn còn tụt sau đường học. Tôi thấy những người tuổi mình tiến đầu tận phía trước, chỉ vì họ đã nghiêm túc học hành và phấn đấu trong công việc. Thất bại đó khiến tôi nhận ra mình cần trở thành một học sinh, học như chưa từng học bao giờ.

Robert T. Kiyosaki

tôi cứ ngỡ chỉ số IQ tài chính cũng tăng theo. Nhưng vấn đề là khi thu nhập tăng, thứ duy nhất tăng theo là sự ngu ngốc của chúng tôi.

Thất bại lần đó là một trong những thời khắc định mệnh của tôi trong kinh doanh. Cú thất bại và thua lỗ gần một triệu đôla là tiếng chuông đánh thức tôi dậy.

Trước thời điểm đó, tôi không phải là một người cố vũ mạnh mẽ cho giáo dục. Tôi đã nghĩ giáo dục không quan trọng. Ở trường học, tôi cả lơ phát phơ. Sinh viên hạng C là tôi vui rồi. Người cha nghèo vẫn thường bảo tôi, “Con chắc đánh giày kiếm sống thôi.”

Sau lần thất bại kinh doanh ở cái tuổi 30 đó, tôi nhận ra mình vẫn còn tụt sau đường học. Tôi thấy những người tuổi mình tiến đầu tận phía trước, chỉ vì họ đã nghiêm túc học hành và phấn đấu trong công việc. Cú thất bại đó khiến tôi nhận ra mình cần trở thành một học sinh, học như chưa từng học bao giờ.

Trong nhiều năm, thay vì thối lui từ lần thất bại, tôi đã cặm cụi xây dựng lại công ty. Tôi muốn xây dựng lại công ty để tìm hiểu điều tôi đã không biết: Mình đã bỏ qua chuyện gì? Mình đã không thấy chuyện gì? Người ta nói sự nhận thức muộn màng đó là 20/20. Với tôi nó không chỉ là 20/20 mà còn đau nữa. Tôi phải đối diện với những lời nói dối mình đã nói với chính mình và với người khác. Sau vài năm gian nan, công ty ví nylon lại được vực dậy. Nó lại thành công và sinh lợi. Đó là sự đào tạo tốt nhất trong kinh doanh và là thời kỳ gian lao nhất tôi từng trải.

Năm 1980, trong những ngày tháng đó, tôi có dự một buổi hội thảo của tiến sĩ Buckminster Fuller. Cuộc đời tôi lại một lần thay đổi. Năm 1984, dù công ty vẫn thành công và có lời, tôi từ chức và rời Hawaii với Kim. Tôi trở thành giáo viên, một cái nghề tôi từng không xem trọng và từng thề sẽ không bao giờ làm. Từ 1984 đến 1994, Kim và tôi đi khắp thế giới dạy về làm chủ doanh nghiệp và đầu tư. Năm 1994, chúng tôi về hưu trong giàu có, bắt tay thực hành tất cả những gì chúng tôi đã từng dạy. Năm đó Kim 37 và tôi 47.

Suốt hai năm, tôi giam mình trong vùng núi phía nam Arizona, gần một thị trấn nhỏ gọi là Bisbee, dành thời gian phát triển trò chơi CASHFLOW và viết *Đạy Con Làm Giàu*. Năm 1996, bản thương mại trò chơi CASHFLOW ra đời và ngày 8 tháng 4, 1997, vào sinh nhật 50 tuổi của tôi, *Đạy Con Làm Giàu* được giới thiệu ở một buổi tiệc nhỏ tại nhà của Sharon và Michael Lechter. Giữa năm 2000, nhà sản xuất của chương trình Oprah Winfrey gọi điện thoại. Tôi bước lên sân khấu cùng Oprah và phần còn lại đã là lịch sử.

Như vậy thất bại của công ty ví lướt sóng bằng miếng dán Velcro và nylon là thời khắc quyết định của đời tôi. Nếu không có lần thất bại đó, có lẽ tôi sẽ chẳng bao giờ trở thành một học sinh hay một giáo viên.

Câu trả lời của Donald

Có tầm nhìn

Tôi muốn chia sẻ một trong những thành công trong kinh doanh, nhưng là một thành công mất đến 30 năm để phát triển.

Trong khi chúng tôi đang nhìn về tương lai tài chính, cố gắng giữ vững những phần cơ bản, tạp chí *New York* ra số tháng 6 năm 2006 có tựa "Vùng đất ngày mai 2016," đề án thành phố New York sẽ như thế nào trong mười năm nữa. Tôi nhớ đã gây ra sự náo động khi muốn xây dựng Trump Place trên Upper West Side (bờ Tây thượng) của Manhattan, dọc sông Hudson vào vài năm trước. Đó là một khu phức hợp đẹp gồm 16 tòa nhà ở và một công viên và sẽ được tiến hành sớm. Và bây giờ họ đang lên dự án West

Tầm nhìn vẫn
mãi là tầm nhìn
nếu bạn không
tập trung, thực
hiện và đưa nó
đến với thế giới
thực, nơi nó sẽ
có ích.

Donald J. Trump

Side phía dưới Javits Center sẽ lớn hơn cả thành phố Minneapolis vào năm 2016, vì thế tôi đoán mình không sai khi xây dựng nhà ở trên hướng đó của thành phố. Có tầm nhìn có thể trở nên rất đáng đồng tiền, đặc biệt sau khi đối mặt những lời phản đối và đây là một trong những lần như thế.

Một lý do Robert và tôi đề cập những điểm ở phần đầu sách vì chúng tôi có thể thấy chúng đang đến. Như tôi đã nói, chúng tôi không phải đang làm những người buôn lo lắng chuyện tiền bạc.

Chúng tôi chỉ hy vọng có thể hướng một

số trong các bạn đi đúng đường - trước khi quá trễ và bạn nói, "Tại sao chúng ta đã không thấy chuyện đó đang đến nhỉ?" May mắn là chúng tôi có cơ sở, nhờ những thành công cá nhân đã được ghi nhận, để giúp bạn hiểu những gì có thể sắp xảy đến trong tương lai.

Tôi phải rất bướng bỉnh trong dự án phát triển bờ Tây (West Side) mà tôi đã nói. Thực tế, tôi đã chờ 30 năm để chứng kiến nó xảy ra. Nhưng ngay từ lúc đó tôi đã biết nó sẽ quan trọng cho tương lai của New York. Tôi hiểu thành phố này. Tôi đã đúng.

Hãy nhìn Mark Burnett. Ông đã thấy định hướng mới cho truyền hình và mất bao nhiêu năm bị phản đối. Mọi người không hiểu ông muốn làm cái gì. Nhưng ông vẫn nhẫn nại vì biết mình đúng. Khi cuối cùng những nhà quản trị truyền hình hiểu ra ông đang theo đuổi gì, ai đã tạo nên một thể loại mới và một chương mới của lịch sử truyền hình? Mark Burnett.

Đôi khi khó xác định được tầm nhìn là gì. Thường thì nó dựa vào nghiên cứu lịch sử của một lĩnh vực nào đó và phỏng đoán nó sẽ đi về đâu trong 10, 20 năm hay xa hơn nữa. Đúng là có rủi ro nhưng những người suy nghĩ đi trước thường đúng. Một ví dụ tuyệt hảo là Leonardo da Vinci. Ông có thể nhìn xa hàng vài thế kỷ qua các phát minh và ý tưởng của mình. Phải mất nhiều thế kỷ để hiểu hết được khả năng nhìn xa của ông nhưng nó đã được khẳng định. Thoreau nói, "Nếu bạn đã xây lâu đài trong không trung thì đâu nhất thiết nó sẽ biến mất; đó là nơi chúng nên có. Giờ thì hãy đặt nền móng phía dưới chúng." Tầm nhìn vẫn mãi là tầm nhìn nếu bạn không tập trung, thực hiện và đưa nó đến với thế giới thực, nơi nó sẽ có ích.

Tôi nhớ Robert đã bức xúc đến thế nào khi nhìn thấy bao nhiêu điều rất rõ ràng với anh mà người khác lại không thấy. Anh nói điều buồn nhất là người ta dường như không muốn nghe những điều đó! Họ thích mặc kệ - hay ít ra là không biết đến - hơn là được cho biết. Chúng tôi tự hỏi phải chăng nó quá sức chịu đựng của người ta?

Chúng tôi không nghĩ thế, nếu không đã không dành thời gian suy nghĩ và viết về chúng. Chúng tôi có lý do cho những gì mình đang làm. Bạn đã nghĩ đến năm 2016 chưa? Chúng tôi thì có đấy. Hãy nhập cuộc. Henry Kissinger từng nói, "Lịch sử không biết đến nơi an dưỡng và những bình yên."

Câu trả lời của bạn

Bạn học gì từ những sai lầm kinh doanh của chính bạn hay của ai đó khác?

Bạn học gì từ những thành công kinh doanh của chính bạn hay của ai đó khác?

Bạn có thành công kinh doanh của riêng mình? Nếu không, bạn có muốn có không? Những thành phần nào bạn tin là cần thiết nhất để một doanh nghiệp thành công?

Bạn có ngưỡng mộ những chủ doanh nghiệp thành công bạn biết?

CHƯƠNG HAI MƯƠI

QUAN ĐIỂM CỦA BẠN
TRONG VẤN ĐỀ TÔN GIÁO
VÀ TIỀN LÀ GÌ?

Câu trả lời của Robert

Khi tôi lớn lên, tôi thôi không đến lớp giáo lý ở nhà thờ của cha mẹ nữa và hỏi cha mẹ mình có thể tìm hiểu những tôn giáo khác nhau của các bạn học được không. Họ đồng ý.

Trong những năm sau đó, tôi hỏi bạn học họ thuộc tôn giáo hay nhà thờ nào rồi hỏi có thể đi chung đến những buổi cầu nguyện được không. Tôi đã vào nhà thờ hay đền chùa của phái Lutheran, hội Giám lý, phái Kinh Phúc Âm, Phật giáo và Thần đạo Nhật Bản. Trong thành phố nhỏ nơi tôi lớn lên, tôi không có bạn học nào là Do Thái giáo hay Hồi giáo. Nhưng tôi đã dự những buổi cầu kinh ở giáo đường Do Thái và giáo đường đạo Hồi.

Tôi vẫn tiếp tục thấy khó chịu vì sao có quá nhiều người tin rằng họ đang theo một tôn giáo “chính thống” còn những người khác thuộc về “dị” giáo. Tôi mạnh mẽ tin vào sự tự do trong tôn giáo nên thấy khó chịu khi nghe ai đó nói họ là những người

duy nhất sẽ lên thiên đường và họ là những người duy nhất theo đúng Chúa. Có thể đó là lý do khiến có quá nhiều những cuộc chiến tranh vì tôn giáo. Theo ý tôi, ý nghĩ của thánh chiến thật nực cười.

Niềm tin vào sức mạnh tối thượng

Lúc tham gia chiến đấu, tôi đã có niềm tin mãnh liệt vào một sức mạnh tối thượng. Có nhiều lúc lẽ ra tôi đã chết hay thấy một người bạn lẽ ra đã chết nhưng chúng tôi đã thoát thân một cách thần kỳ.

Trong kinh doanh, tôi có niềm tin mạnh mẽ rằng nếu tôi làm việc tốt nhất và thực hiện một sứ mệnh, một lời kêu gọi thiêng liêng, tôi sẽ được sức mạnh của đấng tối cao giúp đỡ. Tôi tin là nếu mình gian xảo, nói xảo, hay không thẳng thắn, tôi sẽ đánh mất sức mạnh mà những người thổ dân Mỹ vẫn gọi là Tinh Thần Lớn. Tôi cũng tin là càng cố gắng làm việc một cách hợp pháp và có đạo đức, sức mạnh của Tinh Thần Lớn lại càng tiếp sức cho việc kinh doanh của tôi.

Luật vàng

Tôi hết sức tôn trọng luật vàng, “Đừng đối xử với người khác cách bạn không muốn người khác đối xử với bạn.” Bất cứ lúc nào tôi giận dữ, bực bội, hay kết tội ai đó, thay vì để cơn nóng giận tung hô, tôi tự hỏi, “Tôi muốn người đó đối xử với tôi lúc này như thế nào?” Không phải lúc nào tôi cũng làm điều tôi

biết mình nên làm nhưng ít ra tôi có suy nghĩ. Ví dụ, tôi có một người bạn cũ mà tôi bất đồng ý kiến. Tôi muốn anh ta gọi điện tôi trước để nói lời xin lỗi, tức tôi nên gọi điện xin lỗi trước. Nhưng tôi vẫn bướng bỉnh và đến giờ vẫn không gọi liên lạc để giải tỏa chuyện bực mình.

Tìm con đường của bạn

Cá nhân tôi thích cái mà đạo Hindu gọi là *dharma*, có nghĩa là theo con đường đáng tối cao đã đặt ra cho bạn vì sự chọn lựa của bạn. Khi tôi quyết định dạy và đi theo nghề con tim mình muốn, cuộc đời tôi đã thay đổi lạ kỳ. Trong *Dạy Con Làm Giàu* - Tập 10, cuốn sách về làm chủ doanh nghiệp của tôi, tôi kể lại quyết định trở thành giáo viên và tất cả những cơ may đã đến từ khi tôi có quyết định đó. Một trong những món quà từ Thượng đế là vợ tôi, Kim, đã đến với tôi vào lúc tôi quyết định đi dạy.

Sự bần khoản thứ hai

Nỗi bần khoản thứ hai là về Thượng đế và tiền. Tôi vẫn nhớ mẹ của một người bạn, một người rất giàu, thường vẫn gọi tiền là quỷ sứ. Tôi tự hỏi nếu bà nghĩ tiền là quỷ sứ thì sao không mang tất cho nhà thờ đi.

Tôi không biết liệu muốn giàu có là chống lại Thượng đế chăng. Tôi còn tự nhủ phải chăng người nghèo sẽ lên thiên đường còn người giàu thì không. Sự bối rối về cả hai đã ám ảnh tôi.

Ở một trại hè của nhà thờ, tôi đã tìm ra câu trả lời. Nhà thờ

đưa đến một cha sứ trẻ, chỉ trong mùa hè đó. Tôi vẫn còn nhớ ngày anh bước vào trại. Những cha sứ lớn tuổi há hốc mồm kinh ngạc khi anh bước vào với cây đàn ghi ta tung tủy trên vai, vận quần jean xanh, áo thun và đôi giày cao bồi. Tôi muốn nhắc bạn đó là Hawaii những năm đầu 1960 và những người chúng tôi thấy như thế chỉ là những anh chàng cao bồi lang bạt trẻ tuổi trên màn bạc mà thôi. Tự khắc, đám trẻ yêu anh ta ngay tắp lự.

Thay vì rao giảng và nói với chúng tôi cái gì nên làm, cái gì không, anh dạy chúng tôi đàn hát nhảy múa. Thay vì được dạy về tội lỗi và ân hận, chúng tôi lại học cách cảm thấy mình tốt đẹp.

Cha nhà thờ chính ăn mặc và diện mạo như đậu que phơi khô. Ông lại thường gắt gỏng cảnh báo về những tội lỗi tiềm tàng của xác thịt. Vì thế khi cha sứ trẻ tuổi, vui tươi đến, sự căng thẳng giữa hai người lộ rõ. Trong một đêm đốt lửa trại, tôi hỏi câu hỏi thường trực của mình về tiền. Vị cha cố già bắt đầu giảng rằng *yêu tiền là cội rễ của tội lỗi* và *con lạc đà chui qua lỗ kim còn dễ hơn là người giàu lên thiên đường*. Cảm giác thất vọng choán ngập vì tôi thấy mình thật tội lỗi khi muốn làm người giàu.

Vị cha cố trẻ lại có cách nghĩ khác về Thượng đế và tiền. Thay vì dè bủ tình yêu tiền, ông lại kể cho chúng tôi nghe câu chuyện ông chủ nhà giàu và ba người hầu, tên truyện là *Chuyện ngụ ngôn của những tài năng* (Parable of the Talents), trong quyển *Sách của Matthew*. Câu chuyện kể rằng trước khi lên đường đi xa, ông chủ cho ba người hầu ít tiền. Một người ông cho năm

đồng, một người hai đồng và người thứ ba một đồng. Người nhận năm đồng ngay lập tức buôn bán và biến năm đồng thành mười đồng. Người có hai đồng kiếm thêm được hai đồng nữa. Người chỉ nhận một đồng đào một cái lỗ và chôn đồng tiền xuống.

Khi ông chủ quay về, ông nói với những người hầu đã nhân đôi số tiền, “Giỏi lắm, những đây tứ trung thành và thông minh của ta. Các con hơn cả trung thành, ta sẽ cho các con vườn lên. Hãy bước vào niềm vui sướng của ông chủ.”

Ngừng ở đó, cha sứ trẻ nói, “Hãy lưu ý câu ‘Hãy bước vào niềm vui sướng của ông chủ.’ Các con nghĩ câu đó ý nói gì?”

Vài đứa trong bọn lúng túng cố tìm câu trả lời. Cuối cùng một bạn gái nói, “Ông chủ muốn chúng ta giàu có. Ông chủ vui vì chúng ta giàu, vì chúng ta chia sẻ thế giới giàu sang của ông ta?”

Theo ý tôi,
công việc chính
của chúng ta
trên cõi đời này
là làm cho cuộc
sống trần gian
giống hơn với
thiên đường.

Robert T. Kiyosaki

Cha sứ trẻ mỉm cười nhưng không trả lời. Anh lại nói, “Để ta kể tiếp người hầu chôn đồng tiền nói gì.” Anh buông đàn xuống, mở Kinh Thánh và đọc câu trả lời của người hầu nọ,

“Ông chủ, con biết ông là người khó tính, thu hoạch những chỗ ông không cày cuốc, hái lượm những chỗ ông không gieo hạt, vì thế con sợ nên đem chôn đồng tiền trong vườn. Đây cái gì của ông thì con trả lại.”

Vị cha sứ trẻ nhìn lên xem chúng tôi còn chăm chú nghe và nói, “Anh ta nói ông chủ là người khó tính nên không làm gì cả.”

“Ý cha là anh ta đổ thừa chủ mình?” Cũng bạn gái nọ hỏi.

Cha sứ lại mỉm cười và đọc lời đáp của ông chủ với người hầu, “Mi là tên hầu xấu xa và lười biếng.”

“Ông chủ gọi anh ta là xấu xa và lười biếng?” một cậu khác ngồi gần đó cũng hỏi. “Vì anh ta không nhân được số tiền lên? Ý cha nói ông ta gọi người hầu là tội lỗi và lười biếng vì không làm đồng tiền sinh sôi?”

Vị cha sứ trẻ chỉ mỉm cười và đọc tiếp, “Mi biết ta thu hoạch nơi không cày bừa và hái lượm nơi không gieo hạt? Như thế lẽ ra mi nên đầu tư tiền của ta vào ngân hàng và khi về ta đã có thể thu được cả vốn lẫn lãi. Hãy lấy đồng tiền của hấn và cho người làm ra mười đồng.”

“Và ông chủ nọ thưởng cho người kiếm được nhiều tiền nhất?” tôi hỏi.

Vị cha sứ hỏi, “Con hiểu như thế à?”

“Với con thì có vẻ như thế,” tôi trả lời. “Có nghĩa là càng kiếm nhiều tiền thì con càng được cho nhiều?”

Vị cha sứ chỉ mỉm cười và khảy nhẹ cây đàn.

“Có phải ông chủ trong truyện này là Thượng đế?” một bạn gái hỏi. “Còn chúng ta là người hầu?”

“Có phải Thượng đế thưởng cho người giàu nhiều hơn người nghèo?” có ai đó hỏi.

“Nếu Thượng đế là ông chủ, Thượng đế có thưởng cho người giàu và phạt người nghèo?”

Đến lúc đó, vị cha sứ già lắc đầu, không biết câu chuyện sẽ đi về đâu. Cha sứ trẻ chỉ khảy nhẹ cây đàn ghi ta, để những suy nghĩ xoay vòng trong đầu chúng tôi, cho phép chúng tôi tự quyết định thông điệp của câu chuyện ngụ ngôn. Cuối cùng, khi ngọn lửa lụi tàn và làn khói mỏng tan vào trời đêm, anh hỏi, “Câu chuyện này nói gì về người có tiền và người không có tiền?”

“Rằng người không có tiền là lừa biếng?” Một cậu bé ngồi phía đối diện tôi qua đống lửa hỏi. “Hay là người không có tiền là tội lỗi?”

“Không, không phải như thế,” có tiếng người khác. “Nếu nghĩ thế thì kinh khủng quá. Thế giới này ngập những người nghèo.”

“Nhưng còn câu 'bước vào niềm vui của ông chủ' thì sao. Không phải nó muốn nói giàu làm bạn hạnh phúc đó ư?”

“Không phải như thế,” một cậu bạn khác hét lên. “Bố mẹ tôi nói người giàu không hạnh phúc. Họ nói chỉ có người tốt và nghèo mới có thể lên thiên đàng. Họ nói yêu tiền là nguồn gốc của mọi tội lỗi.”

“Được rồi, được rồi,” vị cha sứ hạ nhiệt cuộc tranh cãi đang căng thẳng. “Để ta đọc hết câu chuyện nào.”

“Với những ai có sẽ được cho nhiều hơn và người ấy sẽ dư thừa. Nhưng những ai không có, ngay cả những gì anh ta có cũng sẽ bị lấy đi.”

Ngọn lửa tàn trong im lặng. Không có ai lên tiếng. Cả hai cha sứ già trẻ đều im lặng.

“Như vậy tức người giàu sẽ giàu hơn còn người nghèo nghèo hơn?” Một bạn gái hỏi.

Cả hai cha sứ im lặng không nói gì.

“Như thế thật không công bằng,” bạn gái nói. “Thượng đế nên cho những ai không có gì. Thượng đế nên rộng lòng với người nghèo chứ.”

“Phải, như thế là không công bằng,” người khác nói. “Ai đã có thì lại được cho thêm còn ai có chút ít thì ngay cả chút ít đó cũng bị lấy đi. Nghe không ổn.”

“Phải chăng những người lười biếng là có tội?” Một giọng hỏi khê của ai đó mà tôi không thấy mặt vì tối. “Phải chăng vì thế mà cả những gì ít ỏi họ có cũng bị lấy đi?”

Câu chuyện quanh đống lửa trại kéo dài cho đến khi lửa tàn hẳn. Tạt nước lên đống than, cha sứ trẻ nói, “Đến giờ đi ngủ rồi. Các con ai cũng có thể tìm câu trả lời cho mình từ câu chuyện. Một số trong các con sẽ vẫn nghĩ tiền không quan trọng, một số nghĩ người giàu là có tội và người nghèo có nhiều cơ hội lên thiên đường hơn. Câu trả lời con có sẽ quyết định cả cuộc đời con.”

Dù không hiểu hết ý nghĩa câu chuyện ngụ ngôn nhưng tôi hiểu người chủ cho tiền người đã biết nhân lên số tiền. Tôi cũng nghĩ rằng người chủ có thể sáng tạo từ chỗ không có gì. Nói cách khác, ông ta là người sáng tạo, mà sáng tạo thì vô biên nên tiền bạc cũng vô biên. Và được sáng tạo, được giàu có là niềm vui của người chủ. Còn những gì xảy ra cho người không làm đồng tiền sinh sôi và vì sao những gì ít ỏi họ có cũng bị lấy đi, tôi vẫn không chắc chắn hiểu hết được. Tôi vẫn có những điểm băn khoăn. Tuy nhiên, những lời của cha sứ trẻ tối đó thực sự đã đánh động tôi. Câu trả lời tôi có có hôm đó đã tác động đến cả đời tôi.

Sự khác nhau giữa Thượng đế và vàng

Người cha giàu dạy tôi sự khác nhau giữa Thượng đế (God) và vàng (gold). Ông nói, "Nếu con muốn có phép màu như Thượng đế và biến mọi thứ thành vàng, con cần biết sự khác nhau giữa Thượng đế và vàng." Ông giải thích, "Giữa Thượng đế và vàng khác nhau chỉ một chữ 'l.' Chữ l đó là *loser* - kẻ thua cuộc, *looter* - kẻ cướp, *lousy leader* - thủ lĩnh lung tung, và *liar* - kẻ xảo trá. Nếu con không tránh khỏi những từ mô tả đó trong tính cách của mình thì sẽ chẳng bao giờ con có được Cú chạm của Midas - khả năng biến mọi thứ con chạm đến thành vàng."

Câu trả lời của Donald

Tôi để ý thấy những người có tín ngưỡng thường thực tế và làm việc tốt hơn. Họ có một mục đích gì đó không thể bị hủy hoại và không dễ làm họ thối chí. Dù là Do Thái, Công giáo, Phật giáo, Hồi giáo hay tôn giáo nào đi nữa thì nó cũng cho họ một định hướng và quyết tâm.

Tôi có những nhân viên cầu nguyện vào lúc hoàng hôn ngày thứ sáu và họ cần nghỉ làm sớm. Đó là những nhân viên làm việc chăm chỉ và tôi tôn trọng tín ngưỡng của họ. Khi họ đi công tác với tôi, tôi xếp lịch sao cho đến sớm vào ngày thứ sáu để họ kịp cầu nguyện. Họ có những mối quan tâm riêng mà tôi có thể hi sinh vài giờ ở văn phòng vào lúc đó. Tôi biết họ ngoan đạo chứ không phải vì muốn nghỉ sớm hay tìm thêm vài giờ vui vẻ.

Tôi lớn lên trong một gia đình Công giáo và chúng tôi được dạy phải biết tôn trọng tín ngưỡng của người khác. Tất cả chúng tôi đều có bạn bè thuộc những tôn giáo khác nhau. Tôi nghĩ vì thế mà chúng tôi có thể hiểu hơn về thế giới và con người. Hiểu biết có thể thay thế thù hận và là câu trả lời cho một số những cuộc chiến vẫn đang diễn ra trên hành tinh này.

Người ta hay gửi Thánh kinh cho tôi, đôi lúc vì họ nghĩ tôi là thầy giáo và đôi lúc họ nghĩ tôi cần nó. Tôi biết mình đi ngược lại một số giáo lý, chẳng hạn tôi đã nói tát lại người ta nếu người ta tát bạn. Nó không giống với bài học “chìa nốt má còn lại” mà ai cũng đã nghe, nhưng môi trường kinh doanh mà tôi đang ở trong đó là thế.

Nhiều khi, tôi tuân theo một câu nói mình thích, đó là “Hãy ranh mãnh như một con rắn và nhẹ nhàng như một cánh chim câu.” Nó khiến tôi luôn kiềm chế được cảm xúc và giúp tôi thêm thông minh.

Hẳn nhiên tôi không phải người nghiên cứu nhưng tôi có thể thấy người ta dành vài thập niên để nghiên cứu Thánh kinh như thế nào. Có rất nhiều lời thông thái, những bài học và những câu chuyện lịch sử tuyệt vời để học hỏi. Bố tôi là bạn của tiến sĩ Norman Vincent Peale nên tôi biết ông và quen với cuốn sách nổi tiếng của ông *Sức Mạnh Của Suy Nghĩ Tích Cực* (The Power of Positive Thinking) mà tôi đề nghị bạn nên tìm đọc. (Ông không còn nhưng vợ ông, Ruth, tròn 100 tuổi vào tháng 9 năm 2006).

Tín ngưỡng tức tin vào một sức mạnh lớn hơn chính bạn. Tôi tin rằng có một sức mạnh lớn hơn chính chúng ta. Niềm tin đó cho tôi sức mạnh để kiên cường trước mọi khó khăn. Đó cũng là thứ mà

Tôi không bao giờ tin giàu có là xấu hay là điều gì đó tội lỗi.

Donald J. Trump

một người lãnh đạo có vì họ cần phải có nó. Họ biết họ không biết hết mọi thứ và không thể có mặt mọi nơi, nhưng họ cố gắng hết sức vì những người quanh mình và họ nỗ lực để có bức tranh lớn trong những quyết định của mình.

Tôi có một bức ảnh thiên hà mà vẫn hay nhìn vì nó khiến tôi luôn nhớ rằng những khó khăn của mình mới nhỏ bé làm sao khi so với vũ trụ này. Nó cho tôi tầm nhìn và lập tức tôi không cảm thấy áp lực nữa. Tôi vẫn có trách nhiệm với gia đình, với nhân viên và công ty, nhưng tôi biết cho dù tôi có nổi tiếng và thành công thế nào, vẫn có một sức mạnh lớn hơn tôi. Niềm tin giúp bạn vươn lên một cách tự tin và đồng thời giữ bạn khiêm tốn.

Câu trả lời của bạn

Bạn có những suy nghĩ gì về tôn giáo?

Niềm tin tôn giáo tác động đến suy nghĩ của bạn về tiền như thế nào?

Bạn tin chúng ta sống trong một thế giới dư dả hay khan hiếm?

PHẦN BỐN

NẾU Ở VÀO ĐỊA VỊ CỦA TÔI, BẠN SẼ LÀM GÌ?

Một trong những điều nguy hiểm nhất một người có thể làm là nói, “Tôi có 10.000 đôla. Tôi nên làm gì với nó đây?” Vấn đề là câu thông báo bạn không biết làm gì với tiền của mình sẽ hấp dẫn hàng triệu người biết chắc phải làm gì với tiền của bạn - cuỗm nó.

Hầu hết đều muốn được cho một công thức nhiệm màu. Những người muốn được bảo phải làm gì với tiền của mình thường là những người nghe lời khuyên của một tay tư vấn tài chính đặc trưng: tiết kiệm, thoát nợ, đầu tư dài hạn và đa dạng hóa. Nếu bạn tìm ai đó nói cho bạn biết phải làm gì với tiền của mình thì hầu hết sẽ nói bạn khôn ngoan nhất là sống dưới khả năng của mình. Nếu bạn thấy chuyện đó hấp dẫn thì cứ tiếp tục nhé.

Những người tìm câu trả lời thần kỳ thường là những người đầu tư sao cho không thua. Họ thường sợ mắc sai lầm. Nếu bạn sợ mắc sai lầm thì hãy tìm người nào cho bạn câu trả lời thần kỳ và giao tiền của bạn cho họ.

Donald và Robert tin vào giáo dục tài chính và sự chuẩn bị chứ

không phải những câu trả lời thích hợp cho bất kỳ ai. Họ cũng muốn tiếp tục mở rộng khả năng của mình chứ không muốn làm việc để sống dưới khả năng.

Trong phần này của cuốn sách, Donald và Robert đưa ra những lời khuyên chung cho từng nhóm đối tượng làm thế nào vươn lên bằng cách linh hoạt được kiến thức tài chính và có sự chuẩn bị.

CHƯƠNG HAI MƯƠI MỘT

TÔI VẪN CÒN ĐI HỌC, TÔI NÊN LÀM GÌ?

Câu trả lời của Robert

Nếu bạn vẫn còn học trung học hay trẻ hơn, tôi đề nghị bạn nên tập trung vào tận hưởng niềm vui. Nếu bạn từng quan sát những chú mèo con chó con chơi đùa, bạn sẽ thấy thực ra chúng đang học nhiều kỹ năng sẽ cần cho cuộc sống sau này qua việc chơi đùa. Hãy vui chơi và học tập.

