

RICH  DAD™

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

DAY CON LÀM GIÀU

Tập XI

TRƯỜNG DẠY KINH DOANH
CHỖ NHỮNG NGƯỜI
THÍCH GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC

BUSINESS SCHOOL
FOR PEOPLE WHO LIKE HELPING PEOPLE

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Table of Contents

[Lời cảm ơn](#)

[Tại sao tôi lại giới thiệu tiếp thị mạng lưới như một hình thức kinh doanh?](#)

[CHƯƠNG 1](#)

[Điều gì khiến người giàu giàu?](#)

[CHƯƠNG 2](#)

[Có hơn một cách để làm giàu](#)

[CHƯƠNG 3](#)

[Giá trị thứ nhất:](#)

[Cơ hội ngang bằng thật sự](#)

[GIÁ TRỊ TIẾP THEO](#)

[CHƯƠNG 4](#)

[Giá trị thứ 2:](#)

[Giáo dục làm thay đổi cuộc đời](#)

[CHƯƠNG 5](#)

[Giá trị thứ 3: Bạn bè là người giúp bạn tiến lên chứ không kéo bạn xuống](#)

[CHƯƠNG 6](#)

[Giá trị thứ tư:](#)

[Giá trị của mạng lưới là gì?](#)

[CHƯƠNG 7](#)

[Giá trị thứ 5: Phát huy kỹ năng kinh doanh quan trọng nhất của bạn](#)

[CHƯƠNG 8](#)

[Giá trị thứ 6: Kỹ năng lãnh đạo](#)

[CHƯƠNG 9](#)

[Giá trị thứ 7:](#)

[Không làm việc vì tiền](#)

[CHƯƠNG 10](#)

[Giá trị thứ 8: sống để theo đuổi ước mơ của bạn](#)

[CHƯƠNG 11](#)

[Giá trị thứ 9:](#)

[Hôn nhân và kinh doanh](#)

[CHƯƠNG 12](#)

[Giá trị thứ 10:](#)

[Doanh nghiệp gia đình](#)

[CHƯƠNG 13](#)

[Giá trị thứ 11: Làm thế nào để hưởng ưu đãi về thuế như người giàu được hưởng](#)

[Giá trị thứ 6: Kỹ năng lãnh đạo](#)

[Giá trị thứ 7: Không làm việc vì tiền](#)

[Giá trị thứ 9: Hôn nhân và kinh doanh](#)

Chúng tôi xin tặng cuốn sách

"Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác"

này đến hàng triệu cá nhân, cặp vợ chồng và gia đình đã, đang và sẽ bắt đầu cuộc hành trình xây dựng những công ty riêng. Như khi chúng tôi dành cả cuộc đời mình giáo dục mọi người cách đạt được tự do tài chính, việc kết hợp với một ngành công nghiệp chuyên giúp đỡ mọi người tự mình khởi nghiệp là một điều rất phấn khởi. Mỗi ngày các bạn truyền dạy và chia sẻ những cơ hội kinh doanh cho gia đình, bạn bè, hàng xóm và những cộng sự cũng như những người hoàn toàn xa lạ. Chúng tôi trực tiếp thấy và trải nghiệm cảm giác của việc có công ty riêng như thế nào. Như trong quyển sách bán chạy nhất

Đạy Con Làm Giàu - tập 1 & 2

giải thích, một khi một người đã biết được sự thật về hoạt động của đồng tiền và những nguyên tắc cơ bản quan trọng tạo nên của cải, sẽ thật dễ dàng để nhận ra kinh doanh tiếp thị mạng lưới có thể sẽ là "kinh doanh hoàn hảo nhất" cho nhiều người.

Lời cảm ơn

Đợt xuất bản đầu tiên vào năm 2001 đã nhận được sự đón tiếp nồng hậu từ phía bạn đọc. Tuy nhiên, điều này sẽ không xứng vào đâu nếu so sánh với sự tiếp nhận của lĩnh vực tiếp thị mạng lưới dành cho công việc của chúng tôi từ những năm giữa thập niên 90. Là một tín đồ của thông điệp Người Cha Giàu, chúng tôi xin chân thành cảm ơn các bạn, sếp/ nhân viên/ đồng nghiệp của bạn và công ty bạn đang cộng tác. Chúng tôi có cùng một sứ mệnh giúp đỡ mọi người làm chủ cuộc sống tài chính của họ. Hãy luôn không ngừng học hỏi và giảng dạy. Chúng tôi chân thành cảm ơn!

Tại sao tôi lại giới thiệu tiếp thị mạng lưới như một hình thức kinh doanh?

Bức thư dưới đây là ví dụ của một trong những dạng thư tôi thường hay nhận được.

Kính gửi ông Kiyosaki,

Tôi là Susan và xin viết thư này thay mặt chồng tôi, Alan. Anh ấy đã đọc tất cả các quyển sách của ông và có nhiều tiềm năng trở thành một doanh nhân tuyệt vời. Tôi nói với chồng tôi rằng tôi sắp viết thư cho ông để hỏi một số điều. Bản thân tôi chưa đọc một cuốn sách nào của ông nên cũng không hiểu rõ quan điểm của ông về những đề tài đó, nhưng chồng tôi lại đầu tư rất nhiều thời gian cho công ty... (tên công ty đã được bỏ đi). Đó là công ty hoạt động theo hình kim tự tháp. Sẽ không có gì đáng phiền lòng nếu như tôi không nhận ra rằng những chuyện anh ấy làm ở công ty đang làm uổng phí thời gian của anh ấy.

Tất cả những nỗ lực của anh ấy đều nhằm xây dựng cho thành tích của người khác và cho công ty - những người đang thu hoạch thành quả từ nỗ lực của anh ấy. Họ làm cho anh ấy nghĩ rằng anh đang khởi nghiệp công việc kinh doanh của riêng mình, nhưng tôi chẳng thấy tên của anh trong công ty. Trên hết, anh ấy đã làm việc bán thời gian hơn một năm và anh ấy vẫn chưa kiếm được nhiều tiền.

Tôi cho rằng điều cốt yếu chính là việc nó đã làm uổng phí thời gian quý báu của anh ấy, và tôi mong muốn được thấy anh ấy đầu tư vào chính nhãn hiệu của riêng anh hơn là cho một ai đó khác. Thay vì xây dựng một hệ thống tiếp thị, tôi cho rằng anh ấy nên bắt đầu xây dựng công ty riêng của mình. Được biết anh ấy đã đọc sách của ông và đánh giá cao những ý kiến ông đưa ra, có thể anh ấy sẽ lắng nghe ông về vấn đề này vì tôi biết chắc rằng anh ấy sẽ không nghe tôi. Nhưng cũng có thể là tôi sai. Nhưng, cũng không sao, đó cũng có thể là điều tốt, vì nó có thể làm cho tôi được thanh thản.

Nếu ông trả lời thư, tôi xin cảm tạ trước về thời gian quý báu của ông.

Kính thư,

Susan M.

THƯ TRẢ LỜI CỦA TÔI

Như một số người đã biết, văn phòng của tôi lúc nào cũng ngập trong thư từ. Thật chẳng may, tôi không có đủ thời gian để trả lời từng lá thư mà tôi nhận được.

Tôi bắt đầu quyển sách bằng lá thư này bởi những câu hỏi và sự quan tâm của Susan cũng giống như đa số những người khác. Đó là những thắc mắc rất hợp lý. Thêm vào đó, tôi rất ấn tượng trước sự thẳng thắn và cách suy nghĩ thoáng của cô. Trước sự thay đổi đến chóng mặt của xã hội hiện nay, có được một cách nhìn như vậy thật vô cùng quan trọng.

Một trong những lý do chủ yếu khiến tôi quyết định viết quyển sách này là để giải quyết những câu hỏi và khúc mắc này. Rất nhiều người muốn biết tại sao tôi lại giới thiệu hình thức kinh doanh tiếp thị mạng lưới, đặc biệt kể từ khi tôi không còn là thành viên của bất kỳ công ty nào cũng như tôi chưa bao giờ kiếm tiền bằng hình thức kinh doanh này. Để trả lời cho thắc mắc này một lần và cũng là đến tất cả mọi người, tôi quyết định viết quyển sách này. Nhìn vào *tổng số trang của* quyển sách, các bạn cũng sẽ thấy được câu trả lời của tôi cho lá **thư** trên không đơn giản chỉ là sai hay đúng.

Trước khi kết thúc, tôi không tin rằng việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới là phù hợp với tất cả mọi người. Tôi hy vọng sau khi đọc quyển sách này, bạn sẽ nhận ra hình thức này có phù hợp với mình hay không. Nếu bạn đang tham gia hoạt động kinh doanh này, quyển sách sẽ giúp khẳng định hơn những gì bạn biết... và cảm nhận. Nếu đang cân nhắc, tôi tin rằng quyển sách sẽ đem lại cho bạn những cơ hội và giá trị mới - giá trị mà rất nhiều người thường xuyên thất bại khi tìm hiểu. Nói một cách khác, thực sự tồn tại một giá trị cao hơn trong hình thức kinh doanh này hơn là cơ hội kiếm được thật nhiều tiền.

Xin chân thành cảm ơn các bạn đã đón nhận quyển sách này và có được cách nhìn thoáng với vấn đề.

Kính thư,

Robert T. Kiyosaki

Điều gì khiến người giàu giàu?

Một hôm sau buổi học, tôi lại làm việc trong văn phòng người cha giàu. Khi đó tôi được 15 tuổi và rất chán nản việc học ở trường. Tôi muốn học cách làm giàu. Thay vì học những môn như "Lớp học căn bản về Tài chính" hay "Làm cách nào để trở thành triệu phú 202", tôi lại ngồi giải phẫu những con ếch trong lớp khoa học, đầu suy nghĩ vẫn vơ làm cách nào để những con ếch chết này giúp mình giàu lên. Hết sức chán nản với việc học hành, tôi hỏi người cha giàu, "Tại sao trường học không dạy học sinh cách làm giàu hả cha?"

Người cha giàu ngược lên khỏi đồng giấy tờ, mỉm cười trả lời, "Cha cũng không biết. Cha cũng đang tự hỏi điều đó." Người cha giàu ngừng lại một lúc và nói tiếp, "Tại sao con lại hỏi như thế?"

Tôi đáp chậm rãi, "Con chán đi học lắm rồi. Con chẳng thấy có chút gì liên quan giữa mấy môn bắt buộc phải học ở trường và ngoài đời cả. Con chỉ muốn được học cách làm giàu thôi. Làm thế nào để những con ếch chết có thể giúp con mua được một chiếc xe hơi? Giá như thầy giáo có thể chỉ con điều đó, con sẵn sàng ngồi giải phẫu hàng ngàn con ếch"

Người cha giàu bật cười hỏi tôi, "Thế các thầy cô trả lời con thế nào khi con hỏi về mối quan hệ giữa những con ếch chết và tiền?"

"Tất cả các thầy cô đều trả lời giống nhau mỗi khi con đặt câu hỏi về sự liên quan giữa việc học trên trường và thực tế bên ngoài."

"Thế họ trả lời ra sao?"

"Các thầy cô đều nói con cần phải đạt được điểm cao để tìm được một công việc ổn định."

"Đó là điều mà hầu hết mọi người nhắm tới" người cha giàu trả lời. "Hầu hết đi học để tìm được một công việc và có được tài chính ổn định."

"Nhưng con không muốn như vậy. Con không muốn trở thành một nhân viên làm thuê cho người khác. Con không muốn suốt đời phải nghe ai đó bảo con có thể kiếm được bao nhiêu tiền hay khi nào thì con có thể đi làm hoặc nghỉ phép. Con muốn được tự do. Con muốn được giàu có. Đó là lý do con không muốn có một công việc."

Xin được tóm lược với những ai chưa đọc qua những tập trước của bộ sách *Dạy Con Làm Giàu*; người cha giàu là cha của người bạn thân nhất của tôi. Mặc dù khởi nghiệp từ con số 0 và không hề học qua trường lớp bài bản nào, người cha giàu đã trở thành một trong những người giàu nhất bang Hawaii. Người cha nghèo - cha ruột của tôi, là một người học rộng, một quan chức chính phủ lương cao. Dù ông kiếm được nhiều tiền, nhưng đến cuối tháng cha tôi lại hết sạch và cuối cùng qua đời trong cảnh túng quẫn sau cả một đời cống hiến vất vả.

Một trong những lý do tôi bắt đầu học với người cha giàu sau khi tan trường và trong ngày nghỉ cuối tuần là vì tôi biết rằng tôi sẽ không học được cái mà tôi muốn ở trường. Tôi biết rằng trường học không có câu trả lời cho điều mà tôi đang tìm kiếm bởi vì cha ruột tôi, vị hiệu trưởng, không biết nhiều về tiền. Chính vì thế, tôi biết hệ thống trường học không thể dạy tôi cái mà tôi muốn. Ở tuổi 15, tôi muốn biết làm cách nào để trở nên giàu có hơn là làm thế nào để trở thành một người làm công cho người giàu.

Khi biết rằng cả cha và mẹ tôi lúc nào cũng chật vật khốn đốn vì thiếu tiền, tôi bắt đầu tìm kiếm một người có thể dạy tôi về tiền. Đó là lý do tôi bắt đầu học với người cha giàu. Tôi học với ông từ năm 9 tuổi đến 38 tuổi. Trong khoảng thời gian đó tôi luôn tìm kiếm một sự giảng dạy đúng nghĩa. Trường học đó theo tôi chính là "Trường đào tạo kinh doanh" - trường đào tạo cho một cuộc sống thật sự. Nhờ sự hướng dẫn từ người cha giàu, tôi có thể nghỉ hưu ở tuổi 47, tài chính thoải mái cho đến cuối đời. Nếu nghe theo lời khuyên của người cha nghèo - trở thành một nhân viên cần mẫn đến tuổi 65 - chắc chắn đến giờ tôi vẫn phải đi làm, lo lắng làm sao đảm bảo được công việc và tiền lương hưu đang ngày càng bị cắt giảm. Sự khác nhau giữa lời khuyên của người cha giàu và người cha nghèo thật đơn giản. Người cha nghèo luôn nói, "Hãy đi học và học thật giỏi để có thể tìm được một công việc làm ổn định lâu dài với trợ cấp béo bở." Còn người cha giàu thì lại nói, "Nếu con muốn thực sự giàu có, con phải trở thành một ông chủ hay nhà đầu tư." Nhưng vấn đề lại là nhà trường không dạy tôi cách điều hành kinh doanh hay trở thành một nhà đầu tư.

“Nếu con muốn thực sự giàu có, con cần phải trở thành một ông chủ hay nhà đầu tư”.

TẠI SAO THOMAS EDISON GIÀU CÓ VÀ NỔI TIẾNG

"Thế hôm nay con học gì nào?" người cha giàu hỏi.

Nhớ lại ngày học vừa rồi, tôi trả lời, "Chúng con nghiên cứu về cuộc đời của Thomas Edison."

"Đó là một người tài đáng để học hỏi," người cha giàu nói. "Thế các con có thảo luận bằng cách nào mà ông ấy trở nên giàu có và nổi tiếng không?"

"Dạ không," tôi trả lời. "Chúng con chỉ thảo luận về những phát minh của ông, như là bóng đèn thôi."

Người cha giàu mỉm cười nói, "Thật ra cha rất ghét phải mâu thuẫn với thầy cô của con, nhưng Thomas Edison không phát minh ra bóng đèn... mà đúng hơn là hoàn thiện nó." Người cha giàu giải thích rằng Thomas Edison là một trong những người hùng của ông và ông đã nghiên cứu cuộc đời của nhà khoa học này.

"Thế tại sao ông ấy lại nổi tiếng là người phát minh ra bóng đèn?", tôi hỏi.

"Đã có những bóng đèn điện khác được phát minh trước phát minh của Edison nhưng vấn đề là những cái bóng đó không thực tế. Chúng không sáng lâu. Ngoài ra, các nhà phát minh đó không thể giải thích được giá trị kinh tế của những bóng đèn đó."

"Giá trị kinh tế?", tôi bối rối hỏi.

"Nói cách khác, những nhà phát minh đó không biết cách kiếm tiền từ những phát minh của họ... và Thomas Edison thì biết rất rõ," người cha giàu nói.

"Vậy thì Thomas Edison phát minh ra cái bóng đèn hữu dụng đầu tiên và ông cũng biết kinh doanh chúng," tôi kết luận.

Người cha giàu gật đầu, "và chính nhờ sự nhạy bén kinh doanh mà rất nhiều những phát minh của ông trở nên hữu ích cho hàng triệu người." Thomas Edison còn hơn cả một nhà phát minh. Ông là người sáng lập General Electric và nhiều công ty lớn khác. Các thầy cô ở trường có dạy các con điều đó không?"

"Dạ không", tôi trả lời. "Con ước chi có. Nếu được vậy, chắc chắn con sẽ thích thú môn học này hơn. Thay vì vậy, con thấy *rất* chán và tự hỏi liệu Thomas Edison có liên quan gì đến cuộc sống thực tế. Nếu thầy cô giảng cho chúng con nghe bằng cách nào ông trở nên giàu có, con sẽ thấy thích thú và lắng nghe chăm chú hơn."

