

TS. LOIS P. FRANKEL

Phụ Nữ
**THÔNG
MINH**
PHẢI BIẾT
TÌU TIỀN

73 sai lầm về tiền bạc mà phụ nữ nên tránh

MỤC LỤC

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage :

<https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

[Lời nói đầu](#)

[Chương một: Phụ nữ và sự thịnh vượng](#)

[Chương hai: Tham gia Trò chơi kiếm tiền](#)

[Chương ba: Chiu trách nhiệm với cuộc sống tài chính của bạn](#)

[Chương bốn: Tiêu tiền một cách khôn ngoan](#)

[Chương năm: Học những kiến thức cơ bản về tiền](#)

[Chương sáu: Tiết kiệm và đầu tư cho sự thịnh vượng trong tương lai](#)

[Chương bảy: Tối đa hóa tiềm năng tài chính của bạn trong công việc](#)

[Chương tám: Sử dụng tiền một cách khôn ngoan](#)

[LỜI CUỐI](#)

Cuốn sách này dành tặng cho tất cả những phụ nữ làm việc chăm chỉ nhưng lại có thu nhập thấp và dường như không bao giờ làm chủ được nguồn tài chính của mình. Tôi hi vọng rằng qua những trang sách này, bạn sẽ tìm được dũng khí và sự thông thái cần thiết để thực hiện bất kỳ hành động nào và có được cuộc sống thịnh vượng theo cách định nghĩa của riêng bạn.

Lời nói đầu

Từ khi sinh ra cho đến khi 18 tuổi, một cô gái cần có những bậc cha mẹ tốt. Từ 18 đến 35 tuổi, cô gái cần một ngoại hình đẹp. Từ 35 đến 55 tuổi, cô cần một nhân cách tốt. Sau 55 tuổi, người đó cần tiền.

SOPHIE TUCKER

Khi tôi và biên tập viên tại nhà xuất bản Warner thảo luận lần đầu tiên về việc viết một cuốn sách với nội dung làm sáng tỏ những sai lầm mà phụ nữ mắc phải trên con đường độc lập tài chính và các cách thức sửa chữa, tôi đã do dự. Trên thị trường đã có quá nhiều cuốn sách được viết ra để giúp phụ nữ trở nên giàu có như mong muốn. Tôi nêu ra ý kiến này với một phóng viên của tạp chí *Wall Street* và cô ấy đã phản đối: “Sao lại không có cuốn sách nào dạy phụ nữ cách đàm phán nhỉ!” Ý tưởng đó đã làm tôi bưng tịt. Nếu đã có quá nhiều cuốn sách về chủ đề giúp phái nữ đạt được mục tiêu tài chính, vậy thì tại sao số phụ nữ có cuộc sống nghèo khổ lại luôn nhiều hơn số đàn ông? Tại sao số tiền mà phụ nữ ở độ tuổi 45 đến 54 kiếm được lại ít hơn 28% so với đàn ông? Tại sao sự phân chia tài sản của thế giới lại mất cân bằng giữa phụ nữ và đàn ông? Và điều quan trọng nhất là, tại sao phụ nữ lại không làm theo những lời khuyên bổ ích mà họ thu được qua tất cả các cuốn sách đó? Mối liên hệ giữa phụ nữ và tiền bạc cũng phức tạp như tất cả các mối quan hệ khác trong cuộc sống của họ vậy. Và đây chính là điều làm nên sự khác biệt của cuốn *Phụ nữ thông minh phải biết tiêu tiền*. Đây không chỉ là cuốn sách về nội dung lên kế hoạch tài chính. Nó còn là một cuốn sách về tư duy tài chính. Cuốn sách lí giải tại sao phụ nữ bị mắc kẹt trong những cách ứng xử và lối suy nghĩ của xã hội cũ và nói về những cách thức riêng mà họ sử dụng để có được tài sản cần thiết cho cuộc sống sung túc của họ - bằng bất kỳ giá nào. Nó hoàn toàn không phải vì chúng ta chỉ kiếm được 77 xu so với mỗi một đô la mà đàn ông kiếm được, và cũng không phải vì chúng ta không nắm giữ vị trí lãnh đạo. Đó là những dấu hiệu, không phải là những lí do. Phụ nữ không thể kiếm được nhiều tiền vì họ nhận được những thông điệp mâu thuẫn nhau trong suốt cuộc đời của họ - từ khi họ còn là những cô gái - về vấn đề làm việc tốt và cư xử đúng mực. Tất cả những cuốn sách với nội dung lên kế hoạch tài chính trên thế giới không thể giúp một ai đó đang đi trên ranh giới giữa một bên là những hiểu biết về trí óc mà cô ta cần quan tâm để có sự an toàn về tài chính và bên kia là cảm giác về việc đạt được nó trong khi vẫn hoàn thành tốt vai trò xã hội của một người nuôi dưỡng, người trông nom nhà cửa, người bảo vệ và người bạn đời. Nhưng một cuốn sách kết hợp tư duy tài chính và kế hoạch tài chính sẽ làm được điều đó - và đây chính là lí do khiến tôi viết ra cuốn sách này. Tiêu đề cuốn sách gần đây của tôi là: *Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng: 101 sai lầm phụ nữ thường mắc phải nơi công sở*⁽¹⁾, đã khiến nhiều người phải

chau mày và đưa ra rất nhiều sự phỏng đoán khi nó lọt vào danh sách bán chạy nhất. Câu hỏi được đặt ra nhiều nhất với tôi - đặc biệt là từ những người đàn ông với giọng điệu hơi có chút mỉa mai là: “Có phải cô muốn nói rằng cô không thể nhu mì nếu làm kinh doanh?” Đây cũng chính là lúc mà tôi biết rằng người đó không hề đọc cuốn sách của tôi. Nếu anh ta đã đọc sách, hẳn anh ta phải biết được sự thật rằng phụ nữ không thể tự mình trở nên “ngoan hiền” để tránh việc trở thành các đối thủ dễ bị hạ gục, thì điểm nhấn của tiêu đề sách cũng như câu nói này tập trung vào từ *những cô gái* nhiều hơn là vào từ *ngoan*. Vì lí do khiến phụ nữ gặp khó khăn trong việc tìm kiếm và duy trì công việc họ muốn hoặc tích lũy vốn đầu tư mà họ cần cho một cuộc sống độc lập về tài chính là xu hướng hành xử theo kiểu “những cô gái ngoan” mà họ được dạy bảo từ tấm bé lại trái ngược với việc hành xử như những phụ nữ trưởng thành thông minh, có tài và đáng được tưởng thưởng. Với sự giúp đỡ của người đồng nghiệp - Giáo sư Pam Erhardt, tôi đã tiến hành nghiên cứu những thông điệp tuổi thơ mà phái nữ nhận được về tiền và những sai lầm mà họ mắc phải trên con đường tài chính độc lập. Tôi đã không khỏi ngạc nhiên khi phát hiện ra là những giả thuyết tài chính của chúng ta cho rằng những bé gái luôn nhận được những thông điệp sai về tiền bạc còn các bé trai thì ít hơn là không đúng. Sự thực là, phần lớn những người mà chúng tôi trò chuyện và trao đổi cùng đều nhận được những thông điệp như nhau:

- “Tiết kiệm cho những ngày khó khăn.”
- “Không tiêu quá số tiền mà bạn có.”
- “Tự tạo lập sự độc lập về tài chính cho bản thân.”
- “Quan sát và xử lý tiền bạc một cách có phương pháp.”
- “Lên kế hoạch cho cuộc sống sau khi nghỉ hưu từ thời điểm này.”

Nói cách khác, các bé gái còn nhận được một vài thông điệp mà hầu hết các bé trai chưa bao giờ được nghe, đó là:

- “Kết hôn với một người giàu có hay nghèo khổ đều dễ dàng như nhau.”
- “Đàn ông am hiểu về tiền hơn phụ nữ.”
- “Tiền không thể mua được hạnh phúc.”
- “Bàn luận về tiền bạc là việc làm thô bỉ.”
- “Sống tốt còn hơn là sống giàu sang.”
- “Phái nữ thường không giỏi môn toán.”

Khó khăn là ở điểm này. Trong vài thập niên gần đây, cơ hội mở ra cho phụ nữ đã nhiều hơn. Mặc dù các sân chơi chưa thật sự công bằng nhưng ít nhất phụ nữ cũng có thể vào

cuộc - dầu không phải là một tiền vệ ngôi sao. Tuy nhiên, điều chưa thay đổi được chính là những gì mà tôi viết trong cuốn *Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng*. Những người phụ nữ miễn cưỡng được mời đến tham dự câu lạc bộ của những người đàn ông giàu kinh nghiệm với điều kiện là họ không được có hành động như tất cả các thành viên khác nếu họ muốn duy trì mối quan hệ đó. Sự lý giải cho điều này là cách cư xử phù hợp của phụ nữ vẫn còn mang tính thiếu quả quyết, thiếu trực tiếp và thiếu tính cạnh tranh hơn là đàn ông. Phụ nữ nói chung (hay đặc biệt là những phụ nữ lớn lên trong những gia đình theo chủ nghĩa bình đẳng) được giáo dục rằng họ có thể trở thành bất cứ ai mà họ muốn; rằng họ cũng giỏi giang như những cậu bé ngồi cạnh họ trên lớp học, và họ đã sớm nhận ra rằng trong thế giới thực tại luôn có những áp lực vô hình trong việc thích ứng với tiêu chuẩn văn hóa về cách hành xử của đàn ông. Sau khi thăm dò ý kiến của hàng trăm phụ nữ trên thế giới và lắng nghe những câu chuyện giống như trong cuốn sách này đề cập, có một kết luận rất rõ ràng: *Phần lớn đặc điểm khiến phụ nữ trở nên nữ tính hơn chính là những thái độ cư xử giống nhau đã ngăn họ trở thành những người độc lập về tài chính*. Nói một cách hài hước thì trong rất nhiều trường hợp, món quà vĩ đại nhất mà phụ nữ mang lại cho xã hội lại chính là những thứ khiến họ hành động mâu thuẫn với những mối quan tâm đặc biệt nhất của bản thân họ. Thậm chí nếu không nghe theo lời của cha mẹ mình, những cô gái trẻ vẫn có thể chống trả lại những thông điệp của xã hội với ngụ ý rằng những phúc lợi của họ còn tùy thuộc vào những cách hành xử rập khuôn nhất định như: lễ phép, nói năng nhẹ nhàng, phục tùng, hòa hảo, và trong vài trường hợp còn phải để cho những khoản thu nhập mà họ cố gắng kiếm được rơi vào tình trạng mất kiểm soát để không xúc phạm đến cái tôi của một ai đó. Khi một phụ nữ tự mình kiếm tiền hoặc được thừa hưởng gia sản, thường có sự xung đột giữa khả năng độc lập với kỳ vọng rằng cô ta cuối cùng cũng sẽ trở thành một người mẹ, một người vợ có trách nhiệm, một người chăm sóc bố mẹ già. Đó chính là vai diễn khó thành công nhất. Nhưng cũng đừng để điều này khiến bạn thất vọng. Tôi đã xin ý kiến của các chuyên gia thuộc tất cả các lĩnh vực khác nhau về việc liệu phái nữ có thể trở thành những người nắm quyền lực về tài chính, và họ đã đưa ra rất nhiều lời khuyên để giúp bạn có thể có được cuộc sống giàu sang. Lời khuyên này cùng với lời khuyên của tôi dựa trên những nghiên cứu cá nhân, những buổi quan sát, những trải nghiệm và cả những bài thực hành làm cho cuốn sách *Phụ nữ thông minh phải biết tiêu tiền* trở thành hành trang thiết thực mà bạn có thể sử dụng để tạo nên nền tảng tài chính của chính mình.

Khi tôi đọc một cuốn sách để tìm lời khuyên cho mình, tôi luôn muốn biết trình độ bằng cấp của tác giả. Như tôi đã nói, tôi không phải là một người lên kế hoạch tài chính, mà đúng hơn tôi là một nhà tư vấn kinh doanh, một tác giả, một huấn luyện viên và một nhà tâm lý trị liệu có giấy phép đăng hoàng. Do vậy, với mong muốn rằng bạn sẽ có nhiều cuộc thảo luận hơn về tiền bạc, tôi sẽ hướng dẫn cho bạn cách thức để làm việc này. Tôi xuất thân trong một gia đình trung lưu, và có lẽ cũng giống như bạn, tôi được giáo dục về tầm quan trọng của việc lao động chăm chỉ nhưng lại không nhận được những chỉ dẫn mà tôi cần để hướng tới một cuộc sống giàu sang. Dù sao thì việc sử dụng định nghĩa của từ *giàu có* sẽ xuất hiện sau đây trong cuốn sách này và việc áp dụng những bí quyết được truyền đạt trong đó, tôi có thể chính thức khẳng định (với tất cả sự khiêm tốn) rằng giờ đây tôi đã trở nên giàu có. Tôi đã kiếm được số tiền tôi cần để có thể tự ra những quyết định và sống một

cuộc sống không phải phiền não về vấn đề tài chính. Danh mục đầu tư của tôi nằm trong top 5% khoản tiết kiệm hàng đầu của phụ nữ Mỹ. Nếu như không kể đến khoản thừa kế trước thuế là 25.000 đô la mà tôi nhận được khi mẹ tôi mất, tất cả đều là do tôi tự kiếm được. Và với sự giúp sức của một nhà tư vấn tài chính đầy tài năng, tôi hoàn toàn có thể quản lý tốt phần tài sản đó. Tôi hi vọng bạn biết rằng tôi không chia sẻ điều này với mục đích gây ấn tượng với bạn, mà chỉ muốn truyền tải một thông điệp: Nếu tôi có thể làm được, bạn cũng có thể làm được. Cuốn sách này sẽ không cung cấp cho bạn một bản thiết kế cho kế hoạch tài chính, thay vào đó, nó giúp bạn phát triển bản thân mình. Tôi tin rằng trước tiên bạn phải hiểu lí do bạn hành động, sau đó bạn mới có thể cảnh tỉnh và thu nhập hàng trăm bí quyết và rồi có thể tận dụng chúng một cách nhanh chóng và hiệu quả. Nó cũng giống như việc nếu bạn không giảm được 10 kilogam, bạn không thể nào trở thành người tự do về tài chính chỉ qua một đêm được. Bạn hãy sử dụng bản tự đánh giá bản thân ở Chương một để xác định đâu là những trở ngại lớn nhất đối với sự thành công của mình. Sau đó bạn hãy chú tâm vào việc lọc ra hai đến ba bí quyết từ mỗi chương đó và áp dụng chúng vào cuộc sống thường ngày. Điều quan trọng nhất là, bạn hãy cam kết với chính mình là sẽ hoàn toàn có trách nhiệm đối với những phúc lợi tài chính của bản thân. Một khi bạn làm được điều này, bạn đã chính thức thực hiện tiến trình tạo ra nguồn của cải mà bạn phải làm việc chăm chỉ mới có và xứng đáng có được.

Chương một: Phụ nữ và sự thịnh vượng

Phụ nữ đã bị tẩy não do nền văn hóa trọng nam khinh nữ - nền văn hóa dạy họ rằng tiền bạc thường đi liền với xấu xa, với tội ác, với tất cả những thứ tầm thường. Sẽ phải dùng đến cả cuốn sách để giải tỏa những sợ hãi trong tiềm thức và những tưởng tượng lạ kỳ mà “tiền” - một danh từ đơn giản, gọi lên trong đầu đa số phụ nữ.

Betty Lehan Haragan

Games Mother Never Taught You

(Những trò chơi mà mẹ chưa bao giờ dạy bạn)

Phụ nữ và tiền bạc! Thật là một mối quan hệ phức tạp. Chúng ta luôn than vãn rằng lúc nào mình cũng thiếu tiền. Chúng ta không tiết kiệm được nhiều dù chúng ta biết đó là điều nên làm. Và chúng ta hầu như luôn trông cậy vào một người khác sẽ quản lý tiền bạc cho mình. Mặc dù có một thực tế rằng, thời thơ ấu, chúng ta đều nhận được tất cả các thông điệp đúng đắn về tầm quan trọng của việc tự do tài chính, nhưng chúng ta lại chỉ toàn mắc phải những sai lầm khi thực hiện việc tích lũy số tiền cần thiết để có thể thực sự trở nên độc lập về tài chính. Tại sao lại như thế? Bởi vì trong suốt cuộc đời mình, chúng ta nhận được vô số các thông điệp - mà thường là các thông điệp mâu thuẫn nhau. Một mặt, chúng ta được giáo dục về giá trị của tiền và sự cần thiết trong việc chi tiêu và tiết kiệm tiền một cách thông minh. Nhưng mặt khác, chúng ta lại được ngấm ngấm hoặc công khai chỉ bảo về tầm quan trọng không kém của việc trở thành người tốt bụng, biết chăm sóc và luôn tỏ ra biết hợp tác; và rằng vai trò thực sự của chúng ta chủ yếu xoay quanh các mối quan hệ chứ không phải là xoay quanh tiền bạc.

Sự ràng buộc kép này khiến các cô bé hạn chế mình quan tâm tới việc trở nên giàu có và rốt cuộc là hạn chế năng lực để trở nên giàu có. Họ không mặn mà với việc làm giàu, họ không tưởng tượng được bản thân mình như thế nào khi họ có nhiều tiền, hoặc họ tự làm giảm các cơ hội trở nên giàu sang của chính mình. Kết quả là, họ luôn luôn thiếu các kỹ năng cần thiết để tạo ra của cải. Để trở nên giàu có, bạn cần có hai thứ: kế hoạch tài chính và tư duy tài chính. Nếu bạn giống như đa số phụ nữ, bạn không “nghĩ giàu” - và nếu như bạn không nghĩ giàu, bạn chắc chắn không thể nào cố gắng thực hiện những việc để trở nên giàu được. Thời điểm mà bạn coi mình giàu có được quyết định bởi giá trị của bạn, lối sống của bạn và khả năng chấp nhận rủi ro của bạn. Không một định nghĩa, một nhu cầu hay kỳ vọng của ai đó vào bạn có thể quyết định được điều này. Trở nên giàu có đồng nghĩa với việc bạn có khả năng để sống một cuộc sống đầy đủ - dù bạn có định nghĩa về sự đầy đủ như thế nào chăng nữa.

Mặc dù tôi nhận ra rằng cuộc sống có thể gọi là giàu sang theo nhiều cách khác nhau, nhưng khi tôi sử dụng khái niệm *giàu* cho những mục đích của cuốn sách này, tôi muốn đề

cập đến việc sở hữu một cuộc sống tài chính giàu có. Đa số chúng ta ai cũng biết là một người có thể được coi là giàu có trong tình yêu, công việc, gia đình và nhiều thứ khác nữa. Bạn chẳng cần thêm bất cứ cuốn sách nào để diễn giải về điều này. Việc định nghĩa từ *giàu* theo góc nhìn tài chính lại là một vấn đề khác. Một con số có thực, hay một thời điểm mà bạn thấy mình đã trở nên giàu có đều là những thứ bạn có thể tự quyết định. Hầu hết chúng ta đều không thể giàu như những người trong danh sách người giàu nhất trên thế giới hàng năm của tạp chí *Forbes*. Bạn còn có thể muốn nhiều thứ hơn là những thứ hiện tại bạn đang có. Bởi vậy, khi sử dụng khái niệm *giàu* trong suốt cuốn sách này, điều tôi muốn nói đến chính là *khả năng sống cuộc sống như ý muốn mà không phải chịu bất cứ áp lực tài chính nào*.

Khi trò chuyện với những người phụ nữ trên khắp thế giới về việc trở nên giàu có, tôi có cảm giác rõ rệt rằng họ không thấy thoải mái khi nói về vấn đề tiền bạc. Cứ như thể từ *giàu* hợp thành từ bốn chữ cái bản thủ vậy.

Được nuôi dưỡng như một “cô gái” điển hình, tôi đã trải qua một nửa cuộc sống của người trưởng thành với niềm tin rằng cư xử cho tốt và đúng mực là điều duy nhất quan trọng! Trong khi hai em trai của tôi được khích lệ theo đuổi con đường học hành để có được những nghề nghiệp với thu nhập cao, thì tôi lại được gợi ý đi theo lĩnh vực dịch vụ y tế/giúp đỡ - nghề dạy học được ưu tiên vì như vậy tôi có thể ở nhà cùng con cái trong suốt các kỳ nghỉ hè. Những năm học cấp ba, khi tôi đang làm thư ký cho một phòng chụp X-quang tại một bệnh viện địa phương, mẹ tôi (lúc này đang là giám đốc điều dưỡng tại bệnh viện đó) đã giới thiệu em trai tôi với các bác sỹ tại bệnh viện và khuyến khích nó trở thành bác sỹ. Dù tôi đã học xong chương trình thạc sỹ và chứng chỉ bác sỹ, mãi gần đây tôi mới phát hiện ra rằng mẹ tôi sẵn sàng chi trả học phí cho em tôi nếu nó có ý định trở thành luật sư. Liệu có ai nghi ngờ về việc hai em trai của tôi có khả năng độc lập về tài chính sớm hơn tôi rất nhiều không? Trong khi họ đang suy nghĩ về việc kiếm tiền thì tôi lại quan tâm đến việc “làm điều tốt”.

Phụ nữ khó trở nên giàu có phần lớn là do những thông điệp xã hội mà họ nhận được trong quá trình trưởng thành:

- Tiền là sức mạnh và hầu hết các cô bé không được dạy để có được sức mạnh đó - họ chỉ được rèn để trở thành cô gái ngoan.
- Các cô gái được xã hội xác định trở thành những người chăm sóc, nuôi dưỡng và hòa giải trong xã hội - không cần thiết phải là trụ cột gia đình.
- Với vai trò là người chăm sóc và nuôi dưỡng những đứa trẻ, phụ nữ thường phải nghỉ ngắt quãng trong công việc và thường bị phạt vì điều đó.
- Phụ nữ chắc chắn sẽ dùng tiền mình kiếm được cho con cái và cho nhà cửa, trong khi đàn ông lại thận trọng sử dụng tiền vào các khoản đầu tư.
- Phụ nữ thường ngần ngại khi yêu cầu tăng lương, hưởng những đặc quyền hay thăng

chức dù những thứ đó phản ánh giá trị mà họ đóng góp cho tổ chức bởi vì họ không chắc chắn rằng mình “xứng đáng”.

Tôi có cần phải tiếp tục nữa không? Sự việc quá rõ ràng là phụ nữ không thể trở nên giàu có bởi vì (1) chúng ta không muốn tượng được cảnh chúng ta trở nên giàu có, (2) chúng ta dành nhiều sự quan tâm cho những vai trò xã hội của mình theo cách làm người khác hài lòng, và (3) chúng ta không phát triển các kỹ năng cần thiết để đưa ra các quyết định tài chính thông minh. Liệu nó có nghĩa là chúng ta không thể tự mình trở nên giàu có? Câu trả lời là Không! Nó có nghĩa là bạn sẽ đạt được thứ mà bạn dồn tâm huyết vào đó, và giờ đã đến lúc bạn nên dồn tâm huyết vào làm giàu. Ở đây trở nên giàu có là một phép ẩn dụ cho việc sống như bạn muốn mà không phải lo nghĩ gì về tiền bạc. Số lượng tiền bạn có không phải là vấn đề, mà khả năng hành động độc lập mới là định nghĩa về một cuộc sống giàu sang. Bạn sẽ không bao giờ đạt được điều này nếu như bạn không bắt đầu suy nghĩ và hành động giống như một người giàu.

Để minh họa cho các thông số này, một người phụ nữ được coi là giàu có nếu cô ấy sở hữu một ngôi nhà, làm công việc yêu thích và có đủ tiền để sống thoải mái đến hết đời. Cô ấy có thể giàu không kém (thậm chí hơn) một người phụ nữ sống trong căn nhà trị giá 500.000 đô la tiền thế chấp, có 3 tỷ đô la trong tài khoản ngân hàng, làm việc để kiếm đủ tiền đi du lịch và không phải lo lắng gì về việc sẽ bị sa thải vào ngày ngày mai. Điều đó có ý nghĩa gì với bạn không? Hãy tưởng tượng rằng bạn đang sống cuộc sống đó. Nếu hiện tại bạn chưa được sống cuộc sống như vậy, thì cuốn sách này viết ra là dành cho bạn.

TẠI SAO BẠN KHÔNG GIÀU?

Tôi đã phỏng vấn nhiều phụ nữ trên khắp thế giới về lí do tại sao họ không đủ tiền để có thể thoải mái đưa ra các quyết định cần thiết cho một cuộc sống tự do, không phải lo lắng về tiền bạc. Đặc biệt hơn, tôi đã yêu cầu họ hoàn thành cấu trúc câu: “Tôi sẽ trở nên giàu có hôm nay nếu tôi..”. Tôi diễn đạt theo cách đó để họ có thể chia sẻ những cơ hội mà họ đã bỏ qua trong quá khứ của mình. Và đây là một số phản hồi mà tôi nhận được:

- “Nếu tôi chấp nhận những rủi ro và không trì hoãn”. Một nhân viên 63 tuổi, làm việc tại Hãng phim Paramount.
- “Nếu tôi hiểu biết sâu hơn và đánh giá đúng giá trị của việc tạo ra tài khoản tiết kiệm từ khi tôi bắt đầu công việc của mình 36 năm trước”. Một trợ lý hành chính 55 tuổi.
- “Nếu tôi không nhường nhịn, bỏ đi hay bỏ qua những lợi thế tài chính, không lo lắng về việc bị đánh giá là hiếu chiến hay không chuyên nghiệp”. Một nhà quản lý các dịch vụ chuyên nghiệp 53 tuổi.
- “Nếu như tôi quyết đoán hơn”. Một nghệ sỹ 48 tuổi.
- “Nếu tôi dám chấp nhận những cơ hội có tính rủi ro cao. Tôi đã không làm vậy vì phải

lựa chọn giữa việc nuôi sống gia đình và sự nghiệp của mình”. Một kế toán 43 tuổi.

- “Nếu tôi sống cuộc sống đơn giản - không cần chuyển đến một ngôi nhà lớn với rất nhiều khoản cầm cố và chi phí quá lớn”. Một nhân viên bảo hiểm Prudential 49 tuổi.
- “Nếu tôi không quá dè chừng với thị trường chứng khoán và mạnh dạn đầu tư vào thời gian 10 năm trước”. Một nhà tư vấn đồ họa 55 tuổi.
- “Nếu tôi sử dụng tối đa tiềm năng của mình, chủ động trong việc lên kế hoạch cho tương lai và không dựa dẫm vào bất cứ ai để biến những mong muốn và mơ ước của mình thành hiện thực”. Một nhân viên bất động sản 60 tuổi.
- “Nếu như hồi trẻ tôi không quá tin lời hứa của cha rằng tôi sẽ được thừa hưởng tất cả những thứ mà tôi cần”. Một nhân viên tư vấn đa ngành 60 tuổi.
- “Nếu như có ai đó nói cho tôi biết rằng tôi hoàn toàn có thể theo đuổi một cuộc sống giàu sang”. Một trợ lý nha khoa 43 tuổi.
- “Nếu như tôi được làm những thứ mà tôi yêu thích thật sự”. Một nhân viên tư vấn kinh doanh 43 tuổi.

Nếu bạn có thể liên hệ với bất kỳ thông điệp nào trong các thông điệp kể trên, bạn không hề đơn độc. Có rất nhiều kiểu phụ nữ, do vậy cũng có rất nhiều nguyên do khiến phụ nữ không thể giàu có như họ mong muốn. Đôi lúc lí do có thể xuất phát từ những thông điệp về tiền mà họ nhận được từ khi còn nhỏ. Có những thời điểm khác, nó có thể là những áp lực xã hội liên quan đến nội dung “trong đầu những cô gái ngoan không có một chút lo lắng nào về tiền cả”. Và lí do gần như lớn nhất đó là họ không thực hiện những hành vi sẽ dẫn đến kết quả cuối cùng là sự giàu sang. Trước khi có thể trở nên giàu có và có tiềm năng trở nên giàu có, bạn phải biết rõ cái gì đang ngăn trở bạn. Hãy bắt đầu với bản tự đánh giá sau.

PHỤ NỮ KHÔNG THỂ GIÀU: BẢN TỰ ĐÁNH GIÁ

Hãy đọc những câu sau và trả lời **Đúng** nếu nó mô tả bạn và cách hành xử của bạn trong tất cả hoặc phần lớn thời gian; chọn **Sai** nếu nó hiếm khi mô tả bạn và hành vi của bạn.

___ 1. Tôi có mục tiêu tài chính rõ ràng (một con số cụ thể) trong công việc.

___ 2. Năm ngoái, tôi đã tham gia ít nhất một hội nghị hay hội thảo về vấn đề lập kế hoạch tài chính và đầu tư tài chính.

___ 3. Tôi không có khoản nợ tín dụng hàng tháng nào cả.

___ 4. Tôi cân bằng sổ séc của mình mỗi tháng một lần.

5. Tôi có những khoản đầu tư mang tên mình (dù bạn đã kết hôn hay vẫn còn độc thân).
6. Tôi được hưởng những đặc quyền của mình trong công ty (nếu bạn không biết đó là những đặc quyền gì, hãy chọn Sai).
7. Tôi từ chối các khoản cho vay cá nhân đối với những người mà tôi nghĩ là không có khả năng trả nợ.
8. Tôi nắm chắc được giá trị ròng của tôi (và của gia đình tôi).
9. Tôi luôn có kế hoạch tài chính dự phòng trong trường hợp xảy ra thảm họa (đột nhiên bị mất việc, ốm đau hoặc mất người bạn đời).
10. Tôi chỉ mua hàng qua internet khi tôi cần mua một thứ đặc biệt nào đó.
11. Ngay cả khi tôi không phải chuẩn bị những tờ khai thuế, tôi luôn kiểm tra chúng cẩn thận trước khi ký.
12. Tôi có một tài khoản tiết kiệm hưu trí (chọn Đúng nếu cả bạn và người bạn đời có chung một tài khoản), cùng với khoản trợ cấp về hưu tại công ty.
13. Tôi hoàn toàn thoải mái trong việc yêu cầu tăng lương hoặc khoản phí mà tôi xứng đáng được nhận.
14. Tôi luôn biện hộ to và rõ ràng cho bản thân mình nếu tôi cảm thấy mình bị đối xử bất công.
15. Tôi đang thực hiện kế hoạch cho một cuộc sống giàu sang.
16. Tôi thường xuyên đọc báo, tạp chí và các bài viết có thể giúp tôi song hành với những tiến triển trong kế hoạch tài chính.
17. Tôi không thấy cần thiết phải tặng lại một món quà có giá trị tương đương với món quà tôi nhận được.
18. Tôi nắm được nhật ký chi tiêu hàng tháng của mình và luôn dùng nó để tham khảo.
19. Tôi chấp nhận những rủi ro một cách có tính toán hoặc đã được tư vấn để làm tăng các khoản đầu tư tài chính của mình. (Nếu bạn không can dự vào việc quản lý danh mục đầu tư của gia đình mình, hãy chọn Sai).
20. Tôi tạo ra lợi nhuận từ những sản phẩm hoặc dịch vụ mà tôi cung cấp cho bạn bè.
21. Đầu năm, tôi lên kế hoạch cho việc làm từ thiện.

- ___ 22. Tôi tham gia các trò chơi tài chính để giành chiến thắng.
- ___ 23. Tôi không gặp khó khăn gì trong việc yêu cầu một thỏa thuận trước hôn nhân để bảo vệ tài sản của mình (hoặc là tôi đã làm như vậy).
- ___ 24. Tôi tránh không đi mua sắm khi tôi có cảm giác buồn hay thất vọng.
- ___ 25. Tôi thường xuyên phân tích thói quen chi tiêu của mình.
- ___ 26. Tôi luôn đưa ra những câu hỏi thăm dò khi tôi không hiểu điểm gì đó liên quan đến tiền và các khoản đầu tư của mình.
- ___ 27. Tôi làm việc trong lĩnh vực truyền thống có thu nhập cao.
- ___ 28. Khi cho bạn bè hoặc người thân vay tiền, tôi luôn chỉ rõ thời hạn phải trả và sẽ có biện pháp tiếp theo nếu tiền không được trả đúng hạn.
- ___ 29. Tôi luôn khám phá các cách để trở nên giàu có chứ không chỉ dựa vào thu nhập hiện tại của mình.
- ___ 30. Trước khi kết hôn hay sống cùng ai đó, tôi đã (hoặc sẽ) thảo luận cởi mở về việc chúng tôi sẽ quản lý tiền và nguồn tài chính như thế nào.
- ___ 31. Tôi sẽ không mua những vật dụng với giá cao hơn giá trị thực của chúng chỉ bởi vì chúng tiện lợi và tiết kiệm thời gian.
- ___ 32. Tôi đọc những báo cáo đầu tư mà tôi nhận được hàng tháng. (Nếu bạn không nhận được báo cáo nào, hãy chọn Sai).
- ___ 33. Mỗi năm tôi dành dụm khoản lớn nhất cho kế hoạch nghỉ hưu.
- ___ 34. Tôi tận dụng tất cả những ngày nghỉ mà mình được hưởng mỗi năm.
- ___ 35. Tôi là một người thỏa hiệp giỏi.
- ___ 36. Tôi không để ai can ngăn mình theo đuổi các kế hoạch kiếm tiền.
- ___ 37. Phúc lợi tài chính của tôi luôn đứng thứ ba trong những danh mục ưu tiên hàng đầu.
- ___ 38. Tôi luôn kiểm soát tốt sự cấp bách phải mua thứ mà mình muốn chứ không cần.
- ___ 39. Tôi thường xuyên gặp gỡ người tư vấn đầu tư (gặp riêng hoặc cùng với bạn đời) để có thể theo dõi sức khỏe tài chính của mình.
- ___ 40. Tôi sở hữu ngôi nhà của mình (có thể một mình hoặc cùng với ai đó).
- ___ 41. Tôi yêu cầu công ty chi trả cho những chương trình đào tạo có thể giúp tăng <http://thuvien sach.vn>

cường khả năng kiểm tiền của mình.

___ 42. Tôi tận dụng tất cả những khoản giảm trừ hợp pháp trong bản kê khai thuế thu nhập của mình.

BẢNG TÍNH ĐIỂM

Bước 1. Viết Đúng hoặc Sai vào phần còn trống cho những câu hỏi theo thứ tự trong bảng.

Bước 2. Tính tổng những câu trả lời Đúng theo từng hàng và điền kết quả vào cuối hàng.

Bước 3. Điền tổng số điểm vào ô cuối cùng của hàng cuối.

| Tham gia vào trò chơi kiểm tiền | Có trách nhiệm với đời sống tài chính | Tiền tiên một cách thông minh | Học những kiến thức cơ bản về tiền | Tiết kiệm và đầu tư cho tài sản tương lai | Tăng cường tiềm năng tài chính trong công việc | Sử dụng tiền thông minh | |
|---------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|---|--|-------------------------|-----------|
| 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | |
| 8. | 9. | 10. | 11. | 12. | 13. | 14. | |
| 15. | 16. | 17. | 18. | 19. | 20. | 21. | |
| 22. | 23. | 24. | 25. | 26. | 27. | 28. | |
| 29. | 30. | 31. | 32. | 33. | 34. | 35. | |
| 36. | 37. | 38. | 39. | 40. | 41. | 42. | |
| Tham gia vào trò chơi kiểm tiền | Có trách nhiệm với đời sống tài chính | Tiền tiên một cách thông minh | Học những kiến thức cơ bản về tiền | Tiết kiệm và đầu tư cho tài sản tương lai | Tăng cường tiềm năng tài chính trong công việc | Sử dụng tiền thông minh | TỔNG ĐIỂM |
| ___ | ___ | ___ | ___ | ___ | ___ | ___ | ___ |

CHÚ GIẢI

Khoanh tròn hai mức điểm cao nhất ở dòng cuối. Đây chính là hai lĩnh vực mà bạn hành động thoải mái nhất trong tiến trình tạo ra phúc lợi tài chính cho bản thân.

Khoanh tròn hai mức điểm thấp nhất ở dòng cuối. Đây là hai lĩnh vực mà bạn cảm thấy khó khăn nhất khi muốn thoát khỏi những lối hành xử dành cho phái nữ theo kiểu cũ. Mỗi cột đại diện cho mỗi chương trong cuốn sách này. Bạn có thể ngay lập tức đọc

những chương sách mà bạn ghi được ít điểm nhất để tìm hiểu cách thức phát triển chúng.

Nếu điểm của bạn là:

0-21: Bạn nên hành động tiếp nếu bạn muốn có một cuộc sống độc lập tài chính. Ở mức độ này, bạn sắp trở nên nghèo hoặc phải dựa vào người khác trong suốt phần đời còn lại.

22-34: Bạn đã có một khởi điểm khá tốt, nhưng bạn vẫn chưa thể nào nhìn thấy được đích đến. Hãy tập trung vào những lĩnh vực cản trở bạn đạt được sự độc lập tài chính. Bạn sẽ thấy những thay đổi nhỏ cũng đem lại phần lãi lớn.

35-42: Nếu bạn vẫn chưa đạt được sự tự do tài chính, thì bạn cũng đang có những bước tiến cực tốt đến gần mục tiêu. Hãy tiếp tục đưa ra những chiến lược giúp bạn hoàn thành mục đích sớm hơn nữa.

Bây giờ, hãy hoàn thành các câu sau. Bạn đừng dành quá nhiều thời gian để suy nghĩ hay nghiên cứu từng câu. Điều gì xuất hiện đầu tiên trong đầu bạn sẽ có giá trị như những gì bạn có thể nghĩ đến sau này.

1. Tôi không giàu bởi vì
2. Và đó là bởi vì
3. Trở nên giàu có sẽ khiến tôi cảm thấy
4. Khi bàn về những người giàu có, bố mẹ tôi luôn nói với tôi
5. Nếu tôi chú tâm vào việc làm giàu, điều này sẽ khiến cho người yêu/người bạn đời của tôi cảm thấy
6. Một phụ nữ giàu có là người
7. Những thứ ngăn không cho tôi chấp nhận thêm mạo hiểm để trở nên giàu có là
8. Khi nói về vấn đề quản lý tiền bạc, tôi
9. Tôi cảm thấy tiền là
10. Một phụ nữ giàu có gây ấn tượng đối với tôi giống như

PHÂN TÍCH PHẢN HỒI CỦA BẠN

Giờ hãy quay lại và phân tích từng câu trả lời của bạn từ cả hai bản khảo sát. Bạn có thể thấy những câu trùng lặp hoặc thậm chí mâu thuẫn nhau. Trong trường hợp có sự mâu thuẫn, điều này có nghĩa rằng bạn đã nhận được những thông điệp mâu thuẫn với nhau hoặc là bạn không đồng tình với những thông điệp nhận được. Dù ý nghĩa nào thì nó cũng không phải là quá tồi tệ. Bất kỳ thứ gì cũng đều có khả năng mang lại lợi ích. <https://thuviensach.vn>

bạn dành thời gian để suy nghĩ về cảm xúc của mình, tư duy về việc trở nên giàu có và dần thay thế chúng bằng những suy nghĩ thực tế hơn, phản ánh tốt hơn vị thế hiện tại của bạn lúc này trong cuộc đời. Dưới đây là một số câu hỏi để bạn cân nhắc:

- Những chủ đề nào xuất hiện trong các câu phản hồi của tôi?
- Tại sao một số phản hồi của tôi lại mâu thuẫn với nhau?
- Tôi cần loại bỏ những thông điệp nào trong đầu nếu tôi muốn trở nên giàu có?
- Điều gì là quan trọng nhất mà tôi có thể làm để có thể trở nên giàu có như mong muốn?
- Tôi cần từ bỏ những thói quen chi tiêu, tiết kiệm và đầu tư nào?
- Tôi cần bắt đầu thiết lập những thói quen chi tiêu, tiết kiệm và đầu tư nào?
- Tôi cần chỉnh sửa những chi tiêu, tiết kiệm và đầu tư nào tại thời điểm hiện tại?

Bảng biểu dưới đây làm sáng tỏ một số khác biệt lớn trong cách thức xử lý tiền bạc giữa phụ nữ và đàn ông. Qua đó, có lẽ bạn sẽ tìm thấy một số nhược điểm của chính mình.

ĐÀN ÔNG, PHỤ NỮ VÀ TIỀN BẠC

| ĐÀN ÔNG | PHỤ NỮ |
|--|---|
| Đầu tư | Tiết kiệm |
| Được xã hội công nhận, sinh ra là để học cách đầu tư và làm cho đồng tiền sinh sôi | Được xã hội công nhận, sinh ra để tiết kiệm tiền - "chỉ dùng trong trường hợp" họ cần chăm sóc chính mình |
| Sử dụng tiền để "giữ mục tiêu" | Sử dụng tiền để "chăm lo" cho người khác |
| Mua những thứ họ cần | Mua những thứ họ muốn |
| Sử dụng tiền để chuẩn bị cho tương lai | Dùng tiền để tạo ra một phong cách sống ở hiện tại |
| Chấp nhận những rủi ro trong đầu tư | Cân nhắc cẩn thận về việc đầu tư |
| Chi tiền cho bản thân họ | Chi tiền cho những người họ quan tâm |
| Yêu cầu những thứ họ muốn | Đòi hỏi những thứ mà họ nghĩ họ xứng đáng được hưởng |
| Nhìn nhận khách quan về tiền | Nhìn nhận về tiền gắn với các mối quan hệ |
| Học cách trở thành nhà đầu tư hiệu quả | Mong muốn người khác biết nhiều hơn họ |
| Hướng tới những công việc được trả lương cao | Thiên về những nghề nghiệp thuộc ngành dịch vụ |
| Biện hộ cho bản thân họ trong suốt giai đoạn thử thách tài chính | Muốn có sự công bằng trong giai đoạn thử thách tài chính |

TÂM NHÌN TƯƠNG LAI

Tôi tin tưởng mạnh mẽ vào tầm nhìn xa. Tôi không coi tầm nhìn như một thứ gì đó có

ma thuật mà coi đó như một thứ giúp tôi tập trung hơn vào việc đạt được những mục tiêu của mình. Bắt đầu sự nghiệp tư vấn của mình sau khi đã làm việc cho một công ty lớn thuộc top 10 của *Fortune* trong nhiều năm, tôi thấy thật sự rất sợ hãi và lo lắng về viễn cảnh thành công của mình. Tôi luôn thấy văng vẳng lời nói của bạn bè và gia đình mình rằng đó là một quyết định ngớ ngẩn và tôi sẽ phải ân hận. Sau đó tôi nhận ra mình đang trải nghiệm sự bất an của họ chứ không phải của bản thân. Tôi là một người phụ nữ thông minh và tôi sẽ không ra bất cứ quyết định nào làm ảnh hưởng đến những phúc lợi của bản thân. Tôi cũng là một người ưa mạo hiểm - đó là đặc điểm mà những người khuyên bảo tôi không có. Do đó, tôi quyết định đầu quân cho lĩnh vực nổi tiếng về thiết bị điều khiển không gian (NASA Mission Control) và câu thần chú “Thất bại không phải là một lựa chọn” đã giúp tôi tin tưởng hơn vào tầm nhìn của mình. Và cũng chính phương châm đó đã chỉ đường cho những hành động của tôi đến tận bây giờ. Có lúc tôi cũng có những bước đi sai lầm, nhưng thất bại chưa bao giờ là lựa chọn của tôi. Và nó cũng không phải là lựa chọn của bạn.

10 năm trước đây, một người bạn của tôi nói rằng cô ấy đang chú tâm vào việc trở nên hoàn toàn tự do tài chính. Mục tiêu của cô ấy là “đến năm 1994 không còn nghèo nữa”. Tôi vẫn còn nhớ như in hình ảnh cô ấy khi nói câu đó. Và câu nói đó cũng chỉ lối cho tất cả mọi việc cô ấy làm. Cô ấy tiết kiệm đủ tiền để mua một ngôi nhà. Cô ấy quay trở lại trường học và đã kiếm được một công việc tốt hơn. Cô ấy không trở nên giàu có trong vòng một năm, nhưng cô ấy đã đặt chân được lên con đường dẫn đến một cuộc sống sung túc hơn. Vậy tầm nhìn tài chính của bạn là gì? Hãy dành thời gian để nghĩ về nó, viết nó ra, đặt nó ở thế khẳng định và ở thời hiện tại. Dưới đây là một vài ví dụ:

- “Tôi đang thu được tất cả những của cải tôi cần để sống hạnh phúc và đảm bảo.”
- “Tôi đang tạo ra nguồn của cải để tôi có thể sống không lệ thuộc vào người khác.”
- “Tôi giàu có, không chỉ giàu về sức khỏe, bạn bè và gia đình mà còn trong cả lĩnh vực đầu tư nữa.”

Nếu bạn có thể hình dung ra viễn cảnh thì hãy mô tả và viết ra, như vậy mới có thể ra những quyết định giúp bạn hiện thực hóa nó.

Hãy dành thời gian để cam kết về tầm nhìn tài chính của mình bằng cách viết ra đây:

Hãy viết tầm nhìn của bạn ra một mẫu giấy và dán chúng ở trong gương phòng tắm, đặt nó trong ví, viết nó lên cuốn sổ séc và dán một mẫu vào thẻ tín dụng của bạn (bạn chú ý rằng “thẻ tín dụng” là ở số ít, không phải số nhiều, vì tôi sẽ nói về vấn đề này sau). Bạn cần phải nhìn thấy mẫu giấy này trước khi bạn tiêu tiền hoặc đưa ra các quyết định tài chính.

khác.

Và trong lúc chúng ta đang bàn tới chủ đề tầm nhìn về sự thịnh vượng, hãy để tôi kể cho bạn thêm một câu chuyện nữa về tầm quan trọng của việc thực sự có một tương lai. Trong nhiều năm khi tôi đến thăm thành phố New York vì lí do công việc hoặc đi du lịch, tôi thường đi bộ đến trường quay chương trình *Today*, im lặng và nhìn vào cảnh tượng trông trơn bên trong. Khi đứng đó, tôi tưởng tượng ra cảnh mình đang được quay phỏng vấn. Tôi hình dung ra bản thân mình với phong cách tự tin và thoải mái. Vì thế, khi tôi có cuộc gọi mời xuất hiện trên chương trình nói về cuốn sách *Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng*, tôi bị choáng ngợp chứ không hề ngạc nhiên. Tôi đã tưởng tượng ra giây phút mà tôi đạt được thành công trong sự nghiệp.

Còn rất nhiều câu chuyện khác mà tôi có thể chia sẻ với bạn về việc một tầm nhìn tích cực đã thay đổi cuộc đời tôi và cuộc đời của nhiều người khác nữa, nhưng điều mà tôi thật sự muốn bạn hiểu đó là: Chính bạn chứ không phải ai khác là người tạo ra tương lai của mình. Mơ về nó và hình dung ra nó chính là một phần của sự sáng tạo ra nó. Nếu bạn không trở nên giàu có như bạn muốn, thì tôi đoán chắc rằng (dù có bất kỳ lí do gì) bạn không thực sự chú tâm vào nó hoặc không coi nó là một phần trong cuộc sống của mình. Điều duy nhất mà tôi yêu cầu là bạn hãy thử làm một lần. Bạn hãy chuyển những lo lắng bên trong về tiền bạc thành sự chú tâm vào tài sản, sau đó hãy làm theo những bí quyết mà cuốn sách này chỉ ra cho bạn.

NHỮNG GIAI THOẠI VỀ PHỤ NỮ VÀ TÀI SẢN

Truyền thông có sức mạnh định hình tình trạng thực tế của chúng ta. Từ tivi cho đến các bộ phim hay những tạp chí thời trang hào nhoáng, hình tượng cá nhân của người phụ nữ bị phụ thuộc quá nhiều vào sự nhận định của giới truyền thông. Bạn gái thân mến, bạn cần vượt qua chướng ngại vật này nếu bạn muốn trở nên giàu có. Nếu bạn muốn trở thành một hình tượng phụ nữ hoàn hảo của truyền thông, bạn sẽ phải có thân hình mảnh mai, tóc vàng và đang ở độ tuổi 25, giống như những phụ nữ trong phim *Sex and the City* vậy. Và cái kho tàng duy nhất mà bạn sở hữu chính là “một đồng” giày hiệu Manolo Blahnik! Giờ thì có bao nhiêu người trong số chúng ta có thể nói rằng đó chính là hình ảnh thực về mình? Hãy thành thật. Khả năng trở nên giàu có của bạn phụ thuộc một phần vào khả năng nhận biết những sai lầm trong những giai thoại và những thông điệp về tiền bạc mà chúng ta nhận được. Dưới đây là mười giai thoại và những thông điệp mà bạn cần xua đi:

1. Cưới một người đàn ông giàu hay một người đàn ông nghèo đều dễ như nhau. Về mặt lý thuyết thì điều này nghe có vẻ hay, nhưng thực tế là 50% các cuộc hôn nhân kiểu này có kết cục li dị nhưng lại không chắc có ích lợi gì cho bạn. Kết hôn với một người đàn ông giàu có là may mắn nhưng đó không phải là điều mà bạn có thể dựa dẫm. Và hãy luôn ghi nhớ trong đầu rằng, số đàn ông nghèo luôn nhiều hơn số đàn ông giàu.

2. Bạn không cần quá chú trọng việc học tập trong một môi trường giáo dục tốt để kiếm được công việc có lương cao, vì lương của bạn chỉ là khoản thu nhập

thứ yếu. Một phụ nữ chia sẻ rằng cha của cô đã nói: “Trường đại học chỉ là một cách thức tốn kém để tìm chồng”. Có vô số phụ nữ khác mà tôi trò chuyện cũng thừa nhận rằng đó chính là thông điệp mà họ nhận được khi họ trưởng thành, và họ cảm thấy hối hận vì đã nghe theo lời khuyên bảo đó. Trong một vài trường hợp, kết quả là họ đã kết hôn rồi sau đó li hôn, hoặc họ chưa bao giờ kết hôn, hoặc họ trở thành những bà mẹ độc thân.

3. Phụ nữ thường không giỏi về những con số - trong đó bao gồm cả tiền bạc. Có bao nhiêu người trong chúng ta lớn lên và tỏ ra chấp nhận (hoặc đã chấp nhận) rằng chúng ta sẽ chẳng thể nào giỏi môn toán vì chúng ta là những cô gái? Sai lầm đó trở thành một lời tự kỷ ám thị. Những cuộc nghiên cứu gần đây chỉ ra rằng cả bé trai lẫn bé gái đều được trang bị như nhau để đạt được thành tích trong môn toán học, nhưng các bé gái thường hay bị lo lắng, phân tâm hơn. Một cô gái đang tuổi vị thành niên thừa nhận: “Tôi nghĩ rằng tôi sẽ bị coi là thiếu nữ tính nếu tôi giỏi toán”.

4. Bạn sẽ khiến người đàn ông cảm thấy mình vô dụng nếu như bạn kiếm nhiều tiền hơn anh ta. Thực tế là vấn đề này có thể tạo ra áp lực trong gia đình và cả trong giai đoạn hẹn hò, nhưng đó là áp lực không cần thiết. Việc có những buổi thảo luận thẳng thắn về tiền bạc, ngân quỹ và các vấn đề tài chính khác sẽ giúp làm giảm những cảm giác khó nói bên trong và sự phật ý khi thực tế là người phụ nữ có thu nhập lớn hơn đàn ông... hoặc có nhiều tiềm năng kiếm tiền hơn.

5. Tiền không thể mua được hạnh phúc. Đương nhiên là tiền không bao giờ mua được hạnh phúc, và cũng không mua được sự nghèo khổ. Điều khiến bạn hạnh phúc không phải hoàn cảnh giàu sang hay nghèo khổ, mà chính là cách bạn sống cuộc sống của mình. Tiền bạc chỉ đơn giản cho bạn thêm nhiều lựa chọn hơn. Có thể bạn còn nhớ lời bài hát của Sophie Tucker: “Tôi đã từng giàu có và tôi cũng đã từng nghèo khổ, nhưng hãy tin tôi, người yêu ơi, giàu có là tốt hơn cả”. Đương nhiên là tốt hơn. Nếu như bạn không thể hạnh phúc khi bạn giàu, thì không phải vì bạn giàu... mà vì bạn có những vấn đề không thể giải quyết được. Ít ra thì tiền cũng có thể giúp bạn mua được một bác sỹ trị liệu giỏi.

6. Nếu có quá nhiều tiền, bạn có thể bị coi là một “con chó cái giàu có”. Chắc chắn là tôi biết những “con chó cái” giàu có, nhưng tôi còn biết đến những “con chó cái” nghèo khổ nhiều hơn. Nếu bạn là một con chó có tiền, thì bạn cũng có thể là một con chó không có tiền. Có rất nhiều phụ nữ hào phóng trong các quyết định chia sẻ tiền bạc của mình vì các lí do hảo tâm, nhưng chúng ta không nói nhiều về họ như là chúng ta bàn về những người keo kiệt. Những thuật ngữ thường được áp dụng vì lý do ghen tỵ hơn là vì thực tế.

7. Làm việc tốt vẫn hơn là làm tốt việc gì. Đây chính là lí do ngăn cản tôi tích lũy tài sản từ khi còn trẻ. Tôi đã nghĩ rằng việc được xã hội coi trọng vẫn quan trọng hơn việc làm giàu. Giờ đây tôi có thể nói với bạn rằng hai thứ đó không hề mang tính loại trừ nhau. Bạn có thể cùng lúc làm việc tốt và làm tốt mọi việc. Điều này được gọi là sống với những giá trị của bản thân.

8. Phụ nữ trở nên thiếu nữ tính khi thảo luận về tiền. Hãy giải thích giúp tôi việc

thảo luận về tiền bạc có liên hệ tới sự nữ tính của một người như thế nào. Nếu bạn thôi không nghĩ về nó, thì không phải việc thảo luận này khiến người khác thấy phiền, mà chính là sự thông minh vượt trội của bạn gây khó chịu cho họ. Bởi lẽ kiến thức và tiền bạc là sức mạnh mà phụ nữ thì không phải là đối tượng được coi là mạnh mẽ. Có phải điều này giải thích một cách logic rằng phụ nữ không thể bàn luận về tiền bạc? Điều này có đúng không? Câu trả lời là: hoàn toàn sai.

9. Cứ làm việc chăm chỉ, tiền sẽ đến. Giai thoại này đúng cho cả phụ nữ lẫn đàn ông, nhưng phụ nữ thường đẩy nó đến cực độ. Họ chăm chỉ làm việc đến mức hoàn toàn quên bẵng đi việc làm giàu. Nếu họ thực sự nghĩ về nó, họ sẽ bớt chút thời gian làm việc chăm chỉ và dành năng lượng cho việc quản lý nghề nghiệp tốt hơn - từ đó họ có thể kiếm được nhiều tiền hơn!

10. Về vấn đề tiền bạc, đàn ông bao giờ cũng thông minh hơn phụ nữ. Bạn có đoán được tại sao không? Không hề có một “gen về tiền” nào mà đàn ông được sở hữu còn phụ nữ thì không. Có vô số câu chuyện mà tôi được nghe từ những người phụ nữ đặt niềm tin vào nguồn tài chính của đàn ông cốt để khám phá ra những mất mát, tổn thất hay để trộm tiền của họ. Hãy nhớ rằng, Columbus sẽ không thể nào du hành tới châu Mỹ nếu không có sự trợ giúp tài chính của Nữ hoàng Isabella.

Và bạn có bao giờ thắc mắc tại sao chúng ta lại có mối liên hệ đầy mâu thuẫn với tiền bạc như vậy không? Đây không phải là những thông điệp mà hầu hết đàn ông nghe được khi họ dần trưởng thành, mà đó là những thông điệp mà chúng ta dành riêng cho các cô gái. Và nếu bạn cho rằng tình trạng này vào năm 2005 tốt hơn hẳn so với năm 1965 thì bạn hãy nghĩ lại đi. Mặc dù phụ nữ nhận được những thông điệp rất tích cực về tầm quan trọng của việc tiết kiệm, không tiêu vượt số tiền họ có thì họ vẫn phải đối diện với những giai thoại và những thông điệp kể trên. Nếu bạn nghi ngờ tính xác thực của điều này, vậy bạn giải thích như thế nào về sự khác biệt trong thu nhập, sự khác biệt trong việc tìm kiếm của cải và sự thật rằng phần lớn số người nghèo trên toàn thế giới lại chủ yếu là phụ nữ và trẻ em?

CÁCH THỨC SỬ DỤNG CUỐN SÁCH (HAY LÀ CÁCH KIẾM TIỀN)

Một vài điều mà bạn sắp đọc có thể rất quen thuộc. Bạn chắc sẽ tự nhủ rằng: “Mình đã biết nó rồi”. Vậy, nếu bạn đã biết, tại sao bạn lại chưa giàu? Bởi vì, để trở nên giàu có cần sự kết hợp giữa tư tưởng và hành động cần thiết để đạt được mục đích. Đó là lí do vì sao mà bảy chương sách tiếp theo đây không chỉ tập trung vào vấn đề bạn nghĩ như thế nào mà còn có cả vấn đề bạn phải làm gì. Cách bạn nghĩ quyết định cách bạn hành động. Vì thế, trước khi bạn coi một sai lầm cơ bản hay một lời chỉ dẫn là “hiển nhiên”, hãy dành thời gian để suy nghĩ tại sao bạn lại mắc phải sai lầm đó hoặc tại sao bạn không làm theo những gì được chỉ dẫn.

Hãy nhân cách hóa những ngôn từ trong cuốn sách này. Đó chính là điểm làm nên sự khác biệt của cuốn sách này với các cuốn khác về cùng chủ đề kế hoạch tài chính. Nó không chỉ là một danh sách những thứ phải làm; nó còn nói về những điều bạn nghĩ và cảm xúc của bạn. Bạn không nhất thiết phải làm theo tất cả những chỉ dẫn để trở nên giàu có. Nếu bạn cam kết thực hiện một phần mười trong số đó thôi, bạn cũng sẽ có được những bước đi chuẩn xác để có thể điều hành nguồn tài chính tương lai của mình.

Chương hai đến Chương tám mô tả những yếu tố cần thiết cho sự thịnh vượng tài chính. Mỗi chương liên hệ trực tiếp với một cột trong bản đánh giá về chủ đề phụ nữ không thể giàu. Tôi khuyên bạn nên đọc ngay phần nội dung có liên hệ gần nhất với phần phản hồi ít nhất của bạn trong bản đánh giá. Vì tại đó bạn sẽ tìm được sự trợ giúp để hiểu được những lý do cơ bản khiến bạn chưa thể tự do về tài chính và cả những bí quyết giúp bạn thay đổi các hành vi chưa chuẩn xác của mình. Khi bạn đã đọc hết những phần này, đừng tự nhủ với mình rằng bạn sẽ làm theo hết tất cả những chỉ dẫn trong đó bởi nó sẽ lại khiến bạn thất bại mà thôi. Thay vào đó, bạn hãy lướt qua một lượt và lựa chọn những chỉ dẫn mà bạn có thể cam kết, rồi hãy dành thời gian tổng hợp nó vào bản *Kế hoạch hành động* ở gần cuối cuốn sách này.

Và như Goethe đã nói: “Một khi người ta cam kết dứt khoát với chính mình thì ý trời cũng phải tuân theo.” Vũ trụ sẽ tự vận hành theo cách của nó. Bạn sẽ nhận ra rằng khi bạn cam kết trở nên độc lập về tài chính - dù bạn có định nghĩa nó như thế nào - bạn sẽ có cách nhìn nhận khác về thế giới, về mối liên hệ của bạn và tiền bạc, về những hành động sẽ trợ giúp (hoặc ngăn cản bạn) trở nên giàu có. “Phụ nữ” không thể giàu vì họ tập trung quá nhiều vào những mong muốn của người khác hơn là vào nhu cầu của bản thân họ và họ cũng không dành thời gian thực hiện quy trình cần thiết để thật sự trở nên độc lập. Bạn không thể giàu bằng việc trở thành “Cô gái ngoan,” nhưng bạn có thể trở thành một phụ nữ trưởng thành - và đừng để cho bất kỳ ai nói với bạn điều gì ngược lại.

Chương hai:

Tham gia Trò chơi kiếm tiền

Dù bạn có đang tham gia bất kỳ trò chơi nào thì bên trong tâm trí bạn cũng đang tham gia một trò chơi khác. Mức độ bạn ý thức được về trò đấu trí bên trong sẽ tạo nên sự khác biệt giữa thành công và thất bại của cuộc chơi bên ngoài.

Tim Gallwey

Trong cuốn *Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng*, tôi đã nói về chuyện coi nơi làm việc là một sân chơi, và “phòng lãnh đạo” là một phép ẩn dụ của sự đạt được các mục tiêu nghề nghiệp. Để trở nên giàu có cũng là một cuộc chơi. Nó có những luật lệ, những chiến lược, có đích đến và cả ngôn ngữ riêng. Quá nhiều phụ nữ thất bại khi muốn đạt được mục tiêu tài chính của mình vì họ không tham gia vào trò chơi này. Có thể bạn đã tham gia trò Monopoly⁽¹⁾ khi bạn còn trẻ. Bạn có nhớ phải đấu tranh như thế nào để mua được tài sản, đường ray và vật dụng? Mặc dù bạn đang giành được nhiều thứ bằng cách chi tiền, nhưng có lẽ bạn chơi cũng chỉ vì muốn chiến thắng. Từ khi nào bạn mất đi ý chí đấu tranh trong các vấn đề liên quan đến tiền bạc vậy?

Những năm sau đó, điều duy nhất mà tôi có thể nhớ rõ là khi chơi trò Monopoly cùng với các anh chị em họ thì phái nữ thường hiếm khi giành được chiến thắng. Dù chúng tôi có cố gắng đến mức nào thì các anh vẫn áp đảo. Họ thiện chiến hơn, chơi có chiến lược hơn và tập trung cao độ hơn vào mục tiêu cuối cùng. Họ cũng không “chơi đẹp” theo hướng dẫn của các bà mẹ. Ngay từ tám bé, phụ nữ đã bắt đầu gặp nhiều khó khăn trong việc đấu tranh để tích lũy tiền. Để đạt được mục tiêu tài chính của mình, phụ nữ cần phải đẩy lùi được những trở ngại đó. Chúng ta phải chơi để chiến thắng.

Trong tâm lý thể thao có một thứ gọi là trò đấu trí - một thuật ngữ do Tim Gallwey đặt ra. Ông cho rằng thành tích chính là bằng tiềm năng trừ đi các trở ngại. Đối với phụ nữ, việc làm giàu gặp đầy rẫy những trở ngại được thể hiện qua những thông điệp hạn chế bản thân từ bên trong, những thông điệp xã hội, và những thử thách thực tế khi đòi quyền bình đẳng trong một thế giới vốn đã coi chúng ta như những người phụ việc, chăm sóc và hòa giải hơn là các đối thủ ngang tầm. Một trong những cách thức giúp bạn vượt qua các trở ngại là hình dung và chuẩn bị cho sự thành công của mình. Hãy sử dụng chương sách này để tham gia vào sân chơi và giành chiến thắng. Và nếu như bạn chưa từng chơi trò Monopoly, tôi khuyên bạn hãy thử chơi nó. Hãy coi nó như là màn khởi động cho một cuộc chơi thật sự với tiền bạc. Biết đâu tôi đã thắng trong nhiều cuộc chơi Monopoly nếu tôi biết sự tồn tại của trò đấu trí.

Cố gắng để tồn tại, chứ không phải để làm giàu

Nhiều phụ nữ tự hào một cách chính đáng là vẫn có thể sống được nhờ thu nhập của mình, nhưng họ chưa thực sự chú tâm vào cách thức để đạt được sự thịnh vượng. Họ có thể có được thứ họ cần chứ không có được thứ họ muốn. Những thông điệp như “đừng quá tham lam” hay “hãy học cách hài lòng với những gì bạn có” là những trở ngại đẩy bạn ra xa thực tại để có được thành quả tài chính trong tương lai. Tích lũy tài sản - dù là bao nhiêu - đầu tiên đòi hỏi bạn phải hình dung rõ ràng trong tâm trí rằng bạn có rất nhiều tiền. Allison là ví dụ về một người phụ nữ chuyển từ cuộc sống mà như cô ta nói là “chỉ yêu cầu mức tối thiểu” sang một cuộc sống đầy đủ. Ba năm trước đây, cô ấy là nhân viên công tác xã hội, có thu nhập hàng năm là 60.000 đô la, trong đó cô phải chi trả 8.000 đô la mỗi năm cho bảo hiểm và cô chỉ cảm thấy hài lòng chứ chưa bao giờ thấy thỏa mãn cả. Cô có mọi thứ mà cô cần, nhưng lại không thể thực hiện được điều mà cô mong muốn nhất: đi du lịch vòng quanh thế giới. Khoảng 5 năm trước, khi lần đầu gặp Allison, cô nói với tôi về những ước mơ của mình như thể chúng chỉ có thể - đơn giản là: những giấc mơ. Chẳng có thứ gì mà cô thực sự hi vọng có thể đạt được cả. Tôi khuyên cô thử hình dung về cuộc sống mà cô mong muốn - một sự hình dung không có bất kỳ giới hạn nào. Ban đầu, cô rất khó khăn để gạt bỏ những định kiến trong đầu để có thể hình dung về cuộc sống mà cô mong muốn, nhưng cô đã cố gắng. Cô tưởng tượng ra cảnh trở thành một bác sỹ trị liệu tâm lý, có đủ tiền và thời gian để đi đến bất cứ nơi nào mình muốn, và có cơ hội để khám phá một đời sống tinh thần phong phú hơn. Cô cũng dành thời gian trò chuyện với những phụ nữ thành công về tài chính và học hỏi được nhiều điều từ những câu chuyện của họ.

Mỗi tháng trôi qua, Allison không chỉ thấy được một cảnh tượng rõ ràng hơn về những gì cô ấy muốn mà còn có thể hình dung về những thứ sẽ mất đi khi cô đạt được nó. Cô bắt đầu tiết kiệm tiền để có thể nghỉ việc mà vẫn trang trải đủ cho những nhu cầu thiết yếu. Trong vòng ba năm, cô không ngừng nghĩ về thực tế rằng cô có thể sống khác đi, và kết quả đúng như thế. Cô nghỉ việc, tìm được địa điểm mở văn phòng và treo lên tấm bảng bác sỹ trị liệu của mình. Giờ đây công việc của cô ngày càng tốt đẹp; cô có 30.000 đô la tiền tiết kiệm và các khoản đầu tư khác vào năm ngoái, làm việc bốn ngày mỗi tuần, ngày thứ Sáu là ngày “tinh thần”, và cô vừa có chuyến du lịch tới Pháp và Anh. Tất cả những điều đó đều bắt đầu từ việc có một tầm nhìn tập trung và sáng rõ. Trong Chương một, bạn đã viết ra được một bản tóm tắt về tầm nhìn tài chính. Giờ là lúc để bạn cân nhắc xem bạn sẽ đạt được nó bằng cách nào.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hình dung ra cuộc sống mà bạn mong muốn, một cuộc sống khác với cuộc sống thực tại.** Điều này nghe có vẻ dễ dàng nhưng thực ra không phải vậy. Mờng tượng ra một cuộc sống khác đòi hỏi phải vượt qua những cản trở về mặt tinh thần chắc chắn sẽ xuất hiện. Trở ngại đó không hẳn là điều tồi tệ. Trên thực tế, trở ngại đó giúp bạn tránh gặp những rủ ro ngớ ngẩn và nhắc nhở bạn về những phút giây chân tiềm tàng. Mỗi tối trước khi đi ngủ, bạn hãy để cho tâm trí mình hướng tới cảnh tượng của cuộc sống mà bạn mong muốn - hoàn toàn thoát khỏi những áp lực tài chính. <http://ban dang lam>

gì? Bạn làm việc đó cùng với ai? Bạn cảm thấy như thế nào?

- **Nói chuyện với những người đã từng chấp nhận rủi ro để đạt được ước mơ của mình.** Những câu chuyện và kinh nghiệm của họ có thể giúp bạn có cái nhìn sâu sắc và vượt qua những nỗi sợ hãi, những khó khăn xuất hiện cùng với những thay đổi.
- **Chia sẻ ước mơ của mình với những người bạn tin cậy.** Một khi cảm thấy những điều muốn làm trở nên rõ ràng, bạn hãy chia sẻ nó. Hãy nói về những suy nghĩ của bạn và yêu cầu sự hỗ trợ. Hãy thêm ngôn ngữ vào những cảnh tượng của mình để bắt đầu tiến trình biến giấc mơ thành hiện thực.

Sai lầm 2:

Không có mục tiêu tài chính rõ ràng

“Làm ơn hãy cho tôi biết, từ đây tôi có thể đi theo hướng nào?” Alice hỏi.

Chú mèo trả lời: “Điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào nơi mà bạn muốn đến.”

“Tôi không quan tâm lắm đến việc đó là nơi nào,” Alice nói thêm.

“Vậy thì bạn có thể chọn bất cứ con đường nào,” Mèo nói.

“Miễn là tôi đến được một nơi nào đó,” Alice giải thích.

“Ồ, chắc chắn là vậy rồi, miễn là bạn đi được đoạn đường đủ dài,” Mèo trả lời.

Lewis Carrol,

Alice ở xứ sở thần tiên

Nếu không có mục tiêu tài chính nào, bạn sẽ mất rất nhiều thời gian để tiến lên đi. Bạn cần bao nhiêu tiền để sống một cuộc sống không phải bận tâm về tiền bạc? Cụ thể là bao nhiêu đô la? Có phải hiện tại bạn đang tham gia một cuộc chạy đua tài chính mà không thể nhìn thấy điểm kết thúc? Tại sao bạn đi làm mỗi ngày mà không hề có ý niệm gì về việc bạn cần bao nhiêu tiền để sống như mình mong muốn? Thay vì tích lũy tài sản, bạn có tích lũy thứ gì khác không? Nếu bạn không có mục tiêu tài chính nào trong đầu thì bạn chỉ đang chạy tại chỗ mà thôi.

Trong các chương trình đào tạo, tôi thường hỏi xem có vận động viên điền kinh nào trong nhóm không. Tất nhiên, có vài cánh tay giơ lên. Sau đó, tôi hỏi những người này là liệu khi bắt đầu cuộc đua, họ có bao giờ nghĩ rằng họ sẽ ra ngoài, bắt đầu chạy và chạy cho đến khi gục ngã không. Họ thường cười rất to và nói đương nhiên là không.

Họ nói rằng họ luôn ý thức được về việc phải chạy trong bao lâu và con đường họ phải chạy qua. Tôi cũng nhận được những phản hồi tương tự từ phía những vận động viên quần vợt, chơi gôn và những vận động viên khác. Họ ước lượng lực của cánh tay và sau đó đưa bóng đến nơi họ muốn rồi tưởng tượng rằng mình đã ghi được điểm. Việc tích lũy tài sản cũng giống như thế. Bạn phải biết bạn định đi đâu và phải có kế hoạch chi tiết về đường hướng nếu bạn muốn chiến thắng.

Hãy sử dụng biểu đồ ở trang tiếp theo để khởi động. Ở phần cuối, bạn hãy viết ra số tiền bạn tiết kiệm được cho đến thời điểm này. Trên phần đầu, bạn sẽ viết ra mục tiêu tài chính của mình, đó có thể là mục tiêu ngắn hạn hoặc dài hạn. Ví dụ, có thể bạn muốn tiết kiệm để mua ô tô hoặc mua nhà, hoặc bạn muốn dành dụm được một khoản tiền cho kế hoạch nghỉ hưu vào năm 50 tuổi. Thường xuyên cập nhật xem bạn đang đến gần mục tiêu như thế nào. Bạn cũng sẽ gặp phải những khó khăn, ví dụ như bạn đã tiết kiệm được 1.000 đô la trong tài khoản hưu trí nhưng lúc này xe ô tô của bạn lại bị hỏng; hoặc là cuối cùng bạn cũng đạt được mục tiêu tài chính hàng năm, rồi lại phải rút tiền để chi trả khoản sửa mái nhà. Dù vậy, đừng bao giờ để những thay đổi tài chính làm bạn thất vọng, đây là một cuộc chạy thi đường trường chứ không phải chạy nước rút. Mỗi lúc hãy làm từng bước một.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tính toán mục tiêu tài chính của bạn.** Đây không phải là con số mà bạn lấy từ trên trời. Mục tiêu tài chính = Khoản tiết kiệm hiện tại + lượng tiền cần thiết để đạt được mục tiêu. Có thể là bạn muốn mua nhà cho riêng mình, hoặc đi du lịch tới một nơi tuyệt vời nào đó mỗi năm. Bạn cũng có thể muốn nghỉ ngơi hoàn toàn trong vòng 5 năm tới. Mục tiêu của bạn có thể rất đơn giản nhưng cũng có thể rất tích cực. Nó cũng có thể thay đổi khi bạn tiến đến gần đích hơn. Quan trọng là phải biết bạn cần bao nhiêu tiền và không sợ hãi khi gặp những khó khăn tài chính.
- **Bắt đầu nghiên cứu.** Sắp xếp những yêu cầu tài chính thực tế lại với nhau để đạt được tầm nhìn của bạn là một bài thực hành có tác dụng thúc đẩy. Nó sẽ giúp bạn tiến thêm một bước đến gần việc biến tầm nhìn của bạn thành thực tế. Nếu bạn muốn sở hữu một ngôi nhà, hãy đến ngân hàng hay tìm người cho vay thế chấp và xem bạn có thể chi trả cái gì. Nếu bạn muốn bắt đầu kinh doanh, hãy tìm hiểu xem bạn sẽ cần bao nhiêu tiền. Như Khổng Tử đã nói: “Cuộc hành trình ngàn dặm bắt đầu bằng một bước đi đơn giản.”

TIẾN TỚI HOÀN THÀNH MỤC TIÊU TÀI CHÍNH



Sai lầm 3:

Không nhận biết được giá trị tài sản của mình

Điều này chỉ áp dụng trong trường hợp thế chấp tài sản? Viết bản di chúc? Tìm kiếm sự trợ giúp tài chính cho việc học đại học? Hay chỉ là tìm cách tạo ra của cải? Allen John - Phó chủ tịch kiêm Giám đốc tập đoàn tiếp thị tư nhân Merrill Lynch phát biểu: “Dù tình hình thực tế hay mục tiêu tài chính của bạn là gì, bạn không thể lên kế hoạch cho ngày mai cho đến khi bạn biết được vị trí hiện tại của mình.” Hãy suy nghĩ về một ngành kinh doanh dành cho bạn - bởi rốt cuộc, chẳng phải bạn cũng đang tham gia vào lĩnh vực kinh tế sao? Và bạn nên nhớ, đừng bao giờ điều hành một lĩnh vực kinh doanh mà không biết bạn đang sở hữu cái gì, bạn sẽ thu được bao nhiêu, phải bỏ ra bao nhiêu và làm sao để thu được lợi nhuận từ việc kinh doanh này. Nhiều phụ nữ không muốn biết giá trị tài sản thực của mình cũng như không muốn biết về cân nặng của họ vậy. Nếu bạn không muốn bước vào chỗ xù xì chỉ vì bạn không muốn, vậy thì bạn cũng sẽ không biết được giá trị thực sự của mình. Lấy ví dụ đơn giản, giá trị thực của bạn là tổng số tài sản bạn có (các khoản tiết kiệm, quỹ hưu trí, nhà cửa, ô tô,...) ít hơn các khoản nợ phải trả (du nợ cho vay, khoản nợ tín dụng,...). Chẳng có gì phải thất vọng khi biết về giá trị thực của mình cả. Theo nghiên cứu của Jay Zagorsky - nhà nghiên cứu tại Trung tâm Nghiên cứu Nguồn nhân lực thuộc trường Đại học bang Ohio và Trường Quản lý thuộc Đại học Boston - đã chỉ ra rằng có đến 70% các hộ gia đình đánh giá thấp giá trị thực của họ và 25% thì lại quá tự mãn về tài sản của mình. Số lượng người đánh giá thấp tài sản của mình cũng chiếm tới 40%.

Nhận biết về giá trị tài sản thực của mình giúp bạn có thể sống cuộc sống giàu có như bạn mong muốn. Trong khi tổng giá trị ngân quỹ cho bạn biết về tình hình chi tiêu hàng

tháng, giá trị tài sản thực của bạn giúp bạn ý thức được về hoàn cảnh nội tại ở quy mô lớn hơn. Thông qua nó, bạn sẽ biết liệu mình có thể tiếp tục làm công việc từ thiện mà mình yêu thích, hay liệu mình có thể mua được nhà hay không.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tính toán tài sản thực.** Có rất nhiều cách thức để làm việc này. Ở trang bên là một bảng biểu để bạn khởi động. Và nếu bạn truy cập vào trang web www.youngmoney.com/caculators, dưới mục Tài chính cá nhân (Personal Finance) bạn sẽ tìm thấy một bảng tính giá trị tài sản thực. Tôi thích chức năng này vì nó cũng chỉ ra cho bạn biết giá trị tài sản thực của bạn sẽ là bao nhiêu nếu danh mục đầu tư của bạn tiếp tục tăng trưởng theo tỷ lệ cố định. Hãy dành ra vài phút để xác định vị trí hiện tại của bạn... và vị trí mà bạn muốn 5 năm sau đó.