Tôi thấy tội nghiệp cho những đứa trẻ ngày nay mà bố mẹ chuẩn bị cho chúng vào Harvard từ thuở còn ở trường mẫu giáo. Ở Hawaii, những vợ chồng khá giả trả đến hơn 1.000 đô mỗi tháng cho trẻ sáu tháng tuổi để được chăm sóc chuẩn bị cho đại học. Đó là quyền chọn lựa của họ nhưng hẳn tôi không muốn là con của họ.

Phần khó khăn của tôi lúc còn nhỏ là tôi đã không biết mình nghèo cho đến ngày đi học. Và càng tệ hơn là tôi không thể nói với cha mẹ, người lớn hay thầy cô giáo rằng tôi muốn giàu có. Trong gia đình tôi, muốn giàu có, khao khát tiền bạc, là báng bổ thần thánh. Tôi biết là suy nghĩ đó đến nay vẫn còn tồn tại nhiều gia đình và cộng đồng.

Nếu bạn là một đứa trẻ lớn lên trong một gia đình hay giữa một cộng đồng nghĩ rằng ước muốn giàu có là xấu, là tội lỗi, thì hãy im lặng. Đừng làm người lớn phần nộ. Việc đó không đáng. Hãy tìm những người bạn ở trường hoặc trên mạng có cùng suy nghĩ như bạn và thành thật với chính mình mà không cần phương hại đến những giá trị của gia đình bạn. Gia đình là quan trọng.

Nếu bạn có một gia đình ủng hộ ước muốn giàu có, vậy thì hãy đưa họ cùng tham gia cuộc hành trình. Ở nhiều buổi hội thảo, giống như những buổi Donald và tôi cùng thực hiện, thường là những bạn nhỏ đưa cả bố mẹ đến theo. Nhiều lần, có những phụ huynh đến gặp tôi và chỉ về phía con họ mà nói, “Chúng đọc sách của ông và đòi tôi đưa chúng đến đây. Nếu không vì chúng thì tôi chẳng bao giờ ở đây.”

Hãy nhớ điều này: bản thân đồng tiền chẳng tốt hay xấu gì cả. Nhưng chúng ta đều biết có nhiều người làm việc xấu vì tiền. Nhiều người lo ngại nếu bạn yêu tiền, bạn sẽ trở thành con người tham lam, và một số người đúng là như thế. Luôn nhớ rằng nếu bạn quyết định trở thành người giàu có, bạn cũng có thể chọn làm một người giàu và tốt bụng, nhưng không khờ khạo với đồng tiền.

Một trong những điều may mắn ở đời là những người bạn giàu ấu thơ của tôi không phải là thứ trưởng giả. Họ tốt bụng với tất cả mọi người. Trước đây khi chúng tôi chơi bóng chày hay bóng đá, chúng tôi đều trong một đội, bất kể giàu nghèo. Bây giờ tôi biết mọi thứ đã khác. Nhiều đứa trẻ chia băng nhóm, kỳ thị với những đứa trẻ kém may mắn hay ít “cool” hơn. Nếu bạn quyết định trở thành một đứa trẻ giàu có, tôi đề nghị bạn

nhớ luôn tử tế và tôn trọng tất cả bạn bè khác và không làm một đứa trẻ kênh kiệu.

Hai thử thách ở trường học

Có hai thử thách tôi đã gặp ở trường học. Thứ nhất là nó luôn lặp trình để tôi có một việc làm. Thầy cô giáo luôn giả định rằng tôi sẽ là một nhân viên nằm trong nhóm L. Tôi lại muốn làm chủ. Ôn trời là bây giờ trường học đã có các câu lạc bộ kinh doanh và các chương trình học cho những sinh viên muốn trở thành chủ doanh nghiệp. Thời của tôi, cũng có vài câu lạc bộ nhưng những người giảng dạy lại chẳng biết chút gì về kinh doanh.

Thử thách thứ hai là trường học trừng phạt ai phạm lỗi. Có ngu xuẩn không? Chúng ta học từ những sai lầm. Tôi học đi xe đạp, trượt ván, lướt sóng bằng cách ngã lên ngã xuống bao nhiêu lần. Nếu tôi bị phạt vì ngã thì có lẽ chẳng bao giờ tôi học lái được. Khi mắc sai lầm, xin đừng nói dối hay giả tảng mình không làm như nhiều người lớn vẫn làm thế. Thay vào đó, để thời gian học từ sai lầm và bạn sẽ học nhanh hơn những người tránh né phạm sai lầm hay giả như họ chẳng làm sai bao giờ.

Hầu hết mọi người đều vật lộn với tiền vì ở trường họ chỉ học cách làm việc để kiếm tiền. Hiếm có ai học cách khiến đồng tiền làm việc cho mình.

Robert T. Kiyosaki

Hai bài tập lớn

Bài tập #1: Khi bạn đã đủ lớn và bố mẹ sẵn sàng, một bài tập thực tế tuyệt vời là lên dự toán và mua thực phẩm cho gia đình trong một tuần. Lấy ví dụ ngân sách thức ăn cho gia đình bạn một tuần là 100 đôla. Lên thực đơn và đi mua thực phẩm, chỉ trong ngân sách cho phép và khiến mọi người đều vui vẻ với thực đơn. Làm nhiều lần cho đến khi bạn đã giỏi tính toán và gia đình thì vui vẻ với những chọn lựa thực phẩm của bạn. Đó là một bài tập thực tế tuyệt vời trong lên dự toán tiền bạc.

Bài tập #2: Hầu hết mọi người đều vật lộn với tiền vì ở trường họ chỉ học cách *làm việc để kiếm tiền*. Hiếm có ai học cách khiến đồng tiền làm việc cho mình.

Sau khi đã thành thạo lên dự toán đi chợ, bạn có thể học cách kiếm tiền với tiền. Bài tập đơn giản nếu bạn sáng tạo nhưng sẽ khó nếu bạn không sáng ý. Tất cả những gì phải làm là lấy 10 đôla và xem mất bao lâu bạn mới nâng gấp đôi số đó lên 20 đôla. Bạn có thể cho bạn bè vay và tính lời 1 đô mỗi tháng, tức mất 10 tháng để nhân đôi số tiền. Hay bạn có thể mua cái gì đó và bán trên mạng. Nếu giỏi, bạn có thể nhân đôi số tiền chỉ sau một ngày. Thử thách là tìm xem có bao nhiêu cách khác nhau bạn có thể thu được tiền và làm nó sinh sôi.

Nhiều người lớn gặp khó khăn tài chính chỉ vì không biết phải làm gì. Họ chỉ biết đi làm thế nào, lãnh lương và tiêu tiền kiếm được. Nếu bạn muốn giàu, bạn cần biết nhiều cách kiếm tiền từ đồng tiền.

Người học việc và người đỡ đầu

Donald và tôi đều có những người cha giàu đỡ đầu. Có thể vì thế mà Donald làm chương trình truyền hình *Người học việc*. Xưa xưa, lúc chưa có trường học nhà nước quản lý, thanh niên học bằng cách trở thành người học việc với những người đỡ đầu. Hệ thống đỡ đầu/học việc đó là con đường sớm nhất chúng ta có. Trở về thời tiền sử hàng động, trẻ con đã học khác bằng cách học việc từ người lớn, những người đỡ đầu.

Ngày nay, thay cho người đỡ đầu, chúng ta có thầy cô giáo. Giữa thầy cô và người đỡ đầu có những điểm tương đồng nhưng vẫn có sự khác biệt. Một cái khác là giáo viên dạy bạn một môn nào đấy còn người đỡ đầu là người bạn muốn lớn lên mình được vậy - một hình mẫu.

Một trong những khó khăn của tôi lúc còn bé là cha tôi là giáo viên và dù rất yêu ông, tôi không muốn khi lớn lên sẽ giống ông. Ông dạy tôi nhiều điều vô giá - sự quan trọng của danh dự, đam mê học tập, chân thật và can đảm để đứng lên trước một hệ thống chính quyền đòi bại, ngay cả điều đó có nghĩa là mất việc. Tôi cố gắng hết mình để có được những tính cách đó trong cuộc sống hiện tại. Nhưng tôi không muốn lớn lên làm một giáo viên trong hệ thống chính quyền như cha tôi. Tôi không muốn phải có một công việc hay chờ đợi chính phủ chăm sóc cho mình khi về hưu. Tôi muốn là một doanh nhân giàu có đầu tư vào địa ốc. Vì thế mà tôi đã tìm đến một người đỡ đầu, người cha giàu.

Ngày nay, tôi là giáo viên. Khác chăng tôi là một chủ doanh

nghiệp sở hữu một công ty về giáo dục. Nếu không học việc với người cha giàu, tôi nghi ngờ mình đã chẳng trở thành một chủ doanh nghiệp giáo dục đồng thời đầu tư vào địa ốc, vàng, bạc, và dầu. Nói cách khác, nhờ tìm một người đỡ đầu, tôi có thể trở thành phần tốt nhất của cả hai người cha.

Hãy nhớ sự khác nhau giữa một người thầy và một người đỡ đầu. Nếu bạn may mắn, và người đỡ đầu bạn thích quyết định nhận bạn làm người học việc, hãy vinh danh người ấy vì thời gian và kiến thức mà người ấy sẵn sàng trao cho bạn.

Cuộc đời sẽ giới thiệu với bạn nhiều người. Một số bạn yêu thương nhưng có những người bạn ước gì đã không phải gặp. Nhưng bạn đều học được từ tất cả những người ấy.

Một lời cho trường học

Dù không thích trường học, học ở trường cũng không giỏi giang và không vận dụng được gì nhiều từ những kiến thức nhà trường, tôi vẫn đề nghị tất cả các bạn trẻ học hành đến nơi đến chốn, ít ra là bốn năm đại học.

Tại sao tôi lại đề nghị thế? Vì những lý do sau:

1. Trung học và đại học là thời gian bạn lớn lên. Tôi từng tin mình có tất cả câu trả lời lúc còn ngồi ở trung học và đại học để rồi khi rời trường tôi mới hiểu còn bao nhiêu điều mình chưa biết.
2. Bằng đại học là tấm vé. Nó có nghĩa bạn đã đạt được điều gì đấy. Nó có nghĩa bạn đã tập trung trong bốn năm. Nếu

không có bằng đại học, có lẽ tôi đã chẳng được nhận vào trường không quân. Khi là phi công trực thăng, tôi thường để cho những đội trưởng dự bị lái. Hầu hết họ đều là những tay lái cừ hơn tôi nhưng vì không có bằng đại học, tám vé, mà quân đội không cho họ nắm tay lái.

3. Đại học cho bạn cơ hội khám phá nhiều môn và nhiều đề tài thú vị khác nhau. Khi ở học viện, tôi ngạc nhiên là mình lại thích môn kinh tế học đến thế. Nếu không học đại học, có lẽ tôi đã không hiểu gì mấy về xu hướng kinh tế toàn cầu và ngôn ngữ các nhà kinh tế học sử dụng. Hiểu biết chút ít về GNP khác với GDP, khác nhau giữa M1, M2, M3, số đo của nguồn cung tiền, đã có tác động lớn đến chuyện tài chính của tôi.

Tôi nên học gì?

Bất cứ lúc nào có sinh viên đại học hỏi tôi, “Vậy ông nghĩ tôi nên học gì?” tôi đề nghị hai thứ.

Đó là:

1. Kế toán
2. Luật kinh doanh

Tôi không đề nghị hai môn này vì nghĩ ai cũng nên trở thành kế toán hay luật sư. Tôi đề nghị hai môn này vì chúng cho sinh viên khả năng nhìn vào một chuyện kinh doanh hay đầu tư. Hiểu được hai môn này giống như đeo kính X-quang lên và có thể thấy những gì người khác không thấy.

Các nhà tư vấn tài chính có thể thuyết phục bạn giao tiền cho họ vì họ biết bạn tin họ thấy những gì mà bạn không thể. Họ muốn bạn nghĩ rằng họ có tay trong. Quả một số là như thế nhưng hầu hết thì không. Hầu hết các nhà tư vấn tài chính là người bán hàng (vì thế mà họ được gọi là môi giới). Như tôi đã nói, phần đông những người đó không đầu tư vào những gì họ giới thiệu.

Một trong những cái lợi của việc đến trường và học những môn khác nhau là bạn có thể học được kỹ luật và “những ngôn ngữ” phù hợp với từng ngành nghề khác nhau. Ví dụ, khi đến trường không quân, tôi học kỹ luật của phi công và tiếng lóng họ sử dụng. Khi ở học viện, tôi học kỹ luật cần có để sống trên tàu và trở thành một nhân viên hàng hải. Tôi đã học được rằng trong ngành tàu biển, thay vì dùng từ trái phải, chúng tôi dùng mạn sao hay mạn cảng.

Khi học kế toán, bạn sẽ biết đọc những con số và từ ngữ chuyên dùng trong lĩnh vực này. Với những bạn đã đọc *Day Con Làm Giàu*, bạn có thể nhớ người cha giàu có định nghĩa từ tài sản khác với người cha nghèo. Vì thế mà người cha nghèo gọi căn nhà của mình là *tài sản* còn người cha giàu gọi đó là *nợ*. Người cha giàu hiểu những định nghĩa của từ đó còn người cha nghèo thì không. Sự phân biệt đó đã dẫn đến hai cảnh đời hoàn toàn khác nhau. Tôi vẫn gặp những nhà báo tài chính và những người bán hàng muốn tranh luận với tôi về những định nghĩa của tài sản và nợ.

Tuy nhiên, lý do hầu hết các căn nhà là nợ là vì trong kế toán, có ba dạng báo cáo cơ bản.

Đó là: 1) bảng thu nhập, giống như dưới đây:

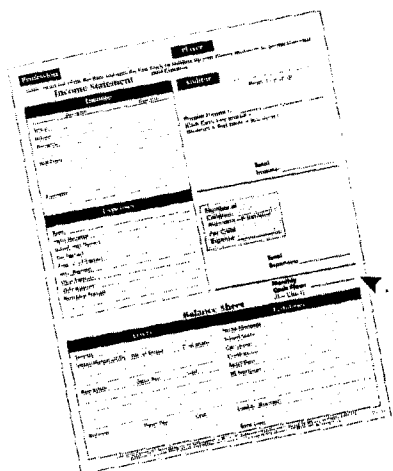
THU NHẬP
CHI PHÍ

2) bảng cân đối:

TÀI SẢN	NỢ
---------	----

Và 3) bản báo cáo lưu lượng tiền mặt. Bản báo cáo lưu lượng tiền mặt này là bản mà nhiều người, kể cả một số kế toán, không quan tâm lắm. Nếu bạn là người đầu tư, mà nhiều kế toán thì không, bạn sẽ cần quan tâm kỹ đến bản báo cáo lưu lượng tiền mặt này. Như bất kỳ chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư nào cũng hiểu, lưu lượng tiền mặt là vua.

Trong trò chơi CASHFLOW, bản báo cáo lưu lượng tiền mặt như thế này:



BẢN BÁO CÁO LƯU LƯỢNG TIỀN MẶT

Mới đây, tôi có tham gia chương trình truyền hình 20/20. Họ không vẽ nên bức chân dung ca ngợi tôi hay sách của tôi. Trong chương trình, họ mời một số các tác giả tài chính họ thích. Một chuyên gia tài chính, người trước năm 2000 từng đề nghị quỹ hỗ trợ trong lĩnh vực kỹ thuật, thì đến 2006 đột nhiên là một chuyên gia địa ốc. Trong chương trình 20/20, ông ta đề nghị mọi người mua căn nhà mơ ước của mình. Vị chuyên gia quỹ hỗ trợ ngày nào, giờ là chuyên gia địa ốc đang giúp một đôi ít tiền mua ngôi nhà mơ ước của mình. Anh ta nói với họ rằng căn nhà là tài sản - vào thời điểm đỉnh cao của bong bóng địa ốc, vào lúc lãi suất đang tăng và tình trạng bán tài sản thế chấp giải quyết nợ đang ngày một nhiều. Bạn có tưởng tượng được không? Theo anh ta, căn nhà là tài sản vì tiền thuê nhà là phung phí. Là một nhà đầu tư chuyên nghiệp, tôi khuyên đôi nọ tiếp tục thuê nhà cho đến khi thị trường hạ nhiệt.

Một chuyên gia tài chính khác trên 20/20 lại nói hầu hết các triệu phú chạy xe Toyota. Như tôi có nói ở đầu cuốn sách, ngày nay có nhiều triệu phú hơn bao giờ hết chỉ vì đồng đôla mất giá và giá trị của nhà ở thì lại tăng. Họ thực sự là những triệu phú trên giấy tờ.

Chạy xe Toyota chẳng có gì đáng nói cả. Nhưng tôi không chọn sống dưới khả năng của mình như các tác giả khác đề nghị bạn. Tôi muốn giàu vì tôi muốn sống một đời sung sướng... không sống dưới khả năng của mình. Nếu bạn muốn là một triệu phú sống dưới khả năng của mình thì cứ tiếp tục đi. Tùy bạn chọn.

Học kế toán và luật kinh doanh, hiểu xu hướng thị trường để bạn không bị làm mờ mắt bởi những người tự cho là “chuyên gia” (hoặc được tung hô bởi các phương tiện truyền thông) nhưng thực sự không phải là những nhà đầu tư.

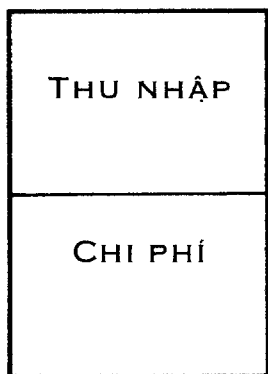
Người dẫn chương trình, một phóng viên cộng tác, trách là trong sách của mình, tôi không đưa ra những câu trả lời cụ thể. Tôi không cho người ta những câu trả lời dạng như “Giao tiền của bạn cho tôi và đa dạng hóa, đa dạng hóa, đa dạng hóa để rồi tôi có thể kiếm huê hồng,” hay là “Mua nhà đi vì bạn đang phí tiền thuê nhà đấy,” vì tôi muốn dạy người ta tự suy nghĩ cho mình. Bạn thấy đấy, có những lúc thuê lại tốt hơn là sở hữu - và chính bạn cần có thể xác định kiểu lãi suất tốt nhất cho bạn là gì. Dù tôi đồng ý có nhà là quan trọng nhưng biết lãi suất bao nhiêu, ở đâu, khi nào để mua cũng quan trọng vậy. Giống như một người rành mua sắm biết ở đâu có khuyến mãi, một nhà đầu tư rành rồi chỉ thích mua khi nào có khuyến mãi

diễn ra. Khuyên một đôi mua nhà vào thời điểm thị trường địa ốc cao giá và trả tiền bằng cách cắt giảm cả capuccino với tôi nghe thực là một cách ngốc nghếch và nghèo khó trong sở hữu nhà.

Người ta tốt hơn nên tự suy nghĩ bằng cách có kiến thức tài chính... có thể thấy được với đôi mắt X-quang hơn là bị để xỏ mũi dắt đi. Tìm một khóa kế toán và luật kinh doanh cho dù bạn chẳng có ý định làm một kế toán viên hay luật sư đi nữa.

Nói về Lưu lượng tiền mặt

Lưu lượng tiền mặt quan trọng vì nó là phần kiểm soát hàng đầu mà một chủ doanh nghiệp hay một nhà đầu tư muốn nắm giữ. Như đã nói, lý do tôi yêu địa ốc và mua hay xây dựng các công ty vì tôi kiểm soát được. Hầu hết các nhà đầu tư nghĩ đầu tư là rủi ro vì họ đầu tư vào những khoản đầu tư mà họ không kiểm soát được - chẳng hạn tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu và quỹ hỗ tương.



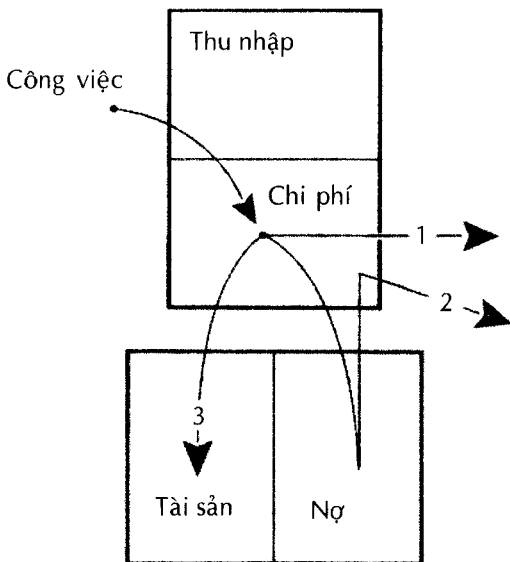
Khi nhìn vào sơ đồ báo cáo tài chính, bạn sẽ thấy tại sao kiểm soát Lưu lượng tiền mặt lại quan trọng đến thế với các chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư chuyên nghiệp.

Dấu hiệu của chỉ số IQ tài chính cao là Lưu lượng tiền mặt cao đi vào cột thu nhập. Dấu hiệu của chỉ số IQ tài chính thấp là Lưu lượng tiền mặt đi ra từ cột chi phí quá lớn.

Mỹ và nhiều người Mỹ gặp khó khăn tiền bạc vì họ không thể tăng được Lưu lượng tiền mặt vào cột thu nhập và mất kiểm soát đối với Lưu lượng tiền mặt đi ra từ cột chi phí. Bên cạnh đó, thay vì tạo ra tài sản, họ liên tục gây nợ, khiến cho Lưu lượng tiền mặt đi ra từ cột chi phí càng nhanh hơn. Một người nợ thẻ tín dụng vượt hạn mức, rút lại nợ trả góp nhà để trả nợ thẻ tín dụng, rồi lại mắc nợ thẻ tín dụng nhiều hơn nữa là một ví dụ của người mất kiểm soát.

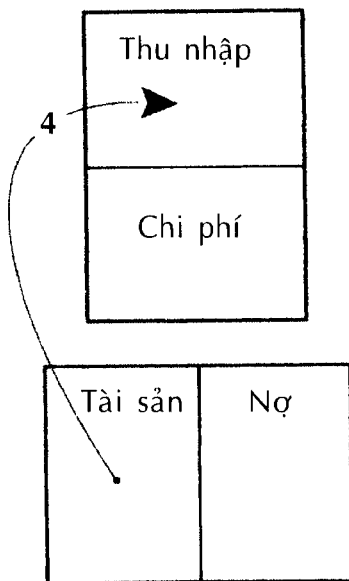
Người cha giàu khuyên tôi dành vài năm học cách bán hàng, gõ cửa từng nhà, vì ông muốn tôi học làm thế nào để quản lý lượng tiền chảy vào báo cáo tài chính của mình. Nhiều người gặp khốn khó chỉ vì họ không giỏi bán hay tiếp thị. Bạn có chú ý rằng Donald Trump có lẽ là nhà tiếp thị vĩ đại nhất thế giới hiện nay không. Thương hiệu của ông có nghĩa là tiền và nó hút thêm tiền.

Ngộ một điều, người cha giàu nói cột chi phí là phần quan trọng nhất. Ông nói, “Hầu hết tiêu pha và làm mình nghèo đi. Nếu con muốn giàu, con cần biết cách tiêu như thế nào để làm mình giàu lên.” Sơ đồ bên sẽ giải thích ý ông:



Có ba hướng kiểm soát căn bản từ cột chi phí. Một trong những lý do nước Mỹ chật vật và hàng triệu người chật vật là vì họ chỉ có Lưu lượng tiền mặt số 1 và 2. Nếu bạn muốn giàu, dù bạn kiếm bao nhiêu đi nữa thì cũng cần Lưu lượng tiền mặt số 3.

Như tôi đã nói từ trước, từ *USA Today* thực hiện một cuộc khảo sát và thấy rằng nỗi sợ hãi lớn nhất ở Mỹ không phải là khủng bố mà là sợ hết tiền lúc về hưu. Phải chăng đó là vì hầu hết các nhà tư vấn tài chính và mọi người có đầu óc của một người tiết kiệm? Lưu lượng tiền mặt số 3 là đường đi của một người tiết kiệm. Để trở nên cực giàu và không sống dưới khả năng thì người ta cần Lưu lượng tiền mặt theo mũi tên số 4. Đây là mũi tên mà Donald và tôi có.



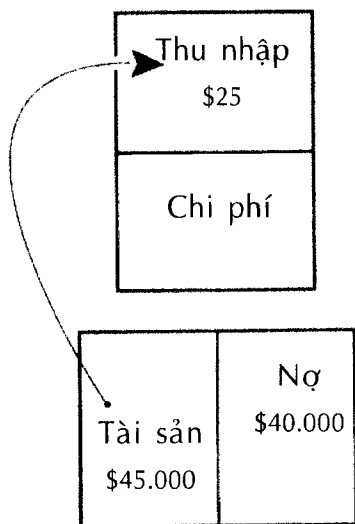
Dù chúng tôi có làm việc hay không thì tiền vẫn cứ đi vào từ tài sản của chúng tôi. Chúng tôi càng chăm chỉ thêm vào cột tài sản thì càng có nhiều tiền đổ vào. Cả Donald và tôi có dư tiền đi vào theo mũi tên số 4. Chúng tôi không cần phải làm việc nhưng chúng tôi vẫn tiếp tục làm chăm chỉ, tạo thêm tài sản, khiến chúng tôi giàu hơn.

Để tôi cho bạn một ví dụ các hoạt động của vợ tôi. Năm 1989,

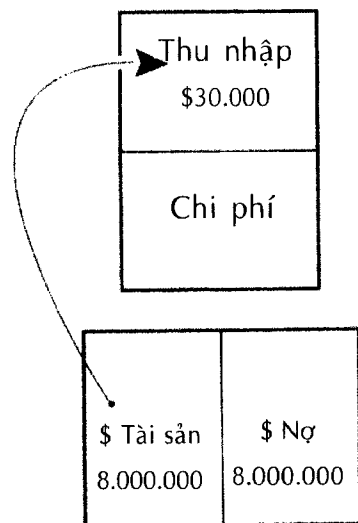
lần đầu tư đầu tiên của Kim là một căn nhà hai phòng ngủ một phòng tắm ở Portland, Oregon. Báo cáo tài chính của cô ấy như thế này (H.1)

Sau khi xem xét hàng nghìn hợp đồng và thực mua chừng 25 trong số đó, cô ấy đầu tư trong năm 2004 như sau: cô mua một căn nhà kinh doanh giá chừng 8 triệu đôla và trả trước 1 triệu đô mà cô đã mượn, tức 100% là từ nợ. Lưu lượng tiền mặt của Kim như thế này (H.2)

Nói cách khác, mỗi tháng, cô nàng kiếm được 30.000 đôla thu nhập ròng. Hơn nữa vì đây là thu nhập thụ động nên bị đánh thuế ở mức thấp hơn mức thuế một người có lương 30.000 đôla một tháng phải trả. Đây là một đầu tư ngoại hạng. Dù có những khoản đầu tư như thế nhưng chúng thuộc hàng hiếm. Tuy nhiên có kiến thức tài chính, có được cái nhìn với tia X-quang là có lợi. Nếu bạn tính toán sẽ thấy lợi nhuận



H.1



H.2

của đầu tư thế này là vô cùng. Chắc chắn nó hạ gục mức lời 10% mà các nhà hoạch định tài chính vẫn nỗ.

Các nhà đầu tư địa ốc và chủ doanh nghiệp thu lợi nhuận cao hơn từ tiền của mình vì sự sáng tạo được chấp nhận trong địa ốc và kinh doanh. Nhưng sáng tạo và quyền kiểm soát lại là điều không thể trong hầu hết các khoản đầu tư, cổ phiếu, trái phiếu và quỹ hỗ tương.

Năm 2005, Kim tìm được một khoản đầu tư khác. Lần này cô phải móc túi bỏ ra một triệu đôla nhưng lần đầu tư 2005 này cô cũng được lãi ròng 30.000 đôla một tháng. Hiện tại, thu nhập thụ động của cô, tức thu nhập không phải từ làm việc, đến hơn một triệu đô mỗi năm.

Vì thế mà tôi đề nghị các bạn sinh viên học những khóa về kế toán và luật kinh doanh ở đại học. Khi đã tốt nghiệp thì bạn hãy bắt đầu thực tập. Bạn sẽ cần chuyển những gì mình đã học thành kinh nghiệm. Càng luyện tập, bạn càng học được nhiều và càng tích lũy thêm kinh nghiệm. Bạn sẽ thấy rủi ro bớt đi và lợi nhuận tăng lên.

Kim có viết quyển sách tựa đề là *Người Phụ Nữ Giàu** (Rich Woman). Cô có đủ kinh nghiệm để viết quyển này. Kim mất chừng 10 năm để giảng như bây giờ và tôi có thể nói cô đã nằm trong hàng ngũ các chuyên gia. Tựa đề phụ của cuốn sách đã nói lên tất cả, "Vì tôi ghét bị bảo phải làm gì." Tôi có thể kiểm chứng cho lời khẳng định đó. Lý do cô giàu là vì cô muốn có tự do để sống đúng cuộc đời mình xứng đáng.

*. Sách do Nxb Trẻ in, 2007

Ngân hàng trả lãi suất cho tôi

Tôi có thể nghe bạn nào đó phát biểu, “Thì tiền tiết kiệm cho tôi lãi suất, tức lợi nhuận đấy thôi.” Nhưng vấn đề của tiết kiệm là giá trị đồng đôla tụt nhanh hơn lãi suất. Với tiền tiết kiệm, bạn có rất ít quyền kiểm soát về thu nhập hay lợi tức từ đó.

Những ai về hưu với thu nhập cố định, bây giờ và trong tương lai, sẽ có thể thấy lạm phát tăng, tức giá trị đồng đôla hay tiền tiết kiệm của họ sụt giảm.

Tôi thích học cách quản lý thu nhập, lợi nhuận từ tiền của tôi hơn là giao nó vào tay ngân hàng. Quả là tôi có giữ ít tiền tiết kiệm phòng chừng nhưng tôi không dựa vào những đồng đôla đó để sống.

Tôi khuyến khích mọi người học cách phát triển tư tưởng của một người đầu tư hơn là tư tưởng của một người tiết kiệm. Bạn sẽ ngủ tốt hơn khi về già nếu làm được điều đó.

Kết luận

Nếu bạn vẫn còn ở đại học, hãy học kiến thức căn bản về kế toán và luật kinh doanh. Khi rời trường, hãy đầu tư ít thời gian chuyển kiến thức đó thành kinh nghiệm. Về lý thuyết, học cách kiểm soát Lưu lượng tiền mặt từ thu nhập, chi phí, tài sản và nợ có vẻ dễ nhưng thực tế thì trái ngược. Chuyển lý thuyết đã học thành kinh nghiệm sống là điều cốt lõi.

Luật kinh doanh là luật của cuộc chơi. Ở trò chơi nào, bạn cũng thấy có luật và những trò chơi chuyên nghiệp luôn cần

đến trọng tài. Nhiều lần, tôi đã gặp rắc rối, không phải vì tôi là một kẻ lừa đảo mà chỉ vì tôi không rõ luật hay có người tư vấn không nắm rõ luật. Vì thế luật chơi rất quan trọng và càng hiểu những quy định căn bản sớm chừng nào, bạn càng có cơ hội thắng lợi chừng đó.