Người cha giàu cười và kể tiếp cho tôi nghe bằng cách nào Thomas Edison trở thành triệu phú và người sáng lập của tập đoàn hàng tỷ đôla. Người cha giàu còn kể rằng Edison nghỉ học ngang bời vì thầy giáo của ông cho rằng ông không đủ thông minh để học tiếp. Ông phải kiếm sống bằng việc bán kẹo và tạp chí dạo ở nhà ga. Ông đã phát triển kỹ năng buôn bán trong suốt thời gian đó. Chẳng bao lâu, ông bắt đầu tự in báo đăng sau toa tàu và thuê những đứa trẻ bán kẹo và những tờ báo do ông in. Chỉ trong vòng một năm, ông đã đi lên từ một người làm thuê thành ông chủ, có trong tay một tá nhân viên khi còn là một đứa trẻ.

"Vậy Thomas Edison đã bắt đầu khởi nghiệp từ lúc đó hả cha?"

Người cha giàu mỉm cười gật đầu.

"Vậy sao thầy cô không kể cho con về điều đó?" tôi hỏi. "Chắc chắn con sẽ rất thích nghe câu



chuyện đó."

"Còn nhiều lắm con," người cha giàu tiếp tục kể chuyện về Edison. Sau một thời gian, Edison bắt đầu thấy chán công việc ở trên tàu. Ông bắt đầu học cách gửi và nhận mã Morse và trở thành nhân viên vận hành máy điện báo. Chẳng bao lâu, Edison đã trở thành một trong những người vận hành máy giỏi nhất và ông đi từ thành phố này sang thành phố khác sử dụng kỹ năng đó của mình. "Chính những điều học được từ thời gian làm nhà buôn trẻ và nhân viên vận hành, điện báo đã tôi luyện ông thành nhà kinh doanh và nhà phát minh ra bóng đèn."

"Làm thế nào mà một người vận hành máy điện báo có thể giúp ông trở thành một nhà kinh doanh tài giỏi vậy cha?" tôi hỏi, bây giờ thì bối rối thật sự. "Câu chuyện này có giúp con trở nên giàu có không?"

"Cho cha thời gian để giải thích," người cha giàu nói. "Con thấy đấy, Thomas Edison còn hơn là một nhà phát minh. Khi còn trẻ, ông đã là chủ một doanh nghiệp. Đó là lý do tại sao ông rất giàu có và nổi tiếng. Thay vì đến trường, ông lại học được những kỹ năng kinh doanh cần thiết cho sự thành công ngay từ trong cuộc sống. Con hỏi ta tại sao người giàu lại giàu phải không?"

"Dạ," tôi gật đầu và cảm thấy hơi xấu hổ vì đã ngắt lời người cha giàu.

"Điều làm cho ông nổi tiếng liên quan đến bóng đèn chính là những trải nghiệm trong thời gian làm kinh doanh, và vận hành máy điện báo," người cha giàu nói. "Là người vận hành máy, ông biết rằng điều làm cho nhà phát minh ra chiếc máy này thành công là nhờ vào hệ thống kinh doanh - hệ thống các đường dây, cột, những con người tài giỏi và những trạm tiếp âm. Khi còn là một chàng trai trẻ, Thomas Edison đã nhận ra được sức mạnh của hệ thống."

Tôi cắt ngang, "Ý cha là nhờ đã từng kinh doanh, nên Edison mới nhận ra được tầm quan trọng của hệ thống. Mạng lưới hệ thống quan trọng hơn là một phát minh."

Người cha giàu gật đầu, "Con thấy đấy, hầu hết mọi người đi học để trở thành nhân viên trong một hệ thống; họ không thấy được bức tranh toàn cảnh. Họ chỉ thấy được giá trị trong công việc của họ vì đó là tất cả những gì họ được đào tạo để thấy. Thế là họ chỉ thấy được những cái cây mà không thể thấy được toàn bộ khu rừng."

"Vậy hầu hết mọi người làm việc cho hệ thống hơn là làm chủ hệ thống," tôi thêm vào.

Người cha giàu gật đầu đồng ý, "Tất cả những gì họ thấy là việc phát minh ra sản phẩm chứ không phải hệ thống. Hầu hết mọi người không thể thấy được cái thực sự làm cho người giàu."

"Vậy điều này liên quan gì đến Thomas Edison và những cái bóng đèn điện?" tôi hỏi.

"Điều làm cho những bóng đèn thực sự có tác động mạnh không phải chính bản thân nó mà là toàn bộ hệ thống của các đường dây điện, trạm role giúp nạp năng lượng cho bóng đèn. Và điều làm cho Thomas Edison giàu có và nổi tiếng chính là ông thấy được bức tranh toàn cảnh trong khi những người khác chỉ thấy được mỗi cái bóng đèn."

"Và Edison có thể thấy được bức tranh toàn cảnh đó nhờ vào những kinh nghiệm buôn bán của ông ở sân ga và khi làm người vận hành máy điện báo," tôi chen vào.

Người cha giàu gật đầu, "Từ khác của hệ thống là mạng lưới. Nếu con thực sự muốn học cách làm giàu, con phải bắt đầu tìm hiểu và thấy được sức mạnh của những mạng lưới kinh doanh. Những người giàu nhất thế giới đều xây dựng mạng lưới làm việc. Những người khác thì được đào tạo để tìm kiếm công việc."

"Những người giàu nhất thế giới đều xây dựng mạng lưới làm việc. Những người khác thì được đào tạo để tìm kiếm công việc."

"Nếu không có mạng lưới điện thì những bóng đèn điện hầu như chẳng có giá trị gì đối với chúng ta," tôi kết luận.

"Con đang dần nắm được vấn đề đấy," người cha giàu mỉm cười. "Vậy cái làm cho người giàu giàu chính là họ biết xây dựng và làm chủ hệ thống... mạng lưới. Làm chủ mạng lưới giúp họ giàu có."

"Mang lưới? Vậy nếu con muốn trở nên giàu có, con cần học cách xây dựng một mạng lưới kinh doanh?" tôi thắc mắc.

"Đúng thế. Có nhiều cách để trở nên giàu có, nhưng những người giàu thật giàu luôn xây dựng mạng lưới. Hãy nhìn cách John D. Rockefeller trở thành một trong những người giàu nhất thế giới. Ông không chỉ khai thác dầu mỏ. John D. Rockefeller trở thành một trong những người giàu nhất thế giới là nhờ vào việc xây dựng mạng lưới gồm trạm xăng dầu, xe chuyên chở, tàu thuyền và đường ống dẫn dầu. Ông giàu và có tầm ảnh hưởng lớn đến nỗi chính phủ Mỹ bắt ông phải phá bỏ mạng lưới đó vì cho đó là kinh doanh độc quyền."

"Tương tự như Alexander Graham Bell đã phát minh ra điện thoại và cuối cùng là mạng lưới điện thoại AT&T," tôi thêm vào.

Người cha giàu gật đầu. "Sau đó đến mạng lưới radio, tivi. Mỗi lần một phát minh mới ra đời, người giàu có là người biết xây dựng và làm chủ mạng lưới xung quanh phát minh đó. Nhiều ngôi sao và vận động viên thể thao trở nên giàu có và nổi tiếng đơn giản là nhờ vào mạng lưới đài và tivi."

"Vậy tại sao hệ thống trường học của chúng con không dạy cách xây dựng mạng lưới?" tôi hỏi.

Người cha giàu nhún vai nói, "Cha không biết. Cha nghĩ là vì hầu hết mọi người đều cảm thấy hài lòng khi làm một nhân viên trong **một** mạng **lưới** rộng lớn... cái mạng **lưới** giúp cho người giàu càng giàu thêm. Cha không muốn làm công cho người khác. Đó là lý do tại sao cha tự xây dựng mạng lưới cho riêng mình. Cha không kiếm được nhiều tiền khi còn trẻ vì cha dành thời gian để xây dựng mạng **lưới**. Năm năm đầu, cha kiếm được ít tiền hơn so với những người cùng trang lứa. Tuy nhiên sau mười năm, cha giàu hơn rất nhiều so với hầu hết những người bạn cùng lớp, hơn cả những người làm bác sĩ và luật sư. Đến nay, cha kiếm được nhiều hơn những gì mà họ mơ ước. Một mạng lưới kinh doanh được thiết kế và điều khiển giỏi sẽ giúp kiếm nhiều hơn một cá nhân làm việc chăm chỉ theo hàm số mũ."

Người cha giàu kể thêm rằng lịch sử có đầy những giai thoại về những người giàu có và nổi tiếng xây dựng mạng lưới. Khi xe lửa ra đời, nhiều người trở nên giàu có. Tương tự như trường hợp của máy bay, tàu thuyền, xe hơi và chuỗi siêu thị Wal-Mart, Gap và Radio Shack. Ngày nay, sức mạnh của siêu máy tính và máy tính xách tay cho phép các cá nhân có nhiều công cụ để gầy dựng của cải nếu họ chịu xây dựng mạng lưới của riêng họ. Cuốn sách này và công ty của tôi, richdad.com, cũng dành cho những người muốn xây dựng mạng lưới kinh doanh của chính họ.

Ngày nay chúng ta có Bill Gates, một trong những người giàu nhất thế giới, người trở nên giàu có nhờ nối kết hệ thống điều hành vào mạng **lưới** IBM. The Beatles trở nên nổi tiếng trên toàn thế giới nhờ vào sức mạnh của mạng **lưới** phát thanh truyền hình và phòng thu thanh. Những ngôi sao thể thao kiếm được hàng triệu đôla cũng nhờ vào sức ảnh hưởng của mạng lưới phát thanh truyền hình. Mạng Internet, mạng lưới toàn cầu mới nhất, đã tạo ra nhiều triệu phú và thậm chí là một vài tỷ phú. Kỹ năng viết giúp tôi kiếm được hàng triệu đôla không phải vì tôi là một tác giả đại tài, mà vì những đối tác kinh doanh của tôi kết hợp với mạng **lưới** Time Warner. Chúng tôi ở richdad.com hợp tác với Nhà xuất bản Time Warner & AOL trên mạng Internet. Họ là những công ty và những con người khổng lồ để làm việc chung. Richdad.com cũng hợp tác với nhiều công ty khắp thế giới, ở Nhật Bản, Trung Quốc, Úc, Anh, châu Âu, châu Phi, Nam Mỹ, Canada, Ấn Độ, Singapore, Malaysia, Indonesia, Mexico, Philippines & Đài Loan. Như người cha giàu đã nói, "Người giàu biết xây dựng mạng lưới làm việc, trong khi những người khác chỉ biết tìm kiếm công việc."

TẠI SAO NGƯỜI GIÀU Càng GIÀU HƠN

Hầu hết chúng ta đều nghe câu "Nguu tầm ngu, mã tầm mã". Thật vậy, câu tục ngữ trên không những đúng cho loài vật mà còn rất chính xác cho người giàu, người nghèo và người trung lưu. Nói cách khác, người giàu hợp tác với người giàu, người nghèo này hợp tác với

người nghèo kia, và người trung lưu thì giao du với nhau. Người cha giàu thường nói, "Nếu con muốn giàu có, hãy hợp tác với những người giàu có hay những người có thể giúp con làm giàu." Người cha giàu kể thêm, "Nhiều người cả cuộc đời giao du với những người ngăn họ giàu có." Thêm một ý mà quyển sách này muốn truyền tải đến độc giả là kinh doanh tiếp thị mạng lưới là một hợp tác kinh doanh với những người sẵn lòng giúp bạn giàu hơn. Câu hỏi mà bạn nên tự hỏi, "Liệu công ty tôi đang làm và những người tôi làm chung có giúp tôi trở nên giàu có? Hay họ chỉ thích tôi tiếp tục làm việc như một người làm công chăm chỉ?"

Ở tuổi 15, tôi hiểu rằng cách giúp tôi trở nên giàu có và thoải mái về tài chính chính là học cách hợp tác với những người có thể giúp tôi trở nên giàu có và thoải mái về tài chính. Với tôi, điều đó hết sức hợp lý. Nhưng đối với nhiều bạn học trung học của tôi, đạt được điểm cao và có được công việc ổn định lại là một điều hợp lý. Ở tuổi 15, tôi quyết định chỉ kết bạn với những ai quan tâm đến việc tôi trở thành một người giàu có hơn là trở thành một nhân viên trung thành làm công cho người giàu. Giờ đây khi nhìn lại, quyết định năm 15 tuổi đó đã thay đổi cuộc đời tôi. Đó không phải là một quyết định dễ dàng bởi vì lúc đó, tôi phải rất cẩn trọng với việc dành thời gian cho ai và nên lắng nghe lời giảng của giáo viên nào. Với những người đang và sẽ cân nhắc việc bắt đầu kinh doanh riêng, ý tưởng này - cái ý tưởng bạn sẽ dành thời gian cho ai và nghe theo ai - là một quyết định rất quan trọng. Từ khi còn là học sinh trung học, tôi bắt đầu lựa chọn bạn bè và giáo viên rất cẩn thận, bởi vì gia đình, bạn bè và thầy cô giáo là những nhân tố rất, rất, rất quan trọng trong mạng **lưới** của bạn.

TRƯỜNG KINH DOANH CHO MỌI NGƯỜI

Bản thân tôi, tôi rất hài lòng và phấn khởi khi viết cuốn sách này nhằm cổ vũ cho ngành tiếp thị mạng lưới. Nhiều công ty trong ngành này đang cung cấp cho hàng triệu người bài học kinh doanh mà người cha giàu đã dạy tôi: cơ hội xây dựng mạng lưới của riêng mình thay vì việc suốt cả đời phục vụ cho mạng lưới.

Giúp mọi người hiểu được sức mạnh của việc tự xây dựng mạng **lưới** kinh doanh của riêng mình là một điều không phải đơn giản. Lý do là hầu hết mọi người đều được học để trở thành một nhân viên trung thành, làm việc chăm chỉ hơn là trở thành chủ doanh nghiệp tự xây dựng mạng **lưới** cho riêng mình.

Trở về nhà từ quân đội, nơi tôi từng là sĩ quan Hải quân Mỹ và phi công trực thăng, tôi lưỡng lự không biết có nên quay lại trường học lấy bằng MBA. Người cha giàu phản đối ngay, "Nếu con lấy bằng MBA của một trường truyền thống, con vẫn chịu sự giáo dục để trở thành nhân viên của người giàu. Nếu con muốn giàu, hơn là một nhân viên được trả lương cao của người giàu, con cần học ở nơi có thể dạy con thành một nhà doanh nghiệp. Đó là dạng trường kinh doanh, mà cha nghĩ con nên theo học." Người cha giàu nói thêm, "Vấn đề của hầu hết các trường dạy kinh doanh là họ nhận những học viên thông minh nhất và huấn luyện thành quản trị viên kinh doanh cho người giàu hơn là cho nhân viên." Nếu như các bạn theo dõi tin tức về Enron và WorldCom, những nhà quản trị học thức cao bị buộc tội chỉ lo đến bản thân mình mà không nghĩ đến nhân viên hay những nhà đầu tư, những người đã tin tưởng giao toàn bộ cuộc sống và tiền bạc cho họ. Có nhiều nhà quản trị học vấn cao và được trả lương hậu hĩ thuyết phục nhân viên mua cổ phiếu công ty trong khi họ lại bán ra. Mặc dù trường hợp Enron và WorldCom rất cực đoan nhưng dạng hành vi ích kỷ đó vẫn diễn ra hằng ngày trong thế giới tập đoàn và thị trường chứng khoán.

Thêm một lý do khiến tôi ủng hộ ngành tiếp thị mạng lưới là có nhiều công ty trong ngành này thực sự là trường dạy kinh doanh cho mọi người, chứ không phải thu nhận những đứa trẻ thông minh và đào tạo chúng thành người làm công. Những công ty này dạy những giá trị mà ta không thể tìm thấy ở những trường dạy kinh doanh truyền thống... những giá trị giúp bạn và người khác trở thành chủ doanh nghiệp... hơn là dạy trở thành người làm công trung thành.

NHỮNG CÁCH LÀM GIÀU KHÁC

Nhiều người kiếm được rất nhiều tiền từ việc xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Một số bạn của tôi thật sự đã giàu được cả gia tài từ việc xây dựng mạng lưới đó. Tuy nhiên, thành thật mà nói, cũng có những cách khác giúp ta làm giàu. Vì vậy, trong chương tới, tôi sẽ đi sâu vào những cách làm giàu khác, và quan trọng hơn cả, đó là tự do về tài chính... thoát khỏi những lo toan mưu sinh khổ cực, bám dính lấy một công việc ổn định để có thể giúp chi trả hết hóa đơn này đến hóa đơn khác. Sau khi đọc xong chương tới, có lẽ bạn sẽ có ý tưởng hay hơn về việc liệu xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới có phải là cách tốt nhất để tạo nên gia tài cho riêng bạn... như là một phương tiện giúp bạn theo đuổi ước mơ và nhiệt huyết.

CHƯƠNG 2

Có hơn một cách để làm giàu

"Thầy có thể chỉ cho em cách làm giàu được không?" tôi hỏi thầy tôi.

"Không em ạ," thầy giáo sinh học trả lời. "Công việc của thầy là giúp em tốt nghiệp để em có thể tìm được một công việc tốt."

"Nhưng nếu em không muốn có một công việc? Có vấn đề gì không khi em muốn trở nên giàu có?" tôi hỏi.