BẢNG TÍNH GIÁ TRỊ TÀI SẢN THỰC

| | |
|---|-------|
| TIỀN MẶT VÀ CÁC KHOẢN TIẾT KIỆM | |
| Tiền mặt và tài khoản séc | |
| Tài khoản tiết kiệm | |
| Các chứng chỉ tiền gửi | |
| Các công cụ tiền tệ | |
| Khác | |
| Tổng số \$ | |
| TÀI SẢN ĐẦU TƯ | |
| Cổ phiếu | |
| Trái phiếu | |
| Quỹ tín thác | |
| Quyền mua cổ phiếu dành cho nhân viên | |
| Tiền bảo hiểm | |
| Tiền trợ cấp hàng năm | |
| Thu nhập từ bất động sản | |
| Khác | |
| Tổng số \$ | |
| TÀI KHOẢN HƯU TRÍ | |
| Tiền phụ cấp hoặc kế hoạch phân chia lợi nhuận | |
| Tài khoản hưu trí IRAs và Keogh ⁽²⁾ | |
| Kế hoạch tiết kiệm nhân viên, 401k ⁽³⁾ | |
| Khác | |
| Tổng số \$ | |
| TÀI SẢN KHÔNG TẠO RA THU NHẬP (TIỂU SẢN) | |
| Nhà ở | |
| Bất động sản | |
| | |

| | |
|---|-------|
| Đồ đạc và công cụ | |
| Phương tiện đi lại | |
| Phương tiện giải trí, thuyền,... | |
| Các đồ vật sưu tầm | |
| Đồ trang sức | |
| Khác | |
| Tổng số \$ | |
| TỔNG TÀI SẢN \$ | |
| KHOẢN PHẢI TRẢ (những khoản nợ) | |
| Sử dụng cân cân dư nợ hiện tại | |
| Tiền thế chấp nhà | |
| Những khoản thế chấp khác hoặc chi phiếu | |
| Khoản nợ phải trả định kì | |
| Thẻ tín dụng và tài khoản mua bán chịu | |
| Những khoản nợ khác | |
| Thuế không khấu trừ | |
| Hóa đơn chưa thanh toán | |
| Tiền bảo hiểm phải đóng | |
| Khác | |
| TỔNG NỢ \$ | |
| TỔNG TÀI SẢN \$ | |
| TỔNG NỢ (trừ đi) \$ | |
| GIÁ TRỊ TÀI SẢN THỰC \$ (tài sản trừ đi nợ) | |

- **Tính toán số tiền cần có để sống thoải mái khi nghỉ hưu.** Bạn hãy truy cập internet và tìm theo từ khóa “bảng tính hưu trí” (retirement calculator), và hãy chọn một trong số vô vàn trang web miễn phí dành cho bạn. Việc này cũng gần giống việc bạn đang bắt đầu bước vào cuộc vậ. Không phải lúc nào bạn cũng muốn biết bạn sẽ đọc cái gì, nhưng tốt hơn là bạn nên biết để có thể làm điều gì đó hơn là giả vờ coi rằng nó chẳng có gì quan trọng đối với sức khỏe của bạn. Việc xác định được bạn cần bao nhiêu tiền khi về hưu đóng vai trò rất lớn trong việc thể hiện “sức mạnh” tài sản của bạn.

Sai lầm 4:

Không tham gia cuộc chơi để giành chiến thắng

Nếu bạn không tích lũy được số tiền cần thiết để có thể độc lập về tài chính, hãy tự hỏi bản thân vì sao lại thế. Có phải bạn đang thực hiện vai trò của một “cô gái ngoan” tốt hơn là khi bạn tham gia một cuộc chơi tài chính? Bạn không cần phải có nội tiết tố giàu có để thúc đẩy tính cạnh tranh, nhưng bạn cần một ngọn lửa nhiệt huyết trong lòng để sống cuộc sống mà bạn muốn, không phải cuộc sống mà bạn đang có. Một lý do khiến nam giới chắc chắn sẽ giàu sang hơn phụ nữ là vì họ biết giá trị của việc giành chiến thắng trong

cuộc chơi.

Thỉnh thoảng tôi chơi gôn cùng bọn trẻ. Thậm chí ngay cả trong môn thể thao mà bạn phải thực sự chiến thắng bản thân, nam giới thường chơi với ý chí đấu tranh cao hơn nữ giới. Nam giới chắc chắn sẽ ghi được điểm nhờ những cú đánh mulligan⁽⁴⁾. Nữ giới thì tính từng cú đánh ở những lúc mà họ cảm thấy chán nản với điểm số cao như thế. Khi tôi nói với các bạn nam rằng điểm số của họ không phản ánh thực sự cách họ chơi, họ chỉ nhún vai khinh khỉnh và nói: “Nó chỉ là trò chơi thôi mà”.

Đàn ông cũng thể hiện thái độ muốn giành chiến thắng bằng mọi giá đó trong cuộc sống tài chính của họ. Điều này cũng khiến một vài người lâm vào tình trạng khó khăn (như Enron, WorldCom,...), nhưng nói chung, để giành chiến thắng có nghĩa là bạn phải cố gắng nhiều hơn mức có thể nếu như bạn đang chơi theo cách của một cô gái - phạt lỗi công bằng, lịch sự và quan tâm nhiều đến đánh giá của người khác về mình hơn là về việc giành chiến thắng. Một trong số những lời giáo huấn cơ bản về việc vượt qua khó khăn là: những người yêu cầu càng cao thì càng phải cố gắng nhiều hơn. Chẳng có gì là bất hợp pháp hay trái với luân thường đạo lý khi mong muốn trở thành người thắng cuộc một cách dễ dàng.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Chơi những trò chơi hoặc môn thể thao mang tính cạnh tranh.** Không quan trọng là chơi bài tây, quần vợt hay chơi cờ, miễn là tạo được cho mình thói quen chơi để giành chiến thắng. Các trò giải trí và các môn thể thao mang lại cho bạn cơ hội học hỏi về chiến lược và sự cạnh tranh. Bạn có thể học được nhiều điều từ trò chơi ghép từ cũng như một cuộc thi đánh gôn.
- **Hãy nghĩ cho kỹ về định nghĩa “công bằng”.** Đàn ông và phụ nữ định nghĩa khác xa nhau về cụm từ này. Trong khi đàn ông xem nhẹ thì phụ nữ lại có xu hướng nhìn nhận nó theo hướng mà một quyết định hay một hành động sẽ tác động tới người khác như thế nào. Cả hai đều đúng và cũng không mang tính loại trừ lẫn nhau. Bạn có thể chơi để giành chiến thắng và vẫn có thể quan tâm tới những người khác. Vấn đề là bạn cần điều chỉnh tiếng nói trong đầu mình rằng chẳng thể nào làm được cả hai điều cùng một lúc.
- **Kiên định hướng tới mục tiêu cuối cùng.** Khi bạn bỏ qua điều mà bạn mong muốn nhất - giành chiến thắng, thì bạn cũng bỏ lỡ các chiến lược cần thiết để đến đích. Vào thời điểm đang tiến đến gần mục tiêu tài chính của mình, bạn hãy dán nó ở bất cứ nơi nào mà mỗi ngày bạn đều nhìn thấy. Dù đó có là một số tiền cụ thể, một ngôi nhà hay một phong cách sống, bạn hãy viết nó ra và dán nó trên gương trong phòng tắm, ở tủ lạnh và cả trong ngăn bàn của mình. Đó chính là con đường đến đích của bạn.

Lắng nghe những người phản đối

Năm 1986, khi tôi từ bỏ công việc có thu nhập khá ở một công ty danh tiếng để bắt đầu lĩnh vực kinh doanh cá nhân của mình, không có một người thân hay bạn bè nào tán thành quyết định của tôi. Mẹ tôi nói rằng, chỉ nghĩ đến việc tôi “thất nghiệp” là bà đã thấy “đau dạ dày”. Người bạn thân nhất của tôi thì nói rằng quyết định của tôi khiến cô ấy “lo lắng”. Vì thế, tôi không những phải đối mặt với cảm giác do dự về quyết định của mình, mà còn phải chịu đựng những nỗi lo của họ nữa. Trái ngược hẳn với các em tôi khi từ bỏ công việc ở những công ty lớn để khởi nghiệp. Họ không nhận được những thông điệp tiêu cực như vậy. Dù cho lí do là vì người ta vốn không nghĩ phụ nữ có thể thành công trong lĩnh vực kinh doanh như đàn ông, hay đơn giản là vì họ tin rằng phụ nữ nên dành thời gian để chăm sóc người khác, thì kết quả cũng như nhau cả thôi. Nhiều phụ nữ vẫn còn làm các công việc mà họ không thích với mức lương thấp chỉ bởi họ nghe theo lời của những người không khuyến khích tầm nhìn khả quan về tương lai của họ.

Một báo cáo về dân số Mỹ năm 2001 cho thấy có 5,4 triệu doanh nghiệp thuộc quyền sở hữu của phụ nữ. Họ thuê 7,1 triệu nhân công, và năm 1997, họ đã tạo ra doanh thu 818,7 tỷ đô la. Ngày càng có nhiều phụ nữ kiếm được nhiều tiền và nuôi sống cả gia đình. Trong thập niên gần đây, số phụ nữ khởi nghiệp tăng lên đáng kể. Nhưng điều này không có nghĩa là bạn phải bắt đầu tự kinh doanh để làm giàu.

Một phụ nữ trẻ chia sẻ với tôi rằng cha của cô - một kế toán trưởng, đã luôn nói với cô về sự cần thiết của việc tiết kiệm, nhưng không cần thiết phải đầu tư. Kết quả là, cô giữ tiền trong tài khoản tiết kiệm của mình, và vài năm gần đây cô chỉ thu về gần 2% tiền lãi hàng năm. Một phụ nữ khác tâm sự: cô ta vẫn làm công việc với thu nhập cực thấp vì chồng cô đã thuyết phục cô rằng cô không có khả năng làm tốt hơn ở bất cứ nơi nào khác. Còn một phụ nữ khác mà tôi trò chuyện cũng tiết lộ rằng cô ta không muốn đánh đổi gia đình và bạn bè để lấy bất cứ điều gì vì cha mẹ cô đã dạy là tiền bạc và tình bạn không nên kết hợp với nhau.

Trong cuộc đời, bạn sẽ luôn gặp những người phản đối. Một vài người thật tâm chia sẻ những điều bạn quan tâm nhất, nhưng số còn lại có thể ghen tỵ với bạn hoặc họ là những người thiên cận. Dù bạn muốn có được kinh nghiệm của người khác để có thể tránh xa những cạm bẫy trên con đường làm giàu, thì bạn cũng không cần họ quyết định thay cho bạn hướng đi trên con đường đó.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Sử dụng những nghiên cứu của bạn làm chiến thuật tấn công.** Bạn có thể bỏ qua những chuyên gia tư vấn nếu bạn có những tài liệu hỗ trợ cho hướng đi đã định trước. Tài liệu này cũng giúp bạn tự tin hơn và không bị xuôi theo những người có thái độ tiêu cực ngay từ đầu.
- **Xác định rõ ràng điều mà bạn muốn và thời điểm để bạn trung cầu ý kiến... hoặc là đừng hỏi bất cứ điều gì cả!** Thay vì hỏi bạn bè và những thành viên trong gia đình rằng họ có nghĩ điều bạn sắp làm là một ý kiến tuyệt vời không, bạn hãy yêu cầu

họ nói cho bạn nghe những kinh nghiệm có liên quan đến định hướng của bạn. Ví dụ: “Tôi đang cân nhắc việc đầu tư vào một vụ bất động sản đáng tin cậy. Bạn đã bao giờ có một trải nghiệm tương tự chưa và nếu đã có thì kết quả thu được như thế nào?” Câu hỏi này cũng có tác dụng ngăn chặn những người thiếu kinh nghiệm và thiếu kiến thức đưa ra những quan điểm thiếu căn cứ cho bạn.

- **Hãy đứng cùng nhóm với những người có thái độ kiên định.** Trong cuộc đời mình, hãy chọn ra những người có thái độ tích cực nhất, lạc quan nhất và thực tế nhất và gọi họ là “ban tư vấn” của bạn. Mỗi phụ nữ cần có một đội cố vấn (đàn ông đã có rồi - đó chính là các bà mẹ và các cô vợ). Hãy hỏi họ xem liệu họ có thể lắng nghe và phản biện không?
- **Hãy lắng nghe mọi lời khuyên.** Có những lúc, một người có thái độ tiêu cực cũng có thể cho bạn những lời khuyên bổ ích trong quá trình đưa ra quyết định. Do đó, đừng bỏ qua những chia sẻ của họ - hãy lắng nghe và có cân nhắc kỹ càng (nhưng cũng đừng vội vàng nghe theo hết).

Sai lầm 6:

Tạo ra các ranh giới nhân tạo

Joel Barker - tác gia theo thuyết vị lai - nói rằng mẫu hình có điểm tốt bởi vì chúng giúp chúng ta sắp xếp lại thế giới. Nhưng ông nói thêm: mẫu hình cũng có mặt tiêu cực là hạn chế khả năng quan sát của chúng ta đối với những thứ ở vùng ngoại vi của nó. Mẫu hình của một phụ nữ về những việc mà cô có thể hoặc không thể làm thường hẹp hơn nhiều so với đàn ông. Như tôi đã nói lúc trước, ngay cả khi bạn nhận được tất cả những thông điệp đúng đắn từ cha mẹ mình rằng các cơ hội dành cho bạn là có giới hạn, thế giới cũng không coi trọng những quan niệm đó. Kết quả là, chúng ta vô thức lựa chọn sống trong những ranh giới hạn hẹp tự mình tạo ra.

Có thể bạn cảm thấy như thể mình bị mắc kẹt với công việc bị trả lương thấp hay cảm thấy phát ngán với việc bỏ ra 3.000 đô la tiền thế chấp mỗi tháng vì nó ngăn cản bạn làm những điều mà bạn yêu thích nhất, dù thế nào thì chính bạn đang bị mắc kẹt trong cuộc sống kiểu mẫu của mình. Bạn tự nhủ với mình *đó là cách mà mọi thứ vận hành*. Nhưng mọi thứ không phải chỉ diễn ra theo cách đó. Bạn sống như thế nào thì đó là một sự lựa chọn, không phải là một bản án hay một sự áp đặt. Và trong cuộc sống, bạn không nhận được tiền cho khoảng thời gian phục vụ.

Hãy nhớ rằng, giàu có không chỉ là sở hữu số tài sản tích lũy được, mà phải là có đủ tiền để sống theo cách bạn muốn và không phải lo lắng về tiền. Nếu bạn đang tìm kiếm một cuộc sống tuyệt vời nhưng đó không phải là cuộc sống mà bạn muốn thì bạn cũng không giàu hơn một người phụ nữ nghèo đang cố gắng thoát ra khỏi hoàn cảnh của mình. Bạn có thể chấp nhận những lựa chọn khó khăn và chấp nhận cả những rủi ro. Đó là điều mà tôi luôn quan sát thấy. Tôi có thể giúp một phụ nữ kiếm được 300 nghìn đô la mỗi năm nhưng

cô vẫn không hạnh phúc. Cô đã quá quen với thu nhập đó của mình nên thật sự không thể nhận ra rằng mình có thể sống khác đi. Cô có thể bán ngôi nhà ở Manhattan, từ bỏ chiếc Mercedes và theo đuổi những ước mơ của mình - nếu cô đánh giá lại những điều ưu tiên của bản thân.

Sự tự áp đặt như thế cũng có thể có tác dụng ngược lại. Bạn có thể sống với những giá trị của mình nhưng lại không kiếm đủ tiền để sống như bạn thực sự muốn. Có thể bạn sẽ bị mắc kẹt trong một vài kiểu mẫu cũ với quan niệm rằng tiền sẽ không làm bạn hạnh phúc? Dù bạn có đang sống với những giá trị của mình nhưng không phải là cuộc sống giàu sang mà bạn muốn, hay bạn đang sống giàu có nhưng không được sống thật với chính mình thì bạn cũng chỉ đang tận hưởng một phần của cuộc sống mà thôi. Tiền bạc không thể khiến bạn hạnh phúc - nó chỉ là công cụ giúp bạn có khả năng thực hiện một việc gì đó trong cuộc đời mình. Có quá nhiều phụ nữ bị mắc vào mẫu hình sống đầy nghịch lý kiểu “tiền không thể khiến tôi hạnh phúc” hay “nhiều tiền hơn sẽ làm tôi hạnh phúc hơn”. Cả hai đều đúng, nhưng tôi muốn khẳng định lại một lần nữa, chúng cũng không hề mâu thuẫn lẫn nhau. Khả năng nắm giữ đồng thời hai niềm tin khác nhau và dần xếp chúng theo cách thức hợp lý nào đó chính là phương pháp để trở nên giàu có.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Đánh giá những giá trị của bạn (giống như việc định giá những cổ phiếu của bạn).** Hãy chú ý tới sự nhấn mạnh vào cụm từ *của bạn*. Đó không phải là điều mà cha mẹ hay xã hội khuyên bạn nên trân trọng, mà là thứ bạn thấy có giá trị. Định giá tiền bạc cũng không tốt hơn hoặc tồi hơn đánh giá những cống hiến cho cộng đồng bạn sống. Hãy chắc chắn là bạn hiểu rõ mình đang sống cuộc sống của ai - của chính bạn hay của một người mà những người khác cho rằng bạn nên sống như thế. Hãy thử làm bài trắc nghiệm nhỏ sau. Khoanh tròn ba, bốn hoặc năm câu phản ánh chân thực nhất những giá trị của bạn. Nếu có thứ gì bạn trân trọng nhưng chưa có trong danh sách này, hãy bổ sung.

1. Tinh thần sáng khoái
2. Sức khỏe
3. Gia đình và/hoặc bạn bè
4. Giúp đỡ người khác
5. An toàn tài chính
6. Tạo nên sự khác biệt trong xã hội
7. Hội nhập với những tổ chức hoặc những người có cùng quan điểm về giá trị
8. Sự thừa nhận - được biết đến như một chuyên gia trong lĩnh vực của mình
9. Sự ảnh hưởng
10. Óc sáng tạo - sáng tác, hội họa, xây dựng, thiết kế...
11. Tri thức - học hỏi về những ý tưởng và những điều mới lạ
12. Có cuộc sống ổn định
13. Sự đa dạng - không bị đóng khuôn vào một công việc duy nhất
14. Thẩm mỹ - theo đuổi những thứ xinh đẹp hoặc những địa điểm đẹp
15. Tiền bạc - dù nó có tạo điều kiện để tôi sống với những giá trị của mình hay không

16. Sự hứng khởi
17. Sự độc lập - không bị chỉ bảo rằng phải làm gì
18. Những thử thách về thể chất
19. Thời gian - không bị áp lực bởi những việc dự định làm
20. Du lịch

Giờ bạn hãy nghĩ về cuộc sống hiện tại của mình. Những giá trị của bạn có xuyên suốt trong cuộc đời của bạn không? Nếu không, đã đến lúc có những thay đổi - có thể là những thay đổi rất khó khăn - để đưa những giá trị đó vào cuộc sống. Hãy sắp xếp cuộc đời bạn cùng những giá trị - đồng thời tìm cách để có được sự thịnh vượng!

- **Đọc cuốn *Feel the fear - and do it anyway* (Cảm nhận sự sợ hãi - và vượt qua bằng mọi cách).** Cuốn sách của tác giả Susan Jeffers (Ballantine, 1988) thôi thúc bạn nhận thức về nỗi sợ hãi đã ngăn cản bạn đạt được các mục tiêu trong cuộc sống hay vượt qua những khó khăn, đồng thời nó cũng giúp bạn rèn luyện để vượt qua những nỗi sợ đó với lối suy nghĩ tích cực, thiết lập mục tiêu và cách hành xử quyết đoán. Có lẽ bạn cảm thấy do dự khi bán nhà và chuyển đến sống tại một thị trấn nhỏ mà bạn từng mong muốn, nhưng không có nghĩa là bạn không thể thực hiện điều này. Nó chỉ có nghĩa là bạn phải ưu tiên những giá trị của mình và tạo ra một kế hoạch để biến mong muốn thành hiện thực. Một trong những câu nói của Tổng thống Eleanor Roosevelt mà tôi thích nhất là: “Bạn có được sự can đảm và tự tin khi làm được những việc mà bạn nghĩ là mình không thể”.

Sai lầm 7:

Không cân bằng được giữa chiến lược và chiến thuật

Trong cuốn sách với tựa đề *Overcoming your strength: 8 reasons why people derail and how to remain on track* (Khôi phục sức mạnh của bạn: 8 lý do khiến người ta trượt ngã và cách thức tồn tại trên đường đua), tôi đã nói về tầm quan trọng của việc mừng tượng ra một cảnh tượng lớn và dài hạn cũng như việc phát triển những chiến thuật cần thiết để đạt được nó. Dù trong cuốn sách đó tôi chủ yếu nói về những dự án kinh doanh, nhưng nó vẫn đúng trong tình huống tham gia và đứng vững trong một cuộc chơi tài chính. Bạn có thể dừng chiến lược cuộc sống khi bạn nghỉ hưu ở tuổi 55 với một triệu đô la trong tài khoản ngân hàng, nhưng những chiến thuật lại là tất cả những gì mà bạn cần tiến hành ngay để đến được đích.

Hầu hết mọi người sinh ra có xu hướng tập trung vào những điều chi tiết hoặc những điều tổng thể. Đây chính là lý do khiến một vài người xin vào làm tại Sở Thuế Vụ (Internal Revenue Service), trong khi những người khác lại hướng về Cơ quan Hàng không Vũ trụ Liên bang (NASA) hay phòng thí nghiệm Jet Propulsion (trung tâm thăm dò năng lượng của hệ mặt trời và thực hiện các chương trình lớn trong không gian). Sự thành công dài hạn phụ thuộc vào khả năng kiên định với những mục tiêu dài hạn khi thực hiện các hành động cần thiết để hiện thực hóa nó. Có quá nhiều người vì dựa dẫm vào người khác mà bỏ lỡ mất những cơ hội ngay trước mắt.

Mary Kay Ash, người sáng lập hãng mỹ phẩm Mary Kay, đã thể hiện tài năng độc đáo khi kết hợp được chiến lược và chiến thuật, chính điều này đã giúp bà trở thành triệu phú. Bà đã bắt đầu với tầm nhìn về việc tạo ra một công ty mỹ phẩm có thể giúp phụ nữ trở nên độc lập về tài chính, và là nơi mà Chúa xuất hiện đầu tiên, gia đình xếp thứ hai và công việc đứng vị trí thứ ba trong cuộc sống của họ. Sau đó, bà bắt đầu một cách có hệ thống từ việc gây quỹ, thuê những người phù hợp và phát triển những tiến trình cần thiết để hiện thực hóa tầm nhìn của mình. Bạn hãy ghi nhớ điều này: *Một tầm nhìn mà không có kế hoạch thì chỉ là một giấc mơ, và một kế hoạch mà không có tầm nhìn thì mãi mãi chỉ dậm chân tại chỗ.*

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy nghĩ ra một kế hoạch trò chơi tài chính của bạn với những người có tư duy nhìn xa trông rộng.** Trong cuộc sống, bạn gặp những người luôn có ý tưởng sáng tạo và độc đáo? Bạn có thể bỏ qua họ vì cho rằng đó là những “người hay mơ mộng,” nhưng họ lại chính là những người bạn cần để có cái nhìn khách quan về diễn biến bên ngoài của chiếc hộp tài chính khi bạn đang ở bên trong hộp. Hãy chia sẻ với họ tầm nhìn của bạn và hỏi họ về các ý tưởng để đạt được nó. Hãy chống lại sự cám dỗ của việc bỏ đi những ý tưởng không tự nhiên - sau này khi bạn nghĩ về chúng, chúng mới thực sự có hiệu quả.
- **Lắng nghe lời khuyên của những người hay soi mói.** Như bạn đã biết, những người để ý quá nhiều đến các tiểu tiết thỉnh thoảng lại lâm vào tình trạng mất đi khả năng phân tích. Lúc này họ cũng gần giống như những người hay mơ mộng. Hãy yêu cầu họ giúp bạn phát triển kế hoạch một trò chơi thực sự với những bước đi cần thiết để bạn đạt được tầm nhìn tài chính của mình. Trong trường hợp này, hãy cố gắng vượt qua sự chán nản khi phải đi vào chi tiết - đó thực sự là những thứ bạn cần để phát triển một nền tảng vững chắc khi tham gia vào cuộc đua tài chính.

Sai lầm 8:

Ở trong khu vực an toàn của bạn

Đôi khi những sai lầm dễ nhận thấy nhất lại ở ngay trước mặt bạn mà bạn không nhìn thấy chúng. Sau khi đồng nghiệp của tôi - Tiến sỹ Kim Finger đọc bản thảo này lần đầu tiên, cô ấy đã nhắc nhở tôi rằng chính những rủi ro mà tôi gặp phải khi khởi nghiệp từ 17 năm trước đã góp phần giúp tôi tích lũy được tài sản cho riêng mình. Cô còn gợi ý tôi chia sẻ câu chuyện của chính tôi - từ một nhân viên trở thành bà chủ. Kết quả là, tôi đã hoàn toàn thay đổi cuộc chơi của mình, và đó cũng chính là bước ngoặt trong đời tôi - một cách rất đặc trưng, chuyên nghiệp và đậm chất tài chính.

Như đã đề cập từ trước, tôi làm việc cho một công ty lớn nhưng lại không cảm thấy thật sự vui vẻ. Công ty đó chỉ trả tiền học phí cho khóa đào tạo bác sỹ, và khi tôi đã có chứng chỉ đó trong tay, tôi hỏi họ liệu tôi có thể chuyển tới một khoa khác để sử dụng [chứng chỉ này](#)

không. May mắn cho tôi, công việc ở khoa đó rất ít và thu nhập thì thấp. Điều này có nghĩa là tôi sẽ phải đợi một thời gian dài nếu muốn sử dụng học vị tiến sĩ trong lĩnh vực tư vấn tâm lý của mình. Vốn là một người thiếu kiên nhẫn, tôi bắt đầu lên kế hoạch cho việc rời bỏ công ty và bắt đầu sự nghiệp của riêng mình.

Vào thời điểm đó, tôi không phải là không giống như người sống thoải mái miễn là được làm việc (những người giàu mà vẫn làm việc). Tôi đã có khoản tiết kiệm hưu trí nhưng không nhiều lắm. Khi công ty đối mặt với giai đoạn cắt giảm quy mô và đưa ra các phương án chia tách, tôi đã nắm lấy cơ hội này. Nhưng họ nói với tôi là tôi không đủ điều kiện để nhận được gói tách đó vì họ muốn giữ tôi lại. Do đó tôi đã đàm phán. Nếu tôi đồng ý ở lại làm việc thêm một năm nữa, họ sẽ trao cho tôi gói tách. Năm làm việc thêm đó thực chất là sự nguy trang. Tôi đã dành thời gian để bắt đầu tiết kiệm, chuẩn bị kế hoạch kinh doanh của mình và chuẩn bị tâm lý trước khi từ bỏ một công việc tốt với nhiều lợi ích, có vị thế trong cộng đồng. Mọi thứ như chỉ mới xảy ra ngày hôm qua, tôi còn nhớ như in cảm xúc của mình khi bước ra khỏi tòa nhà đó trong ngày cuối cùng làm việc. Tôi thấy sợ và lo lắng về tương lai, nhưng tôi đã dùng nỗi sợ đó để làm động lực cho những hành động của mình.

Tôi bắt đầu mở một văn phòng tư vấn tâm lý ở trung tâm thành phố Los Angeles. Tôi biết là có rất nhiều người muốn đến nghe tư vấn trong giờ làm việc và vào thời điểm này không có nhiều văn phòng tư vấn ở khu trung tâm. Sẽ là đối trá nếu tôi nói rằng không có những khoảng thời gian khó khăn (vắng khách). Sau năm đầu tiên, với số tiền thu được chỉ đủ để trang trải những chi phí trong một tháng, tôi đã phải lấy giấy tờ sở hữu nhà ra. Nhưng tôi đã tự nhủ với bản thân mình nhiều lần: “Thất bại không phải là một lựa chọn”. Nó đã trở thành phương châm của tôi và đã giúp tôi hình dung ra sự thành công. Quan trọng hơn là tôi không bao giờ nghi ngờ về quyết định tự khởi nghiệp của mình - đơn giản, tôi chỉ muốn thành công mà thôi. Cách đây khá lâu, tôi nhận được cuộc gọi từ những đồng nghiệp trong nước. Họ biết là tôi đã được đào tạo trong công việc trước đó và hỏi rằng liệu tôi có muốn làm trong công ty của họ không. Đây không phải là những gì nằm trong kế hoạch của tôi (đặc biệt là sau khi đã theo học lớp buổi tối trong vòng 5 năm để trở thành một nhà tâm lý trị liệu), mà tôi thì đang trong tư thế sẵn sàng khám phá những khả năng. Sau đó, tôi đã nhận được cuộc gọi làm thay đổi sự nghiệp đời mình. Cuộc gọi đến từ một khách hàng tiềm năng và giờ trở thành bạn thân của tôi - Tiến sĩ Karen Otazo. Cô ấy đã yêu cầu tôi huấn luyện cho một trong những nhân viên của cô. Hãy lưu ý rằng, đây là thời điểm của hơn 15 năm về trước và ngành kinh doanh đào tạo chưa phải là một xu hướng như bây giờ. Tôi nói với cô rằng tôi chưa thật sự hiểu ý của cô và cô đã giải thích với tôi: Nó giống như chương trình đào tạo một thầy một trò (gia sư riêng). Với những kiến thức có được về kinh doanh, đào tạo và trị liệu tâm lý, cô ấy cho rằng tôi hoàn toàn có khả năng làm tốt việc này.

Bắt tay vào làm việc với khách hàng đầu tiên, tôi đã phát triển một mô hình độc đáo về lĩnh vực kinh doanh đào tạo. Trong vòng một năm kể từ cuộc gọi của Karen, tôi đã chuyển vị trí từ một nhà tâm lý trị liệu thành một chuyên viên đào tạo - một nghề hấp dẫn và đáng được tán dương.

Trong vòng 15 năm kể từ khi bỏ việc, tôi có một sự nghiệp tư vấn thành công và nhờ đó

được sống cuộc sống như mình mong muốn mà không phải lo lắng gì về tiền bạc. Nói một cách khác, tôi đã trở nên giàu có và giờ đây, tức 17 năm sau khi khởi nghiệp, tôi được làm công việc mà tôi yêu thích nhất, có quyền chọn khách hàng mà tôi muốn làm việc cùng và có cơ hội đi du lịch vòng quanh thế giới - nhờ vào tiền của một ai đó. Đến tận giờ tôi vẫn giữ khẩu hiệu kể từ khi tôi bắt đầu công việc trong văn phòng của mình, coi đó như một lời nhắc nhở về kết quả có được từ việc chấp nhận rủi ro: **KHÔNG CÓ KHÍ PHÁCH, KHÔNG CÓ VINH QUANG.**

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Dám ước mơ.** Nghe thì có vẻ sáo rỗng, nhưng có quá nhiều người chấp nhận công việc không như ý hoặc công việc thu nhập thấp vì họ không dám ước mơ về những thứ sẽ mang lại hạnh phúc cho họ. Tôi biết điều này vì tôi cũng đã từng là một người trong số họ. Cha mẹ tôi đều làm những công việc truyền thống và họ làm việc chăm chỉ để nuôi sống cả gia đình. Nhưng tôi lại thấy giống như họ đang làm việc để chờ đến ngày nghỉ hưu vậy. Tôi đã cho rằng đó là những điều hiển nhiên trong cuộc sống và đã cam kết làm việc cho một ai đó đến tận cuối đời mình. Sau này, tôi bắt đầu mơ về những việc mà tôi muốn làm và những ước mơ này đã thôi thúc tôi tiến hành tất cả những bước đi cần thiết để hiện thực hóa chúng. Đó chính là vấn đề về tầm nhìn.
- **Làm chủ lối sống của bạn.** Ngay từ lúc đầu, để khởi nghiệp, bạn cần phải xác định điều gì thực sự quan trọng đối với mình và bỏ qua những thứ mang tính vật chất mà bạn đã từng dựa vào để tìm cảm giác thỏa mãn. Có lẽ bạn không thể bỏ việc và hàng năm vẫn đi du lịch tới Tuscany [một vùng đất ở trung tâm nước Ý, nổi tiếng với phong cảnh đẹp, di sản nghệ thuật phong phú]. Một chiếc xe BMW mới không phải là vấn đề. Nhưng thế thì sao chứ? Bạn sẽ sẵn sàng đánh đổi thứ gì để có được cơ hội sống cuộc sống mà giờ đây bạn chỉ biết mơ về nó?
- **Hãy cân nhắc về một khoản vay kinh doanh nhỏ.** Tiền lúc nào cũng được ưu tiên cho những doanh nghiệp có lịch sử kinh doanh tốt và những ý tưởng tuyệt vời. Cục Quản lý Doanh nghiệp nhỏ Hoa Kỳ (The U.S. Small Business Administration) luôn hỗ trợ về thông tin và kỹ thuật để mở doanh nghiệp. Thậm chí có cả một phần riêng dành cho các doanh nhân nữ.
- **Thảo luận với những người chuyên nghiệp hoặc những người bạn đáng tin cậy về ước mơ của bạn.** Khi tôi đào tạo các nhân viên - những người không cảm thấy hạnh phúc trong công việc và muốn làm điều gì đó khác biệt, họ chia sẻ rằng họ luôn sợ không nhận được sự hỗ trợ cần thiết từ những người xung quanh. Tôi khuyến khích họ nói về những điều mà họ muốn với những người quan trọng nhất trong cuộc đời họ. Họ thường rất ngạc nhiên khi nhận ra rằng những người khác luôn sẵn sàng có những thay đổi và hi sinh cần thiết để giúp họ khởi nghiệp.

Chương ba:

Chịu trách nhiệm với cuộc sống tài chính của bạn

Đa phần phụ nữ khi nghĩ về việc phải chịu đựng cơn giận của ai đó - đặc biệt là của một người đàn ông - họ đánh đồng điều này với sự bỏ rơi, cho nên họ thường né tránh nó. Thế nhưng nếu phụ nữ tránh rủi ro này thì họ không thể bắt đầu cuộc hành trình trong hầu hết các trường hợp.

Jean Baker Miller,
Khám phá một kiểu tâm lý mới của phụ nữ

Mặc dù tất cả những sai lầm được nêu trong cuốn sách này đều liên quan đến việc hành xử như một cô gái, nhưng chương sách này nghiên cứu những hành vi đó trong mối liên hệ trực tiếp với những thông điệp mà chúng ta nhận được từ thời thơ ấu và những ảnh hưởng của chúng trong mối liên hệ giữa chúng ta và tiền bạc. Như tôi từng nói, phụ nữ nhận được những thông điệp không nhất quán từ khi còn bé: *Bạn có thể làm bất kỳ điều gì bạn muốn... nhưng sẽ chẳng hại gì nếu bạn tìm được ai đó có thể chăm sóc tốt cho mình.* Kết quả là, chúng ta đạt được nhiều thành tựu hơn trong lĩnh vực kinh doanh, giáo dục và các lĩnh vực khác, nhưng tất cả những thứ đó lại không thể chuyển thành tài sản tích lũy được. Trở nên giàu có nghĩa là bạn phải ở vị trí người chỉ huy (hoặc ít nhất cũng là người đồng lãnh đạo) con tàu tài chính của mình - và con tàu theo ý của tôi chứ không phải thuộc sở hữu của những người xuân ngọc. Để làm được điều này, bạn cần phải khôn khéo trong vấn đề liên quan đến tiền bạc, bao gồm việc tiêu tiền và đầu tư tiền như thế nào.

Ngay cả những phụ nữ mà chúng tôi tiến hành khảo sát - những người cho rằng cha mẹ đã giáo dục họ về việc phải có được sự độc lập tài chính (hầu hết trường hợp này là các phụ nữ trẻ) - thì ở đây vẫn có sự mâu thuẫn. Coi như không có những lời giáo huấn của cha mẹ, những người phụ nữ này vẫn bước vào thế giới khiến cho họ có cảm giác rằng đàn ông hiểu biết về tiền bạc hơn họ, rằng trách nhiệm của phụ nữ là chăm lo cho gia đình, và rằng cuối cùng thì sự lựa chọn giữa việc chăm chút cho chính bản thân họ và cho người khác cũng không thật sự là một sự lựa chọn. Kết quả là, phụ nữ quay về với cách hành xử phù hợp hơn với những thông điệp liên quan đến tiền mà họ nhận được từ nền văn hóa họ sống, chứ không phải là những thông điệp họ nhận được từ gia đình mình - hay cả với bản năng của chính họ. Họ trở thành nạn nhân của những thông điệp xã hội tế nhị ngầm ám chỉ rằng tốt hơn hết là họ nên giả vờ lơ đãng, chấp nhận sự nhạy bén tài chính của đàn ông và đừng mạo hiểm đánh đổ cái tôi của người đàn ông bằng cách tham gia quá sâu vào các vấn đề liên quan đến tiền bạc. Làm theo những chỉ dẫn trong chương này sẽ giúp bạn thu được những kiến thức và sự tự tin cần thiết để gánh vác trách nhiệm về cuộc sống tài chính của mình.

Không ưu tiên các phúc lợi tài chính của bản thân

Phụ nữ hành xử trong cuộc sống tài chính của mình giống như cách họ đối xử với chiếc xe ô tô. Cho tới khi có báo động đỏ gần hết xăng, thì chúng ta đã không dành chút thời gian nào để bảo vệ tài sản có giá trị này. Có lẽ chúng ta không có thời gian để chăm sóc nó, nhưng lại có thời gian để lấy đồ từ tiệm giặt là, đi tới cửa hàng rau xanh, mua những món quà sinh nhật hoặc quà từ chuyến đi nghỉ mát về cho gia đình và bạn bè. Tại sao lại như vậy? Vì đó là những việc chúng ta thường làm cho người khác, chứ không phải cho bản thân mình. Thói quen của một người phụ nữ là quá thường xuyên lo lắng cho mọi người thay vì dành thời gian quan tâm đến những nhu cầu của bản thân. Đó chính là tất cả những biểu hiện của hội chứng “gái ngoan”. Khi chúng tôi hỏi một phụ nữ tại sao cô không kiểm soát tiền cần thiết để sống tự do về tài chính, cô trả lời rằng:

Điều ngớ ngẩn nhất mà tôi đã làm liên quan đến tiền là suy nghĩ rằng việc dành thời gian cho tài chính và các mục tiêu tài chính phải xếp sau việc xây dựng một nghề nghiệp ổn định và làm việc chăm chỉ. Tôi thấy rõ rằng khi quá bận rộn, tôi đã để tuột mất 50 đô la ở chỗ này và 20 đô la ở chỗ khác. Hoặc tồi tệ hơn, tôi bỏ lỡ mất cơ hội để tái cấp vốn cho một khoản vay tiền nhà khi tỷ lệ đang thấp vì tôi đã không dành thời gian để kiểm tra nó. Chúng ta quên mất rằng tất cả những sai lầm nhỏ đó có thể tích tụ thành sự khác biệt rất lớn trong tiến trình đạt được những mục tiêu tài chính.

Ưu tiên cho phúc lợi tài chính của bạn đồng nghĩa với những điều sau: dành thời gian để học về tài chính, dành thời gian để đầu tư, dành thời gian để theo dõi danh mục tài chính. Khi không có thứ gì đặc biệt hấp dẫn bạn hoặc bạn cảm thấy mình không tài giỏi trong lĩnh vực gì, bạn nên tránh xa. Nếu bạn muốn sống cuộc sống không lo âu về tiền, phúc lợi tài chính của bạn phải được coi trọng ngang với tất cả những thứ nhỏ nhất mà bạn đã dành quá nhiều thời gian để làm cho người khác. Điều này không có nghĩa là bạn bỏ qua những điều tốt đẹp, mà là gạt bỏ đi cảm giác tội lỗi khi bạn làm điều gì đó chỉ cho riêng mình.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Sắp xếp thời gian “làm giàu”.** Nếu bạn đang đọc điều này - thì bạn đã vừa đầu tư thời gian và tiền bạc vào phúc lợi tài chính của mình rồi đó. Bạn đã làm rất tốt! Giờ bạn hãy lấy ra cuốn lịch bàn hoặc các công cụ hỗ trợ kỹ thuật số (PDA) và dành ra cố định một giờ mỗi tháng để bắt đầu làm giàu. Ý của tôi là ngay bây giờ. Hãy thức dậy, lấy ra cuốn lịch bàn và đánh dấu nó như một sự kiện lặp lại. Bạn có thể sử dụng thời gian đó để đọc một cuốn tạp chí đầu tư, tìm hiểu thông tin trên mạng, trò chuyện với bạn đời hoặc một thành viên nào đó trong gia đình về các vấn đề tài chính. Hãy cố định thời gian đó - không có một điều gì, dù thật sự khẩn cấp có thể khiến bạn trì hoãn nó.
- **Hãy tỉnh táo khi sử dụng thời gian của bạn.** Thời gian chính là tiền bạc. Một khi đã tiêu đi, không thể nào lấy lại được nữa. Hãy chắc chắn là bạn đang đầu tư một cách thông minh. Nếu bạn sống mà không tỉnh táo trong các lĩnh vực khác, thì chắc chắn

bạn cũng không thể ý thức được về cách bạn tiêu tiền và đầu tư tiền được. Trước khi bạn đồng ý làm gì đó cho ai, hãy cân nhắc về những thứ bạn sẽ mất đi và suy nghĩ về việc liệu bạn có sẵn sàng trả cái giá đó không. Lưu ý rằng, làm gì đó cho người khác là một cách biện hộ chính đáng để phủ nhận những gì bạn biết là bạn nên làm cho bản thân mình.

- **Hãy cho phép bản thân mình ích kỷ.** Ít nhất thì nó cũng cho bạn cảm giác là bạn đang dành thời gian cho chính mình - ích kỷ. Vì thế bạn hãy ích kỷ đi. Bạn cứ gọi nó là gì tùy thích, nhưng khi làm được như thế, không ai có thể chăm sóc bạn tốt hơn chính bản thân bạn. Và chăm chút cho chính mình thì chẳng có gì là sai cả. Quá nhiều phụ nữ đã bị xã hội dập khuôn để tin rằng thật là vô đạo đức khi chỉ dành thời gian cho bản thân. Dù là bạn đang quan tâm tới tình hình tài chính, sức khỏe hay những nhu cầu về tinh thần, hãy tự cho phép nuông chiều mình mỗi ngày, mỗi tuần, mỗi tháng. Thỉnh thoảng bạn cần ích kỷ một chút để thấy mình hoàn toàn độc lập.

Sai lầm 10:

Lựa chọn kiểu cách mù mờ về tài chính

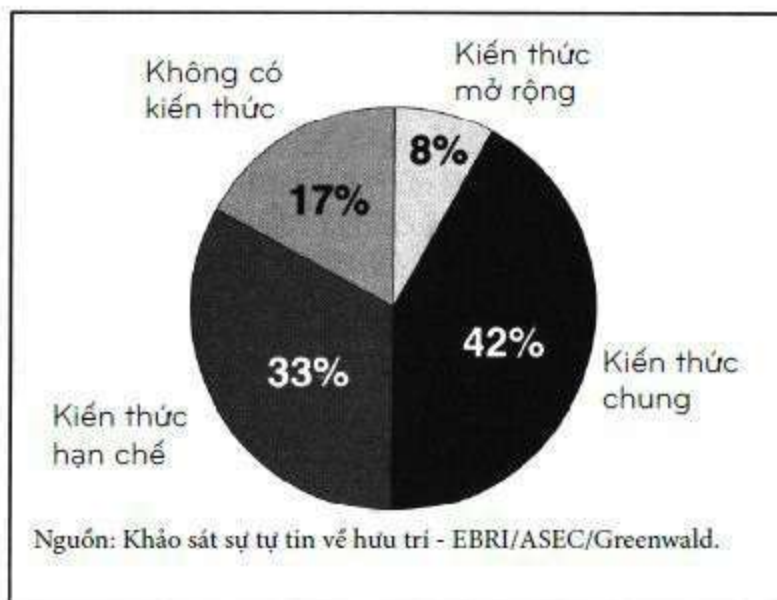
Trong cuốn sách có tựa đề *Prince charming isn't coming: How women get smart about money* (Chàng hoàng tử đẹp trai sẽ không xuất hiện: Làm thế nào để phụ nữ xử lý tiền bạc khéo léo hơn), tác giả Barbara Stanny đã kể lại câu chuyện của chính cô ấy. Vào năm 21 tuổi, cô được thừa kế hàng triệu đô la từ cha mình - ông Richard Block của công ty phần mềm kê khai thuế nổi tiếng H&R Block. Khi kết hôn, cô đã chuyển quyền quản lý tài sản đó cho chồng mình. Chồng cô không phải là một người có bằng cấp về tài chính, anh ta thực chất là một con bạc. Trong vòng 10 năm kết hôn, anh ta đã tiêu sạch số tiền đó.

Sau khi Barbara và tôi cùng xuất hiện trên kênh CNN nói về chủ đề phụ nữ và tiền bạc, chúng tôi đã có cuộc trao đổi qua điện thoại vào một buổi chiều thứ Bảy. Có một câu hỏi nung nấu trong đầu tôi là, tại sao một người phụ nữ thông minh, hiểu biết như cô ấy lại cho phép điều này xảy ra. Và đây chính là câu trả lời của cô:

Những thông điệp vô thức đã điều khiển tôi. Khi ấy tôi thấy tiền thật là đáng sợ và đầy đe dọa. Thậm chí khi biết chồng mình ham cờ bạc, tôi đã không muốn tin đó là sự thật. Tôi muốn tin rằng ít ra thì mình cũng sẽ vẫn được chăm sóc. Có lần, tôi tìm gặp một nhà tư vấn tài chính để giúp tôi giành quyền quản lý tài sản, nhưng khi tôi vừa rời khỏi văn phòng của anh ta, tôi có cảm giác là mình đã làm sai. Tôi đã luôn nghĩ rằng, đàn ông nên là người chịu trách nhiệm về tiền bạc còn phụ nữ thì đảm nhận vai trò chăm sóc đàn ông. Tôi không bao giờ quay lại gặp vị chuyên gia tư vấn ấy nữa vì tôi cho là mình đã làm một việc rất tồi tệ. Mãi cho đến khi tiền của tôi mất hết thì tôi mới nhận ra rằng nỗi sợ hãi lớn nhất trong tôi chính là nếu tôi am hiểu về tiền thì sẽ không bao giờ tìm được người đàn ông nào yêu mình cả.

Sự mù mờ về tài chính là một lựa chọn, cũng giống như quyết định làm giàu cũng là một lựa chọn vậy. Cùng với lời nhận xét của Barbara rằng tiền và tài chính có thể đầy đe dọa và khiến bạn thấy sợ tìm hiểu về chúng, thì những người phụ nữ mà tôi đã trò chuyện cũng tiết lộ những lí do khác khiến họ vẫn ở trong tình trạng thiếu hiểu biết về tài chính: (1) Họ không có thời gian để học về đầu tư hay tập trung vào tiền bạc của mình, (2) họ không quan tâm đến các vấn đề tài chính, hoặc là (3) họ học được từ các bà mẹ của mình rằng “sự mù mờ về tiền” sẽ khiến họ trở nên hấp dẫn hơn đối với đàn ông (một phụ nữ đã tự gọi mình là “cô nàng tóc vàng khờ dại đang tình ngộ”). Dù là bất kỳ lí do gì, bạn có thể cho phép những người khác điều khiển tương lai tài chính của bạn, hoặc bạn có thể lựa chọn việc dành thời gian để học cách chịu trách nhiệm với tài sản của chính mình. Biểu đồ dưới đây nói lên tỷ lệ phụ nữ không dành thời gian để phát triển kiến thức tài chính của họ. Tương tự, tôi biết có rất nhiều thứ dù bạn không quan tâm chút nào nhưng vẫn thực hiện nó, bởi vì ít nhiều nó cũng góp phần vào phúc lợi của bạn. Tôi thường nghĩ rằng những kỹ luật cần có cho việc làm giàu cũng tương tự những kỹ luật cần có để giảm cân vậy. Thực tế, một phụ nữ - một nhà hoạch định tài chính ở Anchorage, Alaska - mà tôi đã trò chuyện nói với tôi rằng cô ấy đã quan sát sự tương quan giữa cuộc sống tài chính của một phụ nữ và cân nặng của cô ta. Cô ta càng không kiểm soát được chế độ ăn uống của mình thì càng mất kiểm soát đối với việc chi tiêu. (Cô cũng thành thật thừa nhận rằng cô không có bằng chứng khoa học nào cho những quan sát của mình cả).

HIỂU BIẾT CHUNG CỦA PHỤ NỮ VỀ TÀI CHÍNH



BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

Dựa trên những kinh nghiệm và những kiến thức khó khăn lắm mới có được, Barbara Stanny nêu ra ba gợi ý lớn nhất về việc bắt đầu cải thiện kỹ năng tài chính của bạn:

- **Hãy cho phép mình nghỉ làm việc hoàn toàn từ ba đến sáu tháng.** Thay vào đó, hãy dành thời gian mỗi ngày để đọc vài điều về tiền bạc - đó có thể chỉ là các dòng tít đầu của những tờ báo kinh tế. Để am hiểu về tiền bạc, trước hết bạn cần để bản thân

quen dần với thông tin về tiền bạc. Stanny chia sẻ rằng: “Tôi dán mục C trong *Thời báo phố Wall* trên tủ bếp mỗi buổi sáng trong vòng một tháng, sau đó mới dừng lại và đọc nó. Bất kênh thông tin kinh tế và tin tức cho người tiêu dùng CNBC, đọc tạp chí và tạo cho mình thói quen tích lũy thật nhiều thông tin”.

- **Thảo luận về tiền bạc.** Trong xã hội của chúng ta, mọi người thường không thích nói về tiền bạc. Nhưng *mỗi tuần* bạn nên có một cuộc chuyện trò về tiền - tốt hơn hết là với những người am hiểu về nó hơn bạn. Hỏi xem mọi người quản lý tiền bạc như thế nào. Hãy học hỏi từ trí tuệ của họ. Thành lập một nhóm cùng học hỏi và thảo luận với nhau về những cuốn sách hoặc những bài báo liên quan đến chủ đề tiền bạc. Hãy chia sẻ những vấn đề cá nhân liên quan đến tiền mà bạn đang gặp phải. Không nên lo ngại việc đi gặp một bác sĩ trị liệu tâm lý để tìm hiểu xem tại sao tâm trí của bạn bị khóa khi gặp phải vấn đề tự do tài chính, nếu bạn nghĩ đó là việc cần thiết.
- **Bắt đầu tiết kiệm.** Dù đó chỉ là 5 đô la hay 500 đô la thì cũng không vấn đề gì cả. Hãy tạo cho mình thói quen tiết kiệm. Mỗi tháng hãy tự động trích ra một khoản cố định từ tài khoản của mình và chuyển nó sang tài khoản tiết kiệm hoặc quỹ hưu trí. Nếu bạn gặp một trường hợp khẩn cấp thì giờ đây bạn có thêm một nguồn nữa để huy động tiền thay vì phải đến xin sự trợ giúp từ cha mẹ, bạn bè hoặc tệ hơn là chồng cũ của bạn. Sau một vài tháng, hãy bắt đầu đầu tư vào một quỹ tín dụng mà bạn đã từng đọc và thảo luận về nó. Chẳng bao lâu sau, bạn sẽ nhận ra rằng - như Ben Franklin nói - sự tích lũy là “một việc làm tốt đẹp”.

Sai lầm II:

Trở thành con đũa điều tài chính

Bị bỏ lại một mình mà không được chuẩn bị về mặt tài chính là một vấn đề. Không có khả năng quản lý tài sản được kế thừa lại là vấn đề khác. Rất nhiều phụ nữ ngỡ ngàng khi nhận ra rằng bản thân họ phải đối đầu với việc quản lý tài chính sau khi li hôn hoặc người bạn đời của họ chết hay bị tai nạn nghiêm trọng. Một vài phụ nữ may mắn được thừa hưởng tài sản đồ sộ mà không phải lo lắng về tiền, họ chỉ cần quan tâm đến việc quản lý nó. Nhưng những người khác lại ở trong tình trạng thất lưng buộc bụng hoặc phải lên các kế hoạch tài chính. Trong bất kỳ trường hợp nào, câu hỏi đặt ra cho bạn là: “Liệu tôi có nắm rõ về tình hình tài chính của gia đình để cùng tham gia vào quản lý và kế thừa hay không?” Nếu câu trả lời là không, bạn sẽ ra khỏi ghế hậu và ngồi vào vị trí của người điều khiển!

Bất kỳ ai đã từng chứng kiến sự ra đi vĩnh viễn của người bạn đời hoặc người thân đều biết rằng đó là một trải nghiệm rất đau đớn mà một người gặp phải trong cuộc đời. Những cảm xúc về sự mất mát đó có thể làm bạn kiệt sức dù trước đó bạn đã chuẩn bị tâm lý đón nhận. Nhưng dù người chủ nợ có đồng cảm với bạn bao nhiêu, họ vẫn muốn các khoản nợ của bạn được trả đúng hạn.

Hãy suy nghĩ về tình trạng tiến thoái lưỡng nan của Hannah. Cô ấy ở nhà nội trợ và đã kết hôn với Paul được 17 năm thì anh ta bất ngờ chết vì đột quy. Họ mới chỉ gần 40 tuổi và cô ấy có ba đứa con cần phải chăm sóc. Cuộc hôn nhân của họ theo phong cách cổ điển vì cô ấy làm việc nhà trong khi chồng làm việc bên ngoài và nắm giữ tất cả nguồn tài chính của gia đình. Cũng giống như nhiều gia đình khác, Hannah và Paul có cuộc sống êm ả. Họ sở hữu một ngôi nhà đất tiền và có những người hàng xóm tốt bụng; gửi con họ đến học ở những trường tư tốt, lái những chiếc xe sang trọng và thường xuyên đi nghỉ ở những địa điểm đẹp. Hannah cứ tưởng rằng vì Paul là một nhà kinh doanh thông minh nên anh đã chuẩn bị sẵn cho những tình huống bất ngờ.

Khi Paul qua đời, Hannah hiểu ra ý nghĩa của việc thuộc về tầng lớp giàu có là như thế nào. Điều này có nghĩa cặp vợ chồng ấy có thể chi trả cho mọi thứ họ muốn miễn là một trong số họ đang làm việc và có nguồn thu nhập tốt, nhưng không còn có thể sống cuộc sống như vậy khi có sự thay đổi không mong muốn trong thu nhập (vì cái chết, sự sa thải, li hôn,...). Điều mà Hannah không nhận ra đó là mặc dù Paul kiếm được gần 200 nghìn đô la mỗi năm, nhưng họ đã sử dụng gần hết số tiền đó cho những chi phí sinh hoạt hàng ngày. Anh ta không hề tiết kiệm, không mua bảo hiểm và đã bỏ lại gia đình mình trong cảnh khó khăn.

Không ai có thể biết Paul nghĩ gì vì anh và Hannah không bao giờ thảo luận với nhau về vấn đề tài chính gia đình. Nhưng giả sử Paul giống như những người đàn ông trẻ khác, anh ta có lẽ đã nghĩ rằng mình có rất nhiều thời gian để lên kế hoạch cho tương lai. Ở tuổi 42, anh ta luôn nghĩ mình không thể bị đánh bại. Sự thực là anh ta rất khỏe mạnh, giàu có (ít nhất là ở thời điểm hiện tại) và thông minh. Có lẽ anh ta xuất thân từ một gia đình nghèo và muốn vợ con mình được hưởng những thứ mà anh ta chưa bao giờ có được. Hoặc anh ta chỉ là một người bốc đồng, tiêu hết số tiền ngay sau khi kiếm được. Chúng ta không thật sự biết tại sao anh ta không lên kế hoạch tài chính, nhưng chúng ta biết chắc rằng Hannah có lỗi nhiều hơn Paul trong tình huống này. Chỉ cần làm một vài việc đơn giản, cô ấy đã có thể được trang bị tốt hơn để đối phó với những đau buồn và gánh nặng tài chính sau cái chết của Paul.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy thảo luận về khó khăn ngay từ bây giờ.** Mọi người thường không thích nói về điều gì sẽ xảy ra nếu có ai đó chết đi vì làm như vậy khiến họ có cảm giác phải đối đầu với đạo đức của bản thân. Tuy nhiên, nếu không có các cuộc thảo luận này, bạn sẽ không thể chuẩn bị những điều cần thiết để tự chăm sóc bản thân khi gặp phải tình huống xấu nhất. Những cuộc thảo luận liên tục sẽ giúp bạn có khả năng giải quyết các vấn đề tài chính trong trường hợp li hôn hoặc bị mất năng lực. Hãy nói với người bạn đời của mình về việc chuẩn bị một bản di chúc hoặc giấy ủy thác, về việc phân bổ tài sản và cách thức tổ chức tang lễ. Tương tự như vậy, hãy thảo luận với nhau về tình hình tài chính hiện tại và các khoản đầu tư của gia đình. Hãy ghi nhớ những điều cơ bản sau:
- Bạn đã có bảo hiểm nhân thọ chưa? Nếu chưa thì tại sao? Bây giờ có phải là thời điểm

để mua bảo hiểm nhân thọ không?

- Nhà bạn có két sắt không? Nếu có thì nó ở đâu, có cái gì ở trong đó và chìa khóa ở đâu?
- Cuốn sổ séc được cất giữ đâu?
- Ai là luật sư, kế toán và người hoạch định tài chính của gia đình?
- Tài sản được các cơ quan nào nắm giữ? Có mật mã nào để tiếp cận hay không?
- Bạn có là một trong những người được ký vào đơn từ trong tất cả các tài khoản không? Nếu không, bạn có thể thêm tên của mình vào bằng cách nào?
- Những tài liệu tài chính của gia đình, bản di chúc và giấy tờ ủy thác được cất giữ ở đâu?

Bạn cũng có thể tìm kiếm trên mạng với cụm từ khóa “Cẩm nang hoạch định tài chính” để tìm những nơi mà bạn có thể nhận được các thông tin miễn phí.

Sai lầm 12:

Chỉ giữ cái tôi bản thân, không quản lý tài sản của mình

Như tất cả chúng ta đều biết, cái tôi của đàn ông là một thứ rất mỏng manh. Chúng ta chỉ đi lướt qua các vấn đề khó khăn, tránh những câu hỏi cần thiết và ung thuận tất cả các quyết định để bảo vệ lòng tự tôn của họ. Trong quá trình đó, chúng ta chứng kiến họ đi theo những hướng mà chúng ta không mấy quan tâm và phung phí số tiền khó khăn lắm chúng ta mới kiếm được. Đó có phải lỗi của họ không? Đương nhiên là không! Đó là bởi vì chúng ta đang chơi trò “gái ngoan” và chăm sóc cho họ tốt hơn là chăm chút cho bản thân mình. Hãy cùng tôi chia sẻ về một trường hợp trong tình huống này.

Delores là một bác sĩ giỏi. Cô ấy rất được kính trọng trong lĩnh vực chuyên môn của mình và cô kiếm được gần 300.000 đô la mỗi năm. Delores kết hôn với một người đàn ông chỉ ở nhà và chăm sóc con cái, đại khái là một người nội trợ, và sử dụng tiền cô ấy kiếm được. Vài lần cô hỏi chồng về các khoản đầu tư sử dụng tiền của cô, anh ta đã rất tức giận và tự ái trong thời gian rất lâu khiến cô nghĩ rằng điều này không đáng để ảnh hưởng đến cuộc hôn nhân của mình. Do vậy, giờ cô để chồng quản lý tất cả các vấn đề tài chính trong khi cô tập trung vào việc kiếm thật nhiều tiền để bù đắp những khoản anh ta làm tiêu hao đi.

Đây không phải là cặp vợ chồng truyền thống duy nhất gặp phải vấn đề này. Đó cũng có thể là những người phụ nữ tin tưởng trao tài sản của mình cho bạn trai, đối tác kinh doanh hoặc bạn đời, cha mẹ, anh em ruột hoặc những nhà tư vấn tài chính. Rất nhiều phụ nữ đã nói với tôi rằng khi hỏi những chuyên gia tư vấn tài chính, họ đều nhận được cùng một phản hồi. Theo cách nào đó, người phụ nữ bị làm cho có cảm giác rằng cô ta không thể biết cô ta đang nói về vấn đề gì hoặc rằng cô ta đang công kích tính chính trực của đàn ông. Tốt nhất là, phụ nữ sẽ nhượng bộ và tránh việc tạo ra bất kỳ làn sóng mâu thuẫn nào. <http://www.Cien.vn>

nhất là, họ sẽ tin rằng có lẽ họ không biết mình đang nói về cái gì và làm lớn dần cảm giác “kiến thức học được cũng không ích gì”.

Dù đó là tiền của bạn hay tiền chung được đầu tư không thận trọng, dù đó là sự tự tôn của bạn đời hay bất kỳ người đàn ông nào khác, thì chính tương lai tài chính *của bạn* mới là điều đáng quan tâm. Chắc bạn đã từng nghe câu: “Cách phòng thủ tốt nhất chính là cách tấn công tốt nhất”. Đó chính là thái độ mà đàn ông thể hiện khi những ý kiến của họ bị nghi vấn hoặc khi họ cảm thấy bất an về khả năng nuôi sống gia đình. Họ tiếp tục tấn công để khiến bạn có cảm giác rằng bạn đã làm sai điều gì đó hoặc là bạn không hề biết mình đang nói về vấn đề gì. Dùng vì tránh làm tổn thương cái tôi của ai đó mà từ bỏ tiếng nói của mình trong các vấn đề tài chính. Nếu bạn làm vậy, tức là bạn chỉ đang kéo dài thời gian để trở nên độc lập tài chính mà thôi.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tách biệt giữa hành động và người thực hiện.** Đây không phải là vấn đề chế ngự lòng tự tôn, mà là vấn đề quản lý một danh mục đầu tư. Khi bạn thảo luận về vấn đề tiền bạc, hãy tập trung chú ý vào các sự kiện, chứ không phải quan tâm đến những đặc điểm tính cách. Nếu ai đó muốn chuyển hướng cuộc thảo luận theo hướng cá nhân, bạn hãy học thói quen nói rằng: “Điều này không hề ám chỉ bạn. Đây là cuộc thảo luận về danh mục đầu tư và tìm ra cách thức để phát triển nó”.
- **Áp dụng chiến thuật “tạo khoảng cách”.** Chúng thực sự được tạo ra để giúp bạn giữ khoảng cách. Hướng tới một cuộc tranh cãi, phê bình những hiểu biết của bạn và ép buộc bạn phải phục tùng là những mục đích của chiến thuật “tạo khoảng cách”. Nếu bạn có thể nhận diện những cách hành xử này là một thứ chiến thuật, bạn chắc chắn sẽ đứng vững hơn là khi bạn nhìn nhận chúng như sự công kích cá nhân đối với những tính cách của bạn.
- **Tranh thủ sự ủng hộ của phái trung lập hay bên đứng ngoài cuộc.** Khi bạn bị bế tắc, hãy tham khảo kinh nghiệm từ những chuyên gia (không phải là một người bạn hay một thành viên trong gia đình) để giúp bạn có một quyết định khách quan. Một lần nữa hãy nhớ rằng, cần tập trung vào vấn đề chứ không phải cá nhân một ai đó.

Sai lầm 13:

Không tin vào trực giác của bạn

Rất nhiều phụ nữ mà chúng tôi trò chuyện đã biểu lộ sự nghi ngờ về trực giác của mình và họ không coi nó như một trở ngại chính để đạt được sự độc lập về tài chính. Lý do chính là vì một ai đó đã cho họ lời khuyên và họ nghĩ rằng người này chắc chắn biết nhiều hơn họ. Dưới đây là một vài ví dụ tôi thu thập được từ những người phụ nữ mắc phải sai lầm này:

Một lần tôi đã nhờ luật sư giúp đỡ vụ con trai của tôi bị tạm giam. Vị luật sư này liên tục thất bại và biểu lộ những hành động kỳ cục. Tôi biết rằng anh ta là một kẻ thất bại, nhưng con trai của tôi lại cho rằng anh ta là sự lựa chọn tốt nhất mà chúng tôi có. Cuối cùng thì vị luật sư đó bị tước quyền luật sư, tôi bị mất 40.000 đô la, và con trai tôi giờ đây phải dùng đến sự trợ giúp của luật pháp.

Tôi đang hẹn hò với một anh chàng mới tập tễnh đầu tư vào thị trường chứng khoán. Anh nói rằng anh đã tìm thấy một loại cổ phiếu rất an toàn và yêu cầu tôi đóng góp một nửa cùng anh ta. Đi ngược với nhận định của bản thân, tôi đã viết cho anh ta tờ chi phiếu 5.000 đô la. Vụ đầu tư này không mang lại lợi ích gì, anh ta phải viết một bản tường trình về việc biển thủ 10 nghìn đô còn tôi thì chẳng được gì cả.

Bạn đã bao giờ để ý rằng thế giới coi trọng “lòng can đảm” hơn là “trực giác”? Một phụ nữ đã nói với tôi rằng cô ấy đã học được cách nói “lòng can đảm đã mách bảo tôi” và coi nó như một phương tiện để tăng sức ảnh hưởng của trực giác. Hãy gọi nó là lòng can đảm hoặc trực giác. Khi phải đưa ra các quyết định liên quan đến tài chính, nghề nghiệp hoặc phải tiêu một khoản tiền lớn, phụ nữ thường tiên đoán rất nhanh theo bản năng của họ và đặt số phận của mình vào tay một ai đó - người có thể biết hoặc không biết nhiều hơn họ. Như tôi luôn nói với phụ nữ rằng trực giác không thể nào sai được, vì nó thường có nền tảng trên các sự kiện. Trực giác là sự tổng hợp tất cả những kinh nghiệm, kiến thức, những quan sát và những cảm xúc của chúng ta. Như vậy, nó là một thứ rất đáng để trân trọng và nghe theo. Bạn càng sử dụng nó nhiều, nó càng trở nên chuẩn xác.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy tin tưởng trực giác của bạn.** Nếu bản năng của bạn nói rằng một điều gì đó quá tốt để trở thành sự thực thì hãy hoài nghi nó. Chiến lược làm giàu thật nhanh không phải là sự đánh cược tốt nhất của bạn khi nó liên quan đến việc hoạch định tài chính tương lai. Một vài chiến lược có thể có kết quả tốt đối với vài người, nhưng câu hỏi bạn cần đặt ra cho mình là: “Tôi có thể bù lại những mất mát nếu thất bại trong vụ đầu tư này không?” Nếu câu trả lời là không thì bạn đừng làm việc đó. Nói một cách khác, đừng trốn tránh rủi ro hay làm giảm yếu tố có thể trở thành cơ hội lớn. Nói tóm lại, hãy tin tưởng trực giác của mình và đừng quá nhanh chóng từ bỏ những việc mạo hiểm nhưng có lợi nhuận tiềm ẩn. Hãy tính toán kỹ các nguy cơ.
- **Đừng sợ khi phải nói “không, cảm ơn”.** Có những lúc trực giác của chúng ta nói rằng không, không, không nhưng miệng của chúng ta lại nói có, có, có. Đó thường là khi chúng ta có mối quan hệ tình cảm với người đưa ra yêu cầu. Nếu một ai đó khiến bạn cảm thấy tội lỗi vì không làm theo điều mà anh ta hoặc cô ta nghĩ là một ý kiến hay, hãy giữ vững lập trường của mình. Bạn luôn luôn có thể nói thứ gì đó như: “Tôi không định nói đó là một ý kiến tồi, tôi chỉ muốn nói rằng tôi không cảm thấy thoải mái để đi theo hướng đó vào thời điểm này”. Bạn thậm chí không phải đưa ra một lý do nào cả. Và hãy nói “không, cảm ơn” thật nhiều lần cho đến khi người kia nhận được thông điệp của

bạn.

- **Thỉnh thoảng hãy có những khoảng dừng.** Khi trực giác của bạn đưa ra lá cờ màu đỏ, đó là lúc bạn nên có những nghi vấn, nhưng những câu hỏi đó có thể chưa đến với bạn ngay tức thì. Đừng chấp nhận sự thúc giục của một ai đó. Nếu bạn không bị thuyết phục rằng đó là một ý kiến hay, hãy dành thời gian để nghiên cứu sâu hơn về nó. Hãy hoài nghi khi bất kỳ ai đó nói với bạn rằng cơ hội này sẽ không tồn tại lâu. Dù nó có không tồn tại lâu thì vẫn có những cơ hội khác sẽ đến - một cơ hội mà bạn hoàn toàn cảm thấy thoải mái để đón nhận.
- **Đánh giá những thời điểm tốt nhất để không làm gì cả.** Những khoảng thời gian mà bạn phải chịu đựng những mất mát lớn, như cái chết của người thân, sự li hôn, là khoảng thời gian đầy cảm xúc. Chúng ta không thể có quyết định tốt nhất trong những khoảng thời gian như thế. Tránh khỏi sự tuột dốc theo kiểu nhanh chóng bán nhà, rút hết tiền tiết kiệm và chuyển đến miền nam nước Pháp, hoặc tin tưởng một người - người đầu tiên xuất hiện và nói rằng anh ta hoặc cô ta có thể giúp đỡ bạn bất cứ lúc nào bạn cần. Hãy cho mình một khoảng thời gian để đau buồn và chữa lành vết thương trước khi chú tâm vào các vấn đề tài chính. Hãy ý thức về việc bạn cần bao nhiêu thời gian trước khi quay trở về với thực tại để đưa ra các quyết định tài chính.

Sai lầm 14:

Tin tưởng không đúng người

Những người phụ nữ được thừa kế tài sản sau khi người bạn đời, người thân mất - hoặc sau khi li hôn - rất dễ tin tưởng lầm người. Trong trường hợp này, tinh thần của họ rất dễ xao động và có xu hướng trở thành con mồi của người đầu tiên (thường là một người đàn ông) quan tâm đến họ. Những nhà tư vấn đầu tư mà tôi có dịp trò chuyện đã chia sẻ những câu chuyện khủng khiếp về những người phụ nữ được thừa hưởng một số tiền cực lớn nhưng bị mất hết vì tin tưởng lầm người. Một phụ nữ đứng tuổi thừa kế vài triệu đô la từ người chồng đã lên kế hoạch rất tốt cho tương lai tài chính của mình. Không lâu sau khi ông chồng mất, bà bị một chàng trai rất quyến rũ tán tỉnh và khẳng định với bà rằng hẳn là một chuyên gia trong việc quản lý các khoản đầu tư tâm cỡ. Bà được tâng bốc bởi sự quan tâm và được làm yên lòng để chấp nhận và sử dụng khoản tiền chồng để lại. Không hề kiểm tra một lần nào, bà mù quáng tin tưởng hẳn và chưa đầy ba năm sau, bà chỉ còn một mình sống trong một căn hộ chỉ có một phòng ngủ và không còn bất kỳ sự đảm bảo tài chính nào vốn được người chồng quá cố chuẩn bị cẩn thận cho bà từ trước. Không chỉ có mỗi người phụ nữ kia và những người phụ nữ đã li hôn là có những sự lựa chọn sai lầm về đối tượng để tin tưởng. Nhiều người chia sẻ rằng họ luôn nghe theo những người bạn trai, những đồng nghiệp hoặc những thành viên trong gia đình biết nhiều thứ và có thiện chí - những người có thể vạch ra cho họ những chiến lược giàu có nhanh chóng. Trong mỗi trường hợp trên, người phụ nữ thường hối hận vì đã không tìm hiểu thông tin trước khi tin tưởng hoặc đầu tư tiền của mình. Tôi từng phạm phải sai lầm này khi được giới thiệu với một người môi giới chứng khoán - người này cam đoan là sẽ gặt hái được những kết quả phi

thường. Tôi quyết định đưa cho anh ta 10.000 đô la để đầu tư, sau đó tôi nhanh chóng quên đi việc này.

Khoảng chín tháng sau, tôi dành thời gian xem lại các báo cáo hàng tháng của mình, tôi nhận ra rằng anh ta đã làm mất của tôi 3.000 đô - đây là thời điểm bùng nổ của bong bóng dot.com và mọi người đều có thể kiếm tiền. Trong suốt thời gian làm việc với anh ta, tôi đã gọi điện và yêu cầu anh ta mua vài cổ phiếu có tên là Amazon.com nhưng tôi chỉ nhận được câu trả lời là việc này có quá nhiều rủi ro. Trong khi anh ta không mua cổ phiếu Amazon cho tôi (mà việc này thực sự làm tăng danh mục đầu tư của tôi lên đáng kể), thì anh ta lại cố gắng mua và bán những cổ phiếu đầu cơ chắc chắn làm mất tiền. Bởi vì những người môi giới chứng khoán được hưởng tiền hoa hồng từ việc mua bán cổ phiếu cá nhân, nên anh ta chỉ chú tâm vào việc lướt sóng thị trường chứng khoán - thường xuyên mua vào và bán ra một số lượng cổ phiếu nhỏ, để từ đó tăng khoản phí anh ta thu được. Và tôi đã nói trong bức thư sa thải anh ta: “Ai đó đang kiếm được nhiều tiền nhưng người đó rõ ràng không phải là tôi”.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

Tác giả đồng thời là nhà tư vấn tài chính Nick Murray đã nói: “Một mối quan hệ dựa trên nền tảng hiệu suất đầu tư thì không phải là một mối quan hệ và cần phải chấm dứt thật nhanh, nhưng một mối quan hệ bắt nguồn từ sự trung thành và niềm tin của một nhà tư vấn tài chính sẽ tồn tại mãi mãi”. Trong khoảng thời gian viết cuốn sách này, tôi đã gặp hai người phụ nữ rất có động lực và hiểu biết. Họ làm việc với những khách hàng giàu có, họ có kinh nghiệm và cái nhìn sâu sắc về việc thiết lập, duy trì những mối quan hệ kinh doanh thành công. Karen Blanchard và Maureen Kerrigan - hai nhà tư vấn tài chính của tập đoàn Stanek/Blanchard có trụ sở tại RBC Dain Rauscher ở Hartford, Connecticut đã cung cấp những gợi ý để bạn suy ngẫm:

- **Lựa chọn một nhà tư vấn mà bạn tin tưởng.** Đừng coi đây như việc lựa chọn người môi giới chứng khoán, mà hãy nghĩ về điều này như là sự thiết lập một mối quan hệ với hi vọng nó có thể tồn tại lâu dài. Nền tảng cho bất kỳ mối quan hệ tài chính nào cũng là sự tin tưởng, và nếu chỉ dựa trên những kết quả nói riêng thì chưa đủ để bạn nên tin tưởng ai đó.
- **Lựa chọn người có tầm hiểu biết rộng.** Chẳng có ích gì nếu bạn tích lũy tài sản khi hiện tại bạn không hề có một kế hoạch chi tiết nào về cách thức phân bổ tài sản của mình, hoặc bạn không có đủ sức khỏe, bạn bất tài hoặc không có bảo hiểm nhân thọ để bảo vệ tài sản của mình trong trường hợp bạn bị bệnh hoặc gặp phải một tai nạn nghiêm trọng. Đây chính là những nhân tố đảm bảo cho sự thịnh vượng. Một nhà tư vấn tài chính giỏi (hoặc chính xác hơn là “một nhà quản lý tài sản”) sẽ đảm bảo việc luân chuyển tài sản theo mong muốn của bạn bằng những công cụ hiệu quả nhất có thể, chứ không chỉ đơn thuần là bán cổ phiếu, trái phiếu hoặc quỹ tín thác. Blanchard và Kerrigan quan niệm vai trò của họ là một nhà quản lý các mối quan hệ, làm việc với những khách hàng để quản lý những kỳ vọng và đưa chúng vào những kênh “cảm xúc

tài chính” theo cách thức tích cực và mang tính xây dựng.

- **Hãy hỏi bản thân mình xem bạn có kết thúc cuộc phỏng vấn sau khi đã cung cấp được nhiều thông tin hơn so với lúc bạn bắt đầu tham gia không.**

Blanchard và Kerrigan nhấn mạnh tầm quan trọng của sự giáo dục, không chỉ đơn thuần là sự quản lý tiền bạc. Không phải lúc nào mục tiêu cũng là chuyển tiền của bạn cho một ai đó với mong chờ là cô ta hay anh ta sẽ làm nó sinh sôi cho bạn. Bạn có một lựa chọn là tham gia vào tiến trình, và một phần của tiến trình đó là nâng cao vốn kiến thức và hiểu biết nhằm làm tăng mức độ thoải mái của bạn. Nếu bạn có cảm giác mình đang tham gia một cuộc gặp gỡ với mục đích bán hàng, nơi có những nhà tư vấn tiềm năng nói nhiều hơn là lắng nghe, bạn hãy coi nó như là một báo động đỏ.

- **Có thể lựa chọn các công ty tư vấn miễn phí.** Một vài công ty tư vấn luôn đòi một mức phí khi đồng ý gặp bạn và xem xét danh mục đầu tư của bạn, trong khi có những công ty khác sẵn sàng làm việc này miễn phí. Tại sao ư? Bởi vì các trường hợp sau vận hành với niềm tin rằng việc đào tạo bạn, hiểu rõ nhu cầu của bạn và phát triển uy tín là mục tiêu sống còn cho một mối quan hệ tài chính thành công và một khi đã làm được như vậy, đương nhiên công ty sẽ nhận được khoản hoa hồng vào một ngày không xa.