Nếu có thể thành thạo trong dự toán, quản lý lượng tiền mặt đi vào cột tài sản, bạn sẽ có nhiều cơ hội trở nên giàu có. Nếu giỏi dự toán và hiểu được kiểm soát và đòn bẩy, bạn có thể trở nên rất giàu có mà không cần công việc lương cao. Có nhiều người có lương cao nhưng vẫn nghèo chỉ vì họ không biết dự toán hay sử dụng đòn bẩy như thế nào và họ không có kiểm soát.

Vì thế hãy học các khóa kế toán và luật kinh doanh. Biết chút ít về kế toán và luật kinh doanh sẽ có thể giúp bạn dễ chọn được kế toán hay luật sư giỏi hơn. (Tuy nhiên, cả người lớn cũng có thể thực hiện việc này ở các trường ban đêm hay ở đại học cộng đồng tại địa phương. Và ở tuổi nào, bạn cũng có thể tham gia hay thành lập câu lạc bộ CASHFLOW và có được kiến thức tài chính.)

Công ty Người cha giàu chúng tôi có trang web www.RichKidSmartKid.com để có thể cung cấp miễn phí tài liệu đào tạo tài chính cho các trường. Đó là cách chúng tôi nâng tầm sân chơi cho mọi trẻ em.

Câu trả lời của Donald

Mới tuần này, tôi nhận thư từ một giáo sư ở đại học Georgetown, người dạy và biết con trai Eric của tôi khi nó học ở đó. Eric tốt nghiệp tháng trước từ trường kinh doanh và dù biết nó là học sinh nghiêm túc và có thành tích, tôi phải nói là không biết rõ nó siêng năng như thế nào.

Vị giáo sư có nói Eric là sinh viên duy nhất trong từng ấy năm giảng dạy đã nộp bài tập sớm một tuần trước hạn. Tinh thần làm việc của Eric đã trở thành điều mà tất cả các giáo sư khác của nó ghi nhận. Nó cũng nhận được một giải thưởng xuất sắc về đàm phán và phân xử (trong số các giải thưởng). Vị giáo sư nói nó nổi bật trong đám sinh viên, không phải vì nó cao gần 2m. Dĩ nhiên, tôi rất tự hào khi nghe về thành tích vượt bậc của con mình.

Tôi có nói một điều quan trọng: làm vượt mong đợi nếu bạn muốn xuất sắc. Tôi học trong thời gian rảnh và tôi sẽ vẫn làm thế nếu bây giờ quay lại trường học. Không cần biết bạn học gì; là gì thì cũng phải cố gắng thêm. Đọc càng nhiều càng tốt, học càng nhiều càng tốt, mỗi ngày.

Tôi biết một người học văn chương và anh ta không chỉ đọc tất cả những sách cần thiết và thêm những sách khác mà còn đọc CliffsNotes (loại sách tóm tắt các tác phẩm văn chương lớn) để nghiên cứu thêm. Tôi hỏi tại sao lại làm thế khi anh đã đọc qua hết (và biết anh ta đọc cái gì cũng rất kỹ càng). Anh ta trả lời, "Bằng cách đó, tôi có thể so sánh những gì họ nói với những gì tôi nghĩ và tôi có thể tranh luận trong đầu với hai nguồn đó. Đến lúc kết thúc việc đó thì tôi đã rất thông thuộc với tác phẩm." Không ngạc

nhiên, anh đã trở thành một luật sư - một luật sư thông minh và uyên bác. Anh đã chuẩn bị cho mình bằng cách làm việc kỹ lưỡng và làm nhiều hơn yêu cầu.

Hãy tháo bỏ thanh chắn trong bạn. Đừng bao giờ đặt mục tiêu làm “đủ.” Thế giới ngày nay cạnh tranh lắm và thay đổi nhanh lắm nên bạn sẽ phải nâng sức chịu đựng của mình nếu muốn trụ vững trong cơn cạnh tranh hay thậm chí lao vào cơn cạnh tranh để vươn lên.

Thêm nữa, thế giới đầy những kỹ thuật ngày càng tiến bộ và thay đổi không ngừng mà cập nhật chúng là điều cần thiết. Bạn phải biết điều gì đang diễn ra và với quá nhiều thứ như bây giờ, bài tập về nhà của bạn không phải nhỏ.

Bài tập về nhà thứ hai là theo dõi những sự kiện trên thế giới. Đừng lơ đãng trong chuyện này. Chúng ta đều nghe đến thị trường toàn cầu. Thì nó ngay đây, hãy hội nhập vào đó. Hãy đọc và cập nhật tình hình thế giới.

Trong mùa cuối của *Người học việc*, chúng tôi có một anh chàng tên Lenny gốc người Nga. Trong một bài thi, những người học việc được yêu cầu viết một *jingle* - tức câu thơ có nhiều âm điệu (nhưng trong tiếng Anh, *jingle* còn có nghĩa là tiếng chuông leng keng). Anh không biết nghĩa kia của *jingle*. Anh không biết nó là cái gì. Có người không tin và nghĩ anh ta đang giả vờ. Nhưng không hề vì anh bắt đầu bằng tiếng ngân nga trong cổ họng và rồi nói là thử thêm vào vài tiếng chuông, tức anh cố gắng hiểu *jingle* là gì bằng cách nghĩ đến bài *Jingle Bells* - bài hát Giáng sinh. Tôi phải đưa nó cho anh để thử. Rõ ràng biết điều gì đó trước khi thử vẫn tốt hơn.

Phải chấp nhận rằng có nhiều điều trong thế giới này ta còn phải học. Nếu bạn đang ở đại học và muốn là một tay chơi lớn trong thế giới này, hãy chú ý và đi thêm từng dặm một - mỗi ngày. Đừng chờ cơ hội đến với bạn.

Như Louis Pasteur nói, “Cơ hội thích đến với ai có chuẩn bị.”

Thứ ba, đừng quên lãng những kỹ năng sống của bạn, trong đó nên có một lượng kiến thức tài chính “đủ đơ.” Kiến thức tài chính có thể tác động sâu sắc đến chất lượng đời sống của bạn dù bạn ở lĩnh vực nào. Đừng để những điểm mù cản trở hay hủy hoại kế hoạch trong đời bạn. Nó giúp bạn suy nghĩ như một thợ xây và biết rõ từng phân một của căn nhà, hay từng góc ngách trong cuộc đời, đều phải được tính đến. Trong xây dựng, chúng ta không thể chờ vào may rủi hay hy vọng mọi việc đều trôi chảy. Điều đó đặt nền tảng cho tai họa. Chúng ta phải biết.

Một lý do tôi được cho là một người xây dựng giỏi là vì tôi kỹ lưỡng. Kỹ lưỡng không phải là chuyện muốn hay không mà là điều kiện tiên quyết. Đừng xem kiến thức tài chính là một thứ thêm thắt trừ khi bạn muốn gặp khó khăn lớn về sau. Để bắt đầu, hãy xem bảng cân đối tài chính của bạn mỗi tuần. Hãy xem việc đó cũng cần thiết như việc giặt giũ vậy.

Cuối cùng, dành ít thời gian để nghĩ đến mục tiêu. Bạn nên thử khám phá tham vọng và đam mê của mình nếu bạn chưa có. Một câu hỏi tốt cho chính mình là:

Mình sẽ làm gì nếu không cần tiền?

Trước khi vào đại học, tôi phải chọn lựa vào ngành phim ảnh hay địa ốc. Tôi thích thú cả hai ngành và tôi thực sự nghĩ đến việc

Đừng quên
lãng những kỹ
năng sống của
bạn, trong đó
nên có một
lượng kiến
thức tài chính
“đủ đô.”

Donald J. Trump

bạn muốn giữ câu trả lời cho riêng mình. Một trăm năm trước nếu có ai nói “Tôi muốn đi bộ trên mặt trăng,” họ có thể bị xem là dở hơi. Bây giờ thì chúng ta biết việc đó hoàn toàn có thể. Khi tập trung vào mục tiêu, có thể bạn sẽ khám phá ra mình cũng có tầm nhìn.

Biến những ý nghĩ đó thành hành động đòi hỏi có nguồn lực. Vì thế chúng ta hãy quay lại với trí tuệ tài chính, hay còn gọi là kỹ năng sống của bạn. Hãy học về tiền và cách khiến đồng tiền có thể làm việc cho bạn. Sau đó làm việc để biến giấc mơ của bạn thành hiện thực.

vào USC để học điện ảnh trước khi chọn Wharton. Tôi yêu địa ốc và không hề nghĩ lại sau khi đã quyết định nhưng tôi vẫn giữ nguyên niềm yêu thích của mình đối với ngành giải trí, vì thế mà tôi có một sự chuẩn bị tốt khi bước vào ngành này, một cách bất ngờ, sau này. Hãy chú ý những gì bạn yêu thích và có thể một ngày sẽ được tưởng thưởng xứng đáng.

Một câu hỏi khác giúp bạn với mục tiêu của mình: Bạn sẽ làm gì nếu bạn biết mình không thể thất bại? Câu trả lời có thể đáng sợ, có thể có lý hay có thể hoàn toàn ngạc nhiên ngay cả với bạn. Có thể

CHƯƠNG HAI MƯƠI HAI

TÔI LÀ MỘT NGƯỜI LỚN KHÔNG NHIỀU TIỀN, TÔI NÊN LÀM GÌ?

Câu trả lời của Robert

Ở thời của cha mẹ tôi, thế hệ Chiến tranh thế giới thứ hai, quy luật thành công khá đơn giản, “Đi học, tìm việc làm, siêng năng và công ty cùng với chính phủ sẽ chăm sóc cho bạn khi về hưu.” Họ được tăng lương tăng chức đều đặn vì kinh tế Mỹ tăng trưởng, dầu thì rẻ và chúng ta là lãnh đạo của thế giới tự do. Đồng đôla Mỹ mạnh và sau Chiến tranh thế giới thứ hai, nhiều nước phải mượn tiền Mỹ. Ngày nay thì gần như mọi thứ đều đảo ngược.

Luật của đồng tiền cũng đã thay đổi. Như đã nói, năm 1971, đồng đôla từ tiền đã chuyển thành một đơn vị thanh toán, tức chính phủ có thể in nhanh hơn mức bạn tiết kiệm. Thay đổi thứ hai là năm 1974, các công ty lớn cho nhân viên biết là họ sẽ không chăm sóc nhân viên trọn đời nữa.

Năm 1992, lại một lần nữa có điều chỉnh luật, gọi là Luật cải cách truyền thông - Telecom Reform Act. Lý do thay đổi này

ảnh hưởng đến luật của đồng tiền và lao động ngày nay là vì Luật cải cách truyền thông cho phép các công ty thuê mướn nhân công ở Trung Quốc, Ấn Độ, Ireland và bất cứ nơi nào trên thế giới một cách dễ dàng và rẻ tiền.

Khi tôi còn nhỏ, nhóm duy nhất bị cạnh tranh nước ngoài đe dọa là các công nhân cổ xanh. Như bạn biết, nhiều việc làm trong các nhà máy đã chuyển ra nước ngoài. Sau Luật cải cách truyền thông 1996, những công việc đòi hỏi trình độ đại học và công việc văn phòng cũng bắt đầu chuyển ra nước ngoài.

Nhiều tổng đài điện thoại không còn ở Mỹ nữa mà ở những nước như Ấn Độ. Đó là vì Luật cải cách truyền thông cho phép các công ty như Global Crossing (không còn tồn tại) lắp đặt hàng ngàn dặm cáp quang khắp thế giới. Bây giờ gọi đi châu Á hay Đông Âu có thể còn rẻ hơn là gọi từ thành phố này đến thành phố khác trong nước Mỹ.

Chủ yếu những người trong nhóm C và Đ hưởng lợi từ luật này và nhiều người trong nhóm L và T chịu thiệt hại. Người ta đã từng than khóc trước cảnh công việc chuyển ra nước ngoài. Việc này đã diễn ra từ nhiều năm nhưng chính luật năm 1996 đã đẩy nhanh tiến trình. Ngày nay, ngay cả thu nhập của bác sĩ y khoa, luật sư và kế toán cũng bị đe dọa vì thay đổi này.

Năm 2001, lại thêm một việc mới - Trung Quốc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Một lần nữa, đây là tin tuyệt vời cho những người nhóm C và Đ nhưng lại có thể là mối họa cho những người thuộc nhóm L và T.

Xin tăng lương

Tác động của Luật cải cách truyền thông và việc Trung Quốc gia nhập WTO nằm ở chỗ xin tăng lương giờ đây có thể là hành động dẫn đến mất việc. Dù bạn là công nhân hay nhân viên văn phòng, người cạnh tranh chỗ làm với bạn vẫn có thể cách xa hàng ngàn dặm - lại vào thời buổi lạm phát leo thang, giá ga leo thang và giá nhà đã vượt nóc.

Một số bạn nói, “Công việc của tôi vẫn an toàn. Tôi là giáo viên và người ta phải đến lớp để học chữ.” Vâng, nhiều công việc vẫn thế, trong đó có cảnh sát, nhân viên bàn giấy, lính cứu hỏa, phục vụ khách sạn, dọn vệ sinh, công nhân công ích và nhiều nghề khác nữa. Một số công việc không bị người nước ngoài cạnh tranh. Nhưng hãy nhớ: nếu công nhân và nhân viên văn phòng mất việc thì rồi họ sẽ là nguồn cạnh tranh chỗ làm của bạn.

Đơn giản hay phức tạp

Nếu bạn là người lớn ít tiền, bạn có hai chọn lựa chính:

1. Sống dưới khả năng
2. Mở rộng khả năng

Nói cách khác:

1. Đơn giản
2. Phức tạp

Tôi có nhiều người bạn trở nên đơn giản hóa. Họ thu nhỏ và

giảm bớt tiêu chuẩn sống. Một đôi ở Nam Arizona tự xây nhà gạch thô, vì thế không phải vay. Họ không dùng điện, tức họ dùng năng lượng mặt trời, dùng nước giếng, nuôi gia súc và trang bị nhiều thứ nữa. Người chồng có trợ cấp quân đội và đi vào thành phố mỗi tháng một lần mua các nhu yếu phẩm. Họ sống đơn giản và rất mãn nguyện.

Nhiều người thuộc thế hệ bùng nổ dân số dời về Mexico hay Costa Rica cho một cuộc sống giản dị hơn mà giá cả dễ chịu hơn.

Donald và tôi chọn một cuộc sống phức tạp hơn. Chúng tôi làm việc 24/7 vì chúng tôi có mối kinh doanh khắp thế giới. Chúng tôi có nhiều nhà, có liên lạc truyền thông thường xuyên với trụ sở chính và liên tục đi lại.

Kim và tôi yêu cuộc sống này. Chúng tôi có bạn bè khắp thế giới và cách sống của chúng tôi cho phép có những mối quan hệ tầm xa, cả cá nhân lẫn trong kinh doanh.

Nhiều người nằm đâu đó giữa hai cách sống nói trên. Ngày nay, người ta có thể dễ dàng mua 100 hecta đất, cắt đứt khỏi các hệ thống nhưng vẫn liên lạc được với cả thế giới và sống 24/7 nếu họ muốn.

Lý do tôi nói chọn đơn giản, phức tạp hay cả hai bây giờ là quan trọng vì tất cả những chọn lựa đều đòi hỏi thời gian, tiền bạc và kế hoạch. Tôi biết nhiều người muốn bứt khỏi hiện tại, lánh xa cuộc sống hàng ngày ồn ã này nhưng họ không kiếm được thời gian hoặc 100 hecta đất.

Là người lớn, bạn nên biết mình muốn sống như thế nào.

Không có việc đúng hay sai. Quan điểm của tôi: bắt đầu lên kế hoạch cho nó từ bây giờ - trước khi quá trễ, đặc biệt nếu bạn muốn sống trên 100 hecta đất của bạn hay trên một hòn đảo nhiệt đới. Đề nghị của tôi là hãy bắt đầu tìm kiếm thiên đường của bạn từ bây giờ. Có những thứ quan trọng hơn tiền.

Donald và tôi không đề nghị nhích sống hối hả của chúng tôi. Nhưng chúng tôi yêu nó. Chúng tôi chọn nó. Chúng tôi muốn bạn chọn cách sống của mình.

Nếu bạn chưa sẵn sàng về dưỡng già ở một trang trại hay bãi biển nào đó và cuộc sống giàu có, nhận nhích hấp dẫn bạn thì có lẽ bạn cần tăng độ phức tạp của mình. Tăng độ phức tạp có nghĩa tăng nhận thức tài chính về thế giới quanh bạn cũng như thế giới trước mắt bạn. Ví dụ, khi thức dậy, tôi cần biết thị trường châu Á và châu Âu như thế nào. Tỷ giá giữa yên Nhật và đôla bao nhiêu? Dầu đang thế nào? Còn khí đốt, vàng, bạc và các công ty của tôi ở Trung Quốc và Nam Mỹ?

Nó cũng có nghĩa đọc sách báo kinh doanh như *Forbes*, *Fortune*, *TIME* và *The Economist* để bắt mạch thế giới. Kim và tôi thường xuyên tham dự những hội thảo tài chính và đầu tư, không chỉ để gặp người mới mà để nắm bắt những ý tưởng mới và tìm những xu hướng đầu tư mới. Phức tạp có nghĩa là gặp gỡ

Nói đơn giản,
sự phức tạp
cạnh tranh có
nghĩa là làm
một sinh viên
trong thế giới
đồng tiền, con
người và kinh
doanh 24/7/52.

Robert T. Kiyosaki

và làm ăn với nhiều dạng người khác nhau. Trong thế giới chủ doanh nghiệp và đầu tư với nhiều đòn bẩy, bạn gặp nhiều nhân vật thú vị cùng những nghệ sĩ giả danh.

Cuộc sống chúng tôi cũng đồng nghĩa với việc tiếp xúc báo giới thường xuyên. 90% số lần là tốt cho chúng tôi. Nhưng luật 90/10 vẫn đúng, 10% hứa hẹn những bài báo công tâm về chúng tôi nhưng rồi đâm vào lưng chúng tôi, bịa đặt thay vì đưa ra chứng cứ, bóp méo thay vì cung cấp thông tin. Như người cha giàu vẫn nói, “Tự do ngôn luận không có nghĩa con phải nói sự thật.”

Nói đơn giản, sự phức tạp cạnh tranh có nghĩa là làm một sinh viên trong thế giới đồng tiền, con người và kinh doanh 24/7/52. Hai mươi bốn giờ mỗi ngày, bảy ngày mỗi tuần, 52 tuần mỗi năm. Tôi yêu trò chơi này. Với tôi, nó giống như trận Super Bowl vào mỗi chủ nhật. Tôi chưa biết trò chơi nào thú vị hơn, kinh hoàng hơn, đôi khi thất vọng nhưng rồi tưởng thưởng lớn đến như thế. Nếu bạn khờ khạo, những gì bạn giành được sẽ bị lấy lại tất. Nếu bạn thông minh, trò chơi sẽ mở những giếng dầu và bạn sẽ ngập trong tiền.

Hai thái cực

Và đó là hai thái cực cho bạn và tùy bạn chọn. Tôi đã có sự chọn lựa cho mình từ nhiều năm trước, lúc còn là học sinh lớp năm, khi đọc về những nhà thám hiểm vĩ đại như Columbus, Marco Polo và Leif Erickson. Tôi hằng mơ theo chân những người ấy khắp thế giới và đó chính xác là những gì tôi đã làm. Cái

khác là bây giờ tôi có thể đi vòng quanh thế giới và vẫn kiểm tra được tài sản của mình nhờ phương tiện liên lạc nhanh hơn cả khoảng thời gian Columbus rời bến tàu. Thế giới ngày nay là thị trường 24/7. Hàng ngàn tỉ đôla buôn bán sang tay mỗi ngày. Vì thế mà tôi thấy buồn cười khi gặp những người tìm việc làm hay chờ tăng lương hay cứ băn khoăn phải làm gì để kiếm thêm vài đôla. Dĩ nhiên họ sống trong một thế giới khác tôi. Ngày nay người ta có thể sống ở những nơi tận cùng trái đất nhưng vẫn làm ăn với cả thế giới.

Con người có quyền chọn kiểu thế giới họ muốn sống. Thay vì nổi giận với toàn cầu hóa mà nhiều người như thế, tôi lại thích cố gắng hết mình để theo kịp nó. Mới đây, chúng ta có nghe đến những người nổi loạn ở Pháp. Những người nổi loạn đó đòi hỏi đảm bảo việc làm. Sinh viên muốn chính phủ đưa ra luật không cho phép công ty sa thải. Dù tôi hiểu những lo lắng ước vọng đảm bảo công việc của họ, tôi e là những người trẻ này không sống trong thực tại mới này.

Khi có người hỏi tôi họ nên làm gì, tôi đề nghị họ đi Pháp, rồi bay sang New York và Los Angeles, rồi bay đến Hồng Kông, Singapore, Thượng Hải, Ấn Độ rồi là Dubai, Prague, rồi London và Dublin, sau đó về nhà. 25.000 đôla đó là số tiền bạn tiêu có ý nghĩa hoặc vô nghĩa nhất.

Một người bạn của tôi ở Arizona luôn đi du lịch châu Âu đã chấp nhận lời khuyên của tôi và đi vòng quanh thế giới. Khi quay lại, anh nói thế này, “Chao ôi! Tôi được mở mắt. Không tin được là phần còn lại của thế giới lại vận động nhanh đến thế. Hồng Kông và Thượng Hải làm tôi choáng váng. Nếu công nhân

Mỹ có thể thấy công nhân châu Á làm việc nhanh đến thế nào mà tiền lương lại ít hơn nhiều, họ sẽ nhận ra mình chẳng làm việc chăm chỉ gì. Và ở châu Âu, người giàu vững vàng hơn vì họ hoạt động toàn cầu hơn người Mỹ. Nhưng nhiều công nhân châu Âu khác cũng đang trong thời kỳ đen tối. Thay vì tiến lên, nhiều người trong số đó lại đi thụt lùi.” Vì thế, hãy chu du và thấy thế giới của đồng tiền đang tăng tốc và mang cái tên toàn cầu hóa.

Cuộc thi Olympic thắng tiền

Với những người bắt đầu tay trắng nhưng muốn giàu, tôi thường khuyên họ tưởng tượng họ muốn giành huy chương vàng Olympic. Khi bạn đã đặt ra mục tiêu giành huy chương vàng, câu hỏi tiếp theo là Olympic nào - mùa hè hay mùa đông. Sau đó câu hỏi tiếp theo là môn thi nào? Bạn muốn là nhà vô địch chạy 100 mét, chèo thuyền, trượt băng nghệ thuật, trượt tuyết đổ dốc, trượt ván, quăng búa hay bắn súng? Khi đã chọn được môn, bạn bắt đầu học, luyện tập, thuê huấn luyện viên, tham gia các giải nhỏ và cống hiến cả đời vì chiến thắng.

Nếu bạn không sẵn sàng hết mình vì chiến thắng, tôi e là bạn không có cơ may chiến thắng Olympic hay trở nên giàu có.

Khi nhìn lại đời mình, có ba môn tôi bị trượt ở trường là Văn, đánh máy và kế toán. Bây giờ, tôi được biết đến nhiều nhất với tư cách một tác giả, tôi dành hầu hết thời gian để đánh máy và tôi viết về kế toán. Dù tôi không giỏi viết, đánh máy hay kế toán, tôi đã quyết tâm để chiến thắng.

Đánh giá thực tế

Nếu bạn là người trưởng thành, đã đến lúc thành thật với chính mình và hỏi, “Tôi đi trước thế giới hay đang bị tụt hậu?” Nếu bạn đang tụt hậu và vẫn muốn tụt thêm thì hãy bắt đầu đơn giản hóa cuộc sống của bạn đi. Có thể bạn cần sống dưới khả năng của mình như hầu hết các nhà kế hoạch tài chính khuyên.

Nếu bạn quyết định tham gia toàn cầu hóa và trở nên phức tạp hơn, đây là những bước căn bản mà tôi đề nghị:

1. Tìm bạn, cũ hay mới, hay tham gia một câu lạc bộ với những người có cách nghĩ giống bạn.
2. Đi nhiều hơn nữa. Hãy thực hiện những chuyến đi để học và lớn. Hãy nhìn vào thế giới.
3. Tôi khuyên bạn đọc:
 - *The World is Flat* (Thế giới phẳng^(*)) của Thomas Friedman
 - *The Dollar Crisis* (Khủng hoảng đôla) của Richard Duncan
 - *A Whole New Mind* (Một tinh thần hoàn toàn mới) của Daniel Pink
 - *The Coming Economic Collapse* (Sự sụp đổ kinh tế sắp đến) của Stephen Leeb
 - *The America We Deserve* (Nước Mỹ Chúng Ta Xứng Đáng Có) của Donald Trump

*. Nhà xuất bản Trẻ, 2006

Nếu bạn vẫn chưa đạt tốc độ, hãy đọc và nghiên cứu những cuốn sách này ngay khi có thể; chúng sẽ cho bạn cái nhìn thú vị về thế giới, một cái nhìn rất khác với những gì các chính khách và những nhà kế hoạch tài chính của chúng ta vẽ ra. Khi nghiên cứu những cuốn sách này, đặc biệt là theo nhóm, tầm nhìn của bạn vượt quá những khó khăn của thế giới chúng ta. Bạn sẽ thấy thế giới mới dửng dưng cảm đang vươn lên với biết bao cơ hội trở nên giàu có, vượt lên mọi giấc mơ hoang đường nhất của bạn.

Thay vì sống như một con đà điểu, mà số đông vẫn thế, bạn có thể muốn vút bay như cánh đại bàng và hưởng thụ cuộc sống chỉ 10% dân số được biết.

Gặp những người cùng chí hướng

Ở công ty Người cha giàu, chúng tôi rất hứng khởi khi nhiều cá nhân thành lập câu lạc bộ CASHFLOW của riêng họ. Câu lạc bộ CASHFLOW là một nhóm người tập trung lại để chơi trò CASHFLOW và đầu tư thời gian vào giáo dục tài chính. Những câu lạc bộ này độc lập với công ty Người cha giàu và thành lập tự phát.

Có hai kiểu câu lạc bộ: những câu lạc bộ thương mại và những câu lạc bộ giáo dục

1. Câu lạc bộ CASHFLOW thương mại thường được hình thành vì người thành lập câu lạc bộ dùng trò chơi CASHFLOW như một cách để giới thiệu trò chơi với nhóm nhưng cũng là với những sản phẩm họ đang bán. Ví dụ một công ty địa ốc

dùng trò chơi như một công cụ giáo dục nhưng cũng để giới thiệu người ta với nhân viên và dịch vụ của công ty địa ốc đó. Cần nhắc bạn rằng những câu lạc bộ này không trực thuộc công ty Người cha giàu. Chúng hoàn toàn độc lập. Tất cả những gì chúng tôi yêu cầu từ những câu lạc bộ thương mại đó là họ thông báo trước cho thành viên mới yếu tố thương mại trước khi họ chơi.

Ở công ty Người cha giàu, chúng tôi nhận ra hầu như ai cũng kinh doanh thứ gì đó. Điều chúng tôi yêu cầu là phải làm việc có uy tín và chuyên nghiệp.

2. Những câu lạc bộ CASHFLOW giáo dục được thành lập chủ yếu với mục đích dạy cho bạn bè và gia đình đúng những nguyên tắc kinh doanh và đầu tư mà người cha giàu đã dạy tôi.

Bạn có nhớ ở Tháp Học được giới thiệu phần đầu sách, một trong những cách tốt nhất để học và nắm được những gì đã học là học nhóm và chơi trò chơi hay những mô phỏng. Đó là những gì câu lạc bộ CASHFLOW làm. Đó là cách học tập thể và cũng là con đường tuyệt vời để gặp gỡ bạn mới.

Chúng tôi khẩn khoản đề nghị bạn đầu tư thời gian trước khi đầu tư tiền. Chúng tôi nghĩ bạn học cách câu trước khi đưa tiền cho người khác đi câu. Vì thế mà câu lạc bộ CASHFLOW được thành lập ở nhà, công ty vào giờ ăn trưa, trường học và nhà thờ.

Đó là hai loại căn bản của câu lạc bộ CASHFLOW. Nếu bạn muốn biết trong khu vực của mình có câu lạc bộ nào không, chỉ

cần vào trang web RichDad.com để tra danh mục. Nếu bạn muốn mở một câu lạc bộ cho mình, hãy liên hệ với chúng tôi. Chúng tôi có những sản phẩm mới được thiết kế đặc biệt để hướng dẫn và hỗ trợ cho các câu lạc bộ CASHFLOW.

Kết luận

Nếu bạn quyết định sống trong thế giới phức tạp hơn của xã hội toàn cầu như chúng tôi, tôi khuyên bạn học những đề tài sau:

1. **Nhập môn đầu tư:** đây là khả năng đọc số. Nếu bạn sắp đầu tư vào một công ty, địa ốc hay cổ phiếu, bạn cần đọc được những số liệu. Đó là phần quan trọng của kiến thức tài chính.

CASHFLOW 101 được thiết kế và sáng tạo để dạy phần căn bản của nhập môn đầu tư.

2. **Đầu tư có kỹ thuật:** kỹ thuật đầu tư là phần quan trọng trong thế giới năng động ngày nay. Kỹ thuật đầu tư đòi hỏi biết đầu tư thế nào khi thị trường lên hay xuống. Một người đầu tư có kỹ thuật biết làm sao kiếm tiền cho dù thị trường đi theo chiều hướng nào.

Quan trọng hơn, kỹ thuật đầu tư là thiết yếu trong việc dạy nhà đầu tư đầu tư có bảo hiểm. Những người nghiệp dư thì không. Một trong những lo ngại của tôi với quỹ hỗ tương là ngoài việc không mượn được tiền để mua quỹ hỗ tương, thường bạn còn không thể mua bảo hiểm phòng thị trường sụp đổ. Điều đó cực kỳ rủi ro.

CASHFLOW 202 được thiết kế và sáng tạo để dạy bạn từ trong ra ngoài về đầu tư có kỹ thuật.

Và nếu bạn không có tiền để mua những trò chơi này, chỉ cần lên RichDad.com và tìm câu lạc bộ CASHFLOW gần bạn. Hầu hết những câu lạc bộ này có cả hai bảng trò chơi cũng như có bản điện tử để bạn có thể thách thức, gặp gỡ và chơi với những người cùng chí hướng trên khắp thế giới.

Quan trọng nhất, bạn sẽ chỉ đầu tư thời gian chứ không có rủi ro gì với túi tiền của mình. Khi cảm thấy đã lĩnh hội căn bản của nhập môn đầu tư và đầu tư có kỹ thuật, bạn có thể tiến lên và đầu tư chút ít từ tiền của mình. Khi đã học và năng thực hành thì ngay lập tức bạn sẽ đi khắp thế giới, cả thực tế lẫn qua mạng, chơi trò chơi hấp dẫn nhất thế giới - trò chơi của tiền.

