

RICH  DAD™

From the Authors
of the
#1 New York Times
Bestseller
Rich Dad Poor Dad

DAY CON LÀM GIÀU

Tập XIII

NÂNG CAO CHỈ SỐ IQ TÀI CHÍNH

Trở nên thông minh hơn
với đồng tiền của bạn

INCREASE YOUR FINANCIAL IQ Get Smarter With Your Money

Robert T. Kiyosaki



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Nâng Cao Chỉ Số IQ Tài Chính

Series Dạy Con Làm Giàu – Tập 13

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

Table of Contents

[Lời tựa](#)

[Giới thiệu:](#)

[Chương 1:](#)

[Chương 2:](#)

[Chương 3:](#)

[Chương 4:](#)

[Chương 5:](#)

[Chương 6:](#)

[Chương 7:](#)

[Chương 8:](#)

[Chương 9:](#)

[Chương 10:](#)

[\[1\]](#)

[\[2\]](#)

[3](#)

[4](#)

[5](#)

[6](#)

[7](#)

Lời tựa

Tôi gặp Robert Kiyosaki lần đầu tiên vào năm 2004. Chúng tôi đã viết chung một cuốn sách bán chạy nhất vào năm 2006. Đến năm 2008, tôi bắt đầu cảm nhận rõ ràng hơn rằng những gì Robert đề cập đến trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Vào lúc này đây, giáo dục tài chính là tối quan trọng cho đất nước này và sự nhạy bén của Robert trong lĩnh vực này là không thể tranh cãi.

Hãy nhìn vào những gì đề cập đến trong cuốn sách của chúng tôi, *Tại sao chúng tôi muốn bạn giàu?*, rồi sau đó nhìn vào những gì đã xảy ra kể từ đó. Tôi từng nói rằng chúng tôi hiểu mình đang nói gì. Robert sẽ nói nhiều thêm về điều đó với bạn trong quyển sách này - *Nâng cao chỉ số IQ tài chính* và tôi có đủ lý do để tin rằng anh ấy có khả năng tiên đoán như chúng tôi đã từng vào năm 2006. Tôi khuyên bạn nên chú ý đến những gì anh ấy nói.

Robert và tôi có những mối quan tâm chung và chúng tôi đi những con đường giống nhau - giáo viên và doanh nhân. Cả hai chúng tôi đều có những người cha giàu giúp định hướng cuộc sống, tinh thần và nhiều thành công của chúng tôi. Chúng tôi đều là doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản và đã thành công bởi vì chúng tôi được đào tạo về tài chính. Chúng tôi hiểu tầm quan trọng của chúng và có thái độ nghiêm túc đối với những giáo trình về tài chính. Robert đã từng nói: “Kiến thức tài chính giúp con người ta xử lý được thông tin và chuyển nó thành kiến thức... và đa số mọi người không có đủ kiến thức tài chính để kiểm soát cuộc sống của mình.” Tôi hoàn toàn đồng ý với ý kiến này.

Một điều tôi nhận thấy ngay lập tức ở Robert là anh ấy không tự mãn. Anh ấy đã rất thành công bởi vì anh ấy yêu thích những gì mình làm. Đây là một điểm chung nữa giữa chúng tôi. Đó là một điều may mắn bởi vì anh ta sẽ có nhiều lời khuyên hữu ích dành cho bạn. Như tôi đã từng nói trong cuốn *Tại sao chúng tôi muốn bạn giàu*, sẽ có ích gì nếu như có nhiều kiến thức nhưng chỉ giữ chúng riêng cho bạn? Robert trả lời điều này bằng mỗi cuốn sách mà anh ấy viết và bạn đã gặp may bởi vì anh ấy đang chia sẻ chúng với bạn.

Một trong những bước đầu tiên để làm giàu bằng cách *trở* nên thông minh

hơn với tiền của bạn là tận dụng cơ hội khi chúng xuất hiện. Ngay lúc này đây, bạn đang *nắm* giữ một cơ hội tuyệt vời. Lời khuyên của tôi dành cho bạn là hãy đọc *Nâng cao chỉ số IQ tài chính*, và tập trung để ý. Bạn sẽ đi đúng con đường để trở nên tự do về tài chính và đi đúng con đường để đến với thành công lớn. Nhân tiện, đừng quên “Nghĩ lớn”. Chúng tôi sẽ gặp lại bạn trong hội những người thành công.

Donald J. Trump

Lời tác giả

TIỀN BẠC KHÔNG XẤU

Một trong những thất bại lớn nhất của hệ thống giáo dục Mỹ là đã không đào tạo về tài chính cho sinh viên. Những chuyên gia giáo dục có vẻ nghĩ rằng tiền bạc dường như là một thứ tôn giáo hay là một điều xấu xa được đem ra tôn sùng, tin rằng *ham muốn tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác*.

Như hầu hết chúng ta đều biết, ham muốn tiền bạc không xấu mà chính việc thiếu tiền mới gây ra những điều xấu. Chính việc làm những điều mình không thích mới là xấu. Làm việc chăm chỉ nhưng không kiếm đủ tiền để chu cấp cho gia đình của bạn là xấu. Đối với một số người, nợ nần chồng chất là xấu. Tranh cãi với những người bạn yêu thương về vấn đề tiền bạc là xấu. Tham lam là xấu. Phạm pháp hoặc những hành vi trái đạo đức để có tiền là xấu. Tiền bản thân nó không có gì là xấu. Tiền đơn giản chỉ là tiền.

NHÀ CỦA BẠN KHÔNG PHẢI LÀ MỘT TÀI SẢN

Không được đào tạo về tài chính cũng khiến cho người ta làm những điều ngu xuẩn hoặc bị dẫn dắt bởi những người ngu xuẩn. Ví dụ, vào năm 1997, khi chúng tôi xuất bản lần đầu tiên cuốn sách *Dạy con làm giàu Tập 1* và phát biểu rằng: “Nhà của bạn không phải là tài sản... nhà bạn là tiêu sản,” có nhiều làn sóng phản đối. Cuốn sách và tôi bị chỉ trích kịch liệt.

Nhiều người tự nhận là chuyên gia tài chính tấn công tôi trên các phương tiện truyền thông đại chúng. Mười năm sau đó, năm 2007, khi thị trường tín dụng sụp đổ và hàng triệu người bị rơi tự do về tài chính - nhiều người mất nhà, một số tuyên bố phá sản, những người khác mắc nợ nhiều hơn giá trị ngôi nhà mà họ cầm cố khi thị trường bất động sản suy giảm giá trị - những người này đau khổ nhận ra rằng *thực sự, nhà của họ là tiêu sản* chứ không phải tài sản.

HAI NGƯỜI GIÀU, MỘT THÔNGIỆP

Vào năm 2006, tôi và anh bạn Donald Trump có viết một cuốn sách tựa đề là *Tại sao chúng tôi muốn bạn giàu?* Chúng tôi viết về tại sao tầng lớp trung lưu lại ngày càng nghèo đi và những nguyên nhân mà chúng tôi cho rằng lý giải điều này. Chúng tôi nói rằng nhiều nguyên nhân gây ra bởi tình hình toàn cầu, bởi chính phủ và thị trường tài chính. Cuốn sách cũng bị các phương tiện truyền thông về tài chính chỉ trích. Và đến năm 2007, hầu hết những gì chúng tôi nói đã *trở* thành sự thật.

NHỮNG LỜI KHUYÊN LỖI THỜI

Ngày nay, nhiều chuyên gia về tài chính vẫn tiếp tục khuyên rằng: “Hãy làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, thoát nợ, sống dưới khả năng và đầu tư vào các quỹ hỗ tương được đa dạng hóa.” Vấn đề ở chỗ là những lời khuyên *tồi*, đơn giản bởi vì chúng đã *lỗi thời*. Quy luật của tiền tệ đã thay đổi vào năm 1971. Ngày nay xuất hiện một chủ nghĩa tư bản mới. Tiết kiệm, thoát nợ và đa dạng hóa danh mục đầu tư chỉ áp dụng trong thời kỳ chủ nghĩa tư bản cũ. Những ai theo kim chỉ nam “làm việc cực lực và tiết kiệm” của *chủ nghĩa tư bản cũ* sẽ gặp khó khăn về tài chính trong thời kỳ *chủ nghĩa tư bản mới*.

THÔNG TIN VÀ GIÁO DỤC

Theo tôi, thiếu đào tạo về tài chính trong hệ thống giáo dục là một sự tàn bạo và một điều đáng hổ thẹn. Trong xã hội hiện nay, giáo dục tài chính tuyệt đối cần thiết cho sự sống còn, bất chấp việc chúng ta giàu có hay nghèo khổ, thông minh hay không.

Hầu hết chúng ta biết rằng, chúng ta đang sống trong thời đại của thông tin. Vấn đề của Thời đại Thông tin là *bội thực thông tin*. Ngày nay, có rất nhiều thông tin. Phương trình sau giải thích tại sao giáo dục tài chính lại quan trọng như vậy.

$$\text{Thông tin} + \text{Giáo dục} = \text{Kiến thức}$$

Không có giáo dục tài chính, chúng ta không thể xử lý thông tin thành những kiến thức hữu ích. Không có kiến thức tài chính, chúng ta sẽ gặp khó khăn về tài chính. Không có kiến thức về tài chính, chúng ta sẽ làm những việc đại loại như mua nhà và nghĩ rằng đó là một tài sản. Hoặc là tiết kiệm mà không nhận ra rằng kể từ năm 1971, tiền không còn là tiền mà chỉ là đơn vị thanh toán. Hoặc là không phân biệt được nợ tốt và nợ xấu. Hoặc là tại sao người giàu kiếm tiền nhiều hơn nhưng lại trả thuế ít hơn. Hoặc là tại sao nhà đầu tư giàu nhất thế giới, Warren Buffett, không đa dạng hóa đầu tư.

NHỮNG CON LEM-MUT NHẮP NHÔ

Không có kiến thức về tài chính, người ta thường tìm người để khuyên họ nên làm gì. Và những gì mà hầu hết các chuyên gia tài chính khuyên là hãy làm việc tích, cực, tiết kiệm, thoát nợ, sống dưới khả năng và đầu tư vào các quỹ hỗ tương được đa dạng hóa. Giống như những con lem-mut chỉ đơn giản đi theo con dẫn đầu, họ lao về phía bờ vực và nhảy vào vô vàn những bất ổn tài chính, hy vọng rằng họ sẽ bơi được đến bên kia bờ.

CUỐN SÁCH NÀY KHÔNG PHẢI ĐỂ TƯ VẤN VỀ TÀI CHÍNH

Cuốn sách này sẽ không chỉ cho bạn phải làm gì. Cuốn sách không phải để tư vấn về tài chính. Cuốn sách này giúp bạn thông minh hơn về tài chính để có thể xử lý những thông tin tài chính của riêng mình và tự mình nghiệm ra con đường để đạt đến sự tự do về tài chính.

Tóm lại, cuốn sách này bàn về việc trở nên giàu có bằng cách trở nên thông minh hơn. Nó giúp bạn tăng cường chỉ số IQ về tài chính của mình.

GIỚI THIỆU

Liệu tiền bạc có làm cho bạn trở nên giàu có?

Câu trả lời là *không*. Tiền bạc không thôi không khiến bạn giàu có. Chúng ta đều biết có những người đi làm kiếm tiền hàng ngày và kiếm được nhiều tiền hơn nhưng không trở nên giàu có hơn. Mĩa mai thay, nhiều người chỉ trở nên nợ nần chồng chất thêm với mỗi đôla mà họ kiếm được. Tất cả chúng ta đều đã nghe câu chuyện về những người trúng số, những triệu phú tức thời cũng trở nên nghèo lại ngay tức thời. Chúng ta cũng nghe những câu chuyện về thanh lý bất động sản để trả nợ. Thay vì làm cho những người sở hữu nhà trở nên giàu hơn, an toàn về tài chính hơn, bất động sản khiến họ phải ra khỏi nhà và dọn đến những căn rẻ hơn. Nhiều người trong chúng ta cũng biết có nhiều nhà đầu tư mất tiền trên thị trường chứng khoán. Có thể bạn cũng là một trong số đó. Ngay cả đầu tư vào vàng, tài sản thực duy nhất của thế giới, cũng có thể làm chúng ta mất tiền.

Vàng là khoản đầu tư đúng nghĩa đầu tiên của tôi khi còn trẻ. Tôi đã đầu tư vào vàng trước khi bắt đầu đầu tư vào bất động sản. Vào năm 1972, ở tuổi 25,

tôi mua những đồng tiền vàng khi nó còn ở mức xấp xỉ 70 đôla một ounce. Đến năm 1980, vàng đạt mức 800 đôla một ounce. Việc tăng giá điên cuồng này vẫn tiếp tục. Lòng tham chiến thắng nỗi sợ hãi. Người ta đồn rằng vàng sắp sửa tăng lên đến 2.500 một ounce. Những nhà đầu tư tham lam bắt đầu mua vào tích trữ mặc dù họ chưa từng làm thế bao giờ. Thay vì bán bớt đi và kiếm một ít lợi nhuận, tôi bám trụ và cũng hy vọng rằng chúng sẽ còn tăng nữa. Một năm sau đó, khi vàng giảm xuống dưới mức 500 đôla một ounce, cuối cùng tôi cũng bán những đồng tiền cuối cùng. Kể từ năm 1980, tôi quan sát thấy rằng vàng trượt giá thấp hơn và thấp hơn cho đến khi chúng chạm ngưỡng 250 đôla một ounce vào năm 1999.

Mặc dù không kiếm được nhiều tiền, vàng đã dạy cho tôi nhiều bài học vô giá về tiền. Khi nhận ra rằng tôi có thể thua lỗ khi đầu tư vào tiền thực - vàng - tôi đúc kết rằng không phải vàng với vai trò một tài sản là có giá trị. Mà chính thông tin liên quan đến tài sản đó mới làm cho một người trở nên giàu hoặc nghèo. Nói cách khác, *không phải bất động sản, chứng khoán, quỹ hỗ tương, công việc kinh doanh hay tiền mà chính là thông tin, kiến thức, sự thông thái và bí quyết thương mại, nói chung lại là sự thông minh về tài chính làm cho con người ta giàu có.*

KHÓA HỌC CHƠI GÔN HAY LÀ CÂU LẠC BỘ GÔN

Một người bạn của tôi là tín đồ của môn golf. Anh ta chi hàng ngàn đôla mỗi năm vào những câu lạc bộ và phụ kiện chơi golf mới nhất, vấn đề ở chỗ, anh ta không chịu chi đồng nào cho những khóa học chơi golf. Vì vậy trình độ chơi golf của anh ta không có gì tiến bộ, mặc dù anh ấy có những thiết bị chơi golf mới và tốt nhất. Nếu anh ta chịu đầu tư vào những khóa học chơi golf và sử dụng những câu lạc bộ golf của năm ngoái, anh ta sẽ trở thành một tay chơi golf cừ khôi hơn.

Điều nghịch lý tương tự cũng xảy ra trong *trò chơi tiền bạc*. Hàng tỉ người đầu tư những khoản tiền khổng lồ mới kiếm được vào những tài sản như chứng khoán và bất động sản mà gần như không có một thông tin nào. Do đó, điểm số tài chính của họ không có gì thay đổi.

KHÔNG PHẢI LÀ MỘT CÔNG THỨC KỲ DIỆU

Đây không phải là một cuốn sách bàn về cách làm giàu nhanh chóng hay những công thức kỳ diệu. Cuốn sách này đề cập đến việc tăng cường sự thông minh tài chính, chỉ số IQ tài chính của bạn. Nó chỉ bạn cách giàu có hơn bằng việc trở nên thông minh hơn. Nó bàn về *năm loại thông minh tài chính cơ bản* cần thiết cho việc trở nên giàu có hơn, bất chấp diễn biến của nền kinh tế, thị trường chứng khoán, bất động sản.

NHỮNG QUY LUẬT MỚI CỦA TIỀN TỆ

Cuốn sách này cũng bàn về những quy luật mới của tiền tệ từ thay đổi vào năm 1971. Chính những thay đổi này làm cho quy luật cũ trở nên lỗi thời. Một trong những lý do khiến nhiều người phải vật lộn về tài chính là bởi vì họ vẫn áp dụng những quy luật tiền tệ cũ, những quy luật như là *làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, thoát nợ, đầu tư dài hạn vào một danh mục đa dạng hóa tối ưu gồm cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ*. Cuốn sách này chỉ bạn cách áp dụng những quy luật tiền tệ mới, nhưng để làm được điều đó đòi hỏi bạn phải nâng cao sự thông minh tài chính và chỉ số IQ tài chính của mình.

Sau khi đọc quyển sách này, bạn sẽ dễ dàng quyết định xem liệu áp dụng những quy luật cũ hay mới sẽ tốt hơn cho mình.

PHÁT HIỆN TÀI NĂNG TÀI CHÍNH TRONG BẠN

Chương chín của cuốn sách này hướng dẫn bạn phát hiện tài năng tài chính của mình bằng cách sử dụng cả ba phần của bộ não. Hầu hết chúng ta đều biết, ba phần đó là não trái, não phải và vùng tiềm thức.

Lý do đa số mọi người không giàu là bởi vì vùng tiềm thức của họ là bộ phận hoạt động mạnh *nhất* trong cả ba. Ví dụ, người ta có thể nghiên cứu về bất động sản và biết chính xác là cần phải làm gì thông qua bán cầu não trái và não phải, nhưng vùng tiềm thức của họ có thể chi phối và nói rằng: “Ôi,

những cái đó quá rủi ro. Lỡ chẳng may mình mất tiền? Điều gì sẽ xảy ra nếu mình phạm sai lầm?”. Trong ví dụ này, cảm giác sợ hãi khiến cho vùng tiềm thức hoạt động chống lại não trái và não phải. Nói đơn giản, để phát hiện thiên tư tài chính trong bạn điều quan trọng đầu tiên là khiến cho cả ba phần của não làm việc hài hòa hơn là chống lại nhau. Cuốn sách này sẽ giải thích cho bạn cách làm điều đó như thế nào.

TÓM LẠI

Nhiều người nghĩ rằng cần phải có tiền để kiếm được tiền. Điều này là không đúng. Luôn nhớ rằng, nếu bạn có thể đầu tư thua lỗ vào vàng, cũng có thể bạn sẽ đầu tư thua lỗ vào bất kỳ cái gì. Chung quy là, không phải vàng, chứng khoán, bất động sản, làm việc chăm chỉ và tiền bạc làm cho bạn giàu có mà là *những gì bạn biết về chúng* khiến bạn trở nên giàu có. Tóm lại, sự thông minh tài chính, chỉ số IQ tài chính là cái làm cho bạn giàu có.

Hãy đọc tiếp và trở nên giàu có hơn bằng cách trở nên thông minh hơn.

CHƯƠNG 1

Sự thông minh tài chính là gì?

Lúc năm tuổi, tôi được đưa tới bệnh viện để cấp cứu. Theo như tôi biết, tôi bị nhiễm trùng nặng, biến chứng từ bệnh thủy đậu. Mặc dù đó là một trải nghiệm kinh hoàng, tôi có kỷ niệm đầy yêu thương về người cha, em trai và hai người em gái đứng ở bãi cỏ ngoài cửa sổ bệnh viện vẫy chào khi tôi nằm chờ hồi phục trên giường bệnh. Mẹ tôi đã không có ở đó. Bà ấy ở nhà, nằm liệt giường, vật lộn với căn bệnh tim yếu.

Trong vòng một năm sau đó, em trai tôi cũng được đưa tới bệnh viện sau khi bị té chúi đầu từ gờ tường trong gara. Tiếp theo sau đó là em gái của tôi.

Em ấy cần phải phẫu thuật ở đầu gối. Và em út mới sinh Beth bị rối loạn nghiêm trọng ở da, điều không ngừng làm đau đầu các bác sĩ.

Đó là một năm đầy khó khăn cho cha tôi, người duy nhất trong sáu người chúng tôi không phải chống chọi với bệnh tật. Điều may mắn là chúng tôi đều hồi phục và sống khỏe mạnh. Mặt tiêu cực là những hóa đơn y tế cứ đến liên tục. Có lẽ cha tôi không bị bệnh vào năm đó nhưng ông ấy mắc một chứng bệnh khác: choáng ngợp trước những khoản nợ từ việc chăm sóc sức khỏe.

Vào lúc đó, cha tôi là một sinh viên tốt nghiệp từ Đại học Hawaii. Ông ấy thông minh nên nhận được bằng cử nhân chỉ trong vòng hai năm và mơ ước một ngày trở thành giáo sư đại học. Với một gia đình có sáu người, một khoản vay cầm cố, những hóa đơn y tế phải trả, cha tôi buộc phải từ bỏ ước mơ của mình và đi làm quản lý các trường học ở thành phố nhỏ Hilo trên đảo Hawaii. Ông ấy phải vay nợ cha ruột của mình để trang trải những chi phí trong gia đình. Đó là một quãng thời gian đầy khó khăn cho ông ấy và cho gia đình tôi.

Mặc dù ông ấy đạt được những thành tựu nghề nghiệp to lớn và cuối cùng đạt được học vị tiến sĩ, tôi nghĩ rằng nếu không thực hiện được ước mơ trở thành giáo sư đại học, cha tôi sẽ bị ám ảnh cho đến những ngày cuối đời. Ông ấy thường nói: “Khi các con lớn và xa gia đình, cha sẽ quay lại trường và làm điều mà mình thích - giảng dạy.”

Tuy nhiên, thay vì đi dạy, cuối cùng ông ấy trở thành chuyên viên giám sát giáo dục cho tiểu bang Hawaii, một công việc hành chính, và sau đó thất bại khi ra tranh cử vị trí Phó thống đốc bang. Ở tuổi năm mươi, đột ngột ông ấy mất việc. Ngay sau cuộc bầu cử, mẹ tôi qua đời ở tuổi 48 vì bệnh tim yếu. Cha tôi vẫn chưa hồi phục sau sự mất mát đó.

Một lần nữa, những rắc rối tài chính lại chồng chất.

Không việc làm, ông ấy quyết định rút tiền tiết kiệm hưu trí và đầu tư vào chuỗi kinh doanh nhượng quyền về kem trên toàn quốc. Ông ấy đã mất hết tiền.

Về già, cha tôi cảm thấy mình tiến chậm hơn bạn bè cùng trang lứa. Ông ấy trở nên cau có với những người bạn cùng lớp giàu có, những người đã đi vào con đường kinh doanh chứ không phải giáo dục như cha của tôi. Trong lúc than vãn, ông ấy thường nói, “Tôi đã cống hiến cả đời vì sự nghiệp giáo dục cho bọn trẻ ở Hawaii, nhưng tôi đã đạt được điều gì? Không gì cả. Những thằng bạn giàu kéch xù cùng lớp càng giàu có hơn và tôi đạt được điều gì? Không gì cả.”

Tôi sẽ chẳng bao giờ biết tại sao ông ấy không quay trở lại trường để dạy. Tôi tin rằng đó là bởi vì ông ấy đang cố gắng trở nên giàu có một cách nhanh chóng để bù đắp cho quãng thời gian đã mất. Ông ấy cố gắng theo đuổi những thương vụ bong bóng và giao du với những tên bịp. Không thương vụ làm giàu nhanh nào của ông ấy thành công cả.

Nếu không làm một số công việc vật vãn và lãnh trợ cấp an sinh xã hội, ông ấy có thể đã phải dọn đến ở với một trong số những người con. Một vài tháng trước khi chết vì bệnh ung thư ở tuổi 72, cha đã kéo tôi lại gần giường để xin lỗi vì không có nhiều của cải để dành cho các con của mình. Nằm tay cha, tôi đặt đầu mình lên tay cha và chúng tôi đã khóc.

KHÔNG CÓ ĐỦ TIỀN

Người cha nghèo của tôi có những rắc rối tài chính suốt cuộc đời của mình. Dù cho có kiếm được nhiều tiền bao nhiêu, vấn đề của ông ấy là *không có đủ tiền*. Không có khả năng giải quyết vấn đề của mình làm ông ấy đau khổ cho đến lúc chết. Bi kịch là ông ấy cảm thấy không chu toàn trong sự nghiệp cũng như trong tư cách một người cha.

Ở trong giới hàn lâm, ông ấy làm mọi thứ để gạt những vấn đề tài chính sang một bên và cống hiến đời mình cho sự nghiệp cao cả hơn là tiền bạc. Ông ấy làm hết sức để khẳng định rằng tiền không phải là quan trọng, ngay cả khi chúng là như vậy. Ông ấy là một người đàn ông, người chồng, người cha tuyệt vời và là một nhà giáo dục có tài, tuy nhiên, chính tiền bạc lại là kẻ giết người thầm lặng. Và đau buồn thay, đến cuối đời, tiền lại là thước đo mà ông ấy dùng để đánh giá lại cuộc đời mình. Dù cho thông minh như vậy, cha tôi chưa bao giờ giải quyết được những rắc rối tài chính của mình.

CÓ QUÁ NHIỀU TIỀN

Người cha giàu, người đã bắt đầu dạy tôi về tiền bạc từ khi mới chín tuổi, cũng có những rắc rối về tài chính. Ông ấy đã giải quyết những rắc rối đó rất khác so với người cha nghèo của tôi. Ông ấy thừa nhận tiền là quan trọng và bởi vì nhận thấy điều đó, ông ấy cố gắng tăng cường sự thông minh tài chính, mỗi khi có thể. Đối với ông ấy, điều đó có nghĩa là đối diện để giải quyết rắc rối tài chính và học hỏi từ đó. Người cha giàu của tôi không thông minh về học thuật như người cha nghèo nhưng bởi vì ông ta giải quyết rắc rối theo một cách khác và nâng cao sự thông minh tài chính của mình, vấn đề của ông ấy là *có quá nhiều tiền*.

Có hai người cha, một giàu một nghèo, tôi học được rằng, dù giàu hay nghèo, chúng ta đều có những rắc rối về tài chính.

Rắc rối tài chính của người nghèo là:

1. Không có đủ tiền.
2. Dùng tín dụng để lấp những thiếu hụt về tiền bạc.
3. Chi phí sinh hoạt ngày càng tăng.
4. Kiếm nhiều tiền hơn, trả thuế nhiều hơn.
5. Lo sợ về những trường hợp khẩn cấp.
6. Những lời khuyên tài chính tồi.
7. Không đủ tiền hưu trí.

Rắc rối tài chính của người giàu là:

1. Có quá nhiều tiền.
2. Cần phải giữ cho chúng an toàn và được đem đi đầu tư.
3. Băn khoăn liệu người khác thích họ hay là tiền của họ.

4. Cần có những chuyên gia tư vấn tài chính thông minh.
5. Dạy dỗ những đứa con hư hỏng.
6. Tài sản thừa kế và lên kế hoạch cho việc thừa kế.
7. Những khoản thuế quá mức của chính phủ.

Người cha nghèo của tôi có những rắc rối tài chính suốt cuộc đời của mình. Dù cho kiếm được nhiều tiền bao nhiêu, vấn đề của ông ấy vẫn là *không có đủ tiền*. Người cha giàu của tôi cũng có những rắc rối tài chính. Nhưng vấn đề của ông ấy là *có quá nhiều tiền*. Bạn thích rắc rối nào?

GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH CHO NHỮNG RẮC RỐI TÀI CHÍNH

Nhận biết sớm từ đâu là tất cả chúng ta đều có những rắc rối tài chính, dù giàu hay nghèo, là một bài học rất quan trọng cho tôi. Nhiều người tin rằng nếu họ có nhiều tiền, những rắc rối tài chính của họ sẽ chấm dứt. Trong khi đó, ít người trong số họ hiểu rằng có nhiều tiền còn gây ra nhiều rắc rối tài chính hơn nữa.

Một trong những mẫu quảng cáo yêu thích của tôi là đoạn phim quảng bá cho một công ty dịch vụ tài chính bắt đầu với cảnh ca sĩ hát rap MC Hammer nhảy cùng một phụ nữ xinh đẹp, đằng sau là một ngôi biệt thự to quá cỡ - một chiếc Ferrarri bên cạnh chiếc Bentley. Ở phía nền đằng sau, những món hàng chuyên dụng tối tân đang được khiêng vô nhà. Nhạc nền là bản hit của MC Hammer “*U Can’t Touch This*”. Sau đó màn hình tối đen và hiện lên dòng chữ “Mười lăm phút sau đó”.

Cảnh tiếp theo sau đoạn MC Hammer ngồi trên vĩa hè của chính ngôi biệt thự lồ bịch kia, đầu và tay cùng chỉ hướng một bảng hiệu đề “Phát mãi”. Phát thanh viên lên tiếng: “Cuộc sống thay đổi thật chóng mặt! Chúng tôi ở đây để giúp bạn”.

Cuộc sống có rất nhiều người đồng cảnh ngộ với MC Hammer. Chúng ta đều nghe nói đến những người trúng số hàng triệu đôla và rồi sau đó vài năm ngập chìm trong nợ nần. Hoặc là những vận động viên nhà nghề trẻ tuổi sống

trong biệt thự khi còn thi đấu, rồi sau đó lại sống dưới chân cầu khi thời hoàng kim qua đi. Hoặc là những ngôi sao nhạc rock là triệu phú ở tuổi hai mươi nhưng lại đi kiếm việc làm khi lên ba mươi. (Có thể tay rapper kia khi đã hết tiền lại đi quảng cáo cho những dịch vụ tài chính mà anh ta đã từng dùng.)

Tiền bạc không thôi không thể giải quyết những rắc rối tài chính của bạn. Đó là lý do tại sao cho người nghèo tiền cũng không thể giải quyết rắc rối của họ. Trong nhiều trường hợp, việc làm đó chỉ làm cho vấn đề trở nên dai dẳng và tạo ra thêm nhiều người nghèo. Lấy ý tưởng về phúc lợi làm ví dụ. Từ lúc Đại khủng hoảng cho đến năm 1996, Chính phủ đã chu cấp tiền cho người nghèo bất chấp hoàn cảnh, cá nhân. Chỉ cần thỏa mãn chuẩn nghèo, bạn đã đủ điều kiện để nhận tiền trợ cấp mãi mãi. Nếu bạn cố gắng và kiếm được việc làm có thu nhập cao hơn chuẩn nghèo, Chính phủ sẽ cắt giảm phúc lợi của bạn. Dĩ nhiên là người nghèo lúc đó cũng phát sinh những chi phí liên quan đến việc đi làm mà trước đây không có, chẳng hạn như đồng phục, chi phí gửi con cho người khác chăm sóc, chi phí đi lại... Trong nhiều trường hợp, rút cuộc họ kiếm được ít thu nhập hơn so với lúc thất nghiệp và dĩ nhiên là ít thời gian hơn. Chương trình như vậy chỉ có lợi cho những người lười biếng và gây thiệt hại đối với những người có ý chí vươn lên. Vì vậy nó tạo ra nhiều “người nghèo” hơn.

Làm việc chăm chỉ không giải quyết được những rắc rối tài chính. Thế giới này không thiếu những người làm việc chăm chỉ nhưng không có nhiều tiền để chứng minh cho điều đó, những người làm việc chăm chỉ nhưng lại nợ nhiều hơn để rồi lại cần phải làm nhiều hơn.

Học thuật không giải quyết được những rắc rối tài chính. Không ít những người học hành cao nhưng vẫn nghèo.

Có việc làm cũng không giải quyết được rắc rối tài chính. Đối với nhiều người, những chữ cái trong từ công việc (JOB) là viết tắt của “vượt qua sự túng quẫn” (Just Over Broke). Có hàng triệu người kiếm được tiền chỉ đủ để tồn tại chứ không phải là sống. Nhiều người đi làm nhưng không đủ tiền cho việc mua nhà, chăm sóc y tế, giáo dục hoặc thậm chí không đủ tiền để dành khi về hưu.

ĐIỀU GÌ GIẢI QUYẾT NHỮNG RẮC RỐI TÀI CHÍNH?

Sự thông minh tài chính sẽ giải quyết được những rắc rối tài chính. Nói cho đơn giản, sự thông minh tài chính là một phần của trí tuệ con người mà chúng ta dùng để giải quyết những vấn đề tài chính. Một vài ví dụ về những rắc rối tài chính phổ biến là:

1. “Tôi không kiếm đủ tiền.”
2. “Tôi nợ nần chồng chất.”
3. “Tôi không có khả năng mua nhà.”
4. “Xe hơi của tôi bị hư. Làm sao tôi có tiền để sửa chúng?”
5. “Tôi có 10.000 đôla. Tôi nên đầu tư vào cái gì?”
6. “Con tôi muốn đi học đại học nhưng chúng tôi không có tiền.”
7. “Tôi không có đủ tiền cho khi nghỉ hưu.”
8. “Tôi không thích công việc của mình nhưng không thể xin nghỉ.”
9. “Tôi đã nghỉ hưu và trở nên thiếu tiền.”
10. “Tôi không thể chi trả cho việc phẫu thuật.”

Sự thông minh tài chính giải quyết những vấn đề này và những rắc rối tài chính khác. Không may là, nếu sự thông minh tài chính không được phát triển đủ để giải quyết những vấn đề của chúng ta, chúng vẫn sẽ tồn tại. Chúng không biến mất. Nhiều khi chúng trở nên tồi tệ hơn, gây ra còn nhiều rắc rối tài chính hơn nữa. Ví dụ, có hàng triệu người để dành không đủ tiền cho khi về hưu. Nếu họ không giải quyết vấn đề đó, nó sẽ càng tồi tệ thêm khi mà về già họ cần nhiều tiền hơn cho việc chăm sóc sức khỏe. Muốn hay không, tiền bạc có ảnh hưởng đến chất lượng cuộc sống của chúng ta, giống như việc có chúng, chúng ta có thể chi trả cho những tiện ích và những lựa chọn mà không cần phải đắn đo. Sự tự do lựa chọn mà tiền mang lại có thể là việc đi xe buýt hay là xin quá giang... hay là đi bằng phi cơ riêng.

GIẢI QUYẾT RẮC RỐI TÀI CHÍNH LÀM CHO BẠN TRỞ NÊN

THÔNG MINH HƠN

Khi tôi còn nhỏ, người cha giàu nói với tôi, “Những rắc rối tài chính làm cho con trở nên thông minh hơn nếu con chịu giải quyết chúng.” Ông cũng nói, “Nếu con giải quyết vấn đề, sự thông minh tài chính của con sẽ tăng. Khi đó, con sẽ giàu có hơn. Nếu con *không* giải quyết chúng, con sẽ nghèo đi. Không được giải quyết, những rắc rối đó sẽ dẫn đến nhiều rắc rối khác. Nếu con muốn tăng sự thông minh tài chính của mình, con cần phải là một người biết giải quyết vấn đề. Nếu không giải quyết, con sẽ không bao giờ giàu. Thực tế là, vấn đề tồn tại càng lâu, con càng nghèo đi.”

Người cha giàu lấy ví dụ về bệnh đau răng để minh họa cách mà một vấn đề dẫn đến nhiều vấn đề khác. Ông nói, “Gặp rắc rối tài chính cũng như bị đau răng. Nếu không chữa, bệnh sẽ làm con khó chịu. Lúc đó, con sẽ không làm việc tốt được bởi vì con thấy khó chịu trong người. Không chữa trị, bệnh đau răng sẽ dẫn đến những biến chứng khác bởi vì vi khuẩn sẽ dễ dàng phát triển và phát tán từ miệng của con. Một ngày nào đó, con sẽ mất việc bởi vì công việc của con trở nên do bệnh tật triền miên. Không có việc, con sẽ không thể trả tiền nhà, con sẽ phải ra ngoài đường, vô gia cư, sức khỏe kém, ăn thức ăn thừa và vẫn còn bị đau răng.”

Mặc dù ví dụ hơi cực đoan, câu chuyện đó vẫn khắc sâu trong tôi. Tôi học từ khi còn nhỏ tầm quan trọng của việc giải quyết khó khăn và hiệu ứng domino nếu không chịu giải quyết chúng.

Nhiều người không chịu giải quyết những vấn đề tài chính của mình khi chúng còn ít nghiêm trọng, như việc bị đau răng. Thay vì giải quyết chúng, họ làm chúng trở nên tồi tệ hơn bằng cách phớt lờ chúng hoặc không giải quyết nguồn gốc của vấn đề. Ví dụ, khi thiếu tiền, nhiều người sử dụng thẻ tín dụng để bù đắp những khoản thiếu hụt đó. Không lâu sau những hóa đơn yêu cầu thanh toán sẽ chồng chất và chủ nợ tìm kiếm họ đòi trả tiền. Để giải quyết vấn đề, họ vay cầm cố căn nhà của mình để có tiền thanh toán những khoản nợ thẻ tín dụng, vấn đề ở chỗ là họ vẫn tiếp tục sử dụng thẻ tín dụng. Lúc này họ có một khoản vay cầm cố cần phải thanh toán và *nhiều* thẻ tín dụng hơn.

Để giải quyết vấn đề tín dụng, họ sử dụng những thẻ tín dụng mới để chi trả cho những thẻ tín dụng cũ. Cảm thấy chán nản do những rắc rối tài chính

ngày càng tăng, họ lại sử dụng những thẻ tín dụng mới để đi du lịch. Sớm muộn thì họ cũng sẽ chẳng thể thanh toán khoản vay cầm cố cũng như những thẻ tín dụng và phải tuyên bố phá sản. Vấn đề đối với việc tuyên bố phá sản là nguồn gốc của vấn đề vẫn còn đó, giống như bệnh đau răng. Nguồn gốc của vấn đề là thiếu thông minh tài chính và hậu quả của nó là không thể giải quyết những vấn đề tài chính đơn giản. Thay vì giải quyết nguồn gốc của vấn đề, trong trường hợp này là thói quen tiêu dùng, nhiều người đã lãng tránh nó. Nếu bạn không nhổ cỏ tận gốc và chỉ cắt phần ngọn, nó sẽ lại mọc nhanh hơn và cao hơn. Điều tương tự xảy ra với những vấn đề tài chính.

Mặc dù là những ví dụ có phần cực đoan, chúng không phải là không phổ biến. Điều cần ghi nhận là những vấn đề tài chính không chỉ là *vấn đề* mà chúng còn là *giải pháp*. Nếu chúng ta chịu giải quyết, chúng ta sẽ thông minh hơn. Chỉ số IQ tài chính của chúng ta sẽ tăng lên. Một khi đã thông minh hơn, chúng ta có thể giải quyết được những vấn đề to lớn hơn. Nếu chúng ta giải quyết được những vấn đề lớn hơn, chúng ta trở nên giàu có hơn.

Tôi thích sử dụng toán học làm ví dụ. Nhiều người ghét môn toán. Như bạn biết, nếu không chịu làm bài tập ở nhà, bạn sẽ chẳng bao giờ giải quyết được những vấn đề toán học. Khi đó, bạn sẽ nhận điểm F và không thể đậu bài kiểm tra môn toán. Nhận điểm F cho môn toán đồng nghĩa với việc bạn sẽ không thể tốt nghiệp trung học. Lúc đó bạn chỉ có thể kiếm được công việc trả lương tối thiểu tại McDonald's. Đây là một ví dụ giải thích cho cách mà một vấn đề nhỏ có thể chuyển thành một vấn đề lớn.

Mặt khác, nếu bạn cẩn thận luyện tập giải quyết những bài tập toán, bạn sẽ càng trở nên thông minh hơn và có thể giải quyết được những phương trình phức tạp hơn. Sau nhiều năm luyện tập chăm chỉ, bạn sẽ trở thành một thần đồng toán học, điều tưởng chừng khó khăn nay đã trở thành đơn giản. Tất cả chúng ta đều bắt đầu từ phép cộng $2+2$. Những người thành công không dừng lại ở đó.

NGUYÊN NHÂN CỦA SỰ NGHÈO ĐÓI

Nghèo đói đơn giản chỉ là có nhiều *vấn đề* hơn là *giải pháp*. Tình trạng nghèo đói gây ra bởi tâm lý con người bị choáng ngợp trước những vấn đề mà

họ không thể giải quyết. Không phải tất cả nguyên nhân của nghèo đói là do những vấn đề về tài chính. Chúng có thể là do nghiện ngập, kết hôn nhầm đối tượng, sống trong một môi trường đầy tội phạm, không có kỹ năng nghề nghiệp, không có phương tiện để đi làm hoặc là không có khả năng chi trả cho việc chăm sóc y tế.

Một số vấn đề về tài chính hiện nay như nợ quá nhiều và lương thấp được gây ra bởi những tình huống nằm ngoài khả năng giải quyết của một cá nhân, những vấn đề có liên quan nhiều đến Chính phủ và một nền kinh tế bị phù phép.

Lấy ví dụ, một trong những nguyên nhân của lương thấp là do những công việc trả lương cao trong ngành sản xuất được chuyển ra nước ngoài. Ngày nay, có nhiều công việc trả lương cao nhưng thuộc về lĩnh vực dịch vụ chứ không phải sản xuất. Khi tôi còn nhỏ, General Motors là nhà tuyển dụng lớn nhất của nước Mỹ. Hiện nay, Wal-Mart là nhà tuyển dụng lớn nhất. Chúng ta đều biết là Wal-Mart không nổi tiếng về việc trả lương cao hay những chương trình hưu trí hào phóng.

Cách đây 50 năm, một người không được giáo dục nhiều vẫn có thể có thu nhập khá. Ngay cả nếu chỉ có bằng phổ thông trung học, một lao động trẻ có thể kiếm được công việc trả lương tương đối hậu hĩnh trong ngành sản xuất xe hơi hoặc thép. Ngày nay, những công việc đó lại là “sản xuất” burger.

Cách đây 50 năm, những công ty sản xuất có chương trình chăm sóc sức khỏe và phúc lợi khi về hưu. Ngày nay, hàng triệu công nhân có thu nhập thấp đi trong khi đó lại cần nhiều tiền hơn để trang trải những chi phí y tế và tiết kiệm đủ cho khi về hưu. Mỗi ngày qua, những vấn đề tài chính này không được giải quyết, chúng trở nên tệ hơn. Và chúng bắt nguồn từ những vấn đề lớn hơn của quốc gia, nằm ngoài tầm khả năng giải quyết hoặc thay đổi của một cá nhân. Chúng bắt nguồn từ những chính sách kinh tế yếu kém và chủ nghĩa quen biết (cronyism).

NHỮNG QUY LUẬT CỦA TIỀN TỆ ĐÃ THAY ĐỔI

Vào năm 1971, Tổng thống Nixon đã loại bỏ hệ bản vị vàng. Chính sách kinh tế tồi này đã làm thay đổi những quy luật của tiền tệ. Đó là một trong những thay đổi về tài chính lớn nhất trong lịch sử thế giới, tuy nhiên, ít người nhận biết được điều này và tác động của nó lên nền kinh tế thế giới hiện nay. Một trong những lý do mà nhiều người phải vật lộn về tài chính hiện nay là do những chính sách của Nixon.

Năm 1971, đồng đôla Mỹ đã chết bởi vì nó không còn là tiền tệ (money) nữa - nó trở thành phương tiện thanh toán (currency). Có một sự khác biệt lớn giữa tiền và phương tiện thanh toán.

Từ đơn vị thanh toán (currency) có nguồn gốc từ từ *lưu chuyển* (current), giống như trong cụm từ dòng điện (electrical current) hay hải lưu (ocean current). Từ này hàm chỉ sự *dịch chuyển*. Theo nghĩa cực giản, tiền cần phải được lưu chuyển. Nếu ngừng lưu chuyển, dần dần chúng sẽ mất giá trị. Nếu sự suy giảm về giá trị quá lớn, người dân sẽ không còn chấp nhận chúng nữa. Nếu người dân ngừng chấp nhận, giá trị của tiền sẽ tiến đến bằng không. Sau năm 1971, giá trị của đồng đôla Mỹ bắt đầu giảm dần đến không.

Về lâu về dài, giá trị của tất cả các loại tiền tệ cuối cùng cũng bằng không. Xuyên suốt lịch sử, các chính phủ đều in tiền. Trong cuộc chiến tranh giành độc lập, Chính phủ Mỹ đã in một loại tiền gọi là Continental. Không lâu sau đó, giá trị của loại tiền này trở về bằng không.

Sau Chiến tranh thế giới lần thứ nhất, Chính phủ Đức có in một đồng tiền với hy vọng sẽ thanh toán được những khoản chi tiêu của mình. Lạm phát bùng nổ và những khoản tiết kiệm của giới trung lưu Đức dần dần mất giá. Vào năm 1933, khánh kiệt và thất vọng, người dân Đức đã bầu Adolf Hitler lên cầm quyền, hy vọng rằng ông ta sẽ giải quyết được những vấn đề tài chính của mình.

Cũng trong năm 1933, Franklin Roosevelt lập ra chế độ An sinh xã hội để giải quyết những rắc rối tài chính của người dân Mỹ. Mặc dù rất phổ biến, An sinh xã hội và Chăm sóc y tế là những thảm họa về tài chính và có thể sẽ bùng nổ thành khủng hoảng tài chính trên diện rộng. Nếu Chính phủ Mỹ in thêm nhiều đồng tiền khôi hài - nghĩa là thêm nhiều đơn vị thanh toán - để giải quyết hai vấn đề tài chính đó, giá trị của đồng đôla sẽ càng giảm nhanh và vấn

để lại trở nên trầm trọng hơn. Đây không phải là một vấn đề của tương lai mà nó hiện đang xảy ra. Theo báo cáo mới nhất của Bloomberg, đồng đôla đã giảm 13,2% giá trị kể từ khi George W.Bush nhận nhiệm kỳ vào tháng Một năm 2001.

Những thay đổi của Nixon đối với đồng đôla Mỹ là một trong những lý do có nhiều người mắc nợ, cũng giống như Chính phủ mắc nợ. Khi những quy luật tiền tệ thay đổi vào năm 1971, người gửi tiết kiệm trở thành người mất tiền và con nợ thì lại được lợi. Một loại hình chủ nghĩa tư bản mới xuất hiện. Ngày nay, khi nghe ai đó nói: “Bạn cần phải tiết kiệm” hay là “Tiết kiệm cho khi về hưu”, tôi thắc mắc là liệu những người đó có biết rằng những quy luật tiền tệ đã thay đổi.

Theo những quy luật của chủ nghĩa tư bản cũ thì việc gửi *tiền* tiết kiệm là thông minh. Nhưng theo chủ nghĩa tư bản mới thì đem gửi tiết kiệm một *phương tiện thanh toán* là một việc làm điên rồ. Không có nghĩa lý gì khi đem đi cất giữ một đơn vị thanh toán. Theo chủ nghĩa tư bản mới, tiền phải được lưu thông. Nếu tiền không lưu thông, càng ngày nó càng mất giá trị. Tiền, giống như một dòng điện, cần phải lưu chuyển từ một tài sản này sang tài sản khác càng nhanh càng tốt. Mục đích của tiền là để mua những tài sản, những tài sản hoặc là sẽ tăng giá trị hoặc là sẽ tạo ra dòng lưu kim. Tiền cần phải được luân chuyển nhanh để mua những tài sản thực bởi vì bản thân tiền cũng đang nhanh chóng giảm giá trị. Giá cả của những tài sản thực như vàng, dầu lửa, bạc, nhà cửa và chứng khoán tăng bởi vì giá trị của tiền đang suy giảm. Giá trị nội tại của chúng không thay đổi mà chỉ là khối lượng tiền cần để mua chúng là thay đổi.

Quy luật Gresham phát biểu rằng: “Khi những đồng tiền xấu đi vào lưu thông, những đồng tiền tốt sẽ chạy trốn”. Vào năm 1971, Chính phủ Mỹ đưa vào nền kinh tế những đồng tiền khôi hài - đồng tiền xấu. Theo chủ nghĩa tư bản mới thì việc vay hôm nay và trả nợ bằng những đồng đôla rẻ hơn ngày mai là thực sự hợp lý. Chính phủ Mỹ đã làm như vậy. Tại sao chúng ta không làm như vậy? Chính phủ Mỹ đang mắc nợ. Tại sao chúng ta không nên mắc nợ? Khi chúng ta không thể thay đổi một hệ thống thì cách duy nhất để thành công là thao túng nó.

Bởi vì sự thay đổi về tiền tệ năm 1971, giá nhà đất tăng vọt khi mà sức mua

của đồng đôla suy giảm. Thị trường chứng khoán lên giá bởi vì các nhà đầu tư đang kiếm nơi ẩn nấp an toàn cho đồng đôla của họ. Trong khi các nhà kinh tế gọi đây là *lạm phát*, nó thực ra là sự *mất giá* của tiền tệ. Nó làm cho những người sở hữu nhà cảm thấy an toàn hơn bởi vì giá trị nhà của họ trông ra đang tăng giá. Thực sự, sức mua của đồng đôla giảm khi mà tài sản của những người sở hữu nhà tăng giá. Tuy nhiên, giá nhà đất tăng và đồng lương thấp làm cho những người trẻ khó kiếm đủ tiền để mua căn nhà đầu tiên. Nếu những người trẻ không nhận ra rằng những quy luật tiền tệ đã thay đổi, họ sẽ còn gặp khó khăn hơn so với cha mẹ của họ khi mà đồng đôla Mỹ vẫn tiếp tục giảm giá trị.

SỰ THAY ĐỔI KHÁC CỦA QUY LUẬT TIỀN TỆ

Sự thay đổi khác của quy luật tiền tệ xảy ra vào năm 1974. Trước đó, các doanh nghiệp sẽ chăm lo cho nhân viên khi họ về hưu. Các doanh nghiệp đảm bảo rằng người nghỉ hưu sẽ nhận được những khoản chi trả miễn là họ còn sống. Có thể bạn đã biết, những trường hợp như vậy không còn nữa.

Những kế hoạch hưu trí chi trả cho nhân viên cho đến khi mãn đời gọi là kế hoạch trợ cấp lợi ích xác định, còn gọi là DB (defined benefit). Ngày nay, rất ít công ty áp dụng chương trình này. Đơn giản là vì nó quá tốn kém. Sau năm 1974, một loại hình kế hoạch hưu trí mới xuất hiện gọi là kế hoạch Đóng góp xác định, còn gọi là DC (defined contribution). Hiện nay, chúng được biết đến dưới tên gọi 401(k), IRA và Keogh... Nói cho đơn giản, một kế hoạch DC không đảm bảo chi trả trọn đời. Bạn chỉ lấy lại những gì bạn và nhà tuyển dụng đã đóng góp... nếu như bạn và nhà tuyển dụng có đóng góp.

Thời báo *USA Today* khảo sát được rằng ngày nay nỗi lo lớn nhất của người dân Mỹ không phải là khủng bố mà lo sợ hết tiền trong thời gian về hưu. Một trong những lý do cho lo sợ bao trùm này là sự thay đổi năm 1974 về những quy luật của tiền tệ. Và nỗi lo đó là có cơ sở. Nền giáo dục Mỹ không trang bị cho người dân đủ kiến thức tài chính cần thiết để đầu tư thành công cho lúc nghỉ hưu. Nếu có chẳng, trường học chỉ dạy các em cân đối sổ séc, chọn một số quỹ hỗ tương và thanh toán hóa đơn đúng hạn - giáo dục tài chính như thế là chưa đủ để xử lý những vấn đề tài chính mà họ gặp phải. Hơn thế nữa, đa số mọi người không nhận ra rằng những quy luật tiền tệ đã thay đổi và nếu họ

còn là người giữ tiết kiệm, họ sẽ là người mất tiền. Kế hoạch hưu trí không được đóng góp đủ sẽ là một cuộc khủng hoảng kinh tế tiếp theo của nước Mỹ.

SỰ BẢO VỆ CỦA CHÍNH PHỦ?

Thiếu an toàn tài chính trong tương lai dẫn đến sự ra đời chương trình An sinh xã hội và Chăm sóc y tế - sự bảo vệ của Chính phủ được tạo ra để giúp người dân không thể giải quyết những vấn đề tài chính của riêng mình. Cả hai chương trình đều bị phá sản. Quỹ Chăm sóc sức khỏe đã bị vỡ. Còn quỹ An sinh xã hội sớm muộn gì cũng vỡ. Vào năm 2008, 78 triệu người dân thuộc thế hệ bùng nổ dân số đầu tiên sẽ bắt đầu về hưu và đa số sẽ không đủ tiền lương hưu để sống. Theo thông tin từ Chính phủ Mỹ, nghĩa vụ cho Chương trình An sinh xã hội xấp xỉ 10 ngàn tỉ đôla, nghĩa vụ cho chương trình Chăm sóc sức khỏe là 64 ngàn tỉ đôla. Nếu những con số này là chính xác, điều này có nghĩa là Chính phủ Mỹ mắc nợ người về hưu 74 ngàn tỉ đôla, lớn hơn nhiều giá trị của tất cả thị trường chứng khoán trên thế giới. Đây là một vấn đề lớn mà cần phải có sự thông minh tài chính để giải quyết. Tung thêm tiền để giải quyết vấn đề chỉ làm tồi tệ thêm tình hình. Nó có thể sẽ làm sụp đổ hoàn toàn một hệ thống vốn sẵn có toàn những *đồng tiền khô hạn*, làm cho đồng đôla càng gần bằng không hơn nữa.

TẠI SAO NGƯỜI GIÀU LẠI TRỞ NÊN GIÀU HƠN

Rằng những quy luật tiền tệ đã thay đổi, rằng những thay đổi đó làm cho bạn trở nên nghèo hơn, rằng chúng ở ngoài tầm kiểm soát của bạn trông có vẻ không công bằng cho bạn. Thực sự nó là như vậy. Mấu chốt để làm giàu là phải nhận ra rằng hệ thống đó là không công bằng, học những quy luật đó và sử dụng chúng một cách có lợi cho bạn. Điều này đòi hỏi sự thông minh tài chính mà sự thông minh tài chính thì *chỉ* đạt được bằng cách giải quyết vấn đề.

Người cha giàu nói rằng, “Người giàu trở nên giàu hơn là bởi vì họ học được cách giải quyết những vấn đề tài chính. Người giàu xem chúng là cơ hội để học hỏi, trưởng thành, thông minh hơn và để trở nên giàu có hơn. Người giàu biết rằng chỉ số IQ tài chính của họ càng cao, họ càng giải quyết được

những vấn đề lớn lao hơn và vì thế họ kiếm được nhiều tiền hơn. Thay vì bỏ chạy, trốn tránh và vờ như những rắc rối tài chính không hề tồn tại, người giàu đón nhận những vấn đề tài chính bởi vì họ biết rằng chúng là cơ hội để trở nên thông minh hơn. Đó là lý do tại sao họ trở nên giàu hơn.”

NGƯỜI NGHÈO GIẢI QUYẾT RẮC RỐI TÀI CHÍNH NHƯ THỂ NÀO

Khi miêu tả người nghèo, người cha giàu nói, “Người nghèo xem rắc rối tài chính chỉ đơn thuần là rắc rối. Nhiều người xem mình là *nạn nhân của tiền bạc*. Nhiều người nghĩ rằng *chỉ có* họ mới gặp rắc rối về tài chính. Họ nghĩ rằng nếu họ có nhiều tiền hơn, những rắc rối này sẽ chấm dứt. Họ ít biết được rằng chính thái độ của họ trước những rắc rối *mới là* vấn đề. Chính thái độ này tạo ra rắc rối. Không có khả năng giải quyết hoặc lảng tránh chỉ làm kéo dài những rắc rối và làm cho chúng trở nên tồi tệ hơn. Thay vì trở nên giàu có hơn, họ nghèo đi. Thay vì tăng chỉ số IQ tài chính của mình, điều duy nhất họ tăng là những vấn đề tài chính.”

TẦNG LỚP TRUNG LƯU GIẢI QUYẾT RẮC RỐI TÀI CHÍNH NHƯ THỂ NÀO

Trong khi người nghèo là nạn nhân của tiền bạc, giới trung lưu lại là tù nhân của tiền bạc. Khi miêu tả giai cấp trung lưu, người cha giàu nói rằng: “Họ giải quyết rắc rối tài chính của mình theo cách khác. Thay vì giải quyết vấn đề, họ nghĩ rằng mình có thể *thông minh hơn những rắc rối*. Thông thường họ sẽ bỏ tiền đi học để kiếm một công việc an toàn. Hầu hết đủ thông minh để kiếm tiền và dựng nên một tường lửa, vùng an toàn giữa họ và những vấn đề tài chính. Họ mua nhà, đi làm, kiếm sự an toàn, leo lên những bậc thang nghề nghiệp và tiết kiệm tiền cho khi về hưu bằng cách mua cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ. Họ tin rằng học thuật hay sự giáo dục về nghề nghiệp là đủ để cách ly họ khỏi sự khắc nghiệt và tàn nhẫn của thế giới tiền bạc.

“Tuy nhiên ở tuổi năm mươi” người cha giàu nói, “nhiều người trong số họ chợt nhận ra mình đang là tù nhân tại chính văn phòng làm việc của mình.

Hầu hết họ là những nhân viên được quý trọng. Họ có kinh nghiệm. Họ kiếm đủ tiền và có đủ sự an toàn nghề nghiệp. Nhưng tận sâu đáy lòng, họ biết là mình đang mắc kẹt về tài chính và họ thiếu sự thông minh tài chính để thoát khỏi nhà tù - văn phòng. Họ trông chờ thêm 15 năm nữa cho đến khi 65 tuổi, họ có thể về hưu và dĩ nhiên sau đó bắt đầu sống với một ngân sách eo hẹp.”

Người cha giàu nói rằng, “Giới trung lưu nghĩ rằng họ có thể thông minh hơn những rắc rối bằng con đường học thuật và việc làm. Hầu hết thiếu giáo dục về tài chính, đó là lý do tại sao họ có xu hướng đánh giá cao sự an toàn tài chính hơn chấp nhận những thách thức. Thay vì trở thành một doanh nhân, họ làm việc cho những doanh nhân khác. Thay vì đầu tư, họ giao cho những chuyên gia tài chính để quản lý tiền của mình. Thay vì nâng cao chỉ số IQ tài chính của mình, họ luôn bận rộn và giam mình ở công sở.”

NGƯỜI GIÀU GIẢI QUYẾT RẮC RỐI TÀI CHÍNH NHƯ THẾ NÀO

Khi nói đến sự thông minh tài chính, dễ dàng nhận thấy là có *năm loại thông minh cốt lõi* mà mỗi cá nhân cần phải phát triển để trở nên giàu có. Cuốn sách này nói về năm loại thông minh về tài chính đó.

Cuốn sách này cũng bàn về *sự hoàn thiện* (integrity). Khi nói đến từ “integrity”, mọi người đều nghĩ đến nó như là một khái niệm đạo đức. Đó không phải chủ đích của tôi khi dùng từ này. “Integrity” có nghĩa là sự trọn vẹn. Theo như Webster’s, nó được định nghĩa là tình trạng hoàn thiện hay là không bị chia nhỏ. Một người nắm chắc năm loại thông minh tài chính mà tôi đề cập trong cuốn sách này sẽ đạt được sự hoàn thiện về tài chính.

Khi người giàu gặp rắc rối tài chính, họ sử dụng sự hoàn thiện về tài chính, điều được phát triển qua nhiều năm đối diện và giải quyết vấn đề bằng năm loại thông minh tài chính, để giải quyết chúng. Nếu không biết câu trả lời cho những rắc rối đó, họ không quay mặt đi và bỏ cuộc. Họ tìm đến các chuyên gia để giúp mình giải quyết vấn đề. Qua quá trình đó, họ trở nên thông minh hơn và được trang bị nhiều hơn khi gặp những vấn đề mới. Người giàu không bỏ cuộc. Họ học hỏi. Và bằng học hỏi, họ trở nên giàu hơn.

GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ TÀI CHÍNH CỦA NGƯỜI KHÁC

Người cha giàu cũng nói rằng, “Nhiều người làm việc cho người giàu, giải quyết rắc rối tài chính cho người giàu.” Ví dụ như, nhân viên kế toán tính toán tiền bạc cho người giàu. Nhân viên kinh doanh bán sản phẩm của người giàu. Giám đốc văn phòng quản lý công việc kinh doanh của người giàu. Thư ký thì trả lời điện thoại và đối xử tôn trọng đối với khách hàng của người giàu. Nhân viên bảo dưỡng giữ cho văn phòng và máy móc hoạt động bình thường. Luật sư bảo vệ người giàu trước những luật sư khác và các vụ kiện. Một kế toán viên công chứng bảo vệ tài sản của người giàu khỏi thuế lệ. Ngân hàng thì giữ cho tài sản của người giàu an toàn.

Điều mà người cha giàu đang cố giải thích đó là hầu hết chúng ta chỉ đi giải quyết vấn đề của người khác. Vậy thì ai sẽ giải quyết những vấn đề của chúng ta? Nhiều người trong chúng ta khi về nhà lại đối diện với nhiều vấn đề khác, và tiền bạc là một trong số đó. Nếu chúng ta không giải quyết rắc rối tài chính của mình tại nhà thì giống như bệnh đau răng, vấn đề đó sẽ dẫn đến những vấn đề khác.

GIẢI PHÁP CỦA NGƯỜI CHA NGHÈO

Người cha nghèo của tôi cố gắng giải quyết rắc rối tài chính của mình bằng cách quay lại trường. Ông thích trường học, học rất khá và cảm thấy an toàn. Ông học lên cao và trở thành Tiến sĩ. Với bằng cấp cao như vậy, ông tìm kiếm những công việc trả lương cao hơn Ông cố giải quyết rắc rối bằng cách thông minh hơn về học thuật và nghề nghiệp nhưng đã không thông minh hơn về tài chính. Ông là một người được đào tạo tốt và làm việc chăm chỉ. Nhưng không may là, đào tạo tốt và làm việc chăm chỉ không giải quyết được những rắc rối tài chính của ông. Những rắc rối đó chỉ lớn thêm khi thu nhập tăng bởi vì ông đã lãng tránh chúng. Ông đã cố giải quyết những vấn đề tài chính bằng giải pháp học thuật.

GIẢI PHÁP CỦA NGƯỜI CHA GIÀU

Người cha giàu của tôi lại luôn tìm kiếm những thách thức, đó là lý do tại sao ông khởi nghiệp kinh doanh và đầu tư chủ động. Nhiều người nghĩ ông làm việc chỉ vì tiền. Thực tế thì, ông làm vậy là bởi vì ông thích được thử thách. Ông tìm kiếm những vấn đề tài chính để giải quyết, không phải chỉ để kiếm tiền mà còn giúp ông trở nên thông minh hơn và nâng cao được IQ tài chính của mình.

Người cha giàu thường lấy môn gôn làm ẩn dụ để giải thích cho triết lý của ông về tiền bạc. Ông thường nói, “Tiền sẽ là điểm số của cha. Còn báo cáo tài chính là bảng điểm. Tiền và báo cáo tài chính nói cho cha biết mình thông minh và giỏi như thế nào trong cuộc chơi.” Nói cho đơn giản, người cha giàu xem việc kiếm tiền là một cuộc chơi và ông ấy muốn là người chơi giỏi nhất. Càng lớn, ông càng chơi giỏi hơn. Chỉ số IQ tài chính của ông tăng lên và tiền thì cứ thế mà thu về.

TRÒ CHƠI KIẾM TIỀN

Trong những chương sau, tôi sẽ bàn về năm loại thông minh tài chính mà chúng ta cần phải phát triển để tăng cường chỉ số IQ tài chính và đạt được sự hoàn thiện về tài chính. Tuy nó không dễ dàng và có khi cần cả đời người để đạt được, tin tốt lành là rất ít người biết về năm loại thông minh tài chính này và càng ít hơn nữa số người có động lực để phát triển nâng cao chỉ số IQ tài chính và cải thiện điểm số của họ. Chỉ cần nhận biết được những loại thông minh này là bạn đã được trang bị tốt hơn 95% người còn lại trong xã hội để giải quyết những rắc rối của mình;

Cá nhân mà nói, cả cuộc đời tôi luôn cố gắng cải thiện năm loại thông minh tài chính này. Đối với tôi, giáo dục tài chính không bao giờ là đủ. Lúc đầu, việc nâng cao chỉ số IQ tài chính của tôi rất khó khăn và còn vụng về... giống như khi bắt đầu chơi gôn và thất bại, có nhiều mất mát về tiền bạc, nhiều thất vọng và nhiều hoài nghi về bản thân.

Lúc đầu thì những người bạn cùng lớp kiếm được nhiều tiền hơn tôi. Ngày nay, tôi kiếm được nhiều tiền hơn đa số bọn họ. Mặc dù phải thừa nhận là tôi thích tiền, nhưng những gì tôi làm chủ yếu là vì muốn được thử thách. Tôi

thích học hỏi. Tôi làm việc bởi vì tôi thích trò chơi kiếm tiền và tôi muốn là người giỏi nhất trong trò chơi đó. Tôi đã có thể nghỉ ngơi từ lâu. Tôi có nhiều tiền hơn cái gọi là vừa đủ. Nhưng tôi sẽ làm gì nếu tôi nghỉ ngơi? Chơi gôn chẳng? Gôn không phải là cái tôi yêu thích. Tôi chơi gôn chỉ để giải trí. Kinh doanh, đầu tư và kiếm tiền mới là sân chơi của tôi. Tôi thích cuộc chơi đó. Tôi đam mê chúng. Vì vậy nếu nghỉ ngơi, tôi sẽ mất đi niềm đam mê và cuộc sống sẽ ra sao nếu không có niềm đam mê?

NHỮNG AI NÊN CHƠI TRÒ CHƠI KIẾM TIỀN?

Phải chăng tôi nghĩ rằng tất cả chúng ta nên chơi trò chơi này? *Câu trả lời là, dù thích hay không, mọi người đều đã và đang chơi trò chơi này.* Giàu hay nghèo, tất cả chúng ta đều trong cuộc chơi. Sự khác biệt là có một số người chơi tích cực hơn, nắm luật chơi và vận dụng nó tốt hơn cho mình so với những người khác. Một số người toàn tâm, đam mê hơn, chịu học hỏi và quyết chiến thắng. Nói về cuộc chơi này, đa số mọi người đều đang thi đấu - nếu họ nhận biết là mình đang thi đấu - chỉ để không thất bại chứ không phải để chiến thắng.