- **Hãy điều tra về các khoản hoa hồng/ các khoản lệ phí/ các khoản chi phí.** Đừng chần chừ việc xem xét bảng giá của các dịch vụ. Dù các nhà tư vấn có đòi mức phí là phần trăm từ tổng giá trị đầu tư của bạn, những khoản lệ phí đó cũng có thể nằm trong danh mục được giảm thuế⁽¹⁾. Ngược lại, khi bạn mở quỹ hoặc mua một sản phẩm độc quyền nào đó từ một công ty đầu tư thì có vẻ như không có khoản lệ phí nào, nhưng các nhà tư vấn thì chắc chắn vẫn kiếm được một khoản hoa hồng từ vụ mua bán đó. Tôi xin nhắc lại là, đây không phải là sự so sánh cái nào tốt hơn; mà chỉ là muốn nhấn nhủ bạn đừng chần chừ khi muốn hỏi một sự giải thích rõ ràng (nếu có văn bản thì càng tốt) về khoản lệ phí chính xác và những chuyên gia được hưởng bao nhiêu tiền hoa hồng cho dịch vụ mà cô ta/ anh ta cung cấp. Blanchard và Kerrigan phát biểu: “Các khoản lệ phí cần phải minh bạch và phù hợp”.

Sai lầm 15:

Sống cùng nhau trước khi thảo luận về tài chính

Gần đây tôi có trò chuyện với một nữ lái xe taxi ở New York (một trường hợp rất hiếm). Cô than phiền rằng bất cứ khi nào cô sống với một anh chàng, cô cũng không bao giờ còn chút tiền nào, và khi cô sống một mình thì cô lại có rất nhiều tiền. Dù cô không biết chính xác tại sao lại như vậy, cô cũng linh cảm rằng vấn đề này có liên quan tới việc cô lựa chọn sống cùng với những người đàn ông thất nghiệp - những kẻ luôn cảm thấy quá hạnh phúc vì được cô bao bọc. Ôi chao, tại sao lại có quá nhiều phụ nữ muốn chăm sóc một ai đó dù họ phải trả tiền để làm việc này? Không cần biết kết cục ra sao nhưng cũng có ba câu trả lời cho câu hỏi đó: Nhu cầu sống chung, việc được nuôi dưỡng để thành “những người cho đi” và quan niệm về tiền như một công cụ.

Dù bạn có đang ở độ tuổi 25 hay 75, việc sống chung với người khác cũng không có gì là sai cả. Và cũng không phải là lỗi lầm gì khi giúp đỡ đối tác của mình vượt qua giai đoạn khó khăn. Bất cứ ai trong số chúng ta cũng mong muốn được đối xử như thế. Nhưng khi sự chấp vá khập khiễng kéo dài vài tuần và khi có những vấn đề liên tục xảy ra, lặp đi lặp lại thì nó không còn là sự chấp vá không phù hợp nữa - và bạn cần phải xem xét lại cách thức mà bạn đang dần phá hủy đi hạnh phúc của chính mình. Đây chính là nguyên nhân giải thích cho tầm quan trọng của việc bàn bạc với nhau về cách thức chi tiền, tiết kiệm và chung vốn làm *ăn trước khi* chuyển về sống cùng nhau. Nếu là một “cô gái ngoan”, bạn sẽ cảm thấy hơi thiếu tế nhị khi chủ động đề cập đến vấn đề tài chính, nhưng không có một ai thực sự yêu quý bạn và mong muốn điều tốt nhất cho bạn lại cảm thấy phật ý khi bạn nêu ra chủ đề quan trọng này. Và hãy tin tôi đi, nếu mối quan hệ của bạn không thể tiếp tục sau việc này, thì bạn nên cảm ơn những ngôi sao may mắn của mình vì bạn đã can đảm đưa ra vấn đề để thảo luận từ trước.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Thảo luận về những tài sản, những khoản nợ nần và những hình thức bảo vệ tài sản.** Nhà văn tự do MP Dunleavy tuyên bố rằng sai lầm lớn nhất mà cô mắc phải - xét về cả khía cạnh tài chính và tình cảm - là đã đến sống với bạn trai trước khi thảo luận về những vấn đề tài chính cơ bản. Chuyển đến sống cùng nhau là một ý tưởng tuyệt vời nếu cả hai đều có mong muốn thiết tha làm việc đó, nhưng theo như Dunleavy chỉ ra: “Những cặp đôi sống chung thường có gắn kết trong tất cả các vấn đề tài chính - có chung tài khoản ngân hàng, chung thẻ tín dụng, cùng nhau mua những tài sản giá trị lớn... mà không chớp mắt suy nghĩ”. Bạn vừa nói về việc (1) ai sở hữu cái gì, (2) ai sẽ trả những món nợ chung, và (3) cách thức chia sẻ những chi phí sinh hoạt trong nhà. Cách làm này có thể rất không lãng mạn, nhưng bạn có thể phải gánh chịu nguy cơ mất đi nguồn của cải đáng kể nếu bạn không làm như thế.
- **Giữ khoản tiết kiệm và/hoặc tài khoản séc của riêng bạn.** Đây không phải là vấn đề niềm tin, mà là chuyện tiền bạc. Cùng với bất kỳ khoản tiền chung nào, bạn cũng muốn có một tài khoản của riêng mình. Có quá nhiều cặp đôi sống chung hoặc đã kết hôn (trong đó có tôi) làm việc này. Trong hầu hết các mối quan hệ, luôn có sự chênh lệch về thu nhập và chuyện này chỉ đơn giản là vì sẽ không công bằng nếu như bạn sống vượt quá những gì bạn kiếm được. Theo như Elizabeth Cady Stanton đã nói: “Mỗi phụ nữ nên sở hữu một cái ví tiền của riêng mình”.

Sai lầm 16:

Tạo điều kiện cho một người cha ăn bám trốn tránh trách nhiệm của mình

Có rất nhiều lí do giải thích vì sao phụ nữ không theo đuổi người chồng cũ hoặc người tình cũ - những người không thể chia sẻ trách nhiệm một cách công bằng trong việc nuôi dạy con cái. Ba lí do trong số những lí do phổ biến nhất là: Không muốn tạo nên sự oán hận giữa bản thân người mẹ và người bố của những đứa con, không có đủ tâm sức

cho một cuộc tranh cãi lâu dài (và tốn kém) liên quan đến pháp luật, và sự do dự vì không muốn phá hủy mối quan hệ với họ hàng bên chồng - những người đã thực sự trở thành gia đình của cô ta. Nếu tình trạng của bạn thuộc vào một trong ba loại này, bạn phải cân nhắc về việc nếu như bạn thất bại thì sẽ không chỉ ảnh hưởng đến con cái của bạn mà còn ảnh hưởng đến tương lai tài chính của bạn nữa. Giả sử bạn có thể sống lâu hơn nhưng lại kiếm được ít tiền hơn trong phần đời còn lại và rằng bạn ít có khả năng dành dụm đủ tiền để nghỉ hưu, bạn đang đặt bản thân mình vào mối đe dọa tài chính.

Theo một báo cáo gần đây của Cục Điều tra dân số Mỹ:

- Có 14 triệu cặp cha mẹ phải chăm sóc những đứa con ở độ tuổi dưới 21, trong đó gần 85% là phụ nữ và 15% còn lại là đàn ông.
- Chỉ có khoảng hai phần ba (67,4%) những cặp cha mẹ phải nuôi con là có quyền được hưởng trợ cấp đầy đủ hoặc một phần.
- Chưa đến một nửa cặp cha mẹ nhận được trợ cấp nuôi con đầy đủ khi ra hầu tòa.

Rõ ràng, gánh nặng của việc nuôi con mà những cặp đôi li hôn gặp phải chủ yếu đặt lên vai những người phụ nữ, chứ không phải đàn ông. Để có được sự trợ cấp tài chính cho việc nuôi con là không hề dễ dàng gì, nhưng hãy nhìn khách quan về vấn đề và bỏ đi những cảm xúc đã ngăn bạn thấy được mặt tốt của nó. Đây không còn là mối quan hệ giữa bạn với chồng cũ nữa, giờ nó là vấn đề của sự công bằng, thích đáng và đúng đắn.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tranh thủ sự hỗ trợ về tình cảm.** Những người bạn và những người thân trong gia đình bạn có thể nhìn nhận vấn đề một cách khách quan hơn bạn nhiều lần. Hãy chứng tỏ rằng bạn không muốn làm tăng xung đột với người chồng cũ, mà chỉ muốn có sự hỗ trợ về tình cảm cho việc giành lấy nguồn tài chính cần thiết. Sự hỗ trợ đó có thể là việc đi cùng bạn đến gặp luật sư, làm người chứng kiến khi bạn gọi đến cho người chồng cũ và thông báo về những khoản chi trả quá hạn, hay chỉ là lắng nghe bạn nói. Nếu bạn nhận thấy bạn bè và người thân của mình không thể có cái nhìn khách quan, hãy tìm đến những chuyên gia tư vấn.
- **Mua bảo hiểm nhân thọ.** Hãy chắc chắn rằng bạn đứng tên với tư cách người thụ hưởng. Điều này sẽ ngăn chặn việc hợp đồng bị thay đổi mà không được sự cho phép của bạn.
- **Giữ lại những tài liệu ghi chép hữu ích.** Hãy giữ lấy một tập tài liệu chi tiêu với thời gian cụ thể và ngày tháng mà bạn liên hệ với chồng cũ để nhắc nhở anh ta về khoản thanh toán quá hạn và số tiền được thanh toán thực tế. Việc này sẽ đảm bảo rằng bạn có những tài liệu đầy đủ trong trường hợp bạn gặp phải những rắc rối về pháp luật.

Sai lầm 17:

Không quan tâm tới những tài sản vật chất hiện có của mình

Nói một cách lý tưởng hóa, mỗi phụ nữ sẽ có một ai đó giúp cô ta thực hiện những nghĩa vụ đời thường trong cuộc sống. Một ai đó để đảm bảo rằng người làm vườn thực hiện đúng trách nhiệm của anh ta, ai đó ở nhà để gặp thợ lợp mái hoặc mang xe đi thay lốp. Chúng ta thường quá bận rộn với việc chăm lo cho nhu cầu và tài sản của người khác nên thường thờ ơ với chính bản thân mình. Một phụ nữ mà chúng tôi có dịp trò chuyện đã chia sẻ rằng cô ta biết cái máy giặt của mình bị rung nhưng không muốn gác công việc lại để gặp thợ sửa chữa. Chẳng bao lâu sau, phần sàn ở chỗ đặt máy giặt bị mục nát và mốc lên. Vậy là hóa đơn sửa chữa đáng ra chỉ là 100 đô la chuyển thành chi phí 1.000 đô la cho dịch vụ sửa nhà. Và chúng ta không chỉ thờ ơ với vấn đề nhà cửa và xe cộ. Chúng ta không có thời gian để đem cái váy đắt tiền trong tủ đến thợ may sửa lại, chúng ta không sử dụng các dụng cụ chăm sóc sức khỏe (đi xe đạp, sử dụng máy chạy bộ...) Tất cả là bởi vì chúng ta đã đặt những ưu tiên cho bản thân mình ở cuối danh sách những việc cần làm.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Nắm giữ cổ phần của những tài sản vật chất thuộc về bạn.** Thường thì chúng ta không nghĩ rằng những thứ mà chúng ta tích lũy được chính là tài sản. Chúng ta coi chúng là những thứ hiển nhiên. Bạn đã làm việc rất chăm chỉ để mua được nhà, xe hơi, vật dụng và những đồ trang trí khác. Hãy coi chúng là một phần trong danh mục tài sản của bạn, cũng giống như những khoản đầu tư khác vậy.
- **Dành ra một ngày để bảo vệ những tài sản của bạn.** Chỉ cần một chút nỗ lực, bạn có thể sắp xếp một người mà bạn cần để đưa ra những dự đoán về những thứ cần thiết để sửa nhà, mang xe của bạn đi bảo dưỡng và đến gặp thợ cắt may - tất cả chỉ trong cùng một ngày.
- **Đầu năm, hãy sắp xếp kế hoạch cho những công việc bảo trì thường xuyên.** Thay vì viết ra những giải pháp cho năm mới, hãy sử dụng thời gian đó để lấy ra cuốn lịch và sắp xếp thời gian cho việc mang xe đi bảo dưỡng, kiểm tra nhà cửa và máy điều hòa, hoặc sửa xe đạp của bạn. Viết ra những cam kết lên trên lịch để đảm bảo chắc chắn rằng bạn sẽ thực hiện những việc này.
- **Bảo vệ mình khỏi những kẻ ăn cắp thông tin nhận dạng cá nhân.** Sự gia tăng của những vụ trộm cắp thông tin nhận dạng trong vài năm trở lại đây đã trở thành một hiện tượng. Một người bạn của tôi khi lái thử một chiếc xe hơi đã đưa thông tin tín dụng của mình theo yêu cầu của một người bán hàng, mãi sau này mới nhận ra rằng có ai đó từ đại lý phân phối đã ăn cắp thông tin nhận dạng và sử dụng thẻ tín dụng của cô để tiêu xài. Bạn nên kiểm tra cẩn thận đối tượng và lí do khi bạn cung cấp thông tin tín dụng cá nhân, đồng thời bạn nên làm theo những chỉ dẫn sau:

- Không sử dụng ngày sinh của bạn làm mật mã.
- Chia nhỏ những đơn từ tín dụng được chấp thuận trước và những tài liệu tài chính khác trước khi hủy chúng.
- Yêu cầu các cơ quan thông báo tín dụng gửi các báo cáo hàng năm và xem xét chúng cẩn thận về độ chính xác.
- Không bao giờ cung cấp thông tin tài chính cá nhân qua điện thoại hoặc internet trừ khi bạn chủ động liên lạc.
- Nhanh chóng thông báo nếu thẻ tín dụng của bạn bị mất hoặc bị đánh cắp.
- Kiểm tra thẻ tín dụng và các báo cáo ngân hàng mỗi tháng để phát hiện kịp thời những điểm bất thường.
- Sử dụng tường lửa cho máy tính của bạn, đặc biệt là khi bạn để máy tính của mình kết nối mạng internet 24/24 giờ.
- Không tải về những dữ liệu nhận được từ người lạ hoặc truy cập vào những liên kết được gửi từ những người bạn không biết.
- **Thuê người giúp đỡ.** Nếu cần thiết, hãy bỏ tiền ra để thuê ai đó chăm lo cho tình trạng tài sản của bạn. Yêu cầu người sửa nhà đến sửa chữa nhà cửa cho bạn theo định kỳ, hoặc trả tiền cho một đứa trẻ hàng xóm tưới vườn khi bạn đi vắng.

Sai lầm 18:

Không chăm lo cho tài sản quan trọng nhất: Bản thân bạn

Bạn đã bao giờ chú ý xem có bao nhiêu người đàn ông thường xuyên làm việc hơn phụ nữ chưa? Đặc biệt là những phụ nữ đã có gia đình hoặc có con. Có một lí do cho điều này. Phụ nữ thường không có (hoặc không bỏ ra) thời gian cần thiết để chăm lo cho sức khỏe của mình. Đừng vội cho rằng tôi là một trong những người yêu thích thể thao, vì thực tế tôi không phải nằm trong số đó. Sự thực là, nếu may mắn lắm thì tôi cũng ép bản thân mình đến phòng tập thẩm mỹ mỗi tuần một lần. Nhưng khi đã đến đó rồi, tôi có cảm giác vui sướng tuyệt vời. Tôi biết là mình đang làm những điều có ích cho bản thân - không phải cho ai khác, mà chỉ cho chính mình. Khi rời khỏi phòng tập, tôi cảm thấy mình luôn sẵn sàng đón nhận bất kỳ thử thách nào trong ngày.

Phụ nữ không chỉ cần quan tâm đến mình trong việc rèn luyện thể chất. Đã bao nhiêu lần bạn trì hoãn hoặc hủy cuộc hẹn khám nha khoa định kỳ bởi vì bạn cho rằng không thể dành thời gian cho nó? Bạn đã tốn bao nhiêu tiền cho việc giữ sức khỏe răng miệng mà đáng ra không cần thiết phải mất nếu đi kiểm tra định kỳ? Bạn có thể hỏi điều này thì có liên quan gì tới việc làm giàu? Như tôi đã nói từ trước, làm giàu là một quá trình chủ yếu

dựa trên lời *tu duy* của bạn. Trung tâm nghiên cứu về tuổi thọ đã thực hiện một khảo sát và kết luận rằng: “Khả năng đạt được và đảm bảo nguồn thu nhập độc lập của mỗi người trong các năm nối tiếp nhau có thể bị ảnh hưởng lớn bởi tình trạng sức khỏe của họ trong cuộc sống”.

Chăm sóc thể lực và trí tuệ là điều cần thiết để có được sự dẻo dai về thể chất và cảm xúc, giúp bạn quản lý và tận hưởng sự thịnh vượng của mình. Có gì là hay nếu bạn đạt được các mục tiêu tài chính nhưng lại không có đủ sức khỏe để đồng hành cùng nó? Với cá nhân mình, tôi muốn tận hưởng sự thịnh vượng của riêng mình - cả về mặt thể chất lẫn cảm xúc.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Sắp xếp kế hoạch cho việc kiểm tra sức khỏe, chụp quang tuyến vú và khám phụ khoa khi gần đến ngày sinh nhật.** Hãy lấy ngày sinh nhật của mình làm điểm mốc nhắc nhở rằng đã đến lúc làm những việc khẩn cấp đó - và đây cũng là một cách tuyệt vời để tưởng thưởng chính bạn. Hãy nhắc nhở bạn bè của mình làm những việc tương tự. Khi một người bạn của tôi chuẩn bị đi khám sức khỏe định kỳ, cô ấy đã gửi một thông báo ngộ nghĩnh được gọi là “Tình bạn bè” tới những phụ nữ cô ấy quan tâm để khích lệ họ làm điều tương tự.
- **Tham gia một môn thể dục thể thao.** Nếu bạn thấy sợ những phòng tập thể dục truyền thống thì bạn hãy luyện tập cùng với băng video, tự luyện tập hoặc thử đến phòng tập chỉ dành cho phụ nữ.
- **Đi bộ hàng tuần.** Để tạo cho tinh thần sáng khoái, bạn cũng có thể đi dạo vài lần trong tuần. Sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu bạn có một người bạn đồng hành, vậy thì tại sao không đề nghị một người hàng xóm hay một đồng nghiệp cùng đi bộ với bạn ba lần một tuần? Và hãy nói về việc bạn đang có ý định làm giàu khi các bạn cùng đi với nhau.
- **Hãy chọn địa điểm nghỉ ngơi tiếp theo của bạn là ở một spa chăm sóc sức khỏe.** Hãy yêu bản thân mình và bắt đầu thực hiện một chế độ ăn uống đầy đủ dinh dưỡng để tăng cường sức khỏe thể lực. Có rất nhiều trung tâm chăm sóc sức khỏe phù hợp với ngân quỹ mỗi người, vì thế bạn đừng bao giờ nghĩ rằng mình không có đủ tiền để ghé thăm một trong số chúng.
- **Tạo ra một sở thích.** Đối với tôi, không có gì tuyệt vời hơn khi trải qua một ngày ở trong vườn để làm cho tâm hồn và cơ thể mình trẻ lại. Có rất nhiều phương pháp “giải độc” hoàn hảo cho một cuộc sống bận rộn như nhiếp ảnh, hội họa, nấu ăn và vô vàn những hoạt động giải trí khác.

Chương bốn:

Tiêu tiền một cách khôn ngoan

Những ai nói rằng tiền không thể mua được hạnh phúc, đó đơn giản là vì họ không biết mua ở đâu mà thôi.

Bo Derek

Tôi mới biết được sự tồn tại của gen thích mua sắm vì tôi đã được thừa hưởng nó từ mẹ mình. Và, cũng giống như mẹ tôi, tôi đi mua sắm để giải tỏa căng thẳng, để giết thời gian khi chờ đến một cuộc hẹn, để xoa dịu một tổn thương về tình cảm, hay để tự thưởng cho một thành công... Vậy là bạn đã có thể hình dung ra rồi đấy. Theo quan điểm của tôi, chẳng có thời điểm nào là *không tốt* cho việc đi mua sắm cả. Nhưng dù sao, tiêu tiền bừa bãi cũng là một cản trở lớn trong việc đạt được những mục tiêu tài chính. Bạn hãy cân nhắc những thực tế sau:

- Trong năm 2000, Mỹ là đất nước duy nhất có tỷ lệ khách hàng nữ mua sắm trên mạng lên tới 60%, cao hơn cả nam giới (theo số liệu của Ernst & Young, 2001).
- Phụ nữ độc thân tiêu tiền kiếm được nhiều hơn so với đàn ông độc thân, mặc dù đàn ông có thu nhập cao hơn và tổng số tiêu phí của họ cao hơn. Theo cuộc Khảo sát chi tiêu của người tiêu dùng, thu nhập trung bình của một người đàn ông có gia đình là 28.500 đô la, và tiêu phí trung bình hàng năm của họ là 23.700 đô la. Thu nhập trung bình của một người phụ nữ có gia đình là 20.800 đô la, và tiêu phí trung bình hàng năm của họ là 20.600 đô la.
- Phụ nữ bỏ xa đàn ông trong các việc (1) mua những thứ không cần thiết hoặc những thứ họ biết là họ không cần, (2) coi việc mua sắm là một phương pháp tự thưởng, (3) mua những thứ không nằm trong kế hoạch, và (4) mua sắm với mức độ thường xuyên nhất có thể. Thói quen chi tiêu của phụ nữ chắc chắn tạo ra nhiều xáo trộn trong cuộc sống hơn là đàn ông. (Theo báo *Kế hoạch tài chính*, tháng 2 năm 2000).

Vậy đâu là lí do cho những sự khác biệt trong chi tiêu này? Viết cho website Bankrate.com, Jay Macdonald nói: “Ngay từ khi sinh ra, phụ nữ và đàn ông đã được nuôi dưỡng với cách nhìn nhận và cách tiêu tiền hoàn toàn khác nhau. Cách hành xử của chúng ta ảnh hưởng từ bố hoặc mẹ mình”. Mặc dù Macdonald thừa nhận rằng những hình thức của tiền đã thay đổi, nhưng vẫn tồn tại một sự thực là “phụ nữ coi tiền như một công cụ để tạo ra một phong cách sống và tiêu tiền vào những thứ có tác dụng nâng cao cuộc sống hàng ngày. Đàn ông lại coi tiền như một mục tiêu để theo đuổi và tích lũy giá trị. Họ không tiêu tiền, họ dùng nó để đầu tư”.

Nguyên nhân khiến cho việc kiểm soát chi tiêu khó khăn đến vậy cũng có chút tương <https://thuviensach.vn>

đồng với việc điều chỉnh chế độ ăn uống. Bạn phải ăn, vì thế bạn không thể hoàn toàn ngừng việc ăn uống và thờ ơ với thực phẩm được. Thức ăn lúc nào cũng được bày ra trước mắt bạn, vì thế nếu bạn muốn kiểm soát việc ăn uống, bạn phải rèn luyện ý chí. Thực phẩm cung cấp chất dinh dưỡng và giúp bạn trở nên dẻo dai, do đó bản chất của việc ăn uống không có gì là xấu. Việc tiêu tiền cũng giống như vậy. Có nhiều thứ mà bạn rất cần mua, nhưng trong quá trình đi mua sắm bạn sẽ thấy những thứ bạn không cần nhưng lại *thích* mang về. Và do đó, sức mạnh ý chí cũng là điều cần thiết.

Tiêu tiền không phải là một việc xấu. Vấn đề ở chỗ bạn tiêu tiền như thế nào. Cũng giống như một chế độ ăn kiêng hay chỉ riêng sức mạnh ý chí không thôi sẽ không thể giúp bạn giảm cân, chỉ có ngân quỹ cũng không thể khiến bạn trở nên giàu có. Việc nhận thức ra những sai lầm bạn mắc phải khi chi tiêu chính là bước đầu tiên để bạn có thể chế ngự nó. Chế ngự ở đây không có nghĩa là phải kiêng khem hoàn toàn việc chi tiêu, mà là tiêu xài có cân nhắc và chi tiêu một cách thông minh.

Sai lầm 19:

Chìm trong nợ nần

Đây là một trong những sai lầm nghiêm trọng nhất mà bạn có thể phạm phải trên con đường tiến tới sự thịnh vượng tài chính. Nó giống như việc đào một cái hố, nhảy vào đó và không thể nào thoát ra được. Điều này có thể xuất hiện trong mọi mặt của đời sống như sức khỏe, sự an toàn tài chính dài hạn, những quyết định trong nghề nghiệp, sự tương tác trong các mối quan hệ và cảm giác hạnh phúc nói chung. Nhưng chắc tôi cũng không cần phải nói với bạn điều đó, vì bạn đã biết quá rõ. Câu hỏi thực sự là, tại sao chúng ta lại hành động như thế? Tại sao chúng ta lại tiêu quá số tiền mình có? Tại sao có quá nhiều người đi đi lại lại với một đám mây đen đầy những nợ nần treo lơ lửng trên đầu? Mỗi người khác nhau sẽ có câu trả lời khác nhau, nhưng hãy thử kiểm tra lại xem trong những lí do sau, có trường hợp nào ứng với bạn không:

- Tội lỗi: “Nếu tôi không thể dành nhiều thời gian cho [điền tên của một người thân yêu hoặc một người bạn thân], thì ít nhất tôi có thể mua cho họ thứ gì đó mà tôi biết là họ thực sự thích”.
- Ghen ty: “Một ai đó (thường là không đáng) có được nó - tại sao tôi lại không?”
- Sóng với hiện tại: “Bạn chỉ đi loanh quanh một lần - và bạn không thể mang theo nó.”
- Sự bốc đồng: “Chỉ là tôi không thể kiểm chế được bản thân khi tôi đến một khu mua sắm.”
- Trọng hình thức: “Nếu tôi không lái một chiếc Mercedes, người ta sẽ cho là tôi không thành đạt.”
- Lòng tự tôn thấp: “Tôi sẽ có cảm giác mình giống người tốt hơn nếu tôi mua bữa tối cho

mọi người.”

- **Bù đắp tình cảm:** “Tôi đang gặp khó khăn trong một mối quan hệ, tôi không hạnh phúc và việc tiêu tiền sẽ khiến tôi cảm thấy khá hơn.”
- **Thẻ tín dụng luôn sẵn sàng:** “Lẽ ra tôi đã không đưa ra thẻ tín dụng này nếu họ không nghĩ là tôi có thể thanh toán được.”

Mary Rowland, một tác giả đồng thời là người đóng góp thường xuyên cho trang web MSN.money, đã chỉ ra rằng nghiên cứu về lý do tại sao mọi người lại tích lũy nợ nần cho thấy tình trạng này có dính líu nhiều đến lòng tự tôn của họ hơn là liên quan đến số tiền họ kiếm được. Cô cũng phát hiện ra rằng gần 25% số người gặp phải những rắc rối về tiền cần tới sự tư vấn tâm lý và cả những lời khuyên về tài chính.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Chỉ sử dụng tiền mặt trong một tuần.** Giáo sư Tahira Hira - nhà nghiên cứu thuộc trường Đại học Iowa State - tuyên bố rằng hầu hết mọi người đều không có ý niệm gì về việc họ sẽ tiêu hết bao nhiêu tiền trong một tuần hay một tháng vì họ chi quá nhiều. Nếu bạn phải trả tiền mặt cho mọi thứ bạn mua, chắc chắn bạn sẽ suy nghĩ lại trước khi để tiền tuột khỏi tay.
- **Chỉ sử dụng một thẻ tín dụng.** Hãy giữ tấm thẻ của mình ở mức lãi suất thấp nhất và không bị mất phí hàng năm hoặc là (nếu bạn thường xuyên đi lại) trong tình trạng tích lũy quãng đường bay. Hãy giảm đi những phần còn lại. Tôi thách thức bạn có thể bật dậy ngay bây giờ, mở ví, lấy tất cả các tấm thẻ ra và cắt bỏ hết, chỉ để lại một tấm. Một tấm thẻ Visa sử dụng cho tất cả các mục đích hay thẻ đa năng MasterCard là đủ. Cũng được thôi nếu bạn sử dụng thẻ tín dụng cho công việc, bạn có thể có hai thẻ - một là để chi trả cho những khoản cá nhân, một là cho công việc. Có nhiều hơn số đó là một sự cám dỗ quá lớn đối với nhiều người.
- **Trả phí tất cả các thẻ tín dụng mỗi tháng.** Mặc dù một số đại lý thẻ gợi ý việc chấp nhận khoản nợ từ 10% đến 20% thu nhập hàng tháng của bạn, nhà tư vấn tài chính Katherine Wimmer vẫn nói: “Khoản nợ thẻ tín dụng tối đa của một ai đó vẫn nên là số 0! Không nên tích lũy bất kỳ sự cân đối nào. Dùng thẻ tín dụng là một cách chi tiêu rất tốn kém. *Hãy chi tiêu trong khả năng của bạn.*”
- **Chỉ đi đến cây rút tiền tự động mỗi tuần một lần.** Hãy tính toán số tiền bạn cần tiêu trong một tuần, đi đến cây rút tiền tự động và rút đủ số lượng đó. Khi khoản tiền mặt đó hết, danh mục chi tiêu của bạn cũng hoàn thành.

Sai lầm 20:

Tiêu tiền để giải tỏa cảm xúc

Có hai loại chi tiêu cảm tính. Một loại là kiêu mua sắm những thứ rất hấp dẫn đối với bạn và mang lại cảm xúc: “Tôi đã có được nó”. Loại còn lại là sử dụng tiền để giải tỏa tâm lý. Sai lầm này tập trung vào loại thứ hai và tôi sẽ đề cập đến loại chi tiêu thứ nhất trong phần tiếp theo. Mặc dù không phải tất cả phụ nữ đều chắc chắn có xu hướng trở thành nạn nhân của sai lầm này, nhưng so với đàn ông thì họ có khả năng mắc phải nó nhiều hơn. Lời nhận xét sau của một trong số những phụ nữ mà chúng tôi phỏng vấn là sự phản ánh chung nhất trong phần lớn phản hồi mà chúng tôi nhận được:

Tôi sẽ mua mọi thứ dựa trên tình trạng cảm xúc của mình lúc đó. Nếu tôi thấy buồn, hoặc có cảm giác bị bỏ rơi, hay muốn kiếm một người bạn trai, tôi sẽ đi ra ngoài và mua thứ gì đó với hi vọng cảm thấy khá hơn. Có thể là 10 đôi giày. Hoặc cũng có thể là 15 đôi! Hay có thể là một bộ cánh mới để thu hút anh chàng mà tôi để ý.

Chi tiêu cảm tính là một cách thức ngắn hạn để giải quyết vấn đề mang tính dài hạn. Tác giả kiêm diễn giả truyền động lực Valorie Burton cho rằng: “Nếu bạn vẫn còn bị cảm xúc chi phối, bạn sẽ không bao giờ tận hưởng được cuộc sống tình cảm, tinh thần và tài chính mà bạn đáng được hưởng. Bước đầu tiên để loại bỏ những lựa chọn tài chính nghèo nàn và đưa ra những lựa chọn thông minh là việc nhận diện những cảm xúc đang ngăn trở bạn.”

Hãy xem liệu những cảm xúc sau đây có thật sự là thủ phạm phá hoại bạn hay không: tức giận, ghen tỵ, cô đơn, sợ hãi, xấu hổ hay tuyệt vọng. Sự thiếu khả năng nhận diện cảm xúc khiến bạn mua sắm cảm tính sẽ góp phần đẩy bạn lún sâu hơn vào lối đi tòn kém này. Đó là lí do tại sao những bí quyết sau chú trọng đến vấn đề tâm lý hơn là hành vi.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy kiểm tra kỹ suy nghĩ và cảm xúc.** Burton khuyên bạn nên trả lời hai câu hỏi sau: Những cảm xúc của tôi đã ngăn cản tôi đạt được sự thành công tài chính như thế nào và tôi sẵn sàng làm gì để cải thiện nó? Bạn hãy viết câu trả lời của mình ra giấy. Hãy xem lại chúng mỗi khi bạn bị cảm xúc thúc giục làm một điều gì đó sai lầm.
- **Đừng đi mua sắm khi bạn đang cảm thấy bị tổn thương tình cảm.** Đây chỉ là cách chữa trị nhanh chóng. Nó có thể khiến bạn cảm thấy khá hơn tại thời điểm đó, nhưng bạn mới chỉ tránh được việc tiếp cận với những thứ mang lại cho bạn cảm giác đó mà thôi.
- **Loại bỏ sự bốc đồng trong chi tiêu.** Ngay cả khi chỉ làm việc này theo từng thời điểm, bạn sẽ thấy động lực tăng lên dần và nó sẽ là lí do cho việc chi tiêu theo cảm tính của bạn. Một khi có thể hiểu được những điều diễn ra bên trong con người bạn, bạn sẽ có khả năng chế ngự tốt hơn những cảm xúc của mình.
- **Tìm kiếm sự giúp đỡ của những chuyên gia tâm lý.** Nếu những cảm xúc tiêu cực đang điều khiển bạn, bạn phải có trách nhiệm đầu tư vào việc tạo ra một tương lai tài chính và cảm xúc lành mạnh hơn cho chính mình. Số tiền mà bạn dùng để đến gặp một

bác sỹ trị liệu sẽ tạo ra những lợi ích vượt xa việc chi tiêu cảm tính.

Sai lầm 21:

Mua hàng theo cảm tính

Vợ chồng tôi rất thích một ngôi nhà và quyết định mua nó. Một tuần sau trong quá trình thanh toán, chúng tôi đã phát hiện ra rằng diện tích của ngôi nhà đã bị nói quá lên đến hàng trăm mét vuông. Bởi vì chúng tôi đã quá thích ngôi nhà nên chúng tôi không hề yêu cầu giảm giá. Chúng tôi mua nó vào đúng thời điểm đỉnh cao của thị trường bất động sản và khi chúng tôi rao bán nó vào bảy năm sau đó, giá nhà bị giảm đi 35.000 đô la. Chúng tôi sẽ không bị mất số tiền đó nếu không quá cảm tính khi quyết định mua ngôi nhà.

Từ những câu chuyện thu thập được trong quá trình khảo sát, đa số chúng ta đều có trải nghiệm giống người phụ nữ trên đây: chúng ta chi ra một khoản tiền lớn, sau đó nhận ra rằng mình đã mắc sai lầm. Sự hối hận của người mua không chỉ dừng lại ở lĩnh vực nhà cửa. Hầu như bất kỳ việc gì được thực hiện khi có sự điều khiển của cảm xúc đều khiến bạn cảm thấy ân hận về sau. Mặc dù phụ nữ không phải đối tượng duy nhất trong thị trường mua sắm cảm tính, nhưng họ lại chiếm một phần đáng kể trong đó. Dù đó là một quyết định kết hôn vội vàng theo cảm tính hay việc rinh về một chiếc xe hơi chỉ bởi vì bạn đã thử lái và thấy nó khiến bạn có cảm giác mình trông gọi cảm hơn, bạn không hề nhìn nhận việc đó một cách logic và thực tế rằng những quyết định như thế thường sai lầm và sẽ khiến bạn ân hận về sau. Hãy cân nhắc những bí quyết hành động sau để giúp bạn tránh khỏi sai lầm thường xuyên từ việc mua sắm theo cảm tính.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Học hỏi kinh nghiệm từ bạn bè hoặc người thân.** Trước khi quyết định chi một khoản tiền lớn, hãy hỏi kinh nghiệm từ những người đã từng phải đưa ra quyết định như thế. Việc này không có nghĩa là bạn phải làm theo lời khuyên của họ, nhưng ít nhất bạn cũng tránh đi vào vết xe đổ của người đi trước. Đôi lúc kinh nghiệm của họ sẽ giúp bạn không phạm phải sai lầm lớn về tài chính.
- **Yêu cầu có thêm thời gian suy nghĩ.** Điều này thực sự đúng khi bạn mua nhà, ô tô hay những thứ đắt tiền khác từ một người sẽ kiếm được lượng tiền đáng kể trong vụ mua bán này. Nếu định mua bất cứ thứ gì cần một khoản tiền lớn, bạn không cần thiết phải quyết định trong khoảng thời gian mà người bán đưa ra. Bạn hãy về nhà, suy nghĩ về nó và tìm hiểu thêm thông tin. Thịnh thoảng sự trì hoãn này có thể giúp bạn phá bỏ cảm giác bị ám ảnh bởi vụ mua bán, hoặc sẽ tạo cơ hội cho bạn nhận ra rằng bạn không thực sự cần món đồ này. Một trong những sự trì hoãn mà tôi đã sử dụng là khi đang thỏa thuận để mua một chiếc xe mới mà tôi thích. Người bán đưa ra giá cả cao hơn mức tôi định trả, vì thế tôi đã rời khỏi phòng trưng bày để chúng tỏ rằng cuộc đàm phán này

chưa kết thúc. Mà dù có kết thúc thì tôi vẫn còn rất nhiều gian hàng khác để đến trong thị trấn. Tôi đi về nhà, và ngay tối hôm đó, người bán hàng kia đã gọi điện để thỏa thuận với tôi một cái giá hợp lý hơn.

- **Đừng bao giờ sử dụng tiền tiết kiệm hay quỹ hưu trí để thực hiện việc mua sắm cảm tính.** Đây là một sai lầm mà chắc chắn sẽ khiến bạn phải hối tiếc. Số tiền trong tài khoản tiết kiệm và quỹ hưu trí của bạn sẽ tăng dần trong quá trình tích lũy. Với việc rút số tiền đó, bạn không chỉ mất đi số tiền thực trong tài khoản mà còn mất đi hàng trăm (hoặc hàng nghìn) đô la mà bạn sẽ tích lũy được nếu giữ lại tiền. Nếu bạn đang tích tiền để mua một thứ gì đắt giá và bạn cho rằng mình đã tìm được chính xác thứ mình muốn, thì cũng không mất mát gì nếu bạn đợi thêm một hoặc hai ngày để chắc chắn rằng bạn không hề bị cảm xúc chi phối.
- **Nhận thức về việc mua sắm cảm tính.** Nếu những cảm xúc thông thường giúp bạn dùng lí trí để mua sắm thứ gì đó, thì nó lại không có ảnh hưởng gì đến việc bạn trả bao nhiêu tiền cho thứ mà bạn thích. Trước khi trả tiền, hãy nghĩ xem liệu cái giá đó có tương xứng với giá trị của món đồ không. Một phụ nữ đã chia sẻ với chúng tôi: “Cuối cùng tôi đã phải trả 1.000 đô la cho cái máy hút bụi của hãng Kirby chỉ đáng giá 400 đô mà người bán hàng đã giới thiệu cho tôi”. Những tình huống tương tự cũng dễ xảy ra với những thứ tiện lợi bất ngờ như những món đồ được bảo hành, những phụ kiện đặc biệt hay những hợp đồng trả trước.
- **Đừng vội đặt cọc hay sắp xếp một cuộc giao hàng nhanh chóng.** Đây là hai phương pháp mà những người bán hàng được đào tạo để sử dụng trong trường hợp bạn trì hoãn hay phân vân khi mua hàng. Khoản tiền đặt cọc sẽ giữ bạn làm việc lâu hơn với họ, còn sự vận chuyển hàng nhanh chóng sẽ đảm bảo rằng bạn không thay đổi ý định khi vẫn còn lưỡng lự.
- **Hiểu rõ bản chất của chiêu thức “sử dụng thử 30 ngày miễn phí tại nhà”.** Sau khi họ vận chuyển và lắp đặt cái máy chạy bộ mới, đệm và gói mát xa, hay hệ thống âm thanh, bạn có thực sự nghĩ tới việc sẽ tháo nó ra và trả lại không? Đương nhiên là không. Và người bán hàng cũng vậy. Đó là lí do tại sao họ rất vội vàng khi nói với bạn rằng bạn có thể trả nó lại nếu bạn không thấy hoàn toàn thỏa mãn. Bạn sẽ chú ý thấy ngay là họ không đề cập tới việc họ sẽ đến và lấy lại nó! Để khắc phục điều này, hãy khoanh vùng những cửa hàng có bán thứ mà bạn đang định mua. Nếu nó có gian phòng trưng bày, hãy đến xem và khảo giá, *sau đó* mới cân nhắc đến việc mua nó.
- **Cân nhắc xem bạn sẽ phải làm việc bao nhiêu giờ để có đủ tiền mua món đồ đó.** Trong cuốn sách *Your money or your life* (Tiền của bạn hay cuộc đời bạn), tác giả Joe Dominguez và Vicki Robin đã khuyên bạn tính toán thu nhập theo giờ làm của bạn và khi cân nhắc xem có nên mua thứ gì đó hay không, hãy làm phép chia giữa khoản lương đó và giá của sản phẩm để xem bạn sẽ phải làm bao nhiêu thời gian mới có thể kiếm được đủ số tiền. Khi bạn áp dụng cách thức này, có thể bạn từ bỏ được ý định mua thứ đó về.

Sai lầm 22:

Mua sắm 24/7

Trong thập niên gần đây, từ việc mua sắm trực tuyến đến những quảng cáo thương mại, những kênh mua sắm và tất cả những catalogue chào hàng chiếm phần lớn số thư trong hộp thư điện tử của bạn, những cách thức tiêu tiền vào bất kỳ thời điểm ngày hay đêm cũng tăng lên theo cấp số nhân. Những kênh mua sắm đưa ra chương trình giảm giá hấp dẫn, hứa hẹn nhiều chương trình bốc thăm trúng thưởng và những cơ hội mua sắm với thời gian chỉ tính bằng phút. Những quảng cáo trực tuyến và những tin nhắn rác có thể rất phiền phức, nhưng rõ ràng là chúng có tác dụng chứ nếu không chúng đã không còn tồn tại. Giờ đây bạn có thể mua sắm khi đang ở tại nhà mà không cần phải thay đổi, khi bạn không thể ngủ, khi bạn thấy nhớ nhà hay khi thời tiết xấu - và vào bất kỳ thời gian nào!

Mạng internet có thể là một phương án tiết kiệm thời gian tuyệt vời - và tất cả chúng ta đều biết rằng thời gian là tiền bạc. Chính tôi cũng bị thuyết phục khi nhận ra là việc đi đến cửa hàng thiết bị và tìm mua một dụng cụ làm vườn chuyên dụng cũng tốn kém thêm một khoản tiền bằng với khoản tiền mà tôi chi ra để ngồi trên mạng và loại bỏ những thứ tôi không cần mua nếu tôi đến cửa hàng. Tuy nhiên, điều không hợp lý ở đây là tôi có thể làm việc này vào thời điểm mà tôi không kiếm được chút tiền nào!

Và còn tất cả những thứ mà bạn mua chỉ với một lần nhấp chuột từ những trang web thì sao? Chiến lược quảng bá thông minh của họ đã khiến cho người mua không thể rời đi mà không mua một sản phẩm nào. Với quảng cáo kiểu như “miễn phí vận chuyển cho những sản phẩm có giá trị hơn 25 đô la” thì bạn đương nhiên bị cuốn hút ngay! Mua bán trực tuyến có thể góp phần thúc đẩy thị trường chúng khoán, nhưng nó không khiến những phụ nữ như chúng ta thấy thích thú chút nào.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy tắt máy tính khi bạn đã làm xong việc cần làm hoặc đã kiểm tra xong hòm thư.** Bạn sẽ tránh được sức hấp dẫn của việc mua sắm.
- **Đọc một cuốn sách.** Thay vì sử dụng phương án mua sắm trực tuyến hay xem các chương trình mua sắm trong lúc giải trí, bạn hãy chọn một cuốn sách hay một cuốn tạp chí và đọc chúng. Bạn có thể cho là tôi lạc hậu, nhưng thời gian đọc một cuốn sách hay còn có giá trị hơn và thậm chí an toàn hơn nhiều so với thời gian lướt các trang web mua sắm.
- **Thiết lập một giới hạn.** Nếu bạn là một tín đồ của các kênh mua sắm tại nhà hay mua bán trực tuyến, vậy thì ít nhất bạn cũng nên đặt ra một giới hạn chi tiêu. Khi bạn tiến đến giới hạn đó, hãy cất thẻ tín dụng của bạn đi.
- **Tránh xa những trang web có thể dễ dàng khiến bạn chi tiền.** Nếu tên của bạn

hiện lên với lời chào mừng khi bạn truy cập, hãy chú ý rằng đó là dấu hiệu của việc bạn đã ghé thăm địa chỉ này quá thường xuyên.

- **Đặt lệnh cho chiếc điều khiển từ xa để không dừng lại ở những kênh mua sắm.** Tôi có cần phải giải thích thêm về điều này không?
- **Đọc catalogue.** Hãy cứ đọc nó, đánh dấu những trang có chứa sản phẩm mà bạn quan tâm, sau đó bỏ qua chúng tầm một đến hai tuần (quan sát xem bạn có thể kiểm chế việc xem lại nó trong bao lâu). Và khi bạn mở lại các trang này, cần nhắc xem bạn có còn thật sự cần những sản phẩm đó như là bạn đã từng nghĩ hay không.

Sai lầm 23:

Mua sắm bốc đồng

Một thất bại của nhiều “phụ nữ” chính là không có khả năng điều chỉnh sự chi tiêu bốc đồng. Thực tế, một nghiên cứu do Tahira K. Hira và Olive Mugenda thực hiện đã phát hiện rằng phụ nữ thực sự khó cưỡng lại được việc mua sắm như đàn ông. Đó là một trong những lí do vì sao những quảng cáo trực tuyến, bản giới thiệu hình ảnh sản phẩm và những quảng cáo thương mại lại hoạt động rất có hiệu quả. Một phụ nữ mà chúng tôi tiến hành khảo sát đã chia sẻ rằng: “Tôi có một cuốn catalogue rất tuyệt vời! Đã có lần tôi mua gần hết các sản phẩm trong đó. Nhưng sau đó tôi lại phải trực tiếp đi đến bưu điện và trả chúng lại hoặc là dùng chúng làm đồ từ thiện!” Khi chúng ta có thói quen mua sắm bốc đồng, những người bán hàng thực sự điều khiển được chúng ta. Họ biết được tâm lý của người mua và biết rằng sức mạnh ý chí cũng không có tác dụng gì trong thời điểm này.

Sonia là một ví dụ điển hình của người mua sắm bốc đồng. Cô là giáo viên với mức thu nhập bình thường. Cô thậm chí chỉ có một tài khoản hưu trí eo hẹp. Vào một buổi chiều nóng nực và oi bức của miền Tây tháng Sáu, cô đã bỏ qua tất cả để quyết định xây một bể bơi trong sân nhà mình, dùng hết cả số tiền trong quỹ hưu trí. Khi nghĩ lại, cô cũng cho đó là một việc làm ngớ ngẩn, dù tại thời điểm đó nó có vẻ là quyết định đúng đắn. Đó chính là vấn đề của sự bốc đồng trong chi tiêu: Luôn có những lí do biện hộ cho nó và chúng ta không thể nào kháng cự lại sự ham muốn có được cái bể bơi, chiếc xe hơi hay sợi dây truyền trang sức.

Hãy nghĩ về giây phút xuất hiện tâm lý mua sắm bốc đồng. Bạn có bao giờ để ý rằng các cửa hàng thường trưng bày những sản phẩm đầy cảm dỗ ở ngay gian trước không? Hoặc là bạn có chú ý tại sao các ma-nơ-canh thường mặc hoặc trên móc treo thường được bày trang phục nguyên bộ gồm quần, áo và áo len để bạn có thể thấy sự kết hợp giữa chúng trông như thế nào? Những cửa hàng nội thất không bao giờ tách riêng giường, bàn và đèn cả - họ sắp xếp chúng cạnh nhau trong một phòng trưng bày. Thậm chí cả những tấm phiếu ưu đãi mà bạn nhận được ở quầy thanh toán của cửa hàng rau xanh cũng gợi ý cho bạn về những sản phẩm khác. Những người bán hàng biết chắc là bạn sẽ hứng lên khi nhìn thấy sự kết hợp

giữa những món đồ hoặc là khi bạn đã có ví tiền trong tay. Những bí quyết sau sẽ giúp bạn chống lại được những cám dỗ trong cuộc mua sắm sắp tới.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Lên danh sách những thứ cần mua trước khi đi mua sắm.** Tiến sĩ Jo Turner, một giáo sư về kinh tế gia đình và người tiêu dùng đã chỉ ra rằng chỉ có 30% những thứ chúng ta mua về là cần thiết, trong khi hơn một nửa số còn lại là do kết quả của sự bốc đồng. Có một danh sách những thứ cần mua trong tay sẽ giúp bạn tập trung hơn vào những thứ mà bạn thật sự cần mua và tránh rinh về những thứ hấp dẫn khác xuất hiện trước mắt bạn.
- **Tạo thói quen cân nhắc về tất cả những sản phẩm trị giá trên 250 đô la.** Một lần nữa, đừng ngăn cản bản thân sử dụng quyền suy nghĩ kỹ lưỡng về việc mua sách, mà hãy suy xét nó cẩn thận. Sản phẩm có giá trị càng lớn thì bạn càng nên suy nghĩ lâu. Dùng thời gian đó để tự hỏi tại sao sản phẩm đó lại quan trọng đối với bạn, liệu bạn đã có được mức giá tốt nhất chưa và đó là thứ bạn cần hay chỉ là thứ bạn muốn?
- **Chỉ giữ lại những cuốn catalogue mà bạn thực sự cần.** Hãy ném đi những cuốn khác. Tin tôi đi, bạn sẽ chẳng bao giờ nhớ tới chúng đâu.

Sai lầm 24:

Những cuộc mua sắm vì cảm giác ăn năn

Cảnh tượng này có quen thuộc với bạn không? Người bạn thân nhất tặng bạn một chiếc lọ hoa thủ công đắt tiền nhân dịp Giáng sinh năm ngoái. Bạn nghĩ rằng mình chỉ mua các món quà với giá 50 đô la trở xuống, vì thế bạn tặng lại bạn mình một chiếc áo len giảm giá tại cửa hàng Ann Taylor với giá thậm chí thấp hơn cả giới hạn bạn đặt ra. Sau khi bạn mở món quà, bạn rất bối rối khi nhận thấy sự khác biệt lớn về giá trị giữa chúng, vì thế bạn quyết định sẽ bù lại khi đến sinh nhật của cô ấy.

Sự ăn năn! Nó khiến chúng ta làm những thứ mà chúng ta không thường làm và mua những thứ mà chúng ta chắc chắn không có khả năng chi trả. Từ việc muốn những đứa trẻ có thể theo kịp bạn bè của chúng đến việc đáp ứng nhu cầu của chồng là theo kịp hàng xóm, sự ăn năn về việc không làm được nhiều thứ như những người khác mong đợi càng khiến chúng ta chi tiêu nhiều hơn là chúng ta nên làm. Điều quan trọng cần ghi nhớ về sự ăn năn: nó là sự ép buộc bản thân. Chắc chắn có những người có thể cố gắng làm cho chúng ta cảm thấy tội lỗi (“nhưng hồi tất cả các bà mẹ tặng cho con mình chiếc xe Mercedes cho sinh nhật lần thứ 16 của chúng, tôi tình nguyện là đứa con duy nhất không cần món quà đó”), nhưng việc chấp nhận hay từ bỏ điều này hoàn toàn phụ thuộc vào sự lựa chọn của bạn.

Việc xem xét xem sự ăn năn của bạn bắt nguồn từ đâu là rất quan trọng. **Bạn có muốn**

tặng những món quà từ sự ăn năn vì bạn không thường xuyên về thăm mẹ của mình? Hay bởi vì bạn luôn cần nhìn chòng mình trước khi anh ta đi làm? Sự ăn năn bắt nguồn từ việc hối tiếc về một quyết định chúng ta đưa ra hoặc một hành động chúng ta đã làm, nhưng nó là sự trừng phạt bản thân và không thể được sửa chữa bằng tiền.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy cân nhắc những phương án thay thế cho những món quà của sự ăn năn.** Một món quà tự làm, một bữa ăn được chuẩn bị chu đáo, hay khoảng thời gian bên nhau có thể có ý nghĩa hơn nhiều so với những món quà đắt tiền.
- **Nói về sự khác biệt trong việc tặng quà.** Thay vì đoán già đoán non rằng những người khác rất thất vọng vì món quà rẻ tiền mà anh ta hay cô ta nhận được từ bạn, hãy nói về cảm giác của bạn. Có thể là người đó đang phung phí tiền vì đang gặp vấn đề về tiền bạc hoặc vì muốn chia sẻ một khoản tiền từ trên trời rơi xuống. Nếu trong trường hợp này, bạn sẽ khiến cả hai không thoải mái vì sự lợi dụng lẫn nhau.
- **Xác định giới hạn chi tiêu trước khi đi nghỉ hè hoặc trước các sự kiện cần tặng quà.** Hãy nói với mọi người rằng bạn cảm ơn vì nhận được quá nhiều và yêu cầu họ tặng những món quà dựa trên tình cảm hoặc chỉ đơn giản là một bữa ăn trưa ngon lành. Hãy để những người khác biết rằng bạn cũng sẽ làm những điều tương tự thế. Nếu họ tỏ ra không tôn trọng yêu cầu của bạn thì hãy mặc kệ họ. Quan trọng là phải kiềm chế sự thôi thúc bù đắp lại điều đó vào lần sau.
- **Đừng cố gắng đền bù cho khoảng thời gian xa nhà để kiếm sống bằng việc mua những món quà.** Không một số tiền nào trên thế giới này có thể thay thế khoảng thời gian bạn ở cùng gia đình mình. Tiêu tiền vào những món quà, những kỳ nghỉ sang trọng hoặc những nhà hàng đắt tiền không thay đổi được cảm xúc của mọi người đối với bạn. Bạn nên ngồi lại cùng với những người đang lên án sự vắng mặt của mình và thảo luận chân thành về việc phải làm sao để mỗi người có thể đạt được mong muốn khi bị công việc và lịch làm việc chi phối.

Sai lầm 25:

Đền bù khoảng thời gian đã mất

Một phụ nữ 50 tuổi chia sẻ: “Khi tôi còn nhỏ, bố tôi luôn nói với chúng tôi rằng gia đình tôi rất nghèo. Chúng tôi sống đạm bạc và tôi không có được tất cả những gì mà mọi đứa trẻ khác đều có. Tôi đã tự nhủ rằng cuộc sống là vậy cho đến khi bố tôi chết và các chị em của tôi mỗi người nhận được một khoản tiền thừa kế gần 250.000 đô la. Điều đầu tiên mà tôi làm là chạy ngay ra ngoài và tiêu xài điên cuồng vào những thứ mà tôi thậm chí không dám mơ tới. Trước khi tôi nhận thức được về việc này thì số tiền đó đã không còn”.

Những câu chuyện như thế rất phổ biến. Dù bạn có thấy uất ức vì những thứ mình không bao giờ có được hay cảm thấy vui sướng vì giờ đây bạn đã sở hữu mọi thứ mình muốn, thì việc tiêu tiền để bù đắp khoảng thời gian đã mất cũng có thể phá hoại những phúc lợi tài chính của bạn. Đó là sự cố gắng lấp đầy cái hố vốn đã được tạo ra từ rất lâu, chứ không phải là sống với hiện tại. Bạn không thể bù đắp cho những gì bạn đã không có bằng cách tiêu tiền bừa bãi vào thời điểm hiện tại.

Hãy nghĩ về những người làm trong lĩnh vực kinh doanh trực tuyến - những người làm việc trong môi trường kinh tế hiện đại suốt những năm 1990, và kiếm được rất nhiều tiền ngay từ khi mới làm. Nhiều người chỉ vừa mới ra khỏi trường đại học mà đã có nhiều tiền hơn cả những gì họ từng mong ước. Giờ này họ ở đâu? Nhiều người sử dụng tiền vào những thứ xa xỉ và chỉ nhận ra mình không còn gì khi bong bóng kinh doanh trực tuyến vỡ tan. Và cuộc sống của họ đôi lúc trở nên tồi tệ hơn cả trước thời gian họ kiếm được tiền. Tương tự, bạn đã nghe kể về những người trúng xổ số và dùng nó để mua ô tô, đi du lịch và mua những ngôi nhà mà họ không thực sự cần? Chẳng bao lâu, họ sẽ lại quay trở lại với công việc mà họ đã từ bỏ khi số tiền từ trên trời rơi xuống không còn nữa.

Bạn không thể đền bù cho khoảng thời gian đã mất bằng cách tiêu tiền được. Có tốt không khi bạn cố gắng làm việc để mua tất cả mọi thứ mà bạn nghĩ mình sẽ không bao giờ có được và bạn không có thời gian dành cho gia đình? Hoặc là quá bận rộn với việc kiếm tiền đến nỗi bạn không thể có một kì nghỉ? Sống một cuộc sống giàu sang là sống thực sự chứ không phải chỉ là để tiêu xài.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy hỏi bản thân mình xem bạn đang cố gắng thu hút ai.** Vào cuối thế kỷ 19, Thorstein Veblen đã sáng tạo ra thuật ngữ *tiêu dùng lộ liễu* để mô tả việc chi tiêu xa xỉ của tầng lớp thượng lưu với mục đích phô trương tài sản của họ. Nếu bạn không xuất phát từ tầng lớp thượng lưu, nhưng bạn lại tích lũy được tài sản, có thể bạn đang mua những thứ chỉ để cho người khác nhận thấy sự xuất hiện của bạn. Dù người đó là bố bạn - người luôn luôn nói rằng bạn sẽ chẳng kiếm được cái gì cả, hay là cố gắng thu hút những người hàng xóm, việc mua những thứ chỉ bởi vì bạn có khả năng mua chứ không thật sự muốn hoặc cần chúng sẽ chỉ ngăn cản bạn hướng đến một cuộc sống giàu có thực sự mà thôi.
- **Quay trở về với những giá trị bản thân.** Nếu đó thật sự là cuộc sống giàu sang mà bạn muốn, thì việc mua sắm những món đồ sẽ không làm cho bạn đạt được mục đích. Nhiều người Mỹ đã nhận ra tài sản là một thứ rất hào huyền. Nó có thể biến mất khi bạn gặp một trận ô-m-thập tứ nhất sinh hoặc khi phải đương đầu với sự giảm sút của nền kinh tế. Hãy sống với những giá trị của bản thân mình, đừng dựa vào thu nhập của bạn.
- **Lên kế hoạch cho việc chi tiêu khoản tài sản thừa kế.** Nếu bạn muốn tự chiều bản thân mình, hãy dành một phần nhỏ khi bạn nhận được khoản tiền thừa kế (tôi đang nói đến 5% chứ không phải là 50%) và tiêu nó vào bất cứ thứ gì bạn muốn. Khi bạn đã

chỉ trả khoản đó, hãy nghĩ về cách thức tốt nhất để đầu tư khoản tiền còn lại trong tương lai.

Sai lầm 26:

Không phân biệt giữa mong muốn và nhu cầu

Công ty Tiếp thị Unity có một sứ mệnh rõ ràng là “giúp các công ty liên kết những mục tiêu trên thị trường với mong muốn của người tiêu dùng”. Nói một cách khác, họ *tìm cách để khiến bạn tiêu tiền vào những thứ mà bạn không thật sự cần*. Một bài báo đăng tải vào năm 2002 có tiêu đề “Mong muốn, không thật sự cần thiết, đã tiêu tốn 3 tỷ đô của người tiêu dùng”. Pam Danzinger - Chủ tịch Tập đoàn Tiếp thị Unity, đã phát biểu trong cuộc phỏng vấn với đài CNN rằng: “So với 25 năm, 30 năm, thậm chí 50 năm trước, người tiêu dùng giờ đây chỉ tiêu ít hơn vào những nhu cầu cơ bản như thức ăn, quần áo, nhà cửa. Nhưng họ tiêu ngày càng nhiều vào những thứ nằm ngoài dự tính nhưng lại bị kích thích bởi mong muốn và cảm xúc”.

Hãy xem xét 10 loại đồ dùng sau mà người ta thường mua khi không thật sự cần:

1. Những thứ giải trí như đầu đĩa, băng đài, đầu DVD.
2. Sách và tạp chí.
3. Những tấm thiệp và văn phòng phẩm cá nhân.
4. Những sản phẩm chăm sóc cá nhân (ngoài kem đánh răng và xà phòng).
5. Nén.
6. Những đồ dệt may dùng trong nhà như gối, chăn len, khăn trải bàn.
7. Hạt giống, cây cối và những thứ khác cho việc làm vườn.
8. Những đồ dùng trong nhà bếp.
9. Những đồ vật trang trí theo mùa.
10. Đồ chơi, búp bê và các trò chơi.

Điều khiến cho danh sách trên trở nên thú vị là phụ nữ có xu hướng mua về chín trong mười loại đó (từ đồ vật thứ hai đến đồ vật thứ mười). Đàn ông có xu hướng mua những thứ có giá trị lớn, nhưng số lần giao dịch ít hơn nhiều. Phụ nữ thường thích mua *những thứ mà họ muốn và vào thời điểm mà họ muốn*.

Khi bạn không có nhiều tiền, việc phân biệt những thứ bạn cần (tiền thuê nhà, tiền thức ăn, mua quần áo cho con) và những thứ bạn muốn là điều khá dễ dàng. Những người phụ

nữ giàu có thường có kỹ năng tốt hơn trong việc lên kế hoạch và sắp xếp ngân sách cho những khoản chi tiêu của mình so với những phụ nữ chỉ có khoản tiền mặt ở trong túi. Khoản tiền mặt đó có thể tạo nên sự khác biệt lớn trong cách nhìn nhận về những thứ bạn có thể và không thể trả được. Và đó chính là một sai lầm.

Đã bao nhiêu lần bạn vào trong một cửa hàng để mua những thứ bạn thực sự cần mà chỉ rời đi với năm thứ nữa mà bạn cho rằng bạn không thể sống thiếu chúng? Những người bán hàng này thực sự biết cách xoa dịu vết thương của phụ nữ - đặc biệt là những người đang tham gia vào cuộc nghiên cứu được tiến hành bởi những công ty như Unity. Một cái áo len được trưng bày ở mức giảm giá giống như một cái *hố đen* vậy. Tất cả những điều hợp lý có thể giúp bạn phân biệt giữa việc cần cái áo len và muốn có nó đột nhiên biến mất.

Đối với những phụ nữ may mắn có được khoản tiền thừa kế (mà nhiều phụ nữ không có) thì nó thực sự rất khó để phân biệt một mong muốn và một nhu cầu. Chúng ta đã khiến cho bản thân mình tin rằng chúng ta thực sự cần thêm một đôi giày mới bởi vì chúng ta cần tạo một hình tượng tốt trong công việc nếu muốn được thăng chức và từ đó kiếm được nhiều tiền hơn. Lần cuối cùng bạn được thăng chức chỉ bởi vì bạn sở hữu hai đôi giày đen đất tiền là khi nào?

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy tỉnh táo phân biệt giữa mong muốn và nhu cầu.** Khi nhìn thấy một thứ bạn không có ý định mua, hãy tự hỏi bản thân mình thứ gì quan trọng hơn: việc mua nó hay việc trải nghiệm cảm giác tự do có được từ việc tích lũy số tiền bạn cần để không phải phụ thuộc vào người khác.
- **Đừng có thử nó.** Có một màn ảo thuật xảy ra giữa thời điểm bạn đang cân nhắc mua một cái áo và thời điểm bạn thử nó. Dem cái áo đó vào phòng thử chính là biến cái áo đó thành của mình. Vì vậy, trước khi thử món đồ gì, hãy hỏi bản thân mình xem có thật sự cần nó không. Nếu câu trả lời là KHÔNG, hãy đặt nó xuống.
- **Tránh xa các trung tâm mua sắm.** Một nghiên cứu chỉ ra rằng chỉ có 25% số người đi đến trung tâm mua sắm là có mục đích rõ ràng về những thứ mà họ có ý định mua. Số còn lại đến đó chỉ là để giải trí và tiêu khiển. Trừ khi bạn có ý định mua một món đồ nào đó, nếu không tại sao lại không sử dụng thời gian đó để đi dạo, đến thăm một người bạn hay thực hiện một sở thích nào đó?
- **Tập trung vào những thứ tự ưu tiên của bạn.** Có những thời điểm mà bạn định mua một thứ không cần nhưng lại rất muốn. Bạn biết rằng nó sẽ làm bạn thấy hạnh phúc trong một thời gian dài. Dù vậy, trước khi mua nó, hãy xem xét những thứ tự ưu tiên của bạn tại thời điểm này. Gần đây bạn có thay đổi công việc và cảm thấy không chắc chắn về nguồn thu nhập trong tương lai không? Bạn có chuẩn bị đi du lịch không? Có cuộc hẹn khám với nha sỹ nào mà bạn chưa thực hiện không? Hãy sắp xếp các thứ tự ưu tiên của bạn trước khi mua sắm những thứ thuộc về cảm xúc “muốn có nó”.

Sai lầm 27:

Đầu hàng trước áp lực xã hội

Ursula đã chia sẻ khi được hỏi về những hành vi ngăn cô trở nên giàu có: “Một trong những sai lầm lớn nhất mà tôi đã làm với tiền của mình là bắt ép bản thân chi trả cho những món quà có giá trị lớn hơn khoản tiền mà tôi muốn bỏ ra”. Giờ đây, phần lớn chúng ta không phải chịu nhiều áp lực khiến chúng ta phải chi tiền. Tuy nhiên, có những thời điểm mà áp lực xã hội lại tham gia vào giới hạn chi trả của bản thân chúng ta.

Việc chi tiền theo áp lực xã hội rất khác với việc xoa dịu cảm giác tội lỗi. Áp lực xã hội thường khiến chúng ta tiêu nhiều hơn số tiền chúng ta có hoặc nhiều hơn số tiền chúng ta muốn chi ra. Nếu đó là vấn đề nhận quà, một người nào đó tặng quà cho bạn trị giá trong khoảng 50 đến 100 đô la, bạn có thể có cảm giác rằng bạn cũng phải đáp lại món quà có giá trị tương tự. Rút cuộc bạn không muốn mình bị coi rẻ có đúng không nào? Đó chính là mặt trái của câu châm ngôn *giá trị không mạnh bằng suy nghĩ*. Phụ nữ biết rằng đàn ông chính là đối tượng làm cho vấn đề này tăng lên!

Tôi đã phải chịu đựng một dạng chi tiêu từ áp lực xã hội mà có thể một vài người trong số các bạn cũng từng gặp phải. Mẹ tôi rất thích đi mua sắm nhưng bà không thích chi tiền. Nghe có vẻ kỳ cục nhưng sự thật thì bà chính là sản phẩm của thời đại suy thoái, vì thế bà chỉ mua những thứ giảm giá hoặc những thứ có kèm theo khuyến mại. Tôi vẫn nhớ mỗi lần bà đi mua sắm về, bà luôn có quà là hàng giảm giá cho một người bạn hoặc một thành viên trong gia đình. Thông thường cũng chẳng có vấn đề gì về việc người đó sẽ thích nó hay nó nằm ngoài dự đoán của người được nhận, quan trọng nó là một món hời và bà thích nó.

Sau đó bà liên tục hỏi tôi: “Con có nghĩ là trông nó quá rẻ tiền không?” Điều mà tôi muốn trả lời là: “Nếu mẹ nghĩ là trông nó quá rẻ tiền, tại sao mẹ lại mua nó?”. Nhưng thay vào đó, chuyện này chỉ khiến cho tôi đi đến quyết định là sẽ không bao giờ mua một món quà “trông rẻ tiền”, vì tôi không muốn phải lo lắng như mẹ mình. Tôi thực sự đã phải chịu đựng một nỗi sợ hãi giống như mẹ tôi - nhưng lại thể hiện nó theo cách trái ngược để tránh những phê phán của xã hội.

Một dạng áp lực xã hội khác là nhu cầu “giữ hình tượng”. Điều này có thể hiểu là việc mua một chiếc xe hơi đắt hơn hẳn khả năng chi trả của bạn, dùng khoản tiền để mua quần áo cho cả tháng chỉ để rinh về một đôi giày được thiết kế đặc biệt bởi vì tất cả mọi người đều đi chúng, hoặc đi đến nhà hàng đắt nhất trong thị trấn vì đó là nơi mà một người bạn muốn đến. Bất kỳ khi nào bạn tiêu tiền nhiều hơn dự định, tức là bạn đang phải chịu áp lực xã hội.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Theo dõi ngân quỹ của bạn.** Ngay sau đây tôi sẽ nói về vấn đề ngân quỹ, nhưng áp lực xã hội là một lý do hợp lý khác giải thích cho việc tại sao bạn nên có một ngân quỹ. Bằng việc ngồi lại và viết ra một danh sách những thứ cần chi tiêu vào mỗi đầu năm

(quà tặng, ăn tối bên ngoài, những kỳ nghỉ với gia đình...), bạn đang giới hạn khoản tiền bạn nên chi. Đương nhiên sẽ có những ngoại lệ trong suốt thời gian một năm, nhưng ngân quỹ của bạn (chứ không phải là áp lực xã hội) sẽ chỉ dẫn cho bạn cần chi bao nhiêu vào mỗi món quà, mỗi bữa ăn tối hay mỗi chuyến du lịch trong năm đó.

- **Lựa chọn trong đầu những món quà gắn với từng người.** Bạn chắc chắn sẽ không tránh khỏi việc chi tiêu theo áp lực xã hội nếu trong tâm trí bạn dự định sẽ mua một món quà cho một người nào đó. Làm như vậy sẽ giúp bạn lựa chọn những thứ mà bạn biết rằng người kia thực sự thích, chứ không phải những thứ trông có vẻ đắt tiền. Một gợi ý khác là khi đến dịp tặng quà, bạn hãy hỏi mọi người xem họ thích được nhận quà gì. Đa số mọi người sẽ gợi ý những thứ phù hợp với ngân quỹ của bạn, và bạn có thể tự tin hơn vì đó là thứ họ thực sự thích nhận được.
- **Tổ chức những hoạt động ngoài trời để tất cả mọi người cùng tham gia.** Ví dụ thay vì việc đi đến một nhà hàng đắt đỏ, hãy tổ chức một bữa ăn mà mỗi người đều mang đến một món đồ nào đó. Tổ chức một bữa tiệc thịt nướng ngoài bãi biển, thay vì bỏ ra nhiều tiền để đến một khách sạn sang trọng. Hoặc chơi trò trao đổi quà. Nếu có nhà nhiều người muốn đổi quà (đổi lại cho người khác món quà bạn nhận được nhưng không thích hoặc không muốn), thì việc thực hiện với một nhóm người sẽ trở nên rất tự nhiên và thú vị. Bạn chỉ cần chú ý không mang đổi những món quà mà bạn đã được một trong số những người tham gia sự kiện này tặng.

Sai lầm 28:

Hội chứng công việc đầu tiên

Những phụ nữ trẻ mới ra trường khi nhận được khoản thù lao đầu tiên thường không tránh khỏi sai lầm này. Dù thực tế bố mẹ họ đã dạy họ về tầm quan trọng của việc tiết kiệm nhưng điều còn sót lại sau khi chi trả cho những thứ cần thiết hàng tháng là sự chây tui. Nó được coi như là “khoản tiền chùa”. Vì thế họ đã làm gì? Đương nhiên là họ tiêu nó!

Khi ở độ tuổi 20, bạn sẽ thấy khó khăn khi hình dung ra cảnh tượng mình 80 tuổi và sống dựa vào khoản thu nhập cố định. Nếu nhiều người trong số chúng ta làm điều đó, chúng ta chắc đã có nhiều tài sản hơn. Việc nhận thức rằng khoản thu nhập ngoài dự tính không phải là thứ còn lại sau khi chi trả tất cả các hóa đơn là một điều rất quan trọng; nó phải là thứ còn lại sau khi bạn thanh toán các hóa đơn và dành một phần tiết kiệm vào tài khoản hưu trí hay tài khoản tiết kiệm. Đầu tư và tiết kiệm để nghỉ hưu rất cần thiết. Đừng tự lừa dối bản thân mình với suy nghĩ rằng ông chủ của bạn, gia đình bạn, hay quỹ bảo trợ xã hội sẽ chi trả cho những chi phí khi bạn nghỉ hưu, hoặc khoản tiền còn lại sau khi bạn thanh toán hóa đơn là khoản tiền bạn có thể tiêu thoải mái. Chính bạn phải có trách nhiệm đảm bảo an toàn cho tương lai tài chính của mình - và trách nhiệm đó phải bắt đầu ngay từ khi bạn còn đang làm việc.

Có phải bạn vẫn còn thấy khó khăn để tưởng tượng ra mình đã nghỉ hưu ở độ tuổi 80 hay không? Hãy cố gắng hình dung bản thân đang ở độ tuổi 26, có nhiều tiền trong thẻ visa để mua xe hơi và thuê những người theo dõi hoạt động của công ty. Bạn nghe thấy âm thanh gì không? Ồ, đó chính là tiếng nghẹn, tiếng toilet bị tràn, tiếng rơi của rác thải, hay tiếng vỡ của cặp kính mắt mà bạn vừa dẫm lên. Bạn đã hình dung ra cảnh tượng đó chưa? Công việc đầu tiên chính là cơ hội đầu tiên của bạn để tạo ra một quỹ dự phòng. Đó là một thói quen giúp bạn tiết kiệm cho phần đời còn lại của mình.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Lên kế hoạch cho những “khoản tiền bốc đồng”.** Hãy cho phép mình trích một phần nhỏ từ phần còn lại của thu nhập sau khi chi trả các hóa đơn để sử dụng nó như “khoản tiền bốc đồng”. Bạn có thể tiêu nó vào bất cứ thứ gì bạn thích, nhưng một khi đã tiêu hết thì không được phép trở lại cây rút tiền ATM nữa. Tương tự, nếu không có thứ gì bạn thực sự muốn mua, hãy để dành nó cho tháng sau.
- **Tạo thói quen tiết kiệm một phần thu nhập của bạn.** Một người bạn của tôi đã nghỉ hưu ở tuổi 50 nói rằng: “Hãy chi tiền cho chính mình đầu tiên”. Bạn không cần phải ngăn cản bản thân vì “mặc dù bạn có thể sống chỉ với một ít tiền” nhưng hãy tạo thói quen tiết kiệm. Đơn giản nó chỉ là một thói quen. Và giống như rất nhiều thói quen tốt khác, nó sẽ có một nền tảng vững chắc.

Sai lầm 29:

Tiêu tiền để tiết kiệm tiền

Trong gia đình tôi có một câu chuyện vui rằng: chúng tôi không thể mua hàng ở những cửa hàng bán lẻ có thu phí thành viên bởi vì chúng tôi không thể tiết kiệm quá nhiều tiền. Đừng cho rằng tôi sai - bạn có thể thực sự tìm được những món rất hời từ các cửa hàng này, nhưng bất kỳ một ai mua với số lượng lớn tại những cửa hàng giảm giá đều biết tôi đang nói về cái gì. Bạn mua sáu hộp ngũ cốc cỡ lớn vì nó giúp bạn tiết kiệm được 25 đô la so với việc mua từng hộp riêng lẻ ở cửa hàng rau quả. Đương nhiên kết cục là bạn phải ném đi một nửa số hộp đó vì nó bị hỏng trước khi bạn có thể sử dụng. Một phụ nữ nói với tôi rằng mẹ của cô ta lấy một phòng trong ngôi nhà của cô, mà trước kia là phòng ngủ của em bé để sử dụng như phòng chứa đồ. Cô ấy phàn nàn rằng “bà có thể cung cấp khăn tắm cho cả thành phố Cleveland trong vòng một năm”.

Và đó chính là kết quả của việc mua những đồ giảm giá. Bạn hãy đếm thử xem bạn có bao nhiêu bộ quần áo vẫn còn nhãn mác ở trong tủ mà bạn có thể đem chúng đi làm từ thiện trước khi có dịp mặc. Nhưng việc mua bán là vậy! Một nghiên cứu được tiến hành với 529 người dân Iowa chỉ ra rằng phụ nữ có xu hướng mua đồ giảm giá gấp năm lần đàn ông và mua những thứ họ không cần gấp hai lần đàn ông.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Quyết định giá trị thực sự của những món đồ giảm giá.** Mua với khối lượng lớn không phải là một món hời đối với tất cả mọi người. Nếu bạn sống một mình hoặc chỉ sống với một hay hai người, những thực phẩm dự trữ rất có thể bị hỏng, và như vậy cái giá mà bạn phải trả thực sự tăng lên. Nếu bạn mua hai thùng sữa giảm giá và sau đó ném đi một thùng vì nó bị hỏng trước khi bạn có thể sử dụng, bạn có lẽ đã phải trả ít nhất gấp 1,5 lần giá trị thực. Điều này cũng tương tự với các món đồ như quần áo và các đồ dùng sinh hoạt khác mà bạn mua trong thời kỳ giảm giá - bạn không tiết kiệm được tiền nếu như bạn không sử dụng chúng.
- **Thẻ tín dụng - bạn có thể ra khỏi nhà mà không cần có chúng.** Khi bạn dùng thẻ tín dụng để sắm đồ, nó không khiến bạn cảm thấy bút rút như là khi bạn thanh toán bằng tiền mặt. Chúng ta đã quen với việc chỉ giữ một ít tiền mặt ở trong ví và kết quả là lại tiêu nhiều hơn. Hãy tạo thói quen để một số lượng tiền mặt nhất định trong ví khi bạn đi mua sắm và bỏ lại thẻ tín dụng ở nhà.
- **Theo dõi những khoản chi tiêu ngoài dự tính.** Nếu bạn không đủ quyết tâm để lập một bản ghi chép về những khoản chi tiêu ngoài dự tính, thì bạn có thể làm theo cách khác. Giữ lại tất cả những hóa đơn, cuống vé, hóa đơn tín dụng, hóa đơn ATM trong ví của mình trong một tháng. Khi bạn thấy ví của bạn bắt đầu phồng lên, hãy coi đó như một lời nhắc nhở về việc bạn đã tiêu bao nhiêu tiền. Hãy tham gia một trò chơi để xem bạn mất bao nhiêu thời gian để làm giảm số hóa đơn từ tháng này qua tháng khác. Bạn sẽ sớm đặt ra câu hỏi liệu bạn có thực sự cần món đồ đó không - ngay cả khi nó chỉ là một thỏi son môi trị giá 5 đô la.