Câu trả lời của Donald

Tôi khuyên bạn nên nhìn thật sâu vào cách sống và con người của bạn. Bạn thích đơn giản? Bạn thích phức tạp?

Với tôi, tiền giống như sức khỏe. Sức khỏe quan trọng với chúng ta. Bạn có thể có cả núi tiền nhưng nếu không có sức khỏe tốt thì không hay lắm. Tiền có những hạn chế của nó. Tôi nói thế để khiến bạn nghĩ đến những gì bạn đang có.

Nếu tôi không có tiền nhưng lại khỏe mạnh, tôi biết mình có thể có một khởi đầu tươi sáng với sự cần cù và kiên trì. Sự cần cù nâng cao chỉ số IQ tài chính của bạn hàng ngày nhờ cập nhật với

tình hình thế giới và đọc các tạp chí tài chính. Kiên trì để hiểu rằng mọi thứ đều cần có thời gian, nỗ lực và suy nghĩ.

Tôi đảm bảo rằng bất cứ ý tưởng nào tôi có để kiếm tiền đều được kiểm chứng thực tế. Càng già thì cái giá phải trả càng cao mà lại có ít thời gian để sửa chữa những sai lầm lớn. Nhưng hy vọng chúng ta có nhiều kinh nghiệm sống hơn để dựa vào.

Tôi có nói chuyện với Allen Weisselberg, giám đốc tài chính của tôi và anh có nói khi còn là một giáo viên trẻ mới ra trường, anh thường giới thiệu cho sinh viên những bài học mới bằng cách bắt đầu với điều gì đó đã biết trước khi dẫn vào những thứ mới. Anh đặc biệt lo lắng sinh viên trung học không có kỹ năng về tiền, mà theo anh tức là kỹ năng sống của họ đáng lo ngại. Cuối cùng anh đã chỉ rõ quan điểm của mình bằng cách hỏi họ có thích đi mua sắm không. Tất cả đều thích. Sau đó anh hỏi họ thử tính một chiếc quần jean giảm giá 15% là bao nhiêu. Họ nói người bán hàng sẽ tính cho họ!

Rồi anh hỏi họ nếu người bán hàng không tính toán đúng thì sao? Họ có biết tính toán chính xác để có thể chỉnh người bán hàng được không? Vì nếu họ không biết thì làm thế nào chắc được mình có bị gạt hay không? Thế là những cô cậu trẻ không thích chuyện bị gạt nên bắt đầu thử tính con số chính xác. Anh nói với chúng ví dụ này là một bước để sẵn sàng hay ít ra là chú ý đến những gì đang diễn ra quanh chúng.

Bài học đó cũng đúng cho người lớn. Chúng ta phải bỏ thời gian để tự hiểu được sự việc hoặc chúng ta phụ thuộc vào người khác mà họ vô tình hay cố ý có những ưu tiên khác trước khi nghĩ đến lợi ích của chúng ta.

Hãy đánh giá kỹ năng của bạn, những mối quan tâm, vị trí, thiên hướng, và tập trung suy nghĩ để thay đổi tình hình. Hãy rộng mở với những ý tưởng mà thường bạn không thích thú. Hãy hiểu rằng cơ hội có thể đến với những bộ dạng khác nhau và có những điều tuyệt vời đến sau sự đổ vỡ. Có lẽ việc đó không dễ nhưng nó có thể xảy ra.

Dù làm gì bạn cũng đừng bỏ cuộc. Đánh giá những gì phù hợp với bạn và tận dụng chúng. Chúng ta ai cũng có một khả năng gì đó, ai cũng là “độc bản” và như tôi có nói từ trước, tôi không chấp nhận ngoại lệ.

Với cuộc đời bạn và cuộc sống của những người bạn yêu thương, bạn cũng nên như thế.

Sự cần cù
sẽ tăng chỉ số
IQ tài chính
của bạn
lên mỗi ngày.

Donald J. Trump

CHƯƠNG HAI MƯƠI BA

TÔI THUỘC THẾ HỆ BÙNG NỔ DÂN SỐ - KHÔNG CÓ NHIỀU TIỀN, TÔI NÊN LÀM GÌ?

Câu trả lời của Robert

Thế hệ bùng nổ dân số, những người sinh trong khoảng thời gian 1946 đến 1964, trên nhiều phương diện, là những người rất may mắn. Họ sinh ra ngay khi Mỹ trở thành siêu cường thế giới cả về quân sự lẫn tài chính. Thế nhưng giờ đây họ lại chứng kiến sự xuống dốc của Mỹ, nếu không phải là quân sự thì cũng là tài chính.

Thế hệ bùng nổ dân số là thế hệ cuối cùng của Thời đại Công nghiệp và là đầu tiên của Thời đại Thông tin. Họ là lớp người chuyển tiếp và sự quá độ này đang gây ra chia rẽ lớn hơn giữa những người có tiền và không tiền trong thế hệ này.

Tuổi già hẳn không dễ chịu cho những ai tuân theo những luật lệ và giá trị của Thời đại Công nghiệp. Sau khi ra trường, nhiều người số họ đi làm trong những ngành của Thời đại Công nghiệp như xe hơi và hàng không. Ngày nay, thế hệ bùng nổ

dân số trong những ngành này phải đối mặt với những thách thức tài chính to lớn ngay khi họ chuẩn bị về hưu.

Những ai đã chuyển sang những luật lệ và giá trị của Thời đại Thông tin sẽ có cơ hội về già trong sung sướng hơn. Trong khi nhiều người ngành xe hơi và hàng không đang đau khổ thì những người làm trong các công ty như Microsoft và Apple lại cực kỳ thành công.

Khi nhóm này về già, sự khác biệt tài sản giữa người thuộc Thời đại Công nghiệp và thời đại Thông tin trở nên đậm nét hơn. Việc họ sẽ sống như thế nào trong vài năm tới có thể tùy thuộc vào luật tiền nào họ theo - luật của Thời đại Công nghiệp hay Thời đại Thông tin.

Khi làn sóng đầu tiên của bùng nổ dân số tốt nghiệp đại học, thế giới bắt đầu thay đổi. Đầu tiên là cuộc chiến tranh của Mỹ ở Việt Nam - một cuộc chiến tốn kém đã chia rẽ và gần như xé toang nước Mỹ. Rồi năm 1971, Mỹ thôi không theo kim bản vị. Năm 1973 khủng hoảng dầu mỏ lần đầu tiên. Rồi năm 1974, luật ERISA thông qua.

Năm 1971, lúc nhiều người trong thế hệ bùng nổ dân số đầu tiên rời trường đại học, vàng có giá 35 đôla một ounce. Bây giờ vàng đã chạm đến 700 đôla một ounce. Đó là một ví dụ cho thấy đồng đôla đã mất bao nhiêu mãi lực.

Năm 1971, nhiều người kết hôn và mua nhà. Năm 1968, cha tôi trả 50.000 đôla cho căn nhà của ông. Bây giờ, cũng căn nhà như thế giá trôm trôm hai triệu đôla. Nếu việc tăng giá trị này là điều tốt cho người thuộc thế hệ bùng nổ dân số thì nó lại gây

khó khăn cho con cháu họ trong việc đủ khả năng mua nhà. Bây giờ họ gặp vất vả trong việc cho con cái ra riêng.

Nhiều người không có trợ cấp do những thay đổi bắt đầu từ 1974. Nhiều người không có kế hoạch Trợ cấp lợi ích xác định như bố mẹ họ đã từng có, mà nếu có, thì số nhiều những kế hoạch lợi ích xác định này cũng gặp vấn đề. Vì không được giáo dục về tài chính lúc còn ở trường, họ không hiểu được sự khác nhau giữa kế hoạch Đóng góp xác định, kế hoạch tiết kiệm và kế hoạch trợ cấp của bố mẹ họ. Hàng triệu người đơn giản chỉ giao tiền cho “chuyên gia tài chính” và không biết chuyện gì đang xảy ra với tiền của mình. Năm 2000, thị trường tài chính đổ sụp khiến nhiều người trong số này sực tỉnh trước thực tế là thời kỳ về hưu của họ có thể không an toàn. Nhiều người nhận ra các “chuyên gia” của họ còn ít kiến thức tài chính hơn cả họ nữa.

Năm 2006, sau khi mua những chiếc xe hơi dạng thể thao hao xăng khủng khiếp, người ta một lần nữa bị khủng hoảng dầu gây choáng váng. Lần này là thực, không phải một cuộc khủng hoảng vì chính trị. Năm 1973, giá dầu thô là 3 đôla một thùng. Bây giờ có thể lên đến hơn 100 đôla một thùng hay thậm chí trong tương lai còn cao hơn nữa.

Giá dầu tăng có nghĩa những ai sống dựa vào thu nhập cố định sẽ thấy khoản thu nhập đó không còn mua được nhiều như trước. Điều gì sẽ đến với tiết kiệm về hưu của họ nếu giá xăng chạm đến 10 đôla cho một gallon (4,5 lít)?

Và chúng ta cũng biết về An sinh xã hội và Chăm sóc y tế. Tôi hy vọng không có bạn đọc nào ở đây cậy vào chính phủ trong việc chăm sóc mình.

Dự đoán chừng 80% thuộc thế hệ bùng nổ dân số sẽ không thể sống thoải mái lúc về hưu. Nhiều người gặp khó khăn chỉ vì họ đã đi theo những kế hoạch tài chính từ thời của bố mẹ họ.

Tôi sẽ tiếp tục làm việc

Một số người bạn cùng thời với tôi nói họ sẽ tiếp tục làm việc. Dù tôi đồng ý rằng làm việc là cách tuyệt hảo để sống năng động và khỏe mạnh nhưng sẽ hơi thiếu cần nếu bạn cho rằng mình có thể làm việc mãi mãi. Việc gì sẽ đến nếu bạn thực sự không thể làm việc nữa? Chi phí chăm sóc y tế ở nhà thì cao vót. Và sẽ ra sao nếu con của bạn không có một phòng trống cho bạn?

Nhiều người chúng ta để nỗi sợ chế ngự cuộc sống của mình chứ không phải tình yêu. Ví dụ nhiều người làm việc không phải vì họ yêu những gì mình đang làm mà vì sợ bị đuổi việc hay không kiếm đủ tiền. Nhiều người đầu tư cũng vì cùng một nỗi sợ - không có đủ tiền. Và nhiều người không hạnh phúc vì họ không yêu.

Robert T. Kiyosaki

Sức khỏe, giàu có, và hạnh phúc

Khi còn học ở học viện, tôi nhận ra cha tôi thực sự là một người thành đạt. Dù gì ông cũng là người đứng đầu ngành giáo dục, được ngợi khen nhiều thành tích và được đồng nghiệp kính trọng. Nhưng ông không có sức khỏe, sự giàu có hay hạnh phúc.

Sức khỏe của cha tôi suy kém vì mỗi ngày ông hút hai ba gói thuốc không đầu lọc. Cuối cùng ông chết vì ung thư phổi.

Ông không có tài sản. Ông kiếm rất nhiều tiền nhưng cũng tiêu chùng áy. Ông cố gắng tiết kiệm chứ không đầu tư. Tôi tin là ông đã dựa vào trợ cấp giáo viên, An sinh xã hội và Chăm sóc y tế.

Ông cũng không hạnh phúc. Càng thành công, ông càng bị áp lực công việc. Hiếm khi ông ở nhà. Dù cả đời tôi chơi thể thao nhưng ông lại chưa từng chơi môn gì. Lúc nào ông cũng làm việc. Lúc nào ông cũng trên đường, đi đến các trường trong bang và dự các cuộc họp phụ huynh nhưng lại không thể dự họp phụ huynh cho chính các con mình.

Sức khỏe và sự giàu có được đo bằng thời gian

Sức khỏe và tiền bạc có thể đo được nhưng hạnh phúc khó định lượng hơn. Khi ta đi bác sĩ, bác sĩ sẽ lấy mẫu máu, đo huyết áp và bây giờ còn cho bạn qua máy chụp cắt lớp nữa. Như thế sức khỏe phần nào có thể đo được. Tài sản cũng thế. Khi ngân hàng muốn biết có cho bạn vay tiền được không thì điều đầu tiên họ cần là đơn xin vay cùng tình hình tài chính của bạn.

Sức khỏe và tài sản cũng được đo bằng thời gian. Ví dụ nếu bạn bệnh, bác sĩ có thể nói, “Anh còn sống được sáu tháng nữa.” Có nghĩa là bạn hoàn toàn không khỏe mạnh. Nếu tuổi thọ bình quân là 75 và bạn đang 60 tức bạn không còn nhiều thời gian nữa.

Tạp chí *Forbes* từng định nghĩa “giàu” là thu nhập 1 triệu đôla mỗi năm. Như thế giàu được đo bằng tiền. Tài sản được đo bằng thời gian. Ví dụ nếu bạn có tài khoản tiết kiệm là 10.000 đôla và chi phí sinh hoạt hàng tháng là 1.000 đôla thì tài sản của bạn là mười tháng.

Định nghĩa người nghèo

Có lần tôi xem *CNBC*, một kênh truyền hình tài chính nổi tiếng, người bình luận nói anh ta tình cờ xem được một lá thư nội bộ của một tổ chức tài chính có tiếng. Anh ta có đề cập đến tên của công ty môi giới chứng khoán nổi tiếng đó nhưng vì không trực tiếp thấy lá thư đó nên tôi không nêu tên. Người bình luận nói thế này, “Tờ thông báo nội bộ của công ty đó định nghĩa người nghèo là người không có ít nhất 100.000 đôla tiền mặt để đầu tư.”

Thử tưởng tượng điều đó. Tức hầu hết người Mỹ có thể được định nghĩa là người nghèo theo tiêu chuẩn như thông báo nội bộ của công ty họ.

Khi tôi hỏi một người bạn từng làm ở công ty họ, anh ta xác nhận và nói thêm, “Họ không chỉ dùng chuẩn đó trước khi chọn anh làm khách hàng mà họ còn dùng chuẩn 100.000 đôla đó

để thuê anh." Anh giải thích công ty đó không hề quan tâm đến học vấn đại học hay kinh nghiệm làm việc của bạn. Trước khi thuê bạn, họ yêu cầu bạn viết một danh sách những người bạn biết có hơn 100.000 đôla để đầu tư. Nếu bạn có danh sách dài, bạn được tuyển. Nếu không, bạn rớt.

Quay lại với sức khỏe, tài sản và hạnh phúc

Tôi nhắc đến mối quan hệ giữa sức khỏe, tài sản và thời gian vì có nhiều người có sức khỏe hơn là tiền... và điều đó không làm họ sung sướng lắm. Nếu bạn may mắn có cả tiền và sức khỏe, bạn không chỉ có thể sống lâu hơn mà còn tốt hơn những người không giàu có và khỏe mạnh. Với những tiến bộ trong nghiên cứu, vẫn chưa biết thuốc men tương lai sẽ có ảnh hưởng gì với sức khỏe nếu bạn có đủ tiền để mua.

Câu trả lời của bạn là gì?

Trong ba cái, theo ý tôi, sức khỏe là quan trọng nhất. Nếu bạn chết, tiền bạc và hạnh phúc chẳng còn ý nghĩa gì cả. Vấn đề là nhiều người hy sinh cái này vì cái kia. Ví dụ, nhiều người hy sinh sức khỏe vì tiền hay hạnh phúc vì tiền. Chúng ta đều biết những người làm việc siêng năng và giàu có nhưng lại không chú ý đến sức khỏe. Hay như cha tôi, làm việc cật lực vì tiền và chức danh nhưng lại hy sinh sức khỏe, giàu có và hạnh phúc.

Cả ba đều quan trọng, đặc biệt nếu bạn thuộc thế hệ bùng nổ dân số không nhiều tiền và sắp hết thời gian.

Vì thế nên tôi đề nghị:

1. **Nếu bạn chưa làm những gì mình thích, hãy bắt đầu đi, cho dù là bán thời gian.** Ví dụ, một người bạn của tôi là công chức nhưng ghét nghề đó mà lại thích gôn. Thứ bảy nào, anh cũng đến sân gôn trong vùng và làm tình nguyện viên. Anh làm trong cửa hàng, dạy và lo hậu cần các cuộc thi. Anh chỉ còn vài năm nữa là nghỉ hưu nhưng vì đã có rất nhiều bạn ở sân gôn nên anh có cơ hội chơi gôn trọn thời gian một khi về hưu.

2. **Bắt đầu đầu tư vào những gì bạn yêu thích. Chú ý từ yêu thích.** Tôi biết số đông các bạn từng nghe rằng nên làm những gì bạn thích. Với đầu tư cũng thế. Quá nhiều người đầu tư tiền của vào những thứ họ chẳng biết gì cả, những thứ họ không mấy quan tâm và những thứ họ chẳng yêu. Tôi chỉ đầu tư vào những gì tôi yêu thích. Tôi yêu thích địa ốc. Vợ tôi, Kim, nói, “Anh không bao giờ đi qua tòa nhà hay mảnh đất nào anh không yêu.” Tôi cũng thích dầu vì tôi đã làm trong ngành này từ thời ở học viện. Tôi hiểu nó. Tôi cũng thích vàng và bạc. Nếu bạn có đọc *Day Con Làm Giàu*, bạn có thể nhớ những nỗ lực của tôi lúc lên chín để làm ra những đồng bạc từ chì (tức làm giả).

Nếu bạn yêu những gì bạn đầu tư, hẳn bạn sẽ học hỏi về lĩnh vực đó, biết được cái lợi cái hại và hiểu được từ trong ra ngoài. Và càng nắm vững những gì quanh khoản đầu tư của mình, bạn càng có khả năng chọn những thứ kiếm được tiền cho bạn.

3. **Thuê huấn luyện viên.** Năm 2005, tôi nhìn vào ảnh của Kim và tôi ở Hawaii. Tôi bị sốc vì thấy mình đã mập đến thế nào. Trông tôi căng phồng như quả bóng. Tôi biết là mình nặng ký nhưng luôn tự gạt mình là không nặng nề như những người khác và rằng tôi có thể ăn kiêng dễ dàng và quay lại với trọng lượng lý tưởng. Tôi đã gạt mình như thế suốt 25 năm.

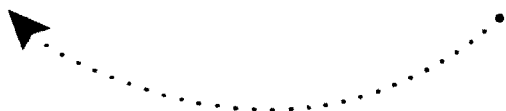
Bức ảnh kinh hoàng đó đã buộc tôi hành động. Không phải sợ chết làm tôi hành động. Chính nỗi sợ đánh mất thời gian với Kim khiến tôi choáng váng. Đó không phải sợ, đó là yêu. Tôi còn nhiều thứ đáng sống lắm.

Tôi cũng biết mình không có sức mạnh ý chí để tự làm những gì mình cần. Tôi đã tự dối mình 25 năm. Tôi cần một huấn luyện viên, một người hướng dẫn - một người sẽ buộc tôi có trách nhiệm và ép tôi làm những gì mà tự mình tôi sẽ không thể ép vào khuôn phép.

Một năm sau, tôi giảm được 50 pound (22 kí lô). Nhưng không chỉ trọng lượng, tỉ lệ mỡ của tôi cũng giảm từ 36% xuống còn 20%. Để đạt được điều đó, tôi đã phải tái tạo lại chính mình.

Thay đổi khởi phát từ trong đầu. Bạn hãy nhìn vào biểu đồ này lần nữa:

SUY NGHĨ ➤ HÀNH ĐỘNG ➤ KẾT QUẢ



Tôi biết mình phải thay đổi suy nghĩ và phải được giáo dục lại về sức khỏe.

Đến bây giờ, khi có người hỏi tôi giảm cân như thế nào (tôi ăn kiêng ra sao, tập loại hình thể thao nào), tôi cố gắng giải thích nó không phụ thuộc nhiều đến thế vào những gì tôi đã làm mà nó phụ thuộc vào việc tôi đã thay đổi suy nghĩ như thế nào.

Nếu bạn thuộc thế hệ bùng nổ dân số không nhiều tiền và đang sắp hết thời gian, đã đến lúc phải thay đổi cuộc đời. Nếu có thể, hãy thuê một huấn luyện viên để giúp bạn, một người có chuyên môn giúp bạn tái tạo lại phần nào của cuộc sống đang cần được lưu tâm.

Hạnh phúc là chìa khóa

Tình yêu là bí quyết của một cuộc sống khỏe mạnh, giàu có, và hạnh phúc. Nếu bạn hạnh phúc thì dễ mạnh khỏe hơn. Nếu bạn hạnh phúc thì dễ giàu có hơn. Và sẽ dễ hạnh phúc hơn nếu bạn yêu những gì bạn đang làm. Nhiều người chúng ta để nỗi sợ chứ không phải tình yêu điều khiển đời mình. Hãy quyết tâm để tình yêu dẫn dắt bạn làm gì tiếp theo. Bạn sẽ dễ có những kết quả tốt của sức khỏe, giàu có và hạnh phúc hơn nếu suy nghĩ và hành động của bạn bắt nguồn từ tình yêu.

Tình yêu không làm cuộc sống dễ dàng hơn

Một số cho rằng làm những gì mình thích hay đầu tư những gì mình yêu hay trở nên khỏe khoắn nhờ tình yêu tức mọi việc

sẽ trở nên dễ dàng. Tình yêu không dễ dàng và đôi khi nó có thể đốn đau. Nhiều người từ bỏ tình yêu (có thể là công việc, một con người, một nơi chốn - có thể là bất kỳ thứ gì) chỉ vì nó đau đốn. Nhiều người chúng ta chẳng từng nghe có người thốt lên “Tôi sẽ chẳng bao giờ yêu nữa” đó sao.

Tình yêu không làm cuộc sống dễ dàng hơn nhưng nó mang đến ý nghĩa cho cuộc đời.

Tình yêu chấp cánh tinh thần dù đôi lúc nó đốn đau. Mỗi khi tôi vào phòng thể dục trong chán ngán, tôi chỉ cần nghĩ đến người yêu đầu, Kim, là lại thấy có nội lực để tiếp tục. Hai giờ bầm dập để được sống lâu hơn và hạnh phúc hơn bên người tôi yêu nhất cũng đáng cho tôi phải chịu đựng. Công việc và đầu tư cũng thế, nếu không yêu, có thể tôi sẽ không vượt qua được những nỗi đau và sự sợ hãi thường đến trong công việc và đầu tư. Nếu ai nghĩ tình yêu là việc dễ thì rõ ràng người đó chưa hề yêu.

Một lời cho huấn luyện viên

Công ty Người cha giàu có một nhóm các huấn luyện viên chuyên nghiệp được đào tạo bài bản. Nếu bạn đang tìm người để hỗ trợ bạn hiểu rõ các mục tiêu tài chính và khiến bạn có trách nhiệm thì hãy vào richdad.com tìm hiểu thêm về chương trình huấn luyện của chúng tôi.

Lời cuối cho thế hệ bùng nổ dân số

Đối với phần đông chúng ta thuộc thế hệ bùng nổ dân số, đó

là một thời đáng sống và phía trước còn những thời gian thú vị hơn nữa. Chúc các bạn có thêm nhiều năm đầy sức khỏe, tiền bạc và hạnh phúc.

Câu trả lời của Donald

Tôi lo lắng. Cuộc sống có vẻ không tuyệt diệu cho những ai ở tuổi 60 trong đất nước này trừ khi họ đủ khá giả tự chăm sóc được mình trong 35 năm tới, tính luôn cả lạm phát, giá xăng dầu và chi phí y tế tăng.

Không phải thế hệ bùng nổ dân số là những người lười biếng - họ là những người thành công lớn - nhưng như Robert nói, trừ khi họ theo vào Thời đại Thông tin ở tuổi trung niên, còn không thì họ bị bỏ lại ở nhiều cách khác nhau. Tôi rất nghiêm túc khi nghĩ về tương lai. Bạn có thể nghĩ “Nhưng chúng tôi đã luôn làm thế” và điều đó đúng. Chỉ có điều tương lai đã thay đổi mạnh mẽ so với những gì của vài thập niên qua.

Nói như thế và nhớ những gì mà Robert đề nghị, tôi phải nói rằng quyết tâm cần cù một lần nữa có tầm quan trọng rất lớn. Xuất phát lại từ đầu chẳng bao giờ dễ dàng nhưng nếu bạn xem đó như một thử thách bạn có thể gặp phải thì coi như bạn đã đi được nửa đường.

Rất thường xuyên, sẽ có ích nếu bạn nhớ những tình huống còn kinh khủng hơn những gì chúng ta có thể đang đối mặt với tư cách cá nhân hay công dân. Có thể bạn đang có những thời khắc khó khăn nhưng nó không phải là sự sụp đổ. Lý thuyết “sự gián

đoạn tức thời chứ không phải thảm họa” của tôi lại đến. Nói cách khác, luôn theo dõi và bạn sẽ giữ được cân bằng.

Nói một cách lạc quan thì bạn đã tồn tại được 60 năm rồi. Tự thân đó đã là một thành công. Sự thông thái đi cùng với kinh nghiệm, cho nên bạn đã có lợi thế. Chiến lược của bạn sẽ phải gồm việc đánh giá tương lai theo một góc nhìn khác so với lúc bạn 20 hay 25 tuổi.

Đây là chỗ dành cho óc sáng tạo của bạn. Chúng ta đều biết cơ hội có thể ẩn mình trong những sự thất vọng hay những điều được cho là thất bại. Nếu hiểu vấn đề theo cách đó và tập trung tìm kiếm những cơ hội như thế, khó khăn của bạn có thể chuyển thành một tương lai có thể tốt hơn những gì bạn đã dự định từ đầu. Điều đó có thể xảy ra. Nhưng tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tập trung vào mặt tích cực của tình hình để tìm ra lý do tốt: đó là lý do số một để bạn chiến thắng.

Có một đôi vợ chồng tôi biết đã phá sản vào đầu tuổi 60 vì nhiều nguyên nhân. Tài sản đó là sức lao động cả đời của họ, là tuổi về hưu của họ. Không phải nói cũng biết hai người lo lắng cho hoàn cảnh của mình thế nào và quyết định sẽ quay lại khu nghỉ dưỡng trượt tuyết nơi họ từng có nhiều kỳ nghỉ tuyệt diệu, cả trong mùa trượt tuyết lẫn những lúc khác. Họ từng luôn hy vọng có thể về hưu ở nơi này một lúc nào đó. Họ ở ngay khách sạn từng trú và đang thảo luận nên làm gì thì vừa lúc người chủ của khách sạn nợ cũng đang gặp khó khăn. Họ phải rời thị trấn vì việc gia đình gấp gáp và hỏi hai người có thể quản lý khách sạn giúp, đổi lại sẽ ở miễn phí không. Hai vợ chồng đồng ý và tóm gọn câu chuyện thì sau đó hai người được đề nghị làm quản lý trọn thời

gian và cuối cùng họ mua đứt khách sạn luôn. Họ rẽ ngang sang một chuyện làm ăn mới mà họ yêu thích và sống nơi đã từng mơ ước lúc về hưu! Kết cục còn hay hơn những gì họ dự tính và họ còn thành công lớn về tiền bạc nữa.

Đó chỉ là một ví dụ về cơ hội ẩn trong sự thất vọng. Còn hàng triệu câu chuyện tương tự và bạn chẳng có lý do gì không thể trở thành một trong số đó. Nhưng lưu ý, đôi vợ chồng này đã đi đến nơi tượng trưng cho thứ họ yêu thích. Đó là một hành động khôn ngoan khi tìm đến nơi có những kỷ niệm đẹp để thu nạp một nguồn năng lượng tích cực. Nếu bạn có một nơi như thế thì đừng quên nhé. Đó có thể là một lý do tốt bạn thấy vui khi nghĩ đến và nó có thể liên quan trực tiếp với tương lai của bạn.

Một ý hay nữa là bạn hãy tự hỏi tại sao bạn lại thích một nơi nào đó. Đôi khi, lý do rõ ràng: nó đẹp, nó là giây phút nghỉ ngơi, là lãng mạn hay là điều gì khác. Nhưng nếu bạn liên tục tự hỏi lý do tại sao, rất có thể bạn sẽ chạm đến một điều gì đó mở ra một cánh cửa đưa bạn đến với ý tưởng hoặc công việc mới.

Tôi cũng tin rằng về hưu không phải lúc nào cũng là điều tốt nhất cho người ta. Cha tôi thường nói “Về hưu là hết hạn sử dụng” vì ông có rất nhiều năng lượng từ công việc. Giữ cho mình được năng động và gắn vào dòng chảy dường như kéo dài cuộc sống trong nhiều trường hợp. Có thể cái “thất bại” mà bạn nói lại là cơn thủy triều mới cho một cuộc sống dài hơn và hạnh phúc hơn. Có thể bạn còn nhiều việc phải làm và có thể làm nhiều hơn

Đừng đánh giá
thấp bản thân
hay khả năng
của bạn.

Donald J. Trump

sẽ cho bạn sự thỏa mãn mà về hưu không thể mang lại. Đôi khi kế hoạch của chúng ta bị cản trở vì lý do tốt.

Chúng ta từng nghe chuyện những người lỡ máy bay và rất giận dữ vì kế hoạch đi lại lộn tung phèo nhưng cuối cùng thì chuyến bay đó gặp nạn. Chúng ta nghe nhiều chuyện những người thoát họa trong gang tấc trong nhiều hoàn cảnh khác nhau. Đừng là một trong số những người bỏ lỡ thành công hay cơ hội thứ hai trong tầm tay vì đã từ chối dành thì giờ đánh giá những giải pháp khác.

Xác định lại mục tiêu là việc nên làm cho dù điều đó có bắt buộc với chúng ta hay không. Cả Robert và tôi đều tin chắc rằng bạn phải yêu những gì mình làm để thành công. Anh cũng khuyên đầu tư vào những gì bạn yêu thích - đó chính xác là việc đã xảy ra cho đôi vợ chồng ở khách sạn. Họ đã quyết tâm thăm lại nơi mà họ yêu thích để vững chí và họ đã có được điều đó.

Nếu ngày nay bạn là một người thuộc thế hệ bùng nổ dân số không nhiều tiền, hãy cảm ơn cuộc đời mà bạn đã có và biết rằng cuộc sống vẫn đang chờ cho bạn xem những cuộc phiêu lưu tuyệt vời. Đừng đánh giá thấp bản thân hay khả năng của bạn. Dù bạn 6 hay 60, ngoài kia vẫn còn biết bao cơ hội lớn. Cuộc sống tươi đẹp không bao giờ chấm hết chừng nào bạn còn chưa rời bỏ nó.

Tôi muốn cho bạn một câu của Steve Forbes giúp nói lên tất cả. Vài năm trước Steve viết trong cuốn *Tân Sinh Của Tự Do* (A New Birth of Freedom) và nó vẫn còn nguyên giá trị, "Nguồn gốc chính của tài sản và vốn trong thời đại mới này không phải là của cải vật chất - đó là trí tuệ con người, tinh thần con người, trí tưởng tượng của con người và niềm tin của ta vào tương lai. Đó là phép nhiệm màu của một xã hội tự do - ai cũng có thể vươn lên và giàu có vì của cải đến từ bên trong."

