



**NHỮNG ĐIỀU TÔI KHÔNG ĐƯỢC HỌC
Ở TRƯỜNG
NHƯNG TÔI ƯỚC TÔI ĐƯỢC HỌC**



LỜI GIỚI THIỆU CỦA NGƯỜI DỊCH

Trong quá trình tìm kiếm tài liệu giúp mình thay đổi tư duy để thay đổi cuộc sống, để mong có được cuộc sống hạnh phúc hơn, thành công hơn, giàu có hơn, tôi đã tìm được quyển sách này, đó là quyển “**What I didn’t learn at school but I wish I had**” (Những điều tôi không được học ở trường nhưng tôi ước tôi được học) của Jamie McIntyre và Leigh Barker, xuất bản năm 2005, New Zealand. Khi đọc quyển sách này, tôi thấy vô cùng sung sướng vì đã may mắn tiếp cận được những lời khuyên vô cùng hữu ích cho bản thân mình, cho cuộc sống của mình, và tôi nghĩ “**giá mà mình biết đến quyển sách này sớm hơn thì giờ chắc mình đã thành công hơn, giàu có hơn nhiều rồi**”. Chính vì thấy quyển sách này quá hay, quá bổ ích cho hầu hết mọi người, nên tôi đã quyết định lược dịch quyển sách này (từ 295 trang tiếng Anh còn ít hơn 100 trang tiếng Việt) nhằm giới thiệu những điều vô cùng bổ ích này cho mọi bạn đọc Việt Nam, để mong có thật nhiều người sẽ có cùng cảm giác như tôi đã có, sung sướng như khám phá được kho vàng...

Từ thực tế là chúng ta ngày nay rất thừa thông tin (thông tin chưa sàng lọc, chưa sắp xếp khoa học...) nhưng lại rất thiếu thời gian, tôi đặt ra tiêu chí cho mọi quyển sách trên www.chiakhhoathanhcong.com là:

- **Dễ học - Dễ hiểu - Dễ hành:** ngôn từ đơn giản, bình dị, nhiều minh họa, ví dụ cụ thể, gần gũi trong đời sống để giúp mọi người (có trình độ trung học trở lên) có thể học, hiểu và áp dụng vào thực hành. Và việc đọc, học này sẽ nhẹ nhàng, vui vẻ để ta có cảm giác thú vị, như là vừa học vừa chơi, nhưng lại nhớ lâu...
- **Học nhanh – Hành giỏi:** tôi không thích đọc những quyển sách quá dày, viết dài dòng, viết lan man... và tôi tin rằng có rất nhiều người có cùng suy nghĩ như tôi, đặc biệt khi ngày nay chúng ta đều có quá nhiều việc phải làm trong 24 giờ đồng hồ của mỗi ngày. Do đó, tôi muốn tóm lược – và bổ sung (nôm na là Việt hóa nội dung) sao cho các quyển sách hay nổi tiếng này sẽ được rút ngắn, đồng thời lại bổ sung thêm những gì bổ ích, phù hợp cho thực tế tại Việt Nam, giúp bạn đọc vừa học nhanh, vừa hành giỏi.

Bạn có thể đọc giới thiệu về Jamie McIntyre ở cuối quyển sách. Ở cuối quyển sách còn có đôi dòng giới thiệu về người dịch, về website www.chiakhhoathanhcong.com. Giờ thì, mời bạn nhanh tay đừng bỏ lỡ hay chần chừ cơ hội đọc quyển sách này!

Người dịch: **Dương Tố Dung – 09/2012**

**NHỮNG ĐIỀU
TÔI KHÔNG ĐƯỢC HỌC
Ở TRƯỜNG
NHƯNG TÔI ƯỚC
TÔI ĐƯỢC HỌC**

Jamie McIntyre và Leigh Barker, 2005

Thạc sĩ Dương Tố Dung lược dịch, 2012
dành cho www.chiakhhoathanhcong.com

Tuyên bố trách nhiệm

Tác giả không phải là nhà hoạch định tài chính, nhà tư vấn, kế toán hay chuyên gia tài chính. Những thông tin nêu trong quyển sách này là dựa trên kinh nghiệm của tác giả như là một doanh nhân, nhà tư vấn – đào tạo, nhà đầu tư... mà tác giả đã làm qua. Những thông tin giới thiệu trong quyển sách này mang tính chất minh họa và bạn đọc không nên xem đó là “lá bùa hộ mệnh” cho những hoạt động đầu tư của mình. Bạn đọc có thể làm theo những chỉ dẫn này, điều chỉnh chúng cho phù hợp với hoàn cảnh thực tế của từng người.

Các quy luật liên quan đến đầu tư, thuế, lợi tức, quản lý tiền... luôn liên tục thay đổi, do đó, theo thời gian, một số điều trình bày trong quyển sách này có thể trở nên lạc hậu. Bạn đọc nên cân nhắc và cập nhật thông tin khi áp dụng những lời khuyên trong sách này cho riêng mình.

Tuyên bố trách nhiệm của người dịch: người dịch lược dịch theo nội dung viết trong sách, có thể có những điều không đúng với tình hình ở Việt Nam – người dịch không chịu trách nhiệm về những nội dung này nếu như chúng không đúng hay không phù hợp cho thực tế ở Việt Nam.

MỤC LỤC

Lời nói đầu	1
Giới thiệu	2
Phần 1: Tôi sống tại một trong những đất nước giàu có nhất thế giới, tại sao tôi không giàu?	7
Chương 1: Tại sao hầu hết mọi người đều thất bại?	7
Chương 2: Thế giới tiền bạc	14
Chương 3: Tiền chỉ là ý tưởng	21
Chương 4: Nền giáo dục của thế kỷ 21 là như thế nào?	24
Phần 2: Làm thế nào để phát triển trí thông minh cảm xúc	35
Chương 5: Làm thế nào để tăng năng lực - tài nguyên của ta thật nhanh?	35
Chương 6: Phát triển tư duy của một nhà triệu phú bằng cách củng cố nhận thức về sự tạo ra của cải	39
Chương 7: Xác định mục đích chính của đời ta	42
Chương 8: Thiết kế cuộc đời mình	46
Chương 9: Sáu nhu cầu của con người	52
Phần 3: Bí mật của sự thông minh tài chính	54
Chương 10: Nào ta bắt đầu! Thiết lập mục tiêu tài chính.	54
Chương 11: Giảm nợ và quản lý dòng tiền	57
Chương 12: 8 bước để khởi sự trở thành triệu phú dollar	59
Chương 13: Chiến thuật dòng tiền tức thời trong đầu tư chứng khoán	68
Chương 14: Chiến thuật về bất động sản	73
Chương 15: Nguyên tắc cái thùng nhỏ	75
Tiểu sử tác giả	
Lời cảm ơn	
Bảng Tóm tắt các Lời khuyên	
Giới thiệu người dịch	
Giới thiệu www.chiakhaothanhcong.com	

LỜI NÓI ĐẦU

Tôi tin rằng bạn không chỉ tò mò và còn thật sự muốn làm cho cuộc sống của mình thành công hơn, giàu có hơn trong thế kỷ 21 này. Đó là lý do tại sao bạn đang đọc quyển sách này. Tôi cũng từng rất vui mừng khi học được những điều đã làm thay đổi cuộc đời mình. Và giờ đây **bạn nên vui mừng vì bạn đang có một dịp may lớn đó là có quyển sách này trước mặt để có thể khám phá những điều có thể làm thay đổi cuộc đời bạn!**

Trong quyển sách này bạn sẽ học được:

- Cách thiết lập tư duy của một nhà triệu phú dollar
- Tại sao hầu hết mọi người đều thất bại
- Lịch sử của tiền bạc và cách thức các hệ thống kiểm soát nó, và lý do tại sao bạn nên hiểu điều này.
- Một cuộc sống thực sự cho phép ta kiếm tiền giỏi hơn, hơn hẳn những gì ta được học ở trường.
- Cách thay đổi nhận thức về thành công tài chính
- Cách tạo ra dòng tiền (cashflow) tức thời, ngay cả khi bạn có rất ít tiền để khởi đầu
- Những gì lẽ ra bạn nên được dạy ở trường, nhưng đã không được dạy
- 4 kỹ năng chính bạn cần thành thạo để thành công trong thế kỷ 21 và cách những người khác dùng chúng để kiếm hơn 100.000 dollar mỗi năm
- 5 yếu tố chính của nền giáo dục của thế kỷ 21 mà người ta nên dạy ở trường
- 8 cách những nhà đầu tư thu hút vốn để đầu tư ngay lập tức – thậm chí khi họ không có tiền

Giờ thì mời bạn đọc tiếp quyển sách này!

LỜI GIỚI THIỆU

Khi tôi còn nhỏ, mọi người thường hỏi tôi “Jamie, con muốn làm gì khi con lớn?” Lúc bấy giờ người ta thường muốn trở thành bác sĩ, y tá, luật sư, hay phi hành gia, cảnh sát, diễn viên... còn tôi, tôi không biết mình muốn trở thành gì, nhưng tôi trả lời “Con muốn khi lớn con trở nên giàu có!”

Tôi lớn lên ở một thị trấn nhỏ tên Glen Innes ở phía bắc New South Wales – Úc. Lớn lên với nền tảng làm nông, điều nghiêm nhiên in dấu vào đầu tôi từ thời niên thiếu là: cuộc sống là làm việc chăm chỉ và nỗ lực tranh đấu. Để có cuộc sống tốt và làm ra tiền, ta phải làm việc thật chăm chỉ - đó là những gì ông cha tôi đã làm. Và điều thứ hai là để thành công thì ta phải đi học, học chăm chỉ, kiếm điểm cao để mong ngày sau ta có việc làm tốt, để sau khi làm việc chăm chỉ 40-50 năm, ta sẽ về hưu và có cuộc sống tốt. Và tôi thường tự hỏi không biết công thức này có còn phù hợp trong thế kỷ 21 nữa không?

Tôi cũng đi học như mọi người. Tôi không nằm trong nhóm những người giỏi nhất hay dở nhất lớp. Tôi thích chơi thể thao hơn là học. Có một thầy giáo bảo tôi “Jamie, nếu em muốn giàu có khi lớn lên, em nên vào đại học và trở thành kế toán”. Tôi nghe lời và vào đại học như bao bạn bè khác. Tôi bắt đầu xây dựng nền tảng sự nghiệp cho mình mà không biết rằng liệu đó có phải là điều tôi muốn làm cả đời còn lại hay không. Sau đó tôi sớm phát hiện ra kế toán không phải là thứ tôi yêu thích. Tôi còn nhớ là tôi đã hỏi mẹ, sau khi đã đổ hết vốn liếng tích góp được để vào trường đại học “**Tại sao không có trường đại học nào dạy con cách trở nên thành công và giàu có trong cuộc sống?**”

Tôi cảm thấy nhiều điều tôi học ở trường không bao giờ hữu ích cho tôi trong việc đạt được ước mơ của mình. Điều cần lưu ý thứ vị là hầu hết những nhà triệu phú dollar mà tôi đã có cơ hội may mắn học từ họ - đều không vào hay không hoàn thành đại học, và họ đang thuê nhiều người thông minh hơn họ, bằng cấp cao hơn họ. (Nếu bạn đang học đại học, tôi không khuyên bạn nên bỏ học, vì ở trường người ta vẫn dạy bạn nhiều điều có giá trị, tuy nhiên, họ vẫn không dạy bạn nhiều điều cần thiết để làm giàu trong thế kỷ 21. **Có nghĩa là bạn muốn thành công, bạn cần phải học nhiều điều ngoài đời hơn nữa.**)

Lúc đó tôi đọc được một thống kê thú vị của một quý ông giàu có. Ông nói “Bạn có biết rằng hơn 70% người ta trở nên giàu có ở đất nước này bằng cách làm chủ doanh nghiệp không?” Tại thời điểm đó tôi không biết gì về việc kiếm tiền, tôi chỉ nghĩ “OK, ta chưa giàu và ta muốn một ngày nào đó ta giàu có, vậy đây là bí quyết thật sự để trở thành giàu có! Ta chỉ cần mở công ty, và bởi vì ta đang làm thuê nên đó là lý do tại sao ta không giàu có. Ta cần thành lập một công ty – và nó sẽ mang đến cho ta hàng triệu đô”.

Thử thách đầu tiên trong việc thành lập công ty là “tiền đâu”. Ta cần có tiền để làm ra tiền, phải không? Thế là tôi tận dụng những thẻ tín dụng tôi đang có để rút ra được 16.000 đô. Tôi thơ ngây nghĩ rằng lập công ty xong thì tiền sẽ vào nhanh chóng. Và điều ngạc nhiên là sau 09 tháng công ty được thành lập và đi vào hoạt động, tôi làm ra nhiều tiền thật, nhiều hơn nhiều so với lúc tôi còn làm thuê. Điều này làm cho tôi tưởng rằng làm kinh doanh là đơn giản, thành công dễ dàng, và không phải làm gì nhiều. Tuy nhiên, khi thu nhập của công ty của tôi tăng, chi phí cũng tăng nhanh chóng, và cho đến khi chi phí lớn hơn thu nhập thì tôi rơi vào cảnh nợ nần. Từ đó, tôi ngày càng chìm ngập trong nợ nần và mất nhiệt huyết trong cuộc sống. **Không ai dạy tôi cách quản lý tiền bạc, và vì thế, tôi phải trả giá rất nhiều để biết cách quản lý tiền bạc.**

Khi đã quá mệt mỏi vật lộn với tiền bạc, nợ nần, tôi nghĩ “Ta không quan tâm đến việc kiếm tiền nữa. Tiền không phải là quan trọng. Còn nhiều thứ khác quan trọng hơn trong cuộc sống.” Tôi nhìn quanh và thấy hầu hết mọi người đều có những hoạt động hàng ngày giống như tôi: họ quá tập trung vào việc đi làm để kiếm tiền. **Có phải cuộc sống là như thế? Có phải đó là những gì tôi phải làm trong 40 năm nữa? Phải có cái gì đó có giá trị hơn trong cuộc sống so với việc đi làm vì tiền?**

Thế là tôi quyết định bước ra khỏi việc kinh doanh và muốn lấy lại cuộc đời mình. Tôi đã quyết định bước vào kinh doanh để có cuộc sống tốt, nhưng thực tế là tôi lại mang cuộc sống của mình để đánh đổi vào việc kinh doanh. **Sau này tôi mới biết rằng có rất nhiều người như tôi: quyết định làm kinh doanh để mong có cuộc sống tốt, nhưng thực tế thì lại để việc kinh doanh “nuốt mất” cuộc đời mình.** Cuối cùng, tôi có lại cuộc đời mình, nhưng túi không tiền, mà còn nợ hơn 150.000 đô.

Bước ngoặt đầu tiên trong đời là khi tôi lần đầu tiên nhìn nhận kỹ về chính mình và tự hỏi xem mình muốn làm gì trong đời, mục đích sống của mình là gì. Nhờ đó **tôi nhận ra rằng mình cần đi tìm người tư vấn có kinh nghiệm thực tế và những gương thành công thực tế để giúp tôi đạt được mục đích sống của mình. Tôi cũng nhận ra rằng nếu tôi muốn biến ước mơ của mình thành hiện thực thì tôi phải thay đổi chính con người mình. Và tôi bắt đầu làm điều này.** Tôi nhận ra là tôi cần phát triển một số kỹ năng, thế là tôi bắt đầu tìm kiếm những “huấn luyện viên” trong các lĩnh vực này. Tôi muốn tìm những “huấn luyện viên” đã đạt được kết quả thực tế trong đời họ chứ không phải những “huấn luyện viên” giỏi nói không giỏi làm.

Nhiều người hỏi tôi làm sao tôi tìm được những “huấn luyện viên” như thế (những người thành công thật sự ngoài đời và sẵn lòng dạy cho tôi những điều bổ ích), tôi thường đáp đùa “Bạn có thể may mắn và những người này sẽ tự gõ cửa nhà bạn và nói “Tôi nghe là bạn cần được dạy về làm giàu, và tôi là một nhà triệu phú và tôi đến đây để dạy bạn nè”.” Hoặc là bạn sẽ phải làm như tôi đã làm: **chịu khó tìm kiếm và tạo lập mối quan hệ với những người đã thành công mà bạn muốn học từ họ, hay đơn giản hơn là đọc các quyển sách họ đã viết.**

Những “huấn luyện viên giàu có” của tôi đã cho tôi nhiều thông tin rất hữu ích mà tôi sẽ chia sẻ với bạn trong quyển sách này. Nhưng không phải một mình thông tin có thể làm nên sự khác biệt. Thông tin ngày nay có đầy ở mọi nơi. Tôi thường nghĩ kiến thức là sức mạnh cho đến khi tôi nhận ra rằng tôi cần phải **hành động** dựa trên kiến thức đó, còn không thì sẽ không có điều gì xảy ra được.

Tôi đã có thể học cách làm ra tiền từ tay trắng. Tôi cũng học được cách giải quyết nợ nần nhanh chóng. Và một điều quan trọng tôi học được từ một “huấn luyện viên triệu phú” của tôi là **“một trong những cách để làm giàu thành công là chỉ cần tìm ra những gì hầu hết mọi người đang làm, và sau đó chỉ cần làm điều ngược lại.”**

“Huấn luyện viên triệu phú” của tôi đã hỏi tôi rằng có bao nhiêu hình thức thu nhập mà hầu hết người dân Úc đang có. Tôi nghĩ: có 1 hay 2, nếu như họ có công việc thứ 2 hay công việc làm thêm ngoài giờ. Ông ấy bảo tôi rằng có hàng tá hình thức thu nhập và hầu hết chúng đến cả khi ta đang ngủ. Tôi thích ý tưởng làm ra tiền cả khi đang ngủ này và tôi muốn thử. Tôi học cách **xây dựng nhiều hình thức, nhiều nguồn thu nhập trong khi vẫn tập trung vào một cái quan trọng nhất.**

Tôi cũng học được rằng trở nên giàu có không chỉ có làm ra tiền, mà điều ta làm với số tiền đó cũng quan trọng không kém. **Tôi đã học cách giữ tiền, cách quản lý dòng tiền, và cách bắt tiền để ra tiền.** Tôi cũng biết cách làm ra tiền ngay cả khi đang ngủ, nhờ đó tôi có nhiều thời gian hơn và cuối cùng tôi đã có cái tôi mong muốn, đó là “Cuộc Sống” - sự tự do làm những gì tôi muốn, khi nào tôi muốn, nơi nào tôi muốn, và với ai tôi muốn nghe thật hấp dẫn đối với tôi, dù cho nó thật khó tin.