Sai lầm 30:

Không dành thời gian để nghiên cứu

Ngày nay chúng ta quá bận rộn với việc đáp ứng những nhu cầu của người khác, đó là lý do vì sao phụ nữ không dành thời gian để nghiên cứu trước khi đi mua sắm. Nhưng việc không dành thời gian để tìm ra địa điểm mà bạn có thể mua máy tính xách tay với mức giá tốt nhất, hay mức giá hợp lý nhất cho điện thoại của bạn hay cho món quà mà bạn muốn tặng em trai mình trong dịp sinh nhật sẽ dẫn đến việc bạn phải tốn hàng trăm nếu như không muốn nói đến hàng nghìn đô la mỗi năm. Trước đây, chúng ta thường phải đi từ cửa hàng này đến cửa hàng khác để cố gắng tìm ra cửa hàng nào đưa ra giá cả hợp lý nhất. Giờ thì tất cả những việc mà chúng ta phải làm là ngồi trước máy tính và tìm kiếm trên mạng internet - vậy mà chúng ta lại không thường xuyên làm điều đó!

Dù mua một chiếc xe hơi hay một cái máy tính, bạn không nên chi ra bất cứ số tiền nào mà bạn khó khăn lắm mới kiếm được trước khi bạn biết chắc chắn là bạn đã có được mức giá tốt nhất. Không chỉ có mạng internet là có thể giúp bạn, bạn còn có thể hỏi bạn bè và người thân liệu họ đã nhìn thấy hay nghe thấy bất kỳ lời rao bán nào liên quan đến những thứ mà bạn đang cần mua không. Gần đây chị họ của tôi muốn mua một máy quay phim để tặng chồng nhân dịp Ngày của bố. Cô ấy tình cờ nói với tôi và cũng rất tình cờ tôi vừa mua

một cái máy quay cho văn phòng của mình. Tôi đã tìm hiểu rất kỹ về những loại khác nhau và những mức giá khác nhau (bằng việc sử dụng internet) và có thể chỉ dẫn chị ấy đến một cửa hàng gần ngay văn phòng làm việc của chị ở Manhattan - nơi chị có thể tiết kiệm gần 100 đô la so với những cửa hàng khác. Bạn sẽ làm gì với khoản 100 đô la thêm vào tài khoản tiết kiệm?

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tìm kiếm trên mạng những trang web cho phép bạn so sánh giá cả.** Có một vài trang web cung cấp những thông tin hữu ích giúp bạn biết nên bắt đầu tư đâu - thậm chí nếu bạn muốn mua đồ ở địa phương của mình.
- **Hãy đợi đến lúc giảm giá.** Có một vài ngoại lệ, đó là dù sớm hay muộn thì hầu hết mọi thứ từ bất kỳ cửa hàng nào cũng được giảm giá. Bạn có thể dựa vào việc mình là một khách hàng thân thiết để được giảm giá khi mua xe hơi, và giảm giá cuối mùa cho những vật dụng ngoài trời. Tôi đã chú ý đến một cái bàn ăn để ngoài hành lang và đã quyết định đợi cho đến cuối mùa hè để xem nó có giảm giá hay không. Đúng như dự đoán, tôi đến cửa hàng vào cuối hè và thấy nó giảm 20%. Không phải là tôi không thể trả nó ở mức giá ban đầu nhưng tại sao tôi phải làm vậy khi tôi có thể sử dụng khoản tiền tiết kiệm được vào những thứ khác?
- **Tận dụng những lời tiếp thị “không thích, không trả tiền”.** Nếu bạn định mua những thứ có giá trị lớn như đệm, đồ điện gia dụng, tivi, nó có thể là một món hời nếu bạn thanh toán toàn bộ khi nhận được hóa đơn. Người bán hàng đoán chắc rằng bạn sẽ không trả một số lượng lớn ngay lập tức và họ có thể kiếm tiền từ lãi suất nếu bạn trả thành nhiều đợt. Giữ khoản tiền mà bạn định sử dụng để mua món đồ đó trong tài khoản tiết kiệm sinh lãi là một cách thông minh để khiến tiền làm ra tiền cho bạn.
- **Truy cập những trang bán hàng trực tuyến để tham khảo giá cả.** Có rất nhiều trang web so sánh tỷ lệ thực tế giữa người mua và người bán. Những số liệu này rất có ích khi bạn đang phân vân xem mình nên mua một đồ vật ở cửa hàng trực tuyến hay ở cửa hàng thực.
- **Đàm phán.** Nếu bạn tìm được giá cả hợp lý trên mạng internet nhưng lại muốn mua ở cửa hàng thực, hãy in trang có chứa nội dung mà bạn tìm được và mang nó đến cửa hàng. Không phải lúc nào nó cũng có tác dụng nhưng bạn chẳng mất gì khi làm điều này.
- **Thận trọng với những mặt hàng trang trí.** Nếu mặt hàng có giá quá tốt thì bạn cũng nên thận trọng. Đặc biệt là với hàng điện tử, những người bán hàng trên mạng thường đưa ra hình ảnh thật về sản phẩm. Thường thì đây không phải là một vụ mua bán tồi nhưng bạn cần phải quyết định chắc chắn liệu bạn có sẵn sàng gánh lấy rủi ro về chất lượng sản phẩm (chỉ vì muốn tiết kiệm tiền) hay không.

Sai lầm 31:

Không quan tâm đến hàng giảm giá, tiền trả lại và những lựa chọn ưu đãi

Tôi đã đăng ký sử dụng hãng hàng không United Airlines gần 20 năm để nhận được giải thưởng ưu đãi. Bạn có thể biết cách thức hoạt động của chương trình này nhưng lại không dành thời gian để đăng ký tham gia. Bạn không phải mất chi phí khi đăng ký mà lại nhận được thêm một điểm cho mỗi dặm bay với hãng hàng không này hoặc một đối tác của nó. Số điểm tích được (tính bằng dặm bay) có thể dùng để mua lại vé cho chuyến bay khác. Tôi vừa trải qua các kỳ nghỉ miễn phí tại Anh, New Zealand, Pháp (một vài lần), Ý, Hawaii, Tây Ban Nha và Peru. Có được tất cả những kỳ nghỉ này là nhờ tôi đã dành thời gian để theo dõi tài khoản của mình, tích điểm với hãng hàng không United Airlines và một trong những đối tác của hãng.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Dành thời gian để hoàn thành bản đăng ký giảm giá.** Nhiều cửa hàng dụ dỗ bạn bằng những quảng cáo giảm giá tối đa với những sản phẩm có giá trị lớn, nhưng khi bạn đến đó, bạn phát hiện ra rằng họ yêu cầu bạn gửi một phiếu đăng ký giảm giá. Họ nghĩ rằng bạn sẽ không dành thời gian để hoàn thành một bản đăng ký. Dù những biểu mẫu và tài liệu này rất phiền toái, nhưng nó lại có thể tiết kiệm cho bạn hàng trăm đô la trong suốt cả năm, dựa vào mức độ chi tiêu của bạn.
- **Chọn loại thẻ tín dụng không mất phí hoặc tốn ít phí hàng năm.** Cùng với việc trở thành thành viên của dịch vụ ưu đãi đặc biệt, tôi đã sử dụng thẻ visa của hãng hàng không United Airlines để chi trả cho những chi phí công tác của mình. Mỗi đô la mà tôi chi ra khi sử dụng thẻ này (dù là để mua vé máy bay), tôi lại nhận thêm một dặm đường bay trong tài khoản du lịch của mình. Mặc dù vẫn phải trả một khoản phí hàng năm, nhưng số dặm đường mà tôi tích lũy được trong suốt năm đó còn có giá trị lớn hơn nhiều. Hãy cân nhắc số tiền bạn dự chi mỗi năm bằng thẻ tín dụng và khoản phí hàng năm để xem tấm thẻ đặc biệt này có giá trị đối với bạn như thế nào.
- **Kiểm tra những chương trình ưu đãi trực tuyến.** Một vài trang hoàn toàn miễn phí, một số trang khác có thể mất phí đăng kí, nhưng khoản phí đó chẳng là gì so với thói quen chi tiêu của bạn.

Sai lầm 32:

Không lựa chọn đúng phương pháp tài chính liên quan đến xe cộ

Bạn nên thuê hay nên mua xe ô tô? Rất nhiều phụ nữ thường quyết định mua xe trong khi họ chỉ nên thuê nó. Và ngược lại, nhiều người lại chọn phương án thuê xe khi họ nên mua nó nếu cân trọng hơn về vấn đề tài chính. Al Jennings, Giám đốc của Western Fleet Auto Brokers (Anh) đã tiếp xúc với vô số người mắc phải những sai lầm dẫn đến tiêu tốn hàng nghìn đô la. Jennings chia sẻ: “Không một người nào nên ký một hợp

đồng thuê xe nếu như họ không hiểu rõ việc mình đang làm”. Mặc dù việc thuê xe có nhiều lợi ích về thuế nhưng với nhiều người mua xe lại là lựa chọn tốt hơn.

Thuê xe khác với việc mua xe ở điểm: việc mua đứt cho phép bạn trả toàn bộ tiền cho chiếc xe trong cả quãng thời gian dài sử dụng. Trong trường hợp thuê, bạn chỉ trả một lượng tiền hao hụt giá trị khi bạn sử dụng nó, và cuối cùng khi kết thúc thời kỳ thuê thì bạn trả lại chiếc xe. Thuê xe có thể là một ý kiến hay, nhưng nó ẩn chứa rất nhiều nguy cơ. Dưới đây là một vài nguy cơ mà Jennings khuyên chúng ta nên xem xét cẩn thận trước khi quyết định thuê một chiếc xe mới:

- Rất nhiều người bán đưa ra chi phí rất thấp cho dịch vụ thuê xe, nhưng thực tế họ lại nhận được một khoản tiền rất lớn. Vấn đề là khoản chi phí này sẽ được tính khi kết thúc hợp đồng thuê cùng với chiếc xe. Đôi lúc, khoản phí đó có thể làm bạn không còn một xu nào để thuê chiếc xe tiếp theo.
- Nhiều hợp đồng thuê xe dựa trên số dặm đi mỗi năm là từ 10 nghìn đến 12 nghìn dặm. Nếu bạn chỉ đi trong khoảng dặm đó thì không có vấn đề gì. Nhưng thực tế hầu hết mọi người sử dụng quá thời gian quy định, và hình phạt cho mỗi dặm quá lên là 15 đến 20 xu. Những người bán hàng lâu năm thường hứa sẽ chấm dứt hợp đồng cho thuê xe khi bạn vượt quá quãng đường chỉ định nhưng thực tế họ đã lên sẵn kế hoạch thu thêm phí của bạn trong lần thuê xe tiếp theo để bù lại khoản phạt lần trước. Và như vậy, chiếc xe sau bạn phải thuê với giá cao hơn, hoặc bạn phải trả một khoản tiền khá lớn để chấm dứt hợp đồng thuê xe đầu tiên.
- Hợp đồng thuê xe có những khoản chi phí không được đề cập, nó có thể lên tới hàng trăm đô la thêm vào tổng chi phí khi kết thúc hợp đồng. Tổng số tiền bạn có thể phải trả là một nghìn đô hoặc hơn thế.
- Rất nhiều người sử dụng xe từ bảy đến mười năm. Hầu hết hợp đồng thuê xe đều có kỳ hạn từ ba đến bốn năm, trong đó ép buộc người thuê phải trả gấp hai lần số tiền mà họ mua một chiếc xe. Chỉ có một số lượng ít những chiếc xe là tính phí hàng năm thấp hơn trong hợp đồng thuê bốn năm đầu mà thôi.

Đừng để những nguy cơ này khiến bạn do dự khi thuê xe vì nó cũng mang lại những lợi ích đặc biệt trong trường hợp bạn là một doanh nhân hoặc chủ kinh doanh. Những lợi ích cơ bản nhất nếu bạn thuộc một trong những kiểu người trên là (1) thuê xe cho phép bạn trì hoãn khoản tiền thuê với lãi suất cao khi đang phải chi trả cho chuyên công tác, (2) không phải trả số lượng tiền lớn ngay một lúc như khi bạn mua đứt một chiếc xe, (3) vì những chiếc xe thuê thường được bán lại sau hai hoặc ba năm, chi phí bảo trì thường thấp hơn so với những chiếc xe cũ. Thậm chí nếu bạn không phải là nhà kinh doanh hay chủ doanh nghiệp, bạn có thể sở hữu ngay chiếc xe mới mà bạn cần vào thời điểm bạn chỉ có đủ tiền để thuê nó. Và quyền lợi thuê xe cho phép bạn sử dụng nó với số tiền ít hơn số tiền bạn bỏ ra để mua. Nếu bạn đang phân vân liệu việc thuê xe có phải là một việc làm hợp lý với mình hay không, hãy xem xét những bí quyết hành động của Jennings:

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Đừng đưa ra những quyết định tài chính về xe cộ mà chỉ dựa trên thu nhập hàng tháng.** Một chiếc xe chắc chắn sẽ làm tốn tiền của bạn dù là bạn thuê hay mua nó. Nếu tổng số tiền phải trả và thu nhập hàng tháng không đủ bù lại sự hao hụt giá trị, thì sự thật này sẽ trở nên rõ ràng vào cuối thời điểm thuê xe nếu bạn quyết định mua chiếc xe đó. Nếu bạn không thể trả những khoản chi phí liên quan đến chiếc xe, bạn cũng không thể nào có khả năng mua nó được. Hãy lựa chọn những thứ bạn có thể chi trả mà không làm ảnh hưởng đến nguồn tài chính của bạn. Dù chiếc xe đó có hấp dẫn đến mức nào, dần dần bạn cũng sẽ ghét nó nếu bạn phải vật lộn với nó trong thời gian dài.
- **Hãy xem xét hợp đồng khi bạn ký hợp đồng thuê xe:**
 - Bạn hoàn toàn phải hiểu rõ hợp đồng thuê xe, những chi phí tiềm ẩn, tỷ lệ lãi suất và chi phí khi hết hợp đồng, và bạn cũng nên dự đoán chính xác bản chất của việc ưu đãi và khả năng chịu đựng của chiếc xe.
 - Bạn nên thường xuyên thay đổi chiếc xe đi thuê, nếu bạn là kiểu người luôn muốn một chiếc xe mới sau hai hoặc ba năm.
 - Bạn đang ký một hợp đồng thuê xe mà người cho thuê (không phải bạn) chịu trách nhiệm cho việc đảm bảo giá trị chiếc xe vào cuối thời hạn kết thúc hợp đồng. Giá trị hiện thời của chiếc xe (khoản tiền mà bạn sẽ trả nếu bạn mua đứt nó khi kết thúc hợp đồng) thường là đắt hơn từ 3.000 đến 4.000 đô la so với giá trị thực của chiếc xe tại thời điểm đó.
- **Hoàn thành công việc nhà của bạn.** Dù bạn quyết định mua hay thuê xe, hãy tham khảo giá cả để chắc chắn rằng bạn đang được yêu cầu một mức giá hợp lý. Và dù thực hiện bất kỳ một cuộc mua bán nào, bạn phải chắc chắn là mình đã dự trù số tiền phải chi trả để không tiêu vượt quá ngân quỹ của mình. Và nếu bạn không phải là một người có khả năng đàm phán tốt, hãy thử sử dụng dịch vụ môi giới và bán xe qua mạng internet.

Chương năm: Học những kiến thức cơ bản về tiền

Đừng kết hôn vì tiền. Bạn có thể vay tiền với giá rẻ hơn.

NGAN NGŨ Scotland

Dù bạn kiếm được 2.000 hay 20.000 đô mỗi tháng thì cũng không quan trọng. Bạn nên theo dõi việc bạn đang sử dụng và làm hao hụt nó đi như thế nào. Nếu việc này quá khó khăn với bạn thì hãy suy nghĩ lại. Tôi không chỉ đang nói về việc hoạch định ngân sách và cân bằng chi tiêu của bạn, mà tôi còn nói về các khoản đầu tư của bạn đang tăng lên hoặc bị hụt đi như thế nào. Nhiều phụ nữ đã chia sẻ những câu chuyện không mấy dễ chịu về việc chuyển hết tài sản của mình cho chồng, những thành viên trong gia đình hay những chuyên gia tài chính khác để họ quản lý chúng. Sau này họ nhận ra những người được gọi là nhà quản lý tiền bạc đã làm mất hết tiền của họ.

Để trở nên giàu có, bạn không chỉ cần tích lũy tiền và tài sản mà bạn còn phải biết quản lý chúng nữa. Không có gì là hay nếu mua một ngôi nhà nhưng sau đó lại không duy trì được nó. Nếu như bạn không bảo dưỡng xe hơi của mình, rất có thể bạn sẽ bỏ nó lại trong gara. Bạn sẽ không nghĩ về việc bỏ chiếc áo len trị giá 200 đô vào trong máy chũ. Những thứ này là tất cả tài sản mà bạn cần quan tâm đến, cũng như bạn nên tập trung quan tâm đến tiền của mình.

Những bí quyết được đưa ra trong chương này sẽ giúp bạn hình thành thói quen quan tâm đến tiền của mình cũng như quan tâm đến tóc của bạn, quần áo và việc trang trí nhà cửa vậy. Việc theo dõi tiền bạc chỉ làm tốn của bạn mỗi giờ một tháng. Thực tế bạn càng nghĩ nó đơn giản thì càng tốt. Bạn chắc chắn sẽ thực hiện việc này nếu như nó không phải là quá khó khăn và phức tạp. Bạn nên tinh táo hơn để nhận biết tiền của mình đang được tiêu vào đâu, nó phát triển như thế nào để từ đó quản lý tiền hiệu quả hơn.

Sai lầm 33:

Không hoạch định ngân sách

Hãy để tôi làm rõ vấn đề này trước khi bắt đầu. Tôi ghét việc hoạch định ngân sách vì tôi ghét những thứ liên quan đến việc lên tiêu chuẩn, điều chỉnh và hạn chế. Tôi không có hứng thú để biết xem mình nên tiêu bao nhiêu tiền cũng giống như việc tôi ghét khi bị nói rằng tôi không thể ăn thức ăn chứa nhiều năng lượng. Nhưng điều này để chứng tỏ rằng bạn chỉ có thể hoạch định ngân sách khi không có cảm giác bị ép buộc. Những chuyên gia tài chính sẽ nói với bạn rằng bạn nên có một ngân quỹ hàng tháng và thực hiện nó một cách nghiêm túc. Tôi không nói rằng họ sai, chỉ là nếu bạn là người giống

tôi, bạn sẽ không bao giờ làm việc này.

Bạn sẽ không bao giờ trở nên giàu có nếu bạn thuộc kiểu phụ nữ luôn cho rằng mình có thể tiêu tiền miễn là vẫn còn những tờ séc ở trong tài khoản và vẫn còn tiền ở trong thẻ tín dụng. Bạn không nên cảm thấy áp lực về việc hoạch định ngân sách. Nó sẽ giúp bạn tiêu tiền mà không cảm thấy tội lỗi khi biết rằng bạn có thể tiêu trong khoảng tiền là bao nhiêu. Hãy coi một ngân sách là một kế hoạch có thể giúp bạn tỉnh táo hơn trong khi tiêu tiền.

Rất thú vị là, một trong những sai lầm mà một vài phụ nữ đã chia sẻ với chúng tôi đó là họ thấy ân hận vì không chi nhiều tiền cho bản thân hay chi vào những thứ có thể khiến họ cảm thấy vui sướng. Một phụ nữ thuộc nhóm này đã chia sẻ: “Điều ngớ ngẩn nhất mà tôi đã làm với tiền của mình là tiêu quá nhiều trong khi luôn lo lắng về việc tôi có đủ tiền hay không. Tôi luôn luôn cảm thấy mình sẽ không bao giờ có đủ tiền. Tôi tự lừa bản thân mình rằng nếu cứ sống như thế này tôi sẽ chết mà chẳng để lại được gì”. Cô ấy luôn ao ước rằng giá như mình có một ngân sách. Có một ngân sách ổn định sẽ giúp cuộc sống của bạn thịnh vượng hơn.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Thanh toán hóa đơn của mình qua dịch vụ Microsoft Money hay Quicken.** Những phần mềm không đắt tiền và dễ sử dụng này sẽ tạo điều kiện cho bạn bỏ qua cuốn sổ séc và giữ tất cả những tài liệu thanh toán vào một file dữ liệu trong máy tính của bạn. Bạn có thể in chúng ra hoặc viết thêm vào những tờ hóa đơn. Chỉ cần ấn nút là bạn có thể nhìn thấy ngay tiền của mình đang được tiêu vào đâu. Nếu có kỹ năng sử dụng máy tính tốt, bạn có thể tạo ra những biểu đồ và sơ đồ phản ánh những khoản chi tiêu của bạn. Với tôi, những hình thức này rất thú vị bởi như bạn đã biết, tôi ghét hoạch định ngân sách.
- **Cân nhắc về những lời khuyên của chuyên gia khi nói về việc nên tiêu tiền vào đâu.** Dưới đây là bảng biểu đưa ra những gợi ý cho những khoản chi tiêu hàng tháng. Giờ hãy dành thời gian để so sánh các khoản chi tiêu thực của bạn với những gợi ý này. Đánh dấu trang này và đọc lại nó khi bạn có nhiều thời gian hơn để xem bạn sẽ có được những lợi ích gì khi chuyển tiền của bạn từ khoản chi tiêu này sang khoản khác. Bạn cũng có thể đánh giá xem mình có đủ tiền để mua nhà, mua một chiếc xe mới, hay những đồ vật khác mà bạn đang phải hạn chế bản thân vì bạn không chắc mình có mua nổi nó hay không.

NHỮNG KHOẢN CHI TIÊU HÀNG THÁNG

| CÁC KHOẢN CHI TIÊU | % NGÂN SÁCH ^(*) | KHOẢN TIỀN CHI RA |
|-------------------------------------|----------------------------|-------------------|
| Số tiền tiết kiệm/đầu tư | 10+ | |
| Tiền thuê nhà/chấp nhà | 25 - 40 | |
| Những chi phí liên quan đến nhà cửa | 8 - 15 | |
| Thực phẩm | 10 - 20 | |

| | | |
|--|---------|--|
| Ô tô/Phương tiện đi lại | 15 - 25 | |
| Thuốc men | 8 - 15 | |
| Quần áo | 3 - 5 | |
| Những vật dụng cá nhân | 5 - 10 | |
| Các khoản nợ cá nhân (nợ sinh viên, nợ cá nhân...) | <5 | |

Sai lầm 34:

Chỉ thanh toán hóa đơn mà không quản lý tiền bạc

Phụ nữ thường là người chi trả những hóa đơn hàng tháng trong gia đình. Điều này rõ ràng đúng nếu bạn sống một mình nhưng những phụ nữ đã kết hôn hoặc đang sống chung cùng gia đình cũng phải đảm nhiệm việc viết séc này. Điều đáng cười ở đây là nhiều người không bao giờ quản lý tiền hoặc quan tâm đến việc quản lý tài sản của gia đình thông qua việc trả những hóa đơn đó. Nếu bạn có thể thanh toán các hóa đơn, bạn cũng có thể quản lý tiền.

Thanh toán các hóa đơn sinh hoạt là một cách thức hoàn hảo để bạn thấu hiểu và tham gia vào những chiến lược đầu tư cho gia đình. Ai có thể là người biết rõ hơn bạn về những khoản chi ra và thu về? Dù là độc thân hay kết hôn, vấn đề là bạn chỉ làm theo thói quen hàng ngày chứ không nhìn thấy được việc chi tiêu một cách tổng thể. Quản lý tài chính trong gia đình chỉ đơn giản là việc đảm bảo chắc chắn rằng những người chủ nợ có thể thu được tiền đúng lúc. Điều này đảm bảo cho bạn và gia đình của bạn luôn an toàn về tài chính. Có sự khác biệt giữa việc mua một cửa hàng rau quả và nấu một bữa ăn. Một việc thuộc nhiệm vụ; một việc đòi hỏi kỹ năng, sự sáng tạo và năng lực quản lý.

Trong cuộc gặp mặt với một vài nhà tư vấn nữ về đầu tư và kế toán, tôi được nghe kể về một phụ nữ chịu hoàn toàn trách nhiệm quản lý nguồn tài chính hàng ngày trong gia đình nhưng lại không được phép tham gia vào các cuộc thảo luận về chiến lược đầu tư. Quai hàm của tôi chùng xuống. Tôi đã hỏi việc này xảy ra vào năm 2004 hay 10 năm trước đó và họ cam đoan với tôi rằng nó mới xảy ra gần đây và vẫn được duy trì trong rất nhiều gia đình. Điều khiến tôi ngạc nhiên hơn nữa chính là việc người phụ nữ hoàn toàn đồng ý khi bị yêu cầu rời khỏi phòng trong lúc thảo luận.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Đừng hành động như một cái máy, hãy tham gia vào quá trình lên kế hoạch tài chính.** Hãy thảo luận với người bạn đời của mình về những chiến lược đầu tư của anh ta hay cô ta. Hãy thông báo với anh ta rằng bạn cũng muốn tham gia vào các cuộc thảo luận, các cuộc gặp mặt và đưa ra các quyết định liên quan đến các vụ đầu tư. Hãy sắp xếp lịch gặp vào thời điểm có lợi cho cả hai người. Đừng suy nghĩ rằng vì hiện tại bạn không được tham gia có nghĩa là sau này bạn không được chào đón. Lý do có thể là bạn đời của bạn đoán rằng bạn không muốn tham gia nếu trước kia bạn chưa hề biểu lộ sự quan tâm nào.

- **Đọc các báo cáo tài chính được gửi đến bằng thư hoặc thư điện tử.** Đừng để những bức thư đó vào một góc rồi sau này mới đọc (nếu bạn giống tôi, có lẽ bạn sẽ làm như thế này) hoặc đưa nó cho chồng của mình đọc. Sử dụng một phần thời gian kiếm tiền để ngồi lại và tìm hiểu các khoản đầu tư của bạn. Bạn không cần phải phân tích chúng quá sâu. Chỉ đơn giản là hãy làm việc này mỗi tháng khi các báo cáo được gửi đến và so sánh giữa các tháng. Liệu tôi có quá nhiều tiền ở trong tài khoản của mình so với tháng trước hay không? Nếu không, tại sao lại vậy? Lý do có thể là thị trường có sự giảm sút vào tháng trước. Trong trường hợp này, có thể thỏa thuận với một nhà tư vấn tài chính và hỏi xem liệu tôi có thể làm gì hay không. Cũng có thể là một ai đó đã rút tiền từ các khoản đầu tư hoặc có một sai sót gì ở đây. Trong bất kỳ trường hợp nào, bạn sẽ không bao giờ biết được nếu như bạn không xem qua chúng.
- **Hãy dám đòi quyền lợi cho mình.** Sự thực là có rất nhiều người chồng không muốn bạn can dự vào vấn đề tài chính trong gia đình. Tiền bạc không chỉ là chủ đề đau đầu đối với phụ nữ mà còn đối với đàn ông nữa. Đặc biệt là những người đàn ông không chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý tài sản của gia đình. Nếu bạn được khuyên là không cần lo lắng gì về tiền bạc, thì điều này không có nghĩa là bạn không nên quan tâm đến nó mà hãy chú tâm vào việc nhận biết tiền của gia đình bạn được chi vào những khoản gì.

Sai lầm 35:

Không cân bằng sổ séc của bạn

Có bao nhiêu người trong chúng ta thường nói vui rằng miễn là có những tờ séc trong tập ngân phiếu thì chúng ta vẫn kết luận là mình sẽ có tiền để tiêu? Người phụ nữ dưới đây không hề khôi hài khi chia sẻ với chúng tôi câu chuyện:

Khi lần đầu tiên chuyển đến California, tôi có một số tiền khá lớn trong tài khoản séc của mình. Không lâu sau tôi dùng một phần trong số tiền đó để đóng học phí. Vấn đề duy nhất là tôi đã cộng thêm vào tổng số thay vì trừ nó đi khi tôi viết séc. Vì tôi có rất nhiều tiền trong tài khoản và vì tôi không cân bằng sổ séc của mình, nên tôi đã gặp rắc rối trong suốt vài tháng. Thật bất ngờ là sau đó tôi nhận được những tờ séc bị trả về vì không có tài khoản. Nhân đây tôi cũng nói thêm rằng vào thời điểm này tôi đang theo học khoa Toán tại Trường Đại học Stanford.

Có lẽ bạn sẽ thắc mắc là tại sao việc không cân bằng sổ séc lại làm cản trở khả năng trở nên giàu có của bạn. Nhưng như người phụ nữ trên đã nhận ra, những tờ séc bị trả lại chắc chắn sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến sự đánh giá về khoản tiền gửi ngân hàng. Việc cân bằng cuốn sổ séc của bạn là một phương pháp khác để đảm bảo rằng bạn luôn chế ngự và điều khiển được nguồn tài chính của mình. Nếu bạn là một trong số những người chỉ biết rút tiền mà không cân đối chúng trong sổ séc, thì chắc chắn bạn coi tiền là một thứ không cần thiết - không phải là một thứ cần được quan tâm và chăm sóc. Chính thái độ đó đã khiến

bạn khó tiến tới con đường của sự giàu có.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Sử dụng tài khoản ngân hàng trực tuyến.** Cá nhân tôi nhận ra rằng việc cân đối tài khoản sẽ trở nên dễ dàng hơn nếu tôi chuyển đổi phương thức viết séc thủ công và cách cân bằng sổ séc. Bạn có một ghi chép hoàn hảo về khoản thực chi và một phương pháp hiện đại để theo dõi mọi thứ trong tài khoản - và nó không phạm bất kỳ lỗi nào về phép cộng hay phép trừ! Lý do cho việc không cân bằng tài khoản thường hoặc là vì quá bận rộn hoặc vì bạn không có mặt ở nhà khi bản báo cáo hàng tháng được gửi đến. Hệ thống ngân hàng trực tuyến sẽ giúp bạn cân đối tài khoản nhanh nhất mà không phải chờ đến lúc nhận bản báo cáo.
- **Viết dòng nhắc nhở trên lịch để kiểm tra tài khoản ngân hàng trực tuyến mỗi tháng hai lần.** Một lần nữa, tài khoản trực tuyến sẽ giúp bạn dễ dàng theo dõi tài khoản hoặc có được thông tin mới nhất về những khoản có hoặc không có trong tài khoản. Bạn chắc chắn sẽ nhớ được các lần giao dịch, vì vậy nếu có sai sót gì, bạn có thể biết được chính xác là sai ở chỗ nào. Đánh dấu việc kiểm tra tài khoản ngân hàng ở trên lịch sẽ khiến nó giống như “một cuộc hẹn” mà bạn thực hiện với chính mình để có thể thật sự dành thời gian làm nó.
- **Không nên chỉ biết cân bằng mà hãy phân tích tài khoản của bạn.** Những phần mềm kế toán như Microsoft Money (thường đi kèm với hệ điều hành) rất dễ sử dụng. Vậy không có lý do gì mà bạn lại làm mọi thứ theo cách thủ công. Khi thiết lập tài khoản điện tử của mình, bạn hãy phân loại các khoản chi ra để có thể biết rõ tiêu phí cho sinh hoạt gia đình như tiền thuê hoặc thế chấp nhà, chi phí tiêu dùng và chi phí cho việc nội trợ. Bạn cũng cần bổ sung thêm một loại nữa bao gồm chi phí ăn ngoài, quần áo và quà biếu để theo dõi xem bạn sử dụng số tiền còn lại như thế nào.
- **Theo dõi các giao dịch qua thẻ ATM của bạn.** Một đứa cháu của bạn tôi gọi thẻ ATM là “bức tường tiền”. Và bức tường tiền này rất nguy hiểm. Nó cho phép bạn rút ra một khoản tiền nhỏ mỗi lần nhưng lại cộng dồn vào thành một khoản lớn. Thay vì phải đến cây ATM nhiều lần, bạn hãy tính toán xem bạn cần bao nhiêu tiền cho mỗi lần và rút tiền vào Chủ nhật hoặc thứ Hai, rồi chỉ chi tiêu trong khoản tiền đó.

Sai lầm 36:

Thờ ơ với những báo cáo tài chính hàng tháng

Bạn đã phải đóng tài khoản séc bao nhiêu lần vì đã trì hoãn quá lâu việc cân đối nó nên tất cả những cố gắng sau đó trở nên hoàn toàn không có tác dụng? Hay bạn là một trong số những người kiểm tra tài khoản mỗi lần viết séc để đảm bảo rằng bạn luôn có đủ tiền trong đó? Trong thời kỳ nền kinh tế suy thoái nhất, bạn có thờ ơ với những báo cáo đầu tư hàng tháng để đến một ngày bạn nhận ra rằng các khoản đầu tư của bạn đã bị thất

thoát một số tiền đáng kể? Nếu bạn trả lời Có với một trong số các câu hỏi trên thì bạn hãy tham gia ngay vào câu lạc bộ *Những người không bao giờ có ý định trở nên giàu có*. Dưới đây là những câu chuyện có thật mà một vài phụ nữ đã chia sẻ với chúng tôi.

Không quan tâm đến nguồn tài chính của bạn cũng giống như việc bạn tin tưởng một cách mù quáng khi giao tiền của mình cho người khác - bạn có thể đang làm việc này theo nhiều cách thức khác nhau. Dù đó có là một ngân hàng uy tín luôn cung cấp những bản ghi chép chính xác từng khoản tiền gửi hay một nhà quản lý quỹ có trách nhiệm lựa chọn cổ phiếu cho bạn, nhưng nếu bạn không thường xuyên xem xét những tài sản của mình thì bạn sẽ khó tránh khỏi những rủi ro. Đó chính là điều đã xảy ra với Carmen - chủ của một cửa hàng quần áo nhỏ ở New England. Quá mệt mỏi vì vừa phải điều hành công việc làm ăn, vừa phải làm tròn trách nhiệm của một bà mẹ đơn thân, cô ấy viết séc và các khoản tiền gửi hàng tháng mà không bao giờ dành thời gian để cân đối tài khoản ngân hàng của mình. Đột nhiên cô giật mình với bản danh sách những người cần được trả tiền và những khoản nợ tín dụng. Cô biết rõ là tình hình làm ăn chậm hơn bình thường, nhưng cô cũng biết rõ là cô không bao giờ tiêu quá số tiền cô làm ra. Khi Carmen xem lại giấy tờ để cố gắng định hình những việc đang xảy ra, cô thấy rằng việc này không thể thực hiện được. Đáng lẽ cô có thể xem lại giấy tờ từ sáu tháng trước, nhưng những bản ghi chép đó hoặc đã bị mất hoặc không thể đọc được nữa.

Cuối cùng cô mang giấy tờ đến gặp một kế toán và người đó phát hiện ra rằng cô đã rút một khoản tiền lớn từ 18 tháng trước mà không lưu lại một giấy tờ gì ở ngân hàng. Vì nguồn tiền của cô vốn rất ổn định trong một thời gian dài nên khoản tiền bị mất không được chú ý đến. Tuy nhiên, khi dòng tiền bị chậm lại, khoản tiền mất đi đó sẽ tạo nên sự khác biệt. Vấn đề duy nhất ở đây là, vì cô đã bỏ qua nó quá lâu nên cô không thể chứng minh cho phía ngân hàng là cô đã có sai sót và phải mất thêm 15.000 đô la cho dịch vụ chuyên gia kế toán.

Nếu những người phụ nữ không phải nấu ăn, lau dọn nhà cửa, chăm sóc con cái, bảo dưỡng xe hơi, chăm sóc cha mẹ già và làm việc bên ngoài thì tôi tự hỏi liệu họ có chú ý hơn đến nguồn tài chính của mình không. Tôi rất muốn nghĩ như vậy, nhưng tận sâu thẳm trong lòng, tôi vẫn phải thừa nhận rằng sẽ không có nhiều phụ nữ dành thời gian để theo dõi xem tiền của họ được tiêu vào đâu và nó tăng hoặc giảm như thế nào. Đó chính là lý do vì sao những bí quyết hành động sau vô cùng quan trọng.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Ít nhất thì cũng đọc lướt qua bản báo cáo tài chính của bạn.** Kiểm tra tổng số tiền gửi và tổng số tiền rút ra khi xem xét báo cáo tài chính. Bằng việc kiểm tra lại báo cáo về đầu tư, bạn sẽ biết được khoản tiền lãi đã được tái đầu tư và không có khoản tiền nào bị rút ra mà không có sự cho phép của bạn. Bạn cũng nên kiểm tra sự khác biệt giữa sự cân bằng tài khoản đầu và cuối. Bạn sẽ không nhận ra cả những sai sót hiển nhiên nếu chỉ xem xét qua loa. Hãy ghi nhớ trong đầu rằng việc “mua và nắm giữ” các khoản đầu tư không có nghĩa là “mua, nắm giữ và bỏ bằng chúng”.

- **Gặp gỡ chuyên gia tư vấn tài chính mỗi năm một lần.** Nếu bạn không muốn thường xuyên phải trả tiền cho dịch vụ tư vấn thì việc này cũng đáng đồng tiền và thời gian bỏ ra khi ít nhất mỗi năm một lần bạn ngồi trò chuyện với một chuyên gia tài chính - người có thể giúp bạn giải mã những bước tiến của bạn trong đầu tư. Khi cần gặp gỡ chuyên gia tư vấn tài chính, tôi khuyên bạn hãy tránh sử dụng những công ty đầu tư lớn với dịch vụ kiểm tra hàng năm dù giá dịch vụ có miễn phí đi chăng nữa, bởi họ chắc chắn sẽ kiếm được nhiều lợi ích từ những khoản đầu tư của bạn. Thay vào đó, bạn hãy chọn một nhà tư vấn độc lập - người thu phí theo giờ tư vấn.

Sai lầm 37:

Ký vào các báo cáo thuế mà không xem lại

Margo sở hữu một tiệm cắt tóc nhỏ ở Phoenix. Cô đã ly thân nhưng chưa ly hôn. Chồng cô là người chuẩn bị các báo cáo thuế chung cho cả hai. Mỗi năm anh ta đến cửa hàng vào ngày 14 tháng Tư và giục cô ký vội vào các báo cáo để anh ta nộp kịp thời hạn. Một ngày Margo nhận được một bức thư từ Sở Thuế vụ thông báo rằng họ đã nợ 50.000 đô la bao gồm tiền thuế, tiền phạt và lãi suất. Cô nghĩ chắc chắn phải có sai sót gì ở đây. Cô đã tìm gặp chồng mình, và khi anh ta cứ quanh co mãi, cô yêu cầu anh ta cung cấp cho cô bản sao các báo cáo trong vòng 5 năm trở lại đây. Anh ta không muốn đưa cho cô, nhưng cuối cùng vẫn phải nhượng bộ khi luật sư của Margo gọi điện đến và yêu cầu anh ta giao nộp giấy tờ.

Sau đó Margo thuê một kế toán riêng để xem xét lại các báo cáo. Một điều chắc chắn là, chồng cô đã hiển nhiên không thông báo về các khoản thu nhập chung của họ, không cho cô biết về các nguồn thu nhập khác và không cung cấp thông tin gì về những khoản tiền bị mất do đầu tư vào chứng khoán. Vấn đề còn trở nên tệ hơn khi năm ngoái anh ta tuyên bố phá sản và khẳng định là không có tài sản gì để trả cho Sở Thuế vụ. Kết quả là, vì Margo vẫn còn mối liên hệ pháp luật về hôn nhân với người đàn ông này nên cô phải trả tất cả các khoản anh ta nợ chính phủ.

Đã bao nhiêu lần bạn nhận được các báo cáo thuế và chỉ ký tên vào nó mà không xem xét chúng? Nếu một ai đó ngoài bạn chuẩn bị các báo cáo, thì việc đơn giản như thêm chữ ký của bạn và gửi chúng đi sẽ tạo ra sai lầm vô cùng lớn. Bạn phải chịu trách nhiệm tài chính cho bất kỳ sai sót nào có trong bản báo cáo thuế - dù những sai sót đó được tạo ra một cách vô tình hay hữu ý.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Kiểm tra những điều cơ bản.** Bạn không phải là một chuyên gia về thuế để xem xét các bản báo cáo trước khi ký tên vào. Elaine Gregory - một cố đồng của công ty kiểm toán Gregory, Hiệp hội Filas tại Pasadena, California gợi ý những điều cơ bản cần xem xét trước khi ký vào các báo cáo:

Nếu tổng thu nhập ở bản báo cáo thuế là rất nhỏ mà bạn hoặc gia đình bạn <https://thuvienso.vn> vẫn có thể

sống tốt, hãy hỏi người làm báo cáo là tại sao lại như vậy. Có thể đó là một sai sót thực sự, hoặc cũng có thể là do có khoản thu nhập nào đó chưa được liệt kê đầy đủ.

Đọc trang một và trang hai của bản báo cáo để xem liệu bạn có thể hiểu được đến dòng cuối cùng hay không.

Đọc trang một và trang hai của bản báo cáo để xem liệu bạn có thể hiểu được đến dòng cuối cùng hay không.

Nhìn vào mục những khoản bị trừ. Nếu thấy rằng có một số tiền lớn mà bạn không nhớ được đã sử dụng vào việc gì hay những thất thoát mà bạn không nghĩ mình phải gánh chịu, thì bạn cần hỏi xem các con số đó từ đâu ra.

Kiểm tra thu nhập từ lợi tức và lãi suất đầu tư. Một lần nữa, những khoản này phải vượt qua được bài kiểm tra thông thường với bạn.

Nếu bạn hoặc bạn đời của bạn điều hành kinh doanh, hãy kiểm tra mục lợi nhuận ròng từ kinh doanh và mục những khoản thu và chi thêm để nắm rõ các khoản thu về hoặc mất đi của bạn đời.

Sai lầm 38:

Thờ ơ với những thứ không có ý định mua

Như tôi đã nói từ trước, giàu có không phải chỉ là có tiền ở ngân hàng. Nó có nghĩa là bạn được sở hữu những thứ yêu thích và được làm những việc khiến bạn thích thú nhất trong đời mà vẫn được độc lập về tài chính. Khi chúng tôi tiến hành khảo sát, một phụ nữ được hỏi về sai lầm ngớ ngẩn nhất liên quan đến tiền mà cô phạm phải, cô đã chia sẻ rằng: “Chưa bao giờ tôi học cách tận hưởng số tiền mà tôi tích lũy được. Luôn cho rằng tiền có quyền năng rất lớn và lúc nào cũng lo lắng về việc không có đủ tiền”. Bạn sẽ không thể nào mang theo tiền mãi được, vì thế hãy tự thưởng cho mình khi hoàn thành tốt việc gì đó. Khi bạn đạt được các mức chuẩn về tài chính, hãy tự thưởng bản thân.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tạo ra tài khoản tín dụng cá nhân.** Một trong những điều thú vị mà bạn có thể làm khi theo dõi nguồn tài chính của mình là giữ lại một bản ghi chép về những khoản tiền bạn tiết kiệm được nhờ tránh những khoản mua sắm bốc đồng hoặc khi mua được những món đồ với giá tốt nhất. Hãy tiếp tục làm tăng tổng số tiền tiết kiệm của bạn bằng các cách đó.
- **Chuyển tiền từ tiết kiệm sang đầu tư.** Chẳng hạn bạn đã tiết kiệm được 3.000 đô la để mua một cái máy tính mới. Qua nghiên cứu cẩn thận và so sánh giá cả, bạn thấy cái máy tính bạn muốn mua chỉ có giá 2.500 đô la, vậy số tiền còn lại bạn dành để đầu tư

vào việc khác. Bởi vì bạn chưa hề lên kế hoạch để có số tiền đó, và bạn vẫn có được cái máy tính mình muốn, nên hãy nhanh chóng để số tiền đó làm việc cho bạn.

- **Hãy thưởng cho bạn một phần số tiền tiết kiệm được khi không phải dùng nó để mua một thứ gì đó.** Hãy nói rằng bạn thật sự giỏi vì giữa rất nhiều thứ khác bạn lựa chọn mua đôi giày trong chương trình giảm giá của Nordstrom, mua được chiếc xe Toyota Avalon được trang bị đầy đủ thay vì rinh về chiếc Lexus sang trọng hơn, và bạn chọn nấu ăn tại nhà thay vì gọi thức ăn bên ngoài hoặc đến ăn tại nhà hàng bạn yêu thích nhất mỗi tuần. Vậy là trong vòng sáu tháng trở lại đây, bạn đã tiết kiệm được 6.500 đô la. Hãy ăn mừng thành công đó. Bạn có thể đầu tư 6.000 đô từ khoản tiết kiệm đó và giành 500 đô còn lại để thưởng cho mình một chuyến mua sắm hoặc vui chơi.

Chương sáu:

Tiết kiệm và đầu tư cho sự thịnh vượng trong tương lai

Và vấn đề chính là, nếu bạn không mạo hiểm bất cứ điều gì, bạn lại có nguy cơ mất nhiều hơn.

Erica Jong

Nếu như đa số phụ nữ khi đã sống được nửa cuộc đời có chung một sự hối tiếc liên quan đến tài chính, thì đó chính là việc họ không bắt đầu tiết kiệm từ sớm. Cũng giống như tất cả những sai lầm được đề cập trong cuốn sách này, nguyên nhân có thể khác nhau với từng phụ nữ. Nhưng lý do phổ biến nhất là việc suy nghĩ ai đó sẽ chăm sóc cho họ sau này, họ sống hài lòng với thực tại mà không lo nghĩ về tương lai và không qua tâm đến việc quản lý tiền bạc. Bỏ qua vấn đề tuổi tác, hiện không có gì quan trọng hơn việc bắt đầu hoặc tiếp tục tích lũy và phát triển sự thịnh vượng của bạn. Nhưng nếu bạn còn trẻ và mới chỉ khởi động quá trình đó thì bạn hãy coi những chia sẻ của bậc đàn chị đi trước là bài học kinh nghiệm.

Tương tự, dù bạn thuộc nhóm người có thu nhập thấp hay cao thì cũng không phải là vấn đề. Phụ nữ thuộc cả hai nhóm này luôn tìm được lý do bào chữa cho việc không tiết kiệm hay đầu tư cho tương lai. Về lý thuyết, phụ nữ thuộc nhóm có thu nhập cao hơn sẽ có nhiều tiền để tiết kiệm hơn, nhưng những phụ nữ này vẫn có thể vô tình sử dụng gần hết số tiền mình kiếm được.

Ngược lại, tiết kiệm và đầu tư có thể là việc khó khăn hơn đối với những phụ nữ thuộc nhóm thu nhập thấp. Những người phụ nữ này vẫn phải chi trả cho những khoản phí liên quan đến việc nuôi con (quần áo, trường học, quà tặng...) nên họ chỉ còn lại rất ít tiền tiết kiệm. Nhưng đây cũng không phải là lý do để bạn không thể tiết kiệm. Chúng ta đều đã được nghe những câu chuyện về những người phụ nữ cả đời làm công việc có thu nhập thấp nhưng vẫn tích lũy đủ tài sản để quyên góp cho các trường đại học hoặc các tổ chức từ thiện.

Không phải số tiền thực tế mà bạn kiếm được quyết định bạn có giàu hay không, mà điều quyết định chính là bạn làm gì với chúng. Nó cũng không phụ thuộc vào việc bạn có rất nhiều tiền để tiết kiệm, vì ít tiền nhưng tích lũy lâu dài thì bạn cũng sẽ có được khoản tiền lớn hơn. Đó là lý do vì sao có câu nói “bạn tiết kiệm một xu, bạn cũng sẽ kiếm được một xu”. Tiết kiệm và đầu tư là việc làm rất cần thiết để tạo ra nguồn của cải đủ sống cuộc sống như bạn mong muốn. Rất ít người trong chúng ta có thể dự đoán được điều gì sẽ đến trong tương lai, nhưng việc tiết kiệm và đầu tư sẽ đảm bảo cho chúng ta được sống cuộc sống mà chúng ta muốn trong tương lai. Hãy cùng xem xét lại cách chúng ta đang sử dụng đồng tiền của mình như thế nào.

Sai lầm 39:

Không có những khoản đầu tư mang tên bạn

Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao đàn ông thường là người yêu cầu người bạn đời của họ để họ đứng tên trên các tài sản và những khoản đầu tư khác hay không? Tệ hơn là, khi bạn suy nghĩ theo cách của một “cô gái”, bạn sẽ mù quáng đi theo hướng đó. Đến thời điểm cần thiết, bạn có thể nghĩ *tại sao lại không nhỉ? Mình yêu và tin tưởng người này mà*. Bạn có thể nhận ra rằng việc đồng ý dễ hơn nhiều so với việc nghi ngờ. Hoặc bạn có thể “bị làm” cho tin tưởng rằng ai đó sẵn sàng gánh vác và giải quyết tất cả những vấn đề này cho bạn. Sự thực là, chẳng có một lý do hợp lý nào khi để một mình đối tác của bạn đứng tên cho những khoản tiền hoặc tài sản chung của cả hai người. Làm như vậy sẽ tạo điều kiện cho một người được nhận tất cả các lợi ích - hoặc có trách nhiệm pháp lý đối với tất cả những thứ liên quan đến các khoản đầu tư.

Trường hợp của Rita rất tội nghiệp vì không chỉ liên quan đến sự mất đi người thân mà còn là một vụ lừa đảo. Rita và Al kết hôn được gần sáu năm thì Al đề nghị chuyển toàn bộ tài sản của họ sang tên anh ta để anh ta có thể quản lý chúng dễ dàng hơn. Công việc của Rita đòi hỏi cô phải đi công tác rất nhiều, trong khi Al - một người thất nghiệp đã lâu - lại thấy rất khó khăn khi cần lấy chữ ký và sự thông qua của cô cho những giao dịch tài chính mà anh ta đang đảm nhiệm. Mặc dù cô là người kiếm tiền chính trong gia đình và đóng góp nhiều hơn vào tài sản chung nhưng cô sẵn sàng chấp nhận yêu cầu của Al. Suy cho cùng thì cô rất tin tưởng Al, cô yêu anh ta và cô tin rằng anh ta luôn dành sự quan tâm chân thành cho cô và hai đứa con. Cô cũng thấy có chút băn khoăn nhưng chỉ là thoáng qua khi chồng yêu cầu như vậy.

Khi cuộc hôn nhân của họ bước sang năm thứ tám, Al nói muốn li hôn. Rita không thể tin được điều này. Cô luôn nghĩ rằng họ sống với nhau rất hạnh phúc, và họ rất hiếm khi cãi nhau. Có chăng chỉ là những lúc thăng trầm bình thường như tất cả các cuộc hôn nhân khác đều gặp phải.

Theo cô thì không có gì là họ không thể giải quyết được cả. Nhưng Al vẫn quyết tâm li dị. Khi Rita vượt qua được cú sốc tâm lý vì chỉ còn một mình với hai đứa con, cô bắt đầu nghiên cứu về thủ tục và thông tin li dị. Lúc này cô mới nhận ra là ngoài vấn đề nuôi con thì vợ chồng cô không có gì để bàn cãi. Cô không có bất kỳ tài sản nào mang tên mình, và Al thì chẳng có ý định phân chia tài sản cho công bằng. Anh ta vin vào thực tế là Rita không có tiền và cũng không có nhà để giành lấy quyền nuôi hai đứa trẻ.

Một trường hợp khác, Harriet là một cô dâu trẻ khi hai vợ chồng mua một căn hộ có hai tầng. Chồng cô đề nghị để mẹ của anh ta đứng tên ngôi nhà nhằm thuận tiện cho việc đóng thuế. Vốn là người ngây thơ và cả tin, Harriet đồng ý. Trong vài năm tiếp theo, họ tiếp tục tích lũy được một số tài sản kha khá. Harriet là y tá, còn chồng cô quản lý bất động sản và các khoản đầu tư khác của gia đình. Mỗi lần họ mua một ngôi nhà hoặc căn hộ, chúng đều được lấy tên của mẹ anh ta làm tên chủ sở hữu. Tôi chắc là bạn có thể đoán được kết cục của câu chuyện này. Họ li hôn, và bởi vì khoản tiết kiệm chung của họ rất ít mà lại không có tài

sản nào đứng tên Harriet cả, kết cục là cô hầu như chẳng nhận được gì còn anh ta thì nắm giữ tất cả các bất động sản.

Có thể bạn nghĩ những trường hợp như thế này không phổ biến. Phụ nữ muốn tin rằng hoàng tử đẹp trai của họ sẽ chăm sóc họ nhưng theo Barbara Stanny đã nhận định: *Chàng hoàng tử đẹp trai sẽ không xuất hiện*. Tôi xin nhắc lại lần nữa: *Không ai có thể chăm sóc bạn tốt hơn chính bạn được*.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Có một tài khoản ngân hàng và một thẻ tín dụng mang tên mình.** Mỗi phụ nữ nên có tiền cho riêng mình. Càng ngày càng có nhiều cặp đôi đi theo hướng này. Điều này không có nghĩa là dành từng xu bạn kiếm được để vào tài khoản của riêng mình hay là để tất cả các khoản đầu tư thuộc sở hữu của cá nhân một người. Nó có nghĩa là không có lý nào mà bạn không có ít nhất một tài khoản và một thẻ tín dụng thuộc sở hữu của bạn cùng với một tài khoản chung để chi trả cho những chi phí trong gia đình. Điều này không chỉ thể hiện sự thận trọng mà còn cho phép bạn tạo lập một tài khoản mang tên mình trong trường hợp một ngày nào đó bạn sẽ cần đến.
- **Đừng bao giờ để những tài sản hoặc các khoản đầu tư chung mang tên của ai khác ngoài tên của cả hai người.** Ngay cả khi người bạn đời của bạn đưa ra hàng ngàn lý do hợp lý để giải thích tại sao cần phải làm khác đi, thì những nguy cơ bao gồm cái chết hoặc sự li dị còn nặng hơn nhiều so với bất kỳ lợi ích tiềm tàng nào.
- **Khi mối quan hệ gặp trục trặc, đừng thỏa hiệp một mình.** Dù cuộc li hôn có vẻ thân thiện đến mức nào thì có bất kỳ câu hỏi gì liên quan đến những tài sản chung, bạn cũng nên tham khảo một luật sư giỏi hoặc một người hòa giải. Những cảm xúc thường xuất hiện vào những thời điểm như thế này sẽ ngăn bạn trở thành người biện hộ tốt cho chính mình. Đừng cố gắng làm gì!

Sai lầm 40:

Quản lý những tài sản tích lũy được không đúng cách

Trang web Horsemouth.com - một website giúp xây dựng hình ảnh cho những nhà tư vấn tài chính - đã dự đoán rằng trong khoảng hơn 30 năm tới, phụ nữ sẽ là người thừa hưởng khoản tài sản từ 42 đến 100 tỷ tỷ đô. Đó là khoản thừa kế lớn nhất trong lịch sử. Nếu bạn được thừa kế 500 đô la hoặc 5 triệu đô, hoặc nếu bạn nhận được một nửa tài sản của gia đình sau khi li hôn thì điều đó cũng không vấn đề gì. Đó là tiền của bạn và số tiền đó nên được đầu tư một cách thông minh. Có rất nhiều phương pháp sai lầm mà phụ nữ đã sử dụng để quản lý tài sản được thừa kế:

- Để tiền thừa kế vào một tài khoản chung.

- Chi ra một khoản tiền lớn ngoài kế hoạch cho hoạt động từ thiện.
- Cho bạn bè và người thân vay.
- Xoa dịu nỗi đau mất mát (cái chết của người thân hoặc li hôn) bằng cách tiêu thật nhiều tiền.

Những chuyên gia tư vấn tài chính mà tôi trò chuyện đã kể những câu chuyện kinh khủng về những người phụ nữ đánh đổi may mắn của mình cho những khoản chi tiêu phù phiếm, mua những ngôi nhà vượt xa nhu cầu của họ hay phung phí vào những đứa trẻ luôn coi họ như một bà mẹ ngân hàng. Tài sản tích lũy được nếu được đầu tư một cách thông minh sẽ góp phần giúp bạn trở nên độc lập về tài chính. Đừng làm gì ngớ ngẩn với những tài sản của mình. Bạn không cần phải đối xử tốt với những người muốn lợi dụng bạn khi bạn có tiền. Quan trọng hơn là, bạn không cần phải có cảm giác tội lỗi khi nhận được tiền. Việc tiêu tiền sẽ không làm bạn thấy thoải mái hơn được. Và bạn hoàn toàn không nên hoang phí nó, bởi vì nếu mất đi bạn sẽ chỉ cảm thấy tồi tệ hơn mà thôi.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Chỉ dành một phần tài sản tích lũy được cho bất cứ thứ gì bạn muốn.** Bạn có thể bỏ ra một khoản tiền cho bản thân mình, dùng nó để làm việc có ích hoặc chia nó cho các con của bạn. Phần còn lại thì bạn nên sử dụng vào việc đầu tư.
- **Chuyển tài sản tích lũy được vào một danh mục các khoản đầu tư tiết kiệm.** Đừng giữ tiền trong tài khoản của bạn vì bạn sẽ rất dễ tiêu mất. Thay vào đó, hãy đầu tư nó theo một chiến lược chắc chắn. Nếu thấy cần thiết, bạn hãy thuê một chuyên gia tài chính giúp bạn phát triển chiến lược này.
- **Lên kế hoạch cho hoạt động từ thiện.** Anne Etheridge, Giám đốc điều hành của Norton Family Foundation ở Santa Monica, California rất năng nổ trong việc đào tạo phụ nữ về vấn đề tài sản tích lũy được. Dưới đây là những gợi ý của cô khi nói về vấn đề chi tiền cho hoạt động từ thiện:

Lên kế hoạch cho quỹ từ thiện của bạn trong năm. Kế hoạch này sẽ chỉ ra bạn nên chi bao nhiêu tiền trong tháng hay cho tiền vào quỹ hoạt động từ thiện nào. Có lẽ bạn sẵn sàng chi tiền cho các vấn đề liên quan đến sức khỏe, nhưng với nghệ thuật thì không nên. Nếu bạn không lên kế hoạch trước, cuối cùng bạn sẽ tiêu tiền vào những tổ chức mà bạn không thực sự muốn gây quỹ.

Tập trung chú ý tới “những khoản tiền bốc đồng”. Có thể có lý do biện hộ cho những thứ mang tính chất tự động, vì thế hãy dành một khoảng trống cho những việc có thể xảy đến ngoài ngân quỹ của bạn.

Sai lầm 41:

Không dám chấp nhận rủi ro

Hãng bảo hiểm Prudential đã tiến hành một nghiên cứu về sự khác biệt trong cách đầu tư tiền bạc giữa đàn ông và phụ nữ. Họ xếp các nhà đầu tư vào một trong ba nhóm: nhóm hành động, nhóm thỏa mãn và nhóm cẩn trọng. Không có gì đáng ngạc nhiên khi có nhiều đàn ông thuộc vào nhóm hành động còn phụ nữ chủ yếu xếp vào hai nhóm còn lại. Dù phụ nữ càng ngày càng nắm quyền chủ động hơn về mặt tài chính, nhưng các nghiên cứu đều chỉ ra rằng họ bảo thủ hơn đàn ông và kém nhạy bén hơn trong việc chấp nhận những rủi ro.

Dưới đây là một vài ví dụ mà chúng tôi nghe được:

Tôi chưa bao giờ nhận thức được đầy đủ rằng (a) để kiếm ra tiền thì bạn phải tiêu tiền và (b) bạn có thể yêu thích tiền. Tôi đã làm việc từ năm 13 tuổi và cũng đã tích lũy được một số tiền đáng kể từ thu nhập của mình. Tôi thấy hài lòng - có lẽ là rất hài lòng khi biết rằng mình có một khoản tiết kiệm, nhưng tôi đã không tìm cách làm cho nó tăng lên.

Tôi rất sợ đầu tư vào bất động sản. Tôi luôn lo lắng rằng ngay khi tôi mới bắt đầu đầu tư, thị trường sẽ sụp đổ.

Tôi chưa bao giờ đón nhận đủ rủi ro liên quan đến tiền. Tôi luôn mang trong đầu một quan niệm sai lầm rằng nếu tôi làm mất hết tiền, tôi sẽ không bao giờ có thể sống được hoặc là tôi sẽ phải từ bỏ ngôi nhà của mình (nơi mà tôi đã gắn bó từ bé).

Mỗi vụ đầu tư đều có mức độ rủi ro nhất định. Đó là lý do tại sao bạn luôn nhìn thấy hoặc nghe thấy những lời từ chối từ các công ty đầu tư với lời cảnh báo “những kết quả này không thể dự đoán được”. Nói một cách khác, không có can đảm thì không có chiến thắng. Bảng biểu dưới đây chỉ ra rằng đàn ông có xu hướng chắc chắn hơn trong việc chấp nhận rủi ro với hy vọng chuyển chúng thành lợi nhuận. Điều này không có nghĩa là bạn phải thực hiện ngay các cuộc đầu tư ngớ ngẩn hay mạo hiểm. Nó có nghĩa là đã có lúc bạn khởi động và giờ chính là thời điểm tốt nhất để tìm ra một nhà tư vấn đáng tin cậy và có tinh thần hợp tác.

PHỤ NỮ, ĐÀN ÔNG và RỦI RO

Sẵn sàng chấp nhận rủi ro lớn để thu được lợi nhuận lớn
Đàn ông 11%
Phụ nữ 6%

Sẵn sàng chấp nhận rủi ro trên trung bình

để thu được lợi nhuận trên trung bình

Đàn ông 30%

Phụ nữ 19%

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Thực hiện từng bước nhỏ.** Nếu bạn là một nhà đầu tư mới, bạn không nên đầu tư toàn bộ số tiền mình có ngay một lúc. Hãy khởi động bằng cách chuyển một phần hợp lý trong tài khoản ngân hàng với 2% lãi suất sang quỹ tín dụng ít rủi ro (hoặc rủi ro thấp) hay các khoản đầu tư khác. Tất nhiên là bạn phải tìm hiểu kỹ trước khi chọn phương án hành động này, vì dù số tiền có nhỏ đến mức nào thì bạn cũng muốn hạn chế những rủi ro.
- **Trang bị kiến thức.** Tôi đã đề nghị Katherine Wimmer - Chủ tịch Tập đoàn Wimmer ở Pasadena, California (công ty tư vấn đầu tư) đưa ra một vài bí quyết giúp bạn thoải mái hơn để chấp nhận những rủi ro trong đầu tư. Cô ấy đã giúp các khách hàng của mình “làm rõ quy trình” bằng cách hướng họ tới những địa chỉ đào tạo. Những gợi ý của Katherine là:

Tham gia một câu lạc bộ đầu tư. Học hỏi từ những thành viên khác, phát triển kỹ năng, kiến thức cho mình.

Tham gia hội liên hiệp những nhà đầu tư trong nước.

Tham gia liên hiệp các nhà đầu tư cá nhân.

Đọc các tạp chí về tài chính, đầu tư.

Tận dụng những thông tin miễn phí của các sàn giao dịch chứng khoán.

Sai lầm 42:

Bạn nghĩ rằng mình không đủ tiền đầu tư để tạo nên sự khác biệt

Từ Jakarta (Indonesia) cho tới Juneau (Alaska, Mỹ), khi phụ nữ thảo luận về những sai lầm liên quan đến tiền, họ luôn đề cập đến lối suy nghĩ rằng số tiền họ dùng để đầu tư không thể đưa họ đến con đường thịnh vượng được. Có ai đó nên nói điều này với C. J. Walker - nữ triệu phú đầu tiên tại Mỹ. Bà là người Mỹ gốc Phi sinh ra tại Louisiana năm 1867 ngay sau cuộc giải phóng nô lệ. Bà bắt đầu bằng việc kiếm từng xu mỗi ngày nhờ công việc giặt là. Với quyết định sáng suốt và những kiến thức kinh doanh tự học được, bà áp dụng nó thành công vào vận may mà bà luôn hào phóng chia sẻ với người khác. Năm 1912, bảy năm trước khi bà qua đời ở tuổi 51, bà đã chia sẻ điều này tại Đại hội Liên đoàn Kinh tế Quốc gia của người da màu:

Tôi là một phụ nữ đến từ vùng đất phía Nam với những cánh đồng trồng bông bất tận. Đó là nơi tôi được nghe quảng cáo về máy giặt. Là nơi tôi được giới thiệu về những đồ dùng làm bếp. Và cũng chính từ đây tôi bắt đầu kinh doanh những sản phẩm làm tóc và chăm sóc tóc... Tôi đã xây dựng nhà máy của riêng mình trên chính mảnh đất của mình.

Suy nghĩ rằng bạn không đủ khả năng tạo nên sự khác biệt không chỉ rất đáng cười mà còn rất nguy hiểm. Thái độ đó dễ đẩy bạn vào tình huống bế tắc. Khi bạn tin rằng bạn không có đủ tiền để đầu tư, bạn không đầu tư và chắc chắn vẫn sẽ bị phụ thuộc về tài chính.

Linda Stern, phóng viên phụ trách mục đầu tư của báo *Newsweek*, đã chỉ ra rằng một khoản đầu tư nhỏ trị giá 50 đô la hàng tháng (chưa đầy 13 đô la một tuần và 2 đô la một ngày) có thể mang lại 10.600 đô la trong vòng mười năm theo mức 10,4% thu nhập từ thị trường chứng khoán. Hãy suy nghĩ về điều này. 50 đô hàng tháng chỉ là khoản tiền bạn trả cho ly cafe buổi sáng ở Starbucks. Một bữa ăn tối ở một nhà hàng khá khá cũng có giá hơn 50 đô. Với đa số phụ nữ, kiếm được 50 đô một tháng không phải là việc khó và cũng không có trở ngại nào. Tuy nhiên, nó lại cần một sự chuyển đổi từ suy nghĩ “nếu tôi không có khoảng 1.000 đô hoặc hơn thế để đầu tư, thì tình hình sẽ chẳng có khác biệt gì” sang suy nghĩ “mọi thứ dù nhỏ cũng có giá trị”.

Đầu tư thường xuyên sẽ giúp bạn tối ưu hóa khái niệm được gọi là *bình quân giá chi phí đô la*. Đây chính là cách nó hoạt động. Nếu bạn đợi đến khi tiết kiệm được 1.000 đô la mới mua chứng khoán thì bạn có thể có được giá trị cao hoặc giá trị thấp. Nhưng nếu bạn đầu tư một khoản nhỏ hơn với một lượng tiền cố định mỗi tháng, bạn có thể tận dụng được sự lên xuống của thị trường, và chung quy lại sẽ có hiệu quả hơn so với những khoản đầu tư lớn.

Nếu bạn thuộc kiểu người không kiên nhẫn với những công việc tốn quá nhiều thời gian và không phù hợp với tình huống khẩn cấp, thì việc đầu tư nhỏ lẻ sẽ là một việc khó khăn đối với bạn. Đầu tư nhỏ lẻ hàng tháng giống như bạn đang gieo hạt hơn là trồng những cây vào đúng dịp chúng nở hoa. Nó cũng không thể nào có hiệu quả lớn ngay tức thì được.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Cam kết tự động chuyển 50 đô la mỗi tháng từ tài khoản tiết kiệm hoặc tài khoản séc sang quỹ tín dụng.** Tôi đặc biệt gợi ý bạn nên chuyển số tiền đó sang quỹ tín dụng. Chuyển tiền từ tài khoản séc sang tài khoản tiết kiệm không phải là một ý tưởng tồi, nhưng lãi suất từ tài khoản này thấp nên bạn sẽ không thu được lời nhiều. Quá trình chuyển đổi tự động này là một cách chắc chắn để bạn đạt được mục tiêu. Hãy tin tôi đi, bạn thậm chí sẽ không thêm chú ý đến khoản tiền mất đi từ tài khoản của mình.
- **Tăng dần khoản đầu tư lên đến 100 đô la hoặc hơn thế mỗi tháng.** Khi bạn đã tạo được thói quen đầu tư và tận mắt thấy tài khoản của mình tăng lên, việc bắt đầu đầu tư với số tiền lớn dần cũng sẽ trở nên dễ dàng hơn. Khi thấy số tiền của mình tăng lên,

bạn sẽ thấy đó là một sự hấp dẫn mà bạn không muốn bỏ qua trong cuộc sống - tôi biết rõ điều này vì đây cũng chính là lý do khiến tôi hình thành thói quen và niềm say mê đầu tư.

- **Gieo trồng một vài loại hạt giống.** Tôi khuyên bạn nên chăm chút khu vườn của mình hoặc mua một cái máy trồng cây và bắt đầu gieo hạt! Để học được tính kiên trì, không có cách nào tốt hơn việc tu dưỡng từ quá trình gieo hạt.

Sai lầm 43:

Lấn lộn giữa cảm xúc và đầu tư

S o với đàn ông, phụ nữ có xu hướng gắn cảm xúc vào các vụ đầu tư nhiều hơn. Những cảm xúc này xuất phát từ nhiều nguồn khác nhau như: một khoảng thời gian đáng nhớ khi thực hiện một vụ đầu tư, người giới thiệu vụ đầu tư, việc có được khoản đầu tư nhờ thừa kế, hay một mối quan hệ cá nhân với một công ty đại diện cho các danh mục đầu tư. Phụ nữ thường gắn tình cảm vào các vụ đầu tư như thể đó là một sợi dây liên hệ, gắn kết họ với người khác, với thời gian và với thực tại.

Một số phụ nữ được thừa hưởng số cổ phiếu, những khoản quỹ hoặc những khoản đầu tư từ danh mục tài sản của người thân quá cố. Nhiều phụ nữ có xu hướng coi những thứ trên là các khoản đầu tư được thừa kế và thường lưỡng lự khi đón nhận nó. Đôi lúc, họ tin người để lại tài sản cho họ phải biết chắc là cô ta hay anh ta đang làm gì, bởi vậy họ cứ để nguyên chúng như thể đó là lựa chọn khôn ngoan nhất. Đôi lúc họ giữ nguyên các khoản đầu tư vì những lý do thuộc về tình cảm.

Những cảm xúc ở đây không chỉ liên quan đến sự ra đi của một người thân yêu mà nó còn bao gồm quan hệ của chính bạn đối với công ty đầu tư. Ví dụ như trường hợp của Virginia. Năm 1998, khi bà nghỉ hưu sau một thời gian dài làm việc và thành đạt tại Công ty General Electric, bà sử dụng phần lớn tài khoản hưu trí của mình để mua cổ phiếu của công ty này. Bà đã mua với giá 55 đô la một cổ phiếu, và chỉ trong vòng một năm nó lên tới mức gần 60 đô la. Và năm sau đó nó đã giảm xuống chỉ còn hơn 20 đô la, bởi vậy bà đã bị mất đi hơn một nửa tiền đầu tư. Vì đây là số tiền bà dựa vào để sống “những năm tháng hoàng kim”, bà đã phải xem xét lại kế hoạch và ngân quỹ của mình để phù hợp với danh mục đầu tư đã bị giảm đáng kể.

Việc duy trì các vụ đầu tư chỉ đơn thuần là lý do tình cảm có thể khiến bạn tổn hại rất lớn - tốt nhất là không nên tập trung tất cả tài sản của mình vào một nơi. Tuy nhiên, trước khi bạn quyết định tham gia vào việc bán đi các tài sản thuộc sở hữu của mình, hãy bàn bạc với một nhà tư vấn đầu tư đáng tin cậy. Nhà tư vấn có thể giúp bạn đưa ra các quyết định phù hợp với tình hình tài chính của bạn và nhận diện bất cứ tác động tiềm ẩn nào có thể có liên quan đến vấn đề thuế.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tránh lối suy nghĩ “tất cả hoặc không gì cả”.** Nếu bạn nhận thấy một vụ đầu tư theo cảm tính bắt đầu đi xuống, đừng có cảm giác như thể bạn phải bán hết chúng đi. Sau khi tham khảo từ nhóm đầu tư, bạn hãy cân nhắc về việc chia nhỏ các khoản đầu tư để bán. Việc này sẽ giúp bạn vẫn giữ được các khoản đầu tư mà không bị mất đi phần lớn số cổ phần của bạn.
- **Coi số tiền tích lũy được là vật sở hữu.** Dù đó là tiền có được từ thừa kế hay tiền nghỉ hưu, bạn hãy tách bản thân mình ra khỏi những cảm xúc về nó. Chính xác thì nó đúng là cách để bạn liên hệ với cuộc sống hoặc nhớ về người thân yêu đã khuất, nhưng nó cũng chính là tương lai của bạn. Bạn có thể không cần làm gì với số tiền đó ngay sau sự mất mát (nghỉ hưu cũng được coi là sự mất mát), nhưng hãy tiếp cận tài sản thừa kế theo cách khách quan, hợp lý và thực tế. Vì bản thân bạn (hoặc vì số tiền cô ta hay anh ta vất vả kiếm được), người thân của bạn sẽ không muốn bạn mất đi khả năng tài chính trong tương lai.
- **Thường xuyên theo dõi khoản đầu tư của bạn.** “Xa mặt cách lòng” không phải là cách quản lý các vụ đầu tư của bạn. Có thể bạn thấy khó khăn khi thường xuyên kiểm tra các khoản đầu tư này vì nó gợi cho bạn nhớ về người thân, nhưng việc lẩn tránh nó chỉ khiến cho tương lai của bạn tồi tệ hơn mà thôi. Nếu bạn hoàn toàn không thể có cái nhìn khách quan về một tài sản kế thừa, hãy giao cho một nhà tư vấn tài chính đáng tin cậy quản lý số tiền đó cho bạn.
- **Làm tài sản tích lũy được phong phú hơn.** Thay vì cứ giữ tất cả các tài sản ở một nơi, hãy chọn một tài sản bất kỳ và chia chúng ra thành những khoản đầu tư nhỏ hơn. Mỗi một khoản đầu tư không nên vượt quá 10% số tài sản của bạn. Dù không tránh khỏi những ảnh hưởng liên quan đến thuế, nhưng bạn vẫn được hưởng lợi ích lâu dài từ việc đa dạng hóa này. Một nhà tư vấn tài chính có thể giúp bạn đưa ra quyết định hợp lý về những thứ có thể bán đi, chính sách thuế và liệu việc từ bỏ tình trạng tài chính hiện tại có phải là một hành động khôn ngoan hay không.

Sai lầm 44:

Hoãn kế hoạch mua nhà

Walter Molony, Phát ngôn viên của Hiệp hội Bất động sản Hoa Kỳ (National Association Realtors) đã nói rằng: “Những người chủ sở hữu nhà về cơ bản thường có giá trị ròng cao hơn những người đi thuê nhà”. Và tôi cũng bổ sung thêm vào điều đó, *nếu như bạn đang phải trả tiền thuê nhà, bạn sẽ không bao giờ giàu lên được.* Đúng là tôi hiểu rằng phụ nữ không kiếm được nhiều tiền, bởi vậy họ sẽ gặp khó khăn trong việc mua nhà. Tôi cũng hiểu rằng chúng ta thường mơ về ngôi nhà đầu tiên chính là ngôi nhà mà các đức ông chồng sẽ dẫn chúng ta bước qua ngưỡng cửa. Với mức giá ngày càng tăng trên thị trường bất động sản, tôi cũng biết rõ việc phải một mình gánh trách nhiệm chi trả món nợ hàng trăm nghìn đô la là rất đáng sợ. Tuy nhiên, không có lý do nào trong các lý do trên đủ thuyết phục để trì hoãn những lợi nhuận có được từ việc sở hữu một ngôi nhà.

Tôi nhớ là mình đã tự mua nhà vào năm 1979 khi vẫn còn là phụ nữ độc thân. Giá nhà lúc đó là 74.000 đô la và lãi suất là 16%. Cộng thêm thuế và nợ thì tôi phải trả hơn 1.300 đô mỗi tháng. Tôi có sợ không ư? Bạn chắc chắn đã đoán được. Nhưng một năm sau, tôi bán nó với giá 100.000 đô la và mua một ngôi nhà mà tôi thích hơn trị giá 119.000 đô la, niềm vui sướng đã thay thế nỗi sợ hãi. Mười năm sau, tôi lại bán nhà với giá hơn 200.000 đô la. Qua nhiều năm tôi vẫn tiếp tục làm việc này và giờ thì tôi đang sở hữu một ngôi nhà nửa triệu đô - tất cả đều là nhờ tôi đã mua ngôi nhà nhỏ lúc ban đầu.

Số liệu điều tra về dân số ở Mỹ chỉ ra rằng năm 2001, gần một phần ba số nhà được mua bởi những người chưa kết hôn. Ấn tượng hơn nữa là, 18% trong số đó là phụ nữ độc thân và 9% là đàn ông độc thân.

Chuyên gia về tài chính Jean Chatzky khuyến khích phụ nữ hãy coi việc mua nhà giống như một tài khoản tiết kiệm. Đó là một cách tiết kiệm hiệu quả. Trong lịch sử, giá trị bất động sản luôn duy trì và tăng trưởng. Chatzky nói trên chương trình Today: “Bạn có thể sợ hãi, nhưng bạn sẽ quản lý được.”

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Ngay cả khi chưa sẵn sàng mua nhà, bạn vẫn nên tham khảo giá cả!** Cheryl Bouchard, chuyên gia môi giới bất động sản thuộc công ty bất động sản William Pitt - một công ty rất có uy tín có trụ sở tại Connecticut - đã khuyên rằng bạn nên trang bị cho mình kiến thức về thị trường nhà đất để khi nào bạn sẵn sàng mua nhà, bạn sẽ biết địa chỉ đáng tin cậy để tìm đến, biết mình muốn gì ở một ngôi nhà và những nội dung khác liên quan đến việc trở thành chủ sở hữu. Cô cũng cung cấp thêm một vài bí quyết nữa:

Học về những lựa chọn tài chính. Có được cách thức mua nhà với giá tốt nhất.