CHƯƠNG HAI MƯƠI BỐN

CÒN TÔI ĐÃ GIÀU RỒI THÌ SAO? ANH CÓ LỜI KHUYÊN NÀO CHO TÔI?

Câu trả lời của Robert

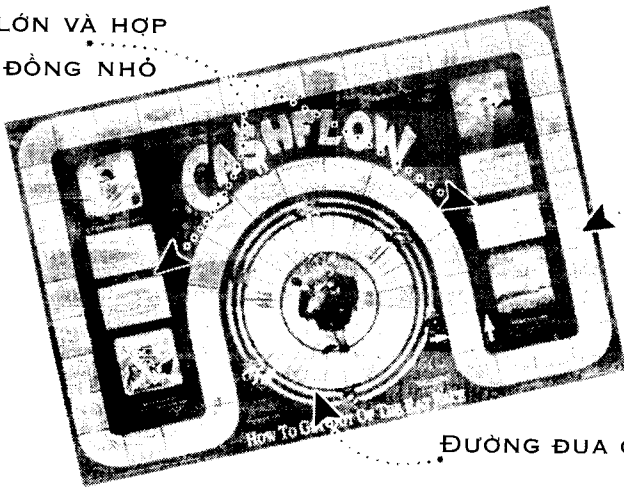
Nếu bạn đã giàu thì hãy cảm ơn vận may của bạn. Nhưng đừng quên rằng tiền có thể là điềm lành mà cũng là điềm dữ.

Với nhiều người trên thế giới, kiếm đủ tiền đã là khó. Nếu bạn có rất nhiều tiền, bám theo nó cũng có thể là một vấn đề. Những người trúng số, siêu sao điện ảnh, vận động viên chuyên nghiệp và những người thừa kế mất tiền chỉ vì bám theo tiền và giữ tiền có thể cũng khó chẳng kém gì kiếm ra tiền. Bạn trở thành mục tiêu của những người muốn tiền của bạn.

Nhìn vào trò chơi CASHFLOW, bạn có thể thấy ba cấp độ khác nhau của nhà đầu tư. Đó là:

1. Đường đua chuột. Là nơi của số đông. Những người này nếu đầu tư thì chủ yếu đầu tư vào tài sản trên giấy như tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu và quỹ hỗ tương.
2. Hợp đồng lớn và hợp đồng nhỏ. Là nơi phần đông những người có kiến thức tài chính và một số thực sự thoát khỏi đường đua chuột.

HỢP ĐỒNG
LỚN VÀ HỢP
ĐỒNG NHỎ



ĐƯỜNG
TỐC HÀNH

ĐƯỜNG ĐUA CHUỘT

3. Đường tốc hành. Được sáng tạo năm 1933 bởi Joseph Kennedy, cha của tổng thống John Kennedy.

Đường tốc hành được sáng tạo cho những nhà đầu tư giàu có kiến thức và kinh nghiệm tài chính. Vấn đề nằm ở chỗ nhiều người giàu không có kiến thức tài chính và nhiều người mất sản nghiệp vào tay những kẻ vô liêm sỉ sống bằng tiền người khác.

Vì thế căn bản có hai loại người giàu: 1) những người làm ra tiền và có kinh nghiệm cùng kiến thức tài chính cần thiết để đầu tư vào đường tốc hành, và 2) những người có rất nhiều tiền nhưng lại có quá ít hoặc không có kinh nghiệm cùng kiến thức tài chính.

Những người tự lực ít sợ mất tiền hơn vì họ biết có thể kiếm

lại được. Những người có tiền nhờ những con đường khác có hai chọn lựa, giống với hai chọn lựa mà những người không có tiền gặp phải - được giáo dục hoặc giao tiền cho một người chuyên nghiệp đáng tin cậy và có năng lực.

Mỗi năm, bạn lại đọc trên báo về một ngôi sao thể thao hay điện ảnh nào đó mất tất cả cho một tên môi giới xấu xa. Bạn cũng đọc về những người già giàu có bị một người thân hay một người chăm sóc tin cậy cuỗm tiền. Những câu chuyện như thế rất thường. Và chúng ta đều từng nghe những người kết hôn rồi mất tiền. Một trong những câu chuyện không hay ho đó mới đây là Anna Nicole Smith lúc 26 tuổi kết hôn với một người hơn cô 63 tuổi. Đó có phải là tình yêu! Paul McCartney cũng đang ly hôn, sau bốn năm kết hôn và không có hợp đồng hôn nhân. Đó có thể sẽ là bốn năm hạnh phúc đắt giá.

Nếu bạn đang không làm những gì bạn yêu thích thì hãy bắt đầu đi, cho dù chỉ là bán thời gian.

Robert T. Kiyosaki

Đầu tư vào đường tốc hành

Với nhà đầu tư trung bình, SEC theo dõi các khoản đầu tư và những người môi giới đầu tư. Có ít bảo đảm cho người đầu tư ngoài đường đua chuột hơn.

Với hợp đồng lớn và hợp đồng nhỏ và đường tốc hành, kiến thức, kinh nghiệm, niềm tin và sự liêm chính là điều cần thiết. Nếu bạn hay người tư vấn bạn thiếu kiến thức, kinh nghiệm, sự

tin tưởng hay chính trực thì hãy tiếp tục bám vào tài sản trên giấy được SEC theo dõi.

Nhưng nếu bạn có khả năng, đầu tư vào đường tốc hành có thể thú vị nhất, lời nhiều nhất và vui nhất. Đường tốc hành là chỗ Donald và tôi đầu tư. Đó là trò chơi duy nhất.

Những ví dụ chuyện làm ăn trên đường tốc hành

Dưới đây là những ví dụ các hợp đồng trên đường tốc hành tôi đã thực hiện:

1. **Khởi đầu một công ty** với tư cách chủ doanh nghiệp và tìm kiếm vốn từ những người đầu tư, đó là kinh doanh trên đường tốc hành. Tôi cần phải rất cẩn thận đảm bảo người đầu tư tôi nói chuyện là người đầu tư có trình độ và được xác nhận.

Định nghĩa người đầu tư có trình độ và được xác nhận là: Một cá nhân (hoặc có thể chung với vợ hoặc chồng) có tổng tài sản trị giá hơn 1 triệu đôla. Một người có thu nhập hơn 200.000 đôla trong hai năm gần nhất và kỳ vọng thu nhập tương tự cho năm hiện tại hay một người có chung thu nhập với vợ hoặc chồng cho cùng khoảng thời gian trên ở mức hơn 300.000 đôla.

Công ty khai khoáng vàng của tôi ở Trung Quốc là một ví dụ của đầu tư như thế. Đầu tư đó đã làm nhiều nhà đầu tư của tôi thành triệu phú.

Như bạn biết, tôi cũng mở một công ty dầu chẳng bao giờ

tìm ra dầu. Những nhà đầu tư của tôi mất gần hết tiền của họ. Tin tốt lành là một số trong đó cũng đồng thời là người đầu tư cho công ty khai khoáng vàng ở Trung Quốc của tôi.

2. **Hợp tác địa ốc:** Kim và tôi là đối tác trong nhiều dự án địa ốc lớn - những dự án như khu chung cư 300 căn hộ, những tòa nhà thương mại và văn phòng. Kim và tôi không phải là những người phát triển địa ốc như Donald Trump. Chúng tôi chỉ là đối tác về tiền với người phát triển. Chúng tôi chưa bao giờ mất tiền trong hợp tác địa ốc nào... vận may không dứt.

Chìa khóa là có những đối tác kinh nghiệm và chân thật.

3. **Hợp tác dầu và khí:** Có nhiều lý do bản thân tôi thích dầu và khí. Đó là:

Lưu lượng tiền mặt: Nếu bạn có đình công thì hàng tháng vẫn được trả tiền giống như bên địa ốc.

Lợi thế về thuế: Nếu tôi đầu tư 100.000 đôla vào hợp tác dầu khí, IRS cho phép tôi trừ thuế chừng 70.000 đôla. Với thuế suất 50%, con số đó gần tương đương như nhận 35.000 đôla từ chính phủ trong lưu lượng tiền mặt hay để dùng vào đầu tư của tôi.

Một lợi thế thuế nữa là cứ mỗi đôla tôi nhận từ dầu khí, chính phủ cho phép tôi trừ thêm 15% (được gọi là phụ cấp khấu hao). Có nghĩa tôi chỉ đóng thuế cho 85% thu nhập từ dầu khí của mình.

4. **Quỹ tài sản tư nhân:** Đây là những quỹ đầu tư cho người giàu. Thông thường, quỹ tài sản tư nhân được thành lập

quanh một nhóm đầu tư có thành tích xuất sắc. Họ đầu tư vào đủ loại, chẳng hạn mua lại các công ty hay dự án địa ốc lớn.

Thông thường, yêu cầu về tiền mặt cao hơn so với quỹ hỗ tương. Một quỹ tôi đầu tư đòi hỏi đến một triệu đôla. Chúng tôi lấy lại tiền cùng 40% lợi tức trong chưa đến ba năm. Yêu cầu tiền và lợi tức tùy theo nhóm đầu tư bạn gửi tiền vào.

5. **Quỹ chống rủi ro:** Quỹ chống rủi ro khác với quỹ hỗ tương ở chỗ chúng dùng đòn bẩy (tiền đi vay) và không bị hạn chế trong khoản đầu tư hay phương pháp đầu tư như quỹ hỗ tương. Tôi đã có nhiều may mắn khi đầu tư vào quỹ chống rủi ro. Phần lớn thành công của quỹ chống rủi ro lại cũng phụ thuộc vào quản lý.

6. **Phái sinh:** Thế giới của phái sinh là một thế giới ít người biết đến. Tuy nhiên, đó là một mối quan tâm cho tất cả chúng ta. Warren Buffett gọi phái sinh là “vũ khí sát thương hàng loạt.”

Tôi không biết nhiều về loại đầu tư này. Tuy nhiên, tôi biết phái sinh là gì. Một phái sinh là một thứ được dẫn xuất từ thứ khác. Ví dụ nước cam là phái sinh từ cam. Vay mua nhà là một phái sinh của địa ốc. Vì thế tôi tin lý do Warren Buffett lo lắng về thế giới của phái sinh là có nhiều người, cả những người có liên quan, có lẽ không hiểu hết về chúng và chúng là những công cụ đòn bẩy được tiêm thuốc kích thích. Nếu có trục trặc thì cả thế giới của đồng tiền có thể sụp đổ như một căn nhà được xây bằng thê.

Một người bạn giải thích thế này cho tôi. Anh nói, “Giống như bạn thất nghiệp và mượn tiền để đầu tư cái gì đó, rồi dùng tiền mượn đó đi thế chấp để mượn tiền tiếp.” Nghe giống như những người dùng nhà để trả nợ thẻ tín dụng nhưng rồi vẫn tiếp tục dùng thẻ tín dụng. Nếu đó là những gì thuộc thế giới tối tăm của phái sinh thì có lẽ thế giới của tài chính toàn cầu này thực sự là một căn nhà được xây bằng thẻ - những tấm thẻ tín dụng.

Kết luận

Nếu bạn giàu, nhiệm vụ của bạn là bám theo tiền đó và hy vọng làm nó sinh sôi. Cho dù làm gì đi nữa thì bạn vẫn nên có những thứ sau:

1. Di chúc
2. Một kế hoạch địa ốc
3. Một kế hoạch nếu bị mất khả năng
4. Một hợp đồng hôn nhân nếu bạn kết hôn

Câu trả lời của Donald

Đầu tiên, tôi chúc mừng nếu bạn đã là người giàu. Sau đó tôi khuyên bạn nên cẩn thận. Và sau đó thì tôi nói là hãy tận hưởng nhé.

Đó là những gì tôi đang làm. Bây giờ, tôi đang ở Los Angeles tại khách sạn Beverly Hills với người vợ xinh đẹp, Melania, và con

traị của chúng tôi, Barron, cùng tận hưởng những giờ phút tuyệt vời. Thời tiết, chỗ ở và thức ăn ở đây đều tuyệt vời. Và Alberto del Hoya chăm sóc chúng tôi chu đáo.

Tôi đến đây để quay phần sáu của chương trình *Người học việc*. Mark Burnett và vợ anh, Roma, sống ở Los Angeles và con gái tôi, Tiffany, sẽ có buổi lễ tốt nghiệp tuần này, vì thế dù là một người New York, tôi thấy sống thế này mà lại hay và đây là một nơi thật tuyệt diệu.

Không xa lắm là Palos Verdes bên bờ Thái Bình Dương, nơi có sân gôn mới tuyệt hảo của tôi, Trump National Golf Club/Los Angeles. Tôi sẽ đến thăm và chơi thường xuyên, đồng thời dự án nhà mới nhìn sang sân gôn và đại dương cũng sắp sẵn sàng. Đó là những căn nhà đẹp ngoại hạng.

Tôi còn nhiều dự án đang xúc tiến và đó là một trong những lý do khiến tôi giàu. Tôi tự kiếm phần lớn tài sản của mình. Chẳng có cảm giác nào như thế khi bạn muốn hoàn thành công việc. Tôi chỉ thấy hạnh phúc khi bạn rộn với việc làm ăn và học những điều mới mẻ. Chúng tôi đang mở văn phòng Trump Productions tại Los Angeles nhân khi tôi còn ở đây. Nên chẳng có giây phút nào tôi buồn chán. Cuộc đời này có thể, và nên, thú vị.

Điều đó không có nghĩa tôi kém thận trọng. Cầu thả là chuyện dễ xảy đến khi mọi thứ đều trôi chảy, vì thế tôi luôn lưu tâm. Tôi có con cái đang trưởng thành và bước chân vào thế giới kinh doanh và không muốn chúng sa vào thảm họa nào cả. Luôn có trách nhiệm với những gì bạn có là điều quan trọng.

Tôi liên lạc hàng ngày với mọi người ở Trump Organization để biết công việc đang đến đâu và Rhona giúp tôi nắm rõ những gì đang có trong lịch làm việc. Hai đứa con lớn của tôi, Don Jr. và Ivanka đang ở đây với tôi cho phần cuối *Người học việc* và những tập mới, nên đây quả là thời gian đáng ăn mừng.

Nếu bạn giàu có, tôi hy vọng bạn cũng có thể kể những điều tương tự về cuộc sống của bạn. Cuộc sống là một điều gì đó để hân hoan, đặc biệt nếu bạn có khả năng làm điều đó.

Đừng bao giờ đánh giá thấp vận may của bạn và hãy nhớ những hoạt động nhân đạo là một trong những phần thưởng giá trị nhất bạn có thể hưởng vì một cuộc sống đã sống trọn vẹn. Đó là lời khuyên giá trị nhất của tôi với những người giàu.

Những hoạt động nhân đạo là một trong những phần thưởng giá trị nhất bạn có thể hưởng vì một cuộc sống đã sống trọn vẹn.

Donald J. Trump

TẠI SAO CÓ NHỮNG NGƯỜI MUỐN GIÀU LẠI... KHÔNG THỂ GIÀU?

Câu trả lời của Robert

Rõ ràng có nhiều lý do tại sao người ta lại không giàu được cho dù họ rất muốn giàu có. Đây là một số những lý do:

1. Lười biếng
2. Thói quen xấu
3. Thiếu kiến thức
4. Thiếu kinh nghiệm
5. Thiếu sự chỉ dẫn
6. Thái độ tiêu cực
7. Ảnh hưởng xấu từ bạn bè và gia đình
8. Thiếu tập trung
9. Thiếu quyết tâm
10. Thiếu can đảm

Nhưng có một lý do tôi muốn đề cập đến - một lý do rất hiếm khi được bàn thảo. Và lý do đó là người ta không tìm được một môi trường hỗ trợ cho anh ta trở nên giàu có.

Trong *Dạy Để Giàu* (Teach To Be Rich), tôi đề cập đến khả năng rằng tất cả chúng ta sinh ra đều thông minh. Trong bộ gồm hai cuốn bài tập và ba đĩa DVD đó, tôi nói rằng người ta cần tìm môi trường tốt nhất để trí thông minh của mình phát huy. Ví dụ tôi dùng là tài năng của Tiger Woods thể hiện trên sân gôn. Nếu là một tay cưỡi ngựa đua, anh sẽ không thành công đến thế. Hay Mick Jagger, từng đến trường học ngành kế toán, đã tìm thấy tài năng của mình trên sân khấu và lấy nghệ danh là Rolling Stone.

Cha ruột tôi là một thiên tài ở trường học. Người cha giàu lại không. Trí tuệ của người cha giàu bộc lộ ở môi trường đường phố. Trong trường học của tôi, tôi không giỏi ở trường. Trường học là môi trường không phù hợp cho tôi. Giống người cha giàu, đường phố là môi trường nơi tôi thể hiện khả năng. Nếu tôi còn ở trong môi trường học vấn, hẳn tôi sẽ không phát triển nổi.

Môi trường phù hợp là điều cần thiết để phát triển tài năng của bạn. Khi tôi ở trường dạy phi công, một số bạn của tôi đã thể hiện tài năng lái máy bay của họ. Một người đã trở thành tướng còn những người khác là phi công cấp cao cho các hãng hàng không. Tôi chỉ là một phi công bình thường. Trong bóng đá, một số bạn của tôi tìm ra năng khiếu của mình trên sân cỏ. Tôi chỉ là cầu thủ thường. Khi tôi làm việc cho Xerox, một người bạn của tôi đã khẳng định được tài năng trong thế giới công ty và nhanh chóng leo lên các nấc thang.

Người làm vườn nào cũng biết cái cây cần đất tốt, nước và nhiệt độ phù hợp. Nếu tất cả các yếu tố đều có thì cây đó sẽ sinh trưởng tốt. Với con người cũng thế. Mỗi người cần một số

điều kiện nhất định để phát triển. Nếu những yếu tố cần thiết không có thì người đó có thể không phát triển và thành công.

Người giàu trong môi trường nghèo

Người cha giàu tôi thường nói, “Có nhiều người giàu trong những môi trường nghèo.” Khi đã lớn, tôi bắt đầu hiểu rõ hơn những gì ông nói.

Môi trường gia đình của tôi

Một trong những điều đầu tiên tôi nhận thức được là tôi sinh ra trong một gia đình không giàu có tiền bạc. Điều đó không có nghĩa chúng tôi không phải là một gia đình yêu thương nhau; chúng tôi hạnh phúc. Vấn đề nằm ở chỗ môi trường không giúp cho việc trở nên giàu có. Trong gia đình tôi, khao khát giàu có là điều cấm kỵ. Gia đình tôi trân trọng giáo dục, phục vụ công ích và trả lương thấp. Dù không nói ra nhưng có một niềm tin sâu xa rằng người giàu là tội lỗi và bóc lột những người khác.

Chẳng bao giờ có thảo luận về đầu tư. Đầu tư trong gia đình tôi là đánh bạc. Sống dưới khả năng và tiết kiệm tiền là cách sống được chấp nhận.

Trong môi trường gia đình tôi ngày nay, tiền không phải là một từ nhơ bẩn. Giàu có là niềm vui và đầu tư là trò chơi. Thay vì sống dưới khả năng, chúng tôi liên tục làm việc để mở rộng khả năng của mình, tăng thu nhập, vun đắp tài sản và phục vụ càng nhiều người càng tốt. Chúng tôi cũng tránh tiếp xúc những

người có suy nghĩ tiêu cực về tiền và tụ tập quanh mình những người cùng chí hướng, họ thử thách và ủng hộ chúng tôi. Bạn bè tôi cũng là một phần trong môi trường của chúng tôi.

Môi trường công việc của tôi

Khi lần đầu tiên có việc làm, ở công ty Xerox, tôi nhanh chóng nhận ra đó cũng không phải là môi trường lý tưởng để làm giàu. Trong khi các ông chủ muốn tôi làm việc chăm chỉ và kiếm nhiều tiền thì mối bận tâm hàng đầu của họ là làm cho các cổ đông sung sướng... chứ không phải các nhân viên. Bất cứ khi nào tôi nói đến việc khởi nghiệp công ty riêng, các quản lý cấp trên lại nói điều đó trái với quy định của công ty không được phép làm kinh doanh riêng.

Điều đó không có nghĩa là tôi chẳng yêu công việc ở Xerox. Chỉ vì đó không phải là môi trường thích hợp để tôi giàu có. Thêm nữa, dù làm ra rất nhiều tiền, biểu thuế cho các nhân viên thu nhập cao cũng không cho phép giàu.

Ở công ty Người cha giàu, cuộc họp hàng tuần xoay quanh chủ đề làm cho các nhân viên giàu hơn. Chúng tôi khuyến khích mọi người dự những hội thảo tài chính, mở công ty riêng và đầu tư - không phải với kế hoạch nghỉ hưu mà là kế hoạch đầu tư của chính họ. Nhiều nhân viên đã ra đi vì không thích áp lực tôi tạo ra cho họ để họ có trình độ tài chính và cuối cùng là được tự do tài chính. Tôi mừng họ ra đi vì họ sẽ sung sướng hơn trong một môi trường khác.

Những môi trường cho người sợ thất bại

Nhiều người muốn giàu có không thể giàu được chỉ vì họ là những người giàu trong một môi trường nghèo. Ví dụ nếu bạn là một nhân viên, có thể bạn đang làm việc trong một môi trường cho những ai làm việc để không thất bại - những người muốn công việc đảm bảo và lương tháng ổn định. Người chủ tạo ra môi trường như thế thường không gặp khó khăn trong việc thu hút và giữ nhân viên giỏi - những người thích thú được làm việc mà không thất bại và rồi giao tiền cho các chuyên gia tài chính hơn là tự học để trở thành một chuyên gia tài chính. Rõ ràng, môi trường nhà nước là một môi trường như thế.

Tìm môi trường phù hợp để phát triển.

Những môi trường cho người chiến thắng

Có lẽ chúng ta sẽ không bao giờ nghe đến Tiger Woods nếu không có những sân gôn.

Robert T. Kiyosaki

Có những tổ chức mang lại môi trường cho người chiến thắng - những người muốn trở nên giàu có. Ví dụ như các môn thể thao nhà nghề, Hollywood và ngành công nghiệp âm nhạc. Thử thách ở những môi trường này, bạn cần tài năng vượt trội, sự mạnh mẽ và bền chí. Luật 90/10 của tiền áp dụng cho những nghề này. Rõ ràng có nhiều người thất bại hơn thắng cuộc.

Những môi trường cổ vũ người thắng cuộc khác là các công ty đầu tư Wall

Street, buôn bán bất động sản, tiếp thị qua mạng và các việc kinh doanh cao cấp khác.

Cái cây chết

Mới đây, một cây con tôi trồng bắt đầu chết. Tôi thấy lo lắng nhiều vì tôi rất yêu cây. Tôi nhờ các chuyên gia cây trồng đến giúp chăm sóc nhưng cái cây vẫn tiếp tục chết dần. Cuối cùng, tôi lấy vòi nước tưới đẫm rễ hai lần một tuần suốt một tháng. Đột nhiên, những cành chết nọ ra lá sum suê. Tất cả nó cần chỉ là một ít nước. (Khi kiểm tra thêm, tôi phát hiện đường ống nước tự động đến cái cây đó bị tắc.) Bây giờ, nó lại khỏe mạnh và um tùm. Nó chỉ cần một môi trường để phát triển. Con người cũng thế. Nhiều người không giàu lên chỉ vì họ ở trong những môi trường nghèo.

Những môi trường mạnh mẽ

Bàn xa thêm chút nữa về vấn đề môi trường này, chúng ta cùng đánh giá những ý sau:

1. *Nếu bạn muốn phát triển trí thông minh:* hãy đến thư viện, nhà sách hay trường học.
2. *Nếu bạn muốn tăng cường sức khỏe:* hãy đến phòng tập thể dục, đạp xe đạp hay chơi thể thao nhiều hơn.
3. *Nếu bạn muốn vun xới tinh thần:* hãy tìm nơi yên tĩnh và suy ngẫm hay cầu nguyện nhiều hơn.
4. *Nếu bạn muốn làm sinh sôi tài sản:* hãy đến những nơi

người ta đang giàu lên (giống như văn phòng địa ốc hay văn phòng môi giới chứng khoán), tham gia một câu lạc bộ đầu tư, hay bắt đầu một nhóm học tập và gặp những người bạn mới cũng đang muốn giàu có.

5. *Nếu bạn muốn mở rộng thế giới của bạn*: hãy đến những nơi bạn chưa từng đến... làm những việc trước đây bạn e ngại nên chưa từng làm.

Nói tóm lại, đôi khi cách nhanh nhất để thay đổi và cải thiện bản thân đơn giản chỉ là thay đổi môi trường của bạn.

Những câu hỏi cuối cùng

Tôi tin chúng ta ai sinh ra cũng có tài, một tài năng đặc biệt. Vấn đề nằm ở chỗ không phải ai cũng phát hiện ra tài năng của mình chỉ vì người ấy không tìm được môi trường nơi tài năng của họ có thể nảy nở. Hãy nhớ điều này: Chúng ta có thể đã chẳng bao giờ nghe danh Tiger Woods nếu không có những sân gôn.

Vì thế những câu hỏi cuối cùng là:

1. Nhà bạn và cuộc sống gia đình bạn có là một môi trường để phát triển tài năng tài chính của bạn không?
2. Nơi làm việc của bạn có là một môi trường khuyến khích sự phát triển của tài năng tài chính không?
3. Bạn có biết tài năng của mình là gì không?
4. Bạn có làm việc với những người muốn bạn phát triển tài năng của mình không?

5. Nếu bạn tìm thấy môi trường của mình, bạn có sẵn sàng làm việc cật lực để phát triển tài năng không?

Tôi đặt ra câu hỏi cuối vì bạn có tài năng không có nghĩa cuộc sống sẽ dễ dàng hơn. Chúng ta đều biết những người có tài. Vấn đề là một số lại không chăm chỉ phát triển tài năng của mình. Luôn nhớ rằng Tiger Woods (hay bất kỳ vĩ nhân nào) đã làm việc cật lực để phát triển tài năng của mình.

Như người cha giàu vẫn nói, “Lười biếng là sát thủ của tài năng.”

Năm câu hỏi này rất quan trọng, vì thế bạn nên nghĩ đến chúng cùng những câu trả lời trước khi đọc tiếp.

Câu trả lời của Donald

Môi trường

Tôi nhận ra sản nghiệp của mình đến từ gia đình, với bố mẹ luôn hỗ trợ và là những người có niềm tin vào giáo dục. Nhưng tôi biết có những người ở những môi trường không đưa đến sự thành công nhưng họ vẫn vươn lên và trở nên rất thành đạt.

Như Thoreau nói, “Tôi không biết cái gì có thể động viên hơn khả năng không chối cãi của một con người trong việc nâng cao đời sống của mình bằng những nỗ lực có ý thức.”

Có thể bạn phải làm việc vất vả hơn và lâu hơn nhưng vẫn còn hơn là viện cớ này cớ nọ và để cho các mục tiêu cứ trượt dài. Bởi tôi chẳng có gì nhiều khi khởi nghiệp và chỉ đủ ăn nhưng ông liên

tục phấn đấu với đạo đức nghề nghiệp và trí thông minh thiên bẩm để cuối cùng rất thành công. Tôi có lòng tôn trọng đặc biệt với những người thành đạt bằng cách vượt qua khó khăn.

Môi trường phù hợp, như Robert đã nói, cần thiết để tài năng đặc biệt của bạn được bồi dưỡng. Một phần trách nhiệm của chúng ta là tìm ra môi trường thích hợp để có thể phát triển hay ít nhất cũng dùng nó làm bàn đạp cho nấc thang tiếp theo. Kinh nghiệm sống có thể tương tự như ở trường học, khi bạn học lớp năm, bạn hy vọng sẽ lên lớp sáu, miễn là hoàn thành những gì được yêu cầu. Nếu trong cuộc đời trưởng thành, bạn cứ ở mãi một chỗ như lớp năm vài mươi năm thì rõ ràng là không tiến bộ. Có thể bạn thấy thoải mái nhưng về lâu dài điều đó không thể chấp nhận được.

Một cách tốt để ứng phó với những môi trường không lý tưởng là giữ vững tâm điểm của bạn. Hiếm có cái gì hoàn hảo, vì thế nếu bạn ở môi trường gia đình hay công việc không dẫn đến bạn đến thành công, bạn sẽ phải đặt nhiều công sức hơn vào việc giữ cho mục tiêu của mình được toàn vẹn.

Giữ cho mục tiêu được toàn vẹn và tập trung vào giải pháp.

Donald J. Trump

Trên hết, đừng bắt đầu xoáy vào những điểm tiêu cực hoàn cảnh của bạn - hãy tập trung vào giải pháp!

Có nhiều ví dụ những người vượt lên hoàn cảnh khó khăn và bất lợi lớn để thành công tột bậc. Đó luôn là việc khả dĩ mà bạn cũng có thể là một trong số đó. Hãy nhớ bạn vẫn ở trong một công ty có giá trị nhất định dù đó không phải là môi trường tuyệt vời cho mình. Tập trung vào

các mục tiêu, sẵn sàng vươn xa thêm và hiểu rằng bạn cũng có quyền thành công như bất cứ ai.

Tôi nói thế vì tôi từng thấy những người dường như cho rằng họ đang đòi hỏi quá mức nếu họ muốn thành công. Đó dường như là lãnh địa của ai đó chứ không phải của họ. Tôi không biết phải chăng họ được nuôi lớn với niềm tin rằng thành công tức bạn tham lam hay ích kỷ hay cái gì đó nhưng rõ ràng đó là một nếp nghĩ cần phải được thay đổi.

Nghèo chẳng có lợi gì cả. Thực tế, nghèo trở thành gánh nặng về lâu dài cho bất cứ ai.

Không có người khỏe mạnh nào lại muốn là gánh nặng của người khác. Tạo ra một môi trường có thể giúp người khác đòi hỏi có tiền. Ở vị trí làm từ thiện rõ ràng tốt hơn vị trí người hưởng từ thiện. Điều đó thôi cũng có thể là một động lực tốt đẹp cho bạn tập trung và làm việc chăm chỉ.

Kế thừa và môi trường là hai yếu tố ảnh hưởng đến việc chúng ta là ai và chúng ta trở thành cái gì hay không thành cái gì. Nhưng chúng không phải là những yếu tố duy nhất. Những yếu tố khác là trách nhiệm của bạn - sự chọn lựa của bạn. Bản thân điều đó nên là một suy nghĩ thúc đẩy mạnh mẽ.

Bạn ở một vị trí vượt qua được những bất lợi hoàn cảnh. Chúng ta đã nghe từ “thân thiện với môi trường” và ở đây cũng có thể nói thế. Hãy thân thiện với hoàn cảnh, học từ đó nhưng luôn tiến lên phía trước. Ví dụ Robert đã học từ cả hai môi trường của anh và cả hai đều hữu ích cho anh một cách lâu dài.

Hãy tập trung vào thành công và đưa cuộc đời bạn đến nơi xứng đáng của nó.