Bởi vì dù gì đi nữa, tất cả chúng ta đều trong cuộc chơi, tốt hơn là nên hỏi bản thân:

- Bạn có là môn đồ của trò chơi kiếm tiền?
- Bạn có quyết tâm chiến thắng?
- Bạn có đam mê học hỏi?
- Bạn có muốn chơi hết mình?
- Bạn có muốn trở nên giàu có hết mức có thể?

Nếu câu trả lời là có, hãy đọc tiếp. Cuốn sách này dành cho bạn. Nếu câu

trả lời là không, bạn hãy kiếm những cuốn sách dễ hơn để đọc và chơi những trò chơi dễ hơn. Giống như chơi gôn, có rất nhiều tay gôn chuyên nghiệp nhưng chỉ có một số tay gôn chuyên nghiệp *giàu có*.

TÓM TẮT

Vào năm 1971 và 1974, những quy luật của tiền tệ đã thay đổi. Những thay đổi này phát sinh nhiều vấn đề tài chính nghiêm trọng trên toàn thế giới, đòi hỏi nhiều hơn sự thông minh tài chính để giải quyết chúng. Không may là Chính phủ và trường học không đề cập đến những thay đổi hoặc những vấn đề này. Vì vậy những vấn đề tài chính ngày nay trở nên khổng lồ. Trong cuộc đời mình, tôi chứng kiến nước Mỹ từ một nước giàu có nhất trở thành con nợ lớn nhất của thế giới.

Nhiều người hy vọng là chính phủ sẽ giải quyết những vấn đề tài chính cho bản thân họ. Tôi không thể biết làm sao mà chính phủ có thể làm điều đó khi mà họ không thể giải quyết những rắc rối tài chính của chính họ. Theo tôi, mỗi cá nhân phải chịu trách nhiệm giải quyết những rắc rối của mình. Mặt tích cực của điều này là, nếu bạn tự giải quyết chúng, bạn sẽ trở nên thông minh và giàu có hơn.

Bài học cần ghi nhớ từ chương này là dù giàu hay nghèo, chúng ta đều có những vấn đề về tiền bạc. Cách duy nhất để trở nên giàu có và nâng cao sự thông minh tài chính của bạn là chủ động giải quyết những vấn đề của mình.

Người nghèo và giới trung lưu thường né tránh hoặc tự lừa dối bản thân rằng họ không có những rắc rối về tài chính. Tác hại của thái độ này là những rắc rối đó vẫn tồn tại và sự thông minh tài chính của họ, nếu có đi chăng nữa, sẽ phát triển rất chậm.

Người giàu dám đối diện với những khó khăn tài chính. Họ biết rằng, nếu giải quyết chúng, họ sẽ trở nên thông minh hơn và nâng cao được chỉ số IQ tài chính của mình. Người giàu biết rằng, chính sự thông minh tài chính, chứ không phải bản thân tiền bạc, làm cho họ giàu có.

Vấn đề đối với người nghèo và tầng lớp trung lưu là họ không có đủ tiền. Người giàu lại có vấn đề đối với việc có quá nhiều tiền. Cả hai đều thực sự có những vấn đề có lý. Quan trọng là bạn muốn có những vấn đề nào. Nếu bạn muốn gặp vấn đề với việc có quá nhiều tiền, hãy đọc tiếp.

CHƯƠNG 2

Năm chỉ số IQ tài chính

Có năm chỉ số IQ tài chính cơ bản là:

IQ tài chính #1: Kiếm nhiều tiền hơn.

IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn.

IQ tài chính #3: Lên kế hoạch cho tiền.

IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền.

IQ tài chính #5: Cải thiện thông tin tài chính.

SỰ THÔNG MINH TÀI CHÍNH VÀ CHỈ SỐ IQ TÀI CHÍNH

Hầu hết chúng ta biết rằng một người với chỉ số năng lực trí tuệ 130 điểm được xem là thông minh hơn người đạt 95 điểm. Điều này tương tự đối với chỉ số IQ tài chính. Bạn có thể là một thiên tài khi bàn về sự thông minh trong học thuật nhưng có thể chỉ là một đứa trẻ khi nói đến sự thông minh tài chính.

Tôi thường được hỏi, “Sự khác nhau giữa thông minh tài chính và chỉ số IQ tài chính là gì?” Câu trả lời của tôi như sau: “Sự thông minh tài chính là một bộ phận của năng lực trí tuệ mà chúng ta sử dụng để giải quyết những vấn đề tài chính. Chỉ số IQ tài chính dùng để đo lường sự thông minh đó. Nó là cách

chúng ta lượng hóa sự thông minh tài chính. Ví dụ, nếu tôi kiếm được 100.000 đôla và trả 20 phần trăm thuế, tôi sẽ thông minh hơn so với người cũng kiếm được 100.000 đôla nhưng phải trả tới 50 phần trăm thuế.”

Trong ví dụ này, người kiếm được 80.000 đôla ròng sau thuế có chỉ số IQ tài chính cao hơn người kiếm được 50.000 đôla ròng sau thuế. Cả hai đều có sự thông minh tài chính nhưng người mà giữ lại được nhiều tiền hơn có chỉ số IQ tài chính cao hơn.

ĐO LƯỜNG SỰ THÔNG MINH TÀI CHÍNH

IQ tài chính #1: Kiểm nhiều tiền hơn. Đa số chúng ta đều có đủ sự thông minh tài chính để kiếm ra tiền. Càng kiếm được nhiều tiền, chỉ số IQ tài chính #1 của bạn càng cao. Nói cách khác, một người kiếm được một triệu đôla mỗi năm sẽ có IQ tài chính #1 cao hơn, một cách đo lường được, so với người kiếm được ba mươi ngàn đôla một năm. Và nếu hai người đều kiếm được một triệu đôla một năm, người trả thuế ít hơn sẽ có chỉ số IQ tài chính cao hơn bởi vì anh ta gần đạt đến sự hoàn thiện về tài chính bằng cách sử dụng *IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn*.

Tất cả chúng ta đều biết rằng một người mặc dù có chỉ số năng lực trí tuệ cao và là một thiên tài trong lớp nhưng có thể sẽ không kiếm được nhiều tiền trong đời sống thực. Tôi thừa nhận rằng, người cha nghèo của tôi, một giáo viên giỏi và một người làm việc chăm chỉ, có chỉ số năng lực trí tuệ cao nhưng chỉ số IQ tài chính thấp. Ông xuất sắc trong môi trường học thuật nhưng lại kém cỏi trong môi trường kinh doanh.

IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn. Sự thật là thế giới này có rất nhiều cái để lấy đi tiền của bạn. Nhưng những người lấy cắp tiền của bạn không chỉ có kẻ cướp hay tội phạm. Một trong những mối đe dọa lớn nhất đối với tiền của chúng ta là thuế. Chính phủ có thể lấy tiền của chúng ta một cách hợp pháp.

Nếu một người có IQ tài chính #2 thấp, anh ta sẽ phải trả nhiều thuế hơn. Ví dụ cho điều này là một người trả 20 phần trăm thuế và một người trả 35

phần trăm thuế. Người trả thuế ít hơn có chỉ số IQ tài chính cao hơn một cách có thể đo lường được.

IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền. Lập ngân sách cho tiền đòi hỏi rất nhiều sự thông minh tài chính. Nhiều người lập ngân sách cho tiền của mình giống như một người nghèo chứ không phải một người giàu. Nhiều người kiếm được rất nhiều tiền nhưng không thể giữ lại được nhiều tiền đơn giản chỉ vì họ lập ngân sách kém. Ví dụ, một người kiếm được 70.000 đôla một năm và xài hết số đó sẽ có IQ tài chính #3 thấp hơn một người chỉ kiếm được 30.000 đôla một năm nhưng vẫn có thể sống tốt với 25.000 đôla và đem đi đầu tư 5.000 đôla. Vẫn có thể sống tốt và vẫn có tiền để đầu tư bất chấp việc bạn kiếm được bao nhiêu tiền đòi hỏi rất nhiều sự thông minh tài chính.

Bạn cần phải chủ động lập ngân sách để có được thặng dư. Chúng ta sẽ bàn kỹ hơn về điều này ở phần sau cuốn sách.

IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền. Sau khi có được thặng dư, thử thách tiếp theo là tạo đòn bẩy cho số tiền đó. Đa số mọi người gửi chúng trong các nhà băng. Đây là một việc làm đúng trước năm 1971 - trước khi tiền trở thành một đơn vị thanh toán. Hơn thế nữa, sau năm 1974, những người làm thuê phải tiết kiệm cho khi về hưu. Hàng triệu người làm thuê không biết nên đầu tư tiền của mình vào đâu, cho nên họ đầu tư số thặng dư đó vào những quỹ hỗ tương được đa dạng hóa và hy vọng rằng chúng sẽ tạo đòn bẩy cho số tiền của mình.

Mặc dù tiết kiệm và đầu tư vào quỹ hỗ tương là một hình thức tạo đòn bẩy cho tiền, có nhiều cách tốt hơn để làm điều này. Nếu thành thật với bản thân, bạn phải thừa nhận rằng không cần phải có quá nhiều sự thông minh tài chính để tiết kiệm và đầu tư vào quỹ hỗ tương. Bạn có thể dạy một con khi gửi tiết kiệm và đầu tư vào quỹ hỗ tương. Đó là lý do tại sao từ trước đến giờ, lợi nhuận từ những khoản đầu tư này thấp.

IQ tài chính #4 được đo lường bằng lợi nhuận từ những khoản đầu tư. Lấy ví dụ, một người đầu tư có lợi nhuận 50 phần trăm trên số tiền bỏ ra có IQ tài chính #4 cao hơn một người chỉ có lợi nhuận 5 phần trăm. Và một người lợi nhuận 50 phần trăm nhưng được miễn thuế dĩ nhiên có chỉ số IQ tài chính cao hơn một người lợi nhuận chỉ có 5 phần trăm mà vẫn phải trả 35 phần trăm

thuế trên số lợi nhuận đó.

Thêm một điểm nữa, nhiều người nghĩ rằng lợi nhuận đầu tư cao đi kèm rủi ro cao. Điều này không đúng. Trong phần sau của cuốn sách này, tôi sẽ lý giải tại sao tôi có được những suất lợi nhuận cực cao, trả rất ít thuế - gần như là không - mà vẫn ít rủi ro. Đối với tôi, gửi tiết kiệm ở ngân hàng và đầu tư vào những quỹ hỗ tương được đa dạng hóa còn rủi ro hơn những điều tôi làm. Vấn đề nằm ở sự thông minh tài chính.

IQ tài chính #5: Cải thiện thông tin tài chính. Có một câu châm ngôn nói rằng: “Phải học đi trước khi học chạy.” Điều này đúng khi nói về sự thông minh tài chính. Trước khi biết cách kiếm được những suất sinh lời cao (IQ tài chính #4: *tạo đòn bẩy cho tiền*), bạn cần phải “học đi”, nghĩa là, học những điều cơ bản về sự thông minh tài chính.

Một trong những lý do nhiều người gặp khó khăn với IQ tài chính #4 là bởi vì họ được dạy nên giao tiền cho các “chuyên gia” như ngân hàng, quỹ hỗ tương... Kết quả là bạn sẽ chẳng học được gì cho mình, không nâng cao được sự thông minh tài chính và không tự mình trở thành chuyên gia tài chính cho mình. Nếu một người khác quản lý và giải quyết những rắc rối tài chính cho bạn, bạn không thể nào nâng cao được sự thông minh tài chính cho mình. Thực tế là bạn đang trả tiền cho những người thay bạn quản lý tiền.

Nếu bạn có thông tin tài chính tốt, việc nâng cao trí thông minh tài chính sẽ trở nên dễ dàng. Nhưng nếu IQ tài chính của bạn thấp thì những thông tin tài chính mới có thể trông rất rối rắm và chẳng có giá trị gì. Hãy nhớ ví dụ của tôi nói rằng những thiên tài toán học cũng cần phải bắt đầu với phép cộng $2+2$. Một trong những ích lợi của việc đầu tư cho giáo dục tài chính là qua thời gian, bạn có thể nắm bắt được thông tin tài chính phức tạp hơn, giống như việc các nhà toán học có thể giải được những phương trình phức tạp sau nhiều năm luyện tập. Nhưng, một lần nữa, bạn cần phải học đi trước khi học chạy.

Hầu hết chúng ta đã từng đến lớp, nghe các buổi thuyết giảng hoặc tham gia những cuộc thảo luận mà những thông tin thì cứ tai này sang tai kia. Hoặc là những thông tin trong lớp quá phức tạp đến nỗi càng cố hiểu những gì đang nói làm bạn càng nhức đầu. Có thể là do ông thầy quá khó ưa mà cũng có thể

là do bạn cần thêm tí nữa những thông tin cơ bản.

Cá nhân mà nói, bây giờ tôi cảm thấy khá thoải mái đối với những thông tin tài chính. Sau nhiều năm học hỏi, tôi có thể ngồi nghe và hiểu hầu hết những khái niệm tài chính. Nhưng tôi lại là một người mù về công nghệ. Tôi gần như không thể sử dụng điện thoại di động hoặc bật máy tính lên. Tôi không thể nạp đa số những kiến thức về công nghệ vô đầu. Nếu có chỉ số IQ về công nghệ thì của tôi có lẽ là thấp nhất. Mấu chốt của vấn đề là chúng ta cần phải bắt đầu từ một xuất phát điểm nào đó. Nếu tôi tham gia một lớp học về thiết kế trang web, tôi sẽ cảm thấy cực kỳ khó khăn. Bạn cần phải biết cách bật máy vi tính trước khi thử học thiết kế trang web. Những kiến thức căn bản để thành công trong lớp học đó vượt quá khả năng của tôi.

Chủ đích của tôi khi viết cuốn sách này là làm cho thông tin tài chính trở nên càng đơn giản càng tốt. Tôi chủ trương ủng hộ sự thấu hiểu những chiến lược tài chính phức tạp. Trong cuốn sách này, tôi cam đoan rằng những gì tôi viết là những cái tôi đã từng làm hoặc đang làm. Như bạn cũng biết, có nhiều giáo viên và tác giả khuyên bạn nên làm những gì nhưng họ lại không làm như vậy. Họ thực sự không biết rằng liệu những gì họ đề cập đến thực sự có tác dụng hay không. Nói cách khác là họ *nói không đi đôi với làm*.

Chẳng hạn như, nhiều chuyên gia tài chính khuyên chúng ta nên tiết kiệm và đầu tư vào quỹ hỗ tương. Vấn đề với lời khuyên này là họ không biết được nó có tác dụng qua thời gian hay không. Nó nghe có vẻ hay. Nó cũng đơn giản để thực hiện. Không cần nhiều đến sự thông minh tài chính để làm theo lời khuyên này. Câu hỏi của tôi là: “Liệu những lời khuyên đó có tác dụng? Những chuyên gia tư vấn tài chính có chắc chắn rằng chiến lược như vậy đảm bảo cho bạn về mặt tài chính? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu đồng đôla giảm đến 0 và xói mòn tiền tiết kiệm của bạn? Sẽ như thế nào nếu thị trường chứng khoán sụp đổ giống như đã từng vào năm 1929? Bạn sẽ làm gì nếu lạm phát phi mã bởi vì giá trị của đồng đôla suy giảm và một bình sữa giá 100 đôla. Bạn có kham nổi không? Sẽ ra sao nếu Chính phủ Mỹ không chi trả nổi chi phí An sinh xã hội và Chăm sóc sức khỏe cho người già.

Tôi rùng mình mỗi khi nghe một chuyên gia tài chính nào đó nói rằng: “Tiết kiệm và đầu tư vào quỹ hỗ tương.” Tôi muốn hỏi chuyên gia đó rằng, “Liệu anh có đảm bảo là chiến lược đó phát huy tác dụng? Anh có cam đoan

rằng nó sẽ giúp tôi và gia đình an toàn về mặt tài chính trong quãng đời còn lại?” Nếu như anh ta thành thật, anh ta sẽ phải nói là, “Không. Tôi không thể đảm bảo là lời khuyên của tôi sẽ giúp anh an toàn về mặt tài chính.”

Bản thân tôi cũng không thể cam đoan rằng những lời khuyên của tôi sẽ giúp bạn và gia đình bạn an toàn về mặt tài chính trong tương lai hay không. Đơn giản là vì có quá nhiều thay đổi và sự bất ngờ phía trước. Thế giới đang thay đổi chóng mặt. Những quy luật đã thay đổi và sẽ còn tiếp tục thay đổi. Công nghệ phát triển đã biến những nước nghèo thành cường quốc về tài chính, tạo ra nhiều người giàu lẫn người nghèo hơn, nhiều cơ hội và khó khăn tài chính hơn.

Lý do tôi viết sách, tạo ra những sản phẩm tài chính và nhấn mạnh tầm quan trọng của năm loại thông minh tài chính là bởi vì tôi tin rằng nước Mỹ và thế giới đang trong một giai đoạn biến động về kinh tế chưa từng có trong lịch sử. Có quá nhiều rắc rối tài chính không được giải quyết. Thay vì dùng trí thông minh, tài chính để giải quyết nó, chúng ta lại quăng những đồng tiền khô hạn vô vấn đề. Chúng ta dùng những tư duy lạc hậu để giải quyết những vấn đề mới. Làm thế chỉ tạo ra những vấn đề mới hơn và phức tạp hơn. Đó là lý do tại sao tôi tin rằng năm loại thông minh tài chính là cần thiết. Nếu như bạn chịu phát triển chúng, bạn sẽ có nhiều cơ hội thành công hơn trong một thế giới đang thay đổi nhanh chóng. Bạn sẽ có thể giải quyết rắc rối của mình tốt hơn và nâng cao sự thông minh tài chính.

NÓI ĐI ĐÔI VỚI LÀM

Tôi muốn nhấn mạnh rằng tôi chỉ viết ra những gì tôi đã và đang làm. Đó là lý do tại sao phần lớn cuốn sách này viết dưới dạng tường thuật, hơn là dưới dạng những lý thuyết tài chính. Điều này không có nghĩa là tôi khuyên bạn làm giống như tôi và cũng không có nghĩa là những gì tốt đối với tôi cũng sẽ tốt cho bạn. Đơn giản tôi chỉ muốn chia sẻ với bạn kinh nghiệm bản thân trên hành trình giải quyết những vấn đề tài chính kéo dài đến ngày nay. Tôi chia sẻ với các bạn những điều tôi đã học được với mong muốn là nó sẽ giúp cho bạn nâng cao *IQ tài chính #5: cải thiện thông tin tài chính của bạn*.

Tôi cũng biết tôi không có câu trả lời cho mọi vấn đề. Tôi không biết liệu

mình có thể vượt qua được một thảm họa tài chính trên diện rộng không nữa. Nhưng tôi biết rằng dù cho bất kỳ vấn đề hay thách thức nào xảy ra trong tương lai, tôi cũng chỉ xem đó như là một cơ hội để tôi trở nên thông minh hơn và nâng cao chỉ số IQ tài chính của mình. Thay vì lo sợ, tôi tin là mình có thể thích nghi và thành công nhờ có sự thông minh tài chính. Hy vọng là bạn cũng thế, đó là lý do tại sao công ty *The Rich Dad* và những sản phẩm của nó ra đời. Nó không chủ đích đưa ra một câu trả lời chính xác mà vấn đề là làm sao để có được *năng lực* tài chính cần thiết. Như người cha giàu có nói, “*Câu trả lời* nói về quá khứ, còn *khả năng* mới chính là tương lai.”

CHÚNG TA CÒN CÓ NHỮNG CHỈ SỐ IQ KHÁC

Tất cả chúng ta đều khác nhau. Chúng ta có những mối quan tâm và những điều không thích khác nhau. Chúng ta có những điểm mạnh và điểm yếu khác nhau. Chúng ta có những năng khiếu bẩm sinh khác nhau.

Tôi nói như vậy bởi vì tôi không nghĩ rằng thông minh tài chính là quan trọng nhất hay là trí thông minh duy nhất. Tất cả chúng ta đều cần đến sự thông minh tài chính đơn giản bởi vì chúng ta đang sống trong một thế giới sử dụng tiền. Như người cha giàu của tôi đã nói: “Giàu hay nghèo, thông minh hay không, chúng ta đều dùng đến tiền.”

Còn có nhiều loại thông minh quan trọng khác, chẳng hạn như sự thông minh về y học. Mỗi lần đi khám bệnh, tôi cảm thấy biết ơn bác sĩ vì họ đã dành cuộc đời mình để trau dồi nghề nghiệp và năng khiếu bẩm sinh. Mà tôi cũng vui là mình có đủ tiền và bảo hiểm y tế để trang trải cho bất kỳ bệnh tật nào có thể mắc phải, về vấn đề này, người cha giàu nói rằng, “Tiền bạc không phải là cái quan trọng nhất trong cuộc sống nhưng nó có ảnh hưởng đến những cái quan trọng khác.” Nếu suy nghĩ, bạn sẽ thấy rằng tiền bạc ảnh hưởng đến tiêu chuẩn sống, sức khỏe và học vấn của chúng ta. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng người nghèo thì sức khỏe kém hơn, học vấn thấp hơn và tuổi thọ cũng ngắn hơn.

Trước khi tiếp tục bàn về cách phát triển năm loại thông minh tài chính, *tôi muốn nói rõ rằng tôi không nghĩ là sự thông minh tài chính là cái quan trọng nhất trong tất cả*. Tiền bạc không phải là cái quan trọng nhất trong cuộc sống.

Tuy nhiên, nếu ngừng lại và suy nghĩ, bạn sẽ thấy rằng sự thông minh tài chính có ảnh hưởng đến nhiều cái quan trọng khác đối với bạn và gia đình bạn.

NHỮNG LOẠI THÔNG MINH KHÁC

Ngày nay, chúng ta cần phải có một số loại thông minh khác nhau để tồn tại trong xã hội. Ba cái quan trọng là:

1. Sự thông minh học thuật. Đây là khả năng chúng ta đọc, viết, làm toán và xử lý số liệu. Nó rất quan trọng. Chúng ta dùng nó để giải quyết những vấn đề như nhận biết khi nào và ở đâu có thể có bão và thiệt hại có thể có là gì.

2. Khả năng nghề nghiệp. Đây là khả năng chúng ta dùng để tiếp thu một kỹ năng mới và kiếm tiền. Ví dụ, một bác sĩ sẽ mất nhiều năm cho kỹ năng rất quan trọng này. Kỹ năng của bác sĩ sẽ giúp họ kiếm được rất nhiều tiền và giải quyết được vấn đề của nhiều người.

Nói đơn giản, khả năng nghề nghiệp là cái chúng ta dùng để giải quyết vấn đề của người khác và được trả tiền cho việc làm đó. Nếu xe bị hư, tôi sẽ sẵn sàng trả tiền cho thợ sửa xe để sửa nó. Tôi cũng rất sẵn sàng trả tiền cho người quản gia của tôi. Bà ấy giải quyết được một vấn đề rất lớn cho tôi và vợ tôi. Bà ấy quan trọng trong cuộc sống của chúng tôi.

Có nhiều người chịu trách nhiệm những phần khác nhau trong các thương vụ của tôi. Những người này thường có kỹ năng giao tiếp cũng như kỹ năng nghề nghiệp rất tốt. Họ, với sự thông minh khác nhau, đóng vai trò quan trọng trong các thương vụ của tôi. Một bài học quan trọng từ người cha giàu là những thương vụ khác nhau đòi hỏi những kỹ năng khác nhau. Ví dụ, với công ty *The Rich Dad*, tôi cần những người có kỹ năng kinh doanh và giao tiếp tốt. Còn những thương vụ bất động sản, tôi cần những người có kỹ năng chuyên môn như là thợ điện và thợ ống nước được cấp phép hành nghề.

3. Hiểu biết về sức khỏe. Sức khỏe và của cải có liên quan đến nhau.

Chăm sóc sức khỏe đang nhanh chóng trở thành một vấn đề lớn của thế giới. Trong khi An sinh xã hội *chỉ cần* 10 ngàn tỉ đôla, Chăm sóc y tế lại cần tới 64 ngàn tỉ đôla. Bạn biết đấy, có nhiều người làm giàu bằng cách làm người khác bệnh tật. Kinh doanh thức ăn vặt, nước ngọt, thuốc lá, rượu và dược phẩm kê toa là một số ví dụ. Và chi phí cho bệnh tật do những thứ này gây ra bạn và tôi phải gánh chịu dưới hình thức đóng thuế.

Cách đây vài tháng tôi có đến một câu lạc bộ thanh thiếu niên để hỗ trợ cho chương trình giáo dục tài chính. Ở đó, tôi học được nhiều điều mới lạ. Nói chuyện với các nha sĩ, tôi biết được rằng nguyên nhân chính mà nhiều trẻ em ở trung tâm thành phố không đến lớp được là do bị sâu răng. Nguyên nhân dẫn đến sâu răng là do nước ngọt và thiếu nha sĩ. Nó làm cho sức khỏe kém, gây ra bệnh béo phì và có thể sẽ nặng hơn là bị bệnh tiểu đường. Theo tôi, đây là một điều đáng buồn khi mà nước Mỹ chi hàng tỉ đôla cho một cuộc chiến nhưng không cung cấp giáo dục về y tế và chăm sóc sức khỏe cho trẻ em.

Quan điểm của tôi là chúng ta cần nhiều loại giáo dục và trí thông minh khác nhau để sống tốt trong thời đại hiện nay. Mặc dù tôi không cho là sự thông minh tài chính là cái quan trọng nhất, nó thực sự có ảnh hưởng đến những cái quan trọng khác.

KHÔNG PHẢI AI CŨNG CẦN ĐẾN SỰ THÔNG MINH TÀI CHÍNH

Nếu bạn đủ may mắn để được thừa hưởng một gia tài, bạn không cần có quá nhiều sự thông minh tài chính, miễn là bạn có tiền để mượn những người như vậy. Nếu bạn dự định sẽ đám cưới vì tiền, một lần nữa, bạn cũng không cần có quá nhiều sự thông minh tài chính. Hoặc nếu bạn có tài năng bẩm sinh, cuộc sống sẽ tự nó mang tiền đến cho bạn từ khi còn rất trẻ - trừ khi bạn là một MC Hammer khác.

Cũng vậy, bạn cũng không cần quá nhiều sự thông minh tài chính, nếu kế hoạch của bạn là làm việc cho Chính phủ và lãnh hưu trí trọn đời hay là làm cho một công ty của Thời đại Công nghiệp như General Motors, nơi vẫn còn tồn tại kế hoạch hưu trí lợi ích xác định mà nó sẽ trả lương và chăm sóc y tế trọn đời.

Nếu bạn cũng giống như đa số mọi người, bạn vẫn cần một số loại thông minh tài chính để tồn tại trong thời đại hiện nay, ngay cả khi kế hoạch của bạn là sống dựa vào trợ cấp An sinh xã hội và Chăm sóc y tế. Thực tế thì bạn có thể sẽ cần rất nhiều sự thông minh tài chính nếu bạn định sống dựa vào một số tiền ít ỏi như vậy.

NHỮNG AI CẦN ĐẾN SỰ THÔNG MINH TÀI CHÍNH NHIỀU NHẤT

Sau khi nghiên cứu Kim tứ đồ sau, bạn sẽ dễ dàng thấy hơn những ai cần đến sự thông minh tài chính nhiều nhất.



Những ai chưa đọc qua cuốn sách thứ hai trong bộ sách *Dạy con làm giàu*, tôi sẽ giải thích sơ qua. Kim tứ đồ đề cập đến bốn nhóm người khác nhau trong thế giới tiền bạc.

L là những người làm công

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

C là chủ những doanh nghiệp lớn với 500 nhân viên hoặc hơn

Đ là những người đầu tư

Đối với những người nằm trong nhóm L, có thể họ nghĩ rằng mình không cần nhiều đến sự thông minh tài chính. Điều này cũng đúng cho những người trong nhóm C.

Là một giáo viên, phần lớn cuộc đời người cha nghèo của tôi nằm trong nhóm L. Ông không đánh giá cao tầm quan trọng của thông minh tài chính mãi cho đến khi ông mất việc và bước vào thế giới kinh doanh. Trong vòng chưa đến một năm, tiền tiết kiệm và tiền để dành khi về hưu của ông ta hết sạch. Nếu không nhờ có trợ cấp An sinh xã hội và Chăm sóc y tế, có thể ông đã gặp rắc rối tài chính nghiêm trọng.

Mẹ tôi là y tá nên bà muốn tôi trở thành bác sĩ. Bà biết rằng tôi muốn giàu có và những người giàu nhất mà bà biết là bác sĩ. Bà muốn tôi đứng trong nhóm T. Rõ ràng những lời khuyên đó chỉ đúng khi mà chi phí bảo hiểm cho những sơ suất nghề nghiệp chưa tăng cao như hiện nay. Cũng vì là y tá, bà thấy không cần thiết phải có quá nhiều sự thông minh tài chính. Giải pháp của bà dành cho tôi đơn giản là kiếm một công việc trả lương hậu hĩnh. Như bạn biết, nhiều người có công việc lương cao nhưng vẫn không có nhiều tiền.

Nếu bạn muốn trở thành một doanh nhân ở trong nhóm C hay là một nhà đầu tư chuyên nghiệp trong nhóm Đ, thông minh tài chính là tất cả. Đối với những người đó, thông minh tài chính là cần thiết bởi vì nó chính là cái đem lại tiền cho họ. Càng thông minh về tài chính, thu nhập của họ càng cao.

Người cha giàu đã nói với tôi: “Một bác sĩ thành công có thể vẫn nghèo. Một thầy giáo thành công cũng có thể vẫn nghèo. Nhưng chẳng có một doanh nhân hay nhà đầu tư nào thành công mà nghèo cả. Thành công của những người trong nhóm C và Đ được đo lường bằng tiền. Đó là lý do tại sao thông minh tài chính lại quan trọng đến như vậy.”

TÓM TẮT

Sau năm 1971, đồng đôla trở thành một đơn vị thanh toán. Năm 1974, các doanh nghiệp dừng việc trả lương cho nhân viên trọn đời. Do ảnh hưởng của hai sự thay đổi lớn này, thông minh tài chính trở nên quan trọng hơn bao giờ

hết. Mặc dù sự thông minh tài chính quan trọng đối với tất cả mọi người, nó thậm chí còn quan trọng hơn đối với một số người nhất định, đặc biệt là ai dự định phát triển nghề nghiệp trong nhóm C và Đ.

Một trong những lý do trường học không dạy cho sinh viên nhiều về tiền là bởi vì hầu hết các giáo viên là những người thuộc nhóm L và vì thế trường học đào tạo ra những người thuộc nhóm L và T. Nếu bạn muốn thoát khỏi nhóm L và T thì năm loại thông minh tài chính là cần thiết và bạn sẽ không học được chúng ở trường.

Tóm lại, năm chỉ số IQ tài chính đó là:

1. IQ tài chính #1: Kiếm nhiều tiền hơn.
2. IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn.
3. IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền.
4. IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền.
5. IQ tài chính #5: Cải thiện thông tin tài chính.

Thông minh tài chính là cái chúng ta dùng để giải quyết những vấn đề tài chính cụ thể và chỉ số IQ tài chính đo lường, hay nói cách khác là lượng hóa, khả năng đó của chúng ta.

Và bây giờ, hãy tiếp tục với *IQ tài chính #1: kiếm tiền nhiều hơn*.

IQ tài chính #1: Kiếm nhiều tiền hơn

Sau bốn năm ở Học viện Thương mại Hàng hải tại Kingston, New York, tôi ra trường năm 1969 và làm công việc đầu tiên là đi theo tàu chở dầu của Standard Oil of California. Tôi làm phó thuyền trưởng thứ ba đi tuyến California, Hawaii, Alaska và Tahiti. Đó là một công việc tuyệt vời trong một công ty cũng tuyệt vời. Tôi chỉ phải làm việc bảy tháng, sau đó nghỉ năm tháng đi du lịch và lương thì cũng khá hậu hĩnh, xấp xỉ khoảng 47.000 đôla một năm, tương đương 140.000 đôla hiện nay.

Lương 47.000 đôla được xem là nhiều cho một người mới ra trường vào những năm 1969. So với hiện nay, nó cũng còn cao. Tuy nhiên, khi so với một số người bạn trong lớp, lương của tôi thuộc dạng thấp. Một số người mới vào nghề, làm phó thuyền trưởng thứ ba, mà đã nhận từ 70.000 đến 150.000 đôla một năm. Nó tương đương với lương khởi điểm từ 250.000 đến 500.000 đôla một năm hiện nay. Không quá tệ cho một người hai mươi hai tuổi mới ra trường.

Lý do mà lương của tôi thấp hơn là bởi vì Standard Oil là một công ty vận tải biển không có công đoàn. Còn những người bạn cùng lớp của tôi được lương cao hơn là bởi vì lương đó đã có công đoàn bảo vệ.

Chỉ sau bốn tháng làm phó thuyền trưởng thứ ba, tôi bỏ công việc lương cao ở Standard Oil và gia nhập Marine Corps. Tôi thấy mình phải có nghĩa vụ phục vụ đất nước. Vào lúc đó, nhiều người bạn của tôi làm mọi cách để tránh quân dịch. Một người bỏ trốn qua Canada, nhiều người học lên cao học. Một số khác đột nhiên mắc những căn bệnh lạ để được xếp vào nhóm 4-F, nhóm không đủ sức khỏe để đi lính.

Tôi được miễn quân dịch bởi vì tôi làm trong nhóm ngành phi quân sự thiết yếu. Do dầu cần thiết cho chiến tranh mà tôi lại làm cho một công ty dầu, hội đồng tuyển quân không thể đụng đến tôi. Tôi không phải trốn tránh cuộc chiến như những đứa bạn của mình. Nhiều đứa ngạc nhiên khi tôi tình nguyện

đi chiến đấu. Tôi không bị bắt buộc, nhưng tôi muốn vậy.

Phần quyết định khó nhất là lương của tôi sẽ bị giảm. Làm thiếu úy ở Marine Corps tôi được trả 2.400 đôla một năm. Ở Standard Oil, tôi kiếm số đó chỉ trong vòng hai tuần. Quan trọng hơn nữa, khi tính đến việc tôi đang làm chỉ có bảy tháng trong năm, năm tháng còn lại được nghỉ, tôi sẽ phải hy sinh rất nhiều. Bảy tháng đó, mỗi tháng tôi kiếm được gần 7.000 đôla và nghỉ phép năm tháng không lương mà không sợ mất việc. Không phải một thương vụ tồi. Ngày nay nhiều người cũng sẽ chọn như vậy.

Standard Oil đã rất thông cảm khi tôi báo rằng tôi sẽ nghỉ việc để phục vụ cho đất nước này. Họ nói rằng tôi vẫn có thể đi làm lại nếu tôi còn sống sót trở về. Khoảng thời gian trong quân ngũ sẽ vẫn được tính vào thâm niên công tác của tôi tại công ty.

Đến bây giờ tôi vẫn còn nhớ cái cảm giác kinh khủng khi bước ra từ văn phòng làm việc ở San Francisco trên phố Market. Tôi không thôi tự hỏi bản thân: “Mày đang làm cái gì vậy? Mày có bị dờ hơi không? Mày không cần phải đi lính. Mày không cần phải chiến đấu. Mày được miễn quân dịch cơ mà. Sau bốn năm học, cuối cùng mày cũng đang kiếm được rất nhiều tiền cơ mà.” Với suy nghĩ từ chỗ đang kiếm được 4.000 đôla một tháng giờ chỉ còn 200 đôla luẩn quẩn trong đầu, tôi chực như muốn quay lại xin làm tiếp.

Nhìn tòa nhà Standard Oil lần cuối, tôi lái xe tới quảng trường Ghirardelli để phung phí như một quý ông giàu có trong một quán bar yêu thích, The Buena Vista. Từ giờ, là một lính thủy quân lục chiến và chỉ kiếm được 200 đôla một tháng, tôi nghĩ đây là cơ hội cuối cùng để mình tận hưởng cảm giác của sự giàu có. Tôi có rất nhiều tiền mặt trong túi. Tôi muốn tận hưởng nó.

Điều đầu tiên tôi làm là mua một suất nước cho cả quán bar. Hôm đó trở thành một bữa tiệc. Chẳng lâu sau, tôi gặp một phụ nữ trẻ, xinh đẹp, bị cuốn hút bởi những đồng tiền tuôn ra từ túi của tôi. Chúng tôi rời quán bar. Chúng tôi ăn tối và uống rượu. Chúng tôi cười và la hét.

Trong đầu tôi chỉ nghĩ đến ăn, uống và vui vẻ, bởi vì có thể ngày mai tôi sẽ chết.

Cuối buổi tối, quý bà trẻ tuổi đáng yêu ấy bắt tay tôi, hôn lên má và biến mất nhanh trên một chiếc taxi. Tôi muốn hơn thế nữa nhưng cô ấy chỉ muốn tiền của tôi. Sáng hôm sau, tôi bắt đầu lái xe từ San Francisco đến Pensacola, nơi mà khóa huấn luyện bay của tôi sẽ bắt đầu và đến tháng 10 năm 1969, tôi phải báo cáo kết quả cho trường dạy bay. Hai tuần sau, tôi chết lặng khi thấy phiếu lĩnh lương 200 đôla một tháng, sau khi bị trừ thuế, trông như thế nào.

Năm năm sau, tôi được giải ngũ trong danh dự. Thử thách đầu tiên và cấp bách của tôi là IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn. Tôi hai mươi bảy tuổi và từng làm qua hai công việc, một là thuyền viên, cái thứ hai là phi công.

Có đôi lúc, tôi nghĩ đến việc quay trở lại Standard Oil và xin đi làm lại. Tôi thích Standard Oil và tôi thích San Francisco. Tôi cũng thích tiền lương ở đó. Có thể tôi sẽ bắt đầu lại với mức lương 60.000 đôla một năm bởi vì Standard Oil tính thời gian làm việc của tôi ở Marine Corps vào thâm niên công tác.

Lựa chọn thứ hai của tôi là làm phi công cho các hãng hàng không. Nhiều người bạn của tôi được mời làm với mức lương khởi điểm cũng tương đối khá, khoảng 32.000 đôla một năm. Mặc dù lương không tốt bằng ở Standard Oil, việc làm một phi công cuốn hút tôi. Hơn thế nữa, lương của bất kỳ hãng hàng không nào cũng sẽ tốt hơn mức lương 985 đôla một tháng mà Marine Corps trả cho tôi để làm phi công sau năm năm phục vụ.

Tuy nhiên, thay vì quay trở lại Standard Oil hay đi bay cho các hãng hàng không, tôi làm việc cho Xerox Corporation ở trung tâm Honolulu. Lương khởi điểm của tôi là 720 đôla một tháng. Một lần nữa, lương của tôi bị giảm đi. Gia đình và bạn bè nghĩ rằng cuộc chiến đã làm tôi bị điên.

Bạn có thể thắc mắc là tại sao tôi chấp nhận mức lương 720 đôla một tháng ở một thành phố đắt đỏ như Honolulu. Câu trả lời nằm trong chủ đề của cuốn sách này: *nâng cao chỉ số IQ tài chính*. Tôi làm cho Xerox không phải vì lương mà là để nâng cao sự thông minh tài chính của mình - đặc biệt là IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn. Tôi đã quyết định rằng cách tốt nhất để tôi kiếm tiền là trở thành doanh nhân, chứ không phải là phi công hay là thuyền viên. Tôi biết là nếu muốn trở thành doanh nhân, tôi phải có những kỹ năng bán hàng. Chỉ có điều, tôi cực kỳ nhút nhát và khiếp sợ khi bị từ chối.

Vấn đề của tôi là tính nhút nhát và thiếu kỹ năng bán hàng. Xerox sẽ cung cấp khóa huấn luyện bán hàng chuyên nghiệp. Họ đang cần nhân viên bán hàng. Tôi đang tìm kiếm công việc bán hàng. Vì vậy đây là một thương vụ tuyệt vời. Chúng tôi đều giải quyết được những vấn đề của mình. Ngay sau khi được tuyển dụng, công ty cử tôi bay đến căn cứ huấn luyện ở Leesburg, Virginia. Khóa huấn luyện bán hàng của tôi chính thức bắt đầu.

Bốn năm làm việc cho Xerox, từ năm 1974 đến năm 1978, là một quãng thời gian khó khăn. Hai năm đầu, tôi suýt bị đuổi vài lần vì không thể bán được hàng. Không những không bán được hàng và có nguy cơ mất việc, tôi còn không làm ra được đồng nào. Nhưng tôi có mục tiêu trở thành người bán hàng xuất sắc nhất ở chi nhánh Honolulu và tôi đã đối diện khó khăn với lòng quyết tâm..

Sau hai năm, khóa huấn luyện bán hàng và những kinh nghiệm thực tiễn đã bắt đầu có ích và tôi cuối cùng cũng trở thành nhân viên bán hàng số một ở chi nhánh Honolulu. Tôi đã giải quyết được căn bệnh nhút nhát, sợ bị từ chối và học được cách bán hàng. Tuyệt vời hơn nữa là, tôi kiếm được nhiều tiền hơn so với việc làm một thuyền viên hay một phi công. Nếu tôi chịu yên phận với một công việc nào đó sau chiến tranh, tôi sẽ chẳng bao giờ vượt qua được tính nhút nhát và sợ bị từ chối và tôi cũng sẽ chẳng bao giờ gặt hái được thành quả từ việc đối diện khó khăn và chinh phục nó. Tôi học được một bài học giá trị từ kinh nghiệm làm việc ở Xerox: giải quyết được khó khăn là con đường dẫn đến sự giàu có.

Khi đã đạt được mục tiêu trở thành nhân viên bán hàng số một, tôi xin nghỉ việc để đối đầu với thách thức tiếp theo - lập doanh nghiệp. Ai đã từng mở công ty đều biết thách thức đầu tiên, một lần nữa, là IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn. Bởi vì bây giờ tôi hoàn toàn không còn nhận lương nữa, tôi phải nhanh chóng giải bài toán IQ tài chính #1.

TRƯỚC KHI BẠN NGHỈ VIỆC

Trong cuốn sách trước, *Dạy con làm giàu tập 10 – Trước khi bạn nghỉ việc*, tôi có viết về quá trình thành lập doanh nghiệp đầu tiên của mình, công ty đầu

tiên cho ra đời ví nylon kiểu Velcro dành cho người lướt sóng. Tôi có nói đến tám thành tố tạo nên một doanh nghiệp và lý do tại sao không có nó, nhiều doanh nghiệp thất bại và làm ăn không có lãi. Tôi tin đó là một cuốn sách hay cho những ai muốn trở thành doanh nhân và bắt đầu thành lập doanh nghiệp riêng của mình. Bạn cần phải đọc cuốn sách đó trước khi nghỉ việc.

Trong cuốn sách đó, tôi nói về việc tại sao công việc kinh doanh lại cực kỳ thành công đến như vậy chỉ trong vòng một năm, làm cho tôi trở thành triệu phú để rồi sau đó đột ngột thất bại. Tôi kể về cảm giác mất mát, chán nản và muốn được trốn chạy sau khi công ty sụp đổ. Tôi ngập sâu trong nợ nần và đối diện với rắc rối tài chính lớn nhất trong cuộc đời cho đến thời điểm đó.

Tuy nhiên, người cha giàu khuyến khích tôi đối mặt với vấn đề và gây dựng lại công việc kinh doanh còn hơn là trốn chạy và tuyên bố phá sản. Ông ấy nhắc tôi rằng giải quyết mớ hỗn độn đó sẽ làm tăng sự thông minh tài chính của tôi. Đó là một trong số những lời khuyên tốt nhất dành cho tôi từ trước đến giờ. Mặc dù đau đớn nhưng quá trình đối mặt với vấn đề và gây dựng lại công việc kinh doanh là sự giáo dục tốt nhất mà tôi có thể có. Nó mất một vài năm nhưng quá trình đó đã giúp tôi nâng cao chỉ số IQ tài chính từ #1 cho đến #5 và khiến tôi trở thành một doanh nhân thông minh hơn về tài chính.

Gây dựng lại đồng đồ nát chính là trường dạy kinh doanh của tôi. Điều đầu tiên phải làm là tôi kết hợp lại tám thành tố của một doanh nghiệp - tam giác C-Đ. Thứ hai là tôi phải định hình, lại công việc kinh doanh bằng cách tìm ra một phân khúc thị trường. Bạn thấy đó, cho đến năm 1981, năm mà tôi gây dựng lại công việc kinh doanh, thị trường không bị tràn ngập bởi những nhà sản xuất ví khác. Giờ đây, ví nylon từ những quốc gia như Hàn Quốc, Đài Loan và Indonesia tràn ngập thị trường thế giới. Giá bán lẻ mà tôi định giá là 10 đôla giảm xuống còn 1 đôla trên đường phố Waikiki và khắp thế giới. Ví nylon đã trở thành một thứ hàng hóa và như bạn cũng biết, thị trường của hàng hóa là dành cho những nhà sản xuất với giá bán thấp nhất. Để cạnh tranh, tôi cần một phân khúc thị trường. Tôi cần có một thương hiệu. Cơ hội xuất hiện cùng với trào lưu nhạc rock and roll.

Như từng đề cập trong cuốn sách *Dạy con làm giàu tập 10 - Trước khi bạn nghỉ việc*, việc kinh doanh rock and roll đến với tôi một cách tình cờ và tôi đã cứu sống doanh nghiệp của mình bằng cách mua quyền sử dụng tên các ban

nhạc rock. Chẳng bao lâu sau đó, tôi sản xuất những chiếc ví có in tên của Van Halen, Judas Priest, Duran Duran, Iron Maiden, Boy Geogre và còn những người khác nữa. Bởi vì được cấp quyền hợp pháp, giá bán lẻ những chiếc ví của tôi tăng lên 10 đôla trở lại. Tuy giờ đây phải trả tiền bản quyền nhưng việc sản phẩm có tên những ban nhạc rock and roll một cách hợp pháp đã mở cánh cửa cho việc tiếp cận các nhà bán lẻ trên toàn nước Mỹ và khắp thế giới. Công việc kinh doanh của tôi phát lên và tiền lại chảy vào.

Như tôi từng nói, cách để nâng cao sự thông minh tài chính là giải quyết những vấn đề trước mắt bạn. Năm 1981, tôi giải quyết được vấn đề gây dựng lại sự nghiệp. Sau đó, vấn đề kế tiếp lại xuất hiện: đánh bại những đối thủ cạnh tranh giá rẻ và những kẻ bắt chước sản phẩm của tôi để kiếm tiền trong khi tôi lại mất tiền.

Đó là vấn đề vi phạm bản quyền. Chính những người sao chép sản phẩm đầu tiên của tôi, ví nylon, bây giờ lại ăn cắp ý tưởng về phân khúc thị trường của tôi. Họ sản xuất những sản phẩm được cấp bản quyền giống tôi, bán giá thấp hơn và chỉ không trả tiền bản quyền cho các ban nhạc mà thôi.

Sau một vài tháng đấu tranh với tình trạng sản xuất lậu, tôi nhận ra rằng người duy nhất làm giàu sau chuyện này là luật sư, những người được trả phí để cãi cho tôi tại tòa nhưng không giành được chiến thắng. Những kẻ sản xuất lậu còn thông minh và nhanh nhạy hơn các vị luật sư. Họ chỉ biết nói là họ cần nhiều tiền hơn để đấu tranh cho tôi. Chẳng lâu sau tôi nhận ra rằng mình đang trả tiền cho một loại ăn trộm khác mà những người này (luật sư) trông như là đứng về phía tôi. Tôi học được một bài học giá trị khác trong kinh doanh, và tiền bạc, điều này sẽ được nói đến trong chương sau - chỉ số IQ tài chính #2: bảo vệ tiền của bạn.

Có một câu nói rằng, “Nếu bạn không đánh bại được họ, hãy tham gia cùng họ.” Tôi sa thải luật sư và bay tới Hàn Quốc, Đài Loan và Indonesia để tham gia vào lực lượng sản xuất hàng lậu. Thay vì đấu tranh tại tòa khiến tôi tốn kém nhiều tiền hơn số làm được, tôi cấp phép cho đối thủ sản xuất ví cho tôi. Chi phí sản xuất giảm, chi phí luật sư cũng giảm mà tôi có được nhà máy sản xuất tốt hơn. Bây giờ tôi có thể tập trung vào việc mình làm tốt nhất - bán hàng. Công việc kinh doanh phát đạt trở lại. Chẳng lâu sau, sản phẩm của chúng tôi được bán trong những cửa hàng bách hóa và ở những buổi biểu diễn

nhạc rock. Năm 1982, một kênh truyền hình mới phát sóng, MTV. Công việc kinh doanh của tôi phát triển vượt bậc và một lần nữa, tiền lại chảy vào.

Tháng 1 năm 1984, tôi bán cổ phần trong công ty sản xuất ví nylon rock and roll đó cho hai đối tác kinh doanh. Tôi và Kim rời Hawaii chuyển đến California để bắt đầu việc kinh doanh giáo dục. Tôi không có khái niệm gì về sự khác biệt giữa kinh doanh một sản phẩm bình thường và kinh doanh giáo dục. Tiền tiết kiệm của chúng tôi cạn dần và nhanh chóng, vấn đề không đủ tiền trở thành một rắc rối chính. Năm một-ngàn-chín-trăm-tám-mươi-lăm là một năm tồi tệ nhất trong đời chúng tôi. Tôi đã từng túng quẫn trước đây nhưng Kim thì chưa. Việc cô ta vẫn còn ở lại với tôi là minh chứng cho cá tính của cô ấy, chứ không phải ngoại hình bánh trai của tôi. Tuy nhiên chúng tôi đã cùng nhau xây dựng một công ty chuyên dạy về kinh doanh với văn phòng ở Mỹ, Úc, New Zealand, Singapore và Canada. Năm 1994, tôi và Kim bán công ty đó và nghỉ hưu với thu nhập thụ động từ những khoản đầu tư bất động sản đủ để nuôi sống chúng tôi trong quãng thời gian còn lại.

Nhưng... chúng tôi cảm thấy nhàm chán. Sau một thời gian nghỉ hưu ngắn ngủi, tôi và Kim tạo ra trò chơi CASHFLOW vào năm 1996 và cuốn sách *Dạy con làm giàu tập 1* được phát hành dưới hình thức tự xuất bản vào năm 1997. Giữa năm 2000, Oprah Winfrey mời tôi xuất hiện một giờ trên chương trình của bà và chuyện xảy ra sau đó thì bạn cũng đã biết. Ngày nay, công ty *The Rich Dad* là một công ty quốc tế. Phần nhiều thành công như vậy là nhờ những bài học từ thành công và thất bại của những việc kinh doanh trước đây của tôi. Nếu tôi không học hỏi từ việc giải quyết những rắc rối của mình, tôi sẽ không thể đạt được như ngày hôm nay. Nếu như vứt rắc rối vào xọt rác và để cho hoàn cảnh đưa đẩy, bạn sẽ không có cơ hội đọc được cuốn sách này hôm nay.

TẤT CẢ MỤC TIÊU ĐỀU CẦN CÓ MỘT QUÁ TRÌNH

Như chúng ta biết, tất cả mục tiêu đều cần có một quá trình đòi hỏi sự phấn đấu. Ví dụ, muốn trở thành một bác sĩ thì cần phải trải qua một quá trình giáo dục và rèn luyện gian khổ. Nhiều người mơ ước làm bác sĩ, nhưng quá trình làm họ chùng bước. Trong những trang vừa qua, bạn đã được đọc về quá trình của tôi và để tôi nói cho bạn nghe, nó thực sự là một sự phấn đấu!

Lý do mà người ta thiếu *IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn* là bởi vì họ muốn có nhiều tiền nhưng không muốn quá trình. Nhiều người không nhận biết được rằng chính quá trình làm cho họ giàu có chứ không phải tiền bạc. Lý do mà nhiều người trúng số hoặc hưởng thừa kế từ tài sản của gia đình nhanh chóng rơi vào cảnh túng quẫn là bởi vì họ có được tiền mà không phải trải qua một quá trình. Nhiều người khác không làm giàu được bởi vì họ thích hưởng lương ổn định hơn là quá trình học hỏi để trở nên thông minh hơn về tài chính và giàu có hơn. Họ bị nỗi sợ hãi của người nghèo giữ chân. Chính nỗi sợ hãi này ngăn cản họ đón nhận lấy cơ hội và giải quyết những khó khăn bắt buộc của việc làm giàu.

TẤT CẢ CHÚNG TA ĐỀU KHÁC NHAU

Tất cả chúng ta đều khác nhau, có những điểm mạnh và điểm yếu khác nhau. Chúng ta có những quá trình, những thách thức và khó khăn khác nhau. Một số người bán hàng giỏi bẩm sinh. Còn tôi thì không. Khó khăn hàng đầu của tôi là không sao khắc phục được nỗi sợ phải bán hàng và bị từ chối. Một số người thì lại sinh ra là để làm doanh nhân. Còn tôi thì không. Tôi phải học cách để trở thành doanh nhân.

Tôi viết điều này bởi vì tôi không có ý nói là bạn phải học cách bán hàng hay là bạn cần phải học cách trở thành doanh nhân. Đó là quá trình của tôi. Nó có thể không phải dành cho bạn. Việc cần làm đầu tiên để nâng cao *IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn* là phải quyết định xem cách tốt nhất để cho bạn kiếm tiền là gì. Nếu như đó là trở thành bác sĩ y khoa thì hãy chuẩn bị để vô trường y. Nếu như đó là trở thành một vận động viên chơi môn chuyên nghiệp thì hãy tập làm quen với gậy bảy giờ. Nói cách khác, hãy chọn cho mình mục tiêu rồi sau đó hãy chọn quá trình. Luôn nhớ rằng quá trình còn quan trọng hơn là mục tiêu!

TRÍ TUỆ CẢM XÚC

Đã đến lúc cần phải chỉ cho bạn thấy là thông minh tài chính cũng còn là

thông minh cảm xúc. Warren Buffett, nhà đầu tư giàu có nhất thế giới, đã nói rằng, “Nếu bạn không kiểm soát được cảm xúc của mình thì bạn không thể kiểm soát tiền bạc được.” Điều này đúng cho quá trình của bạn. Một trong những khó khăn lớn nhất trong quá trình của tôi là không được bỏ cuộc khi chán chường, không được mất bình tĩnh khi thất vọng và phải tiếp tục học hỏi khi muốn bỏ chạy.

Lý do khác mà nhiều người bỏ cuộc giữa chừng là bởi vì họ không thể tiếp tục mà không đạt được những thành quả tức thì. Lý do chính mà tôi đề cập đến mức lương thấp mà tôi nhận được trong giai đoạn đầu đời là để mình chứng cho tầm quan trọng của việc tạm thời quên đi sự thỏa mãn. Nhiều người hy sinh cuộc sống giàu có trong tương lai đổi lấy vài đồng hôm nay. Tôi không kiếm được nhiều tiền trong những năm 20-30 tuổi nhưng ngày nay thì tôi kiếm được hàng triệu.

Kiểm soát được sự thay đổi của cảm xúc, tạm thời quên đi sự thỏa mãn ngắn hạn là những việc làm cần thiết để phát triển trí thông minh tài chính của tôi. Nói cách khác, thông minh cảm xúc là cần thiết cho thông minh tài chính. Sự thật là, khi nói đến tiền bạc, tôi cho rằng thông minh cảm xúc là cái quan trọng nhất. Nó còn quan trọng hơn sự thông minh học thuật hoặc nghề nghiệp. Ví dụ, nhiều người không theo đuổi ước mơ của mình bởi vì họ sợ. Nếu có chẳng nữa thì khi gặp thất bại, họ bỏ cuộc và sau đó đổ lỗi cho những cái khác mà đáng ra họ mới là người chịu trách nhiệm cho những thất bại của mình.

NHỮNG KẺ BỎ CUỘC KHÔNG BAO GIỜ CHIẾN THẮNG

Cách đây một vài năm, có một chàng trai trẻ làm việc cho tôi. Anh ấy rất thông minh, quyến rũ, có bằng MBA và kiếm được nhiều tiền. Những lúc rảnh rỗi, anh ta và vợ thử nhiều công việc kinh doanh. Họ thử kinh doanh bất động sản nhưng thất bại. Họ mua nhượng quyền kinh doanh nhưng cũng thất bại. Sau đó họ mua lại một trung tâm chăm sóc y tế và gần như mất sạch khi bệnh nhân qua đời ngoài ý muốn. Hiện giờ, cả hai đã đi làm trở lại với tiền lương cao nhưng vẫn không thôi cảm thấy như thế là chưa đủ.

Lý do tôi đề cập đến cặp vợ chồng trẻ này là vì họ đã không chịu rút kinh

nghiệm. Khi mọi thứ trở nên khó khăn, họ đầu hàng. Việc họ dám thử sức với những cuộc phiêu lưu mới là đáng khen nhưng họ dừng chân khi những khó khăn trông có vẻ quá nghiêm trọng. Họ không chịu chấp nhận thất bại và học hỏi từ những sai lầm. Họ không nhận ra rằng chính quá trình chứ không phải tiền bạc làm cho họ giàu có.

Một trong những bài học khó khăn nhất từ người cha giàu của tôi là phải kiên trì cho đến khi chiến thắng mới thôi. Khi gặp rắc rối ở Xerox vì không bán được hàng, tôi đã muốn nghỉ. Bởi vì tôi không bán được hàng, tôi không kiếm được tiền. Thực tế là chi phí để sống ở Honolulu cao hơn số tôi kiếm được. Người cha giàu nói, “Con có thể từ bỏ khi con đã chiến thắng nhưng đừng bao giờ từ bỏ khi con thất bại.” Mãi cho đến năm 1978, sau khi đã trở thành nhân viên bán hàng số một ở Xerox, tôi mới nghỉ việc. Quá trình đó đã làm cho tôi giàu có hơn, cả về mặt tài chính lẫn tinh thần. Bằng cách khắc phục nỗi sợ không bán được hàng, tôi đã có thể khắc phục được vấn đề không kiếm được tiền của tôi.

Khi còn làm việc ở Xerox, trong những lúc rảnh rỗi tôi tiến hành công việc kinh doanh ví nylon. Năm 1978, tôi bắt đầu dành toàn thời gian cho việc kinh doanh đó. Nó phát lên nhưng rồi cũng thất bại. Một lần nữa, tôi muốn từ bỏ, nhưng cũng một lần nữa, người cha giàu nhắc nhở tôi rằng *hành trình* còn quan trọng hơn *đích đến*. Trong lúc ngập sâu trong nợ nần, không có tiền, đã nhiều lần ông ấy khuyên tôi rằng nếu giải quyết được vấn đề hiện tại thì tôi sẽ chẳng bao giờ thiếu tiền nữa. Tôi sẽ học được cách thành lập doanh nghiệp và tôi sẽ thông minh về tài chính thêm tí nữa. Nhưng trước hết tôi cần phải giải quyết vấn đề trước mắt trước.

QUÁ NHIỀU TIỀN

Ở đầu cuốn sách này, tôi có nói rằng có hai loại rắc rối tài chính. Một cái là không có đủ tiền, còn cái còn lại là có quá nhiều tiền. Năm 1974, khi rời khỏi Marine Corps, tôi đã phải quyết định là mình muốn rắc rối nào. Nếu tôi muốn gặp rắc rối với việc không có đủ tiền, tôi sẽ làm việc cho Standard Oil hoặc các hãng hàng không. Còn nếu muốn gặp rắc rối với việc có quá nhiều tiền, tôi sẽ làm cho Xerox, ngay cả khi nó trả lương thấp nhất. Như bạn cũng biết, tôi chọn rắc rối với việc có quá nhiều tiền.

Tôi cần được đào tạo, không chỉ là tiền bạc. Tôi chọn Xerox bởi vì tôi biết là tôi có thể làm thuyền viên hoặc phi công. Nhưng tôi không biết liệu mình có thể trở thành một doanh nhân. Tôi biết rằng mình có thể thất bại. Nhưng tôi cũng biết là mình sẽ học được nhiều nhất nếu tôi dám chấp nhận thất bại. Nếu tôi để cảm giác sợ thất bại và trở nên nghèo chiến thắng, tôi sẽ chẳng bao giờ bắt đầu được cái gì.

Một trong những lý do mà người ta không nâng cao được IQ tài chính #1 là bởi vì họ cứ trối mình với những cái đã biết. Thay vì đón nhận những thách thức mới để học hỏi, họ chọn giải pháp an toàn. Nói vậy không có nghĩa là bạn nên làm những điều ngốc nghếch và rủi ro. Có nhiều thứ chúng ta có thể làm nhưng chúng ta chọn cách không làm. Ví dụ, tôi đã có thể quyết định leo lên đỉnh Everest. Hay là tôi đã có thể đăng ký khóa đào tạo phi công của NASA. Hay là tôi cũng đã có thể chọn con đường chính trị và ra tranh cử để vào văn phòng công. Cái tôi muốn nói là tôi lựa chọn thử thách tiếp theo một cách cẩn trọng chứ không phải theo may rủi. Tôi chất vấn bản thân, “Cuộc đời tôi sẽ như thế nào nếu tôi chọn con đường này và thành công?” Đó cũng chính là câu hỏi mà tôi muốn bạn tự hỏi mình.

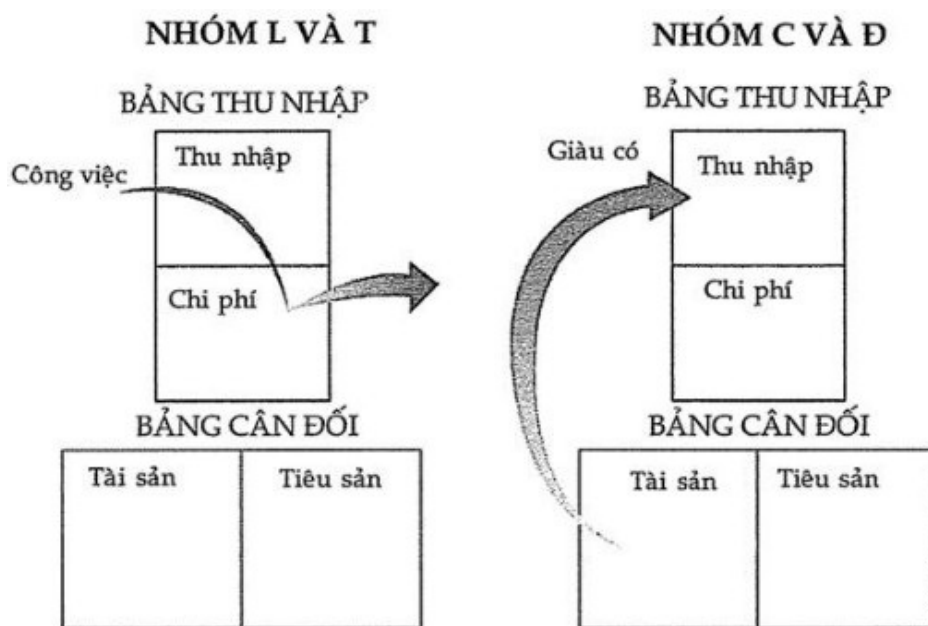
Helen Keller, nhân vật chính của cuốn phim hay *The Miracle Worker*, có nói, “Cuộc đời là một chuyến phiêu lưu đầy khó khăn... hoặc không là gì cả.” Tôi đồng ý! Theo tôi, một cách để nâng cao chỉ số thông minh tài chính #1 của bạn là hãy nhìn cuộc đời như là một chuyến phiêu lưu để *học hỏi*. Đối với nhiều người, cuộc sống cần phải an toàn, phải hành động cho đúng và phải chọn công việc an toàn trong suốt cuộc đời. Cuộc sống của bạn không nhất thiết phải rủi ro hay là nguy hiểm. Tuy nhiên, cuộc sống là một quá trình học hỏi, mà muốn học hỏi thì phải mạo hiểm.

Đó là lý do tại sao tôi không quay trở lại với nghề đi biển hay là lái máy bay mặc dù tôi yêu thích những nghề nghiệp này. Đã đến lúc tôi phải chọn con đường mới. Sự thông minh không phải là học thuộc câu trả lời và tránh sai lầm - cái mà hệ thống trường học của chúng ta định nghĩa là thông minh. Thông minh thực sự là học cách giải quyết vấn đề để có thể giải quyết những vấn đề lớn hơn. Thông minh thực sự là *niềm vui được học hỏi* chứ không phải nỗi sợ thất bại.

KIẾM NHIỀU TIỀN HƠN

Đặt báo cáo tài chính và Kim tử đồ chung lại với nhau, bạn sẽ thấy rõ hơn những lựa chọn của mình cho IQ tài chính #1: *kiếm nhiều tiền hơn*.

Theo sơ đồ, những người trong nhóm L và T làm việc vì tiền. Họ làm việc để lĩnh lương ổn định hàng tháng, làm việc để nhận hoa hồng hay là làm việc theo giờ. Những người nhóm C và Đ lại làm việc để có tài sản, cái sẽ tạo ra dòng lưu kim hay là lãi vốn.



Một trong những lý do mà tôi kiếm được nhiều tiền hơn những người bạn cùng lớp đi tàu hoặc lái máy bay là bởi vì họ làm việc để lĩnh lương. Trái lại, tôi muốn xây dựng tài sản với vai trò là doanh nhân và tích lũy tài sản với vai trò là nhà đầu tư. Nói cách khác, những người nhóm L và T tập trung vào cột thu nhập của bản báo cáo tài chính còn những người nhóm C và Đ thì tập trung vào cột tài sản.