"Tại sao em muốn giàu có?" thầy giáo hỏi.

"Bởi vì em muốn tự do. Em muốn có tiền và thời gian để làm những gì em muốn. Em không muốn trở thành người làm công suốt đời. Em không muốn giấc mơ của cuộc đời em bị tiêu tan bởi số lượng hóa đơn phải trả."

"Thật vô lý. Em đang mơ tưởng đến cuộc sống giàu có lý tưởng và em không thể nào giàu được nếu em không đạt được điểm cao và có một công việc lương cao. Thôi quay về với những con ếch đi."

Trong những cuốn sách và chương trình giảng dạy khác, tôi thường liên hệ đến 3 loại giáo dục thiết yếu nếu muốn thành công về tài chính trong cuộc sống: giáo dục cơ bản, giáo dục nghề và giáo dục tài chính.

GIÁO DỤC CƠ BẢN

Loại giáo dục này dạy chúng ta biết đọc, biết viết và làm toán. Loại giáo dục này rất quan trọng, đặc biệt trong xã hội ngày nay. Tôi không phải là học sinh chăm chỉ ở trường. Tôi chỉ là học sinh trung bình khá, đơn giản vì tôi không thích những điều tôi được dạy. Tôi đọc rất chậm và viết không tốt lắm. Mặc dù đọc chậm nhưng tôi đọc rất nhiều; tôi đọc chậm rãi và thường phải đọc đi đọc lại 2-3 lần mới có thể hiểu được cái tôi đang đọc. Tôi viết cũng dở, mặc dù vậy, tôi vẫn tiếp tục viết.

Xin có một giải thích nhỏ, mặc dù viết tệ nhưng may mắn thay tôi đã có 7 cuốn sách được xếp vào danh sách sách bán chạy nhất trên tờ *The New York Times*, *The Wall Street Journal* và *Business Week*. Như đề cập trong *Dạy con làm giàu (tập 1)*, tôi không phải là tác giả viết hay nhất mà tôi là tác giả có sách bán chạy nhất. Những bài hướng dẫn kỹ năng buôn bán của người

cha giàu thực sự có tác dụng mặc dù chúng không giúp ích gì cho điểm số của tôi ở trường học.

GIÁO DỤC NGHỀ

Loại giáo dục này dạy chúng ta cách làm việc để kiếm tiền. Khi còn nhỏ, những đứa trẻ thông minh đều lớn lên trở thành bác sĩ, luật sư và kế toán. Những trường chuyên ngành khác dạy học sinh trở thành trợ lý y khoa, thợ sửa ống nước, thợ xây dựng, thợ điện và thợ sửa xe. Nếu bạn tra trong trang vàng phần giáo dục hay trường học, bạn sẽ thấy hàng loạt những ngôi trường dạy nghề nhằm giúp cho mọi người trở nên lành nghề hơn.

Riêng tôi, vì đã không học giỏi từ bậc giáo dục đầu tiên- giáo dục cơ bản - nên việc trở thành một bác sĩ, luật sư hay kế toán không hấp dẫn **đối** với tôi. Vì thế, tôi lên New York ghi tên vào khóa sĩ quan thủy quân, điều khiển những chiếc tàu như tàu bồn chở dầu cho hãng Standard Oil và tàu chở khách giống con tàu trong chương trình tivi *The Love Boat*. Sau đó thay vì đi làm trong ngành công nghiệp tàu thủy, tôi đến Pensacola, Florida ghi tên tham gia vào Trường phi đội hải quân Mỹ và trở thành phi công. Đến năm 23 tuổi, tôi có hai nghề: một là sĩ quan tàu thủy, hai là phi công, nhưng tôi chưa bao giờ thực sự sử dụng hai công việc trên để kiếm tiền.

Cần nói thêm rằng, thật là châm biếm khi giờ đây kỹ năng giúp tôi nổi tiếng lại là viết... môn học mà tôi từng thi rớt hai lần khi còn học trung học.

GIÁO DỤC TÀI CHÍNH

Loại giáo dục này dạy cho bạn cách khiến *tiền bạc làm việc cho mình* hơn là mình *làm việc vì tiền*. Loại giáo dục thứ ba này không được dạy ở hầu hết các trường.

Người cha nghèo của tôi cho rằng loại giáo dục cơ bản ở nhà trường và giáo dục nghề tốt là tất cả những gì một người cần cho sự thành công trong cuộc sống. Người cha giàu cho rằng "Nếu con không được giáo dục về tài chính tốt thì con sẽ mãi là người làm công." Richdad.com đã cố gắng hết sức để tạo nên những sản phẩm có thể truyền tải được những kiến thức tài chính mà người cha giàu đã dạy tôi. Chúng tôi có những sản phẩm như loạt trò chơi CASHFLOW 101, 202 và CASHFLOW cho con nít, những trò chơi giáo dục theo lối giải trí nhằm truyền đạt những kiến thức và cách tư duy về tài chính mà người cha giàu đã dạy tôi.

"Học cách bắt tiền làm việc cho bạn thay vì bạn làm việc vì tiền."

THẢM HỌA TÀI CHÍNH

Theo tôi, nước Mỹ và các quốc gia phương Tây đang sắp phải đối diện với thảm họa tài chính... một thảm họa gây ra bởi sự thất bại trong hệ thống giáo dục khi không đưa ra một cách thích đáng chương trình giảng dạy về tài chính cho sinh viên. Như hầu hết đều biết, chúng ta không được học nhiều kiến thức tài chính ở trường, và theo tôi, biết cách quản lý và đầu tư tiền bạc là một kỹ năng sống quan trọng.

Gần đây, chúng ta chứng kiến hàng triệu người mất hàng nghìn tỉ đôla trên thị trường chứng khoán. Tôi tiên đoán đến một thảm họa tài chính trong tương lai gần bởi vì hàng triệu người sinh sau năm 1950 sẽ không lãnh đủ tiền lương hưu. Quan trọng hơn tiền lương hưu là tiền chăm sóc y tế. Tôi thường nghe các nhà tư vấn tài chính nói rằng, "Chi tiêu trong cuộc sống của bạn sẽ giảm xuống sau khi bạn nghỉ hưu." Nhưng những nhà tư vấn đó quên mất một điều là sau khi bạn nghỉ hưu, chi phí tăng lên trong cuộc sống của bạn chính là y tế phí, cho dù khi chi

phí cuộc sống của bạn giảm đi.

Người cha nghèo cho rằng chính phủ nên chăm sóc những người không có đủ tiền. Tận sâu trong đáy lòng tôi đồng ý với cha nhưng đầu óc tài chính của tôi lại tự hỏi rằng làm sao chính phủ có thể hỗ trợ tài chính cho hàng triệu người về những khoản chi phí sinh hoạt và y tế. Đến năm 2010, lứa đầu tiên của đợt bùng nổ 83 triệu em bé Mỹ sẽ về hưu. Câu hỏi của tôi là bao nhiêu người trong số đó có thể tồn tại một khi những năm tháng làm việc qua đi? Và nếu hàng triệu người sẽ phải cần đến hàng tỉ đôla để tồn tại thì liệu rằng những người trẻ trên thế giới có sẵn lòng chi trả những khoản chi phí cuộc sống cho người già?

Đối với tôi, việc hệ thống nhà trường đưa vào giảng dạy môn tài chính càng sớm càng tốt là một điều cấp bách. Học cách quản lý và đầu tư tiền bạc chắc chắn cũng sẽ quan trọng như việc học cách giải phẫu con ếch.

Ý KIẾN CÁ NHÂN

Vợ chồng tôi có thể nghỉ hưu sớm mà không cần phải viện đến việc làm, trợ cấp chính phủ, cổ phiếu hay bảo hiểm nhân thọ nào cả. Tại sao chúng tôi không cần đến chúng khoán hay bảo hiểm nhân thọ? Bởi vì theo chúng tôi, bảo hiểm nhân thọ là những khoản đầu tư nguy hiểm nhất; tuy nhiên, chúng sẽ là sự đầu tư tốt nếu như bạn không học qua trường lớp tài chính bài bản và chưa có kinh nghiệm nào cả.

Nếu bạn từng theo dõi bản tin tài chính, có lẽ bạn sẽ để ý đến vụ khủng hoảng thị trường chứng khoán bắt đầu từ tháng 3 năm 2000, các nhà tư vấn tài chính nói rằng "hãy đầu tư lâu dài, mua, giữ lấy và phân tán đi." Bây giờ sau vụ khủng hoảng thị trường, họ lại tiếp tục nói "hãy đầu tư lâu dài, mua, giữ lấy và phân tán đi." Bạn có thấy sự khác biệt nào không?

Vậy, nếu như chưa có kiến thức về tài chính, có lẽ bạn sẽ nghe theo lời khuyên của hầu hết các nhà tư vấn tài chính; **đó là để** dành tiền, mua bảo hiểm nhân thọ, đầu tư lâu dài và phân tán đi. Nếu bạn có vốn kiến thức rộng về tài chính, có lẽ bạn sẽ không nghe theo lời khuyên nguy hiểm trên. Thay vào đó, bạn có thể sẽ làm theo những gì người cha giàu khuyên tôi, nghĩa là đầu tiên hãy bắt tay vào kinh doanh, Người cha giàu nói, "Xây dựng kinh doanh riêng cho mình là con đường tốt nhất để làm giàu." Ông còn nói, "Sau khi xây dựng kinh doanh, có nguồn tài chính vững mạnh, con hãy bắt đầu đầu tư vào những tài sản khác."

"Xây dựng kinh doanh riêng cho mình là con đường tốt nhất để làm giàu.

Sau khi xây dựng kinh doanh, có nguồn tài chính vững mạnh, hãy bắt đầu đầu tư vào những tài sản khác."

NHỮNG CÁCH LÀM GIÀU KHÁC

Người cha giàu nói, "Bởi vì nhiều người không có kiến thức tài chính nên họ phải nghĩ ra những cách khác nhau để trở nên giàu có mà không cần phải xây dựng mạng lưới kinh doanh. Ví dụ như hàng triệu người cố gắng trở nên giàu có bằng cách chơi vé số, làm việc chăm chỉ hay để dành tiền. Và một vài người thực sự cũng có giàu lên bằng cách đó. Nếu thực sự muốn làm giàu, con phải tìm ra cách thức làm giàu phù hợp với con nhất." Dưới đây là một số cách làm giàu.

1. **Bạn có thể trở nên giàu có khi kết hôn với ai đó vì tài sản của họ.** Đây là cách rất phổ biến. Tuy nhiên, người cha giàu nói, "Con biết hạng người nào lấy nhau vì tiền mà phải không?"
2. **Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách lừa đảo.** Người cha giàu nói, "Rắc rối của một kẻ lừa đảo ở chỗ con phải giao du với những tên lừa đảo khác. Mà kinh doanh thường dựa vào sự tin tưởng. Vậy làm sao ta có thể tin tưởng được khi đối tác của ta lại là những kẻ bịp bợm?"

Nếu con trung thực và mắc phải một lỗi chân thật trong kinh doanh, đa số mọi người sẽ thông cảm và cho con cơ hội thứ hai. Ngoài ra, nếu con rút ra được bài học từ những lỗi lầm đó, con sẽ tiến bộ hơn lên. Nhưng nếu con là một kẻ lừa đảo và mắc sai lầm, thì hoặc là con sẽ vào tù hoặc là con sẽ bị 'xử' bởi những 'chiến hữu' của con."

3. **Con có thể trở nên giàu có bằng cách trở nên tham lam.** Người cha giàu nói, "Thế giới này đầy rẫy những người giàu lên nhờ tham lam. Người giàu tham lam bị ghét nhất trong số các loại người giàu."

Sau vụ sụp đổ thị trường chứng khoán năm 2000, cả thế giới "được chiêu đãi" bởi những câu chuyện về các công ty bóp méo báo cáo tài chính của họ. Các chủ tịch hội đồng quản trị nói dối nhà đầu tư, những người trong cuộc bán chứng khoán phi pháp, viên chức ở các tập đoàn bảo hiểm mua cổ phiếu trong khi bản thân họ lại bán ra. Hàng tháng trời tin tức đầy những câu chuyện về giới lãnh đạo của các công ty Enron, WorldCom, Arthur Andersen và các chuyên gia phân tích Wall Street nói dối, lừa bịp và ăn cắp. Nói cách khác, một vài người trong số những người giàu tham lam này tham đến độ vi phạm pháp luật và trở thành kẻ lừa bịp. Những năm đầu thế kỷ 21 đã tiết lộ ra một vài trường hợp tồi tệ nhất về sự tham lam, tham nhũng và thiếu đạo đức; điều đó chỉ ra rằng không phải kẻ lừa bịp nào cũng buôn bán ma túy, đeo mặt nạ và cướp nhà băng.

4. **Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách làm rẻ rúng con người mình.** Người cha giàu nói, "Cố gắng trở nên giàu có bằng cách trở thành nghèo nàn là cách thông dụng nhất mà mọi người áp dụng để làm giàu. Những người cố gắng giàu có bằng cách làm rẻ đi con người của mình là những người thường cố gắng tiêu thấp hơn những gì mình kiếm thay vì tìm cách nâng cao đời sống của mình. Vấn đề của việc trở nên giàu có bằng cách làm mình nghèo nàn đi là cuối cùng bạn vẫn trông nghèo nàn, đáng chán." Chúng ta đã từng nghe những mẩu chuyện về những người suốt cả đời tận tiện từng đồng từng cắc, chỉ đi mua sắm khi có khuyến mãi. Tuy thế, mặc dù có rất nhiều tiền, nhưng họ lại sống cực khổ như một người nghèo thực sự. Đối với người cha giàu, việc có một đồng tiền nhưng lại sống nghèo khổ như một người nghèo thực sự rất vô lý.

Người cha giàu có một người bạn sống cả cuộc đời rất tận tiện, lúc nào cũng để dành tiền, không bao giờ chi tiêu cái gì ngoài những nhu cầu thiết yếu nhất. Điều đáng buồn là ba người con đã lớn không thể chờ đợi đến khi người cha chết để có thể sử dụng số tiền đó. Ngay khi người cha qua đời, cả ba người con đã tiêu sạch sành sanh toàn bộ tiền trong vòng chỉ ba năm như để đền bù cho những tháng ngày đã qua. Ba người con bây giờ sống nghèo khổ như người cha lúc còn sống, mặc dù ông lúc đó có rất nhiều tiền. Đối với người cha giàu, những người tận tiện tiền bạc và sống một cuộc sống nghèo khổ là những người sùng *bái* tiền bạc, coi đó như là ông chủ của mình thay vì học cách trở thành ông chủ của tiền bạc.

5. **Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách làm việc cực nhọc.** Điều mà người cha giàu không thích đối với chuyện làm việc vất vả cực nhọc là những người chăm chỉ làm việc hầu như không có thời gian hưởng thụ tiền bạc và cuộc sống. Nói cách khác, công việc vất vả là tất cả những gì họ biết. Họ không biết làm cách nào để có một thời gian đẹp.

LÀM VIỆC VẮT VẢ ĐỀ RỜI THU NHẬP ÍT ỎI

Người cha giàu còn dạy con trai ông và tôi rằng nhiều người làm việc rất chăm chỉ nhưng thu nhập thì không xứng đáng. Ông nói, "Người làm việc vất vả vì tiền thường có thu nhập không xứng đáng. Đây là loại thu nhập bị đánh thuế cao nhất trong tất cả các loại hình thu nhập. Những người thu nhập không xứng đáng lại cố làm việc chăm chỉ hơn nữa để rồi lại bị đánh thuế nhiều hơn." Theo người cha giàu, làm việc cho loại hình thu nhập bị đánh thuế ngày càng cao là không khôn ngoan xét về mặt tài chính. Đa số người đi làm thường làm những công việc bị đánh thuế cao nhất trong tất cả những loại thu nhập. Không những thế, người bị trả lương thấp nhất lại phải trả phần trăm thuế cao nhất.

Khi còn nhỏ, người cha giàu dạy tôi biết rằng có nhiều hơn một loại hình thu nhập. Ông nói, "Có loại thu nhập tốt và loại không tốt," Trong quyển sách này, bạn sẽ tìm ra loại nào đáng phải bỏ công sức ra... đó là loại thu nhập bị đánh thuế ngày càng ít đi trong khi số tiền kiếm được tăng lên.

Người cha giàu còn dạy con trai ông và tôi rằng có nhiều người suốt cả đời làm việc vất vả nhưng cuối đời chẳng còn lại gì. Trong quyển sách này, bạn sẽ tìm hiểu bằng cách nào bạn chỉ phải làm việc cật lực trong vài năm rồi không bao giờ phải đi làm nữa.... nếu đó là điều mà bạn muốn chọn lựa.

6. **Bạn có thể trở nên giàu có bởi bạn cực kỳ thông minh, tài giỏi, quyền rũ hoặc là nhân tài.** Tiger Woods là ví dụ điển hình về một vận động viên chơi golf cực kỳ giỏi, người dành cả cuộc đời để rèn luyện và phát triển kỹ năng của mình. Tuy vậy, việc bạn thông minh, tài giỏi không bảo đảm sẽ giúp bạn giàu có. Người cha giàu từng nói, "Thế giới đầy những người tài giỏi mà lại không giàu có. Đến Hollywood con sẽ thấy rất nhiều những diễn viên đẹp, hấp dẫn và tài năng nhưng lại kiếm ít tiền hơn phần lớn những người khác." Thống kê cho thấy 65% các vận động viên thể thao chuyên nghiệp trở nên nhẵn túi 5 năm sau khi sự nghiệp chấm dứt. Trong thế giới tiền bạc, người muốn làm giàu không chỉ có cái đầu, sự tài năng, hay vẻ đẹp trời ban là đủ.