Giữ cho tỷ số giữa thu nhập và nợ ở mức thấp. Ngay cả khi bạn có một số liệu hợp lý trong thẻ tín dụng, người cho vay vẫn sẽ chú ý vào các khoản nợ hiện tại của bạn.

Cân nhắc về việc lựa chọn một người ở cùng nhà. Bạn có thể chia đôi khoản tiền nhà mà vẫn có được quyền sở hữu.

Đừng mong chờ một hoàng tử đẹp trai sẽ mua một căn nhà với hàng rào trắng bao quanh cho bạn - hãy tự mình mua nó.

- **Đừng quá lo lắng.** Tôi đã học được kinh nghiệm rằng có thể vay một khoản vượt quá giới hạn chi trả của mình nhưng vẫn nằm trong phạm vi mà tôi có thể trả lãi được. Suy nghĩ kỹ trước khi bạn định mua thêm một đôi giày nữa không phải là một điều xấu. Trong vòng một hoặc hai năm sau, bạn sẽ tự hỏi vì sao lúc đầu mình lại lo lắng như thế.
- **Đề nghị bạn bè giới thiệu cho một văn phòng bất động sản.** Tin tưởng và thoải mái với một người môi giới bất động sản là điều quan trọng trong tiến trình công việc.

Khi tôi mua ngôi nhà gần đây nhất, tôi đã phỏng vấn một vài người và thành lập một đội mà tôi thực sự ưng ý. Tôi nói trước với họ là tôi không hề vội vàng, bởi vì tìm một ngôi nhà phù hợp còn quan trọng hơn nhiều so với việc tìm mua thật nhanh. Thậm chí tôi còn quy định rằng tôi muốn họ chỉ gửi cho tôi danh sách những địa chỉ trong khu vực địa lý mà tôi thích và trong khoảng giá mà tôi đưa ra. Mục đích là để tôi có thể lái xe đến đó đầu tiên, và nếu tôi muốn xem xét bên trong, tôi có thể yêu cầu họ sắp xếp thời gian. Tôi biết là trong máy tính có những hệ thống cho phép họ thực hiện việc này một cách tự động, nên bất cứ khi nào có một ngôi nhà đáp ứng được tiêu chuẩn của tôi, người ta sẽ thấy dễ chịu còn tôi có thể đến xem nhà vào thời gian rảnh.

- **Đừng cho rằng ngôi nhà đầu tiên của bạn phải là ngôi nhà cuối cùng.** Điều này sẽ tạo ra nhiều áp lực cho việc mua bán. Bouchard nhắc nhở những người phụ nữ về quy tắc quan trọng nhất của việc lựa chọn nhà đất: địa điểm, địa điểm và địa điểm. Việc cần làm là chỉ thỉnh thoảng tham gia vào thị trường ở thời điểm hợp lý khi có một ngôi nhà bạn thích nhưng chưa thực sự say mê. Yêu cầu một người sửa chữa có thể là một thỏa thuận rất tốt cho bạn, đặc biệt là nếu bạn có thể tự làm công việc thiết kế lại hoặc những công việc sửa chữa cần thiết.

Sai lầm 45:

Tiết kiệm thay vì đầu tư

Một ngày sau khi ăn xong bữa sáng và hoàn thành một chương trình truyền hình, tôi đã hỏi người xuất bản cuốn sách của mình rằng điều gì là trở ngại lớn nhất trong quá trình trở nên giàu có của bản thân cô. Cô ấy suy nghĩ một lúc rồi trả lời: “Tôi lo sợ là tôi sẽ làm mất hết số tiền mà tôi mới gửi vào tài khoản tiết kiệm có sinh lãi”. Không phải chỉ có mình cô ấy lo sợ như thế. Một số phụ nữ mà tôi trò chuyện cũng chia sẻ điều tương tự. Đôi lúc họ không đầu tư vì họ đã từng bị cháy túi trong quá khứ. Những người khác lại không cảm thấy mình có đủ kiến thức để đầu tư một cách thông minh. Dù là lý do gì thì việc giữ tiền trong tài khoản tiết kiệm sinh lãi có thể an toàn nhưng không phải cách làm khôn ngoan.

Elizabeth Hole - Phó giám đốc marketing của Quỹ tín dụng Trimark đã phát biểu trong một lần trả lời phỏng vấn: “Điểm mấu chốt là phải hiểu được sự khác biệt giữa tiết kiệm và đầu tư. Tiết kiệm là tích lũy tiền trong khi đầu tư là quá trình bắt tiền làm việc và sinh ra tiền. Tiết kiệm có thể thu về khoản lãi cố định, nhưng đầu tư lại có tiềm năng làm cho số tiền đó tăng lên”.

Sự đa dạng hóa là khía cạnh quan trọng ảnh hưởng đến đầu tư. Bạn chắc chắn đã được nghe lời khuyên “đừng giữ khư khư tiền của bạn ở một nơi”. Và bạn cũng có thể được nghe câu “hãy làm cho tiền của bạn sinh sôi nảy nở”. Sự đa dạng hóa là một trong những cách tuyệt vời nhất để thực hiện hai lời khuyên trên và cùng lúc cũng giảm thiểu tối đa những rủi ro tài chính. Tất cả những điều này có nghĩa là bạn nên có một danh mục các khoản đầu tư được cân bằng tốt.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Trang bị kiến thức.** Một trong những lý do chính khiến phụ nữ không thường xuyên đầu tư như đàn ông là vì họ thiếu những kiến thức cần thiết để cảm thấy thoải mái khi đầu tư. Phương pháp duy nhất để vượt qua nỗi sợ hãi này chính là trang bị kiến thức cho mình. Một cách để tích lũy kiến thức là tham gia hoặc thành lập một câu lạc bộ đầu tư. Mục đích của câu lạc bộ này không phải là để làm giàu nhanh chóng mà là để học về đầu tư cùng với những người phụ nữ có mối quan tâm giống bạn.
- **Tìm đến một nữ tư vấn tài chính.** Nhiều phụ nữ gặp khó khăn trong việc thảo luận với đàn ông về tiền bạc, vì thế bạn nên tìm sự giúp đỡ từ một nữ tư vấn tài chính. Điều này không phải để nói rằng phụ nữ là những nhà tư vấn tài chính giỏi hơn mà đơn giản là giúp bạn thấy thoải mái hơn khi có một người cùng giới đào tạo bạn và quản lý nguồn tài chính của bạn.

Sai lầm 46:

Dựa vào sự trợ giúp của xã hội để sống trong quãng thời gian nghỉ hưu

Một bản báo cáo gần đây của trung tâm nghiên cứu thuộc Quốc hội Mỹ đã tiết lộ rằng 61% số người lao động ở độ tuổi 24 đến 64 *không có một tài khoản tiết kiệm hưu trí nào*. Bất ngờ hơn nữa: gần 54% số người lao động ở độ tuổi 55 tới 64 cũng không có tài khoản này, và số tiền trung bình có trong tài khoản của những người có tài khoản tiết kiệm hưu trí là 57.311 đô la. Nếu điều này có gì tốt lành thì đó chỉ là số lượng phụ nữ tiết kiệm để nghỉ hưu cũng bằng số lượng đàn ông. Tin xấu là phụ nữ sống lâu hơn và đón nhận rủi ro đầu tư ít hơn - điều này có nghĩa là họ sẽ sớm bị thất bại trong việc đạt được những mục tiêu hưu trí.

Nếu bạn nghĩ rằng chính phủ sẽ chăm sóc bạn khi về già thì hãy suy nghĩ lại đi. Bởi vì sự bùng nổ tỷ lệ sinh cho tới tỷ lệ nghỉ hưu, ngân sách của quỹ bảo trợ xã hội sẽ phải đối mặt với đủ các thử thách chưa từng có trong lịch sử nước Mỹ. Dưới đây là một vài số liệu đáng chú ý mà tôi tìm được trong trang web của Cục An sinh Xã hội:

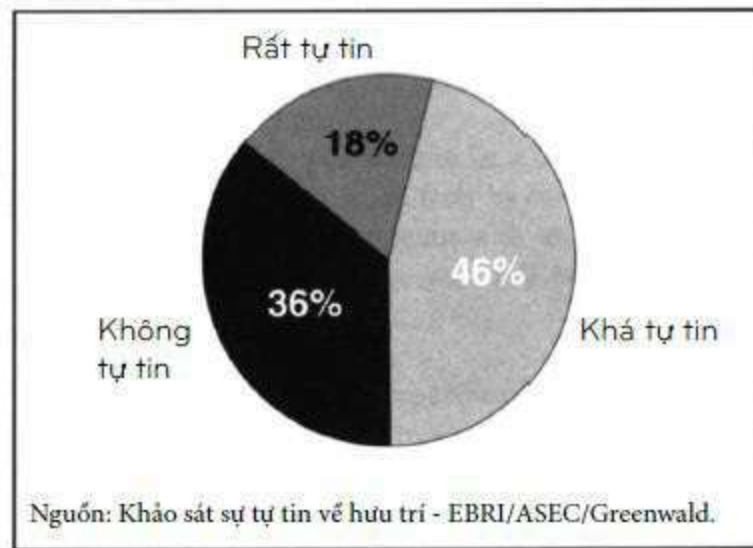
- 20% số người cao tuổi ở Mỹ sống dựa hoàn toàn vào an sinh xã hội.
- 33% số người cao tuổi ở Mỹ sống dựa 90% vào an sinh xã hội.
- 65% số người cao tuổi ở Mỹ sống dựa 50% vào an sinh xã hội.

Giờ hãy cùng xem xét những số liệu sau:

- Năm 2018 chi phí cho an sinh xã hội sẽ có thể vượt quá thu nhập từ thuế cho quỹ này.
- Sau năm 2042, Quỹ tín thác An sinh Xã hội sẽ kiệt quệ.

Đó là những số liệu bất ngờ nhưng hoàn toàn nghiêm túc. Nếu bạn 25 tuổi vào thời điểm này và đang có kế hoạch nghỉ hưu vào tuổi 65, có khả năng lớn là khi đó chính phủ sẽ không có tiền để hỗ trợ cho bạn. Hãy sử dụng biểu đồ bên dưới so sánh giữa bạn và những người phụ nữ khác về mức độ tự tin với số tiền bạn cần để sống thoải mái khi về hưu.

ĐỘ TỰ TIN CỦA PHỤ NỮ VỀ SỐ TIỀN MÌNH SẼ KIẾM ĐỦ ĐỂ NGHỈ HƯU



BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Bắt đầu tiết kiệm ngay từ bây giờ.** Nếu bạn chưa có bất kỳ tài khoản tiết kiệm hay đầu tư nào mang tên mình với giá trị ít nhất là tuổi của bạn nhân với 2.000 đô, đã đến lúc bạn cần khởi động thật nhanh. Không bao giờ là quá sớm hay quá muộn để bắt đầu tích lũy tài sản cho riêng mình.
- **Tăng cường cung cấp tiền cho kế hoạch nghỉ hưu của bạn.** Một vài giáo sư về tài chính gợi ý rằng bạn cần một khoản tiết kiệm gấp 25 lần thu nhập hiện tại để sống thoải mái khi về hưu. Đa số mọi người không tiết kiệm ngay từ sớm để đạt được con số đó. Hãy cân nhắc về việc tăng ít nhất 15% hoặc hơn thế nếu bạn có thể để cung cấp cho kế hoạch nghỉ hưu của mình.

Sai lầm 47:

Không tận dụng việc tích lũy để nghỉ hưu

Mấu chốt của việc tích lũy là (1) thường xuyên tiết kiệm, (2) dùng tất cả các lãi suất và số tiền kiếm được để tái đầu tư, (3) tỷ lệ lãi suất của các vụ đầu tư, và (4) không động đến các khoản đầu tư của bạn. Hãy xem xét điều này:

- Chẳng hạn bạn đang ở tuổi 25 và tiết kiệm được 100 đô la mỗi tháng với lãi suất hàng năm là 8%. Nếu như bạn không động đến nó cho đến khi 55 tuổi, bạn sẽ có số tiền là 146.815,04 đô la.

- Nếu bạn 30 tuổi và bạn chuyển 10.000 đô la trong tài khoản tiết kiệm sang tài khoản đầu tư với lãi suất thấp hơn là 5%, sau đó chỉ dùng 200 đô la mỗi tháng cho đến khi bạn được 60 tuổi, bạn sẽ có được số tiền là 394.256,65 đô la.
- Nếu bạn bắt đầu muộn và muốn hăng hái hơn một chút, hãy bắt đầu ở tuổi 40 bằng việc đầu tư 500 đô la mỗi tháng vào tài khoản đầu tư với lãi suất 10% thì vào tuổi 65 bạn sẽ có số tiền là 649.090,59 đô la.

Như bạn có thể thấy, bạn không cần phải kiếm được con số hàng triệu để đánh đổi với việc đầu tư một khoản tiền hợp lý nhằm có được một danh mục tài sản ổn định.

Đây không phải là sai lầm giống như việc tranh chấp nhận rủi ro. Có rất nhiều phụ nữ không dám chấp nhận rủi ro nhưng cũng không lên kế hoạch sớm cho cuộc sống của mình để có thể được tự do về tài chính.

Không đầu tư sớm là một trong những sai lầm phổ biến nhất của những phụ nữ mà chúng tôi nói chuyện. Một số phụ nữ tuổi trung niên đã nhận ra rằng nếu họ tiết kiệm nhiều hơn thì giờ đây họ đã không phải làm việc vất vả đến vậy. Trong khi đó, một số phụ nữ cao tuổi nhưng vẫn phải làm việc vì họ đã không tiết kiệm từ sớm.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Coi khoản tiền hưu trí là bất khả xâm phạm.** Khoản tiền mà bạn tiết kiệm để nghỉ hưu hoàn toàn khác với tài khoản tiết kiệm. Tài khoản tiết kiệm được dùng trong những trường hợp khẩn cấp, để đi du lịch hoặc để mua những món đồ có giá trị lớn. Tài khoản hưu trí là số tiền chỉ sử dụng khi nghỉ hưu. Việc rút tiền sẽ không còn hấp dẫn đối với bạn nếu như bạn giữ khoản tiền này ở tài khoản hưu trí cá nhân hay những quỹ hưu trí khác - những quỹ sẽ phạt tiền bạn nếu bạn rút tiền trước một độ tuổi nhất định. Bạn cần để lãi suất tích lũy phục vụ cho mình từ sớm.
- **Sớm đầu tư.** Nếu bạn không đầu tư vào tài khoản hưu trí từ sớm thì chắc chắn bạn sẽ không thường xuyên để dành tiền vào đó. Từ thời điểm bạn nhận được khoản thanh toán đầu tiên, bạn nên dành một khoản để chuyển vào tài khoản hưu trí - tài khoản sẽ tăng lên nhanh chóng trong suốt sự nghiệp của bạn.
- **Thường xuyên đầu tư.** Đừng hạn chế bản thân mình trong việc đầu tư hàng tháng, hàng quý hoặc hàng năm. Tương tự, đừng chờ cho đến khi bạn có một số tiền đủ lớn rồi mới gửi vào tài khoản. Hãy nhớ rằng phải bắt đầu tích lũy từng đồng kiếm được vào tài khoản của mình ngay khi bạn đầu tư. Bạn có thể tận dụng lãi suất đầu tư bằng cách đầu tư bất cứ khi nào có cơ hội.

Sai lầm 48:
Trả nợ quá sớm

Không phải các khoản nợ đều giống nhau. Khoản nợ thẻ tín dụng chẳng mang lại lợi ích gì cho bạn cả. Nhưng nợ mua xe, nợ nhà cửa và nợ kinh doanh có thể trở thành điều tồi tệ hay không tùy thuộc vào hoàn cảnh của bạn. Nhiều phụ nữ sẽ trả nhanh những khoản nợ chịu thuế cao, nhưng vẫn tiếp tục nợ thẻ tín dụng. Họ làm như vậy vì họ thấy không thoải mái khi phải gánh chịu một khoản nợ lớn trong khi các khoản nợ nhỏ hơn không gây khó khăn gì cho họ.

Angela là một phụ nữ như thế. Cô ấy có khoản nợ 5.000 đô la trong thẻ tín dụng của mình và một khoản vay thế chấp nhà trị giá 57.000 đô la. Cô đinh ninh trong đầu rằng cô muốn hoàn toàn sở hữu ngôi nhà và trả tất cả số tiền cô có thể kiếm được cho khoản thế chấp đó, trong khi chỉ trả một lượng nhỏ cho khoản nợ tín dụng. Có ba lý do giải thích cho việc đây là một quyết định sai lầm:

1. Lãi suất từ khoản nợ nhà là lãi suất trừ trực tiếp vào thuế thu nhập, và trong tổng số thuế phải chịu, cô ấy có thể sử dụng tất cả các khoản giảm trừ để bù lại khoản lương cao của mình. Việc trả khoản nợ tiền nhà sẽ dẫn đến việc phải trả thuế thu nhập cao hơn.
2. Số tiền phụ thêm mà cô dành để trả nợ nhà có thể được đầu tư và từ đó làm tăng số tiền thu được về lâu về dài.
3. Với việc chỉ trả một số lượng nhỏ cho khoản nợ tín dụng, cô thực sự đang tích lũy nhiều nợ hơn ở dạng lãi suất và không được giảm thuế.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Xin những lời khuyên về vấn đề thuế.** Nếu bạn không chắc chắn liệu nó có lợi hơn hay không khi giữ một khoản nợ được cân đối, hãy hỏi một chuyên gia về thuế. Chi phí mà bạn trả cho dịch vụ tư vấn có thể là một sự đầu tư lớn.
- **Sử dụng tín dụng để trả tiền nhà.** Nhiều phụ nữ không ý thức được rằng lãi suất họ trả cho khoản nợ tiền nhà là khoản thuế trừ trực tiếp vào thu nhập. Nếu bạn sở hữu một ngôi nhà và có khoản nợ thẻ tín dụng, bạn nên sử dụng thẻ tín dụng để trả nợ. Lãi suất không chỉ thấp hơn mà bạn cũng có thể trì hoãn được khoản nợ này.
- **Luôn ưu tiên trả khoản nợ tín dụng đầu tiên.** Hầu hết lãi suất trả cho thẻ tín dụng không chỉ rất cao mà nó còn không phải là khoản thuế trừ trực tiếp vào thu nhập. Vì thế, bạn nên tránh để có thêm bất kỳ khoản nợ tín dụng nào và bạn nên trả các khoản nợ tín dụng càng sớm càng tốt.

Sai lầm 49:

Không tìm kiếm những lời khuyên về tài chính

ác nghiên cứu đã chỉ ra rằng phụ nữ thường do dự khi chi tiền vào dịch vụ tư vấn hơn là đàn ông, lý do là: họ không có tiền để trả, không biết ai là người đáng tin, không

muốn chi tiền cho bản thân mình và không biết nên hỏi nhà tư vấn điều gì. Đó đều là các lý do chính đáng, nhưng bạn nên hiểu rằng những nhà tư vấn tài chính có rất nhiều kiểu và có nhiều hình thức tư vấn. Họ chắc chắn là những chuyên gia kiếm sống từ việc giúp bạn tích lũy tài sản và rất nhiều người trong số họ có thể cho bạn những lời khuyên bổ ích. Bạn chọn ai để xin lời khuyên không quan trọng bằng việc bạn có được sự tư vấn khi bạn cần từ những người đáng tin cậy, khách quan và luôn dành cho bạn sự quan tâm chân thành. Về điểm này, tôi nghĩ họ giống như nhà huấn luyện về tài chính hơn - một người có thể giúp bạn đạt được sự thịnh vượng về tài chính.

Tôi chợt nhớ lại thời điểm khi bố tôi mất và mẹ tôi được trao quyền quản lý một danh mục tài sản ít ỏi. Bà đã bắt đầu hỏi tôi những câu hỏi vào thời điểm tôi không thực sự chú ý đến nguồn tài chính của bản thân mình. Tôi quá bận rộn với việc kiếm tiền nên không dành thời gian để quản lý và phát triển nó. Tôi khuyên bà nên thuê một nhà tư vấn tài chính, nhưng vốn là một phụ nữ độc lập và là người luôn do dự khi tiêu tiền vào những thứ không rõ ràng, bà đã chọn một phương án khác. Bà tìm đến những người có kiến thức về tài chính ở xung quanh mình và coi họ là những nhà tư vấn. Nhưng bà không chỉ dựa vào lời khuyên của họ. Thay vào đó, bà bắt đầu đọc sách báo và những thông tin liên quan đến lập kế hoạch đầu tư, từ đó bà có thể cân nhắc về những lời khuyên mà bà đã nhận được.

Kết quả là bà thành công trong việc làm khoản tài sản ít ỏi đó tăng lên đến mức bà không còn phải lo lắng về tiền trong suốt phần đời còn lại.

Trong cuốn sách của mình với tựa đề *Bí quyết của những người phụ nữ làm ra hàng triệu đô la: Những chiến lược bất ngờ để làm tăng thu nhập và thay đổi cuộc sống của bạn*, Barbara Stanny đã viết: “Thành công không phải là cuộc hành trình đơn độc. Hãy hỏi bất kỳ người phụ nữ nào đã kiếm được hàng triệu đô la. Họ sẽ nói cho bạn biết vai trò quan trọng của những người khác đối với thành quả tài chính của họ”. Stanny lấy những thông tin thu nhập được từ các cuộc nghiên cứu mà cô tiến hành với những người phụ nữ triệu đô và đưa ra hai loại nhà tư vấn đặc trưng: “Những người tin vào sự thật” và “những người chỉ đường”. Trong khi kiểu đầu tiên là những người hoàn toàn tin tưởng bạn và khả năng của bạn, họ luôn ở đó để chúc mừng cho thành công của bạn; loại thứ hai là những người biết những công cụ để truyền đạt cho bạn cách đạt được thành công.

Dù bạn chọn thuê một người hay chỉ tìm kiếm những lời chỉ dẫn từ người thân hoặc những người bạn đáng tin cậy, điều quan trọng là tận dụng người khác như những nguồn cung cấp thông tin, đưa ra những quyết định dứt khoát và bắt đầu quá trình chịu trách nhiệm về tài sản của mình - dù hiện tại nó có lớn hay nhỏ đến mức nào. Hãy thừa nhận những gì bạn chưa biết và sẵn lòng tiếp nhận những lời tư vấn khôn ngoan.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Xác định kiểu nhà tư vấn bạn cần cho kế hoạch tài chính hiện tại.** Nếu chỉ mới bắt đầu làm giàu, có lẽ bạn không cần trả tiền cho ai để giúp bạn cả. Bạn có thể bắt đầu bằng việc thảo luận với những người bạn hoặc những người thân, tìm đọc tài liệu, tham

gia hội thảo hay kết nối với các hãng đầu tư danh tiếng sẽ được trả phí bằng một phần hoa hồng từ đầu tư của bạn. Ngoài ra, nếu bạn đã mua hoặc được thừa kế một khoản tài sản giá trị, thì bạn nên xem xét đến việc thuê một nhà tư vấn đầu tư cho mình chứ không phải từ tiền hoa hồng đầu tư.

- **Thành lập một đội ngũ tư vấn tài chính.** Hãy suy nghĩ về những người xung quanh có thể giúp bạn. Một người có thể là không đủ, vì thế hãy tìm đến một vài người có thể đảm nhiệm vai trò cung cấp kiến thức cho bạn, giúp bạn phân tích các khoản đầu tư, hỗ trợ bạn trong việc lựa chọn công ty đầu tư và giải đáp những thắc mắc cơ bản về việc tạo ra tài sản. Hãy hỏi mỗi người trong số họ là liệu họ có sẵn sàng dành mỗi tháng một giờ để chia sẻ với bạn kinh nghiệm của họ, những sai lầm mà họ đã mắc phải và những quyết định sáng suốt của họ hay không.
- **Phỏng vấn một vài nhà tư vấn trước khi lựa chọn một người.** Ở sai lầm 14 và Chương 9, bạn sẽ tìm được những cuộc thảo luận chi tiết hơn về những tiêu chí cần có ở một nhà tư vấn tài chính, nhưng đây cũng là một vài câu hỏi mà bạn nên cân nhắc khi phỏng vấn một nhà đầu tư:

- Lĩnh vực chuyên môn của anh/chị là gì?

- Anh/chị đã cung cấp kế hoạch tài chính và dịch vụ tư vấn tài chính cho khách hàng được bao lâu?

- Anh/chị được đào tạo ở đâu và có những bằng cấp gì?

- Anh/chị có sẵn sàng cung cấp cho tôi những chỉ dẫn từ những chuyên gia khác hay không?

- Anh/chị đã làm việc với bao nhiêu khách hàng?

- Tôi sẽ làm việc trực tiếp với anh/chị hay với trợ lý của anh/chị?

- Công ty của anh/chị đòi thù lao như thế nào và thù lao đó dựa trên những tiêu chí gì?

- Anh/chị có những bản hợp đồng mô tả cách tính phí và những dịch vụ mà anh/chị cung cấp hay không?

- Nếu như anh/chị thu được các khoản hoa hồng, tổng phần trăm thu nhập đó là bao nhiêu trong tổng thu nhập của công ty?

- **Duy trì việc quản lý danh mục tài sản của bạn.** Dù bạn thuê một nhà tư vấn đầu tư hay sử dụng một công ty đầu tư, hãy tránh việc chuyển tất cả tài sản của mình cho họ và từ bỏ trách nhiệm của mình. Dù những người này có chuyên nghiệp và đáng tin cậy đến đâu, họ cũng có quá nhiều danh

mục tài sản để xem xét và bạn không thể mong muốn họ chỉ chú ý đến tiền của mình như bạn vậy. Hãy thường xuyên gặp gỡ các chuyên gia tư vấn để kiểm tra danh mục tài sản và đưa ra những thay đổi cần thiết.

Sai lầm 50:

Không lên kế hoạch cho những tai nạn bất ngờ

Gặp phải tai nạn không phải là điều chúng ta muốn nghĩ tới ở bất kỳ độ tuổi nào, nhưng việc không dự đoán được điều đó có thể lấy đi phần đời còn lại của bạn. Kathryn Black, một luật sư chuyên về bất động sản ở California đã kể cho tôi về tai nạn xảy ra với một phụ nữ mà anh từng làm việc cùng. Abby đang ở độ tuổi 37 khi cô bị thương nặng trong một vụ tai nạn xe hơi. Trong lúc cô hôn mê và nằm viện được 12 tuần thì đồng hóa đơn cần thanh toán của cô cũng chồng chất, nhưng không ai có quyền giải quyết vấn đề tài chính này của cô. Gia đình cô đã gửi đơn lên tòa án để chỉ định một người đại diện, nhưng các anh em của Abby không thể thống nhất ai là người nên gánh trách nhiệm đó. Trong khi đó, công việc với tòa án rất tốn thời gian và tiền bạc. Sau một thời gian, cô phục hồi và có thể quay trở lại nhưng cô cũng phải kết thúc chế độ bảo hộ thông qua tòa án. Cô không chỉ mất hết khoản lương và số tiền viện phí cực lớn mà còn phải trả phí cho luật sư và những chi phí khác liên quan đến việc bảo hộ và chấm dứt bảo hộ.

Ngược lại, Kathryn cũng đã làm việc với một phụ nữ khác tên là Harriet. Cô 42 tuổi, đã li dị và không có con cái. Đoán trước được rằng mình sẽ cần một ai đó có thể tin tưởng để trao quyền điều hành nguồn tài chính trong trường hợp gặp bất trắc, cô đã trao quyền cho anh trai của mình làm đại diện dưới quyền một luật sư. Quyền đại diện sẽ có hiệu lực chỉ khi Harriet không có khả năng đại diện cho mình và sẽ chấm dứt nếu cô hồi phục lại được. Không hề phải gánh chịu chi phí tốn kém trước tòa, chỉ cần một khoản phí nhỏ, cô đã yên tâm biết được tình hình tài chính của mình.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Cân nhắc việc mua bảo hiểm rủi ro.** Nếu bạn có thể nghỉ việc mà vẫn hoàn toàn có khả năng tài chính để nuôi sống gia đình và bản thân thì bạn không cần mua bảo hiểm rủi ro làm gì. Trong trường hợp bạn giống hầu hết mọi người, một trận ốm nặng hoặc một tai nạn có nghĩa là một thảm họa tài chính khiến bạn mất nhà và các khoản tiết kiệm thì bạn nên tham gia vào một loại bảo hiểm nếu ông chủ của bạn đề nghị có sự trợ giúp. Nếu bạn là chủ doanh nghiệp, hãy tìm hiểu về những loại bảo hiểm khác nhau và chi phí của chúng, sau đó hãy đưa ra một quyết định về phương án bảo vệ tốt nhất cho bạn và tài sản của bạn.
- **Đề dành tiền trang trải những chi phí cho tới khi có được lợi nhuận.** Mỗi phụ nữ nên có một tài khoản dự phòng, giá trị ít nhất bằng khoản sinh hoạt trong 6 tháng để sử dụng trong trường hợp bạn gặp phải một thảm họa, một tai nạn nào đó.

- **Chỉ định một người bạn đáng tin tưởng hoặc một thành viên trong gia đình đại diện trước luật sư trong trường hợp bạn gặp phải tai nạn.** Điều quan trọng nhất ở đây là lựa chọn ai đó mà bạn tin tưởng và có thể đại diện cho bạn theo chỉ dẫn của bạn. Nếu không thể làm được việc này, bạn nên sẵn lòng chi trả để thuê một luật sư.

Chương bảy:

Tối đa hóa tiềm năng tài chính của bạn trong công việc

Quyền lực là sức mạnh và khả năng đánh giá bản thân bằng con mắt của chính bạn chứ không qua con mắt của người khác. Bạn hoàn toàn có thể có được quyền lực bằng chính đôi chân mình chứ không phải dựa vào ai cả.

Lynn V. Andrews

Đối với những người làm việc để kiếm sống như chúng ta, và tôi rất tự tin mà nói rằng đó là những người đang đọc cuốn sách này, văn phòng làm việc có thể trở thành một nguồn tài chính lớn cùng những quyền lợi và nhiều thứ khác góp phần làm nên một cuộc sống giàu sang. Nếu bạn đã từng đọc cuốn *Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng*, bạn sẽ thấy rằng trong cuốn sách này tôi cung cấp hàng trăm bí quyết để bạn đạt được mục tiêu nghề nghiệp, từ đó có thể giúp bạn làm tăng chất lượng cuộc sống. Cuốn sách bao gồm tất cả các nội dung từ cách yêu cầu tăng lương nếu bạn cho rằng bạn đã đạt thành quả vượt bậc trong công việc và bạn có thể có thời gian tham gia vào các hoạt động yêu thích nhất - hai điều này rất quan trọng để hướng tới một cuộc sống giàu sang.

Khi suy nghĩ về các khoản lương, lợi ích, quyền lợi hay sự thăng chức hoặc hỏi bản thân xem liệu mình đã có được thứ mong muốn và thứ mà những người khác cũng có hay chưa, nếu cụm từ *tham lam* xuất hiện trong đầu, bạn hãy xóa nó đi khỏi từ điển của mình. Những phụ nữ luôn lo lắng rằng mình đang trở nên tham lam lại chính là những người cuối cùng nên lo lắng về điều đó. Những người tham lam không nghĩ rằng mình tham lam. Họ chỉ đơn giản nghĩ rằng mình đòi hỏi những thứ đáng được hưởng - thực tế thì thường nhiều hơn những gì họ xứng đáng, đó là lí do mà chúng ta gọi họ là những người tham lam! Những bí quyết trong chương này không khuyến bạn đòi hỏi nhiều hơn những thứ bạn đáng có; chúng chỉ khuyến bạn từ bỏ quan niệm rằng tốt hơn hết là đợi cho đến khi bạn nhận được những gì mà mình xứng đáng chứ không nên đòi hỏi.

Hãy ghi nhớ trong đầu rằng một cuộc sống giàu sang không chỉ là tích lũy nhiều tiền, mặc dù tiền là phần quan trọng nhất. Hơn thế nữa, nó là một cuộc sống theo mong muốn của bạn. Phụ nữ thường bị thiệt thòi ở nơi làm việc. Họ không bao giờ đòi hỏi những thứ họ đáng được hưởng, hài lòng với khoản lương ít ỏi và sẵn sàng chịu thiệt thòi về mình. Đó là lí do tại sao chương này đưa ra cách thức để bạn có thể kiếm nhiều tiền hơn, tiết kiệm nhiều tiền hơn, có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn, nâng cao chất lượng cuộc sống cho chính mình.

Sai lầm 51:

Làm việc trong những “khu ổ chuột”

Tin tốt là bạn đã có bằng cấp. Tin xấu là bạn không thể kiếm tiền với bằng cấp đó. Tôi sử dụng thuật ngữ *khu ổ chuột* để mô tả nhiều lĩnh vực khác nhau - nơi mà những người lao động bị bóc lột công sức và không được coi trọng chỉ vì họ là phụ nữ. Những lĩnh vực như y tế, giáo dục tiểu học, công tác xã hội, quản lý thường là những công việc được trả lương thấp vì phần lớn nhân công làm những công việc này là phụ nữ. Trong những nghề nghiệp càng có nhiều phụ nữ tham gia thì mức lương chi trả càng thấp.

Điểm chung của các lĩnh vực này ở chỗ chúng đều là những nghề nghiệp về định vụ. Trách nhiệm cơ bản của phụ nữ (và đàn ông) đảm nhiệm vai trò này là trợ giúp người khác, chứ không phải là cung cấp những dịch vụ chuyên ngành, làm ra một sản phẩm, hay đóng góp những kiến thức chuyên ngành. Vậy đâu là những đối tượng được xã hội hóa để trở thành những người trợ giúp? Đương nhiên đó chính là phụ nữ. Tiến sỹ Lois Joy, một nhà kinh tế học và một nhà nghiên cứu của diễn đàn về năng lực phụ nữ tại Trường Đại học Yale, vừa tiến hành một cuộc nghiên cứu về những lĩnh vực nghề nghiệp mà phụ nữ và đàn ông lựa chọn. Bà đã tìm ra một sự khác biệt nhỏ giữa những tiêu chí mà đàn ông và phụ nữ lựa chọn khi còn học đại học. Khác với 20 năm về trước, phụ nữ ngày nay chú tâm hơn vào các lĩnh vực kinh tế, khoa học, toán học và kỹ thuật. Dù thực tế là thế nhưng phụ nữ và đàn ông vẫn tập trung vào những nghề nghiệp khác nhau. Năm 1995 số phụ nữ chiếm 93% trong tổng số các y tá, 84% trong tổng số các giáo viên tiểu học và gần 1% trong tổng số các kỹ sư. Cũng trong năm đó, phụ nữ vẫn chiếm số đông trong nghề nghiệp về văn phòng và dịch vụ trong khi đàn ông chiếm số đông trong lĩnh vực sản xuất và các ngành nghề lao động. Sự phân biệt nghề nghiệp này làm khoảng cách về lương giữa phụ nữ và đàn ông càng tăng lên.

Vì thế, nếu hiện tại bạn đang làm một công việc có yêu cầu bằng cấp, hãy nghĩ xem liệu nó có mang lại cho bạn nguồn thu nhập và cách sống mà bạn muốn hay không. Còn nếu bạn đã tốt nghiệp đại học thì không phải lo lắng gì cả. Không bao giờ là quá muộn hoặc quá sớm để lựa chọn một nghề nghiệp sẽ đem lại cho bạn sự thỏa mãn và một cuộc sống mà bạn mong muốn. Những người thay đổi nghề nghiệp liên tục không còn bị coi là những người không ổn định hay không đi đúng hướng nữa. Mọi người đều mong muốn mình sẽ có được công việc phong phú hơn.

Tất cả những điều này không phải để ám chỉ rằng bạn không thể giàu nếu bạn là một giáo viên, một người tham gia hoạt động xã hội, hoặc một y tá vì thực tế là bạn có thể. Chỉ là bạn đang tiến dần từng bước vì bạn không kiếm được nhiều tiền như các ngành nghề thuộc lĩnh vực kinh tế, buôn bán, sản xuất hay ngành luật. Bạn không quan tâm đến lĩnh vực này ư? Hay vì bạn đã chót gấn bó với một nghề dịch vụ? Hãy để tôi đưa ra một vài ý kiến về cách thức giúp bạn kết hợp được lĩnh vực mà bạn quan tâm với công việc được trả lương cao.

- **Từ bỏ quan niệm rằng làm việc tốt và cư xử đúng mực là quan trọng nhất.** Có quá nhiều phụ nữ tin rằng cách duy nhất mà họ có thể đóng góp cho xã hội là sống theo hình tượng của Mẹ Teresa. Chẳng có gì là tội lỗi khi bạn kiếm tiền từ việc phục vụ người khác cả. Nếu bạn đang làm trong lĩnh vực dịch vụ mà chưa thấy thỏa mãn với cuộc sống, hãy cho phép bản thân mình khám phá những thay đổi. Điều này có thể rất khó khăn với bạn, nên bạn hãy tham khảo ý kiến của các nhà tư vấn nghề nghiệp trước khi đưa ra lựa chọn.
- **Không cho phép bằng cấp xác định tương lai của bạn.** Nếu bạn đã học chuyên ngành văn học cổ điển thì bạn vẫn có thể trở thành một Ted Turner⁽¹⁾. Trên thực tế, lĩnh vực chuyên môn của Ted Turner là nghiên cứu về văn hóa và văn chương Hy Lạp và La Mã cổ đại. Và Carly Fiorina - Giám đốc điều hành của Hewlett - Packard đã học chuyên ngành lịch sử và triết học đương đại, diễn viên Lisa Kudrow theo chuyên ngành sinh học và Janet Reno theo chuyên ngành hóa học. Sau một vài công việc đầu tiên của bạn, những người chủ doanh nghiệp sẽ quan tâm nhiều hơn tới những kinh nghiệm mà bạn đạt được ở vị trí công việc cũ hơn là những thứ mà bạn đã học được trong nhà trường.
- **Sử dụng tiền của bạn để làm việc tốt.** Khi tôi quá bận rộn với công việc của mình đến mức không có thời gian để thực hiện những gì mình tin tưởng, tôi đã có cảm giác tội lỗi. Tôi cảm thấy tội lỗi bởi vì tôi quá bận rộn kiếm tiền mà không dành thời gian để tạo sự khác biệt cho những người sống khổ sở hơn tôi. Đó là sự ăn năn của một phụ nữ truyền thống. Nhưng thay vì công hiến thời gian của mình, tôi bắt đầu dành tặng những cuốn sách của tôi, ủng hộ tiền cho quỹ học bổng dành cho những học sinh nữ ngoại thành và góp tiền cứu tế, thành lập những công ty cung cấp dịch vụ cho phụ nữ. Tôi cũng tổ chức các chương trình đào tạo từ thiện và những buổi nói chuyện bất cứ khi nào có thể. Những phụ nữ giàu có cũng đóng góp số tiền đáng kể cho các hoạt động này - một việc làm có giá trị ngang với việc dành thời gian cho hoạt động từ thiện.

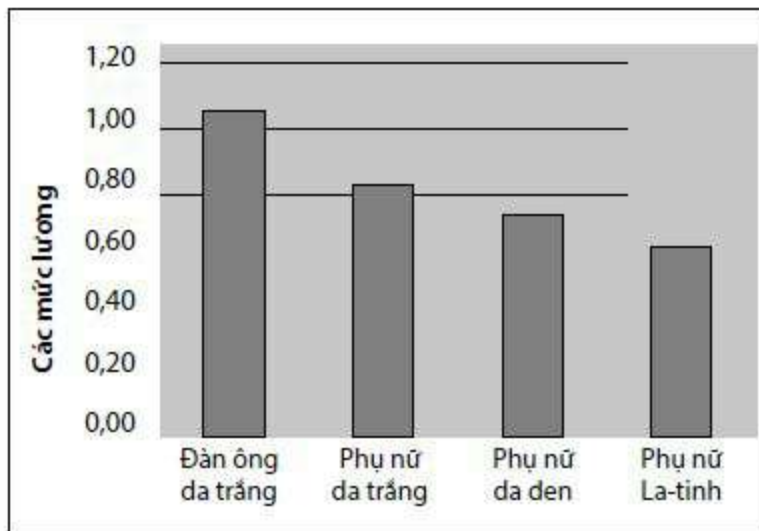
Sai lầm 52:

Làm việc với mức lương ít hơn so với những gì bạn đáng được hưởng

Deborah Kolb và Judith Williams - tác giả của cuốn *Cuộc thỏa thuận trong bóng tối* (The shadow negotiation) - dự đoán rằng phụ nữ bị mất đi 520.000 đô la trong suốt quãng đời làm việc của họ. Một trong những lý do dẫn tới việc này là sự nhân nhượng khi nhận lương với một lịch làm việc linh hoạt, và như đã nói đến từ trước là phụ nữ thích công hiến cho những tổ chức phi lợi nhuận hơn là làm việc cho các công ty được trả lương cao. Công việc của tôi luôn phải tiếp xúc với nhiều phụ nữ và tôi luôn nhìn thấy tình cảnh này. Phụ nữ thường được giao thêm nhiều việc hay được chuyển đến một công việc mới với lời hứa hẹn tăng lương, nhưng khoản tiền đó thường không bao giờ trở thành thực tế. Tôi tệ hơn, họ không bao giờ phàn nàn về vấn đề này hay đàm phán để được tăng lương cả. Chúng ta nên sử dụng nhiều hơn câu nói nổi tiếng được Cuba Gooding nhắc đi nhắc lại trong bộ phim *Jerry Maguire*: “*Hãy trả tiền cho tôi!*”

Hầu hết chúng ta đều biết rằng so với một đô la mỗi người đàn ông kiếm được, phụ nữ chỉ kiếm được 77 xu. Nhưng có một điều mà chúng ta chưa được nghe nhiều, đó là sự chênh lệch thậm chí còn lớn hơn khi nói về vấn đề lương đối với những phụ nữ da màu. Biểu đồ sau đây sẽ cho bạn thấy rằng mức lương của những phụ nữ Mỹ gốc Phi và những phụ nữ Mỹ La-tinh ít hơn nhiều so với những đồng nghiệp nữ da trắng của họ. Nếu bạn thuộc vào một trong những nhóm này, bạn cần phải biết giá trị của mình trên thị trường và đàm phán về mức lương hiện tại với chủ doanh nghiệp hoặc nên tìm kiếm một người chủ sẽ trả cho bạn khoản lương mà bạn đáng được hưởng.

Bảng so sánh mức lương



(Đơn vị: đô la)

Tôi đã rất vui khi được phỏng vấn Tiến sỹ Lisa Barron - trợ lý cho một giáo sư trong cuộc nghiên cứu về những hành vi có tổ chức tại Khoa Quản lý của Trường Đại học California, Irvine. Lisa đã cho đăng một bài báo: *“Hãy hỏi và bạn sẽ nhận được: Những khác biệt về giới tính trong niềm tin của người đàm phán khi đưa ra những yêu cầu cho một mức lương cao hơn”*. Bài báo dựa trên một nghiên cứu mà cô đã tiến hành với những sinh viên nam và nữ từ một trường đại học có tiếng ở Mỹ.

Kịch bản này bao gồm tất cả những sinh viên được yêu cầu mức lương 61.000 đô la và thưởng 5.000 đô la. Người ta nói với họ rằng những sinh viên khác trong chương trình này cũng nhận được công việc tương tự ở công ty khác với mức lương 67.000 đô la và mức thưởng 10.000 đô la. Những sinh viên tham gia vào cuộc nghiên cứu được cung cấp các thông tin để giúp họ không chỉ đàm phán về lương mà còn về việc hoàn chi phí đào tạo và các kỳ nghỉ nữa. Cuối cùng thì cả phụ nữ và đàn ông đều đàm phán nhiều hơn về tiền bạc, nhưng đàn ông nhận được mức cao hơn vì họ đề nghị mức cao hơn. Barron đã tìm ra bốn điểm nổi bật từ nghiên cứu của mình:

1. Sự trao quyền: Đàn ông cảm thấy họ có nhiều quyền hơn những đồng nghiệp của mình trong công ty, trong khi phụ nữ thì cho rằng việc có được những gì mà các đồng nghiệp khác có là rất công bằng. Nói cách khác, đàn ông mong muốn có quyền lực còn phụ nữ

chỉ cần sự công bằng.

2. **Giá trị:** Đàn ông luôn đòi hỏi mức lương cao hơn vì họ nghĩ rằng họ đáng được như thế. Nếu một đồng nghiệp nhận được mức lương 67.000 đô la một năm, đàn ông sẽ cho rằng họ cần được trả cao hơn bởi vì họ xứng đáng. Phụ nữ thường không thoải mái khi đề cập đến vấn đề giá trị, họ không cho rằng bản thân họ có giá trị cao hơn hoặc không thể xác định được giá trị của mình.
3. **Chúng tỏ bản thân:** Những phụ nữ tham gia cuộc nghiên cứu luôn do dự khi đòi mức lương cao hơn trước khi họ có thể chứng tỏ là mình đáng được hưởng mức lương đó, trong khi đàn ông thường sử dụng những kinh nghiệm trong quá khứ của mình là nhân tố để yêu cầu một mức lương cao hơn.
4. **Những hệ quả:** Hầu hết đàn ông và phụ nữ đều cân nhắc những hệ quả khi yêu cầu mức lương cao hơn, nhưng đàn ông quan tâm đến việc có thể phá vỡ một mối quan hệ hiện tại sẽ khiến họ đau lòng còn phụ nữ thì lại lo lắng nhiều hơn về việc ông chủ của họ sẽ nghĩ xấu về họ hoặc cho rằng họ đang tham lam.

Tất cả những điều này có nghĩa là gì? Một trong những điều dễ nhận biết nhất khiến phụ nữ ngăn cản chính mình trở nên giàu có là sự do dự khi đòi hỏi những thứ họ muốn, họ cần hay họ đáng được hưởng. Barron đã đưa ra những bí quyết hành động tuyệt vời để giải quyết vấn đề này, vì thế bạn hãy dành thời gian đọc nó.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

Barron cung cấp những lời khuyên không chỉ giúp bạn có thể đàm phán tiền lương, mà còn có thể đàm phán bất cứ việc gì:

- **Thu thập dữ liệu.** Khi tham gia một cuộc đàm phán về tiền lương, hãy thu nhập thật nhiều thông tin về thị trường lao động, về vị trí công việc của bạn và mức lương. Bạn có thể có được những tài liệu này từ những người tiền nhiệm, trên mạng, nơi làm việc hay những tổ chức nhân sự. Hãy cân nhắc việc gọi điện cho một ai đó ở công ty khác có cùng vị trí như bạn và hỏi những câu như “Bạn có cho rằng [một số tiền cụ thể] là mức lương hợp lý cho vị trí này không?” Hãy thận trọng khi chỉ nói chuyện với những phụ nữ khác vì họ luôn được trả lương thấp hơn đàn ông!
- **Nắm rõ quyền lợi của mình trong công việc.** Hãy ghi lại một danh sách những thành quả đạt được trong một tuần (không phải là hàng tháng hay hàng năm). Hãy chú ý đến bất kỳ thứ gì có liên quan đến tiền: Bạn đã kiếm được bao nhiêu? Tiết kiệm được bao nhiêu? Chi ra bao nhiêu? Hãy thảo luận với người mà bạn tin tưởng để người đó có thể đánh giá bạn và những thành quả của bạn một cách chính xác nhất. Phụ nữ có xu hướng làm giảm mức độ quan trọng của bản thân khi nói về những thành quả và đó chính là điều làm giảm quyền lợi của họ. Nếu bạn đang định đàm phán về lương mà không nghĩ rằng bạn đáng được hưởng mức lương đó, bạn sẽ vô tình tiết lộ nó qua ngôn ngữ và cử chỉ của mình. Hãy tin tưởng rằng bạn đáng được hưởng những gì bạn yêu cầu.

- **Đánh giá kỹ năng của bạn.** Kỹ năng của bạn có ở mức trên trung bình không? Bạn có làm được việc mà những người khác trong cùng lĩnh vực chưa làm được hay không? Bạn có các phẩm chất, kỹ năng, kinh nghiệm đặc biệt nào không? Bạn đã từng quản lý một ngân quỹ khổng lồ? Bạn nói được tiếng Nhật? Nếu bạn có những kỹ năng trên mức trung bình hay đặc biệt thì nên yêu cầu được trả mức lương cao hơn so với những người được trả mức trung bình.
- **Hãy khách quan.** Cuộc đàm phán về tiền nên mang tính khách quan. Thay vì nói: “Tôi đã làm việc chăm chỉ”, hãy nói: “Năm ngoái tôi đã quản lý một nhóm 50 người và đã đưa ra một chiến lược mới biến những thứ không có lợi nhuận thành có lợi nhuận”. Hãy chuyển cách nói: “Tôi đã chứng tỏ được bản thân mình” bằng việc tập trung vào các dữ kiện thực tế. Diễn đạt rõ ràng những việc bạn đã làm tốt hơn, nhanh hơn, tốn ít chi phí hơn, ít mắc lỗi hơn, và ít khó khăn hơn người khác. Hãy thoải mái khi nói về những cố gắng mang lại thành công của bạn... và đó không phải là sự phô trương. Nếu bạn không lên tiếng, mọi người sẽ không biết giá trị của bạn.

Sai lầm 53:

Không quan tâm tới những quyền lợi lao động

Quynen lợi lao động là những quyền lợi bạn được hưởng cùng với những trợ cấp khác của công ty như bảo hiểm sức khỏe, trợ cấp tai nạn, những kỳ nghỉ và kế hoạch hưu trí. Những lợi ích này được đưa ra dựa trên chính sách của công ty và bạn chưa chắc đã có khả năng để gây ảnh hưởng đến. Ví dụ, bạn có thể có quyền được nghỉ ba tuần vì bạn đã làm việc tại một công ty được vài năm và được hưởng quyền lợi đó, nhưng bạn đã chuyển tới làm ở một công ty khác và chỉ được hưởng kỳ nghỉ hai tuần cho những năm làm việc đầu tiên. Trong khi các công ty lớn thường áp dụng những luật lệ cứng nhắc đối với tất cả các nhân viên thì những công ty nhỏ hơn lại sẵn sàng thỏa thuận vì quyền lợi của nhân viên. Nếu bỏ qua hay không yêu cầu những quyền lợi và lợi ích khi đàm phán sẽ khiến bạn không được hưởng những quyền lợi chính đáng, hoặc mất đi những thứ bạn có thể thỏa thuận được. Những khoản này có thể làm tăng thêm 40% mức lương cơ bản của bạn.

Một vài quyền lợi là:

- Một chiếc xe của công ty
- Các chương trình đào tạo
- Khoản thưởng thêm
- Quyết định thăng chức
- Hưởng chế độ thai sản và chăm sóc con cái
- Thẻ thành viên câu lạc bộ

Chú ý là bạn đừng bao giờ đàm phán về quyền lợi cho đến sau khi nhận được một đề nghị tăng lương. Bởi vì khoản lương đó có thể rất hấp dẫn và bạn sẽ không cần thỏa thuận quá nhiều quyền lợi khác. Nói cách khác, nếu khoản lương quá thấp thì thậm chí bạn có thể không cần phải cân nhắc xem có chấp nhận công việc không, lúc này những quyền lợi có thể làm cho lời đề nghị của họ hấp dẫn hơn - đặc biệt là trong trường hợp đó là lời mời từ ông chủ mà bạn rất muốn làm việc cùng hoặc nếu đó là công việc bạn thật sự muốn làm.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Nhấn mạnh vào những điểm tích cực.** Hãy để người bạn đang đàm phán cùng biết được rằng bạn rất vui vì lời đề nghị của anh ta/ cô ta và rằng bạn mong muốn có thể thêm một vài điều vào chính sách bồi thường.
- **Bên cạnh những quyền lợi quan trọng, bạn hãy yêu cầu có được những lợi ích thiết thực nhất với cuộc sống của bạn.** Bạn không muốn đưa ra một danh sách dài những mục cần đàm phán, nhưng bạn vẫn muốn có một hoặc hai yêu cầu then chốt để có một cuộc đàm phán thành công với ông chủ của mình.
- **Tóm tắt những điều đã thỏa thuận bằng văn bản.** Sau khi đã thỏa thuận thành công, hãy gửi tới ông chủ của bạn một bức thư biểu lộ sự háo hức của bạn khi sắp bắt đầu làm việc với họ và liệt kê lại những thỏa thuận tài chính giữa bạn và phía công ty. Bạn không cần phải viết nó theo lối tài liệu pháp luật, chỉ cần nói rằng bạn muốn xác nhận lại cách hiểu của mình về những thỏa thuận đó.
- **Hãy yêu cầu có thêm thời gian suy nghĩ.** Việc thỏa thuận cho một mức lương hay những lợi ích có thể giống như thỏa thuận để mua chiếc xe hơi mà bạn mơ ước. Một khi bạn đã thích thật sự rồi thì khó có thể đưa ra thỏa thuận tốt nhất được. Thay vì đồng ý với bất kỳ lời đề nghị nào, hãy yêu cầu thời gian suy nghĩ về nó. Hãy xin lời khuyên từ những người bạn, thực hiện những thao tác tìm kiếm thông tin, sau đó hãy quyết định. Về lâu về dài, bạn sẽ không bao giờ thấy hạnh phúc nếu phải làm việc dưới quyền một ông chủ mà bạn cho là không đáp ứng được nhu cầu tài chính của bạn.

Sai lầm 54:

Không lấy lại khoản tiền đã chi ra

Sai lầm này có mối tương quan với “biên thủ công quỹ” - một sai lầm mà tôi đã đề cập đến trong cuốn *Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng*. Khi không liệt kê từng khoản chi phí nhỏ có thể khiến sếp bạn thấy phiền, bạn do dự khi nộp một bản báo cáo chi tiêu 5 đô la bạn dùng để cung cấp đồ văn phòng, 8 đô la tiền taxi, hay 12 đô la để mua đồ ăn nhẹ cho buổi họp phòng. Nếu tính riêng ra, từng khoản phí đó sẽ không làm bạn giàu lên (hay nghèo đi) được, nhưng nếu bạn cộng tổng lại trong suốt một năm, bạn sẽ nhận ra đó là một khoản tiền khá lớn. Ông DiTullio Reiter - Giám đốc của công ty Time Finders đã phát biểu: “Mỗi một xu bạn quên không liệt kê là một xu bạn lãng phí. Tôi thấy rằng những

người trì hoãn việc nộp bản báo cáo chi tiêu hàng tuần hay hàng tháng đang thực sự phung phí tiền. Càng mất nhiều thời gian để hoàn thành bản báo cáo thì số tiền bị mất đi càng nhiều. Kiểu trì hoãn này rất phổ biến ở những người luôn để bàn làm việc và văn phòng làm việc trong tình trạng bừa bộn”.

Ngoài lý do thiếu tổ chức, nhiều phụ nữ không muốn chi những khoản liên quan đến công việc vì họ không muốn tạo ra ấn tượng tiêu cực, ngay cả khi đó là những khoản chi cần thiết. Đàn ông thì không hành xử như vậy. Nói cách khác, họ biết rõ rằng những chi phí đó là chi phí thuần công việc và không bao giờ do dự khi sử dụng quỹ phòng.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Sắp xếp các hóa đơn liên quan đến công việc vào một nơi.** Việc này cũng đơn giản như giữ một file tài liệu trên bàn của bạn và đặt tên cho nó là “Hóa đơn”. Một lần một tuần (hoặc thường xuyên hơn), hãy xem lại ví của bạn và xếp tất cả những hóa đơn chi vì mục đích công việc vào file đó. Việc này nhằm mục đích bạn sẽ dành thời gian để lưu trữ những báo cáo chi tiêu.
- **Tạo ra một bảng excel giúp bạn lưu giữ tất cả những khoản chi tiêu.** Sử dụng các phân loại mà công ty đưa ra để theo dõi những chi phí (ví dụ như ăn uống và giải trí, cung cấp đồ văn phòng, phương tiện công tác), để tạo ra một bảng excel và nhập các khoản chi đó. Bạn chỉ cần làm nó một lần, vì thế thời gian bạn bỏ ra hoàn toàn xứng đáng. Sau đó, hàng tháng (hoặc thường xuyên hơn nếu công ty yêu cầu thanh toán) hãy ấn định thời gian để chuyển số tiền trong hóa đơn sang bảng excel.

DiTullio Reiter đã đưa ra những bí quyết đặc biệt cho những người hay phải đi công tác và thường xuyên gặp phải những chi phí không có hóa đơn.

- **Giữ những tài liệu liên quan theo tên của chuyến công tác trong túi đựng hồ sơ.** Bằng cách này, những hóa đơn có thể được lưu trữ cùng thẻ tín dụng hoặc ví tiền, nếu đó là một khoản chi bằng tiền mặt.
- **Khi chuẩn bị ký vào hóa đơn thanh toán, hãy viết thêm một dòng thông tin vào tờ hóa đơn.** Ví dụ, khi bạn trả phí đỗ xe, bạn được đưa cho một tờ hóa đơn (nếu như bạn không được đưa thì hãy yêu cầu). Hóa đơn đó không phản ánh số tiền “boa” mà bạn đưa cho người phục vụ khi chuyến xe của bạn ra, vì thế bạn hãy viết một dòng chú ý về khoản chi này vào tờ hóa đơn. Khi bạn trả phòng ở khách sạn, hãy viết thêm vào tờ hóa đơn số tiền mà bạn “boa” cho người dọn phòng, số tiền trả cho người bảo vệ khu nhà vì một dịch vụ đặc biệt, hay số tiền bạn thưởng cho người khuân vác hành lý vì đã gọi taxi giúp bạn.
- **Tận dụng những công cụ kỹ thuật cho việc theo dõi chi tiêu.** PalmOne PDAs có một phần mềm excel tích hợp trên bảng tính. Những khoản chi tiêu có thể được nhập vào những cột phù hợp khi chúng được tích lũy dần. Điều này cũng có thể tốt hơn bởi nhiều công ty có những bản báo cáo chi tiêu được lập bằng bảng tính excel. Có nghĩa là

khi bạn trở về từ chuyến du lịch, hãy coi cấu trúc chỉ tiêu của công ty là một phần của cái bánh - và là một phần đã được chỉ ra ngay sau khi ai đó trở về.

Sai lầm 55:

Lãng phí thời gian

Mặt trái của việc làm việc trong “khu ổ chuột” là đáng ra bạn được hưởng một cuộc sống tốt đẹp nhưng lại không được. Gần đây, khi tôi đến gặp bác sỹ của mình, cô ta đã hỏi tôi đang viết sách gì và tôi nói cho cô ta về cuốn *Phụ nữ thông minh phải biết tiêu tiền*. Cô ấy đã gật đầu và nói rằng: “Điều này hoàn toàn đúng với các nữ bác sỹ. Ai cũng biết rằng chúng tôi kiếm được ít tiền hơn đàn ông mặc dù cũng làm công việc như nhau”. Nhận định của cô ta đã làm tôi ngạc nhiên, vì thế tôi đã làm một cuộc nghiên cứu nhỏ về sự khác biệt trong thù lao giữa những người làm trong lĩnh vực có truyền thống được trả lương cao.

Báo cáo dân số và những khảo sát về các bác sỹ trẻ đã chỉ ra rằng bác sỹ nam thực sự kiếm được nhiều tiền hơn bác sỹ nữ, đây là chưa kể đến sự khác biệt về số giờ làm việc, lĩnh vực chuyên ngành, hoạt động thực hành và những đặc điểm khác nữa. Tương tự theo số liệu của bản điều tra dân số gần đây, các nam luật sư kiếm được thù lao trung bình là 90.000 đô la trong khi nữ luật sư chỉ kiếm được 66.000 đô la.

Có rất nhiều lý do dẫn tới việc này. Trong trường hợp những nữ bác sỹ có xu hướng dành nhiều thời gian với bệnh nhân, quan tâm đến tình cảm và nhu cầu của họ nhiều hơn chứ không phải vấn đề bệnh lý. Điều này dẫn đến kết quả họ chỉ gặp được một vài bệnh nhân trong một ngày và thu nhập của họ bị giảm. Tương tự, bởi họ chỉ tập trung vào chăm sóc bệnh nhân, họ thường không chú ý đến chi tiết kinh doanh (giống như việc mã hóa hay viết hóa đơn) - những thứ có thể làm tăng thu nhập của họ. Các nữ luật sư cũng gặp phải tình trạng tương tự như vậy. Bởi họ quá háo hức cung cấp cho khách hàng của mình “những giá trị”, bản thân họ phải chịu thiệt thòi khi cân cân bằng giữa nhu cầu của người khác và phúc lợi tài chính của chính họ. Kết quả là, những người phụ nữ này phải làm việc trong nhiều giờ hơn nhưng lại kiếm được số tiền ít hơn.

Lãng phí thời gian, lãng phí tiền bạc không chỉ xảy ra trong những nghề nghiệp như luật hay y tế. Nó xảy ra đối với tất cả những phụ nữ thuộc tất cả các lĩnh vực kinh tế khác. Từ những kế toán trưởng - những người không nhận được khoản lương làm thêm giờ nhưng lại bị ép buộc làm việc muộn vì bị yêu cầu giúp đỡ những đồng nghiệp ít kinh nghiệm hơn cho đến những người trông trẻ - những người phải đợi rất lâu để bố mẹ đến đón trẻ vì họ đã bị kẹt lại ở một cuộc họp, phụ nữ đã làm mất hàng nghìn đô la bởi họ quá sẵn lòng cho đi thời gian của mình. Nếu bạn cũng gặp phải vấn đề này, tôi khuyên bạn nên tận dụng những bí quyết dưới đây.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tạo ra một thời gian biểu.** Có một câu nói rằng: Công việc thường bị kéo dài nếu bạn có sẵn thời gian. Hãy xác định rõ khoảng thời gian bạn gặp gỡ bệnh nhân, khách hàng, đồng nghiệp và thân chủ mà vẫn có thể kiếm được tiền. Việc đưa ra những dịch vụ cao cấp không có nghĩa là bạn phải lãng phí thời gian và của cải của mình. Vấn đề không phải là thời gian bạn bỏ ra mà là *chất lượng* thời gian tạo nên sự khác biệt. Nếu cuộc hẹn của bạn được chỉ định diễn ra trong 30 phút, hãy thực hiện nghiêm túc.
- **Học cách quản lý công việc.** Bác sỹ riêng của tôi đã đề cập đến một trong những lý do khiến cô ấy không thể kiếm được nhiều tiền như những đồng nghiệp nam cùng phòng là những người đàn ông này dành thời gian để ghi nhớ tất cả những mã số hóa đơn. Vì thế họ có thể dễ dàng nộp một tờ hóa đơn để nhận được thanh toán một cách nhanh chóng, và chắc chắn không gặp phải trường hợp đưa ra những mã số sai. Cô ấy cũng thừa nhận rất thật rằng cô ấy không quen sử dụng các mã số như đồng nghiệp của mình bởi cô ấy đã chọn cách dành thời gian cho các bệnh nhân, con cái và gia đình thay vì học thuộc các mã số.
- **Theo dõi thời gian mang lại tiền bạc.** Khi tôi bắt đầu thành lập công ty tư vấn riêng, cũng giống như nhiều phụ nữ khác, tôi quá bận rộn với việc giúp đỡ người khác mà thường quên tổng hợp những giờ làm việc trong ngày hoặc trong tuần có thể tính thành tiền. Tôi chắc chắn mình đã bị mất hàng chục nghìn đô la. Không thể như thế được! Tôi đã bắt đầu theo dõi thời gian tôi dành cho những cuộc gọi và những cuộc gặp mặt được tính tiền. Và sau đó, tôi gửi bảng theo dõi công việc của mình cho người phụ nữ phụ trách thanh toán trong văn phòng để tôi có thể nhận được tiền cho dịch vụ mình cung cấp - cũng giống như tôi trả tiền cho dịch vụ của những người khác.

Sai lầm 56:

Cắt giảm chi phí hoặc giá cả

Đây là một sai lầm khác mà tôi đã mắc phải. Một trong những lý do khiến tôi không tích lũy được tài sản như mong muốn từ đầu là vì tôi đã để cảm xúc chi phối kế hoạch chi tiêu của mình. Nhiều người trong văn phòng của tôi đã dạy tôi hãy cười thật to trước thực tế rằng có những khách hàng mà tôi làm việc tới 15 năm - những người tôi cảm thấy rất hài lòng khi chỉ lấy mức thù lao cũ - mức thù lao của 15 năm về trước! Tương tự, một người bạn là bác sỹ trị liệu thường nói về sự mềm mỏng của cô khi gặp khách hàng chính là lý do khiến cô không thể trở nên giàu có. Trong một vài trường hợp, cô ấy còn giảm chi phí theo giờ để khách hàng của mình có thể trả đủ tiền nhưng sau đó cô phát hiện ra là vị khách hàng này vừa mua một chiếc BMW mới hay ngôi nhà thứ hai ở khu vực Hamptons. Hoặc cô đồng ý nhận tiền cho đến khi khách hàng nhận được tiền bảo hiểm của anh ta chỉ vì cô muốn anh ta được điều trị tới cùng.

Quá coi trọng những mối quan hệ hoặc quá chân thành mà thiếu đi sự nhạy bén về kinh doanh có thể làm bạn mất đi những thứ rất cần thiết cho chính bản thân bạn. Nếu bạn sở hữu một cửa hàng và bán cho bạn của mình với giá gốc thì chính xác là bạn đang bị mất

tiền. Giá gốc của mỗi mặt hàng chỉ là một phần của giá bán. Thời gian sử dụng để đi mua hàng và số tiền dùng để xây dựng mối quan hệ với người bán là những thứ bạn nên cân nhắc trước khi đưa ra giá. Tương tự như vậy, nếu bạn cung cấp dịch vụ theo giờ, khách hàng không chỉ trả cho thời gian bạn bỏ ra. Nó còn bao gồm số năm bạn được đào tạo và số năm kinh nghiệm để tích lũy kiến thức và kỹ năng giúp bạn trở thành chuyên gia trong lĩnh vực dịch vụ đó. Bạn đã đầu tư cho bản thân mình nhưng lại cắt giảm chi phí để bù lại cho khoản đầu tư đó. Tôi đã học được một điều rất đau đớn rằng một phụ nữ không thể trở nên giàu có bằng cách hạ thấp giá trị của mình.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy tách mình ra khỏi những cuộc thảo luận về chi phí hoặc giá cả.** Tất cả mọi người trong văn phòng của tôi đều biết rằng tôi không đáng tin tưởng để đặt ra giá trị chính xác cho những dịch vụ của mình và nghiêm túc thực hiện nó. Vì thế, tôi nói với những khách hàng về những dự án, các khó khăn trong công việc và nhiều thứ khác nữa nhưng giám đốc dịch vụ khách hàng của tôi lại chỉ nói về tiền. Khả năng diễn đạt một cách khách quan và thẳng thắn về các khoản phí khiến mức lương của cô ấy tăng nhanh chóng - và cô ấy tích lũy được một lượng tài sản lớn hơn của tôi rất nhiều.
- **Đánh giá tổng thể.** Nhiều năm trước, những điều tôi học được từ một nhân viên làm việc theo thời vụ là người ta không trả cho thời gian bạn bỏ ra mà trả cho trình độ chuyên môn của bạn. Đó là sự tổng hợp của quá trình đào tạo và kinh nghiệm. Chúng ta có thể phàn nàn về khoản phí cao mà các bác sỹ đưa ra, nhưng thực tế là chúng ta đang trả cho chi phí của những năm tháng mà họ được đào tạo để có thể phục vụ chúng ta.
- **Tạo lợi nhuận từ bất kỳ cuộc mua bán nào.** Tôi không quan tâm là bạn đang bán cho mẹ bạn hay người bạn thân nhất. Kiểu gì thì bạn cũng phải có được lợi nhuận. Bạn có thể không muốn đưa ra giá của một món đồ cho những thành viên trong gia đình nhưng anh ta hoặc cô ta cũng không nên mong chờ việc chỉ phải trả giá gốc cho món hàng đó.
- **Đừng quên điều chỉnh theo mức giá sinh hoạt hiện hành.** Có lẽ bạn đang đòi mức mà bạn xứng đáng được hưởng theo giá thị trường hiện nay nhưng điều đó chưa chắc đã đúng vào năm tới nếu bạn không tăng mức phí của mình. Một doanh nhân đã nói với tôi: “Nếu bạn không tự tăng mức phí của mình thì ai sẽ là người làm việc đó?”
- **Hãy cân nhắc khi tham gia hoạt động từ thiện.** Trong rất nhiều năm, tôi đã giảm đáng kể khoản phí mà tôi đưa ra cho các tổ chức phi lợi nhuận. “Nguyên do (tốt đẹp) có ý nghĩa quan trọng đối với tôi hơn là mục đích trở nên giàu có. Một vài nguyên do khiến tôi xúc động và tôi sẵn lòng làm việc suốt một thời gian dài với mức phí 10 đô la/giờ thay vì 250 đô la/ giờ như thông thường. Kết quả là chẳng mấy chốc tôi ngập đầu với những công việc phi lợi nhuận và không còn đủ thời gian dành cho các khách hàng trả phí cho mình. Sau đó tôi đã thay đổi suy nghĩ và quyết định nếu đó là một việc tốt thì tôi sẽ làm hoàn toàn miễn phí nhưng sẽ giới hạn thời gian làm việc với những khách

hàng thuộc diện này. Tương tự, nếu bạn bán một sản phẩm, bạn có thể tặng sản phẩm đó và coi đó là một hoạt động từ thiện.

Sai lầm 57:

Không tính phí cho dịch vụ mà bạn cung cấp

“Tôi đã luôn luôn được dạy và thấm nhuần tư tưởng rằng phải đặt các mối quan hệ lên trên tiền bạc. Nói cách khác, việc cư xử tốt còn quan trọng hơn nhiều so với việc làm giàu.” Đó là lời chia sẻ của một phụ nữ mà chúng tôi trò chuyện cùng. Đó là lý do giải thích tại sao phụ nữ khác xa với đàn ông khi phải trải qua quãng thời gian khủng khiếp để định giá cho những dịch vụ của họ và yêu cầu mọi người thực hiện theo. Cho dù một người bạn yêu cầu bạn may một món đồ cho cô ta vì bạn rất giỏi may vá hay một người họ hàng xa luôn đề nghị bạn cắt tóc cho anh ta, hoặc một người đồng nghiệp yêu cầu bạn mang những chiếc bánh tự làm đến để phục vụ công việc của công ty bởi vì nó là vinh dự của bạn, bạn cũng nên được chi trả cho những dịch vụ này. Vấn đề ở đây là bạn phải biết giá trị của mình, thêm nữa là gạt bỏ cảm giác tội lỗi khi đề cập đến vấn đề tiền nong trong các mối quan hệ hiện có.

Chỉ bởi vì bạn là một bà nội trợ - người luôn có nhiều thời gian hay bởi đó là một dịch vụ bạn thực sự thích làm thì nó cũng không đồng nghĩa với việc bạn không được trả thù lao. Nếu điều này là thật, không ai sẽ phải trả cho dịch vụ làm báo cáo thuế vào buổi tối hay làm công việc mà anh ta yêu thích.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Xác định giá trị của những dịch vụ bạn cung cấp trên thị trường.** Hãy làm một cuộc nghiên cứu nhỏ. Tìm hiểu xem những người khác đòi chi phí bao nhiêu cho những dịch vụ tương tự, sau đó hãy quyết định khoản thù lao mà bạn cho là phù hợp. Chú ý đừng bao giờ để bản thân phải chịu thiệt thòi bởi rốt cuộc bạn sẽ chỉ thấy áy náy nhiều hơn so với việc không lấy phí mà thôi.
- **Tôi sẽ cho bạn xem bảng giá chi phí xây dựng bảng giá chi phí.** Ngay khi biết được mức phí bạn muốn được trả cho giá trị và công sức của mình, hãy lập một bảng giá chi phí. Khi ai đó muốn bạn cung cấp một dịch vụ mà bạn sẽ được nhận thù lao, bạn có thể nói: “Tôi rất vui và bạn có thể quyết định có tiếp tục hợp tác hay không.” Và hãy chắc chắn là bạn thường xuyên cập nhật bảng giá chi phí của mình. Nếu bạn đưa ra mức giá 50 đô la một giờ cho một dịch vụ đặc biệt từ ba năm trước, bạn có thể khiến mình bị thiệt thòi nếu hiện tại bạn vẫn giữ mức giá đó.
- **Sử dụng khả năng của bạn để mở dịch vụ kinh doanh tại nhà.** Nếu nhận thấy bạn có thể cung cấp dịch vụ từ những công việc mà bạn yêu thích thì hãy bắt đầu lĩnh vực kinh doanh của mình. Việc này có tác dụng hợp lý hóa những dịch vụ và khoản phí của bạn. Hãy đọc cuốn *Kinh doanh tại nhà cho người khởi sự* của tác giả Sarah và Paul

Edwards (2000). Nội dung cuốn sách bao gồm tất cả mọi thứ từ việc khởi nghiệp cho đến việc chuẩn bị các thủ tục pháp lý và giới thiệu ý tưởng.

- **Cân nhắc về việc đổi chác.** Từ trước đến nay, nam giới đã thực hiện việc này rất thành công bởi họ hiểu quy luật tự nhiên về sự cho đi và nhận lại trong các mối quan hệ. Một người bạn của tôi nói rằng cô ấy từng hẹn hò với một người đàn ông luôn trao đổi những chứng chỉ cá nhân, những chứng nhận, và thậm chí sử dụng hình thức của mình để đổi lấy những chiếc vé xem hòa nhạc, những bữa ăn tối ở cửa hàng sang trọng và cả những tấm thảm dùng trong nhà của anh ta. Việc đổi chác cũng mang lại lợi ích cho tôi khi bắt đầu lĩnh vực kinh doanh của mình và cần một vài lời khuyên về việc xây dựng bảng giá, lập hợp đồng và những vấn đề liên quan khác. Lúc đó tôi đang đào tạo cho một công ty tư vấn có tiếng và tôi hỏi người sáng lập ra công ty đó rằng liệu anh ta có sẵn sàng trò chuyện vài giờ với tôi để đổi lấy thời gian tôi đào tạo đội ngũ nhân viên của anh ta hay không. Tại thời điểm ấy trong sự nghiệp của mình, tôi không thể nào trả chi phí để được gặp anh ta, nhưng tôi đã thu được nhiều lợi ích từ kinh nghiệm lâu năm của anh ta bằng việc cung cấp cho anh ta thứ anh ta cần.

Sai lầm 58:

Bỏ qua những cơ hội đi du lịch

Một trong những lợi ích lớn nhất của việc đi du lịch kết hợp với công việc là cơ hội được đến thăm những địa điểm mới. Theo kinh nghiệm của tôi, bạn sẽ thường xuyên được ghé thăm những phòng hội nghị và phòng khách sạn ở những thành phố tuyệt vời như Paris hay Rome. Bạn có thể tận dụng cơ hội để dành thời gian thăm thú những thành phố thú vị nhất trên thế giới nếu bạn lên kế hoạch trước và tiến hành thỏa thuận. Ví dụ bạn đang chuẩn bị tới New York để dự một cuộc hội thảo. Trước đây bạn chưa từng tới đó và bạn thực sự mong muốn được thăm một vài thắng cảnh ở nơi đây. Cuộc hội thảo bắt đầu vào thứ Hai và kết thúc vào thứ Năm. Các hãng hàng không thường kiếm tiền từ những người đi công tác, đó là lý do vì sao họ đưa ra giá vé cao hơn cho những người không sử dụng vé máy bay tối thứ Bảy. Trong khi một vé khứ hồi từ Minneapolis tới New York có thể có giá hơn 1.000 đô cho một tuần, giá vé đó có thể giảm xuống 300 đô nếu có bao gồm cả tối thứ bảy. Tại sao bạn lại không dành từ thứ Hai đến thứ Sáu trong chuyến đi này để làm việc và yêu cầu sếp của mình trả thêm hai buổi tối nữa ở một khách sạn để có thể tiết kiệm được hàng trăm đô la? Có thể bạn sẽ phải chuyển đến một khách sạn rẻ tiền hơn để tiết kiệm tiền vé máy bay, nhưng bù lại lợi ích bạn nhận được lại nhiều hơn thế.

Tương tự, công ty của bạn có thể có chính sách chi trả vé thương nhân cho những chuyến công tác nước ngoài. Bạn sắp đi tới Paris và cũng muốn có một kỳ nghỉ kéo dài một tuần ở đó. Hãy gợi ý việc chỉ dùng vé hạng trung thay vì vé thương nhân. Điều này sẽ tiết kiệm được một khoản tiền đủ cho bạn có thể ở lại ít nhất vài đêm trong khách sạn. Bạn vẫn có thể thăm thú Paris còn sếp của bạn cũng có thể tiết kiệm được tiền. Tất nhiên là bạn phải cân nhắc cả khối lượng công việc và những yếu tố khác nữa. Chắc chắn bạn không hề muốn đưa ra gợi ý vào khoảng thời gian kết sổ kế toán (nửa cuối tháng) hoặc khi sếp của bạn sắp

sửa cắt giảm nhân sự.