Ngày nay, tôi đã có được Cuộc Sống như tôi vẫn hằng mơ ước. Tôi nói điều này không phải để khoe với bạn, mà để nhấn mạnh với bạn là có những điều tôi đã học được và chính chúng đã làm thay đổi cuộc đời tôi từ chỗ làm việc cật lực mỗi ngày sang chỗ đối nghịch lại. **Tôi đã thấy những điều kỳ diệu có thể xảy ra khi mà ta sẵn sàng cởi mở đón nhận và cam kết hành động.** Điều tôi đánh giá cao nhất là những tình bạn lớn mà tôi đã có được, những người tuyệt vời mà tôi đã gặp, nhưng quan trọng hơn hết là mục đích sống của tôi – là mang thêm giá trị cho cuộc sống của nhiều người. Tôi quyết định đo thành công của mình bằng sự khác biệt tôi mang đến cho thế giới này và số người mà tôi giúp đỡ chứ không phải là giá trị vật chất tôi có được.

Ngày nay tôi có cơ hội đi khắp nơi và **một điều tôi nhận ra là có rất ít người chịu cởi mở đón nhận điều mới và sẵn sàng học hỏi.** Đó là lý do tại sao có quá ít người sống được cuộc sống như họ mơ ước. 8 năm trước, nếu tôi không cởi mở đầu óc thì ngày nay tôi đâu được như thế này. Tôi thật lòng khen bạn vì bạn đã đọc đến đây, bạn ắt phải có tinh thần ham học hỏi nên mới chịu bỏ thời gian ra tìm kiếm và đọc tài liệu. **Tôi chúc mừng bạn vì bạn đã tìm được tài liệu hữu ích này, và bạn đang có được cơ hội thay đổi cuộc đời mình!**

Điều đầu tiên tôi muốn giới thiệu là khái niệm **cho đi**. Có những lúc tôi chỉ làm đủ tiền để sống, thậm chí có những lúc tôi còn không làm ra đủ tiền để sống, và tôi biết thế giới có đầy những người như thế. Một trong những “huấn luyện viên triệu phú” của tôi nói với tôi “Jamie, anh không nghĩ là anh hơi ích kỷ khi chỉ làm ra tiền để phục vụ cho chính bản thân anh mà thôi hay sao?” và tôi trả lời “Thế ông không ích kỷ à? Ông giàu có, và ông phải ích kỷ.” Ông ta nói rằng “Tôi muốn kiếm tiền nhiều không phải vì tôi tham lam, mà vì tôi muốn giúp đỡ người khác nhiều hơn nữa”. Ông tiếp tục giải thích rằng nếu ta chỉ làm ra tiền đủ để phục vụ cho bản thân ta thì ta ích kỷ bởi vì ta không có dư thời gian, không có dư tiền để giúp nhiều

người khác. Lần đầu tiên, bằng việc chuyển sự tập trung cho bản thân mình sang tập trung vào giúp đỡ người khác, tôi đã nghĩ ra cách tạo ra tài sản theo cách khác: giúp đỡ người khác và trở nên giàu có thông qua việc giúp đỡ người khác này.

Ngày nay, tôi vẫn làm việc để tạo ra tài sản, không phải vì tôi cần chúng để sống, mà tôi làm điều này vì tôi muốn phục vụ mọi người. Đối với tôi, tiền là công cụ để phục vụ nhân loại.

Nếu bạn muốn kiếm tiền cả khi đang ngủ, hay giảm thiểu nợ nần, hay tạo ra cuộc sống lý tưởng cho mình, thì bạn còn chờ gì nữa mà không đọc hết quyển sách này! Những điều trong quyển sách này sẽ có thể giúp bạn thay đổi cả cuộc đời bạn, trở nên thành công hơn, giàu có hơn... Và tôi muốn nhắc lại một điều: **nếu bạn không có cam kết hành động, và hành động, thì những thông tin quý báu này sẽ chỉ có giá trị tham khảo đối với bạn mà thôi!** Chiếc chìa khóa thành công to nhất, quan trọng nhất, là: sự cam kết hành động của bạn!

PHẦN 1

TÔI SỐNG TẠI MỘT TRONG NHỮNG ĐẤT NƯỚC GIÀU CÓ NHẤT THẾ GIỚI, TẠI SAO TÔI KHÔNG GIÀU?

CHƯƠNG 1

TẠI SAO HẦU HẾT MỌI NGƯỜI ĐỀU THẤT BẠI?

Tôi từng rất tò mò tại sao có vài người khởi sự tay trắng và trở thành triệu phú dollar thậm chí khi họ chỉ mới hai mươi mấy tuổi, một số người trở thành triệu phú dollar ở tuổi ba mươi mấy, bốn mươi mấy... (không có giới hạn tuổi tác để giàu có). Nhưng cũng có rất nhiều người có vẻ thông minh hơn, học cao hơn, lại thất bại và phải sống một cuộc đời chật vật với tiền bạc? **Sự khác biệt là gì ở 02 nhóm người này? Có phải là may mắn không? Hay là gì khác?**

Chúng ta hãy nhìn lại “công thức thành công” mà hầu hết chúng ta đã đi theo, đó là đi học, học cao, và làm việc chăm chỉ cho đến khi về hưu. Điều thú vị là có khoảng 96% dân số đi theo công thức này và hầu hết đều kết thúc ở tuổi 65 với tình trạng chết, phá sản, sống bằng lương hưu hay nhờ con cái hỗ trợ... 4% dân số trở thành những người độc lập tài chính, có nghĩa là ở tuổi 65 họ có thể ngừng làm việc và sống một cuộc sống thoải mái - không phải là họ giàu có mà là họ có đủ tiền để sống. 1% dân số còn lại ở tuổi 65 sẽ trở nên giàu có, có một triệu dollar trở lên, họ vừa có tiền, vừa có thời gian để tận hưởng cuộc sống.

Ví dụ khi bạn rời trường, thầy giáo hỏi “Ai xung phong bước vào đời, đi làm công việc mà mình **không** yêu thích, và làm cật lực trong 45 năm? Họ sẽ phải làm từ thứ 2 đến thứ 6, đôi khi phải làm cả thứ 7 để thanh toán các hóa đơn và không bao giờ được làm điều mình thật sự muốn bởi vì họ không có đủ thời gian và tiền bạc. Đến 65 tuổi, họ sẽ về hưu và trong vòng 2.7 năm sau đó họ sẽ chết.” Bạn nghĩ có bao nhiêu phần trăm sinh viên sẽ giơ tay xung phong? Có thể chỉ có một hay hai phần trăm người giơ tay có lẽ chỉ vì họ chưa nghe rõ câu hỏi mà thôi. Ngược lại, bạn nghĩ có bao nhiêu người giơ tay xung phong chọn học cách để được độc lập tài chính để từ khi 25 – 30 tuổi trở đi họ không phải làm việc để trang trải việc thanh toán các hóa đơn nữa? Thay vào đó họ sẽ dành thời gian cho gia đình, bạn bè, đi du lịch vòng quanh thế giới – bất cứ nơi nào họ muốn, gây dựng sự nghiệp mà họ có lòng tin và sống cuộc sống họ mơ ước. Tôi đoán rằng sẽ có 100% người giơ tay xung phong.

Rõ ràng là công thức thành công trên không đúng cho hầu hết mọi người. Ngược lại, một nhà triệu phú đã nói với tôi **“Jamie, nếu anh muốn thành công, anh phải xác định rõ hầu hết mọi người đang làm gì, và anh làm điều ngược lại”**.

Bạn có bao giờ nghe nói là thành công có những dấu hiệu báo trước không? Tôi thì tôi nhận thấy rằng thất bại đưa ra nhiều dấu hiệu báo trước hơn. Thường thì khi sự việc không suôn sẻ ta thường tìm lý do này nọ. Khi tôi không thành công, tôi đã nghiêm túc nhận xét, phân tích bản thân mình một cách thành thật nhất, và tôi đã tìm ra điều gì níu chân tôi. Đó là sự chối bỏ, đổ lỗi, và đổ thừa.

Sự chối bỏ

Tôi đã nói “Tôi không quan tâm đến tiền nữa – tiền không phải là tất cả”. Cho đến khi một nhà triệu phú bảo rằng tôi ở trạng thái phủ nhận. Ông bảo “Jamie, anh có nghĩ rằng khi anh nói anh không quan tâm đến tiền nữa thì điều này có giúp anh trở nên thành công về tài chính không?” và tôi nghĩ “Ừ, điều này không giúp được ta.” Sau đó ông nói “Anh biết không, hầu hết mọi người đồng ý với anh là có những thứ quan trọng hơn tiền bạc. Rất nhiều người nói rằng họ không quan tâm đến tiền bạc, nhưng anh có biết thực tế họ làm gì không? Cũng như anh, họ đi làm hàng ngày và đi làm cả đời vì tiền. Vậy mà anh nói anh không quan tâm đến tiền?”

Lần đầu tiên tôi thành thật với chính mình và tôi nói “Đúng như vậy!” Nhà triệu phú nói tiếp “**Nếu anh muốn trở nên giàu có, điều anh cần làm không phải là lo kiếm tiền mà là phải học cách quản lý tiền. Nếu anh học được cách quản lý tiền và bắt đầu tiền làm việc cho anh thay vì anh làm việc vì tiền, thì tiền sẽ không còn là vấn đề nữa. Những thứ quan trọng nhất đối với anh chính là gia đình, sức khỏe, sự nghiệp, và các mối quan hệ**”. Tôi nghĩ “Ừ, đúng như thế, nghe hợp lý nhỉ!”

Vì thế, tôi thay đổi thái độ, tôi không nói là tôi không quan tâm đến tiền nữa, mà tôi nhìn nhận là tôi rất quan tâm đến tiền bởi vì tôi yêu gia đình mình, tôi quý thời gian của mình, và tôi muốn kiểm soát cuộc đời mình. Tôi quyết định là tôi sẽ chuẩn bị “nội công” cho mình để nỗ lực quản lý tiền bạc để tôi có được sự tự do mà tôi hằng mong muốn.

Đổ lỗi và đổ thừa

Những người thất bại có 02 tính cách chung là thích đổ lỗi và đổ thừa. Đổ lỗi cho người khác và đổ thừa cho hoàn cảnh.

Tôi đã thường hay nghĩ ra lý do để đổ thừa, như “tôi không quan tâm đến tiền”, hay “ta cần có tiền để làm ra tiền”, hay “nếu ta không tìm ra được việc phù hợp thì cũng sẽ có ai đó giúp ta tìm ra”... Tôi từng nghe câu “**Bạn có thể đổ lỗi, và bạn có thể làm ra tiền, nhưng bạn không thể làm cả hai cùng lúc!**”

Tôi thường nói “Nếu tôi có thể lấy lại tiền mà người ta quyt nợ của tôi, thì tôi có thể khôi phục lại việc kinh doanh.” Khi “huấn luyện viên triệu phú” của tôi nghe thấy, ông bảo “Jamie, anh có thể tập trung tài nguyên của mình vào quá khứ và cố gắng thu hồi tiền mà người ta nợ của anh, cái này gọi là tiền cũ. Nếu anh muốn trở nên giàu có anh phải đầu tư tài nguyên của mình vào tương lai, cái này gọi là tiền mới.” Sau đó ông cho tôi một lời khuyên “Tôi đảm bảo nếu anh đầu tư công sức, khả năng, tâm trí... cho tương lai thì anh sẽ là một nhà triệu phú trước khi anh có thể thu hồi số tiền mà người ta nợ anh.” Lúc này, tôi chưa nhận ra điều này. Nhưng bằng cách bỏ qua, quên đi, và tiến lên tôi đã tạo ra chỗ trống để hàng đồng “tiền mới” đến với cuộc đời tôi.

Tôi đã đề cập đến 02 tính cách ở những người thất bại – và nếu bạn muốn thành công, dĩ nhiên bạn nên tránh 02 điều đã nói ở trên. Hơn thế nữa, điều gì cần có ở bạn để đặt bạn vào nhóm 4% độc lập tài chính?

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhhong.com.)

Ví dụ khi tôi phá sản, ngập trong nợ nần, tôi ngủ trên ghế sofa ở nhà người bạn và tôi không biết phải làm gì để xoay chuyển tình thế. Tôi hỏi chính mình điều gì hầu hết mọi người làm khi gặp tình cảnh như tôi, và câu trả lời là họ sẽ trở nên bi quan và tìm một việc làm với đồng lương thấp cho cả đời còn lại. Tìm việc và làm việc chăm chỉ để kiếm tiền đôi khi lại là giải pháp dễ dàng cho vấn đề này và đó là sự lựa chọn của hầu hết mọi người để tìm lối thoát tài chính cho họ. Thật ra, nhìn kỹ lại, đó không phải là giải pháp dễ dàng nhất bởi vì tôi phải làm

việc 25 – 30 năm nữa mới trả hết nợ. Vì thế, **dùng quy luật Đối nghịch, tôi biết điều cần làm là không đi tìm việc, thay vào đó, việc thông minh mà tôi đã làm là đầu tư vào việc đào tạo thực tế cho chính mình.** Dĩ nhiên điều này không là đơn giản bởi vì tôi không có tí tiền nào vào thời điểm đó. Tôi sẽ chia sẻ sau về những trở ngại mà tôi đã phải vượt qua và mức độ cam kết hành động mà tôi đã phải đòi hỏi ở chính mình.

Lòng biết ơn

Một điều khác tôi xây dựng được cho chính mình là lòng biết ơn. Khi tôi còn vật lộn với mớ bong bong nợ nần của mình, một “huấn luyện viên triệu phú” đã nói với tôi “Jamie, nếu anh muốn thành công, thì đây là lời khuyên tôi dành cho anh. **Mỗi buổi sáng khi thức dậy, hãy tìm ra 5 điều mà anh có thể cảm ơn trong cuộc đời. Và anh nên tập trung vào những gì mà anh biết ơn đời đã ban tặng cho mình, bởi vì nếu thiếu lòng biết ơn, anh sẽ không bao giờ trở nên giàu có thực sự được.**”

Sự thật là những gì tôi bận tâm ở thời điểm đó là nợ nần, trở ngại. Tôi biết là **chúng ta sẽ nhận được những gì chúng ta quan tâm trong đời.** Vì thế, một lần nữa tôi áp dụng quy luật Đối nghịch và từ từ bắt đầu tập trung vào những gì tôi có, hơn là những gì tôi không có, và ngay lập tức tôi cảm thấy cuộc đời mình khá hơn nhiều.

Đầu tiên, tôi thật sự đã phải vật lộn để tìm điều gì mà tôi biết ơn đời đã ban tặng cho mình. Mỗi sáng tôi thức dậy và hỏi “Mình phải biết ơn vì cái gì?” Lúc đầu tôi trả lời “Không có cái gì hết!” sau đó tôi nghĩ “Gượng đã, tôi còn sống!” Và tôi nghĩ, tôi còn sống, tôi sống ở một đất nước tự do, độc lập, giàu có... Thật ra tôi có đủ mọi điều kiện cần để thành công, và rất nhiều thứ để tôi phải biết ơn khi có chúng.

“Huấn luyện viên triệu phú” của tôi đã chỉ cho tôi thấy **điều ngăn cản tôi đạt được sự giàu có chính là suy nghĩ của tôi.** Ông bảo tôi rằng để sống cuộc sống mơ ước, tôi cần phải quán triệt 02 điều: **tư duy** và **chiến thuật**. Cả hai đều quan trọng, nhưng hầu hết mọi người chỉ biết về chiến thuật mà quên đi tư duy.

Tư duy và chiến thuật

Tương tượng rằng có ai đó sẵn lòng cho bạn:

- a. Một triệu dollar tiền mặt, hoặc
- b. Dạy bạn cách xây dựng tư duy của một nhà triệu phú

Và nếu ta hỏi hầu hết mọi người xem họ chọn cái nào: một triệu dollar tiền mặt, hay nỗ lực học cách xây dựng tư duy cần thiết để thành công như họ mong muốn trong đời. Bạn nghĩ họ sẽ chọn điều gì? Tôi tin rằng hầu hết mọi người sẽ chọn tiền mặt. Tôi tin như thế bởi vì cách đây 8 năm tôi cũng chọn như thế.

Tôi thấy hầu hết mọi người đi làm vì tiền. Họ được dạy ở trường là có việc làm để kiếm tiền. Nhiều người mua vé số để mong có nhiều tiền. Nếu bạn mua vé số mỗi tháng, bạn sẽ sống trong hy vọng, nhưng xin lỗi nhé, bạn sẽ chết trong sự buồn rầu. Giả sử rằng có ai đó may mắn trúng số, nhưng bạn nghĩ họ sẽ như thế nào sau 3 – 7 năm, họ giàu hơn hay nghèo hơn? Thống kê cho chúng ta thấy rằng họ sẽ trong tình trạng tệ hơn so với trước khi trúng số.

Tôi còn nhớ quy luật Đồi nghịch, nên tôi không quan tâm đến tiền nữa, tôi đã nói với “huấn luyện viên triệu phú” của mình rằng “... điều này nghe được đó, tôi biết hết mấy cái này rồi, giờ hãy chỉ cho tôi thấy tiền. Tôi muốn biết chiến thuật bởi vì tôi cần tiền trả hóa đơn trong tuần tới.” “Huấn luyện viên triệu phú” của tôi bảo rằng “Jamie, đây chính là vấn đề! Nếu anh không xây dựng được tư duy và thuyết phục tôi rằng anh sẵn sàng xúc tiến làm điều gì đó, thì tôi sẽ không lãng phí thời gian của mình để nói cho anh nghe về chiến thuật đâu! Bởi vì nếu tôi nói, anh sẽ cảm thấy lộn tung phèo cả lên và sẽ hoặc là sợ hãi quá, hoặc là nghi ngờ quá chỉ bởi vì nó quá đơn giản. Và thành công, anh nghĩ sẽ không thể nào đơn giản như thế được, trong khi nó thật sự đơn giản đến mức không thể tin được.”

Tôi đã nghĩ là thành công cần có sự cố gắng, hiến công sức, tranh đấu, làm việc cật lực, và tôi thấy điều này hợp lý. “Huấn luyện viên triệu phú” của tôi nói rằng “**Tư duy chiếm 80% thành công, còn chiến thuật chiếm 20%. Nếu chúng ta bỏ quên tư duy thì điều này sẽ níu kéo chúng ta lại – không cho ta tiến tới thành công tài chính.**”

Tôi thường tin rằng lý do khiến tôi thành công về tài chính trong 8 năm qua - trong khi nhiều người khác xung quanh tôi cũng có cùng cơ hội như tôi, nhưng họ không thành công - **là bởi vì tôi đã xây dựng được tư duy triệu phú cho mình. Thế giới của tôi thay đổi bởi vì tôi đã thay đổi.** Nếu ta thay đổi tư duy càng nhanh thì ta có thể tạo ra những điều ta muốn càng

nhanh. Vậy, làm thế nào để ta thay đổi tư duy về tiền bạc đây? Có trách nhiệm, có lòng biết ơn, và hành động thật nhiều đi, và bạn sẽ thấy bạn đi đúng hướng, cùng với quá trình hiệu nghiệm mà tôi sẽ giới thiệu với bạn sau trong quyển sách này. Với tư duy đúng, và không có chiến thuật, bạn vẫn có thể thành công tài chính, và bạn sẽ tìm ra đường đi. Nhưng nếu chỉ có chiến thuật mà không có tư duy đúng, thì hầu như bạn không thể áp dụng được những chiến thuật này.