7. **Bạn có thể trở nên giàu có nhờ may mắn.** Cố gắng làm giàu nhờ vào may mắn cũng gần như việc làm giàu bằng cách làm cho mình nghèo nàn đi. Cụ thể là hàng triệu người đặt cược hàng tỉ, hàng triệu tỉ đôla vào vé số, đường đua, *sòng bạc* và *các sự kiện thể thao* với hy vọng trở nên giàu có nhờ thắng cuộc. Nhưng chúng ta cũng biết rằng nếu có một người may mắn thắng thì sẽ có hàng ngàn, hàng triệu người kém may mắn. Một lần nữa, nghiên cứu cho thấy rằng hầu hết những người trúng vé số thường trắng tay 5 năm sau ngày trúng được một khoản tiền nhiều hơn số tiền họ có thể kiếm được trong 5 đời người. Vì vậy, việc may mắn một hay hai lần trong đời không có nghĩa bạn sẽ giàu có suốt đời.

8. **Bạn có thể trở nên giàu có nhờ được thừa hưởng gia tài.** *Đến tuổi đôi mươi, bạn sẽ biết rằng bạn có được thừa hưởng cái gì không. Vì vậy, nếu biết rằng bạn sẽ chẳng được hưởng cái gì hết thì rõ ràng là bạn nên tìm cách làm giàu khác.*

9. **Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách đầu tư.** Một trong những than phiền thường thấy nhất là đầu tư nào cũng cần phải có tiền. Hơn nữa, trong hầu hết trường hợp, điều này lại chính xác. Có một lưu ý khác với việc đầu tư là bạn sẽ có thể mất tất cả nếu như bạn không có kiến thức tài chính và chưa có kinh nghiệm đầu tư. Như nhiều người nhận thấy, thị trường chứng khoán rất rủi ro và không ổn định. Nghĩa là hôm nay bạn kiếm được tiền nhưng ngày mai tất cả sẽ biến mất. Với thị trường bất động sản, mặc dù có thể sử dụng tiền từ các chủ ngân hàng, nhưng bạn vẫn cần phải có tiền và kiến thức nhất định để tích lũy của cải. Trong cuốn sách này, bạn sẽ rút ra được cách đầu tư như thế nào. Quan trọng hơn cả, bạn sẽ học được cách trở thành một nhà đầu tư trước khi mạo hiểm tiền bạc của mình.

10. **Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách tự khởi nghiệp.** Khởi nghiệp là cách hầu hết người giàu làm giàu. Bill Gates thành lập Microsoft; Michael Dell xây dựng Dell Computers ở khu tập thể của mình. Vấn đề là xây dựng kinh doanh từ con số 0 vẫn là điều mạo hiểm nhất trong tất cả những cách làm giàu. Thậm chí hình thức nhượng quyền kinh doanh, mặc dù ít rủi ro hơn, lại rất tốn kém. Giá mua nhượng quyền kinh doanh của những công ty nổi tiếng dao động từ 100.000 đến 1,5 triệu đôla. Bên cạnh đó là những khoản chi hàng tháng cho công ty bán nhượng quyền cho việc đào tạo, quảng cáo và hỗ trợ. Thậm chí là những việc hỗ trợ này cũng không hứa hẹn sẽ giúp ta giàu có. Rất nhiều trường hợp, chúng ta cứ phải tiếp tục trả tiền cho người bán nhượng quyền trong khi việc kinh doanh nhượng quyền của mình đang gặp vấn

đề. Mặc dù hình thức nhượng quyền kinh doanh không rủi ro cao bằng việc tự khởi nghiệp từ con số 0, nhưng các thống kê đã chỉ ra rằng 1/3 kinh doanh nhượng quyền đều đi đến phá sản.

SỰ KHÁC BIỆT GIỮA CHỦ DOANH NGHIỆP LỚN VÀ CHỦ DOANH NGHIỆP NHỎ

Trước khi qua cách làm giàu thứ 11, tôi muốn nói sơ qua về sự khác nhau giữa một chủ doanh nghiệp nhỏ và chủ doanh nghiệp lớn. Cái khác biệt chính là chủ doanh nghiệp lớn biết xây dựng mạng lưới. Thế giới đầy những chủ doanh nghiệp nhỏ làm chủ nhà hàng. Sự khác biệt giữa người chủ một nhà hàng đơn lẻ với Ray Kroc, người sáng lập McDonald's nằm ở chỗ McDonald's là một mạng lưới chuỗi nhà hàng nhượng quyền. Một ví dụ khác nữa giữa chủ cửa hàng sửa chữa tivi và Ted Turner, người sáng lập CNN (Cable News Network). Một lần nữa, ta chú ý đến từ "mạng lưới." Vấn đề của sự khác nhau đơn giản nằm ở sự khác biệt giữa độ phủ của mạng lưới. Trong khi rất nhiều những nhà doanh nghiệp nhỏ làm chủ các doanh nghiệp thì rất ít người trong số đó biết xây dựng mạng lưới. Nói tóm lại, xây dựng mạng lưới kinh doanh là cách mà những người giàu nhất thế giới làm giàu.

CÁCH LÀM GIÀU THỨ 11

11. **Bạn có thể xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới.** Lý do tôi đặt phương pháp làm giàu này ở vị trí thứ 11 vì đây là một cách thức rất mới mẻ và cách mạng trong việc làm giàu. Nếu lược sơ qua 10 cách làm giàu ở trên, bạn sẽ thấy rằng cả 10 cách thức đều tập trung vào người muốn giàu có. Nói cách khác, điều đó có thể được xem như cách tập trung tham lam. Ví dụ như một vài người muốn trở nên giàu có bằng cách làm cho mình nghèo nàn đi thì chỉ biết chăm chăm chú ý đến bản thân họ và có lẽ chỉ có một vài gia đình và bạn bè sẽ trở nên giàu. Người kết hôn vì tiền thì chắc chắn chỉ lo đến tiền của bản thân họ. Thậm chí một công ty lớn chỉ tập trung vào một vài cá nhân được chọn lọc để trở nên giàu có. Khi hình thức nhượng quyền xuất hiện, nhiều người được tạo cơ hội làm chủ doanh nghiệp và được hưởng chung của cải; nhưng đa số trường hợp, hình thức nhượng quyền chỉ dành cho ai có tiền. Như đề cập ở trên, giá mua nhượng quyền kinh doanh McDonald's hiện thời lên đến hơn 1 triệu đôla. Vì thế tôi không nói những người này không tốt hay tham lam, đơn giản tôi chỉ muốn chỉ ra rằng trong hầu hết trường hợp, điểm trọng tâm không nằm ở nhiều người làm giàu mà là cá nhân làm giàu.

"Kinh doanh tiếp thị mạng lưới là phương pháp làm giàu mới mẻ và cách mạng."

Lý do tôi đặt phương pháp làm giàu qua kinh doanh tiếp thị mạng lưới riêng lẻ ở vị trí thứ 11 là vì đó là phương pháp chia sẻ sự giàu có với những ai thật sự muốn làm giàu. Hệ thống tiếp thị mạng lưới, mà tôi thường gọi là "*nhượng quyền kinh doanh cá nhân*" hay "*mạng lưới kinh doanh khổng lồ vô hình*", là hình thức làm giàu rất dân chủ. Hệ thống này luôn rộng mở cho những ai có nghị lực, ý chí và tính kiên nhẫn. Nó không quan tâm đến việc bạn học trường đại học nào, nếu như bạn có, hôm nay bạn kiếm được bao nhiêu tiền, chủng tộc hay giới tính của bạn, bạn trông có ưa nhìn không, bố mẹ của bạn là ai, hay bạn nổi tiếng như thế nào. Hầu hết các công ty tiếp thị mạng lưới chủ yếu chỉ quan tâm đến việc bạn có sẵn sàng học hỏi, thay đổi và phát triển hay không; và liệu bạn có đủ nghị lực để vượt qua tất cả trở ngại trong quá trình học trở thành chủ doanh nghiệp.

"Hệ thống tiếp thị mạng lưới, mà tôi thường gọi là nhượng quyền kinh doanh cá nhân, là một phương pháp tạo nên sự giàu có rất dân chủ."

Gần đây, tôi có nghe qua phát biểu của một nhà đầu tư giàu có và nổi tiếng tại một trường kinh doanh nổi tiếng. Tôi xin không đề cập đến tên trường và tên người phát biểu vì những gì tôi sắp nói đây không được vui tai lắm. Người đó nói rằng, "Tôi không thích thú trong việc dạy người khác đầu tư. Tôi không thích thú trong việc giúp đỡ những người nghèo đi lên trong cuộc sống. Tất cả những gì tôi muốn làm là dành thời gian cho những con người thông minh như các bạn ở đây, tại ngôi trường này (trường dạy kinh doanh nổi tiếng)."

Mặc dù không đồng tình với những gì ông ta nói nhưng tôi cũng phải thừa nhận ông ta rất thành thật. Lớn lên trong môi trường những người giàu của người cha giàu, tôi thường nghe những câu nói đại loại như thế nhưng cũng chỉ được nói rủ rủ và bí mật. Trước công chúng, họ tham gia những chương trình từ thiện và tặng tiền cho người nghèo, nhưng phần lớn làm để được xã hội công nhận. Trong những cuộc họp kín, tôi thường nghe những suy nghĩ thật của họ - những suy nghĩ trong những trường hợp tương tự như nhà đầu tư nổi tiếng kia chia sẻ tại ngôi trường dạy kinh doanh nổi tiếng.

Rõ ràng là không phải tất cả người giàu đều có cùng thái độ đó. Tuy nhiên, tôi luôn ngạc nhiên về việc *rất* nhiều người giàu và thành công nhờ vào sự tham lam và lãn đăm của họ đối với người kém may mắn hơn. Một lần nữa, tôi lặp lại là không phải tất cả người giàu đều có chung thái độ trên nhưng phần trăm đó thì rất ít.

Lý do chính **tôi** ủng hộ ngành tiếp **thị** mạng **lưới** là vì những hệ thống của nó công bằng hơn hệ thống làm giàu nêu trên. Henry Ford, một trong những doanh nhân vĩ đại nhất của thế giới, trở nên giàu có bởi biết cách hoàn thành sứ mệnh của công ty, công ty Ôtô Ford - "Dân chủ hóa xe ô tô." Lý do mà cam kết sứ mệnh đó mang tính cách mạng vì lúc bấy giờ vào đầu thế kỷ mới, xe ô tô chỉ dành riêng cho người giàu. Ý tưởng của Henry Ford về việc biến xe ô tô khả thi cho tất cả mọi người chính là điều mà sứ mệnh "Dân chủ hóa xe ô tô" nhắm đến. Cũng khá thú vị, Henry Ford là nhân viên của Thomas Edison và trong những giờ rảnh rỗi, Henry thiết kế ra chiếc xe hơi đầu tiên. Năm 1903, công ty ô tô Ford ra đời. Bằng việc cắt giảm chi phí sản xuất và áp dụng dây chuyền lắp ráp để sản xuất ra hàng loạt những chiếc xe đủ tiêu chuẩn lại không mắc, Ford trở thành nhà sản xuất xe hơi lớn nhất trên thế giới. Không những biến xe hơi hợp lý về giá cả, ông còn trả lương cao nhất trong ngành ô tô và thường thông báo tình hình lợi nhuận đến công nhân; phát lại cho công nhân hơn 30 triệu đôla hàng năm... và 30 triệu đôla những năm 1900 là rất nhiều so với ngày nay.

Nói cách khác, Henry Ford trở nên giàu có vì không những quan tâm đến khách hàng, ông còn lo lắng cho nhân viên. Ông là người rộng lượng chứ không hề tham lam. Bản thân ông cũng chịu nhiều lời châm biếm và công kích từ giới gọi là trí thức. Henry Ford, như Thomas Edison, không trải qua trường lớp bài bản và vì vậy, luôn bị chế nhạo châm biếm.

Một trong những giai thoại mà tôi thích nhất về Henry Ford là chuyện kể về việc ông bị triệu tập để kiểm tra kiến thức bởi đám người tự coi là thông thái của thế giới hàn lâm. Ngày hôm đó, một nhóm những con người thông thái đến và tiến hành kiểm tra miệng. Họ muốn chứng minh rằng ông không biết gì.

Buổi kiểm tra bắt đầu. Một vị học giả hỏi Henry Ford, "Lực căng của chiếc xe ông đang sử dụng là bao nhiêu?" Không trả lời được, Ford nhắc máy gọi điện cho người phó chủ tịch. Ông ta lên và trả lời câu hỏi thay cho Ford. Vị học giả tiếp theo hỏi và Ford cũng không trả lời được. Lần này ông cũng gọi người khác lên trả lời thay. Cứ thế bài kiểm tra tiếp tục cho đến khi một người trong nhóm hét lên "Thấy chưa, ông đúng thật là ngu dốt. Ông không hề biết tí gì về những câu hỏi đưa ra."

Henry Ford trả lời chậm rãi, "Tôi không biết câu trả lời vì tôi không muốn xáo trộn đầu óc của tôi bằng việc cố gắng suy nghĩ chúng. Tôi thuê những con người thông minh từ trường của các ngài, người có thể nhớ hết những thông tin các ngài đòi hỏi tôi phải nhớ. Công việc của tôi không phải là nhớ những thông tin mà các ngài nghĩ là thông minh, mà là giữ cho đầu óc tôi luôn tỉnh táo thoát khỏi những điều tầm thường để có thể tư duy." Nói xong, ông mời mọi

người lui ra.

Trong nhiều năm, tôi luôn nhớ một câu nói mà tôi tin đó là một trong những câu phát biểu quan trọng của Henry Ford, "Tư duy là công việc khó nhất. Vì vậy mà chỉ có một vài người có thể làm được."

"Tư duy là công việc khó nhất. Vì vậy mà chỉ có một vài người có thể làm được."

SỰ GIÀU CÓ CHO TẤT CẢ MỌI NGƯỜI

Theo tôi, dạng kinh doanh mới này, kinh doanh tiếp thị mạng lưới mang tính cách mạng đơn giản là vì lần đầu tiên trong lịch sử, ai cũng được chia sẻ việc làm giàu, điều mà cho đến tận bây giờ vẫn chỉ dành riêng cho một vài cá nhân được chọn lựa hay là người may mắn. Tôi cũng nhận thấy rằng đã và đang có một số những tranh cãi xung quanh hình thức kinh doanh mới này và sự tham gia của những người tham lam, đôi khi không thật thà, muốn kiếm được tiền nhanh. Tuy nhiên, nếu bạn lùi lại một chút và nhìn lại hình thức kinh doanh mới này, bạn sẽ thấy hình thức này là một hệ thống chia sẻ sự giàu có đầy trách nhiệm về mặt xã hội. Kinh doanh tiếp thị mạng lưới không phù hợp cho những người tham lam. Về mặt hình thức, đây là một dạng kinh doanh hoàn hảo cho những ai thích giúp đỡ người khác. Nói cách khác, kinh doanh tiếp thị mạng lưới chỉ hoạt động dựa trên việc giúp đỡ người khác giàu khi bạn trở nên giàu lên. Đối với tôi, điều này thật cách mạng, cách mạng như chính Thomas Edison và Henry Ford ngày xưa.

Trước khi kết thúc, tôi biết hầu hết mọi người đều rộng lượng. Tôi cũng không lên án sự tham lam, vì một chút tham lam và tư lợi luôn là điều lành mạnh. Chỉ khi sự tham lam và tính tư lợi đó thật quá đáng thì đa số chúng ta sẽ phản kháng và lắc đầu khinh bỉ. Vì hầu hết con người đều rộng lượng và hay giúp đỡ người khác nên việc kết nối thành mạng lưới những hệ thống kinh doanh này tạo điều kiện cho nhiều người có cơ hội giúp đỡ nhiều người hơn.

Mặc dù dạng kinh doanh này không dành cho tất cả mọi người, và nếu như bạn là người thực sự muốn giúp đỡ càng nhiều người đạt được ước mơ và mục tiêu tài chính càng tốt, thì kinh doanh tiếp thị mạng lưới đáng để bạn dành thời gian cân nhắc.

KẾT LUẬN

Ngày nay có *rất* nhiều cách giúp ta làm giàu. Cách làm giàu tốt nhất là cách phù hợp nhất với ta. Nếu bạn là người thích giúp đỡ người khác, tôi tin rằng hệ thống kinh doanh mới - tiếp thị mạng lưới - dành riêng cho bạn. Đó là lý do tôi đặt tên quyển sách này là "Trường dạy kinh doanh cho người thích giúp đỡ người khác." Nếu việc giúp đỡ người khác không làm bạn thích thú, thì ít ra cũng có 10 phương pháp làm giàu khác để bạn chọn lựa.