Dù vậy, trong bất kỳ tình huống nào thì những chuyến công tác cũng mang lại cơ hội tốt để bạn sống một cuộc sống giàu có mà chỉ tốn ít chi phí.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Lên kế hoạch cho kỳ nghỉ vào dịp đi công tác.** Thậm chí nếu sếp không sẵn sàng để bạn sử dụng vé hạng trung thay vì vé thương gia hay không nhận thấy giá trị của việc tiết kiệm tiền khi bao gồm cả tối thứ Bảy trong tiền vé, hãy cứ nhận tiền vé để đến nơi bạn mong muốn được ghé thăm, như thế cũng đã tiết kiệm được rất nhiều tiền. Bạn có thể phải chi thêm tiền khách sạn cho những ngày nán lại, nhưng xét cho cùng thì bạn cũng chỉ bỏ ra một nửa chi phí cho chuyến đi vì bạn không phải mất tiền vé đi lại.
- **Kiểm tra những ưu đãi đặc biệt qua mạng internet.** Những trang web như Orbitz.com và Expedia.com thường đưa ra các gói du lịch bao gồm tiền vé, khách sạn và đôi lúc còn có xe ô tô cho thuê. Bạn có thể tiết kiệm tiền bằng cách đặt trọn gói chuyến du lịch này.
- **Hãy thỏa thuận để bạn có thể đi cùng người bạn đời hoặc một người bạn.** Một lần nữa, với số tiền bạn trả cho hạng vé thương nhân, bạn có thể mua được hai chiếc vé hạng trung. Hãy nói thật với sếp của bạn về kế hoạch có một kỳ nghỉ ở thành phố mà bạn chuẩn bị đi công tác và hỏi xem có thể áp dụng tiền vé cao của hạng thương nhân để mua hai chiếc vé hạng trung hay không. Những vị sếp khôn ngoan sẽ coi đây là một cách thức không hề tốn kém để mang lại cảm giác hạnh phúc và động lực cho nhân viên của mình.

Sai lầm 59:

Không biết tận dụng kỳ nghỉ

Nói đến ngày nghỉ lễ, người lao động ở Mỹ không chỉ có ít ngày nghỉ hơn so với người châu Âu mà họ cũng thường xuyên kết thúc một năm làm việc với nhiều ngày nghỉ chưa sử dụng. Hãy cân nhắc những phát hiện từ một cuộc khảo sát tiến hành vào năm 2003 bởi trang web Expedia.com:

- Trung bình mỗi năm người Mỹ còn lại 1,8 ngày nghỉ chưa được sử dụng. Và điều này có nghĩa là hàng năm họ đang trả lại cho sếp của mình 19,3 tỷ đô và 415 triệu ngày chưa sử dụng.
- Vào năm 2003, các sếp kỳ vọng nhân viên chỉ dùng dưới 50% số ngày nghỉ so với năm ngoái.
- Người Mỹ có thời gian nghỉ ít hơn 10% so với năm ngoái.

- Gần 50% số người làm việc toàn thời gian nói rằng họ quá bận rộn để đi nghỉ.
- Gần 40% những người được khảo sát chia sẻ rằng họ phải chấm dứt hoặc trì hoãn kế hoạch nghỉ vì lý do công việc.

Có lẽ bạn đã quá quen thuộc với lý do tại sao có quá nhiều thời gian nghỉ vẫn chưa sử dụng. Lý do có thể là “Tôi không muốn sếp có ấn tượng xấu về mình” hoặc “Tôi biết rằng công việc sẽ chỉ chất đống thêm mà thôi, vì thế tôi không thể thư giãn được”. Điều bạn có thể không biết là một nghiên cứu kéo dài trong suốt 20 năm (có tên là Framingham Heart Study) chỉ ra rằng những phụ nữ đi nghỉ từ hai lần trở lên mỗi năm thường giảm được khả năng bị bệnh tim so với phụ nữ không đi nghỉ.

Sống giàu sang không có nghĩa là *làm việc* như một con người, mà phải *sống* như một con người. Tôi tin chắc rằng tất cả chúng ta đều đã quá quen với nhịp sống gấp gáp đến mức khó có thể sống chậm lại được. Khi con tim không đập hồi hả và cơ thể không còn bơm ra chất endorphin, chúng ta không còn cảm thấy sức sống nữa.

Đôi lúc chúng ta thậm chí không biết làm gì với chính mình khi bị suy sụp tinh thần. Và đây là một sai lầm rất lớn. Việc nghỉ ngơi và thư giãn không chỉ giúp tăng cường sức khỏe thể chất và tinh thần mà còn làm cho tài sản của bạn tăng lên. Dành thời gian nghỉ ngơi mang lại cho bạn cơ hội để tận hưởng cuộc sống và thực hiện những mục tiêu công việc theo một phương thức khác. Khi bạn đang chạy với vận tốc 240km/h, bạn sẽ thấy rất khó để làm những điều khác biệt. Tôi đã làm việc trong lĩnh vực quản lý nhân sự được hơn 25 năm và tôi mong muốn những kỳ nghỉ này không phải chỉ là quyền lợi của người lao động mà còn là một yêu cầu bắt buộc trong công việc. Các công ty và nhân viên đều nên tận hưởng cơ hội này để khiến thể chất và tinh thần trở nên tươi mới và sáng khoái.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Thời gian nghỉ không bao giờ làm nên cũng như phá vỡ sự nghiệp.** Nếu chỉ vì một vài người ở công ty của bạn cho rằng việc kết thúc một năm làm việc với những ngày nghỉ chưa sử dụng là điều đáng được tưởng thưởng thì không có nghĩa rằng bạn phải hành động giống họ. Và nếu bạn là một nhà quản lý, bạn thậm chí còn phải là tấm gương mẫu mực hơn cho những nhân viên của mình bằng cách sử dụng những kỳ nghỉ và yêu cầu họ cũng làm điều tương tự.
- **Thường xuyên sử dụng những kì nghỉ ngắn.** Nếu bạn lo sợ sẽ mất việc vì sử dụng tất cả các ngày nghỉ vào cùng một dịp thì hãy kết hợp ngày nghỉ cuối tuần vào những dịp nghỉ lễ rơi vào thứ Hai.
- **Lên kế hoạch cho các kỳ nghỉ vào mỗi đầu năm.** Tôi đã học được kinh nghiệm rằng nếu tôi không lên kế hoạch trước cho các kỳ nghỉ vào mỗi năm thì hàng năm sẽ trôi qua rất nhanh và đến tháng Mười hai tôi không thể dành thời gian đi nghỉ vì tôi cần làm việc với công suất tối đa, cần dành thời gian cho các mối quan hệ và những hoạt động quan trọng đối với bản thân. Điều này không phải để nói rằng bạn không nên tri

hoãn kế hoạch đi nghỉ nếu có những việc gấp xảy ra trong công việc, nhưng cụm từ mà bạn cần chú ý ở đây là *trì hoãn* chứ không phải là *hủy bỏ*. Ngay khi biết rằng bạn phải thay đổi kế hoạch, hãy lên lịch cho một kỳ nghỉ thay thế.

- **Tạo dựng những niềm say mê khác ngoài công việc.** Nếu công việc chính là niềm say mê của bạn và bạn chẳng có điều gì để yêu thích ngoài văn phòng làm việc thì chắc chắn là bạn sẽ không muốn đi nghỉ. Nếu bạn còn độc thân, có lẽ bạn thuộc kiểu người này; bạn không có bạn bè để đi nghỉ cùng và bạn cũng không có bất kỳ sở thích nào hấp dẫn, hoặc bạn có thể nhận ra rằng các mối quan hệ trong công việc là quá đủ khiến bạn thích ở văn phòng hơn là ở nhà một mình. Dù vẫn còn độc thân hay đã kết hôn, bạn vẫn còn một cuộc sống nữa ngoài công việc.

Sai lầm 60:

Không quan tâm đến việc hoàn trả chi phí đào tạo và các cơ hội học tập

Với thực trạng là học phí đại học ngày càng tăng, bạn có thể có cơ hội tiết kiệm rất nhiều tiền nếu sếp của bạn đưa ra một chương trình hoàn trả chi phí đào tạo. Thậm chí nếu không có một chính sách chính thức nào, một vài vị sếp vẫn sẵn sàng trả một phần chi phí để giúp bạn tích lũy được những kỹ năng cần thiết và từ đó làm tăng lợi nhuận cho công ty. Dù bạn không thể mong chờ một doanh nghiệp trả tiền cho các chứng chỉ về nhân chủng học, họ vẫn có thể có những lớp học cần thiết để giúp bạn có được chứng chỉ đó khi công việc yêu cầu.

Nhiều công ty cũng có quỹ đào tạo mà quỹ này hiếm khi được sử dụng hết mỗi năm. Nếu bạn làm việc rất chăm chỉ và bạn không thể dành thời gian để tham gia các buổi đào tạo thì bạn đang phạm một sai lầm rất lớn. Thay vì cho rằng thời gian đào tạo là một việc tốt, hãy coi nó như sự đầu tư vào tương lai của bạn. Khi muốn thay đổi công việc hoặc muốn được cất nhắc lên vị trí cao hơn trong công ty, ban giám đốc sẽ luôn muốn biết bạn đã làm gì để phát triển các kỹ năng trong nghề nghiệp hay phát triển phong cách làm việc chuyên nghiệp của bản thân để sẵn sàng thăng chức. Tôi nhớ đã từng nghe một vị giám đốc điều hành nói với các nhân viên của mình: “Tôi rất vui mừng được chào đón các bạn ở đây, giờ thì hãy chuẩn bị rời đi”. Ý của ông ta là công ty không thể đảm bảo thuê nhân công làm cả đời nhưng có thể đề nghị chế độ làm việc suốt đời đối với những lao động tận dụng được các cơ hội phát triển nghề nghiệp mà công ty đưa ra.

Một lĩnh vực phát triển mà tôi có đôi chút hiểu biết đó là đào tạo điều hành. Những năm gần đây, loại hình đào tạo này trở nên phổ biến không chỉ trong giới điều hành mà còn cả với những người làm việc chuyên nghiệp muốn học hỏi những kỹ năng cần cho sự thành công và năng lực cạnh tranh trong công sở. Thậm chí còn có những chuyên gia trong lĩnh vực “đào tạo chuyên tiếp” - họ giúp nhân viên mới học cách định hướng nghề nghiệp thông qua văn hóa doanh nghiệp. Chi phí đào tạo có thể lên tới 300 đô 1 giờ, vì thế hãy tận dụng những buổi đào tạo mà công ty đưa ra và coi nó như một cách thức tuyệt vời để có thể sống giàu sang mà không phải trả bằng tiền túi của bạn.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy tìm kiếm những công ty áp dụng chương trình hoàn trả chi phí đào tạo.** Nếu bạn đang suy nghĩ về việc trở lại trường học để lấy thêm chứng chỉ, tốt hơn là nên dành thời gian để tìm kiếm những công ty sẵn sàng chi trả một phần chi phí đào tạo của bạn. H. J. Cummins, viết bài cho báo *Kinh doanh hàng tuần (Business Week)*, đã chia sẻ rằng cô biết không có công ty nào đưa ra đề nghị này nhưng “việc hoàn trả học phí là một công cụ hữu hiệu mà công ty sẽ cung cấp cho bạn trước khi bạn kịp hỏi về nó. Nếu công ty chưa đưa ra yêu cầu này thì bạn nên hỏi về nó”. Dưới đây là một vài gợi ý mà cô khuyên bạn nên quan tâm:

80% các công ty đều đưa ra đề nghị hoàn trả chi phí đào tạo, đó là theo số liệu từ cuộc khảo sát những công ty ở Mỹ vào năm 2000 được tiến hành bởi Hội quản lý Nhân sự. Nhưng những công ty này có quy mô đủ lớn để có văn phòng giải quyết các vấn đề nhân sự. Chỉ 1/3 số các công ty nhỏ áp dụng chính sách này (theo Bộ Lao động Mỹ).

Nếu bạn thi trượt, một số công ty yêu cầu bạn phải bỏ tiền túi ra để học lại. Những công ty khác lại buộc bạn phải hoàn trả toàn bộ học phí nếu bạn rời bỏ công ty quá sớm - ví dụ trong vòng ba năm.

Thị trường lao động với những lợi ích lớn cũng cung cấp những cơ hội học tập nhưng không phải dễ dàng mà có được. Vì thế, đừng yêu cầu nghỉ việc để đào tạo mà hãy hỏi về thời gian làm việc linh động trong công việc (có thể chọn thời điểm bắt đầu và kết thúc miễn là hoàn thành công việc).

Nếu bạn may mắn, một vài công ty sẽ cho bạn cổ phần như một món quà tốt nghiệp.

- **Thường xuyên theo dõi các khóa đào tạo của công ty.** Nhiều công ty lớn luôn đưa ra một lịch trình đào tạo cố định. Bạn hãy hỏi bộ phận nhân sự hoặc bộ phận đào tạo về các khóa học và đăng ký tham gia để không bị lỡ bất kỳ cơ hội nào.
- **Luôn sẵn sàng hỏi về việc đào tạo.** Nếu bạn làm việc cho một công ty hoặc một tổ chức nhỏ không chú trọng đến việc đào tạo, đừng lo sợ khi hỏi về việc tham gia một chương trình đào tạo đặc biệt mà bạn tin rằng sẽ làm tăng lợi nhuận cho công ty. Nếu bạn không biết nó có giá trị gì đối với bạn trong tương lai thì bạn cũng không nên bỏ qua cơ hội học tập hiện tại. Trừ khi bạn biết rằng bạn chuẩn bị bỏ việc trong vài tuần hoặc vài tháng tới, còn không thì đừng làm một cô gái ngoan - hãy chuẩn bị cho công việc tiếp theo.

Sai lầm 6I:

Không đọc cuốn "Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng: 101 sai lầm phụ nữ thường mắc phải nơi công sở"

Vào thời điểm hiện tại, bạn đang đọc một cuốn sách về việc làm giàu phải không? Ô, tôi sẽ làm được gì cho bạn nếu như không đề cập đến cuốn bán sách chạy nhất tại Mỹ của tôi! Cuốn sách trên nêu những sai lầm phổ biến nhất mà phụ nữ gặp phải. Chính những sai lầm này đã ngăn cản họ đạt được các mục tiêu trong nghề nghiệp, chẳng hạn như việc chờ đợi để được tán thưởng, không thể áp dụng các luật lệ ở nơi làm việc, chú trọng vào việc tạo ra kỳ tích và không có thời gian tận hưởng cuộc sống ngoài công việc. Cuốn sách này cũng đưa ra hàng trăm bí quyết để làm giàu, hàng trăm bí quyết giúp bạn có được sự tin cậy, tự tin và thỏa mãn trong công việc - những yếu tố gắn trực tiếp với con đường dẫn đến cuộc sống thịnh vượng.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy đọc cuốn *Phụ nữ thông minh không ở góc văn phòng*.** Bạn có thể mua cuốn sách ở hiệu sách, đặt mua qua các cửa hàng trực tuyến hoặc nếu muốn một bản sao của cuốn sách, bạn có thể đặt hàng qua trang web www.drloisfrankel.com.

Chương tám: Sử dụng tiền một cách khôn ngoan

Cách phổ biến nhất khiến người ta từ bỏ sức mạnh của mình là vì họ cho rằng họ không hề có sức mạnh.

Alice Walker

Tôi có niềm tin mãnh liệt với việc chia sẻ sự giàu có - dù đó là thời gian, tiền bạc hay các nguồn lực. Thực tế là trong những gia đình người Do Thái thường có một thứ gọi là *tzedakah* - một chiếc hộp nhỏ để bạn bỏ tiền tiết kiệm dành cho những người kém may mắn hơn. Có một điều rất thú vị là từ *tzedakah* là một thuật ngữ của người Hebrew [người Do Thái cổ] chỉ công việc từ thiện, và nó xuất phát từ cụm từ *tzedeh-daletkog*, có nghĩa là sự công bằng. Vì thế, thực tế không phải là bạn chia sẻ tiền vì bạn có lòng vị tha; mà hơn thế, bạn cảm thấy rằng đó là một việc đúng và là một hành động nên làm. Nhưng phụ nữ thường quá coi trọng thuật ngữ này. Và chúng ta làm nó bằng mọi cách theo suy nghĩ hợp lý, dựa vào lòng vị tha và bản năng thích chăm sóc người khác. Đương nhiên là như vậy! Chúng ta là những người được giáo dục theo cách đó ngay từ khi còn nhỏ.

Gần đây một khách hàng nói với tôi rằng có một hôm trên đường lái xe đi làm, cô tập tượng ra cuộc sống của mình trở nên sung túc hơn. Ngay sau khi hình dung ra cảnh tượng đó, cô bước ra khỏi xe và thấy hai đô la ở nơi đỗ xe bên ngoài văn phòng. Vui vẻ với phát hiện của mình, cô bước vào hành lang tòa nhà và cho người lễ tân một đô la. Khi tôi hỏi tại sao cô làm vậy, cô ta nói rằng đó là tiền nhặt được và việc này khiến cô cảm thấy rất thoải mái, vì thế cô muốn chia sẻ cảm xúc của mình. Điều này khiến tôi tò mò muốn biết một người đàn ông sẽ làm như thế nào trong tình huống tương tự, vì thế tôi đã tiến hành phỏng vấn (không mang tính chất khoa học) và hỏi 10 người đàn ông xem họ hành động như thế nào khi nhặt được tiền. Đa số họ trả lời rằng sẽ không bao giờ cho đi bất cứ xu nào, mặc dù họ có thể sử dụng nó để mua một cốc bia đãi bạn bè.

Dù bạn chọn tiêu tiền, cho vay tiền, chia sẻ, đầu tư hay lãng phí tiền bạc thì đó đều là quyền của bạn. Nhưng việc để người khác lợi dụng sự hào phóng mà không bảo vệ bản thân mình là một điều không hề khôn ngoan chút nào. Chương sách này tập trung vào những cách thức khiến phụ nữ ngăn cản chính mình trở nên giàu có bởi họ bị bắt ép phải cho đi tiền bạc và thời gian của mình. Hãy chú ý rằng tôi không có ý định nói rằng không có chỗ cho lòng vị tha, thương người hay sự giác ngộ nhưng bạn sẽ trở nên khôn ngoan hơn nếu có thể hành động một cách tinh táo.

Đàm phán không thành công

Có rất nhiều cuốn sách và bài báo viết về phụ nữ và những cuộc đàm phán nên tôi không có ý định dành nhiều thời gian về chủ đề này. Ý tôi là, tôi chỉ muốn nói đến một cuốn sách mà bạn nên đọc có tên là *Phụ nữ không hỏi: Đàm phán và sự phân chia giới tính* (Women don't ask: Negotiation and the gender divide, Princeton University Press, 2003). Hai tác giả Linda Babcock và Sara Laschever đã làm được một việc ấn tượng khi mô tả những nỗi sợ hãi và những nhân tố ngăn cản phụ nữ đạt được những gì họ muốn: Đó có thể là mức giá hợp lý cho một chiếc xe hơi, sự trợ giúp mà họ cần để làm việc hiệu quả hơn, hay khoản tiền thưởng mà họ kiếm được. Những nghiên cứu của họ chỉ ra rằng phụ nữ luôn thể hiện sự dè dặt hơn đàn ông trong việc thỏa thuận.

Trong một cuộc khảo sát diện rộng, các tác giả yêu cầu đàn ông và phụ nữ mô tả cách suy nghĩ của họ về việc đàm phán. Kết quả đã chỉ ra rằng đàn ông dùng những từ như *thú vị* và *vui vẻ* nhiều hơn so với phụ nữ, phụ nữ thì hầu như hay sử dụng những từ như *sợ hãi*. Khi một trong số các tác giả của cuộc khảo sát hỏi sinh viên của mình tại sao họ đăng ký vào lớp dạy kỹ năng đàm phán của cô, các nam sinh viên trả lời chắc chắn rằng họ muốn cải thiện những kỹ năng của họ, trong khi các sinh viên nữ lại muốn học cách vượt qua cảm giác khó chịu khi đề cập đến vấn đề đàm phán. Câu kết thúc trong bài nghiên cứu của họ rất đơn giản: Phụ nữ không kiếm được nhiều tiền như đàn ông bởi vì họ không bao giờ yêu cầu hay đòi hỏi và họ không bao giờ đòi hỏi bởi các cuộc đàm phán luôn làm họ thấy lo lắng.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy đọc cuốn *Lo sợ đàm phán: Cách phụ nữ làm chủ vấn đề để thương thảo thành công*** (The shadow negotiation: How women can master the hidden agendas that determine bargaining success). Tôi thường giới thiệu cuốn sách này của tác giả Deborah Kolb và Judith Williams (Simon & Schuster, 2000) với những khách hàng nữ. Điều mà tôi thích ở cuốn sách này là nó đi sâu vào cách thức phụ nữ suy nghĩ về việc đàm phán và những trở ngại phổ biến nhất mà phụ nữ gặp phải khi họ cố gắng đàm phán cho những thứ thuộc về họ một cách chính đáng.
- **Chuẩn bị cho mọi cuộc đàm phán.** Dù đó là cuộc thảo luận với sếp của bạn về vấn đề tăng lương, với người bán về giá chiếc xe hơi hay với người bạn đời tương lai về nơi sẽ tổ chức lễ cưới, việc chuẩn bị kỹ càng là bí quyết để tăng khả năng chắc chắn rằng những nhu cầu của bạn sẽ được đáp ứng ở mức tốt nhất hoặc ít nhất cũng được xem xét ở cuối cuộc thương lượng. Dưới đây là năm bí quyết giúp bạn bắt đầu chuẩn bị cho cuộc đàm phán:

Tập trung vào kết quả. Mục đích của bạn là gì? Nếu là để tăng lương thì bạn muốn tăng bao nhiêu? Nếu là vấn đề mua xe thì bạn sẵn sàng trả giá bao nhiêu? Tập trung vào mục tiêu sẽ làm tăng khả năng đàm phán thành công.

Trước khi tham gia đàm phán, hãy chuẩn bị những tài liệu, sự kiện và con số. Nói một

cách khác, hãy cung cấp những dữ liệu hỗ trợ cho kết quả bạn mong muốn.

Một cuộc đàm phán không có chỗ cho chuyện phiếm. Trước tiên bạn hãy viết ra những điểm chính và luyện tập trình bày. Việc này cho phép bạn tập trung vào những điều quan trọng nhất và tránh đi lạc đề.

Thà yêu cầu nhiều còn hơn đòi hỏi quá ít. Có một thực tế rằng những người tham gia vào các cuộc đàm phán và đưa ra nhiều đòi hỏi thì ít nhất họ cũng được đáp ứng phần nào đó, thậm chí có thể là phần lớn yêu cầu của mình.

Sẵn sàng từ bỏ. Nếu đã biết rõ những thông số bạn mong muốn (ví dụ cái giá tối thiểu và giá tối đa mà bạn sẵn sàng chi trả hoặc chấp nhận), thì sau đó bạn sẽ biết phải làm gì tiếp theo. Xét cho cùng, thứ được đàm phán hiếm khi đáng giá hơn hoặc ở dưới mức mà bạn mong đợi.

- **Tham gia một lớp học về đàm phán.** Có rất nhiều yếu tố giúp bạn trở thành một nhà đàm phán giỏi và bạn không thể mong chờ biết hết chúng được. Những lớp học đàm phán và các buổi hội thảo sẽ cung cấp cho bạn những ngôn ngữ và bí quyết giúp tăng khả năng và sự hỗ trợ về tâm lý trong tiến trình đàm phán. Hãy bắt đầu bằng việc truy cập vào trang web www.theshadownegotiation.com. Tại đây bạn sẽ tìm thấy rất nhiều chương trình trực tuyến dành cho phụ nữ được tác giả của cuốn *Lo sợ đàm phán* xây dựng.

Sai lầm 63:

Cho bạn bè và người thân vay tiền

Chúng tôi phỏng vấn một số phụ nữ và họ kể cho chúng tôi nhiều câu chuyện về sai lầm khi cho bạn bè hoặc người thân vay tiền mà vẫn nghĩ rằng họ sẽ hoàn trả lại. Một phụ nữ ở Cleveland đã nói với tôi: “Khi cho bạn bè hoặc người thân vay tiền, bạn nên coi đó là một món quà”. Điều cô ấy nói hoàn toàn đúng. Khi bạn nghĩ cho vay tiền là một việc làm đúng, bạn có thể đang đẩy mình vào nguy cơ làm mất đi mối quan hệ đó về sau này. Tất nhiên, có một vài yếu tố mà bạn nên cân nhắc như số tiền cho vay, mối quan hệ của bạn với người vay tiền, lịch sử trả nợ của họ trong quá khứ và nhu cầu vay nợ. Việc đưa ra một lựa chọn tinh táo có nghĩa là bạn hiểu được sự khác biệt giữa cho một người vay tiền để họ tiến hành một cuộc phẫu thuật quan trọng hay cho vay tiền để người đó trả nợ thẻ tín dụng.

Nicole - một phụ nữ tôi gặp ở North Slope, Alaska - đã cung cấp cho tôi một ví dụ không mấy dễ chịu liên quan đến vấn đề cho bạn bè vay tiền. Trong thời gian giải lao của buổi học, tôi đã hỏi cô ta lý do tại sao cô ta không giàu. Không cần suy nghĩ nhiều, Nicole nói ngay rằng bởi vì cô ta đã cho bạn của mình vay rất nhiều tiền. Người bạn này đã li hôn và có hai đứa con. Số tiền cho vay là để giúp đỡ người bạn có cuộc sống tự lập và chống chịu với giai đoạn tài chính khó khăn. Sau đó cô phát hiện ra rằng bạn của mình đang sống chung với

một người đàn ông thất nghiệp cùng với ba đứa con của anh ta, và số tiền cho vay thực sự là để nuôi những người đó. Lúc đó, Nicole đang làm việc ở một nơi hẻo lánh và đã hai tuần không gặp các con của mình. Trong khi đó, bạn của cô đang sống thoải mái (trong tình trạng thất nghiệp) bằng chính tiền của Nicole. Không cần phải nói nhiều, cô cảm giác như mình đã bị lừa.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Trước khi bạn cho ai vay tiền, hãy tìm hiểu thật kỹ xem tiền sẽ được sử dụng vào mục đích gì.** Bạn không hề có lỗi khi muốn biết tiền của mình sẽ đi đâu. Nếu bạn nghĩ động cơ vay tiền không đủ thuyết phục, hãy nói với người đi vay về điều đó.
- **Hãy cân nhắc về lý do bạn đồng ý cho vay tiền.** Nếu đó là vì bạn cảm thấy khó khăn khi nói không hoặc bởi bạn thấy tội nghiệp cho người đó thì hãy suy nghĩ lại. Đừng để nhu cầu được người khác yêu thích cản trở nhu cầu trở nên độc lập về tài chính.
- **Đàm phán.** Nếu ai đó chỉ hỏi vay 5000 đô thì không có nghĩa là bạn phải đồng ý. Trong bất kỳ trường hợp nào, bạn cũng có thể sẵn sàng cho vay 500 đô chứ không phải 5000 đô. Hãy thiết lập một giới hạn cho số tiền bạn có khả năng bị mất.
- **Thỏa thuận bằng văn bản.** Khi bạn cho vay một số tiền lớn, hãy yêu cầu người đó ký vào giấy tờ cho vay. Điều này có thể khiến người vay suy nghĩ lại về việc vay tiền và gia tăng khả năng lấy lại tiền của bạn. Giấy tờ cho vay không cần phải quá cầu kỳ, nhưng phải có tên của người vay, số tiền cho vay và bất cứ thỏa thuận nào về thời gian hoàn trả. Nếu người vay tỏ ra do dự khi ký vào giấy tờ hoặc khiến bạn cảm thấy ần nần khi đưa ra gợi ý này, bạn hãy từ chối cho vay. Bất kỳ ai hỏi vay tiền của bạn đều phải sẵn sàng cam kết trả lại nó.
- **Đừng bao giờ cho vay những thứ bạn không thể mất.** Hãy suy nghĩ về cảm giác và tình trạng tài chính của bạn trong trường hợp khoản vay không được trả lại. Nếu bạn không muốn mất nó thì đừng cho vay. Nguyên tắc này sẽ giúp bạn tránh khỏi nguy cơ mất đi một người bạn hoặc một mối quan hệ quan trọng. Khiến một người tức giận với bạn trong một thời gian ngắn còn tốt hơn việc mất đi một mối quan hệ mãi mãi.

Sai lầm 64:

Phung phí tiền bạc

Cho vay tiền là một chuyện, phung phí tiền lại là chuyện khác. Hãy cân nhắc những sai lầm mà một vài phụ nữ trong cuộc khảo sát của chúng tôi mắc phải:

- Tôi cho tất cả bạn bè của mình, đặc biệt là các bạn trai, toàn bộ bộ sưu tập đồng xu đô la bằng bạc mà tôi được bà cho nhiều năm trước. Lẽ ra giờ đây tôi có thể có tất cả những

đồng đô la bạc nguyên chất đó nếu như tôi không cho đi chỉ vì muốn gây ấn tượng tốt với mọi người.

- Tôi đã cho chồng cũ vay tiền để làm ăn kinh doanh mà không cần trao đổi gì nhiều. Không cần bản khoản rằng anh ta chỉ là người cũ của tôi.
- Tôi đã nói với bố mẹ mình là hãy giữ lại số tiền tôi sắp được thừa kế trong di chúc của họ. Họ muốn cho tôi thừa hưởng $\frac{3}{4}$ số tài sản còn anh trai tôi chỉ được $\frac{1}{4}$, nhưng vì tôi muốn độc lập nên đã từ bỏ quyền lợi đó.
- Tôi cho chồng cũ 100 đô la ngay sau khi anh ta bỏ tôi để đi theo chị trông trẻ chỉ bởi anh ta đã hết tiền và tôi cảm thấy anh ta thật tội nghiệp.
- Tôi từng hẹn hò với một anh chàng không một xu dính túi vì anh ta phải trang trải chi phí để nuôi con. Tôi đã chi trả trong hầu hết những cuộc hẹn hò để rồi cuối cùng cảm thấy kiệt sức và chán nản.

Các sai lầm trên đây đều có điểm chung là chúng xuất phát từ trái tim, chứ không phải trí óc. Khi phải lựa chọn giữa một mối quan hệ và việc mất đi tiền bạc, trong hầu hết mọi trường hợp việc giữ quan hệ đều thắng thế. Phụ nữ luôn muốn những người họ quan tâm có được những gì họ muốn và hy sinh hạnh phúc của bản thân mình vì nhu cầu của người khác. Đó chính là biểu hiện lớn nhất của hội chứng “gái ngoan”. Hy sinh bản thân vì người khác không chỉ ngăn cản bạn có được sự tự do về tài chính như bạn hằng mong ước mà còn khiến bạn gặp khó khăn để có một cuộc sống đầy đủ.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy lên kế hoạch cho việc tặng những món quà tài chính.** Cho một người vay một vài trăm đô hay một vài nghìn đô có thể không phải là số tiền lớn với bạn, nhưng thời gian qua đi, số tiền đó có thể tăng dần. Hãy thiết lập một ngân sách cho khoản tiền bạn sẵn sàng cho vay và nghiêm túc thực hiện nó. Đó có thể là ngân sách hàng năm hoặc một số tiền từ khoản thừa kế của bạn. Hãy cân nhắc người mà bạn có thể cho vay. Tuy nhiên, phải hiểu rõ rằng nó chỉ giống như một lần tặng quà duy nhất và sẽ không có lần thứ hai.
- **Đề nghị những phương pháp hỗ trợ khác thay cho tiền bạc.** Nếu ai đó mà bạn quan tâm chuẩn bị bắt đầu một lĩnh vực kinh doanh và đang trải qua một giai đoạn khó khăn, hay cần tiền vì những lý do khác (có thể rất cần thiết), việc đề nghị hoặc đồng ý cho họ vay tiền không phải là cách duy nhất mà bạn có thể giúp họ. Dưới đây là vài điều bạn nên cân nhắc để hỗ trợ thay vì cho vay tiền:

Giúp họ hoàn thành hồ sơ giấy tờ liên quan việc vay nợ.

Chỉ dẫn họ khi họ tới những cuộc phỏng vấn về việc vay nợ.

Cung cấp thông tin về những nguồn lực phù hợp với họ.

Hỗ trợ họ cập nhật thông tin trong lý lịch, lập ngân sách, luyện tập cho buổi phỏng vấn hoặc thương lượng vay tiền.

Hãy cho họ một vài cái tên mà bạn biết có thể giúp đỡ được như một luật sư, một kế toán hay một nhân viên ngân hàng.

Bảo trợ họ khi tham dự buổi ăn tối, hội thảo hay xem phim vì mục đích công việc.

- **Tách bạch vấn đề tiền bạc với tình bạn hoặc tình yêu.** Bất kỳ một ai thực sự yêu quý bạn hoặc những người muốn trở thành bạn của bạn sẽ không bao giờ yêu cầu bạn dùng tiền để chứng minh điều đó. Nếu có, bạn nên để mức báo động đỏ rất cao như một lời cảnh báo rằng bạn đang đi vào một khu vực đầy nguy hiểm.
- **Đơn giản là nói không.** Tôi biết là rất khó để làm việc này. Tôi hiểu là không dễ để đi ngược lại với những điều bạn tin tưởng. Và tôi cũng nhận ra rằng bạn chỉ muốn chia sẻ những gì bạn có. Nhưng bạn sẽ không bao giờ trở nên độc lập về tài chính nếu như cứ tiếp tục phung phí tiền bạc. Sau một vài lần áp dụng, việc nói không sẽ trở nên dễ dàng hơn - vì thế, hãy luyện tập ngay từ bây giờ.

Sai lầm 65:

Không biện hộ cho bản thân khi li dị, li thân hay đánh mất đối tác kinh doanh

Dù nhiều tháng trời hai vợ chồng đã đến gặp chuyên gia tư vấn về hôn nhân và gia đình, Joan vẫn bị sốc khi một ngày chồng cô yêu cầu li hôn. Cô biết là vợ chồng cô có những trục trặc nhưng vẫn hi vọng có thể cứu vãn được tình hình. Nhưng cô không hề biết rằng vào thời điểm này, chồng cô đang có quan hệ với một phụ nữ làm cùng văn phòng và muốn làm đám cưới với cô gái này càng nhanh càng tốt. Lời tuyên bố của anh ta và sự thực rằng anh ta đã thuê dài hạn một căn phòng trong khách sạn và chuyển hết đồ đạc của mình ra khỏi nhà đã khiến Joan suy sụp tinh thần nghiêm trọng. Cô hiếm khi có thể ra khỏi giường vào mỗi sáng, tự mình ứng phó với yêu cầu li hôn càng nhanh càng tốt của chồng.

Joan đã phạm phải những sai lầm tồi tệ khi biện hộ cho bản thân và hai cô con gái đang tuổi vị thành niên - cả trước và sau khi vụ li hôn diễn ra. Đầu tiên, chồng của cô - giám đốc tài chính của một công ty thuộc Top 100 của *Fortune*, là người nắm giữ toàn bộ tài chính và các khoản đầu tư. Cô thậm chí còn không biết danh mục đầu tư ấy trông như thế nào. Tiếp theo đó là, vì muốn tránh xung đột và không muốn dính vào một vụ li hôn mang tính chất đối kháng, cô đã đồng ý khi chồng cô gợi ý rằng nên để cho luật sư riêng của gia đình giải quyết các giấy tờ liên quan. Và ngay cả khi anh chồng đối xử bất công với cô, cô cũng không

thể tìm được lời khuyên hay ai đại diện cho mình.

Phản ứng trên của Joan cũng giống như phản ứng của nhiều phụ nữ khác khi phải đối mặt với tình huống chia tay hoặc li dị không mong muốn. Đây thường là giai đoạn rối loạn cảm xúc, có thể khiến bạn nghi ngờ giá trị của bản thân, mất đi sự tự tin và phá vỡ lòng tự tôn. Tổng hợp lại, các nhân tố này có thể khiến bạn không muốn sử dụng những công cụ cần thiết để phân chia tài sản và các khoản thu nhập. Tuy nhiên, hành động kiểu này không chỉ khiến bạn bị tổn thất thêm những nguồn tài sản có giá trị mà còn tước đi sức mạnh của bạn nữa.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Mong chờ những điều tốt đẹp nhất và chuẩn bị tinh thần cho những điều tồi tệ nhất.** Có thể việc bạn cho rằng người bạn đời của bạn sẽ đối xử công bằng với bạn là một điều tốt, nhưng đừng bao giờ y lại vào suy nghĩ đó. Nếu cô ta/anh ta có đại diện về luật pháp thì bạn cũng cần làm điều tương tự. Và đừng bao giờ tin vào câu nói “Tại sao chúng ta lại không cùng sử dụng một luật sư vì chi phí sẽ rẻ hơn nhiều?”. Rất khó để đại diện một cách công bằng cho cả hai khách hàng cùng một lúc. Và chắc chắn là những cảm xúc riêng tư, kinh nghiệm hay thành kiến của luật sư cũng ảnh hưởng tới công việc.
- **Đừng đồng tình với sự gấp gáp của người khác.** Sự thực là chồng bạn đã tìm được một người phụ nữ chỉ bằng nửa tuổi của bạn và muốn cô ta trở thành người vợ trẻ trung xinh đẹp của mình. Có lẽ anh ta muốn kết thúc vụ li dị càng nhanh càng tốt, nhưng bạn không cần phải đồng tình với điều đó. Nếu vẫn còn nghi ngờ, hãy thuê bộ phim *Câu lạc bộ những bà vợ* (*The first wives club*) về xem. Dù việc kéo dài tiến trình li hôn là không cần thiết (tại sao phải lôi kéo bản thân, gia đình bạn và cả bạn bè vào vụ việc đau lòng này?) thì cũng chẳng có luật lệ nào quy định bạn phải hoàn toàn đồng ý với những yêu cầu của người khác cả.
- **Yêu cầu được xem tất cả các tài liệu.** Tôi từng biết một phụ nữ đã để chồng nắm giữ toàn bộ tài chính của gia đình. Khi họ quyết định li dị, cô ấy muốn đường ai nấy đi trong êm thấm, phần nhiều là nghĩ cho con cái. Thế nên cô tin vào mọi điều chồng nói. Nhưng khi anh ta bảo rằng nghề nha sĩ bận rộn của mình (với lí do này, anh ta dành 60 giờ mỗi tuần cho công việc hay thậm chí còn hơn thế, chứ ít dành thời gian cho gia đình) mà thu nhập hàng năm chỉ có 35.000 đô, cô hoàn toàn mất bình tĩnh. Bản báo cáo thuế đã chỉ ra rằng anh ta đã chi trả 35 nghìn đô la và giấu giếm một khoản tiền tiết kiệm và thu về lợi nhuận rất lớn.
- **Tìm đến sự hỗ trợ về tâm lý.** Một vụ li hôn hay chia tay là một trong những trải nghiệm chấn động tình cảm lớn nhất mà bạn phải gánh chịu. Thế nhưng đây không phải là lúc để đầu hàng số phận. Hãy tìm đến sự giúp đỡ của những chuyên gia chăm sóc sức khỏe tinh thần để họ giúp bạn có sức chịu đựng cần thiết để vượt qua những thử thách bạn sắp phải đương đầu.

Trên trang Divorcemagazine.com, Nancy Kurn - Giám đốc phụ trách dịch vụ giáo dục của IDFA (Viện Phân tích Tài chính trong quá trình li hôn) đã đưa ra những bí quyết giúp bạn tránh được thảm họa tài chính trong một vụ li hôn.

- **Thỏa thuận phân chia tài sản hợp lý.** Hãy xin tư vấn từ những nhà phân tích tài chính trong các vụ li hôn hay từ những nhà hoạch định tài chính để chắc chắn rằng bạn sẽ có đủ nguồn tài chính để sống tại thời điểm hiện tại và cả trong tương lai.
- **Đừng sống dựa vào thu nhập của bạn.** Cắt giảm các chi phí hay làm tăng thu nhập để có thể dành dụm được khoản tiền dùng trong lúc khó khăn. Nếu thấy cần thiết, hãy đề nghị một nhà tư vấn tài chính giúp đỡ trong việc tạo ra một ngân quỹ.
- **Suy nghĩ kỹ về việc giữ lại ngôi nhà của gia đình.** Hãy hỏi nhà tư vấn tài chính của bạn xem liệu bạn có khả năng chi trả cho việc này và yêu cầu anh ta cho bạn xem số lượng tiền mặt bạn có thể dùng để đầu tư nếu chuyển đến một ngôi nhà nhỏ hơn.
- **Hãy thừa nhận rằng bạn sẽ không có mọi thứ như mong muốn trong cuộc phân chia tài sản.** Đừng bỏ ra nhiều tháng và hàng ngàn đô la để giành lấy đồ đạc, thiết bị hay những vật dụng cá nhân khác. Cần lập một danh sách ngắn gọn “những thứ cần phải có” và chuẩn bị để thỏa hiệp về mọi thứ khác. Hãy nhìn vào bức tranh tổng thể: Tài sản này có phải là thứ tốt nhất trong lúc này không?
- **Tách bạch các khoản nợ.** Giữ lấy một bản sao báo cáo tín dụng và đóng tất cả những tài khoản chung hay tài khoản tín dụng mà bạn không dùng đến. Đừng cố duy trì sự cân bằng trong các tài khoản tín dụng.
- **Thu thập những thông tin cần thiết trước khi đưa ra bất kỳ cam kết nào.** Bạn có cần phải trở lại trường học để có thể xin làm một công việc khác không? Khi kết hôn, bạn có nuôi chồng bằng cách trả học phí cho anh ta theo học trường luật hay trường y và giờ được hưởng lương công lao không? Đó là hai trong số những điều bạn nên cân nhắc trước khi ký vào bất cứ giấy tờ gì. Nếu bạn muốn có thêm thông tin về sự trợ giúp của các nhà phân tích tài chính trong các vụ li hôn, hãy truy cập vào trang web của IDFA tại địa chỉ www.institutedfa.com hoặc gọi đến số 800-875-1760 để được trợ giúp.

Sai lầm 66:

Không sử dụng bảo hiểm

Có rất nhiều loại bảo hiểm như bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm rủi ro, bảo hiểm ô tô, bảo hiểm chăm sóc dài hạn, bảo hiểm y tế, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm du lịch, bảo hiểm thiên tai,... Bấy nhiêu loại là quá đủ để khiến một người phụ nữ nhạy cảm điên đầu vì phải lựa chọn xem loại nào là bắt buộc còn loại nào là nên có mà thôi. Sau đó, khi đã quyết định loại bảo hiểm sẽ mua, bạn mong muốn giá sẽ là bao nhiêu? Tất cả số tiền mà bạn có? Hay bất cứ thứ gì trên 1.000 đô la? Ginita Wall - tác giả đồng thời là nhà tư vấn tài chính -

đã nhắc nhở chúng ta rằng có quá nhiều người sống dựa vào phương châm của các đại lý bảo hiểm: “Nếu bạn có thể trả đủ tiền mua bảo hiểm thì sau này bạn sẽ không có đủ tiền”.

Tôi sẽ giải thích rõ hơn về điều này. Được bảo hiểm *đầy đủ* là rất quan trọng. Được bảo hiểm *quá mức* thì là một việc làm ngớ ngẩn. Quá nhiều người trong chúng ta luôn cảm thấy lo lắng vì mình chưa có đủ các loại bảo hiểm cần thiết, có thể là bất kỳ loại nào. Đó thực sự là một việc làm phung phí tiền bạc. Số tiền đó có thể được sử dụng để chi trả các khoản liên quan đến nhà cửa, dành dụm vào quỹ hưu trí hoặc để trang trải học phí cho con cái. Tuy nhiên, nếu chưa được bảo hiểm đầy đủ thì sẽ rất nguy hiểm. Chúng ta đã từng được nghe các câu chuyện về những người không có bảo hiểm y tế, sau đó gặp phải tai nạn xe hơi nghiêm trọng và phải dành cả cuộc đời để chi trả cho hóa đơn chữa trị. Bạn nên dành thời gian suy nghĩ về sự cân bằng hoàn hảo giữa loại bảo hiểm bạn chọn mua và số tiền bảo hiểm. Nếu chỉ vì người bán bảo hiểm nói rằng bạn cần loại khế ước bảo hiểm này hay khoản giảm trừ kia thì điều đó cũng chưa chắc đúng. Hãy làm tương tự như với các khoản mua khác, bạn nên nghiên cứu, xem xét những việc cần ưu tiên trước và quyết định xem cần đáp ứng nhu cầu nào của bản thân và gia đình.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Hãy xem xét các dữ kiện trước khi mua bảo hiểm.** Loại bảo hiểm bạn chọn mua và giá cả của nó cần tùy vào tình hình thực tế của cá nhân bạn. Dưới đây là một vài yếu tố để bạn cân nhắc:

Bạn có người phụ thuộc hay không? Nếu không, có rất ít lý do khiến bạn cần bảo hiểm nhân thọ. Mặc dù có thể có nhiều yếu tố khiến bạn cho rằng bảo hiểm nhân thọ rất cần thiết với hoàn cảnh của bạn, một quy luật thực tế mà bạn nên chú ý là số tiền ít nhất mà bạn nên được bảo hiểm phải bằng thu nhập của gia đình bạn nhân lên bảy lần. Nếu bạn và bạn đời của bạn kiếm được tổng số là 90.000 đô một năm thì số tiền bảo hiểm nhân thọ phải là 630.000 đô la (90.000 đô x 7).

Có phải bạn và gia đình bạn sống dựa vào thu nhập của bạn hay không? Nếu đúng vậy, bảo hiểm rủi ro sẽ là một lựa chọn khôn ngoan. Dù ở độ tuổi nào thì khả năng bạn bị tai nạn cũng nhiều gấp năm đến sáu lần khả năng bạn chết.

Bạn có thể chi ra bao nhiêu cho khoản ngoài dự kiến? Nếu con số đó là 2000 đô la, hãy dành nó cho một tai nạn xe cộ hay chi phí thuốc men, sau đó hãy hỏi tại sao không phải là mức thấp hơn. Bạn có thể tiết kiệm được hàng ngàn đô la và sẽ không phải ân hận vì điều đó.

Bảo hiểm y tế luôn luôn rất thịnh hành. Chúng ta đều đã được nghe những câu chuyện về những người bị bệnh mà lại không có bất kỳ loại bảo hiểm nào, kết quả là phải trả các hóa đơn chữa trị cả đời.

- **Chỉ mua bảo hiểm của những công ty ổn định.** Có thể bạn bị lừa bởi mức giá bảo

hiêm rẻ nhất vì khi đến lúc bạn cần sử dụng bảo hiểm thì lại phát hiện ra công ty này đã phá sản. Trước khi mua bảo hiểm của công ty nào đó, hãy kiểm tra trước trên Danh bạ Bảo hiểm Toàn cầu tại địa chỉ www.ambest.com.

- **So sánh giá cả.** Cũng giống như tất cả các mặt hàng khác, giá của các loại bảo hiểm cũng chênh lệch giữa các nhà cung cấp khác nhau. Vài năm trước, khi tôi mua một ngôi nhà mới, tôi cho rằng những công ty bảo hiểm lớn sẽ đưa ra mức giá cao hơn nên thậm chí tôi còn không dành chút thời gian nào để tham khảo về bảo hiểm sở hữu nhà cửa của họ. Sau trận động đất Northridge ở California, bạn của tôi đã chia sẻ về sự chăm sóc chu đáo, tận tình cho những thiệt hại của khách hàng của hãng bảo hiểm State Farm, vì vậy tôi đã quyết định tìm hiểu về công ty này. Tôi phát hiện ra rằng giá cả của nó hợp lý hơn cả suy nghĩ của tôi trước đó, và tôi biết chắc mình có thể tin tưởng công ty này, vì thế tôi đã từ bỏ ý định sử dụng những nhà cung cấp không có tên tuổi.

Sai lầm 67:

Không làm tăng tối đa các khoản chịu thuế

Bạn có biết một thực tế rằng có hai loại tiền không? Những khoản tiền trước thuế và sau thuế là không giống nhau. Mục tiêu của bạn là làm giảm tối đa khoản tiền trước thuế và tăng tối đa khoản tiền sau thuế. Sự khác biệt ở đây là gì? Bạn không thể tiêu hết số tiền bạn kiếm được trước khi đóng thuế bởi vì một phần trăm nhất định sẽ được trích nộp cho chính phủ. Bằng cách giảm thiểu những khoản chịu thuế, bạn có thể tiết kiệm được nhiều tiền hơn để chi tiêu hoặc đầu tư.

Hãy cân nhắc các khoản giảm trừ có thể giúp bạn tiết kiệm hàng ngàn đô la tiền thuế:

- Chăm sóc y tế cho cha mẹ phụ thuộc
- Chi phí đi lại khi đang nhận dịch vụ chăm sóc y tế
- Các khoản đóng góp từ thiện
- Các món quà ngoài dự tính hàng năm
- Tài khoản tín dụng học tập suốt đời
- Chi phí tìm việc làm

Tất nhiên, bạn nên luôn luôn tìm hiểu những yêu cầu cần có cho bất kì hình thức giảm trừ nào, nhưng cũng đừng tốn thời gian để đạt yêu cầu nếu bạn không phù hợp với hình thức giảm trừ đó.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Giữ lại các tài liệu trong suốt cả năm.** Dù bạn tự chuẩn bị các bản kê khai thuế hay thuê người chuẩn bị thì hãy giữ lại các hóa đơn, yêu cầu được nhận thư thông báo về những thứ bạn quên góp (tiền mặt hoặc vật phẩm) và đánh dấu những khoản chi tiêu có thể được giảm trừ thuế. Nếu bạn cho rằng vào ngày mừng 10 tháng Hai mỗi năm bạn sẽ nhớ được mục đích của việc chuẩn bị tài liệu thuế cho năm tới thì hãy suy nghĩ lại. Bạn sẽ mất hàng trăm đô la tiền thuế được giảm trừ nếu không theo dõi tiến trình làm thuế của mình.
- **Tham khảo *Ernst & Young Tax Guide* (chỉ dẫn về thuế).** Bạn có thể tìm thấy rất nhiều hướng dẫn về thuế nhưng điều khiến tôi thích hướng dẫn của Ernst & Young là bởi nó toàn diện (với hơn 700 trang thông tin), khá dễ đọc và được viết ra bởi những chuyên gia về thuế.
- **Xin tư vấn của các chuyên gia.** Tình hình tài chính của bạn càng phức tạp thì bạn càng nên tìm đến sự giúp đỡ của các chuyên gia trong việc chuẩn bị các tài liệu thuế. Ngay cả nếu bạn không muốn bất kỳ ai làm việc này thay bạn, việc xin tư vấn của chuyên gia sẽ giúp bạn tận dụng được kiến thức và sự chuyên nghiệp của họ.

Sai lầm 68:

Cho phép con cái đã trưởng thành đi theo lối sống viễn vông, phù phiếm

Gần như tất cả những nhà hoạch định tài chính mà tôi từng trò chuyện khi tiến hành tìm kiếm thông tin cho cuốn sách này đều coi đây là một trong những sai lầm lớn nhất sau cùng mà phụ nữ mắc phải trong đời. Dù đó là việc chi tiền cho con cái để chúng gửi cháu mình vào học trường tư thục hay xây nhà cho con dù chúng đã ở độ tuổi đáng ra chúng phải tự lập từ lâu, phụ nữ thường có nhiều khả năng phải từ bỏ sự đảm bảo an toàn về tài chính hơn so với đàn ông. Lí do là bởi họ có một niềm tin sai lệch rằng họ nên hỗ trợ thêm vào thu nhập của các con mình. Điều này không chỉ làm giảm đáng kể khoản tiết kiệm hưu trí của phụ nữ vào thời điểm họ cần sử dụng mà còn không mang lại lợi ích gì cho con của họ cả. Nó làm tăng sự lệ thuộc và giảm ý thức trách nhiệm của con cái vì luôn được người khác bao bọc.

Một nhà hoạch định tài chính đã chia sẻ với tôi câu chuyện về một trong những khách hàng của cô - một người phụ nữ đã nghỉ hưu và sống dựa vào một ngân quỹ được ủy thác. Nhà hoạch định tài chính này đã chú ý thấy rằng người phụ nữ kia, trong suốt năm năm đã dùng hết quá nhiều tiền so với số tiền bà thực sự cần. Khi họ cùng thảo luận với nhau, cô đã biết được rằng số tiền được rút không phải để khách hàng của mình sử dụng mà để cho cháu gái của bà chi trả học phí 20.000 đô la mỗi năm cho con của cô ta. Giờ thì, nếu tiền chẳng là gì đối với bạn và việc cung cấp tiền để con của bạn mua xe, mua nhà, hay chi trả học phí cho các trường tư không làm ảnh hưởng đến khả năng bạn được sống theo cách mình muốn thì hãy cứ phung phí đi. Nhưng nếu bạn có chút nào giống với phần đông phụ nữ, những bí quyết sau sẽ có thể rất hữu ích đối với bạn.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Bày tỏ mong muốn được sống độc lập về tài chính.** Khi con của bạn muốn xin tiền, hãy nói với chúng: “Món quà lớn nhất mà mẹ tặng con chính là khả năng độc lập về tài chính của mẹ để mẹ không bị phụ thuộc vào các con khi về già”.
- **Sử dụng nhà tư vấn đầu tư như là “một kẻ ngáng chân”.** Đó là gợi ý của một nhà tư vấn đầu tư. Cô đã yêu cầu khách hàng của mình nói với con họ: “Hãy để mẹ kiểm tra việc này với nhà tư vấn đầu tư của mẹ trước đã”. Và sau đó có thể trả lời chúng rằng: “Mẹ rất tiếc. Người ta nói rằng mẹ không thể chi trả nổi khoản tiền con cần”.
- **Dạy con trẻ về trách nhiệm tài chính.** Có nhiều người luôn gặp khó khăn và việc giúp đỡ hết lần này đến lần khác (nếu bạn có khả năng) không phải là việc làm xấu. Thực tế, bạn có thể chi ra những khoản tiền không giới hạn cho vấn đề y tế và giáo dục mà không cần phải đề ra giới hạn số tiền 11.000 đô la hàng năm cho những món quà tặng ngoài dự kiến. Nhưng việc chi trả cho người trông trẻ hay học phí tại các trường tư cho các cháu khi con bạn không có khả năng tài chính không phải là một ý kiến hay. Từ chối những khoản chi không cần thiết sẽ khiến con bạn có cảm giác hài lòng hơn về khả năng tự lập của chúng. Có thể đó là bài học mà chúng không muốn học, nhưng là bài học cần thiết cho chúng.

Sai lầm 69:

Đánh giá thấp hoặc không quan tâm đến giá trị tài sản của bạn

Ngay lúc này bạn có thể thấy buồn cười khi nghe điều đó, nhưng có một phụ nữ đã mắc phải sai lầm tài chính tồi tệ này khi cô ta dùng hết bộ sưu tập đồng đô la bạc (tuổi đời từ năm 1800 đến năm 1900) của cha cô để mua những chiếc bánh kẹp nước sốt thịt. Trong suốt thời gian học đại học, mỗi khi giải lao, cô lại mua một chiếc bánh này. Một phụ nữ khác cũng chia sẻ với tôi về việc được thừa kế bộ sưu tập đồ trang sức từ mẹ của mình. Vì mẹ cô và cô có những sở thích khác nhau nên cô không thể nào tưởng tượng đến việc sẽ sử dụng số trang sức đó và cho rằng chúng chỉ là những đồ rẻ tiền hoặc không có giá trị gì. Cô đã tặng bộ sưu tập đồ trang sức đó cho mẹ chồng cũ của cô vì bà tỏ ra rất ngưỡng mộ những món đồ này. Sau đó cô phát hiện ra là một vài món đồ trong đó có giá trị lên tới 10.000 đô la. Và để trả lời cho điều mà bạn chắc chắn đang thắc mắc, bà mẹ chồng cũ của cô không hề có ý định trả lại cô bất cứ thứ gì.

Chắc chắn có rất nhiều lần bạn tích lũy được những tài sản nhờ mua sắm, hay được thừa kế mà sau đó bạn không còn thích hoặc cho rằng chúng chẳng có giá trị gì. Có lẽ bạn không thích chúng vì nó gợi lại cảm xúc đau lòng về người bạn nên lãng quên, hoặc bởi bạn không biết giá trị thực sự của chúng. Nếu bạn đã từng xem chương trình *Đi tìm đồ cổ* (Antiques Roadshow) của đài PBS, bạn sẽ biết rằng một vật bỏ đi của người này có thể lại là báu vật đối với người khác.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Nếu bạn không biết chắc về giá trị của một món đồ nào đó, hãy tiến hành đánh giá nó.** Bạn có thể tìm được vô số người đánh giá các bộ sưu tập tại trang web của chương trình *Đi tìm đồ cổ*: www.pbs.org/wgbh/pages/roadshow. Tiến hành một vài cuộc thăm định không phải là một ý kiến tồi, đặc biệt là khi bạn đang cân nhắc việc bán một món đồ nào đó cho người thăm định.
- **Tìm hiểu về giá trị của món đồ qua eBay.** Đây là một địa chỉ hữu ích để bạn bắt đầu tìm kiếm và thu được cái nhìn tổng thể về giá trị của những món đồ.
- **Giữ lại món đồ lâu hơn chút nữa.** Nếu bạn có động cơ cảm xúc để vứt bỏ một thứ gì đó (những thứ khiến bạn nhớ về người mẹ chồng cũ mà bạn không thể nào chịu đựng nổi), hãy giữ nó lâu thêm chút nữa và suy nghĩ xem bạn có muốn thay đổi ý định không. Có thể sau khi cảm xúc ban đầu qua đi, bạn sẽ đưa ra được một quyết định hợp lý hơn.
- **Tìm kiếm những khoản tiền “bị mất”.** Bạn có nhớ gì về công ty bạn từng làm việc khi 18 tuổi và trong thời gian đang học đại học không? Có khoản bồi thường nào mà bạn có quyền được hưởng nhưng lại không hay biết về nó hoặc đã lãng quên nó? Bạn có nhớ về một người bà con kỳ quặc, người cất giấu tiền ở khắp mọi nơi nhưng khi chết lại không có một di chúc nào để lại? Có thể người đó còn có những tài khoản ngân hàng mà không ai biết.

Sai lầm 70:

Đầu hàng trước áp lực bán hàng

Tôi dễ sai lầm này vào phần đặc biệt này bởi khi bạn không thể từ chối một người bán hàng hay một đứa trẻ bán báo xuất hiện trước cửa với những tờ tạp chí mà bạn không muốn mua, điều này cũng tương tự với việc bạn đang phung phí tiền bạc vậy. So với đàn ông, phụ nữ có khả năng mắc phải sai lầm này cao hơn. Có quá nhiều phụ nữ dễ dàng chọn lựa những luật sư biện hộ qua điện thoại mà không hề đắn đo suy nghĩ gì bởi họ được hứa hẹn có thể nhận được một chuyến du lịch miễn phí tới Hawaii (dù khoản thù lao là rất nhỏ). Những luật sư này cũng có thể lừa bạn đóng góp các khoản từ thiện vào những nơi không thực sự tồn tại. Khi đàn ông thấy không có nhu cầu về thứ gì đó, họ sẽ bỏ đi, đóng cửa lại, hoặc cúp máy luôn. Nhưng với phụ nữ chúng ta, chúng ta không muốn làm tổn thương cảm xúc của bất kỳ ai, không muốn bị đánh giá là thiếu lịch sự, hoặc tội tệ hơn nữa là chúng ta không muốn bất kỳ ai nghĩ xấu về mình. Vì vậy chúng ta không ngần ngại phung phí tiền cho những người khiến chúng ta cảm thấy áy náy vì không sử dụng dịch vụ hay mua hàng của họ.

Nếu đó là vấn đề mua xe thì quả là một sự trượt dốc lớn. Tôi nhận thấy rằng những nhân viên bán xe (hầu hết là đàn ông) thường là những người xấu và là trung tâm của những câu

chuyện cười. Nhưng bạn biết rồi đấy, bất kỳ một hình mẫu nào cũng có bản chất riêng của nó. Có thể lúc nào bạn cũng bắt gặp cảnh tượng những nam nhân viên bán hàng có hành động nuốt nước bọt khi có một phụ nữ đi qua cửa. Một lần tôi đã gọi đến một phòng trưng bày và yêu cầu được nói chuyện với một nữ nhân viên bán hàng. Người đàn ông ở đầu dây bên kia liền cúp máy. Một chiếc xe và một căn nhà là hai trong số những khoản đầu tư lớn nhất trong cuộc đời của bạn. Đừng để bất kỳ ai phá vỡ niềm vui và gây ảnh hưởng tới những quyết định của bạn bằng cách ép bạn làm điều không đúng với con người bạn.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Luyện tập cách nói “Không, cảm ơn”.** Nói “không” không phải là một trải nghiệm quá khó khăn đối với chính bạn hay người nghe câu nói đó. Thực tế, bạn có thể từ chối họ một cách mềm mỏng. Câu mà tôi thường áp dụng là: “Rất cảm ơn vì bạn đã dành thời gian gọi cho tôi [hoặc về lời đề nghị của bạn], nhưng tôi không quan tâm đến điều này”. Nếu họ còn cố nài nỉ, hãy tuyên bố thẳng: “Tôi đã nói rồi, tôi rất cảm ơn về lời đề nghị, nhưng tôi không có nhu cầu”. Họ mà còn tiếp tục níu kéo, đơn giản là hãy quay đi, đóng cửa lại hoặc cúp máy. Làm như vậy là bạn đã thể hiện nỗ lực tốt nhất để giữ đúng phẩm cách cho họ (bởi thực ra họ cũng chỉ đang làm công việc của mình mà thôi).
- **Cân nhắc việc sử dụng một người môi giới xe hơi.** Quá trình mua xe hay thuê một chiếc xe mới có thể mang lại cảm giác thoải mái và ít tốn kém hơn, kể từ khi tôi bắt đầu sử dụng dịch vụ của với một người môi giới xe mà bạn tôi giới thiệu. Cách thức làm việc là: Bạn gọi điện đến nhà môi giới và nói cho anh ta biết kiểu xe bạn đang tìm (sẽ tốt hơn nếu bạn tìm kiếm thông tin và giá cả trước rồi mới gọi), và anh ta sẽ đưa ra cho bạn mức giá tốt nhất kèm theo mức phí dịch vụ cố định. Bạn thậm chí còn có thể yêu cầu anh ta sắp xếp buổi gặp mặt với người bán xe để lái thử xe trước. Theo cách này, bạn không phải chịu áp lực mua hàng từ người bán. Thù lao trả cho người bán hàng là sự nhận biết rằng mặc dù bạn không mua hàng từ anh ta, người môi giới sẽ vẫn làm việc với tinh thần thiện chí, dù là trong vụ mua bán này hay vụ mua bán khác trong tương lai.

Sai lầm 71:

Cho đi một cách thiếu khôn ngoan

Khi bạn nghĩ tới những nhà hảo tâm, chắc chắn một vài cái tên sau sẽ xuất hiện trong tâm trí bạn: John D. Rockefeller, Andrew Carnegie, Henry Ford, Bill Gates và Ted Turner. Nhưng phụ nữ thường nổi trội hơn trong lĩnh vực này, đặc biệt là những phụ nữ tự mình làm nên của cải chứ không phải được thừa kế. Gloria Steinem và Marlo Thomas là những người đi tiên phong trong việc thành lập Quỹ Ms. dành cho phụ nữ. Có thể bạn chưa giống Rockefeller nhưng nếu bạn không dự trù trước sẽ đóng góp bao nhiêu (dù là 10 đô la hay 1.000 đô la) thì bạn cũng khó có thể duy trì và làm tăng tài sản của mình để có thể tạo nên những khác biệt lớn hơn nữa. Câu hỏi đặt ra là, nếu bạn đang làm từ thiện thì bạn có quyền góp một cách hiệu quả không? Những sai lầm còn lại trong chương này tập trung vào việc đưa ra các cách thức giúp bạn cho đi một cách chân thành và tránh được

những trở ngại liên quan đến việc làm từ thiện. Tôi rất biết ơn Joe Lumarda - Phó chủ tịch điều hành của Quỹ Cộng đồng California ở Los Angeles vì những đóng góp to lớn của ông trong chương sách này.

Lumarda chia sẻ: “Tôi biết có những phụ nữ viết 20 hay 30 tấm séc mỗi năm cho các hoạt động từ thiện của họ, dù có rất nhiều tài sản mà họ có thể sử dụng theo cách có lợi về thuế. Ví dụ, nếu bạn sở hữu bất động sản và những chứng khoán có giá trị, bạn cũng có thể quyên góp chúng. Hoặc nếu bạn đang làm việc với một tổ chức phi lợi nhuận phức tạp, bạn có thể cân nhắc về những món quà như những lãi suất hợp tác có giới hạn, cổ phần của một công ty, tài sản cá nhân (tác phẩm nghệ thuật hay bộ sưu tập khác), hoặc quyền sở hữu trí tuệ (tiền bản quyền hoặc quyền sản xuất phim)”.

Cách phản hồi tốt nhất khi tư tưởng làm từ thiện đã ăn sâu trong con người bạn đó là hãy tận dụng sự sáng tạo trong việc đóng góp ở mức tối đa. Những tổ chức phi lợi nhuận thường cần tiền mặt nhưng họ cũng sẽ nhận (và bán đi) bất kỳ thứ gì có giá trị.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Liệt kê danh sách những tài sản của bạn.** Để có thể đưa ra lựa chọn thông minh về món tài sản sẽ quyên góp, bạn cần phải biết mình đang sở hữu những gì. Chỉ khi bạn (và nhà tư vấn của bạn) biết rõ giới hạn và những lựa chọn phù hợp, bạn mới có thể cho đi một cách khôn ngoan được.
- **Làm việc với kế toán của bạn (hoặc xin thêm ý kiến từ người khác).** Việc này có vẻ phức tạp. Có thể bạn đang thuê một kế toán viên có khả năng nhưng lại thiếu sự sáng tạo. Lumarda chia sẻ rằng ông cũng biết những trường hợp mà các kế toán tự làm thui chột khả năng thiên phú của mình vì họ thấy “không thoải mái với việc làm đó”. Đó là lý do tại sao bạn nên chọn làm việc với những kế toán hay những luật sư thuế có chuyên ngành về những tổ chức phi lợi nhuận. Những tổ chức phi lợi nhuận phức tạp (những khoa phát triển và tiên bộ thuộc các trường cao đẳng, đại học, hay các tổ chức cộng đồng) tại khu vực bạn sống có một danh sách những cá nhân mà bạn có thể tham khảo.
- **Phải chắc chắn là những đóng góp của bạn phù hợp với nhu cầu của các tổ chức phi lợi nhuận.** Nhiều tổ chức mong muốn được nhận hiện vật hơn là tiền mặt và cũng có những tổ chức ngược lại. Bạn hãy thảo luận rõ ràng với những người đứng đầu tổ chức từ thiện để chắc chắn là họ sẵn lòng và nhiệt tình đón nhận những sự đóng góp khác biệt và sáng tạo.
- **Tận dụng những đóng góp của công ty phù hợp với các tổ chức thiện nguyện.** Bạn có thể làm tăng khoản đóng góp của mình bằng cách hỏi phòng nhân sự xem công ty có những khoản đóng góp cho xã hội phù hợp không. Đây là một việc làm có lợi cho cả hai bên: Tổ chức từ thiện mà bạn quyên góp sẽ nhận được nhiều hơn, còn bạn và sếp của bạn có được một khoản miễn trừ thuế.

Sai lầm 72:

Thành lập những tổ chức phi lợi nhuận mà bỏ bê công việc nhà

Với việc phụ nữ hoạt động kinh doanh ngày càng nhiều, đây là một cạm bẫy phá hoại thanh danh của họ. Giới truyền thông thường thông báo về những phụ nữ thành lập những tổ chức liên doanh phi lợi nhuận mới vì những mục đích rất cao cả như chữa trị ung thư vú, chống bạo lực gia đình hay cải cách các trường công. Điều chúng ta không biết đó là vô số tổ chức kiểu này được thành lập dựa trên sự nhiệt tình và thiện chí nhưng lại mang lại sự thất vọng, nói đúng hơn là những nhà hảo tâm thấy thất vọng và luôn thắc mắc không biết số tiền mà họ cống hiến được tiêu vào đâu.

Những nữ chủ doanh nghiệp và những nữ lãnh đạo kinh doanh thành đạt thường muốn đối phó với những vấn đề của xã hội với cùng nguồn năng lượng và thái độ độc lập đã giúp họ thành công trong sự nghiệp. Không may là, giải quyết các vấn đề liên quan đến cộng đồng cần tốn thời gian và sự quan tâm chú ý giống như bắt đầu một ngành kinh doanh hay điều hành một chi nhánh của công ty vậy, thậm chí còn hơn thế. Phụ nữ thường say mê một vấn đề cơ bản nào đó nhưng lại không có những kinh nghiệm cần thiết trong lĩnh vực hoạt động phi lợi nhuận. Kết quả là họ sẽ nhanh chóng kết hợp với một tổ chức, bắt đầu gây quỹ và sử dụng quỹ đó cho các chương trình mới. Vấn đề là họ không có đủ thời gian dành cho các tổ chức phi lợi nhuận này khi vẫn phải điều hành công việc kinh doanh thường ngày.

Trong ngành giải trí, tình trạng này xảy ra khá phổ biến. Phụ nữ nổi tiếng thường bị những nhà tư vấn đưa vào tròng với cách nói: “Không ai có thể quan tâm tới vấn đề này nhiều như cô” và “Không một tổ chức phi lợi nhuận nào giải quyết được vấn đề theo cách chúng ta định làm cả”. Cần cảnh giác nếu bạn nghe thấy những ý kiến như thế này từ bạn bè (hoặc chính bản thân bạn).

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Tiếp cận vấn đề một cách khôn ngoan.** Khi bạn đam mê một việc gì đó, không nên chỉ đọc những tài liệu bán chạy nhất về chủ đề ấy, hoặc chỉ nghe theo những học thuyết đã được công nhận. Hãy coi nó giống như việc bạn đang bắt đầu một ngành kinh doanh. Nếu bạn định tham gia vào một thị trường nào đó, câu hỏi đầu tiên mà bạn nên đặt ra là: “Khách hàng của bạn là ai?” Để xử lý vấn đề cụ thể nào đó một cách khôn ngoan, bạn hãy tìm người hoặc tổ chức phù hợp để nhờ tư vấn. Hãy nhớ rằng điều này mất nhiều thời gian nên bạn cần kiên nhẫn.
- **Tìm kiếm một tổ chức và đóng góp kiến thức chuyên ngành của bạn.** Tốt nhất là hãy tìm đến một hoặc hai tổ chức bạn quan tâm nhất. Tới thăm tổ chức đó và yêu cầu được tham quan những nơi cần thiết. Truy cập vào trang web của họ để có thêm thông tin. Khi tìm được một tổ chức phù hợp, hãy dành thời gian để làm việc ở đó. Tôi khuyên bạn nên thu thập kinh nghiệm từ cả hai khía cạnh: tổ chức chương trình (dịch vụ khách hàng như dạy kèm, cố vấn và trồng cây,...) và lãnh đạo (<https://thuviensach.vn> trở thành một thành viên trong

ban lãnh đạo) để có cái nhìn tổng thể về cách vận hành của một tổ chức phi lợi nhuận.

- **Hãy trở thành nhà đầu tư chứ không phải người làm từ thiện.** Khi bắt đầu có mối liên hệ sâu hơn với một tổ chức phi lợi nhuận, bạn sẽ phải ý thức và quan tâm nhiều hơn đến tầm quan trọng của việc quyên góp tiền bạc. Vì những vụ bê bối xảy ra liên quan đến các tổ chức này, người ta càng quan tâm nhiều hơn đến vấn đề minh bạch và sự công bố rõ ràng. Bạn cần phải biết những khoản tiền mình đóng góp được sử dụng như thế nào và cũng nên giúp các tổ chức mà bạn tham gia hiểu rõ tầm quan trọng của việc công khai những khoản đóng góp.

Sai lầm 73:

Thành lập quỹ (vì tất cả bạn bè tôi đều có quỹ riêng) mà thiếu thực tế

Dược thôi, hãy cứ cho rằng bạn đã làm theo tất cả những bí quyết trong cuốn sách này và giờ bạn đã trở nên giàu có. Tại một bữa tiệc, bạn nói chuyện với những phụ nữ cũng đạt được thành công như bạn, và hầu hết họ đều nói về việc sáng lập quỹ của riêng mình. Bạn thấy thích ý tưởng này: Cô ta thành đạt vì cô ta có quỹ riêng. Bạn liền gọi cho luật sư của bạn và anh ta nói có thể giúp bạn thành lập quỹ ngay lập tức. Có phải bạn thấy điều này thật tuyệt? Thực tế là có thể đúng, mà cũng có thể không.

Trong nhiều năm qua, các quỹ cá nhân trở thành một biểu tượng cho địa vị. Nếu những tờ séc được ký dưới tên của một quỹ mang tên bạn thì như vậy được coi là thành công. Điều mà nhiều người không biết ở đây là, công cụ này là một thực thể mới, một công ty mới, với những đặc điểm đặc trưng riêng kèm theo một hệ thống luật pháp và kế toán phức tạp. Và bởi vì có một số người đã lạm dụng ý nghĩa thiêng liêng của việc thành lập quỹ cá nhân nên Quốc hội, dịch vụ doanh thu quốc nội và hội đồng luật sư ở hầu hết các bang của Mỹ đã tăng cường điều tra và giám sát các tổ chức này. Joe Lumarda đã phát biểu rằng: “Những lạm dụng bao gồm việc trả phí và lương quá cao cho những thành viên thuộc ban lãnh đạo (nhiều khi còn cao hơn cả số tiền họ đóng góp) và hình thức tự kinh doanh (khi tổ chức trao quyền quản lý và sắp xếp tài sản cho những gia đình hoặc những thành viên trong ban lãnh đạo).”

Dù vậy, đừng để những điều này khiến bạn thất vọng. Nếu bạn muốn thiết lập quỹ từ thiện, có rất nhiều lựa chọn dành cho bạn. Chỉ cần bạn biết địa điểm và những con người chính xác bạn cần tìm đến.

BÍ QUYẾT HÀNH ĐỘNG

- **Kiểm tra với một chuyên gia.** Vấn đề chính phát sinh khi một người có ý tưởng thành lập một tổ chức và tìm đến gặp bất kỳ một luật sư hay nhà tư vấn nào thuộc Phòng Thương mại. Những nhà tư vấn này sẽ nói rằng: “Chắc chắn chúng tôi có thể giúp bạn thành lập quỹ”. Nhưng tôi đã được một người bạn làm trong lĩnh vực này chia sẻ: “Các quỹ cũng giống như những đứa trẻ vậy. Việc tạo ra chúng bao giờ cũng dễ dàng

và thú vị hơn hẳn việc duy trì chúng”. Có những chuyên gia chịu trách nhiệm cho việc sáng lập ra những tổ chức thuộc loại này. Nhà tư vấn tốt nhất bạn nên tìm đến là một luật sư có những hiểu biết chuyên môn về những khoản không phải chịu thuế. Họ sẽ đặt ra các câu hỏi và đưa ra những phương án phù hợp cho việc thành lập quỹ từ thiện.

- **Hỏi về những lựa chọn.** Một nhà tư vấn giỏi sẽ phải đưa ra cho bạn một danh sách các lựa chọn và không chỉ tập trung duy nhất vào sự sáng lập quỹ cá nhân. Những lựa chọn sẽ bao gồm cả những quỹ từ thiện (thường được đưa ra bởi những quỹ cộng đồng phi lợi nhuận, những công ty quỹ tín dụng và những tổ chức tài chính khác).
- **Hãy ý thức về việc vận hành và sự kế thừa.** Cũng tương tự như với một ngành kinh doanh mới (hoặc cũ), vấn đề về luật lệ, cách vận hành và sự kế thừa nên được cân nhắc khi sáng lập một quỹ cá nhân. Hãy cẩn thận khi một nhà tư vấn giúp bạn thành lập quỹ mà không đề cập đến những vấn đề trên.
- **Nắm rõ nguồn tài nguyên của bạn.** Có những tổ chức liên hiệp thương mại tại địa phương hoặc mang tầm cỡ quốc gia. Một tổ chức quốc gia là Hội đồng cơ sở, trang web truy cập là www.cof.org. Tổ chức này cung cấp dịch vụ tư vấn và hỗ trợ cho tất cả những vấn đề về phát triển và vận hành một tổ chức.

LỜI CUỐI

Bạn đã cùng tôi đi khá xa. Bạn đã mua cuốn sách này (hoặc ít nhất thì một người mà bạn quen biết đã mua nó). Nếu giống như đa số mọi người, bạn sẽ dành thời gian để hoàn thành bản tự đánh giá ở chương 1. Bạn cũng đã dành thời gian để đọc cuốn sách này và tôi hi vọng rằng bạn sẽ suy nghĩ xem mình từng phạm phải những sai lầm đó ở mức độ nào. Sai lầm lớn nhất bạn có thể mắc phải chính là không làm gì cả. Câu hỏi mà tôi đặt ra cho bạn là: *Bạn thu được gì qua những vụ đầu tư của mình?* Đây chính là cơ hội đầu tiên để bạn thể hiện rằng bạn không chỉ là “một cô gái ngoan”, mà bạn là một người phụ nữ thông minh.

Tôi khẩn thiết đề nghị bạn nên dành thời gian để hoàn thành kế hoạch hành động ở trang tiếp theo đây. Nó sẽ chỉ lấy mất của bạn 15 phút, bằng thời gian bạn đứng xếp hàng mua cà phê Starbucks, và nó còn ít hơn thời gian bạn bỏ ra để đi mua một bộ quần áo mới. Mọi thứ giờ chỉ phụ thuộc vào bạn. Không ai có thể giúp bạn trở nên giàu có cả, ít nhất thì giàu có theo định nghĩa của tôi là bạn có đủ tiền để sống mà không phải lo lắng gì. Đó là việc mà bạn phải tự mình làm. Thậm chí nếu bạn chỉ có một hành động thì nó cũng phải giúp bạn bước gần hơn đến việc hiện thực hóa ước mơ của mình. Vậy thì 15 phút kia không phải là rất đáng giá sao?