Nói về việc tạo lập tài sản, tư duy là một yếu tố bên trong và ta hoàn toàn có thể kiểm soát nó. Tuy nhiên, có nhiều yếu tố bên ngoài mà ta không kiểm soát được, sẽ ảnh hưởng đến tình hình tài chính của ta và có thể ngăn cản ta sống được cuộc sống ta mơ ước. Song, khi chúng ta biết được những yếu tố bên ngoài này và sự ảnh hưởng của chúng lên ta, thì ta có thể học cách bắt chúng làm lợi cho ta. Để làm được điều này, ta cần phải khám phá ra được tiền đến từ đâu và ai kiểm soát nó.

Một trong những điều tưởng tượng về thành công tài chính là: làm việc chăm chỉ là chìa khóa thành công. Để tôi làm rõ cho bạn thấy để bạn khỏi phải kẹt vô cái bẫy này. Một “huấn luyện viên triệu phú” của tôi đã nói **“Làm việc chăm chỉ và làm ra tiền không có dính dáng gì, tôi lặp lại, không có dính dáng gì với nhau trong thế kỷ 21 này.”**

Lấy Cha tôi làm ví dụ, Ông cũng như hầu hết những nhà nông khác, Ông tin rằng làm việc chăm chỉ là chìa khóa thành công và đó là lý do Ông tin rằng Ông sẽ trở thành triệu phú dollar. Ngày nay Cha tôi là triệu phú bởi vì tài sản đất đai của Ông đáng giá hơn một triệu dollar, chứ không phải do làm việc chăm chỉ và huê lợi từ nông trại mang lại cho Ông. Dù cho Ông có tiết kiệm cả ba đời thì huê lợi từ nông trại cũng không đủ một triệu dollar. Ông giàu là vì Ông đã mua đất đai khi giá còn rẻ, và những tài sản này tự tăng giá trị theo thời gian.

Lấy câu chuyện của Mẹ tôi để minh họa cho việc làm việc chăm chỉ với làm việc thông minh. Bà luôn mong muốn sở hữu một quán cà phê ở thị trấn. Nhiều năm sau khi Bà đã mua quán cà phê này tôi mới được biết là Bà đã được trao cho cơ hội mua toàn bộ tòa nhà nơi có quán cà phê đó. Nhưng Bà đã không mua bởi vì Bà không muốn phải nợ thêm 100.000 đô (Bà đã phải vay 100.000 đô để mua quán cà phê, sửa sang để đưa vào kinh doanh). Bà đã làm việc cật lực trong nhiều năm, thường không nhận lương cho mình (**một sai lầm lớn, một triệu phú đã nói với tôi rằng “Anh phải trả lương cho chính mình đầu tiên thì mới có thể giàu có được”**).

Bà thường phải vật lộn mưu sinh chỉ để trả tiền thuê mặt bằng, làm việc cật lực chỉ để có kết quả khiêm tốn. Điều này nghe quen quá nhỉ?

Chìa khóa là đây. Nếu Bà mượn 100.000 đô để mua tòa nhà, Bà có thể:

1. Tính tiền cho thuê mặt bằng cao hơn để mang lại thu nhập nhiều hơn cho tòa nhà.
2. Giá trị tòa nhà sẽ tăng theo thời gian mà Bà không phải làm nhiều việc.
3. Bà có thể cho thuê quán cà phê và nhận tiền cho thuê mỗi tháng. Thật ra **việc làm việc cật lực đã ngăn cản Bà suy nghĩ về cách làm việc thông minh hơn.**
4. Nếu Bà yêu thích công việc ở quán cà phê, Bà có thể làm tư vấn hay làm bán thời gian cho người chủ mới của quán, và nhận thêm thu nhập phụ - vừa lại được làm công việc mình thích mà lại không phải làm thêm giờ.

Tôi hy vọng điều này giải thích tại sao **làm việc cật lực thường bất lợi và không phải là chìa khóa thành công trong việc tạo dựng tài sản, trong khi làm việc thông minh mới là chìa khóa thành công.**

Chương 2

THẾ GIỚI TIỀN BẠC

Những điều bạn sẽ học trong chương này là:

- Tại sao, nếu như ta làm việc cật lực thì ta sẽ phải làm việc cật lực hơn nữa thay vì trở nên giàu có, và cách thức thay đổi điều này?
- Tại sao cách ta cảm nhận về chính ta có thể quyết định thu nhập của ta?
- Bạn đã tính phí đủ cho thời gian và công sức của bạn chưa?
- Làm thế nào để thoải mái tinh thần khi giàu có?
- Tại sao ta nên tránh những sản phẩm rẻ tiền và giảm giá, mà ta chỉ nên mua những thứ có chất lượng nếu ta muốn giàu có?
- Tại sao nếu ta tiêu cực, ta sẽ đẩy tiền bạc ra xa mình?

Khi tôi bắt đầu tìm cách vượt qua những trở ngại tài chính của mình, tôi đã có dịp làm việc với một người Anh. Anh ta đã dạy tôi một số bài học quý báu trong cách quản lý tiền bạc. Anh ta tin rằng không nhất thiết phải trở thành triệu phú hay giàu có tột bậc, nhưng điều quan trọng

là có đủ tiền để đi chu du khắp thế giới này để “mua” những trải nghiệm mà ta cần cho bản thân mình và những người thân yêu của mình. Cũng như “huấn luyện viên triệu phú” của tôi, anh ta cũng chống lại quan điểm phải làm việc cật lực, tranh giành tiền bạc trong đời.

Anh ta nói rằng khi ta nhìn vũ trụ này, hay quả địa cầu này, ta có thể hiểu rằng nó không được thiết kế để cho tất cả mọi người cùng trở nên giàu có. Nếu ta chia đều tất cả tài sản trên trái đất này cho mọi người, thì ai cũng là triệu phú cả. Hệ thống này đã được thiết kế để chỉ có một số ít người trở nên giàu có. Một điểm thú vị anh ta nêu làm tôi quan tâm là “Hệ thống này được thiết kế để nếu ta làm việc thật cật lực thì ta chỉ có đủ tiền để sống một cuộc sống trung lưu – trên trung bình. Bạn biết đấy, những nơi nào ta không có mặt để thay đổi hệ thống này, thì người ta chỉ cho bạn đủ tiền để bạn tiếp tục làm việc, để bạn không thể thay đổi được hệ thống này.”

Anh ta tin rằng chỉ một số ít người, từ khoảng 500 đến 1000 gia đình, sở hữu thế giới này. Những gia đình này sở hữu nhà nước, xã hội, hệ thống ngân hàng, và tất cả các tổ chức tài chính. Thoạt đầu tôi không thể tin nhưng giờ thì tôi tin và rồi bạn sẽ tìm thấy những bằng chứng thuyết phục để tin điều này. Và bạn sẽ thấy cách mọi người bị ảnh hưởng bởi hệ thống này. Anh ta nhắc nhở tôi rằng “Thế giới này không được thiết kế cho toàn nhân loại. Nó được thiết kế để phát triển những tổ chức, những triết lý, và được thiết kế để hậu thuẫn cho những nhà nước, những tập đoàn... Ta là những người đi làm bình thường – và ta luôn phải thanh toán các hóa đơn. Ta phải trả tiền cho mọi thứ. Nếu ta có phạm sai lầm thì ta phải trả giá cho nó. Nếu có thiên tai xảy ra, ta cũng phải trả giá cho nó.”

Nào, giờ ta hãy nghĩ đến việc thay đổi điều này! Tôi đã học được rằng **cách duy nhất để thoát ra khỏi hệ thống này và những ràng buộc của nó là ta phải có sức mạnh ý chí mạnh hơn cái lực mà hệ thống áp đặt lên ta.**

Anh ta tiếp tục nói với tôi về xã hội của chúng ta không dạy cho ta sức mạnh. Chúng ta được mong đợi là phải hậu thuẫn cho người khác, phải trả tiền cho người khác, và nếu chúng ta kiếm tiền quá tốt thì chúng ta lại bị cho rằng là mình tham lam, tội lỗi, lũng đoạn. Điều này thực tế là không đúng. Vũ trụ này hoàn toàn dư dả - giàu có, nó sẽ cho bạn bất cứ điều gì bạn tin vào, và hơn thế nữa.

Không có giới hạn bao nhiêu tiền ta có thể có. Có hàng triệu cơ hội kiếm tiền mà không cần nỗ lực to tát nào. Tài sản của ta không bị ràng buộc bởi ai cả, vì ta không sống trong một thế giới có giới hạn. Luôn có cách để làm tăng mãi số lượng tài sản của một người.

Tại sao ta có thể vừa giàu vật chất vừa giàu tinh thần cùng lúc?

Anh ta nói với tôi là thường thì ta được dạy rằng ta không thể vừa giàu tiền vừa giàu tinh thần. Thật ra điều này không đúng. Ví dụ như Bill Gates, Warren Buffett... họ rất giàu tiền và giàu tinh thần vì họ dành phần lớn số tài sản của họ để chia sẻ, hỗ trợ người nghèo khó trên toàn thế giới. Đó mới chính là ý nghĩa của “Tiền bạc không phải là tất cả. Có nhiều thứ khác có giá trị hơn tiền bạc trong cuộc sống.”

Nếu ta tiêu cực và ta khước từ tiền bạc thì sao?

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Điều gì xảy ra nếu ta đánh giá mình bằng số tiền ta kiếm được?

Một khái niệm hay mà tôi đã học từ anh chàng người Anh là **số tiền ta kiếm được có quan hệ chặt chẽ đến cảm nhận của ta về chính mình.**

Tâm lý là khi bán hàng, ta ngại đưa giá cao vì ta sợ người mua không chấp nhận mua. Nhưng nếu ta bán sản phẩm hay dịch vụ của mình với tất cả tâm huyết, nỗ lực, cống hiến, công sức của mình thì ta có thể bán giá cao hơn, và không có giới hạn giá trần cho sản phẩm hay dịch vụ này. Tôi còn nhớ khi tôi mới mở công ty, tôi lo ngại mình tính giá cao quá, thì anh chàng người Anh này đã nói:

“Thường khi ta làm một việc cho ai đó và họ hỏi ta “Tôi phải trả anh bao nhiêu tiền?” và ta nói “Ồ, không cần đâu” hay đại loại ta sẽ trả lời “Thường thì tôi tính 100 đô, nhưng ông/bà chỉ cần trả tôi 20 đô thôi.” Việc này nói lên rằng ta chưa có lòng tin về chính mình khi ta bán cái gì đó cho người khác. Khi ta bán hàng hay dịch vụ cho ai, có nghĩa là ta đã mang lại lợi ích cho họ rồi. Thì việc họ trả tiền cho ta là điều hiển nhiên mà thôi, và **số tiền họ trả cho ta tỷ lệ thuận với lợi ích họ có được từ cái họ mua từ ta.**”

Bạn đã tính tiền người khác đủ chưa?

Nhiều người không tính tiền người khác đủ cho công sức lao động của mình, cho sản phẩm của mình. Việc này là do người ta tự đánh giá bản thân họ không xứng đáng, không đúng mức thực tế. **Thực tế là nếu ta bỏ nhiều “chất lượng” và cái ta bán, thì ta có thể tính giá cao hơn nữa, và có thể không có giá trần.** Vấn đề là để tính giá cao như thế, ta cần phải đặt hết mình và năng lực của mình vào sản phẩm, dịch vụ mà ta bán.

(Lời người dịch: ví dụ như tại sao giá cắt tóc gội đầu ở các tiệm lại khác nhau? Bởi vì cung cách phục vụ, giá trị mang lại cho khách hàng ở các tiệm này là khác nhau. Nếu bạn được mời nước đóng chai ướp lạnh, bạn được ngồi trong phòng máy lạnh, bạn được vui vẻ phục vụ, được nghe những bài nhạc êm dịu du dương, và quan trọng hơn hết, nếu mái tóc của bạn sau khi cắt đi đầu cũng được khen... thì có phải bạn vui vẻ chấp nhận trả tiền cao hơn nhiều để được phục vụ làm đầu ở quán này không?)

Anh chàng người Anh này đã nói rất nhiều về những hệ thống đang kiểm soát chúng ta. Nếu chúng ta muốn kiểm soát tiền bạc thì chúng ta cần phải hiểu lịch sử và nguồn gốc của tiền bạc và cách thức các hệ thống này hoạt động. Bởi vì nếu bạn không hiểu, bạn chỉ chơi cuộc chơi theo cách mà các hệ thống này muốn bạn chơi. Vào thời điểm đó, tôi chẳng biết tí gì về những điều anh ta nói. Anh ta nói là những hệ thống này không được thiết kế để một người trung bình trở thành giàu có lớn. Nói cách khác, **nếu ta đi theo đám đông và làm những gì hệ thống này muốn ta làm, thì ta sẽ chẳng thể giàu có được.** Vậy thì ta làm thế nào để thay đổi điều này? Việc đầu tiên là ta phải nhìn cách các hệ thống này hoạt động và tại sao hầu hết mọi người không thắng, sau đó ta sẽ có thể thấy được ta cần làm gì để làm tình hình khác đi, và bạn sẽ thấy mọi chuyện sẽ đơn giản như thế nào.

Cho đến bây giờ, chúng ta được dạy bảo rằng cách duy nhất để kiếm tiền là làm việc để kiếm tiền. Tuy nhiên, còn những mặt khác mà hầu hết chúng ta không được dạy bảo. Lý do chúng ta không được dạy bảo những điều này là bởi vì những điều này không phải là điều mà các hệ thống và tổ chức đang kiểm soát tiền bạc muốn nói cho chúng ta biết. Để minh họa những gì tôi nói này giờ, giờ chúng ta sẽ xem xét lịch sử đồng tiền, nó đến từ đâu, và cách các hệ thống kiểm soát nó.

Bạn có tin vào sự khan hiếm hay dư giả không?

Nếu bạn đã từng học môn kinh tế học ở trường đại học, bạn có thể đã học qua cái gọi là mô hình khan hiếm hay nghèo khó. Khi tôi học khái niệm này ở trường đại học, tôi nghĩ đó là việc nghiên cứu về sự khan hiếm các tài nguyên. Có hai cách nhìn thế giới này. Hầu hết mọi người nhìn thế giới qua lăng kính khan hiếm, do đó, họ thấy thiếu thốn mọi bề trong cuộc sống. Nếu ta áp dụng luật Đối nghịch và nhìn ngược lại, thì ta sẽ nhìn thấy sự dư giả trên thế giới này, và vì tôi nhìn thấy sự dư giả trên thế giới nên đó là lý do tại sao tôi giàu có. Thú vị không?

Nhưng sự việc không phải luôn luôn như thế. Tôi đã từng nghĩ rằng nếu ai đó giàu có, họ phải bóc lột từ người khác. Họ thắng thì người khác thua. Tôi nghĩ “Tôi không phải như thế, tôi muốn giúp người khác, và đồng thời tôi cũng muốn giàu có.”

Lúc đó, “huấn luyện viên triệu phú” của tôi nói “Jamie, bí mật thành công trong thế kỷ 21 không có dính dáng gì đến làm việc cật lực cả. Và **mọi điều liên quan đến việc giúp đỡ người khác sẽ mang lại tài sản cho anh bằng cách này hay cách khác. Giúp đỡ người khác luôn là chìa khóa để tạo ra tài sản cho mình.**” Một điều khác ông nói là nếu lấy tất cả tài sản trên thế giới này chia đều cho mọi người, thì mỗi người có khoảng 3 triệu dollar. Do đó, tôi thường nói nếu những ai chưa có đủ 3 triệu dollar ngay bây giờ, thì có nghĩa người đó đã và đang bị bóc lột, hoặc đang không dùng hết khả năng của mình. Vậy bạn có đang bị bóc lột hay đang lãng phí khả năng của mình không? Nếu có, giờ chúng ta sẽ tìm hiểu tại sao bạn đang bị bóc lột hay đang lãng phí khả năng của mình và cách để bạn đòi lại tiền của mình.

Hầu hết mọi người đều không nhận thức được thuyết dư giả và họ nghĩ rằng loài người trên hành tinh này đang chết đói vì thiếu lương thực. Thực tế, lương thực đủ để nuôi mọi người trên hành tinh này trong thời gian dài. Nếu lương lương thực cung cấp không đủ, thì đó là vấn đề của hệ thống phân phối lương thực chứ không phải là vấn đề thiếu tiền. Nếu bạn không có đủ, thì không phải là tại vì cung không đủ để cho mọi người trên thế giới được thoải mái.

Giờ đến việc phân bổ tiền bạc và ai kiểm soát chúng. Có 3 hệ thống chính đóng vai trò chính trong việc kiểm soát và phân bổ tiền bạc. Chúng là: **hệ thống nhà nước, hệ thống ngân hàng, và hệ thống giáo dục.**

Chúng ta đã biết có 96% dân số sẽ kết thúc cuộc đời trong nghèo túng, thì rõ ràng là những hệ thống này rất không hiệu quả trong việc giúp đỡ những người bình thường đạt được thành tựu tài chính. Hơn nữa, những hệ thống này được thiết kế từ lâu lắm rồi, mà thế giới thì thay đổi nhanh chóng nên những hệ thống này không đuổi theo kịp và trở nên lạc hậu. Có rất nhiều bằng chứng cho thấy rằng nhiều hệ thống không được thiết kế để cho tất cả chúng ta trở nên giàu có. Và nếu những hệ thống này không thể hay không sẵn lòng giúp chúng ta trở nên giàu có, thì **chúng ta phải tự thân vận động để trở thành giàu có.**

Nếu chúng ta tiếp tục để cho các hệ thống này kiểm soát chúng ta, chúng ta sẽ kết thúc cuộc đời mình trong tình trạng thiếu thốn tài chính – giống như hầu hết mọi người. Chúng ta có thể thắc mắc “Điều này không công bằng, tại sao họ không thay đổi các hệ thống này?” Thật ra ta có thể bình bầu cho Đảng khác (chú thích: Úc là nước đa Đảng) nếu ta không thích nhà nước hiện tại, hoặc ta có thể tham gia biểu tình ngoài các ngân hàng... nhưng mọi việc vẫn đầu vào đó mà thôi. Có thể nếu một ngày nào đó có đủ người giàu có, quyền lực và thật sự muốn thay đổi các hệ thống này thì mới có thể làm nên sự thay đổi.