Một trong những khó khăn lớn nhất phải vượt qua đối với một người nhóm L hoặc T là một người nhóm C hoặc Đ không làm việc vì tiền. Một người nhóm C hoặc Đ dường như làm việc không công, đây là một cách nghĩ khó khăn cho nhiều người. Những người nhóm L và T cần phải được trả lương, không những thế họ còn cần phải được trả lương trước khi làm việc. Làm không công, có thể là nhiều năm, không phải là tính chất nghề nghiệp hoặc bản chất của họ. Những người nhóm L và T có thể sẵn sàng làm từ thiện hay làm việc không công cho những mục tiêu cao cả nhưng khi nói đến thu nhập cá nhân, họ làm việc vì lương. Nói chung là, họ không làm việc để xây dựng hoặc tích lũy tài sản.

Nói theo kế toán, một người nhóm L hoặc T làm việc vì *thu nhập nhận được* còn một người nhóm C hoặc Đ làm việc vì *thu nhập thụ động* hoặc *thu nhập danh mục đầu tư*. Trong chương kế tiếp chỉ số *IQ tài chính #2: bảo vệ tiền của bạn*, bạn sẽ thấy là tại sao loại thu nhập một người nhận được dẫn đến sự khác biệt về tài chính lớn đến như vậy. *Thu nhập nhận được* là loại thu nhập khó bảo vệ được bạn trước những kẻ thù tài chính nhất. Vì vậy làm việc vì *thu nhập nhận được* là điều kém thông minh nhất nên làm.

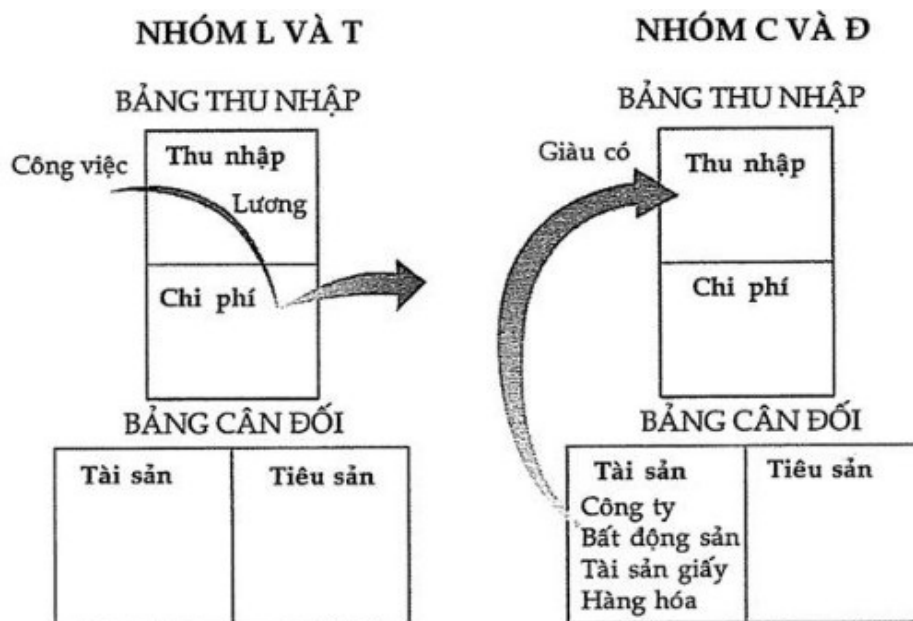
Nhiều người tự làm chủ không có doanh nghiệp riêng. Họ chỉ có một công việc. Nếu những người tự làm chủ này không còn làm việc nữa, thu nhập của họ cũng sẽ chấm dứt hoặc giảm đi. Một công việc, theo định nghĩa, không phải là một tài sản. Tài sản đem tiền vô túi của bạn dù bạn có làm việc hay không. Nếu như bạn muốn hiểu thêm về sự khác nhau giữa những người nhóm L, T, C và Đ, tôi khuyến khích bạn nên đọc cuốn sách thứ hai của tôi trong loạt sách *Dạy con làm giàu Tập 2 - Sử dụng đồng vốn - Để được thoải mái về tiền bạc*.

TẠI SAO NGƯỜI GIÀU NGÀY Càng GIÀU HƠN?

Nhìn vào sơ đồ, chúng ta thấy dễ hiểu là tại sao người giàu ngày càng trở nên giàu hơn.

Một trong những lý do người nghèo và tầng lớp trung lưu gặp khó khăn là bởi vì họ làm việc vì tiền và thu nhập ổn định. Làm vì tiền có nghĩa là bạn sẽ phải làm cực hơn, nhiều thời gian hơn và đảm nhận nhiều việc hơn để kiếm được nhiều tiền hơn. Vấn đề ở chỗ là tất cả chúng ta đều có thời gian và sức lực hữu hạn.

Một trong những lý do mà người giàu ngày càng giàu hơn đó là mỗi năm họ mua thêm nhiều tài sản. Bổ sung thêm tài sản không nhất thiết cần phải làm việc cực hơn hoặc nhiều thời gian hơn. Sự thật là, chỉ số IQ tài chính càng cao thì ta càng ít phải làm việc mà vẫn mua được nhiều tài sản tốt hơn. Bạn thấy đó, tài sản làm việc cho người giàu bằng cách tạo ra thu nhập thụ động.



Mỗi năm, tôi và Kim đặt mục tiêu là chúng tôi muốn có thêm bao nhiêu tài sản mới. Chúng tôi không đặt ra mục tiêu là kiếm thêm được nhiều tiền. Khi Kim mới bắt đầu đầu tư vào bất động sản vào năm 1989, cô ấy đặt ra mục tiêu là sẽ có hai mươi bất động sản nhà ở trong vòng mười năm. Vào lúc đó, nó là một nhiệm vụ chính. Cô ấy bắt đầu với căn nhà một phòng tắm, hai phòng ngủ ở Portland, Oregon. Mười tám tháng sau chứ chưa tới mười năm, cô ấy

đã vượt qua mục tiêu có hai mươi bất động sản. Sau khi đạt được mục tiêu, cô ấy bán những căn nhà đó, thu được lãi vốn hơn một triệu đôla và đầu tư nâng cấp những căn nhà lớn và tốt hơn ở Phoenix, Arizona mà không phải đóng thuế.

Năm 2007, mục tiêu của cô ấy là thêm 500 căn hộ cho thuê vào danh mục đầu tư của mình. Cô ấy đã có sẵn hơn 1.000 căn hộ đem lại thu nhập thụ động, loại thu nhập ít bị đánh thuế nhất, mỗi tháng. Cô ấy kiếm được nhiều tiền hơn nhiều quý ông và cô ấy làm được tất cả những điều này với vai trò là một doanh nhân trong nhóm D.

Mục tiêu của tôi là tăng dòng lưu kim từ những tài sản doanh nghiệp và hàng hóa. Tôi đầu tư nhiều vào những công ty dầu mỏ, vàng và bạc. Là người kinh doanh giáo dục, mỗi khi viết sách, tôi nhận được thu nhập trong vòng nhiều năm dưới hình thức tiền bản quyền từ khoảng năm mươi nhà xuất bản ở khắp nơi trên thế giới. Tôi cũng đang xây dựng một hệ thống phân phối nhượng quyền cho công việc kinh doanh của mình. Tôi học được từ việc kinh doanh rock and roll trước đây rằng tốt hơn là nên làm người nhượng quyền hơn là người được nhượng quyền. Mặc dù tôi thích bất động sản, tôi thích làm doanh nhân trong nhóm C nhiều hơn.

Tôi không viết cuốn sách này để khoác lác. Thực tình tôi rất ngại tiết lộ tài sản của mình và cách mà tôi có nó. Bạn sẽ thấy trong chương kế tiếp về những kẻ thù tài chính, để cho người khác biết mình giàu là việc làm nguy hiểm.

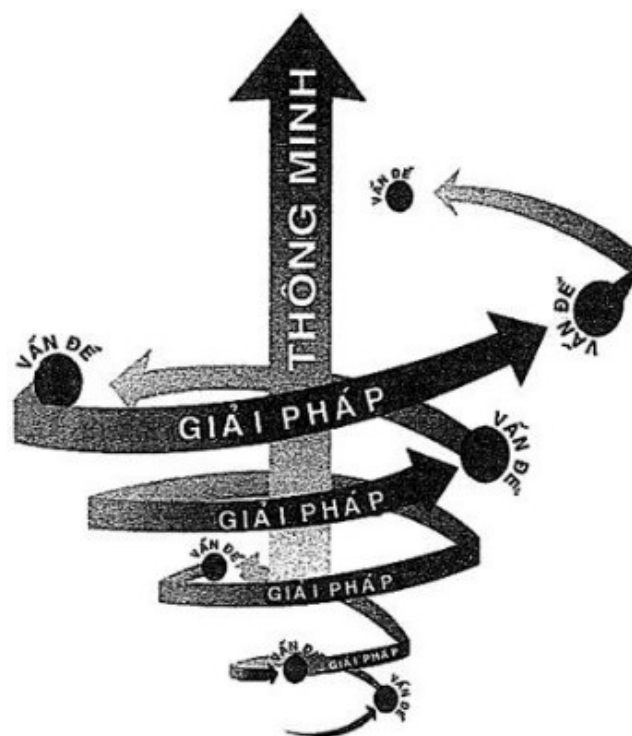
Lý do chính mà tôi dám tiết lộ điều chúng tôi đã làm và kiếm được là bởi vì tôi và Kim có tâm huyết với giáo dục tài chính và nâng cao IQ tài chính, vấn đề chính của giáo dục tài chính là hầu hết những người kinh doanh hoặc chia sẻ giáo dục tài chính là những người nhóm L và T. Họ là những người làm thuê hoặc tự làm chủ. Đa số không thực sự giàu. Nhiều người là nhà báo viết về tiền bạc nhưng bản thân không có nhiều tiền. Hoặc họ là những người bán hàng như nhân viên môi giới chứng khoán và bất động sản. Nhiều chuyên gia tài chính có những gì mà những người nhóm L và T khác có. Họ cũng có những kế hoạch hưu trí bao gồm cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ. Nhiều người cũng trông chờ vào thị trường chứng khoán để tồn tại và sẽ sống dở chết dở nếu như thị trường sụp đổ trên diện rộng trong lúc họ về hưu. Nhiều

người sẽ chặt vật nếu như sức mua của đồng đôla tiếp tục giảm và lạm phát tăng. Nói tóm lại, nhiều chuyên gia tài chính đưa ra những lời khuyên mà không biết được rằng liệu kế hoạch hữu trí của họ có tác dụng không. Nếu có, nhiều người đã nghỉ hưu rồi.

Kim và tôi biết rằng kế hoạch hữu trí của chúng tôi sẽ có tác dụng. Chúng tôi biết điều đó bởi nhờ vào thu nhập thụ động nhận được hàng tháng từ tài sản của chúng tôi. Chúng tôi không đầu tư vào gửi tiết kiệm, trái phiếu, chứng chỉ quỹ cho tương lai. Nếu có mất hết, điều luôn có thể xảy ra, thì tài sản thật sẽ là IQ tài chính của chúng tôi. Chúng tôi có thể gây dựng lại bởi vì chúng tôi quan tâm nhiều đến việc học hỏi hơn là thu nhập. Chúng tôi học cách tự quản lý tiền của chính mình chứ không đưa tiền cho một người nhóm L hoặc T. Như người cha giàu của tôi từng nói, “Nếu chỉ đầu tư hay tự làm chủ không thôi không có nghĩa con đã trở thành một nhà đầu tư hay chủ doanh nghiệp.”

TÓM TẮT

Bí quyết để kiếm được nhiều tiền hơn nằm trong sơ đồ sau:



Để trở nên giàu có, bạn phải thừa nhận rằng rắc rối không bao giờ biến mất. Mỗi khi bạn giải quyết được một rắc rối, rắc rối khác lại xuất hiện. Quan trọng bạn phải nhận ra rằng quá trình giải quyết những rắc rối đó làm cho bạn trở nên giàu có. Và một khi bạn không những giải quyết được vấn đề của mình, mà còn giúp người khác giải quyết vấn đề của họ thì giới hạn là cái không tồn tại.

Người ta trả tiền cho bạn để giải quyết những rắc rối của họ. Ví dụ, tôi sẽ trả tiền cho bác sĩ để có sức khỏe. Tôi trả tiền cho quản gia để cho ngôi nhà được ngăn nắp, sạch sẽ. Tôi mua hàng ở siêu thị gần nhà bởi vì nếu không ăn, tôi sẽ đói mà chết. Tôi trả tiền cho nhà hàng gần nhà để có thức ăn và một buổi tối tuyệt vời. Tôi đóng thuế để công viên chức điều hành tốt chính phủ. Tôi bỏ tiền vào thùng quyên góp ở nhà thờ để ủng hộ sự hướng dẫn và giáo dục tinh thần.

Kim kiếm được nhiều tiền bởi vì cô ấy đã giải quyết được một rắc rối lớn, nhà ở chất lượng với giá cả phải chăng. Càng giải quyết được rắc rối đó, cô ấy càng kiếm được nhiều tiền. Còn tôi làm cật lực để giải quyết nhu cầu được giáo dục tài chính.

Nói đơn giản, có hàng tỷ cách để kiếm tiền bởi vì có hàng tỷ, nếu không muốn nói là vô tận, rắc rối cần được giải quyết. Cái quan trọng là bạn muốn giải quyết rắc rối nào? Càng giải quyết được nhiều rắc rối, bạn càng trở nên giàu có.

Nhiều người muốn được trả công mà không làm cái gì và không sẵn sàng giải quyết bất kỳ rắc rối nào. Hoặc họ muốn được trả nhiều hơn cái giá mà rắc rối họ giải quyết đáng nhận được. Lý do mà tôi không làm cho một công ty tàu biển có công đoàn là bởi vì tôi là một nhà tư bản chứ không phải một người làm công. Thực tế thì một trong những lý do mà không có nhiều tàu Mỹ hiện nay là bởi vì vận hành một con tàu thương mại quá tốn kém. Và đó cũng là một lý do tại sao đa số các tàu chở hàng và tàu chở khách ở các cảng của Mỹ không thuê người Mỹ. Chi phí vận hành một con tàu Mỹ cao lý giải cho việc tại sao nhiều sinh viên tốt nghiệp trường cũ của tôi, Kings Point, không kiếm được việc ngày nay. Đây là hậu quả của việc muốn được trả lương cao hơn nhưng làm ít hơn.

Người cha nghèo của tôi là một người của công đoàn. Nói chính xác, ông ta đứng đầu hiệp hội giáo viên của Hawaii. Tôi hiểu ý ông rằng giáo viên sẽ có nhiều sức mạnh hơn nếu tập hợp thành một nhóm. Không có công đoàn, giáo viên sẽ được trả lương thấp hơn và nhận được ít ích lợi hơn. Không có hiệp hội giáo viên, nền giáo dục ngày nay sẽ còn tệ hơn nữa.

Người cha giàu của tôi là một nhà tư bản. Chủ nghĩa tư bản cho rằng nên sản xuất ra sản phẩm tốt hơn với giá thành thấp hơn. Nếu bạn không cung cấp những sản phẩm tốt hơn với giá thành thấp hơn cho nhiều người hơn, thị trường sẽ phản ứng lại với bạn. Nói cách khác, một nhà tư bản được trả công vì đã giải quyết được vấn đề chứ không phải tạo ra vấn đề, trừ khi bạn tạo ra trò chơi ô chữ.

Nhiều người cho rằng các nhà tư bản tham lam. Thực tế thì cũng có nhiều người như vậy. Tuy nhiên cũng còn có những nhà tư bản làm được rất nhiều điều tốt đẹp như cung cấp chăm sóc y tế, thực phẩm, vận tải, năng lượng và truyền thông cho thế giới. Là một nhà tư bản mong muốn làm hết sức để thế giới trở nên tốt đẹp hơn, rắc rối của tôi là những người muốn được trả lương mà không phải làm việc hoặc lương cao hơn nhưng làm ít hơn. Theo tôi thì những người muốn được trả lương cao hơn nhưng làm ít hơn, hoặc không làm gì cả, cũng là những kẻ tham lam.

Những người muốn được trả nhiều hơn nhưng làm ít hơn sẽ gặp khó khăn hơn khi thế giới thay đổi. Ví dụ, chính do công đoàn đòi hỏi lương, lợi ích nhiều hơn và làm ít hơn nên công việc bị chuyển ra nước ngoài. Hiện nay ở Mỹ, nhân công sản xuất xe hơi tham gia công đoàn được trả 75 đôla một giờ, bao gồm cả lợi ích. Trong khi đó ở Trung Quốc, cũng nhân công như vậy chỉ nhận được 75 cent một giờ. Trong lúc tôi viết cuốn sách này, Chrysler vừa mới ký một hợp đồng với Chery Motors của Trung Quốc để sản xuất xe hơi ở đó. Giá: chưa tới 2.500 đôla một chiếc xe. Số này chỉ bằng chi phí bảo hiểm y tế trong giá thành của một chiếc xe sản xuất tại Mỹ.

Một nhà tư bản thực thụ là người nhận ra được vấn đề và tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ để giải quyết vấn đề đó. Bạn có thể tính giá cao hơn nếu sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn có giá trị cảm nhận cao hơn, nhưng phải bảo đảm là bạn tạo ra được giá trị gia tăng. Ví dụ, tôi định giá cao hơn cho những cuốn

sách và trò chơi của mình bởi vì đối với một số người, họ cảm thấy chúng có nhiều giá trị giáo dục hơn. Đối với nhiều người khác, chúng không đáng cái giá đó. Nhiều người không đánh giá cao thương hiệu sản phẩm giáo dục tài chính của tôi bởi vì chúng không giải quyết được những vấn đề của họ. Nhiều người không cho rằng quy luật tiền tệ đã thay đổi từ năm 1971 và 1974 và vẫn muốn tin rằng họ có thể tiếp tục làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, đầu tư vào quỹ hỗ tương và hy vọng là được trả lương cao hơn để làm việc ít hơn. Vì họ và tương lai tài chính của gia đình họ, tôi hy vọng rằng những niềm tin và hành động đó sẽ giải quyết được rắc rối tài chính của họ.

Còn bạn, tôi hy vọng là bạn không tin vào điều đó. Tôi có linh cảm là bạn sẽ không, bởi vì bạn đang đọc cuốn sách này chứng tỏ rằng bạn chủ động trong việc nâng cao sự thông minh tài chính của mình. Bắt đầu từ bây giờ, hãy suy nghĩ những rắc rối nào bạn muốn và lao vào giải quyết nó, sau đó tiền sẽ chảy vào. Một khi bạn đã kiếm được tiền, bạn cần phải dùng hết sự thông minh tài chính của mình để bảo vệ nó. Đó là cái sẽ được nói đến trong chương tiếp theo, chỉ số *IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn*.

CHƯƠNG 4

IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn

Bảo vệ tiền của bạn khỏi những kẻ thù tài chính là việc làm quan trọng. Như hầu hết chúng ta đều biết, thế giới này đầy rẫy những cá nhân và tổ chức luôn đợi chờ cơ hội để “giúp” chúng ta. Nhiều người và tổ chức trong số này rất thông minh và đầy quyền lực. Nếu họ thông minh hơn hay có nhiều quyền lực hơn, họ sẽ lấy được tiền của bạn. Đây là lý do tại sao *IQ tài chính #2* quan trọng đến như vậy.

IQ TÀI CHÍNH #2 ĐƯỢC ĐO LƯỜNG NHƯ THẾ NÀO?

IQ tài chính #1 thường được tính bằng *số đôla gộp*. Còn IQ tài chính #2 được tính bằng *đơn vị phần trăm*. Sau đây là ví dụ về ba tỷ lệ phần trăm khác nhau:

1. Ở Mỹ, một người có thu nhập 100.000 đôla từ lương có thể trả đến 50% tổng cộng các loại thuế như thuế liên bang, thuế tiểu bang và thuế FICA^[1]. Thu nhập sau thuế của người này là 50.000 đôla.
2. Một người khác kiếm được thu nhập 100.000 đôla từ việc đầu tư và trả thuế 15%. Thu nhập sau thuế của người này là 85.000 đôla.
3. Người thứ ba cũng kiếm được 100.000 đôla nhưng trả 0% thuế. Thu nhập sau thuế của người này là 100.000 đôla.

Trong ví dụ trên, người trả thuế suất thấp nhất là người có *IQ tài chính #2*: *Bảo vệ tiền của bạn* cao nhất bởi vì ít tiền bị mất hơn cho những kẻ thù tài chính.

Trong những chương sau, tôi sẽ nói rõ thêm cách làm sao để kiếm được nhiều tiền mà không phải trả thuế một cách hợp pháp. Nhưng ngay bây giờ, hãy ghi nhớ điều đơn giản sau: IQ tài chính #2 đo lường phần trăm thu nhập một cá nhân giữ lại được so với phần trăm thu nhập bị mất đi.

THỎ, CHIM VÀ SÂU BỌ

Những bài học của người cha giàu dành cho con trai ông và tôi về tầm quan trọng của việc bảo vệ tiền khỏi những kẻ thù tài chính bắt đầu từ rất sớm, *trước* cả khi chúng tôi kiếm được tiền. Bởi vì chúng tôi vẫn còn nhỏ, người cha giàu lấy ví dụ đơn giản về người nông dân để làm rõ quan điểm của ông. Ông nói, “Nông dân cần phải bảo vệ mùa màng trước những con thỏ, chim và sâu bọ. Đối với họ, chúng là những kẻ cắp.”

Gán hình ảnh con thỏ với kẻ cắp là một cách làm hiệu quả đối với những đứa trẻ ở tuổi tôi. Thỏ thì rất đáng yêu, chúng vô hại. Những con chim cũng vậy. Thực ra thì tôi có nuôi một con vẹt và việc xem chúng như kẻ cắp là một

điều khó khăn. Tuy nhiên, đối với sâu bọ thì tôi cũng hiểu được tại sao chúng lại bị gọi như vậy. Chúng đã ăn rất nhiều rau trong vườn của nhà tôi.

“NHỮNG NGƯỜI ỦNG HỘ CHÚNG TA”

Người cha giàu không phải đang cố làm chúng tôi sợ. Đơn giản, ông ta chỉ muốn con mình và tôi hiểu được thực tế của cuộc sống. Lý do mà ông sử dụng những con vật dễ thương như thỏ và chim là để muốn nói rằng kẻ cắp nhiều nhất tài sản cá nhân của chúng ta không chỉ là những tên trộm cướp hoặc tội phạm. Ông muốn chúng tôi nhớ rằng một số kẻ thù tài chính “vĩ đại” nhất là những người và tổ chức mà chúng ta hằng yêu mến, tin tưởng và nể trọng - những người mà chúng ta vẫn nghĩ rằng họ đứng về phía chúng ta và luôn *ủng hộ chúng ta*. Người cha giàu nói, “Lý do mà nhiều người ủng hộ chúng ta là bởi vì ở vị thế đó, họ có thể móc túi chúng ta dễ dàng hơn. Một trong những lý do mà nhiều người gặp rắc rối tài chính là bởi vì trong túi họ có quá nhiều bàn tay.”

Tiếp tục với chủ đề **B** “Thỏ, chim và sâu bọ” (**B**unnies, **B**irds and **B**ugs) trong cách đặt tên cho kẻ thù của người nông dân, danh sách của người cha giàu về những kẻ thù tài chính trong thế giới thực bao gồm: Công chức (**B**ureaucrats), Ngân hàng (**B**ankers), Người môi giới (**B**rokers), Doanh nghiệp (**B**usinesses), Vợ/Chồng (**B**rides/ **B**eaus), Anh em chồng/vợ (**B**rothers-in-law) và Luật sư (**B**arristers).

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #1: CÔNG VIÊN CHỨC

Tất cả chúng ta đều biết rằng thuế là chi phí đơn lớn nhất. Nhiệm vụ của cơ quan thuế là thu tiền của chúng ta và giao cho quan chức Chính phủ để chi tiêu.

Không may thay, vấn đề của hầu hết chính trị gia và công chức là họ rất giỏi chi tiền. Hầu hết những người đầy tớ của nhân dân không biết cách kiếm tiền, đó là lý do tại sao họ chọn con đường công viên chức. Nếu biết cách kiếm tiền thì có thể họ đã trở thành một doanh nhân thay vì công viên chức.

Vì không biết cách kiếm tiền nhưng lại thích chi tiêu, họ dành nhiều thời gian nghĩ ra nhiều cách thông minh hơn để lấy tiền của chúng ta bằng con đường thuế má.

Ví dụ như quan chức Mỹ đã đặt ra một luật thuế thông minh với cái tên gọi AMT, viết tắt cho cụm từ *Luật thuế tối thiểu* [2]. AMT ra đời năm 1970. Đây là một khoản thuế trả thêm đánh vào những người thu nhập cao, xấp xỉ 60.000 đôla hoặc hơn một năm. Đây là một cách thông minh để đánh thuế hai lần cho cùng một khoản thu nhập. Vấn đề ở chỗ 60.000 đôla là một khoản tiền lớn vào thời điểm năm 1970. Hiện nay thì số đó không còn được gọi thu nhập cao nữa rồi. Nhiều người giàu không phải trả thuế này... chỉ có những người làm công thu nhập cao mà thôi.

Bạn biết đấy, chúng ta đã đóng thuế cho những khoản như tiền lương, đầu tư, nhà cửa, xe hơi, xăng dầu, du lịch, quần áo, thực phẩm, bia rượu, thuốc lá, công ty, giáo dục, sự cấp phép, cái chết và còn nhiều nhiều nữa. Chúng ta đóng nhiều loại thuế khác nhau, thậm chí có những khoản thuế mà chúng ta không hề hay biết. Chúng ta phải đóng thuế bởi vì điều đó có ích cho xã hội, thực tế thì một số loại thuế đúng là như vậy. Thế nhưng, những vấn đề của xã hội *chỉ trầm* trọng hơn bởi vì các công viên chức không biết cách giải quyết vấn đề (và vì thế không biết được cách kiếm ra tiền), họ đơn thuần chỉ biết vung tiền vào những rắc rối. Khi mà nhiều tiền hơn cũng không giải quyết được vấn đề, họ lại nghĩ ra những loại thuế mới với những cái tên mỹ miều. Bởi vì những rắc rối chỉ trở nên tồi tệ hơn, thuế suất chúng ta phải đóng càng ngày càng tăng. Giống như việc lãi suất kép làm chúng ta giàu hơn, thuế “*kép*” làm chúng ta nghèo hơn. Đây là một lý do tại sao IQ tài chính #2 lại quan trọng đến như vậy. Bạn không thể giàu được nếu như tất cả tiền bạn kiếm được bị những kẻ thù tài chính lấy đi.

THUẾ LÀ CẦN THIẾT

Trước khi tiếp tục, tôi cần phải nói là tôi không chủ trương chống lại chính phủ hoặc việc đóng thuế. Người cha giàu nói rằng, “Thuế là một chi phí sống trong một xã hội văn minh.” Ông chỉ cho con trai mình và tôi thấy rằng thuế chi trả cho trường học và giáo viên, cảnh sát và lính cứu hỏa, hệ thống tòa án, quân đội, đường xá, sân bay, an ninh lương thực và hoạt động nói chung của chính phủ. Người cha giàu thất vọng về thuế là ở chỗ các công viên chức hiếm khi giải quyết được những vấn đề họ đối mặt, điều đó có nghĩa là thuế

sẽ liên tục tăng. Thay vì giải quyết vấn đề, họ triệu tập một ủy ban để “nghiên cứu” vấn đề, đồng nghĩa với việc họ chẳng làm được gì. Nhận thấy rằng chúng ta chỉ có trả ngày càng nhiều thuế hơn, triết lý của người cha giàu là, “Nếu như nhiệm vụ của công viên chức là móc túi chúng ta càng nhiều càng tốt - một cách hợp pháp - thì nhiệm vụ của chúng ta là phải hạn chế họ lấy càng ít càng tốt - cũng một cách hợp pháp.”

Không may là, thường thì những người kiếm được ít nhất lại là người trả thuế suất cao nhất. Trong một sự kiện gần đây, Warren Buffett có phát biểu về hệ thống thuế của Mỹ như sau: “400 người chúng ta (ở đây) chịu thuế suất thấp hơn những nhân viên lễ tân hay nhân viên lau dọn. Nếu bạn nằm trong số 1% may mắn nhất của nhân loại bạn nên có trách nhiệm với phần 99% còn lại của nhân loại.”

ĐẢNG CHÍNH TRỊ NÀO THÌ TỐT HƠN?

Bạn cũng biết, tôi không phải là một người theo Đảng Cộng hòa hay Dân chủ, bảo thủ hay tự do, xã hội chủ nghĩa hay tư bản chủ nghĩa. Khi được hỏi, tôi chỉ trả lời rằng tôi là *tất cả những cái nói trên*. Ví dụ, là một nhà tư bản, tôi muốn kiếm được nhiều tiền và đóng thuế càng ít càng tốt. Là một người theo chủ nghĩa xã hội, tôi đóng góp tiền (được khấu trừ thuế) cho các quỹ từ thiện và những mục đích cao đẹp và tôi muốn những khoản thuế tôi đóng được sử dụng vì một xã hội tốt đẹp hơn và chăm sóc cho những người thực sự không thể tự lo cho bản thân mình.

Nhiều người cho rằng Đảng Cộng hòa thì tốt hơn Đảng Dân chủ khi nói đến tiền bạc. Nhưng thực tế không ủng hộ cho quan điểm của họ. Đảng Cộng hòa nói rằng, “Đảng Dân chủ đánh thuế và chi tiêu.” Ngược lại, Đảng Cộng hòa đi *vay tiền và chi tiêu*. Bất kể là đảng nào, kết quả cuối cùng cũng là làm tăng nợ dài hạn của quốc gia, khoản nợ này sẽ được gánh bởi thế hệ tương lai dưới hình thức đóng thuế cao hơn. Đây là biểu hiện của IQ tài chính thấp.

Những Tổng thống của Đảng Dân chủ, Roosevelt và Johnson, đã ghi tên mình bằng việc cho ra đời chương trình An sinh xã hội và Chăm sóc y tế, hai chương trình tốn kém và có khả năng gây ra thảm họa nhất trong lịch sử thế giới.

Nước Mỹ là quốc gia *chủ nợ* lớn nhất của thế giới dưới thời của Tổng thống Dwight D. Eisenhower thuộc Đảng Cộng hòa. Chúng ta từng là một quốc gia giàu có. Tuy nhiên, khi Richard Nixon của Đảng Cộng hòa lên làm Tổng thống, những quy luật của tiền tệ đã thay đổi và tài sản của nước Mỹ bắt đầu thay đổi. Trên cương vị Tổng thống, Nixon từ bỏ chế độ bản vị vàng vào năm 1971. Việc làm này đã biến đồng đôla từ tiền trở thành một phương tiện thanh toán.

Nixon cho phép chính phủ Mỹ in đủ lượng tiền để giải quyết những rắc rối tài chính của quốc gia. Việc làm này giống như việc một người cứ ký séc mà không có tí tiền ở ngân hàng. Ngày nay nếu chúng ta làm việc tương tự như chính phủ thì chúng ta sẽ bị bỏ tù. Một trong những lý do cho khoảng cách giàu nghèo tăng nhanh đó là nhiều người vẫn còn áp dụng những quy luật tiền tệ cũ, dưới thời chủ nghĩa tư bản cũ. Sau năm 1971, những quy luật tiền tệ mới đã thống trị. Người giàu càng giàu thêm còn người nghèo và tầng lớp trung lưu làm việc cực khổ để đủ chi tiêu.

Năm 1980, Tổng thống Reagan của Đảng Cộng hòa giới thiệu với chúng ta *học thuyết kinh tế trọng cung*, còn được gọi là “*học thuyết kinh tế diệu kỳ*”^[3]. Học thuyết kinh tế mới này, được xúc tiến bởi Reagan nhà diễn giả vĩ đại - một diễn viên chứ không phải là một nhà kinh tế học, ảo tưởng rằng chúng ta có thể giảm thuế mà vẫn tiếp tục trả được chi phí của chính phủ bằng cách vay thêm tiền. Nó cũng giống như việc giảm thu nhập và dùng thẻ tín dụng để thanh toán các hóa đơn.

Khi Thomas Gale Moore, lúc đó là thành viên trong Ban cố vấn Kinh tế của Tổng thống Reagan, nhận ra rằng nước Mỹ đang đứng ở ranh giới chủ nợ/con nợ vào giữa thập niên 1980, ông ấy khuyên đừng quá lo lắng, “Chúng ta có thể thanh toán nợ cho bất kỳ ai bằng cách khởi động máy in tiền.” Có thể nói tôi điên nhưng việc làm này lẽ thường được gọi là in tiền giả.

Do những thay đổi của tiền tệ năm 1971 và chính sách kinh tế trọng cung của Reagan, nợ quốc gia của Mỹ tăng vọt. Cuối nhiệm kỳ của Reagan, số nợ liên bang là 2,6 ngàn tỷ đôla.

Phó Tổng thống dưới thời Reagan, George Bush cha, mặc dù nhận ra rằng nợ quốc gia tăng vọt là do thất thu từ chính sách giảm thuế của Reagan vẫn ra

tranh cử Tổng thống và hứa rằng, “Hãy nghe cho rõ, không có thuế mới!” Sau khi đắc cử, ông ta tăng thuế và sau đó không được tái đắc cử.

Sau đó, Tổng thống Clinton, thuộc Đảng Dân chủ, bước vào Nhà trắng. Sau khi gặp chút ít rắc rối với cái khóa kéo, ông ta ra đi với tuyên bố rằng mình đã cân bằng được ngân sách mà không làm tăng thêm nợ quốc gia. Dĩ nhiên, giống như việc ông ta nói dối về chuyện tình dục của mình, ông ta cũng nói dối về việc cân bằng được ngân sách. Ông ta “cân bằng” được bằng cách tính những khoản đóng thuế An sinh xã hội và Chăm sóc y tế như là một khoản thu nhập. Thay vì chúng phải được gửi vào những quỹ An sinh xã hội, ông ta đã tiêu xài. Điều đó cũng giống việc ông ta rút tiền từ quỹ tiết kiệm cho con gái học đại học để mua chiếc váy mới cho Monica.

Tuy nhiên, Clinton có nói một sự thật trong suốt nhiệm kỳ. Ông ta đã thừa nhận rằng quỹ An sinh xã hội là không hề tồn tại. Trong thời gian ông ta làm Tổng thống, chương trình Chăm sóc sức khỏe đã bắt đầu thiếu tiền, nghĩa là tiền chi ra nhiều hơn tiền thu vào. Sớm muộn, chương trình An sinh xã hội cũng sẽ gặp tình trạng khó khăn tương tự, khi mà 78 triệu người dân thuộc thế hệ bùng nổ dân số bắt đầu nghỉ hưu vào năm 2008.

Đến lượt Tổng thống Bush con bước vào Nhà trắng. Thành công trong việc hàn gắn thế giới sau vụ 11 tháng 9, ông ta sử dụng sức mạnh của mình để tài trợ cho cuộc chiến tranh tại Iraq mà không vì lý do chính đáng nào. Hiện nay, ông ta là một trong những tổng thống không được lòng dân nhất trong lịch sử. Không chỉ cuộc chiến là một thảm họa mà để ngăn chặn một thảm họa khác về kinh tế, Ngân hàng Dự trữ Liên bang đã cắt giảm lãi suất và in tiền thêm dưới quyền của ông ta. Chỉ trong vòng năm năm cầm quyền, Tổng thống Bush con đã vay nhiều tiền hơn số nợ tất cả các đời tổng thống trong lịch sử nước Mỹ cộng lại. Cuộc khủng hoảng tín dụng thứ cấp hiện nay là hậu quả từ những chính sách kinh tế của ông ta.

Tất cả những điều trên chỉ để nói rằng việc đảng nào lên cầm quyền là không quan trọng. Nếu là Đảng Dân chủ, có thể sẽ là *đánh thuế và chi tiêu*. Nếu là Đảng Cộng hòa, có thể họ sẽ *vay và chi tiêu*. Kết quả cuối cùng vẫn không thay đổi: nợ nhiều hơn, rắc rối tài chính lớn hơn và thuế cao hơn. Tất cả đều được giải quyết bằng cách lấy càng nhiều tiền của bạn càng tốt.

HÃY LỰA CHỌN LOẠI THU NHẬP CHO THÔNG MINH

Từ những chương trước, bạn đã biết là có ba loại thu nhập khác nhau: *thu nhập kiếm được*, *thu nhập danh mục đầu tư* và *thu nhập thụ động*. Bạn cần phải phân biệt được chúng để bảo vệ tiền của mình, trước những viên chức nhà nước. *Thu nhập kiếm được* không bảo vệ bạn được nhiều về mặt thuế.

Ở Mỹ, một người thu nhập thấp có thể chịu một mức thuế suất cao. Theo ước tính, những người làm công đóng 15% thuế cho An sinh xã hội, ngoài ra còn có thuế liên bang, thuế tiểu bang, thuế địa phương. Tôi vẫn còn nghe có người nói là thuế An sinh xã hội không phải là 15%. Họ nghĩ đúng hơn là họ trả 7,4% còn nhà tuyển dụng trả 7,4% còn lại. Điều đó có thể đúng nhưng tôi cho rằng nó là 15% tổng cộng bởi vì đó là tiền của tôi. Nếu nhà tuyển dụng không phải đóng cho Chính phủ, họ đã phải trả cho tôi.

Lôgic tương tự trong trường hợp nhân viên vẫn còn nghĩ rằng nhà tuyển dụng đóng góp cùng họ vô quỹ hưu trí 401(k). Tiền mà nhà tuyển dụng gửi các ngân hàng đầu tư giữ hộ cho bạn thực ra cũng là tiền của bạn.

Cá nhân mà nói, tôi không thích việc Chính phủ quản lý sự an toàn tương lai tài chính của mình. Họ không làm tốt công việc của mình cho lắm. Tôi thà là tự mình quản lý tiền của mình. Họ không có nhiều sự thông minh tài chính. Họ sử dụng hết số tiền mà họ thu được. Chính quyền biết rằng đa số mọi người không được đào tạo nhiều về tài chính. Vậy tại sao họ không nên làm giàu bản thân và bạn bè của họ bằng tiền của bạn cơ chứ?

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #2: NGÂN HÀNG

Ngân hàng ra đời là để bảo vệ tiền của bạn khỏi trộm cướp. Nhưng nếu bạn phát hiện ra ngân hàng cũng là một kẻ trộm thì sao? Ngân hàng không cần phải bỏ tay vô túi của bạn để lấy tiền. *Bạn* tự tay móc túi mình và đem gửi cho ngân hàng. Nhưng nếu bạn phát hiện ra rằng chính người mà bạn tin tưởng ký thác lại bòn rút tiền của bạn nhiều hơn bạn nghĩ - một cách hợp

pháp - thì sao?

Trong lúc còn là viên chương lý của thành phố, Thống đốc New York Eliot Spitzer có tiến hành điều tra một số ngân hàng đầu tư và các quỹ hỗ tương lớn và phát hiện họ có thực hiện nhiều hoạt động trái pháp luật. Chính người mà công chúng tin tưởng ủy thác tiền lại đang lấy cắp “*chỉ nhiều hơn một tí so với số mà họ đáng lẽ nên lấy*”. Những công ty này bị phạt rất ít so với số tiền mà họ đã lấy cắp. Mặc dù những khoản phạt không đáng kể gây nhiều lo ngại, cái đáng lo ngại hơn là các ngân hàng này ngày nay vẫn còn hoạt động kinh doanh.

Vấn đề ở chỗ là điều tra của Eliot Spitzer chỉ giới hạn ở một số ngân hàng đầu tư của New York. Việc ngân hàng lấy cắp tiền từ những khách hàng thiếu hiểu biết là một vấn nạn toàn cầu. Khi càng nhiều doanh nghiệp thôi không chăm sóc cho nhân viên trọn đời, ngày càng nhiều nhân viên bị bắt buộc phải tự gửi tiết kiệm cho khi về hưu. Họ không có đủ tiền để sử dụng những dịch vụ tài chính chuyên nghiệp như các doanh nghiệp được. Điều này dẫn đến số tiền dễ bị đánh cắp tăng nhanh vượt bậc, tạo điều kiện cho ngân hàng và những người bán dịch vụ tài chính cho nhân viên làm giàu nhiều hơn. Ngày nay, các quỹ hưu trí của nhân viên là chất xúc tác cho sự bùng nổ kinh tế toàn cầu. Chúng là một nguồn tiền khổng lồ, chưa từng có trong lịch sử thế giới, được quản lý bởi ngân hàng chứ không phải bởi bạn.

CUỘC ĐIỀU TRA BẮT ĐẦU

Năm 2007, Quốc hội Mỹ mở một cuộc điều tra về kế hoạch hưu trí 401(k) và các quỹ hỗ tương xúc tiến bởi những ngân hàng mà chúng ta vẫn tin tưởng. Sau đây là đoạn trích từ bài viết đăng trên *Wall Street Journal* phát hành ngày 14 tháng 3 năm 2007 (Eleanor Laise, “*Bạn mất gì cho kế hoạch 401(k)?*”):

Quỹ 401(k) không bị quy định phải nói rõ là những người tham gia vào nó bị tính phí bao nhiêu. Và phí có thể là rất nhiều, bao gồm phí thuê kiểm toán độc lập, phí theo dõi và duy trì tài khoản, phí cho dịch vụ tư vấn, cũng như chi phí đường dây điện thoại trợ giúp thông tin và dĩ nhiên là chi phí cơ bản để quản lý quỹ...

Bất bình ngày càng tăng về những chi phí của quỹ 401(k) buộc các nhà làm luật liên bang... trong tuần trước phải thăm dò xem liệu công bố những khoản chi phí này có làm cho các nhân viên hoang mang rằng phải chăng họ đã có một thương vụ tồi.

Vấn đề là ngay cả nhà tuyển dụng cũng không hiểu rõ về những khoản phí này. Thực tế thì các nhà tuyển dụng cũng không biết gì về một số khoản chi phí bởi vì chúng bị che giấu đi. Vậy thì làm sao bạn có thể biết hoặc hiểu về những khoản phí này? Bài báo tiếp tục viết:

Hiện nay một số nhà tuyển dụng thuê tư vấn bên ngoài chỉ để hiểu rõ về những khoản phí.

Một số những lo ngại là phí cao, tính phức tạp và xung đột lợi ích tiềm tàng liên quan đến cái gọi là thỏa ước chia sẻ lợi nhuận. Những thỏa ước này cho phép các công ty quản lý quỹ chi trả cho các nhà cung cấp dịch vụ kế hoạch 401(k) một số tiền gọi là chi phí duy trì tài khoản. Những chi phí này được tính vào chi phí của quỹ và làm gia tăng chi phí cho những người tham gia quỹ.

Sau khi đọc đoạn trích trên, rõ ràng là các nhà cung cấp dịch vụ quỹ hưu trí, ở đây là ngân hàng, rất dễ dàng làm giàu từ số tiền của bạn. Như đã đề cập ở trên, ngân hàng ra đời là để bảo vệ tiền của bạn. Và bây giờ đây họ lại đi lấy cắp nó. Bi kịch là ở chỗ chúng ta đã quá dễ dãi với họ. Chúng ta không cần phải đi đến ngân hàng nữa (bạn sẽ bị tính phí nếu làm điều đó!). Thay vào đó, tiền đã được trừ khỏi phiếu lương trước khi nó đến tay bạn. Ngân hàng không cần phải lấy tiền từ túi của bạn bởi vì chúng không hề vô túi của bạn cơ mà.

NHỮNG ĐỒNG TIỀN BỊ XÉN BỚT

Dưới thời Đế quốc La Mã, nhiều vị vua đã “biến hóa” đồng tiền. Một số cạo bớt vàng và bạc từ cạnh của đồng tiền. Đó là lý do tại sao ngày nay cạnh của các đồng tiền thường có những đường rãnh. Các đường rãnh này dùng để ngăn chặn những tay đục khoét đồng tiền. Khi mà không thể cạo xén đồng tiền được nữa, các vị vua ra lệnh cho bộ phận ngân khố tiến hành trộn vàng,

bạc với những kim loại cơ bản rẻ tiền hơn.

Chính phủ Mỹ cũng làm điều tương tự vào những năm 1960. Ngay lập tức, những đồng tiền bạc biến mất còn những đồng tiền giả thì xuất hiện. Sau đó vào năm 1971, đồng đôla Mỹ trở thành đồng tiền khô hạn bởi vì nó không còn được đảm bảo bằng hệ bản vị vàng.

Theo nhiều cách khác nhau, ngân hàng là kẻ thù tài chính lớn nhất trong tất cả. Mỗi ngày qua, do việc phát hành thêm nhiều đồng tiền khô hạn hơn, họ làm giảm tài sản của người gửi tiền. Lấy ví dụ, quy định của ngân hàng cho phép họ nhận tiền tiết kiệm của bạn và trả một số lãi suất tiền gửi khiêm tốn. Sau đó, với mỗi đôla mà bạn gửi, họ được quyền cho vay ít nhất là hai mươi đôla và tính lãi suất cho vay cao hơn trên số tiền này. Ví dụ, bạn gửi vào ngân hàng một đôla, họ trả cho bạn 5% lãi cho một đôla trong vòng một năm. Ngay sau đó, ngân hàng được phép cho vay hai mươi đôla và tính lãi 20% nếu bạn sử dụng thẻ tín dụng. Ngân hàng trả lãi 5% cho mỗi đôla của bạn và cho vay được tới 20 đôla với lãi suất 20%. Đó là cách mà ngân hàng trở nên giàu có. Nếu bạn và tôi mà làm như vậy, chúng ta sẽ phải ngồi tù. Như vậy được coi là cho vay nặng lãi.

Nó cũng gây ra lạm phát. Bởi vì ngân hàng đang chơi trò chơi tiền bạc, khoảng cách giàu nghèo ngày càng lớn. Ngày nay, người gửi tiền tiết kiệm là người thua cuộc và ngân hàng là những người chiến thắng.

Theo những quy luật tiền tệ mới thì bạn cần phải biết cách vay *những đơn vị thanh toán* để mua tài sản, bởi vì chúng ta không còn tiết kiệm *tiền* nữa. Nói cách khác, những người đi vay thông minh là những người chiến thắng trong chủ nghĩa tư bản mới, chứ không phải những người tiết kiệm tiền trong tài khoản ngân hàng.

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #3: NHÂN VIÊN MÔI GIỚI

“Nhân viên môi giới” là tên gọi khác cho “người bán hàng”. Trong thế giới tiền bạc, có những người môi giới cho chứng khoán, cổ phiếu, bất động sản, vay trả góp, bảo hiểm... Vấn đề hiện nay là nhiều người nghe lời khuyên tài

chính từ những người bán hàng chứ không phải những người giàu. Nếu bạn có gặp được một tay môi giới giàu có, hãy hỏi họ xem họ giàu từ khả năng bán hàng hay khả năng tài chính.

Buffett từng nói rằng, “Phố Wall là nơi mà người ta lái Rolls-Royce đến để nghe lời khuyên từ những người đi tàu điện ngầm.”

cha giàu lại nói rằng, “Lý do mà họ được gọi là nhân viên môi giới (broker) là bởi vì họ còn túng quẫn (broke) hơn con.”

NHÂN VIÊN MÔI GIỚI GIỎI – NHÂN VIÊN MÔI GIỚI TỒI

Một trong những vấn đề của việc không có nhiều tiền là nhân viên môi giới giỏi, những người biết họ đang làm gì, thường không có thời gian dành cho bạn. Họ quá bận rộn với những khách hàng giàu sụ.

Khi tôi và Kim có rất ít tiền, khó khăn lớn nhất của chúng tôi là tìm ra được một nhân viên môi giới sẵn sàng hướng dẫn chúng tôi. Bởi vì không có nhiều tiền, hầu hết các nhân viên môi giới không có nhiều thời gian cho chúng tôi. Chúng tôi cũng gặp nhiều người chỉ muốn bán cho xong việc mà không chịu hướng dẫn gì cả. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn không ngừng tìm kiếm. Chúng tôi muốn tìm một nhân viên môi giới mới vào nghề đang cần xây dựng cơ sở khách hàng, thông minh và luôn chịu trau dồi nghề nghiệp và cũng phải là một nhà đầu tư. Gần như là tình cờ, thông qua bạn của một người bạn, chúng tôi gặp Tom. Ban đầu, chúng tôi giao cho Tom 25.000 đôla. Mười lăm năm sau, danh mục đầu tư chứng khoán của chúng tôi đã lên tới hàng triệu đôla và vẫn còn tăng.

Sau khi cưới vào năm 1986, tôi và Kim bắt đầu đầu tư vào bất động sản. Chúng tôi quyết định bắt đầu bằng một số tiền rất ít. Chúng tôi gặp phải nhiều tay môi giới bất động sản tồi, đi bán bất động sản nhưng không có đầu tư vào bất động sản. Nếu họ có đầu tư thì đó là đầu tư vào quỹ hỗ tương. Cuối cùng thì chúng tôi cũng gặp John. Bắt đầu với 5.000 đôla, anh ấy đã giúp chúng tôi phát triển danh mục đầu tư bất động sản lên đến gần 250.000 đôla. Mặc dù

không phải là nhiều nhưng điều đó đạt được chỉ trong vòng 3 năm, trong một giai đoạn rất tồi tệ của thị trường bất động sản ở Portland, Oregon. Hiện nay, đầu tư bất động sản của chúng tôi đã lên đến hàng chục triệu đôla và vẫn còn tiếp tục tăng.

NHỮNG BÀI HỌC CÓ ĐƯỢC

Như bạn đã biết, có những nhân viên môi giới giỏi và cả những tay môi giới tồi. Nói cho đơn giản, nhân viên môi giới giỏi làm cho bạn giàu có hơn còn những tay môi giới tồi chỉ giỏi bào chữa. Sau đây là danh sách tóm tắt những điều giúp bạn tìm và giữ được một nhân viên môi giới tốt:

1. Cả tôi và Kim đều theo học những lớp dạy về đầu tư chứng khoán và bất động sản. Được trang bị nhiều kiến thức hơn giúp chúng tôi có thể phân biệt được đâu là một nhân viên môi giới có đào tạo còn đâu là một nhân viên bán hàng.
2. Chúng tôi tìm kiếm những người môi giới luôn chịu trau dồi kiến thức nghề nghiệp. Cả Tom và John đều dành nhiều thời gian hơn so với yêu cầu đào tạo nghề nghiệp tối thiểu trong lĩnh vực của mình. Tom thường rủ tôi đi tham quan các công ty mà anh ta đang phân tích. Còn John là một nhân viên môi giới thực sự có đầu tư vào bất động sản.
3. Chúng tôi muốn biết là liệu họ có đầu tư vào những gì họ đang bán hay không. Nói chung là bạn đầu tư để làm gì khi mà nhân viên môi giới không đủ tự tin để đầu tư vào chứng khoán đó.
4. Chúng tôi muốn tạo nên một mối quan hệ chứ không phải một giao dịch. Nhiều nhân viên môi giới chỉ đơn thuần bán hàng. Tom và John đều có thời gian đi ăn trưa với chúng tôi ngay cả khi chúng tôi có rất ít tiền. Cả hai đều là những người bạn của chúng tôi.

CHÌA KHÓA ĐỂ THÀNH CÔNG

Chìa khóa để thành công là giáo dục. Kim, John, Tom và tôi luôn học hỏi về đầu tư. Chúng tôi quan tâm đến cùng một vấn đề. Tất cả chúng tôi đều muốn hiểu rõ thêm về vấn đề. Chúng ta đầu tư vào những cái mà mình quan tâm. Tom không biết nhiều về bất động sản cho nên chúng tôi không trao đổi nhiều về nó với anh ta. John không quan tâm lắm đến thị trường chứng khoán cho nên chúng tôi cũng không thảo luận với anh ta về nó.

Một trong những lý do mà tài sản của chúng tôi tăng là bởi vì kiến thức của chúng tôi tăng. Tôi thường gọi cho John và hỏi anh ta những câu đại loại như: “Anh có thể giải thích cho tôi sự khác nhau giữa hệ số vốn hóa tài sản (cap rate) và hệ số hoàn vốn nội tại (IRR)?” Anh ta sẽ dành thời gian để giảng cho tôi nghe chứ không chỉ là bán được hàng là xong. Đối với Tom, tôi sẽ gọi để hỏi những câu như, “Anh có thể giải thích cho tôi sự khác nhau giữa trái phiếu kỳ hạn dài và trái phiếu kỳ hạn ngắn?” Tom rất vui vẻ đóng vai thầy giáo.

Một trong những lý do công ty *The Rich Dad* có những buổi hội thảo nhiều ngày về chứng khoán và bất động sản là bởi vì giáo dục tài chính là cần thiết. Giảng viên những khóa học của chúng tôi cũng là nhà đầu tư và thực sự làm những điều mình nói. Công ty *The Rich Dad* đánh giá cao giáo dục tài chính bởi vì nó là chất kết dính để Kim và tôi duy trì mối quan hệ tốt đẹp với những nhân viên môi giới của mình, Tom và John. Chính sự đầu tư cho giáo dục tài chính lâu dài đã cho phép bốn chúng tôi cùng trở nên giàu có.

Ngày nay, tôi nhận điện thoại của nhân viên môi giới chứng khoán và bất động sản liên tục. Tất cả họ đều nói là mình có những giao dịch rất ngon lành. Đa số họ chỉ quan tâm đến hoa hồng, họ chỉ muốn kiếm ăn... chứ đâu có mang miếng ăn đến cho tôi. Nhân viên môi giới tốt là người đem miếng ăn đến cho cả hai.

Xin nhắc lại là IQ tài chính #2 được tính bằng phần trăm. Thu nhập của nhân viên môi giới cũng thường tính bằng phần trăm. Ví dụ, nếu tôi mua một bất động sản trị giá 1 triệu đôla, nhân viên môi giới sẽ nhận 6 phần trăm trên giá bán, hay là 60.000 đôla. Nếu bất động sản đó đem lại cho tôi lợi nhuận tiền/tiền 10 phần trăm mỗi năm thì chi phí cho nhân viên môi giới là xứng đáng, bởi vì tôi chỉ trả hoa hồng đó một lần duy nhất.

Ngược lại, nếu tôi mua và bán ngay (đầu tư sang tay đối với bất động sản và giao dịch trong ngày đối với chứng khoán), tôi trả hoa hồng cho cả giao dịch mua lẫn bán. Cái này thường được gọi là phí “khử hồi”. Đối với bất động sản, phí khử hồi cho một nhà đầu tư sang tay có thể lên tới 12 phần trăm lợi nhuận, ngoài ra còn làm tăng thuế phải đóng. Làm vậy là không thông minh.

NHÀ BUÔN VÀ NHÀ ĐẦU TƯ

Những người cứ “vào và ra” như thế được gọi là nhà buôn chứ không phải nhà đầu tư. Không chỉ nhà buôn phải trả hoa hồng cao hơn cho môi giới, họ còn phải trả thuế suất cao hơn (*thuế lãi vốn ngắn hạn*) cho việc mua và bán. Điều này có nghĩa là nhân viên sở thuế không xem những người mua rồi bán để thu lãi vốn là nhà đầu tư. Họ được xem là nhà buôn chuyên nghiệp và thậm chí còn có thể bị đánh thêm thuế tự doanh lên thu nhập đó. Nhân viên môi giới và sở thuế thẳng còn nhà buôn thì thua trong những giao dịch như thế. Những nhà đầu tư thông minh biết cách tối thiểu chi phí giao dịch và thuế bằng cách đầu tư thông minh và sử dụng môi giới tốt.

“RỈA” TÀI KHOẢN

Cách đây nhiều năm, tài khoản của mẹ người bạn của tôi bị “rỉa” bởi một tay môi giới chứng khoán trông rất thân thiện. “Rỉa” tài khoản ở đây nghĩa là nhân viên môi giới thực hiện mua và bán nhiều chứng khoán cho khách hàng. Rút cuộc, họ lấy được tiền hoa hồng còn danh mục đầu tư của khách hàng thì bị “xói mòn”.

Vì vậy, trước khi giao tiền cho nhân viên môi giới, hãy lựa chọn cho cẩn thận. Tối thiểu, hãy hỏi họ là bạn có thể gọi điện và nói chuyện với một số khách hàng của họ. Hãy nhớ, nhân viên môi giới giỏi như Tom và John có thể giúp bạn làm giàu còn những nhân viên môi giới tồi thì chỉ có làm cho bạn nghèo đi.

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #4: DOANH NGHIỆP

Tất cả các doanh nghiệp đều phải bán một cái gì đó. Nếu họ không bán hàng, họ sẽ ngưng hoạt động. Tôi thường hỏi rằng: “Sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp này làm cho tôi trở nên giàu có hơn hay nghèo đi?” Trong nhiều trường hợp, chúng không làm cho bạn giàu hơn, nó chỉ làm cho các doanh nghiệp bán chúng giàu hơn.

Nhiều doanh nghiệp nghĩ ra mọi cách để làm bạn nghèo đi. Ví dụ, nhiều cửa hàng bách hóa lớn phát hành thẻ tín dụng riêng của họ - loại thẻ tín dụng tệ nhất mà chúng ta có thể sở hữu. Lý do mà họ muốn bạn dùng những thẻ tín dụng đó là bởi vì họ nhận hoa hồng từ phía ngân hàng. Những doanh nghiệp phát hành thẻ đó là người môi giới cho ngân hàng. Để ý rằng mẫu hình, *môi giới - ngân hàng* lặp lại một lần nữa.

DÙNG THẺ TÍN DỤNG ĐỂ MUA NHỮNG SẢN PHẨM TỒI

Một trong những lý do mà nhiều người gặp khó khăn tài chính là bởi vì họ mua những sản phẩm làm cho họ trở nên nghèo đi và còn tệ hơn nữa chi trả cho những sản phẩm đó trong thời gian dài bằng những thẻ tín dụng tính lãi suất cao. Ví dụ, nếu tôi mua một đôi giày bằng thẻ tín dụng và mất nhiều năm để thanh toán, tôi vẫn sẽ nghèo đi trong những năm tiếp theo do tiếp tục trả tiền cho một sản phẩm chỉ làm tôi nghèo đi, chứ không phải giàu có hơn. Người nghèo thường mua những sản phẩm làm cho họ nghèo đi, mất nhiều năm để thanh toán cho chúng và chịu lãi suất tín dụng cao.

Nếu bạn muốn giàu có, hãy là khách hàng của những doanh nghiệp có khả năng làm cho bạn trở nên giàu có. Chẳng hạn, tôi là một độc giả lâu năm của một số tờ báo về đầu tư và tài chính. Tôi cũng là khách hàng của những doanh nghiệp cung cấp những sản phẩm giáo dục và các cuộc hội thảo. Nói cách khác, tôi là khách hàng thân thuộc của một số công ty đối thủ của tôi. Tôi muốn tiêu tiền cho những sản phẩm hoặc dịch vụ làm cho tôi trở nên giàu có hơn.

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #5: VỢ HOẶC CHỒNG

Chúng ta đều biết rằng có một số người, cả nam lẫn nữ, cưới nhau vì tiền bạc. Dù muốn dù không, tiền bạc cũng đóng vai trò quan trọng trong bất cứ cuộc hôn nhân nào. Có một lời thoại từ bộ phim *The Great Gatsby* nói rằng, “Những cô gái giàu có thì không bao giờ cưới những anh chàng không có tiền.” Câu nói có thể hay trong phim nhưng trên thực tế thì có những anh chàng hay cô nàng không tiền vẫn cưới được những người giàu có, vì tiền của họ.

KẺ THÙ CỦA TÌNH YÊU

Người cha giàu gọi những người cưới vì tiền là *kẻ thù của tình yêu*. Bạn có càng nhiều tiền, họ càng yêu bạn. Trong vụ ly dị rùm beng đang chờ xét xử, Paul McCartney có thể phải chia 50 phần trăm gia tài ước tính một tỉ đôla Mỹ. Đó là một số tiền rất lớn. Điều này chứng tỏ rằng McCartney tuy là một thiên tài âm nhạc, kiếm được rất nhiều tiền, nhưng do có IQ tài chính #2 thấp đã gây mất mát cho ông ấy một số tiền lớn, điều có thể tránh được nếu chịu lên kế hoạch tiền hôn nhân. Anh bạn Donald Trump của tôi nói rằng, “Nên làm hợp đồng hôn nhân trước khi cưới.” Hợp đồng hôn nhân là một dấu hiệu cho thấy IQ tài chính #2 cao. Mất 50 phần trăm gia tài kiếm được cả đời chỉ cho một vài năm hôn nhân là biểu hiện của IQ tài chính #2 thấp.

Người cha giàu thường nói rằng, “Tình yêu kết hợp với tiền bạc làm cho con người ta mất trí.” Khi tôi và Kim kết hôn, không ai trong chúng tôi có nhiều tiền, cho nên tôi biết rằng chúng tôi không cưới nhau vì tiền. Mặc dù không có tiền nhưng chúng tôi cũng có một kế hoạch dự phòng cho trường hợp mọi thứ không được như ý muốn. Đó là lý do tại sao tôi và Kim đều mượn luật sư riêng cho mình. Cô ấy có đầu tư và tôi cũng vậy. Nếu lỡ chia tay, chúng tôi không phải chia tài sản. Chúng đã được chia sẵn. Tôi hạnh phúc khi nói rằng cuộc hôn nhân từ năm 1986 của chúng tôi ngày càng trở nên tốt đẹp và chúng tôi giàu lên mỗi năm.

TÍNH ĐƯỜNG RÚT LUI TRƯỚC KHI TIẾN TỚI

Suy nghĩ rằng hôn nhân sẽ hạnh phúc mãi mãi là *không thực tế*. Hạnh phúc mãi mãi đủ có trong những câu chuyện thần tiên. Mọi thứ đều thay đổi. Tôi hiểu rằng sẽ chẳng thoải mái gì khi đề cập đến hợp đồng hôn nhân trước khi cưới người yêu trong mộng của mình. Nhưng đó là điều thông minh nên làm, đặc biệt trong thời buổi hiện nay tỉ lệ ly dị là 50 phần trăm. Khi thành lập công ty với một đối tác kinh doanh mới, tôi biết là khó mà nói đến giao ước mua-bán hay một điều khoản giải thể doanh nghiệp khi mọi chuyện mới chỉ bắt đầu. Thế nhưng tính đến chuyện rút lui trước khi bạn ký hợp đồng là một việc làm thông minh.

Kế hoạch rút lui tiếp theo là cái mà nhiều người không thích nghĩ đến nhưng như thế mới là thông minh trước khi bạn “rút lui vĩnh viễn”.

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #6: ANH EM CHỒNG/VỢ

Chết là sự ra đi vĩnh viễn. Đó cũng là lúc kẻ thù tài chính xuất hiện - tôi thường gọi họ là những con kền kền. Nếu bạn giàu nhưng không thông minh sẽ gây nhiều mất mát cho những người bạn thương yêu. Họ hàng, bè bạn và cả chính phủ cũng xuất hiện tại lễ tang nếu bạn giàu. Cháu của con của anh em chồng/vợ của bạn, người mà bạn chưa hề gặp, đột nhiên trở thành người trong gia đình và đến khóc tại lễ tang của bạn. Nếu như IQ tài chính cao, bạn vẫn có thể kiểm soát phần trăm số tiền của bạn mà những người họ hàng đang đau khổ này nhận được ngay cả khi bạn đã qua đời. Những người có chỉ số IQ tài chính cao sẽ có di chúc, giấy ủy thác và những phương tiện pháp luật khác để bảo vệ cho tài sản và những ước nguyện cuối đời của mình. Hãy nhìn Leona Helmsley. Bà ta vẫn có thể để thừa kế 12 triệu đôla cho con chó của mình trong khi người cháu ruột thì chết cứng. Mặc dù đó không phải là cái tôi khuyến khích nhưng nó chứng minh rằng IQ tài chính cao cho phép bạn quyết định tiền của bạn sẽ đi về đâu, ngay cả khi đã nằm dưới mồ.

Trước khi đọc tiếp, hãy liên hệ với một chuyên gia để lên kế hoạch cho sự ra đi của bạn. Nếu như bạn giàu có hoặc sẽ giàu có, đó là việc thông minh cần phải làm. Hãy làm điều đó trước khi chết, nhưng nhớ là loại phần của con chó ra đây.

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #7: LUẬT SƯ

Có thể bạn còn nhớ người đã kiện McDonald's vì cà phê của họ quá nóng. Đó là một ví dụ về việc kẻ thù tài chính dùng hệ thống pháp luật để lấy tiền của bạn. Hàng triệu người chỉ đợi có cơ hội là kiện bạn ra tòa. Đó là lý do tại sao kẻ thù tài chính #7 lại là luật sư. Có những luật sư chỉ lo làm mỗi một việc là kiện bạn ra tòa và lấy tiền của bạn.

Biết là mình luôn bị những kẻ thù này rình rập, có ba điều mà một người thông minh tài chính bắt buộc phải làm, đó là:

1. Đừng bao giờ đứng tên cho những tài sản có giá trị. Người cha nghèo thường tự hào nói rằng, “Căn nhà này đứng tên tôi.” Những người thông minh thường không đứng tên cho nhà của họ.
2. Mua ngay lập tức bảo hiểm trách nhiệm cá nhân. Hãy nhớ rằng, bạn không thể mua bảo hiểm khi bạn cần dùng đến chúng. Bạn phải mua *trước* đó.
3. Giữ những tài sản có giá trị dưới tư cách pháp nhân. Ở Mỹ, những loại hình pháp nhân tốt là công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty hợp danh trách nhiệm hữu hạn.

NHỮNG QUY LUẬT ĐÃ THAY ĐỔI

Ngày nay, tôi vẫn còn nghe mọi người nói rằng, “Làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, thoát nợ, đầu tư dài hạn vào quỹ hỗ tương.” Đó là một lời khuyên lỗi thời và là một lời khuyên tệ hại từ những kẻ thiếu hiểu biết về tài chính. Nó tựa như việc chơi trò chơi tiền bạc theo những quy luật cũ.