Trong những chương sau, tôi sẽ đề cập đến những giá trị chính tồn tại ở hầu hết các công ty tiếp thị mạng **lưới**. Theo tôi, những giá trị chính này cực kỳ quan trọng trong việc quyết định bạn có thể trở thành một phần của nền công nghiệp này hay không. Người cha giàu dạy tôi và con trai ông rằng những giá trị chính quan trọng hơn tiền bạc rất nhiều. Ông thường nói, "Các con có thể trở nên giàu có bằng cách làm cho mình nghèo nàn đi hoặc tham lam. Các con cũng có thể trở nên giàu có bằng cách trở nên hào phóng và rộng lượng. Cách thức mà các con chọn sẽ là cách thức phù hợp với giá trị con người của con nhất."

Giá trị thứ nhất:

Cơ hội ngang bằng thật sự

Người ta thường hỏi tôi, "Nếu anh không thể giàu có từ việc xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới, thì lý do gì anh lại giới thiệu phương pháp này với người khác?" Có một số nguyên nhân khiến tôi giới thiệu loại hình kinh doanh này, và chúng sẽ được giải thích rõ trong phạm vi quyển sách này.

TƯ DUY THÀNH KIẾN

Một ngày vào khoảng giữa thập niên 70, một người bạn mời tôi đến một buổi trình bày về một cơ hội kinh doanh mới. Là người có thói quen luôn khám phá và đầu tư các cơ hội kinh doanh, tôi đồng ý tham gia cuộc họp. Mặc dù hơi ngạc nhiên khi buổi họp kinh doanh lại diễn ra ở nhà chứ không phải ở văn phòng, tôi vẫn ở lại. Nội dung buổi họp là giới thiệu về thế giới của tiếp thị mạng lưới.

Tôi im lặng lắng nghe phần trình bày dài 3 tiếng và đồng ý với hầu hết các quan điểm nêu lên về việc tại sao một người nên tự khởi nghiệp. Duy có một phần tôi không quan tâm lắm, đó là sự khác biệt giữa việc kinh doanh của họ và của tôi. Đơn giản là tôi kinh doanh để làm giàu cho bản thân còn họ thì đang trình bày về việc kinh doanh cho nhiều người giàu. Vào thời điểm đó, tôi không được thoáng lăm với những ý tưởng mới mẻ cấp tiến. Tôi cho rằng kinh doanh chỉ để giúp những người chủ trở nên giàu có.

Cuối buổi tối hôm đó, người bạn hỏi tôi nghĩ sao về cơ hội kinh doanh vừa trình bày. Câu trả lời của tôi là, "Cái đó cũng thú vị nhưng không dành cho tôi." Khi được hỏi tại sao, tôi trả lời, "Tôi đã xây dựng xong việc kinh doanh cho mình. Tại sao lại phải xây dựng kinh doanh với những người khác? Tại sao tôi lại phải giúp họ? Ngoài ra, tôi còn nghe một số tin đồn rằng kinh doanh tiếp thị mạng lưới kiểu này chỉ là lừa đảo và không hợp pháp." Không kịp để người bạn nói lời nào, tôi đi thẳng đến xe và lái đi.

Vào thời điểm giữa thập niên 70 đó, tôi đang xây dựng công việc kinh doanh quốc tế đầu tiên của mình. Vì vậy, tôi vừa bận rộn với công việc hàng ngày vừa phải tranh thủ xúc tiến việc kinh doanh riêng trong thời gian rảnh. Công ty vừa sản xuất vừa làm tiếp thị, nhắm đến tung ra thị trường loại ví nylon dành cho người lướt ván. Chẳng bao lâu sau lần họp đầu tiên về tiếp thị mạng lưới, công ty kinh doanh ví thể thao của tôi phát lên nhanh chóng. Hai năm trời làm việc cật lực của tôi đã được tưởng thưởng xứng đáng. Thành công, danh tiếng và tiền bạc đến với tôi và hai cộng sự. Chúng tôi đã đạt được mục tiêu của mình: trở thành triệu phú trước tuổi 30. Vào những năm 1970, 1 triệu là một số tiền không nhỏ. Tên tuổi công ty và sản phẩm được nhắc đến trên các tạp chí như *Surfer*, *Runner's World* and *Gentleman's Quarterly*. Sản phẩm chúng tôi rất "hot" trong thế giới đồ thể thao; đơn đặt hàng đổ về từ khắp nơi trên thế giới. Công việc kinh doanh quốc tế đầu tiên của tôi đang đi lên một cách nhanh chóng. Vì thế, **khi** nghe trình bày về **cơ hội** kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tôi không thấy hứng thú và không muốn nghe tiếp. Phải mất đến nhiều năm sau, tôi mới thực sự mở lòng ... đủ để lắng nghe và bắt đầu thay đổi quan điểm của mình về ngành này. Tôi không hề nghĩ ngợi gì đến tiếp thị mạng lưới này nữa cho đến 15 năm sau đó.

Vào những năm đầu thập niên 90, một người bạn mà tôi rất tôn trọng vì sự khôn ngoan trong tài chính và rất thành công trong kinh doanh cho biết ông đang tham gia kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Bill rất giàu có từ công việc đầu tư bất động sản, nên việc ông tham gia vào hình thức kinh doanh này thật sự làm tôi khó hiểu. Tôi tò mò hỏi, "Tại sao anh lại tham gia vào lĩnh vực kinh doanh này? Anh đâu cần thêm tiền, phải không?"

Bill bật cười lớn trả lời, "Anh biết là tôi thích kiếm tiền mà, nhưng tôi tham gia vào lĩnh vực này không phải vì tôi cần tiền. Tài chính của tôi đang rất tốt mà."

Tôi biết rằng Bill vừa mới hoàn thành xong một số dự án bất động sản thương mại đáng giá hơn 1 tỷ đôla trong hai năm qua và cũng biết rằng anh ấy đang làm ăn rất tốt. Vì thế câu trả lời mập mờ của Bill càng làm cho tôi tò mò và hỏi tới, "Thế tại sao anh lại cần công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới này?"

Bill suy nghĩ một lúc rồi trả lời bằng cái giọng chậm chạp của vùng Texas, "Trong nhiều năm, nhiều người hỏi xin tôi một vài lời khuyên cho việc đầu tư bất động sản. Họ muốn biết đầu tư bất động sản như thế nào để giúp họ giàu? Nhiều người tỏ ý muốn hợp tác đầu tư chung với tôi và muốn biết làm thế nào để có thể tìm ra những dự án bất động sản mà không bị lỗ?"

Gật đầu đồng tình, tôi nói, "Tôi cũng từng bị hỏi những câu tương tự."

"Vấn đề là," Bill tiếp tục, "Đa số họ không thể hợp tác đầu tư với tôi vì họ không có đủ tiền. Họ không có 50 ngàn đôla hay 100 ngàn đôla cần thiết để đầu tư vào những dự án bất động sản tầm cỡ của tôi. Với lại lý do mà rất nhiều người trong số họ không muốn bị lỗ là vì thật ra họ không hề có tiền. Một vài người ở trong tình trạng sắp bị phá sản. Vì thế họ tìm đến những thương lượng không bị lỗ mà những thương lượng kiểu này thường không bảo đảm. Cả tôi và anh đều biết những thương lượng bất động sản 'ngon ăn nhất' thường nằm trong tay những người giàu nhiều tiền chứ không phải cho những ai không có tiền."

Tôi gật đầu đồng tình, "Tôi hiểu. Tôi nhớ là mình đã từng nghèo đến độ không có một nhà băng hay một đại lý bất động sản nào thèm để ý đến tôi. Ý anh là họ không có tiền hay nếu có, thì cũng không đủ số tiền đầu tư cần thiết. Họ không đủ giàu cho sự đầu tư của anh phải không?"

Bill gật đầu, "Và trên hết, nếu họ có một tí tiền, thường **đó là tiền dành dụm cả đời**. Anh **cũng biết là tôi không tán** thành việc đầu tư **tất cả** những gì mình **có mà**. Nếu họ đầu tư bằng số tiền tiết kiệm cả đời đó, họ luôn canh cánh, bị thua đến nỗi cuối cùng thành ra thua thật. Cả anh và tôi đều biết rằng người nào hay lo sợ bị thua thì thường sẽ thua cuộc."

Cuộc nói chuyện giữa tôi và Bill chỉ tiếp tục thêm vài phút nữa vì tôi phải đến ngay sân bay. Tôi vẫn không hiểu rõ lý do tại sao Bill lại tham gia vào hình thức kinh doanh này nhưng thật sự cách nhìn của tôi đã bắt đầu thoáng hơn. Tôi bắt đầu để ý đến lý do tại sao một người giàu có như Bill lại phải cần đến hình thức này. Và tôi dần dần nhận ra có điều gì đó khác ở hình thức kinh doanh này, chứ không đơn thuần là vì tiền.

Vài tháng sau, tôi và Bill lại có dịp tán gẫu tiếp. Tôi hiểu ra được lý do anh tham gia vào công việc kinh doanh này:

1. Bill muốn giúp đỡ người khác. Đây là lý do chính khiến anh tham gia vào công việc này. Mặc dù rất giàu, anh ta không phải là người tham lam và kiêu ngạo.
2. Bill muốn giúp đỡ chính bản thân mình. "Anh phải giàu để có thể đầu tư với tôi. Tôi nhận ra rằng nếu tôi giúp càng nhiều người làm giàu, tôi lại càng có nhiều nhà đầu tư." Bill tiếp tục, "Trớ trêu là tôi càng giúp nhiều người giàu lên nhờ tự kinh doanh, công việc kinh doanh của tôi lại càng phát triển và... tôi càng giàu hơn nữa. Hiện giờ tôi đang nắm trong tay công việc phân phối đến khách hàng rất phát đạt, có nhiều nhà đầu tư hơn, và bản thân có nhiều tiền hơn để tiếp tục đầu tư. Hãy nói đến trường hợp hai bên cùng thắng. Đó là lý do tại sao trong một vài năm trở lại đây, tôi bắt tay vào đầu tư những dự án bất động sản lớn hơn rất nhiều. Như anh thấy đấy, rất khó để thật sự làm giàu khi đầu tư vào những thương lượng bất động sản nhỏ. Bạn cũng có thể đầu tư được, nhưng nếu như bạn không có nhiều tiền, tất cả những

gì bạn có được chỉ là những thương lượng bất động sản mà những người có tiền không thèm để ý tới."

3. Bill thích học hỏi và truyền đạt kiến thức. "Tôi thích làm việc với những người ham học hỏi." Bill nói với tôi trong những buổi thảo luận sau đó của chúng tôi, "Thật là chán khi làm việc với người nghĩ mình biết tất cả. Trong thế giới đầu tư bất động sản này, tôi phải làm việc với nhiều người như thế. Làm việc với người nghĩ rằng mình biết hết mọi câu trả lời thì thật khó chịu. Đối với tôi, những người bắt đầu công việc tiếp thị mạng lưới là những người đang tìm kiếm những câu trả lời mới và sẵn sàng học hỏi. Tôi thích học hỏi, truyền đạt kiến thức kinh doanh, và chia sẻ những ý tưởng mới với những người thích thú với việc truyền đạt đó. Như anh biết, tôi từng học qua kế toán và có bằng thạc sĩ về tài chính. Công việc kinh doanh này cho tôi cơ hội truyền đạt những gì tôi biết và song song đó tiếp tục học hỏi từ những người khác. Anh hẳn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng có rất nhiều người tài giỏi, học thức cao đến từ nhiều tầng lớp khác nhau tham gia vào hình thức này. Và cũng có nhiều người khác không qua trường lớp giáo dục bài bản nào tham gia vào công việc này để có thể học hỏi được kiến thức cần thiết cho sự đảm bảo tài chính trong một thế giới ngày càng ít đảm bảo về công việc. Chúng tôi cùng ngồi lại và chia sẻ những kinh nghiệm cuộc sống cũng như những gì chúng tôi đang học hỏi. Tôi thích truyền đạt kiến thức và thích được học hỏi; đó chính là lý do tôi yêu thích công việc kinh doanh này. Đây là một hình thức kinh doanh tuyệt vời và một trường dạy kinh doanh thực tế đúng nghĩa."

MỘT TƯ DUY HOÀN TOÀN MỚI MẸ

Một thời gian sau, suy nghĩ của tôi bắt đầu thoáng hơn và quan điểm về ngành tiếp thị mạng lưới trong tôi bắt đầu thay đổi. Tôi bắt đầu thấy được những điều mà trước đó tư duy thành kiến không cho phép; thấy những điều tốt và tích cực trong ngành này thay vì tiêu cực... tuy nhiên, thật ra thì cũng có một vài điểm tiêu cực trong ngành này. Nhưng một lần nữa, mặt tiêu cực hầu như luôn tồn tại ở hầu hết mọi lĩnh vực...

Sau khi nghỉ hưu năm 1994, vào độ tuổi 47, khi đã thoả mái về tài chính, tôi bắt đầu tự tìm hiểu về tiếp thị mạng lưới. Mỗi khi nhận được lời mời đến một buổi thuyết trình nào đó, tôi chỉ ngồi lắng nghe. Tôi cũng tham gia một vài công ty khi thấy thích những gì họ trình bày. Tuy nhiên, việc tham gia đó không xuất phát vì tiền mà là để có cái nhìn đúng đắn hơn về mặt tích cực và tiêu cực của từng công ty. Thay vì chỉ bảo thủ không lắng nghe, tôi muốn tự tìm ra câu trả lời cho riêng mình. Sau khi xem xét một số công ty, tôi nhận ra mặt tiêu cực mà hầu hết mọi người đều nhận ra từ rất sớm; ví dụ có những người lạ vừa mới tham gia đã tự quảng cáo cho công việc kinh doanh của họ. Sự thật là có rất nhiều người bị cuốn hút vào hình thức kinh doanh này, những người mơ tưởng hão huyền, những người thực sự làm việc tích cực, những kẻ lừa đảo, những người thua cuộc và cả những nghệ sĩ đang giàu lên nhanh chóng. Một trong những thách thức cho kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là chính sách mở cửa của họ, cho phép hầu như tất cả mọi người tham gia. Chính sách mở cửa chính là cơ hội công bằng mà các nhà hoạt động xã hội luôn kêu gào đấu tranh, nhưng tôi chẳng thấy bất kỳ một nhà hoạt động xã hội nòng cốt nào tham gia vào những buổi họp kinh doanh.

"Kinh doanh tiếp thị mạng lưới mang đến một chính sách mở cửa."

Sau khi gặp gỡ mọi loại người như những người mong muốn giàu có, người làm việc tích cực, người mơ tưởng viễn vông, cuối cùng tôi cũng bắt đầu gặp gỡ những người lãnh đạo của một số công ty. Họ là những người thông minh, ân cần, biết đối nhân xử thế, có đạo đức, sống

thiên về tinh thần và chuyên nghiệp nhất mà tôi từng gặp trong suốt những năm làm kinh doanh của mình. Ngay **khí vượt** qua được thành kiến bản thân và gặp gỡ những người tôi tôn trọng và có quan hệ, tôi nhận ra được cái tâm của ngành này. Tôi bây giờ có thể thấy được những điều mà lúc trước tôi không thể nhận ra. Đó là thấy cả mặt tốt lẫn mặt xấu.

Vì thế, cuốn sách này được viết một phần để trả lời cho câu hỏi, "Nếu không thể làm giàu **được** từ việc xây dựng mạng lưới tiếp thị, tại sao anh lại giới thiệu cho những người khác tham gia?" Do không kiếm tiền từ việc kinh doanh này nên tôi khá khách quan trong việc đánh giá về nó. Quyển sách này miêu tả những giá trị đích thực mà tôi nhận thấy ở hình thức kinh doanh này ... giá trị cao cả hơn khả năng làm giàu. Cuối cùng thì tôi cũng tìm thấy một hình thức kinh doanh có trái tim và thực sự quan tâm đến con người.

Lý do chính tôi ủng hộ hình thức kinh doanh này là vì tôi vẫn luôn không đồng tình với những giá trị tồn tại trong hệ thống giáo dục truyền thống. Tôi nhớ rất rõ thời điểm tôi học trung học, khoảng 16 tuổi gì đó, thầy giáo đã nói với một người bạn của tôi, Martha, rằng cô sẽ không khá lên nổi trong cuộc sống vì học lực cô không tốt. Martha là một cô gái nhút nhát và rất nhạy cảm. Lời nói của thầy như một đòn giáng mạnh vào đầu óc cô. Martha xin nghỉ học liền, dù chỉ còn vài tháng nữa là đến ngày tốt nghiệp trung học.

Trong thời gian tôi còn làm việc ở Xerox, ba tháng liền kết quả bán hàng của một đồng nghiệp không tốt. Thay vì giúp đỡ Ron thì giám đốc bộ phận bán hàng lại bắt đầu đe dọa anh. Tôi vẫn còn nhớ người sếp đó của chúng tôi nói rằng, "Nếu như anh không bán **được** hàng, anh sẽ bị cho thôi việc." Ron xin nghỉ việc một tuần sau đó.

Vì thế, một lý do khác khiến tôi ủng hộ kinh doanh qua mạng là vì trong hầu hết trường hợp, công ty là những doanh nghiệp rất có tình nghĩa. Nếu bạn vẫn sẵn sàng bám trụ, cùng lúc tự mình học hỏi, nghiên cứu, công ty sẽ luôn bên bạn. Nhiều công ty kinh doanh mạng lưới thực sự là những doanh nghiệp công bằng. Nếu bạn đầu tư cả tiền bạc và sức lực, họ cũng vậy. Mặc dù tôi không tham gia kinh doanh ở mạng lưới này, tôi vẫn ủng hộ các doanh nghiệp đề cao tình cảm con người và cơ hội công bằng thật sự.