Điều ta có thể thay đổi chính là hệ thống còn lại: nền giáo dục! **Ta khó có thể thay đổi nền giáo dục trong nhà trường, nhưng ta có toàn quyền quyết định nền giáo dục cho bản thân ta khi ta đã ra khỏi trường.** Nếu bạn đã đọc quyển sách “Người cha giàu, người cha nghèo” của Robert Kiyosaki, thì tôi rất khuyến khích bạn nên học theo. Những gì Robert nói chính là nhà trường được thiết kế để dạy chúng ta làm việc để kiếm tiền, nói cách khác, chúng ta được dạy phải kiếm việc làm để kiếm tiền. **Không ai dạy chúng ta về cách kiếm tiền và làm giàu.** Khái niệm làm thế nào để bắt tiền làm việc cho chúng ta lẽ ra phải được dạy cho trẻ lên 10 ở trường tiểu học kìa, và chỉ cần 1 tiết học thôi là đủ rồi. Và điều này sẽ làm nên sự thay đổi lớn trong cuộc đời các em học sinh tiểu học này. Robert cũng đã nói “Một việc ta cần hiểu là hệ thống giáo dục của chúng ta đã gieo trồng nên những thất bại, lẫn lộn, và thảm họa tài chính trong xã hội của chúng ta.” Bản thân Robert không chống đối việc học hành, chính ông cũng là một thầy giáo, nhưng ông đã mạnh dạn chỉ ra những điều lạc hậu của hệ thống giáo dục của chúng ta – hệ thống này được xây dựng hàng trăm năm trước rồi. Vậy nếu hầu hết mọi người đều hưởng nền giáo dục lạc hậu thì làm sao họ hy vọng vượt trội trong thế kỷ 21 này?

Trong chương này, bạn đã học cách mà đồng tiền chỉ là một dạng năng lực, ta cũng đã học về những hệ thống chính kiểm soát nguồn cung tiền bạc. Và giờ ta cần phải hiểu những gia đình kiểm soát nguồn tiền của thế giới và điều này ảnh hưởng đến ta như thế nào.

Chương 3

TIỀN CHỈ LÀ Ý TƯỞNG

Ở phần trên, tôi có nói là có khoảng 500 – 1000 gia đình kiểm soát hầu hết nguồn tiền của thế giới. Khi tôi mới nghe điều này, tôi không tin. Nhưng khi tôi nghiên cứu sâu hơn về điều này, tôi nhận ra rằng điều này là có thật. Nếu chúng ta muốn quản lý được cái gọi là tiền này thì chúng ta phải hiểu nhiều về nó hơn những gì ta được dạy ở trường và nghe qua các phương tiện truyền thông.

Nhiều người nghĩ là nhà nước in tiền. Đúng vậy! Tuy nhiên, hầu hết chúng ta nghĩ rằng trách nhiệm của nhà nước là tạo ra tiền. Nhưng khi chúng ta xem lại lịch sử và nghiên cứu về tiền, sự thật là các nhà nước chỉ in một số ít tiền. Sự thật đáng ngạc nhiên là hệ thống ngân hàng tạo ra khoảng 99% nguồn cung tiền cho thế giới. Vậy việc này ảnh hưởng ta như thế nào?

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Làm thế nào mà một số ít người trên thế giới lại có quyền kiểm soát nguồn tiền là điều chúng ta quan tâm. Có 02 “người chơi” chính trong cuộc chơi tiền bạc này. Đầu tiên là Ngân hàng kiểm soát trung ương (CCB: Centrally Controlled Bank). CCB thuộc sở hữu và được kiểm soát bởi một số ít gia đình và cá nhân. Thứ hai là Ngân hàng dự trữ liên bang Mỹ (US Federal Reserve). Nghe tên này chúng ta tưởng đó là tổ chức nhà nước được xây dựng và vận hành vì lợi ích của nhà nước và công dân. Ai cũng tưởng thế, nhưng khi tìm hiểu kỹ thì đó là tổ chức thương mại tư nhân được thành lập để tối đa hóa lợi nhuận và không vì quyền lợi của nhà nước và nhân dân Mỹ.

Bạn có thể hỏi “Nếu nhà nước chỉ in khoảng 1% nguồn tiền, thì họ lấy tiền từ đâu ra?” Câu trả lời là thường là ở Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) – mà tổ chức này bị chi phối nhiều bởi Ngân hàng dự trữ liên bang Mỹ (US Federal Reserve) – đại diện cho nhiều CCB.

Tổ chức IMF thích cho các nhà nước vay thật nhiều. Vì sao thế? Nếu bạn là CCB và mục tiêu của bạn là phải mang lại nhiều lợi nhuận, thì bạn sẽ hiểu tại sao IMF thích cho các nhà nước vay thật nhiều. Các nhà nước có 02 sự lựa chọn, hoặc là họ in tiền và đảm bảo cho số tiền in thêm này bằng khoản dự trữ (vàng, ngoại tệ), hoặc họ phải vay tiền. Nếu các nhà nước muốn vay tiền, IMF rất sẵn lòng cho vay vì IMF biết rằng các nhà nước này có thể tăng thuế để có tiền trả vốn lẫn lãi cho IMF. Hoặc nếu các nhà nước không thu đủ tiền thuế để trả vốn lẫn lãi cho IMF, các nhà nước còn có những tài sản thuộc sở hữu quốc gia khác, nếu các nhà nước không trả được nợ cho IMF thì họ buộc phải bán các tài sản quốc gia này.

Một số giải pháp để giải quyết một vài vấn đề của tình hình tài chính thế giới mà tôi đã thấy là, trước tiên cần tăng tỷ lệ dự trữ trong ngân hàng lên ít nhất 50%. Khoản dự trữ này có thể được dùng để xóa nợ cho các nước ở thế giới thứ ba. Giải pháp thứ hai là thay đổi hệ thống tiền tệ thế giới để xóa bỏ quyền lực từ các ngân hàng tư nhân, từ Quỹ tiền tệ quốc tế, và đưa quyền lực này vào tay các quốc gia do người dân bình bầu.

Về cá nhân chúng ta, giải pháp chúng ta có thể làm là thay đổi tình cảnh của chúng ta. Nếu chúng ta nợ nần, chúng ta sẽ làm nặng thêm gánh nợ quốc gia. Ngược lại, nếu chúng ta giàu có và quản lý tốt nợ nần, thì đất nước của chúng ta sẽ trở nên giàu có hơn.

Tôi đã chia sẻ với bạn cái nhìn về hệ thống tiền tệ thế giới để hỗ trợ bạn cách bạn hòa nhập vào bức tranh lớn này. Giờ thì bạn đã biết tiền đến từ đâu và cách các hệ thống tạo ra tiền từ “không khí”. Để kiếm tiền từ “không khí” trong thế kỷ 21 này bạn phải có những kỹ năng và chiến thuật mới của thế kỷ 21. Để làm điều đó, bạn phải hiểu nền giáo dục của thế kỷ 21 là như thế nào và làm thế nào để tiếp cận được nền giáo dục này.

Chương 4

NỀN GIÁO DỤC CỦA THẾ KỶ 21 LÀ NHƯ THẾ NÀO?

Mục đích của chương này là nêu lên 5 thành phần tối quan trọng của nền giáo dục thế kỷ 21 trong đó có cả cách trở nên thông minh tài chính.

Những gì tôi bắt đầu tìm kiếm là các giải pháp và các cách khác nhau để lấy lại sự kiểm soát tài chính và cuộc đời mình. Nhiều người muốn thay đổi thế giới này, nhưng chúng ta không thể thay đổi những thứ bên ngoài, **trừ khi ta thay đổi những điều bên trong trước – thì thế giới sẽ tự động thay đổi theo.**

Khi tôi nghĩ đến việc có được sự đào tạo của thế kỷ 21, tôi gặp một vài thử thách. Câu hỏi đầu tiên của tôi là “Sự giáo dục của thế kỷ 21 chính xác là gì?”, và thứ hai là “Làm thế nào để tôi học được nó?” Nói thật nhé, những gì tôi đã đầu tư để hưởng được sự đào tạo của thế kỷ 21 này là khá nhiều, hơn 100.000 đô, nhưng những gì tôi thu lại được thì nhiều vô kể. Nói như thế không có nghĩa là tôi đề nghị bạn đầu tư 100.000 đô để có được sự đào tạo của thế kỷ 21. Ngày nay với Internet, mọi chuyện đã dễ dàng và rẻ hơn nhiều. Tuy nhiên, tôi vẫn sẽ nói rằng tôi đã lo lắng khi tôi phải mượn 25.000 đô để đi học những gì cần cho thế kỷ 21 – khi mà tôi còn không có đủ tiền để trả tiền thuê nhà vào tuần tới. Nhưng tôi đã tập trung vào việc phát triển tư duy triệu phú cho mình và phát triển sự đào tạo thực tế cho mình. Nếu bạn làm được như thế thì mọi thứ sẽ lần lượt đầu vào đầy cho bạn thôi.

Trong chương này tôi sẽ giới thiệu chung về các thành phần cấu thành nên nền giáo dục đào tạo của thế kỷ 21, đó là:

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Có nhiều điều trong cuộc sống mà thoát đầu ta thấy xấu, nhưng sau đó lại hóa ra tốt. Bạn có thấy thế không? Những gì ta cần xem lại là cách ta kiểm soát phản ứng của ta với sự việc chứ không phải để ta phản xạ theo bản năng. **Chúng ta không thể kiểm soát mọi việc xảy đến với chúng ta, nhưng chúng ta có thể kiểm soát cách chúng ta đáp lại với các sự việc này.**

Điều ta muốn làm là kiểm soát điều ta nghĩ về sự việc, nó tốt hay xấu thì cũng là do cách ta nghĩ mà thôi.

Chúng ta không muốn sống trong sự sợ hãi về tinh thần, nhiều người có thể nói “Tôi không muốn đầu tư cho mối quan hệ này bởi vì tôi sợ cuối cùng nó cũng kết thúc mà thôi” hay “Tôi không muốn cống hiến hết mình vì tôi sợ là tôi sẽ thất bại sớm hay muộn mà thôi”... Chúng ta luôn muốn có sự chần chẫn trước khi làm điều gì đó. Tuy nhiên, bây giờ, tôi sống với niềm tin chắc chắn rằng dù cho có việc gì xảy ra với tôi, tôi vẫn còn những giá trị của chính mình để có thể thành công tiếp tục. Và niềm tin đó không ai có thể lấy đi khỏi tôi, trừ khi tự tôi bỏ nó.

Tóm lại, trí thông minh cảm xúc là cách ta hành xử có ý thức chứ không phải phản ứng theo cảm tính trước sự việc. Dù cho việc gì xảy ra, ta có quyền chọn cách diễn giải nó. Ta cần hỏi “Sự việc này có điều gì hay?” **Dù cho việc tồi tệ thế nào đi nữa xảy ra, ta vẫn có thể tìm thấy điều tốt nó mang đến.** Tôi không thể nhấn mạnh đủ tầm quan trọng của trí thông minh cảm xúc. Còn nhiều thứ nữa để hiểu, đó là lý do tại sao tôi dành nguyên một phần trong quyển sách này để giúp bạn phát triển tư duy của một nhà triệu phú. Một khi bạn đã có được trí thông minh cảm xúc, bạn sẽ có thể ứng dụng bất kỳ chiến thuật tài chính nào vào thực tế, và bạn sẽ có thể kiểm soát những phương diện khác của cuộc đời bạn.

Trí thông minh tài chính là gì?

Trí thông minh tài chính là điều mà Robert Kiyosaki – tác giả của quyển sách “Người cha giàu, người cha nghèo” đã đề cập. Không có trí thông minh tài chính, chúng ta bị buộc phải đi theo lối mòn mà hầu hết mọi người chúng ta thấy đã đi, và kết cục là họ đi đến thảm họa tài chính. Vì thế, nếu chúng ta muốn trở nên thông minh tài chính, chúng ta cần biết chính xác nó là gì và làm thế nào để có nó. Tôi nói với bạn rằng **trong thế kỷ 21 này, nếu bạn muốn vượt trội về tài chính, bạn phải bắt đầu làm việc cho bạn, chứ không phải bạn làm việc cho đồng tiền.** Điều này là một phần quan trọng trong việc giáo dục của chúng ta. Đó là điều tất cả mọi người nên được học.

Ví dụ sau minh họa trí thông minh tài chính của người dân Úc. Nếu ta cho mỗi người Úc 10.000 đô ngay bây giờ, điều gì sẽ xảy ra với số tiền này sau 12 tháng? Thống kê cho rằng 80% họ sẽ xài hết tiền và rỗng túi – vì đây là cách chúng ta được dạy làm như thế. 16% họ sẽ

biến 10.000 đô thành 10.500 đô bằng cách gửi ngân hàng. Cả hai nhóm người này đều nằm trong 96% dân số - là những người không thông minh tài chính. Có ít hơn 3% dân số sẽ biến 10.000 đô thành 20.000 đô sau 12 tháng. Nếu bạn có thể làm điều đó, thì bạn có thể được xem là thông minh tài chính. Thực tế là nếu bạn có thể làm được điều này, có thể nói một ngày nào đó không có giấc mơ nào mà bạn không thể đạt được, không thể mua được. Còn lại 1% dân số có thể biến 10.000 đô thành 1.000.000 đô trong 12 tháng.

Chỉ có một tỷ lệ % nhỏ những người đọc quyển sách này sẽ phát triển được tư duy cần thiết để một ngày nào đó có thể biến 10.000 đô thành 1.000.000 đô hay hơn nữa. Ngày nay, với Internet, điều này càng dễ xảy ra, và xảy ra nhanh hơn. (Lời người dịch: ví dụ như Youtube, từ vốn liếng hầu như không có gì vào đầu năm 2005, đến tháng 10 năm 2007 Google đã mua lại với mức giá 1,65 tỷ đô-la Mỹ; còn Facebook cũng được khai sinh năm 2005 với số vốn không đáng kể, đến cuối năm 2010, người ta ước tính giá trị tài sản của Facebook đã vào khoảng 41 tỷ đô-la Mỹ.)

Để thông minh tài chính, có một vài thuật ngữ cơ bản mà ta phải hiểu. Tôi gọi đó là những thuật ngữ tài chính. Nhớ lại khi còn đi học ở trường, ta được học khái niệm thu nhập và chi phí. Thu nhập là tiền vào túi ta, chi phí là tiền ra khỏi túi ta.

Có những cái gọi là tài sản, và nợ. Có nhiều định nghĩa về cái gì là tài sản, cái gì là nợ, tôi không quan tâm. Tôi định nghĩa theo cách của tôi...

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Giờ đến lượt nợ. Khi tôi trả hết nợ, tôi thề với lòng là sẽ không bao giờ nợ nữa. “Huấn luyện viên triệu phú” của tôi nói rằng “Jamie, tôi có thể hiểu tại sao anh nói thế, nhưng nếu anh muốn có tài chính tốt, anh cần hiểu rằng không phải nợ nào cũng xấu.” Thoạt đầu tôi cãi “Ông không thuyết phục được tôi về việc nợ nần này được đâu!” Ông ta bảo “Xem nào, anh có muốn làm ra tiền kể cả lúc đang ngủ không?” Tôi nói “Dĩ nhiên là có” và ông ta bảo “Thế thì anh phải tìm hiểu về nợ tốt.” Hóa ra là **có hai loại nợ: nợ tốt và nợ xấu!** Hầu hết mọi người đều quen với nợ xấu. Chúng ta sẽ xem xét đến hai loại nợ này trong Phần 3.

Dựa trên lời khuyên về nợ tốt, nợ xấu, tôi đã tăng số nợ của mình nhanh chóng, và gần đây tôi nợ hơn 10 triệu dollar, và mục tiêu ở tương lai gần là tôi sẽ có thể tăng số nợ lên nhiều triệu đô mỗi năm.

Tôi ước tính có khoảng 50% độc giả của quyển sách này sẽ có thể tận dụng chiến thuật mà tôi sẽ chia sẻ với bạn trong Phần 3, và nếu họ áp dụng thành công, trong vòng 3 – 6 tháng họ sẽ có thể làm ra nhiều tiền trong khi họ đang ngủ hơn là trong khi họ đang làm việc. 50% còn lại cũng hoàn toàn có khả năng áp dụng những chiến thuật này, nhưng họ có thể cần nhiều thời gian hơn. Nếu bạn chưa đọc sách của Robert Kiyosaki, tôi khuyên bạn nên đọc. Ông ấy là một thầy giáo giỏi về môn tiền bạc. Ông cũng dạy về điều mà tôi phải học, đó là quản lý dòng tiền. Ông chia con người trên thế giới này ra làm 3 tầng lớp: nghèo, trung lưu, và giàu.

Người nghèo

Người nghèo phải đi tìm việc, phải đi làm thuê. Nếu họ may mắn tìm được việc, công việc sẽ mang lại tiền cho họ. Nhưng họ cũng phải có những chi phí phải tiêu, và cuối cùng là họ phải tiêu hết số tiền họ làm được. Đây là tình trạng của số đông dân số.

Người trung lưu

Người trung lưu thường có thu nhập cao, họ thường có bằng cấp và có công việc làm tốt. Và với thu nhập cao, họ đóng thuế cũng nhiều, họ chi tiêu cũng nhiều. Người trung lưu tin vào cách các ngân hàng định nghĩa tài sản và nợ: ngôi nhà trả góp và vay ngân hàng là tài sản. Ừ đúng thật, nó là tài sản, nhưng mà là tài sản của ai? (của ngân hàng hay của chủ nhà?)

Người trung lưu thường mua những thứ mà chúng là nợ nần. Nói cách khác, việc mua này làm họ phải lấy tiền ra khỏi túi. Họ thích mua nhà lớn hơn để sống thoải mái hơn, và thể hiện “đẳng cấp” của mình. Nhiều người thích phô trương để chứng tỏ mình giàu có thay vì trở nên giàu có thật. Họ mua đủ thứ đắt tiền để sử dụng (nhà to, xe đẹp, điện thoại xịn...) nhưng những việc này chỉ lấy tiền ra khỏi túi họ - chúng là nợ. Thậm chí họ được các ngân hàng khuyến khích sử dụng thẻ tín dụng (dùng trước trả sau) với hạn mức ưu đãi... tất cả chỉ làm cho họ tiêu xài nhiều hơn.

Vì thế, ta có thể thấy giới trung lưu thường không còn nhiều tiền dư vào cuối tháng. Dù cho họ kiếm được bao nhiêu tiền, nhiều người nghĩ rằng để giải quyết các vấn đề tài chính thì họ phải kiếm tiền nhiều hơn nữa, nhưng sau đó họ lại tiêu xài nhiều hơn số tiền họ kiếm được. Nếu bạn muốn giàu có thì bạn phải thay đổi điều này.

Đây là những gì người giàu làm theo cách khác hẳn

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

4 kỹ năng chính mà ta cần có để thành công và giàu có trong thế kỷ 21

Sau đây tôi giới thiệu với bạn 04 kỹ năng chính mà ta cần có để thành công, giàu có trong thế kỷ 21 này:

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

Tất cả những kỹ năng này đều có thể được học rất nhanh và chúng là những kỹ năng chung mà ta phải có nếu ta muốn thành công trong thế kỷ 21.