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

*Bất kỳ điều gì bạn có thể làm hay ước mơ nào bạn có thể thực hiện,
Hãy bắt đầu ngay.*

*Sự can đảm luôn hàm chứa trong nó sức mạnh, tài năng và những phép màu.
Hãy bắt đầu ngay thời điểm này.*

Johann Goethe

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

| Những điều tôi cam kết sẽ làm để trở nên giàu có | Thời điểm tôi bắt đầu kế hoạch hành động này | Những nguồn thông tin và những người tôi cần sự trợ giúp |
|--|--|--|
| ... | ... | ... |
| ... | ... | ... |
| ... | ... | ... |
| ... | ... | ... |
| ... | ... | ... |

Napoleon Hill (1883 – 1970): Tác giả nổi tiếng người Mỹ với Think and Grow Rich - cuốn sách viết về kinh doanh được đánh giá là hay nhất của mọi thời đại.

Napoleon Bonaparte (1769-1821) còn gọi là Napoleon I - Vị hoàng đế nổi tiếng nước Pháp và là nhà chỉ huy quân sự tài ba.

Tổng thống thứ 16 và là một trong bốn vị tổng thống vĩ đại nhất trong lịch sử nước Mỹ. Ông cũng là người chủ trương bãi bỏ chế độ nô lệ ở Mỹ.

Định luật Murphy xuất hiện năm 1949, có nguồn gốc từ một thử nghiệm của không quân Mỹ về tác dụng của quá trình giảm tốc nhanh đối với các phi công. Trong cuộc thử nghiệm, người tình nguyện ngồi trong một xe trượt tuyết có gắn động cơ phản lực và được thắt chặt dây an toàn. Hệ thống điện cực gắn khít vào bộ ghế ngồi, do đại úy Edward A. Murphy thiết kế, sẽ ghi lại phản ứng của họ khi xe dừng đột ngột. Tuy nhiên, người ta đã không ghi được một số liệu nào sau cuộc thử nghiệm tưởng chừng như không có sai sót. Cuối cùng, mọi người phát hiện ra một điện cực bị mắc sai. Khi ấy, Murphy nói rằng: “Nếu có gì đó có thể trục trặc, thì nó cũng có người làm cho nó xảy ra”.

Winston Churchill (1874-1965) - Vị thủ tướng lừng danh của nước Anh trong chiến tranh thế giới thứ II, cũng là một chính khách lỗi lạc trên chính trường quốc tế. Năm 1953, ông được giải Nobel văn học cho những tác phẩm viết về nước Anh và lịch sử thế giới. Năm 2002, đài BBC đã bầu chọn ông vào danh sách 100 người Anh vĩ đại nhất (the 100 Greatest Britons).

Sam Walton (1918-1992) - Người sáng lập mạng lưới trung tâm bách hóa đại hạ giá Wal-Mart, được tạp chí Forbes xếp hạng là người giàu nhất nước Mỹ trong các năm 1985-1988. Sam Walton giữ chức giám đốc điều hành kiêm chủ tịch của Wal-Mart cho đến năm 1988, sau đó trở thành Chủ tịch Hội đồng Quản trị cho đến những ngày cuối đời.

Edwards Deming (1900-1993) - cha đẻ của học thuyết quản lý chất lượng. Năm 1960, ông là người Mỹ đầu tiên nhận Huân chương Cao quý Hạng hai (Second Order of the Sacred Treasure) do Thủ tướng Nhật Bản trao tặng.

Abraham Maslow (1908 - 1970) – Nhà tâm lý học, tác giả đã xây dựng lý thuyết về nhu cầu của con người, bao gồm 5 cấp độ được xếp theo thứ tự từ thấp đến cao, bao gồm: nhu cầu sinh lý (tồn tại), nhu cầu được an toàn, nhu cầu xã hội (yêu và được yêu), nhu cầu được tôn trọng, nhu cầu tự hoàn thiện bản thân.

(1) Trong thần thoại Hy Lạp, Pygmalion là một nhà điêu khắc tài ba. Có lần, Pygmalion chọn một viên đá lớn để tạc tượng một người con gái. Khi làm xong, ông thấy bức tượng của mình quá đẹp nên đem lòng say mê. Pygmalion đã cầu xin nữ thần Aphrodite (Venus) cho tượng đá biến thành người thật. Nữ thần xúc động trước lời cầu xin khẩn thiết ấy nên đã đồng ý. Thế là Pygmalion lấy bức tượng đã hóa thành người làm vợ và hai người sống với nhau hạnh phúc trọn đời.

Ben Feldman (1912-1993) – Một trong những nhân viên bán hàng xuất sắc với doanh thu cao nhất của mọi thời đại. Suốt thời gian làm việc cho Công ty New York Life Insurance từ năm 1942 đến 1993, ông đã bán được 1,8 tỷ đô la tiền bảo hiểm. Ngày nay, kỷ lục bán hàng của ông vẫn chưa bị ai phá vỡ với 100 triệu đô la trong một năm và 20 triệu đô la một ngày. Những năm gần cuối sự nghiệp, tổng số tiền huê hồng ông được hưởng hàng năm là 1 triệu đô la.

Công ty lớn của Mỹ chuyên sản xuất và phân phối những chương trình CD & VCD về những vấn đề liên quan đến cuộc sống, giúp con người khai thác tối đa năng lực bản thân và vươn đến thành công, hạnh phúc.

'Nguyên tắc Pareto' được đặt theo tên nhà kinh tế học người Italia, Vilfredo Pareto (1848-1923). Năm 1906, Pareto quan sát thấy 20% dân số Italia nắm giữ 80% tài sản của nước này. Sau đó, ông cũng nhận thấy rằng 20% số cây đậu phụng trong vườn nhà ông đóng góp tới 80% lượng đậu ông thu hoạch mỗi năm. Hai sự kiện này khiến ông suy nghĩ và cho rằng đây không phải là sự trùng lặp ngẫu nhiên mà

gần như là một nguyên tắc và ông đã áp dụng nguyên tắc 80-20 này vào rất nhiều lĩnh vực và thấy nhiều kết quả tương đồng.

2. Hiện nay, nhiều tài liệu và sách báo dịch thuật ngữ “brand” là “thương hiệu” tức một dạng tắt của cụm từ “thương hiệu thương mại”. Tuy nhiên chúng tôi cho rằng dịch “brand” là “thương hiệu” sẽ không chính xác vì không chỉ có các công ty và tập đoàn có brand mà ngay cả những tổ chức không hề kinh doanh hay có hoạt động thương mại như các tổ chức phi chính phủ, phi lợi nhuận như tổ chức Chữ Thập Đỏ (Red Cross) hay Quỹ Bảo vệ Động vật Hoang dã (WWF) cũng có brand của họ. Hơn nữa, việc chuyển ngữ như vậy sẽ gây nhiều nhầm lẫn về mặt từ gốc với thuật ngữ “trademark”. Trong cuốn sách này, cũng như tất cả các cuốn sách về tiếp thị và xây dựng thương hiệu của cùng nhóm dịch và hiệu đính của Công ty Sách Alpha, thuật ngữ “brand” sẽ được chuyển ngữ thành “thương hiệu” và “trademark” sẽ được gọi là “thương hiệu đăng ký”.

1. Khách quen: regular market/ regular customers. Khái niệm market trong marketing còn để chỉ tập thể các khách hàng có một số đặc điểm chung nào đó.

1. Thuyền trưởng Ahab: nhân vật chính trong phim Moby Dick dựa trên tiểu thuyết cùng tên của Herman Melville. Đó là một người đã cố gắng giết chết con cá voi Moby Dick ròng rã nhiều năm kể từ khi bị mất một chân trong cuộc chiến với nó. Ahab đã khiến các thủy thủ đoàn và con tàu của mình lâm nguy trong cuộc chiến đấu để giết con cá voi.

2. White elephant: (voi trắng) thành ngữ chỉ vật công kênh đắt tiền mà không có ích gì lắm.

3. Ally McBeal: tên một sêri phim truyền hình nổi tiếng của Mỹ, cũng là tên nhân vật chính.

1. Đây là một phép chơi chữ. Logo biểu tượng của Những trang vàng là hình mấy ngón tay di chuyển.

2. Daily Bugle: một tờ báo giả tưởng của thành phố New York, là phần không thể thiếu của Marvel Universe (những tập truyện tranh giả tưởng do công ty Marvel Comics xuất bản). Nổi tiếng nhất trong số các truyện tranh của công ty này là Người Nhện.

3. Luật của Moore (Moore’s Law): Vào những năm 90, số lượng các bóng bán dẫn trên các con chip vi xử lý cứ 18 tháng lại tăng gấp đôi. Trước đó đã có một nhà tiên phong về bán dẫn người Mỹ tên là Gordon Moore đã dự báo trước về việc này. Năm 1965, Moore đã dự đoán rằng số lượng các bóng bán dẫn trên một con chip vi tính mỗi năm sẽ tăng gấp đôi. Dự đoán này được gọi là Luật của Moore. Đến cuối thập kỷ 90 các chip vi xử lý đã gồm nhiều triệu bóng bán dẫn, chuyển được 64 bit dữ liệu mỗi lần và thực hiện hàng tỷ lệnh mỗi giây.

1. Có thể thấy Quy luật phường hội tại Việt Nam từ xưa với Hà Nội 36 Phố phường - mỗi phố buôn bán một loại mặt hàng và mặt hàng đó trở thành tên của phố: Hàng Bạc, Hàng Trống, Hàng Đường, Hàng Hòm... Luật buôn có hội bán có phường đến nay xem ra vẫn đúng dù loại hàng hóa được bán không thể hiện ở tên phố nữa. Ở Hà Nội ngày nay có phố Hàng Đào, Hàng Ngang bán quần áo ; Hàng Đường bán ô mai, bánh kẹo ; Hàng Mã bán đồ hàng mã ; Cầu Gỗ bán đồ trang sức mỹ ký ; Hàng Bạc bán vàng bạc ; Trần Nhân Tông bán quần áo bò ; Cát Linh bán vật liệu xây dựng ; Lý Nam Đế bán phụ kiện tin học...

3. Yahoo đang phải nhường bước cho Google. Lần đầu tiên xuất hiện trong Danh sách 100 thương hiệu mạnh nhất thế giới năm 2005 của Interbrand, giá trị thương hiệu của Google đã là 8,461 tỷ đô-la, đứng thứ 38 trong danh sách, trong khi giá trị thương hiệu của Yahoo!, dù là chiến binh lâu năm, chỉ là 5,256 tỷ đô-la, đứng cách Google 20 bậc xếp thứ 58 trong tổng sắp (mặc dù giá trị thương hiệu đã tăng lên 16% so với năm 2004).

1. Forrester Research: Được George F. Colony sáng lập vào năm 1983, Forrester Research là một công ty độc lập nghiên cứu thị trường và công nghệ. Công ty này cũng cung cấp các dịch vụ tư vấn tiên tiến và có tính ứng dụng cao về các ảnh hưởng của công nghệ tới doanh nghiệp và người tiêu dùng. Trong hơn 22 năm nay, Forrester đã là một nhà tư vấn đáng tin cậy, một nhà chiến lược hàng đầu, <http://www.forrester.com>

thông qua các chương trình nghiên cứu, tư vấn, sự kiện và điều hành đồng đẳng (peer-to-peer), hãng đã giúp các khách hàng trên khắp thế giới đạt được vị trí dẫn đầu trong các thị trường của họ. Forrester có trụ sở chính tại Mỹ. Đến tháng 6 năm 2005, tổng số nhân viên của công ty đã là hơn 640 người và tổng số các công ty khách hàng là hơn 1.900. Trong bảy năm liên tiếp, công ty cũng nằm trong top 75 trong danh sách 200 công ty nhỏ thành công nhất do tạp chí Forbes bầu chọn.

2. Địa chỉ của tạp chí trực tuyến này: www.slate.com

4. Đây là một cách chơi chữ, “bullish” có nghĩa là tăng giá cổ phiếu, bull (tức con bò tót) còn là logo của hãng Merrill Lynch.

1. Cola nguyên là tên một loại cây nhiệt đới, gốc châu Phi, có chứa chất cà-phê-in (caffeine), nay được trồng nhiều ở châu Mỹ nhiệt đới. Nó trở thành hương liệu trong thứ nước giải khát màu sẫm được cacbônát hóa, mà người phát minh ra loại nước giải khát này là Tiến sỹ John Pemberton (sinh ngày 8 tháng 5 năm 1886, tại Atlanta). Cái tên Coca-Cola (gọi tắt là Coke) là do người cộng sự Frank Robinson đặt cho. Sau đó, doanh nghiệp này được bán cho Asa Candler năm 1888, và nhà máy sản xuất Coca-Cola đầu tiên được thành lập năm 1895 tại Dallas, Texas.

1. Luật Gresham (Gresham’s law): Giả thuyết của nhà tài chính người Anh Sir Thomas Gresham (1519-1579) cho rằng: “Bad money drives good money out of circulation”. (Tiền xấu hất căng tiền tốt khỏi vòng quay lưu thông tiền tệ). Theo đó, khi các kim loại với giá trị khác nhau cùng có sức mạnh như tiền tệ (legal tender) thì thứ kim loại rẻ hơn sẽ trở thành phương tiện lưu hành và thứ kia bị chôn giấu, tích trữ, hay xuất khẩu. Ở đây tác giả so sánh trong marketing, nếu theo đúng giả thuyết của Gresham, các thương hiệu nhánh sẽ hất căng thương hiệu chính (tức thương hiệu gốc) khỏi thị trường.

2. Theo Kotler trong “Các quy luật marketing”, có hai mô hình marketing quan trọng là: từ trong ra ngoài (inside-out) và từ ngoài vào trong (outside-in). Theo quan điểm inside-out thì quy trình marketing sẽ là: nhà máy các sản phẩm hiện có bán hàng và xúc tiến bán hàng lợi nhuận thông qua doanh số. Theo quan điểm outside-in: thị trường nhu cầu của khách hàng marketing tích hợp lợi nhuận thông qua sự thỏa mãn của khách hàng

1. Biểu tượng có thể mang nhiều ý nghĩa thú vị. Ví dụ logo của công ty máy tính Apple gồm biểu tượng trái táo bị cắn một miếng và hàng chữ Apple. Khách hàng tinh ý sẽ liên tưởng đến quả táo Adam (Adam’s Apple) trong Kinh Thánh. Đó là quả trí tuệ mà Thượng Đế cấm Adam và Eva ăn. Do đó nó trở thành trái cấm. Và khẩu hiệu mà Apple kèm theo là: “Take a bite!” (Hãy cắn một miếng đi!). Nghĩa là hãy mua máy tính Apple. Như thế cũng là ăn được quả trí tuệ để khôn ngoan sáng suốt. Hoặc như logo của Alpha Books, công ty thực hiện cuốn sách này, có hình mẫu tự Alpha trong chữ Hy Lạp. Là tên chữ cái đầu tiên trong bảng chữ cái Hy Lạp, Alpha còn có nghĩa là nguyên bản, là sự khởi đầu. Alpha cũng là tên ngôi sao sáng nhất trong một chòm sao trên dải Thiên Hà của Vũ Trụ. Đó cũng chính là hình ảnh về Alpha Books mà công ty mong muốn xây dựng trong suy nghĩ của bạn đọc.

1. Greenpeace, Healthy Choice, và SnackWell’s: theo thứ tự là tổ chức Hòa bình Xanh (tổ chức phi chính phủ được thành lập với mục tiêu bảo vệ môi trường), Healthy Choice (thương hiệu thực phẩm đông lạnh và được giữ lạnh do công ty ConAgra Foods Inc. sở hữu). Theo lịch sử của công ty ConAgra, thương hiệu này ra đời sau khi CEO của ConAgra là Charles “Mike” Harper bị một cơn đau tim năm 1985. Bị buộc phải thay đổi chế độ ăn uống, ông đã đưa ra ý tưởng về một dòng sản phẩm đông lạnh tốt hơn cho sức khỏe. ConAgra hiện đang bán nhiều món ăn dưới thương hiệu Healthy Choice, trong đó có các bữa trưa được giữ lạnh, các món ăn phụ, thịt đông lạnh bán theo lát, súp đóng hộp, kem, bánh mì, nước sốt mì Ý và cả bắp rang bơ. SnackWell’s là thương hiệu đồ ăn nhẹ của Kraft Food Inc, một công ty thực phẩm của Mỹ.

2. Golden Arches: biểu tượng chiếc cổng vàng này là biểu tượng nổi tiếng của McDonald’s, một công ty sở hữu chuỗi nhà hàng bán đồ ăn nhanh có trụ sở tại Chicago (Mỹ). Công ty ra đời năm 1953, và khi

đó Dick và Mac McDonald - hai nhà sáng lập, đã bắt đầu nhượng quyền sử dụng thương hiệu của công ty họ. Biểu tượng có hình hai chiếc cổng vòm ở hai bên hình ảnh một quầy bán bánh hamburger lưu động. Khi được nhìn từ một góc độ nào đó, biểu tượng này khiến người ta liên tưởng đến chữ cái M, và đã được biến thể thành logo của công ty. Mặc dù trên thực tế McDonald's đã bỏ hình ảnh các cổng vòm này khỏi các nhà hàng của mình từ những năm 60 của thế kỷ 20, Golden Arches vẫn còn tồn tại trong logo công ty và thường được sử dụng như một thuật ngữ phổ biến để nói đến công ty McDonald's. Cái tên này còn được hiểu rộng hơn như là một dấu hiệu của chủ nghĩa tư bản hay sự toàn cầu hóa vì công ty McDonald's là một trong những tập đoàn nổi bật nhất của Mỹ đã có khả năng thực hiện toàn cầu hóa trong tầm tay (ngoài Coca-Cola và Nike).

3. Bánh hamburger: là một loại bánh mì tròn được bỏ đôi kẹp thịt và rau, cà chua... Tên bánh này có xuất xứ từ Đức.

4. M&M: thương hiệu kẹo viên sô cô la sữa của Mỹ do công ty Mars sản xuất. M&M's được tạo ra năm 1940 sau khi Forrest Mars (Cha) nhìn thấy các quân nhân Tây Ban Nha ăn các thanh kẹo sô cô la có một lớp đường phủ ngoài trong thời kỳ Nội chiến Tây Ban Nha. M&M's là tên viết tắt (và sau này trở thành tên chính thức) của cụm từ "Mars & Murrie" (đối tác kinh doanh của Mars là Bruce Murrie). M&M's ngay lập tức trở thành một hiện tượng vì vào thời điểm đó, không có thiết bị điều hòa nhiệt độ trong các cửa hàng, nhà ở và các thanh kẹo sô cô la rất dễ bị chảy, tuy nhiên kẹo M&M's có lớp đường bọc ngoài nên không bị chảy. Sô cô la viên M&M's được làm với sáu màu: đỏ, cam, vàng, xanh lá cây, nâu và tím.

5. Macy's: thương hiệu Macy's là tên một chuỗi các cửa hàng bách hóa của Mỹ, trong đó có cửa hàng ở thành phố New York tự gọi mình là cửa hàng lớn nhất thế giới. Macy's là một phần của Federated Department Stores. Macy's được Rowland Hussey Macy thành lập năm 1851 ở Haverhill, bang Massachusetts (Mỹ).

6. Caterpillar: tập đoàn sản xuất các thiết bị xây dựng, lâm nghiệp, các động cơ tốc độ vừa và các công cụ tài chính liên quan của Mỹ.

7. United Parcel Service: công ty giao nhận bưu phẩm lớn nhất thế giới, mỗi ngày công ty này giao nhận hơn 14 triệu bưu phẩm đến hơn 200 nước trên thế giới. Gần đây họ đã mở rộng lĩnh vực hoạt động ra hậu cần và các lĩnh vực liên quan đến vận tải. Trụ sở công ty đóng tại Atlanta, bang Georgia (Mỹ). UPS nổi tiếng với các xe tải màu nâu của họ (do đó tên lóng của công ty này là "Big Brown"). Màu nâu UPS sử dụng trên các phương tiện vận tải và đồng phục của họ được gọi là màu nâu Pullman, đặt theo tên của những toa ngủ trên tàu do George Pullman tạo ra có màu nâu. UPS cũng có hãng hàng không riêng của họ. Đối thủ chính của UPS là United States Postal Service (USPS), FedEx, và DHL.

8. Big Blue: tên lóng của IBM (có nghĩa là Công ty Màu xanh Khổng lồ) vì logo của công ty này có màu xanh. Cho đến những năm 90 của thế kỷ 20, nhân viên của IBM vẫn mặc đồng phục vét xanh lơ, sơ mi trắng và cà vạt sẫm màu.

1. "War" trong tiếng Đức không có nghĩa gì ngoại trừ là dạng quá khứ của động từ sein (tức động từ "to be" trong tiếng Anh). Nhưng đối với người sử dụng tiếng Anh, nó gợi ra ý nghĩa chiến tranh (war). Có lẽ đó là một lý do khiến người ta không mặn mà với thương hiệu này.

2. Perdue: một trong những thương hiệu được tin cậy và được nhận biết rộng rãi nhất của Mỹ thuộc sở hữu của Perdue Farms, một công ty thực phẩm và nông sản hàng đầu thế giới với doanh số về gia cầm lớn thứ ba trong ngành. Thành lập năm 1920, công ty này cung cấp các sản phẩm và dịch vụ về thực phẩm tới hơn 40 quốc gia trên thế giới với hơn 20.000 công ty thành viên và là đối tác của 7.500 trang trại gia đình.

1. Delicatessen: cửa hàng bán các món ăn sẵn – còn gọi là deli.

2. Submarine sandwich: bánh mì ổ dài, bỏ dọc, nhồi nhân thịt, xalát, pho mát... ổ bánh mì dài giống như

chiếc tàu ngầm.

3. Total quality management: chủ trương chú trọng chất lượng sản phẩm, bao gồm các chiến lược nhằm cải thiện chất lượng liên tục

4. Tom Monaghan, Michael và Marian Ilitch, và John Schnatter: Những người sáng lập Domino's Pizza, Little Caesars và Papa John's.

1. Rush Limbaugh: Rush Hudson Limbaugh III (sinh ngày 12 tháng 1 năm 1951 ở Mũi Girardeau, Missouri), là một người khá nổi tiếng trong giới giải trí Mỹ và là người dẫn một chương trình trò chuyện trên radio được ưa chuộng ở Mỹ. Là một nhà bình luận có quan điểm bảo thủ, ông thường bình luận về chính trị và các sự kiện đương thời trong chương trình của mình, chương trình The Rush Limbaugh Show. Hơn 15 năm qua, Rush Limbaugh đã là người dẫn chương trình trò chuyện trên radio được nhiều người nghe nhất ở Mỹ và thế giới, và số thính giả của ông theo ước tính đã lên đến khoảng 20 triệu mỗi tuần, cao thứ nhì thế giới chỉ sau số thính giả của chương trình Paul Harvey.

2. Laura Schlessinger: Laura Schlessinger (sinh ngày 16 tháng 1 năm 1947) là một nhà bình luận đạo đức và văn hóa Mỹ, được biết đến với tư cách là người dẫn chương trình trò chuyện trực tiếp với thính giả trên sóng radio Bác sỹ Laura. Chương trình này được phát sóng trên khắp cả nước và kéo dài ba tiếng mỗi ngày vào cuối tuần. Schlessinger là một nhà phê bình nói thẳng thắn về những gì quá thịnh hành trong nền văn hóa đương đại Mỹ. Đó là: tình dục ngoài hôn nhân, sống chung trước khi cưới, những người cha/mẹ độc thân, các bà mẹ đi làm, hôn nhân quá sớm, việc cha mẹ quá nuông chiều con cái, cái chết êm ái cho những người mắc bệnh nan y, li dị dù không ai có lỗi và hôn nhân đồng tính... Chương trình của bà thường tập trung vào những đoạn bình luận ngắn về những vấn đề trên và các chủ đề xã hội và chính trị khác sau những câu trả lời trực tiếp, thẳng thắn và hợp lý rất đặc trưng của bà cho những câu hỏi do thính giả gọi đến hoặc những khúc mắc đạo đức khác. Bà cũng là tác giả của nhiều cuốn sách kỹ năng sống, trong đó nổi tiếng là cuốn Mười điều Ngu ngốc Phụ nữ làm để Xáo trộn Cuộc sống của Họ và nhiều cuốn sách về tôn giáo. Sách của bà vừa được ưa chuộng lại vừa gây nhiều tranh cãi. Tuy nhiên, chương trình truyền hình Bác sỹ Laura đã không thành công và đã bị hủy.

3. Howard Stern: Howard Allan Stern (sinh ngày 1 tháng 12 năm 1954 ở Roosevelt, Long Island, New York) là một nhân vật nổi tiếng trong giới truyền thanh Mỹ. "Vị Vua của tất cả các phương tiện truyền thông" tự phong này đã được gán cho một cái tên lóng vì sự hài hước về tình dục và chủng tộc khá sàm sỡ và gây nhiều tranh cãi của mình. Ông cũng là nhân vật trên radio được trả thù lao hậu hĩnh nhất ở Mỹ và là người nổi danh và giỏi nhất trong lịch sử truyền thanh. Các chương trình truyền hình phát sóng trên mạng lưới quốc gia Mỹ có chương trình Howard Stern Show (từ năm 1990 - 2005 trên kênh E!) và chương trình Howard Stern Radio Show (1998-2001 trên CBS).

4. A&E: Mạng lưới truyền hình A&E Network là một mạng lưới truyền hình cáp và vệ tinh có trụ sở tại New York, Mỹ. Mạng lưới truyền hình này, với các chương trình chủ yếu về sinh học, phim tài liệu và các sêri phim truyền hình, đã mở rộng ra thêm các chương trình truyền hình khác và có lượng khán giả đến hơn 85 triệu hộ gia đình tại Mỹ. A&E là liên doanh giữa Hearst Corporation với tỷ lệ vốn 37,5%, ABC, Inc. (Disney sở hữu), 37,5%; và NBC Universal, 25%.

5. QVC: là một tập đoàn đa quốc gia có trụ sở tại West Chester, Pennsylvania, Mỹ, chuyên về các chương trình mua sắm trên truyền hình tại gia. Do Joseph Segel sáng lập năm 1986, QVC phát sóng ở bốn quốc gia chính tới 141 triệu người tiêu dùng. Tên tập đoàn là viết tắt của cụm từ "Quality, Value, Convenience" (Chất lượng, Giá trị, Sự tiện lợi) - ba ý chính trong tầm nhìn của người sáng lập về công ty.

6. Showtime: là một thương hiệu truyền hình thuê bao do một số kênh truyền hình và hệ thống truyền hình sử dụng trên khắp thế giới, nhưng chủ yếu đề cập đến một nhóm các kênh truyền hình tại Mỹ.

7. Nickelodeon: (gọi tắt là Nick) là một mạng lưới truyền hình cáp dành cho trẻ em. Nơi có mạng lưới

truyền hình Nickelodeon đầu tiên là Mỹ, tuy nhiên hiện nay nhiều nước khác cũng đã phát triển mạng lưới này: Nhật, Úc, và Anh.

1. Citicorp: Tập đoàn có tiền thân là Citibank (thành lập năm 1812 với tên ban đầu là City Bank của thành phố New York). Năm 1894, ngân hàng này trở thành ngân hàng lớn nhất nước Mỹ. Năm 1902 nó dần mở rộng phạm vi hoạt động ra toàn cầu và trở thành ngân hàng lớn đầu tiên của Mỹ có một văn phòng ở nước ngoài. Đến năm 1930 Citibank trở thành ngân hàng lớn nhất thế giới với 100 chi nhánh ở 23 nước, chưa kể nước Mỹ. Ngân hàng này đổi tên thành The First National City Bank of New York vào năm 1955, sau đó lại đổi thành First National City Bank vào năm 1962, và thành Citibank năm 1976. Vào năm 1981, Citibank đã mở thêm một công ty con ở South Dakota để tận dụng những ưu thế do các luật mới đem lại, theo đó mức lãi suất tối đa đối với các khoản vay là 25% (lúc đó là cao nhất nước Mỹ). Citibank là một trong những ngân hàng đầu tiên của Mỹ giới thiệu máy rút tiền tự động vào những năm 70 của thế kỷ 20 để giảm số lượng nhân viên giao dịch và giúp khách hàng có thể tiếp cận các tài khoản của mình 24/24. Citibank hiện là chi nhánh dịch vụ ngân hàng cho công ty và cá nhân của tập đoàn dịch vụ tài chính khổng lồ Citigroup, tập đoàn lớn nhất thế giới trong ngành này. Ngoài các giao dịch ngân hàng thông thường, Citibank cũng có các sản phẩm đầu tư, bảo hiểm và thẻ tín dụng. Các dịch vụ trực tuyến của họ là một trong những dịch vụ thành công nhất trong ngành ngân hàng với khoảng 15 triệu người sử dụng.

1. Nursing Home for Dying Brands: có lẽ đây là tên lóng dành cho các công ty dịch vụ chuyên về tái định vị thương hiệu.

2. Kraft: thương hiệu tập đoàn Kraft Foods: Kraft có trụ sở chính tại Glenview, Cook County, bang Illinois, Mỹ. Tại Mỹ, tập đoàn này nổi tiếng với các sản phẩm pho mát, nhất là thương hiệu Kraft Macaroni và pho mát Kraft Dinner. Các thương hiệu khác xuất hiện tại nhiều thị trường trên thế giới như Dairylea (ở Anh), Jacobs (cà phê), Suchard, Baker's, Toblerone, Daim, sữa Milka, Miracle Whip, Philadelphia, Vegemite, Velveeta, Oscar Mayer, món tráng miệng Jell-O Gelatin, Planters, bột ngũ cốc Post Cereals, thạch Knox, Stove Top, Kool-Aid, và Capri Sun (chỉ có ở Bắc Mỹ). Ở Đức, tập đoàn này nổi tiếng với Miracoli, một sản phẩm mỳ Ý ăn liền được phát triển từ những năm 60, cũng như Kaffee Hag, Digiorno, một loại bánh pizza đông lạnh (còn có tên khác là Delissio ở Canada).

1. Quảng cáo (advertising) và quảng bá (publicity) giống nhau ở chỗ chúng đều là những thông tin tuyên truyền về một công ty và sản phẩm của công ty; điểm khác nhau là: thông tin quảng cáo do chính công ty bỏ tiền thuê một diện tích trên báo/ tạp chí hay một thời lượng phát sóng trên tivi/ radio, còn thông tin quảng bá do các cơ quan truyền thông đại chúng đưa tin một cách tích cực về công ty và sản phẩm như một dạng thông tin thông thường. Trên lý thuyết công ty đó không phải trả khoản chi phí nào cả. Tâm lý người tiêu dùng thường cho rằng quảng bá đáng tin cậy hơn quảng cáo.

2. D'Arcy, Masius Benton & Bowles: Công ty quảng cáo của Mỹ.

4. Groupware là phần mềm mà một nhóm người sử dụng chung với nhau trên hệ thống mạng nội bộ và mạng Internet. Nó hoạt động trên nguyên tắc sử dụng mạng máy tính để giúp các người dùng nâng cao hiệu quả các sản phẩm của họ bằng cách cộng tác và chia sẻ thông tin. Thư điện tử là một hình thức của groupware. Nó cho phép các người dùng liên lạc với các người dùng khác, hợp tác hoạt động, và chia sẻ các thông tin một cách dễ dàng. Thư điện tử là hệ thống nền tảng và hệ thống truyền tải dữ liệu của nhiều trình ứng dụng groupware. Ứng dụng groupware gần đây nhất là Wikipedia – Bách khoa toàn thư mở.

4. Giá trị thương hiệu của Coca-Cola năm 2005 theo đánh giá của hãng Interbrand: 67,525 tỷ đô-la. Xin xem thêm chú dẫn số 12.

1. Trong nhiều năm trở lại đây, mỗi năm Interbrand đưa ra một danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới. Theo danh sách mới nhất của năm 2005 thì Coca-Cola vẫn giữ vững vị trí số 1 (<http://bomnhanh.com>)

tiếp) với giá trị thương hiệu là 67,525 tỷ đô-la. Thương hiệu đứng thứ 100 trong danh sách này là Heineken với giá trị thương hiệu là 2,35 tỷ đô-la.

2. Stock option: Quyền ưu đãi mua cổ phiếu. Đây được coi như một trong số những đãi ngộ đặc biệt dành cho các nhân viên (phổ biến ở cấp quản trị). Hiện nay trong đàm phán về các lợi ích về lương bổng của nhân viên, stock option được coi như một mục, ngoài lương cơ bản, thưởng, những chuyến nghỉ dưỡng do công ty tổ chức, bảo hiểm...

3. Theo Danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới của Interbrand năm 2005, giá trị thương hiệu Yahoo! là 5,256 tỷ đô-la, xếp thứ 58. Giá trị của AOL năm 2004 là 3,248 tỷ đô-la, nhưng đến năm 2005 thương hiệu này đã không còn chỗ đứng trong danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới nữa.

5. Sock Puppet: Thương hiệu một loại rối tấu. Sock puppet cũng là tên gọi của loại con rối này, cách chơi rối này cũng rất đơn giản: cho tay vào một chiếc tất, với các cử động của các ngón tay, nhất là ngón cái và ngón trỏ, chiếc tất sẽ như có mắt mũi miệng và “nói” thực sự với thuật nói tiếng bụng của người biểu diễn. Đôi khi người ta còn rạch hẳn một đoạn tất để làm miệng cho con rối. Người biểu diễn rối tấu thường giấu mình sau một bụi và chỉ giơ tay lên để lộ con rối.

6. Prince: ca sỹ Prince (tên khai sinh Prince Rogers Nelson sinh ngày 7 tháng 6 năm 1958 ở Minneapolis, Minnesota): ca sỹ, người viết bài hát, nhà sản xuất băng đĩa và nhạc công (có thể chơi nhiều loại nhạc khí) được yêu thích và có ảnh hưởng. Âm nhạc của anh đã góp phần phát triển thêm nhiều biến thể của những kiểu nhạc khuôn mẫu như funk, pop, rock, R&B/soul, và hip hop, và anh được coi là “Linh hồn của Minneapolis”. Prince đổi tên mình thành một dấu hiệu không thể đánh vào được vào năm 1993, nhưng đã lấy lại cái tên Prince vào năm 2000.

1. Đây là mức giá quảng cáo tại thời điểm tác giả viết cuốn sách này.

1. Ý nói người đọc học cách tạo dựng thương hiệu của mình trên Internet khi đọc cuốn sách này, chỉ cần bỏ ra một số tiền mua sách rất khiêm tốn so với khoản phí phải trả cho nhà tư vấn xây dựng thương hiệu.

1. Mickey D: Tên gọi lóng của hãng McDonald's.

2. Credit Suisse First Boston: Credit Suisse First Boston (CSFB) là một hãng cung cấp các dịch vụ tài chính và đầu tư ngân hàng. Nó là một phần của tập đoàn Credit Suisse và thực tế sẽ được đổi tên thành Credit Suisse vào tháng 1 năm 2006. Hãng này phục vụ cho ba nhóm khách hàng khác nhau: các khách hàng quan tâm đến định chế, đầu tư ngân hàng và quản lý đầu tư. Nhóm khách hàng định chế sẽ được những bộ phận sau của công ty phục vụ: CSFB HOLT, Equities, Fixed Income, Life Finance, Prime Services, và Research. Nhóm khách hàng đầu tư ngân hàng sẽ tiếp cận với các bộ phận: Mergers & Acquisitions Equity Capital Markets, Debt Capital Markets, Private Placement, Leveraged Finance, Industry Experience, và Regional Presence. Nhóm khách hàng quản lý đầu tư sẽ được các bộ phận sau của tập đoàn chăm sóc: Alternative Capital, Asset Management, CSFB VOLARIS, và Private Client.

3. Yogi Berra: Lawrence Peter “Yogi” Berra (sinh ngày 12 tháng 5 năm 1925) là một cựu quản lý và cầu thủ chơi vị trí bắt bóng tại Liên đoàn Bóng chày Mỹ, hầu như trong suốt sự nghiệp của mình chơi cho đội New York Yankees. Anh là một trong bốn cầu thủ đạt danh hiệu Cầu thủ Giá trị nhất của Liên đoàn Bóng chày Mỹ ba lần, và là một trong sáu người quản lý đã đưa đội bóng chày Mỹ và Liên đoàn Bóng chày quốc gia Mỹ đến với giải thi đấu quốc tế World Series. Anh được coi là một trong những cầu thủ chơi vị trí bắt bóng giỏi nhất trong lịch sử. Berra cũng khá nổi tiếng với xu hướng dùng từ sai nghĩa một cách buồn cười và tách rời ngôn ngữ tiếng Anh để trêu chọc người khác một cách duyên dáng. Chính xu hướng này của anh là nguồn gốc của từ Yogiisms (chủ nghĩa Yogi). Yogi đã được tạp chí Economist bầu chọn danh hiệu Người gốc Thông thái nhất trong 50 năm qua vào tháng 1 năm 2005.

1. BMW = Bavarian Motor Works, có nghĩa là nhà máy sản xuất ô tô tại bang Bavaria (miền nam)

nước Đức), nguyên gốc tiếng Đức là Bayerische Motorenwerke.

2. Ý nói khăn tay bằng vải thông thường sau khi dùng xong lại được cho vào túi, như vậy không vệ sinh, khác gì cho bệnh cảm vào túi. Cho nên hãy dùng khăn giấy, xong là vứt đi.

3. Người này đồng nhất khăn giấy với Kleenex nên vẫn gọi đó là cái Kleenex, dù thực tế nó hiệu Scott. Đó là khi một danh từ riêng được sử dụng như một danh từ chung.

1. Philips NV: Koninklijke Philips Electronics N.V. (Royal Philips Electronics N.V.). (tức Công ty Điện tử Hoàng gia Philips), thường được gọi là Philips, là một trong những công ty điện tử lớn nhất thế giới. Doanh thu năm 2004 của công ty này là 30,3 tỷ Euro và số nhân viên là hơn 159.000 người trên hơn 60 quốc gia. Philips được tổ chức thành một số bộ phận: hàng điện tử tiêu dùng Philips, hàng bán dẫn Philips, đèn Philips, các hệ thống máy móc y tế Philips và các thiết bị gia dụng và chăm sóc cá nhân Philips.

2. Đây là thông tin vào năm cuốn sách được viết. Thực tế hiện nay các công ty dotcom đang sống lại. Công nghiệp kinh doanh trực tuyến trên toàn cầu, trong đó có Việt Nam, đang hồi sinh cùng các dịch vụ miễn phí. Dịch vụ email Yahoo chẳng hạn, đang phải cạnh tranh gay gắt với dịch vụ thư điện tử mới Gmail của Google.

1. Năm 1942, Coca-Cola đã tiến hành chiến dịch quảng cáo có tên “Chỉ có một thứ duy nhất giống như Coca-Cola, đó là chính bản thân Coca-Cola. Đó là hàng thật”. (The only thing like Coca-Cola is Coca-Cola itself. It’s the real thing”). Năm 1970, điệp khúc “hàng thật” trong khẩu hiệu đó được hát trong các đoạn quảng cáo trong khoảng một năm.

1. Marshall McLuhan: Herbert Marshall McLuhan (21/7/1911 - 31/12/1980) là nhà giáo dục, triết gia và học giả người Canada, là giáo sư ngành văn học Anh, phê bình văn học và là nhà lý luận giao tiếp, là một trong những nhà sáng lập ngành sinh thái học truyền thông và hiện là chuyên gia danh dự trong giới những người yêu thích kỹ thuật.

1. Greyhound: Greyhound Lines là công ty xe bus vận chuyên hành khách trong nội thị lớn nhất ở Bắc Mỹ có đến 2.200 điểm đến tại Mỹ. Công ty được thành lập ở Hibbing, bang Minnesota vào năm 1914 và chính thức trở thành Tập đoàn Greyhound năm 1926. Hiện nay, công ty đóng trụ sở chính tại Dallas, bang Texas. Tên và logo công ty lấy theo tên loài chó Greyhound, giống chó chạy nhanh nhất được nuôi để chạy thi trong các cuộc đua chó.

1. Cho đến thời điểm này Yahoo! đã mất vị trí website tìm kiếm thông tin hàng đầu vào tay Google dù đã liên kết với Goolge vào tháng 6 năm 2000. Sự nổi lên nhanh chóng của Google được coi là một hiện tượng trong các công ty dotcom. Google do Larry Page và Sergey Brin sáng lập vào tháng 9 năm 1998. Cuối năm 2000, mỗi ngày có đến 100 triệu yêu cầu tìm kiếm thông tin được thực hiện tại Google.com.

2. Theo danh sách 100 thương hiệu mạnh nhất năm 2005 của Interbrand, thương hiệu giá trị nhất trên Internet là eBay đứng thứ 55 trên tổng sắp với giá trị 5,701 tỷ đô-la, trong khi Yahoo! có giá trị thương hiệu là 5,256 tỷ đô-la (đứng thứ 58).

3. Câu chuyện thành công của Google: mặc dù ra đời sau Yahoo!, Google đang dần chiếm lĩnh vị trí nhà cung cấp dịch vụ tìm kiếm thông tin trực tuyến hàng đầu. Google cũng mới tung ra dịch vụ email miễn phí Gmail cạnh tranh với dịch vụ email của Yahoo!.

1. Sears, Roebuck and Co, công ty bán lẻ hàng đầu ở Mỹ trong suốt thế kỷ 20. Sears bán nhiều loại hàng tiêu dùng, trong đó có đồ dệt may, các thiết bị, dụng cụ, linh kiện ô tô và đồ gia dụng. Công ty này có trụ sở tại Hoffman Estates, Illinois gần Chicago. Tập đoàn Sears Holdings Corporation là hãng bán lẻ lớn thứ ba ở Mỹ, chỉ sau Wal-Mart và The Home Depot. Công ty này thành lập năm 2005 sau khi Sears, Roebuck and Company of Hoffman Estates, Illinois được Tập đoàn Kmart Corporation ở Troy, Michigan mua lại. Trụ sở tập đoàn vẫn tiếp tục đóng tại Hoffman Estates, và tập đoàn vẫn giữ

thương hiệu Kmart. Sears Holdings có khá nhiều thương hiệu độc quyền như: công cụ Craftsman, các thiết bị Kenmore, pin ô tô DieHard, các vật dụng trang trí nhà cửa có thương hiệu Martha Stewart, quần áo thương hiệu Jaclyn Smith, quần áo thương hiệu Sesame Street, quần áo và đồ trang sức hiệu Thalia Sodiand, quần áo hiệu Lands' End, quần áo hiệu Route 66, đồ lót hiệu Joe Boxer.

1. Tài sản của một công ty, ngoài tài sản lưu động (current assets) và tài sản cố định (fixed assets) còn có tài sản vô hình hay tài sản phi vật thể (intangible asset). Đó là tên tuổi của công ty (goodwill) và là một thứ tài sản có thể đem ra kinh doanh được.

2. Chaebol = tập đoàn tài phiệt; đây là loại conglomerate (tập đoàn đại xí nghiệp) của Hàn Quốc, quản lý theo lối gia đình, không chế nền kinh tế Hàn Quốc và phát triển từ việc kế thừa hình thức tập đoàn Zaibatsu (tài phiệt) của Nhật độc quyền không chế nền kinh tế Triều Tiên sau Thế chiến II.

(1) Công phu bất phụ tâm nhân nghĩa là không phụ người bỏ công sức ra.

(1) Giả tượng: bày ra hiện tượng giả

1. Toastmasters International: một tổ chức điều hành rất nhiều câu lạc bộ trên khắp thế giới, nhằm mục đích phát triển kỹ năng nói trước công chúng cho các thành viên của tổ chức này.)

2. Stephen D. Solomon và Julie Sloane, “Mười bộ não hàng đầu,” tạp chí Fortune Small Business, số ra ngày 1 tháng 12 năm 2002.

3. “Tương lai nào cho doanh nghiệp nhỏ” – Richard Oliver và Trung tâm nghiên cứu, thống kê hiện trạng doanh nghiệp vừa và nhỏ.

1. William Wordsworth (1770-1850): Nhà thơ lãng mạn người Anh – BT.

1. Cả ba câu nói bằng tiếng Anh, Pháp, Nga trên đây đều có nghĩa là: Anh/Em yêu em/anh bằng cả trái tim mình.

1. Bài đăng trên Vnexpress ngày 18 tháng 1 năm 2010 với tựa đề Tuổi nào cũng có thể làm giàu.

1. Nghĩa là: Người không học (sẽ) không hiểu lý lẽ/ Trẻ không học (thì) khi già không biết làm gì cả. (Tam Tụ Kinh)

1. Lời tòa soạn của tạp chí Trí tri.

1. Bài đăng trên báo Phụ nữ thành phố Hồ Chí Minh ra ngày 01/12/2009 với tên Làm gì để Khởi nghiệp.

1. Boxtan Matrix là một công cụ nổi tiếng mà các giám đốc marketing áp dụng.

1. J.R.R Tolkien là một nhà văn Anh, tác giả của hai cuốn truyện nổi tiếng và được ban đọc ưa thích nhất là Người Hobbit và Chúa tể của những chiếc nhẫn.

1. Việc phân biệt chủng tộc phổ biến tại Mỹ, tại Việt Nam không phổ biến lắm (N.D).

1 pyoung = 3,3 m2.

CNY (Chinese Yuan): Đồng nhân dân tệ của Trung Quốc

Extra-VIP (Extra Very Important Person): những người... “siêu quan trọng”.

MBA (Master of Business Administration): Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh.

“Rump” có nghĩa là mông (ở động vật), phao câu (ở chim).

“Rump” đọc là “Răm”.

“Inch”: đơn vị đo chiều dài của Anh, 1 inch = 2.54 cm

“Red” nghĩa là màu đỏ

“Milk” có nghĩa là “sữa”

“Nothing” có nghĩa là “không có gì”, “không gì cả”.

Pound: đơn vị đo khối lượng của Anh, 1 pound = 0.452592 kg.

Nguyên văn: “Where There’s a Will, There’s No Way.” Đây là nói trại từ câu thành ngữ “Where There’s a Will, There’s A Way” (Có chí thì nên), tác giả hàm ý mỉa mai, chua chát trước hoàn cảnh bất lực của mình.

1 Hình 7.7 đưa ra một ví dụ. Khối lượng khớp lệnh không lồ và mức giảm giá mạnh của cổ phiếu Capital One Financial vào đầu tháng 10 năm 1998 mô tả một kỷ lục về khối lượng khớp lệnh lớn. Mức giá thấp nhất cho thấy giá cổ phiếu sẽ đổi chiều đi lên. Khối lượng khớp lệnh thường là dấu hiệu then chốt để chỉ sự chuyển hướng thị trường.

3 Bảng 12.1 xuất hiện ở ví dụ.

(*) Greenpeace là tổ chức bảo vệ môi trường quốc tế, được thành lập ở Vancouver, Canada năm 1971. Greenpeace nổi tiếng trong các chiến dịch bảo tồn cá voi. Những năm sau này, Greenpeace quan tâm nhiều đến các vấn đề môi trường như: sự nóng lên toàn cầu, năng lượng nguyên tử, bảo vệ rừng cổ sinh, ...

(*) Rogers, E M và Kincaid, D L (1981) Communication Networks: Hướng đến một kiểu mẫu nghiên cứu mới, The Free Press, New York.

(1) Do J M McLeod và S H Chaffee đề nghị đầu tiên (1977) trong chương 'Những cách tiếp cận cá nhân đến nghiên cứu truyền thông' của tác phẩm American Behavioural Scientist, nhưng sau đó đã được chất lọc và ứng dụng đặc biệt vào PR.

(2) Do E Katz và P F Lazarsfeld đề xuất lần đầu tiên trong Personal Influences, Free Press, Glencoe.

(3) Xem Windahl, Signitzer, B với Olson, J (1991) Using Communication Theory, Sage, London để được giải thích thêm.

(4) Grunig, J E và Hunt T (1984) Managing Public Relations, Holt, Rinehart & Winston, New York.

1. Lacrosse: Môn thể thao dùng vợt để bắt và ném bóng

1. Carl Lewis: vận động viên điền kinh người Mỹ, đã đạt 4 huy chương vàng tại Olympic Los Angeles (Mỹ) năm 1984 ở các nội dung 100m, 200m, nhảy xa và chạy tiếp sức 4 x 100m.

1. Walt Whitman (1819 - 1892): Nhà thơ, nhà báo, nhà nhân văn, nhà cải cách thơ người Mỹ, tác giả của tập thơ Lá cỏ nổi tiếng

Mạch thượng tang: nghĩa là dâu trên ruộng, là tên một khúc từ được chép trong Nhạc phủ thi tập thời Hán, bài hát nói về một cô gái hái dâu đã nhanh trí từ chối yêu cầu vô lý của viên thái thú. Tiêu đề này còn ám chỉ tới cuộc gặp gỡ ven bờ ruộng của nhân vật Tang Thanh.

Có nghĩa là đình mười dặm.

Giang Nam Bắc: ý chỉ toàn bộ vùng lưu vực sông Trường Giang.

Ngày mừng Bảy tháng Bảy âm lịch, còn gọi là Thất tịch, là ngày lễ tình yêu của Trung Quốc gắn liền với câu chuyện Ngưu Lang, Chức Nữ. Chức Nữ là cô em út trong bảy nàng tiên, vì bị một người trần là chàng chăn bò Ngưu Lang trộm vấy áo khi đang tắm nên đã phải ở lại làm vợ chàng. Nhưng sau đó Thiên Hoàng (Thiên Hậu) đã chia cắt hai vợ chồng họ bằng một dòng sông lớn (dải Ngân Hà) khiến mỗi năm họ chỉ gặp được nhau một lần vào đêm mừng Bảy tháng Bảy. Ở các nước chịu sự ảnh hưởng của nền văn hóa Trung Hoa, người ta vẫn coi ngày này là ngày lễ tình nhân, bày lễ cầu xin chuyện tình ái được như ý.

Lạc Dương: nằm bên bờ sông Lạc Hà, thuộc đồng bằng trung tâm Trung Quốc

Ba câu này đều trích từ một bài kệ Trung quán luận của Long Thọ thiền sư. Đại ý bài kệ nói về tính không tuyệt đối của vạn vật, không có khởi đầu cũng không có kết thúc.

Hán Vũ Đế: Lưu Triệt (156 TCN - 87 TCN), hoàng đế thứ bảy nhà Tây Hán, trị vì trong khoảng 140 TCN - 87 TCN. Là vị hoàng đế tài ba và có thời gian trị vì lâu thứ ba trong lịch sử Trung Quốc chỉ sau Khang Hy và Càn Long thời Thanh. Dưới triều đại Vũ Đế, uy danh nhà Tây Hán lên đến mức cực thịnh.

Đông Phương Sóc (154 TCN - 93 TCN): học giả nổi tiếng thời Hán Vũ Đế, là người đa mưu túc trí, tinh thông văn sử, nhưng cũng nổi tiếng với tính cách hài hước và tài châm biếm. Ông được vua trọng dụng nhưng không được đề bạt và bị liệt vào dạng lộng thần.

Hồi trong Kiếp Hồi nghĩa là tro bụi.

Kinh Lăng Nghiêm. Phẩm thọ lượng thứ 31.

Phù Tang: tên gọi của nước Nhật Bản thời cổ đại.

Trung Nguyên: chỉ Trung Quốc, theo quan niệm của người xưa, nền văn minh Hoa Hạ là trung tâm của thế giới.

Nguyên văn: “Ngôn hạ vong ngôn nhất thời liễu. Mộng trung thuyết mộng lưỡng trọng hư”. Trích hai câu trong bài Độc thiên kinh (Độc kinh thiên) của tác giả Bạch Cư Dị. Đại ý: Lời nói khi đã nói ra rồi thì cũng chẳng khác gì mộng trong giấc mộng, tất cả đều là hư ảo.

Nguyên văn: “... Quân tu tảo chiết, nhất chi nùng diễm, mạc đãi quá phương phi. Tứ trưng ky, uyên ương chức tỵ dục song phi, khả liên vị lão đầu tiên bạch. Xuân ba bích thảo, hiểu hàn thâm xử, tương đối dục hồng y.”

Nguyên văn: “... Ngũ trưng ky, phương tâm mật dữ xảo tâm kỳ. Hợp hoan thụ thượng chi liên lý, song đầu hoa hạ, lưỡng đồng tâm xử, nhất đối hóa sinh nhi. Lục trưng ky...”

Cửu trưng ky là tên một khúc từ thời Tống, được ghi chép trong Nhạc phủ nhã từ dưới tên tác giả Vô danh thị. Cửu trưng ky là chín khung cử, chỉ việc dệt vải. Trong tiếng Trung, ti là sợi, đồng âm với tư là nhớ, người xưa hay dùng việc dệt vải để nói về tình cảm yêu đương nhưng nhớ.

Nguyên văn: “Nhập ngã trưng tư môn, tri ngã trưng tư khổ. Trường trưng tư hê, trường trưng ức. Đoản trưng tư hê, vô cùng tận.” Dựa trên bốn câu thơ trong bài Trường trưng tư (Nhớ nhau đặng đặng) của tác giả Lương Ý Nương (Hậu Chu - Ngũ Đại). Nguyên tác: “Nhập ngã trưng tư môn, tri ngã trưng tư khổ. Trường trưng tư hê, trường trưng tư. Trường trưng tư hê, vô tận cực.” Dịch thơ: “Bước vào cửa trưng tư, mới biết trưng tư khổ. Trưng tư hoài, dài trưng tư. Trưng tư dài, dài khôn xiết.” Người dịch: Vũ Ngọc Khánh.

Nguyên văn: “Xuân y. Tổ ti nhiễm tỵ dĩ kham bi. Trần thế hôn ô vô nhan sắc. Ứng đồng thu phiến, tòng tư vĩnh khí, vô phục phụng quân thì. Ca thanh phi lạc họa lương trần. Vũ bãi hương phong quyền tú nhân. Canh dục lũ thành ti thượng hận, tôn tiền hốt hữu đoạn tràng nhân. Liễm mệ nhi quy, trưng trưng hảo khứ...”

Bích loa xuân: Một trong mười loại trà nổi tiếng của Trung Quốc, xuất xứ từ vùng Động Đình sơn, Thái Hồ, tỉnh Giang Tô.

Có nghĩa là ngọc phù tím.

Có nghĩa là cò đầu điếu.

Giang Đông: khu vực phía đông Trường Giang, còn gọi là Giang Tả.

Người Dương gia được nhắc tới có thể là gia tộc Dương Nghiệp đời Bắc Tống, vốn nổi danh với hầu hết thành viên trong gia đình đều là những tướng tài có công với đất nước, trong đó nổi tiếng nhất là truyền thuyết sáu vị cha con huynh đệ hy sinh trong trận chiến chống Liêu và sau đó là đội quân báo thù của các vị quả phụ, tự xưng là Dương gia nữ tướng.

Lương Châu: thuộc Cam Túc, nằm ở phía Tây Bắc Trung Quốc, giáp Mông Cổ về phía Bắc, là nơi tập trung nhiều người Hồi.

Có nghĩa: gặp là hoảng hốt.

Có nghĩa: đẹp đẽ mê hồn.

Nguyên văn: “Hoàn quân minh châu song lệ thù. Hận bắt trưng phùng vị giá thì.” Hai câu cuối trong bài Tiết phụ ngâm (Bài ca người đàn bà đức hạnh) của tác giả Trương Tịch (đời Đường). Bài thơ nói về tâm tình của một người phụ nữ đã có gia đình vì giữ trọn đạo vợ chồng mà từ chối tình cảm của người khác.

Dương Châu: thuộc tỉnh Giang Tô, Đông Nam Trung Quốc, nằm bên bờ bắc sông Trường Giang, từ xưa đã nổi danh là nơi giàu có và nhiều chốn ăn chơi.

Thiếu lâm tự: Chùa Thiếu Lâm, thuộc địa phận Trịnh Châu, tỉnh Hà Nam, nổi tiếng nhờ mối liên hệ với Phật giáo Thiên tông và võ thuật. Thường xuất hiện trong truyện võ hiệp dưới danh nghĩa “Võ lâm Bắc đầu” - nơi lãnh đạo võ lâm giang hồ.

Đỉnh Vạn Phật: là đỉnh núi cao nhất của ngọn núi chính Kim Đỉnh thuộc dãy núi Nga Mi với độ cao 3.099m.

Nga Mi: Dãy Nga Mi hay còn gọi là dãy núi Đại Quang Minh nằm ở phía Trung Nam tỉnh Tứ Xuyên thuộc miền Tây Trung Quốc, là một trong Tứ đại Phật giáo danh sơn, là đạo tràng của Phổ Hiền bồ tát. Xuyên, Thục: đều chỉ vùng đất Tứ Xuyên nằm ở phía tây nam Trung Quốc, trước thời Tần đây là đất của hai nước chư hầu Thục và Ba nên còn có tên là Ba Thục, vùng này nổi tiếng núi non hiểm trở, khó đi lại.

Có nghĩa là éch gãy đàn.

Lưu thủy: tên một khúc đàn cổ, chỗ này tác giả chơi chữ, có thể hiểu là dòng nước cũng có thể hiểu là khúc nhạc Lưu thủy.

Nguyên văn: “Thục tăng bảo lục ý. Tây hạ Nga Mi phong. Vị ngã nhất huy thủ. Như thính vạn hác tùng. Khách tâm tấy lưu thủy. Dư hưởng nhập sương chung. Bất giác bích sơn mộ. Thu vân ám kỷ trùng.”
Nguyên tác Thính Thục tăng Tuấn đàn cầm của tác giả Lý Bạch (thời Đường). Dịch thơ Nghe nhà sư đất Thục tên Tuấn gảy đàn. Người dịch: Nguyễn Phước Hậu.

Lý Bạch (701-762): nhà thơ nổi tiếng thời Đường, thường được gọi là Thi tiên

Bá Nha người đất Tấn, gặp và kết bạn với Chung Tử Kỳ ở Hán Dương, cả hai đều là những người giỏi về âm luật. Về sau, Tử Kỳ bệnh chết, Bá Nha đập đàn thề không chơi nữa. Ở đây ý nói đến tình tri âm tri kỷ.

Sử ký: Hàn Yên là cháu Cung Cao Hầu, lúc còn nhỏ là thư đồng của Hán Vũ Đế, sau được vua sủng ái, trở nên cực kỳ giàu có, ở Trường An dùng vàng làm đạn săn bắn, người nghèo luôn đi sau, đánh giết lẫn nhau để nhặt vàng rơi.

Ngũ Lăng: vùng đất phía Tây kinh thành Trường An thời Hán, Đường, nay là thành phố Tây An phía bắc tỉnh Thiểm Tây. Ở đó có lăng mộ năm vua Hán, về sau tập trung nhiều quan lại quý tộc. “Ngũ lăng niên thiếu” chỉ con nhà giàu sang quyền quý.

Theo Sử ký thì Đặng Thông là bầy tôi yêu quý của Hán Văn Đế, có lần bị thầy bói bảo sau này chết đói, vua nghe được bèn ban cho núi Thục, cho phép tự đúc tiền tiêu, gọi là tiền Đặng Thông.

Bang hội buôn muối Giang Nam.

Trại buôn ngựa miền Bắc.

Vua trên vùng biển phía nam.

Đường Môn: Thường xuất hiện trong tiểu thuyết võ hiệp như một môn phái chuyên dùng độc ở Tứ Xuyên.

Nguyên văn: “Lai thị không ngôn khứ tuyệt tung. Cánh cách Bồng Sơn nhất vạn trùng.” Trích câu đầu và câu cuối của bài Vô đề tứ thủ kỳ 1 (Bài đầu trong bốn bài thơ không đề) của tác giả Lý Thương Ẩn (thời Đường). Đại ý: Bài thơ nói về một mối quan hệ tình cảm (không nhất thiết là tình yêu nam nữ) xa cách và nỗi lòng của người bị bỏ lại không biết cách nào tìm kiếm cố tri. Ở đây Vi Trường Ca có ý so sánh với câu chuyện gặp gỡ của Hoa Hòa Thượng với người phụ nữ lạ.

Giờ Ngọ: từ khoảng 11 giờ trưa đến 1 giờ chiều, chính ngọ là lúc giữa trưa.

Hán Dương: thuộc tỉnh Hồ Bắc, phía Đông Nam Trung Quốc, nằm phía tây Trường Giang.

Thạch Thành: tên gọi khác của thành Nam Kinh tỉnh Giang Tô, nằm phía đông Trường Giang.

Nguyên văn: “Thiên địa chi du du”, trích từ câu “Niệm thiên địa chi du du” trong bài Đăng U Châu đài ca (Bài ca lúc lên đài U Châu) của tác giả Trần Tử Ngang (thời Đường).

Nguyên văn: “Lậu đoạn nhân sơ tĩnh”. Trích câu thứ hai trong Bài từ theo điệu Bốc toàn từ của tác giả:

Tô Thức (thời Tống).

Trong tiếng Trung, “trình” và “thành” đồng âm, đều đọc là “chéng”.

Lăng Châu: địa danh cổ thuộc tỉnh Tứ Xuyên, phía Tây Nam Trung Quốc.

Cúng tuần, còn gọi là tuần thất, tiến hành bảy ngày một lần và lập lại bảy lần. Đêm cúng tuần đầu tiên là đầu thất, đêm cúng tuần cuối (49 ngày) là chung thất, đây là đêm cúng tuần đầu tiên.

Nguyên văn: “Kim phong ngọc lộ nhất tương phùng. Tiệng thắng khước nhân gian vô số.” Trích hai câu trong Bài từ theo điệu Thước kiều tiên của tác giả Tần Quán (thời Tống). Đại ý: Khổ đầu gồm năm câu của bài từ này đều có ý ám chỉ tới câu chuyện Ngu Lang - Chức Nữ. Ý của hai câu này là làm tiên dù một năm chỉ gặp nhau được một lần thì niềm hạnh phúc vẫn hơn hẳn làm người trần ngày ngày ở bên nhau. Lý Thành Nhiên nói như vậy để nhắc tới tình cảnh của hần và Tang Thanh, muốn ở bên nhau mà không muốn chịu khổ.

Đi và chạy, trong tiếng Trung đều dùng chữ: “走” (zou).

Hoa sơn chi: còn gọi là hoa dành dành, thường nở vào mùa hè, có sáu cánh uốn cong màu trắng, mùi rất thơm, trông khá giống hoa trà.

Nguyên văn: “Xuân thảo mộ hê thu phong kinh, thu phong bãi hê xuân thảo sinh, khí la tất hê tri quán tần, cầm sắt diệt hê khâu lũng bình. tự cổ giai hữu tử, mạc bất ẩm hận nhi thôn thanh...” Trích từ bài Phú hận (Bài phú về nỗi oán hận) của tác giả Giang Yêm (Lương - Nam Bắc triều).

Mộng tiêu lộ: sách Liệt tử chép nước Trịnh có người thợ săn bắt được một con hươu, đem giấu vào bụi chuối, sau không nhớ là giấu chỗ nào, than thở tiếc nuối, ngỡ mình nằm mơ. Có kẻ nghe được bèn đi kiếm, tìm thấy hươu mang về, vợ vẫn không tin, cho là đang nằm mộng. Đại ý ám chỉ tình cảnh mộng và thực lẫn lộn, khó phân biệt.

Nguyên văn: “Thanh mục đồ nhân thiếu. Vấn lộ bạch vân đầu.” Trích từ một bài thơ tương truyền của hòa thượng Bồ Đại thời Tống. Ý của hai câu này thể hiện lối sống tự do thoải mái, không màng sự đời.

Nguyên văn: “Mỹ nữ yêu thả nhàn, thả tang kỳ lộ gian. Nhu điều phân nhiễm nhiễm, lạc điệp hà phiên phiên.” Trích bốn câu đầu bài Mỹ nữ thiên của tác giả Tào Thực (thời Ngụy - Tam quốc). Người dịch: Vi Nhất Tiểu. 3. Bài Mỹ nữ thiên cũng là một bài từ nói về cô gái hái dâu, có ảnh hưởng từ bài từ cổ Mạch thượng tang. Chữ “Tang” trong tên của Tang Thanh nghĩa là cây dâu, do vậy Vi Trường Ca mới liên tưởng hình ảnh người con gái đi trên con đường ven ruộng với Mạch thượng tang và Mỹ nữ thiên. Bài Mỹ nữ thiên cũng là một bài từ nói về cô gái hái dâu, có ảnh hưởng từ bài từ cổ Mạch thượng tang. Chữ “Tang” trong tên của Tang Thanh nghĩa là cây dâu, do vậy Vi Trường Ca mới liên tưởng hình ảnh người con gái đi trên con đường ven ruộng với Mạch thượng tang và Mỹ nữ thiên.

Nguyên văn: “Vân trì nguyệt vận”, trích một câu trong Kinh Lăng Nghiêm.

Nguyên văn: “Dạ thâm đình vũ khoáng, hoa khai hương mãn đình.” Lấy ý từ một câu trong bài Biểu huynh thoại cự (Nghe anh họ kể chuyện cũ) của tác giả Đậu Thúc Hường (thời Đường). Nguyên tác: “Dạ hợp hoa khai hương mãn đình”, dịch nghĩa: hoa dạ hợp nở, hương thơm bay khắp sân.

Nguyên văn: “Nhật ký tây khuynh”, trích từ câu “Nhật ký tây khuynh, xa đãi mã phiên” chỉ cảnh đường trường mệt mỏi trong bài Lạc thần phú (Bài phú về nữ thần sông Lạc) của tác giả Tào Thực (thời Ngụy - Tam quốc).

Hồ Thiên Trì thuộc khu tự trị Tân Cương, vùng Tây Bắc Trung Quốc.

Nguyên văn: “Tử bất giáo, phụ chi quá”, trích hai câu trong Tam tự kinh.

Kim Đỉnh Vân Hải: biển mây bao quanh Kim Đỉnh, là một cảnh đẹp nổi tiếng của dãy Nga Mi khi mây mù bao phủ ngọn núi chính Kim Đỉnh, nhìn từ trên xuống như chìm trong biển mây.

Nguyên văn: “Giang sơn bất cải tần thì nguyệt. Bán luân ngọc phách cổ kim thu”, trích hai câu trong tác phẩm văn học mạng Hoa hương u u của tác giả Trúc Ảnh Thanh Phong. So với nguyên tác của Trúc Ảnh Thanh Phong có sửa đi một chữ đầu tiên, từ “nhất” thành “bán”, từ một vòng thành nửa vòng. Đây

là hai câu tả trăng, câu thứ nhất nêu lên đôi tượng được tả là mảnh trăng vẫn sáng như đã có từ thời Tần, câu thứ hai làm rõ ý đó bằng cách so sánh với chiếc vòng ngọc có linh tính tồn từ tại ngàn đời nay. Bối cảnh là đêm Trung thu, trăng được nhắc đến là trăng tròn chứ không phải trăng bán nguyệt, nên sửa lại theo nguyên tác là một vòng ngọc sáng chứ không phải nửa vòng ngọc sáng như Xương Bô viết.

Nguyên văn: “Nhân nhân yếu kết hậu sinh duyên, nông chích kim sinh kết mục tiền, nhất thập nhị thì bất ly biệt, lang hành lang toạ chính tùy kiên.” Nguyên tác: Sơn ca (Bài ca trong núi) của tác giả Hoàng Tuân Hiến (thời Thanh).

Nguyên văn: “Phù sinh nhược mộng, vi hoan kỷ hà”, trích một câu trong bài Xuân dạ yến đào lý viên tự (Bài tự đêm xuân uống rượu trong vườn đào lý) của tác giả Lý Bạch (thời Đường).

Nguyên tác: “Phù thiên địa giả, vạn vật chi nghịch lữ; quang âm giả, bách đại chi quá khách. Nhi phù sinh nhược mộng, vi hoan kỷ hà”, trích toàn bộ câu đầu bài Xuân dạ yến đào lý viên tự (Bài tự đêm xuân uống rượu trong vườn đào lý) của tác giả Lý Bạch.

1. Khuôn khổ chiến lược cho nữ doanh nhân, Dịch vụ kinh doanh nhỏ, 2003.

2. Trích từ Scotsman, thứ Bảy, ngày 4 tháng 11 năm 2004.

3. Dịch vụ kinh doanh nhỏ, 2003, Carter, Mason và Tagg, 2004.

4. Bộ trưởng Rt Hon Jacqui Smith, Bộ Phụ nữ và Quyền Bình đẳng, phát biểu tại Hội nghị Prowess lần thứ hai, tháng 11 năm 2004.

5. Bộ trưởng Công nghiệp, Jacqui Smith, 2004.

1. Ideo: là một công ty thiết kế mà gần như năm nào cũng đoạt được vài giải thưởng trong khuôn khổ giải “Industrial Design Excellence Awards” - IDEA, giải thiết kế công nghiệp uy tín nhất thế giới.

Năm ngoái Ideo đã giành được nhiều nhất với tám giải IDEA.

2. Ngày D (D-day): D trong cụm từ này chỉ được các nhà quân sự dùng để chỉ từ Ngày nổ súng của một chiến dịch. Khi một chiến dịch được dự kiến, thông thường người ta không biết đích xác ngày tháng bắt đầu, vì thế tạm đặt là ngày D. Ngày trước đó gọi là D-1, ngày sau đó là D+1, v.v... Điều này rất tiện vì khi có sự xê dịch về mốc thời gian thì tất cả ngày tháng không phải thay đổi. Điều đó cũng xảy ra trong chiến dịch đổ bộ Normandy. D-day của chiến dịch Normandy là ngày 6/6.

1. No Man’s Land: Thuật ngữ được sử dụng rộng rãi trong suốt Chiến tranh thế giới thứ nhất, mô tả vùng đất giữa hai chiến hào của kẻ địch của nhau mà không bên nào mong muốn vượt qua hoặc kiểm soát do nỗi sợ hãi hoặc bị kẻ thù tấn công trong quá trình chiến đấu.

1. Đào tạo chéo (nguyên văn: cross training): Đào tạo nhân viên hiểu biết về hoạt động của nhiều bộ phận khác nhau trong tổ chức nhằm tăng hiệu quả chung.

2. Cứu thế quân (Salvation Army), hay còn gọi Đạo quân Cứu thế: Một giáo phái Tin Lành (Evangelical) thuộc cộng đồng Kháng Cách (Protestant), cũng là một tổ chức xã hội với các hoạt động từ thiện.

3. Adrenaline: Một loại hormone được sản xuất ra bởi cơ thể khi bạn sợ hãi, tức giận hay thích thú, nó làm cho nhịp tim đập nhanh hơn và cơ thể chuẩn bị cho những phản ứng chống lại sự nguy hiểm.

(1) Nhân vật gốc ngêch trong truyện cổ tích Anh.

(1) Supply-side dynamic.

(1) Hockey card – một thứ bài ở Mỹ trên đó in hình các cầu thủ khúc côn cầu và các thông tin về họ (ND).

(1) The Godfather: tác phẩm văn học nổi tiếng của Mario Puzo đã được chuyển thể thành phim.

(2) Beemer là tên gọi chung cho xe hơi của hãng xe BMW.

(3) Sam Walton: ông vua bán lẻ ở Mỹ, người thành lập tập đoàn bán lẻ Wal-Mart (ND).

(4) Cơ sở chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp, nơi này thường có phòng tắm hơi - ND. <https://thuviensach.vn>

- (5) Ikea là một hãng của Thụy Điển chuyên bán lẻ đồ trang trí nội thất nổi tiếng thế giới (ND).
- (6) Blue hair ball.
- (7) Young Republicans.
- (8) Hiệp hội Horatio Alger có tên đầy đủ là Hiệp hội Horatio Alger của những người Mỹ lỗi lạc (Horatio Alger Association of Distinguished Americans) được hình thành năm 1947 nhằm vinh danh những thành tựu của các cá nhân người Mỹ xuất sắc và thành đạt mặc dù phải trải qua các nghịch cảnh và cũng với mục đích nhấn mạnh tầm quan trọng của giáo dục đại học và bậc cao hơn đại học (ND).
- (1) Pavlov là nhà tâm lý học, sinh lý học và bác sĩ người Nga, đã đoạt giải Nobel y học năm 1904. Ông nổi tiếng với định luật về “phản xạ có điều kiện” rút ra từ việc nghiên cứu chức năng dạ dày của chó.
- (1) Tên một loại dược phẩm có chức năng tương tự như thuốc giảm đau Panadol (ND).
- (2) Nhân vật trong tiểu thuyết 101 chú chó đốm của Dodie Smith
- (3) Nhân vật phản diện chính trong phần 4 của bộ phim nổi tiếng Chiến tranh giữa các vì sao (ND).
- (4) Trong bản gốc tiếng Anh là “Geisha” (ND).
- (5) Trong thời Cận đại, cộng đồng tín đồ thanh giáo buộc những Kẻ ngoại tình phải thêu lên ngực áo chữ A màu đỏ thẫm (chữ A viết tắt của “Adultery”, tức là “ngoại tình”).
- (6) Trận đấu play-off
- (1) Alpha Male là người đàn ông điều khiển hoạt động của một nhóm và người khác phải tuân phục họ dù muốn hay không, bởi lòng kính trọng hoặc quyền lực của họ.
- (1) Beta Male là người cạnh tranh để giành lấy vị trí của Alpha Male, thường thì Beta Male lệ thuộc vào Alpha Male và hành động như thể họ xếp thứ hai sau Alpha Male. Beta Male có thể trở thành một Alpha Male tương lai.
- (2) Thuật ngữ chỉ nhóm chuyên gia cố vấn đưa ra những lời khuyên hoặc ý tưởng về các vấn đề kinh tế, chính trị, xã hội.
- (3) MBA: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh.
- (4) Chuỗi thức ăn là một dãy gồm nhiều loài sinh vật có quan hệ dinh dưỡng với nhau, loài đứng trước là thức ăn của loài đứng sau.
- (5) Money Man
- (6) Firestarter
- (7) Finder/Minder/Grinder
- (8) Xem phần trước về thuật ngữ “kéo cò”.
- (9) Mud flap
- (10) Pile-on – Người khờ khạo (xem lại phần giải thích thuật ngữ phía trên).
- (11) Wealthy.
- (12) Rich.
- (13) Line of credit.
- (14) Giống Alpha Male, nhưng là nữ giới thay vì nam giới (ND).
- (15) Double Income, No Kids.
- (16) Một quỹ hưu trí ở Hoa Kỳ
- (17) Registered Retirement Savings Plan (RRSP) (Hoa Kỳ)
- (18) Pardon – tiếng Pháp, đồng thời cùng nghĩa trong tiếng Anh (ND).
- (1) Human Right: Quyền con người.
- (2) Rule of thumb
- Phòng Bầu dục: Văn phòng chính thức của tổng thống Mỹ, nằm ở cánh Tây của Nhà Trắng, được xây dựng năm 1902.

gallon = 3,78 lít

1. Nhân vật trong dân gian của Anh, người đã thoát cảnh nghèo khó và trở nên giàu có.

2. Âm thanh lớn phát ra khi hai vật va chạm vào nhau.

1. Chuyện gì đến sẽ đến.

2. Mueller của xứ Borneo.

3. Nhân vật trong một chuỗi phim của George Lucas.

4. Pacific Asia Travel Association (Hiệp hội Du lịch châu Á Thái Bình Dương), làm việc với sứ mệnh thúc đẩy sự phát triển có trách nhiệm của ngành du lịch trong khu vực châu Á Thái Bình Dương.

1. Là một buổi hòa nhạc được tổ chức ở hai địa điểm cùng vào ngày 13 tháng 7 năm 1985. Sự kiện này được tổ chức bởi Bob Geldof và Midge Ure để gây quỹ cứu trợ cho nạn đói ở Ethiopia.

2. Là một Enterovirus có khả năng sinh sôi trong đường tiêu hóa, ổn định trong môi trường acid, kể cả acid dịch dạ dày.

1. Đơn vị tiền tệ của Malaysia.

1. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development): Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế.

2. Tỉ phú người Anh, sáng lập tập đoàn Virgin bao gồm hơn 400 công ty.

3. Doanh nhân người Anh gốc Malaysia, là người sáng lập Tune Air Sdn, AirAsia với khẩu hiệu “Tất cả mọi người đều có thể bay”.

1. Bandung là thành phố lớn thứ ba của Indonesia.

2. Là một hoàng tộc châu Âu có nguồn gốc từ xứ Wales, Anh.

3. Giống chó đốm.

4. Tờ báo tiếng Anh phát hành tại Malaysia.

1. Lyndon Baines Johnson: Tổng thống Hoa Kỳ thứ 36, nắm cương vị từ năm 1963 đến 1969.

1. S.W.R.D. Bandaranaike: Thủ tướng thứ tư của Sri Lanka vào năm 1956, bị ám sát bởi một tu sĩ Phật giáo vào năm 1959.

2. Một đại lộ lớn và nổi tiếng của thành phố Paris.

3. Câu lạc bộ đêm nổi tiếng ở Paris, được sáng lập năm 1889 bởi Joseph Oller và Charles Zidler.

4. Một thành phố ở miền Nam nước Ý.

5. Là một trong những công viên lớn nhất ở London.

1. Mã cầu (polo): Môn thể thao gồm nhiều người chơi, chia thành hai đội, mỗi đội sẽ cố gắng dùng gậy đánh bóng vào cầu môn của phe đối phương.