Hiện nay ở Mỹ, những người làm thuê làm việc cật lực để kiếm được nhiều hơn lại trả thuế nhiều hơn rất nhiều. Họ tiết kiệm nhưng lại mất tiền bởi vì đồng đôla không còn là tiền nữa mà trở thành, một đơn vị thanh toán có giá trị giảm dần. Thay vì học cách dùng nợ làm đòn bẩy để giàu có hơn, họ làm việc cật lực để thoát nợ. Hàng triệu người lao động Mỹ bỏ tiền vào quỹ hưu trí 401(k) đầu tư toàn chứng chỉ quỹ. Do thiếu giáo dục tài chính từ trường học,

túi tiền của những người này bị rửa sạch bởi những đàn cá piranha^[4].

NHÌN LẠI LỊCH SỬ

Khi nhìn lại lịch sử, bạn sẽ dễ thấy rằng những quy luật của tiền bạc đã thay đổi ở Mỹ và trên toàn thế giới.

Bạn đã biết được rằng tại sao gửi tiết kiệm chỉ dành cho những tay mơ về tài chính. Thay đổi đó diễn ra vào năm 1971.

Năm 1943, chính phủ Mỹ do cần tiền cho cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai đã thông qua một đạo luật cho phép Chính phủ lấy tiền từ lương của người làm thuê trước khi họ nhận được nó. Hay nói cách khác, Chính phủ còn được trả lương trước cả những người làm thuê. Hiện nay ở Mỹ, nếu có việc làm, bạn không thể tránh được thuế. Bạn không cần đến một kế toán viên công chứng bởi vì anh ta cũng chẳng giúp ích gì nhiều để bảo vệ tiền của bạn. Nhưng nếu bạn sở hữu một doanh nghiệp hoặc là một nhà đầu tư, có nhiều lỗ hổng trong luật pháp mà bạn có thể tận dụng. Tôi sẽ nói về chúng trong một chương sau.

Như bạn biết, năm 1974, người làm thuê buộc phải trở thành nhà đầu tư để tiết kiệm cho khi về hưu. Điều này dẫn đến sự ra đời của quỹ 401(k). Với 401(k), Chính phủ cũng đã xóa kẽ hở pháp luật dành cho người làm thuê. Hãy để tôi giải thích.

Khi một người làm công ăn lương, thu nhập của họ bị đánh thuế theo dạng *thu nhập kiểm được*, loại thu nhập bị đánh thuế cao nhất. Khi họ rút tiền từ kế hoạch 401(k), số tiền đó, như bạn cũng có thể đoán, cũng được xem là *thu nhập kiểm được*. Hãy đoán tiếp xem lãi từ tiền gửi bị đánh thuế theo dạng gì? Một lần nữa: thu nhập kiểm được.

Điều đó có nghĩa là những ai làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, thoát nợ và đầu tư vô quỹ hưu trí 401(k) đang nhận được loại thu nhập bị đánh thuế cao nhất - thu nhập kiểm được. Làm vậy là không thông minh. Những ai theo quy luật như thế đang bị móc nhãn túi bởi những kẻ thù có vẻ như luôn ủng hộ họ, và

chứng tỏ thông minh tài chính thấp khi để cho họ lấy đi một phần lớn thu nhập.

Một người thông minh tài chính không muốn nhận lương cao. Một người được đào tạo về tài chính sẽ muốn nhận tiền bản quyền, cổ tức hơn bởi vì thuế đánh thấp hơn trên những loại thu nhập này. Một nhà đầu tư hiểu biết ít nhất cũng biết nên đầu tư cho *thu nhập thụ động* hoặc *thu nhập danh mục*.

Bạn cần phải lưu ý là luật thuế khác nhau cho mọi người. Hãy đảm bảo là bạn đã nghe tư vấn của luật sư và kế toán thuế được phép hành nghề trước khi ra quyết định đầu tư.

Năm 1913, Ngân hàng Dự trữ Liên Bang Mỹ được thành lập. Ngày này có lẽ là ngày quan trọng nhất trong lịch sử nước Mỹ, khi mà những quy luật của tiền tệ toàn cầu bắt đầu có sự thay đổi. Đây là ngày mà những người làm công ăn lương nên ghi nhớ như là ngày bắt đầu của cuộc tấn công lên tài sản cá nhân của họ.

Trước hết, Ngân hàng Dự trữ Liên bang Mỹ không phải là một cơ quan chính phủ. Đó chỉ là chuyện tưởng. Nó cũng không mang quốc tịch Mỹ. Nó là ngân hàng của những người giàu nhất trên thế giới.

Khi Ngân hàng Dự trữ Liên bang Mỹ được thành lập, những người giàu nhất trên thế giới nắm kiểm soát hệ thống tiền tệ của quốc gia giàu nhất thế giới... và sau đó thay đổi những quy luật của tiền tệ.

Hiện nay, tôi nghe những người Mỹ lên tiếng yêu cầu chính phủ bảo vệ việc làm và lợi ích Mỹ. Thỉnh thoảng tôi nghe họ nói, “Hãy mua hàng Mỹ,” hoặc “ủng hộ các doanh nghiệp Mỹ.” Ồ, đã quá trễ để làm điều đó. Đó chỉ là tiếng kêu yếu ớt của những người cùng đường. Năm 1913, những người giàu nhất thế giới đã kiểm soát nguồn cung tiền của thế giới bằng cách kiểm soát nền kinh tế lớn nhất thế giới, nước Mỹ. Họ đã thay đổi quy luật mà không nói với ai.

Ngày nay, trên giấy tờ, nước Mỹ đã phá sản với ngân khố chỉ toàn giấy nợ, còn gọi là trái phiếu hoặc tín phiếu kho bạc, những giấy nợ mà con cháu của

những thế hệ sau phải gánh trả. Việc lấy cắp này diễn ra khi mà hàng tỷ người đi làm cho những công ty của người giàu, gửi tiền trong ngân hàng của những người giàu, và đầu tư vào tài sản của những người giàu (như là cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ) thông qua ngân hàng đầu tư cũng của người giàu. Hệ thống này được chủ đích thiết lập để lấy và kiểm soát càng nhiều tiền của bạn càng tốt - một cách hợp pháp.

Cách đây nhiều năm, vào đầu những năm 1980, tôi có đọc muốn cuốn sách tuyệt vời có tựa đề *Grunch of Giants*. “GRUNCH” là viết tắt của cụm từ *Gross Universal Cash Heist* (tạm dịch: Hệ thống cắp tiền). Cuốn sách được viết bởi Tiến sĩ R. Buckminster Fuller, một trong những thiên tài vĩ đại nhất của thời đại chúng ta. Tôi có dịp may được học chung với Tiến sĩ Fuller ba lần trước khi ông chết vào năm 1983. Ông ấy có tác động to lớn lên cuộc đời tôi, cũng như những ai đã từng đọc tác phẩm hoặc học chung với ông ấy. Đại học Harvard xem ông ta là một cựu sinh viên ưu tú, còn Hiệp hội Kiến trúc Hoa Kỳ ghi nhận ông là một trong những kiến trúc sư vĩ đại nhất của thời đại chúng ta.

Nếu bạn tìm được cuốn sách của Tiến sĩ Fuller, *Grunch of Giants*, tôi tin là bạn sẽ hiểu rõ hơn làm cách nào mà trò chơi tiền bạc đã bị đánh cắp và được che đậy bởi hệ thống giáo dục của chúng ta. Tôi tin là sau khi đọc cuốn sách, bạn sẽ cảm thấy lo ngại, đặc biệt là khi liên hệ với những gì đang xảy ra với dầu mỏ, chiến tranh, ngân hàng, nền kinh tế và giáo dục hiện nay.

Trong cuốn sách, Tiến sĩ Fuller nói rằng Chính phủ móc túi chúng ta bằng thuế má và chuyển số tiền đó cho những người bạn đang kiểm soát các công ty đa quốc gia. Nói cách khác, những quan chức được bầu lên, nghị sĩ và thượng nghị sĩ, không đại diện cho người dân, họ đại diện cho những doanh nghiệp lớn. Ngạc nhiên?

Năm 2003, Tổng thống Geogre W. Bush và các thành viên quốc hội thuộc Đảng Cộng hòa đã ép buộc, đúng theo nghĩa đen, phải thông qua dự luật Trợ cấp Được phẩm kê toa. Đây là một trong những dự luật tốn kém nhất được Quốc hội thông qua trong vòng hai mươi năm qua. Chi phí cho những người đóng thuế Mỹ là hơn 500 tỷ đôla. Chẳng bao lâu sau khi dự luật được thông qua, một số nghị sĩ và nhân viên được các công ty được thuê, một số nhận được lương nhiều triệu đôla. Đây là ví dụ cụ thể của GRUNCH.

Những cuốn sách khác mà bạn có thể muốn đọc cùng chủ đề là:

The Dollar Crisis của Richard Duncan

The Battle for the Soul of Capitalism của John Bogle

Empire of Debt của Bill Bonner và Addison Wiggin.

Tôi nghĩ cái hay khi đọc bốn cuốn sách này là ở chỗ các tác giả làm ở những lĩnh vực chuyên môn khác nên có cách nhìn khác hơn. Họ không phải là một nhóm người bất mãn nhất chỉ trích hệ thống. Ví dụ, Tiến sĩ Fuller là một nhà tiên tri. Richard Duncan là một nhân viên ngân hàng quốc tế. John Bogle là sáng lập viên của Vanguard Group. Còn Bill Bonner và Addison Wiggin là chuyên viên tư vấn đầu tư quốc tế. Bốn cuốn sách từ bốn tác giả có chuyên môn khác nhau, tất cả đều chung một ý kiến: người ta đang đùa giỡn với tiền bạc và lấy cắp nó một cách hợp pháp.

NHỮNG QUY LUẬT MỚI

Bản thân tôi không muốn cố thay đổi hệ thống. Triết lý của tôi là thay đổi bản thân còn dễ dàng hơn là thay đổi hệ thống. Nói cách khác tôi không phải là người thích đi ngược gió. Vì vậy, tôi không có thiên hướng chính trị. Tôi không nghĩ là chính trị hay chính trị gia đủ sức chống lại những người vận hành thế giới tiền bạc. Nó có vẻ như hầu hết các chính trị gia, để được trúng cử, đều là công cụ cho những người kiểm soát tiền bạc của thế giới. Hầu hết chuyên viên tư vấn tài chính cũng là nhân viên của những nhân vật quyền lực này.

Đơn giản, tôi chỉ muốn biết luật chơi và tuân theo quy luật đó. Nói vậy không có nghĩa tôi cho rằng những quy luật đó hợp lý hay công bằng. Chúng không. Chúng là thế và thay đổi liên tục. Nhưng mặc dù không công bằng, hệ thống tiền tệ thế giới mới này đã làm được nhiều điều tốt đẹp. Nó mang lại nhiều sự sung túc và sản phẩm mới cho thế giới, nâng cao tiêu chuẩn sống khắp mọi nơi. Chất lượng cuộc sống của hàng tỷ người được cải thiện. Tiền bạc đã làm được rất nhiều điều.

Không may là những thay đổi này khiến nhiều quốc gia, môi trường và nhiều người phải trả giá. Sự thiếu hiểu biết tài chính của bạn sẽ tạo điều kiện làm giàu cho nhiều người. Nhiều người làm giàu bằng tài sản của người khác. Đó là lý do tại sao *IQ tài chính #2: bảo vệ tiền của bạn* là sự thông minh tài chính rất quan trọng. Hồn nhiên sẽ bình yên, và đó là cái mà các kẻ thù tài chính khai thác - sự thiếu hiểu biết của bạn làm cho họ giàu có một cách vui vẻ.

CHƯƠNG 5

IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền

Người cha nghèo thường khuyên, “Hãy sống dưới khả năng.”

Còn người cha giàu thì nói, “Nếu con muốn làm giàu, con cần phải *mở rộng* khả năng.”

Trong chương này, bạn sẽ phát hiện ra rằng tại sao sống dưới khả năng không là một cách thông minh để làm giàu. Bạn sẽ biết cách lập ngân sách và biết rằng có hai tình trạng của ngân sách. Một cái là *thâm hụt ngân sách*, còn cái kia là *thặng dư ngân sách*. Lý do tại sao IQ tài chính #3 quan trọng đến như vậy là bởi vì học cách lập ngân sách để tạo ra thặng dư là chìa khóa để làm giàu và giữ vững sự giàu có.

NGÂN SÁCH LÀ KẾ HOẠCH

Một trong những định nghĩa của từ “ngân sách” là: nó là *một kế hoạch phối*

hợp các nguồn lực và chi tiêu.

Người cha giàu nói rằng ngân sách là một kế hoạch. Ông nói tiếp, “Hầu hết mọi người sử dụng ngân sách như là một kế hoạch để trở thành người nghèo và trung lưu chứ không phải để làm giàu. Đa số họ sống trong tình trạng thâm hụt ngân sách chứ không phải thặng dư ngân sách. Thay vì tạo ra thặng dư ngân sách, nhiều người làm việc để sống dưới khả năng, điều này đồng nghĩa với việc tạo ra thâm hụt ngân sách.”

TÌNH TRẠNG NGÂN SÁCH THỨ NHẤT: THÂM HỤT NGÂN SÁCH

Định nghĩa cho từ thâm hụt ngân sách trong *Cẩm nang Tài chính và Đầu tư của Barron* như sau: “Đó là việc chi tiêu vượt quá thu nhập của một chính phủ, doanh nghiệp hoặc cá nhân.” Hãy chú ý cụm từ “*chi tiêu vượt quá thu nhập*”. Chi tiêu nhiều hơn khả năng bạn kiếm được là nguyên nhân gây ra thâm hụt ngân sách. Lý do mà nhiều người rơi vào tình trạng thâm hụt ngân sách là bởi vì việc tiêu tiền thì dễ dàng hơn so với việc tạo ra nó. Khi đối mặt với tình trạng thâm hụt ngân sách, đa số mọi người chọn cách cắt giảm chi tiêu. Thay vì cắt giảm chi tiêu, Người cha giàu khuyên nên tăng thu nhập. Ông cho rằng sẽ thông minh hơn khi mở rộng khả năng bằng cách tăng thu nhập.

THÂM HỤT NGÂN SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ

Khi nói đến thâm hụt ngân sách của *chính phủ*, cẩm nang Barron viết rằng, “Tình trạng thâm hụt ngân sách tích tụ bởi Chính quyền Liên bang Mỹ phải được tài trợ bằng việc phát hành Trái phiếu kho bạc.” Trong những chương trước của cuốn sách này, tôi có nói đến cách thức mà Chính phủ Mỹ tài trợ cho những vấn đề của mình là bán nợ (chẳng hạn như trái phiếu kho bạc) mà những người đóng thuế trong tương lai phải trả cho những khoản nợ đó. Quỹ trợ cấp An sinh xã hội, cái không thực sự tồn tại, toàn là trái phiếu kho bạc. Nói cách khác, do thâm hụt ngân sách, Chính phủ Mỹ đã dùng tiền của những người làm thuê và công ty đóng vào quỹ An sinh xã hội để thanh toán cho những khoản nợ khác, chứ không phải là để làm tăng nó. Hãy nhìn sơ đồ

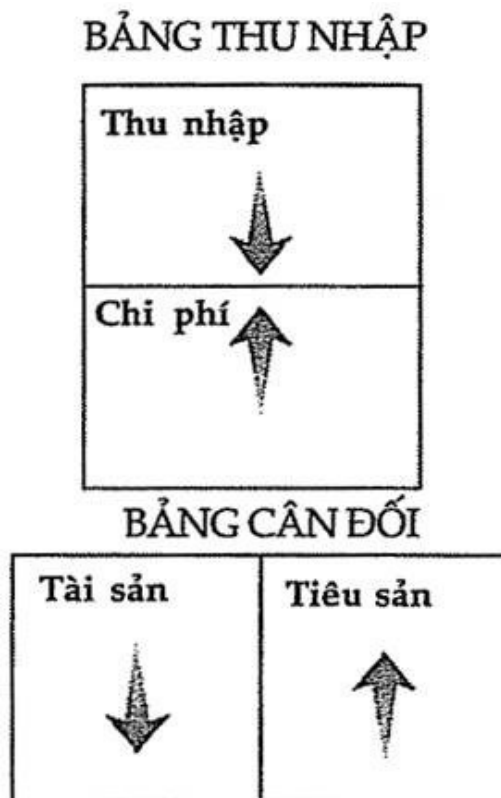
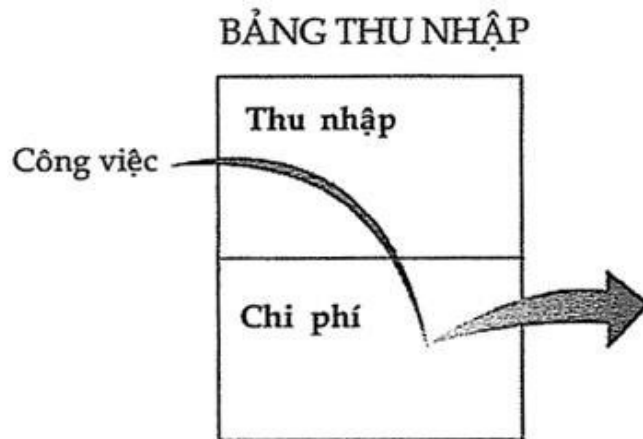
trang 131.

THÂM HỤT NGÂN SÁCH CỦA DOANH NGHIỆP

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Thâm hụt ngân sách của doanh nghiệp phải được giảm xuống hoặc loại trừ bằng cách tăng doanh thu và giảm chi phí, nếu không công ty sẽ không tồn tại trong dài hạn.” Một lần nữa, hãy chú ý đến hai sự lựa chọn. Sự lựa chọn thứ nhất là tăng doanh số và sự lựa chọn còn lại là giảm chi tiêu.

Báo cáo tài chính của một doanh nghiệp thâm hụt ngân sách sẽ như sơ đồ trang 131.

Lý do mà người cha giàu khuyên tôi nên làm cho Xerox là vì ở đó tôi sẽ học được kỹ năng bán hàng, cái mà sẽ làm tăng thu nhập. Đối với nhiều công ty và cá nhân, tăng thu nhập là một việc làm khó khăn. Những công ty không biết cách bán hàng thường cảm thấy rằng giảm chi tiêu, tăng nợ (tiêu sản) hoặc bán tài sản là việc làm dễ dàng hơn. Điều này sẽ chỉ làm cho tình hình càng trở nên tồi tệ. Vì vậy, người cha giàu khuyên tôi nên học cách bán hàng. Nếu biết cách bán hàng, chúng ta sẽ có thể làm tăng thu nhập. Theo suy nghĩ của người cha giàu,



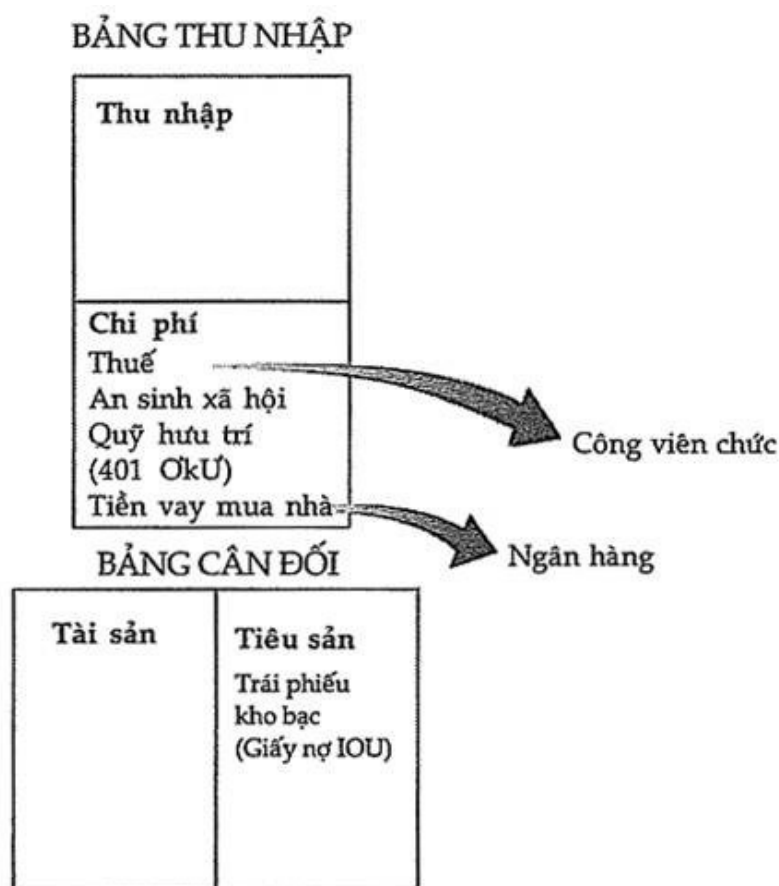
tăng thu nhập, chứ không phải cắt giảm chi tiêu, là một cách tốt hơn để giải quyết vấn đề thâm hụt ngân sách. Hiển nhiên là, nếu bạn đang phát sinh những chi phí không cần thiết như là tiệc tùng sa xỉ và những khoản nợ không sinh lợi như là máy bay riêng cho công ty, thì cách tốt nhất là nên giải quyết những cái vô tích sự đó đi trước khi cố bán được nhiều hàng hơn.

THÂM HỤT NGÂN SÁCH CỦA CÁ NHÂN

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Những ai thường xuyên chi tiêu nhiều hơn số tiền kiếm được sẽ không tránh khỏi nợ nần nhiều và họ có thể sẽ buộc phải tuyên bố phá sản nếu không trả được chúng.”

Như chúng ta đã biết, nhiều người mắc nợ là vì họ tiêu xài nhiều hơn số tiền kiếm được. Tuy nhiên, như đã nói ở chương trước, lý do mà họ có ít tiền hơn để tiêu xài là bởi vì kẻ thù tài chính đang lấy đi tiền của những người làm thuê trước cả khi họ nhận được nó. Chúng làm được như thế là do đa số họ thiếu sự thông minh tài chính để bảo vệ tiền của mình. Nếu trường học có giáo dục về tài chính, những người làm thuê có thể đủ khả năng để quản lý tiền của mình hơn là giao phó cho công viên chức và ngân hàng, vấn đề của việc để cho công viên chức và ngân hàng quản lý tiền *của bạn* là họ nghĩ đó là tiền *của họ*.

Hãy quan sát báo cáo tài chính của một cá nhân, nó sẽ trông giống sơ đồ ở trang 133.



Những người ở nhóm L thường không kiểm soát được bốn chi phí quan trọng là thuế, An sinh xã hội, quỹ hưu trí và trả tiền vay mua nhà. Theo sơ đồ, bạn có thể thấy là công viên chức nhà nước lấy tiền thông qua thuế và An sinh xã hội còn ngân hàng lấy tiền của bạn thông qua quỹ hưu trí (401[k]) và tiền vay mua nhà. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến thâm hụt ngân sách của nhiều người.

Một người thông minh tài chính sẽ kiểm soát được những chi phí này.

TÌNH TRẠNG NGÂN SÁCH THỨ HAI: THẶNG DƯ NGÂN SÁCH

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Thặng dư ngân sách là tình trạng thu nhập nhiều hơn chi tiêu của chính phủ, doanh nghiệp hay cá nhân trong một khoảng thời gian cụ thể.”

Hãy chú ý cụm từ “*thu nhập* nhiều hơn chi tiêu”. Nó không hẳn là chúng ta phải sống dưới khả năng. Định nghĩa không có nói là thặng dư được tạo ra bằng cách giảm chi tiêu, mặc dù giảm chi tiêu có thể làm tăng thặng dư. Mà nó muốn nhấn mạnh đến việc tạo ra thu nhập nhiều hơn - *IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn*. Người cha giàu rất thích những chữ “thu nhập nhiều hơn”. Chương này sẽ nói đến thu nhập nhiều hơn chứ không phải là giảm chi tiêu và sống dưới khả năng.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Một chính phủ có thặng dư có thể chọn lựa hoặc là khởi động một chương trình mới hoặc là cắt giảm thuế. Có một vài vấn đề với phát biểu này. Vấn đề đầu tiên là khi chính phủ tạo ra thặng dư, họ liên chi tiêu. Cách mà chính phủ phân bổ ngân sách là: nếu một cơ quan nào đó làm việc hiệu quả và tiết kiệm được tiền, họ sẽ bị trừng phạt, thay vì được khen thưởng, bằng cách giảm ngân sách cho năm tiếp theo. Để tránh điều này, hầu hết các cơ quan chính phủ đều cố dùng cho hết ngân sách, ngay cả khi không có nhu cầu. Điều này có nghĩa là chi phí liên tục tăng và khả năng chính phủ thặng dư ngân sách gần như là bằng không. Nói cách khác, bộ máy chính phủ được mặc định là luôn luôn thâm hụt và bất kể là ai lên cầm quyền, thuế sẽ luôn luôn tăng.

Đảng Dân chủ quản lý ngân sách như thế nào? Bạn có thể còn nhớ từ chương trước nói rằng Đảng Dân chủ rất thích *đánh thuế và chi tiêu*. Đảng Dân chủ thích chi tiền cho nhiều chương trình xã hội hơn nữa, như là An sinh Xã hội và Chăm sóc Sức khỏe, vấn đề là những chương trình như thế ngày càng nhiều bởi vì chúng không giải quyết được những vấn đề mà chúng phải giải quyết. Để làm điều này phải tăng ngân sách và vòng luẩn quẩn lại tiếp tục. Trong Chính phủ, sự yếu kém được biểu dương còn sự hiệu quả lại bị triệt tiêu.

Sau đây là sơ đồ minh họa ngân sách của Đảng Dân chủ:

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Tăng thuế
Chi phí Tăng chi tiêu

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Giảm tài sản	Tăng nợ do những chương trình xã hội

Đảng Cộng hòa quản lý ngân sách như thế nào? Đảng Cộng hòa thường *vay nợ và chi tiêu*. Họ muốn mở rộng nền kinh tế bằng tiền vay nợ. Nó gần giống như việc đưa vào nền kinh tế những đồng tiền giả một cách hợp pháp. Lại một lần nữa, khoản tiền tăng thêm trông giống như thu nhập nhưng thực ra nó là một khoản nợ dưới hình thức tín phiếu kho bạc và trái phiếu; cái mà rút cuộc sẽ làm mất khả năng thặng dư. Nhiều người tầng lớp trung lưu làm điều tương tự, sử dụng nhà của họ như một cái máy ATM. Mỗi khi giá nhà của họ tăng, chủ yếu là do đồng đôla giảm giá, họ cầm nhà vay để thanh toán nợ thẻ tín dụng.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Tăng thuế
Chi phí Tăng chi tiêu

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Giảm tài sản	Tăng nợ do những chương trình xã hội

Nói đơn giản, không thể thu nhập ít hơn, vay và chi tiêu nhiều hơn để có được thặng dư ngân sách. Như Tổng thống Clinton từng hùng hồn nói, “Đó là vấn đề kinh tế, ngốc ạ!”

Sơ đồ trên minh họa cho ngân sách của Đảng Cộng hòa.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH CỦA DOANH NGHIỆP

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Một doanh nghiệp có thặng dư ngân sách có thể mở rộng kinh doanh bằng cách đầu tư hay mua lại doanh nghiệp hoặc là quyết định mua lại cổ phiếu của chính nó.”

Chú ý hai cách để mở rộng kinh doanh: đầu tư hoặc mua lại. Một doanh nghiệp có thể chi tiêu đầu tư để mở rộng hoặc cũng có thể mua lại một doanh

nghiệp khác. Nếu nó không thể mở rộng bằng cách chi đầu tư hoặc mua lại doanh nghiệp khác, nó có thể mua lại cổ phiếu của chính mình. Việc mua lại cổ phiếu này đôi khi là do doanh nghiệp cảm thấy không thể mở rộng công việc kinh doanh và quyết định mua lại cổ phiếu của chính nó. Nếu hành động này đẩy giá cổ phiếu lên cao, nhiều nhà đầu tư sẽ cảm thấy vui vẻ, mặc dù công ty không hề có tăng trưởng.

Mỗi khi nghe một công ty mua lại cổ phiếu của mình, tôi biết là có nhiều nguyên nhân. Việc mua lại cổ phiếu có thể là do công ty đã ngừng tăng trưởng và ban lãnh đạo không biết sẽ làm gì để có tăng trưởng. Đây là một tín hiệu không tốt cho nhà đầu tư. Thay vì mua thêm khi giá tăng, đã đến lúc chúng ta phải bán cổ phiếu đó đi.

Việc mua lại cổ phiếu cũng có thể là do ban lãnh đạo nghĩ rằng giá cổ phiếu đang rẻ so với giá trị tài sản của doanh nghiệp. Nếu như vậy thì các nhà đầu tư nên mua thêm cổ phiếu đó khi giá tăng.

Nói cách khác, thặng dư ngân sách có thể cho bạn biết nhiều điều về doanh nghiệp và ban lãnh đạo của nó.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH CỦA CÁ NHÂN

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Một cá nhân có thặng dư ngân sách có thể chọn cách giảm *nợ*, tăng *chi tiêu* hoặc *đầu tư*.”

Hãy để ý, Barron đưa ra ba lựa chọn đối với cá nhân. Chúng là, giảm *nợ*, *chi tiêu* nhiều hơn hoặc là *đầu tư*. Như đa số chúng ta đã biết, lý do mà quá nhiều người gặp rắc rối về tài chính là bởi vì họ tăng *chi tiêu* và *nợ* và giảm *đầu tư*.

HAI SỰ LỰA CHỌN

Khi nói đến *IQ tài chính* #3: *lập ngân sách cho tiền*, bạn chỉ có hai lựa

chọn - thâm hụt hoặc là thặng dư. Nhiều người chọn thâm hụt ngân sách. Nếu bạn muốn giàu có, hãy chọn thặng dư ngân sách và làm điều đó bằng cách tăng thu nhập chứ không phải giảm chi tiêu.

THÂM HỤT NGÂN SÁCH

Tôi có một người bạn ở Atlanta kiếm được rất nhiều tiền. Anh ấy buộc phải kiếm được nhiều tiền. Nếu không, anh ta sẽ bị ăn tươi nuốt sống. Anh ấy đã chọn thâm hụt ngân sách.

Mỗi khi Dan kiếm được nhiều tiền hơn, hoặc là anh ấy mua một căn nhà to hơn, một chiếc xe mới hơn hay là một kỳ nghỉ tốn kém với lũ trẻ. Anh ta còn có một thói quen xấu khác. Cứ khoảng mười năm, anh ta lại cưới một cô vợ trẻ hơn và có con. Dan ngày mỗi già còn các cô vợ của anh ta thì luôn bằng tuổi - hai mươi lăm. Dan là một chuyên gia kiếm được nhiều tiền nhưng những rắc rối tài chính của anh ta ngày càng tồi tệ hơn bởi thâm hụt ngân sách.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH

Lựa chọn thứ hai là lên kế hoạch để có thặng dư ngân sách. Sau khi kiếm được tiền, IQ tài chính #1, và bảo vệ được tiền, IQ tài chính #2, học cách lên kế hoạch để có được thặng dư ngân sách là cần thiết để đạt được sự hoàn thiện về tài chính.

Dưới đây là một số những bài học từ người cha giàu của tôi và những người giàu có khác về cách lên kế hoạch để có được thặng dư ngân sách.

*Bí quyết lập ngân sách số 1: **Thặng dư ngân sách là một chi phí.*** Đây là một trong những bài học tài chính tốt nhất mà người cha giàu dành cho con trai mình và tôi. Chỉ vào báo cáo tài chính, ông nói, “Con phải xem thặng dư ngân sách như là một chi phí.” Để tạo ra thặng dư ngân sách, báo cáo tài chính của ông ấy sẽ như thế này:

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập
Chi phí Tiết kiệm Làm từ thiện Đầu tư

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
----------------	-----------------

Giải thích kỹ hơn, ông ấy nói, “Lý do mà nhiều chính phủ, doanh nghiệp và cá nhân không tạo ra được thặng dư ngân sách là bởi vì họ nghĩ thặng dư ngân sách sẽ trông như thế này:”

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập
Chi phí

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Tiết kiệm Làm từ thiện Đầu tư	

Trong quyển *Dạy con làm giàu Tập 1*, tôi có viết về tầm quan trọng của việc trả cho bản thân trước tiên. Ngân sách #1 là ví dụ cho việc trả cho bản thân trước tiên. Ngân sách #2 là ví dụ cho việc trả cho bản thân sau cùng.

Nhiều người biết là mình nên tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư. Vấn đề là, sau khi trả tất cả chi phí, đa số không còn dư tiền để làm những điều đó. Lý do là bởi vì họ nghĩ tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư là một ưu tiên sau cùng.

Hãy để tôi minh họa những điều mình đang nói. Lần nữa, nhìn vào báo cáo tài chính bạn có thể biết đâu là ưu tiên của một người nào đó!

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Ưu tiên #1
Chi phí Ưu tiên #3

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Ưu tiên #4	Tiêu sản Ưu tiên #2
------------------------------	-------------------------------

Nói cách khác, ưu tiên tài chính của hầu hết giai cấp trung lưu sẽ như sau:

Ưu tiên #1: Kiếm được công việc lương cao.

Ưu tiên #2: Trả góp tiền nhà và tiền mua xe.

Ưu tiên #3: Thanh toán hóa đơn đúng hạn.

Ưu tiên #4: Tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư.

Điều đó có nghĩa là trả cho bản thân trước trở thành ưu tiên cuối cùng của họ.

THẶNG DƯ PHẢI LÀ ƯU TIÊN HÀNG ĐẦU

Muốn có thặng dư ngân sách thì tạo ra thặng dư phải là một ưu tiên hàng đầu. Cách tốt nhất để làm điều đó là sắp xếp lại thứ tự ưu tiên cho những thói quen tiêu dùng của bạn. Tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư ít nhất phải là ưu tiên #2 và xem nó như là một chi phí trong báo cáo tài chính của bạn.

NÓI THÌ DỄ HƠN LÀM

Tôi biết là hầu hết các bạn đều đồng ý với tính logic của những điều tôi đang bàn đến và nhất trí rằng chúng ta cần phải đặt ưu tiên hàng đầu cho việc tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư. Tôi cũng biết rằng điều này nói thì dễ hơn làm. Vì vậy hãy để tôi và Kim kể cho các bạn nghe cách chúng tôi xử lý vấn đề này.

Ngay sau khi đám cưới, chúng tôi có những rắc rối tài chính mà nhiều cặp mới cưới đều gặp phải. Chúng tôi phải chi nhiều hơn số tiền kiếm được. Để giải quyết vấn đề này, chúng tôi thuê Betty làm người giữ sổ sách. Betty được yêu cầu phải trích 30% tổng thu nhập của chúng tôi trước tiên, như là một chi phí, và đặt số tiền đó vào cột tài sản.

Hãy dùng những con số đơn giản làm ví dụ, nếu chúng ta kiếm được 1.000 đôla và phải chi 1.500 đôla, Betty buộc phải lấy 30% của con số 1.000 đôla và cho vào cột tài sản. Số 700 đôla còn lại, bà ấy dùng để trang trải chi phí 1.500 đôla.

Betty gần như chết điếng. Bà ấy nghĩ chúng tôi là những kẻ gàn. Bà ấy nói rằng: “Anh chị không thể làm như vậy được. Anh chị cần phải thanh toán những hóa đơn.” Bà ấy gần như bỏ cuộc. Bạn thấy đấy, Betty là một người

giữ sổ sách tuyệt vời nhưng bà ấy lập ngân sách như một người nghèo. Bà ta trả cho mọi người khác trước và cho bản thân mình cuối cùng. Bà ta không trả cho mình được tí gì bởi vì gần như không còn lại gì để mà trả. Chủ nợ, chính phủ, ngân hàng, tất cả đều quan trọng hơn bản thân Betty.

Betty tranh luận rất nhiều. Những gì bà ta được giáo dục bảo bà ta phải thanh toán cho những người khác trước. Ý nghĩ không thanh toán những hóa đơn hoặc đóng thuế làm cho bà ta sợ bủn rủn chân tay.

Cuối cùng thì tôi cũng thuyết phục được bà ấy rằng bà đang giúp chúng tôi. Bà đang giúp chúng tôi khỏi khó khăn. Tôi giải thích rằng bà ấy đang giúp chúng tôi giải quyết một vấn đề rất lớn, vấn đề không có đủ tiền, và như các bạn biết đấy, giải quyết vấn đề làm cho chúng ta trở nên thông minh hơn. Khi bà ấy hiểu ra rằng thực ra bà ta đang tạo ra thu nhập từ những chi phí, bà ta sẵn sàng tiếp tục với kế hoạch tạo ra thặng dư ngân sách của chúng tôi. Mỗi đôla thu nhập nhận được, Betty sẽ trích 30 cent và dùng cho việc tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư. Bà ấy hiểu ra rằng chúng là một chi phí cần thiết để tạo ra thặng dư ngân sách, chi phí đầu tiên và quan trọng nhất đối với chúng tôi.

Đối với 70 cent từ mỗi đôla còn lại, bà ấy dùng để trả thuế, những nghĩa vụ khác như là trả góp tiền nhà và xe rồi sau đó mới đến những hóa đơn như là điện, nước, thực phẩm, quần áo...

Khỏi phải nói, trong một thời gian dài, chúng tôi luôn kẹt tiền hàng tháng. Chúng tôi đã trả cho mình trước nhưng không đủ tiền để trả cho những người khác. Có những tháng tôi và Kim thiếu đến 4.000 đôla. Chúng tôi đã có thể lấy 4.000 đôla từ cột tài sản của mình, nhưng đó là tiền dành cho chúng tôi. Cột tài sản đó thuộc về chúng tôi.

Thay vì hốt hoảng, Betty được yêu cầu phải ngồi lại với chúng tôi và trình bày là hàng tháng chúng tôi thiếu bao nhiêu tiền. Sau khi thở dài, tôi và Kim sẽ nói rằng: “Đã đến lúc phải quay trở lại với *IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn.*” Suy nghĩ như vậy, tôi và Kim xoay sở khắp nơi, làm bất cứ điều gì có thể để kiếm thêm tiền. Kim, với kiến thức marketing của mình, gọi điện cho các doanh nghiệp và đề nghị tư vấn cho họ về kế hoạch marketing. Cô ta còn làm người mẫu và bán một dòng sản phẩm quần áo. Còn tôi tìm việc dạy cho

các lớp về đầu tư, marketing và bán hàng. Có vài tháng, tôi đào tạo đội ngũ bán hàng cho một công ty bất động sản địa phương. Tôi thậm chí còn kiếm tiền bằng cách giúp một gia đình dọn nhà, dọn dẹp khu đất cho một gia đình khác.

Nói cách khác, chúng tôi gác qua một bên lòng kiêu hãnh của mình và làm bất cứ việc gì để kiếm thêm thu nhập. Cách này khác, chúng tôi luôn làm được điều đó; và không hiểu sao, Betty đã gắn bó với chúng tôi và hỗ trợ chúng tôi giải quyết vấn đề của mình, mặc dù bà ấy lo lắng cho chúng tôi nhiều hơn chúng tôi lo cho bản thân mình.

Không may là, Betty đã có thể giúp chúng tôi nhưng không sẵn sàng để giúp cho bản thân mình. Lần cuối cùng tôi nghe tin về bà ta, chúng tôi biết rằng bà đã nghỉ hưu và dọn đến ở với đứa con gái duy nhất của mình. Họ chia chi phí, dùng tiền trợ cấp xã hội của Betty để thanh toán. Họ không có thặng dư ngân sách.

ĐEM TIỀN ĐI ĐẦU TƯ

Năm 1989, Kim mua bất động sản cho thuê đầu tiên của mình. Cô ấy trả trước 5.000 đôla và thu về 25 đôla mỗi tháng. Ngày nay, cô ấy đang quản lý một danh mục trị giá hàng triệu đôla gồm hơn một ngàn căn cho thuê và nó vẫn còn đang phát triển. Nếu chúng tôi không xem đầu tư như là một khoản chi phí và trả cho bản thân mình trước, chúng tôi có thể sẽ vẫn đang trả cho người khác trước.

TIẾT KIỆM

Chúng tôi bắt đầu tiết kiệm khi đã có hơn số tiền chi phí sinh hoạt cho một năm. Thay vì gửi tiền trong ngân hàng, chúng tôi giữ nó dưới dạng chứng chỉ quỹ đầu tư vàng và bạc (được giao dịch trên sàn). Điều này có nghĩa là nếu chúng tôi cần tiền mặt hay tính thanh khoản, chúng tôi sẽ giữ tài sản của mình tại công ty môi giới dưới dạng chứng chỉ vàng và bạc chứ không phải bằng tiền mặt ở một ngân hàng bán lẻ. Như bạn biết, tôi không thích đồng đôla Mỹ

bởi vì nó liên tiếp giảm giá trị. Giữ tiền, hay tiết kiệm, bằng vàng hoặc bạc cũng giúp tôi tránh tiêu xài nó. Tôi ghét đổi vàng và bạc lấy tiền mặt. Đó là việc đổi một thứ tài sản đang tăng giá trị lấy một thứ tài sản đang giảm giá trị.

CHÚA LÀ ĐỐI TÁC CỦA CHÚNG TA

Chúng tôi vẫn duy trì đóng góp một phần lớn cho các tổ chức từ thiện. Cho đi là một việc làm cần thiết. Như một người bạn rất sùng đạo của tôi có nói, “Chúa không cần phải được nhận nhưng loài người cần phải cho đi.” Hơn thế nữa, lý do mà chúng tôi cho đi là bởi vì làm từ thiện là cách để chúng tôi chi trả cho đối tác của mình - Chúa. Ngài là một đối tác làm ăn tốt nhất mà tôi từng gặp. Ngài nhận 10 phần trăm và để cho chúng tôi 90 phần trăm còn lại. Bạn biết chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn không chi trả cho đối tác của mình? Họ thôi không làm việc với bạn nữa. Đó là lý do tại sao tôi làm từ thiện.

THIỆU TIỀN

Khi lên kế hoạch để có thặng dư, điều đầu tiên mà tôi và Kim nhận thấy là chúng tôi đang không kiếm đủ tiền, ích lợi của việc thiếu tiền hàng tháng là chúng tôi đối diện với vấn đề từ rất sớm, còn hơn là đợi mãi đến sau này trong cuộc đời. Tôi lo rằng có những người luôn thiếu tiền hàng tháng nhưng vẫn còn thiếu tiền khi tuổi lao động đã hết. Lúc đó thì đã quá muộn để giải quyết vấn đề.

Như đã nói từ đầu cuốn sách, nếu không giải quyết vấn đề bạn sẽ gặp nó suốt đời. Vấn đề hiếm khi tự nó giải quyết. Đó là lý do tại sao chúng tôi quyết định trả cho bản thân trước, từ khi còn rất sớm, dù cho chúng tôi có thiếu tiền. Thiếu tiền buộc chúng tôi phải giải quyết tình trạng không có đủ tiền.

AI LÀ NGƯỜI LA TO NHẤT?

Khi mà chúng ta trả cho bản thân mình trước tiên, những người phản đối

mạnh nhất là ngân hàng và chủ nợ. Thay vì để cho họ đe dọa chúng ta phải trả tiền, hãy dùng sự đe dọa đó để giúp chúng ta nâng cao *IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn*.

Nhiều người không trả cho bản thân mình trước bởi vì không có ai lên tiếng đòi nợ họ cả. Chẳng ai đi thuê người đòi nợ đi thu tiền chính mình cả. Bạn không buộc phải đe dọa bản thân mình, phá sản. Nói cách khác, chúng ta không gây áp lực cho bản thân nếu chúng ta không trả cho mình trước. Tuy nhiên, chúng ta lại sợ áp lực từ phía chủ nợ. Tôi và Kim sử dụng những phương pháp gây áp lực của chủ nợ để buộc mình phải kiếm tiền nhiều hơn và tăng thu nhập.

Bí quyết lập ngân sách số 2: Cột chi phí chính là hòn đá tiên tri. Nếu bạn muốn biết tương lai của một người, hãy nhìn vào những khoản chi tiêu tùy ý hàng tháng của người đó. Ví dụ:

<i>Người A</i>	<i>Người B</i>
Đóng góp cho nhà thờ	Hộp bia sáu lon
Tiết kiệm	Giày mới
Mua sách dạy đầu tư	Tivi mới
Những buổi hội thảo về đầu tư	Vé xem đá bóng
Lệ phí phòng tập gym	Hộp bia sáu lon
Đóng góp làm từ thiện	Hộp khoai tây chiên
Huấn luyện viên riêng	Hộp bia sáu lon

Người cha giàu nói, “Con có thể đoán được tương lai của một người bằng việc nhìn vào cách họ sử dụng thời gian và tiền bạc. “Thời gian và tiền bạc là những tài sản rất quan trọng. Hãy sử dụng chúng cho thật khôn ngoan.”

Bạn cũng có thể biết tầm quan trọng của thặng dư ngân sách đối với một người bằng cách nhìn vào cột chi phí của anh/cô ta. Ví dụ:

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Lương (thu nhập kiếm được)
Chi phí Thuế thu nhập Thuế An sinh xã hội Đóng quỹ hưu trí 401(k) Tiền vay mua nhà Tiền vay mua xe Hóa đơn thẻ tín dụng Thực phẩm Quần áo Xăng dầu Điện

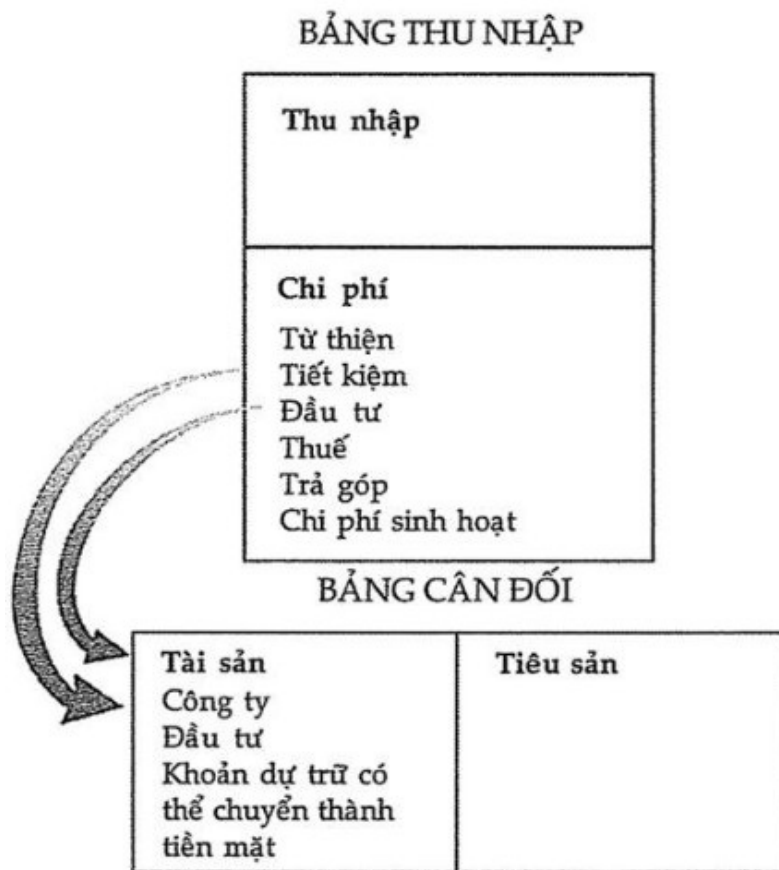
BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản Tiền vay mua nhà Tiền vay mua xe Nợ thẻ tín dụng Quỹ hưu trí
----------------	--

Bạn có thấy là rất nhiều tiền phải trả cho những tổ chức và cá nhân khác. Để ý là tôi đặt quỹ hưu trí vào cột *tiêu sản*. Từ chuyên ngành gọi nó là *nghĩa vụ chưa thực hiện*, cho đến khi nó trở thành một tài sản. Và khi bạn đóng tiền vào quỹ 401(k), bạn sẽ chịu mức thuế suất cao nhất bởi vì nó bị đánh thuế như là thu nhập kiếm được.

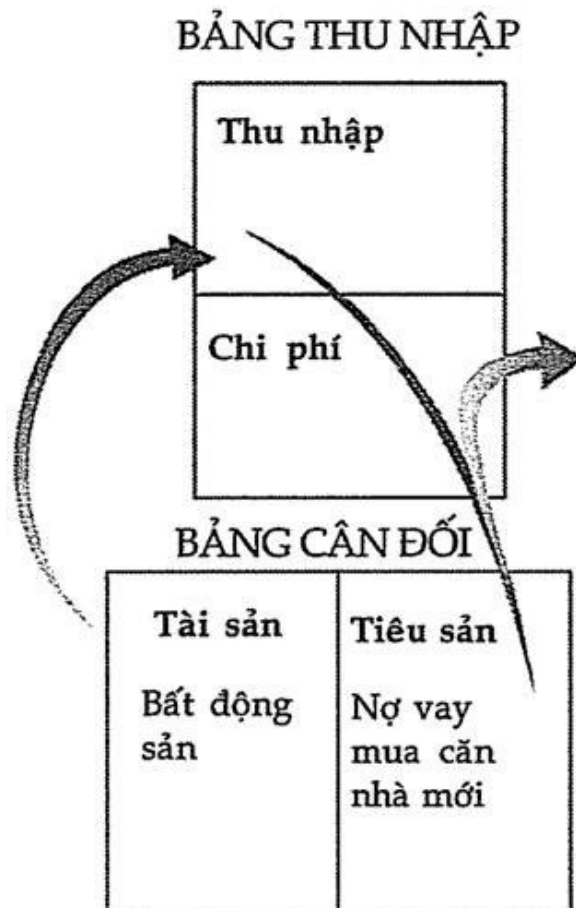
So sánh cột chi phí trên với *cột chi phí trả cho bản thân trước*.

Nhớ lấy điều này: cột tài sản mới là cái của bạn. Nếu bạn không trả cho bản thân trước, không ai sẽ làm điều đó cho bạn. Cách chi tiêu hàng ngày của bạn sẽ quyết định tương lai tài chính của chính bạn.



Bí quyết lập ngân sách số 3: Những tài sản của tôi sẽ chi trả cho các tiêu sản. Người cha nghèo của tôi ủng hộ việc mua hàng giá rẻ. Ông cho rằng chi tiêu căn cơ là cách lập ngân sách thông minh. Chúng tôi sống trong một căn nhà tầm tầm trong một khu phố cũng tầm tầm. Nhưng người cha giàu của tôi lại thích sự sang trọng. Ông sống trong một căn nhà lớn, ở khu phố của những người có thể lực và sống một cuộc sống đầy đủ. Ông không thích mình trông rẻ tiền, mặc dù ông vẫn chi tiêu rất cẩn thận.

Nếu như người cha nghèo của tôi muốn có những thứ xa xỉ, ông sẽ kìm chế mong muốn. Ông nói rằng, “Chúng ta không kham nổi chúng.” Nếu là người cha giàu, ông ấy sẽ nói, “Làm sao để tôi có thể có nó đây?” Và cách mà ông có nó là ông tạo ra một tài sản trong cột tài sản và tài sản đó sẽ chi trả cho tiêu sản kia. Báo cáo tài chính của ông sẽ trông như sau:



Hay nói cách khác, ông mua tài sản bằng cách trả cho mình trước. Với tiền thu được từ tài sản đó, ông thanh toán cho những tiêu sản xa xỉ. Càng xa xỉ thì tài sản ông cần phải mua càng lớn. Cái mà mọi người vẫn làm là thanh toán cho những thứ xa xỉ trước để rồi sau đó không đủ tiền để mua tài sản. Đó là vấn đề sắp xếp sự ưu tiên.

TÀI KHOẢN BENTLEY

Cách đây hai năm, tôi muốn có xe mới - một chiếc Bentley mui trần. Giá của nó là: 200.000 đôla. Tôi có tiền trong cột tài sản của mình. Tôi đã có thể dùng tiền mặt để mua nó. Vấn đề ở chỗ là giá trị của chiếc xe chỉ còn lại 125.000 đôla ngay sau khi rời khỏi bãi. Đó không phải là cách dùng tiền thông minh.

Thay vì mua bằng tiền mặt, tôi gọi cho nhân viên môi giới của mình Tom và yêu cầu anh ta chuyển một số chứng chỉ đầu tư vàng và bạc thành 200.000

tiền mặt. Công việc của anh ta là biến 200.000 đôla đó thành 450.000 đôla. Dự án này có tên gọi *Tài khoản Bentley*. Tom cần đến tám tháng nhưng cuối cùng thì anh ấy cũng gọi điện và nói rằng, “Bây giờ anh đã có thể mua chiếc Bentley.” Sau đó tôi ký séc và thanh toán cho chiếc xe bằng tiền tạo ra từ tài sản của tôi. Giao dịch đó như sau:

Ban đầu, trạng thái của bảng cân đối trông như thế này:

BẢNG CÂN ĐỐI	
Tài sản	Tiêu sản
\$200.000 tiền mặt	

Lý do mà tôi cần tài khoản của mình phải kiếm được 450.000 đôla là bởi vì 50.000 đôla kiếm được dành để trả thuế lãi vốn và hoa hồng cho Tom. Cuối cùng, tôi cũng có chiếc Bentley mà vẫn còn nguyên 200.000 đôla ban đầu.

Nếu tôi dùng tiền mặt để mua chiếc Bentley, không dùng tài khoản của mình để kinh doanh thì trạng thái bảng cân đối sau cùng sẽ trông như thế này.

Tôi sẽ mất 200.000 đôla tiền mặt (chứng chỉ đầu tư vàng và bạc) và có thể còn mất thêm 75.000 đôla do khấu hao tức thì khi tôi lái chiếc xe ra khỏi bãi.

BẢNG CÂN ĐỐI	
Tài sản	Tiêu sản
\$200.000 tiền mặt	Chiếc Bentley

Trong chương về *IQ tài chính #2: bảo vệ tiền của bạn*, tôi có viết về lý do những nhân viên môi giới giỏi làm giàu cho bạn còn những nhân viên môi giới tồi chỉ biết biện hộ. Tài khoản Bentley là ví dụ về cách mà một nhân viên

môi giới giỏi kiếm tiền cho tôi và giúp tôi có thể tận hưởng những thứ xa hoa của cuộc sống. Vì vậy, hãy lo đi kiếm một nhân viên môi giới tốt nếu bạn chưa có.

TÀI SẢN = TIÊU SẢN XA XỈ

Một trong những cái hay của việc viết sách là mỗi khi tôi muốn mua một tiêu sản nào đó, việc đầu tiên là tôi viết một quyển sách, giống như cuốn này, và tiền bản quyền từ quyển sách sẽ trả cho tiêu sản đó. Nó sẽ giống như thế này:

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Quyển sách này	Tiêu sản có được

Đến đây thì có lẽ tôi nên nhắc lại tài sản và tiêu sản là gì. Trong cuốn sách *Dạy con làm giàu Tập 1*, tôi có định nghĩa chúng đơn giản như sau: Tài sản là cái đem tiền vô túi của bạn. Còn tiêu sản là cái đem tiền ra khỏi túi bạn. Tiêu sản không có gì xấu miễn là bạn trả cho bản thân mình trước tiên và mua chúng từ thu nhập tạo ra từ tài sản. Trong ví dụ trên, tôi dùng tài sản để mua tiêu sản và kết cuộc là tôi vừa có tài sản vừa có chiếc Bentley.

Ví dụ khác về việc dùng tài sản để mua tiêu sản:

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Căn hộ cho thuê	Căn hộ cho mình

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Sản xuất dầu mỏ	Nhà ở biển

Đó là những ví dụ thực tế về cách tôi và Kim dùng sự ham muốn những thứ xa xỉ để làm cho chúng tôi giàu có hơn chứ không phải nghèo đi. Như đã nói trước đây, tôi không cho rằng nên sống dưới khả năng. Mà tôi cho rằng trước hết chúng ta phải mở rộng khả năng và sau đó, tận hưởng cuộc sống. Một người có chỉ số IQ tài chính thấp chỉ biết cách làm sao sống dưới khả năng. Nói cách khác, cắt giảm chi phí. Nếu cuộc sống mà không tận hưởng thì sống để làm gì?

Bí quyết lập ngân sách số 4: Chi tiêu để làm giàu. Khi mọi chuyện trở nên khó khăn, nhiều người cắt giảm chi tiêu hơn là tăng tiêu dùng. Đây là một lý do tại sao có quá nhiều người không giàu và duy trì được sự giàu có.

Ví dụ, trong kinh doanh, khi doanh số của công ty bắt đầu giảm, điều đầu tiên mà các kế toán viên làm là cắt giảm chi tiêu. Một trong những cắt giảm đó là chi phí quảng cáo và khuyến mãi. Chi phí quảng cáo và khuyến mãi giảm, doanh số tiếp tục giảm và vấn đề trở nên tệ hơn.

Một biểu hiện của sự thông minh tài chính là biết khi nào thì nên chi tiêu khi nào thì nên cắt giảm. Khi tôi và Kim nhận ra rằng chúng tôi đang gặp khó khăn, thay vì để cho Betty cắt giảm chi tiêu và thanh toán hóa đơn trước, chúng tôi tăng cường bán hàng, quảng cáo và khuyến mãi tối đa. Chúng tôi dành thời gian, tiền bạc và sức lực để tăng thu nhập. Chúng tôi không cắt giảm chi phí.

Khi đi làm, nhiều ông chủ và quản lý bóc lột những người yếu thế - những người cần công việc và tiền của họ. Có những người sử dụng điểm yếu của người khác để làm cho họ còn yếu hơn. Chẳng hạn như, có nhiều công ty lớn

giảm lương và/hoặc tăng nhiệm vụ để bắt bạn phải làm việc cật lực hơn. Nếu bạn nghỉ, họ biết là sẽ có người khác thế chỗ của bạn. Đó là cách làm của họ.

Ở Xerox cũng thế. Khi tôi làm tốt, thay vì tăng lương, họ cắt quyền hạn, tăng chỉ tiêu và giảm lương của tôi. Đó là cách họ buộc tôi phải làm việc năng suất hơn nữa. Thoạt đầu tôi rất giận dữ. Tôi muốn nghỉ việc... và gần như đã nghỉ.

Nếu không có người cha giàu, có lẽ tôi đã nghỉ việc. Ông ấy chỉ ra cho tôi thấy rằng Xerox đang huấn luyện cho tôi cách kinh doanh. Họ dạy cho tôi cách làm nhiều hơn với ít hơn. Họ đang làm cho tôi mạnh mẽ hơn. Một khi tôi thấy được ích lợi của cách làm này, tôi thực sự trở thành một doanh nhân tốt hơn. Tôi học được cách đối đầu với áp lực và sử dụng nó theo hướng có lợi.

Khi tôi và Kim bảo Betty trả cho bản thân chúng tôi trước khi đóng thuế và thanh toán các hóa đơn, đó là cách chúng tôi giúp cho mình mạnh mẽ và khó thất bại hơn trong kinh doanh. Thay vì khóc lóc, khúm núm và trả tiền khi chủ nợ gọi điện và đe dọa, chúng tôi sử dụng áp lực đó để buộc mình phải ra khỏi nhà, đi kiếm tiền nhiều hơn.

Khi người ta chỉ trích và nói dối để hạ tôi, tôi sử dụng cái tiêu cực đó để giúp mình tích cực hơn và buộc phải thắng.

Khi khó khăn xuất hiện, tôi sử dụng chúng để giúp mình thông minh hơn và còn lớn hơn so với chính khó khăn đó.

RÈN LUYỆN MỖI NGÀY

Lập ngân sách là một kỹ năng quan trọng cần học và thành thạo. Hãy rèn luyện kỹ năng đó mỗi ngày. Thay vì cãi nhau vì tiền, tôi và Kim sử dụng quá trình rèn luyện đó để thảo luận và hiểu hơn về tiền bạc và chính bản thân chúng tôi. Thành quả không thể đến với bạn một sớm một chiều. Nếu bạn chịu suy nghĩ cách để có thặng dư, bạn sẽ trở nên giàu có hơn. Lập ngân sách là vậy - sử dụng cái bạn có, ngay cả khi bạn không có gì, để giúp cho bạn tốt hơn, mạnh mẽ hơn và giàu có hơn.

NGHÈO CÓ THỂ LÀM CHO BẠN GIÀU BANG CÁCH NÀO?

Xin nhắc lại định nghĩa của ngân sách: đó là *một kế hoạch phối hợp các nguồn lực và chi tiêu*. Bạn có thể thấy, nó không nói đó là một kế hoạch phối hợp tiền bạc. Nó nói về sự phối hợp các nguồn lực. Một bài học rất quan trọng từ người cha giàu đó là: *khó khăn tài chính là một nguồn lực* - nếu bạn chịu giải quyết vấn đề. Nếu bạn học cách đối đầu với những khó khăn như là không có đủ tiền, sắp xấu tính hay là nợ nần chồng chất và sử dụng nó như là “nguồn lực” và cơ hội để học hỏi, có thể chậm nhưng chắc chắn là bạn sẽ có thặng dư ngân sách.

Bài học mà người cha giàu dạy tôi về sự thông minh tài chính thực sự là nói đến khả năng giỏi xoay xở. Ông dạy con ừai của mình và tôi phải giỏi xoay xở và biến kho khăn thành cơ hội. Ông nói, “Khi còn là một đứa trẻ, cha nghèo. Ngày nay cha giàu bởi vì cha xem sự nghèo khó là một cơ hội, một “nguồn lực” rất quan trọng để cha làm giàu.”

NỢ XẤU VÀ NỢ TỐT

Có hai loại nợ: nợ xấu và nợ tốt. Nói đơn giản, nợ tốt là cái làm cho bạn giàu có hơn và người khác sẽ trả dần nó cho bạn. Còn nợ xấu là cái làm cho bạn nghèo đi và bạn phải tự bản thân mình trả nó.

Tiền bạc khiến một số người làm những điều ngớ ngẩn. Ví dụ, nhiều người làm những điều dại dột về tài chính như mua một căn nhà lớn, đặt vào đó một cái bể bơi, dùng thẻ tín dụng để thanh toán các hóa đơn rồi lại cầm cố căn nhà để vay tiền thanh toán cho các thẻ tín dụng. Đây là ví dụ về trường hợp làm cho một vấn đề vốn đã xấu trở nên tồi tệ hơn - tạo ra thâm hụt ngân sách.

Chính phủ của chúng ta cũng làm điều tương tự. Nhiều người trong Chính phủ nghĩ rằng cần phải có tiền mới có thể giải quyết được khó khăn cho nên chúng trở nên tồi tệ hơn, cần nhiều tiền hơn, điều này dẫn đến thâm hụt ngân sách.

Một vấn đề hệ trọng của thế giới hiện nay là nợ xấu nhiều. Nợ xấu là nợ bắt nguồn từ tiêu sản. Nợ xấu là một chương ngại vật cho các quốc gia, doanh nghiệp và cá nhân. Một cách để làm giàu là xem nợ xấu như là một cơ hội, một “nguồn lực” giúp bạn giàu có hơn, chứ không phải nghèo đi.

Nếu nợ xấu đang cản trở bạn thì chính bạn là kẻ thù đáng sợ nhất. Khi người ta vay tiền để giải quyết khó khăn thì khó khăn đó chắc chắn chỉ trở nên tồi tệ hơn mà thôi. Lời khuyên của tôi là bạn nên xem vấn đề nợ xấu như là một cơ hội để học hỏi và trở nên thông minh hơn.

Sau khi một công ty của tôi phá sản, tôi mất gần một triệu đôla. Sau khi bán tài sản của công ty và của cá nhân, tôi vẫn còn nợ khoảng 400.000 đôla. Để giải quyết vấn đề nợ xấu này, tôi và Kim nghĩ ra một kế hoạch để trả hết số đó. Một lần nữa, thay vì cắt giảm chi tiêu, chúng tôi yêu cầu Betty, người giữ sổ sách, quản lý chúng tôi sát sao và dùng vấn đề để giàu có hơn, chứ không phải nghèo đi. Nói cách khác, chúng tôi trở nên giàu có hơn trong lúc trả hết số nợ đó. Chúng tôi tiếp tục làm từ thiện, tiết kiệm và đầu tư, tất cả điều này trong lúc chủ động trả hết số nợ xấu.

Nếu bạn muốn hiểu rõ thêm về cách mà tôi và Kim thoát khỏi nợ xấu,

chúng tôi có phát hành một CD tên là “*Chúng tôi đã thoát khỏi nợ xấu như thế nào*” và một cuốn sách thực hành nhỏ kèm theo để hướng dẫn cho những ai đang mắc nợ xấu. Bạn có thể đặt mua chúng từ trang web của chúng tôi, Richdad.com, với một cái giá tượng trưng cộng thêm tiền giao hàng.

Nhìn lại số nợ xấu khổng lồ, tôi cảm thấy mừng bởi vì tôi và Kim đã biết lập ngân sách tốt hơn qua quá trình giải quyết vấn đề. Tôi vui là chúng tôi đã giải quyết được vấn đề và học được từ nó.

Khi tôi và Kim thiếu tiền, chúng tôi sử dụng khó khăn đó như là một nguồn lực để kiếm nhiều tiền hơn. Thay vì sống dưới khả năng hay vay thêm nhiều nợ xấu để trả nợ xấu, chúng tôi sử dụng những khó khăn như là một “nguồn lực” để trở nên giỏi xoay xở hơn và như là cơ hội để học hỏi và trở nên giàu có hơn.

HÃY GHI NHỚ ĐIỀU NÀY

IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền của bạn, cũng giống như IQ tài chính #2, được đo bằng phần trăm, phần trăm của thu nhập mà bạn bỏ vào cột tài sản.