RPA (Result – Purpose - Action: Kết quả - Mục đích – Hành động)

Điều thứ 4 ta sẽ nói đến là RPA, đó là Kết quả (Result), Mục đích (Purpose) và Hành động (Action). Ta phải hướng đến kết quả, hướng đến mục đích và hướng đến hành động.

Một câu hỏi dường như mọi người đều hỏi ngày nay là “Làm thế nào tôi có thể biến mơ ước, mục tiêu, mong muốn của tôi thành hiện thực?” Quy trình hoạch định RPA là một hệ thống đã được chứng thực để đạt được mọi điều ta có thể tưởng tượng và biết nó thành sự thật. Nó không chỉ dạy ta biết cách sắp xếp, tổ chức, mà còn dạy ta biết cách nghĩ khác biệt với đám đông những người đang luẩn quẩn trong đại dương những hoạt động.

Có 3 bước đơn giản trong quy trình này. **Đầu tiên là ta hỏi câu mà mọi người thành công đều hỏi “Tôi muốn gì từ việc này? Kết quả cho tôi là gì?”** Cái này chính là R (Result:

Kết quả) trong RPA. Đừng hỏi “Tôi phải làm gì đây?” mà hãy hỏi “Tôi cam kết chính mình để đạt được điều gì?” Trước khi ta hoàn toàn hiểu rõ về điều ta muốn, thì những danh sách việc phải làm, những kế hoạch ta lập nên đều là chung chung và không hiệu quả.

Thứ hai, ta phải biết tại sao ta đang làm điều ta đang làm. **Ta phải biết mục đích của việc ta đang làm. Đó là chữ P (Purpose: Mục đích) trong RPA.** Nếu ta có mục đích thật sự, lý do thuyết phục, thì chúng sẽ làm cho kết quả xảy ra. Có sự khác biệt lớn giữa việc chỉ có mơ ước và đạt được mục tiêu xứng đáng. Có nhiều cách để đạt được kết quả, nhưng ta phải biết tại sao ta chọn nó để nếu như những kế hoạch hay nỗ lực ban đầu của ta thất bại thì ta vẫn còn có động lực để đi tiếp.

Và cuối cùng, khi ta biết chính xác kết quả ta muốn đạt, tại sao ta phải đạt, và điều gì nó sẽ mang lại cho ta về mặt tinh thần, vật lý, cảm xúc... thì ta mới nên bắt đầu xây dựng kế hoạch hành động. **Để xây dựng kế hoạch hành động, ta hãy hỏi chính mình ta phải làm gì để đạt được kết quả cụ thể, đó chính là chữ A (Action: Hành động) trong RPA. Trình tự của R-P-A chính là sự khác biệt giữa thành công và thất bại.**

Nếu bạn muốn thành công, bạn phải khởi sự với đích đến trong đầu. Những người thành công thường hoàn toàn rõ về kết quả cuối cùng mà họ sẽ đạt được. Họ biết sức mạnh của câu hỏi tại sao, họ có mong muốn cháy bỏng để đạt được kết quả và họ nhắm đến những mục tiêu cụ thể, rõ ràng. Việc xây dựng kế hoạch hành động sẽ đơn giản khi hai yếu tố đầu được kết hợp với nhau (R-P). Khi bạn đã xây dựng được một kế hoạch hướng đến kết quả, mục đích, hành động cho từng tuần, từng tháng, từng ngày, hoặc cho từng mục tiêu mà ta cam kết đạt được, thì bạn sẽ tạo được sự chắc chắn để biết rằng mơ ước của bạn sẽ trở thành hiện thực.

Trong tương lai, bạn có muốn xung quanh mình là những người nâng mình lên, quan tâm và tôn trọng mình không? Hay bạn muốn những người xung quanh mình bóc lột mình và níu kéo mình lại? Điều này rất quan trọng. Hàng ngày bạn muốn làm những gì? Bạn có muốn làm những gì mà mỗi khi bạn thức dậy, bạn rất háo hức bắt tay vào làm tiếp chỉ vì bạn yêu thích nó quá hay không? Hay là bạn muốn nói “Cảm ơn Chúa, hôm nay là thứ 6 rồi!” Theo thống kê, có 86% người Úc đang làm công việc họ không hài lòng. Vì thế, tôi tin rằng bạn sẽ đồng ý rằng rất cần thiết để ta phải học cách thiết kế cuộc đời mình và thiết kế nó tốt để đảm bảo ta chọn được sự nghiệp ta yêu thích.

Tôi đã nói về những thành phần của nền giáo dục của thế kỷ 21. Khi chúng ta đã học cách áp dụng chúng, cuộc đời của chúng ta sẽ thay đổi ngoạn mục. Dĩ nhiên là phải có thời gian để sự thay đổi xảy ra sau khi ta áp dụng những nguyên tắc này, nhưng nếu bạn kiên nhẫn đủ thì kết quả cuối cùng sẽ không thể tin được. Nào, giờ nếu bạn muốn khởi đầu với tư duy của mình, mời bạn đọc tiếp Phần 2 để khám phá trí thông minh cảm xúc!

PHẦN 2

LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÁT TRIỂN TRÍ THÔNG MINH CẢM XÚC?

Chương 5

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TĂNG

NĂNG LỰC – TÀI NGUYÊN CỦA TA THẬT NHANH?

Trong chương 2 tôi đã đề cập sơ bộ là để thành công, ta phải nâng mức năng lực - tài nguyên của ta, để ta có được nhiều sức mạnh hơn. Nhưng làm thế nào để tăng năng lực - tài nguyên? Trong chương này tôi sẽ cùng bạn khám phá khái niệm này, vì nó là một bước chính để trở thành triệu phú dollar nhanh chóng. Nếu ai đó có 0% năng lực - tài nguyên thì ta có thể xem như họ đã chết. Tôi dám nói rằng nhiều người chỉ sống với mức năng lực - tài nguyên nhỉnh hơn 0% một chút mà thôi, cho nên không có gì ngạc nhiên khi ta thấy nhiều người sống cuộc sống thật buồn chán, nghèo túng. Đối nghịch lại, có những người đạt được 100% năng lực - tài nguyên – họ sẽ có một cuộc sống đầy đủ, họ là những người hành động tích cực, suy nghĩ tích cực, cảm xúc tích cực, và không bị cản trở hay níu chân bởi bất kỳ ai.

Hầu hết mọi người đều muốn có năng lực - tài nguyên, mà thật sự họ không biết về nó. Người ta nghĩ họ muốn tiền, nhưng tiền là gì? Tình yêu là gì? Có cuộc sống thú vị là như thế nào? Tất cả những điều này là một dạng năng lực - tài nguyên. Tất cả mọi người đều muốn có năng lực - tài nguyên. Khi ta có thể làm rõ nó, ta sẽ có thể nhìn thấy cả thế giới theo một cách khác. Vì vậy ta bắt đầu tìm cách để có được năng lực - tài nguyên, thậm chí nếu ta phải “ăn cắp” từ năng lực - tài nguyên của người khác. Để tôi giải thích nhé. Có nhiều dạng người. Có những người thường hay giả vờ trong tình cảnh tội nghiệp và muốn có được sự thương cảm của

người khác. Người như thế thì ta thấy rất nhiều ngoài đời. Có những người khác thì thích đòi đầu, thích giành giật, họ là những kẻ hăm dọa, dọa dẫm, khủng bố người khác để giành năng lực - tài nguyên. Họ muốn kiểm soát người khác. Để có năng lực - tài nguyên, họ dè bẹp người khác và lấy đi năng lực - tài nguyên của người khác. Một số người khác thì thích tách biệt mình. Họ thường im lặng, không tham gia nhiệt tình với mọi người vì họ muốn trở nên khác biệt. Cách này, bằng cách trở nên khác biệt, họ thu hút được đáng kể năng lực - tài nguyên.

Nếu từ nhỏ chúng ta đã có những tính cách thế nào, thì lớn lên chúng ta cũng sẽ tiếp tục có những tính cách đó. Nhiều người đến than vãn, kể lể với tôi để mong tôi thông cảm, thương tình. Họ cần sự thông cảm thì tôi cho họ sự thông cảm – nhưng thật sự thứ họ cần không phải là sự thông cảm. Mà con người hầu như chỉ có thể thông cảm với những ai ở hoàn cảnh tệ hơn họ, chứ đâu ai thông cảm và thương tình với người có hoàn cảnh tốt hơn họ phải không? (vì họ đang bận ghen tị với người có hoàn cảnh tốt hơn). Nếu bạn thành công, bạn sẽ thấy rất nhiều người muốn níu bạn xuống cho bằng với họ.

Tôi đã học cách giữ và tạo ra năng lực - tài nguyên của mình ở một mức cao. Chỉ khi tôi có thể giữ năng lực - tài nguyên của mình thì tôi mới có thể dùng nó để nâng đỡ người khác. “Huấn luyện viên triệu phú” của tôi đã nói về việc trở nên giàu có bằng cách tăng năng lực - tài nguyên của chính mình và dùng năng lực - tài nguyên đó để giúp người khác nâng cao cuộc sống của họ. Khi tôi hiểu điều này, nó đã trở thành một phần mục đích của tôi, đó là tăng năng lực - tài nguyên của mọi người tôi gặp. Ngày nay, khi gặp một người lạ, tôi cố gắng tăng năng lực - tài nguyên của họ, thậm chí chỉ đơn giản là mỉm cười thân mật với họ. Hãy cố gắng cho đi tình yêu thương với những ai đang gặp một ngày xấu và đang không vui, và bạn sẽ thấy điều bạn cho có ý nghĩa như thế nào đối với người nhận.

Nãy giờ bạn có thể thấy tôi đi lòng vòng, bạn nóng lòng hỏi “Tiền đâu, tôi chưa thấy, ông cứ nói lung tung!” Thật ra, khi bạn hiểu điều này, thì bạn có thể làm tăng năng lực - tài nguyên của chính mình và giúp người khác làm tăng năng lực - tài nguyên của họ, và điều này sẽ cải thiện các mối quan hệ, tài chính, sự nghiệp, sức khỏe, và mọi mặt khác của cuộc sống. Trên hết, bạn muốn bạn giàu nhưng khổ sở hay giàu và hạnh phúc? Tôi có thể cá với bạn là kiếm một triệu dollar không khó bằng việc có một cuộc sống vui vẻ và trọn vẹn dài lâu.

Nếu như bạn có mức năng lực - tài nguyên thấp, bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra với sức khỏe của bạn? Đáng buồn là bệnh tật sẽ đến. Bệnh tật là một dấu hiệu của sự không hài hòa giữa năng lực - tài nguyên và cơ thể họ. Lấy ví dụ điển hình về người bệnh ung thư, nếu người bệnh giữ được tinh thần lạc quan, ăn uống đúng cách, thì họ sẽ có thể sống lâu hơn nhiều so với bác sĩ ước tính. Đó là vì họ biết làm tăng năng lực - tài nguyên của mình, và làm cho nó hài hòa, hoạt động trơn tru. Và đây chính là ví dụ của trí thông minh cảm xúc, đó là cách ta nhìn và đánh giá và đáp lại một sự việc sẽ làm lợi hay làm hại cho ta là phụ thuộc ở chính ta.

Nào, giờ thì ta sẽ nhìn lại xem cách tôi tăng năng lực - tài nguyên của chính mình và cách tôi mang lại cho mình những thứ tôi muốn nhất. Đầu tiên, chúng ta cần bàn đến một số ý tưởng thực tế mà ta có thể áp dụng ngay bây giờ để tăng năng lực - tài nguyên của ta. Ta bắt đầu với một danh sách những điều lấy mất hoặc bổ sung năng lực - tài nguyên của ta.

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Một khi bạn đã liệt kê những gì mang lại / lấy đi năng lực - tài nguyên của bạn, thì bạn có thể bắt đầu một số hành động để thay đổi cuộc đời mình. Tôi gọi đó là thiết kế cuộc đời mình ở mức cơ bản, mặc dù những việc nhỏ ta làm nhưng có thể mang lại kết quả khác biệt lớn. Vấn đề luôn ở chỗ “Bạn cam kết hành động ở mức độ nào?”

Bây giờ bạn lấy giấy ra và lập 02 danh sách những điều bổ sung, và lấy đi năng lực - tài nguyên của bạn nhé! (bạn làm tương tự như bảng trên vậy đó). Và tôi sẽ hỏi bạn câu “Bạn cam kết hành động ở mức độ nào?” Bạn có đủ cam kết để làm bài tập này ngay bây giờ và thiết kế lại cuộc đời bạn không?

Để làm bài tập này, bạn cần nhớ rằng không phải chỉ có những việc có thể lấy mất năng lực - tài nguyên của bạn, mà có những con người cũng có thể lấy mất năng lực - tài nguyên của bạn nữa. Khi bạn thay đổi chính mình, bạn sẽ thấy là các mối quan hệ của bạn cũng thay đổi theo. Trong Phần 5 tôi sẽ nói nhiều hơn về ảnh hưởng của những con người xung quanh bạn, và những con người bạn quen biết trong đời.

Nếu bạn cam kết hành động để tăng năng lực - tài nguyên của mình, thì trong 10 năm tới những người bước vào cuộc đời bạn sẽ khác với những người bạn có trong cuộc đời ở hiện tại. Bằng cách tăng năng lực - tài nguyên của mình, ta sẽ có thể thu hút nhiều người cũng có năng lực - tài nguyên cao (thường là những người thành công) quan hệ với ta. Và nếu ta chơi với những người thành công, giàu có thì ta cũng sẽ trở nên như thế, và đến lượt ta giúp những người khác trở nên như thế.

Giờ bạn đã biết một vài cách mà tôi đã dùng để tăng năng lực - tài nguyên của tôi, để làm nên những thay đổi ngoạn mục trong cuộc sống của tôi và để thu hút được tài sản mà tôi xứng đáng có. Đi cùng với tài sản và thành công, tôi cũng gặp một vấn đề mà những người khác cũng gặp giống tôi, đó là **sự tự phá hủy**. Bạn sẽ phải bằng mọi giá tránh việc này. Do đó, bạn sẽ cần phải củng cố lại nhận thức về sự tạo ra của cải – như tôi đã làm.

Chương 6

PHÁT TRIỂN TƯ DUY CỦA MỘT NHÀ TRIỆU PHÚ BẰNG CÁCH Củng cố nhận thức về sự tạo ra của cải

Điều đầu tiên bạn cần làm để củng cố nhận thức về sự tạo ra của cải là: trả lời một vài câu hỏi đơn giản về áp lực tài chính (ví dụ như phá sản hay thiếu thốn tiền bạc). Bạn có thể giàu có, và đồng thời vẫn bị áp lực tài chính. Không có câu trả lời đúng hay sai, chỉ có câu trả lời thật từ chính bản thân bạn:

1. Lần mới nhất bạn cảm thấy bị áp lực tài chính là khi nào?
2. Bạn có hiện đang cảm thấy bị áp lực tài chính không?
3. Có phải việc có thêm tiền sẽ thật sự làm giảm áp lực tài chính không?
4. Bạn đã từng bao giờ cảm thấy hoàn toàn không bị áp lực tài chính chưa? Nếu có thì là khi nào?

Ngoài hạnh phúc ra, điều gì bạn nghĩ mọi người muốn có trong đời? Tôi dám nói rằng lý do bạn đang đọc quyển sách này là bởi vì bạn muốn có một tương lai tài chính ổn định. Bạn muốn sự chắc chắn trong quản lý tiền, có thật nhiều tiền, và không bao giờ phải lo thiếu tiền. Ai cũng muốn điều này. Một khái niệm mới ta cần biết là sự an toàn.

Tôi tin rằng con người rất muốn có một tương lai chắc chắn, con người không muốn trải nghiệm sự đau khổ, thay vào đó họ muốn có tự do tài chính để làm mọi thứ họ muốn, bất cứ khi nào, ở bất cứ nơi nào, và với bất kỳ ai họ muốn, và nhiều như họ muốn. Bản thân tôi cũng thế, tôi đã phải chịu nhiều sự không chắc chắn và đau khổ và tôi không bao giờ muốn bị lại như thế nữa. Do đó tôi hướng đến thành công về tài chính để tránh những đau khổ, khó nhọc. **Đau khổ, khó nhọc là động lực mạnh nhất cho con người, ai cũng muốn thoát ra khỏi nó.**

Một cách để bắt đầu củng cố lại nhận thức về thành công là làm bài tập “Ý nghĩa của tiền bạc”. Bài tập này xác định chính xác những quan điểm nào của ta sẽ níu kéo ta lại, không cho ta đạt được mục tiêu về tiền. Theo thống kê ở Úc, các nghiên cứu thực hiện bởi các trường đại học đã cho thấy rằng người ta nghĩ tiền liên quan đến đau khổ nhiều hơn là liên quan đến vui sướng.

Một “huấn luyện viên triệu phú” của tôi – Tony Robbins, đã nói rằng con người ra quyết định dựa trên 02 yếu tố chính: để tránh đau khổ - khó nhọc; hay để có được niềm vui sướng. Hầu hết chúng ta sẽ làm để tránh đau khổ - khó nhọc hơn là làm vì mục đích tận hưởng niềm vui sướng. Điều này quan trọng bởi vì **nếu chúng ta liên kết niềm vui sướng với tiền và chúng ta phẫn khởi, hăng hái khởi sự để được thành công về tài chính, thì ta sẽ tiến tới phía trước. Còn nếu ta liên kết đau khổ với tiền thì ngay khi ta có thể thoát ra khỏi đau khổ, ta sẽ tự phá hủy thành công này bằng cách dừng lại – không tiến tới nữa.**

Nhiều triệu phú dollar đã làm như thế và đã nhiều lần tự phá hủy thành công của mình cho đến khi họ nhận ra điều này. Chỉ khi ta hiểu được tâm lý con người và biết rằng ta đã vô ý thức liên kết nỗi đau với tiền bạc và sự vô ý thức này không giúp ta thành công, thì ta mới có thể thay đổi nó. Con người thường có khuynh hướng không ra quyết định dựa trên logic, mà ta ra quyết định dựa trên cảm xúc của ta. Trừ khi ta hiểu điều gì đang diễn ra và điều này có lợi cho ta, nếu không thì ta rất khó nắm được thành công. Thường thì ta biết ta phải làm gì, nhưng thực tế thì ta lại không làm những gì cần làm.

Bài tập sau đây có thể giúp bạn củng cố lại nhận thức của bạn về thành công tài chính. Cần khoảng 20-30 phút và bạn phải làm với một người hỗ trợ, và bạn sẽ thấy tầm quan trọng của bài tập này và đó là một quy trình thật đơn giản để đảm bảo chúng ta hiểu thật rõ là có nhiều của cải hơn có nghĩa là có nhiều niềm vui hơn. Khi bắt đầu lần đầu tiên, bạn thường trả lời

một cách tỉnh táo, dần dần bạn sẽ bỏ những câu trả lời tỉnh táo này mà sẽ trả lời theo tiềm thức. Bạn có thể ngạc nhiên với những gì xảy ra ban đầu. Dần dần sau đó, sau khi làm xong bài tập, khoảng 1 tuần sau bạn sẽ nhớ lại những kỷ niệm và bạn đã gắn với tiền, và bạn sẽ hiểu điều gì đã xảy ra với tiềm thức của bạn, nó cho phép bạn nhìn lại theo một cách khác và tiến bộ. Lợi ích của điều này rất lớn vì bạn sẽ sẵn sàng cho thành công tài chính.