Quan điểm của bạn

Dành ít thời gian để phân tích sâu hơn môi trường của bạn

1. Gia đình và cuộc sống gia đình của bạn có là môi trường phát triển tài năng tài chính của bạn? Nếu có thì như thế nào? Nếu không thì bạn có thể làm gì với việc đó?
2. Nơi làm việc của bạn có phải là môi trường khuyến khích sự phát triển của tài năng tài chính của bạn? Nếu có thì như thế nào? Nếu không thì bạn có thể làm gì với việc đó?
3. Bạn có biết tài năng của mình là gì không? Nếu có thì đó là gì? Bạn có đang phát triển nó không? Nếu bạn không biết tài năng của mình là gì thì bạn tìm ra nó bằng cách nào?
4. Bạn có làm việc với những người muốn bạn phát triển tài năng? Nếu có thì họ ủng hộ bạn như thế nào? Nếu không thì bạn có thể làm gì với việc đó?
5. Nếu bạn tìm thấy môi trường của mình, bạn có sẵn sàng làm việc chăm chỉ để phát triển tài năng?

Tiếp theo, hãy xem lại Kim Tứ Đồ và làm bài tập sau...

Bạn muốn có thu nhập nhiều nhất từ nhóm nào?

Kể tên sáu người bạn có thời gian bên họ nhiều nhất:

Bây giờ hãy cho biết sáu người đó có thu nhập chủ yếu từ nhóm nào.

Họ có hoạt động trong nhóm bạn muốn hoạt động không?

Nếu không, có thể bạn sẽ muốn đổi bạn và tìm những người bạn mới có thu nhập từ nhóm mà bạn đang tìm đến.

Nếu thế, môi trường có thể hỗ trợ cho bạn đạt được những mục tiêu của mình.

PHẦN NĂM

HÃY KHỞI ĐẦU!

Mỗi ngày đều tràn đầy những thời khắc quyết định. Từ lúc thức dậy, ta đã xác định bản thân mình khi quyết định dậy tập thể dục hay ngủ nướng thêm nửa giờ nữa. Ta xác định bản thân mình khi gọi điện xin nghỉ bệnh dù ta vẫn có thể đi làm. Ta xác định bản thân mình khi xem truyền hình thay vì đọc một cuốn sách kinh doanh hay đầu tư. Và ta xác định mình khi giao tiền cho một người bán hàng để đầu tư cho ta thay vì học cách tự đầu tư.

Trong phần bốn, Robert và Donald chia sẻ những lời khuyên cho từng nhóm người cụ thể. Bây giờ trong phần năm, họ đưa ra những lời khuyên cụ thể hơn về đầu tư trong địa ốc, tiếp thị qua mạng và chủ doanh nghiệp. Quan trọng nhất, họ kết thúc với những ý kiến về sự cần thiết của phát triển kỹ năng lãnh đạo. Nếu bạn không tự lãnh đạo mình thì chẳng thể lãnh đạo được người khác.

Cả Robert và Donald luôn được hỏi, “Ông có nghĩ địa ốc là một đầu tư tốt?” hay “Ông có nghĩ chứng khoán là một đầu tư tốt?”

Câu trả lời của họ là “Còn tùy. Bạn tốt đến đâu?” Địa ốc, chứng khoán, vàng hay thứ gì bạn có thể đầu tư vào cũng không quan trọng. Để một lĩnh vực trở thành một đầu tư tốt phụ thuộc tất cả

vào mức độ bạn quyết tâm giỏi đến đâu trong những gì mình làm. Hỏi địa ốc có phải là đầu tư tốt không giống như hỏi chế độ ăn kiêng của ai đó có tốt không vậy. Hay hỏi người bạn đời của ai đó có làm họ hạnh phúc không.

Họ cũng trả lời thêm, “Địa ốc chẳng phải là đầu tư tốt hay xấu. Chỉ có người đầu tư tốt hay xấu thôi.” Đầu tư không phải nguy hiểm; con người mới nguy hiểm.

Người cha giàu của Robert thường nói, “Không có cái gì gọi là đầu tư xấu; nhưng chắc chắn có nhiều người là nhà đầu tư xấu.”

Chín mươi phần trăm người đầu tư muốn được cho một công thức thần kỳ, một câu trả lời làm họ giàu có. Có ba vấn đề với điều này. Trước nhất, có hàng triệu cách để người ta có thể giàu sự. Với sự ra đời của Internet, ngày càng có thêm nhiều tỉ phú, triệu phú, và những người giàu đã và sẽ xuất hiện. Nên vấn đề đầu tiên: mỗi người cần tìm ra công thức diệu kỳ phù hợp với mình nhất. Vấn đề thứ hai: những người tìm kiếm công thức diệu kỳ thường trở thành con mồi của những người bán công thức diệu kỳ đó - những công thức dạng như, “Đưa tiền cho tôi lâu dài và tôi sẽ đầu tư nó cho anh.” Vấn đề thứ ba: hầu hết không thể theo đuổi bền bỉ một công thức, đơn cử như có rất nhiều sản phẩm ăn kiêng thường được bán cho cùng một nhóm người.

Nếu bạn chọn trở thành một trong những người không quyết tâm nằm trong số 10% thì bạn hãy nhớ lời khuyên sau để đi theo, “Tiết kiệm tiền, thoát nợ, đầu tư dài hạn và đa dạng hóa.” Tuy nhiên Robert và tôi muốn nhắc bạn rằng hãy bắt đầu càng sớm càng tốt và tiết kiệm hết mức có thể vì bạn sẽ cần rất nhiều thời gian và tiền bạc nếu đi theo công thức đó.

Nếu bạn quyết tâm nằm trong số 10% những người kiếm được 90% số tiền, hãy tập trung và bền chí - sự tập trung của bạn và bền chí của bạn!

Rời bạn sẽ tìm ra công thức diệu kỳ cho chính mình.

CHƯƠNG HAI MƯƠI SÁU

TẠI SAO ANH ĐẦU TƯ VÀO ĐỊA ỐC?

Câu trả lời của Robert

Tại sao tôi đầu tư vào địa ốc? Câu trả lời chỉ một từ, đó là kiểm soát. Không có khoản đầu tư nào tôi biết cho tôi nhiều quyền kiểm soát như thế trong việc kiếm tiền và giữ tiền. Kết quả là nó cho tôi quyền kiểm soát cuộc đời tôi.

Như đã nói nhiều lần trong sách này, nhiều người thấy đầu tư là rủi ro vì họ không kiểm soát được tài sản mà mình đầu tư vào. Có rất ít quyền kiểm soát đối với tiết kiệm, chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương. Luôn nhớ đẳng thức sau:

RỦI RO = ~~KIỂM SOÁT~~

Người ta lo ngại về sự ổn định trong công việc vì họ thiếu kiểm soát đối với công việc của mình. Ít nhân viên nào có quyền

kiểm soát trong việc sở hữu công ty, tiền kiếm được bao nhiêu, bị đánh thuế bao nhiêu hay tương lai của công việc.

Bên cạnh quyền kiểm soát, địa ốc còn có nhiều lợi thế khác. Nếu một dự án địa ốc được mua đúng giá, ở khu vực tốt, và được quản lý tốt thì một số lợi thế của địa ốc là như sau:

1. *Lưu lượng tiền mặt*: Tiền vào mỗi tháng.
2. *Đòn bẩy*: Ngân hàng sẽ xếp hàng để cho bạn vay tiền đầu tư. Cứ hỏi ngân hàng liệu họ có cho bạn vay tiền để mua quỹ hồ tương xem.
3. *Trả nợ dần*: Người thuê nhà trả nợ cho bạn.
4. *Mất giá*: Chính phủ cho miễn thuế với địa ốc vì giá trị của nó đi xuống. Địa ốc có thể bị giảm giá trị nhưng thường thì không. Trên thực tế, lý do chính phủ cho miễn thuế vì người đầu tư địa ốc cung cấp nhà ở.
5. *Sáng tạo*: Giá trị của địa ốc tăng nhờ tính sáng tạo. Ví dụ nếu mua một miếng đất trống, tôi có thể thay đổi quy hoạch. Hay tôi có thể mua nhà cũ rồi tu sửa lại. Hay tôi có thể chuyển một tòa chung cư thành khu căn hộ cao cấp.
6. *Mở rộng*: Trước đây tôi đã học cách mua nhà một gia đình và mở rộng nó thành nhà nhiều đơn nguyên. Bây giờ, khi tôi và vợ mua một dự án nào, nó phải ít nhất 250 đơn nguyên.
7. *Dự đoán được*: Mất một năm từ khi mua để ổn định một khu căn hộ. Sau một năm, người quản lý có thể thoát khỏi những người thuê xấu, sửa chữa đẹp đẽ theo ý người thuê tốt và đôi khi, từ từ, chúng ta có thể nâng tiền thuê nhà.

Khi một tòa nhà đã ổn định, tiền vào hàng tháng cứ đều như kim đồng hồ. Việc này hơn hẳn ngòì theo dõi thị trường chứng khoán lên xuống ... thấy vui khi giá lên và thấy ngán ngảm khi giá xuống. Tôi thích nhìn giấy báo tiền đến hàng tháng hơn.

Chìa khóa của địa ốc tốt là quản lý tốt. Như đã nói trước, lý do vì sao những người đầu tư chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương không thành công với địa ốc là vì họ hoặc là những người quản lý tồi hoặc không muốn là người quản lý. Trong kế hoạch đầu tư của mình, Kim và tôi làm việc vất vả để bắt đầu đầu tư vào các tòa nhà chung cư có hơn 100 căn hộ chỉ vì từ 100 căn trở lên, chúng tôi mới có đủ sức thuê những người quản lý giỏi.

Vì quản lý địa ốc là chìa khóa thành công, một số trong những cơ hội đầu tư tốt nhất là mua những tòa nhà của những người quản lý tồi .

8. *Tiền tránh thuế*: Một trong những lợi thế tuyệt vời của địa ốc là tiền tránh thuế. Có nhiều cách để người đầu tư địa ốc có thể tránh trả thuế mãi mãi - một cách hợp pháp. Một cách đó là trao đổi để tránh thuế (1031 tax-deferred exchange - tại Mỹ, cho phép người bán địa ốc vì mục đích đầu tư, tức dùng thu nhập đó để mua địa ốc tiếp theo, không phải đóng thuế. Luật này không dành cho người bán nhà đang ở). Năm ngoái, Kim và tôi bán một căn hộ nhỏ và kiếm hơn một triệu đôla. Bằng cách thực hiện theo “1031 exchange”, chúng tôi có thể tái đầu tư tiền đó mà không phải trả thuế.

Cách tránh thuế này không dành cho những ai đầu tư vào chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương. Bạn sẽ ngạc nhiên thấy mình có thể giàu nhanh đến thế nếu không phải trả thuế.

9. *Tăng giá trị:* Vì đồng đôla mất giá nên địa ốc có khuynh hướng tăng giá trị. Hơn nữa, vì dân số tăng lên, nhu cầu tăng lên sẽ đẩy giá tăng theo.

Nhiều nhà đầu tư đầu tư vì sự tăng giá trị (tích lũy về vốn). Trong thị trường chứng khoán, hầu hết đầu tư thấp với hy vọng bán cao. Đây là đầu tư cho tích lũy vốn. Trong địa ốc, những người đầu tư như thế được gọi là người sang tay. Người sang tay cũng mua thấp và hy vọng bán cao. Vấn đề của chiến lược tích lũy vốn này là nó chỉ phát huy được ở thị trường đang đi lên. Nếu thị trường sa sút, nhiều nhà đầu tư chứng khoán và người sang tay địa ốc sẽ bị quay giòn.

Đầu tư cho lưu lượng tiền mặt tốt hơn là đầu tư để tích lũy vốn trong địa ốc vì luật thuế ưu đãi nhà đầu tư xoay vòng tiền mặt.

Tại sao tăng giá trị lại ở cuối cùng

Tôi có lý do khi để tăng giá trị xuống cuối tuy với nhiều người thì nó là đầu tiên. Nhiều người mua nhà để sang tay, tức mua để bán kiếm tiền lời. Người bán sang tay địa ốc phải làm việc vất vả hơn và đóng thuế suất cao hơn rất nhiều. Thỉnh thoảng tôi có sang tay địa ốc nhưng tôi thích năm lý do đầu để đầu tư địa ốc. Chiến lược yêu thích của tôi là mua một dự án, rồi mua

thêm cái nữa, cái nữa. Về lâu dài, tôi làm ít hơn, kiếm tiền nhiều hơn mà đóng thuế ít hơn.

Tôi đặt tăng giá trị xuống cuối vì đó là lý do sau cùng. Tôi không thực sự dựa vào tăng giá trị. Theo ý tôi, mua một dự án địa ốc hay chứng khoán và hy vọng nó tăng giá trị là đầu cơ (hay là đánh bạc) chứ không phải đầu tư. Dù thực lòng thích tăng giá trị, tôi không dựa vào đó. Đầu tư để tăng giá trị thực sự bi thảm khi thị trường địa ốc đổ vỡ, một việc vẫn thường xảy ra.

Lý do thầm kín

Còn một lý do nữa vì sao tôi thích địa ốc. Và đó là địa ốc chuyển động chậm; nó không thay đổi cấp kỳ. Như tôi có nói, thế hệ bùng nổ dân số là thế hệ cuối cùng của Thời đại Công nghiệp và là đầu tiên của Thời đại Thông tin. Khó khăn của tôi đối với Thời đại Thông tin nằm ở chỗ tôi lạc hậu - tôi là một ông già. Tôi không có địa chỉ e-mail và tôi cũng không muốn có. Tôi không biết dùng website hay các thiết bị để sử dụng web.

Công ty tôi có nhiều website và tôi kiếm hàng triệu đôla từ đó. Tôi có máy vi tính nhưng tôi dùng chỉ như máy đánh chữ - nó giúp tôi làm ra hàng triệu đôla nhưng là một cái máy đánh chữ chứ không phải là máy vi tính.

Đã lạc hậu rồi, tôi còn lạc hậu nhanh hơn mỗi khi có những thay đổi kỹ thuật mới mẻ. Tôi từng mua iPod nhưng không biết làm sao nạp dữ liệu hay dùng được cái gì trong đó. Thực sự, tôi biết chính xác mình trở nên lạc hậu từ khi nào. Đó là lúc tôi cố gắng lập chương trình cho máy quay video của mình

vào những năm 1980. Đó là thời điểm tôi nhận ra mình không phải dân kỹ thuật.

Vì thế mà tôi tập trung thời gian vào địa ốc nhiều hơn thay vì gắng sức chạy theo kỹ thuật. Tôi dám khẳng định ai trong chúng ta cũng cần một nơi để sống và một nơi để làm việc lâu dài. Vì dân số tăng lên và đồng đôla giảm giá trị, địa ốc luôn có thời, miễn là tôi mua đúng dự án, ở những vị trí tốt, giá hợp lý, tài chính tốt và được quản lý tốt.

Khó khăn thực sự của việc lạc hậu vẫn đến. Những người trẻ sinh sau năm 2000 sẽ đẩy mạnh tốc độ thay đổi kỹ thuật vào năm 2015. Nếu thế hệ học sinh trung học thời chúng tôi bắt đầu lấy xe hơi ra chỉnh sửa cho mạnh thì các bạn trẻ ngày nay sẽ lấy kỹ thuật và chỉnh sửa nó.

Web chỉ mới bắt đầu từ 1989. Những trẻ sinh sau 2000 sẽ có một cuộc sống hoàn toàn khác với tôi. Chúng không còn xem truyền hình hay đọc báo nữa. Chúng không biết biên giới thế giới là gì. Chúng biết có thể làm ăn trên mạng và toàn cầu.

Những người
có tâm nhìn giỏi
nhìn xuyên vào cốt
lõi vấn đề và đầu
tư. Họ đánh giá
cao sự minh bạch.

Robert T. Kiyosaki

Truyền hình lần đầu tiên có ở nhà lúc tôi học tiểu học. Những năm 1960, thanh niên xuống đường biểu tình. Tại sao? Họ biểu tình vì truyền hình đưa hình ảnh lính Mỹ xâm lược Việt Nam vào thẳng nhà họ. Đó là chiến tranh thực sự, không phải chiến tranh do John Wayne và Hollywood thể hiện. Thế hệ tôi thấy sự

thực của chiến tranh, những thân xác phụ nữ và trẻ em nổ tung thành từng mảnh. Vì thế mà thế hệ tôi biểu tình - hay ít ra là một phần của thế hệ tôi.

Chẳng mấy chốc nữa thì thế hệ mới này sẽ khẳng định sự có mặt của họ. Có thể họ sẽ hỏi những câu gai góc như, “Tại sao chúng ta không tìm những nguồn năng lượng thay thế?” Hay “Tại sao không tập trung vào giảm sự ấm lên của trái đất?” Hay “Tại sao có nghèo đói?” Hay “Tại sao luật thuế khác nhau cho những người khác nhau?” Hay “Tại sao không dạy trẻ em ở trường về tiền?” Hy vọng họ sẽ gánh vác những thử thách mà thế hệ chúng ta đã giấu sau tấm màn nhung.

Những công ty làm ăn tốt mà hàng triệu người đang bám vào có thể hoạt động không còn tốt nữa. Những công ty mới do những cậu trẻ với suy nghĩ khác quản lý sẽ đẩy những công ty làm ăn tốt hôm nay xuống dốc. Cũng như GM, lúc tôi còn nhỏ, là một người khổng lồ nhưng bây giờ lại là một vật kỳ quái già nua, có thể Microsoft, Dell hay Google ngày mai sẽ là những GM thì sao.

Khi đầu tư vào địa ốc, tôi không quan tâm người thuê là GM hay Google hay là một người thuộc thế hệ bùng nổ dân số đã già hay là cậu nhãi hỉ mũi chưa sạch, miễn là tiền nhà trả đủ.

Và đó là lý do thầm kín tại sao tôi thích địa ốc: địa ốc còn lâu lắm mới hết thời.

Ai sở hữu địa ốc của bạn?

Một lưu ý bên lề, tôi nghĩ bạn sẽ tò mò muốn biết ai thực sự sở hữu địa ốc.

Từ địa ốc trong tiếng Anh là *real estate* mà gốc từ *real* là của Tây Ban Nha có nghĩa hoàng gia. Như thế, về mặt nghĩa gốc, địa ốc đến từ “đất của hoàng gia.” Vì thế mà trong Thời đại Nông nghiệp chỉ có hai tầng lớp, hoàng gia và nông dân. Như đã nói, hoàng gia sở hữu đất còn người nông dân sống và làm việc trên đất đó. Để được sống trên đất của hoàng gia, người nông dân phải đóng thuế, dưới hình thức phân trăm thu hoạch của họ cho hoàng gia.

Ngày nay, chúng ta vẫn không sở hữu địa ốc của mình. Nhà nước sở hữu đất. Chúng ta đều phải đóng thuế, gọi là thuế đất cho nhà nước. Nếu chúng ta không đóng thuế này thì khắc sẽ biết ai thực sự sở hữu đất.

Bạn thấy đấy, sự thay đổi chẳng đáng kể.

Yahoo! Finance

Hiện nay, tôi đang viết cho *Yahoo! Finance*. Nếu bạn muốn được cập nhật những gì tôi đang nghĩ về thế giới của tiền thì hãy vào trang web rất hay này <http://finance.yahoo.com>. Nó cho phép tôi giao lưu nhanh chóng, nhanh hơn viết sách.

Tiếp theo là một bài báo về một số lý do vì sao Donald và tôi đầu tư vào địa ốc. Nó liên quan đến một từ Warren Buffett ưa thích, từ *intrinsic value* - *giá trị thực chất*.

Bạn có bao nhiêu cách làm giàu?

Warren Buffett nổi tiếng về việc nói đến giá trị thực chất của

chứng khoán. Dù nhiều người nói theo hay bắt chước những từ của Warren Buffett về giá trị thực chất, rất ít người biết thực sự ông muốn nói gì. Trong bài này, tôi sẽ cố gắng hết sức để giải thích giá trị thực chất một cách đơn giản nhất có thể. Nếu bạn muốn có một lời giải thích chi tiết hơn, có thể bạn cần tìm đọc hàng tá những cuốn sách viết về ông và các phương pháp đầu tư của ông.

Khi đã hiểu giá trị thực chất, bạn sẽ hiểu rõ hơn vì sao những nhà đầu tư lại kiếm nhiều tiền hơn nhiều những người khác. Bạn cũng sẽ nhận ra có thể tìm thấy giá trị thực chất ở những hình thức đầu tư khác ngoài chứng khoán. Tôi sẽ giải thích giá trị thực chất qua ví dụ về địa ốc. Tại sao lại là địa ốc? Vì địa ốc hữu hình hơn chứng khoán, tức số người có thể hiểu về giá trị thực chất sẽ nhiều hơn.

Một người đầu tư trung bình khi nghĩ đến kiếm tiền thì thường nghĩ đến việc mua thấp bán cao. Ví dụ mua cổ phiếu giá 10 đôla và bán khi nó lên đến 20 đôla. Mỗi ngày thức dậy, anh ta lại kiểm tra giá cổ phiếu.

Nhiều người nghiên theo dõi giá lên xuống của thị trường. Ngày mới của họ tràn ngập hứng khởi nếu giá tăng và u ám nếu giá xuống. Đó không phải là cách của Warren Buffett và tôi cũng không. Dù giá của một tài sản quan trọng, đó không phải là thứ chúng tôi theo dõi hàng ngày như những nhà đầu tư khác. Warren Buffett quan tâm kỹ đến giá khi ông mua một công ty. Sau đó, ông không thực sự lo lắng giá cổ phiếu lên hay xuống. Ông cũng không quan tâm thị trường chứng khoán đóng

hay mở. Ông không chơi ở thị trường chứng khoán như hầu hết các nhà đầu tư khác.

Đầu tiên, Warren Buffett không chỉ sở hữu chứng khoán. Ông ta sở hữu công ty. Thứ hai, một cách nôm na, thứ mà Buffett tìm kiếm ở một công ty là một công ty được điều hành tốt và sẽ tăng giá trị theo thời gian. Ông thường nói đến tổng hợp giá trị công ty, hay nói cách khác là tăng lên về giá trị.

Chuyển sang địa ốc

Chúng ta chuyển sang ví dụ về địa ốc vì tôi tin sẽ dễ giải thích về giá trị thực chất hơn từ góc độ của địa ốc.

Khi tôi mua một dự án địa ốc, tôi chỉ quan tâm đến giá cả lúc mua (giống như Buffett) vì giá quyết định lợi nhuận. Khi mua một căn nhà hay lô đất, tôi trông đợi đến bốn dòng thu nhập sau đây (hay là lưu lượng tiền mặt):

1. *Thu nhập (lưu lượng tiền mặt)*: Cái này được gọi là lưu lượng tiền mặt tích cực sau khi đã trả hết các chi phí, kể cả tiền mua và thuế.
2. *Mất giá (lưu lượng tiền mặt ảo)*: Mất giá có vẻ như là một chi phí nhưng nó thực sự là thu nhập từ miễn thuế. Cái này khiến nhiều người mới đầu tư vào địa ốc bối rối. Đó là lưu lượng tiền mặt hay thu nhập mà bạn không thấy được.
3. *Trả dần nợ*: Đây là thu nhập cho bạn vì người thuê nhà trả nợ dần cho bạn. Khi bạn trả nợ cho căn nhà chính mình ở thì đó không phải là thu nhập mà là chi phí. Còn khi người thuê nhà trả nợ dần cho bạn thì đó là thu nhập.

4. *Tăng giá trị*: Đây thực ra là trượt giá mà trông thì có vẻ như là lên giá. Nếu thu nhập cho thuê của bạn tăng, bạn với vai trò người đầu tư có thể tái tài chính và mượn khoản tăng giá của bạn ra như là tiền mặt miễn thuế và để cho người thuê nhà trả dần cho khoản nợ mới. Nói cách khác, đây có thể là nguồn tiền mặt không thuế.

Đây là một ví dụ về giá trị thực chất của một đầu tư địa ốc có tài chính tốt, mua đúng giá và được quản lý tốt. Là một người đầu tư địa ốc, đây là thứ mà vì nó tôi đầu tư. Tôi đầu tư cho giá trị gia tăng và lưu lượng tiền mặt.

Người đầu tư mua để bán thường được gọi là *người sang tay* nhưng tôi gọi họ là *người đầu cơ* vì đó thực sự không phải là đầu tư. Họ tập trung vào tích lũy vốn nhưng những khoản lời đó thường bị đánh thuế cao hơn khi họ không tái đầu tư tiền mà lại đem tiêu pha chúng. Không giống những người đầu cơ, tôi đầu tư vì lưu lượng tiền mặt và giá trị gia tăng.

Warren Buffett cũng không thích bán vì bán cổ phiếu dẫn đến thuế mà thuế làm giảm tài sản của ông ta. Với những ai biết công thức của Buffett, ông ta thích cộng dồn tiền lời lại chứ không phải chia sẻ nó với chính phủ.

Một lý do tôi khuyên mọi người chơi trò chơi CASHFLOW 101 và 202 của chúng tôi là để họ trở thành những nhà đầu tư giỏi hơn nhờ huấn luyện đầu óc mình thấy được những gì mắt họ không thấy. Nói cách khác, để thấy được giá trị thật hay sự thiếu giá trị của một đầu tư nào, dù là chứng khoán, trái phiếu, quỹ hỗ tương, công ty hay địa ốc. Tôi cũng khuyên bạn chơi ít

nhất mười lần vì càng chơi, trí óc của bạn sẽ càng có thể thấy - thấy những gì phần đông các nhà đầu tư bỏ lỡ.

Với lược đồ đơn giản này, bạn có thể hiểu rõ hơn ý tôi khi nói cho phép trí óc thấy được những gì mắt thường bỏ qua. Dưới đây là một sơ đồ của bảng cân đối tài chính:

THU NHẬP Lưu lượng tiền mặt tích cực (thu nhập ròng)
CHI PHÍ Mất giá (lưu lượng tiền mặt ảo)

TÀI SẢN Tăng giá trị (lạm phát)	NỢ Trả dần nợ (người thuê nhà trả dần nợ cho tôi)
--	--

Đây là một ví dụ đơn giản hóa về những gì người đầu tư địa ốc tìm kiếm. Họ tìm giá trị thực chất mà hầu hết những người đầu tư nghiệp dư bỏ qua.

Khi Warren Buffett nói đến giá trị thực chất của công ty, ông nói nhiều đến những điều tương tự. Ngôn ngữ ông dùng đôi khi khác nhưng tôi tin bạn có thể hiểu rõ hơn từ ví dụ địa ốc về giá trị thực chất.

Người đầu tư chứng khoán trung bình thường nói đến P/E (P/E ratio); người đầu tư địa ốc trung bình nói đến tỉ lệ tăng vốn. Dù đây là những chỉ số quan trọng cần lưu ý, chúng khó có thể là thước đo của giá trị thực chất - và những nhà đầu tư chuyên nghiệp tìm kiếm giá trị chứ không phải giá cả.

Nếu bạn muốn thử chơi CASHFLOW của chúng tôi và không phải rủi ro đồng nào, có rất nhiều những câu lạc CASHFLOW trên khắp thế giới. Bạn có thể tham gia một câu lạc bộ và mở rộng đầu óc để có khả năng thấy những gì mắt mình không thể.

Nói tóm lại, người đầu tư bình thường chỉ biết một đường để kiếm tiền và đó là mua thấp bán cao. Một người đầu tư chuyên nghiệp thích mua thấp, nhận ra khả năng thu lợi từ những lĩnh vực khác và làm cho tài sản phát triển mãi mãi.

Sức mạnh của tầm nhìn

Trình độ tài chính cho phép người ta thấy bằng trí óc những gì mắt thường không thấy được. Đó là cái mà tôi gọi là tầm nhìn. Donald và tôi đầu tư vào địa ốc vì chúng tôi có thể thấy lưu lượng tiền mặt và giá trị. Những người có tầm nhìn giỏi

nhìn xuyên vào cốt lõi của vấn đề và các đầu tư. Họ đánh giá cao sự minh bạch.

Không minh bạch

Các quỹ hỗ tương không có sự minh bạch. Một công ty quỹ hỗ tương không được đòi hỏi phải minh bạch tài chính. Họ không phải tiết lộ chính xác con số chi phí. Tại sao người ta lại đầu tư vào một công ty mà nó không tiết lộ chi phí thì tôi chịu. Điều đó không chỉ thể hiện sự nghiệp dư - đó là chọn lựa con đường mù quáng.

Đầu tư dài hạn

Vì những người đầu tư vào quỹ hỗ tương không thể thấy được những con số thật, họ không thể nắm chính xác quỹ hỗ tương đang lấy bao nhiêu tiền của họ. Khi một nhà tư vấn tài chính đề nghị bạn đầu tư dài hạn, đây là lý do tại sao:

Sau hơn 40 năm...

Công ty quỹ hỗ tương	Bạn
80% tiền lời	20% tiền lời
0% rủi ro	100% rủi ro
0% vốn	100% vốn

Công ty quỹ hỗ tương nhận 80% tiền lời vì nó luôn thu phí trong suốt thời gian diễn ra mối quan hệ giữa quỹ và người đầu

tư. Người đầu tư chịu 100% rủi ro và đổ vào 100% vốn. Bây giờ thì bạn đã hiểu tại sao ngân hàng không cho vay tiền để mua quỹ hỗ tương và các công ty bảo hiểm không bảo hiểm họ trước thất bại rồi chứ?

Không phải tất cả các đầu tư đều như nhau

Vai trò của người lãnh đạo hay một giáo viên là dạy cho người khác thấy. Vì hệ thống trường học của chúng ta không dạy nhiều về tiền, kể cả những người được giáo dục tốt, cho nên hầu hết không thể thấy tại sao có khoản đầu tư này tốt hơn khoản kia.

Bây giờ khi đã thấy sự khác biệt giữa địa ốc và quỹ hỗ tương, bạn đã có thể quyết định đầu tư nào là tốt nhất cho mình.

Câu trả lời của Donald

Khi được hỏi tại sao tôi thích đầu tư vào địa ốc, tôi luôn thích câu trả lời, "Vì tôi thích thở." Với tôi, địa ốc giống khí oxy vậy. Nó khiến tôi tiến tới khi tôi thức và cả khi tôi ngủ.

Ngoài yếu tố tôi lớn lên trong môi trường kinh doanh địa ốc, có lẽ tôi còn tìm thấy mình trong đầu tư và phát triển địa ốc vì tôi thích rất nhiều điều về nó. Bẩm sinh tôi là một người xây dựng. Tôi nhớ từng xây những công trình thật cao bằng những khối đồ chơi lúc còn bé. Tôi thường mượn thêm khối của anh trai để làm những

tòa nhà của tôi cao hơn (và hẳn tôi đã trả lại nếu không dán keo tất cả vào nhau). Tôi cho rằng xây dựng đã có từ trong gien của mình và thích xây càng lớn càng tốt.

Xét về đầu tư, địa ốc là một trong những lĩnh vực an toàn hơn cho túi tiền của bạn. Địa ốc cũng có lúc này lúc khác nhưng như Robert nói rõ, hiếm khi nào nó trở nên lạc hậu. Thời gian càng qua đi thì trái đất này càng trở nên có giá. Giá ban đầu của Manhattan chỉ là 24 đôla. Chỉ 24 đôla - không có con số không nào theo sau.