2. Xi dách: Là một dạng chơi bài trong đó người chơi chiến thắng khi được 21 điểm.

3. Nhóm hát nữ của Mỹ, một trong những nhóm nghệ sĩ chủ đạo của Motown Records trong suốt thập niên 1960.

1. Tên một loại bia của hãng Castle Lager.

2. Hay còn gọi là pecco, một loại trà đen.

3. Tên một bộ phim, ở đây ý tác giả muốn nói tới là điệu nhảy đặc trưng trong bộ phim đó.

4. Đội bóng bầu dục quốc gia New Zealand.

5. Một vận động viên điền kinh người Jamaica, người đang giữ kỷ lục thế vận hội và thế giới ở các nội dung chạy 100 mét với 9,58 giây, 200 mét với 19,19 giây.

6. Vận động viên nhảy sào người Nga, hai lần đoạt huy chương vàng Olympic (2004 và 2008), ba lần vô địch thế giới (2005, 2007 và 2013), người được coi là nữ vận động viên nhảy sào tài năng nhất mọi thời đại.

7. Còn được gọi là đá Ayers, là một khối kiến tạo sa thạch ở phía Nam của Northern Territory, miền Trung nước Úc, cách Alice Springs về phía Nam 335 km.

1. Nhà báo, phát thanh viên và một tác giả người Anh.
2. The Special Air Service là một trung đoàn của quân đội Anh được thành lập vào ngày 31 tháng năm 1950, một phần của lực lượng đặc biệt Anh (UKSF).
3. Một kính ngữ Ả Rập có nghĩa đen là “đàn anh” và mang ý nghĩa “nhà lãnh đạo và/hoặc thống đốc”.
4. Tên một bức tượng trong Blue Earth, Minnesota. Là biểu tượng của công ty The Minnesota Valley.
5. Một nhân vật được sử dụng trong quảng cáo thuốc lá Marlboro.
6. Là trang phục truyền thống có nguồn gốc từ Indonesia và được phụ nữ ở Indonesia, Malaysia, Brunei, Myanmar, Singapore, miền nam Thái Lan, Campuchia và một phần phía nam của Philippines sử dụng.

1. Danh hài người Mỹ.
2. Bạn có thể tìm hiểu kỹ hơn ở chương 9 của cuốn sách.

1. Cricket: Môn thể thao chơi trên sân cỏ gồm hai đội, một đội sẽ ném bóng vào cọc gôn và có một người của đội còn lại sẽ dùng gậy đánh quả bóng đó.

2. Madison được mệnh danh là đại lộ thời trang của New York.

3. Tên một loại bánh ở Malaysia.

(1). Nguyên văn câu này là 'Rồng mắc cạn thì bị tôm chế giễu' (Người dịch).

(2). Đây là một kiểu chơi chữ, vì hai chữ 'hoàng sơ' trong tiếng Trung Quốc cũng đồng âm với chữ 'hoàng' tức là màu vàng. Nếu dịch ra tiếng nước ngoài, thì khó lột tả được nét dí dỏm của nó (Người dịch).

(1). Đây là một trường hợp chơi chữ. Trong chữ Hán, chữ “Trần” là họ Trần và chữ “trầm” là nhân chìm đều có âm đọc giống nhau là “chén” (nhưng viết khác nhau là và), chữ Hoàng trong họ Hoàng có âm đọc trùng với chữ hoàng trong hoàng đế và , còn chữ thần tương cũng có âm đọc là chén (Người dịch)

(1). Nguyên văn: 'Người trông vào áo quần, ngựa trông vào cái yên' (Người dịch).

Tương ứng với câu “Nước đến chân mới nhảy”.

Đậu Nga: tên nhân vật nữ chính trong vở kịch Đậu Nga oan của Quan Hán Khanh, nội dung kể về một người đàn bà bình thường chết oan, khiến trời đất cũng phải rung động.

Adult Video: phim người lớn.

Hatsukashi: tiếng Nhật, dịch ra có nghĩa là “xấu hổ quá đi mất”.

A Đồng Mộc là nhân vật cậu bé robot.

Tiên Ti: Là một dân tộc thiểu số thời cổ, ở vùng Đông Bắc, Nội Mông, Trung Quốc.

Hoa Cổ: là một điệu múa dân gian, gồm một nam, một nữ, một người gõ thanh la, một người gõ trống, cùng múa.

Trong tiếng Hán, từ 同学 tức bạn học, học trò, được đọc là /tongxue/, và tên của Tiết Đồng 薛桐 đọc là /xuetong/, đọc ngược lại thành /tongxue/, lúc đọc ngược tên của Tiết Đồng và từ “học trò” phát âm giống nhau.

AFC: Liên đoàn bóng đá châu Á.

Mắt mí lót: đôi mắt dài, nhỏ, đuôi mắt hơi xéch, đặc trưng của người Á Đông.

Auguste Rodin: tên đầy đủ là François-Auguste-René Rodin (1840 – 1917) họa sĩ người Pháp, thường được biết đến là một nhà điêu khắc. Ông là điêu khắc gia hàng đầu của Pháp thời bấy giờ và đến nay, tên tuổi của ông được nhắc đến khắp trong và ngoài giới nghệ thuật.

Siberia: nằm ở phía đông nước Nga, trải dài từ dãy núi Ural tới Thái Bình Dương, có thời tiết rất khắc nghiệt và rừng thông Taiga nổi tiếng.

Xúc cọt công: một môn võ trong bộ Cửu Dương Thần Công, tự co rút xương lại cho thân hình bé đi.

Chữ “chảy nước mũi” - 流涕 /liu ti/ đọc hơi giống với chữ 流体 /liu ti/, chỉ khác ở thanh điệu. thanhdiem.vn

Đoán số: một trò chơi truyền thống của Trung Quốc, một người đưa mấy ngón tay biểu thị con số, người khác đồng thời cũng đưa tay ra so giống khác nhau để phân định thắng thua.

Lôi Phong: là người lính tham gia Quân giải phóng Nhân dân Trung Quốc năm 1960, là biểu tượng anh hùng của Trung Quốc, một tấm gương tận tụy, xả thân, quên mình vì Tổ quốc.

“Nào tàn” là một cách nói rất phổ biến của người Trung Quốc, đặc biệt là dân mạng, dùng để chỉ những người làm những chuyện quái lạ, những chuyện trên Sao Hỏa.

“Tru” và “châu” trong tiếng Trung phát âm giống nhau.

Bài tập dưỡng sinh “Lòng biết ơn” là một trong những bài tập thể dục buổi sáng của ngành Cảnh sát Trung Quốc.

Kỷ Jura là một kỷ trong niên đại địa chất kéo dài từ khoảng 200 triệu năm trước. Kỷ Phân trắng hay kỷ Creta là một đơn vị chính trong niên đại địa chất, bắt đầu từ khi kết thúc kỷ Jura khoảng $145,5 \pm 4,0$ triệu năm trước.

Biển Caspi hay Lý Hải là hồ nước lớn nhất trên thế giới, nằm giữa Nga ở bờ phía bắc và Iran ở bờ phía nam. Đông tây giáp các nước Turkmenistan, Kazakhstan và Azerbaijan. Vì không thông với đại dương nên đây đúng là một hồ nước tuy mang tên “biển”. Hồ này cũng được gọi là biển vì nước hồ có vị mặn của muối.

Zhukovsky (1847-1921): nhà toán học, vật lý học người Nga. Ông là người đặt nền móng cho ngành khí động học Nga.

Lớp Đảng nghiệp dư: trước khi học cảm tình Đảng thì ở Trung Quốc, mỗi một địa phương đều có một lớp học về Đảng, sau mỗi khóa học sẽ tổ chức thi, thi đỗ mới có thể tiếp tục học sang lớp cảm tình Đảng.

Truyện cô tiên Kaguya: thủy tổ của tiểu thuyết Nhật Bản. Không rõ ai là tác giả và ra đời lúc nào, nhưng có thể truyện này đã được một ông quan hay tăng nhân giỏi chữ Hán viết cuối thế kỷ thứ IX.

Âu Dương Tu (1007 - 1072) có tên tự là Vĩnh Thúc, hiệu “Tuý Ông”, là nhà thơ thời Tống ở Trung Quốc.

Daniel Bernoulli (1700-1782): người đầu tiên xây dựng lý thuyết khí động học, ông đã áp dụng các ý tưởng để giải thích các định luật của Boyle.

Tiết đại thử: một trong hai mươi tư tiết của một năm tính theo Âm lịch, tiết đại thử vào tháng Năm Âm lịch, lúc nóng nhất.

Đàn nhị hồ: một loại đàn dân tộc của Trung Quốc, hơi giống đàn nhị của Việt Nam. Với người Trung Quốc, đàn nhị hồ cũng giống như đàn vĩ cầm của Tây phương, người ta chỉ cần nghe tiếng đàn là có thể cảm nhận sự đẹp đẽ, buồn bã, đau thương và hạnh phúc mà nó có thể khơi dậy từ trong lòng.

Đài Tomato: thuộc đài truyền hình vệ tinh Phương Đông.

Đài Apple: thuộc đài truyền hình vệ tinh Hồ Nam.

Tiếng Nga: nghĩa là “Tôi yêu em”.

Tôi yêu em / Tôi yêu em đến nay chùng có thể / Ngọn lửa tình chưa hẳn đã tàn phai; / Nhưng không để em bận lòng thêm chút nữa, / Hay hồn em phải gợn sóng u hoài. / Tôi yêu em âm thầm, không hy vọng, / Lúc rụt rè, khi hậm hực lòng ghen, / Tôi yêu em, yêu chân thành, đắm đắm, / Cầu cho em được người tình như tôi đã yêu em. / (Thúy Toàn dịch)

Một thước: khoảng 1/3 mét.

Hãng kem nổi tiếng nhất thế giới của Mỹ.

Câu thơ trong bài Hàm Dương thành đông lâu của tác gia Hứa Hồn. Có nghĩa là: “Mây khô vừa nổi, trời sau gác. Mưa núi sắp qua, gió khắp lâu.” (bản dịch của Diệp Luyến Hoa).

Bugatti Veyron: dòng xe được mệnh danh là “ông hoàng tốc độ”, nổi tiếng thế giới.

Ngôn ngữ trên mạng, “bóc tem” ở đây là chỉ người đầu tiên comment một chủ đề mới trên diễn đàn.

Chủ thớt: ngôn ngữ trên mạng, từ “thớt” ở đây là “thread” (chủ đề), ý chỉ người lập ra chủ đề mới trên diễn đàn.

Sư mẫu và sư công: tên gọi vợ/chồng của sư phụ (người thầy của mình), đây là cách gọi cổ của người Trung Quốc.

Chữ “trượng” có nghĩa là “chồng”.

(12): Thuật ngữ trường đại học được sử dụng trong bài viết này bao gồm các Đại học, Trường Đại học, Học viện, Viện có đào tạo trình độ đại học.

(13): Khoản 1 Điều 4 Luật doanh nghiệp năm 2005

(14): Trịnh Thị Hoa Mai, Kinh tế tư nhân Việt Nam trong tiến trình hội nhập, NXB Thế giới, Hà Nội, 2008, tr.15

(15): Xem chi tiết tại <http://dantri.com.vn/c202/s202-387255/mo-rong-lien-ket-giua-nha-truong-va-doanh-nghiep.htm>, truy cập ngày 20/9/2011

(16): Phạm Văn Thắng, Mở rộng liên kết giữa nhà trường và doanh nghiệp, chi tiết tại <http://dantri.com.vn/c202/s202-387255/mo-rong-lien-ket-giua-nha-truong-va-doanh-nghiep.htm>, thứ hai, 29/03/2010

(17): Giáo dục Hà Lan nổi tiếng thế giới về chất lượng đào tạo và giảng dạy. Các cơ sở giáo dục đại học và sau đại học Hà Lan cung cấp khoảng 1.150 chương trình và các khóa học quốc tế. Hà Lan có hai hình thức đào tạo bậc đại học: đào tạo chú trọng thực hành độc lập các công việc mang tính nghiên cứu theo chuẩn lý thuyết hoặc nghề nghiệp; và đào tạo theo hướng khoa học ứng dụng mang tính thực tiễn, chuẩn bị cho sinh viên sẵn sàng làm việc với một nghề nghiệp cụ thể (xem chi tiết tại <http://www.nesovietnam.org/Vietnamese-students/vn/dhes>)

(18): Final report “Good Practices in University - Enterprise Partnerships” xem chi tiết tại http://gooduep.eu/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=49

(19): Nguyên bản tiếng Anh: Spin-off company - A new independent company formed from a larger company by the larger company selling or distributing new shares in the spinoff company.

(20): Final report “Good Practices in University - Enterprise Partnerships” xem chi tiết tại http://gooduep.eu/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=49

(38): Sonobe và Otsuka (2011) đã chỉ ra nhiều bằng chứng thực nghiệm rằng thương nhân đóng vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của các cụm công nghiệp.

(39): Cách phân chia này có thể gặp phải một vấn đề đó là 25 doanh nghiệp không được tham gia vào phần đào tạo nào có thể sẽ không hợp tác với chúng tôi khi tiến hành khảo sát. Nếu chúng tôi không có thông tin về hoạt động kinh doanh của nhóm doanh nghiệp không được đào tạo này thì chúng tôi sẽ không thể tiến hành nghiên cứu được. Để có thể thu thập được thông tin từ những doanh nghiệp này, chúng tôi dự định cung cấp các bằng đĩa đào tạo cho họ sau khi tiến hành khảo sát.

40. Vietnam: Entrepreneurship, Relationships, and Utilization by Dana Shawish at http://experience.hec.ca/campus_abroad_internationaux/2011/07/15/vietnam-entrepreneurship-utilization-and-relationships/

41. By EmmetStiff http://experience.hec.ca/campus_abroad_internationaux/2011/07/27/good-morning-vietnam-2/

42. Business visit: FECON by Louis-David uin at http://experience.hec.ca/campus_abroad_internationaux/2011/07/14/business-visit-fecon/

(21): Bài viết cho Hội thảo “Hợp tác công tư giữa các trường đại học và doanh nghiệp: So sánh thực tiễn châu Âu và Việt Nam”, Đại học Ngoại thương/Đại học Seinajorki (Finland), Hà Nội tháng 11/2011.

(22): ThS. Trần Mai Ước. Giáo dục Việt Nam với xu thế toàn cầu hóa, Hội thảo khoa học <http://thi.giaoduc>

Việt Nam – Nguồn nguyên khí quốc gia”, Trường Đại học Kinh tế - Tài chính Tp. Hồ Chí Minh, 2010, tr.108.

(23): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội., tr.320.

(24): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2011 - 2020, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr.19.

(25): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2011 - 2020, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr. 48.

(26): Đảng Cộng sản Việt Nam (2001): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr.108.

(27): Đảng Cộng sản Việt Nam (2006): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.206 – 207.

(28): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.106.

(29): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.320.

(30): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2011 - 2020, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr.48.

(31): 12 tiêu chuẩn bao gồm: 1: Bối cảnh; 2: Chuẩn đầu ra; 3: Chương trình đào tạo tích hợp; 4: Giới thiệu về kỹ thuật; 5: Các trải nghiệm thiết kế - triển khai; 6: Không gian làm việc kỹ thuật; 7: Các trải nghiệm học tập tích hợp; 8: Học tập chủ động; 9: Nâng cao năng lực về kỹ năng của giảng viên; 10: Nâng cao năng lực giảng dạy của giảng viên; 11: Đánh giá học tập; 12: Kiểm định chương trình. Xin xem thêm trong: Hồ Tấn Nhật, Đoàn Thị Minh Trinh (biên dịch), Cải cách và xây dựng chương trình đào tạo kỹ thuật theo phương pháp tiếp cận CDIO, NXB ĐHQG-HCM, 2009 (Bản dịch tiếng Việt từ nguyên bản: E.F. Crawley, J. Malmqvist, S. Östlund, D. Brodeur, Rethinking Engineering Education: The CDIO Approach, Copyright © 2007 Springer Science+Business Media, LLC. All Rights Reserved)

(32): ThS. Trần Mai Ước (2011), Áp dụng mô hình CDIO – Bước đi cần thiết hướng tới đào tạo theo nhu cầu xã hội trong quá trình hội nhập, Hội thảo hướng nghiệp 2011 “Đào tạo gắn với nhu cầu xã hội”, Trường Đại học khoa học xã hội & nhân văn Tp.HCM, Báo Giáo Dục Tp. HCM, tr.53.

(34): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.103.

(35): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.103.

(36): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.103.

(37): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.191.

(1): Blume, L. Und Fromm, O. (2000): Wissenstransfer zwischen Universitäten und regionaler Wirtschaft: Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Universität Gesamthochschule Kassel. In Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 69. Jahrgang, Heft 1/2000, S. 109–123.

(2): OECD (1999): Managing National Innovation Systems. Paris: OECD 1999.

(3): Eurostat (1999): Forschung und Entwicklung: jährliche Statistiken 1990-1998. Statistisches Amt der Europäische Gemeinschaften, Luxemburg, 1999

(4): BMBF (1998): Forschungslandkarte Deutschland. CD-ROM -Ausgabe, Stand 07/98 <http://www.thuviensach.vn>

- (5): Reinhardt, M. (2001). Wissens- und Technologietransfer in Deutschland: einlanger Weg zu mehr Effizienz. In ifo Schnelldienst, 54. Jg.
- (6): Schroeder, D., F.U. Fuhrmann und W. Heering (1991), Wissens- und Technologietransfer, Berlin: Duncker & Humblot
- (7): Abramson, H.N. et. al. (Hrsg.) (1997), Technology transfer systems in the United States and Germany. Lessons and perspectives, Washington, D.C.: National Academy Press.
- (8): Reinhard, M. (2000), Knowledge and technology transfer and innovation policy, TSER study for the European Commission, München: Ifo Institute for Economic Research.
- (9): Schmoch, U. (2000), »Konzepte des Technologietransfers«, in: Schmoch, Licht, Reinhard (2000), 3–13.
- (10): ISI (2000): Wissens- und Technologietransfer in Deutschland.
- (11): Reinhardt, M. (2001): Wissens- und Technologietransfer in Deutschland: einlanger Weg zu mehr Effizienz. In ifo Schnelldienst, 54. Jg.

Phu nhân Stoner: Bà là giảng viên ngôn ngữ học tại Đại học Pittsburgh, bang Pennsylvania. Bà là một trong những người đọc cuốn “Giáo dục Karl Witte” và áp dụng thành công với con mình.

Nguyên bản “pay envelope”: là hình thức trả lương cũ, nghĩa là mỗi tuần/tháng, người lao động được trả một phong bì trong đó có chứa tiền lương của họ.

Đạo luật liên bang của Mỹ ban hành năm 1993, trong đó có quy định người sử dụng lao động phải đảm bảo công việc cho người lao động khi họ nghỉ phép vì các lý do chữa trị bệnh tật hay những lý do gia đình.

Sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản vào năm 2008.

1. Cựu chủ tịch kiêm Tổng giám đốc tập đoàn General Electric.

1. Thánh nhân là người hoàn hảo, thông thiên lý. Thiệt nhân là người không làm ác, đầy lòng nhân. Hai loại người này chẳng có ở đời, cho nên Không Tử chẳng thấy. Kém hai hạng người trên, có hạng quân tử và hạng hữu bằng là bậc bên chí theo đường lành.

* Chúng tôi sử dụng cụm từ “một trong những doanh nghiệp đầu tiên” giới thiệu một sản phẩm hoặc dịch vụ nào đó vì chúng tôi không thể kiểm chứng được là doanh nghiệp này có thực sự là công ty đầu tiên tung ra sản phẩm hoặc dịch vụ đó hay không. Tuy thế, các nhà cách tân mà chúng tôi phỏng vấn đều khẳng định rằng đó là ý tưởng nguyên bản của họ và họ không hề sao phỏng lại sản phẩm của công ty nào khác.

Ashram: một trung tâm nghiên cứu và suy niệm ở Ấn Độ

Kế hoạch Ponzi: kế hoạch đầu tư lừa đảo của Charles Ponzi. Theo đó, nhà đầu tư sẽ nhận được khoản lợi nhuận cao bất ngờ từ tiền của chính nhà đầu tư trước đó thay vì doanh thu từ hoạt động kinh doanh chân chính.

Tập đoàn lớn của Mỹ kinh doanh trong lĩnh vực điện và khí đốt tự nhiên. Năm 2000, Enron là tập đoàn lớn thứ bảy của Mỹ. Thế nhưng sang năm 2001, Enron sụp đổ sau khi nhiều thành viên trong ban lãnh đạo bị cáo buộc mắc sai phạm trong nhiều hoạt động kinh tế và tài chính (theo Columbia Eraychopedia)

Công ty viễn thông của Mỹ: Năm 2002, WorldCom phá sản sau vụ tai tiếng vướng vào một loạt những sai phạm về tài chính kế toán.

Công ty viễn thông của Mỹ cung cấp dịch vụ mạng máy tính toàn cầu.

Công ty viễn thông của Mỹ. Năm 2002, Adelphia dính vào vụ bê bối nghiêm trọng khi người ta phát hiện ra công ty này chiếm dụng tài chính và hoạt động kế toán mờ ám.

Đòn bẩy (leverage) của công ty môi giới là nguyên tắc mà mỗi công ty môi giới cho phép các thành viên giao dịch với số tiền lớn hơn gấp nhiều lần số tiền mà họ có trong tài khoản. Chính nhờ có

Leverage mà các thành viên có thể tham gia vào kinh doanh với số tiền rất nhỏ, thậm chí là 1\$!

Nifty Fifty: một thuật ngữ dùng để chỉ 50 loại cổ phiếu trên thị trường Chứng khoán New York được coi là những cổ phiếu tăng trưởng bền vững cho đến những năm 1960, 1970.

Bán khống (Short sale): là một nghiệp vụ trên thị trường tài chính được thực hiện nhằm mục đích lợi nhuận thông qua giá chứng khoán giảm. Ví dụ: Giả sử công ty XYZ bán cổ phiếu với giá 10 đôla/cổ phiếu. Một người kinh doanh bằng hình thức này sẽ đi vay 100 cổ phiếu của công ty XYZ và bán đi ngay lập tức để thu về 1000 đôla. Nếu giá cổ phiếu của công ty XYZ giảm xuống chỉ còn 8 đôla/cổ phiếu thì anh ta chỉ phải bỏ ra 800 đôla để mua lại 100 cổ phiếu và trả cho công ty XYZ như ban đầu. Như vậy anh ta lãi 200 đôla.

The life of Riley: một loạt chương trình truyền thanh về các tình huống hài hước trong thập niên 1940. “Living the life of Riley” gợi nên một cuộc sống sung túc, thoải mái, thường là dựa trên mồ hôi công sức của người khác.

Men Not Working, and Not wanting Just Any Job.

The Gray Lady: tên hiệu của The New York Times do thời báo này có truyền thống đăng tải các bài viết dài và ít hình ảnh minh họa đi kèm.

Các nhà phê bình thường đề cập tới Ben Bernanke với biệt danh Ben 'trục thẳng' vì trong một bài nói chuyện năm 2002 về hiện tượng giảm phát, ông phát biểu rằng để chống lại nạn giảm phát, ông sẽ dùng trục thẳng bay khắp nước Mỹ để thả tiền xuống đất.

An accommodative Federal Reserve: tác giả muốn đề cập tới chính sách tiền tệ điều chỉnh của Fed, theo đó Fed tăng cung tiền phục vụ cho mục đích cho vay của các ngân hàng.

Boobus Americanus.

Down payment

ARM: adjustable-rate mortgage.

Uncle Sam

Federal National Mortgage Association (FNMA): Hiệp hội vay thế chấp quốc gia.

Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC): Tập đoàn vay mua nhà trả góp liên bang.

Prime loans

Dollar maximums

Government National Mortgage Association (GNMA): trực thuộc Bộ Gia cư và Phát triển Đô thị (HUD), có nhiệm vụ cung cấp tiền cho các khoản cho vay của Chính phủ dành cho các hộ gia đình có nhu cầu nhưng không đủ khả năng mua nhà.

Pass-through certificates

Home equity lines of credit (HELOCs)

Tập đoàn bán lẻ hàng đầu thế giới. Ở đây, tác giả sử dụng cách nói hình ảnh, ngụ ý người dân Mỹ dùng các khoản tiền vay để mua hàng tiêu dùng.

Hedge funds

Interest-only loans

Recourse loans

Negative amortization ARM: phân bổ khoản nợ ra để trả dần trong các khoảng thời gian khác nhau, song không trả lãi đủ và đúng thời hạn, khiến số dư nợ tăng lên.

IPO – initial public offerings

Page views

Click-throughs

The National Association of Realtors – NAR

Thảm họa hàng không Hindenberg: Ngày 6 tháng 5 năm 1937, khí cầu Hindenberg đã bốc cháy trong

khi cô gắng hạ cánh tại New Jersey, Mỹ. 36 trên tổng số 97 người đã thiệt mạng.

Herbert Morrison: phóng viên đài truyền thanh Hoa Kỳ, nổi tiếng nhờ những bài viết sống động về thảm họa Hindenberg. Câu nói “Ôi, nhân loại” (Oh the humanity) của Morrison đã trở thành câu cửa miệng của người Mỹ.

Baby boom

Nhân vật chính trong cuốn “Những cuộc phiêu lưu của Tom Sawyer” của nhà văn Mark Twain.

Thế hệ X (Generation X): Những người sinh ra vào những khoảng thời gian có tỉ lệ sinh cao sau Chiến tranh Thế giới thứ hai. Ở Mỹ, thuật ngữ này được sử dụng lần đầu tiên vào năm 1964, để chỉ thế hệ bùng nổ dân số của nước này. Xem thêm trang 194.

Layaway

Crowding out: Trong kinh tế học, “hiệu ứng chèn ép” xảy ra khi Chính phủ tăng chi tiêu cho khu vực công thông qua việc phát hành trái phiếu, thu bớt vốn tài lực của khu vực tư và có xu hướng đẩy lãi suất thị trường lên cao.

Dow Jones Industrial Average

I Owe You

Congressional Budget Office

Giống với USA – tên tiếng Anh viết tắt của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ (The United States of American).

Electoral College

Staggered senatorial terms

Kế hoạch trọng yếu của Hoa Kỳ do ngoại trưởng Mỹ George Marshall khởi xướng nhằm tái thiết và thiết lập nền móng vững chắc hơn cho các quốc gia Tây Âu, đẩy lui chủ nghĩa cộng sản sau Đại chiến Thế giới thứ hai.

Fiat currency. Ở đây tác giả muốn phân biệt tiền tượng trưng và tiền tệ được đảm bảo giá trị bằng hiện vật.

Inflation risk

Purchasing power risk

Because there's a bull market somewhere

Bank certificates of deposit (CDs)

Risk tolerance

Investment horizon

Diversification

American depositary receipt: một loại cổ phiếu được mua bán tại thị trường Hoa Kỳ song lại đại diện cho một số lượng cổ phiếu nhất định của một tập đoàn nước ngoài (theo Investopedia)

Là một hệ thống điện tử về giá mua và bán của cổ phần OTC, sản phẩm của Cục báo giá quốc gia (National Quotation Bureau). Khi nhắc đến Pink Sheets người ta còn hiểu là việc mua bán cổ phần OTC.

International

Global

Penny stocks là loại chứng khoán có mệnh giá nhỏ, do các công ty rất nhỏ tung ra thị trường. Ở thị trường tài chính Mỹ, thuật ngữ 'Penny stock' được hiểu là những loại chứng khoán có trị giá thấp hơn 5 đôla/cổ phiếu, và được mua bán bên ngoài những thị trường hối đoái lớn như NYSE, NASDAQ hay AMEX.

The National Association of Securities Dealers.

Property trust.

Current ratio, hay còn được gọi là liquidity ratio, cash asset ratio, hoặc cash ratio. <https://thuviensach.vn>

Quick ratio

Acid-test ratio

Operating profit margin

Net profit margin

Return on equity

Debt to total assets

Long-term debt to total capitalization

Debt to equity (debt ratio)

Fixed-charge coverage

Price to earnings

Price to book value

Price to sales

Dividend payout

Dividend yield

Bản tiếng Anh của cuốn sách này xuất bản vào năm 2007.

Trong hoạt động “carry trade”, các nhà đầu cơ lấy vốn từ một nước có lãi suất thấp và đầu tư vào nước có lãi suất cao hơn rồi thu lợi nhuận từ chênh lệch đó.

Passive foreign investment trust - PFIT

Ngân hàng đầu tư hàng đầu của Mỹ

Một nhà thơ nổi tiếng của Mỹ

Business confidence

Alan Greenspan đã giữ chức chủ tịch Fed từ năm 1987 tới năm 2006

Chicken Little: nhân vật hoạt hình đã bị một quả sồi rơi vào đầu và luôn tin rằng trời sắp sập xuống.

Dự đoán của tác giả vào năm 2006 - Lời người dịch.

Mortgage-backed securities

Detroit: thành phố lớn nhất của bang Michigan, trung tâm công nghiệp sản xuất xe hơi của Mỹ.

Baby boomers: những người sinh từ năm 1946 đến 1964, sau Chiến tranh Thế giới thứ hai. Hiện họ đang ở trong độ tuổi kiếm được nhiều tiền nhất.

Kế hoạch Marshall hay còn được gọi với cái tên “Kế hoạch phục hưng châu Âu” do Mỹ vạch ra. Sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, 16 nước châu Âu đã bị tổn thất kinh tế nặng nề. Mỹ đã đồng ý viện trợ cho 16 nước này tổng cộng 17 tỷ đôla để phục hồi kinh tế.

IOU (viết tắt của I Owe You – Tôi nợ ông/bà): một chứng từ ghi nợ phi chính thức dưới dạng một văn bản cam kết trả một khoản nợ, ví dụ, các khoản vay cá nhân và các dịch vụ chuyên môn.

Trận chiến Normandy (tháng 06 năm 1944): quân Đồng minh tiến vào lãnh thổ châu Âu từ phía Tây để làm giảm sức mạnh của quân đội Đức. Mỹ đã thiệt hại tới 40.000 binh sĩ, nhưng cuối cùng quân Đồng minh cũng mở được đường vào Berlin.

Iwo Jima: một hòn đảo ở phía nam Nhật Bản. Trong Chiến tranh Thế giới thứ hai, từ ngày 19 tháng 2 đến 26 tháng 3 năm 1945, quân Mỹ đã mở cuộc tiến công ác liệt vào Iwo Jima nhằm chiếm và kiểm soát các sân bay trên đảo.

Chú Sam (Uncle Sam): một cách gọi Chính phủ Mỹ.

Rumpelstiltskin: chú lùn vui tính, lạc quan trong truyện cổ Grim.

Rubin: cựu Bộ trưởng Bộ Tài chính Mỹ thời Bill Clinton.

Producer price index: chỉ số giá sản xuất.

Consumer price index: chỉ số giá tiêu dùng.

Dự đoán này của tác giả được đưa ra vào năm 2006. Thực tế đã chứng minh những dự đoán này chính

xác đến năm 2008 (chủ thích của người biên tập).

Church Lady: một nhân vật nữ trong chương trình “Trực tiếp tối thứ bảy” của truyền hình Mỹ.

Grem (grain): đơn vị đo trọng lượng bằng 0,0648 gam.

Spanish mill dollar: đơn vị tiền tệ có giá trị bằng 1/1000 đôla.

“This note is legal tender for all debts, public and private, and is redeemable in lawful money at the United States Treasury, or at any Federal Reserve Bank.”

Ounce (ao-xơ): đơn vị đo lường bằng 28,35 gam vàng.

TIPS: Treasury inflation protected securities.

Personal Consumption Expenditure

William McChesney Martin Jr. – con trai của luật sư và chủ ngân hàng nổi tiếng William McChesney Martin, thường được gọi là William McChesney Martin con, giữ chức vụ chủ tịch Fed từ năm 1951 đến năm 1970.

IOU nothing

Continental dollar: loại tiền giấy do một số thuộc địa Mỹ phát hành sau cuộc Chiến tranh Cách mạng bắt đầu từ năm 1775.

(*) μg : microgam = 1 phần triệu gam

(**) mg: miligam = 1 phần ngàn gam

(*) Hạ khô thảo: là loại cây thân thảo, sống nhiều năm, cao 20 - 40 cm, có thể tới 70 cm, thân vuông màu hơi tím

(*) Đào nhân là loại cây nhỏ, cao 3 - 4 mét, thân nhẵn, thường có chất nhầy

(*) Câu đằng: là một loại dây leo, thường mọc nơi mát. Lá mọc

(*) Thanh bì: vỏ quả quýt còn xanh.

(*) Diêm phu tử: ở Việt Nam còn gọi là cây muối, chu môi, dã sơn, sơn bút.

(*) Bệnh scorbut: bệnh do thiếu sinh tố C, gây ra do chế

(*) Đỗ trọng: Loài cây song tử diệp, vỏ có tơ, dùng làm thuốc.

(*) Ngũ bội tử: là những túi

(*) Một dạng sùng mủ trong ruột và phổi.

Dưa Hami: còn gọi là Dưa vàng Hami (tên tiếng Anh: Hami melon hay Chinese Hami melon), còn có tên dưa tuyết (snow melon), có nguồn gốc từ Tân Cương, Trung Quốc.

(*) Trĩ mũi: chỉ chung bệnh viêm mũi hay thối mũi.

(**) Bạch biến là một bệnh mất sắc tố ở da, lông, tóc.

(*) Lát sơn trà là sơn trà

(*) Hoa tuyền phúc, tên khoa học là *Inula Japonica* Thunb, thuộc họ hoa cúc, bộ phận dùng làm thuốc là hoa khô.

(*) Ban xuất huyết: thương tổn cơ bản của da và niêm mạc do hồng cầu thoát ra ngoài mao mạch và niêm mạc.

(**) GOT, GPT: GOT, GPT là enzym thúc đẩy sự tạo thành các axit amin ở gan và nhiều cơ quan khác của cơ thể, sẽ bị phân hủy rất nhanh sau khi ược tạo thành, trong máu một người khỏe mạnh, sẽ có một lượng nhất định GOT, GPT bị đào thải. Nhưng khi một cơ quan nội tạng bị thương tổn, sẽ có một lượng lớn tế bào bị phân hủy, enzym này sẽ dần dần bị thải ra ngoài, lượng GOT, GPT trong máu sẽ tăng cao. Những căn bệnh có thể phát sinh khi chỉ số GOT trong máu tăng cao: viêm gan, xơ gan, ung thư gan, nhồi máu cơ tim, chứng teo cơ, viêm cơ, tán huyết. Những căn bệnh có thể phát sinh khi chỉ số GPT trong máu tăng cao: viêm gan, gan nhiễm mỡ...

Tam cao: chỉ chứng bệnh cao huyết áp, mỡ trong máu cao, cholesterol cao.

1. Theo thuyết vụ nổ tạo ra vũ trụ (N.D).

2. Management Information Systems: Các hệ thống quản trị thông tin được đưa vào trong các máy vi tính (N.D).

3. 1 inch = 2,54cm

1. Tên của một hãng cung cấp thực phẩm ăn nhanh (fast food). Ở đây chỉ sự lười biếng, muốn có ngay, không cần công sức hay suy nghĩ (N.D)

1. EBI: Học viện Kinh doanh Trí tuệ (Enlightened Business Institute) (N.D).

1. Đây nói đến những trở ngại cho tâm linh do chấp trước, phân biệt có - không, thường - đoạn... (nhị biên), ngã - pháp, lý - sự, phiền não - giải thoát... (nhị chướng) (N.D)

2. Hay tam khổ: khổ từ bên trong, khổ từ bên ngoài, khổ do thiên nhiên (N.D).

3. Diễn viên điện ảnh Mỹ, thường đóng vai người hùng miền Viễn Tây, rất thành thạo với chiếc dây thòng lọng (N.D.).

1. Ngài Huyền Trang dịch là Năng Đoạn Kim Cương Bát Nhã Ba La Mật Đa Kinh - “Năng đoạn” nghĩa là “có thể chặt”. “Chedika” nghĩa là cắt, chặt, đập vỡ. Tác giả dịch là The Diamond Cutter nghĩa là người hay dụng cụ dùng để chặt kim cương (N.D).

1. Nguyên tác Anh ngữ là “the Conqueror”, “người Chinh phục”, chúng tôi chuyển dịch thành “Thế tôn” cho quen thuộc với Phật tử Việt Nam (N.D).

1. Ngày 2/2. Ở Hoa Kỳ, Canada, có truyền thuyết cho rằng đây là ngày có con sóc đất (groundhog, woodchuck, marmot hay ground squirrel) từ trong hang chui ra. Nếu nó không nhìn thấy bóng nó (trời âm u), tức là mùa đông sắp hết. Nếu ngược lại, trời nắng, nó sẽ lại chui vào hang để ngủ, tức là mùa đông sẽ kéo dài thêm sáu tuần nữa.

1. Viết tắt của National Aeronautics and Space Administration: Cục Quản trị Hàng không và Không gian Quốc gia Hoa Kỳ, thành lập năm 1958 (N.D).

2. 'Boart' hay 'bort' là loại kim cương kết tinh bất toàn, không có giá trị (N.D).

3. I-dit (Yiddish): Ngôn ngữ được xem như tiếng Do Thái quốc tế, một dạng tiếng Đức cổ và có những từ mượn tiếng Hebrew (Do Thái cổ) và ở nhiều ngôn ngữ hiện đại được người Do Thái ở Đông và Trung Âu sử dụng. (N.D.)

4. Drek là tiếng I-dít, nghĩa là rác rưởi. Nếu bạn đang quấy rầy một doanh nhân Ấn Độ thì bạn thay thế từ này bằng từ karab. Nếu ông ta là người Nga thì bạn bảo musor. Thế nào bạn cũng làm chủ được vấn đề. Khi bạn mua đá quý từ một người khác thì chúng luôn luôn là “rác rưởi”. Khi bạn bán đá quý cho người khác - dù cho đây chính là những viên đá “rác rưởi” mà sáng nay người khác đã chào bán cho bạn - chúng luôn là một mitzia hay một “món hời không thể tin được”.

5. Điều này đặt tiền đề đến nỗi chỉ đáng thực hiện đối với cái mà chúng tôi gọi là hàng “có chứng chỉ” hay hàng cao cấp.

1. Video Cassette Recorder: Máy ghi hình ảnh âm thanh.

2. Health Maintenance Organization: Tổ chức Bảo trì sức khỏe - một dạng bảo hiểm sức khỏe trả tiền trước bao gồm các quyền lợi chăm sóc sức khỏe toàn diện tập trung vào giữ gìn sức khỏe và phòng ngừa bệnh tật.

3. Cartel: Liên hiệp, hiệp hội các công ty.

IPO (viết tắt của cụm từ tiếng Anh Initial Public Offering) nghĩa là phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu. Đây là thử thách đầu tiên và quan trọng đối với bất cứ doanh nghiệp nào.

Plastics: (nghĩa đen) là dẻo; (nghĩa bóng) là mềm dẻo, mềm mỏng. Ý nói “hãy xuôi theo thời thế.”

Chứng chỉ A là một trong số các khoá được học sinh Anh và học sinh quốc tế lựa chọn. Học sinh được chọn từ 4 đến 6 môn học khác nhau, mỗi môn được chia thành 2 phần riêng biệt AS và A2

NBA tên viết tắt của National Basketball Association, là giải bóng rổ nhà nghề dành cho nam tại Bắc Mỹ.

Cuốn sách đã được Thái Hà Books mua bản quyền và xuất bản năm 2008.

Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2012.

Dao xếp Thụy Sĩ là loại dao đa năng có từ thời La Mã cổ đại. Cái tên Swiss Army Knife còn được dùng để gọi cho những thứ có tính đa năng-đa dụng vì độ bền và tính đa dụng đã trở thành “huyền thoại” của loại dao này. Tác giả sử dụng cụm từ này với ẩn ý một lời khuyên sắc bén, có giá trị, tiện dụng và phù hợp.

Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2008.

Acro Yoga là sự kết hợp linh hoạt của bộ môn yoga, nhào lộn và massage kiểu Thái.

Tequila là loại rượu mạnh cất từ một quả nhiệt đới, chủ yếu ở Mexico.

Cả hai cuốn sách này đã được Nhà xuất bản Trẻ mua bản quyền và xuất bản tại Việt Nam.

Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2008

Cuốn sách đã được Thái Hà Books mua bản quyền và xuất bản năm 2011.

Cuốn sách đã được First News mua bản quyền và xuất bản năm 2012.

Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2011.

Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2007.

Ý chỉ một người nào đó bị rơi vào hoàn cảnh chán nản lặp đi lặp lại.

Anita Martel là cộng sự của Perry-Martel International và là một nhà quản lý đạt Chứng chỉ kiểm tra BarOn EQ-I. Bà dành cả cuộc đời mình cho việc hỗ trợ các nhà lãnh đạo, cá nhân và các nhóm làm việc trong việc tăng cường tính hiệu quả cũng như phát huy tối đa tiềm năng của họ. Muốn biết thêm thông tin chi tiết hoặc tham gia bài kiểm tra, bạn có thể gửi e-mail đến anitam@perrymartel.com.

Địa chỉ trang web của Dennis Smith: www.WirelessJobs.com – địa chỉ e-mail: dennis@wirelessjobs.com

Dave Howlett là người sáng lập kiêm giám đốc điều hành của trang www.realhumanbeing.org. RHB đăng cai tổ chức các buổi thuyết trình về văn hóa công ty, bán hàng và kết nối mạng. Bạn có thể liên lạc với Howlett theo địa chỉ e-mail: dhowlett@realhumanbeing.org.

Simon Stapleton - giám đốc kiêm nhà đổi mới trong ngành công nghệ thông tin - đã thực hiện sứ mệnh của mình là giúp đỡ các nhà lãnh đạo mới nổi trong lĩnh vực này phát triển sự nghiệp, cũng như con người họ. Blog của ông là www.simonstapleton.com. Bạn có thể liên hệ với ông qua địa chỉ e-mail: simon@simonstapleton.com.

Steven Rothberg là chủ tịch kiêm người sáng lập của CollegeRecruiter.com, có trang web là www.CollegeRecruiter.com – trang tin tuyển dụng hàng đầu dành cho sinh viên đại học.

Dave Mendoza là một diễn giả và là một nhà tư vấn về nguồn nhân lực. Là đối tác của RecruitingBlogs.com, Dave Mendoza là một trong 20 người kết nối mạng toàn cầu trên LinkedIn. Bạn có thể biết thêm thông tin chi tiết về Dave Mendoza tại www.linkedin.com/in/davemendoza/ hoặc www.sixdegreesfromdave.com.

Để xem những lời nhận xét của Steve Duncan, hãy vào www.linkedin.com/in/steveduncan/.

Jason Alba là giám đốc điều hành của JibberJobber.com. Bạn có thể tìm thấy thông tin về Jason tại địa chỉ www.linkedin.com/in/jasonalba/.

Matt Massey là Chủ tịch của drive2 Inc., một công ty về năng lực lãnh đạo. Bạn có thể tìm thấy thông tin về ông tại www.linkedin.com/in/drive2/.

Joseph Nour là Giám đốc điều hành của hãng Protus IT Solutions, chủ sở hữu của trang web www.campaigner.com, một dịch vụ tiếp thị qua e-mail dành cho các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa.

Jill Tanenbaum là chủ tịch công ty Jill Tanenbaum Graphic Design & Advertising. Bạn có thể xem thêm thông tin về Jill tại trang www.jtdesign.com.

Để xem những lời khen ngợi của Ross Macpherson, chủ tịch của Career Quest, hãy vào trang www.giengsach.vn

Steve Panyko từng là chuyên viên cấp cao tại AT&T Bell Laboratories, Motorola, Harris Corporation, và ITT. Ông cũng từng là giám đốc điều hành của bốn công ty cổ phần tư nhân mà chính ông đã giúp thành lập, huy động vốn và dẫn dắt tới thành công. Giờ đây, Steve làm việc cho văn phòng Colorado Springs của Perry-Martel International. Để liên hệ với Steve bạn hãy vào địa chỉ www.linkedin.com/in/sfpanyko/.

(*) Đô-la được tính bằng tỷ

1. ROI: Return on investment - Lợi tức đầu tư

1. Chief executive officer

2. Virginia Woolf (1882 - 1941) là một tiểu thuyết gia và một nhà văn tiểu luận người Anh được coi là một trong những nhân vật văn học hiện đại lừng danh nhất thế kỉ XX.

1. Tên gọi tắt của Coca - cola.

2. PAR: Problem - Action - Result

3. Flat organization.

1. Fedex: Tập đoàn chuyển phát nhanh hàng đầu thế giới

2. Return on investment

3. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ

4. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ

5. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ

6. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ

7. Một thương nhân người Texas, chạy đua vào Nhà Trắng các năm 1992 và 1996.

1. John River: Danh hài nổi tiếng người Mỹ

2. Elizabeth Dole: Nhà chính trị người Mỹ, từng phục vụ cho chính quyền tổng thống Ronald Reagan và Geogre Bush.

3. Ca sĩ nhạc dance nổi tiếng người Australia

4. Palm Springs: Một thành phố tên sa mạc thuộc hạt Riverside, bang California

1. Eleanor Roosevelt: Đệ nhất phu nhân của Tổng thống Franklin D. Roosevelt.

2. Rehabilitation Act

(1) Cuốn sách này đã được Thái Hà Books xuất bản.

(1) Monopoly còn gọi là Cờ Tỷ Phú, là một loại trò chơi do Parker Bros - một nhãn hiệu của công ty đồ chơi Hasbro sản xuất. Người chơi đấu với nhau để giành tài sản thông qua những hoạt động kinh tế được cách điệu trong đó có mua bán, cho thuê và trao đổi tài sản bằng cách sử dụng tiền, trong khi những người chơi lần lượt di chuyển xung quanh bàn cờ theo mỗi lần gieo xúc xắc.

(2) IRAs: Tài khoản tiết kiệm cá nhân dùng cho hưu trí, phù hợp với thuế thu nhập cá nhân. Keogh: Tài khoản hưu trí cho các chủ doanh nghiệp tự làm chủ, cho các cổ đông và nhân viên trong công ty.

(3) Employee savings plan: Một tài khoản đầu tư chung được cung cấp bởi người sử dụng lao động cho phép nhân viên dành một phần lương trước thuế của họ để tiết kiệm hưu trí.

(4) Là cơ hội được chơi lại một cú đánh không bị phạt. Thường thường nó được tính ở cú phát bóng trên bệ phát 1 hay 10. Hình thức đánh mulligan nằm ngoài luật gôn và chỉ xảy ra ở những cuộc chơi không chính thức.

(1) RBC (The Royal Bank of Canada - Ngân hàng quốc gia Canada) Dain Rauscher không cung cấp các khoản thuế và tư vấn pháp luật. Mọi quyết định liên quan đến vấn đề thuế hay pháp luật của các khoản đầu tư của bạn nên được thảo luận với nhà tư vấn thuế và pháp luật riêng.

(*) Chú ý: Số phần trăm ở mỗi cột không được là 100%. Vì nguồn tài chính của mỗi người khác nhau nên bạn có thể thêm vào hoặc bớt đi các khoản chi tiêu. Tuy nhiên, ngân quỹ của bạn phải là tổng [phải là tổng](http://phai/ta/taoach.vn)

100% thu nhập.

(1) Ted Turner tên đầy đủ là Robert Edward Turner III, sinh ngày 19/11/1938 tại Cincinnati, Ohio, Mỹ. Ông là người sáng lập ra kênh truyền hình CNN (Cable News Network) - mạng truyền hình cáp đầu tiên ở Mỹ thực hiện phát sóng 24 giờ suốt 7 ngày trong tuần.

(1). Lassi: Loại đồ uống được chế biến từ sữa chua và sữa.

(1). Martin Luther King, Jr (15/1/1929 – 4/4/1968) là nhà hoạt động dân quyền Mỹ gốc Phi và là người đoạt giải Nobel Hòa Bình năm 1964. Ông là một trong những nhà lãnh đạo có ảnh hưởng lớn nhất trong lịch sử Hoa Kỳ cũng như lịch sử đương đại của phong trào bất bạo động.

(2). Henry Wadsworth Longfellow (1807 – 1882): Là nhà thơ người Mỹ, tác giả của nhiều tập thơ nổi tiếng: The Song of Hiawatha (Bài ca về Hiawatha), A Psalm of Life (Bản thánh ca của cuộc đời), Excelsior...

(3). Theodore Roosevelt (1858 – 1919): Tổng thống thứ 26 của Hoa Kỳ.

(4). Michael Jordan (1963): Là cầu thủ bóng rổ nhà nghề nổi tiếng thế giới của Mỹ đã giải nghệ. Anh được coi là một trong những cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại, và là người đã phổ biến môn bóng rổ của NBA (National Basketball Association - Liên đoàn bóng rổ quốc gia Mỹ) ra toàn thế giới trong thập niên 1980, 1990.

(5). Mahatma Gandhi (1869 – 1948) là anh hùng dân tộc Ấn Độ đã chỉ đạo cuộc kháng chiến chống chế độ thực dân của Đế quốc Anh và giành độc lập cho Ấn Độ với sự ủng hộ nhiệt liệt của hàng triệu người dân. Trong suốt cuộc đời, ông phản đối tất cả các hình thức khủng bố bạo lực và thay vào đó, chỉ áp dụng những tiêu chuẩn đạo đức tối cao.

(6). Jack Welch là cựu Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc tập đoàn General Electric. Ông có công lớn trong việc phát triển GE. Tạp chí Fortune tặng cho ông danh hiệu “CEO tạo ra giá trị cao nhất thế giới”. .sup .sup

(7). Edgar Allan Poe (1809 – 1849) là nhà văn, nhà viết kịch, nhà phê bình, nhà thơ Mỹ. Poe là ông tổ của thể loại truyện trinh thám và hình sự, có ảnh hưởng tới Arthur Conan Doyle (tác giả loạt truyện về Sherlock Homes).

(8). Aristotle (384 – 322 TCN) là nhà triết học, nhà giáo dục và nhà khoa học Hy Lạp cổ đại.

(9). Arthashastra là tác phẩm của một quan chức cao cấp và nhà hiền triết trong triều Chandragupta, vương triều Maurya, thế kỉ 4 TCN, Kautilya, tiếng Việt là “Luận về bốn phận” (một số tác giả nước ngoài dịch là “Khoa học chính trị”).

(10). Shakespeare (26/4/1564 – 23/4/1616) là nhà thơ và nhà soạn kịch người Anh lừng danh thế giới. Ông viết khoảng 38 vở kịch và nhiều loại thơ khác, đặc biệt là thơ sonnet.

(11). Ronald Reagan (1911 – 2004) là tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ

(12). Wal-Mart: “Đế chế” bán lẻ có doanh thu lớn nhất thế giới, do Sam Walton thành lập năm 1962.

(13). Costco: Tập đoàn bán lẻ đứng thứ 5 ở Mỹ. Lúc mới hình thành, Costco chỉ là cửa hàng nhỏ lẻ ở Seattle vào năm 1983, đến nay đã có 457 cửa hàng, hầu hết tập trung ở Mỹ, ngoài ra còn có ở Canada, Anh, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản. Costco đang trở thành đối thủ cạnh tranh đáng lưu ý của “đại gia” Walmart.

(14). Starbucks: Thương hiệu cà phê nổi tiếng trên toàn thế giới, có trụ sở ở Seattle, Washington, Hoa Kỳ..

(15). Apple: Tập đoàn công nghệ máy tính của Mỹ có trụ sở chính đặt tại Silicon Valley, San Francisco, bang California.

(16). Amazon.com: Công ty thương mại điện tử đa quốc gia có trụ sở tại thành phố Seattle, bang Washington, Hoa. Đây là nhà bán lẻ trực tuyến lớn nhất Hoa Kỳ.

(17). Arnold Palmer: Cầu thủ chơi gôn chuyên nghiệp người Mỹ, được xem là tay gôn vĩ đại nhất

trong lịch sử của môn thể thao môn chuyên nghiệp/nhà nghề.

(18). Ralph Waldo Emerson (1803 – 1882): Là nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ, và cũng là người đi đầu trong phong trào tự lực cánh sinh và triết lý siêu việt (tiếng Anh là transcendentalism).

(1). Malcolm Gladwell: Tác giả cuốn sách “Những kẻ xuất chúng”.

(2). Johannes Gutenberg (1390-1468) là công nhân và nhà phát minh người Đức. Ông đã phát minh ra phương pháp in dấu vào những năm 1450.

(3). John Chambers: Giám đốc điều hành của Cisco Systems. Trên 10 năm gắn bó, Chambers đã đưa công ty từ cấp hạng trung thành công ty hàng đầu trên thế giới. Do đó, ông được mệnh danh là “Giám đốc điều hành của tương lai”.

(4). John Chambers: Giám đốc điều hành của Cisco Systems. Trên 10 năm gắn bó, Chambers đã đưa công ty từ cấp hạng trung thành công ty hàng đầu trên thế giới. Do đó, ông được mệnh danh là “Giám đốc điều hành của tương lai”.

(5). Numbers USA: Tổ chức phi lợi nhuận của những người không phân biệt đảng phái chính trị, hoạt động nỗ lực để ổn định dân số nước Mỹ.

(6). Medicare và Medica: Chương trình chăm sóc sức khỏe do chính phủ Mỹ tài trợ.

(7). Nguyên gốc là “buy-cott”. Trước đó, tác giả sử dụng từ “boy-cott” (có nghĩa là “tẩy chay”) để thể hiện phản ứng không đồng tình của khách hàng. Khi quan điểm thay đổi, khách hàng “chuộc lỗi” bằng cách quay trở lại sử dụng sản phẩm của Whole Foods, tác giả sử dụng lỗi chơi chữ “buy-cott”, để chuyển tải được lỗi chơi chữ của tác giả, người dịch đã sử dụng từ “mua chay”.

(8). Daniel Pink: Học giả người Mỹ, tác giả cuốn “Một tư duy hoàn toàn mới – Bán cầu não phải sẽ thống trị tương lai”. .sup

(1). Birmingham: Thành phố miền Bắc Alabama và cũng là thành phố lớn nhất tiểu bang Alabama với số dân hơn 240.000 người

Context dependent behavior

Driving While Distracted

Asperger syndrome

Executive skills

Neuroscientists

Jekyll and Hyde Behaviors

Lost and Found

White matter

Gray matter

A quadrillion= 1,000,000,000,000,000 (10¹⁵)

Functional magnetic resonance imaging

Amygdala

Insula

The fight-or-flight response

Plasticity of brain

Hot and cool cognition

Neurotransmitter

Limbic system

Attention-deficit/hyperactivity disorder (ADHD)

Positive psychology

Premark Principle

Grandma’s Law

1. Một sản phẩm hoặc dịch vụ đổi mới được gọi tắt là một đổi mới.

2. VP: Phó chủ tịch. Mgr: Nhà quản lý. Proj: Dự án.

Vấn đề nan giải là vấn đề có tính chất khó khăn dai dẳng, khó xử lý và kiểm soát tới mức không thể giải quyết được.

6-Sigma (Six Sigma) là một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay khuyết tật đến mức 3,4 lỗi trên mỗi triệu khả năng gây lỗi bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh.

Học thuyết Deming: Học thuyết về quản lý chất lượng, do William Edwards Deming – nhà thống kê nổi tiếng người Mỹ – đưa ra. Deming chủ trương theo dõi chặt chẽ mọi quá trình sản xuất bằng công cụ thống kê. Vòng tròn Quản lý chất lượng của Deming gồm bốn yếu tố: lập kế hoạch, thực hiện kế hoạch, kiểm tra và khắc phục sai lỗi.

Đây là thuật ngữ do Richard Buchanan đưa ra, chỉ nền văn hóa thiết kế cũ.

Cuốn sách WorldChanging: A User's Guide for the 21st Century (Làm thay đổi thế giới: Kim chỉ nam cho thế kỷ XXI) của cây bút Mỹ Alex Steffen giới thiệu những sản phẩm, xu hướng, công trình kiến trúc và dịch vụ mang tính sáng tạo, có lợi cho Trái đất.

Tetra Pak là tập đoàn kinh tế chuyên sản xuất bao bì bằng giấy carton do tỷ phú Ruben Rausing (Thụy Điển) sáng lập. Bao bì Tetra Pak được làm bằng giấy carton, có thể tái chế.

Trường phái Bauhaus do nhà thiết kế Walter Gropius khởi xướng năm 1919, bắt nguồn từ thành phố Weimar, miền Đông nước Đức, nhằm tôn vinh tính thực dụng và đơn giản.

Dãy số Fibonacci: dãy số nổi tiếng do nhà toán học người Ý Leonardo Fibonacci (1175-1250) tìm ra, được biến hóa vô tận.

Ô tô lai là loại hình phương tiện ghép, sử dụng từ hai nguồn nhiên liệu trở lên cho động cơ, thường nhiên liệu chính vẫn là xăng và nguồn nhiên liệu thứ hai là điện.

Khóa dính Velcro: Loại khóa quần áo có hai dải, một dải nhám, một dải trơn, khi kéo sẽ dính chặt lại với nhau.

FTSE 100: Chỉ số cổ phiếu của 100 công ty có giá trị vốn hóa lớn nhất được niêm yết trên Sàn Giao dịch Chứng khoán London (LSE), được bắt đầu từ ngày 3/1/1984, với điểm sàn là 1.000).

1. Lean và 6 Sigma: Biện pháp cải tiến hoạt động của doanh nghiệp bằng cách loại bỏ lãng phí một cách hệ thống dựa vào nỗ lực hợp tác theo nhóm.

2. Hệ thống sản xuất tinh gọn (lean): Phương pháp cải tiến có hệ thống, liên tục và tập trung vào việc tạo thêm giá trị cho khách hàng cùng lúc với việc loại bỏ các lãng phí (wastes) trong quá trình sản xuất/cung cấp dịch vụ.

1. Godfather: một tác phẩm rất nổi tiếng của nhà văn Ý Mario Puzo.

1. CPA: certified public accountant.

1. Lục căn: bao gồm mắt, tai, mũi, lưỡi, thân, ý

2. Hiền giả: Chỉ Hiền giả Minh Triết, người đang thực hành và ứng dụng phương pháp Thiền Minh Triết (Phát triển Lục Nhiệm Màu và Sự Thông Minh Sâu thẳm bên trong).

3. Phật Tâm Danh: Tên dùng để kích hoạt sự Thông Minh Sâu Thẳm mà tác giả đã ấn chứng cho người học và thực hành các Phương pháp Duy Tuệ.

1. Garrison Keillor (7/8/1942): là nhà văn châm biếm, nhà thơ trào phúng, nhà soạn kịch người Mỹ.

1. S&P 500: Cổ phiếu trung bình của 500 công ty thuộc Standard & Poor.

1. Chỉ số Dow Jones: Chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones, là một trong vài chỉ số thị trường chứng khoán, do Charles Dow tạo ra. Ông là chủ báo The Wall Street Journal và đồng sáng lập viên của công ty Dow Jones & Company vào thế kỷ XIX.

1. Chuỗi cửa hàng quần áo dành cho phụ nữ.

1. Là vở kịch mang tên Waiting for Godot của nhà văn được giải Nobel Văn học Samuel Beckett. Đây là tác phẩm nói về hai người đàn ông cả đời chỉ biết chờ đợi một nhân vật không quen biết tên là “Godot”.

1. Bono: Nghệ danh của học sĩ, ca sĩ, doanh nhân và nhà hoạt động xã hội người Ireland, Paul David Hewson.

2. WWF (World Wildlife Fund): Quỹ bảo vệ đời sống thiên nhiên thế giới.

3. The Body Shop: Nhà sản xuất và bán lẻ toàn cầu các sản phẩm mỹ phẩm có nguồn gốc và cảm hứng từ thiên nhiên.

4. Joe Boxen: Hãng đồ lót của Mỹ.

1. Là chất dẫn truyền thần kinh, có tác dụng giảm đau.

1. Là khoa học ứng dụng liên quan tới việc tổ chức và sắp xếp mọi thứ sao cho con người có thể sử dụng chúng dễ dàng và an toàn.

1. Chuyên gia marketing và thương hiệu.

4. Rainmaker (Người tạo mưa): ngày nay khái niệm này được sử dụng để chỉ người bán hàng xuất sắc – người mang thu nhập về cho tổ chức, dù đó là tổ chức lợi nhuận hay phi lợi nhuận.

1. Chamanisme: một loại hình tôn giáo cho rằng một người nào đó, do bẩm sinh hay sau một thay đổi căn bản về cơ thể hoặc tâm lý, tinh thần, có khả năng giao tiếp với các siêu linh, các vong hồn bằng cách hồn thoát khỏi xác, hoặc thần thánh, ma quỷ nhập vào mình, để cầu xin với siêu linh một điều gì.

2. Chũ cái đầu của các từ Meaning – ý nghĩa; Moat – hào; Management – quản lý; Margin of safety – biên an toàn.

3. Sticker price: là giá bán lẻ sản phẩm mà nhà sản xuất đề nghị, thông thường giá này có thể thương lượng được.

Viết tắt của các từ tiếng Anh: Energy: năng lượng, Energize: kích thích, Edge: sắc sảo, Execute: thực hiện, Passion: đam mê.

Đạo luật Sarbanes-Oxley, còn được biết với tên Đạo luật Sarbox là một trong những luật căn bản của nghề kế toán, kiểm toán, được ban hành tại Hoa Kỳ năm 2002. Mục tiêu chính của Đạo luật này bảo vệ lợi ích của các nhà đầu tư vào các công ty đại chúng bằng cách buộc các công ty này phải cải thiện sự đảm bảo và độ chính xác của các báo cáo, các thông tin tài chính công khai.

1. Mã Hữu Hữu: nghệ sỹ cello, nhạc sỹ nổi tiếng người Pháp gốc Hoa.

(2) Áp lực đồng cấp: Khái niệm mô tả sự thay đổi của một cá nhân hay bị thôi thúc thay đổi về thái độ, hành vi đạo đức do chịu sức ép trực tiếp của những người trong cùng nhóm.

(6) Gung Ho: Bắt nguồn từ tiếng Trung, Gung tức là Công - làm việc, và Ho tức là Hợp - hòa hợp, hợp tác; Gung Ho nghĩa là hợp tác để làm việc chung với nhau. Ngày nay, nó có nghĩa là một thái độ hăng say, tận tâm tận lực đối với một vấn đề nào đó.

(1) SAT: Kỳ thi kiểm tra năng lực ứng viên xin học đại học. SAT trên 1.000 điểm đủ điều kiện học tại Mỹ.

(5) The Dogs of the Dow: là chiến lược khuyên các nhà đầu tư hàng năm mua 10 loại cổ phiếu trong số 30 Cổ phiếu Công nghiệp Bình quân Dow Jones có số chia lợi tức cao nhất.

3. Kaizen: được ghép từ hai từ tiếng Nhật: Kai – “Thay đổi” và Zen – “Tốt hơn”, nghĩa là “Thay đổi để tốt hơn” hoặc “Cải tiến liên tục”. Để tìm hiểu thêm về phương pháp này, mời đọc cuốn Kaizen – Thiết lập Hệ thống Cải tiến Liên tục thông qua Thực hiện Đề xuất của Người lao động do Alpha Books xuất bản.

(4) Jan Carlzon, thành viên ban điều hành Hãng hàng không Scandinavian, đã viết cuốn sách Moment of Truth (Khoảnh khắc của sự thật), và cụm từ này đã trở nên phổ biến trong dịch vụ khách hàng – nó là phương tiện để định nghĩa khoảnh khắc mà khách hàng đánh giá sản phẩm hay dịch vụ và tuyên bố

kết luận “cái này tốt” hoặc “tôi không thích cái này”.

1. Hiệu ứng Pygmalion hay còn gọi là Self-fulfilling prophecy (lời tiên đoán tự trở thành hiện thực) được xem như một bí quyết quan trọng trong quản lý nhân sự. Nếu một người (hoặc chính ta) nghĩ ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, họ sẽ đối xử với ta theo cách mà họ nghĩ. Nếu ta được đối xử như thể ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, ta sẽ hành xử và thậm chí trở thành như thế. Do vậy, những “tiên cảm” ban đầu của người đó về ta đã trở thành hiện thực! Tóm lại, một khi ý niệm đã hình thành, thậm chí ngay cả khi nó không đúng với thực tế, chúng ta vẫn có khuynh hướng hành xử theo đó. Và kỳ diệu thay, kết quả sẽ xảy ra đúng theo kỳ vọng đó, như thể có phép lạ!

2. Ngụ ý đến tiểu thuyết Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde của Robert Louis Stevenson, kể về một người đa nhân cách, thể hiện hai tính cách hoàn toàn đối nghịch - thiện và ác - trong cùng một con người.

1. JIT (Just-in-time): hệ thống hoạt động đảm bảo một dòng sản phẩm đều đặn đi qua hệ thống với lượng tồn kho nhỏ nhất – nhận đơn đặt hàng và đảm bảo giao hàng đúng thời gian cam kết thay vì sản xuất hàng loạt và chờ đợi đơn đặt hàng.

2. Số tiền mà người được bảo hiểm sẵn sàng trả cho chi phí thuốc thang trong thời gian thăm quan tại nước đó.

3. Stretch Goals: là thuật ngữ được Jack Welch của GE đặt ra, chỉ những mục tiêu dường như không thể đạt được với các nguồn lực hiện tại. Bằng cách chỉ rõ ra “điều không thể đạt được”, mọi người buộc phải suy nghĩ sáng tạo, cố gắng vượt mức thông thường của họ.

1. Phản hồi 360 độ (360 Degree Feedback) là phương pháp đánh giá nhân viên (thường ở cấp quản lý và lãnh đạo) bằng cách thu thập dữ liệu về họ trong những tình huống làm việc thực tế và về những phẩm chất hoạt động mà họ thể hiện thông qua quá trình tổng hợp thông tin từ những người tiếp xúc với cá nhân được đánh giá (giám đốc điều hành, quản lý, người đồng cấp, khách hàng hay đối tác...), nói chung là bất cứ ai đáng tin cậy và biết rõ về công việc của cá nhân đó đều có thể tham gia vào quá trình đánh giá này.

1. Time to market: Khoảng thời gian từ lúc sản phẩm được thai nghén đến lúc được tung ra thị trường. TTM đặc biệt quan trọng trong các ngành có sản phẩm lỗi một nhanh chóng.

1. Niccolò di Bernardo dei Machiavelli là nhà triết học chính trị, nhạc sĩ, nhà thơ, nhà soạn kịch. Ông được xem là một trong những nhà sáng lập của nền khoa học chính trị hiện đại. Sống trong thời Phục Hưng Italia, ông là nhân vật trung tâm của bộ máy chính trị thời đó. Niccolò Machiavelli là một biểu tượng của nhà chính khách đầy mưu mô, thủ đoạn, đạo đức giả, vô luân lý, tráo trở và bất nhân mà triết lý duy nhất là cứu cánh biện minh cho phương tiện.

Sáu Sigma (Six Sigma) là một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay đến mức 3,4 lỗi trên mỗi triệu khả năng gây lỗi bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh. Trong việc định nghĩa khuyết tật, Sáu Sigma tập trung vào việc thiết lập sự thông hiểu tường tận các yêu cầu của khách hàng và vì thế có tính định hướng khách hàng rất cao.

1. Hiệu ứng Pygmalion hay còn gọi là Self-fulfilling prophecy (lời tiên đoán tự trở thành hiện thực) được xem như một bí quyết quan trọng trong quản lý nhân sự. Nếu một người (hoặc chính ta) nghĩ ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, họ sẽ đối xử với ta theo cách mà họ nghĩ. Nếu ta được đối xử như thể ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, ta sẽ hành xử và thậm chí trở thành như thế. Do vậy, những “tiên cảm” ban đầu của người đó về ta đã trở thành hiện thực! Tóm lại, một khi ý niệm đã hình thành, thậm chí ngay cả khi nó không đúng với thực tế, chúng ta vẫn có khuynh hướng hành xử theo đó. Và kỳ diệu thay, kết quả sẽ xảy ra đúng theo kỳ vọng đó, như thể có phép lạ!

2. Ngụ ý đến tiểu thuyết Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde của Robert Louis Stevenson, kể về

một người đa nhân cách, thể hiện hai tính cách hoàn toàn đối nghịch - thiện và ác - trong cùng một con người.

1. JIT (Just-in-time): hệ thống hoạt động đảm bảo một dòng sản phẩm đều đặn đi qua hệ thống với lượng tồn kho nhỏ nhất – nhận đơn đặt hàng và đảm bảo giao hàng đúng thời gian cam kết thay vì sản xuất hàng loạt và chờ đợi đơn đặt hàng.

2. Số tiền mà người được bảo hiểm sẵn sàng trả cho chi phí thuốc thang trong thời gian thăm quan tại nước đó.

3. Stretch Goals: là thuật ngữ được Jack Welch của GE đặt ra, chỉ những mục tiêu dường như không thể đạt được với các nguồn lực hiện tại. Bằng cách chỉ rõ ra “điều không thể đạt được”, mọi người buộc phải suy nghĩ sáng tạo, cố gắng vượt mức thông thường của họ.

1. Phản hồi 360 độ (360 Degree Feedback) là phương pháp đánh giá nhân viên (thường ở cấp quản lý và lãnh đạo) bằng cách thu thập dữ liệu về họ trong những tình huống làm việc thực tế và về những phẩm chất hoạt động mà họ thể hiện thông qua quá trình tổng hợp thông tin từ những người tiếp xúc với cá nhân được đánh giá (giám đốc điều hành, quản lý, người đồng cấp, khách hàng hay đối tác...), nói chung là bất cứ ai đáng tin cậy và biết rõ về công việc của cá nhân đó đều có thể tham gia vào quá trình đánh giá này.

1. Time to market: Khoảng thời gian từ lúc sản phẩm được thai nghén đến lúc được tung ra thị trường. TTM đặc biệt quan trọng trong các ngành có sản phẩm lỗi một nhanh chóng.

1. Niccolò di Bernardo dei Machiavelli là nhà triết học chính trị, nhạc sĩ, nhà thơ, nhà soạn kịch. Ông được xem là một trong những nhà sáng lập của nền khoa học chính trị hiện đại. Sống trong thời Phục Hưng Italia, ông là nhân vật trung tâm của bộ máy chính trị thời đó. Niccolò Machiavelli là một biểu tượng của nhà chính khách đầy mưu mô, thủ đoạn, đạo đức giả, vô luân lí, tráo trở và bất nhân mà triết lí duy nhất là cứu cánh biện minh cho phương tiện.

Sáu Sigma (Six Sigma) là một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay đến mức 3,4 lỗi trên mỗi triệu khả năng gây lỗi bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh. Trong việc định nghĩa khuyết tật, Sáu Sigma tập trung vào việc thiết lập sự thông hiểu tường tận các yêu cầu của khách hàng và vì thế có tính định hướng khách hàng rất cao.

1. Plugin (plug-in): là một bộ phần mềm hỗ trợ thêm những tính năng cụ thể cho một phần mềm ứng dụng lớn hơn. Nếu được hỗ trợ, plug-in cho phép tùy biến các chức năng của một ứng dụng. Ví dụ, plug-in thường được sử dụng trong các trình duyệt web để chơi video, quét virus, và hiển thị các loại tập tin mới. Ví dụ hai plug-in được biết đến rộng rãi bao gồm Adobe Flash Player và QuickTime. Add-on thường được coi là thuật ngữ chung dùng cho các snap-in, plug-in, các phần mở rộng và các chủ đề.

1. News Feed là một định dạng dữ liệu được sử dụng để cung cấp cho người sử dụng Facebook với nội dung cập nhật thường xuyên. Nội dung cung cấp thông tin phân phối một nguồn cấp dữ liệu web, qua đó cho phép người dùng đăng ký vào nó.

1. Trending: thuật ngữ được dùng trên Twitter, chỉ việc lan truyền một điều hoặc sự việc có gắn hashtag (ND)

2. Hashtag: thuật ngữ được dùng trên Twitter, chỉ từ được nhiều người sử dụng nhắc đến, thường đặt sau dấu “ (ND) ” id=""

1. Retweet: đăng lại nguyên văn dòng tweet đó trên tài khoản Twitter của mình (ND).

1. Tweet: dòng cập nhật trạng thái trên Twitter.com, giới hạn độ dài 140 ký tự.

Món đồ chơi trông giống một ống lò xo có hai đầu, nhờ nguyên lý vật lý nó có thể tự động thực hiện các bước nhảy liên tiếp qua bậc thang: khi giữ một đầu và đặt đầu còn lại xuống bậc thang thấp hơn,

thì đầu trên sẽ tự động “nhảy” xuống và thu lại thành hình khối lò xo ban đầu, trước khi “nhảy” xuống bậc thang tiếp theo (chú thích người dịch)

Từ “Nguyệt” và “Nhạc” trong tiếng Trung phát âm giống nhau.

Cách gọi khác của ni cô.

Tảng đá.

Theo quản lý hành chính thời phong kiến, mười hộ được gọi là một giáp, mỗi giáp chọn ra một người đứng đầu quản việc gọi là “giáp trưởng”.

Cách hành văn thời xưa.

Chỉ những kẻ “yêu râu xanh”, chuyên hãm hiếp bức hại phụ nữ.

Vật dụng dùng để chải răng của người xưa, có cán bằng gỗ, phần đầu có gắn những sợi lông mềm.

Trong tiếng Trung, ba từ 揩齿 kai chi: Chải răng, 开始 kai shi: Bắt đầu và 开齿 kai chi: Mở răng, đọc gần giống nhau.

Trong tiếng Trung, từ “Cổ lên” dịch theo nghĩa đen là “thêm dầu”.

Còn có tên gọi khác là kinh thụ bì, kim tiền tủng, có công hiệu diệt trùng, trị ngứa.

Một hiện tượng mất trí nhớ bất thường mang tính lựa chọn, gọi tắt là chứng lãng quên tâm lý, người bệnh do chịu chấn động quá lớn bởi sự kiện nào đó mà tạm thời không dám nhớ lại một phần hoặc toàn bộ sự việc đã xảy ra.

Thuật ngữ mô tả một trạng thái tâm lý trong đó người bị bắt cóc lâu ngày chuyển từ sợ hãi và căm ghét sang thông cảm và quý mến chính kẻ bắt cóc mình. Nguồn gốc của thuật ngữ này là từ một vụ án xảy ra năm 1973 tại Stockholm, Thụy Điển.

Tiếng Anh nghĩa là: Trường hợp.

Tổ chức tín dụng thời xa xưa, bắt đầu xuất hiện vào thời nhà Minh, có chức năng giống như ngân hàng ngày nay.

Người phụ nữ trung niên làm công việc nặng nhọc, trong trường hợp này là người kiểm tra trình tiết của các cô nương, nhằm phục vụ việc phá án.

Trong tiếng Trung, chữ “Võ” và chữ “Vô” đọc gần giống nhau.

Đạo bào: Áo khoác dài chấm gót mà đạo sĩ thường mặc.

Tiếng Anh có nghĩa là trường hợp, vụ việc.

Họ Trần trong tiếng Trung phiên âm là Chén, họ Trình phiên âm là Chéng.

Tiếng Anh nghĩa là: Sáng tạo.

Thần trộm.

Tiếng Anh nghĩa là lỗi.

Tiếng Anh nghĩa là: Lạnh đạm, lạnh lùng, điềm tĩnh.

悔(Hải): Hey và 害(Hại) Hại: Hai từ này phát âm gần giống nhau.

Chỉ những lí lẽ đúng đắn xưa nay, không có gì để bàn cãi, nghi ngờ.

Hiện tượng hồi quang phản chiếu hay còn gọi là hiện tượng bừng tỉnh trước khi chết. Những người bệnh nặng lâu ngày, cơ thể suy yếu đột nhiên tỉnh táo, khỏe mạnh trong một thời gian ngắn, đó chính là dấu hiệu của hiện tượng này.

Ở đây tác giả muốn chơi chữ, trong tiếng Trung, khổ và đắng cùng một từ, phát âm là 'Kǔ'

Nhân yêu: Tiếng Thái gọi là grateai, tiếng Anh gọi là shemale, từ hiện đại dùng để chỉ những người nam giả nữ, nữ giả nam, người giới tính không bình thường.

Chỉ hành động, việc làm của một người là do hoàn cảnh bắt buộc, chứ không phải xuất phát từ nguyện vọng của bản thân người đó.

Câu này xuất phát từ một điển cố thời Tấn Trung Tông. Trọng thần trong triều là Vương Đôn khởi binh làm loạn, anh họ Vương Đôn là Vương Đạo cùng cả gia tộc bị liên lụy, ở ngoài cung chờ đợi. Vương

Đạo xin Chu Bá Nhân nói giúp trước mặt Hoàng đế, Bá Nhân không để ý, nhưng cũng dưng sợ xin xá tội cho Vương Đạo. Vương Đạo ghi hận trong lòng. Sau này Vương Đôn lên nắm quyền, hỏi Vương Đạo có muốn giết Bá Nhân không, Vương Đạo im lặng, thế là Bá Nhân bị giết. Sau đó Vương Đạo tìm thấy tấu chương của Bá Nhân, mới bừng tỉnh hiểu ra và thốt lên: “Ta không giết Bá Nhân, Bá Nhân lại vì ta mà chết. Trong tám tối, chỉ có bằng hữu tốt này.”

Âm Hán Việt “nhân gia” nghĩa là “người ta”.

Tên tiếng Anh của loại bệnh này là Change Blindness.

Trong y học, bệnh này được gọi là Claustrophobia.

Về mặt đạo nghĩa không cho phép từ chối.

Công nhân thủ công.

Tiết tháo: chí khí cương trực và trong sạch.

Trẻ hư.

Tổng số chữ trong bản thảo gốc.

1 Chú cần cô: Câu thần chú mà Đường Tăng đọc lên mỗi khi cần không chế Tôn Ngộ Không.

1. Một kiểu chơi chữ, lấy chữ Hán đồng âm phiên âm cho Intel nhưng với nghĩa xấu hơn (Ứng vô mỗi).