Nếu như trích 30% thu nhập là quá khó, vậy thì hãy bắt đầu với 3%. Ví dụ, nếu bạn kiếm được 1.000 đôla, thay vì phân bổ 300 đôla, tương đương 30%, cho cột tài sản của bạn, bạn có thể trích 3%, nghĩa là 30 đôla cho cột tài sản. Nếu như 3% này làm cho cuộc sống của bạn khó khăn hơn, điều đó tốt. Cuộc sống khó khăn sẽ tốt cho bạn nếu nó làm cho bạn giỏi xoay xở hơn.

Số phần trăm bạn bỏ vào cột tài sản của mình càng cao, chỉ số IQ tài chính #3 của bạn càng cao. Ngày nay, tôi và Kim trích khoảng 80% thu nhập vào cột tài sản và cố gắng sống sót với 20% còn lại. Tuy nhiên, chúng tôi cũng không bao giờ nói rằng “Chúng tôi không thể mua được nó” và không chấp nhận việc sống dưới khả năng. Bằng cách không ngừng làm cho mọi việc trở thành những thách thức, chúng tôi đã trở nên giỏi xoay xở hơn, có một cuộc sống dư dả và tạo ra được thặng dư ngân sách.

IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền

Ngày 9 tháng 8 năm 2007, thị trường chứng khoán giảm gần 400 điểm. Cục Dự trữ Liên bang và các ngân hàng trung ương trên toàn thế giới bắt đầu bơm hàng tỷ tiền mặt vào nền kinh tế để đảm bảo rằng cuộc khủng hoảng sẽ không lan rộng.

Ngày hôm sau thị trường vẫn còn không khí lo sợ. Trong lúc tôi đang chuẩn bị cho ngày mới, phát thanh viên của một chương trình truyền hình buổi sáng đang phỏng vấn ba chuyên gia hoạch định tài chính và tìm hiểu quan điểm của họ. Lời khuyên chung của ba vị là: “Đừng hốt hoảng. Hãy theo dõi cùng.”

Khi được yêu cầu cho thêm lời khuyên, cả ba đều nói, “Tiết kiệm, thoát nợ, đầu tư dài hạn vào những quỹ hỗ tương được đa dạng hóa.” Trong lúc cạo râu, tôi thắc mắc không biết là những chuyên gia tài chính này có học chung một ngôi trường dành cho rừrững con vẹt không nữa.

Cuối cùng thì cũng có một vị cố vấn phát biểu đôi chút khác đi. Cô ta bắt đầu bằng việc lên án thị trường bất động sản là nguyên nhân cho sự hoảng loạn trên thị trường chứng khoán, quy kết những nhà đầu tư tham lam, những tay môi giới bất động sản không có đạo đức nghề nghiệp và những người cho vay cầm cố trực lợi đã gây ra cuộc khủng hoảng tín dụng thứ cấp, là nguyên nhân gây nên sự sụp đổ của thị trường chứng khoán.

Vị cố vấn này nói, “Tôi khuyên các khách hàng của mình rằng bất động sản rất rủi ro và lời khuyên của tôi không bao giờ thay đổi. Bất động sản là một khoản đầu tư đầy rủi ro, các nhà đầu tư nên đầu tư dài hạn vào những cổ phiếu blue-chip và những quỹ tương hỗ.”

Khi cô ta chuẩn bị dừng việc công kích của mình vào bất động sản, Kim vợ tôi bước vào phòng và nói, “Đừng quên là hôm nay chúng ta ký hợp đồng mua khu căn hộ 300 phòng đấy nhé.”

Tôi gật đầu và nói, “Anh ra liền!”

Trong lúc mặc quần áo, tôi nghĩ, “Thật nực cười, vị cố vấn tài chính kia nói rằng đầu tư vào bất động sản là rủi ro. Thị trường bất động sản đang sụt giảm tại thời điểm tôi và Kim mua khu căn hộ 17 triệu ở Tulsa, Oklahoma... và chúng tôi đang rất hào hứng về điều đó. Chúng ta có đang sống cùng một hành tinh không đấy nhỉ?”

CHỦ NGHĨA TƯ BẢN MỚI

Ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007, khi mà các nhà đầu tư mất hàng tỷ đôla, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ bơm hàng tỷ đôla vào hệ thống ngân hàng, cố hết sức để ngăn chặn sự hoảng loạn trên thị trường bất động sản, cổ phiếu và trái phiếu. Việc bơm tiền này là ví dụ cho cách mà chủ nghĩa tư bản mới vận hành một hệ thống kinh tế dựa trên nợ và sự thao túng của các ngân hàng trung ương, những người đang đùa chơi với nguồn cung tiền của thế giới. Nó cũng giống như việc bạn và tôi sử dụng thẻ tín dụng này để thanh toán nợ của những thẻ tín dụng khác.

Sau tuần đó, tôi được mời làm khách cho hai chương trình truyền hình và ba chương trình phát thanh để bình luận về sự sụp đổ này. Các nhà đài muốn biết suy nghĩ của tôi về nó cũng như việc Cục Dự trữ Liên bang bơm tiền vào một thị trường đang sụp đổ và liệu nên chăng họ cứu thị trường bằng cách hạ lãi suất. Trong tất cả các buổi phỏng vấn tôi đều nói, “Tôi không thích cách mà các ngân hàng những ương thao túng thị trường. Tôi không cho rằng chính phủ nên ‘bảo lãnh’ cho các quỹ phòng chống rủi ro (hedge fund) và các tổ chức tín dụng giàu có, che chở cho họ từ những lỗi lầm bắt nguồn từ lòng tham của chính họ.” Tôi cũng nói rằng, “Nhưng tôi thấu hiểu cho những người thấp cổ bé họng. Chỉ trong một ngày, hàng triệu người làm việc chăm chỉ, những người không đùa giỡn với đồng tiền, chứng kiến việc nhà của họ giảm giá trên thị trường bất động sản, những khoản tiết kiệm của họ bị xói

mòn trên thị trường trái phiếu và danh mục đầu tư cho khi về hưu giảm giá trị trên thị trường cổ phiếu.”

Khi được hỏi là liệu tôi có tiếp tục đầu tư, tôi nói, “Có”. Khi được hỏi là tôi có cho rằng đầu tư vào một thị trường đang sụp đổ là rủi ro hay không, tôi trả lời, “Rủi ro luôn tồn tại.” Sau đó tôi trả lời tiếp suy nghĩ của mình, “Việc lên hay xuống của thị trường không ảnh hưởng đến việc *tại sao* tôi đầu tư và đầu tư vào *cái gì*.”

HAI QUAN ĐIỂM

Mặc dù không được hỏi, tôi nghĩ một câu hỏi còn hay hơn là, Đây là sự khác nhau giữa chuyên gia hoạch định tài chính bi quan kia và quan điểm của tôi về đầu tư trên thị trường bất động sản? Hoặc là, Tại sao, trong lúc tất cả mọi người đang hoảng loạn, tôi lại hăng hái mua thêm bất động sản?

Câu trả lời cho những câu hỏi đó được nêu ra trong chương này thông qua hai khái niệm tài chính: *kiểm soát* và *đòn bẩy*.

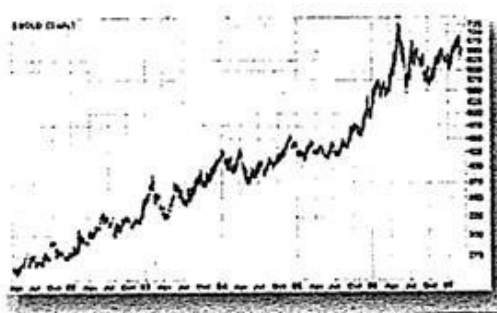
Như không ít lần đề cập đến trong cuốn sách này, những quy luật tiền tệ đã thay đổi sau năm 1971 và 1974. Xuất hiện những quy luật mới và một chủ nghĩa tư bản mới. Sau năm 1974, hàng triệu người làm công không còn được lãnh lương trọn đời nữa, cái được biết đến dưới tên gọi là kế hoạch hưu trí lợi ích xác định. Bây giờ, họ phải tự tiết kiệm và đầu tư cho khi về hưu theo kế hoạch hưu trí đóng góp xác định, vấn đề ở chỗ là nhiều người không có đủ kiến thức tài chính để mà có thể đầu tư đúng cách. Một vấn đề khác là những quy luật mới yêu cầu họ phải đầu tư vào những tài sản mà họ *không có quyền kiểm soát* hoặc *không thể sử dụng đòn bẩy*. Trong những lúc thị trường suy thoái, điều duy nhất mà đa số họ có thể làm là đứng nhìn tuyệt vọng những cơn bão tài chính làm suy giảm tài sản và sự an toàn tài chính của họ.

Chủ nghĩa tư bản mới đặt tiền của hàng triệu người làm thuê vào những khoản đầu tư cho họ rất ít quyền *kiểm soát* hoặc khả năng sử dụng *đòn bẩy*. Bởi vì tôi *kiểm soát* được những khoản đầu tư của mình, giống như trong ví dụ khu căn hộ 300 phòng, tôi không bị ảnh hưởng khi thị trường suy thoái.

Bởi vì tôi có được kiểm soát tôi tự tin khi sử dụng nhiều *đòn bẩy* hơn. Nhờ có kiểm soát và đòn bẩy, tôi giàu có hơn, mất ít thời gian hơn, chịu ít rủi ro hơn và giảm thiểu tác động của việc thị trường bùng nổ hay thoái trào.

THỊ TRƯỜNG ĐÃ SUY THOÁI TRONG MỘT THỜI GIAN DÀI

Như tôi từng viết, tờ *USA Today* có làm một khảo sát và nhận thấy rằng nỗi lo sợ lớn nhất của dân Mỹ không phải là khủng bố mà là lo sợ sẽ không có tiền khi về hưu. Sau ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007, tôi tin chắc nỗi lo sợ đó càng lớn hơn. Những người đó cũng có cơ sở chắc chắn để mà lo sợ. Nhìn vào hai biểu đồ sau, bạn có thể thấy tác động của những thay đổi trong luật lệ năm 1971 và 1974 lên giá trị của thị trường chứng khoán. Bạn thấy đó, thị trường thực sự đã suy thoái trong một thời gian dài.



Chỉ số Dow tính theo đô la



Chỉ số Dow tính theo vàng

Cũng giống như nhà cửa, chỉ số Dow mặc dù tăng nhưng sức mua đang thực sự giảm. Sức mua của đồng tiền suy giảm làm cho tương lai tài chính của nhiều người làm thuê kém an toàn hơn. Những biểu đồ này cho thấy trong tương lai họ sẽ tốn nhiều tiền hơn và mọi thứ cũng đắt đỏ hơn. Có một câu chuyện vui về nền kinh tế Đức trước khi Hitler lên cầm quyền minh họa cho điều này. Chuyện kể rằng có một người phụ nữ mang theo một xe đẩy đầy tiền đến tiệm bánh chỉ để mua một ổ bánh mì. Sau khi thỏa thuận giá cả, cô ta bước ra ngoài cửa để lấy tiền và phát hiện ra rằng ai đó đã lấy cắp chiếc xe đẩy và để lại toàn bộ tiền. Điều này cũng đang xảy ra đối với những người tiết kiệm Mỹ.

Một người về hưu sẽ cần bao nhiêu tiền tiết kiệm để trang trải cuộc sống trong một nền kinh tế lạm phát như thế? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như bạn đã

về hưu và cần tiền cho một ca cấp cứu nhưng mà những chương trình, chăm sóc sức khỏe của chính phủ không chi trả cho những điều đó? Bạn sẽ làm gì khi vấn đề của bạn là không có đủ tiền cho lúc nghỉ hưu.

Đó là lý do tại sao *IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền* lại quan trọng đến như vậy. Đòn bẩy tài chính buộc tiền phải làm việc cho bạn bằng cách sử dụng tiền của người khác và nếu bạn có chỉ số IQ tài chính #3 cao, bạn sẽ đóng thuế rất ít.

ĐÒN BẰY LÀ GÌ?

Nói đơn giản, định nghĩa của đòn bẩy là *làm nhiều hơn với ít hơn*. Một người gửi tiền vào ngân hàng, ví dụ, sẽ không có đòn bẩy. Đó là tiền của chính họ. Một đôla gửi tiết kiệm có hệ số đòn bẩy là 1:1. Người tiết kiệm phải bỏ ra toàn bộ số tiền gửi tiết kiệm.

Đối với khoản đầu tư vào khu căn hộ 300 phòng, ngân hàng cho vay tới 80% giá trị 17 triệu đôla của bất động sản. Bằng cách dùng tiền của ngân hàng, hệ số đòn bẩy của tôi là 1:4. Cứ mỗi đôla tôi đầu tư, ngân hàng cho tôi vay bốn đôla.

Vậy thì tại sao chuyên viên hoạch định tài chính kia trên truyền hình lại nói rằng bất động sản là một khoản đầu tư rủi ro? Một lần nữa, câu trả lời nằm ở *sự kiểm soát*. Nếu một nhà đầu tư thiếu sự thông minh tài chính để kiểm soát việc đầu tư của mình, việc sử dụng đòn bẩy mới là rủi ro. Bởi vì hầu hết chuyên viên hoạch định tài chính đầu tư vào những cái mà họ không có *sự kiểm soát*, họ không nên sử dụng *đòn bẩy*. Sử dụng đòn bẩy để đầu tư vào một thứ mà bạn không có kiểm soát được cũng giống như việc mua một chiếc xe mà không có vô lăng mà cứ đạp bàn đạp gas.

Hầu hết những người bị thiệt hại bởi sự hạ nhiệt của thị trường bất động sản là những người chỉ lo cầu nguyện rằng thị trường sẽ đi lên và giá nhà của họ sẽ tăng. Nhiều người vay tiền dựa trên giá trị nhà đất đã bị thổi phồng. Nhà của họ có thể xuống giá và giảm thấp hơn số tiền họ vay. Bởi vì không có sự kiểm soát nên họ phải trông chờ vào ân huệ của thị trường.

Nhiều chủ nhà vẫn còn khả năng trả góp tiền nhà mỗi tháng cảm thấy tồi tệ bởi vì giá nhà đã giảm. Họ đứng nhìn vốn chủ sở hữu trong căn nhà mất dần đi. Khi giá nhà giảm, nhiều người cảm thấy mình bị mất tiền. Cái này đôi lúc được gọi là *hiệu ứng sung túc* (wealth effect). Do lạm phát, nghĩa là không phải sự gia tăng thực sự của giá trị tài sản mà là sự suy giảm sức mua của đồng đôla, nhiều người cảm thấy mình như giàu có hơn bởi vì giá của ngôi nhà trông có vẻ đi lên. Khi đó, họ lại vay thêm tiền (đòn bẩy) và chi nhiều hơn cho những tiêu sản. Đây chính là hậu quả trực tiếp của chủ nghĩa tư bản mới, một sự mở rộng kinh tế dựa trên sự giảm giá của đồng đôla và gia tăng nợ.

SỰ GIÀU CÓ CỦA TÔI KHÔNG TÍNH BẰNG TÀI SẢN RÒNG

Hiệu ứng sung túc bắt nguồn từ sự ngộ nhận về tài sản ròng. Tài sản ròng tính bằng giá trị tất cả tài sản của bạn trừ đi nợ. Khi giá nhà tăng, nhiều người cảm thấy tài sản ròng của họ tăng. Ai đã đọc những cuốn sách khác của tôi có thể biết rằng tôi nghĩ khái niệm tài sản ròng *chẳng có ích gì*, vì ba lý do:

1. Tài sản ròng thường là một ước lượng dựa trên những *nhận định*, chứ không phải *thực tế*. Giá trị của một căn nhà chỉ là một ước tính. Bạn sẽ chẳng bao giờ biết được giá thực của nó cho đến khi bán căn nhà đi. Điều này có nghĩa là nhiều người đã thổi phồng giá trị ước tính căn nhà của họ. Chỉ đến khi bán nó, họ mới biết được thực tế: giá thực và giá trị thực của căn nhà. Không may là, nhiều người có thể đã vay tiền dựa trên giá trị cảm nhận của căn nhà và mắc nợ nhiều hơn số tiền căn nhà có thể bán được.
2. Tài sản ròng thường tính đến những tài sản mà giá trị của nó giảm dần theo thời gian. Khi điền đơn yêu cầu cấp tín dụng, tôi được phép liệt kê hầu hết các tài sản trong cột tài sản. Tôi được phép liệt kê bộ com-lê, sơ mi, cà vạt và giày là tài sản giống như xe hơi. Bạn và tôi đều biết rằng một cái áo sơ mi đã dùng rồi thì có giá trị rất thấp và một chiếc xe đã sử dụng có giá trị thấp hơn rất nhiều so với một chiếc xe mới.
3. Tài sản ròng tăng thường là do giá trị của đồng đôla giảm. Một số căn nhà tăng giá cũng vì lẽ đó. Hay nói cách khác, giá của căn nhà đó không có

tăng. Đdn giản là cần nhiều đồng đôla hơn để mua chính căn nhà đó bởi vì chính phủ và các ngân hàng trung ương không ngừng bơm tiền vào hệ thống để nền kinh tế phát triển và để duy trì ảo tưởng tốt đẹp về sự thịnh vượng.

NỖI SỢ LỚN NHẤT CỦA CHÍNH TRỊ GIA

Lý do tôi dùng cụm từ “ảo tưởng tốt đẹp về sự thịnh vượng” là bởi vì nỗi sợ lớn nhất của chính trị gia và công viên chức là người dân cảm thấy tồi tệ. Trong suốt lịch sử, các ông vua bà chúa và những người cai trị đã từng bị truất ngôi và thậm chí là xử tử khi mà dân chúng *cảm thấy tồi tệ*. Bạn chắc còn nhớ người dân Pháp đã chặt đầu nữ hoàng Marie Antoinette và người dân Nga đã xử tử vị Sa Hoàng cuối cùng cùng vợ con ông ta.

Chủ nghĩa tư bản cũ dựa trên những nền tảng kinh tế khắc nghiệt. Còn chủ nghĩa tư bản mới thì theo xu hướng “*luôn cảm thấy tốt*”. Miễn là tài sản ròng còn tăng thì vẫn còn ảo tưởng thịnh vượng, cái dựa trên vay nợ chứ không phải là làm ra. Tự do làm gì khi bạn đã có mọi thứ? Chừng nào thế giới còn cho phép Chính phủ và người tiêu dùng Mỹ vay để tiêu xài thì nền kinh tế toàn cầu vẫn tiếp tục đẹp như trong chuyện cổ tích. Nếu giấc mơ trở thành ác mộng thì bong bóng “*luôn cảm thấy tốt*” đó sẽ bị vỡ và đầu sẽ lại rơi. Sẽ không máu chảy đầu rơi như xưa mà là bị mất chức và mất tiền.

GIÁ TRỊ KHÔNG DO LẠM PHÁT QUYẾT ĐỊNH

Giá trị của khu căn hộ 17 triệu đôla của tôi không do lạm phát hay giá của nó quyết định. Mặc dù giá cả là quan trọng, nhưng tôi không trông chờ vào việc tăng giá từ những tình huống diệu kỳ, không biết trước được của thị trường. Tôi không hy vọng tài sản ròng tăng để cảm thấy tốt đẹp hay là lo lắng mỗi khi thị trường sụt giảm. Vì vậy sự bùng nổ hay sụp đổ của thị trường không làm tôi quan tâm cho lắm.

Giá trị khu căn hộ của tôi dựa trên tiền cho thuê nhận được. Nói cách khác, *giá trị thực của nó là giá trị mà những người đi thuê nghĩ nó đáng nhận*

được. Nếu người đi thuê nghĩ căn hộ chỉ đáng giá 500 đôla một tháng thì đó chính là giá trị của nó. Nếu tôi có thể làm tăng giá trị cảm nhận đối với họ thì chính tôi chứ không phải thị trường đã làm tăng giá trị của tài sản. Nếu tôi tăng tiền thuê mà không làm tăng giá trị cảm nhận thì những người đi thuê sẽ chuyển đến khu vực khác gần đó. Giá trị của *bất động sản cho thuê*, chẳng hạn như khu căn hộ của tôi, phụ thuộc vào số lượng công việc, lương bổng, nhân khẩu học, nền công nghiệp địa phương và tình hình cung cầu nhà ở cho người có thu nhập thấp. Khi xảy ra khủng hoảng nhà đất, nhu cầu căn hộ cho thuê thường tăng, dẫn đến giá cho thuê tăng. Nếu tiền thuê nhà tăng thì giá trị *bất động sản cho thuê* của tôi có thể tăng, bất chấp việc giá của *bất động sản nhà ở* đang giảm.

Có ba lý do cụ thể tại sao tôi không quan tâm về sự suy sụp của thị trường khi quyết định đầu tư vào khu căn hộ 300 phòng. Thứ nhất là bởi vì Tulsa, Oklahoma là một thành phố dầu khí đang phát triển. Công việc trả lương cao rất nhiều. Ngành công nghiệp dầu khí cần nhân công và công nhân tạm thời lại cần nhà cho thuê. Lý do thứ hai là bởi vì trường cao đẳng gần đó đang tăng gấp đôi số sinh viên nhưng lại không tăng số chỗ ở trong khuôn viên trường, điều này làm tăng nhu cầu đối với căn hộ cho thuê. Nhiều người trong số bạn cũng biết, có một nhóm dân số được gọi là thế hệ hậu bùng nổ dân số, khoảng chừng 73 triệu người trẻ, đang chuẩn bị vào đại học. Phần lớn trong số họ sẽ trở thành người đi thuê. Lý do thứ ba là bởi vì lãi suất cố định cho những khoản vay hiện tại đang rất thấp. Trả lãi thấp, chi phí sẽ thấp, dẫn đến lợi nhuận tăng và chính lợi nhuận tăng này, chứ không phải sự biến động của thị trường, làm tăng giá trị của tài sản.

Điều này có nghĩa là khu căn hộ 300 phòng cho tôi quyền *kiểm soát* và khả năng sử dụng *đòn bẩy*. Công việc của tôi với tư cách một nhà đầu tư là làm sao tăng hệ số đòn bẩy từ 1:4 có thể lên tới 1:10 - có nghĩa là tăng gấp đôi giá trị của bất động sản thông qua công việc kinh doanh, chứ không phải thông qua thị trường. Tôi có thể làm được điều này miễn là tôi có quyền kiểm soát.

ĐÒN BẨY KHÔNG CÓ RỦI RO

Nhiều chuyên viên tư vấn tài chính sẽ nói với bạn rằng lợi nhuận càng cao đi kèm với rủi ro càng cao. Nói cách khác, sử dụng đòn bẩy rất rủi ro. Điều

này hoàn toàn sai. Đòn bẩy chỉ rủi ro khi chúng ta đầu tư vào những tài sản mà mình không có quyền kiểm soát. Nếu có kiểm soát, đòn bẩy tài chính có thể được sử dụng mà rất ít rủi ro. Lý do mà các chuyên viên tài chính nói rằng lợi nhuận càng cao, rủi ro càng cao đơn giản là bởi vì họ chỉ có bán những khoản đầu tư cho phép rất ít sự kiểm soát.

Như đã nói ở trên, khu căn hộ 17 triệu đôla ở Tulsa là một khoản đầu tư tốt có thể dùng đến đòn bẩy bởi vì tôi có quyền kiểm soát hoạt động của chúng và chính những hoạt động đó (thu nhập nhận được từ tiền cho thuê) quyết định đến giá trị của khoản đầu tư. Một căn nhà bình, thường sẽ không phải là một khoản đầu tư tốt và khi đó đòn bẩy sẽ mang lại rủi ro bởi vì bạn không có quyền kiểm soát giá trị của căn nhà. Giá trị của căn nhà do thị trường quyết định và sức mua của đơn vị tiền tệ dùng để thanh toán. Đây là những cái nằm ngoài tầm kiểm soát.

KIỂM SOÁT LÀ GÌ?

Hạn chế chính của các tài sản giấy như tiền gửi tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ là *thiếu* quyền kiểm soát. Và do bạn không có quyền kiểm soát, sử dụng đòn bẩy sẽ rất khó và rủi ro. Bởi vì những tài sản giấy này cho bạn rất ít quyền kiểm soát, thuyết phục ngân hàng cho bạn vay tiền để đầu tư vào chúng là điều khó khăn. Vậy thì kiểm soát là gì?

Báo cáo tài chính sau sẽ minh họa bốn trong số những sự kiểm soát chính mà một nhà đầu tư chuyên nghiệp và ngân hàng muốn có.

Là doanh nhân, tôi có quyền kiểm soát đối với bốn cột trong bản báo cáo tài chính của doanh nghiệp mình. Là nhà đầu tư bất động sản, tôi cũng có quyền kiểm soát như thế đối với khoản đầu tư của mình.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Doanh số Tiền cho thuê
Chi phí Chi phí hoạt động

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Doanh nghiệp Bất động sản	Tiêu sản Nợ
---	----------------

THÔNG MINH TÀI CHÍNH LÀ CHÌA KHÓA ĐỂ CÓ ĐƯỢC KIỂM SOÁT

Sự thông minh tài chính là chìa khóa để có được kiểm soát. Thông minh tài chính làm tăng khả năng kiểm soát và chỉ số IQ tài chính đo lường lợi nhuận có được từ sự thông minh tài chính. Lấy khu căn hộ 300 phòng ở Tulsa làm ví dụ:

1. Cột thu nhập. Kế hoạch đầu tiên của tôi sau khi mua nó là tăng giá cho thuê. Với giá cho thuê hiện tại, bất động sản đó đã có lời. Hay nói cách khác, ngay từ ngày đầu tiên tôi đã có lời. Mặc dù vậy, mục tiêu hay kế hoạch kinh doanh của tôi là tăng giá thuê mỗi căn thêm 100 đôla/tháng trong vòng ba năm tới bằng những cách sau:

1. Tăng giá cho thuê những căn đang ở dưới mặt bằng giá thị trường.

2. Lắp đặt thêm máy giặt, máy sấy trong tất cả căn hộ và tính thêm vô tiền thuê.
3. Hoàn tất việc nâng cấp như là tạo cảnh quan và sửa lại.

Tất cả những điều này có thể thực hiện được từ tiền của ngân hàng chứ không phải của tôi. Khi trình bảng kế hoạch kinh doanh cho ngân hàng, những nâng cấp này đã là một phần của kế hoạch đó và được cộng vào tổng số tiền muốn vay. Nhân 300 căn hộ cho 100 đôla trong vòng ba năm, nó sẽ làm tăng thu nhập hàng tháng của toàn bộ dự án lên 30.000 đôla một tháng, tương đương với 360.000 đôla một năm. Thu nhập tăng thêm này là ví dụ cho lợi ích của việc kiểm soát và sử dụng đòn bẩy.

Nếu kế hoạch khả thi trong ba năm tới, IQ tài chính #4 của tôi (đòn bẩy) sẽ phát huy tác dụng vô hạn bởi vì thu nhập tăng thêm đạt được mà không cần vốn của chủ đầu tư, chỉ cần kiến thức quản lý tài sản (kiểm soát) tốt để đạt được lợi nhuận cao hơn. IQ tài chính có thể gia tăng vô hạn bởi vì gia tăng thu nhập có được bằng việc sử dụng quyền kiểm soát và tiền của ngân hàng.

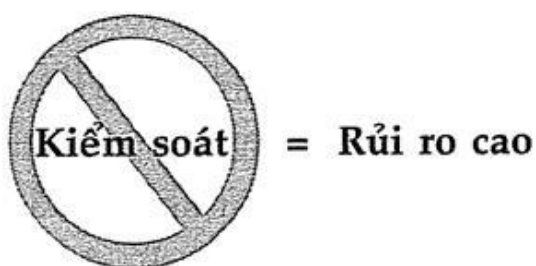
2. Cột chi phí. Mục tiêu có thể kiểm soát tiếp theo là giảm chi phí. Điều này có thể đạt được bằng nhiều cách. Một ví dụ cụ thể là giảm chi phí nhân công bằng cách giảm chi phí quản lý. Bởi vì chúng tôi cũng sở hữu nhiều bất động sản khác, nhiều chi phí có thể tính vào công ty mẹ. Đôi khi chúng còn được gọi là chi phí hành chính. Những chi phí đó là chi phí kế toán, giữ sổ sách, luật sư, lương nhân viên văn phòng. Những chi phí khác có thể giảm bằng cách quản lý chi phí tốt hơn và lợi ích kinh tế nhờ quy mô là bảo hiểm, thuế bất động sản, tiền nước, chi phí trùng tu, tạo cảnh quan. Chi phí giảm, thu nhập tăng cũng có thể bằng cách giữ thời gian giữa hai lần cho thuê thấp. Ví dụ, khi người thuê nhà thông báo công ty quản lý khu nhà là anh/cô ta sẽ dọn đi, phải đăng quảng cáo căn hộ trống liền. Và khi họ dọn đi, đội dọn vệ sinh phải đến ngay trong ngày, và căn hộ phải sẵn sàng để cho người thuê tương lai xem ngay tối hôm đó. Nhiều khi, một căn hộ được cho người mới thuê trước cả khi người thuê hiện tại dọn đi.

Rõ ràng là nhiều nhà đầu tư không có năng lực không thể giảm chi phí mà còn làm tăng thêm khiến cho bất động sản họ đầu tư trở thành một khoản đầu tư tồi - chỉ cho họ. Thường thì họ không quản lý được chất lượng những người thuê và tính hấp dẫn của căn hộ họ cho thuê do muốn tiết kiệm. Trong

hầu hết trường hợp, bất động sản đó xuống giá. Chính những khu căn hộ được quản lý kém đó là cái chúng tôi muốn mua nhất bởi vì chúng tôi có thể làm cho chúng trở thành một khoản đầu tư tốt bằng cách quản lý tốt hơn. Nói cách khác, chúng tôi kiếm được tiền từ những nhà đầu tư tệ.

QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN LÀ SỰ KIỂM SOÁT CHÍNH

Như bạn biết, quản lý bất động sản là một trong những yếu tố quyết định khả năng sinh lời của bất động sản đó. Nó là sự kiểm soát then chốt. Như mọi nhà đầu tư khác, tôi không thích phải quản lý bất động sản. Đó là lý do tại sao tôi có Ken McElroy, tác giả cuốn *Nhập môn đầu tư bất động sản*, làm đối tác. Chắc chắn rằng công ty của anh ta là tốt nhất. Nếu bạn muốn tìm hiểu thêm về quản lý bất động sản hoặc cách tăng giá trị bất động sản thông qua con đường quản lý, công ty *The Rich Dad* có nhiều sản phẩm sách và băng đĩa do người bạn và đối tác đầu tư của tôi - Ken thực hiện, công ty của anh ta là một công ty quản lý bất động sản hàng đầu ở khu vực Tây Nam nước Mỹ.

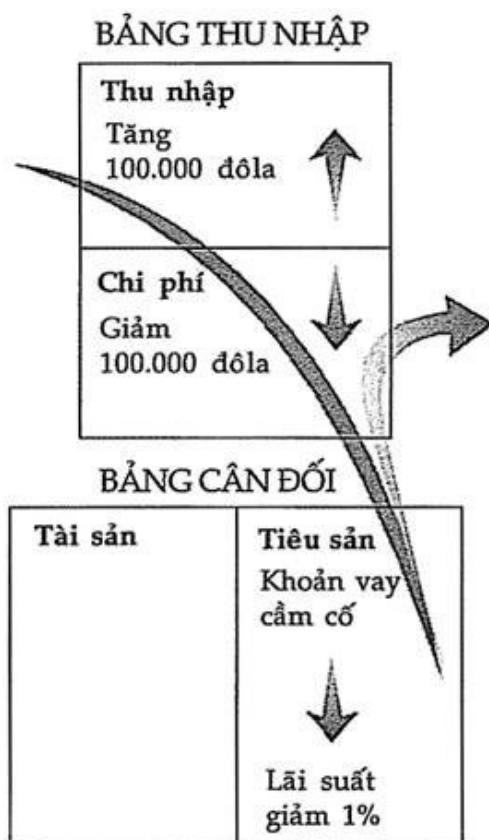


Một trong những lý do tôi tránh xa hầu hết cổ phiếu, và quỹ hỗ tương là bởi vì tôi không kiểm soát được chi phí, đặc biệt là lương cho ban quản lý, tiền thưởng và lệ phí. Tôi ghê tởm khi đọc tin về việc lương của một ông CEO tham lam thì tăng trong khi tài sản của cổ đông thì giảm giá trị. Ví dụ, Robert Nardelli, CEO của Home Depot, được trả 38 triệu đôla mỗi năm, cộng thêm khoảng thưởng 3 triệu đôla mỗi năm. Không may là, mọi chuyện không được suôn sẻ và Nardelli cuối cùng cũng phải từ chức, nhưng chỉ sau khi Hội đồng Quản trị đồng ý trả anh ta 210 triệu đôla để làm việc đó.

Đối với tôi, đây là một chi phí cực kỳ tốn kém và là một sự cắt cổ. Đó là lý do tại sao tôi không thích tài sản giấy. Hầu hết tài sản giấy được quản lý bởi các MBA, những nhân viên nghĩ nhiều về lợi ích tài chính của mình hơn là an

toàn tài chính của các cổ đông công ty. Nhân tiện xin thưa là lương bổng cho các nhà quản lý của Home Depot mặc dù cao nhưng không hẳn là một ngoại lệ. Đó là một tập tục.

3. Cột tiêu sản. Khu căn hộ 300 phòng của tôi có mức lãi suất cầm cố chỉ 4,95%. Lãi suất thấp làm tăng giá trị của toàn bộ dự án. Vay cầm cố thêm khoản thứ hai với mức lãi suất 6,5%, tôi



có mức lãi suất tổng hợp là 5,5% (đã tính ỹụng số của hai khoản nợ). Lãi suất thấp như vậy là một cách kiểm soát và sử dụng đòn bẩy quan trọng khi mà 1% lãi trên số tiền vay hàng ỹệu đôla có tác động rất lớn đến lợi nhuận ròng.

Ví dụ, tiết kiệm được 1% lãi suất trên khoản vay cầm cố 10 triệu đôla là đã làm tăng được 100.000 đôla lợi nhuận hàng năm. Như minh họa trong sơ đồ ở trang 179, giảm nợ và chi phí lãi vay cũng là một cách sử dụng đòn bẩy tốt.

4. Cột tài sản. Bằng cách tăng tiền thuê, giảm chi phí, giảm nợ vay và lãi suất, giá trị của bất động sản tăng theo.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Thu nhập tăng do: 1. Tiền thuê tăng 2. Chi phí giảm 3. Chi phí liên quan đến vay cầm cố giảm
Chi phí

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Giá trị tài sản tăng nhờ vào: 1. Tiền thuê tăng 2. Chi phí giảm 3. Chi phí liên quan đến vay cầm cố giảm	

Như bạn có thể thấy trong báo cáo tài chính ở trang 180, giành, được quyền kiểm soát và dịch chuyển những con số theo cách bạn muốn là một cách sử dụng đòn bẩy tốt và là kết quả của sự thông minh tài chính.

TRÒ CHƠI ĐÓP TÁO

Khi thị trường lên xuống, nhiều nhà đầu tư trông giống những người tham dự camival chơi trò đớp táo trong bồn nước. Nó trông vui nhưng không phải là cái tôi muốn làm hằng ngày chỉ để kiếm tiền.

Thay vì nhìn giá cổ phiếu và những quỹ hỗ trợ lên xuống trên thị trường, tôi muốn kiểm soát báo cáo tài chính của mình. Có thông minh tài chính để kiểm soát thu nhập, chi phí, nợ và cuối cùng là giá trị khoản đầu tư, tôi kiểm

soát được vận mệnh tài chính của mình.

Nhà đầu tư không có sự kiểm soát và sức mạnh đòn bẩy trong bất kỳ cột nào của báo cáo tài chính với tiền tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ tương và quỹ đầu tư chỉ số.

TẠM DỪNG TRƯỚC KHI TIẾP TỤC

Trước khi tiếp tục nói về những hình thức sử dụng đòn bẩy và kiểm soát cao cấp hơn, tôi nghĩ là chúng ta cần tóm tắt và xem sơ lại những điểm đã đề cập ở trên trước khi đi vào những cái phức tạp hơn. Có bảy điểm, đó là:

Điểm thứ nhất: Có nhiều loại đòn bẩy. Đòn bẩy tài chính nhiều người quen thuộc nhất là đòn bẩy nợ hay còn gọi là OPM, tiền của người khác. Còn có những loại đòn bẩy tài chính khác, chẳng hạn như là sử dụng sự thông minh trong kiểm soát tài chính. Thực ra, cả năm loại thông minh tài chính như tăng thu nhập, bảo vệ tiền, lập ngân sách, sử dụng đòn bẩy và thông tin đều là đòn bẩy cả. Đòn bẩy là bất cứ cái gì làm cho công việc của bạn dễ dàng hơn. Dễ dàng hơn khi dùng xe nâng động cơ để di chuyển một vật nặng và với chỉ số IQ tài chính cao hơn, việc ra quyết định đầu tư phức tạp cũng sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Điểm thứ hai: Hầu hết mọi người đầu tư vào những tài sản giấy, những thứ mà họ có rất ít quyền kiểm soát. Những ví dụ về tài sản giấy là tiền gửi tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ hỗ tương và quỹ chỉ số. Bởi vì những tài sản này hầu như không cho bạn quyền kiểm soát, những người đầu tư vô chúng sử dụng rất ít đòn bẩy, lợi nhuận đầu tư thấp và phản ánh IQ tài chính thấp. Ví dụ của IQ tài chính thấp là gửi tiết kiệm nhận lãi 5%, đóng thuế cho số thu nhập đó và rồi bị lạm phát gần như xói mòn giá trị số tiền đó.

Điểm thứ ba: Tăng lợi nhuận không nhất thiết phải tăng rủi ro. Khi các chuyên gia tài chính nói rằng gia tăng lợi nhuận đi kèm với gia tăng rủi ro, họ chỉ đúng trong trường hợp đang nói về các tài sản giấy. Còn nói chung cho tất cả loại tài sản, điều đó sai.

Những tài sản như là doanh nghiệp hoặc bất động sản yêu cầu cần phải có nhiều sự thông minh tài chính hơn nhưng cho quyền kiểm soát nhiều hơn, khả năng sử dụng đòn bẩy nhiều hơn mà lại ít rủi ro hơn. *Để có được mức rủi ro thấp, cần có sự thông minh tài chính.* Đó là lý do tại sao tôi khuyên mọi người bắt đầu với quy mô nhỏ và giữ cho quy mô nhỏ bởi vì khi đó họ có thể làm cho sự thông minh tài chính của mình tăng. Ngược lại, nếu sự thông minh tài chính thấp thì sử dụng đòn bẩy sẽ càng làm giảm IQ tài chính và lợi nhuận đầu tư.

Điểm thứ tư: Hầu hết các chuyên gia tư vấn tài chính không phải là nhà đầu tư. Họ đơn thuần chỉ là người bán hàng. Nhiều người trong số họ, ngay cả những tay mỗi giới bất động sản, chỉ đầu tư vào những tài sản giấy, nếu họ có đầu tư chẳng nữa. Đa số sử dụng rất ít đòn bẩy, cả về mặt nghề nghiệp lẫn tài chính. Trong nhiều trường hợp, hệ số đòn bẩy tài chính lẫn nghề nghiệp của họ là 1:1. Một hệ số đòn bẩy nghề nghiệp 1:1 có nghĩa là họ nhận lương từ công việc làm của họ và chi của họ, lương một ngày cho công việc một ngày.

Là chủ doanh nghiệp, tôi có hàng ngàn người làm việc giúp tôi. Là một nhà đầu tư, giống như trường hợp khu căn hộ ở Tulsa, tôi có 300 người thuê nhà giúp tôi chi trả cho vốn đầu tư của tôi, ngân hàng thì cho tôi vay 4 đôla trên mỗi đôla tôi có và sở thuế giảm thuế thu nhập cho tôi. Đây là những ví dụ cho nhiều loại đòn bẩy khác nhau.

Điểm thứ năm: Giáo dục tài chính làm tăng sự thông minh tài chính. Nhiều người đầu tư vào những tài sản giấy như là tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ hỗ tương và quỹ chỉ số bởi vì họ không cần hoặc không muốn sự kiểm soát. Điều họ muốn là giao tiền cho một chuyên gia tư vấn tài chính, hy vọng người này sẽ làm tốt công việc của mình. Tuy nhiên, xa mặt thì cách lòng. Nếu chúng ta muốn có kiểm soát hơn nữa, điều đầu tiên chúng ta cần phải kiểm soát giáo dục tài chính của mình, điều sẽ làm tăng sự thông minh tài chính và hy vọng là sẽ tăng khả năng kiểm soát tài chính và sử dụng đòn bẩy.

Điểm thứ sáu: Đòn bẩy có tác dụng hai chiều. Đòn bẩy có thể giúp bạn làm giàu nhưng cũng có thể khiến bạn nghèo đi. Đó là lý do tại sao sử dụng

đòn bẩy cần phải có sự thông minh và quyền kiểm soát tài chính.

Nhà buôn cổ phiếu (trader) có thể sử dụng công cụ quyền chọn làm đòn bẩy. Nếu họ nghĩ thị trường sẽ lên, họ đặt quyền chọn mua và quyền này cho phép họ mua một cổ phiếu tại mức giá cố định trong một quãng thời gian xác định. Ví dụ, nếu giá một cổ phiếu hôm nay là 10 đôla và nhà buôn đánh hơi là giá sẽ còn tăng hơn nữa, họ sẽ mua quyền chọn mua với giá 1 đôla. Nếu nhận định chính xác và giá cổ phiếu lên đến 20 đôla, nhà buôn sẽ kiếm được 10 đôla mà chỉ mất 1 đôla. Ngược lại, nếu nhà buôn nghĩ là thị trường sẽ đi xuống, họ sử dụng quyền chọn bán hay còn gọi là bán khống.

Nói cách khác, dù cho thị trường lên hay xuống, nhà buôn đều có thể kiếm lời. Tuy nhiên, nhược điểm ở đây là họ không có quyền kiểm soát đối với tài sản mà chỉ là kiểm soát những điều khoản của giao dịch mà thôi. Có thể đoán được là những chuyên gia tư vấn tài chính bán chứng chỉ quỹ và khuyên nên đa dạng hóa đều sẽ nói rằng buôn chứng khoán là việc làm rủi ro và nó chỉ dành cho những ai thiếu hiểu biết và kinh nghiệm.

Học cách kinh doanh trên thị trường chứng khoán, cả bất động sản nữa, là một phần quan trọng trong nền tảng giáo dục tài chính của một nhà đầu tư. Nhà đầu tư bất động sản cũng sử dụng quyền chọn và phí quyền chọn ở đây là khoản tiền thanh toán trước. Nếu bạn là nhà đầu tư sang tay, thị trường bất động sản mà hạ nhiệt thì sẽ là tai họa lớn.

Bởi vì hầu hết đầu tư vào bất động sản của tôi dựa trên giá cho thuê và chi phí hoạt động, biến động của thị trường không ảnh hưởng nhiều đến tôi. Mặc dù thỉnh thoảng tôi cũng đầu cơ sang tay, đặc biệt là khi có người chịu trả cho tôi mức giá cao nhất ngưỡng, thông lệ vẫn cứ là tôi mua bất động sản, thu tiền cho thuê và những thu nhập liên quan trong một thời gian dài. Rồi sau đó lại kiếm một bất động sản khác để mua và giữ.

Dành cho những ai quan tâm tìm hiểu về việc đầu tư trên thị trường luôn biến động, chúng tôi có bộ trò chơi *CASHFLOW 202*, một trò chơi dạy bạn cách giao dịch với những đồng tiền ảo. *CASHFLOW 202* là một sự bổ sung cho *CASHFLOW 101*. Khuyến nghị là bạn nên bắt đầu với *CASHFLOW 101* trước khi chuyển sang *CASHFLOW 202*.

Có những câu lạc bộ CASHFLOW trên toàn thế giới cho những ai muốn tìm hiểu về trò chơi trước khi mua chúng. Giáo dục tài chính cực kỳ cần thiết cho những ai muốn sử dụng đòn bẩy nhiều hơn nữa.

Điểm thứ bảy: Trong khi nhiều chuyên gia tư vấn tài chính đề nghị nên đa dạng hóa, thực sự thì họ không làm như vậy. Có hai lý do mà sự đa dạng hóa họ khuyến nghị không thực sự là đa dạng hóa. Lý do thứ nhất là các chuyên gia tư vấn tài chính chỉ đầu tư vào một loại tài sản duy nhất: tài sản giấy. Như sự sụp đổ của thị trường ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007 phơi bày, đa dạng hóa không bảo vệ được giá trị của các tài sản giấy. Lý do thứ hai là chứng chỉ quỹ hỗ tương đã mặc nhiên là khoản đầu tư được đa dạng hóa. Nó là một hỗn tạp của những cổ phiếu tốt lẫn cổ phiếu xấu.

Khi chúng ta mua nhiều loại chứng chỉ quỹ thì nó giống như việc uống nhiều viên đa sinh tố cùng một lúc. Lúc đó, điều duy nhất gia tăng đó là lượng nước tiểu mà thôi.

Những người đầu tư chuyên nghiệp không bao giờ đa dạng hóa. Như Warren Buffett đã từng nói, “Đa dạng hóa là lớp bảo vệ cho sự thiếu hiểu biết. Nó không cần thiết nếu chúng ta biết mình đang làm cái gì.”

Còn người cha giàu của tôi sẽ nói, “Con đang che đậy sự thiếu hiểu biết của ai - của con, của tay tư vấn tài chính hay là cả hai?”

Thay vì đa dạng hóa, nhà đầu tư chuyên nghiệp sẽ làm hai việc. Thứ nhất là tập hợp những khoản đầu tư tốt để tiết kiệm được tiền và tăng lợi nhuận. Thứ hai là phòng chống rủi ro, nói cách khác là bảo hiểm rủi ro. Ví dụ, khu căn hộ 300 phòng của tôi được ngân hàng yêu cầu mua đủ thứ loại bảo hiểm. Nếu chẳng may bị cháy, bảo hiểm sẽ thanh toán tiền trả ngân hàng và xây lại tòa nhà. Còn tuyệt vời hơn nữa là chi phí bảo hiểm này được trả từ tiền cho thuê. Hai lý do mà tôi không thích quỹ hỗ tương là ngân hàng không cho vay để đầu tư vô đó và công ty bảo hiểm cũng không bán hợp đồng cho những thiệt hại do thị trường sụp đổ gây ra, mà tất cả thị trường thì cũng có lúc phải sụp!

SỬ DỤNG NHIỀU ĐÒN BẨY HƠN, LỢI NHUẬN CAO HƠN VÀ RỦI

RO ÍT HƠN

Tập trung, chứ không phải là đa dạng hóa, là lời giải cho cách sử dụng đòn bẩy tốt hơn. Tập trung cần nhiều sự thông minh, tài chính hơn. Mà sự thông minh tài chính thì bắt đầu với việc bạn hiểu mình đang đầu tư vì cái gì. Trong thế giới tiền bạc, nhà đầu tư theo đuổi hai thứ: lãi vốn và dòng lưu kim.

1. Lãi vốn. Nhiều người cho rằng đầu tư là rủi ro do họ đầu tư vì lãi vốn. Trong nhiều trường hợp, đầu tư vì lãi vốn cũng giống như đánh bạc, hay nói cách khác là đầu cơ. Khi ai đó nói rằng, “Tôi sẽ mua cổ phiếu, chứng chỉ quỹ, bất động sản này,” có nghĩa là anh/cô ta đang đầu tư vì lãi vốn, sự gia tăng giá cả của tài sản. Ví dụ, nếu tôi mua khu căn hộ 17 triệu đôla kia và hy vọng bán được 25 triệu đôla, nghĩa là tôi đang đầu tư vì lãi vốn. Như nhiều người trong các bạn biết, đầu tư vì lãi vốn dẫn đến gia tăng số thuế phải trả ở một số nước.

2. Dòng lưu kim. Đầu tư cho dòng lưu kim thì ít rủi ro hơn. Đầu tư cho dòng lưu kim nghĩa là đầu tư cho nguồn thu nhập nhận được. Nếu tôi gửi tiết kiệm ở ngân hàng và nhận 5% lãi, tôi đang đầu tư cho dòng lưu kim. Mặc dù ít rủi ro nhưng lãi gửi tiết kiệm thấp, thuế lại cao và trong khi đồng đôla lại liên tục mất giá. Khi tôi mua khu căn hộ 300 phòng kia, tôi cũng đang đầu tư cho dòng lưu kim. Điều khác biệt là tôi đang đầu tư cho dòng lưu kim nhưng sử dụng tiền của ngân hàng nên lợi nhuận trên vốn đầu tư cao hơn, trả thuế ít hơn. Đó là việc sử dụng đòn bẩy một cách thông minh hơn.

BẠN ĐANG ĐẦU TƯ VÌ CÁI GÌ?

Nhiều chuyên gia tài chính khuyên rằng khi còn trẻ, bạn nên đầu tư vào những quỹ tăng trưởng. Đầu tư cho sự tăng trưởng đồng nghĩa với đầu tư vì lãi vốn. Và họ khuyên khi về già, bạn nên chuyển sang đầu tư vào những quỹ thu nhập để có dòng tiền ổn định. Nói cách khác là nên đầu tư cho dòng lưu kim khi đã có tuổi. Họ cho rằng dòng lưu kim thì chắc chắn và ít rủi ro hơn.

BA DẠNG NHÀ ĐẦU TƯ

Nhìn chung, khi nói đến lãi vốn và dòng lưu kim, thì có ba dạng nhà đầu tư. Họ là:

1. Những người đầu tư chỉ vì lãi vốn. Trên thị trường chứng khoán thì những người này được gọi là *nhà buôn chứng khoán* (trader) còn trên thị trường bất động sản họ được gọi là *nhà đầu tư sang tay* (flipper). Mục tiêu đầu tư của họ nói chung là mua rẻ bán đắt. Nhìn vào Kim tứ đồ, nhà buôn chứng khoán và nhà đầu tư sang tay thực sự nằm trong nhóm T chứ không phải nhóm Đ. Họ được xem như là những nhà buôn chuyên nghiệp chứ không phải là nhà đầu tư. Hơn thế nữa, ở Mỹ, nhà buôn chứng khoán và nhà đầu tư sang tay bị đánh thuế dành cho người nhóm T cao hơn và không được hưởng những ưu đãi thuế dành cho những người nhóm Đ.

2. Những người đầu tư chỉ cho dòng lưu kim. Nhiều nhà đầu tư thích gửi tiết kiệm hoặc trái phiếu bởi vì nhận được thu nhập ổn định. Một số nhà đầu tư thích trái phiếu đô thị bởi vì thuế suất trên thu nhập bằng không. Ví dụ, một nhà đầu tư mua trái phiếu đô thị được miễn thuế có lãi suất 7% thì lãi suất thực tế (ROI) sẽ ngang bằng với lãi suất danh nghĩa 9% nhưng lại chịu thuế.

Trong bất động sản, nhiều nhà đầu tư thích “bộ ba ròng” (triple net leases - NNN). Với NNN, nhà đầu tư sẽ nhận thu nhập mà không phải chịu thuế, tiền sửa chữa và bảo hiểm. Người thuê nhà sẽ chịu những chi phí đó.

Theo nhiều cách, “bộ ba ròng” cũng có ưu điểm giống như trái phiếu đô thị bởi vì thu nhập sẽ không chịu thuế hoặc thuế sẽ được hoãn lại. Mặc dù tôi thích những bất động sản có “bộ ba ròng”, bạn có thể đoán được điều này, cái khó là tìm được một bất động sản tốt cho một người cho thuê “dễ thương” sẵn sàng chịu trả suất lợi nhuận cao cho mình. Tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, hầu hết bất động sản có “bộ ba ròng” chỉ đem lại lợi nhuận 5 hoặc 6%. Đừng có vội mừng như thế! Tuy nhiên, tin vui là nếu chịu khó tìm kiếm, tôi sẽ nói điều này ở phần sau, tôi vẫn có thể kiếm được một bất động sản có suất sinh lợi cao hơn, sử dụng nhiều đòn bẩy và tiền của ngân hàng hơn để giảm rủi ro. Đó là lý do tại sao tôi thích bất động sản có “bộ ba ròng” hơn là trái phiếu đô thị miễn thuế. Tiếp theo sẽ là dạng nhà đầu tư thứ ba.

3. Những người đầu tư cho lãi vốn lẫn dòng lưu kim. Cách đây nhiều

năm, các nhà đầu tư đầu tư cho cả lãi vốn lẫn dòng lưu kim. Những “người xưa cũ” ấy vẫn nói với nhau rằng giá cổ phiếu sẽ lên trong khi vẫn trả cổ tức. Nhưng đó là chuyện trong nền kinh tế cũ, dưới chủ nghĩa tư bản cũ.

Với chủ nghĩa tư bản mới, các rừta đầu tư tài sản giấy thích đánh nhanh rút gọn. Ngày nay, các công ty đầu tư tuyển những người tuổi trẻ tài cao chỉ vừa mới ra trường và sử dụng sức mạnh của siêu máy tính cộng với những mô hình trên máy để phát hiện ra những khuôn mẫu thị trường khó thấy nhất mà họ có thể tận dụng để đầu tư.

Ví dụ, nếu máy tính báo rằng có 1% sự khác biệt, chẳng hạn, đối với cổ phiếu công nghệ, các công ty này sẽ đặt cược hàng triệu đôla, hy vọng là sẽ thu được lợi nhuận 1% trên số tiền đó trong vài giờ. Làm như vậy sử dụng rất nhiều đòn bẩy và rất rủi ro.

Những mô hình trên máy như thế này gây ra rất nhiều biến động trên thị trường và thường tạo ra sự sụp đổ. Khi thị trường thông báo là giao dịch được lập trình tạm thời bị cấm, nghĩa là đang nói về những chương trình máy tính như vậy. Thị trường sẽ sụp đổ nếu những máy tính này ra lệnh *bán*. Nếu chúng nói *mua* thì thị trường sẽ bùng nổ, để rồi sau đó sụp đổ. Nói cách khác, giá cả lên xuống mà không vì lý do cơ bản (tình hình hoạt động kinh doanh) tí nào. Giá cổ phiếu không có mối liên hệ gì với giá trị của công ty bởi vì máy tính tạo ra cung cầu giả tạo. Nếu bạn còn nhớ thời kỳ của các công ty *dotcom*, các công ty không thực sự là công ty mà chỉ là một ý tưởng kinh doanh tốt, được đánh giá hàng tỷ đôla, còn những công ty thực sự có giá trị giá cổ phiếu lại sụt giảm khi bong bóng *dotcom* vỡ.

Là một “người xưa cũ” trong thời đại của chủ nghĩa tư bản mới, tôi buộc phải có đủ thông minh để đầu tư vì lãi vốn, dòng lưu kim, ưu đãi thuế cũng như không bị ảnh hưởng bởi những đợt hỗn loạn mà các chú nhóc và siêu máy tính ấy gây ra.

Ví dụ, gần đây tôi có mua một loại cổ phiếu, mặc dù tôi không có kiểm soát, bởi vì công ty này, một công ty của Thời đại Công nghiệp già cỗi và đáng chán, thường trả cổ tức ổn định 11% trong suốt lịch sử. Khi giá cổ phiếu giảm bởi vì sự sụp đổ của thị trường gần đây, tôi đã mua nó bởi vì khi đó giá của những dòng tiền trở nên rẻ hơn. Như vậy, thỉnh thoảng tôi cũng mua

những tài sản giấy nhưng có khuynh hướng mua vì dòng lưu kim hơn. Là cổ đông thiểu số, không có quyền kiểm soát hoạt động của công ty, tôi không sử dụng đòn bẩy. Tôi chỉ đầu tư với tiền mặt mà tôi có thể mất nếu tôi đoán sai. Nếu như giá cổ phiếu này lên, tôi có thể bán vì tôi thích đầu tư cho dòng lưu kim lẫn lãi vốn. Lợi nhuận đầu tư của tôi, ROI, sẽ tăng nếu và chỉ nếu tôi nhận được cả cổ tức lẫn lãi vốn.

Có ba yếu tố để trở thành một nhà đầu tư bất động sản cừ khôi. Chúng là:

1. Đối tác tốt. Như Donald Trump có nói, “Bạn không thể có giao dịch thành công với một đối tác tồi.” Nói vậy không có nghĩa là đối tác tồi là con người xấu. Có thể họ không phải là đối tác tốt cho bạn mà thôi. Muốn dự án khu căn hộ 300 phòng thành công, tôi phải đảm bảo là tôi có những đối tác tốt. Đối tác của tôi là vợ tôi Kim, Ken và Ross. Chúng tôi đã từng làm nhiều giao dịch với nhau và kiếm được rất nhiều tiền. Chúng tôi cũng đã từng gặp rất nhiều rắc rối nhưng bằng cách giải quyết vấn đề đã làm chúng tôi thông minh hơn và trở thành đối tác tốt hơn.

2. Nguồn tài trợ tốt. Cơ bản mà nói, nói đến bất động sản không thể không nói đến việc tài trợ. Nhiều người vẫn nói, “Địa điểm, địa điểm, địa điểm.” Nhưng tôi sẽ nói, “Tài trợ, tài trợ, tài trợ.” Nếu bạn bảo đảm được nguồn tài trợ tốt, giao dịch sẽ thành công. Nếu không thì thất bại. Để minh họa điều tôi vừa nói, giả sử người bán nói, “Tôi muốn 35 triệu đôla cho khu căn hộ chỉ có giá 17 triệu đôla của tôi.” Nếu như người bán chịu tài trợ cho tôi với giá mua 35 triệu đôla đó bằng cách nhận chỉ 1 đôla mỗi tháng trong suốt 30 năm và 35 triệu đôla thanh toán một lần vào cuối kỳ, tôi sẽ đồng ý với giao dịch đó và cái giá mà anh ta đòi hỏi. Chỉ bỏ 1 đôla mỗi tháng trong 30 năm, tôi có đủ tiền để trả 35 triệu đôla cho bất động sản chỉ có giá 17 triệu đôla đó. Như giới tài chính vẫn thường nói, “Tôi sẽ chịu cái *giá* anh đưa ra nếu như anh chấp nhận những *điều kiện* của tôi.”

Tôi biết một số bạn sẽ nghĩ 35 triệu đôla chỉ là một ví dụ vui. Thực sự không phải như vậy. Trong thế giới tài chính, trả cái giá hơi khó tin không phải là hiếm, vấn đề ở chỗ người mua và người bán là những ai và khả năng sử dụng tiềm lực tài chính để đạt được mục tiêu.

Ví dụ, cách đây vài năm, một bất động sản treo bán gần văn phòng của tôi.

Khi hỏi tay môi giới, anh ta nói nó giá 2 triệu đôla. Tôi cười, nói rằng anh ta đùa hay sao, rồi bỏ đi. Cao lắm, tôi nghĩ nó chỉ đáng giá 750.000 đôla. Hiện nay, một hệ thống khách sạn lớn đang xây dựng cái đầu tiên trên khu đất đó. Tôi không biết chính xác giá của nó hiện nay là bao nhiêu nhưng mà chắc chắn là hơn 2 triệu đôla. Như Ken McElroy bạn tôi nói, “Người nào có kế hoạch tốt hơn sẽ chiến thắng.” Còn Dortal Trump thì nói, “Hãy nghĩ lớn.” Mỗi khi lái xe ngang qua miếng đất đó, tôi tự nhủ với lòng, “Hãy nghĩ lớn hơn nữa.”

Quản lý tốt. Lý do mà tôi tự tin đầu tư vào bất động sản 300 phòng trị giá 17 triệu đôla kia là bởi vì tôi có những đối tác tốt. Ken sở hữu một công ty quản lý bất động sản và vợ của anh ta Ross sở hữu một công ty phát triển bất động sản. Trong những chương sau, tôi sẽ giải thích rõ hơn tại sao phát triển và quản lý bất động sản lại cần thiết cho việc tăng tiền thuê, giảm chi phí và tăng giá trị tài sản đến như vậy. Nếu tôi có những đối tác tồi, tài trợ và quản lý kém, giao dịch trên sẽ là một thảm họa tài chính. Nếu đủ có một mình, tôi sẽ không đầu tư. Quy mô của nó quá lớn và là một dự án quá phức tạp.

Có được *kiểm soát* lên cả ba yếu tố: đối tác, tài trợ và quản lý, tôi vui vẻ sử dụng tiền vay để tạo *đòn bẩy*. Nếu không, có thể tôi sẽ *không dám* dùng nợ vay để tài trợ dự án. Nếu mà rủi ro cao, giống như đầu cơ cổ phiếu hoặc hàng hóa, tôi chỉ thích dùng số tiền mà tôi có thể mất.

LỢI NHUẬN CAO HƠN NHƯNG ÍT RỦI RO HƠN

Tôi sẽ giải thích thêm lý do tại sao tôi tự tin vào dự án đầu tư khu căn hộ 300 phòng (nhờ có những đối tác và quyền kiểm soát), tại sao tôi sẵn sàng sử dụng đòn bẩy, tại sao tôi tin rằng rủi ro là thấp, làm cách nào mà tôi kiếm được nhiều tiền hơn và làm sao tôi có thể trả thuế ít hơn. Có ba chiến lược đầu tư cao cấp hơn nhưng cũng đòi hỏi nhiều sự thông minh tài chính hơn. Ba chiến lược sử dụng đòn bẩy cao cấp đó là: OPM, ROI và IRR.

1. Tiền của người khác - OPM. Có nhiều cách để sử dụng tiền của người khác. Với khu căn hộ 300 phòng, tôi sử dụng hệ số đòn bẩy là 80%. Trước hết, ưu điểm của việc dùng tiền ngân hàng là nó được miễn thuế. Những ích lợi khác là:

	Tôi	Ngân hàng
1. Giá bất động sản tăng	100%	0%
2. Thu nhập	100%	0%
3. Ưu đãi thuế	100%	0%
4. Khấu hao	100%	0%

Như bạn thấy từ những con số, ngân hàng bỏ ra 80% số tiền đầu tư nhưng tôi lại hưởng 100% ích lợi. Thật là một đối tác tốt.

2. Lợi nhuận đầu tư - ROI. Đây là một khái niệm dễ gây lúng túng cho nhiều nhà đầu tư. Ví dụ, khi bạn đọc các ấn bản tài chính, nhiều quỹ hỗ tương quảng cáo rằng tài sản ròng của họ đã tăng 10%. Nhưng câu hỏi của tôi sẽ là liệu 10% đó có trở về với nhà đầu tư và làm cách nào họ đo lường 10% đó. Một số tính con số 10% đó bằng sự tăng giá của các cổ phiếu trong quỹ. Ví dụ, cách đây một năm, giá của một cổ phiếu trong quỹ là 10 đôla và hiện nay là 11 đôla, họ tự nhận là lợi nhuận 10%. Trong trường hợp này, lợi nhuận được tính bằng lãi vốn.

Là một nhà đầu tư cho cả lãi vốn lẫn dòng lưu kim, lợi nhuận duy nhất mà tôi tính đến là dòng lưu kim. Ví dụ, nếu tôi đầu tư 10 đôla và mỗi năm, sau thuế tôi bỏ túi 1 đôla, lúc đó lợi nhuận của tôi mới là 10%. Tôi không tính, lãi vốn khi tính đến lợi nhuận đầu tư bởi vì nó chỉ là một ước lượng và chỉ thành hiện thực khi tôi bán tài sản đó đi.

Điểm khác biệt ở đây là một phương pháp thì tính ROI dựa vào gia tăng giá của cổ phiếu còn phương pháp kia lại dựa vào số tiền thực bỏ vào túi. Thật tình là tôi muốn cả hai, 10% gia tăng lãi vốn và 10% tiền chạy vào túi tôi. Nhưng dòng lưu kim là lợi nhuận duy nhất mà có thể đo lường được một cách hữu hình khi tôi vẫn còn giữ tài sản.

ĐÓNG GÓP VỐ QUỸ 401(K) TOÀN BỘ LÀ TIỀN CỦA BẠN

Một điểm gây hiểu lầm khác. Các chuyên gia tài chính cá nhân thường nói

rằng công ty cùng tham gia đóng góp theo một tỉ lệ số tiền mà bạn tự bỏ vào quỹ hưu trí. Nếu tỉ lệ đó là 1:1, chuyên gia tư vấn có thể sẽ nói là bạn đã có lợi nhuận đầu tư ROI 100 phần trăm. Đó không phải cách tôi nhìn nhận vấn đề. Theo tôi, việc các công ty cùng tham gia đóng góp đó chẳng qua chỉ là họ lấy tiền của tôi rồi bỏ vào đó, mà thậm chí tôi còn mất tiền. Nói cách khác, phần đóng góp mà công ty giữ lại rồi sau đó đem đóng vẫn là tiền *của tôi*. Đó là tiền mà đáng ra công ty phải trả cho tôi. Nó là một phần lương của tôi, một chi phí của công ty.

Khi nói đến lợi nhuận từ sử dụng đòn bẩy, tôi đang nói đến tiền của người khác... chứ không phải tiền của tôi.

ĐÒN BẤY CÀNG CAO, LỢI NHUẬN CÀNG CAO

Lý do mà đòn bẩy quan trọng đến vậy là bởi vì đòn bẩy càng cao thì lợi nhuận càng cao. Ví dụ, nếu tôi mua một căn hộ cho thuê giá 100.000 đôla bằng tiền của tôi và nhận được thu nhập ròng 10.000 đôla một năm, suất sinh lợi tiền mặt/tiền mặt của tôi là 10 phần trăm. Nhưng nếu tôi vay 50.000 đôla mà vẫn có thể nhận được lợi nhuận 10.000 đôla, suất sinh lợi tiền mặt/tiền mặt của tôi là 20 phần trăm. Nếu tôi sử dụng vốn vay toàn bộ 100.000 đôla mà vẫn thu được lợi nhuận 10.000 đôla, suất sinh lợi của tôi là vô hạn. Suất sinh lợi vô hạn có nghĩa là kiếm được tiền mà không phải bỏ ra đồng nào. Mười ngàn đôla chạy vào túi tôi mà không có đồng nào chạy ra. Người thuê nhà trả những chi phí còn tôi chỉ việc nhận tiền nhà.