KẾT LUẬN

Từ năm 18 đến 27 tuổi, tôi học tại học viện quân sự và tham gia Hải quân Mỹ. Ở cả hai tổ chức này, giá trị chính là hệ thống giá trị tồn tại dành cho người giỏi nhất. Ở trường học, nếu bạn trả lời đúng câu hỏi mà thầy cô giáo muốn nghe, bạn tốt nghiệp. Nếu không, bạn sẽ rớt. Trong Hải quân, nếu bạn làm đúng **như** những gì bạn **được** huấn luyện, bạn sẽ sống sót trong cuộc chiến. Trong chiến tranh, sự sống sót dành cho các cá nhân biết thích nghi thể hiện rõ ràng nhất.

Khi trở về từ chiến trường, tôi muốn mình phải thay đổi một số giá trị. Tôi không muốn mình giỏi giang trong việc thắng - thua... một trò chơi tranh giành sự sống sót cho những ai thích nghi nhất (hay thông minh nhất) mà chúng tôi học ở trường. Đó là lý do tại sao câu tuyên ngôn sứ mệnh của richdad.com lại là, "Nâng cao tình trạng tài chính ổn định cho mọi người". Chúng tôi tin rằng không phải cứ vì một đứa trẻ học tập không tốt ở trường hay khi lớn lên làm việc lương không cao mà người đó phải chịu khó khăn về tài chính suốt cả đời.

Một lý do khác khiến richdad.com ủng hộ rất nhiều người trong hệ thống tiếp thị mạng lưới này là vì chúng tôi cảm thấy nhiều người trong hệ thống này, chứ không phải tất cả, đều có chung một sứ mệnh. Bây giờ đây, thay vì vượt qua mặt bạn trong kỳ thi, giết chết kẻ thù trong cuộc chiến hay đánh bại đối thủ cạnh tranh trên thương trường, tôi thà làm việc với những người muốn giúp đỡ người khác đạt được mục tiêu và ước mơ tài chính của họ mà không làm hại đến ai. Đối với tôi, điều này đáng được ủng hộ.

Richdad.com nhận quản lý trò chơi CASHFLOW cho trẻ và biến nó thành trò chơi tương tác



trên mạng. Trò chơi này cũng mang hình thức một chương trình học trên lớp cho độ tuổi từ 5 đến 12. Trò chơi tương tác này và chương trình giảng dạy được tải lên trên hệ thống mạng miễn phí và không có các quảng cáo thương mại. Đây cũng là cách chia sẻ những tài sản mà công việc kinh doanh chúng tôi may mắn có được. Đây cũng là cách tự nhắc nhở mình nên rộng lượng hơn là tham lam.

Những trò chơi thư giãn và chương trình giảng dạy truyền đạt cho những người trẻ khắp thế giới một số kiến thức và kỹ năng tài chính cơ bản mà người cha giàu đã dạy tôi khi còn nhỏ. Nhiều năm trước, John Lennon của nhóm *the Beatles* dạy cả thế giới bài hát, *Give peace a chance* (Hãy cho hòa bình một cơ hội). Hãy đem đến cho mọi đứa trẻ nền giáo dục về tài chính một cách công bằng. Chúng tôi tin rằng cách đem lại hòa bình tốt nhất chính là việc tích cực chấm dứt cái nghèo. Và chúng tôi cũng tin rằng cách tốt nhất để chấm dứt cái nghèo chính là việc giáo dục về tài chính chứ không phải phân phát tiền bạc. Như người cha giàu thường nói, "Nếu con cho người nghèo tiền, con chỉ đang làm cho họ nghèo hơn."

Ngày nay nhiều công ty tiếp thị mạng lưới đang mang lại hòa bình thông qua những cơ hội làm ăn trên khắp thế giới. Không những đầu tư tại tất cả các thủ đô lớn trên thế giới, nhiều công ty trong số đó đang hoạt động tại Thế giới thứ III, mang đến những cơ hội tài chính cho hàng triệu người sống trong cảnh bần cùng. Hầu hết các doanh nghiệp truyền thống chỉ tồn tại được ở những nơi có người giàu có và có tiền để tiêu xài. Đã đến lúc tất cả mọi người trên thế giới cần có cơ hội công bằng để tận hưởng một cuộc sống giàu có và đầy đủ, chứ không phải làm cật lực để giúp người giàu càng giàu hơn. Nếu khoảng cách giữa người giàu và người nghèo càng xa, thì cơ hội cho hòa bình càng khó khăn hơn.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Chương sau sẽ nói về giá trị của giáo dục làm thay đổi cuộc sống con người mà những công ty tiếp thị mạng lưới đem lại. Nếu bạn đã sẵn sàng tiến hành những thay đổi tài chính trong cuộc sống, chương tiếp theo này là dành cho bạn.

CHƯƠNG 4

Giá trị thứ 2:

Giáo dục làm thay đổi cuộc đời

KHÔNG PHẢI VỀ TIỀN

"Chúng tôi có chế độ đền bù tốt nhất." Tôi thường nghe câu chú thích này khi tìm hiểu về những công ty tiếp thị mạng lưới khác nhau. Những người e ngại không chỉ cho tôi thấy những cơ hội kinh doanh thường sẽ kể những câu chuyện về những người đã kiếm hàng trăm ngàn đôla hàng tháng như thế nào từ công việc kinh doanh này. Tôi cũng đã từng gặp những người thực sự kiếm được hàng trăm ngàn đôla mỗi tháng từ công việc kinh doanh, tiếp thị mạng lưới... nên tôi không nghi ngờ về khả năng kiếm được nhiều tiền của hình thức kinh doanh này.

Đúng là sự cám dỗ của việc làm giàu đã kéo nhiều người vào công việc này. Tuy nhiên, tôi

không hề cao việc tham gia kinh doanh tiếp thị mạng lưới chủ yếu vì tiền.

KHÔNG PHẢI VỀ SẢN PHẨM

"Chúng tôi có những sản phẩm tốt nhất." Câu phát biểu về lợi ích này được nhấn mạnh nhiều thứ hai trong những lần tôi đi tham quan các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác nhau. Cũng khá thú vị khi có những bài phát biểu về doanh số bán hàng của những công ty chú trọng đến sản phẩm lại dựa trên bằng chứng về những người thay đổi cuộc sống như thế nào. Có một lần, người sáng lập của một công ty kể cho tôi nghe việc cô đã sáng chế ra một loại thuốc bí mật để cứu người mẹ sắp chết ở Iowa. Sau một vài cuộc kiểm tra, tôi phát hiện ra mẹ cô chưa bao giờ sống ở Iowa và sản phẩm mà cô ta nói cô ta phát minh ra xuất phát từ một phòng thí nghiệm ở California chuyên cung cấp những sản phẩm nhãn hiệu cá nhân cho nhiều công ty khác. Như đề cập lúc trước, có những người đàn ông giả dối và lừa bịp, và trong trường hợp này, là người phụ nữ, trong tất cả mọi ngành kinh doanh và nghề nghiệp.

Công bằng mà nói, tôi đã thấy nhiều công ty tiếp thị mạng lưới có những sản phẩm rất tuyệt vời ... và một vài trong số đó đến bây giờ tôi vẫn còn sử dụng. Vấn đề đưa ra ở chương này là mặc dù vấn đề lương bổng cao, sản phẩm tốt là điều quan trọng, nhưng đây không phải là những khía cạnh quan trọng nhất của loại hình kinh doanh này mà chúng ta muốn đề cập.

NHIỀU HÌNH THỨC KINH DOANH ĐỂ LỰA CHỌN

Trong quá trình quan sát các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác nhau, tôi hết sức ngạc nhiên khi biết rằng có rất nhiều những sản phẩm và dịch vụ khác nhau được phân phối thông qua mạng lưới tiếp thị.

Công ty tiếp thị mạng lưới đầu tiên tôi tiếp cận vào những năm 1970 chính là công ty chuyên bán vitamin. Tôi thử dùng qua sản phẩm và công nhận chất lượng của nó rất tốt, và bây giờ tôi vẫn còn dùng đến. Càng tiếp cận, tôi nhận thấy những công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới chủ yếu hoạt động trên các lĩnh vực sau:

1. Mỹ phẩm, những sản phẩm chăm sóc da và làm đẹp.
2. Dịch vụ điện thoại.
3. Dịch vụ bất động sản.
4. Dịch vụ tài chính/ bảo hiểm/ bảo hiểm nhân thọ/ thẻ tín dụng
5. Dịch vụ pháp lý.
6. Phân phối thị trường Internet, bán hàng hạ giá qua catalogue (hầu hết các sản phẩm bán ở Wal-Mart)
7. Sản phẩm về sức khỏe, vitamin và những sản phẩm, dịch vụ liên quan đến sức khỏe khác.
8. Trang sức
9. Dịch vụ về thuế
10. Đồ chơi mang tính chất giáo dục

Danh sách này còn nhiều nữa. Ít nhất là một lần một tháng, tôi lại nghe nói đến một công ty tiếp thị mạng lưới thông báo về việc cải tiến sản phẩm hoặc chế độ đền bù khác.

VẤN ĐỀ CHÍNH LÀ CHẾ ĐỘ GIÁO DỤC

Lý do duy nhất khiến tôi giới thiệu hình thức kinh doanh tiếp thị mạng lưới này chính là hệ



thống giáo dục của nó. Tôi đề nghị các bạn nên dành chút thời gian nhìn lại chế độ đền bù, sản phẩm và nghiêm túc nhìn vào rõ "đạo đức" của một công ty để biết công ty có thực sự quan tâm đến việc đào tạo và giáo dục bạn không. Điều này đòi hỏi nhiều thời gian hơn việc lắng nghe bài phát biểu 3 tiếng đồng hồ hay nhìn vào những quyển catalogue sản phẩm đầy màu sắc hay người khác kiếm được bao nhiêu tiền. Để biết **được** nền giáo dục đó tốt ra sao, bạn thật sự nên tự mình đến những buổi hội thảo, những sự kiện giáo dục, đào tạo. Nếu thấy thích những gì trình bày trong bài phát biểu đầu tiên, bạn nên dành thêm chút thời gian gặp mặt người phụ trách công việc giáo dục và đào tạo đó.

Nhưng hãy quan sát cẩn thận, bởi nhiều công ty tiếp thị mạng lưới tuyên bố họ có những kế hoạch giáo dục tuyệt vời nhưng tôi phát hiện ra rằng chỉ có một vài công ty là có hệ thống giáo dục, đào tạo tốt. Ở một số công ty, nội dung đào tạo duy nhất là một danh sách giới thiệu các tựa sách rồi sau đó tập trung vào việc đào tạo bạn kỹ năng tuyển dụng bạn bè, gia đình vào công việc kinh doanh này. Vì thế, hãy dành thời gian quan sát, tìm hiểu thật kỹ bởi có nhiều công ty thực sự có chế độ giảng dạy và đào tạo cực kỳ tốt... mà theo ý tôi, đó là một vài trong số những khóa đào tạo về kinh nghiệm kinh doanh thực tế tốt nhất mà tôi từng chứng kiến ở nhiều nơi.

BẠN TÌM ĐƯỢC ĐIỀU GÌ TRONG KẾ HOẠCH GIÁO DỤC NÀY

Nếu đã đọc những quyển sách khác của tôi, bạn sẽ biết rằng tôi xuất thân từ gia đình toàn những nhà giáo dục. Cha tôi là người đứng đầu hệ thống trường học của bang Hawaii. Mặc dù vậy tôi không hề thích thú với hệ thống giáo dục truyền thống đó. Và cho dù tôi cũng được nhận vào học viện quân sự liên bang nổi tiếng ở New York và tốt nghiệp với bằng Cử nhân khoa học, thế giới giáo dục truyền thống vẫn khiến tôi phát chán. Tôi cũng trải qua quá trình của một sinh viên và cũng tốt nghiệp, nhưng hầu như tôi không cảm nhận thách thức hay thích thú về những điều yêu cầu khi học.

Sau khi tốt nghiệp, tôi tham gia Hải quân Mỹ và được nhận vào Chương tình Phi đội Hải quân Mỹ tại Pensacola, Florida. Là sinh viên phi công, tôi nhận thấy chương trình giáo dục này thật sự đầy thử thách và khiến tôi thích thú. Hầu hết chúng tôi đều nghe câu ví von thường được sử dụng thái quá, "biến những chú tằm thành bướm bướm". Trong trường huấn luyện phi công này, họ làm đúng y chang vậy. Khi tôi bước chân vào trường, tôi đã là một sỹ quan với 4 năm đào tạo quân sự. Tuy nhiên nhiều sinh viên vào trường đều là dân mới tốt nghiệp từ các trường đại học dân sự và giống y chang như những con sâu bướm. Vì đang nhằm thời kỳ hippie nên có một vài cá nhân trông rất dị hợm với những bộ quần áo dân sự, tóc dài, để râu dài và râu quai nón; một vài người đi xăng-đan hơn là đi giày, nhưng cũng đã sẵn sàng cho một chương trình giáo dục thay đổi cuộc sống. Nếu tồn tại qua đợt huấn luyện, hai hoặc ba năm sau họ sẽ biến thành những con bướm chiến - những phi công sẵn sàng đặt lên vai những thử thách khắc nghiệt của một vài trong số những đường bay nguy hiểm nhất thế giới.

Bộ phim *Top Gun* với diễn viên Tom Cruise thủ vai, đề cập đến những gì tốt đẹp nhất về sự kiện các chú sâu bướm được trường Phi đội Hàng hải Mỹ biến thành những con bướm. Tôi đang đóng quân tại San Diego, California, nơi trường Top Gun tọa lạc. Mặc dù tôi không đủ giỏi để được cân nhắc vào ngôi trường danh giá đó, nhưng nghị lực và sự tự tin thể hiện qua những phi công trong bộ phim là cái mà đa số chúng tôi cảm nhận được. Chúng tôi từ những chàng trai trẻ cộc cằn không biết lái máy bay thành những người chàng trai trẻ được đào tạo, có kỷ luật, và đã sẵn sàng cả về thể chất, tinh thần và tình cảm để đối đầu với những thử thách mà hầu hết mọi người đều tránh né. Điều mà tôi quan sát thấy nơi bản thân và những người bạn cùng học chính là điều tôi muốn nhấn nhủ khi đề cập đến "giáo dục giúp thay đổi cuộc sống". Khi kết thúc khóa học, cuộc đời tôi không bao giờ còn như trước nữa. Tôi không còn giống như khi mới chân ướt chân ráo vào trường.

Nhiều năm sau thời gian học tập ở trường phi công và chiến đấu, nhiều người trong số những người bạn phi công của tôi đã trở nên rất thành công trong lĩnh vực kinh doanh. Khi có dịp gặp mặt, chúng tôi đều công nhận khóa huấn luyện ở trường phi công có ảnh hưởng rất lớn

đến thành công của chúng tôi ngày hôm nay.

Vì thế, khi đề cập đến nền giáo dục giúp thay đổi cuộc sống, tôi muốn nói đến một nền giáo dục đủ mạnh mẽ để biến một con tằm thành chú bướm trưởng thành, quá trình thường được gọi là sự biến đổi bản chất. Khi đánh giá chương trình giảng dạy của một công ty tiếp thị mạng lưới, đó phải là một chương trình có khả năng tạo nên sự biến đổi lớn trong cuộc đời bạn.

Nhưng có một điều tôi cũng muốn nhắc nhở các bạn, không phải ai cũng qua được chương trình huấn luyện khi còn ở trường phi công.

TRƯỜNG HỌC KINH DOANH ĐỜI THỰC

Một trong những điều hay nhất của trường đào tạo phi công là những người giảng dạy đều là những phi công đã từng trở về từ nhiều chiến trường. Khi nói chuyện với chúng tôi, họ nói từ những thực tế cuộc sống. Một trong những vấn đề tôi gặp phải với trường dạy học truyền thống chính là nhiều thầy cô không có kinh nghiệm kinh doanh thực tế. Nếu có đi chăng nữa, thì đó cũng là kinh nghiệm của những nhân viên công ty, phần lớn là giám đốc cấp trung hơn là những người sáng lập công ty.

Khi tham gia khóa học MBA ở Hawaii, tôi nhận ra rằng những kiến thức học được đều là lý thuyết quản trị hay lý thuyết kinh tế từ một vài nhà quản lý cấp trung làm việc tại những tập đoàn lớn. Nếu những người giảng dạy không có kinh nghiệm kinh doanh, thường họ là những người không bao giờ cúp học. Nói cách khác, họ đi học nhà trẻ từ năm 5 tuổi và rồi vẫn ở trong hệ thống trường học, cố gắng giảng dạy cho sinh viên về cuộc sống thực tế. Đối với tôi, hệ thống đó là một trò đùa.