Khi Robert nói anh không say mê các thiết bị điện tử, tôi phải thú nhận mình cũng thế và tôi đồng ý với anh. Thậm chí tôi còn không sử dụng điện thoại nội bộ trong văn phòng. Tôi thích gọi văng lên hơn - hiệu quả hơn và tiết kiệm thời gian. Việc đó cũng tạo ra môi trường năng động cho mọi người làm việc và chừng nào mọi người còn hết đủ to để tôi nghe thì chừng đó còn ổn. Như đã nói, tôi không phải lúc nào cũng là đường một chiều.

Các văn phòng địa ốc không có tiếng vì sự yên tĩnh. Cảnh báo chí từng đến thăm vẫn gọi chúng là "khu vực chiến tranh" ngoài những biệt danh khác. Chẳng sao. Kinh doanh đôi khi giống như chiến trận. Tôi nghĩ nó là chiến trận tức tôi đã sẵn sàng cho thực tế.

Tôi đam mê
địa ốc và nó
hợp với tôi.

Donald J. Trump

Từ đó tôi có thêm những lý do để thích thú đầu tư vào địa ốc: nó thú vị. Phức tạp. Đa chiều. Và hữu hình. Bạn có thể đến tận nơi xem những gì mình đã đầu tư vào. Nó phát triển và lớn hơn, đẹp hơn theo thời gian, miễn là bạn biết mình đang làm gì.

Tháp Trump chưa lâu đời như những tòa nhà danh tiếng khác nhưng nó đã được công nhận là một công trình danh tiếng. Nó được xây vào năm 1983. Đó là thành tựu mà tôi tự hào và một lý do nữa địa ốc có thể tưởng thưởng bạn xứng đáng. Về đầu tư thì địa ốc cũng rất thỏa đáng.

Nếu tôi dự định đầu tư thời gian và tiền bạc vào thứ gì thì tôi phải tự hào về nó khi kết thúc. Nhiều người đầu tư vào những thứ họ chẳng biết gì hay những thứ họ không quan tâm. Cũng được thôi, với anh ta, nhưng còn tôi thì phải đam mê nó trước đã. Tôi đam mê địa ốc và nó hợp với tôi.

Bạn đam mê cái gì?

Quan điểm của bạn

Đầu tư địa ốc có phù hợp với bạn?

CHƯƠNG HAI MƯƠI BẢY

TẠI SAO ANH ĐỀ NGHỊ TIẾP THỊ QUA MẠNG

Câu trả lời của Robert

Lần đầu tiên nghe về tiếp thị qua mạng, tôi đã phản đối. Nhưng sau khi đã thông, tôi bắt đầu thấy được những lợi điểm mà ít có cơ hội kinh doanh nào có được.

Thành công lâu dài trong cuộc sống là sự phản ánh trình độ, kinh nghiệm sống và cá tính của bạn. Nhiều công ty tiếp thị qua mạng cung cấp huấn luyện phát triển cá nhân trong những mảng chính đó.

Hầu hết trường học đào tạo người cho nhóm L và T và hẳn là tuyệt vời nếu đó là những nhóm bạn muốn dành cả đời mình cho nó. Hầu hết các chương trình MBA (Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh) đào tạo ra sinh viên cho những nghề lương cao trong thế giới công ty, họ thuộc nhóm L chứ không phải C.

Vậy nếu bạn đang ở nhóm L và T và muốn thay đổi thì sao? Nếu bạn muốn vào nhóm C thì sao? Bạn tìm được trường đào tạo cho nhóm đó ở đâu? Tôi xin giới thiệu công ty tiếp thị qua mạng. Tôi giới thiệu ngành này cho những ai muốn thay đổi và

lĩnh hội được những kỹ năng và tinh thần cần thiết để thành công trong nhóm C.

Làm chủ doanh nghiệp và xây dựng một công ty nhóm C không phải dễ. Thực sự, tôi tin rằng xây dựng một công ty nhóm C là một trong những thử thách cam go nhất mà một người có thể gặp. Lý do có nhiều người ở nhóm L và T hơn đơn giản vì những nhóm đó ít đòi hỏi như nhóm C. Người ta cũng nói, “Nếu dễ thì ai cũng đã làm rồi.”

Bản thân tôi đã phải học làm cách nào để vượt qua sự nghi ngờ chính mình, sự nhút nhát và nỗi lo sợ bị từ chối. Và tôi đã phải học cách tự xúc mình lên và tiến tới sau khi thất bại. Đó là một phần những tích cách mà bạn phải vun xới nếu muốn thành công trong nhóm C, dù đó là công ty tiếp thị qua mạng, nhượng quyền hay khởi đầu một công ty.

Một kỹ năng cá nhân quan trọng cho bất kỳ công ty nhóm C nào là sự lãnh đạo. Bạn có thể vượt qua được nỗi lo sợ riêng và giúp người khác vượt qua nỗi sợ của họ để hoàn thành công việc? Đây là kỹ năng mà Thủy quân lục chiến đã dạy tôi. Là lính Thủy quân lục chiến, bắt buộc chúng tôi phải có khả năng lãnh đạo người khác vào chiến trận cho dù tất cả đều sợ chết.



Một kỹ năng cá nhân quan trọng cho bất kỳ công ty nhóm C nào là sự lãnh đạo. Bạn có thể vượt qua được nỗi lo sợ riêng và giúp người khác vượt qua nỗi sợ của họ để hoàn thành công việc?

Robert T. Kiyosaki



Tôi gặp nhiều người ở nhóm T, các chuyên gia hay những chủ doanh nghiệp nhỏ, những người muốn mở rộng nhưng đơn giản là thiếu kỹ năng lãnh đạo. Không ai muốn theo họ. Nhân viên không tin người lãnh đạo hoặc người lãnh đạo không tạo cảm hứng cho nhân viên tự nâng cao mình hơn.

Như đã nói, Forbes định nghĩa chủ doanh nghiệp lớn, một chủ công ty thuộc nhóm C, là người quản lý công ty có hơn 500 nhân viên. Định nghĩa này cho thấy tại sao kỹ năng lãnh đạo lại là chuyện sống còn cho nhóm C.

Bạn có thể tìm thấy ở đâu một công ty sẽ đầu tư thời gian vào đào tạo kiến thức, phát triển cá nhân và xây dựng chuyện kinh doanh của riêng bạn? Câu trả lời là hầu hết các công ty tiếp thị qua mạng.

Xây dựng một công ty nhóm C không phải là nhiệm vụ đơn giản. Vì thế bạn cần hỏi mình, “Mình có những thứ cần thiết? Mình có sẵn sàng vượt khỏi vùng an toàn của mình? Mình có sẵn sàng chịu lãnh đạo và sẵn sàng học lãnh đạo? Có chăng một người rất giàu trong mình sẵn sàng bước ra?” Nếu câu trả lời là “Có” thì bạn hãy tìm một công ty tiếp thị qua mạng có chương trình đào tạo tốt. Tôi ít lưu tâm hơn đến sản phẩm và lợi nhuận mà tập trung hơn vào chương trình đào tạo và phát triển cá nhân mà công ty mang lại.

Một công ty tiếp thị qua mạng là một công ty nhóm C vì nó đáp ứng nhiều tiêu chí mà tôi tìm kiếm ở một công ty hay một dự án đầu tư. Những tiêu chí đó là:

1. *Đòn bẩy*: Tôi có thể huấn luyện người khác làm việc cho tôi?

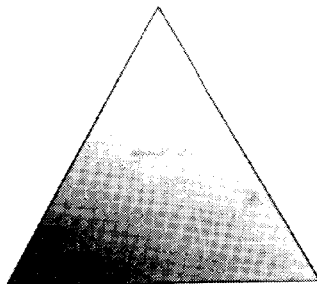
2. *Kiểm soát*: Tôi có một hệ thống bảo vệ của tôi?
3. *Sáng tạo*: Công ty có cho phép tôi sáng tạo và phát triển phong cách và tài năng cá nhân không?
4. *Mở rộng*: Công ty tôi có thể phát triển vô hạn định?
5. *Dự đoán được*: Có thể dự báo được thu nhập của tôi nếu tôi làm những gì được kỳ vọng? Nếu tôi thành công và liên tục mở rộng việc kinh doanh của mình, thu nhập của tôi có tăng cùng với thành công và làm việc siêng năng?

Tiếp thị qua mạng không phải là một mô hình kim tự tháp sao?

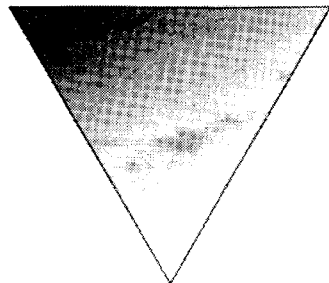
Tôi vẫn thường được hỏi tiếp thị qua mạng có phải là một mô hình kim tự tháp. Câu trả lời của tôi là các công ty lớn mới thực sự là mô hình kim tự tháp. Công ty chỉ có một người trên cùng, thường là giám đốc điều hành và tất cả mọi người đều ở dưới.

Dưới đây là ví dụ về một tập đoàn đặc trưng hình kim tự tháp (H.1).

So sánh nó với hệ thống công ty tiếp thị qua mạng (H.2)



H. 1



H. 2

Một công ty tiếp thị qua mạng thực sự là hình ảnh trái ngược của một công ty truyền thống. Công ty tiếp thị qua mạng được thiết kế để đưa bạn lên đỉnh chứ không phải giữ bạn ở dưới đáy. Một công ty tiếp thị qua mạng không thể thành công trừ khi nó đưa mọi người lên đến đỉnh.

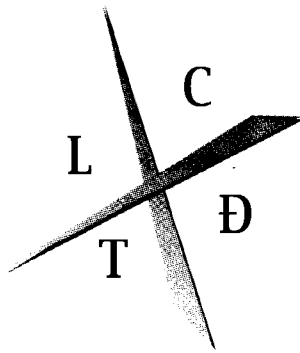
Những điểm khác đáng đề cập

Sau đây là những điểm khác đáng nói đến:

1. **Miễn thuế tăng dần.** Với việc bắt đầu kinh doanh tiếp thị qua mạng trong thời gian rảnh và vẫn tiếp tục làm việc chính, bạn bắt đầu hưởng các lợi điểm về thuế của người giàu. Người có việc làm thêm có thể được giảm nhiều thuế hơn là các nhân viên. Ví dụ, bạn có thể khấu trừ chi phí xe cộ, xăng nhớt, tiền ăn và giải trí. Dĩ nhiên bạn cần kiểm tra với một CPA những quy định cụ thể trong hoàn cảnh của bạn. Và chi phí cho CPA cũng được khấu trừ. Trong hầu hết các trường hợp, nhân viên thường không thể khấu trừ phí CPA. Nói cách khác, chính phủ sẽ miễn thuế cho bạn khi bạn đi tư vấn làm thế nào để trả thuế ít hơn.
2. **Gặp những người cùng chí hướng.** Một trong những lợi thế tôi có là bạn bè tôi cũng muốn nhập vào nhóm C. Khi lần đầu tôi khởi nghiệp, số đông bạn bè trong nhóm L nghĩ tôi bị điên. Họ không thể hiểu được tại sao tôi không muốn có công việc ổn định hay lương tháng đều đặn. Như vậy, phần quan trọng để trở thành một người nhóm C là tập trung quanh mình những người thuộc nhóm C và muốn bạn trở thành nhóm C.

3. **Cho bạn thời gian.** Để thành công ở nhóm nào cũng cần có thời gian.

Cũng giống như cần thời gian để leo lên đỉnh một công ty của một người nhóm L hay trở thành một bác sĩ hay luật sư tài ba trong nhóm T, thành công trong nhóm C cũng cần thời gian và lòng quyết tâm. Tôi mất nhiều năm mới xây dựng thành công một công ty nhóm C.



Vì thế hãy cho bạn thời gian. Tôi cho rằng mất ít nhất năm năm để học và phát triển thành một người nhóm C.

4. **Các công ty tiếp thị qua mạng kiên nhẫn.** Một trong những cái hay của công ty tiếp thị qua mạng là nó sẽ đầu tư cho bạn cho dù bạn có thành công hay không.

Trong thế giới công ty, nếu bạn không thành công trong sáu tháng đến một năm thì thường bạn sẽ bị sa thải. Trong thế giới tiếp thị qua mạng, chừng nào bạn còn sẵn sàng dồn thời gian vào đó thì hầu hết các công ty sẽ hỗ trợ cho bạn phát triển. Rốt lại, họ muốn bạn lên đến đỉnh.

5. **Tận dụng các hệ thống đã có sẵn.** Những hệ thống này đã được thử nghiệm và chứng minh, cho phép bạn đặt chân vào đường đua ngay thay vì cố gắng xây dựng các hệ thống nội bộ của một công ty mới.

Kết luận

Sau khi mở ra trí tuệ từng khép kín, cuối cùng tôi đã có thể thấy những giá trị độc đáo của ngành tiếp thị qua mạng mang lại cho những người muốn nhiều hơn từ cuộc sống của mình.

Nói chung, chi phí để bắt đầu trong một công ty tiếp thị qua mạng ít hơn nhiều khi xây một công ty của riêng bạn.

Quan điểm của Donald

Tiếp thị là một công cụ uy lực và tiếp thị qua mạng có thể tăng cường sức mạnh ấy, chừng nào bạn còn phấn đấu. Nói đơn giản, hãy nhìn một sản phẩm và cắt bỏ công ty quảng cáo khỏi nó. Việc tiếp thị và quảng cáo phụ thuộc vào bạn.

Đó là một khối lượng việc khổng lồ nhưng có thể thực hiện được nếu bạn có niềm đam mê tự thực hiện và luôn giữ cường độ và tinh thần ở mức cao. Nó đòi hỏi tinh thần làm chủ, tức sự tập trung và kiên cường. Tôi không đề nghị tiếp thị qua mạng với những ai không có tinh thần tự phấn đấu cao.

Một thành tố quan trọng nữa của tiếp thị qua mạng là sự tiếp xúc xã hội rộng mở, vì thế nếu bạn không phải là con người xã hội hay cởi mở thì nên suy nghĩ kỹ trước khi bước chân vào. Tính xã hội là một điều kiện cần.

Cũng giống như quảng cáo, có một chương trình quảng cáo tuyệt vời cũng trở thành vô nghĩa nếu sản phẩm không có mức độ tuyệt vời tương quan. Cũng xin nhớ rằng nếu bạn quyết định trở

thành nhà phân phối, bạn chịu trách nhiệm pháp lý những gì bạn nói về sản phẩm, về công ty và những vận hội sẵn có. Nhưng hơn cả, hãy đảm bảo là sản phẩm xứng đáng với công sức và lòng nhiệt huyết của bạn. Nếu không thì bạn chỉ đang phí sức mình mà chẳng đi đến đâu.

Robert nói đến tầm quan trọng của việc vượt ra khỏi vùng an toàn của bạn khi đi vào tiếp thị qua mạng. Anh cũng nói đến việc dành cho mình đủ thời gian. Đây là những điểm hay để bạn suy xét. Tôi cũng đồng ý khả năng lãnh đạo rất quan trọng để thành công. Chắc chắn bạn phải có tinh thần trách nhiệm và thái độ "mọi việc đều có thể."

Cũng như khi bắt tay vào làm bất cứ việc gì, hãy tìm hiểu mọi thứ có thể về những gì mình đang làm trước khi khởi sự. Tiếp thị qua mạng đã chứng tỏ là một nguồn thu nhập đáng kể và những thử thách cũng có thể xứng tầm cho bạn. Đã có những điển hình thành công đáng nói và những thành công đó đến từ sự cần cù, sự nhiệt tình và sản phẩm tốt cộng với thời gian. Với rất nhiều những vấn đề chúng ta đã bàn luận trước, có cả những yếu tố hữu hình và vô hình liên quan, nhưng thành công không phải là cái gì bí ẩn và nó cũng đúng trong tiếp thị qua mạng.

Hầu hết đều nghe nói đến thảo luận nhóm, một công cụ nghiên cứu mà các công ty quảng cáo vẫn sử dụng khi khảo sát một sản phẩm mới. Họ sẽ ra ngoài, đến nhiều nơi và hỏi những người tiêu dùng thích gì và không thích gì về sản phẩm mới. Có được ý kiến của nhóm thảo

Hãy đảm bảo là sản phẩm xứng đáng với công sức của bạn.

Donald J. Trump

luận là điều tốt nhất khi bạn quyết định về một sản phẩm. Vì bạn thích nó không có nghĩa mọi người khác cũng thích. Tìm được điểm chung trong sự hấp dẫn của sản phẩm đóng vai trò quan trọng.

Lời khuyên thật tâm của tôi về tiếp thị qua mạng là hãy nghiên cứu và đặt mọi thứ bạn có vào sản phẩm của bạn. Có lòng nhiệt thành thật sự sẽ khó mà bị đánh bại và những trở ngại sẽ thuận theo bạn.

Quan điểm của bạn

Tiếp thị qua mạng có phù hợp với bạn?

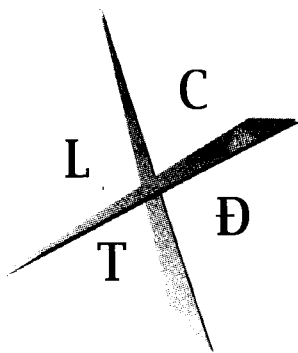
TẠI SAO ANH KHUYÊN MỞ CÔNG TY RIÊNG?

Câu trả lời của Robert

Hãy nhìn vào Kim Tứ Đồ dưới đây một lần nữa:

Điểm phân biệt các nhóm với nhau nằm ở những giá trị khác biệt. Người cha nghèo của tôi không thành công trong nhóm T, C, hay Đ chỉ vì khi được đào tạo thành giáo viên, ông đã được đào tạo theo những giá trị của nhóm L. Ông không có kỹ năng sinh tồn hay bản năng sinh tồn cần thiết để thành công ngoài đường phố. Ông không được đào tạo cho những nhóm kia. Vì thế mà khi thống đốc bang cảm ông làm trong chính quyền, cha tôi đã nhận ra ai là người kiểm soát cuộc đời ông.

Điều hay trong việc có một người cha giàu thuộc nhóm C và Đ là người cha giàu đã chỉ dẫn cho tôi cả về tinh thần và tình cảm chuyển từ nhóm L và T sang nhóm C và Đ - hết với cách



mà bố của Donald đã dạy ông. Dù trải qua nhiều thất bại nhưng chính sự thông thái và đỡ đầu của người cha giàu đã đưa tôi vượt qua những thời khắc gian truân.

Tôi thích làm chủ doanh nghiệp

Vạn sự khởi đầu nan nhưng bây giờ thì tôi thích làm một chủ doanh nghiệp. Tôi thích bắt đầu những cuộc kinh doanh mới. Tôi thích sự sáng tạo, những người tôi gặp gỡ, những thử thách và những phần thưởng. Cái giá để lĩnh hội được kiến thức và kinh nghiệm thì đắt nhưng đồng thời, cuộc hành trình lại xứng đáng với cái giá đó.

Tôi không quay lại với nghề lái tàu dầu hay lái máy bay vì phần nhiều sự háo hức của cái thời học những nghề đó đã qua trong tôi. Phút giây háo hức nhất là lúc tôi cầm bánh lái tàu dầu và khi tiếp đất chuyến bay đầu tiên. Khi đã thành thạo những nghiệp vụ này, việc luyện tập trở nên dễ dàng hơn - và cuối cùng là chấm dứt. Làm phi công hay nhân viên trên tàu, ngày mai cũng không khác gì mấy hôm nay.

Tôi thích những thử thách mới mà tôi trải qua mỗi ngày khi làm chủ doanh nghiệp. Tôi thích sự sung sướng của lúc bắt đầu và sau đó là lúc phát triển. Khi công ty đã ra đời và chạy đều, tôi lại thích thử thách của việc mở rộng và phát triển. Khi công ty đã phát triển, tôi lại thích thử thách của việc đưa những thành viên mới vào nhằm tăng cường sự ổn định và phát triển công ty, làm cho việc kinh doanh nằm trong dự đoán và có lợi nhuận.

Là chủ doanh nghiệp, ngày nào tôi cũng hứng khởi, mới mẻ và có thứ để học. Tôi luôn học được những điều mới, cả trong những ngày tẻ tẻ. Donald cũng nói như thế, đó là lý do ông có rất nhiều dự án cùng hoạt động. Ông là một chủ doanh nghiệp thật sự. Để là một chủ doanh nghiệp thật sự, bạn cần thông minh và ham thích học hỏi. Nếu không thích học, có khả năng công ty của bạn sẽ không phát triển... vì chính bạn không phát triển. Tôi nhìn thấy những công ty đi xuống hay trì trệ phần nhiều là vì người chủ đang đi xuống hay trì trệ.

Soi gương

Công ty của bạn chính là tấm gương tốt nhất cho bạn soi vào. Công ty của bạn cũng như trò chơi gôn. Nó cho bạn hỏi đáp lập tức mỗi khi bạn vung gậy. Nếu bạn giỏi, công ty sẽ làm bạn giàu hơn cả Tiger Woods. Và bạn biết đấy, những ông chủ thành công là những người giàu có nhất hành tinh này. Còn nếu bạn dở, họ sẽ không cho bạn tham gia câu lạc bộ. Điều này cá nhân tôi biết. Bây giờ, tôi có nhiều lời mời làm thành viên danh dự của câu lạc bộ. Vài năm trước, cũng những câu lạc bộ đó làm gì cho tôi đặt chân vào.

Đưa mình vào tầm kiểm soát

Một trong những lý do có quá nhiều người ngày nay thấy không còn an toàn là vì trường học chưa bao giờ dạy họ tầm quan trọng của kiểm soát cuộc đời họ. Ví dụ, nếu bạn là nhân

viên, bạn có rất ít quyền kiểm soát trong việc bạn kiếm được bao nhiêu tiền, bao giờ thăng chức, khi nào lên lương, khi nào được đi nghỉ và đôi khi thậm chí cả lúc nào ăn trưa.

Năm 1974, khi ERISA được thông qua, từ đó dẫn đến 401 (k), nhiều nhân viên trong nhóm L bị ép trở thành người đầu tư trong nhóm Đ. Vấn đề, một lần nữa, lại là thiếu kiến thức và kinh nghiệm. Vì hầu hết các nhân viên, dù có học vấn cao, có ít kiến thức tài chính, họ thường đầu tư vào tài sản trên giấy như tiết kiệm, chứng khoán, quỹ hỗ tương và trái phiếu. Và vấn đề cũ - là những nhà đầu tư, họ không có quyền kiểm soát những tài sản đó.

Một trong những lý do có quá nhiều người ngày nay thấy không còn an toàn là vì trường học chưa bao giờ dạy họ tầm quan trọng của kiểm soát cuộc đời họ.

Robert T. Kiyosaki

Một thứ nữa nhân viên có ít quyền kiểm soát là thuế. Những người trong nhóm L và T, hầu hết, trả thuế cao hơn những tay chuyên nghiệp trong nhóm C và Đ nhiều.

Lý do vẫn là kiểm soát. IRS và luật thuế của Mỹ cho quyền kiểm soát nhiều hơn với những người thuộc nhóm C và Đ vì những người trong nhóm này đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế và sức mạnh của quốc gia. Những người C thật sự tạo ra việc làm còn những người Đ thật sự cung cấp vốn để đầu tư các công ty, cơ sở hạ tầng, khai phá, năng lượng và địa ốc.

Nhiều người cảm thấy tương lai bất an đơn giản vì họ có quá ít quyền kiểm soát với công việc, đầu tư và thuế của mình.

Thường tôi tiếp xúc nhiều người từ nhiều đất nước khác nhau và họ cố gắng nói với tôi rằng luật ở mỗi nước mỗi khác. Tôi lại không nghĩ thế. Tôi biết thế vì tôi làm kinh doanh ở Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Canada, Úc, Nam Mỹ, Israel, Trung Đông, và châu Âu. Ở hầu hết các nước phát triển hay đang phát triển tôi đều thấy những thuận lợi về thuế tương tự cho nhóm C và Đ. Có thể có những khác biệt nhưng luật vàng vẫn không đổi, “Những ai nắm vàng vẫn là người làm luật”.

Học cách nắm quyền kiểm soát

Hiện nay, con đường vào nhóm C hay Đ đã dễ dàng hơn trước đây. Chúng ta có những công cụ kỹ thuật giúp tận dụng và mở rộng cơ sở hoạt động của một công ty trên khắp thế giới. Ví dụ máy vi tính và Internet khiến việc trở thành một công ty quốc gia hay quốc tế dễ hơn nhiều và ít tốn kém hơn. Chỉ cần chưa tới 1.000 đôla, tôi có thể mua một chiếc máy tính và tiếp cận thị trường thế giới với tư cách một chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư. Câu hỏi là bạn có đủ kiến thức, kinh nghiệm, ý thức và những giá trị cốt yếu để là một chủ doanh nghiệp tầm cỡ quốc gia hoặc quốc tế không?

Làm thế nào để lĩnh hội được kiến thức và kinh nghiệm

Vì trường của chúng ta không dạy gì nhiều về làm chủ doanh

nghiệp hay đầu tư nên câu hỏi là người ta làm thế nào để có được kiến thức và kinh nghiệm để thành công trong nhóm C và D?

Câu trả lời của tôi và Donald rất giống nhau. Cả hai đều khuyên đến trường kinh doanh hoặc tìm một người đỡ đầu mà bạn có thể học việc. Như bạn đã biết, cả ông ấy và tôi đều có những người cha giàu chỉ dẫn chúng tôi qua quá trình phát triển.

Trong chương trước, Donald và tôi viết về lợi ích của tiếp thị qua mạng. Theo thiên ý của tôi, những lợi thế lớn nhất của công ty tiếp thị qua mạng là đào tạo và chi phí nhập cuộc thấp. Nếu bạn nghiêm túc trong việc trở thành một chủ doanh nghiệp, một lần nữa tôi đề nghị bạn tìm một công ty tiếp thị qua mạng với chương trình đào tạo tốt và dành ít nhất 5 năm trong đời để học những giá trị cốt lõi của nhóm C.

Sức mạnh của nhượng quyền

Nếu bạn có nhiều tiền hơn và sẵn sàng quyết tâm cao hơn, có thể bạn sẽ quan tâm đến mua nhượng quyền một thương hiệu. Một lần nữa, nếu đó là một nhượng quyền tốt thì chủ thương hiệu đó sẽ dành rất nhiều thời gian và công sức đào tạo để bạn điều hành được việc kinh doanh và hệ thống kinh doanh.

Tất cả chúng ta đều nghe đến McDonald's. Đến nay nó là một trong những hệ thống nhượng quyền tên tuổi nhất thế giới. Nhiều lần tôi đã nghĩ đến việc mua nhượng quyền của McDonald's, không phải vì tiền mà là vì các chương trình huấn luyện của họ. Có thể bạn từng nghe đến Đại học Hamburger University. Đó là một trường kinh doanh cực kỳ tiếng tăm về

đào tạo người cho thế giới kinh doanh thực thụ. Nhưng một trong những vấn đề của nhượng quyền McDonald's là chi phí khởi đầu cao, thường phải đến hơn cả triệu đôla.

Sức mạnh của người đỡ đầu và huấn luyện

Bản thân tôi hiểu những thử thách, sự kinh hoàng, những phần thưởng và cuộc hành trình đi từ phía tay trái với nhóm L và T sang tay phải với nhóm C và Đ. Vì thế mà tại công ty Người cha giàu chúng tôi có nhiều chương trình nâng cao cho những người muốn thành công trong nhóm C và Đ. Chúng tôi có những chương trình sau:

1. **Huấn luyện của Người cha giàu:** Chúng tôi có một nhóm những huấn luyện viên đã được đào tạo chuyên nghiệp với mục đích duy nhất là giữ cho bạn được tập trung và đi đúng hướng để đạt được mục tiêu của bạn về tài chính cá nhân, đầu tư, khởi dựng công ty hay phát triển công ty. Đây là chương trình một người kèm một người và nó đã mang lại những kết quả sừng sốt cho cuộc sống của người tham dự. Tôi tin vào sự kỳ diệu của chương trình mà trong đó mục tiêu đặt ra là do chính bạn: những mục tiêu của riêng bạn vượt trên thực tại, mục tiêu đòi hỏi bạn phải thể hiện hết mình, mục tiêu mà bạn biết - khi đạt được - sẽ thay đổi cả cuộc đời bạn. Để biết thêm thông tin, xin mời vào trang web www.richdadscoaching.com
2. **Giáo dục của Người cha giàu:** Trong khi hầu hết các nhà tư vấn đầu tư khuyên đa dạng hóa, đa dạng hóa, đa dạng

hóa, chúng tôi, công ty Người cha giàu lại khuyên bạn tập trung, tập trung, tập trung. Tất cả những ai từng thành công lớn đều là những người rất tập trung.

Trong tương lai gần, Giáo dục của Người cha giàu sẽ cung cấp các khóa học và hội thảo cấp đại học cho những ai sẵn sàng tập trung vào một số lĩnh vực nhất định trong kinh doanh hay đầu tư. Ví dụ một khóa học tôi rất háo hức được dạy là phát triển đất thô. Hay bạn có thể muốn trở thành một chuyên gia về các loại chứng khoán hay bán tài sản thế chấp nợ chẳng hạn. Như bạn biết, có nhiều cách để người ta giàu lên - miễn là người đó có tập trung.

- 3. Người trong cuộc của Người cha giàu:** Nhiều người xin tôi làm người huấn luyện cá nhân cho họ. Với con số những người đã hỏi thì rõ ràng đó là nhiệm vụ bất khả cho tôi. Thay vì hướng dẫn từng cá nhân, công ty Người cha giàu đã lập ra Rich Dad's Insiders (người trong cuộc của người cha giàu), một diễn đàn trên mạng.

Với một khoản phí nhỏ hàng tháng, tôi sẽ cập nhật cho bạn những gì tôi thấy và nghĩ. Tôi cũng có các nhà tư vấn cá nhân của tôi chia sẻ kiến thức của họ trong những lĩnh vực họ là chuyên gia. Chúng tôi có chuyên gia trong địa ốc, luật, vàng, dầu, ngân hàng và cả sức khỏe cho hoạt động cao.

Bạn biết đấy, thế giới thay đổi nhanh chóng. Rich Dad's Insiders là cách để tôi giữ liên lạc với bạn và giúp bạn cập nhật những gì tôi nghĩ là quan trọng trong thế giới này.

Kết luận

Có hai loại người trên thế giới. Những người tìm sự an toàn và những người tìm tự do. Như một số bạn đã hiểu, an toàn và tự do là hai thứ hoàn toàn đối lập. Vì thế mà những người được an toàn nhất lại là những người có ít tự do nhất. Những người đó sống trong một sự giam cầm an toàn tối đa. Nếu bạn tìm kiếm tự do, tôi có thể chân thành nói với bạn rằng tự do tối đa tồn tại trong nhóm C và D.