KHÔNG CÓ TIỀN MÀ VẪN KIẾM ĐƯỢC TIỀN

Trong ví dụ tiếp theo, lại sử dụng ví dụ khu căn hộ 300 phòng, tôi sẽ giải thích làm sao tôi có thể nhận được suất sinh lợi vô hạn bằng cách sử dụng đòn bẩy. Cách thức là tăng tiền thuê và lắp đặt thêm máy giặt, máy sấy cho mỗi trong số 300 căn hộ đó. Sau đây là những tính toán được trình bày đơn giản.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Tiền cho thuê tăng 50 đôla. Tiền cho thuê tăng 50 đôla do có thêm máy giặt và máy sấy.
Chi phí Chi phí 10 đôla mỗi tháng cho máy giặt và máy sấy.

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
	Nợ 1.000 đôla cho máy giặt, máy sấy và việc cải tạo lại căn hộ

Gia tăng ròng 100 đôla/tháng của tiền cho thuê là để thích nghi với tình hình thị trường, nâng cấp ngoại thất và trang bị cho mỗi căn hộ với máy giặt, máy sấy.

Thu nhập tăng 100 đôla/tháng này dùng vốn vay 100 phần trăm. Chúng tôi vay thêm tiền từ ngân hàng cho việc nâng cấp này. Chúng tôi có được quyền kiểm soát. Thu nhập tăng dư để trang trải cho số nợ tăng. 100 đôla tăng thêm này về mặt kỹ thuật là *lợi nhuận vô hạn* bởi vì tất cả chi phí được ứng trước bởi ngân hàng, còn tất cả thu nhập lại vô tay tôi.

Gia tăng 100 đôla/tháng được nhân cho 300 căn hộ. Điều này có nghĩa là

thu nhập gộp tăng 30.000 đôla/ tháng hay 360.000 đôla/năm ngoài những dòng tiền chúng tôi đang nhận được. 360.000 đôla này là lợi nhuận vô hạn, được tính bằng tiền thực thu, chứ không phải là lãi vốn giả tạo trên giấy tờ.

Tóm lại ngân hàng bỏ ra 100 phần trăm số tiền cho những việc nâng cấp còn chúng tôi nhận được thu nhập tăng thêm. Người thuê nhà trả chi phí và những khoản trả góp tiền nhà.

3. Hệ số hoàn vốn nội tại - IRR. Một trong những thước đo lợi nhuận đầu tư phức tạp và thường gây bối rối là hệ số hoàn vốn nội tại. Nếu nhà đầu tư thực sự hiểu mình đang làm gì, họ có thể gia tăng lợi nhuận đầu tư bằng cách hiểu rõ IRR. Sơ đồ sau sẽ giải thích đơn giản nhất phương pháp ưu việt hơn để tính lợi nhuận thực sự của nhà đầu tư.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Thu nhập thụ động
Chi phí Khấu hao

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Tăng giá	Tiêu sản Khấu hao nợ
----------------------------	--------------------------------

Nói cực kỳ đơn giản, hệ số hoàn vốn nội tại IRR đo lường những lợi nhuận và đòn bẩy khác mà một khoản đầu tư được kiểm soát tốt có được.

1. *Cột thu nhập: Thu nhập thụ động.* Nhiều người cho rằng tiền cho thuê gộp là một phần của cột thu nhập. Tuy nhiên, IRR còn tính đến những dạng thu nhập khác. Thu nhập thụ động bị tính thuế thấp hơn so với thu nhập nhận được. Ở Mỹ, thu nhập thụ động không phải chịu thuế An sinh xã hội

hay thuế tự doanh. Nói cách khác, những loại thuế này không xuất hiện trong cột chi phí cho nên về mặt kỹ thuật, chúng được xem như là thu nhập.

2. *Cột chi phí: Khấu hao.* Ở Mỹ, sở thuế “cho” các nhà đầu tư một khoản thu nhập khác mà trong thực tế có vẻ như là một chi phí. Thu nhập này là *khấu hao*. Tên gọi khác của khấu hao là “thu nhập ma”. Lý do là bởi vì nó không phải là một chi phí thực. Giả sử thuế phải đóng của tôi là 1.000 đôla. IRS^[5] có thể cho phép tôi khấu hao khoản đầu tư chừng 200 đôla và tôi chỉ việc đóng thuế 800 đôla. Thu nhập tăng thêm 200 đôla này là “thu nhập ma”, hay là số tiền mà tôi không phải đóng thuế. Chúng vẫn nằm trong túi của tôi chứ không phải đóng cho nhà nước.

Khấu hao áp dụng cho những thứ như là tủ lạnh, quạt trần, thảm, bàn ghế, và những thứ khác mà giá trị của chúng giảm dần theo thời gian. Kế toán thuế sẽ giải thích cho bạn điều này nếu như bạn có một doanh nghiệp hay bất động sản. Còn những nhà đầu tư tài sản giấy thì không có những thứ gọi là khấu hao như thế.

3. *Cột tiêu sản: Khấu hao nợ.* Một dạng thu nhập khác của nhà đầu tư đó là khấu hao nợ, một cụm từ mỹ miều chỉ việc thanh toán dần dư nợ theo một lịch trình. Nếu như bạn có được khoản nợ tốt, khoản nợ mà một ai đó khác chẳng hạn như người đi thuê trả cho bạn, khấu hao nợ trở thành thu nhập đối với bạn. Nói cách khác, khi người đi thuê trả dần khoản nợ cho tôi, số tiền đó về mặt kỹ thuật được xem là thu nhập của tôi, một khoản thu nhập được dùng để giảm bớt dư nợ trong khi tiền mặt vẫn ở trong túi tôi, sẵn sàng cho cơ hội đầu tư tuyệt vời sắp đến. Chưa hết, trong khi người đi thuê phải trả nợ cho tôi, tôi vẫn nhận được tất cả những ưu đãi thuế liên quan đến khoản đầu tư.

4. *Cột tài sản: Tăng giá.* Đó là việc giá trị của tài sản tăng. Đây cũng là thu nhập đối với bạn. Nó không phải là nhận định của các chuyên gia định giá về việc tăng giá bán dựa trên tương quan nhà đất trong khu vực. Cách mà tôi tính sự tăng giá ở đây là thực tăng trong cột thu nhập của tôi. Chẳng hạn như thu nhập tăng thêm 360.000 đôla từ khu căn hộ 300 phòng là hoàn toàn cụ thể.

Như trên chưa phải là một cách chính xác để định nghĩa IRR nhưng nó cũng cho bạn khái niệm bằng cách nào mà một nhà đầu tư có thể tăng lợi

nhuận đầu tư cao hơn nhiều so với đa số các nhà đầu tư tài sản giấy khác. Chỉ ít thì bạn cũng hiểu đại khái IRR là gì. Tôi đoán chắc rằng 95 phần trăm nhà đầu tư chưa bao giờ nghe đến hệ số hoàn vốn nội tại. Vì vậy giờ đây bạn đã thông minh và sắc sảo hơn so với 95 phần trăm những người còn lại rồi đấy.

KẾ HOẠCH RÚT LUI

Cái hay trong kế hoạch rút lui của dự án khu căn hộ 300 phòng, một lần nữa, là việc sử dụng đòn bẩy để làm giàu thêm. Thay vì bán nó đi và chịu thuế lãi vốn trên số tiền lời thu được, chúng tôi rút tiền đầu tư bằng cách tái tài trợ. Chúng tôi làm được điều này là bởi vì chúng tôi đã làm tăng giá trị của bất động sản thông qua việc nâng cấp và quản lý nó. Ngân hàng ghi nhận điều này và chúng tôi có thể dùng nó để vay tiếp. Qua việc làm tăng giá trị của bất động sản, chúng tôi có thể rút tiền đầu tư mà không bị đánh thuế và hoạt động kinh doanh được cải thiện tạo ra thu nhập cao hơn, dư để trang trải việc trả góp cao hơn. Bằng cách vay tiền chứ không phải bán nó đi, chúng tôi lấy lại được số tiền trả trước của mình, không phải chịu thuế, mà vẫn giữ được tài sản. Đến lúc này thì suất sinh lời từ bất động sản đó trở nên vô tận bởi vì mặc dù không còn đầu tư vào giao dịch đó nữa, chúng tôi vẫn nhận được thu nhập. Đây là cách sử dụng đòn bẩy tối ưu.

Giả sử sau năm năm, chúng tôi có thể tái tài trợ bất động sản đó và rút 4 triệu đôla miễn thuế. Những con số sẽ như trong sơ đồ bên dưới.

4 triệu đôla vay thêm vô túi của những nhà đầu tư, trả lại họ tất cả vốn đầu tư ban đầu và còn nhiều hơn thế nữa. Tuyệt hơn nữa là chúng tôi vẫn có thể kiểm soát 300 căn hộ này và tiền lãi tăng thêm 280.000 đôla được trả từ khoản thu nhập tăng thêm 360.000 đôla.

Tiền cho thuê tăng 360.000 đôla, trừ đi lãi tiền vay thêm 280.000 đôla, còn lại 80.000 đôla ròng thu nhập thụ động. 80.000 đôla này là thu nhập vô hạn bởi vì nhà đầu tư đã rút vốn đầu tư ban đầu nhưng vẫn nhận được dòng lưu kim. Đó là khoản thu nhập không tốn phí. Nhà đầu tư lấy lại 4 triệu đô la và tiếp tục mua khu căn hộ khác.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Thu nhập tăng thêm 360.000 đôla 4 triệu đôla - miễn thuế
Chi phí Chi phí lãi vay tăng thêm 280.000 đôla (lãi suất 7%)

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Khu căn hộ	Nợ tăng thêm 4 triệu đôla

Đây chính là minh họa cho việc sử dụng quyền kiểm soát và đòn bẩy. Đây chính là minh họa cho việc làm giàu theo những quy tắc của chủ nghĩa tư bản mới, chủ nghĩa dựa trên việc vay tiền để trở nên giàu hơn. Thay vì làm việc cực lực để thoát nợ, như người ta thường làm trong chủ nghĩa tư bản cũ, chúng tôi cật lực tìm cách để có những khoản nợ tốt và sử dụng đòn bẩy nhiều hơn.

BẮT ĐẦU TỪ CON SỐ KHÔNG

Đối với một số người, khu căn hộ 300 phòng vốn 17 triệu đôla có vẻ như là một khoản đầu tư lớn. Đối với một số người, nó chỉ là một khoản đầu tư nhỏ. Cách đây mười năm, mua một khu căn hộ 300 phòng tưởng như quá lớn lao với tôi và Kim. Mười năm tới đây, tôi chắc chắn nó chỉ là một khoản đầu tư nhỏ. Kim, Ken đã lên kế hoạch cho những dự án còn lớn hơn thế. Donald Trump và tôi đang xem xét một dự án khổng lồ không xa lắm từ nhà của tôi, chúng tôi sẽ khởi công trong vòng mười năm tới.

Tôi đề cập đến quy mô và vốn đầu tư của những dự án chỉ để muốn nói ba

điểm:

1. Sinh ra đã nghèo và thiếu giáo dục tài chính không có nghĩa là bạn không thể làm giàu. Rất ít người sinh ra đã đủ giàu để mua khu căn hộ 17 triệu đôla. Và không ai sinh ra đã đủ thông minh để tự mình mua, kiếm tài trợ và quản lý khu căn hộ 300 phòng được. Hay nói cách khác, không có tiền hoặc không được giáo dục tài chính không phải là lý do bào chữa cho việc không bắt đầu. Tuy nhiên hàng tỷ người để cho vấn đề không có tiền hoặc không đủ kiến thức ngăn cản việc họ làm giàu. Họ không chịu đi bước đầu tiên. Và nếu có đi nữa thì khi té ngã, phạm sai lầm, mất tiền, hoặc gặp rắc rối, nhiều người bỏ cuộc. Do đó, đối với hàng tỷ người, một dự án 17 triệu đôla sẽ mãi mãi vẫn là một dự án lớn, một dự án còn lớn hơn giấc mơ của họ.

2. Hãy bắt đầu từ việc nhỏ và học hỏi. Năm 1989, khoản đầu tư đầu tiên của Kim là căn nhà một phòng tắm, hai phòng ngủ, vốn 45.000 đôla ở Portland, Oregon. Cô ấy trả trước 5.000 đôla và kiếm được 25 đôla một tháng. Cô ấy cực kỳ lo lắng khi lần đầu tiên đầu tư. Ngày nay, khu căn hộ 17 triệu đôla chỉ là bình thường đối với cô ấy. Cô ấy đã sẵn sàng cho những dự án lớn hơn.

Năm 1997, Ken McElroy bắt đầu với căn hộ hai phòng tắm, hai phòng ngủ ở Scottsdale, Arizona. Nó cần 115.000 đôla và anh ta trả trước 23.000 đôla. Anh ấy kiếm được 50 đôla một tháng. Hiện nay, anh ta quản lý một danh mục đầu tư bất động sản trị giá hàng trăm triệu đôla.

Tôi đầu tư bất động sản lần đầu tiên vào năm 1973. Tôi không có dư tiền để đầu tư. Tôi vẫn còn làm ở Marine Corps và vừa mới mua căn nhà đầu tiên của mình. Không để lương thấp và không có tiền ngăn cản tôi, tôi đăng ký một khóa học đầu tư bất động sản với giá 385 đôla. Chỉ trong vòng vài tháng, tôi đã mua bất động sản đầu tiên của mình, một căn hộ một phòng ngủ trên đảo Maui, với giá 18.000 đôla. Bất động sản này được thanh lý và ngân hàng muốn bán được nó càng nhanh càng tốt. Ngân hàng cho phép tôi trả trước 2.000 đôla bằng thẻ tín dụng. Khoản đầu tư này đem lại cho tôi 35 đôla một tháng sau khi trả góp nợ vay và thẻ tín dụng. Đây là lợi nhuận vô hạn bởi vì tôi vay 100 phần trăm vốn đầu tư. Khi mà tôi đã chứng minh cho ngân hàng thấy là tôi có thể quản lý được bất động sản đó, họ đồng ý cho mua thêm hai căn hộ nữa. Công việc đầu tư của tôi bắt đầu!

Một năm sau đó, tôi bán ba khoản đầu tư với giá khoảng 48.000 đôla mỗi căn và bỏ túi gần 90.000 đôla. Một lợi nhuận không tồi cho buổi hội thảo giá 385 đôla và trả trước tiền nhà bằng thẻ tín dụng.

Dù vậy, tôi không khuyến khích mọi người dùng thẻ tín dụng để trả trước tiền nhà. Tuy nhiên, tôi khuyến khích mọi người đọc sách và tham dự những buổi hội thảo trước khi đầu tư. Lý do mà công ty *The Rich Dad* có những buổi hội thảo đầu tư chuyên sâu là bởi vì tôi hoàn toàn tin tưởng vào khả năng của bộ óc chúng ta. Chúng là đòn bẩy quan trọng nhất của chúng ta.

Tại những buổi hội thảo của chúng tôi, người hướng dẫn rất tuyệt vời. Tôi phải thừa nhận rằng họ còn tốt hơn tôi. Họ tập trung, kỹ lưỡng về nội dung và trình bày tốt hơn tôi. Họ được đào tạo để giúp bạn thành công và quan trọng nhất là họ làm những gì họ giảng. Hầu hết phản hồi của sinh viên là những khóa học của chúng tôi mở ra cho họ một thế giới những cơ hội mới, những cách khác để trở nên tự do về tài chính và làm thay đổi cuộc sống của họ. Bạn có thể xem thêm thông tin trên trang web của chúng tôi tại Richdad.com.

3. Mơ lớn. Chúng ta đều biết rằng phải để cho trẻ con có quyền mơ ước. Người lớn cũng phải được như vậy. Vợ chồng tôi có những giấc mơ lớn. Những giấc mơ đó làm cho cuộc sống hôn nhân của chúng tôi đầy đủ, trẻ trung và vui vẻ. Những dự án lớn hơn buộc chúng tôi phải học hỏi cùng nhau, làm việc như là một nhóm và cùng nhau phát triển. Thay vì sống dưới khả năng, chúng tôi mơ lớn, học hỏi và đầu tư cần trọng để tăng khả năng. Nó không chỉ là tiền... mà nó còn là cuộc sống. Cá nhân mà nói, tôi và Kim nghĩ rằng sống dưới khả năng quả là một bi kịch.

TÓM TẮT

Ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007, khi các thị trường trên thế giới suy sụp, nhiều người còn không có khái niệm sự sụp đổ là gì. Nhiều người không hiểu là nó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến đời sống của họ. Nhiều người cũng không biết là những quy luật thay đổi năm 1971 và 1974 đã ảnh hưởng đến cuộc sống họ như thế nào.

Ngày nay, ngay cả ở quốc gia giàu có nhất thế giới, nước Mỹ, hàng triệu người được đào tạo, làm việc chăm chỉ đang kiếm được ít hơn mặc dù được trả lương cao hơn, tiết kiệm một đồng tiền đang giảm giá, bám víu vào ngôi nhà cũng đang giảm giá và sử dụng thẻ tín dụng để thanh toán các hóa đơn.

Tệ hơn nữa, bởi vì thị trường sụp đổ, họ nghĩ rằng đầu tư là rủi ro và muốn có lợi nhuận cao hơn bạn phải chịu nhiều rủi ro hơn. Chỉ có ít người biết được rằng mấu chốt của việc sử dụng *đòn bẩy* là quyền *kiểm soát* và mấu chốt của kiểm soát lại là sự thông minh tài chính.

Nhưng tin tốt là sự thông minh tài chính càng cao, bạn càng kiếm được nhiều tiền mà không cần đến tiền. Với chủ nghĩa tư bản mới, bạn hoàn toàn có thể *kiếm tiền mà không có tiền*. Trong Thời đại Thông tin, kiến thức là đòn bẩy tối ưu. Bạn càng kiếm được nhiều tiền mà không có tiền, ROI và IRR của bạn càng cao và đủ số IQ tài chính của bạn càng cao.

Bởi vì IQ tài chính đo lường bằng con số sự thông minh tài chính, điều này có nghĩa là nếu như bạn đạt được *lợi nhuận vô hạn*, chỉ số IQ tài chính của bạn cũng là vô hạn. Hãy nói điều này cho ngân hàng và chuyên gia tài chính cá nhân của bạn lần tới nếu họ nói với bạn là lãi suất tiết kiệm 5% hoặc lợi nhuận quỹ hỗ tương 10% đã là tuyệt vời.

CHƯƠNG 7

IQ tài chính #5: Cải thiện thông tin tài chính

Tháng 1 năm 1972, tôi được chuyển đến trại Pendleton ở California và làm nhiệm vụ là lái máy bay trợ không. Nó hộ tống cho những máy bay chở lính lớn hơn. Tiểu đội của tôi gồm đa số là máy bay chở lính, những chiếc hai

động cơ như CH-46 và CH-53, còn được gọi là Những người khổng lồ xanh đáng yêu. Nếu vùng giao tranh ngập trong lửa đạn, nhiệm vụ của máy bay trợ không là bảo vệ cho những máy bay chở lính nằm ở đó. Nó tốt hơn là làm phi công cho máy bay chở lính. Lái máy bay chở lính cần phải cực kỳ dũng cảm. Họ lái trực thăng lớn vào vùng giao tranh và ở đó chỉ để đợi binh lính lên hoặc xuống.

CÔNG VIỆC TỐI MẬT

Nhiệm vụ thứ hai của tôi là trợ lý cho chuyên viên thông tin mật của tiểu đoàn. Đó là một công việc cực kỳ thú vị. Những giờ cuối ngày, chúng tôi thường ngồi lại, lắng nghe, quan sát, thu thập và xử lý những thông tin mật. Định kỳ, chúng tôi báo cáo cho chỉ huy và nhóm của ông ta. Công việc của tôi là thu thập những dữ liệu thô và biến chúng thành những thông tin có ích.

NHỮNG THÔNG TIN MANG TÍNH SỐNG CÒN

Là một nhân viên thông tin, tôi học được cách tôn trọng giá trị do thông tin mang lại. Trước kia, tôi chưa bao giờ nghĩ về điều đó. Khi còn đi học, tôi cho là việc nghiên cứu thông tin là một trò hề. Đối với tôi, thông tin chỉ đơn thuần là những sự kiện và con số vô nghĩa, những ngày giờ cần phải học thuộc để đậu kỳ kiểm tra. Khi tôi làm phi công, thông tin trở nên quan trọng hơn. Nó có thể sẽ quyết định sự sống hoặc cái chết cho những người bạn cùng bay với tôi.

Giờ đây tôi trở thành một doanh nhân và nhà đầu tư tốt hơn là nhờ tôi từng làm nhân viên thông tin, tôi tin vậy. Ngày nay, tôi hiểu rằng thông tin có thể quyết định đến việc sống hay chết tại chiến trường và giàu hay nghèo trong thương trường.

THÔNG TIN QUAN TRỌNG HƠN CẢ TÍNH MẠNG

Trong quá trình chuẩn bị, chúng tôi được đào tạo cách xử lý hàng tá thông tin và khả năng ra quyết định trong tích tắc dưới áp lực cao độ. Nếu làm tốt công việc xử lý thông tin, chúng tôi toàn mạng. Nếu không, chúng tôi đánh cược mạng sống của mình. Khi tôi hiểu rằng mạng sống của tôi và những người khác phụ thuộc vào chất lượng những thông tin tôi nhận được, nó (thông tin) trở nên quan trọng hơn cả mạng sống của tôi.

TÀI SẢN QUAN TRỌNG NHẤT

Một người bạn của tôi, một học giả về Kinh Thánh, thường nói rằng, “Không có kiến thức, loài người sẽ tàn lụi.” Ngày nay, nhiều người đang “tàn lụi” vì không có kiến thức về tài chính. Chúng ta đang sống trong Thời đại Thông tin. Ngay cả ở những nơi xa xôi nhất, tôi bắt gặp những người trẻ đang nhắn tin điện thoại trong lúc di chuyển trên xe kéo bằng lừa. Chưa bao giờ thế giới lại có thể kết nối nhanh đến vậy.

Thông tin chính là tài sản lớn nhất trong thời đại này. Trong những thời đại trước, có nhà máy, trại chăn nuôi gia súc, mỏ vàng, giếng dầu, hoặc những tòa nhà chọc trời, bạn được xem là giàu. Trong Thời đại Thông tin, chỉ cần có thông tin thôi là bạn đã có thể làm giàu. Bạn không cần phải có những thứ tài sản hữu hình như là đất đai, vàng hay dầu mỏ. Những doanh nhân trẻ tạo ra MySpace và YouTube đã chứng minh điều đó. Chỉ cần một ít tiền, thông tin cộng với sức mạnh của công nghệ, những con người chỉ mới hai mươi tuổi này đã trở thành triệu phú.

Tương tự, thông tin tồi hay thông tin nhầm lẫn là một thứ tiêu sản. Thông tin tồi khiến chúng ta nghèo đi. Một trong những lý do mà nhiều người gặp khó khăn về tài chính là bởi vì họ tiếp thu những thông tin lỗi thời, mang định kiến hoặc sai lạc vào não mình, thứ tài sản quan trọng nhất. Nhiều người gặp khó khăn về tài chính là do họ sử dụng những thông tin của Thời đại Công nghiệp và Nông nghiệp trong Thời đại Thông tin. Những thông tin của Thời đại Công nghiệp như là, “Tôi cần một sự giáo dục tốt để có công việc lương cao.” Ví dụ về thông tin của Thời kỳ Nông nghiệp là, “Đất đai là nguồn gốc của mọi của cải.”

BỐN GIAI ĐOẠN CỦA LOÀI NGƯỜI

Có bốn giai đoạn trong lịch sử kinh tế của loài người:

1. Thời kỳ Săn bắt - Hái lượm. Trong giai đoạn này, thiên nhiên cung cấp mọi của cải. Các bộ lạc săn thú lấy thức ăn. Nếu bạn biết săn bắt và hái lượm, bạn có thể tồn tại. Nếu không, bạn sẽ chết. Trong xã hội, mọi người đều bình đẳng. Thủ lĩnh của bộ lạc không có tiêu chuẩn sống cao hơn những người còn lại. Ông ta có thể được ăn trước và cưới nhiều vợ hơn nhưng về cơ bản, lửa là lửa và hang động là hang động, về mặt tiền bạc, chỉ có duy nhất một nhóm người. Mọi người đều nghèo.

2. Thời kỳ Nông nghiệp. Khi loài người biết cách trồng trọt và thuần hóa thú rừng, đất đai trở thành tài sản. Đất đai do vua chúa sở hữu, những người khác làm thuê trên đó và đóng thuế cho hoàng gia. Đó là lý do tại sao từ “real estate” (bất động sản) dịch sát nghĩa là “royal estate” (đất của nhà vua). Khi thú rừng được thuần hóa, hoàng gia cưới ngựa còn nông dân thì đi bộ. Đó cũng là lý do tại sao từ “peasant” (nông dân) có nguồn gốc từ những chữ có nghĩa đại khái là *hoàng gia thì cưới ngựa còn nông dân thì đi bộ*. Nông dân không sở hữu gì cả. Xã hội tồn tại hai nhóm người, người giàu và nông dân.

3. Thời đại Công nghiệp. Vào năm 1492, Christopher Columbus và các nhà thám hiểm khác lên đường tìm kiếm những tuyến đường thương mại, vùng đất và tài nguyên mới. Ở thời đại này, những nguồn tài nguyên như là dầu mỏ, đồng, thiếc và cao su trở thành tài sản. Cũng trong lúc này, có sự thay đổi trong giá trị bất động sản. Trong Thời đại Nông nghiệp, đất đai phải màu mỡ để trồng trọt và chăn nuôi. Trong Thời đại Công nghiệp, đất đai phi nông nghiệp trở nên có giá hơn. Chẳng hạn như Henry Ford xây dựng nhà máy sản xuất ô tô ở Detroit bởi vì ông ta có thể mua những khu đất đá phi nông nghiệp không màu mỡ với một cái giá hời. Hiện nay thì đất sử dụng cho công nghiệp có giá hơn đất nông nghiệp. Xã hội xuất hiện một tầng lớp mới, tầng lớp trung lưu. Bây giờ có ba nhóm người: người giàu, trung lưu và người nghèo.

4. Thời đại Thông tin. Thời đại này chính thức bắt đầu với sự phát minh ra máy vi tính kỹ thuật số. Trong thời đại này, thông tin được trợ giúp bởi kỹ thuật là một thứ tài sản và những nguồn tài nguyên phong phú và rẻ tiền, chẳng hạn như Silicon, tạo ra sự giàu có. Nói cách khác, cái giá để làm giàu

đã rẽ đi. Lần đầu tiên trong lịch sử, sự giàu có là cái có thể đạt được và dành cho tất cả mọi người, bất kể anh/cô ta sống ở đâu. Xã hội tồn tại bốn nhóm người: người nghèo, trung lưu, người giàu và siêu giàu. Bill Gates là ví dụ tiêu biểu nhất cho nhóm siêu giàu trong thời đại thông tin.

TẦNG LỚP SIÊU GIÀU

Ngày nay, tầng lớp siêu giàu có thể tạo ra tài sản trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Họ có thể là những người săn bắt hái lượm giàu có như người Maori ở New Zealand nhờ quyền đánh bắt cá. Họ cũng có thể là những người chủ trang trại hay nông dân giàu có của Thời kỳ Nông nghiệp hoặc những người sản xuất ô tô nhiều tiền của Thời đại Công nghiệp. Như có nói ở trên, đã xuất hiện những tỷ phú tuổi hai mươi trong Thời đại Thông tin, những người trẻ làm giàu với nguồn lực phong phú và ít tốn kém là công nghệ, thông tin và ý tưởng. Điểm chung ở họ là vai trò của thông tin trong việc phối hợp các nguồn lực được nâng lên một tầm cao và nhanh hơn so với trước đây. Chính sự phối hợp này tạo ra tầng lớp siêu giàu.

KHOẢNG CÁCH

Cùng lúc đó, có những người nghèo đi bởi vì thiếu thông tin hoặc là thông tin đã lỗi thời. Những bộ lạc bản xứ bị xóa sổ bởi vì rừng không còn nữa. Nông dân thì trở nên khánh kiệt còn những nhà sản xuất ô tô thì sa thải hàng ngàn lao động. Âm nhạc trên mạng đã làm biến mất dần những cửa hàng băng đĩa trước đây rất thịnh vượng.

Ở Mỹ, quốc gia giàu có nhất thế giới, chúng ta có hàng triệu người mắc nợ chồng chất, bám víu vào điểm tựa cuối cùng là công việc và lo lắng không biết làm thế nào để trang trải học phí cho con và kiếm đủ tiền cho khi về hưu. Hàng triệu người gặp khó khăn trên đất nước này bởi vì họ vẫn còn áp dụng những quy luật của Thời kỳ Săn bắt - Hái lượm, thời kỳ Nông nghiệp hay Thời đại Công nghiệp.

Thông tin tạo ra khoảng cách ngày càng lớn giữa tầng lớp siêu giàu và những người còn lại. Nhưng mặt tích cực là thông tin có nhiều và miễn phí.

Hiện nay, khá dễ dàng để chúng ta, thậm chí những người còn rất trẻ, đi từ con số 0 đến siêu giàu mà không cần phải có quá nhiều tiền. Để làm giàu bạn không cần phải giống như người Tây Ban Nha, vượt biển đến những vùng đất mới và chiếm đoạt của cải của người dân bản địa. Bạn không cần phải huy động hàng triệu đôla từ thị trường chứng khoán để xây nhà máy sản xuất ô tô và thuê hàng ngàn lao động. Ngày nay, chỉ cần có thông tin và máy vi tính không tốn kém lắm là bạn có thể từ nghèo trở nên giàu trong khi vẫn ngồi ở nhà. Tất cả cái bạn cần chỉ là thông tin thích hợp.

QUÁ TẢI THÔNG TIN

Như đã nói, mặt tích cực là thông tin có nhiều và miễn phí. Tuy nhiên, mặt tiêu cực cũng là thông tin có nhiều và miễn phí. Sự mĩa mai của Thời đại Thông tin là có quá nhiều thông tin. Người ta than phiền là họ bị quá tải thông tin. Vào bất cứ lúc nào, một người bình thường cũng có thể vừa xem tivi, lướt net, nói chuyện điện thoại trong khi lái xe qua những bảng quảng cáo điện tử. Trong những thời đại trước, không ai than phiền là có quá nhiều đất đai hoặc dầu mỏ. Nhưng ngược lại, trong Thời đại Thông tin, người ta lại than phiền là có quá nhiều thông tin và bị quá tải với chính cái tài sản mà có thể giúp họ trở nên siêu giàu.

TRÍ TUỆ QUÂN SỰ

Ở trong quân đội, tôi học được cách tôn trọng sức mạnh của thông tin. Tôi nhận thức sâu sắc được quyền năng sinh sát của nó. Sử dụng trí tuệ quân sự để chiến thắng không còn ý nghĩa đối với tôi nữa. Bây giờ, tôi thích sử dụng thông tin để cứu hơn là cướp sinh mạng.

Làm nhân viên thông tin, tôi cũng rơi vào tình trạng quá tải thông tin. Lượng thông tin chúng tôi phải xử lý trông đến chóng mặt. Rất mau chóng, chúng tôi phải học cách sắp xếp, phân loại, loại bỏ và xử lý khối lượng thông tin khổng lồ từ nhiều nguồn khác nhau. Nếu không làm như vậy, chúng tôi hoặc những người khác sẽ chết.

PHẦN LOẠI THÔNG TIN

Để xử lý tình trạng quá tải thông tin, nghệ thuật quân sự đã cố gắng nghĩ ra cách phân loại thông tin. Không được phân loại, mọi thông tin đều như nhau và gần như là vô dụng. Làm chuyên viên thông tin trong quân đội, tôi học được cách phân loại thông tin theo một số tiêu chí sau:

1. Thời gian. Trong chiến tranh và kinh doanh, thông tin có ích bây giờ có thể trở nên vô dụng một phút sau đó. Cuộc chiến là một thứ chất lỏng, luôn chuyển động. Kinh doanh và đầu tư cũng vậy. Đội quân của kẻ thù có thể ở nơi này hôm nay, hôm sau đã di chuyển đến một nơi xa hàng trăm dặm. Trong kinh doanh, lợi thế thương mại vô giá hôm nay có thể trở nên vô ích trong ngày hôm sau.

2. Độ tin cậy. Chúng ta phải biết là thông tin đến từ đâu. Nguồn của nó có đáng tin cậy hay không? Không may là, trong thế giới tiền bạc, đa số mọi người tiếp nhận thông tin từ những người họ làm chung hàng ngày hoặc những người bán hàng - những người cũng đang khôn đốn về tiền bạc. Họ có thể là những người tốt nhưng họ không phải là một nguồn thông tin đáng tin cậy.

3. Phân loại thông tin. Trong quân đội, tôi học được cách phân loại thông tin theo sự ưu tiên của nó. Ví dụ như, thông tin tối mật chỉ được cung cấp cho những người có quyền sử dụng nó.

Trong kinh doanh và đầu tư, thông tin tối mật còn được gọi là *thông tin nội bộ*. Khi một nhà đầu tư bình thường nghe đến nó, họ nghĩ đó là thông tin bất hợp pháp... thỉnh thoảng nó đúng là như vậy. Thông tin nội bộ là bất hợp pháp khi chúng ta nhận được chúng từ một người nào đó ở trong những công ty đại chúng và sử dụng chúng cho giao dịch cổ phiếu của mình.

Thực tế thì tất cả thông tin đều là thông tin nội bộ. Nhưng vấn đề quan trọng hơn là bạn là “người ngoài” đến mức độ nào? Khi bạn biết được thông tin tốt về sản phẩm mới của một công ty hoặc những thông tin cho thấy công ty đang gặp khó khăn, những người trong cuộc và gần nguồn thông tin hơn đã

thực hiện giao dịch dựa trên thông tin đó. Cuộc chiến đã kết thúc và nhà đầu tư bình thường đã thua thiệt.

Tôi muốn nói rõ là tôi không khuyến khích hoặc chấp nhận giao dịch bất hợp pháp của những người trong cuộc từ những thông tin mà họ có. Cái tôi muốn nói là tầm quan trọng của việc trở thành người trong cuộc và tiếp cận nguồn thông tin gần hơn nữa. Một trong những lý do mà tôi thích làm doanh nhân và đầu tư bất động sản là bởi vì tôi có thể giao dịch dựa trên những thông tin nội bộ một cách hợp pháp. Do không phải là một công ty đại chúng, tôi được quyền tự do nói cho bạn bè những điều mà mình biết và cách thức mà mình kinh doanh.

Trên thị trường chứng khoán, những người chuyên nghiệp biết rằng các nhà đầu tư không chuyên thường giao dịch dựa trên thông tin quá khứ. Đó là cách mà họ kiếm tiền từ những người không chuyên. Chẳng hạn như, một ông tên Trung Bình thức dậy buổi sáng, đọc báo, uống cà phê và cập nhật được thông tin công bố từ công ty đại chúng yêu thích của mình. Ông ta liền gọi cho môi giới hoặc lên mạng để đặt lệnh. Mặc dù thông tin chỉ mới công bố vài giờ trước đó, quý ông Trung Bình đã ở trong vị thế người thua cuộc. Ông ta đã trẻ cuộc chơi mà không bao giờ ông ta được chào đón. Ông ta *không phải* là người ở trong cuộc. Ông ta chỉ là người ngoài cuộc.

Một trong những lý do chính mà người cha giàu khuyên tôi nên nâng cao sự thông minh tài chính là để tôi có thể tiếp cận những thông tin nội bộ. Càng gần nguồn thông tin nội bộ hơn, bạn càng trở nên giàu.

4. Thông tin suy luận. Quan sát thông tin của cuộc chiến thay đổi hàng ngày giúp chúng ta có thể diễn dịch thông tin *quá khứ, hiện tại* để dự đoán cho *tương lai*. Chẳng hạn như, nếu chúng ta biết được rằng kẻ thù ở đây vào ngày thứ Ba, ở chỗ khác vào ngày thứ Tư và một chỗ khác nữa vào ngày thứ Năm, chúng ta có thể đoán được họ sẽ di chuyển đến đâu và mục tiêu của họ là gì. Nói cách khác, chúng ta phải biết cách liên kết thông tin lại với nhau.

Trong kinh doanh và đầu tư, việc thu thập thông tin quá khứ, hiện tại và tương lai được gọi là quan sát xu hướng.

5. Thông tin lừa đảo. Trong chiến tranh, đôi khi chúng ta bị đánh lạc hướng bởi những thông tin không chính xác của kẻ địch. Ví dụ, họ sẽ di chuyển một số lượng lớn binh lính, vũ trang, tạo ra nhiều tiếng ồn và bụi chỉ để làm cho chúng ta mất tập trung vào những mục tiêu và động cơ thực sự của họ. Hoặc họ để cho chúng ta tóm được một quân đoàn và những người này sẽ cung cấp những thông tin sai lệch. Hoặc họ sẽ sử dụng gián điệp, người mà chúng ta nghĩ là đứng về phía mình, để cung cấp cho chúng ta những thông tin không chính xác.

LÀM GIÁ

Thế giới kinh doanh và đầu tư tràn ngập kênh thông tin lừa đảo. Doanh nhân và nhà đầu tư cần phải không ngừng cảnh giác và đề phòng những thông tin như vậy. Ví dụ, nhiều khi một chuyên gia tài chính khuyên bạn nên làm thế này nhưng sau đó lại làm ngược lại. Người này có thể lên truyền hình và nói rằng ông ta rất lạc quan về một cổ phiếu nào đó và đang mua vào. Thông tin này làm những người khác mua cổ phiếu đó, khiến cho giá cổ phiếu tăng. Một khi giá tăng, người đưa ra lời khuyên đó bắt đầu bán và kiếm được lợi nhuận lớn. Cái này được gọi là *làm giá*.

SỰ BIẾN HÓA CỦA ĐÔI BÀN TAY

Một dạng lừa đảo khác là *sự biến hóa của đôi bàn tay*, được đặt tên theo một thủ thuật của các ảo thuật gia. Khi ảo thuật gia gõ nhẹ lên nón của họ, mắt bạn bị hút về hướng chiếc mũ mà không để ý đến hành động của bàn tay kia phía sau lưng họ.

Trong kinh doanh, người tiêu dùng cũng thường bị lừa như thế. Ví dụ như, một hộp ngũ cốc có thể in đậm dòng chữ “Ít Béo.” Những khách hàng quan tâm đến cân nặng nghĩ rằng ngũ cốc đó sẽ tốt cho sức khỏe của họ. Tuy nhiên, nếu tìm hiểu kỹ hơn những dòng chữ in nhỏ, bạn sẽ thấy rằng ngũ cốc đó mặc dù ít béo nhưng lại chứa nhiều đường.

Còn trong đầu tư, một quỹ hỗ tương có thể quảng cáo rằng, “Suất sinh lời

cao nhất trong tất cả các quỹ.” Nhưng cái tí đó quên đề cập đến chuyện là không có quỹ nào khác có lợi nhuận và quỹ của họ cũng thế. Nó tựa như việc nói rằng, “Tôi bắt được con săn sắt lớn nhất.”

PHÂN LOẠI THÔNG TIN ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ HƠN

Có một số bài học mà tôi có được khi còn ở trong quân đội về cách phân loại thông tin mà cũng có thể áp dụng trong kinh doanh.

Bài học thứ nhất: Thực tế hay Nhận định. Mâu chốt của trí tuệ quân sự là phải biết phân biệt đâu là thực tế còn đâu là nhận định. Một trong những lý do nhiều người nghĩ đầu tư là rủi ro là bởi vì họ không biết được sự khác nhau giữa thực tế và nhận định. Vài ví dụ về nhận định như sau:

- Khi một ai đó nói là giá cổ phiếu của một công ty sẽ tăng, đó là một nhận định bởi vì nó nói về một sự kiện trong tương lai.
- Khi một ai đó nói rằng tài sản ròng của anh ta trị giá một triệu đôla, đó là một nhận định bởi vì hầu hết việc định giá đều có nhân tố chủ quan.
- Nếu một ai đó nói rằng, “Anh ấy rất thành công,” đó là một nhận định bởi vì định nghĩa của thành công chỉ là tương đối.

Bài học thứ hai: Những phương án ngớ ngẩn. Một phương án được coi là ngớ ngẩn khi mà nhận định được sử dụng như là thực tế. Trong chiến tranh, điều này có thể cướp đi mạng sống của bạn. Trong kinh doanh, nó có thể làm cho bạn phá sản. Ví dụ:

CÂU HỎI: “Tại sao bạn mua căn nhà đó khi mà bạn biết rằng là mình không thể kham nổi nó?”

TRẢ LỜI: “Tôi mua nó bởi vì tay môi giới nói rằng nó sẽ lên giá. Tôi nghĩ rằng tôi có thể mua nó, sống ở đó và rồi sau đó bán đi kiếm lời để giải quyết những rắc rối tài chính của tôi.”

CÂU HỎI: “Tại sao bạn cưới anh ta ngay cả sau khi bạn biết anh ta là một kẻ lãng nhãng, chuyên sống bám đàn bà?”

TRẢ LỜI: “À, anh ấy rất dễ thương. Tôi sợ rằng tôi sẽ mất anh ta. Tôi không muốn ai chiếm lấy anh ta từ tôi. Vì vậy, mặc dù biết rằng anh ta hay la cà và không thích làm việc, tôi nghĩ sau khi đám cưới và có con, anh ta có thể thay đổi.”

CÂU HỎI: “Tại sao bạn vẫn làm công việc đó ường bấy nhiêu năm mặc dù không thích?”

TRẢ LỜI: “Tôi nghĩ là tôi có thể được thăng chức.”

CÂU HỎI: “Tại sao bạn đầu tư vào những quỹ hỗ tương đó?”

TRẢ LỜI: “Bởi vì sếp tôi bảo thế. Bà ấy nói đó là một khoản đầu tư tốt.”

Bài học thứ ba: Những hành động rủi ro. Trong chiến tranh nếu bạn không xác minh thông tin mà hành động một cách mù quáng dựa vào nó, bạn đang đặt cược mạng sống của mình. Một nhà đầu tư dễ bị rủi ro thường đầu tư dựa trên nhận định. Không may là, có nhiều nhà đầu tư thuộc loại này. Bởi vì hầu hết các nhà đầu tư đầu tư vì lãi vốn, quyết định đầu tư của họ dựa trên những nhận định về tương lai. Nhiều người đầu tư vào quỹ hỗ tương dựa trên nhận định là thị trường chứng khoán sẽ tăng từ 8 đến 10% một năm. Nếu nhận định mà sai, họ thua cuộc.

Một nhà đầu tư thông minh sẽ phân biệt được sự khác nhau giữa thực tế và nhận định. Nói chung là những người đầu tư vì lãi vốn đầu tư dựa trên những nhận định. Một nhà đầu tư cho dòng lưu kim đầu tư dựa trên thực tế. Nếu có thể, một nhà đầu tư thông minh sẽ đầu tư sử dụng cả thực tế lẫn nhận định, đầu tư vì cả lãi vốn lẫn dòng lưu kim.

Nếu bạn đầu tư vào chứng khoán, quỹ hỗ tương, bất động sản hoặc một doanh nghiệp, hãy hỏi bản thân liệu thông tin mình dựa vào để ra quyết định là thực tế hay nhận định.

Bài học thứ tư: Kiểm soát đối với tài sản. Một thông tin quan trọng mà

tôi cần biết là tôi có quyền kiểm soát tới đâu. Trong chương trước về *IQ tài chính #4: tạo đòn bẩy cho tiền*, tôi có nói rằng bạn cần phải có quyền kiểm soát trước khi dùng đến đòn bẩy. Nếu không, tôi sẽ không sử dụng quá nhiều đòn bẩy. Tôi kiểm soát được giá trị tài sản của tôi bằng cách kiểm soát được giá cho thuê. Giá trị tài sản của tôi không phải do thị trường định giá, cái mà 99% trường hợp chỉ là nhận định.

Lý do mà ngân hàng thường yêu cầu trả trước một khoản tiền lớn khi vay mua nhà đơn giản là vì họ không tin tưởng những giá trị được định giá. Dĩ nhiên là điều này không được áp dụng khi mà việc vay tiền trở nên rẻ hơn. Cùng với việc tín dụng dễ dàng và cái giá của tiền trở nên rẻ hơn, giá nhà đất tăng như tên lửa khi mà những tên ngốc nhập cuộc để kiếm Pyrit⁶. Nhiều người mua hơn nghĩa là giá sẽ tăng. Mà giá tăng thì những giá trị được định giá cũng cao hơn. Lúc đó, các gia đình cảm thấy mình trở nên giàu có bởi vì họ nghĩ giá trị nhà của họ tăng. Nhiều người đi vay cầm cố nhà theo giá trị được định giá mới. Họ mua xe mới, mua nhà để ở khi đi du lịch, thuê du thuyền và đi mua sắm. Bỗng nhiên một vết nứt xuất hiện trên quả bong bóng, một vết rách với tên gọi cuộc khủng hoảng tín dụng nhà đất thứ cấp. Khi vết nứt càng ngày càng lớn, bong bóng bắt đầu rơi xuống đất.

Đây là hậu quả của việc dùng nhận định (lãi vốn) chứ không phải thực tế (dòng lưu kim) để làm cơ sở định giá. Vì vậy khi tìm kiếm thông tin tài chính, tôi muốn biết liệu đó là một thực tế hay nhận định. Sai lầm tài chính là do nhận định được dùng như là một thực tế.

KHI KẺ NGỐC NHẬP CUỘC

Có hai bài hát đáng để suy nghĩ lần sắp tới khi bạn phải ra một quyết định đầu tư, “*Fools Rush In*” (Khi kẻ ngốc nhập cuộc) của Johrmy Mercer và Rube Bloom và “*The Gambler*” (Con bạc) của Don Schlitz, trình bày bởi Kenny Rogers. Lời bài hát tôi thích từ bản “*The Gambler*” là “Bạn không bao giờ nên đếm tiền khi còn trên chiếu bạc”. Khi ai đó nói, “Tài sản của tôi trị giá.../” hay là “Nhà của tôi được định giá.../” tôi biết rằng mình đang nói chuyện với một con bạc. Người cha giàu của tôi có nói, “Lý do không nên đếm tiền trên chiếu bạc là bởi vì nếu con vẫn còn ở chiếu bạc nghĩa thì tiền đó chưa thuộc về con. Khi ra khỏi đó thì tiền trong túi mới là tiền của con và con có thể đếm.”

Hiện nay, hàng triệu người làm thuê có tài khoản hưu trí đang đếm tiền trên chiếu bạc. Bởi vì đa số nhà đầu tư đầu tư vào tài sản giấy và vì lãi vốn, đa số họ không có quyền kiểm soát và đầu tư với hy vọng là nhận định sẽ trở thành thực tế. Điều đó rất rủi ro.

Nói vậy không có nghĩa là một nhà đầu tư thông minh chỉ đầu tư dựa trên thực tế. Một nhà đầu tư thông minh là người đầu tư dựa vào cả thực tế lẫn nhận định. Họ hiểu là cả thực tế lẫn nhận định đều là nguồn thông tin đáng giá. Nói dễ hiểu là, “Thực tế là cái đã được kiểm chứng còn nhận định là cái có thể xảy ra hoặc không dựa trên thực tế có sẵn.” Nói cách khác, nhận định có thể trở thành thực tế nhưng nó vẫn chỉ là một nhận định cho đến khi chúng đã được kiểm chứng. Người bạn tốt và đối tác kinh doanh của tôi Ken McElroy nói rằng, “Cứ tin, nhưng vẫn phải kiểm tra.”

Bài học thứ năm: Những luật lệ là gì? Luật lệ là một nguồn thông tin rất quan trọng.

Nhiều người gặp rắc rối chỉ vì họ không biết, phớt lờ hoặc phá vỡ những luật lệ.

Bản thân tôi không thích luật lệ cho lắm. Khi ở trong quân đội thì càng tệ hơn nữa. Một trong những lý do là chúng tôi phải theo một khuôn luật lệ cứng nhắc. Một nguyên tắc tôi cảm thấy mắc cở là chúng tôi không được phép truy đuổi quá xa, vì còn phải rút lui an toàn khi cần.

Một nguyên tắc khác tôi không thích là tôi phải mặc đồng phục. Một trong những điều khó khăn nhất trong chiến tranh là không nhận biết được ai là kẻ thù ai không. Đồng phục là để nhằm mục đích đó.

LUẬT LỆ LÀM TĂNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN

Chính người cha giàu đã làm thay đổi quan điểm của tôi đối với luật lệ. Ông nói, “Nếu không có luật lệ, sẽ không có tài sản.” Giải thích thêm, ông nói, “Trong một khu phố, nếu như mọi luật lệ đều bị phá vỡ, tội phạm sẽ tăng

và dĩ nhiên là giá bất động sản sẽ giảm.” Ông cũng nói, “Nếu con chơi thể thao mà không có trọng tài để giám sát luật chơi, trận đấu sẽ trở nên hỗn loạn. Nếu lái xe trên đường cao tốc mà không có cảnh sát để thực thi pháp luật, chúng ta sẽ chết vì tai nạn. Cho nên luật lệ rất quan trọng.”

Luật lệ sẽ làm chúng ta trở nên giàu có hoặc nghèo đi. Vì vậy, hiểu biết luật lệ là cần thiết. Cách đây không lâu, các quan chức cấp cao của Enron phá vỡ các luật lệ; công ty bị xóa sổ, công nhân bị mất việc và cổ đông thì mất tiền. Trong thế giới đầu tư, các loại tài sản khác nhau có những nguyên tắc khác nhau. Lý do mà tôi không thích quỹ hỗ tương là bởi vì tôi không thích những nguyên tắc của nó. Tôi không có sự kiểm soát. Tôi thích những nguyên tắc của bất động sản, cái cho phép tôi kiếm nhiều tiền hơn và trả ít thuế hơn một cách hợp pháp. Nếu áp dụng nguyên tắc của bất động sản vào quỹ hỗ tương, tôi sẽ phải đi tù.

Đối với những ai muốn làm giàu thì việc có những kế toán viên, luật sư giỏi là quan trọng: Ngày nay, có quá nhiều luật lệ, nguyên tắc, quy định đến nỗi khó ai mà biết và hiểu tất cả. Mặc dù việc thuê luật sư hoặc kế toán viên có thể trông tốn kém, số tiền kiếm được và những mất mát họ tránh cho bạn có thể còn nhiều hơn nhiều số phí mà bạn trả cho họ.

Hãy ghi nhớ hai điều: Luật lệ có thể là một nguồn thông tin giá trị về cách mà trò chơi tiền bạc diễn ra. Không có luật lệ, tài sản sẽ bị suy giảm giá trị.

Bài học thứ sáu: Những xu hướng. Xu hướng được hình thành bằng cách nhà đầu tư nghiên cứu các sự kiện trong quá khứ và đưa ra một nhận định.

XU HƯỚNG LÀ NGƯỜI BẠN CỦA CHÚNG TA

Lúc ở trong quân đội tôi học được ba bài học. Thứ nhất là về sức mạnh của thị trường thế giới. Thị trường thế giới có nghĩa là giá cả giống nhau trên toàn thế giới. Vàng được định giá theo thị trường thế giới. Còn bất động sản lại được định giá theo thị trường địa phương.

Giờ đây tôi hiểu là mình cần phải biết thông tin nào là quan trọng cả về mặt tại chỗ lẫn trên toàn cầu. Tôi thích bất động sản bởi vì nó chịu ảnh hưởng nhiều vào thông tin tại chỗ hơn là thông tin toàn cầu. Đầu tư vào bất động sản, tôi có thể là một chuyên gia trong khu vực nhỏ bé của mình. Năm bắt được thông tin tại chỗ, tôi có thể nhạy bén hơn những nhà đầu tư tổ chức ở New York, London, Hong Kong hoặc Tokyo. Như David đánh thắng Goliath, một nhà đầu tư nhỏ với lợi thế thông tin và trí thông minh có thể đánh bại kẻ khổng lồ.

Bài học thứ hai tôi học được là sức mạnh của xu hướng. Nếu tôi hiểu rõ xu hướng và giá cả của vàng hơn, tôi đã có thể kiếm được nhiều tiền. Cái tôi cần làm là nên đầu tư theo xu hướng. Tôi đã có thể vô bất kỳ tiệm vàng nào tại bất kỳ thành phố nào trên thế giới và mua được vàng tại cùng một mức giá. Đến năm 1979, xu hướng đã làm cho vàng tăng lên đến gần 800 đôla một ounce. Tôi không cần phải được giảm giá để kiếm tiền.

Bài học thứ ba và bài học quan trọng nhất là thông tin vẫn chỉ là thông tin. Quan trọng hơn là sự thông minh để biến thông tin thành tiền.

Khi mọi người hoảng loạn vì thị trường sụp đổ ngày 9 tháng 8 năm 2007, điều tôi làm đầu tiên là kiểm tra lại xu hướng. Thay vì theo đám đông rơi vào trạng thái hoảng loạn, đơn giản là tôi kiểm soát sự lo sợ của mình và tập trung vào những xu hướng của thị trường, chứ không phải những biến động lên hoặc xuống của nó. Tôi xác minh lại các sự kiện và hình thành quan điểm của mình về tương lai.

Tôi nghiên cứu thông tin về hành động của các ngân hàng trung ương. Một lần nữa, họ in thêm những đồng tiền khô hạn hơn là giải quyết vấn đề. Biết được thông tin các ngân hàng trung ương trên thế giới bơm tiền vào thị trường đang sụp đổ, nhận định của tôi rằng sức mua của đồng đôla sẽ tiếp tục giảm vẫn có giá trị thuyết phục.

Ngày nay thay vì đa dạng hóa, tôi thích tập trung vào một loại tài sản, tìm hiểu xu hướng và đầu tư vào nó. Bởi vì tôi hiểu rằng xu hướng có thể đổi chiều, tôi không mù quáng đầu tư dài hạn. Thời đại Thông tin là thời đại của sự thay đổi và tôi cần phải linh hoạt... chứ không phải hành động như một con rô-bốt. Một số xu hướng mà tôi đang đầu tư vào nó là:

Xu hướng giá dầu. Như các bạn biết, khi mà Trung Quốc, Ấn Độ và Đông Âu càng trở nên Tây hóa, nhu cầu dầu mỏ càng tăng cao. Dù cho chúng ta chạy đua tìm nguồn năng lượng thay thế, dầu mỏ vẫn tiếp tục là nguồn năng lượng chính trong những năm sắp tới. Thực tế phũ phàng là chúng ta, ngay cả những người hoạt động môi trường tích cực nhất, vẫn phải sử dụng nhiều đến nó, nhiều như việc tôi không thích tác hại của chúng lên môi trường. Tôi chắc chắn rằng trong tương lai giá dầu sẽ có xu hướng tăng, có thể lên cao đến mức 200 đôla một thùng trong tương lai gần. Giá dầu cao sẽ có tác động ngược nghiêm trọng lên nền kinh tế thế giới và những xu hướng khác tất nhiên sẽ xuất hiện khi công nghệ năng lượng thay thế như là năng lượng mặt trời tiến bộ hơn.

Xu hướng giá bạc. Tôi cho rằng bạc là một khoản đầu tư tốt nhất trong năm 2007. Nó còn tốt hơn cả đầu tư vào dầu mỏ. Có hai lý do tôi nhận định như vậy. Lý do thứ nhất là bởi vì bạc là một kim loại dùng cho công nghiệp có thể cạn kiệt. Bạc là thứ kim loại phổ biến trong công nghiệp điện tử. Nó được dùng trong sản xuất máy tính, điện thoại di động, tivi và những thiết bị điện tử tối tân khác. Người ta ước tính là 95% lượng bạc tồn tại đã được sử dụng. Chúng ngày càng trở nên khan hiếm hơn. Vàng thì khác. 95 phần trăm vàng phát hiện được vẫn chưa được sử dụng. Khác với bạc, vàng được dùng để dự trữ. Theo nhiều nghĩa thì bạc còn đáng giá hơn vàng.

Lý do thứ hai là bởi vì bạc cũng là một kim loại hiếm - một dạng tài sản. Khi sức mua của đồng đôla giảm, càng nhiều người tìm kiếm những cái được cho là tài sản thật hoặc ít ra là cũng giữ được giá trị của chúng. Như tôi có nói, bạc rất rẻ nếu so với vàng. Nó đủ chừng 13 đôla một ounce trong khi vàng là 600 đôla một ounce. Lịch sử cho thấy, giá vàng thường cao gấp 14 lần giá bạc, có nghĩa là nếu giá bạc là 10 đôla một ounce thì vàng sẽ là 140 đôla. Hiện nay, vàng đang giao dịch với giá cao gấp 50 lần so với bạc. Đối với tôi, căn cứ vào xu hướng của lịch sử và lý do bạc là một kim loại có thể cạn kiệt, nhiều khả năng là giá của bạc sẽ tăng.

Cách đây một năm, nhiều sàn giao dịch chứng khoán giới thiệu quỹ đầu tư bạc cho các nhà đầu tư không muốn giữ bạc hoặc đầu tư vào các công ty khai thác bạc. Quỹ đầu tư bạc tạo thuận tiện cho các nhà đầu tư muốn đầu tư vào bạc. Nó giống như đồng đôla Mỹ trước đây, một tờ giấy được bảo đảm bằng bạc, nên còn được gọi là *chứng chỉ bạc*. Điểm khác biệt là giá của chứng chỉ

bạc có thể tăng hoặc, giảm theo biến động của giá bạc thế giới. Tôi tin rằng sự xuất hiện của chứng chỉ bạc đồng nghĩa với việc thế giới đang bắt đầu tích trữ ngày càng nhiều bạc trong bối cảnh sức mua của nhiều đồng tiền trên thế giới tiếp tục giảm.

Việc bạc là một thứ kim loại hiếm có thể cạn kiệt khiến nó trở thành tiêu điểm đầu tư trong thập kỷ này. Các báo cáo cho rằng chỉ còn chưa tới 300 triệu ounce bạc tồn tại trên trái đất. Điều này có nghĩa là thế giới sẽ cạn kiệt bạc trước năm 2020. Vì lý do này, một số tay đầu tư cho rằng bạc sẽ mắc giống vàng trong vài năm nữa. Tôi không nghĩ nó sẽ tăng đến mức đó. Tuy nhiên, với tình hình cung cầu như hiện nay, tôi cho rằng đây là một cơ hội có một không hai. Hiện nay, nó vẫn còn rẻ và ít rủi ro mà bất kỳ người dân phương Tây nào cũng có thể kham nổi. Đó là lý do tại sao tôi vẫn theo dõi xu hướng và mua vào mỗi khi bạc giảm giá. Dĩ nhiên, tôi có thể sai và vì thế tốt nhất là bạn nên tự mình làm nghiên cứu và tìm kiếm những thông tin cho mình trước khi đầu tư vào xu hướng này.

Xu hướng giá nhà đất. Một trong những lý do mà giá cả hàng hóa cao là bởi vì thế giới cần và muốn có nhiều nhà ở hơn nữa. Ví dụ, nhu cầu bê tông ở Trung Quốc đã gây ra tình trạng thiếu hụt ở Hoa Kỳ, dẫn đến giá bê tông tăng như tên lửa.

Một trong những lý do mà tôi thích đầu tư vào các căn hộ cho thuê là bởi vì, dù giàu hay nghèo, chúng ta đều phải có một mái nhà che đầu. Ở Mỹ, dự kiến là dân số sẽ tăng từ 300 triệu người lên 400 triệu trong vòng hai thập kỷ tới. Vì vậy tôi tin là giá nhà đất sẽ tiếp tục xu hướng đi lên.

Khi mà giá nhà trở nên đắt đỏ và vượt quá khả năng với đồng lương giảm, tôi tin là những xu hướng này khiến nhiều người trở thành người đi thuê nhà. Một trong những lý do mà tôi và Kim không hốt hoảng vào ngày 9 tháng 8 năm 2007 là vì chúng tôi cho thuê nhà để nhận dòng lưu kim. Chúng tôi không bán bất động sản. Những người đầu tư vì lãi vốn mới mua để bán lại.

Khi thị trường tín dụng thứ cấp sụp đổ và người bán hoảng loạn thì những ai đầu tư cho dòng lưu kim - cho thuê bất động sản - lại không. Thực lòng thì tôi nhận thấy đó là cơ hội. Lúc thị trường suy giảm, sẽ có nhiều người đi thuê hơn là người mua, cho nên sự sụp đổ đó nhìn chung lại là tốt cho chủ cho thuê

chứ không phải người bán.

Những ai bán bất động sản hay đang chờ đợi tăng giá, những xu hướng trong ngắn hạn có thể chống lại họ. Thay vì tăng, giá có thể giảm hoặc không đổi. Sự bùng nổ của thị trường đã chấm dứt đối với những người bán nhưng đó mới chỉ là bắt đầu cho những người cho thuê.

NHÂN KHẨU HỌC CHÍNH LÀ SỐ MỆNH

Một nguồn thông tin cực kỳ hữu ích đó là nhân khẩu học. Như người ta vẫn thường nói, “Nhân khẩu học chính là số mệnh”. Nói cách khác, chỉ cần quan sát mọi người, bạn sẽ biết nên đầu tư vào đâu. Khi tôi biết được rằng, trong lúc hoảng sợ, người ta thường dùng tiền để mua hàng hóa, tôi có một cơ sở vững chắc cho những nhận định của mình về xu hướng. Khi vàng giảm xuống mức 400 đôla một ounce, tôi bắt đầu mua vào một ít và mua rất nhiều khi nó xuống tới mức 275 đôla một ounce. Sau đó, giá bắt đầu tăng ngược trở lại. Hay nói cách khác, tôi theo xu hướng giá giảm và đã mua rất nhiều khi xu hướng đảo chiều. Lý do mà tôi thích vàng và bạc là bởi vì thị trường cho chúng luôn tồn tại. Nó tương đối thanh khoản, và khi cần, tôi có thể chuyển nó thành tiền mặt một cách nhanh chóng.

TÍNH THANH KHOẢN CÀNG KÉM, CÀNG CẦN NHIỀU THÔNG TIN HƠN

Khi nói về bất động sản, xu hướng là có một phần lớn những người thuộc thế hệ bùng nổ dân số sẽ về hưu ở Arizona và Nevada. Vì thế tôi đầu tư vào những bang đó. Do tình trạng mất việc làm, người ta đang dần chuyển khỏi Detroit, khiến cho giá nhà đất và giá cho thuê giảm. Phải mất một vài năm trước khi xu hướng đó thay đổi. Bởi vì tính thanh khoản của bất động sản kém hơn so với vàng, bạc và chứng khoán, tôi cần phải nắm rõ xu hướng nhiều hơn nữa.

Sau ngày 9 tháng 8 năm 2007, nhiều chủ nhà, nhà đầu tư tay ngang, các công ty phát triển bất động sản có những căn hộ được định giá cao lại gặp khó khăn về tính thanh khoản. Thay vì bán để rút lui, hầu hết họ chỉ có thể đứng

nhìn giá trị của bất động sản chìm theo ánh hoàng hôn, một cách tuyệt vọng. Bài học ở đây là: tính thanh khoản của khoản đầu tư càng kém, bạn càng cần nhiều thông tin về xu hướng hơn. Nhiều người đã mua với giá cao nay đối mặt với tình trạng buộc phải bán thấp. Một nhà đầu tư thông minh phải biết cách làm sao để mua rẻ và bán mắc.

CHIM SĂN MỒI

Mỗi khi tôi thấy cần trục của các công ty xây dựng mọc trên những khu căn hộ cao tầng, tôi biết rằng xu hướng đang sắp kết thúc. Mỗi khi bạn thấy những cần trục như vậy, tôi gọi chúng là những con chim săn mồi, nằm ở đường chân trời, bạn hiểu là xu hướng tăng giá đã sắp chấm dứt. Nó có nghĩa là xu hướng đã đạt tới đỉnh điểm của nó, và nói chung, không còn cách nào hơn là giá sẽ giảm. Vì vậy sắp tới, nếu bạn bắt gặp hơn hai cái cần trục, bạn nên tiến hành bán hết những bất động sản không cần đến đi.

LỊCH SỬ VÀ CHU KỲ

Điểm cuối cùng khi nói về xu hướng là tầm quan trọng của lịch sử và chu kỳ. Sống sót qua những đợt lên xuống của thị trường, tôi học được rất nhiều từ lịch sử. Có một xu hướng trong lịch sử mà tôi tin rằng đáng để bạn theo dõi. Đó là chu kỳ hai mươi năm của chứng khoán và các loại hàng hóa. Là người từng đi biển cho một công ty dầu khí và lái trực thăng đi tìm vàng, tôi tò mò về lý do tại sao giá của hàng hóa tăng khi giá của chứng khoán giảm. Cách đây vài năm, tình cờ tôi có đọc cuốn sách của một tác giả về tài chính yêu thích của tôi, Jim Rogers, có tựa đề *Hot Commodities*. Rogers quan sát thấy là giá chứng khoán tăng trong vòng hai mươi năm, trong cùng thời gian đó giá hàng hóa lại giảm.