Lý do tôi đi học MBA vì muốn trở thành một nhà doanh nghiệp trẻ thay vì là nhân viên. Hầu hết các nhà quản lý cấp trung hay thầy cô giáo ở trường đều không có khái niệm bắt đầu xây dựng kinh doanh từ con số 0 như thế nào. Hầu hết đều không phải là những doanh nhân, mà là nhân viên. Đa số đều không biết để tồn tại được trong thương trường cần phải có những kỹ năng kinh doanh nào vì họ chưa bao giờ thực sự lăn lộn ngoài thực tế. Hầu hết khi rời khỏi tháp ngà trường học đều tiến thẳng đến tháp ngà ở những tập đoàn đa quốc gia. Họ bị ám ảnh bởi nghề nghiệp ổn định và những khoản thu nhập ổn định. Nói cách khác, hầu hết họ đều sở hữu vốn lý thuyết kinh doanh hoàn hảo nhưng rất ít người có những kỹ năng kinh doanh thực tế, những kỹ năng giúp họ tự xây dựng công việc kinh doanh riêng và trở nên giàu có trên thương trường. Đa số họ đều không thể tồn tại được nếu không có những khoản thu nhập cố định.

Học được chín tháng, tôi từ bỏ chương trình MBA. Đối với tôi, quay lại trường dạy kinh doanh truyền thống để lấy bằng MBA giống như việc quay trở lại trường của những con sâu bướm. Sau thời gian học phi công, tôi chỉ muốn **được** học tại trường kinh doanh có khả năng biến tôi thành con bướm. Năm 1974, sau khi rời khỏi phi đội hàng hải, tôi tìm đến người cha giàu để tìm kiếm điều tôi cần. Trường dạy kinh doanh của người cha giàu là nơi tập trung vào *những kỹ năng giúp làm giàu hơn là những lý thuyết dạy cách điều hành một công việc hay một nền kinh tế*. Người cha giàu thường nói, "Kỹ năng giúp con giàu, chứ không phải lý thuyết."

"Kỹ năng giúp con giàu, chứ không phải lý thuyết."

Tôi có tiếc khi nghỉ học ngang? Thịnh thoảng cũng có, nhưng xét ra tôi lại cùng hội cùng thuyền với những nhân tài nghỉ học giữa chừng như Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs và Ted Turner. Những doanh nhân trẻ hồi trước như Thomas Edison và Henry Ford cũng nghỉ học giữa chừng. Tôi tin rằng tất cả những nhà doanh nghiệp trẻ này đều nhận ra thế giới kinh doanh bên ngoài là một nơi lý thú để đạt được những kinh nghiệm kinh doanh thực tế. Những người đàn ông này đã trở thành những con bướm khổng lồ, làm thay đổi mãi mãi thế giới kinh

doanh.

Tuy nhiên, xin đừng hiểu sai ý tôi. Rất nhiều thông tin dạy trên trường nơi tôi học đều có giá trị cho bất kỳ ai làm kinh doanh. Tuy nhiên, trường học không dạy tôi những kỹ năng thực tế cần thiết để trở thành một doanh nhân. Thay vào đó, trường kinh doanh truyền thống lại dạy những kỹ năng trở thành một nhân viên. Không lâu sau khi nghỉ học, tôi bắt đầu sự nghiệp kinh doanh ví nylon Velcro với hơn 500 đại diện bán hàng trên toàn thế giới. Ở tuổi 30, tôi đã là một triệu phú, nhưng rồi công ty phá sản hai năm sau đó. Mặc dù việc phá sản không là một kinh nghiệm dễ dàng chút nào, nhưng đó là một bài học tuyệt vời. Tôi học được rất nhiều trong ba năm, không những về vấn đề kinh doanh mà còn về bản thân.

Xây dựng và làm phá sản một doanh nghiệp hoàn toàn là một bài học không dựa trên lý thuyết kinh doanh. Đối với tôi, đó là bài học vô giá khiến tôi giàu có một cách thực sự; nhưng quan trọng hơn cả, đó là một bài học giúp tôi tự do. Tôi không mong đợi một sự giảng dạy có thể biến tôi thành chú tằm chuyên tìm việc với tấm bằng MBA. Sau lần phá sản đó, người cha giàu nói với tôi, "Tiền bạc và thành công làm con ngạo mạn và ngu xuẩn. Bây giờ, với cái nghèo và tình trạng không còn gì, con sẽ lại tiếp tục học hỏi."

Lý do tôi đặt tựa sách này "*Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác*" bởi vì đó là điều mà nhiều công ty tiếp thị mạng lưới đang làm. Đây là những trường kinh doanh dạy những kỹ năng kinh doanh thực tế cho một doanh nhân trẻ, hơn là những kỹ năng của một nhân viên muốn trở thành một nhà quản lý cấp trung với mức lương cao của tập đoàn quốc tế.

Khi tham gia những buổi huấn luyện của một vài công ty tiếp thị mạng lưới, tôi có dịp gặp gỡ các nhà lãnh đạo - những người làm chủ việc kinh doanh thực tế trên thế giới khởi nghiệp từ con số 0. Nhiều người là những nhà giáo tuyệt vời vì họ giảng dạy từ kinh nghiệm chứ không phải từ lý thuyết. Tham gia nhiều buổi hội thảo, ngồi phía hàng khán giả mà tôi không ngừng gật đầu đồng ý với những buổi trao đổi thẳng thắn về những kỹ năng giúp bạn tồn tại ở thế giới kinh doanh thực sự. Tuy nhiên, quan trọng hơn cả, những nhà lãnh đạo này không chỉ giảng dạy những kỹ năng thực tế mà còn dạy chúng ta thái độ, tinh thần và tình cảm cần thiết để thành công trong thế giới này. Kiến thức mà tôi nhận thấy qua một vài buổi hội thảo là vô giá ... hoàn toàn vô giá, đặc biệt đối với những ai muốn chuyển mình thành những chú bướm tình nhuệ.

Thường sau mỗi buổi hội thảo, tôi hay nói chuyện với những người hướng dẫn. Tôi rất ngạc nhiên về chuyện họ kiếm được nhiều tiền như thế nào không những từ công việc kinh doanh của họ mà còn từ những đầu tư khác. Một vài người còn kiếm được nhiều hơn xa những giám đốc điều hành hàng đầu của những tập đoàn châu Mỹ. Chắc chắn họ kiếm được nhiều tiền hơn những giảng viên giảng dạy trong những trường dạy kinh doanh truyền thống.

Tuy nhiên, còn có những điều đáng ghi nhận khác về những giảng viên này. Mặc dù rất giàu có và không cần phải dạy học nhưng họ lại có một niềm đam mê giảng dạy, giúp đỡ những người khác. Một lý do cho những đam mê này chính là hình thức kinh doanh tiếp thị mạng lưới hình thành dựa trên những nhà lãnh đạo luôn muốn kéo người khác lên; trong khi một công ty truyền thống hay kinh doanh thuộc chính phủ thường dựa trên việc đề bạt một vài người và làm cho đa số mọi người còn lại hài lòng với khoản tiền vừa đủ kiếm được. Những giảng viên trong thế giới tiếp thị mạng lưới không nói, "Nếu anh làm việc không tốt, anh sẽ bị mất việc." Thay vào đó, họ lại nói rằng, "Hãy để tôi giúp anh hoàn thành công việc này tốt hơn nữa." Họ còn nói rằng, "Anh muốn học bao lâu cũng được. Ngay khi anh còn muốn học, tôi sẽ vẫn luôn ở bên anh hướng dẫn. Chúng ta cùng ở trên một con thuyền." Đối với tôi đó là loại hình giáo dục mà tôi mong muốn.

Vì thế khi bạn muốn tìm kiếm những con người hàng top, những con người thành công trong công ty tiếp thị mạng lưới, hãy tự hỏi bản thân mình có muốn học hỏi từ họ không.

Một vài trong những môn học thực tế quan trọng mà các công ty tiếp thị mạng lưới dạy là:

1. Thái độ với thành công
2. Kỹ năng lãnh đạo

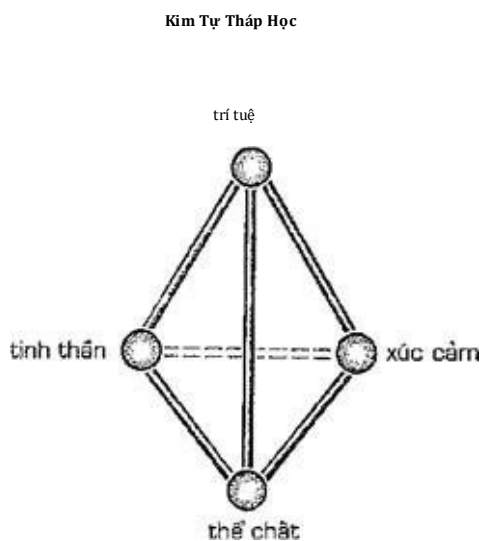


3. Kỹ năng giao tiếp
4. Kỹ năng con người
5. Vượt qua sợ hãi cá nhân, nghi ngờ và sự thiếu tự tin
6. Vượt qua nỗi sợ hãi bị từ chối
7. Kỹ năng quản lý tiền bạc
8. Kỹ năng đầu tư
9. Kỹ năng giải trình
10. Kỹ năng quản lý
11. Đặt ra mục tiêu
12. Cách ăn mặc tạo sự thành công

Những người thành công mà tôi gặp trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới đã phát triển những kỹ năng này từ các chương trình đào tạo tiếp thị mạng lưới. Dù cho bạn có đạt vị trí hàng đầu trong hệ thống tiếp thị mạng lưới hay có kiếm được nhiều tiền hay không, thì khóa đào tạo này cũng rất có ích cho suốt cuộc đời của bạn. Nếu chương trình giảng dạy thật sự tốt, cuộc sống của bạn sẽ được cải thiện tốt hơn, và có lẽ là mãi mãi.

GIÁO DỤC LÀM THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI LÀ GÌ?

Biểu đồ dưới đây nhằm giải thích cái mà tôi gọi là giáo dục mang tính thay đổi cuộc đời. Đây là một tứ diện, có nghĩa là một khối đa diện có 4 mặt, được nhiều người biết đến như là một kim tự tháp... mà những kim tự tháp Ai Cập thì tồn tại hàng thế kỷ. Nói cách khác, khối tứ diện hay kim tự tháp là những cấu trúc rất vững chắc. Trong nhiều thế kỷ các học giả tin rằng quy luật vũ trụ hay thiên nhiên vận hành chung quanh con số 4; và trong trường hợp này là 4 cạnh. Điều này lý giải tại sao có 4 mùa, xuân hạ thu đông. Với những người nghiên cứu chiêm tinh học, có 4 nhân tố chính đó là đất, không khí, lửa và nước. Khi tôi nói đến nền giáo dục mang tính thay đổi cả cuộc đời, sự thay đổi một lần nữa lại xuất hiện với con số 4. Nói cách khác, để giáo dục làm thay đổi cuộc đời này thành sự thật, nó cần phải có đầy đủ 4 yếu tố của Kim Tự Tháp Học: trí tuệ, xúc cảm, thể chất và tinh thần.



Giáo dục truyền thống chủ yếu chú trọng vào giáo dục trí tuệ. Nó dạy chúng ta những kỹ năng như đọc, viết và tính toán: những kỹ năng vốn rất quan trọng. Chúng thường được gọi là kỹ năng nhận thức cơ bản. Điều mà bản thân tôi không thích nền giáo dục này vì sự thiếu quan tâm đến mặt xúc cảm, thể chất và tinh thần của sự giáo dục.

Giáo dục xúc cảm

Một trong những phàn nàn của tôi về giáo dục truyền thống chính là việc nó làm tăng nỗi sợ hãi cụ thể hơn là nỗi sợ về việc phạm lỗi, dẫn đến nỗi sợ bị thi rớt. Thay vì truyền cảm hứng học tập cho tôi, các thầy cô đem nỗi ám ảnh thi rớt để động viên, đại loại như, "Nếu em không đạt điểm tốt, em không thể kiếm được việc làm có lương cao."

Thêm nữa, khi học ở trường tôi thường bị phạt khi phạm lỗi. Ở trường, tôi học được cảm giác sợ hãi, xét về mặt tình cảm, khi phạm lỗi. Nhưng vấn đề là ngoài thực tế, những người đi tiên phong và thành công là những người mắc nhiều lỗi nhất và biết rút ra bài học từ đó.

Người cha nghèo, một giáo viên, cho rằng phạm lỗi là một cái tội. Ngược lại, người cha giàu lại nói rằng, "Phạm lỗi là con đường chúng ta phải trải qua để học hỏi. Chúng ta học đi xe đạp bằng cách té lên té xuống rồi lại leo lên nhiều lần. Lỗi, nếu có, chỉ là khi ta phạm lỗi mà không rút ra được bài học gì."

Người cha giàu giải thích tiếp, "Lý do mà nhiều người nói dối sau khi phạm lỗi là vì về mặt tình cảm họ sợ phải thừa nhận chuyện đó ... chính vì thế, họ đánh mất đi cơ hội học hỏi và phát triển. Phạm lỗi, thừa nhận nó mà không đổ lỗi cho bản thân hay người khác hay biện hộ là cách mà chúng ta nên học hỏi. Phạm lỗi mà không thừa nhận và còn đổ lỗi cho người khác là một cái tội. Gần đây chúng ta được biết cựu tổng thống Mỹ có những quan hệ tình cảm ngoài vợ ngoài chồng. Theo tôi, việc tồi tệ hơn chuyện quan hệ tình cảm đó chính là ông đã nói dối về vụ việc khi bị phát hiện. Nói dối không những thể hiện một nhân cách kém mà còn phí phạm một cơ hội rút ra một bài học quý giá."

Trong thế giới kinh doanh truyền thống, thái độ đối với lỗi lầm biểu hiện rất rõ. Trong thế giới này, khi phạm lỗi, bạn thường bị cho thôi việc hay bị phạt. Trong thế giới tiếp thị mạng lưới, bạn được khuyến khích học hỏi thông qua những lỗi phạm phải, sửa chữa lỗi lầm và trở nên thông minh hơn cả về trí tuệ và xúc cảm. Trong thời gian tôi học bán hàng ở các công ty, những người bán hàng nào không đạt đủ tiêu đều bị cho thôi việc. Nói cách khác, chúng ta đang sống trong thế giới sợ hãi khuyết điểm, chứ không phải là học hỏi. Đó là lý do tại sao nhiều người trong thế giới các công ty vẫn chỉ là những chú sâu bướm. Làm sao chúng có thể bay được khi sống trong một tổ kén công ty bị trói chặt bởi nỗi sợ mắc khuyết điểm?

Trong thế giới tiếp thị mạng lưới, người lãnh đạo chú ý làm việc với những người không làm việc tốt để khuyến khích họ tiến lên, chứ không phải để sa thải họ. Có lẽ bạn sẽ chẳng bao giờ biết chạy xe đạp nếu như bạn bị phạt khi bị té xe.

Tôi thành công hơn nhiều người về mặt tài chính không phải vì tôi giỏi giang hơn họ mà bởi vì tôi gặp nhiều thất bại hơn họ. Nói cách khác, tôi đi lên nhờ phạm lỗi nhiều. Trong tiếp thị mạng lưới, bạn được khuyến khích phạm lỗi, sửa sai, rút ra kinh nghiệm và phát triển. Đối với tôi, đó là giáo dục làm thay đổi cuộc đời. Khi thoát khỏi nỗi sợ hãi bạn mới có thể cất cánh bay.

Nếu bạn là người lo sợ phạm lỗi và thua cuộc, thì tôi tin kinh doanh tiếp thị mạng lưới với chương trình đào tạo tốt sẽ cực kỳ thích hợp cho bạn. Tôi từng chứng kiến những chương trình

đào tạo tiếp thị mạng lưới giúp xây dựng và phục hồi sự tự tin vào bản thân như thế nào... và một khi bạn đã tự tin, cuộc sống bạn sẽ thay đổi mãi mãi.

Giáo dục thể chất

Nói đơn giản, người sợ phạm lỗi thường không học được nhiều vì họ không làm nhiều. Hầu hết mọi người biết rằng học cũng là một quá trình rèn luyện thể chất giống như quá trình trí tuệ. Đọc viết là những quá trình rèn luyện thân thể, cũng giống như chơi tennis. Nếu bạn có điều kiện biết tất cả mọi câu trả lời đúng và không phạm lỗi, những cơ hội - những quá trình giáo dục - sẽ bị cản trở. Làm sao bạn có thể tiến bộ nếu như bạn biết tất cả mọi câu trả lời mà lại sợ hãi không dám làm gì hết?

Những công ty tiếp thị mạng lưới mà tôi nghiên cứu đều khuyến khích giáo dục thể chất nhiều như trí tuệ. Họ khuyến khích bạn ra ngoài và đối diện với nỗi sợ hãi bằng cách hành động, phạm lỗi, rút ra kinh nghiệm, và trở nên mạnh mẽ hơn về trí tuệ, tình cảm và thể chất từ quá trình đó.

Giáo dục truyền thống khuyến khích bạn học những sự kiện và dạy bạn, về mặt xúc cảm, sợ hãi việc phạm lỗi, điều làm bạn thụt lùi phía sau. Sống trong môi trường sợ hãi phạm lỗi là không lành mạnh cả về trí tuệ, tình cảm, thể chất và tài chính. Như nói ở trên, tôi có nhiều tiền hơn không phải vì tôi giỏi hơn về mặt học vấn mà vì tôi phạm nhiều lỗi hơn, biết nhận lỗi và rút ra bài học từ đó. Rồi tôi lại tiếp tục phạm lỗi... và tôi luôn mong phạm thêm lỗi nào đó trong tương lai... trong khi nhiều người cố gắng làm việc chăm chỉ để không phạm thêm lỗi nào trong tương lai...điều đó cũng lý giải tại sao chúng ta có những tương lai khác nhau. Bạn không thể thay đổi tương lai nếu như bạn không sẵn sàng thử những cái mới và chấp nhận rủi ro phạm lỗi và rút ra bài học từ đó.