Giờ người hỗ trợ sẽ hỏi bạn 3 câu hỏi bên dưới. Khi bạn trả lời, người hỗ trợ sẽ viết ra câu trả lời của bạn. Người hỗ trợ phải hỏi từng câu cho đến khi bạn hết câu trả lời cho câu hỏi trước. Nên hỏi mỗi câu chừng 20 lần cho đến khi hết câu để trả lời cho mỗi câu hỏi.

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Để luyện tập cho trí não quen với giàu có, hãy dùng sự hiểu biết của mình để hoàn thành bài tập bằng cách trả lời những câu hỏi bên dưới:

1. Theo tôi, phải có bao nhiêu tiền mới là dư dả tài chính?
2. Ta sẽ làm gì hôm nay để xây dựng một kế hoạch tài chính?
3. Tôi đã học được điều gì hôm nay mà tôi có thể dùng để tiến đến gần mục tiêu hơn?
4. Những thuật ngữ tài chính nào mà tôi hiện không hiểu?
5. Tại sao tôi cam kết theo đuổi việc này?
6. Hãy nêu một hay hai tình huống trong quá khứ khi mà bạn đã vượt qua được dù cho có khó khăn về tài chính?

Khi bạn đã hoàn tất bài tập này, bạn đã hoàn thành quá trình củng cố nhận thức của bạn về tiền bạc. Và giờ, khi đã giải tỏa hết các trở ngại trên con đường tiến đến tự do tài chính, ta cần phải tìm ra chính xác điều gì thúc đẩy ta làm những điều cần thiết để tạo ra cuộc sống mà ta mơ ước. Trong chương kế tiếp ta sẽ tìm ra mục đích chính của mình là gì.

Chương 7

XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH CHÍNH CỦA ĐỜI TA

Trước khi ta đi đến phân trí thông minh tài chính và chiến thuật cụ thể tạo ra của cải, bạn có nghĩ là việc hiểu rõ điều gì ta thực sự muốn là quan trọng không? Nhiều người không hề biết mục đích sống chính của họ là gì. Mà **trừ khi ta biết được ta muốn gì, thì không có chiến thuật nào có thể giúp bạn có được điều bạn muốn.**

Trong chương này, ta sẽ nói đến một quy trình giúp bạn hiểu rõ những gì bạn muốn. Bên dưới là một danh sách những câu hỏi hữu ích giúp bạn xác định được những gì là mục đích sống chính của bạn. Hãy suy nghĩ kỹ về câu trả lời của mình nhé. Tự hỏi chính mình, và tự hỏi những câu trả lời của mình nữa. Dĩ nhiên là không có câu trả lời đúng hay sai, chỉ là câu trả lời đúng với chính ta. Một số câu hỏi thì dễ, có thể trả lời ngay, một số câu hỏi thì hơi khó hơn mà bạn cần phải suy nghĩ nhiều để trả lời, và một vài câu hỏi buộc bạn phải nghĩ lại những giá trị cơ bản và thái độ sống trong cuộc đời. **Quan trọng nhất là hãy trung thực với chính mình.** Để thiết kế cuộc đời lý tưởng, những câu hỏi tôi đã hỏi chính mình – và chúng rất có tác động mạnh – đó là:

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

Ta đã nói về việc khám phá mục đích sống chính, và giờ thì đã đến lúc ta tạo ra kế hoạch hành động để có được cuộc đời ta đã viết trong điều văn ở bước 4. Trong chương kế, ta sẽ biết cách thiết kế cuộc sống hoàn hảo của ta.

Chương 8

THIẾT KẾ CUỘC ĐỜI MÌNH

Khi thiết kế cuộc đời mình, ta nên nhớ rằng không được có mục tiêu nào mâu thuẫn với mục đích chính của cuộc đời ta, và ta cũng cần phải thiết kế những mục tiêu về mọi phương diện trong cuộc đời để ta có được một cuộc sống cân bằng. Đôi khi ta khó lòng có được sự cân bằng cuộc sống trong một giai đoạn ngắn nào đó, nhưng về lâu về dài, nếu ta không sống cân bằng thì ta sẽ “lãnh đủ”. Những phương diện của cuộc sống mà tôi đặt mục tiêu là: sức khỏe, gia đình, sự nghiệp, tài chính, trí tuệ, tinh thần, và xã hội. Ta có thể có rất nhiều tiền, nhưng nếu ta không chăm sóc sức khỏe cho mình thì ta khó lòng mà sống khỏe mạnh để tận hưởng cuộc sống và của cải được.

Nhiều người đặt mục tiêu lớn quá và mất nhuệ khí trước khi họ đến gần được mục tiêu. Một mục tiêu tốt phải được chia nhỏ cho đến khi nó chỉ còn là một sự kiện. Ví dụ, nếu mục tiêu của bạn là tiết kiệm 12.000 đô trong năm nay, và nếu bạn lãnh lương hàng tháng, thì bạn có 12 mục tiêu nhỏ hơn (ví dụ mỗi tháng tiết kiệm 1.000 đô). Bạn cần phải đặt được mục tiêu “thông minh” (**SMARTIE**):

- **Specific** (cụ thể): mục tiêu tránh ghi chung chung, cần phải nêu thật cụ thể. Ví dụ: thay vì đặt mục tiêu “tiết kiệm được kha khá trong năm nay, nhiều hơn năm ngoái”, ta nên đặt là “tiết kiệm được **x** đồng trong năm nay, gấp **y** lần năm ngoái”
- **Measurable** (đo lường được): tương tự như trên, mục tiêu bạn đặt ra phải đo lường được, tốt nhất là đo lường được theo từng khoảng thời gian không quá dài, để ta dễ đánh giá mức độ đạt được mục tiêu của mình. Lấy ví dụ trên, thay vì đặt mục tiêu tiết kiệm 12.000 đô/năm, ta nên đặt mục tiêu tiết kiệm 1.000 đô/tháng. Một ví dụ khác nếu ta đặt mục tiêu có 1 triệu đô vào năm 35 tuổi, thì tốt hơn ta nên chia nhỏ mục tiêu này theo các mốc thời gian ngắn hơn, ví dụ có 100.000 đô vào năm 25 tuổi, 300.000 đô vào năm 30 tuổi...
- **Attainable** (đạt được): bạn phải hình dung được mục tiêu để có thể đạt được nó. Napoleon Hill đã nói “Bất kỳ thứ gì mà một người có thể hình dung, thì anh ta có thể đạt được nó.” Đây là bí quyết thành công. Bằng cách dùng kỹ thuật hình dung, ta có thể đẩy nhanh tiến trình đạt mục tiêu.

- **Realistic** (thực tế): dĩ nhiên là mục tiêu phải nằm trong phạm vi của logic và hoàn cảnh.
- **Tangible** (hữu hình): mục tiêu của bạn phải là điều gì đó mà có thật hay thuộc về vật chất mà bạn có thể thấy hay chạm đến.
- **Inspirational** (truyền cảm hứng): để có cuộc sống có ý nghĩa, mục tiêu của bạn nên là những điều mà bạn có thể tự hào, ví dụ như có xe Ferrari, có nhiều tòa nhà đẹp, hay là có nhiều đóng góp cho xã hội, cho thế giới...
- **Emotional** (chứa đựng tình cảm): khi có tình cảm làm động lực, bạn sẽ cam kết cao hơn với các mục tiêu này.

Tôi có đính kèm một bảng mục tiêu ngắn hạn, mục tiêu dài hạn, và một danh sách những điều mơ ước trong chương này để bạn bắt tay viết ra các mục tiêu của bạn. Tờ hoạch định mục tiêu chỉ là công cụ thể hướng dẫn quá trình suy nghĩ. Bạn hãy dùng tờ giấy khác để vẽ ra các kế hoạch chi tiết. Việc chú ý đến các chi tiết là yếu tố tiên quyết của kết quả xuất sắc.

Trong quá trình hoạch định, cũng như khi viết ra những mục tiêu, hãy viết ra mọi lợi ích có được nếu ta đạt được mục tiêu và ảnh hưởng của chúng lên mọi phương diện của cuộc đời ta.

Khi bạn đã hoàn thành việc hoạch định và viết ra các mục tiêu, tôi khuyên bạn nên viết chúng vào những tấm bìa nhỏ và mang theo bên mình để bạn có thể đọc chúng hàng ngày. Mỗi ngày hãy dành 30 phút để tập trung vào những tấm bìa mục tiêu này và suy nghĩ để thiết lập những nguyên tắc hành động và hành xử cho cuộc sống của mình. Có một khảo sát đã được thực hiện để tìm ra sự khác biệt giữa các triệu phú đô-la và các tỷ phú đô-la, bạn có biết là gì không? Là các tỷ phú xem lại các mục tiêu 2 lần mỗi ngày, trong khi các triệu phú chỉ xem 1 lần trong ngày. Thú vị không?

Làm thế nào để vẽ ra bảng mục tiêu và bảng tầm nhìn?

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

Có bao giờ bạn đạt được mục tiêu và tự hỏi “Chỉ có thể thôi sao?” Trong chương kế, chúng ta sẽ học rằng mỗi chúng ta có cách riêng của mình để đạt được những gì ta cần. Trong mỗi tình

huống chúng ta ra quyết định dựa trên những tiêu chí của cá nhân ta. Để tránh đặt mục tiêu quá thấp, ta cần phải biết về 06 nhu cầu của con người (sẽ đề cập ở chương kế tiếp).

Giờ là các bảng liệt kê tôi đã đề cập trong chương.

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Chương 9

SÁU NHU CẦU CỦA CON NGƯỜI

Tony Robbins dạy tôi về sáu nhu cầu của con người, và tôi nghĩ rằng đây là cách rất tuyệt để hiểu cách ta sống cuộc sống trọn vẹn. Tony nói “Mọi người đều hành động vì lý do nào đó. Họ muốn thỏa mãn một hay nhiều trong sáu nhu cầu cơ bản của con người. Trong khi những giá trị nhân văn có thể khác nhau, những niềm tin, những chiến thuật, những mong muốn có thể khác nhau, nhưng con người chúng ta có chung những nhu cầu. Có hai loại nhu cầu, loại đầu tiên là Bốn nhu cầu cơ bản, và loại thứ hai là Hai nhu cầu chính và cần thiết.” Chúng là:

1. Kết nối, yêu thương

Nhu cầu đầu tiên trong nhóm Bốn nhu cầu cơ bản là nhu cầu kết nối và yêu thương. Để thỏa nhu cầu này, con người cần được kết nối với người khác, chia sẻ, cảm giác mình là một phần của cuộc sống của những người khác. Điều quan trọng là ta không chỉ cần được yêu thương mà ta còn cần phải cho đi tình yêu thương của mình cho người khác.

2. Sự chắc chắn, thoải mái dễ chịu

Nhu cầu thứ hai là sự chắc chắn hay thoải mái dễ chịu. Đây là khả năng loại bỏ áp lực, tăng niềm vui trong cuộc sống. Con người muốn được cảm thấy an toàn, chắc chắn trong công việc, trong các mối quan hệ. Nhiều người nghĩ rằng một công việc sẽ mang lại cho họ sự chắc chắn. Trong quá khứ thì điều này có thể đúng, nhưng hiện tại ở thế kỷ 21 thì điều này không đúng nữa.

3. Sự không chắc chắn, sự đa dạng

Ngày nay, cùng lúc đó con người lại sẽ cảm thấy chán nếu như cuộc sống quá đơn điệu, ngày nào cũng như ngày nấy. Đó là lý do tại sao con người đi du lịch, tham gia các hoạt động mạo hiểm, khám phá...

4. Tầm quan trọng

Nhu cầu thứ tư là nhu cầu về sự quan trọng, một cảm giác mình được cần đến hay mình có mục đích sống, mình quan trọng... Tất cả chúng ta đều có nhu cầu đó và chúng ta có thể làm nhiều điều để thỏa mãn nhu cầu này.

5. Sự trưởng thành

Ngoài Bốn nhu cầu cơ bản ra, còn có Hai nhu cầu chính và cần thiết. Cái đầu tiên là nhu cầu trưởng thành – đó là nhu cầu mạnh mẽ nhất. Nếu ta không trưởng thành thì có nghĩa là ta đang chết đi. Nếu ta giúp người khác hoàn thiện mình, thì ta cũng sẽ được hoàn thiện mình.

6. Sự đóng góp

Nhu cầu thứ hai trong nhóm Hai nhu cầu chính và cần thiết là nhu cầu đóng góp. Con người luôn có nhu cầu đóng góp cho xã hội, giúp đỡ người khác... Đây là nhu cầu cao cả. Bạn nên nhớ rõ là **“bạn sẽ làm giàu nếu như bạn giúp được nhiều người khác”**.

Có hai cách thỏa mãn các nhu cầu này: cách tích cực và cách tiêu cực. Và dĩ nhiên là ta phải tìm cách thỏa mãn các nhu cầu của mình theo cách tích cực thì ta mới có thể sống được cuộc sống trọn vẹn bền lâu. Chúng ta luôn có đủ khả năng, năng lực, và tài nguyên để cảm thấy thỏa mãn sáu nhu cầu này trong mọi tình huống, mặc kệ những người khác hành xử thế nào. Để làm được thế, chỉ cần hỏi chính mình “Tôi cần tin / trân trọng / cảm nhận / làm gì để cảm thấy trọn vẹn hơn, thỏa mãn hơn trong nhu cầu này?”

Phần còn lại của quyển sách sẽ tập trung nói về điều gì cần thiết để thành công về tài chính trong thế kỷ 21, bắt đầu bằng việc đặt các mục tiêu tài chính cho mình.

PHẦN 3

BÍ MẬT CỦA SỰ THÔNG MINH TÀI CHÍNH

Chương 10

NÀO TA BẮT ĐẦU! THIẾT LẬP MỤC TIÊU TÀI CHÍNH

Khi nào ta mới được an toàn, độc lập và tự do về tài chính?

Bạn cần bao nhiêu tiền để tự do tài chính? Nếu bạn cũng như bao nhiêu người khác, bạn sẽ có rất ít ý tưởng cho câu hỏi này. Bài tập sau sẽ giúp bạn xác định con số bao nhiêu.

- A. Cần bao nhiêu? (chỉ cần nghĩ thoáng qua một con số để bạn được an toàn, độc lập và tự do về tài chính) _____ \$
- B. Cần bao lâu? (bạn chỉ cần nghĩ đại một con số) _____ năm

Biến mơ ước tài chính của ta thành hiện thực

Tất cả mọi người đều có quyền theo đuổi giấc mơ tài chính của họ. Để biến giấc mơ thành hiện thực, chúng ta phải xác định chính xác những giấc mơ này là gì. Bên dưới là 5 mức độ tài chính mà ta có thể đạt được. Bạn muốn mình ở mức độ nào? (chi tiết 05 mức độ tài chính này được giải thích cụ thể ở trang sau)

1. Được bảo vệ về tài chính
2. Được an toàn về tài chính
3. Được độc lập về tài chính
4. Được tự do về tài chính
5. Được tự do tuyệt đối về tài chính

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

Giờ bạn hãy lấy giấy bút ra và làm một bài tập nhỏ này. Hãy trả lời các câu hỏi sau:

1. Ước mơ nào thật sự quan trọng với bạn để bạn biến nó thành hiện thực?

2. Vào bao nhiêu tuổi bạn sẽ đạt được ước mơ này? _____
3. Viết ra số tiền (hàng năm) bạn **ngĩ** bạn sẽ cần để được an toàn về tài chính _____ \$
4. Viết ra số tiền hàng năm bạn **thật sự cần** để được an toàn về tài chính. Con số này cao hơn hay thấp hơn con số ở mục trên? _____ \$
(nhiều người nhận ra rằng con số thực tế sẽ nhỏ hơn con số ước tính)
5. Ngày hôm nay thì tình trạng của bạn là đang ở đâu? (về tài chính) _____

Nào giờ ta lấy ví dụ cụ thể nhé, ví dụ cho một cặp vợ chồng Úc là Bill và Mary:

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

(Lời người dịch: một chi tiết thú vị tôi muốn chia sẻ cùng bạn là, nếu bạn muốn có 01 tỷ đồng, đơn giản bạn chỉ cần đều đặn mỗi tháng gửi tiết kiệm 1 triệu đồng, với lãi suất 12%/năm, sau 20 năm bạn sẽ có 1.165 tỷ đồng, vấn đề là ta chưa trừ lạm phát.)

Chương 11

GIẢM NỢ VÀ QUẢN LÝ DÒNG TIỀN

Chiến thuật giảm nợ

Nợ xấu là gánh nặng níu kéo ta mỗi ngày. Chương này giúp bạn giải quyết các vấn đề nợ nần. Nên nhớ, có sự khác biệt giữa nợ xấu và nợ tốt. Nợ xấu là những món mà bạn vay mượn để mua sắm những món mà giá trị của chúng sẽ giảm dần và thường không được trừ thuế, ví dụ như xe hơi, kỳ nghỉ, quần áo. Nợ tốt là những món mà bạn vay mượn mà giá trị của chúng sẽ tăng lên, và lý tưởng nhất là chúng được trừ thuế, ví dụ như mua bất động sản có chất lượng hay cổ phiếu.

Chương này, như đã nói ở trên, giúp bạn loại bỏ nợ xấu, đặc biệt nếu nó nằm ngoài sự kiểm soát của bạn. Nếu bạn đang không thể kiểm soát được số nợ xấu này, bạn có thể dùng chiến thuật sau. Bạn đến ngân hàng nơi mình mở tài khoản nhận lương, và hỏi họ có dịch vụ nào tự

động trích 20% (hoặc X% phù hợp với hoàn cảnh thực tế của bạn, X càng lớn càng tốt, đừng nhỏ hơn 10) số lương mỗi tháng bạn nhận vào tài khoản, để chuyển thẳng qua tài khoản người hay tổ chức mà bạn đang nợ. Bằng cách này, và bạn phải có quyết tâm tiêu gọn trong số tiền còn lại (cắt giảm tối đa chi tiêu, không tiêu xa xỉ...) – không vay mượn thêm để tiêu xài, thì từ từ bạn sẽ giải quyết hết được các món nợ xấu.

Hệ thống tạo ra của cải của bạn

Việc tạo ra của cải là một trong những điều quan trọng bậc nhất của việc hoạch định tài chính. Với chiến thuật này ta có thể trở nên độc lập tài chính. Nền tảng của hệ thống này là **tiêu xài có chiến thuật**. Hầu hết chúng ta đều biết chúng ta kiếm được bao nhiêu tiền mỗi năm, nhưng ta lại không quan tâm, không biết ta tiêu bao nhiêu. Cũng như bao công ty thành công khác, ta cần liên tục theo dõi thu nhập và chi phí của mình, và phải đảm bảo là ta làm ra lợi nhuận, tức là có dư tiền.