Ví dụ, từ năm 1960 đến năm 1980, khi tôi đang trong giai đoạn trưởng thành, giá hàng hóa như là dầu mỏ và vàng tăng. Năm 1980, giá của dầu mỏ, vàng, bạc và bất động sản giảm nhanh chóng trong khi giá chứng khoán bắt đầu leo thang. Giữa năm 1980 và năm 2000, thị trường chứng khoán là nơi để đầu tư còn dầu mỏ, vàng và bạc trở nên kém hấp dẫn. Trong lúc thị trường hàng hóa giảm giá, tôi bắt đầu mua vào càng nhiều càng tốt. Theo chu kỳ, năm 2000, cao điểm sự bùng nổ của các công ty dotcom, giá cổ phiếu giảm mạnh còn giá hàng hóa bắt đầu tăng trở lại. Nếu như lịch sử lặp lại, điều này có nghĩa là giá hàng hóa sẽ đi xuống vào năm 2020 và lúc đó thị trường chứng khoán lại trở thành nơi để đầu tư.

Rõ ràng là tôi không có hòn đá tiên tri. Nhưng lịch sử có vẻ như thường lặp lại và tôi sống đủ lâu để nhận thấy điều đó. Nếu bạn quan tâm muốn biết nhà đầu tư đẳng cấp thế giới như Jim Rogers đã phân tích các xu hướng như thế nào, tôi khuyên bạn nên đọc cuốn *Hot Commodities* hay là bất kỳ cuốn sách nào khác của ông ta. Ông ấy là một nhà đầu tư thông minh đồng thời là một chuyên gia phân tích sắc sảo các xu hướng. Hãy nhớ, “Xu hướng là bạn của bạn.” Nếu như bạn phớt lờ xu hướng, chim săn mồi sẽ rĩa bạn đến tận xương.

KẾT LUẬN

Tóm lại, không phải tài sản là cái làm cho bạn giàu có. Thông tin mới quyết định là bạn giàu hay nghèo. Ví dụ, nếu như tôi mua vàng với giá 800 đôla một ounce vào năm 1979, thì đến hôm nay tôi vẫn phải chờ để lấy lại vốn. Nếu

tính đến việc sức mua của đồng đôla đã giảm như thế nào, tôi phải đợi đến khi vàng tăng đến mức 1.500 đôla một ounce thì mới lấy lại đúng số tiền đã bỏ ra.

Điều này cũng đúng cho bất kỳ loại tài sản nào. Ví dụ như bất động sản, đa số nhà đầu tư mất tiền là do thiếu thông tin và sự thông minh. Đó là lý do tại sao mỗi khi có ai đó hỏi tôi, “Bất động sản có phải là một khoản đầu tư khá?”, tôi trả lời là, “Tôi không biết nữa. Thế anh có phải là một nhà đầu tư khá không?”

Hầu hết các doanh nghiệp thất bại là do thiếu thông tin tốt và sự thông minh chứ không phải là do thiếu tiền. Khi mọi người hỏi tôi, “Tôi có một ý tưởng kinh doanh tuyệt vời và đang cần vốn, anh có hứng thú đầu tư vào công ty mới của tôi không?”, câu trả lời của tôi là, “Tôi không biết nữa. Mà anh đã khởi sự thành công bao nhiêu doanh nghiệp rồi?”

CHƯƠNG 8

Sự hoàn thiện về tài chính

“Integrity” là một từ thú vị. Tôi thấy nó được sử dụng theo nhiều cách khác nhau, trong những bối cảnh khác nhau. Tôi nghĩ nó là một trong những từ bị sử dụng sai, dễ gây nhầm lẫn và bị lạm dụng nhất trong tiếng Anh. Nhiều lần, tôi nghe ai đó nói rằng, “Anh ấy không có sự chính trực (integrity),” hoặc là “Nếu họ chính trực, họ sẽ thành công hơn.” Có thể người khác sẽ nói thế này, “Thiết kế của căn nhà đó đồng bộ (integrity).” Trước khi bàn đến sự hoàn thiện về tài chính, tôi nghĩ tốt nhất tôi nên đưa ra định nghĩa của mình về từ “integrity”.

Webster’s đưa ra ba định nghĩa cho từ “integrity” như sau:

1. *Sự hoàn hảo*: tình trạng không bị hư hỏng.

2. *Sự liêm khiết*: tuân thủ chặt chẽ một tập hợp các chuẩn mực, đặc biệt là chuẩn mực đạo đức và thẩm mỹ.
3. *Sự toàn vẹn*: tính chất hoặc tình trạng toàn vẹn, không bị tách rời.

SỰ HOÀN THIỆN CỦA MỘT CHIẾC XE

Cả ba định nghĩa trên đều được dùng khi nói đến sự hoàn thiện về tài chính. Để dễ hiểu hơn, tôi lấy ví dụ về sự hoàn thiện của một chiếc xe ô tô. Một chiếc xe thì có nhiều hệ thống khác nhau: hệ thống phanh, hệ thống dẫn xăng, hệ thống điện, hệ thống thủy lực, vân vân. Nếu các hệ thống này không hoạt động đồng bộ, chiếc xe không thể thực hiện chức năng của nó, nó sẽ không *hoàn hảo*. Ví dụ, nếu hệ thống khí đốt bị *hỏng*, chiếc xe sẽ ngừng chạy. Sự hoàn thiện của chiếc xe sẽ mất đi. Chiếc xe sẽ không *toàn vẹn*.

SỰ HOÀN THIỆN VỀ SỨC KHỎE VÀ TÀI CHÍNH

Ví dụ tương tự đối với cơ thể con người. Một số phủ tạng của cơ thể là: hệ động mạch, hệ hô hấp, hệ thần kinh, hệ xương, hệ tiêu hóa, vân vân. Nếu cơ thể chúng ta không hoàn thiện, chẳng hạn như bị tắc nghẽn động mạch, sức khỏe sẽ giảm sút và chẳng lâu sau, chúng ta sẽ bị bệnh hoặc chết.

Cũng giống như *sức khỏe*, *tài sản* cũng sẽ bị ảnh hưởng nếu thiếu đi sự hoàn thiện về tài chính. Thay vì bệnh tật và chết, những dấu hiệu của việc thiếu hoàn thiện về tài chính là thu nhập thấp, thuế cao, chi phí cao, nợ nhiều, phá sản, tích biên tài sản, dễ phạm pháp, bạo hành, buồn rầu và tuyệt vọng.

Ở trên, tôi có nêu ra năm loại thông minh tài chính khác nhau. Tôi xin nhắc lại một lần nữa, chúng là:

IQ tài chính #1: Kiếm nhiều tiền hơn.

IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn.

IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền.

IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền.

IQ tài chính #5: Cải thiện thông tin tài chính.

Nếu chúng ta muốn làm giàu, duy trì sự giàu có và để lại tài sản của mình cho thế hệ sau thì sự toàn vẹn cả năm loại thông minh tài chính trên là cần thiết. Thiếu một hoặc nhiều hơn những loại thông minh, tài chính này cũng giống như việc một người không biết lái xe cố gắng lái một chiếc xe có thắng nhưng không có bàn đạp và chạy bằng nước.

Chúng ta gặp rắc rối tài chính là do thiếu một hoặc nhiều hơn những loại thông minh tài chính này. Ví dụ như tôi có một người bạn kiếm được rất nhiều tiền do làm quản lý một doanh nghiệp nhỏ. Vấn đề của cô ấy là không biết bảo vệ mình trước thuế, hơn thế nữa, cô ấy không lập ngân sách tốt, chi tiêu bốc đồng mua quần áo và đi nghỉ mát. Đòn bẩy của cô ta chính là căn nhà lớn của mình bởi vì cô ấy nghĩ rằng bất động sản chỉ có tăng giá mà thôi. Cô ấy nghe lời khuyên tài chính từ chồng mình và tư vấn viên tài chính cá nhân của anh ta. Chồng cô ấy là một người tốt nhưng, cũng như vợ của mình, anh ta cũng gặp rắc rối với năm loại thông minh tài chính.

Họ là những người tốt, có giáo dục, thành thật, siêng đi nhà thờ và làm việc chăm chỉ. Họ thích tận hưởng cuộc sống và nuôi con rất tốt. Vấn đề là họ thiếu sự hoàn thiện về tài chính. Thiếu hoàn thiện về tài chính thể hiện ở những lo lắng về việc cầm cố căn nhà để vay tiền thanh toán thẻ tín dụng, học phí cho ba đứa trẻ và có đủ tiền cho khi về hưu. Đây là những rắc rối tài chính điển hình, những dấu hiệu cho thấy sự thiếu hoàn thiện về tài chính.

Vấn đề ở chỗ là họ không nghĩ mình đang có vấn đề. Mỗi sáng thức dậy, họ đưa con đến trường rồi đi làm. Về nhà, họ chơi đùa với lũ trẻ, giúp chúng làm bài tập ở nhà, xem tivi một lát rồi đi ngủ. Họ biết là có cái gì đó không ổn nhưng họ không muốn tìm hiểu xem đó là cái gì. Họ hy vọng rằng điều gì đó sẽ thay đổi.

BẢNG ĐIỂM TÀI CHÍNH

Giống như nhiều người, những người bạn của tôi không có báo cáo tài chính cá nhân. Họ thậm chí còn không biết báo cáo tài chính là cái gì hoặc tại

sao chúng lại quan trọng. Cũng giống đa số những người tốt nghiệp đại học khác, họ ra trường mà không biết được sự khác nhau giữa đơn yêu cầu cấp tín dụng, xếp hạng tín dụng và báo cáo tài chính. Nếu không có báo cáo tài chính cá nhân, họ sẽ không biết tài chính của mình đang như thế nào, có gì không ổn hay không và họ đang thiếu hoàn thiện ở chỗ nào. Không có báo cáo tài chính và năm loại thông minh tài chính thì khó mà xác định được cái gì là không tốt và cần phải chỉnh sửa.

Theo ý kiến của tôi, sự thiếu hoàn thiện về tài chính bắt nguồn từ đây. Nó bắt nguồn từ hệ thống giáo dục của chúng ta - với *IQ tài chính #5: cải thiện thông tin tài chính của bạn*. Năm 1974, khi các doanh nghiệp bắt đầu yêu cầu người làm thuê phải tự đầu tư cho khi về hưu, hệ thống giáo dục đáng lẽ ra nên bổ sung hoặc cải tiến việc giáo dục tài chính trong chương trình học. Thiếu giáo dục về tài chính như thế dẫn đến thiếu hoàn thiện về tài chính.

BIỂU HIỆN CỦA SỰ HOÀN THIỆN VỀ TÀI CHÍNH

Người cha giàu của tôi nói, “Ngân hàng không bao giờ hỏi bảng điểm của cha.” Lý do mà ngân hàng không yêu cầu bảng điểm là bởi vì họ đang xem xét Sự thông minh tài chính chứ không phải sự thông minh học thuật. Đó là lý do tại sao họ cần báo cáo tài chính. Một báo cáo tài chính, thể hiện sự hoàn thiện về tài chính của bạn. Nó chính là bảng điểm của bạn.

Ngân hàng muốn tìm kiếm câu trả lời liên quan đến năm loại thông minh tài chính. Rõ ràng là họ muốn biết chúng ta thông minh đến mức nào trong việc kiếm ra tiền, bảo vệ tiền, lập ngân sách, tạo đòn bẩy và cập nhật thông tin như thế nào. Báo cáo tài chính sẽ cho ngân hàng thông tin mà họ đang tìm kiếm.

THIẾU HOÀN THIỆN VỀ TÀI CHÍNH

Nếu một người thiếu *hoàn thiện về tài chính*, thể hiện ở việc nợ nhiều, không lập ngân sách tốt, tiêu xài nhiều hơn số tiền kiếm được, phát mãi tài sản và tuyên bố phá sản - ngân hàng có thể sẽ không muốn người này là

khách hàng của họ. Đó là vấn đề tuân theo *chuẩn mực nghề nghiệp*.

Năm 2007, với sự sụp đổ của thị trường tín dụng, rõ ràng là các tổ chức tín dụng, ngân hàng, và đầu tư đã không làm đúng theo quy định nghề nghiệp. Lòng tham đã chiến thắng những thông lệ cho vay an toàn. Nền kinh tế không thể tăng trưởng chỉ dựa trên tín dụng. Do không dạy nhiều về tài chính và không chú trọng đến sự thông minh tài chính, hệ thống giáo dục đã tạo ra những con người không sẵn sàng cho một thời đại hoàn toàn mới. Hàng tỷ người trưởng thành trên khắp hành tinh không có báo cáo tài chính, cá nhân, không thể đọc báo cáo tài chính của một doanh nghiệp và không hiểu về tình trạng tài chính của quốc gia mình. Đây là sự không hoàn thiện của hệ thống giáo dục.

GIÁ TRỊ NỘI TẠI

Warren Buffett không đa dạng hóa. Thay vào đó, ông ấy tìm kiếm những doanh nghiệp có *giá trị nội tại*, những công ty đạt được sự hoàn thiện về tài chính. Ông ấy muốn biết là liệu doanh nghiệp đó có năm loại thông minh tài chính nói trên hay không. Nói cực kỳ đơn giản, Buffett muốn câu trả lời cho những câu hỏi sau:

1. Doanh nghiệp có khả năng tạo ra nhiều tiền hơn nữa?
2. Doanh nghiệp có thị trường ngách được bảo vệ?
3. Doanh nghiệp có kế hoạch cho nguồn lực tốt?
4. Doanh nghiệp có thể sử dụng đòn bẩy để mở rộng?
5. Doanh nghiệp có được quản lý bởi đội ngũ những con người thông minh và cập nhật thông tin?

Thậm chí còn đơn giản hơn nữa, giá trị nội tại có nghĩa là:

1. Thị trường ngách. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp có một năng lực lõi, một cái gì đó giúp nó có thể tạo ra tiền trong hoàn cảnh thuận lợi cũng như khó khăn. Coca Cola đáp ứng được điều này. Người ta sẽ vẫn uống nước

có đường dư cho nước lọc thì tốt cho sức khỏe hơn.

Một lợi thế lớn của Coca-Cola là nó có tên thương mại được luật pháp bảo vệ. Bạn còn nhớ sự thông minh tài chính #2 là bảo vệ không? Trong trường hợp của Coca-Cola, Warren thích sản phẩm này bởi vì nó có một thương hiệu được pháp luật bảo vệ chứ không phải là một thứ hàng hóa. Một thương hiệu dễ dàng nhận diện, được bảo vệ chống lại sự sao chép đã làm tăng giá trị nội tại của Coca-Cola.

Thương hiệu Rich Dad là một tên thương mại được bảo vệ bởi luật pháp của tất cả các quốc gia mà chúng tôi có mặt. Có thương hiệu làm cho giá trị nội tại doanh nghiệp của tôi cao hơn. Nhiều tác giả viết sách nhưng không có xây dựng thương hiệu. Như bạn cũng biết, Harry Potter là một thương hiệu lớn. Donald Trump cũng thế. Nếu anh không phải là một thương hiệu, anh chỉ là một thứ hàng hóa. Thương hiệu có giá trị nội tại cao hơn, và để giữ được điều đó, thương hiệu cần phải tuân thủ theo đúng thông điệp muốn nói của nó đối với khách hàng.

Cách đây vài năm, một công ty quản lý quỹ lớn có gặp và yêu cầu tôi chứng thực cho danh tiếng của nó. Mặc dù tiền thù lao công ty sẽ trả cho tôi rất cao, tôi buộc phải từ chối. Theo suy nghĩ của tôi, chứng thực danh tiếng cho một quỹ đầu tư đi ngược lại với tiêu chí của thương hiệu Rich Dad. Đối với tôi, làm như thế thể hiện sự không thành thật và sẽ làm suy giảm giá trị nội tại của thương hiệu Rich Dad. Hơn thế nữa, tôi không cảm thấy thoải mái khi làm điều đó.

2. Đòn bẩy. Đây là điểm phân biệt chủ một doanh nghiệp nhỏ và chủ một doanh nghiệp lớn. Chẳng hạn như, nếu tôi là bác sĩ, tôi sẽ khó mà tạo đòn bẩy cho giá trị của bản thân bởi vì bệnh nhân chỉ muốn tôi khám mà thôi. Cũng bác sĩ đó nhưng nếu họ phát minh ra một phương thuốc chữa bệnh thì họ có thể *tạo đòn bẩy* cho khả năng y khoa của mình thông qua một loại sản phẩm.

Thế giới có nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ và người làm chuyên môn không có khả năng sử dụng đòn bẩy bởi vì họ chính là sản phẩm được bán. Đa số người làm thuê cũng rơi vào nhóm này. Họ không biết cách tạo đòn bẩy cho khả năng của mình mà chỉ bán thời gian để lấy lương.

Thế giới có nhiều ca sĩ phát hành đĩa CD, một dạng sử dụng đòn bẩy, nhưng lại không có khả năng tạo đòn bẩy cho việc phân phối và bán những CD đó. Đó là lý do tại sao những chương trình ca nhạc không chuyên như *American Idol* lại phổ biến đến như vậy. Những người nghĩ rằng mình có thể ca hát muốn sử dụng sức mạnh, của truyền hình quốc gia, đầu cho Simon có chỉ trích họ đi chẳng nữa.

3. Khả năng mở rộng. Một khi sản phẩm hoặc doanh nghiệp có thể sử dụng đòn bẩy, câu hỏi tiếp theo mà Warren muốn trả lời là, “Doanh nghiệp có thể sử dụng đòn bẩy để mở rộng đến đâu?” Warren thích Coca-Cola là bởi vì nó có thể được bán trên toàn thế giới. Ông ấy có nói như sau, “Mỗi khi có một ai đó trên thế giới uống Coke, tôi đã kiếm được một ít lời.”

Khi viết cuốn *Dạy con làm giàu Tập 1*, cuốn sách chính là đòn bẩy của tôi. Thay vì đích thân giảng dạy, cuốn sách và những trò chơi có thể thay thế tôi làm điều đó. Nhiệm vụ tiếp theo là phổ biến chúng đến các nước bằng cách phát hành dưới nhiều ngôn ngữ khác nhau. Tôi cấp phép phát hành những sản phẩm của Rich Dad cho các doanh nghiệp ở khắp nơi trên thế giới. Thay vì công ty tôi tự in ấn, dự trữ và phân phối sản phẩm, hiện nay có các nhà xuất bản ở 109 quốc gia làm điều đó cho tôi. Đây là ví dụ của tôi về *đòn bẩy* và *mở rộng*. .

4. Khả năng dự báo. Cái Warren muốn biết là doanh thu có thể dự báo được đến đâu. Ông ấy không muốn thu nhập tăng giảm thất thường. Ông ấy *muốn chắc chắn* là tiền sẽ vẫn thu về đều đặn dù có chuyện gì xảy ra.

Một trong những lý do mà tôi thích căn hộ cho thuê là dù gì đi nữa tôi vẫn có thu nhập. Tôi không phải lo lắng giá cả bất động sản lên hay xuống. Tôi muốn tiền thu về suốt 24 giờ một ngày/bảy ngày trong tuần từ khắp nơi trên thế giới và từ những căn hộ cho thuê của tôi.

Đó là lý do tại sao Warren không *đa dạng hóa* mà lại tập trung vào *giá trị nội tại* của doanh nghiệp. Nhận biết được giá trị nội tại cần cả năm loại thông minh tài chính. Khi doanh nghiệp có giá trị nội tại, doanh nghiệp đó hoàn thiện. Khi doanh nghiệp đó hoàn thiện, nó có nhiều khả năng sẽ phát triển và duy trì được lợi nhuận, bất kể tình hình kinh tế thay đổi.

Trước khi đầu tư vào một công ty, nhà đầu tư chuyên nghiệp thường phân tích báo cáo tài chính của nó. Hay nói cách khác, họ xem xét sự hoàn thiện của công ty. Cũng tương tự như vậy khi nhà đầu tư bất động sản mua một căn hộ. Biết được hệ số hoàn vốn nội tại (IRR) là giá trị nội tại đối với bất động sản.

Vấn đề của nhiều người do không được giáo dục về tài chính ở trường và không thể đọc báo cáo tài chính là họ không biết liệu công ty hay bất động sản họ đầu tư vào có hoàn thiện và có giá trị nội tại hay không?

NGÔN NGỮ CỦA KINH DOANH

Warren Buffett nói rằng, “Kế toán chính là ngôn ngữ của kinh doanh.” Nếu bạn không biết ngôn ngữ đó thì khó mà nói được rằng một doanh nghiệp có hoàn thiện hay không. Lý do mà công ty Rich Dad tạo ra trò chơi CASHFLOW cho cả người lớn và trẻ em là bởi vì chúng tôi tin rằng thông minh tài chính và khả năng nói được ngôn ngữ của kinh doanh là cần thiết trong một thế giới đầy lòng tham và sự chính trực cần phải được xem xét lại.

SỰ HOÀN THIỆN TÀI CHÍNH CỦA CHÍNH PHỦ

Chính phủ cũng cần có năm loại thông minh tài chính. Họ cũng phải tạo ra tiền, bảo vệ nó, lập ngân sách, tạo đòn bẩy và tìm kiếm những thông tin tài chính tốt nhất. Nếu chính phủ vận hành hoàn thiện thì chính phủ và người dân sẽ thịnh vượng. Còn nếu không, cả chính phủ lẫn dân chúng sẽ gặp khó khăn và nghèo đi. Thuế cao và nợ nhiều là những dấu hiệu cho thấy Chính phủ Mỹ đang gặp vấn đề với sự hoàn thiện về tài chính.

Năm 1971, khi Nixon cho bỏ hệ bản vị vàng và thuyết phục thế giới sử dụng đồng tiền của chúng ta làm đồng tiền dự trữ, nước Mỹ không còn đạt được sự hoàn thiện về tài chính. Ngày nay, thay vì là quốc gia giàu có nhất, chúng ta trở thành con nợ lớn nhất của thế giới. Trong khi nhiều người làm giàu từ sự thay đổi này, trong đó có tôi, hàng triệu người khác bị tụt dốc. Khoảng cách giàu nghèo ngày càng lớn hơn và trở nên đáng lo ngại.

Vấn đề của nước Mỹ bắt nguồn từ sự thông minh tài chính #3: lập ngân sách. Khi mà nước Mỹ bắt đầu nhập khẩu nhiều hơn so với xuất khẩu, chúng ta lại đi thay đổi quy luật của tiền tệ và tích trữ hàng ngàn tỷ đôla nợ thay vì việc giải quyết vấn đề, điều thông minh đáng ra nên làm.

Khi xem xét sự thông minh tài chính #4, rõ ràng là Chính phủ Mỹ không tạo đòn bẩy cho tiền mà chỉ làm tăng nợ xấu. Ngày nay, những người giàu có nhất thế giới lại mắc nợ những người nghèo nhất thế giới. Hoàn thiện ở chỗ nào?

Nước Mỹ đã không còn hoàn thiện về tài chính khi nó yêu cầu thế giới chấp nhận một đồng đôla được bảo đảm bằng sự tín nhiệm tuyệt đối vào chính phủ Mỹ. Chẳng ai thích đầu tư vào nước Mỹ để rồi chứng kiến đồng đôla sụt giảm giá trị. Khi thế giới đòi rút tiền lại thì đó cũng là lúc mà sự thông minh tài chính #2, bảo vệ khỏi kẻ thù, được kiểm chứng. Tôi tin là nước Mỹ sẽ trở thành một con nợ khổng lồ, có thể sẽ không trả được một số khoản vay và không thực hiện được cam kết của mình đối với các công dân lớn tuổi về chương trình Chăm sóc sức khỏe và An sinh xã hội. Lạm phát sẽ làm giảm giá trị thu nhập của người làm thuê và thế hệ tương lai sẽ phải đóng thuế nhiều hơn. Đối với tôi, như thế là không hoàn thiện.

Cách hiện nay mà Chính phủ Mỹ dùng để nâng cao sự thông minh tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn là tăng thuế, in thêm tiền, vay thêm tiền, tham gia vào cuộc chiến mới và trì hoãn trả một số khoản nợ. Rõ ràng là làm như thế sẽ tạo ra thêm nhiều khó khăn mới, cái mà có thể đã tránh được nếu như những khó khăn cũ được giải quyết ngay từ đầu.

KỶ NGUYÊN CỦA SỰ HOÀN THIỆN

Lịch sử thường lặp lại. Các nhà lãnh đạo và giáo dục của chúng ta đều nhận thức được hậu quả khi mà chính phủ không đạt được sự hoàn thiện về tài chính. Điều này đã từng xảy ra trước đây. Copernicus vào năm 1517 có viết rằng lạm phát là một trong “những thảm họa làm suy tàn các triều đại.” Còn Adam Smith vào năm 1776 có nói rằng lạm phát có sức tàn phá nghiêm trọng nhất đối với tài sản của người dân. Lời cảnh báo của Smith thành hiện thực

gần đây hơn ở Đức khi Hitler lên cầm quyền sau khi chính quyền Weimar phá vỡ sự hoàn thiện của đồng tiền.

Lý do duy nhất mà nước Mỹ và thế giới không nhận ra sự khác biệt giữa tiền và đơn vị thanh toán là bởi vì hệ thống giáo dục không có hoàn thiện, không đào tạo ra những con người có kiến thức đầy đủ về tài chính.

Bản thân tôi tin rằng chúng ta, bao gồm những cá nhân, quốc gia và cả thế giới, đang đứng trước một bước ngoặt lớn. Sau một thời gian dài không duy trì được sự hoàn thiện, các lực đẩy tài chính, chính trị, môi trường và tâm linh sẽ khiến cho con lắc chuyển sang hướng bên kia. Chính xác điều gì sẽ xảy ra, tôi không biết. Có thể nó đã bắt đầu.

Đáng tiếc là tầng lớp siêu giàu - những người được hưởng lợi nhiều nhất từ hệ thống hiện tại - sẽ ít bị ảnh hưởng nhất từ sự chuyển biến sắp tới. Chính những người còn lại trong chúng ta sẽ là người bị ảnh hưởng rõ nhất bởi sự thay đổi và buộc phải cố hết sức để đương đầu với nó.

Tuy nhiên, khó khăn phía trước sẽ làm cho chúng ta trở nên thông minh hơn nếu chúng ta đón nhận nó bằng sự can đảm và không bỏ cuộc. Đằng sau mỗi khó khăn là một bài học quý giá, bài học đó sẽ khiến chúng ta thông minh hơn, mạnh mẽ hơn và có khả năng xử lý tốt hơn bất chấp tình hình có như thế nào.

Thậm chí còn tích cực hơn nữa là một số quốc gia đã bắt đầu đưa giáo dục tài chính vào chương trình học. Tôi nghĩ là quốc gia nào có được sự giáo dục tài chính tốt nhất sẽ dẫn dắt thế giới vào một kỷ nguyên kinh tế thịnh vượng mới. Xét cho cùng thì chúng ta đang sống trong Thời đại Thông tin.

NÂNG CAO GIÁ TRỊ NỘI TẠI CỦA BẠN

Từ giờ đến lúc đó, mỗi người trong chúng ta cần chuẩn bị cho cơn bão phía trước.

Những lời khuyên của tôi là:

1. Khắc phục những vấn đề của bạn. Cũng giống như việc thủy thủ trang bị kỹ càng con tàu trong trường hợp có bão, hãy bắt đầu chuẩn bị cho tương lai tài chính của bạn. Xem xét thử trong năm loại thông minh, bạn cần phải cải thiện cái nào. Cái nào cần được cải thiện nhất? Cái nào là khó khăn lớn nhất của bạn? Tập trung giải quyết cái đó ngay từ bây giờ. Đừng cố tập trung vào cả năm cái cùng một lúc. Làm như thế sẽ là quá sức. Tôi tin là bạn sẽ thấy cả năm loại đều liên quan với nhau, vì thế tập trung vào một loại thì cuối cùng bạn cũng sẽ cải thiện được cả năm. Cho nên, dành một ít thời gian mỗi ngày cho nó. Hãy luôn nhớ rằng, không ai trở thành một tay gôn chuyên nghiệp một sớm một chiều. Ngay cả Tiger Woods cũng vậy.

Bằng cách nâng cao năm loại thông minh tài chính, bạn đang tiến đến sự hoàn thiện và nâng cao giá trị nội tại của mình. Nếu bạn không chắc chắn mình phải làm gì, đừng lo sợ hay ngại ngần yêu cầu được giúp đỡ. Trong chương tiếp theo về cách phát hiện thiên tư trong bạn, tôi có nói đến chuyện tôi cần sự giúp đỡ của những người thông minh quanh tôi như thế nào. Không ai là không cần sự giúp đỡ.

2. Đầu tư vào những tài sản có giá trị nội tại. Hãy xem lại một lần nữa các tiêu chí mà Warren Buffett sử dụng để xác định, giá trị nội tại của một doanh nghiệp. Sau đó, tự hỏi bản thân xem doanh nghiệp nào đáp ứng được những tiêu chí đó. Ngay cả khi bạn không có đầu tư thì hãy xem đây như là một bài tập để nâng cao IQ tài chính của bạn.

GIÁ TRỊ NỘI TẠI CỦA BẤT ĐỘNG SẢN

Một trong những lý do mà tôi thích bất động sản là bởi vì tôi có thể nhìn thấy, chạm vào nó và kiểm soát được giá trị nội tại của nó. Nhưng hãy luôn nhớ rằng, đa số bất động sản không phải là một khoản đầu tư tốt. Một bài tập tốt, bất kể bạn có tiền hay không, là hãy tìm hiểu một số bất động sản và phân tích giá trị nội tại của chúng.

Một trong những cái hay của bất động sản là sự sáng tạo. Ví dụ, tôi có thể sử

dụng sự sáng tạo trong việc tìm tài trợ, nâng cấp hoặc những cái khác để làm tăng giá trị của bất động sản. Sự sáng tạo không phải là một lợi thế đến như vậy khi chọn mua cổ phiếu hoặc chứng chỉ quỹ. Nhưng trong bất động sản, sự sáng tạo cộng với sự hoàn thiện có thể giúp bạn làm giàu.

3. Sẵn sàng cho những tình huống khó khăn. Chúng tôi được dạy ở Học viện Thương mại Hải quân rằng khi cơn bão xuất hiện thì phải che chắn cẩn thận cửa hầm chứa hàng. Điều này nhằm để bảo vệ sự an toàn cho con tàu. Trong vài năm đi biển, tôi có cơ hội vượt qua bốn cơn bão ở khu vực Thái Bình Dương. Đến ngày nay tôi vẫn còn nhớ cảnh những con sóng hung tợn giống như một núi nước đổ ầm xuống con tàu. Con tàu kêu cọt kẹt, cố gắng hết sức để duy trì được sự hoàn thiện về cấu trúc và thoát khỏi con sóng dữ. Tôi mừng là các kỹ sư đã thiết kế nên một con tàu chắc chắn và thủy thủ đoàn được huấn luyện để sẵn sàng đón bão.

Sự hỗn độn sẽ gia tăng trong lúc chuyển giao từ Thời đại Công nghiệp sang Thời đại Thông tin. Khi giá dầu tăng, đồng đôla giảm giá, Trung Quốc và Ấn Độ bắt đầu sản xuất xe hơi và máy bay, những công việc sản xuất biến mất, doanh nghiệp chuyển ra nước ngoài, thể hệ bùng nổ dân số trông chờ vào sự chăm sóc của Chính phủ, khủng bố gia tăng, những cuộc chiến chúng ta không tài trợ nổi được tiến hành, nợ phải trả gia tăng, những vấn đề được che đậy trước đây sẽ bị phơi bày. Trong Thời đại Thông tin, những thông tin chẳng hạn như năm loại thông minh tài chính sẽ trở thành tài sản quan trọng nhất của bạn.

Tôi tin là sự hoàn thiện về tài chính của thế giới sẽ được thử thách chưa từng có trong lịch sử. Tôi tin như thế bởi vì tồn tại quá nhiều lòng tham, thông tin sai lệch và sự xuống cấp trong các doanh nghiệp, chính phủ và trường học. Tháng Tám năm 2007, khi thị trường tín dụng sụp đổ, tôi tin là chúng ta đã tiến vào vùng bão. Tâm bão vẫn còn cách xa đây vài năm. Hãy tận dụng thời gian đó để chuẩn bị cho tương lai của bạn. Hãy dũng cảm và thông minh bởi vì điều đó sẽ rất thú vị. Đó sẽ là lúc tuyệt vời để bạn trở nên giàu có và thông minh hơn nữa. Nhưng bạn cần phải dũng cảm và cần phải biết phát triển thiên tư tài chính của mình.

Phát triển tài năng tài chính của bạn

Tôi không nhận ra mình không thông minh cho đến khi đi học. Trong suốt mười bảy năm, từ mẫu giáo cho đến đại học, trường học là một cực hình. Tôi luôn được đánh giá là học sinh *trung bình*. Dù cho học lớp nào đi nữa, luôn có những đứa bạn thông minh, tài năng và học nhanh hơn tôi. Đi học trông có vẻ dễ dàng đối với những đứa trẻ thông minh. Đối với tôi, nó rất khó khăn. Tôi nhận được điểm A duy nhất trong xưởng mộc của trường bởi vì tôi có khiếu với đôi bàn tay. Tôi đóng một cái tàu cho bài tập trên lớp trong khi những người bạn cùng lớp làm món salad dành cho mẹ.

Tôi cũng không biết là mình *nghèo* cho đến khi đi học. Khi tôi chín tuổi, gia đình chuyển đến vùng bên kia của thành phố và tôi theo học ngôi trường dành cho con em những gia đình giàu có. Thú vị là, có hai ngôi trường tiểu học nằm đối diện nhau trên cùng một con đường. Bên này đường là trường Union School. Phía bên kia là trường Riverside School. Cả hai đều là trường công, một dành cho giới thượng lưu, cái còn lại dành cho tầng lớp lao động.

Nguyên thủy, trường Union School được thành lập cho con em công nhân thuộc Liên đoàn trồng mía đường, vì thế trường có tên như vậy. Riverside là trường dành cho con em chủ và nhân viên quản lý các đồn điền mía đường. Tôi được học trường Riverside School là do gia đình tôi may mắn sống phía đường cạnh bờ sông.

Dù chỉ mới chín tuổi, tôi nhận thấy những người bạn cùng lớp tại trường Riverside School có tiêu chuẩn sống cao hơn gia đình tôi. Những người bạn giàu sống trong một cộng đồng biệt lập kết nối với bên ngoài bằng một cây cầu bắc qua sông. Mỗi lần vượt cầu sang chơi với bạn, tôi biết là mình đang bước vào một thế giới khác.

Ở phía đó của cây cầu, bạn bè tôi sống trong những căn nhà kiểu trang trại to và đẹp. Phía cây cầu nơi tôi ở, nhà cửa kém hoành tráng hơn nhiều. Nhà chúng tôi ở là nhà xây cho công nhân đồn điền mía. Bố mẹ bạn bè tôi sở hữu những căn nhà họ đang sống. Bố mẹ tôi thì ở thuê. Một số người bạn thậm chí còn có hơn một căn nhà, nhiều người có nhà ở biển. Khi gia đình tôi đi biển, chúng tôi tới những bãi biển công cộng. Trong lúc bạn bè *vui chơi ở* những câu lạc bộ du thuyền hoặc những khu thể thao giải trí biệt lập, tôi *làm việc ở* đó.

Mặc dù giàu có, bạn bè tôi và gia đình họ không phải là những người thích khoe khoang. Họ là những người thân thiện và hòa đồng. Tôi có nhiều thời gian cùng với bạn bè ở những căn nhà gần biển, trên du thuyền và máy bay của gia đình họ. Họ không phô trương sự giàu có mà họ chia sẻ nó. Đối với họ, giàu có là một việc tự nhiên, không có gì đặc biệt. Đó là một phong cách và tiêu chuẩn sống. Đối với họ, cách sống đó không có gì quá to tát. Chính tôi là người cảm thấy nó như thế mà thôi, thỉnh thoảng cảm giác không thoải mái, lạc lõng và thấy rõ mức sống của họ làm chia cách chúng tôi. Đến mười hai tuổi, bạn bè tôi theo học trường tư còn tôi tiếp tục học trường công với những đứa trẻ ở Union School.

Tôi cũng không biết mình là một kẻ khác người cho đến khi đi học. Ở trường, các cô gái tôi thích không ai muốn hẹn hò với tôi. Tôi không bản trai. Những cô gái dễ thương chỉ quan tâm đến những chàng trai quậy phá lớn tuổi hơn, thuộc một băng nhóm nào đó và có xe riêng. Mặc dù tôi là một ngôi sao: trong đội bóng và biết lướt sóng, tôi không bản trai, không quậy phá, và không có xe riêng. Tôi nhút nhát, béo và đi lại bằng xe chở hàng màu be của gia đình. Hoàn toàn không bản tí nào.

Năm 1974, khi chuẩn bị nghỉ Marine Corps ở tuổi hai mươi bảy, tôi biết là mình muốn giàu có, lái những chiếc xe tốc độ và hẹn hò với những cô gái đẹp. Mặc dù tôi đã trưởng thành, không còn mập kiểu trẻ con nữa, cao lớn và mạnh mẽ hơn nhưng trong suy nghĩ của mình, tôi vẫn là một chàng béo nhút nhát và không có nhiều tiền. Tôi biết mình muốn gì. Tôi chỉ không biết làm sao để đạt được điều đó mà thôi.

Tôi biết là mình muốn trở thành một doanh nhân và đầu tư vào bất động sản, nhưng tôi không có tiền và không có kỹ năng gì. Càng nghĩ về điều đó và

so sánh cái tôi có hiện tại với cái mà tôi muốn đạt được, tôi càng nhận ra rằng thầy cô mình nói đúng. Tôi chỉ ở mức trung bình. Tôi không có tài năng gì đặc biệt. Tôi không thông minh. Nếu muốn giàu, tôi cần phải tìm ra một cách để ít nhất là sống trên khả năng ở mọi mặt.

ĐỪNG SỐNG DƯỚI KHẢ NĂNG

Các chuyên gia tài chính khuyên mọi người nên *sống dưới khả năng* và *đa dạng hóa*. Nhiều người cho đó là một lời khuyên thông minh, vấn đề khi theo lời khuyên này là cuối cùng bạn chỉ đạt được mức *trung bình* bởi vì đó cũng chỉ là một lời khuyên *trung bình*.

Ở trung học, học sinh bắt đầu tập trung vào những điểm mạnh học thuật của mình và học những môn giúp họ kiếm được công việc lương cao sau này. Trẻ luôn bị buộc phải thông minh, học hành chăm chỉ và đạt điểm cao. Sau khi tốt nghiệp đại học, nhiều người học lên cao học, thu hẹp sự lựa chọn nghề nghiệp của mình vào những lĩnh vực như luật sư, bác sĩ, kế toán, quản trị kinh doanh. Nhiều bác sĩ, sau nhiều năm miệt mài ở trường y, lại phải học thêm để trở thành chuyên gia như là bác sĩ nội hay ngoại khoa. Sinh viên trường nghệ thuật sẽ trở thành những nghệ sĩ chuyên về đất sét, sơn dầu, màu nước, đồ họa ứng dụng hay âm nhạc. Những tài năng thể thao tập luyện để trở thành vận động viên bóng đá, tennis, bóng rổ hoặc gôn chuyên nghiệp. Thực ra, nếu tham gia những sự kiện thể thao, bạn sẽ thấy nhiều bậc cha mẹ gào thét, yêu cầu cho con họ được ra sân và muốn đội của chúng thắng. Không ai muốn chơi cho một đội trung bình.

Nhiều người trong chúng ta biết rằng để thành công trong trường và trong sự nghiệp, chúng ta cần phải làm hết sức để trở nên xuất sắc nhất. Chúng ta cần phải học và tập trung. Chúng ta cần phải chuyên môn hóa. Tuy nhiên, khi nói đến tiền bạc, chúng ta lại được khuyên nên *đa dạng hóa* thay vì *tập trung* và *sống dưới khả năng* thay vì *sống với tiêu chuẩn cao hơn*.

Sau khi nghỉ làm ở Marine Corps, tôi không muốn kiếm một công việc bình thường và sống dưới khả năng. Đối với tôi, *sống dưới khả năng* là cách sống của *những người dưới trung bình*. Tôi không muốn lái một chiếc xe bình thường hay là sống trong một khu phố bình thường. Tôi cũng biết rằng *đa*

dạng hóa làm cho lợi nhuận đầu tư đạt dưới mức trung bình. Tôi biết rằng mình cần phải *tập trung* nếu muốn *tiêu chuẩn sống tốt hơn*... giống như những người bạn cùng lớp sống bên kia cây cầu.

Nghĩ về cuộc sống mà tôi chuẩn bị trở lại sau bốn năm ở quân đội và năm năm phục vụ trong binh, chúng lính thủy đánh bộ, tôi nhận thấy rằng đa số mọi người làm việc chăm chỉ để *trên mức trung bình về mặt nghề nghiệp* nhưng lại *dưới mức trung bình về mặt tài chính*.

Tôi đã quyết định rằng cách tốt nhất để tôi có thể chiến thắng những sinh viên loại A, những đứa trẻ giàu có, những thầy giáo đánh giá tôi trung bình, những cô gái không thèm quan tâm đến tôi là phải trở nên giàu có. Tôi không bức mình với họ. Tôi chỉ quá chán với sự bình bình. Tôi nhận rằng tôi có thể giàu có hơn nhiều người bởi vì, khi nói đến tiền bạc, đa số mọi người theo đuổi những lời khuyên và chiến lược tài chính *tầm thường*.

TẠI SAO CÁC CHUYÊN GIA KHUYÊN NÊN ĐA DẠNG HÓA?

Như Warren Buffett nói, “Đa dạng hóa là lớp bảo vệ cho sự thiếu hiểu biết. (Nó) không có có nghĩa gì đối với những ai biết mình đang làm gì.” Buffett cũng nói như sau về các chuyên gia quản lý tài chính, “Những chuyên gia trong các lĩnh vực khác, chẳng hạn như nha sĩ, làm được rất nhiều cho một người thường. Nhưng nói chung, *chúng ta chẳng nhận được gì cho số tiền của mình từ những chuyên gia quản lý tài chính.*”

Tôi tin rằng khi nhiều người khuyên nên đa dạng hóa, họ muốn che đậy sự thiếu hiểu biết của mình. Tôi nghĩ Buffett cho đó là một lời khuyên tài chính *tầm thường* từ những chuyên gia tài chính *tầm thường* cho những nhà đầu tư cũng *tầm thường*.

Warren Buffett có một chiến lược tài chính rất khác. Ông ta không đa dạng hóa. Ông ta tập trung. Ông ta tìm kiếm những công ty tốt với cái giá tốt. Ông ta không mua thật nhiều công ty rồi cầu nguyện cho một trong số đó sẽ làm ăn tốt. Ông ta không muốn nhận được lợi nhuận bình quân hay đầu cơ vào thị trường chứng khoán. Ông ta muốn kiểm soát công ty chứ không muốn điều

hành nó. Khi Warren nói về đầu tư, câu cửa miệng của ông ta là *giá trị nội tại*, chứ không phải *đa dạng hóa*.

Lý do mà các chuyên gia tài chính khuyên nên đa dạng hóa là bởi vì họ không kiếm được những công ty tốt. Họ không có sự kiểm soát và đa số không biết cách điều hành một doanh nghiệp. Họ chỉ là một nhân viên bình thường chứ không phải doanh nhân như Warren.

THÔNG MINH NHƯNG THẤT BẠI

Ngày 24 tháng 8 năm 2007, sau khi thị trường sụp đổ, tờ *Wall Street Journal* cho đăng một câu chuyện nói về lý do tại sao những quỹ đầu tư định lượng, được cho là được quản lý bởi những người thông minh nhất ở phố Wall đều mất tiền (Justin Lahart, “Tại sao chiến lược của quỹ định lượng thất bại”). Nói cách khác, những sinh viên loại A lại nhận điểm F. Bài báo nói như sau:

Ngay cả khi họ không dùng chung mô hình thống kê, họ đều có chung cách tiếp cận thị trường. Họ được dạy những phương pháp thống kê giống nhau, nghiên cứu những tài liệu học thuật giống nhau và sử dụng những dữ liệu quá khứ cũng giống nhau. Do đó, họ dễ dàng đi đến quyết định đầu tư giống nhau.

Nói cách khác, Wall Street thuê những thiên tài về học thuật, những sinh viên loại A, những người tốt nghiệp từ các trường dạy kinh doanh tốt nhất trên thế giới và những người này sẽ sử dụng mô hình máy tính phức tạp để đầu tư hàng tỉ đôla. Tất cả họ đều hành động giống nhau. Khi mô hình nói “*mua*”, tất cả họ mua cùng loại cổ phiếu và làm cho thị trường bùng nổ. Còn khi mô hình nói “*bán*”, họ bán ra đồng loạt dẫn đến sự sụp đổ của thị trường. Như thế không phải là thông minh tài chính.

KHÔNG ĐA DẠNG HÓA... NHƯNG LẠI NGHĨ MÌNH ĐANG ĐA DẠNG HÓA

Tôi có hai người bạn học cùng lớp rất thông minh tiếp tục học lên lấy bằng tiến sĩ tại trường Đại học Stanford. Cả hai đều kiếm được việc làm lương cao, một người làm cho ngân hàng còn người kia làm cho công ty dầu khí. Khi thị trường chứng khoán sụp đổ do hậu quả của sự kiện 11/9, họ mất rất nhiều tiền mặc dù cả hai đều đa dạng hóa. Nhiều năm sau, tôi có dịp nói chuyện riêng với họ. Khi được hỏi về chiến lược đầu tư, cả hai đều nói rằng, “Tôi có một danh mục đầu tư được đa dạng hóa gồm cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ.”

Mặc dù không nói ra nhưng tôi muốn họ biết được rằng họ thực sự không đa dạng hóa. Họ đầu tư hoàn toàn vào tài sản giấy, chủ yếu là vào thị trường chứng khoán. Họ không có đầu tư vào những bất động sản tốt, những doanh nghiệp tư nhân hay hàng hóa như là dầu mỏ. Khi thị trường sụt giảm, danh mục đầu tư của họ cũng giảm giá trị. Họ không có đa dạng hóa nhưng lại nghĩ là mình đang đa dạng hóa. Họ có chỉ số IQ học thuật cao hơn trung bình nhưng chỉ số IQ tài chính lại thấp hơn mức trung bình.

PHÁT HIỆN TÀI NĂNG TÀI CHÍNH TRONG BẠN

Tôi thành lập và cấu trúc lại rất nhiều doanh nghiệp trong khoảng thời gian từ năm 1974 đến năm 1984. Tôi đã quyết tâm là mình sẽ trở thành, một doanh nhân. Cũng giống như một đứa trẻ cần phải té ngã và đứng lên nhiều lần trước khi biết đi, tôi đã thành công và thất bại rất nhiều trước khi trở thành một doanh nhân. Tôi làm điều này bởi vì tôi muốn là người trong cuộc chứ không phải là người đứng ngoài nhìn vào.

Từ năm 1984 đến năm 1994, tôi kinh doanh giáo dục bởi vì tôi muốn biết người ta học như thế nào. Mặc dù không thích trường học nhưng tôi rất muốn học hỏi. Ngoài ra tôi cũng muốn biết là tại sao tôi luôn cảm thấy mình kém cỏi trong lớp. Trong 10 năm đó, tôi và Kim thành lập một công ty dạy về kinh doanh và đầu tư có văn phòng ở Úc, Canada, New Zealand, Singapore và Mỹ.

Trong khoảng thời gian đó, tôi xử lý mọi việc theo một cách khác, gần như là trái ngược với cách thức truyền thống mà trường học vẫn dạy chúng ta. Thay vì tạo ra một môi trường trong đó chỉ một hoặc hai sinh viên là thông minh, tôi tạo ra một môi trường ở đó mọi người đều có thể cảm thấy mình

thông minh và muốn học hỏi. Thay vì *cạnh tranh*, mọi người trong lớp phải *phối hợp* làm việc. Thay vì sinh viên nghe tôi giảng, tôi tạo ra những trò chơi để dạy nhiều chủ đề cụ thể. Thay vì cảm thấy nhàm chán, những sinh viên đã lớn tuổi này chủ động tham gia và thử thách bản thân.

Từ kinh nghiệm là giáo viên dạy kinh doanh, tôi phát triển một trò chơi giáo dục có tên là CASHFLOW, trò chơi đầu tiên dạy cả kế toán và đầu tư cùng một lúc. Như các bạn cũng biết, kế toán có thể là một môn học chán nhất trên trái đất còn đầu tư là môn kinh hoàng nhất. Bằng cách kết hợp hai môn học trong một trò chơi, việc học sẽ trở nên thú vị và nhiều thử thách hơn. Bạn có thể chơi hàng ngàn lần nhưng mỗi lần vẫn khám phá được một điều gì đó mới mẻ về kế toán, đầu tư và cả trò chơi nữa. Trò chơi chính thức ra mắt năm 1996.

Khi nghiên cứu nhiều hơn về bộ não con người và cách thức chúng ta tiếp thu kiến thức, tôi nhận ra một số điều đáng lo ngại về hệ thống giáo dục. Hệ thống hiện tại thực ra đang làm tổn hại đến não trẻ. Nói cách khác, ngay cả một sinh viên loại A cũng có thể bị hạn chế khả năng bởi hệ thống giáo dục. Càng nghiên cứu và thử nghiệm nhiều phương pháp dạy học khác nhau ở trong lớp của mình, tôi càng nhận ra rõ hơn câu trả lời cho điều mình đang tìm kiếm, và tôi hiểu ra tại sao tôi luôn bị đánh giá là học sinh kém hoặc giỏi lắm là học sinh trung bình.

ĐA THÔNG MINH

Trong lúc nghiên cứu, tôi phát hiện được cuốn sách *Khung trí tuệ: Thuyết đa thông minh* (Frames of Mind: Theory of Multiple Intelligences) của Howard Gardner. Cuốn sách của ông ấy mở ra tn thức mới và củng cố những điều đã biết. Ông ấy đưa ra bảy loại thông minh như sau:

1. Ngôn ngữ
2. Tính toán
3. Âm nhạc
4. Thể lực

5. Thị giác
6. Tương tác
7. Nội tâm

Cuốn sách của ông củng cố thêm những điều tôi nghĩ. Đơn giản là tôi không có những loại thông minh được công nhận bởi hệ thống giáo dục, chủ yếu là về ngôn ngữ và tính toán. Đây là lý do tại sao tôi rớt môn văn hai lần ở trung học. Tôi không thể viết, đánh vần hoặc chấm câu. Tôi không giỏi về *ngôn ngữ và tính toán*.

Năm đầu tiên ở Học viện Thương mại Hải quân, văn lại trở thành, môn yêu thích nhất bởi vì tôi có một người thầy rất tuyệt vời. Nếu không nhờ ông ấy, tôi đã không thể viết sách ngày nay. Giáo viên dạy văn của tôi có *kỹ năng tương tác* rất tốt, đó là lý do tại sao ông ấy có thể thông cảm được với tôi. Tôi kính trọng ông ấy. Thay vì lên giọng kẻ cả, ông ấy truyền cho tôi cảm hứng. Chúng tôi có thể nói chuyện với nhau như những người bạn chứ không phải như thầy với trò. Ở trong lớp của ông ấy, tôi muốn mình thông minh và muốn học hỏi. Tôi đã nhận được điểm B thay cho điểm F môn văn.

TÔI CẦN SỰ AN TOÀN

Sau này, khi tham gia quân đội, chính *thông minh nội tâm* giúp tôi giữ được mạng sống. Thông minh nội tâm là khả năng bạn có thể kiểm soát được cảm xúc của mình và làm cho xong công việc, thậm chí công việc đó có đe dọa đến tính mạng. Nhiều người không thành công về tài chính bởi vì thông minh nội tâm của họ kém. Những người có thông minh nội tâm hạn chế thường nói rằng, “Tôi cần sự an toàn nghề nghiệp” hoặc là “Làm thế rất rủi ro.” Đây là những ví dụ cho thấy cảm xúc kiểm soát hành động, chứ không phải là thông minh nội tâm.

Khi nghiên cứu kỹ hơn về Gardner và thuyết đa thông minh của ông, tôi nhận ra rằng những sinh viên loại A là những người có thông minh ngôn ngữ và tính toán cao. Đọc, viết và làm toán dễ dàng đối với họ nhưng rất khó đối với tôi. Tôi đọc và viết chậm và tôi chỉ thích làm toán khi tôi phải đo đạc hoặc tính toán cái gì đó chẳng hạn như là chiếc thuyền và tiền bạc. Những loại

thông minh thể mạnh của tôi là thị giác, thể lực và nội tâm, đó là lý do tại sao tôi hay vẽ nguệch ngoạc trong giờ học, đóng thuyền và không hề cảm thấy lo sợ hay cảm thấy được động viên khi thầy cô nói rằng chúng tôi sẽ không kiếm được công việc tốt nếu không đạt được điểm tốt.

Đến đây thì có lẽ bạn cảm thấy muốn tự chất vấn rằng: trong 7 loại thông minh đó, bạn khá nhất ở loại nào? Bạn có thể liệt kê chúng theo thứ tự, từ cao xuống thấp. Tôi khuyên khích bạn nên đọc cuốn sách của Tiến sĩ Gardner.

BA PHẦN CỦA NÃO BỘ

Albert Einstein đã nói rằng, “Sự tưởng tượng còn quan trọng hơn cả kiến thức.”

Là một giáo viên dạy kinh doanh, tôi nghiên cứu rất nhiều về những phần khác nhau của bộ não. Nói ngắn gọn và đơn giản là não chúng ta có ba phần, như trong hình vẽ trang 268.

1. Não trái: Nói chung, phần não này dùng cho việc đọc hiểu, viết, nói và suy luận logic. Những đứa trẻ học giỏi ở trường là do có não trái phát triển. Theo như cuốn sách của Gardner về 7 loại thông minh, não trái gắn liền với những năng lực sau: *ngôn ngữ, tính toán, tương tác*. Nhà văn, nhà khoa học, luật sư, kế toán viên và nhà giáo là nghề nghiệp dành cho những người này.

2. Não phải: Phần này của bộ não thường liên quan đến hình ảnh, nghệ thuật và những sự việc không theo quy luật nhưng cần sự sáng tạo và tưởng tượng. Theo Gardner thì năng lực *âm nhạc* và năng lực *thị giác* gắn liền với não phải. Nhà thiết kế, kỹ sư và nhạc sĩ là nghề nghiệp dành cho những người có năng lực đặc biệt trên.



3. Vùng tiềm thức: Đây là phần hoạt động mạnh nhất của bộ não bởi vì nó chứa phần não từ thời cổ xưa, thường được gọi là não nguyên thủy. Nó được gọi như vậy là bởi vì nó gần giống với não của động vật. Nó không suy nghĩ mà chỉ phản ứng lại, đấu tranh, đầu hàng hoặc không làm gì cả. Như trong nghiên cứu của Gardner, *thông minh nội tâm* liên quan nhiều nhất đến vùng tiềm thức. Theo ý kiến của tôi, chính thông minh nội tâm là cái quyết định cuối cùng đến thành công hay thất bại trong cuộc sống, tình yêu, sức khỏe và tiền bạc của chúng ta. Lý do là bởi vì vùng tiềm thức là bộ phận hoạt động mạnh nhất của bộ não, đặc biệt là trong những tình huống nhiều áp lực.

Vùng tiềm thức cũng ảnh hưởng đến chuyển động của cơ thể thông qua *tài năng về thể lực*. Ví dụ, trong môn gôn, áp lực có thể khiến người chơi gôn ngưng thở và hụt mất một cú đánh dễ. Một cách tiềm thức, người ta có thể đầu hàng và không hành động vì sợ phạm sai lầm, hoặc là vẫn trung thành với một công việc vì cần sự an toàn hơn là sự yêu thích công việc.

Những người có thông minh nội tâm cao có khả năng kiểm soát được hành động đấu tranh, đầu hàng hoặc không làm gì cả của vùng tiềm thức. Thay vì *đầu hàng*, họ có thể quyết định tốt nhất là *không làm gì cả*. Sau khi đã bình tĩnh, họ có thể quyết định *đấu tranh*. Mấu chốt ở đây là họ có sự thông minh để lựa chọn phản ứng phù hợp cho vùng tiềm thức. Nếu giận dữ, họ vẫn có thể nói năng điềm tĩnh. Nếu sợ hãi, họ vẫn có thể kiểm soát được sự sợ hãi.

Vùng tiềm thức của chúng ta phản ứng khác nhau trước sự sợ hãi. Khi gặp sợ hãi, chúng ta có thể nói rằng, “Tôi không làm điều đó được. Lỡ thất bại thì sao.” Hãy so sánh với một người mà vùng tiềm thức của họ chọn cách đấu tranh, có thể họ sẽ nói rằng, “Tôi sẽ cho họ thấy. Tôi sẽ làm điều đó chỉ để chứng minh tôi có thể làm được.”

Học cách chọn trạng thái cho vùng tiềm thức *trước* khi bạn suy nghĩ và quyết định rất quan trọng. Hãy chọn trạng thái cho vùng tiềm thức của bạn trước khi sử dụng não trái và não phải.

Những nghề nghiệp đòi hỏi nhiều khả năng kiểm soát áp lực thích hợp nhất cho những người có *thông minh nội tâm* cao. Ví dụ như nhân viên cảnh sát, bác sĩ và y tá phòng cấp cứu, lính cứu hỏa, quân nhân. Tôi cho rằng doanh nhân cũng cần có thông minh nội tâm cao.

PHẦN NÃO NÀO KIỂM SOÁT TIỀN CỦA BẠN?

Lý do mà tôi quan tâm đến bộ não và cách thức hoạt động của nó là bởi vì tôi thắc mắc tại sao có quá nhiều người nói một đằng nhưng làm một nẻo. Ví dụ như khi hỏi một người rằng, “Bạn có muốn giàu có không?” Đa số mọi người sẽ trả lời từ suy luận của não trái, “Vâng, tôi rất muốn.” Không có vấn đề gì với não trái của họ cả. Vấn đề ở chỗ là vùng tiềm thức lại nói rằng, “Bạn không thể. Bạn sẽ chẳng bao giờ giàu đâu,” hoặc “Làm sao mà làm giàu được khi bạn không có đồng nào.”

Trong hầu hết các trường hợp, chính *sự lo sợ thất bại* của vùng tiềm thức ngăn cản chúng ta hành động. Cũng chính sự lo sợ thất bại này là cái giáo viên dùng để tạo động lực cho học sinh. Tôi còn nhớ thầy cô nói với mình, “Nếu không đạt điểm tốt, em sẽ không kiểm được việc làm tốt.” Về sau, khi những sinh viên loại A kiểm được công việc tốt muốn thay đổi nghề nghiệp, sự sợ hãi lại cầm chân họ.

Ví dụ, tôi có người bạn là luật sư, một sinh viên loại A của trường Harvard, muốn thay đổi nghề nghiệp nhưng không thể. Anh ấy sợ thất bại với cái mới và không thể kiếm đủ tiền. Anh ấy nói với tôi, “Tôi đã làm luật sư một thời

gian dài đến nỗi tôi không biết phải làm gì khác. Ai sẽ trả cho tôi mức lương hiện tại?” Anh ta có não trái thông minh, não phải kém phát triển và vùng tiềm thức không thể kiểm soát nổi.

Một lần nữa, vùng tiềm thức là bộ phận hoạt động mạnh nhất của bộ não. Vùng tiềm thức hoạt động mạnh đến nỗi nó kiểm soát các thói quen của chúng ta. Ví dụ như, hầu hết những người hút thuốc đều muốn bỏ thuốc. Bạn có thể giải thích đầy logic cho bán cầu não trái và chỉ cho bán cầu não phải những hình ảnh kinh hoàng về bệnh ung thư phổi. Nhưng nếu vùng tiềm thức muốn, người ta lại hút thuốc. Theo nhiều cách khác nhau, vùng tiềm thức kiểm soát cuộc sống của bạn, bất kể bạn là một sinh viên loại A hay loại F. Đối với nhiều người, khi nói đến tiền bạc, trong đầu họ diễn ra một *cuộc chiến giữa các bộ phận của não bộ*. Chính xung đột này khiến cho nhiều người *sống dưới khả năng* trong khi thực tế là họ muốn *cải thiện tiêu chuẩn sống* và muốn giàu có.

Là giáo viên dạy kinh doanh và tài chính, tôi thấy nhiều người, thậm chí cả những người có học, quen với việc nghèo khó. Một cái gì đó trong suy nghĩ khiến họ nghèo. Thay vì biến những cái họ chạm vào thành vàng, mọi thứ họ chạm đến đều biến thành chì.

CUỘC CHIẾN GIỮA CÁC PHẦN CỦA NÃO BỘ

Do là một giáo viên nên cuộc chiến giữa các phần của não bộ khiến tôi tò mò. Tôi muốn tìm hiểu về sự xung đột giữa suy nghĩ hợp lý và phi lý của não bộ. Tôi nhận ra rằng giáo dục theo đúng nghĩa của nó không đơn thuần chỉ là dạy cho học sinh biết đọc, viết và thuộc lòng những đáp án. Để làm đúng chức năng của nó, giáo dục chân chính phải phát triển đồng bộ cả ba phần của não bộ. Thay vì chống lại nhau, chúng phải hoạt động hài hòa. Được như thế thì học sinh sẽ có khả năng thành, công nhiều hơn trong cuộc sống.

Nhược điểm của giáo dục truyền thống là nó chỉ tập trung phát triển một phần của não bộ, bán cầu não trái. Nói cách khác, xét về mặt não trái, bạn có thể là một thiên tài nhưng nếu xét về vùng tiềm thức, bạn chỉ là một kẻ khờ. Bằng não trái, bạn có thể biết mình nên làm cái gì nhưng tiềm thức của bạn lại sợ phải làm điều đó. Tệ nhất là, nhiều người ra trường hoàn toàn có thể đọc,

viết và làm toán nhưng do sợ thất bại đã tìm kiếm sự an toàn thay cho cơ hội. Họ được dạy nên chú trọng đến kiến thức hơn là sự tưởng tượng và khả năng kết hợp cả ba phần của bộ não. Sau nhiều năm hết sức phấn đấu, những người này được các chuyên gia tài chính khuyên nên *đa dạng hóa* và *sống dưới khả năng*. Đối với những người luôn sợ hãi, lời khuyên như thế nghe có vẻ thông minh và hợp lý. Trong nhiều năm, những người này chuyển một phần tiền lương hàng tháng của mình cho các chuyên gia với hy vọng là họ biết họ sẽ nên làm gì. Nhưng cùng lúc đó, nhà đầu tư giàu có nhất thế giới, Warren Buffett lại nói, “Đa dạng hóa là lớp bảo vệ cho sự thiếu hiểu biết.” Và thực sự nó là như vậy.

MỘT THẾ GIỚI BỊ THỐNG TRỊ BỞI NHỮNG NGƯỜI THUẬN NÃO TRÁI

Thế giới này được điều hành bởi những người thuận não trái, vấn đề là những người này nghĩ rằng chỉ tồn tại một loại thông minh duy nhất. Nhiều người không biết được não bộ còn có những phần khác và còn có những loại thông minh khác. Nếu bạn hỏi một người thuận não trái, học hành cao về định nghĩa của sự thông minh, anh hoặc cô ta sẽ nói rằng, “Nếu bạn đồng ý với tôi thì bạn thông minh. Nếu không, bạn là một thằng ngốc.”

Nói về tiền bạc, những người thuận não trái cho rằng có thể kiếm tiền theo một công thức, một phương trình toán học. Đó là lý do tại sao khi thị trường sụp đổ, nhiều quỹ phá sản hàng loạt. Những quỹ này được quản lý bởi những thiên tài về học thuật, tất cả đều theo một công thức giống nhau. Dưới đây là trích đoạn khác từ số báo ngày 24 tháng 8 năm 2007 của tờ *Wall Street Journal* về những quỹ định lượng (Justm Lahart, “Tại sao chiến lược của quỹ định lượng thất bại”):

Một số quỹ định lượng, những quỹ sử dụng mô hình thống kê để tìm ra chiến lược đầu tư thành công, báo cáo thua lỗ nặng trong tháng này. Nhiều giám đốc quỹ chỉ vào các quỹ định lượng phòng chống rủi ro khác, đại khái nói là tất cả họ đều sở hữu nhiều cổ phiếu giống nhau, nên khi mô hình nói bán, họ bán ra cùng một thời điểm khiến cho giá cổ phiếu giảm, gây thiệt hại cho những ai chưa kịp bán.

Nói cách khác, những sinh viên loại A sử dụng loại thông minh về ngôn ngữ và tính toán của não trái để đầu tư vào thị trường chứng khoán và đưa ra những câu trả lời giống nhau... giống như khi đi học. Nhưng ai sẽ phải trả giá cho những thiệt hại đó? Tất nhiên không phải những sinh viên loại A kia. Họ vẫn nhận lương đều đặn. Họ chỉ là người làm thuê, không phải nhà đầu tư.

HỌC CÁCH THÀNH CÔNG SỬ DỤNG TOÀN PHẦN NÃO BỘ

Warren Buffett từng nói rằng, “Bạn phải tự mình suy nghĩ. Tôi luôn ngạc nhiên là tại sao những người có IQ cao lại bắt chước một cách vô thức.”

Là một người kinh doanh giáo dục, tôi dạy sinh viên phải suy nghĩ bên ngoài chiếc hộp và sáng tạo hơn là bắt chước. Tôi ngạc nhiên khi thấy điều này làm cho nhiều sinh viên khiếp sợ. Đa số mọi người do quá sợ hãi nên tìm kiếm một việc làm ổn định, một bí quyết đầu tư kỳ diệu và tránh phạm sai lầm. Vì vậy phá tan sự lo sợ đó là việc làm khó khăn nhất của tôi. Họ là những người thông minh, thành công, có học và muốn tạo ra sự thay đổi. Họ không phải là những người nghèo, thất bại và không có học.

Nhiệm vụ của tôi là hướng dẫn họ cách sử dụng tài năng riêng của mình cùng với cả ba phần của não bộ để thành công. Tôi thường gọi khóa học của mình là “Học cách thành công sử dụng toàn phần não bộ”. Để thu hút sự chú ý, tôi thường nói, “Sinh viên loại A làm việc cho sinh viên loại C còn sinh viên loại B thì làm việc cho chính phủ.” Rõ ràng điều này làm cho những sinh viên loại A không vui nhưng họ sẽ bình thường trở lại một khi tôi giải thích tính logic đằng sau phát hiện của mình.