Câu trả lời của Donald

Khá ngạc nhiên là không phải lúc nào tôi cũng khuyên người ta mở công ty riêng. Đơn giản là một số người không thể là chủ doanh nghiệp và tôi nghĩ đó là một lời khuyên không tốt khi nói với tất cả rằng ai cũng có thể thành công điên cuồng vì thực tế số phận có thể không cho họ như thế. Điều này có thể không vui với những người yêu cầu tôi nói về động lực và thành công nhưng tôi phải trung thực. Tôi không bao giờ muốn đưa ra lời khuyên sai lầm nếu tôi có thể giúp đỡ.

Chừng một năm trước, trong một buổi diễn thuyết, tôi đã nhận ra điều này khi một người đàn ông chừng 60 đến hỏi tôi một số câu thẳng thắn về việc trở thành chủ doanh nghiệp. Tôi phải nói với ông rằng đó không phải lúc nào cũng là việc tốt nhất nên làm - có những rủi ro tiềm ẩn. Khuyên một người có thể mất tất cả vào giai đoạn đó trong đời khiến tôi suy nghĩ xa hơn, vượt khỏi những

lời khuyên cho thành công vững chắc mà tôi thường vẫn đưa ra. Mỗi trường hợp một khác, và tôi thấy mình có trách nhiệm nếu người đó nghe theo lời khuyên của tôi và thất bại. Tôi có cảm giác bản chất ông ấy không phải là một chủ doanh nghiệp chứ chẳng phải chỉ vì ông không còn là chàng trai trẻ để khởi nghiệp. Tôi là một người lạc quan cẩn trọng và phần cẩn trọng đi đầu.

Tôi khuyên người ta bắt đầu làm ăn riêng khi hoàn cảnh đảm bảo điều đó - khi tôi thấy được tinh thần công việc, nghị lực, lòng đam mê và sự kiên cường của họ và tôi biết họ có những gì cần thiết. Một số người nghĩ mình có nhưng thực ra thì không. Những người tôi khuyên nhảy vào kinh doanh đều thành công. Nhưng không phải ai tôi cũng khuyên điều đó.

Tôi nói với một phụ nữ trẻ trong ngành địa ốc nên mở công ty riêng và cô đã làm thế - ngay ngày hôm sau. Kim Mogull đã rất thành công ở New York với công ty địa ốc của cô và cô vẫn kể với mọi người chuyện cô đã bắt đầu như thế nào. Cô mất không đến

Câu “gieo gì gặt
nấy” luôn
đúng. Và bạn
sẽ gặt hái. Một
điều đáng để
suy ngẫm.

Donald J. Trump

24 tiếng đồng hồ để quyết định chuyện đó. Một người khác tôi biết đang ở trong một ngành không dành cho anh ta, tại Wall Street, và cuối cùng tôi nói với anh ta rằng anh ta bắt đầu nhìn giống một kẻ thất bại vì không xuất sắc trong lĩnh vực đó và anh ta rất thất vọng. Tôi hỏi anh ta thích làm gì và câu trả lời là gôn. Phải mất vài năm thuyết phục nhưng cuối cùng anh ta đã thay đổi và trở nên thành công tốt bậc với việc kinh doanh gôn của mình - và đồng thời cũng rất hạnh phúc.

Hai ví dụ trên cho thấy 1) bạn phải giỏi những gì bạn đang làm, và 2) bạn phải có dũng khí để vươn lên và quyết tâm thành công. Mỗi chúng ta có lịch trình khác nhau nhưng phải có ở đó một hướng đi.

Một trong những điều đầu tiên tôi nói với mọi người là trở thành chủ doanh nghiệp không phải là nỗ lực tập thể. Bạn phải sẵn sàng chiến đấu đơn độc trong một khoảng thời gian nhất định - mà đôi khi là rất lâu. Robert không phải thành công đột ngột mà anh đã hướng đến nó, liên tục học hỏi, và hiểu rõ mình đang ở đâu. Nếu bạn có quyết tâm thì tin tôi đi, những gian lao đó có cái giá của nó.

Không cần phải giải thích niềm tự hào của việc làm chủ. Có lẽ nó bắt đầu từ ngày bạn có chiếc xe đạp đầu tiên. Khi một thứ gì đó của bạn, trong bạn dậy lên khao khát làm cho nó hoạt động tốt. Với trường hợp của tôi thì cái tên Trump nằm trên rất nhiều thứ và trách nhiệm của tôi là đảm bảo sản phẩm mang chất lượng cao nhất có thể. Đó là tiêu chuẩn của tôi và tôi sống và làm việc vì nó. Đó là sự toàn vẹn mục đích mà chỉ một khi bạn sở hữu chính công ty mình mới có thể toàn tâm như vậy.

Tôi từng nghe những người khi nói đến một nhân viên nào đó họ gặp hay họ có là "Anh ta làm việc như thể là công ty của chính mình vậy." Họ làm việc chỉ với một mục đích duy nhất, giống như họ là chủ vậy. Cần thiết có sự duy nhất của mục đích nếu bạn muốn có công ty của riêng mình - chẳng như không có giới hạn thời gian tuần làm việc. Nó có thể là 24/7 và căn bản, mọi trách nhiệm là của bạn.

Tôi thích có trách nhiệm đó vì tôi thấy đó là sức mạnh. Nó cũng cho tôi năng lượng thay vì làm tôi kiệt sức. Có những người thấy

áp lực đó không thú vị và trong trường hợp đó, tôi khuyên cứ làm nhân viên mà thôi.

Những phần thưởng của việc có công ty riêng rõ ràng ai cũng thấy được. Không cần phải giải thích gì. Khi đã có công ty riêng, thật khó khăn khi quay lại làm việc cho người khác. Mọi thứ không còn như cũ nữa dù bạn cố gắng tưởng tượng thế nào. Đó có thể là một nguyên nhân để bạn làm việc chăm chỉ hơn để vẫn mãi là thuyền trưởng trên con tàu của bạn. Mỗi ngày bạn có thể thốt lên, "Mọi thứ bắt đầu với ta - ngay bây giờ, tại đây, hôm nay!" Cảm giác đó mới tuyệt vời làm sao.

Có một công ty giống như trồng một cái cây - một thực thể sống trải qua những mùa, những mưa bão cũng như những ngày hè nắng ấm và gió đông buốt giá. Đó là một lý do mà tôi rất cẩn thận với việc quản lý chất lượng những gì mình làm. Nếu thứ gì đại diện cho bạn, bạn hẳn muốn nó là đại diện tốt nhất bạn có thể tìm thấy hay đạt được. Sau đó bạn thậm chí có thể nâng cao chuẩn mức của chính bạn và tin tôi đi, bạn sẽ chẳng bao giờ thấy nhàm chán.

Đó là một điều tuyệt vời nữa khi có công ty riêng. Nếu thấy chán, bạn sẽ chẳng than trách được ai ngoài chính mình nhưng tình huống đó sẽ không kéo dài lâu. Có những công việc chán ngán và bạn chẳng thể làm gì nhiều ngoài cách nghỉ hẳn. Với công ty của riêng mình, bạn là người kiểm soát, đồng nghĩa với nhiều tự do hơn.

Tự do là một từ thú vị vì tự do đến với một cái giá. Hầu hết các chủ công ty làm việc nhiều giờ hơn nhân viên nhưng tôi chưa bao giờ nghe chủ doanh nghiệp nào nói họ thích làm cho người khác hơn! Chưa bao giờ!

Chúng ta đều nghe nói về thể hiện cái tôi, đặc biệt là trong nghệ thuật. Trong kinh doanh cũng thế mà tôi thấy đó cũng là một hình thức nghệ thuật. Có rất nhiều điểm tương đồng, kể cả kỷ luật, kỹ thuật, sự bền bỉ và nhiều thứ khác. Nhưng chính sự tự do được thể hiện cái tôi đó đã khiến việc làm một chủ doanh nghiệp đặc biệt thú vị. Nếu tôi có tầm nhìn những gì tôi muốn làm, tôi cố gắng thúc đẩy điều đó xảy ra. Tôi không phải hỏi xin phép ai về một việc gì. Đó là trò chơi của tôi. Dĩ nhiên tôi phải tuân theo luật về quy hoạch này nọ nhưng ý tưởng và sức mạnh để thực hiện nằm trong tôi. Đó là một cảm giác diệu kỳ.

Người ta thấy có cảm hứng vì một lý do - cảm hứng là động lực. Sự kinh hoàng chỉ đến khi cảm hứng của họ không được chú ý đến. Nếu bạn có cảm hứng và có thể kết hợp nó với sự cần cù và tập trung, tôi khuyên bạn hãy nghĩ đến việc sở hữu một công ty. Phần thưởng sẽ lớn hơn và câu ngạn ngữ cổ "Gieo gì gặt nấy" vẫn luôn đúng. Và bạn sẽ gặt hái. Một điều đáng để suy ngẫm.

Quan điểm của bạn

Bạn có muốn sở hữu một công ty riêng?

Tại sao có hay tại sao không?

"Tự do" với bạn có ý nghĩa gì?

CHƯƠNG HAI MƯƠI CHÍN

NGƯỜI LÃNH ĐẠO LÀ NGƯỜI THẦY

Quan điểm của Robert

Có nhiều thử thách phía trước. Thay vì cần những người đi theo, chúng ta cần nhiều lãnh đạo hơn nữa.

Quá nhiều người ôm ấp tâm lý đặc quyền - những người trông mong chính phủ sẽ giải quyết những khó khăn của họ. Cuốn sách này được viết với hy vọng bạn sẽ là người lãnh đạo.

Trở thành người lãnh đạo có nghĩa là gì? Dưới đây là ba định nghĩa để ta đánh giá:

1. **Người lãnh đạo là những hình mẫu.** Khi tôi còn ở học viện và trong Thủy quân lục chiến, một phần lớn trong đào tạo sự lãnh đạo tập trung vào trở thành hình mẫu - trở thành một con người mà đồng đội nhìn lên, là trở thành một con người sống cuộc đời theo một tiêu chuẩn cao hơn.

Donald Trump rõ ràng đáp ứng những tiêu chí đó. Khi viết cuốn sách này với Donald, tôi có dịp hiểu được một người tôi ngưỡng mộ trong nhiều năm. Sự xuất hiện của ông mang

lại bài học tôi muốn sống cuộc đời như thế nào - sống theo những tiêu chuẩn cá nhân cao hơn.

Người cha nghèo khuyên tôi sống cuộc đời dưới khả năng. Người cha giàu khuyên tôi liên tục làm việc để mở rộng khả năng. Cơ hội bên cạnh Donald đã cho tôi hứng khởi mở rộng khả năng của mình vượt quá những gì tôi nghĩ là có thể đạt được. Và đó là người lãnh đạo thực thụ.

Họ tạo cảm hứng để bạn vươn xa hơn những gì bạn nghĩ mình có thể.

Tôi tin quyển sách này đã tạo hứng khởi cho bạn vươn xa hơn những gì bạn nghĩ có thể cho bạn, sống một cuộc đời với tiêu chuẩn cao hơn.

2. Người lãnh đạo tạo hứng khởi để bạn lớn hơn những nghi ngờ và sợ hãi.

Người cha giàu thường nói, “Sợ hãi là vách ngăn lớn. Sợ hãi là lằn ranh ngăn cách giữa người nhát gan và người lãnh đạo, giữa thất bại và thành công.”

Trong những ngày chuẩn bị cuối cùng tại căn cứ Thủy quân trên trại Pendleton, California, ngay trước khi chúng tôi lên tàu đi chiến đấu, phi công hướng dẫn, người dạy tôi bắn súng và rocket, nói, “Những ngày đi học xem như đã hết. Chẳng mấy hôm, các bạn sẽ ở ngoài chiến trường. Các bạn sẽ nhanh chóng đối mặt với nhiệm vụ khó khăn nhất mà người lãnh đạo có thể gặp. Các bạn rồi sẽ đòi hỏi người của mình hi sinh để người khác có thể sống. Câu hỏi của tôi cho các bạn là các bạn có sẵn sàng làm điều đó?” Sau khi để cho

Người lãnh đạo thực thụ khiến chúng ta lớn hơn và làm những điều chúng ta sợ làm.

Robert T. Kiyosaki

tôi và người phi công bay cùng suy nghĩ lời nói của mình, anh ta tiếp, “Nếu bạn sẵn sàng cho đi sự sống, bạn sẽ tìm được cuộc sống. Một cách rất lạ, các bạn đang được cho cơ hội đối mặt với một thời điểm trong đời mà nhiều người dành cả đời để bỏ chạy. Bạn sẽ bước vào giai đoạn của cuộc sống vượt lên trên chuyện sống chết.”

Nhiều lần trong năm đó, tôi đã đối mặt với khoảnh khắc mà người hướng dẫn đó đã nói - khoảnh khắc trực diện với những nỗi sợ khủng khiếp nhất và vượt quá chuyện sinh tử.

Rõ ràng, kinh doanh và đầu tư không phải là chuyện sống chết. Tuy nhiên, để thành công, thường bạn cần chọn lựa giữa cái chết của con người cũ với sự khai sinh của con người mới trong bạn. Nhiều người ngưng phát triển vì họ sợ chết, cái bản sắc cũ từ chối chết đi vì cái tôi, nên cuộc sống cứ mãi như thế dù thế giới luôn đổi thay.

Người lãnh đạo thực thụ khiến chúng ta lớn hơn và làm những điều chúng ta sợ làm.

Điểm lại đời mình, tôi nhận ra để cái tôi mới được trỗi dậy, cái tôi cũ phải chết đi.

Ví dụ:

Khi tôi quyết định làm người giàu có, người nghèo trong tôi phải chết.

Khi tôi quyết định trở thành chủ doanh nghiệp, người làm công trong tôi phải chết.

Khi tôi muốn giảm cân và khỏe mạnh, con người lười biếng và mập phệ trong tôi phải chết.

Một người bạn của tôi thường nói, “Ai cũng muốn lên thiên đường nhưng không ai chịu chết.” Trải qua hai năm với Donald đã khiến tôi vượt ra khỏi con người cũ của mình và tìm một cuộc sống ít người từng biết.

3. **Người lãnh đạo có tầm nhìn và dạy người khác thấy.** Tôi từng đọc rằng Winston Churchill có thể nhìn xa đến 200 năm vào tương lai. Tôi cũng đọc rằng tiến sĩ Buckminster Fuller có thể nhìn được hàng ngàn năm vào tương lai. Dù xảy ra hay không, chúng ta luôn biết nhiều người có thể thấy tương lai. Chúng ta cũng biết Donald Trump có thể thấy những cao ốc chọc trời sáng lóa ở nơi mà người khác chỉ thấy những tòa nhà xập xệ tàn tạ. Điều đó làm Donald thành người lãnh đạo và giàu có tột bậc. Ông có thể thấy những gì người khác không thể.

Người cha giàu dạy tôi thấy những gì người khác không thể. Lặp lại một bài học quan trọng từ cuốn sách này, người cha giàu dạy tôi thấy bốn dạng thu nhập khác nhau của người đầu tư địa ốc.

<p>THU NHẬP</p> <p>Lưu lượng tiền mặt tích cực</p>
<p>CHI PHÍ</p> <p>Mất giá</p>

<p>TÀI SẢN</p> <p>Tăng giá trị</p>	<p>NỢ</p> <p>Trả dần</p>
---	---------------------------------

Khi còn trẻ, tôi từng có thể thấy bốn loại thu nhập này trong đầu, và tôi từng có thể thấy mình trở nên giàu có như thế nào. Bằng cách dạy tôi thấy những gì người khác không thể, người cha giàu cho tôi tầm nhìn - nhìn thấy tương lai của tôi.

Khi bạn so sánh tầm nhìn với thực tế của những nhà đầu tư đang đầu tư dài hạn trong quỹ hỗ tương, bạn sẽ được tăng sức mạnh để nhìn thấy một tương lai rất khác. Tôi muốn lặp lại một lần nữa bài học rất quan trọng từ cuốn sách này:

Đầu tư từ 25 đến 65 tuổi vào quỹ hỗ tương

Lợi tức của người đầu tư sẽ như thế này:

Sau 40 năm

Công ty quỹ hỗ tương		Người đầu tư
Lợi tức	80%	20%
Rủi ro	0%	100%
Vốn	0%	100%

Bạn có muốn trở thành một người đầu tư mù quáng giao tiền cho công ty quỹ hỗ tương để đầu tư cho bạn hay bạn muốn trở thành người đầu tư nắm giữ được tương lai mình bằng cách kiểm soát bốn dạng thu nhập khác nhau?

Người lãnh đạo là những người thầy

Nhiều năm trước, người cha giàu không cho tôi tiền. Thay vào đó, ông cho tôi sức mạnh để nhìn thấu. Đó chính là trí tuệ tài chính: khả năng thấy được bằng trí óc những gì mắt bạn không thể thấy.

Như đã nói trên, trong thế giới của tiền, bạn thường nghe từ mình bạch. Minh bạch tức có thể nhìn thấu một điều gì. Khi ngân hàng đòi xem bảng cân đối tài chính của bạn, họ muốn nhìn vào bạn hay công ty bạn. Bảng cân đối tài chính là “tấm thẻ báo cáo” trong thế giới thực của bạn.

Người cha giàu của tôi, một người lãnh đạo và một người thầy tuyệt vời, đã cho tôi tầm nhìn vào tương lai nhưng để tôi tự

quyết định tương lai mình. Đó là điều mà những nhà lãnh đạo và người thầy tài ba làm. Người lãnh đạo tài ba có thể nhìn thấy và dạy cho người khác thấy.

“Tôi thật vinh dự được làm việc với Donald Trump, một nhà lãnh đạo kỳ tài - người có tầm nhìn và một thầy giáo tuyệt vời - người dạy người khác ‘thấy’ được.” - Robert T. Kiyosaki

Quan điểm của Donald

Tổng kết

Robert và tôi đã điếm qua một số những vấn đề mà chúng ta đối diện với tư cách là những cá nhân và cả quốc gia. Cả hai chúng tôi đều tin vào việc tìm ra giải pháp và là một phần của giải pháp. Hy vọng chúng tôi đã trình bày rõ ràng để bạn có thể thấy mình có cũng khả năng trở thành một phần của giải pháp như thế nào.

Là những giáo viên, chúng tôi biết có thể cho bạn những hiểu biết và chỉ dẫn nhưng trên hết, bạn vẫn là người chịu trách nhiệm cho chính bản thân. Thực sự, đó cũng là một trong số các mục tiêu của chúng tôi.

Tôi luôn đề cao sự tập trung vì tập trung là một trong những yếu tố để xử lý khó khăn một cách hiệu quả, cũng như nhận thức là bước đầu tiên để tiến bộ. Làm sao bạn giải quyết được vấn đề nếu không thể thấy nó để mà bắt đầu? Chúng tôi tập trung xem xét có những khó khăn nào để bạn có thể thấy rõ hơn giải pháp nào khả dĩ, trên cả phương diện cá nhân và cộng đồng.

Trong quá trình viết cuốn sách này, chúng tôi đã thấy một số tựa đề nhấn mạnh giá trị của nỗ lực này. Chúng ta đã chứng kiến những quà tặng và động thái bác ái, những cốt cán của Enron ra tòa, và sự rối ren không ngừng của dầu và khí đốt vẫn tiếp tục rối ren. Hơn bao giờ, chúng ta nhận ra tình hình này sẽ không thay đổi - vì thế mà câu trả lời là chúng ta phải thay đổi.

Tôi từng nói, “Không có lòng đam mê, bạn sẽ không có năng lượng; không có năng lượng bạn chẳng có gì cả.” Tôi đã nói điều đó từ rất lâu nhưng đến giờ điều đó vẫn đúng và suy nghĩ đó đã khiến tôi cố gắng hoàn thành cuốn sách này. Đây không phải là thời điểm tách ra khỏi đấu trường thế giới. Có chăng là chúng ta còn cần thêm sự đam mê và năng lượng để ứng phó với những gì đang xảy ra. Một câu nói của Winston Churchill cần suy ngẫm:

“Chúng ta kiếm sống với những gì ta đạt được, nhưng chúng ta làm nên cuộc đời này với những gì ta cho đi.”

Robert và tôi chân thành mong muốn tất cả các bạn một ngày nào đó sẽ ở vị trí của người cho vì nó có nghĩa bạn đã trở thành một phần của giải pháp và những nỗ lực của chúng ta được đền bù xứng đáng.

Còn hiện tại, hãy hiểu rằng nhận thức là một bước lớn trên con đường đúng đắn và hãy tiếp tục làm việc với nhận thức đó. Hãy giảm thiểu điểm mù khi liên quan đến trách nhiệm tài chính cũng như trách nhiệm toàn cầu.

Chúng tôi
nhận ra rằng
tình hình sẽ
không thay đổi
- vì thế mà câu
trả lời là chúng
ta phải thay đổi.

Donald J. Trump

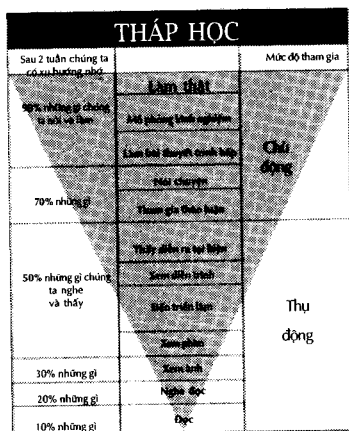
Tôi biết Robert sẽ tiếp con đường sở trường của mình là một người thầy ưu tú và tôi hy vọng tất cả các bạn sẽ tiếp tục lắng nghe những gì anh ấy phải nói. Sức mạnh chỉ đến với sự khai sáng.

“Tôi hy vọng chúng tôi đã tiếp sức mạnh để bạn thành công.” -
Donald J. Trump

KẾT LUẬN

TỰ ĐÁNH GIÁ

Trong suốt cuốn sách này, chúng tôi đã đề nghị bạn chia sẻ những suy nghĩ, kinh nghiệm, mục tiêu và mơ ước. Lý do của việc đó nằm trong Tháp Học. Bạn có thể thấy “Đọc” nằm ở đáy tháp còn “Làm thật” nằm ở trên đỉnh tháp. Bằng cách tham gia phản ánh những vấn đề tác động đến cuộc sống của bạn như thế nào, bạn đang hoạt động ở tầng giữa Tháp Học, gần chỗ “Tham gia vào thảo luận.” Với việc tham gia vào những hoạt động này, chúng tôi hy vọng bạn sẽ nhận ra và nắm bắt những cơ hội để có được sự thay đổi tích cực trong đời bạn.



Nguồn: Tháp học từ Dale, 1969

Đã đến lúc bạn xem xét và đánh giá chính mình.

Bạn đã để trống tất cả những mục này?

Nếu vậy, cái gì nói cho bạn biết về mức độ quyết tâm và tập trung của bạn?

Sau khi hoàn thành những phần này, hãy xem lại những ý kiến của bạn. Chúng có tiêu cực không (tôi đã không thể, tôi không thể, tôi không biết như thế nào)? Hay chúng tích cực (tôi đã có thể, tôi có thể, tôi sẽ)?

Những câu trả lời tiêu cực sẽ nhấn chìm bạn và làm bạn chán nản. Câu trả lời tích cực sẽ động viên bạn và cho bạn sự tự tin. Nếu câu trả lời của bạn tiêu cực, bạn sẽ còn việc gì phải làm? Nếu câu trả lời của bạn tích cực, bạn đã sẵn sàng thay đổi đời mình?

Hiện bạn dành bao nhiêu tiền và thời gian cho đầu tư?

Bạn có quyết tâm dành thêm thời gian và tiền bạc? Nếu chưa, có thể bạn sẽ không thấy tiến bộ nào cả. Nếu rồi, hãy sử dụng thời gian và tiền một cách thông minh trong lĩnh vực yêu thích của bạn.

Bạn đã chọn lĩnh vực nào để tập trung chưa, chẳng hạn địa ốc, tiếp thị qua mạng, chứng khoán hay bắt đầu mở công ty?

Nếu chưa, bạn đã vẽ ra một kế hoạch tài chính khác cho mình chưa? Dù bạn quyết định tập trung vào thứ gì thì vẫn hãy tiếp tục đào tạo mình và quyết tâm đi đến thành công.

Bạn có môi trường hỗ trợ và những con người quanh bạn đẩy bạn đến thành công?

Hay bạn có một môi trường và những người xung quanh giữ bạn hay kéo bạn lại? Bạn có cần tạo ra vài thay đổi trong môi trường của mình? Nếu thế thì hãy tiến hành đi.

Chỉ có bạn mới trả lời được những câu hỏi này. Chỉ có bạn mới thay đổi được đời mình.

SUY NGHĨ - HÀNH ĐỘNG - KẾT QUẢ

CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU CÓ

Lời cảm ơn của Donald

Làm việc với Robert Kiyosaki và nhóm Người cha giàu là một kinh nghiệm tuyệt vời đầy thú vị. Sharon Letcher, cộng tác và đồng tác giả của Robert, vừa duyên dáng lại vừa chuyên nghiệp trong vai trò người điều phối và tôi cảm ơn cô vì đã kết nối sự tương đồng cũng như khác biệt giữa Robert và tôi lại với nhau. Đó không phải là việc dễ dàng nhưng cô đã thực hiện xuất sắc. Mona Gambetta cũng xuất sắc trong việc sắp xếp cho sự ra đời quyển sách này. Robert, cảm ơn anh cho thời gian tuyệt vời - anh là người đặc biệt và là một người thầy tài năng.

Tôi muốn gửi lời cảm ơn đồng tác giả của tôi, Meredith McIver vì sự nhiệt thành cũng như óc hài hước của cô. Với một thời gian biểu như tôi, quả là cô cần óc hài hước. Rhona Graff luôn bên cạnh giúp đỡ chúng tôi và tôi muốn gửi lời cảm ơn đến cô.

Với Michelle Lokey, cảm ơn sự vất vả của cô từ đầu dự án này và với Allen Weisselberg, cảm ơn những kiến thức và sự giúp đỡ hữu ích. Nhiều người không biết anh là một giáo viên trung học lúc mới khởi nghiệp trước khi trở thành giám đốc tài chính của Trump Organization. Rồi họ sẽ biết. Với Keith Schiller và Kacey Kennedy, cảm ơn những ý tưởng và sự giúp đỡ của các bạn.

Với William McGorry và Cevin Bryerman ở nhà xuất bản Publisher's Weekly cùng cả nhóm của anh, xin cảm ơn lòng nhiệt tình và sự hỗ trợ ngay từ đầu trong mối hợp tác giữa Robert và tôi. Các bạn thật tuyệt vời.

Và đến tất cả các độc giả, được bên các bạn thật tuyệt vời. Hãy không ngừng học hỏi, tiến lên và nghĩ lớn.

Donald Trump

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Donald Trump', written in a cursive style.

Lời cảm ơn của Robert

Được làm việc với Trump và nhóm của ông là một vinh dự và là một giấc mơ trở thành hiện thực. Ông thực sự là một biểu tượng của thời đại chúng ta. Dù đòi hỏi sự tuyệt hảo trong tất cả những gì mình làm, sự lịch thiệp và tôn trọng của ông với các cộng sự thật ấn tượng. Tôi đã học rất nhiều từ ông, mở rộng hết mức thực tại của mình qua quá trình hợp tác. Nhóm của ông là hình ảnh của ông với phong cách năng động và sự hỗ trợ tối đa.

Được biết Meredith McIver và làm việc với cô thật sự vui thích. Phong cách thanh lịch càng được nổi bật bởi tài năng và sự sáng tạo của cô. Michelle Lokey đã trợ giúp hết mình trong việc xúc tiến dự án này qua làm việc với Michael Letcher, mối quan hệ giữa luật sư với luật sư. Những người phụ nữ mạnh mẽ với tiếng nói riêng, tôi cảm ơn cả Meredith và Michelle cho sự yêu thích cá nhân đến dự án này.

Tôi cũng cảm ơn Keith Schiller và Rhona Graff cho sự nhiệt tình trong cả năm qua. Thêm vào đó, thật vinh hạnh được gặp Allen Weisselberg, giám đốc tài chính của Trump Organization, và học từ niềm đam mê tương đồng của anh đối với nhu cầu về kiến trúc tài chính cho giới trẻ.

Lời cảm ơn đặc biệt đến đồng sự và đồng tác giả Sharon Letcher của tôi vì một lần nữa đã giúp sắp xếp lại từ ngữ và mang ý nghĩa cho chúng. Tài năng của cô trong việc kết hợp phong cách của tôi với Donald Trump mang lại sự độc đáo và ấn tượng của tập

sách này. Kiến thức xuất bản của cô thật thán phục và tầm nhìn của cô cho dự án này đã giúp chúng tôi lập ra một lối đi mới trong thế giới xuất bản.

Mona Gambetta đã giúp đỡ rất nhiều trong việc xuất bản và quảng bá cuốn sách này. Cùng với nhiệt tình của cô là lòng quyết tâm không có điểm dừng để đạt đến sự tuyệt mỹ. Và còn những người khác giúp cuốn sách này ra đời. Melanie Wilke và Kevin Stock đã lấy tầm nhìn của chúng tôi và tạo ra thực tế vượt những gì chúng tôi đã hình dung.

Tôi cũng cảm ơn nhóm ở Publisher's Weekly cho những hướng dẫn, kiến thức và kinh nghiệm của các bạn, và quan trọng nhất là sự nhiệt thành. William McGorry, Cevin Bryerman, Hannah Volkman và Rachel Deahl đã rất bài bản trong việc hỗ trợ. Lời cảm ơn riêng đến Cevin cho sự đỡ đầu của anh trong suốt dự án này.

Và quan trọng nhất, tôi muốn cảm ơn sự quan tâm của các bạn đến vấn đề giáo dục tài chính của mình và đã đọc quyển sách này.

Robert Kiyosaki



TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU

Donald Trump và Robert Kiyosaki

Lê Tuyên dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Nguyễn Thế Truật

Biên tập:

Thành Nam

Trình bày bìa:

Thùy Trinh

Sửa bản in:

Thanh Bình

Kỹ thuật vi tính:

Thanh Hà

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161 B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh
ĐT: 39316289 - 39350973 - 39316211 - 38465595 - 38465596
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, P. Cát Linh, Q. Đống Đa, Hà Nội
ĐT: (04) 37734544 - Fax: (04) 35123395
E-mail: chinhanh@nxbtre.com.vn

Khổ 14x20cm. Số: 57-2009/CXB/492-254/Tre. Quyết định xuất bản số: 736A/QĐ - Tre, ngày 27 tháng 7 năm 2009. In 2.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng. Địa chỉ: 100 Lê Đại Hành, P.7, Q.11, TP HCM. ĐT: 38555812. In xong và nộp lưu chiểu tháng 8 năm 2009.



TẠI SAO CHÚNG TÔI MUỐN BẠN GIÀU?

Donald Trump

Robert T. Kiyosaki

“Trong thời đại nền kinh tế có nhiều bất ổn như hiện nay, hai ‘ông trùm’ trong kinh doanh đã bắt tay viết cuốn sách để nhấn mạnh nhu cầu thúc bách về kiến thức tài chính.”

— *Steve Forbes*

Chủ tịch và CEO, Forbes Inc.
Tổng biên tập tạp chí *Forbes*



WHY WE WANT YOU TO BE RICH©2006 by Donald J. Trump and Robert T. Kiyosaki. Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền bởi Công ty TechPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ.

TS chúng tôi muốn bạn giàu



Giá: 70.000 đ