Ý tưởng của tiêu dùng có chiến thuật là chia những đồng tiền mà bạn khó nhọc kiếm được ra làm nhiều món nhỏ. Đầu tiên là 10% dành để tiết kiệm – và không được tiêu đến, vì nếu bạn cắt ra món này cuối cùng, bạn sẽ thấy không còn gì để cắt. Kế đến là món tiền mặt đủ để chi dùng hàng ngày trong tháng, số tiền này có thể để trong tài khoản thẻ để rút ra dùng khi cần. Thứ ba là món dành cho những khoản phải trả lớn trong tháng, trong quý, trong năm (quy ra từng tháng để cắt lên). Số tiền này không nên để trong tài khoản thẻ, mà nên được để riêng để bạn khó rút ra. Đừng nói rằng thu nhập của bạn không đủ xài nên bạn không thể tiết kiệm 10% này. Nếu bạn không thể thu xếp tiết kiệm được 10% thu nhập thì bạn đừng nghĩ đến giấc mơ giàu có ở tương lai, vì bạn không thể đạt được (chỉ vì bạn không đủ quyết tâm).

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Chương 12

8 BƯỚC ĐỂ KHỞI SỰ TRỞ THÀNH TRIỆU PHÚ DOLLAR

Để bắt đầu bài tập này, ta dùng Bill và Mary làm ví dụ. Giả sử rằng họ là một cặp vợ chồng trung bình, họ kiếm được tổng cộng \$48.000/năm bằng cách làm việc toàn thời gian. Họ là những người Úc điển hình: thường chi tiêu nhiều hơn số tiền kiếm được, do đó, họ có rất ít tiền tiết kiệm. Tuy nhiên, điều chúng ta muốn thấy là với sự huấn luyện đúng đắn, sự cam kết và hành động, Bill và Mary trong một thời gian ngắn đã có thể thay thu nhập có được bằng cách còng lưng ra làm thuê bằng thu nhập có được trong khi họ ngủ, tức là thu nhập đến từ những khoản đầu tư của họ, và họ có thể cải thiện tình hình tài chính của mình, giảm thiểu các món nợ xấu mà không cần phải làm việc nhiều, chỉ bằng cách cam kết, tập trung, làm việc thông minh và biết dùng chiến thuật đúng. Đầu tiên, chúng ta xem Bill và Mary đầu tư vào đâu nhé.

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Lý do nhiều người thậm chí chưa khởi sự để trở nên giàu có là vì họ nghĩ họ cần rất nhiều tiền. Tôi sẽ loại bỏ quan điểm sai lầm này. Đây là điều tôi đề nghị. Nếu tôi huấn luyện Bill và Mary theo cách “huấn luyện viên triệu phú” đã huấn luyện tôi, tôi sẽ hỏi họ nếu như họ có thể bắt đầu với 10.000 hay 15.000 đô để đầu tư theo kế hoạch đầu tư mà sẽ giúp họ giàu có trong từ 3 đến 10 năm nữa. Nếu Bill và Mary đồng ý, hay như những người khác, họ có thể không đồng ý và nói rằng “tôi không có 10.000 – 15.000 đô đâu”. Thì tôi sẽ nói như một người bạn và là huấn luyện viên “hãy để tôi giúp bạn một số cách để có 10.000 – 15.000 đô nhé”. Điều tôi cần quyết định là xem họ có tuyệt đối cam kết quyết tâm thực hiện không. Nếu có, tôi có thể giúp họ trở nên giàu có. Còn nếu không thì không ai có thể giúp họ cả, ngay cả Warren Buffett hay Robert Kiyosaki. **Không ai có thể giúp một người trở nên giàu có nếu như người đó không có cam kết quyết tâm thực hiện.** Giờ thì ta giả sử rằng Bill và Mary có cam kết quyết tâm thực hiện, muốn được tự do tài chính và có cuộc sống mơ ước, thì ta sẽ xem 08 cách bên dưới để khởi đầu với 10.000 – 15.000 đô đầu tư, một ngày nào đó họ sẽ có thể làm ra

tiền ngay cả khi đang ngủ để thay thế thu nhập hiện tại từ lương của họ. Nếu tôi có thể làm điều đó, và tôi có thể giúp Bill và Mary làm điều đó, thì bạn cũng có thể làm được điều đó.

Bước 1: Tiết kiệm

Cách số 1 tôi đề nghị là: tiết kiệm tiền. Nói cách khác, “mọi nhà đầu tư lớn nhất đều là những người tiết kiệm tốt nhất” (lời người dịch: bạn nghĩ đến Warren Buffett xem nào, ông là nhà đầu tư có thể nói là giỏi nhất, nổi tiếng nhất thế giới, và cách ông sống đơn giản, tiết kiệm cũng rất nổi tiếng trên thế giới). **Nếu bạn không tiết kiệm tiền ngay bây giờ thì bạn sẽ không bao giờ trở thành giàu có được cho đến khi bạn bắt đầu tiết kiệm.**

Bây giờ, nếu bạn cam kết làm giàu, thì bạn hãy bắt đầu thực hành tiết kiệm. Những ai còn nghĩ là có dư giả thì mới tiết kiệm được thì không đúng. Ta có thể tiết kiệm mọi lúc, trong mọi tình trạng thu nhập. Quy luật vàng để tiết kiệm là khi có tiền trong tay, ta “ngắt” ngay X% (tốt nhất là không nhỏ hơn 10%) và cho vào quỹ tiết kiệm ngay lập tức – và không được đụng tới quỹ này trừ trường hợp bất khả kháng như đầu tư, mua tài sản, bệnh nặng... Những ai mà quỹ tiết kiệm của họ gần như rỗng thì thật sự người đó rất khó làm giàu.

Bước 2: Bán cái gì đó

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhathanhcong.com.)

Bước 3: Thuế

Bước thứ 3 là giảm thuế. Nhiều người đang phải nộp thuế nhiều, đặc biệt là những người trung lưu ở Úc. Có nhiều cách để ta làm giảm số thuế mình phải đóng. (lời người dịch: vấn đề thuế này không phù hợp với thực tế ở Việt Nam nên tôi không dịch phần này)

Bước 4: Thu nhập

Bước thứ tư là tăng thu nhập. Nếu bạn có thể làm tăng thu nhập của bạn lên 10%, thì bạn có thể dành phần tăng này để vào quỹ tiết kiệm và dùng để đầu tư. Để tăng thu nhập thì không khó. Tôi không đi vào chi tiết nhưng tôi sẽ cho bạn những gợi ý. Nếu bạn muốn tăng thu nhập

thì bạn cần phải xem cách bạn có thể tăng giá trị. Ví dụ như bạn muốn tăng lương thì bạn phải tăng giá trị vào công việc bạn làm, để có thể thuyết phục Sếp tăng lương. Nếu bạn bán những món đồ cũ thì bạn tăng giá trị bằng cách chùi rửa sạch sẽ, sửa chỗ hư, thay sáng tạo thêm chút gì đó để bán chúng với giá cao hơn... **Chỉ cần thêm giá trị vào những gì bạn “bán”, bạn sẽ tăng được thu nhập của mình.**

Để tăng giá trị của mọi thứ bạn “bán”, bạn cần phát triển cho mình 4 kỹ năng của thế kỷ 21 như sau:

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

“Huấn luyện viên triệu phú” của tôi đã nói với tôi rằng “Jamie, để trở nên giàu có, điều anh phải tập trung vào là làm sao để giúp công ty – nơi mà anh đang làm thuê – có nhiều lợi nhuận hơn. Nếu anh có thể làm điều đó thì anh có thể thương lượng để được chia phần lời gia tăng. Một trong những cách để tăng lợi nhuận là giảm chi phí. Anh có thể nhìn quanh và tìm ra những chỗ nào đang lãng phí, và khắc phục lãng phí, thì anh đã có thể làm giảm chi phí đáng kể cho công ty rồi.” Hoặc ta có thể tích cực làm việc, sáng tạo, và đóng góp cho công ty để công ty tăng lợi nhuận, phát triển hơn, thì ta sẽ có cơ hội cao để được Sếp đánh giá tốt và nâng lương cho ta...

Bạn đáng giá bao nhiêu?

Mức lương hiện tại của bạn là bao nhiêu? Bạn nghĩ mức lương đó có phản ánh đúng giá trị của bạn (hay đúng hơn là giá trị đóng góp được của bạn) hay không? Vì nếu bạn có rất nhiều tài nhưng bạn lười biếng không đóng góp được bao nhiêu cho công ty thì tại sao công ty lại phải trả lương cao cho bạn? (chưa sa thải bạn là may rồi). Để biết mức lương mình hưởng có xứng đáng không, bạn có thể khảo sát thị trường lao động, hỏi thăm bạn bè – người quen, hoặc có thể tìm đọc các thông báo tuyển dụng và dự vài cuộc phỏng vấn... Nếu bạn phát hiện ra bạn đang bị trả lương thấp hơn mặt bằng chung của thị trường, hay thấp hơn những gì bạn đã đóng góp, thì bạn nên đi gặp Sếp và đề nghị tăng lương. Nên nhớ, cần suy nghĩ và cân nhắc kỹ trước đi làm điều này, và nên đảm bảo đề nghị của bạn là phù hợp, đúng lúc, nếu không thì

bạn sẽ có khả năng phải chuyển công việc thật đấy! Mà việc chuyển đổi công việc này có khi lại là tốt cho bạn!

Để làm tăng thu nhập, bạn hãy làm một bài tập nhỏ sau. Hãy điền vào những chỗ trống bên dưới:

Trò chơi 5 nguồn thu nhập

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

Bước 5: OPM (Other People's Money: tiền của người khác)

OPM tức là **Other People's Money**, tức là tiền của người khác. Để giàu có, ta phải nghĩ đến việc dùng tiền của người khác.

Để tôi cho bạn một ví dụ nhé. Ví dụ bạn cần 15.000 đô để đầu tư nhưng hiện bạn không có số tiền này. Bạn có thể đi mượn người quen không? Nếu bạn đang có công ăn việc làm thì tôi cá là bạn sẽ mượn được số tiền này từ ai đó. Có hai phương án để có số tiền 15.000 đô này. Phương án thứ nhất là để dành từ từ, mỗi tuần 100 đô, vậy bạn mất 150 tuần, gần 3 năm để có số tiền này (ta chưa tính lạm phát), và chưa tính đến việc bạn không giữ được số tiền dành dụm dần này vì “ngứa tay” xài mất. Phương án thứ hai là đi mượn và sau đó trả dần. Với phương án thứ hai này bạn có ngay số tiền 15.000 đô để đầu tư, và mỗi tuần bạn có trách nhiệm trả 100 đô, nên bạn sẽ không thể “ngứa tay” mà chi tiêu vì phải ưu tiên trả nợ trước.

Với số tiền 15.000 đô mượn được này, bạn có thể đầu tư và có thể sinh lợi từ 500 – 1000 đô/tháng (với hình thức đầu tư rủi ro thấp). Như vậy, sau khi trả 400 đô mỗi tháng (cho số tiền 15.000 đô mượn này), bạn còn dư khá tiền để dành dụm thêm. Để biết cụ thể đầu tư vào gì để sinh lợi được như thế, bạn sẽ phải đọc ở các chương sau nhé. **Điều cần nhớ và tối quan trọng là: mượn tiền của người khác để đầu tư vào lĩnh vực rủi ro thấp, chứ không phải mượn tiền để tiêu xài đâu nhé!**

Bước 6: Sử dụng tài sản

Nhiều người có tài sản, như là căn nhà, đất đai... Vấn đề đối với họ là họ giàu về tài sản nhưng nghèo về dòng tiền vì họ được dạy từ nhỏ là phải đi học, vào đại học, đi làm, mua nhà trả góp, và đi làm kiếm tiền để trang trải các khoản chi phí cho cuộc sống, rồi để về hưu có được cuộc sống tốt.

Nhiều người mua nhà lớn quá, mua đất nhiều quá, rồi khi con cái lớn lên và ra riêng, một mình họ, hay hai vợ chồng già thui thủi trong căn nhà lớn, nếu chưa đến tuổi hưu, họ vẫn phải đi làm để tạo ra dòng tiền cho việc chi tiêu hàng ngày, và để đóng thuế nhà, thuế đất cho căn nhà to lớn, đất đai rộng lớn kia. Như vậy, nhà to, đất rộng này không những không mang lại dòng tiền (thu nhập) cho họ, mà còn gây ra dòng tiền âm cho họ, buộc họ phải làm việc nhiều hơn để có dòng tiền dương bù lại.

Cho nên, tôi khuyên là nên dùng một phần số tài sản này để đầu tư để tạo ra dòng tiền dương. Nhiều người nói “Tôi không chịu đâu, như thế rủi ro lắm” Xin thưa, cuộc sống là có rủi ro, việc kinh doanh hay đầu tư cũng không thể tránh rủi ro, và để giàu có, chúng ta phải chấp nhận rủi ro. **Rủi ro lớn nhất trong đời là gì bạn biết không? Là không làm gì cả.** (không làm gì cả thì bạn sẽ mất luôn cuộc đời mình, và cuộc đời mỗi người là thứ có giá trị nhất, nên đó mới là rủi ro lớn nhất)

“Huấn luyện viên triệu phú” của tôi từng chia sẻ với tôi một câu chuyện về một cụ già 86 tuổi đang hấp hối, cụ thều thào nói với con cháu xung quanh rằng “Các con biết không, điều duy nhất ta tiếc nuối khi nhìn lại quãng đời ta chính là tại sao ta không chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Tại sao ta lại sợ rủi ro?” Bạn thấy đấy, thử thách cho nhiều người là mỗi ngày cứ trôi qua và họ sẽ tiếc đã để chúng trôi qua. Vấn đề là trong việc đầu tư có những rủi ro, nhưng những rủi ro này ít rủi ro hơn những rủi ro mà bạn gánh chịu khi không đầu tư.

Và nên nhớ, bạn dùng tài sản mồ hôi nước mắt của mình để đầu tư, thì đừng tham lam quá để đầu tư vào những lĩnh vực có mức độ rủi ro quá cao nhé. Còn nếu bạn không có tài sản thì làm sao? Chỉ cần ta quyết tâm thì sẽ có giải pháp.

Bước 7: Tài sản của Cha Mẹ

Nếu ta chưa có tài sản thì ta hãy nghĩ đến việc thuyết phục mượn tài sản của Cha Mẹ, hoặc thậm chí xin nhận trước phần thừa kế của mình. Khi tôi nói điều này, nhiều người phản bác

cho là tôi tham lam, không tôn trọng Cha Mẹ... Nhưng nếu bạn thực sự muốn làm giàu, bạn phải luôn tìm ra được giải pháp cho mọi vấn đề, trong đó có giải pháp gần như đầu tiên này, tức là “tiền đâu?”. Tôi tin rằng chỉ cần bạn có lòng tin, biết thuyết phục, và đừng quá mạo hiểm, bạn sẽ kiếm được vốn từ Cha Mẹ mình (nếu họ có tài sản).

Bước 8: Phụ cấp hưu trí

Nếu bạn có kế hoạch tốt, có lòng tin mạnh mẽ, có cam kết quyết tâm hành động cao, mà bạn kiếm chưa đủ số vốn ban đầu để nổ máy khởi hành tiến đến đích giàu có, thì còn một nguồn mà bạn có thể kiếm ra tiền, đó là phụ cấp hưu trí. Nếu muốn chắc chắn, bạn để dành để khi về hưu lãnh hàng tháng để sống một cuộc sống tiện tặn. Hoặc nếu muốn sống được cuộc sống mơ ước sau vài năm nữa, thì bạn có thể nghỉ việc (chuyên tâm vào việc kinh doanh, đầu tư của mình) và yêu cầu nhận phụ cấp hưu trí một lần, và lấy số tiền này để đầu tư.

Bước kế tiếp: Làm thế nào để làm ra tiền từ... không khí?

Chúng ta đã đi qua 08 cách kiếm ra tiền để khởi sự làm giàu. Còn nhiều cách khác, và giờ ta sẽ tìm hiểu một số cách làm ra tiền từ... không khí (tức từ không gì cả).

Điều đầu tiên ta xem xét là việc thêm giá trị mà tôi đã nói qua rồi. **Ta có thể thêm giá trị vào mọi thứ (công việc, món hàng ta bán...) để ta kiếm thêm nhiều tiền hơn từ chúng.**

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

Chương 13

CHIẾN THUẬT DÒNG TIỀN TỨC THỜI TRONG ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

Tôi là Leigh Barker. Tôi làm nghề kế toán, tài chính, tư vấn đầu tư lâu năm và có kinh nghiệm, có giấy phép ở Úc. Trong chương này tôi sẽ cung cấp cho bạn những chi tiết thực tế về liên quan đến những chiến thuật đã được Jamie giới thiệu và được nhiều nhà đầu tư thành công sử dụng qua, trong đó có cả Jamie McIntyre. Tôi gọi chúng là “channelling”, “insuring”, và “renting shares”.

Những thông tin bên dưới chỉ để tham khảo. Bạn đọc cần tự quyết định những thông tin này có phù hợp với điều kiện riêng của từng người hay không.

Mục tiêu của tôi cũng giống như mục tiêu của Jamie, đó là cung cấp những thông tin mà theo chủ quan của chúng tôi, là sự thật và có thể nhìn thấy được, mang lại hiệu quả, và dễ áp dụng cho mọi người.

Giới thiệu

Chọn mua cổ phiếu trong đầu tư cũng giống như chọn mua doanh nghiệp hay mua bất động sản để đầu tư. Một nhà đầu tư khôn ngoan sẽ xem việc đầu tư chứng khoán như là một việc kinh doanh thực thụ. Giả dụ như nhà đầu tư của chúng ta đã quyết định mua một lượng chứng khoán nào đó trên thị trường. Mục tiêu đầu tiên của nhà đầu tư này là thu thập thông tin về việc đầu tư sắp tới này. Có nhiều thông tin thực tế về các cổ phiếu được đăng tải trên Internet, báo giấy, và những nguồn khác, và những thông tin này thường miễn phí.

Ví dụ cổ phiếu A đã được bán với giá cao nhất là \$26 và thấp nhất là \$16 (nhà đầu tư có thể dễ dàng tìm thấy thông tin lịch sử về giá giao dịch của của các cổ phiếu). Nếu nhà đầu tư không nắm thông tin này và được giới thiệu để mua cổ phiếu này với giá \$19, thì nhà đầu tư sẽ ra quyết định mua dựa trên những yếu tố nào? Đáng ngạc nhiên là nhiều người mua cổ phiếu dựa trên suy luận hoặc lựa những cổ phiếu nào “nóng” để mua. Nhà đầu tư khôn ngoan sẽ tìm thông tin để nắm được giá lịch sử (cao nhất là \$26, thấp nhất là \$16, giá hiện tại là \$19), sau đó còn phải nghiên cứu thêm để có thêm thông tin thực tế nhằm ra quyết định mua hay không.