NGÔN NGỮ CỦA NGƯỜI NGHÈO VÀ TRUNG LƯU

Gần đây, các nhà khoa học phát hiện ra rằng não của chúng ta còn có tế bào thần kinh phản chiếu. Nhiều nhà khoa học cho rằng sự phát hiện này còn quan trọng hơn phát hiện ra DNA. Nói cho dễ hiểu thì tế bào thần kinh phản chiếu tương tự như việc *khỉ thấy, khỉ làm theo* hoặc *ngưu tầm ngưu, mã tầm mã*. Nó có nghĩa là não của chúng ta được lập trình bắt chước những gì chúng ta thấy

người khác làm. Nó giải thích lý do tại sao những quỹ định lượng lại đầu tư vô cùng một loại cổ phiếu, tại sao người nghèo vẫn nghèo mặc dù họ kiếm được rất nhiều tiền và tại sao một trẻ lớn lên ở Anh lại nói giọng tiếng Anh khác với một đứa trẻ sinh ra ở Mỹ hoặc ở Úc.

Tế bào thần kinh phản chiếu quy định phương ngữ hạn chế phạm vi hoạt động của chúng ta và những người chúng ta gặp gỡ sau này. Nhiều đứa trẻ gặp nhiều khó khăn sau khi rời Hawaii bởi vì tiếng Anh của chúng là tiếng Anh bồi. Những đứa trẻ này thường theo học những trường trong đất liền có nhiều sinh viên từ Hawaii để giúp họ cảm thấy thoải mái hơn. Nhiều học sinh của trường Union School nói tiếng Anh bồi. Còn trường Riverside School thì không cho phép làm điều đó. Tôi tin rằng điều này đã tạo ra một sự khác biệt lớn trong cuộc đời tôi và tại sao tôi theo học ở New York chứ không phải tại trường Đại học Hawaii.

Người nghèo có ngôn ngữ riêng của mình. Thay vì nói ngôn ngữ của kinh doanh và đầu tư, họ lại nói những điều như là, “Chương trình chính phủ, phúc lợi xã hội và trợ cấp.” Giới trung lưu thì lại có ngôn ngữ khác. Họ nói, “Đa dạng hóa và sống dưới khả năng.” Còn Buffett, nhà đầu tư giàu nhất thế giới, lại nói, “Không phải là tôi cần tiền mà chính là niềm vui khi tạo ra tiền và chứng kiến chúng sinh sôi nảy nở.” Một lần nữa, đây là ví dụ cho việc ngôn ngữ khác nhau là biểu hiện của tế bào thần kinh phản chiếu khác nhau.

Mỗi một nhóm người có ngôn ngữ riêng của họ. Ví dụ như khi các tay gôn nói chuyện với nhau, họ dùng một thứ ngôn ngữ hoàn toàn khác. Khi họ nói *birdie*, không có nghĩa là họ đang nói về việc bắn chim trên sân gôn. Cho dù bạn có ở đâu trên thế giới, nếu một tay gôn nói với tay gôn khác rằng, “I shot a birdie”, mọi người đều hiểu là người này còn thiếu một điểm nữa so với số điểm quy định, nghĩa là người này cũng chơi trên mức trung bình.

Tương tự, nói cho đơn giản, người giàu cũng có ngôn ngữ riêng của họ. Đó là vấn đề về bộ não và tế bào thần kinh phản chiếu khác nhau. Đó là lý do tại sao chuyện vượt cầu lúc chín tuổi thay đổi cuộc sống của tôi và tại sao tôi không sống dưới khả năng hoặc đa dạng hóa. Đó là lý do tại sao ngay cả khi túng quẫn, tôi vẫn không lái những chiếc xe hoặc mặc quần áo rẻ tiền hay sống trong những khu phố ít đất đỏ. Đó là vấn đề về tế bào thần kinh phản chiếu và tiêu chuẩn sống.

Ngày nay, các nhà khoa học cho rằng tế bào thần kinh phản chiếu có ảnh hưởng lớn nhất đến việc học của bộ não. Nó giải thích cho việc tại sao trong lớp thường có một số người là học trò cứng của giáo viên. Bởi vì đa số các lớp học được dạy bởi những người thuận não trái, họ thường thiên vị cho những người có sự thông minh giống họ. Mặt khác, những giáo viên này thường không thích học sinh có năng lực về nghệ thuật, âm nhạc, sáng tạo và không dễ dàng bị đe dọa. Khi đến lúc vào đại học, hầu hết những học sinh không giỏi về ngôn ngữ và tính, toán thất bại. Họ được xếp loại kém cho nên bị loại. Đáng buồn là, những người bị loại thường thôi học và cảm thấy mình yếu kém. Hãy hình dung điều đó xảy ra với bạn lúc còn rất trẻ. Việc xếp loại như thế sẽ ảnh hưởng như thế nào đến quãng đời còn lại của bạn?

Trong một thí nghiệm tiến hành bởi Giáo sư Robert Rosenthal của Đại học Harvard và Lenore Jacobson vào năm 1966, giáo viên đánh giá một số học sinh trong lớp thông minh đặc biệt mặc dù không phải như thế. Trong hầu hết trường hợp, những học sinh đó nhận được điểm cực kỳ cao. Nói cách khác, các nhà nghiên cứu nhận thấy rằng chính cảm nhận của giáo viên về sự thông minh của học sinh có tác động nhiều nhất đến việc học của chúng. Trong đầu tư, như thế được gọi là *không khách quan* còn trong quan hệ chủng tộc, người ta gọi ta gọi chúng là *thành kiến*. Đây là ví dụ cho tác động của tế bào thần kinh phản chiếu.

Nói đơn giản, tế bào thần kinh phản chiếu có nghĩa là não chúng ta như một máy thu phát vô tuyến. Mặc dù chúng ta không trực tiếp nói chuyện nhưng não của chúng ta đang trao đổi thông tin ở một tần sóng cao. Ví dụ như khi chúng ta bước vào một căn phòng, đa số chúng ta có thể cảm nhận ngay lập tức rằng ai thích chúng ta, ai không mặc dù không ai nói gì cả. Đây là cái tệ nhất! Tôi học được rằng nếu tôi không nghĩ tốt về bản thân, những người xung quanh cũng không nghĩ tốt về tôi. Trong nhiều trường hợp, người khác chỉ truyền lại những gì tôi đã phát đi. Nói cách khác, nếu tôi nghĩ mình là một kẻ thua cuộc, người khác cũng sẽ nghĩ như vậy.

Tuy nhiên bạn và tôi có thể thay đổi nhận thức của họ về chúng ta bằng cách thay đổi nhận thức của chính chúng ta về bản thân. Điều này có thể làm được bằng cách điều chỉnh tế bào thần kinh của chúng ta. Nó không dễ dàng nhưng có thể làm được. Chẳng hạn như nếu tôi không thay đổi nhận thức về bản thân, tôi đã không thể gặp và cưới một người phụ nữ xinh đẹp như Kim,

một người như Donald Trump sẽ không là bạn của tôi và tôi sẽ không thành công về tài chính như ngày hôm nay. Nếu tôi không có ý thức thay đổi nhận thức của mình, có thể bây giờ tôi vẫn còn là một chàng béo, nhút nhát, nghèo nói tiếng Anh bồi.

Mặc dù tốt nghiệp từ một trường cũng rất tốt, tôi không cảm thấy mình thông minh. Tôi tốt nghiệp rồi mà vẫn còn cảm thấy có những người mà tôi sẽ chẳng bao giờ thông minh như họ. Tôi luôn cảm thấy mình chỉ trung bình. Khi đi phỏng vấn xin việc, câu hỏi đầu tiên được hỏi là tôi học trường nào và tôi có bằng cao học hay không. Nếu có bằng cao học, có nhiều khả năng là tôi sẽ được tuyển hơn. Dù đã đi làm rồi, tôi vẫn ở trong một môi trường giống ở lớp học, nơi thống trị bởi những người thuận nảo trái. Năm 1974, khi đang làm cho Xerox và hứa hẹn với công ty là tôi sẽ lấy được bằng MBA, tôi bắt đầu nghiên cứu về bộ não và các cách thức khác nhau để học và dạy học. Tôi muốn tìm ra một cách để thành công riêng cho mình, chứ không phải theo cách của người khác.

Lớn lên trong một gia đình nhà giáo, tôi nhận ra rằng họ đo lường sự thành công bằng ngôi trường mà bạn theo học và bao nhiêu bằng cấp cao mà bạn đạt được. Trong các công ty lớn, cũng khá tương tự như vậy. Đa số công ty lớn đều thích sự danh giá của những bằng cấp cao từ những ngôi trường nổi tiếng. Nói cách khác, sinh viên tốt nghiệp từ các trường thuộc nhóm Ivy League^[7] thì giỏi hơn sinh viên các trường đại học của tiểu bang, những người vẫn giỏi hơn sinh viên các trường cao đẳng cộng đồng. Ở các công ty lớn, ngôi trường mà bạn theo học giúp bạn có được công việc, chức danh và mức lương tốt hơn. Đó là thước đo sự thành công.

Gần với người cha giàu, tôi nhận ra thước đo sự thành công của ông ấy là số tiền mà bạn kiếm được, những người mà bạn giao du, sự tự do về giờ giấc làm việc và số công ăn việc làm mà bạn tạo ra. Tôi hiểu rằng mình nên chọn một thước đo sự thành công cho cuộc đời mình. Bởi vì tôi không nghĩ là tôi có thể thành công theo con đường trường học và công ty lớn của người cha nghèo, tôi đã quyết định là tôi sẽ có nhiều khả năng thành công theo con đường của người cha giàu. Đó là khi mà sự giáo dục thực sự dành cho tôi bắt đầu.

Tôi quyết định đi theo con đường của người cha giàu là trở thành một doanh nhân và một nhà đầu tư bất động sản. Tôi hiểu rằng tôi sẽ có nhiều cơ hội thành công hơn trong những lĩnh vực đó bởi vì hầu hết sinh viên loại A

đều trở thành người làm thuê, tìm kiếm những công việc trả lương cao và đầu tư vào những tài sản giấy như là cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ. Vì là sinh viên loại C, tôi nhận ra rằng mình cần phải sử dụng cả ba phần não bộ, chứ không chỉ là não trái, nếu muốn thành công.

Những câu hỏi bạn cần trả lời là:

- Bạn đo lường sự thành công như thế nào?
- Bạn có thể thành công nhất trong lĩnh vực nào?
- Bạn có quyết tâm thành công hay không?
- Các phần não bộ của bạn có làm việc hài hòa hay là chúng chống lại bạn?

HAI ĐIỂM BẤT LỢI

Qua nhiều năm, tôi phát hiện rằng chúng ta có hai điều bất lợi khi nói đến vấn đề tiền bạc. Đó là:

1. Trường học không dạy cho chúng ta nhiều về tiền bạc. Ngay cả một sinh viên loại A ra trường rồi nhưng hiểu biết cũng rất ít. Hơn thế nữa, khoa học về thần kinh phản chiếu mới phát hiện gần đây cho thấy hầu hết chúng ta học về tài chính từ những người cũng không thông minh, về tài chính. Đó là lý do tại sao nhiều người có những giấc mơ của người trung lưu: sống dưới khả năng, tiết kiệm và thoát nợ.

2. Trường học không giúp chúng ta củng cố vùng tiềm thức. Đúng ra nhà trường phải rèn luyện cho vùng tiềm thức của chúng ta, trên thực tế họ lại dựa vào sự sợ hãi để tạo động lực, đe dọa hơn là dạy bảo, bắt chước hơn là sáng tạo, trừng phạt hơn là khuyến khích phạm sai lầm, tìm kiếm sự an toàn hơn là suy nghĩ lớn, nói những điều chúng ta muốn nghe hơn là những điều

chúng chúng ta cần phải nghe.

Vì hai lý do này, nhiều người *mua* trong khi họ nên *bán*, *tiết kiệm* khi nên *chi tiêu*, *chi tiêu* khi nên *tiết kiệm*, *sợ hãi* khi nên *dũng cảm* và *dũng cảm* khi nên *sợ hãi*.

Ví dụ cho những hành động vô thức, không có kiểm soát, bất hợp lý, đại dốt về mặt tài chính như thế là:

1. Tất cả các quỹ định lượng bán ra cùng một lúc làm cho thị trường sụp đổ bởi vì họ cùng đầu tư vào một loại cổ phiếu. Họ bán ra trong lúc họ nên mua vào. Sự hoảng loạn bắt nguồn từ vùng tiềm thức. Hành động sao chép hoặc bắt chước là do lo sợ khi làm khác đi, vì thế họ làm một việc như nhau thay vì sáng tạo và mạo hiểm suy nghĩ khác biệt.
2. Khi chúng ta được tăng lương và có được một ít tiền, chúng ta thường tiêu xài hết bởi vì chúng ta cảm thấy vui vẻ, thay vì thanh toán hết những khoản nợ xấu. Tôi có biết một quý ông được thừa kế gần nửa triệu đôla từ bố mẹ của mình. Ngay lập tức, ông ta mua trả chậm một căn nhà lớn và hai chiếc xe mới. Thay vì thoát khỏi nợ xấu, sự hoan hỉ khiến ông ta mắc nợ nhiều thêm. Hiện nay thì anh ta đã hết tiền và đang cố gắng giữ lại căn nhà.
3. Khi nền kinh tế suy thoái, “Bộ phận Duy trì Doanh số của nhiều công ty nắm quyền chi phối. Khi doanh số giảm, hầu hết các doanh nghiệp cắt giảm chi phí quảng cáo, khuyến mãi và số lượng nhân viên kinh doanh. Thay vì *tiết kiệm*, họ nên *chi tiêu*. Trong một nền kinh tế đang gặp khó khăn, các doanh nghiệp nên chi tiêu cho quảng cáo và khuyến mãi, tuyển thêm nhiều nhân viên kinh doanh, đưa ra nhiều ưu đãi cho họ hơn và phải sáng tạo hơn. Nói cách khác, não phải cần hoạt động nhiều hơn và nên thông tin cho khách hàng nhiều hơn. Thay vì là Bộ phận Tìm kiếm Doanh số, Bộ phận Duy trì Doanh số lên nắm quyền chi phối. Bộ phận Duy trì Doanh số của đa số công ty là những người thuận não trái như là kế toán, luật sư và những người làm công ăn lương khác, chủ yếu là những người có não trái phát triển nhưng có vùng tiềm thức luôn cảm thấy sợ hãi. Khi Bộ phận Duy trì Doanh số nắm quyền kiểm soát, nhiều nhân viên mất việc làm. Theo ý kiến của tôi, trong những lúc khó khăn thì chính Bộ phận Duy trì Doanh số mới nên cắt giảm nhân viên.

Vùng tiềm thức nghĩ rằng nó thông minh. Tuy nhiên, vùng tiềm thức có thể là người bạn tốt nhất hoặc là kẻ thù đáng sợ nhất của bạn. Chúng ta cần phải thông minh hơn để dừng lại và quyết định khách quan là ai đang nói chuyện với chúng ta... bạn hay kẻ thù. Khi nói đến những vấn đề nhạy cảm như là tiền bạc, tình dục, tôn giáo và chính trị, cần phải có một trí tuệ phát triển cao để có thể vô tư, cởi mở, lắng nghe khách quan và suy nghĩ sáng suốt bằng cả não trái lẫn não phải, vấn đề với vùng tiềm thức là nó chỉ phản ứng lại, nó không thông minh và không thể đánh giá được mặt lợi và hại.

TRANH CẢI VỚI MỘT KẺ NGỐC

Không thể nói lý lẽ được với một người đang bị vùng tiềm thức chi phối bởi vì vùng tiềm thức không thể suy luận logic được. Nó không thể suy nghĩ được mà đơn thuần chỉ phản ứng lại. Vấn đề ở chỗ là khi một người đang nói tiếng nói của vùng tiềm thức họ vẫn cứ nghĩ là mình đang suy luận rất logic và thông minh. Ví dụ, khi tôi đề nghị các doanh nhân nên chi tiêu thay vì tiết kiệm khi kinh tế suy thoái, trong hầu hết trường hợp vùng tiềm thức chiếm ưu thế và bắt đầu chỉ ra cho họ những lý do hợp lý để cắt giảm chi tiêu, giảm bớt nhân viên và trở nên tiết kiệm. Đối với nhiều người, như vậy là hợp lý và thông minh. Suy nghĩ của họ đã được lập trình. Não họ không chịu tiếp thu những tư tưởng mới.

Nếu bạn càng cố chỉ ra vấn đề, não của họ càng trở nên phòng thủ. Rào bảo vệ xuất hiện và thay vì đầu hàng, họ muốn phản kháng. Họ muốn bảo vệ cho quyết định của mình và muốn mình đúng. Thay vì học hỏi, họ trở thành những kẻ ngốc. Nếu bạn còn tranh cãi với họ, sẽ chẳng mấy chốc xuất hiện hai kẻ ngốc: bạn và người bạn đang tranh cãi cùng.

Một trong những lý do những người nghèo vẫn còn nghèo là bởi vì vùng tiềm thức của họ đặc trưng cho người nghèo. Khi tôi nói chuyện với những người đang gặp khó khăn về tài chính, nhiều người thường bảo vệ cho lý do mà họ nghèo. Họ nói những điều đại loại như là, “Tôi thích hạnh phúc hơn là giàu có” hoặc “Muốn giàu có bạn phải trở thành một kẻ lừa đảo”. Nếu như bạn còn cố giải thích để mở mang đầu óc họ, vùng tiềm thức của họ sẽ càng trở nên khép kín, càng cho là mình đúng. Chẳng mấy chốc sẽ có hai kẻ ngốc

đang tranh cãi một cách rất thân mật.

Điều tương tự đối với nhiều nhân viên và quản lý được trả lương cao, những người thích công việc hiện tại nhưng vẫn muốn làm một cái gì đó khác. Thay vì làm những điều họ muốn, vùng tiềm thức đưa ra những lý do hợp lý rằng tại sao họ không nên. Khi nói cho họ biết mức thuế cao phải đóng do được trả lương cao, họ có thể sẽ nói rằng, “À, bạn phải đóng thuế cơ mà.” Nếu chỉ cho họ biết những khoản đầu tư tốt, lợi nhuận cao và đóng ít thuế hơn, có thể họ sẽ nói rằng, “Làm như vậy rủi ro lắm.” Họ khép mình trước những cơ hội mới bởi vì sợ. Nếu mà bạn còn tranh luận với họ nữa thì, một lần nữa, sẽ có tới hai kẻ ngốc.

ĐỂ THAY ĐỔI CUỘC SỐNG... HÃY THAY ĐỔI MÔI TRƯỜNG

Trong lúc nghiên cứu về giáo dục và cách chúng ta học, tôi nhận thấy rõ rằng môi trường chính là người thầy tốt nhất. Đó là lý do tại sao những kết luận gần đây từ việc phát hiện ra tế bào thần kinh phản chiếu của các nhà khoa học lại quan trọng đến như vậy. Khoa học cuối cùng cũng đã khẳng định những điều chúng ta đã biết: để thay đổi cuộc sống, trước hết phải thay đổi cách tiếp cận.

Đa số chúng ta đều biết, nếu muốn giảm cân, chúng ta sẽ có nhiều khả năng thành công hơn nếu đi đến phòng tập thể dục hơn là đi đến nhà hàng. Nếu muốn học thì nên học ở trong một thư viện yên tĩnh hơn là trong lúc lái xe (tôi thấy nhiều người vẫn làm điều này). Nếu muốn thư giãn, chúng ta nên xin nghỉ phép để đi biển hoặc leo núi. Còn nếu muốn làm giàu, bạn cần phải tìm ra một môi trường tạo điều kiện cho bạn kiếm nhiều tiền hơn, một môi trường giúp phát triển được cả ba phần của não bộ. Mĩa mai thay, công sở và trường học không phải là môi trường như thế dành cho nhiều người.

SỨC MẠNH CỦA MÔI TRƯỜNG

Nếu muốn giàu có và thành công hơn, bạn nhất thiết cần phải tìm ra một môi trường cho phép cả ba phần não bộ phát triển và cả thời gian để chúng

phát triển.

Mãi đến năm 1974 tôi mới nhận ra rằng mình sẽ chẳng bao giờ được tuyển để làm việc cho một sinh viên loại A. Ví dụ, bác sĩ hay luật sư sẽ không bao giờ thuê tôi bởi vì họ cần những người thông minh về học thuật và chuyên môn xung quanh mình. Bác sĩ sẽ không cần một y tá vụng về hay là luật sư sẽ không thích một trợ lý không có năng lực.

Bởi vì là một sinh viên loại C, tôi cần phải tìm cách để những sinh viên loại A làm việc cho mình. Đó là khi tôi quyết định sẽ trở thành một doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản giống người cha giàu chứ không phải như người cha nghèo, một sinh viên loại A và một nhà giáo. Tôi quyết định như vậy là bởi vì tôi học chậm và biết rằng mình cần thời gian để phát triển. Tôi không tìm cách để làm giàu một cách nhanh chóng. Tôi tìm kiếm một môi trường phù hợp cho mình, nơi tôi có thể dành, nhiều thời gian để học từ từ.

Lý do quan trọng khác tôi muốn trở thành doanh nhân là bởi vì tôi có thể tập hợp quanh mình những con người thông minh. Tôi biết rằng mình không giỏi về ngôn ngữ cũng như toán học cho nên tôi cần những người này trong nhóm của tôi. Nói đến thể thao, tôi biết là mình sẽ chơi hay hơn ở những môn thể thao đồng đội như là bóng đá, bóng bầu dục hay chèo thuyền. Tôi không giỏi ở những môn thể thao cá nhân như gôn hoặc tennis. Nhận thức về bản thân như thế, sẽ hợp lý hơn nếu tôi tập hợp quanh mình những con người thông minh cũng thích làm việc nhóm giống tôi.

Khó khăn lắm tôi mới nhận ra rằng những người thông minh thường không làm việc nhóm tốt, đó là lý do tại sao họ xuất sắc ở trường khi chỉ làm bài kiểm tra một mình. Trong kinh doanh, tôi làm bài kiểm tra liên tục nhưng không phải làm một mình. Tôi có những người thông minh, cùng tôi làm kiểm tra và giải quyết những rắc rối. Nói cách khác, tài năng của tôi có được từ việc làm việc nhóm. Đối với những người khác, như Tiger Woods chẳng hạn, tài năng đến từ chính bản thân họ. Vì vậy cho nên bạn cần phải hỏi bản thân xem mình giỏi làm việc đồng đội hay cá nhân.

LÀM THEO CÁCH CỦA MÌNH

Nói vậy không có nghĩa là tôi khuyên bạn nên trở thành một doanh nhân hoặc một nhà đầu tư bất động sản. Tôi sẽ không chỉ cho bạn phải làm cái gì. Cái tôi muốn nói là bạn nên cân nhắc xem môi trường nào giúp bạn tăng khả năng thành công về tài chính. Hãy tìm ra môi trường và con đường dẫn đến thành công riêng cho bạn. Ví dụ như nếu bạn muốn trở thành một vận động viên chơi gôn chuyên nghiệp, rõ ràng là bạn cần phải dành nhiều thời gian hơn ở các sân gôn mà bạn có thể học hỏi từ những gôn thủ xuất sắc nhất.

Lý do mà sự phát hiện ra tế bào thần kinh phản chiếu lại có ý nghĩa đối với tôi là bởi vì từ năm 1974, hầu hết thời gian tôi làm việc chung với các doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản. Tôi không ngừng tìm kiếm cơ hội để làm việc với những doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản xuất sắc. Đó là lý do tại sao mà viết chung một cuốn sách với Donald Trump vào năm 2006 lại quan trọng đối với tôi như thế. Không chỉ là viết sách chung, đó còn là một cơ hội tuyệt vời để tôi có thể học hỏi một tài năng thông qua tế bào thần kinh phản chiếu. Làm việc chung với anh ấy đã nâng tầm hiểu biết của tôi về kinh doanh, cuộc sống và cả tiêu chuẩn sống lên một tầm cao mới... gần giống như khi vượt cầu sang chơi nhà những người bạn giàu lúc chín tuổi.

TÌM RA MÔI TRƯỜNG CHO BẠN

Ngày nay, nhiều trường dạy về kinh doanh có mời tôi đến nói chuyện với những lớp đào tạo doanh nhân. Một câu hỏi phổ biến của sinh viên liên quan đến sự thông minh tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn là, “Làm sao tôi có thể kiếm được nhà đầu tư?” hoặc “Làm sao tôi có thể huy động vốn?” Tôi hiểu vấn đề của họ bởi vì đó cũng chính là câu hỏi ám ảnh tôi khi nghỉ việc tại Xerox để trở thành doanh nhân. Tôi không có tiền và chẳng ai muốn đầu tư với tôi. Những quỹ đầu tư mạo hiểm lớn không sẵn đón tôi.

Câu trả lời của tôi dành cho những sinh viên đó là: “Bạn phải làm điều đó thôi. Bạn làm điều đó bởi vì bạn phải làm điều đó. Nếu không, bạn không thể làm kinh doanh. Hiện nay, mặc dù đã có đủ tiền, tất cả việc tôi làm cũng chỉ là huy động vốn. Người bạn Donald Trump của tôi cũng thế. Công việc của anh ấy cũng là huy động vốn. Đó là công việc ưu tiên hàng đầu của một doanh nhân. Doanh nhân chúng tôi huy động vốn từ ba nhóm khác nhau: khách hàng, nhà đầu tư và nhân viên. Là doanh nhân bạn phải làm sao cho khách

hàng chịu mua sản phẩm của bạn. Nếu bạn có thể làm cho khách hàng chịu chi tiền cho sản phẩm của bạn thì nhà đầu tư sẽ bỏ nhiều tiền hơn cho bạn. Nếu thuê nhân công, bạn phải làm sao cho họ tạo ra giá trị gấp mười lần số tiền bạn trả cho họ. Nếu không làm được điều đó, bạn sẽ không thể kinh doanh và lúc đó, bạn chẳng còn cần phải huy động vốn thêm nữa.”

Rõ ràng đây không phải là câu trả lời mà đa số các MBA tương lai chờ đợi. Họ muốn biết một cách thức đặc biệt, một bí quyết và một con đường nhanh nào đó để làm giàu. Nhiều giáo viên tỏ ra lúng túng bởi vì họ dạy về kinh doanh nhưng không phải là doanh nhân. Nhiều người vẫn cần một công việc lương ổn định và đợi chờ để được vào biên chế. Một lần nữa, do tác động của tế bào thần kinh phản chiếu đối với những ý kiến trái ngược khiến cho họ cảm thấy lúng túng. Nhiều trường dạy kinh doanh thích mời các CEO đến để nói chuyện cho những người làm công tương lai hơn là mời doanh nhân.

ĐÔI MẮT NÓI LÊN SỰ THẬT

Khi chia sẻ kinh nghiệm của tôi về cách huy động vốn, tôi quan sát mắt của các sinh viên. Trong khoảng 70 đến 90 phần trăm số đó, tôi thấy sự sợ hãi. Mắt của họ đờ đẫn và hơi thở của họ không sâu. Máu chạy từ não trái và não phải sang phần não nguyên thủy - vùng tiềm thức. Ngược lại, 10 phần trăm lớp học thì thích thú cười thầm. Họ biết là họ có thể thành công. Họ biết là họ có thể thắng những người bạn cùng lớp. Họ biết là họ có thể trở thành doanh nhân. Dù ở trong một môi trường sợ thất bại, cả ba phần não bộ của họ đều tranh trong hòa bình.

PHÁT TRIỂN CẢ BA PHẦN NÃO BỘ

Đối với những ai đã chơi trò chơi CASHFLOW của tôi có thể biết được rằng để chiến thắng cần phải có nhiều kiến thức tài chính của não trái và sự sáng tạo của não phải. Bởi vì nó chỉ là một trò chơi với tiền giả, lo sợ thất bại hoặc mất tiền giảm đi đáng kể, khiến cho vùng tiềm thức trở nên trung tính. Một khi họ đã hiểu trò chơi, vùng tiềm thức chuyển từ trạng thái lo sợ thất bại sang háo hức chiến thắng. Việc học trở nên thú vị hơn. Cả ba phần của não bộ

đều được phát triển. Và cơ hội mới sẽ mở ra cho một bộ não phát triển toàn diện.

THÁP HỌC

Năm 2005, Đại học bang Arizona có nghiên cứu về khả năng sử dụng trò chơi của tôi trong việc giảng dạy về kế toán và đầu tư cho sinh viên các trường kinh doanh. Kết quả rất tích cực và thuận lợi, khẳng định rằng sinh viên thực sự học nhanh và nhớ lâu hơn so với khi học theo những cách khác.

Cũng nhờ trường đại học này mà tôi biết đến Tháp học, như trong hình sau:

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

CÁCH TỐT THỨ HAI ĐỂ HỌC

Bạn có thể thấy từ sơ đồ, cách dở nhất để học là đọc và tiếp theo là nghe giảng... những cách phổ biến nhất dùng trong giảng dạy tại các trường học truyền thống. Ở trên đỉnh của Tháp học là làm thật. Khi tôi nói các sinh viên MBA hãy ra ngoài gặp gỡ và làm điều đó, nhiều người cảm thấy khiếp sợ. Rõ ràng là có một khoảng cách giữa đọc, nghe giảng và làm thực tế ngoài đời.

Nghiên cứu của Đại học bang Arizona chỉ ra rằng đứng sau làm thật là *mô phỏng kinh nghiệm thực tế*. Nghiên cứu đã xác nhận rằng trò chơi của chúng tôi là cách tốt thứ hai để học về quản lý tiền bạc, kế toán và đầu tư do kết hợp được suy luận logic của não trái với tư duy sáng tạo của não phải. Thay vì sợ hãi, quá trình học hỏi rất thú vị và kích thích sự tìm hiểu. Sinh viên cảm thấy tự tin hơn, cảm thấy háo hức muốn được học hỏi hơn và có thể ứng dụng nhiều hơn nữa những điều mà họ học được.

Phát hiện của trường đại học giống với kinh nghiệm của tôi từ quá trình kinh doanh giáo dục. Tôi phát hiện ra rằng nếu tập trung vào loại thông minh thứ tư của Howard Gardner sinh viên sẽ học được nhanh hơn, nhiều hơn, hào hứng hơn và nhớ được lâu hơn. Thay vì bằng bài giảng, chúng tôi cho chơi những trò chơi khác nhau để đề cập đến những bài học khác nhau. Tôi khuyến khích chơi trò chơi và phạm sai lầm và sau đó chúng tôi sẽ tóm tắt những điều học được sau trò chơi.

Việc học sẽ rất hiệu quả vì trò chơi cần đến cả ba phần của não bộ. Nhiều lúc, các học viên cảm thấy khó chịu, tức giận hoặc buồn bã. Họ không thích những sai lầm mắc phải. Một số còn đổ lỗi cho trò chơi và những người cùng tham gia. Quá trình học hỏi, ở trong lớp của tôi cũng như trong đời thực, sẽ luôn có những cảm xúc như thế. Nhiệm vụ của tôi là một giáo viên phải hướng dẫn cho những người tham gia không nên đổ lỗi và quá xúc động mà phải học những bài học mà trò chơi đem lại. Một khi học viên rút ra được bài học cho bản thân, một số người bật cười, nói rằng, “Tôi không nghĩ là mình sẽ lặp lại điều đó trong đời thực.” Một khi nhận thức được mối liên hệ giữa ứng xử trong trò chơi và trong đời thực, học viên có cơ hội để thay đổi nếu họ thực sự muốn. Cả ba phần của bộ não hoạt động đồng bộ tại thời điểm nhận thức đó và học viên sẽ sẵn sàng tiếp thu nhiều hơn để phát triển bản thân.

Gần đây xảy ra một câu chuyện rất thú vị tại câu lạc bộ thanh thiếu niên ở khu vực rất nghèo của Phoenix. Nhân viên từ công ty của tôi có thành lập một câu lạc bộ CASHFLOW ở đó. Một lần nữa, việc giáo dục tài chính thông qua trò chơi có tác động to lớn làm thay đổi cuộc sống của những người tham gia. Có một học viên đặc biệt được trường học đánh giá là có khả năng học hành hạn chế và bị xếp vào lớp dành cho những người học kém. Sau khi chơi trò chơi CASHFLOW một vài lần với bạn bè, chàng trai dần cải thiện được kỹ năng đọc và làm toán của mình. Hiện tại, anh ta đã được chuyển lại lớp - bình

thường. Đây chính là sức mạnh của việc phối hợp hài hòa cả ba phần của não bộ trong một môi trường học tập hợp tác, đồng trang lứa.

THAY ĐỔI MÔI TRƯỜNG... THAY ĐỔI CUỘC SỐNG

Là người kinh doanh giáo dục, tôi nhận thấy rõ rằng môi trường chính là người thầy tốt nhất. Tôi biết là dù cho tôi có dạy gì đi nữa, nếu người học quay trở lại với môi trường cũ trước đây, hiệu quả của những gì tôi nói sẽ không còn. Hay nói cách khác, nếu họ quay lại với công việc mà ở đó sự sai lầm bị trừng phạt và sự sáng tạo bị hạn chế, những gì tôi nói sẽ có rất ít tác dụng. Môi trường cũ chiến thắng.

Có một câu ngạn ngữ nói rằng, “Nếu tôi biết tôi sẽ chết ở đâu... tôi sẽ không đi đến đó.” Hiện nay, có hàng triệu người sống trong môi trường không phải là tốt nhất cho sự học hỏi, giàu có và phát triển bản thân. Gia đình và công sở hiện tại không là môi trường làm tăng sự thông minh tài chính và sự giàu có của họ. Thay vì trở nên giàu có hơn, họ trở thành tù nhân của văn phòng làm việc và chính ngôi nhà của mình. Thay vì tìm kiếm sự thành công, đa số mọi người sống trong những môi trường khuyến khích sự an toàn và không mắc sai lầm, nhưng như Paul Tudor Jones đã từng nói: “Chúng ta học từ lỗi lầm chứ không phải từ thành công”.

PHÁT HIỆN TÀI NĂNG CỦA BẠN

Nếu muốn phát triển tài năng, chúng ta cần kiếm một môi trường hỗ trợ cho điều đó. Đối với Tiger Woods, môi trường của anh ta là sân golf. Anh ta không thể thành công nếu làm một vận động viên đua ngựa. Donald Trump tìm thấy điểm mạnh của mình ở thị trường bất động sản New York đầy cạnh tranh. Môi trường đó thách thức anh ấy, dạy anh ấy rất nhiều và phát triển những kỹ năng của anh ấy.

Đó là một quá trình không hề dễ dàng. Bạn biết đó, Tiger Woods phải tập luyện rất cực khổ để trở thành một tài năng đánh golf. Donald Trump cũng làm việc rất vất vả để trở thành một tài năng trong lĩnh vực phát triển bất

động sản. Nếu bạn đã từng thấy những tòa nhà mà anh ấy cho xây ở Manhattan và trên khắp thế giới, bạn sẽ dễ dàng nhận thấy được khả năng của anh ta. Oprah đã vượt qua trở ngại để thành công trong thế giới truyền hình khắc nghiệt.

Một trong những lý do mà nhiều người không chịu phát triển tài năng của mình chỉ đơn thuần là họ lười. Nhiều người chỉ muốn đi làm để lãnh lương. Họ cảm thấy đạt mức bình thường thì dễ dàng hơn là tập trung phát triển tài năng của họ.

Câu hỏi của tôi dành cho bạn là, “Bạn nghĩ tài năng của mình là gì và đâu là môi trường tốt nhất để bạn phát triển?” Một câu hỏi quan trọng khác là, “Bạn có đủ can đảm để thay đổi môi trường?” Hãy nghĩ đến tương lai... nếu câu trả lời của bạn là có.

Đối với nhiều người, câu trả lời cho những câu hỏi trên là “Tôi không biết,” hoặc đơn giản là “Không”. Đối với đa số mọi người, cảm giác thoải mái còn quan trọng hơn việc tìm ra và phát triển tài năng của họ. Sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu chúng ta muốn bình bình, làm việc chăm chỉ, nhận lương hàng tháng, tiết kiệm, đầu tư vào quỹ hỗ tương, và sống dưới khả năng. Nếu bạn muốn thế, hãy tiếp tục làm những điều bạn đang làm.

Mỗi người trong chúng ta đều khác nhau. Chúng ta có những điểm mạnh và điểm yếu khác nhau. Đó là lý do tại sao tôi không khuyên mọi người làm như tôi. Trở thành một doanh nhân rất dễ nhưng là một doanh nhân giàu có thì không có dễ dàng như vậy. Thiếu gì những doanh nhân thường thường bậc trung. Đối với bất động sản cũng vậy. Đầy rẫy những nhà đầu tư bất động sản không kiếm được nhiều tiền.

Quan điểm của tôi là như thế này: tất cả chúng ta đều có tài năng riêng. Nếu muốn giàu có, thậm chí là siêu giàu, chúng ta cần phải kiếm một môi trường cho phép bản thân phát triển và sử dụng tài năng đó. Điều này không dễ dàng, nhưng nó có thể làm được nếu bạn chuyên tâm và có ý chí thành công. Trong đời thực, sự chuyên tâm và có ý chí còn quan trọng hơn là điểm số tốt.

NHỮNG MÔI TRƯỜNG GIÚP CHO VIỆC LÀM GIÀU CỦA BẠN

Nếu bạn muốn trở nên giàu có hơn, bạn cần phải liên tục cải thiện môi trường của mình. Đó là lý do tại sao tôi thường lắc đầu mỗi khi một chuyên gia nào đó khuyên rằng nên sống dưới khả năng. Bằng cách sống dưới khả năng, bạn chỉ làm cho môi trường của mình tệ hơn mà thôi. Khi còn nhỏ, mỗi lần vượt cầu qua nhà của những người bạn giàu, tôi luôn hình dung cảm giác sống trong tiêu chuẩn cao hơn ra sao... một tiêu chuẩn tôi muốn sống. Tôi luôn nghĩ cách làm sao để đạt được tiêu chuẩn sống như thế.

Điều này không có nghĩa là chạy ngay ra mua một căn nhà lớn, những chiếc xe hào nhoáng và quần áo mới để rồi phát sinh hàng đống nợ xấu. Cái tôi muốn nói là bạn nên có ý thức thách thức bản thân nâng cao tiêu chuẩn sống bằng sự thông minh tài chính.

Cách tốt nhất để nâng cao sự thông minh tài chính là trước hết tìm cho mình một môi trường mà tài năng của bạn có thể phát triển được. Điều đó có thể dễ dàng như việc đến thư viện và đọc một cuốn sách của một tác giả mà bạn muốn giống người đó hoặc xem những tạp chí có hình những ngôi nhà to và đẹp. Điều đầu tiên là bạn phải có ý thức kích thích các tế bào thần kinh phản chiếu những tiêu chuẩn sống và những người mà bạn mong muốn giống họ.

TÓM TẮT

Những người gặp khó khăn về tài chính là những người có xu hướng không phát triển sự thông minh của mình. Họ tìm những môi trường quen thuộc và những câu trả lời dễ dàng. Họ là những người dễ bị đe dọa, trả quá nhiều thuế, làm việc cật lực và sống dưới khả năng. Có thể họ thông minh, tốt, rất hàn lâm nhưng nếu cả ba phần của não bộ không phát triển đồng bộ, nhiều khả năng là họ vẫn sẽ còn gặp khó khăn.

Thành công đòi hỏi phần nào đó sự cứng cáp về thể chất lẫn tinh thần. Nếu bạn có thể dùng não trái để hiểu vấn đề, não phải để đưa ra những giải pháp sáng tạo, giữ cho vùng tiềm thức luôn phấn chấn chứ không phải sự hãi và

hành động với tâm thế sẵn sàng chấp nhận thất bại và chịu học hỏi, bạn có thể làm được điều kỳ diệu. Bạn có thể phát triển được tài năng trong bạn.

CHƯƠNG 10

Phát triển IQ tài chính của bạn **MỘT VÀI ỨNG DỤNG THỰC TIỄN**

Cuốn sách này đã nói đến việc phát triển thông minh tài chính và nâng cao chỉ số IQ tài chính của bạn. Như tôi đã nói ở trên, bạn cần phải có đủ năm loại thông minh, tài chính để thành công và giàu có. Tôi biết rằng nói thì dễ hơn làm. Phát triển thông minh tài chính là một quá trình suốt đời, không thể đạt được một sớm một chiều. Tôi vẫn đang tiếp tục quá trình này và tôi cũng khuyến khích bạn nên làm như thế. Chương này sẽ cung cấp cho bạn một số cách để nâng cao IQ tài chính của mình trong cuộc sống.

Nhiều chuyên gia tư vấn tài chính khuyên nên đầu tư dài hạn. Cái mà họ đang thực sự khuyên bạn là hãy đưa tiền cho họ quản lý để họ có thể nhận hoa hồng dài hạn. Vấn đề với lời khuyên này là bạn sẽ không học được gì, nếu có chẳng nữa. Kết cuộc của cái dài hạn đó, bạn không hẳn thông minh hơn về tài chính và bạn không nâng cao được IQ tài chính của mình. Hơn thế nữa, nhiều nhà đầu tư dài hạn đầu tư vào những cái rủi ro cao, sinh lợi thấp và có rất ít quyền kiểm soát.

Thay vì mù quáng nghe theo lời khuyên của chuyên gia tư vấn tài chính đó, bạn nên nghĩ đến chuyện đầu tư dài hạn vào những môi trường chuyển tiếp. Bạn nên tìm kiếm những môi trường sẽ giúp bạn phát triển cả ba phần của não bộ và thiên tài trong bạn một cách thiết thực. Một vài môi trường chuyển tiếp như thế là:

1. Trường học. Đây là một môi trường chuyển tiếp của hầu hết mọi người. Đi học là một cách tốt để phát triển chức năng của bán cầu não trái và não phải. Tuy nhiên, trường học truyền thống không phải là môi trường để bạn phát triển vùng tiềm thức, phần quan trọng nhất của não bộ. Hầu hết trường học truyền thống chỉ làm tăng thêm nơron thần kinh sợ thất bại và sợ phạm phải sai lầm.

2. Nhà thờ. Tôi nhận thấy là có hai loại nhà thờ: một loại dạy bạn lòng *tôn thờ* Chúa và một loại dạy bạn *sợ hãi* Chúa. Tôi không rõ sợ hãi Chúa thì có ích gì nhưng tôi tin rằng nhà thờ là một nơi lý tưởng để tìm kiếm sức mạnh tinh thần, điều này sẽ có ích cho vùng tiềm thức của bạn. Hy vọng là với sức mạnh tinh thần tốt hơn, con người ta sẽ có thể đối nhân xử thế tốt hơn và hào phóng hơn.

3. Quân đội. Marine Corps là một môi trường tuyệt vời để tôi phát triển cả ba phần não bộ. Làm phi công cần có cả ba phần não bộ và bảy loại thông minh phát triển, ngay cả tài năng âm nhạc. Chúng tôi thường chơi nhạc rock and roll để tăng thêm dũng khí khi bay vào trận chiến. Ngày này, tôi trở thành một doanh nhân giỏi hơn, đặc biệt là khi thua lỗ, bởi vì tôi đã học được cách phát triển năng lực nội tâm của mình và kiểm soát được sự sợ hãi.

4. Tiếp thị qua mạng. Hầu hết những công ty tiếp thị qua mạng là một môi trường học hỏi lý tưởng bởi vì họ cho bạn sự đào tạo, sự hỗ trợ, mô hình kinh doanh và sản phẩm - bạn chỉ việc tập trung vào phát triển kỹ năng bán hàng và xây dựng công việc kinh doanh riêng của bạn. Tôi đề nghị những ai muốn trở thành doanh nhân hãy gia nhập một công ty tiếp thị qua mạng để được học những bài học kinh doanh thực tế và thông dụng. Những công ty này tập trung vào việc phát triển cả ba phần của não bộ mà đặc biệt là vùng tiềm thức.

Chương trình đào tạo của các công ty tiếp thị qua mạng rất tốt cho việc phát triển năng lực nội tâm cũng như năng lực tương tác của bạn. Phát triển hai năng lực này sẽ thay đổi cuộc sống và nâng cao tiêu chuẩn sống của bạn bởi vì chúng dạy bạn cách khắc phục nỗi sợ hãi trước người khác và nỗi sợ thất bại. Điều tốt nhất của tiếp thị qua mạng đó là một môi trường rất hỗ trợ chứ không bao trùm bởi sự sợ hãi như trường học và công ty. Thay vì đánh trượt hay sa thải bạn vì năng lực dưới mức trung bình, hầu hết các công ty tiếp thị

qua mạng sẽ giúp bạn phát triển miễn là bạn chịu học hỏi. Tôi có biết một số người mất tới năm năm làm việc ở các công ty tiếp thị qua mạng trước khi họ thực sự phá tan sự hoài nghi và lo sợ. Một khi họ đã làm được điều đó, tiền lại chảy vào.

5. Công ty. Cơ bản là có hai loại công ty... lớn và nhỏ. Những công ty lớn là môi trường tốt để bạn phát triển cả ba phần não bộ, đặc biệt là vùng tiềm thức. Áp lực mà những người bạn của tôi trong các công ty lớn như thế phải giải quyết là rất lớn. Họ làm thế nào ư, tôi không biết. Đấu trí và chính trị nơi hậu trường tạo ra cơ hội rất tốt để rèn luyện tài năng nội tâm và tài năng tương tác của bạn.

Đối với những người muốn làm doanh nhân, làm việc cho các công ty nhỏ có thể là một môi trường học hỏi tuyệt vời. Ưu điểm của các công ty nhỏ so với các công ty lớn là bạn có thể học hỏi về mọi khía cạnh trong kinh doanh. Trong cuốn sách của tôi *Dạy con làm giàu tập 10 – Trước khi bạn nghỉ việc*, tôi có nói đến tám thành tố quan trọng của một công ty. Làm việc trong một công ty nhỏ, bạn có nhiều cơ hội hơn để học hỏi cả tám thành tố đó và tích lũy những kinh nghiệm kinh doanh cần thiết.

6. Những buổi hội thảo. Trường học truyền thống tốt cho những ai muốn trở thành người làm nghề chuyên môn cần cấp phép như là bác sĩ, luật sư và kiến trúc sư. Trường học cũng quan trọng cho những ai muốn thăng tiến sự nghiệp ở những nơi mà bằng cấp từ các trường có uy tín là bắt buộc nếu muốn lên chức như là công ty hoặc chính phủ. Tuy nhiên, những buổi hội thảo mới là hữu ích cho những ai muốn trở thành doanh nhân hoặc nhà đầu tư. Ngày nay xuất hiện những buổi hội thảo, hội nghị về mọi chủ đề trên trái đất. Bạn chỉ việc tìm kiếm cái nào mà bạn quan tâm.

Công ty *The Rich Dad* có những buổi hội thảo tuyệt vời cho những người muốn trở thành chuyên gia bất động sản hoặc muốn học kinh doanh chứng khoán. Tôi rất hãnh diện về những chương trình này bởi vì nó được dạy bởi những người làm thực tế. Trong những khóa cao cấp hơn, bạn được chỉ cách làm thực tế và từng bước một. Ví dụ, bạn phải đến nhà người ta, chào bán và thu tiền thực sự. Nếu tham gia khóa học về phát triển đất đai, bạn sẽ được làm những dự án trên thực tế. Quan trọng nhất là, những khóa học của tôi được thiết kế nhằm phát triển và củng cố cả ba phần não bộ và bắt chúng làm việc

một cách hòa hợp. Bằng cách tập trung vào cả ba phần não bộ, lợi nhuận và cơ hội thành công sẽ tăng.

Để biết thêm thông tin về những khóa học, đơn giản bạn chỉ việc vào trang web Richdad.com và chỉ mất vài phút là bạn đã tìm được cái mình cần.

7. Huấn luyện. Tôi và Donald Trump may mắn có những người cha giàu làm huấn luyện viên cho mình. Những ai đã từng chơi bất kỳ môn thể thao đồng đội nào đều biết tầm quan trọng của huấn luyện viên đối với thành công của đội.

Công ty *The Rich Dad* cũng có một mảng huấn luyện. Họ đều là huấn luyện viên chuyên nghiệp, những người không chỉ tuyệt vời mà còn làm những gì họ nói. Chương trình huấn luyện của Rich Dad dành cho những ai cần kèm một - một. Nếu cần thêm thông tin về các chương trình huấn luyện của chúng tôi, hãy vào trang web Richdad.com. Cũng như những chương trình khác của công ty *Rich Dad*, chúng tôi tập trung phát triển cả ba phần của não bộ.

Đến đây, nếu bạn nói với bản thân mình rằng: “Làm sao tôi có thể kham nổi một huấn luyện viên? Tôi không có tiền,” hay là “Tại sao tôi lại phải cần huấn luyện viên? Tôi đã hoàn hảo rồi mà,” hãy suy nghĩ về điều này: khi ai đó nói rằng, “Tôi không thể kham nổi khóa học đó” hoặc “Tôi không cần sự giúp đỡ” trong khi họ thực sự cần, đó là vùng tiềm thức của họ đang nói. Đây chính là lý do tại sao họ cần một huấn luyện viên.

Một huấn luyện viên là cần thiết cho những ai đã sẵn sàng để đi từ điểm A đến điểm B, từ môi trường này sang môi trường khác. Nếu không có sự huấn luyện của người cha giàu trong gần ba mươi năm, tôi đã không được như ngày nay. Ngay cả hiện nay, tôi vẫn còn cần sự huấn luyện bởi vì vùng tiềm thức của tôi không hoàn toàn thống nhất với ý chí của tôi.

8. Câu lạc bộ CASHFLOW. Hiện nay, có hàng ngàn câu lạc bộ CASHFLOW trên khắp thế giới. Người đứng đầu của những câu lạc bộ này vì yêu thích nên đã tình nguyện tạo ra môi trường học hỏi của người cha giàu. Một số câu lạc bộ có giáo trình 10 bước chính thức của người cha giàu dành cho những ai muốn nâng cao trí thông minh tài chính của mình. Nhiều câu lạc

bộ hoạt động miễn phí, một số chỉ thu phí tượng trưng để trang trải chi phí hoạt động. Để biết thêm thông tin, hãy truy cập trang web Richdad.com và tìm câu lạc bộ CASHFLOW gần nơi bạn ở nhất. Tham gia vào câu lạc bộ như thế này là một cách tốt để bạn gặp gỡ những người chung chí hướng và kích thích tế bào thần kinh học hỏi của bạn. Biết đâu bạn cũng muốn lập một câu lạc bộ CASHFLOW tại nơi mình ở, hay công ty của mình!

9. Phần thưởng dành cho bạn. Ngày 6 tháng 9 năm 2007, tôi có làm một cuộc phỏng vấn ghi hình với bác sĩ y khoa, tiến sĩ Michael Carlton, một chuyên gia về não bộ và thói quen. Chủ đề cuộc nói chuyện là: “Nghèo khó có phải là một thói quen hay không?” Đó là một trong những cuộc phỏng vấn hay nhất mà tôi có vinh dự được tham gia. Trong cuộc phỏng vấn, Tiến sĩ Carlton nói rất chi tiết về cách vận hành của não bộ và tại sao một số người thì giàu còn một số người thì không. Đó là vấn đề của thói quen. Bạn có thể xem cuộc phỏng vấn bằng cách truy cập vào trang web Richdad.com và tải nó xuống. Tôi tin là bạn sẽ cảm thấy cuộc trò chuyện này cực kỳ bổ ích và hài hước. Đây cũng là một cách để chúng tôi nói lời cảm ơn đến bạn vì đã đọc cuốn sách này.

Trên đây là những môi trường chuyển tiếp có thể phù hợp với bạn. Đối với tôi thì Marine Corps, Xerox, công ty riêng của tôi và việc đầu tư vào bất động sản là những nơi mà tôi học hỏi để phát triển tài năng của mình. Thế còn bạn, đâu là những môi trường thích hợp nhất?

ĐỂ TRỞ THÀNH DOANH NHÂN CẦN NHỮNG GÌ?

Hầu hết chúng ta đều biết rằng doanh nhân là những người giàu có nhất trên trái đất. Một số doanh nhân nổi tiếng hiện nay là Richard Branson, Donald Trump, Oprah Winfrey, Steve Jobs và Rupert Murdoch.

Người ta vẫn còn tranh luận liệu, “Làm doanh nhân là một khả năng bẩm sinh hay có thể học được?” vấn đề được đặt ra vì một số người nghĩ rằng phải là một người đặc biệt hoặc cần có một phép màu nào đó để trở thành doanh nhân. Đối với tôi, làm doanh nhân không đến nỗi to tát như thế. Lấy ví dụ, ở khu phố tôi ở, có cô bé học trung học đang quản lý một công ty giữ trẻ phát đạt và thuê những người bạn cùng lớp làm cho cô bé. Cô bé là một doanh

nhân. Một chàng trai trẻ khác kinh doanh dịch vụ sửa chữa tại nhà sau giờ học. Cậu ta cũng là một doanh nhân. Điều mà đa số trẻ con có là không sợ hãi. Còn đa số người lớn, đó là tất cả những gì họ có.

HAI TÍNH CÁCH CỦA MỘT DOANH NHÂN

Hiện nay, hàng triệu người mơ ước nghỉ việc và làm doanh nhân, điều hành doanh nghiệp riêng của mình. Vấn đề ở chỗ, đối với đa số họ, giấc mơ vẫn là giấc mơ. Nó không bao giờ trở thành hiện thực. Câu hỏi đặt ra là tại sao quá nhiều người không thực hiện ước mơ trở thành doanh nhân?

Câu trả lời tốt nhất cho câu hỏi lâu đời này đến từ một người bạn của tôi. Anh ấy nói rằng, “Doanh nhân có hai tính cách đó là... *sự không biết và dũng cảm.*”

Nhận định đơn giản này thật sâu sắc. Nó lý giải không chỉ làm doanh nhân là như thế nào. Nó còn giải thích tại sao một số người thì giàu còn đa số thì không. Ví dụ như, lý do mà quá nhiều sinh viên loại A không giàu là bởi vì họ thông minh nhưng thiếu sự dũng cảm. Còn có những người thì thiếu cả hai: kiến thức lẫn sự dũng cảm.

CÂU CHUYỆN VỀ HAI NGƯỜI THỢ LÀM TÓC

Tôi có người bạn là một thợ làm tóc tài năng. Nói đến việc làm đẹp cho phụ nữ thì anh ta quả là một vị phù thủy. Trong nhiều năm, anh ta nói đến chuyện mở tiệm riêng cho mình. Anh ta có những dự định lớn lao, nhưng buồn thay, anh ta vẫn vậy, làm một chân trong tiệm làm tóc lớn và thường xuyên cãi nhau với chủ.

Một người bạn khác có cô vợ quá chán với việc làm tiếp viên hàng không. Cách đây hai năm, cô ta nghỉ việc để đi học làm tóc. Cách đây một tháng, cô ta khai trương tiệm làm tóc của mình. Không gian ở đó rất tuyệt và cô ấy cũng thu hút được một số thợ làm tóc giỏi nhất đến làm.

Khi người bạn trước nghe việc đó, anh ta nói, “Làm sao cô ta có thể mở tiệm được? Cô ta bất tài. Cô ta không có năng khiếu. Cô ta không được đào tạo ở New York giống tôi. Hơn thế nữa, cô ta không có kinh nghiệm. Tôi cá một năm nữa thôi thì cô ta cũng sập tiệm.”

Cô ấy có thể thất bại. Thống kê cho thấy 90 phần trăm doanh nghiệp phá sản trong năm năm đầu thành lập.

Nhưng điều câu chuyện muốn nói là tác động của *sự không biết và lòng dũng cảm* lên cuộc sống của chúng ta. Trong ví dụ trên, có một người tài năng nhưng thiếu sự dũng cảm còn người kia thì không có kinh nghiệm nhưng dũng cảm. Theo ý kiến của tôi, mối tương quan giữa sự không biết và lòng dũng cảm chính là bản chất của cuộc sống.

Năm 1974, tôi không có việc làm, không tiền cũng như không có kinh nghiệm kinh doanh nhiều. Tôi không thể sống dưới khả năng vì tôi có khả năng nào đâu để mà sống dưới. Tôi cũng không thể đa dạng hóa bởi vì tôi không có gì để mà đa dạng. Tất cả những gì tôi có là sự dũng cảm. Trong đời thực, sự *dũng cảm* còn quan trọng hơn là *điểm số* cao. *Cần phải có sự dũng cảm để khám phá, phát triển và ban tặng tài năng của bạn cho cuộc sống.*

Luôn nhớ rằng trí óc của bạn là *vô hạn* còn sự hoài nghi chỉ là *hữu hạn*. Ayn Rand, tác giả cuốn *Atlas Shrugged*, nói, “Giàu có là thành quả của năng lực suy nghĩ.” Vì vậy, nếu bạn muốn thay đổi cuộc sống, hãy tìm môi trường cho phép cả ba phần não bộ hoạt động để làm giàu. Và ai nói được, biết đâu, bạn sẽ phát hiện ra tài năng thiên bẩm của mình.

KHÔNG AI LÀ MỘT ỐC ĐẢO ĐƠN ĐỘC

Chúng ta sống trong một thế giới của sự phản hồi. Khi leo lên bàn cân trong phòng tắm, chúng ta nhận được sự phản hồi về cân nặng. Nếu cái cân chỉ rằng chúng ta lên thêm mười pao, chúng ta có thể không thích sự phản hồi đó, đặc biệt khi mà chúng ta đã thừa hai mươi pao. Khi bác sĩ đo huyết áp và gửi mẫu máu của bạn đến phòng xét nghiệm, bác sĩ đợi sự phản hồi.

Phản hồi rất cần thiết. Nó có thể là một nguồn thông tin quan trọng về chúng ta và môi trường sống, vấn đề ở chỗ, nếu như chúng ta không thích một sự phản hồi nào đó thì vùng tiềm thức sẽ ngăn chặn, làm biến dạng, thủ tiêu hay nói cách khác là phủ nhận tầm quan trọng của thông tin từ sự phản hồi.

Một trong những bài học mở mang đầu óc nhất mà tôi học khi còn ở Marine Corps là tầm quan trọng của phản hồi. Nếu làm không được chuyện thì sự phản hồi rất gay gắt và hoàn toàn không dễ nghe tí nào. Khi làm việc với người cha giàu cũng vậy. Khi viết sách chung, tôi nhận được những phản hồi rất nhanh và thẳng thắn từ Donald Trump. Sự phản hồi của anh ta nhanh, thẳng vô vấn đề và trực tiếp. Tôi biết là nếu tôi tranh luận lại, bất đồng và không nghe sự phản hồi đó, tôi đã không làm việc với Donald được cũng như không học hỏi được nhiều như vậy.

Tôi đề cập đến chuyện trên bởi vì hiện nay nhiều người trong chúng ta làm việc trong những môi trường mà ở đó sự phản hồi thì không được phép, không thẳng thắn hoặc là không chân thật. Nhiều trường học và công ty không muốn nói những điều bạn muốn nghe bởi vì họ sợ bị kiện. Nhiều người bạn và đồng nghiệp sẽ chỉ nói sau lưng bạn bởi vì họ không có đủ can đảm để nói trước mặt bạn. Đó là những môi trường không tốt cho bạn. Chúng không làm đúng những chức năng được kỳ vọng.

Một môi trường tốt cho bạn là nơi mà bạn nhận được sự phản hồi. Cuộc sống không ngừng cho bạn biết những thông tin có giá trị nếu như bạn chịu mở lòng đón nhận nó và trong nhiều trường hợp, sự phản hồi là miễn phí. Mỗi khi bạn nhận bao thư tiền lương và nhìn thấy bao nhiêu tiền đã mất cho thuế, đó là sự phản hồi. Chủ nợ gọi điện đòi tiền, đó cũng là sự phản hồi. Bạn làm việc cật lực mà cũng không kiếm đủ tiền, đó là sự phản hồi. Bạn mất nhiều thời gian ở công ty và có ít thời gian ở nhà, đó cũng là sự phản hồi. Con bạn nghiện ngập và bị pháp luật truy đuổi, đó là sự phản hồi. Bạn bè của bạn toàn là những người thất bại và quen với sự thất bại, đó cũng là sự phản hồi. Đó đều là những thông tin quan trọng. Cuộc sống đang cố muốn nói cho bạn một điều gì đó.

Tiêu chuẩn sống của bạn là một nguồn thông tin phản hồi tuyệt vời. Nếu như bạn sống trong một căn nhà khiến bạn cảm thấy nghèo nàn, đó là sự phản

hồi. Nếu như bạn lái một chiếc xe rẻ tiền trong khi bạn thích một chiếc Lamborghini hơn, đó cũng là sự phản hồi. Tiêu chuẩn sống đơn thuần là những cái mà bạn cảm thấy thoải mái nhất. Nó không có nghĩa là phải tiện nghi hay rẻ tiền hoặc giữa hai cái đó. Mà tiêu chuẩn sống của bạn có nghĩa là bạn yêu thích và tự hào về căn nhà, bạn bè và những vật sở hữu của mình chứ không phải ghen tỵ với tiêu chuẩn sống của người khác. Xin nhắc lại lần nữa, điều này không có nghĩa là bạn nâng tiêu chuẩn sống bằng cách lún sâu vô nợ nần. Ý tôi muốn nói là nâng cao tiêu chuẩn sống trước hết bằng cách tìm ra môi trường lý tưởng để học hỏi, trở nên thông minh hơn rồi mới tính đến chuyện làm giàu.

Bạn không cần phải học ở những trường nổi tiếng nhất, làm những công việc ngon lành nhất hoặc đọc những cuốn sách hay nhất để có những thông tin tốt nhất. Bạn chỉ cần nhìn ra thế giới xung quanh và lắng nghe sự phản hồi.

Có ba điều quan trọng cần biết về sự phản hồi:

1. Cần phải can đảm để đón nhận sự phản hồi. Nếu bạn muốn phát triển, hãy tìm kiếm nhiều sự phản hồi hơn. Đó là lý do tại sao người hướng dẫn lại quan trọng đối với những người thành công đến như vậy. Người thành công thường tìm kiếm nhiều hơn nữa sự phản hồi.

2. Chỉ đưa ra lời khuyên hoặc sự phản hồi nếu được yêu cầu. Không có gì làm người ta giận dữ hơn là sự phản hồi mà họ không thích... ngay cả khi đó là cái họ biết họ cần. Có một câu thành ngữ nói rằng, “Đừng có cố dạy heo học hát. Không chỉ mất thời gian của bạn mà còn làm cho nó bực mình.”

3. Những kẻ bịp thì thường nói những điều mà bạn muốn nghe hơn là những điều mà bạn cần phải nghe. Kẻ bịp thường săn tìm những người thiếu hiểu biết và yếu bóng vía. Chúng sẽ bám vào điểm yếu của bạn để soạn ra một thông điệp quảng cáo khai thác điểm yếu đó. Trong thế giới tiền bạc, những tên bịp này làm cho mọi người tin rằng đa dạng hóa và sống dưới khả năng là việc làm thông minh, ngay cả khi những nhà đầu tư thông minh nhất như Warren Buffett cũng không đa dạng hóa và khuyến khích bạn nên sống dưới khả năng.

Buffett có những tiêu chuẩn sống của ông ta, nó rất khác so với Donald Trump. Warren Buffett sống ở Omaha, Nebraska còn Donald Trump sống ở thành phố New York. Cái quan trọng là, cả hai đều có đủ khả năng để sống ở bất cứ nơi nào trên thế giới với tiêu chuẩn mà họ muốn. Và họ hài lòng với nơi ở của mình.

Nhưng những câu hỏi còn quan trọng hơn là:

- Bạn có đang sống nơi mình thích và theo những tiêu chuẩn mình muốn chưa?
- Bạn có đa dạng hóa và sống dưới khả năng để cho những kẻ bịp có thể sống trên khả năng không?
- Bạn có gặp gỡ bạn bè và những người mà bạn muốn giống họ chưa?

Nếu bạn muốn khỏe mạnh, thông minh, giàu có và hạnh phúc, hãy chú ý kỹ những sự phản hồi. Nó đang cho bạn biết những thông tin quan trọng nhất. Bất kể thích hay không, nếu chịu khó lắng nghe và học hỏi, bạn sẽ thành công. Cảm ơn bạn vì đã đọc cuốn sách này.

Chú thích:

[1] FICA (Federal Insurance Contribution Act): là một loại thuế do chính quyền liên bang đặt ra, do công ty tuyển dụng và nhân viên đóng dựa trên tiền lương cho quỹ An sinh xã hội và Chăm sóc y tế.

[2] AMT (Alternative Minimum Tax): ra đời để hạn chế việc những người có thu nhập cao dùng những ưu đãi thuế đặc biệt để tối thiểu hoặc tránh bị đánh thuế. Theo đó, sẽ có những quy định tính thuế thông thường và những quy định tính thuế theo AMT. Do có từ alternative trong cụm từ AMT. Nếu khoản đóng thuế tính theo AMT thấp hơn cách tính bình thường, bạn đóng thuế theo cách thông thường. Ngược lại bạn đóng thuế theo cách tính của AMT.

[3] Voodoo economics: Từ của George H. W. Bush dùng để chế giễu chính sách của Reagan.

[4] Piranha: Loài cá ăn thịt, rất hung dữ, có biệt danh là sói nước.

[5] IRS (Internal Revenue Service): cơ quan chính phủ Mỹ chịu trách nhiệm thu thuế và thi hành pháp luật về thuế.

[6] Pyrit: Kim loại màu đồng FeS_2 , xuất hiện nhiều và thường bị nhầm lẫn với vàng.

[7] Ivy league: nhóm các trường đại học nổi tiếng ở miền Đông nước Mỹ.