Mục tiêu kế tiếp là xác định giá nào nên mua và liệu cổ phiếu này có giá trị cao không? Để giúp ra quyết định này, có hai dạng phân tích mà các nhà đầu tư có thể dùng, gọi là phân tích kỹ thuật (technical analysis) và phân tích cơ bản (fundamental analysis). Trong khi Jamie có khuynh hướng dùng một ít của cả hai phương pháp này, lý do chính mà Jamie thành công trong đầu tư chứng khoán là khả năng làm cho những khái niệm này trở nên rất đơn giản. Nhiều khách hàng của chúng tôi hiện nay cũng đang dùng một hay nhiều công thức do Jamie nghĩ ra để lý giải mục tiêu đầu tư của họ dưới dạng rất đơn giản và không phức tạp. Nhiều người trong chúng ta nghĩ rằng cuộc sống phải phức tạp, khó khăn... cho nên khi họ thấy điều gì quá đơn giản thì họ lại hoài nghi. **Sai lầm của nhiều người là họ nghĩ để trở nên giàu có và thành công, ta phải hoạt động trong một môi trường phức tạp.** Một thành phần quan trọng mà cả Jamie và tôi, và nhiều khách hàng của chúng tôi, đều tán thành là: **để áp dụng một chiến thuật đầu tư, bạn cần phải có sự tập trung và cam kết, và 02 điều này làm cho mọi thứ trở nên đơn giản và dễ hiểu.**

Hai điều mà nhà đầu tư cần phải hiểu – hai điều dẫn dắt thị trường – đó là cảm xúc của con người: sợ hãi, và tham lam. Khi thị trường đi lên, lòng tham đẩy thị trường lên nữa. Khi thị trường đi xuống thì sự sợ hãi đẩy thị trường thêm xuống.

Các dạng phân tích

Dạng phân tích đầu tiên là phân tích kỹ thuật (technical analysis). Bằng cách này ta xem xét mẫu hình các cổ phiếu thay đổi giá, tỷ lệ thay đổi giá, thay đổi khối lượng giao dịch... để hy vọng có thể đoán được hướng đi của giá một cổ phiếu nào đó trong tương lai gần... Tuy nhiên, có vài điều cần lưu ý:

- Những phân tích kỹ thuật này vẫn không thể nào có xác suất đúng cao
- Bạn có thể “chơi” thử trên mạng với tiền ảo để luyện tập khả năng phân tích của mình, và theo dõi xác suất đúng sai để tự rút ra kinh nghiệm cho mình trước khi chơi thật.
- Sự tự tin (có phân tích rủi ro, có cơ sở để đặt lòng tin) là rất quan trọng, nó giúp ta tránh được sự sợ hãi và lòng tham – 2 yếu tố có thể làm ta thất bại trong đầu tư chứng khoán.

Channelling

Dạng phân tích thứ hai cho nhà đầu tư là khái niệm mà Jamie nghĩ ra và gọi là channelling. Nói về mặt kỹ thuật thì chiến thuật này nói về **phạm vi giá của một cổ phiếu**, tức lấy giá cao nhất trừ giá thấp nhất trong một khoảng thời gian (ngày, tuần, tháng, năm...) (ví dụ là \$26 trừ \$16 được \$10). Và giá của cổ phiếu thay đổi lên xuống mỗi ngày, ví dụ như giá hiện tại là \$19 và nhà đầu tư cần quyết định giữ hay bán hay mua thêm. **Nguyên tắc của chiến thuật này là...**

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

Chương 14

CHIẾN THUẬT VỀ BẤT ĐỘNG SẢN

Đọc xong chương này bạn sẽ biết cách:

- Tìm được người bán nóng lòng bán
- Mua với giá sỉ
- Huy động 100% tài chính
- Mua bất động sản mà không có tiền trong tay
- Kiếm tiền cho bất động sản thậm chí khi chỉ có thu nhập nhỏ nhoi

Tại sao đầu tư vào bất động sản?

Bất động sản là một lĩnh vực nhiều người thích đầu tư. Nếu bạn cũng đầu tư bất động sản thì bạn cần đảm bảo là mình “làm bài tập về nhà” đàng hoàng, tức là, cũng như những lĩnh vực đầu tư khác, bất động sản cũng có những rủi ro, và phụ thuộc vào kinh nghiệm, quyết tâm, kỹ năng của bạn, bạn sẽ dễ dàng kiếm được nhiều tiền hay mất đi nhiều tiền, do đó, muốn thắng trong đầu tư bất động sản, bạn cần “làm bài tập về nhà” là như thế đó.

Đất đai tăng trưởng diện tích chậm hơn sự gia tăng dân số, do đó, bất động sản là một trong những sự lựa chọn ưa thích của nhà đầu tư. Thực tế ở mọi quốc gia, đã có thời bất động sản tăng giá phi mã và đã có rất nhiều người làm giàu lớn nhờ kinh doanh bất động sản. Song, tình hình hiện nay là bất động sản đã chững lại, thậm chí đang đóng băng và giảm giá, nhưng không có nghĩa là ta không còn có thể kiếm tiền nhờ vào bất động sản.

Để có thể kiếm tiền từ bất động sản ở hiện tại, bạn nên:

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Chương 15

NGUYÊN TẮC CÁI THÙNG NHỎ

Chắc bạn cũng biết có câu nói “Không nên cho tất cả trứng vào cùng một giỏ”, trong đầu tư cũng thế, bạn không nên đổ tất cả tiền của đánh cược vào một “cú” đầu tư, mà bạn nên chia nhỏ ra nhiều món đầu tư để chia nhỏ rủi ro.

Ở đây, tôi muốn giới thiệu với bạn nguyên tắc mà tôi gọi là cái thùng nhỏ để cho đơn giản. Nguyên tắc này như sau: chia tài sản của bạn vào 04 cái thùng nhỏ có tên gọi là Thùng An toàn, Thùng Tăng trưởng, Thùng Sức bật, và Thùng Tận hưởng.

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhaothanhcong.com.)

Lý do ta có 04 cái thùng là để ngăn chặn mọi người nhảy ngay vào việc đầu tư cho những thứ rủi ro cao như làm kinh doanh. Điều ta cần làm là đầu tư vào những thứ có mức độ rủi ro cao, thấp khác nhau, đừng bao giờ cho hết “trứng” vào một giỏ.

Vậy thì, ta nên phân chia tài sản của ta vào 04 thùng này với tỷ lệ như thế nào là hợp lý? Nó tùy theo từng độ tuổi và tùy theo tính cách của nhà đầu tư. Bảng sau là ví dụ minh họa:

	Xông xáo	Thận trọng
Dưới 45 tuổi		
An toàn	20%	30%
Tăng trưởng	45%	55%
Sức bật	35%	15%
45 – 55 tuổi		
An toàn	25%	30%
Tăng trưởng	50%	60%
Sức bật	25%	10%
Trên 55 tuổi		
An toàn	30%	40%
Tăng trưởng	55%	55%
Sức bật	15%	5%

(Bảng này chỉ mang tính hướng dẫn để bạn tham khảo, còn quyết định con số % bao nhiêu cho từng thùng là hoàn toàn tùy vào bạn)

Mục đích tôi giới thiệu nguyên tắc cái thùng nhỏ này cho bạn là để giúp bạn giảm thiểu rủi ro để bạn có thể tự bảo vệ mình. Rất nhiều người với quan điểm sai lầm, không tuân thủ theo các nguyên tắc, và quá tham lam, đã dẫn đến kết quả tất yếu là phá sản. Muốn giàu có, ta phải biết cách “chơi” với đồng tiền, và vì thế ta phải có trí thông minh về tài chính. Hãy thông minh với tiền của mình, đừng quá sợ hãi nhưng cũng đừng quá tham lam.

Thật là vinh dự cho tôi khi đã chia sẻ với bạn trong hành trình xuyên suốt quyển sách này, và tôi thật sự mong có dịp gặp bạn ngoài đời. Tôi đã cố gắng mang lại cho bạn thật nhiều thông tin và kiến thức hữu ích. Triết lý của tôi là luôn cho đi nhiều hơn được mong đợi, và tôi sẽ nhận lại được gấp 10.

Cuối cùng, nếu phải tóm tắt tất cả vào một từ, điều quan trọng nhất đã làm thay đổi cuộc đời tôi mà làm cho ước mơ của tôi thành sự thật, đó là từ **CAN ĐẢM**. Tất cả là tùy ở bạn khi bạn quyết định sống cuộc sống mơ ước của mình hay sống một cuộc sống đầy hối tiếc. Nào, giờ thì “**HÃY LÀM ĐI**”, và sau đó ăn mừng thành công của bạn!

TIỂU SỬ TÁC GIẢ

JAMIE McINTYRE

Nhà đồng sáng lập Học viên Thế kỷ 21 (21st Century Academy)

Jamie McIntyre là một người Úc trẻ nổi tiếng đã tạo ra sự khác biệt lớn về chất lượng cuộc sống của nhiều người dân nước này. Anh đã tìm học ở khắp thế giới về cách để có cuộc sống thành công, học với những người Thầy rất giỏi và rất thành công như Anthony Robbins, General Norman Schwarzkof, Paul Zane Piltzer, Jay Abrahams, Robert Kiyosaki (tác giả Người Cha Giàu – Người Cha Nghèo rất nổi tiếng đã được dịch sang tiếng Việt)...



Jamie đã trở thành triệu phú (dollar) tự lập từ hai bàn tay trắng khi ở độ tuổi đôi mươi, anh cũng là một doanh nhân, một diễn giả được yêu thích, và anh cũng là tác giả của nhiều quyển sách. Anh sáng lập ra Nhóm các Công ty của Thế kỷ 21, bao gồm Công ty Kế toán Thế kỷ 21, Công ty Tài chính Thế kỷ 21. Anh cũng là nhà đồng sáng lập Học viện Thế kỷ 21 – mang lại nền giáo dục thế kỷ 21 cho người Úc và người New Zealand. Anh đã được trao giải Highly Commended (tạm dịch là giải khuyến khích) do tổ chức Achiever Awards của Úc trao tặng. Anh cũng đã được chọn là Người Úc Trẻ của Năm và anh đã đào tạo cho hơn 95.000 người thông qua các lớp học và hội thảo của mình.

Anh cũng đang đi đầu trong việc chủ trương mang lại nền giáo dục thực tế bao gồm cả kiến thức về tài chính, áp dụng cho các trường trung học trong toàn nước Úc. Anh tin rằng điều này sẽ dạy cho giới trẻ những kỹ năng quan trọng nhất mà chúng cần để sống tốt trong thế kỷ 21, và giúp cải thiện hệ thống giáo dục đã lỗi thời hiện nay.

BẢNG TÓM TẮT CÁC LỜI KHUYÊN

(Phần nội dung này đã bị lược bỏ ở phiên bản miễn phí của quyển sách này. Nếu bạn muốn đọc đầy đủ nội dung của quyển sách này, vui lòng mua quyền đọc online hoặc mua sách in có tại www.chiakhhoathanhcong.com.)

GIỚI THIỆU NGƯỜI DỊCH

Thạc sĩ Dương Tố Dung, với nền tảng chuyên môn về kinh doanh và công nghệ thông tin, được đào tạo trong và ngoài nước, đã tình cờ “bén duyên” với Thương mại điện tử khi đang học cao học quản trị kinh doanh từ năm 1999, và đã gắn kết với Thương mại điện tử cho đến nay (13 năm). Xin được giới thiệu đôi nét về quá trình học và làm việc, viết sách, đào tạo của Thạc sĩ Dương Tố Dung như sau:



Học vấn:

Kỹ sư Máy tính, trường Đại học Kỹ thuật Tp.HCM (trước là Bách Khoa Tp.HCM);

Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, Học viện Kỹ thuật Châu Á (AIT) – Thái Lan;

Thạc sĩ Quản lý, Trường Kỹ thuật và Kinh doanh CERAM, Pháp

Quá trình làm việc:

Chuyên viên Bán hàng và Quảng bá online cho website www.audio4fun.com – website bán online các phần mềm về âm thanh, video cho thị trường toàn cầu;

Chuyên viên phụ trách mạng Thông tin nội bộ và Thương mại điện tử, Công ty liên doanh Coats Phong phú;

Giám đốc Kỹ thuật, Công ty TNHH Thương mại điện tử V.E.C;

Giám đốc điều hành, Công ty TNHH Thương mại điện tử Vĩ Tân, cung cấp giải pháp web, marketing online, đào tạo Thương mại điện tử;

Giám đốc Truyền thông (Senior Media Manager), Công ty đa quốc gia mạng quảng cáo Admax Network, phụ trách xây dựng mạng quảng cáo (ad network) tại Việt Nam với hơn 100 website Việt Nam tham gia;

Phó giám đốc dự án Ngân hàng điện tử, Ngân hàng Á Châu (ACB)

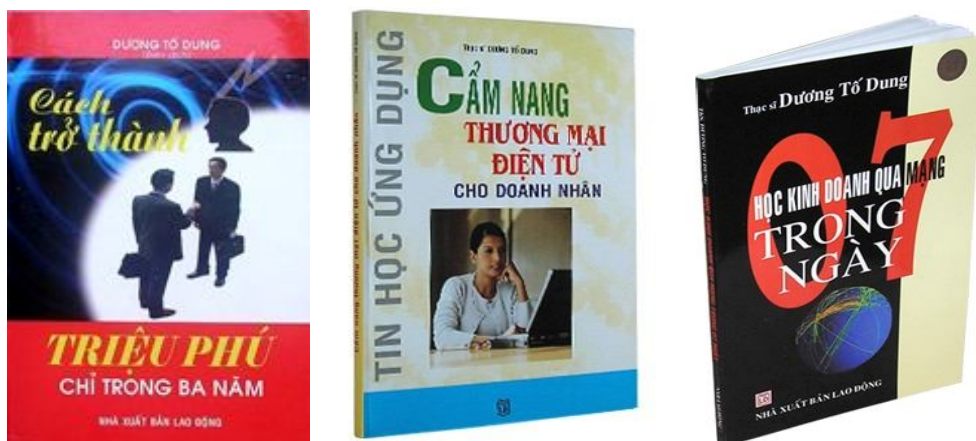
Quá trình giảng dạy và viết sách:

• **Sách đã xuất bản:**

Cẩm nang Thương mại điện tử cho Doanh nhân, NXB Lao Động, 2005;

Học Thương mại điện tử trong 07 ngày, NXB Lao Động, 2006;

Cách trở thành triệu phú chỉ trong 03 năm (tóm dịch từ quyển Speedwealth của tác giả nổi tiếng T. Harv Eker), NXB Lao Động, 2006.



• **Quá trình giảng dạy về Thương mại điện tử:**

- Giảng viên thỉnh giảng, môn Thương mại điện tử, Trường Cao đẳng Hoa Sen (nay là Đại học Hoa Sen)
- Trợ giảng môn Thương mại điện tử và Hệ thống Thông tin Quản trị (bằng tiếng Anh) cho các lớp Cao học của trường Đại học Nam Columbia, Mỹ - liên kết tổ chức tại Việt Nam
- Đã và đang hợp tác với VCCI Tp.HCM, VCCI Cần Thơ, Cục Thương mại điện tử thuộc Bộ Công Thương, Hiệp hội Gỗ Việt Nam, một số Trung tâm Đào tạo đã thực hiện các lớp đào tạo về Thương mại điện tử cho doanh nghiệp tại các tỉnh thành: Tp.HCM, Vũng Tàu, Long An, Trà Vinh, Cần Thơ, An Giang, Bình Thuận, Đồng Nai, Bình Dương, Hà Nội, Tiền Giang... và đã giảng dạy về Thương mại điện tử cho một số tổ chức lớn như Vietnam Airlines, Saigon Co-opmart, Khách sạn Đồng Khánh...

GIỚI THIỆU WWW.CHIAKHOATHANHCONG.COM

Con người có quyền mưu cầu hạnh phúc, thành công, giàu có. Dù mỗi người có hoàn cảnh sống, năng lực, ý chí... khác nhau, nhưng tất cả chúng ta có thể tự học hỏi, trao đổi và thay đổi bản thân để sống hạnh phúc hơn, thành công hơn, và giàu có hơn.

Có quá nhiều tài liệu dạy cách sống hạnh phúc hơn, thành công hơn, giàu có hơn. Vấn đề ta đối mặt là sự lựa chọn tài liệu và thời gian để đọc chúng. Đó là lý do ra đời và sứ mệnh của www.chiakhaoathanhcong.com: chọn lọc, tóm lược tinh hoa của nhân loại về chủ đề sống hạnh phúc – thành công – giàu có, bổ sung giá trị để đảm bảo “dễ học – dễ hiểu – dễ hành”, và “học nhanh – hành giỏi” cho người đọc/học.

Bổ sung cho “thành công hơn, giàu có hơn”, ở thế kỷ 21, online là xu hướng tất yếu: đại đa số việc kinh doanh ngày nay đều cần ứng dụng Internet, và rất nhiều cá nhân đã/đang kiếm tiền online và gây dựng sự nghiệp bằng kinh doanh online. Với hơn 10 năm kinh nghiệm hoạt động và giảng dạy về lĩnh vực kinh doanh online (thương mại điện tử), tôi muốn thông qua www.chiakhaoathanhcong.com giúp mọi cá nhân và doanh nghiệp Việt Nam trang bị kiến thức, kỹ năng để kinh doanh online và kiếm tiền online một cách hiệu quả và thành công nhất. Tôi muốn người học sẽ ứng dụng được, thực hành được những gì đã học, do đó, các lớp học và sách trên www.chiakhaoathanhcong.com đều hướng đến mục tiêu “dễ học – dễ hiểu – dễ hành”, và “học nhanh – hành giỏi”.

Tóm lại, với www.chiakhaoathanhcong.com, bạn sẽ đầu tư ít nhất (thời gian, tiền bạc, công sức) mà lại gặt hái kết quả khả thi nhất để học cách sống sao cho hạnh phúc hơn, thành công hơn, giàu có hơn, đặc biệt là học cách ứng dụng Thương mại điện tử, Kinh doanh và Kiếm tiền online để làm cho mình giàu có hơn.

Có hai vấn đề lớn mà nhân loại hiện đang đối mặt: thừa thông tin, và thiếu thời gian. www.chiakhaoathanhcong.com mong muốn giải quyết vấn đề này cho thật nhiều người, để mọi người trong thời gian ngắn nhất học được cái mình cần, và áp dụng những gì đã học để mang lại hiệu quả to lớn và đáng ngạc nhiên! Chúc bạn thành công, hạnh phúc, và giàu có!

Trân trọng cảm ơn bạn đã đọc và ủng hộ www.chiakhaoathanhcong.com!