Những công ty tiếp thị mạng lưới tốt nhất khuyến khích người của họ học thêm cái gì mới một cách trí tuệ, hành động, phạm lỗi, học hỏi, sửa chữa và lặp lại quy trình đó. Đó chính là hình thức giáo dục thực tế cuộc sống.

Nếu bạn sợ phạm lỗi nhưng cũng ý thức rằng bạn cần phải tiến hành một số thay đổi trong cuộc sống, thì một chương trình tiếp thị mạng lưới tốt sẽ là một chương trình phát triển cá nhân dài hạn tốt nhất cho bạn. Một công ty tiếp thị mạng lưới tốt sẽ luôn cầm tay và hướng dẫn bạn đến một cuộc sống biết vượt lên nỗi sợ hãi và thua cuộc. Ngoài ra, nếu bạn không muốn được cầm tay, họ sẽ không làm điều đó.

Người ta nói rằng nếu muốn thay đổi hành động một người, hãy thay đổi suy nghĩ của họ. Gần đây, có nhiều người tán thành quan điểm nếu muốn thay đổi suy nghĩ của một người, đầu tiên hãy thay đổi hành động của họ. Điều tuyệt vời của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là nó tập trung vào cả hai, suy nghĩ và hành động của bạn.

Vấn đề đối với hệ thống giáo dục truyền thống là chúng sẽ phạt bạn khi bạn làm sai, thay vì sửa sai giúp bạn.

Giáo dục tinh thần

Đầu tiên, tôi thấy nên giải thích quan điểm của tôi trước đề tài thường nóng hổi và tình cảm này. Tôi sử dụng từ tinh thần thay vì từ tôn giáo vì những lý do cụ thể. Cũng **như** việc **có** những công ty tiếp **thị** mạng **lưới** **tốt** và những công ty tiếp thị không tốt, theo ý tôi, cũng sẽ có những tổ chức tôn giáo tốt và những tổ chức không tốt. Nói một cách cụ thể, tôi từng thấy có những tổ chức tôn giáo giúp củng cố con người về mặt tình thần, nhưng cũng có những tổ chức làm tinh thần con người yếu đi.

Vì vậy, khi đề cập đến giáo dục tinh thần, nó có thể không bao gồm tôn giáo. Khi tôi nói đến giáo dục tinh thần, tôi không ám chỉ đến một giáo phái nào hết. Lý do tôi thận trọng về vấn đề này vì tôi được dạy ngay từ khi còn nhỏ, "Không bao giờ thảo luận về tôn giáo, chính trị, giới tính và tiền bạc." Hơn nữa, tôi đồng ý với câu phát biểu này vì những đề tài này hay thay đổi và mang tính xúc cảm cao. Tôi không có ý định làm khó chịu cảm xúc hay niềm tin của ai và tôi

muốn ủng hộ quyền tự do chọn lựa của các bạn.

VƯỢT RA NGOÀI GIỚI HẠN CON NGƯỜI

Chiến tranh là một sự kiện kinh khủng. Nó khiến những con người này làm những điều kinh khủng với những con người khác. Nhưng cũng chính trong chiến tranh, tôi cũng đã thấy được phần tốt nhất của con người. Chính ở đó, tôi nhận ra rằng sức mạnh con người vượt xa khỏi giới hạn của mình. Và hơn thế nữa, tất cả chúng ta đều có sức mạnh đó. Tôi biết các bạn cũng có nó.

Tin tốt lành rằng không phải ở trong cuộc chiến các bạn mới chứng kiến sức mạnh này. Một ngày nọ khi chứng kiến cảnh những chàng trai và cô gái trẻ bị khiếm khuyết về cơ thể, tinh thần đó trong tôi lại trỗi dậy. Khi chứng kiến những con người trẻ, một số người khiếm khuyết chân, chạy đua với những đôi chân giả, chạy với tất cả trái tim và tâm hồn, tinh thần đó lại nói lên trong tim tôi. Nước mắt tuôn trào khi tôi chứng kiến cảnh một cô gái trẻ mất một chân chạy đua với tất cả con tim. Tôi có thể thấy được sự đau đớn trên gương mặt cô gây ra bởi cái chân giả, nhưng cái đau về thể xác không thể sánh bằng sức mạnh tinh thần của cô. Mặc dù cô không thắng trong cuộc đua nhưng cô đã chiến thắng trong trái tim tôi. Cô đã làm bùng lên tâm hồn cao thượng và nhắc nhở về điều mà tôi đã lãng quên. Giây phút đó tôi nhận ra rằng những con người trẻ này đang chạy cho tất cả chúng ta cũng như cho chính bản thân họ.

Chúng ta cũng thường được gợi nhớ đến tinh thần này trong những bộ phim. Như trong phim *Trái Tim Quả cảm*, Mel Gibson đi tới đi lui trước nhóm người nông dân Scotland nghèo khổ, đang sợ hãi trước quân đội Anh hùng mạnh trước mặt, và hét lên, "Chúng có thể giết chúng ta, nhưng không thể lấy đi sự tự do." Đó là lời nói truyền đi từ tinh thần anh đến tinh thần những người nông dân. Bằng cách đó, anh đã chế ngự được nỗi sợ hãi và nghi ngờ của tất cả mọi người do không được huấn luyện chiến đấu và vũ khí thô sơ. Anh chiêm ngời cho tinh thần bất khuất bùng cháy và đánh bại đội quân mạnh nhất thế giới lúc bấy giờ.

Tôi cũng để ý thấy rằng những nhà lãnh đạo thành công trong tiếp thị mạng lưới đã được đào tạo khả năng kêu gọi tinh thần con người. Họ có khả năng chạm đến phần cao quý nhất tiềm ẩn trong mỗi người đi theo sau họ và truyền cảm hứng để mọi người tiến lên ... vượt lên giới hạn con người, nỗi sợ hãi và lo lắng. Đó chính là sức mạnh của nền giáo dục làm thay đổi cuộc đời.

Người cha giàu thường nói với tôi, nhất là khi tôi bị phá sản, mất tự tin và phương hướng, "Có ba hạng người trong chúng ta. Người giàu, người nghèo và người trung lưu. Công việc của con là tìm ra loại người nào xuất hiện." Người cha giàu cũng nói, "Thế giới kinh doanh và đầu tư tồn tại hai dạng cảm xúc: tham lam và sợ hãi. Lý do hầu hết mọi người không giàu không phải vì họ tham lam mà vì họ sợ hãi. Nếu muốn giàu có, con cần phải vượt qua nỗi sợ hãi và vươn lên." Theo ý tôi, cách tốt nhất vượt qua nỗi lo sợ là phải luôn đánh thức tinh thần trỗi dậy; và điều này chính là cái mà các công ty tiếp thị mạng lưới làm.

Từ "giáo dục" có nghĩa là "làm cho bộc lộ ra". Một trong những vấn đề tôi gặp phải với giáo dục truyền thống chính vì việc giáo dục đó dựa trên nỗi lo sợ bị rớt thay vì dựa trên những thách thức học hỏi từ những lỗi phạm phải. Theo tôi, giáo dục truyền thống được thiết kế để làm bộc lộ ra con người trung lưu trong chúng ta... người mà lúc nào cũng cảm thấy không an toàn, cần một công việc, lương tháng ổn định, sống trong nỗi sợ hãi phạm lỗi và lo lắng về việc bạn mình sẽ nghĩ gì nếu mình làm khác họ. Lý do tôi ủng hộ hầu hết các công ty tiếp thị mạng lưới và đặt tên quyển sách này *Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác* là vì hình thức giáo dục ở những công ty này giúp làm hiển lộ "con người giàu" trong mỗi chúng ta. Tôi đánh giá cao sự giáo dục làm thay đổi cuộc đời.

Tiện thể cũng xin trích định nghĩa của tạp chí *Forbes*; người giàu là người kiếm từ 1 triệu đôla một năm trở lên. Người nghèo là người kiếm ít hơn 25 ngàn đôla một năm. Câu hỏi không phải là bạn kiếm được bao nhiêu hôm nay mà là, "Công việc của bạn có huấn luyện bạn kiếm hơn 1 triệu đôla hay hơn mỗi năm không?" Nếu không, bạn nên tìm một chương trình giảng

dạy tốt hơn.

TÓM TẮT

Khi công ty đầu tiên của tôi phá sản, công ty ví nylon Velcro, người cha giàu chúc mừng tôi. Ông nói, "Con mới trả tiền cho một bài học đáng giá hàng triệu đôla. Con đang trên đường trở nên rất giàu có. Lý do hầu hết mọi người không bao giờ tìm thấy con người giàu có trong chính họ là vì con người nghèo lúc đó vẫn nghĩ rằng phạm lỗi thì thật tồi tệ."

Theo tôi, sự khác biệt giữa những giá trị tìm thấy trong giáo dục truyền thống và giáo dục làm thay đổi cuộc đời chính là sự khác biệt giữa những giá trị của việc rút ra bài học từ những lỗi lầm với việc trách phạt người khác khi họ phạm lỗi; tạo nên giá trị của tinh thần con người - tinh thần đủ mạnh mẽ để vượt qua những thiếu thốn năng lực trí tuệ, tình cảm hay thể chất.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Người cha nghèo đánh giá cao công việc ổn định. Người cha giàu đánh giá cao việc tự do về tài chính. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ thảo luận về giá trị của việc biến một người chuyên tìm kiếm công việc ổn định thành người tìm kiếm sự tự do tài chính. Nó bắt đầu bằng việc thay đổi những góc phần tư khác nhau. Nói cách khác, bạn sẽ nhận ra rằng tại sao thay đổi công việc không phải là thay đổi cuộc sống.

CHƯƠNG 5

Giá trị thứ 3: Bạn bè là người giúp bạn tiến lên chứ không kéo bạn xuống

"Bạn tôi sẽ nói gì đây?" là một câu hỏi và cũng là mối quan tâm mà tôi đã nghe nhiều lần trong những buổi hội thảo giáo dục tổ chức bởi công ty tiếp thị mạng lưới. Một quan tâm khác nữa là, "Họ sẽ nghĩ tôi bị điên."

Đối với nhiều người, mặc dù cơ hội kinh doanh này có lý đối với họ và họ thật sự muốn tạo nên sự thay đổi trong cuộc sống tài chính, nhưng một trong những khó khăn lớn nhất chính là bạn bè và gia đình họ sẽ nghĩ gì khi họ bắt tay vào loại hình kinh doanh này.

Một buổi tối nọ, mọi người tập trung đến nghe phần trình bày về cơ hội kinh doanh trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới của một người mẹ trẻ một mình nuôi con. Người mẹ trẻ kể về chuyện chồng cô đã bỏ cô đi, để lại đứa con ra sao. Thay vì nhờ vào quỹ phúc lợi xã hội, người mẹ trẻ kiên cường này bắt tay kinh doanh tiếp thị mạng lưới và cho đến hôm nay đã kiếm được hơn 60 ngàn đôla một năm và vẫn có thời gian chăm sóc con. Cô nói với mọi người rằng kinh doanh này đã mang đến cho cô sự bảo đảm, niềm hy vọng, khả năng điều khiển cuộc sống của mình và quan trọng hơn cả là thời gian dành cho con cái. Để kết thúc, cô nói, "Và trên tất cả, trong 10 năm nữa thôi, tôi sẽ là một triệu phú nhờ vào công việc kinh doanh đang ngày càng phát triển. Tôi sẽ chẳng bao giờ làm được điều này nếu tôi vẫn tiếp tục làm công việc cũ của tôi. Và tôi cũng chẳng bao giờ làm được nếu không có sự giúp đỡ của mọi người trong ngành."

Đối với cô ấy, tiền không phải là điều quan trọng nhất. Đối với cô, kinh doanh này đã đem lại

cuộc sống cho cô. Một lần nữa, cô dám mơ những giấc mơ mà cô đã từng không dám trong nhiều năm. Trong phần hỏi và đáp, cô nói, "Tôi có thể cho các con đi học đại học, và chúng cũng không cần phải chăm sóc tôi khi tôi già. Tôi sẽ không là một gánh nặng cho chúng. Điều đó làm tôi nhẹ cả người, thấy thanh thản tinh thần."

Khi buổi tối kết thúc, tôi đến cảm ơn người trong công ty kinh doanh tiếp thị đã mời tôi tham dự. Bước ra cửa, một nam nhân viên kinh doanh trẻ, cũng là khách mời, hỏi tôi, "Anh bạn nghĩ sao?"

Tôi trả lời, "Tôi nghĩ bài thuyết trình tuyệt đấy chứ!"

"Đúng thế thật. Nhưng nó quá tuyệt vời để có thể tin được," vừa nói anh ta vừa tìm chìa khóa xe trong cặp táp.

"Sao anh không bỏ thêm chút thì giờ để tìm hiểu xem điều đó có đúng không?", tôi đề nghị, "Có thể đó đúng là thứ mà anh đang tìm kiếm."

"Không, tôi không thể làm được điều đó. Anh có biết đồng nghiệp tôi sẽ nghĩ gì nếu tôi bảo họ rằng tôi sắp bắt đầu kinh doanh tiếp thị mạng lưới? Họ sẽ cười vào mặt tôi. Anh cũng biết mọi người như thế nào mà."

Mỉm cười gật đầu, tôi nói, "Vâng, tôi biết mọi người như thế nào mà," Anh ta bước lên xe, tôi cũng bước lên xe và chúng tôi cùng nổ máy chạy đi.

CÔNG VIỆC KHÓ KHĂN NHẤT

Năm 1976, ví thể thao nylon Velcro của tôi ra đời. Tôi và người bạn nữa khởi nghiệp từ con số 0, làm bán thời gian cùng lúc với công việc chính thức tại Xerox. Tôi biết tôi không thể làm việc tại Xerox lâu được vì công việc kinh doanh của tôi đang bắt đầu cất cánh và nó chiếm ngày càng nhiều thời gian của tôi. Tôi vẫn còn nhớ tôi đã từng nói chuyện với một vài người trong công ty rằng tôi sắp nghỉ ở Xerox để dành toàn thời gian cho công việc kinh doanh ví thể thao của mình.

"Thật là điên khùng," một trong những nhân viên bán hàng thâm niên nói. "Rồi cậu sẽ thất bại chớ mà xem."

"Anh có biết là có biết bao nhiêu người muốn làm việc cho Xerox?", một nhân viên bán hàng thâm niên khác hỏi. "Anh có một công việc tuyệt vời với hoa hồng cao, mức lương hấp dẫn và rất nhiều cơ hội thăng tiến ở phía trước. Nếu anh không phạm phải lỗi gì thì một ngày nào đó anh sẽ trở thành giám đốc bán hàng. Tại sao anh lại liều lĩnh đánh mất một công việc tuyệt vời như thế?"

"Rồi anh sẽ quay trở về thôi," một nhân viên bán hàng khác thêm vào. "Tôi đã từng chứng kiến rất nhiều người như anh. Những người tự cho mình là tài giỏi. Họ nghỉ ở công ty, thất bại sau đó quay trở lại công ty với tư thế hoàn toàn cụp đuôi ... nếu họ còn sót bất kỳ cái đuôi nào."

Nhóm 6 nhân viên bán hàng nam và 2 nhân viên bán hàng nữ cười phá lên với lời nhận xét đó và tiếp tục câu chuyện về một loại máy photocopy mới công ty sắp tung ra, rồi sau đó lại quay qua chuyện ai sẽ thắng trong trận bóng chày buổi tối. Tôi chợt nhận ra rằng tôi đã kể nhầm người về công việc và ước mơ của mình. Tôi nhận ra rằng tôi đã tâm sự với những người đẩy tôi xuống thay vì nâng tôi lên.

Những năm sau đó, sau buổi thuyết trình về tiếp thị mạng lưới, khi chàng thanh niên trẻ nói với tôi rằng, "Không, tôi không thể làm được điều đó. Anh có biết những người bạn trong văn phòng tôi sẽ nghĩ gì nếu tôi bảo họ rằng tôi sắp bắt đầu kinh doanh tiếp thị mạng lưới? Họ sẽ cười vào mặt tôi. Anh cũng biết mọi người như thế nào mà." Tôi biết chính xác anh ta nói về điều gì.

Đối với tôi, vấn đề khó nhất của việc nghỉ ngang công việc ổn định đang làm và bắt tay vào kinh doanh chính là đối mặt với những điều bạn bè, gia đình và đồng nghiệp nói và nghĩ. Đối

với tôi, đó là công việc khó khăn nhất.

THAY ĐỔI NHÓM PHẦN TƯ, CHỨ KHÔNG PHẢI CÔNG VIỆC

Đã bao nhiêu lần bạn nghe người khác nói những câu như thế này?

1. "Ước gì tôi có thể nghỉ làm."
2. "Tôi mệt mỏi với chuyện nhảy từ việc này sang việc khác."
3. "Ước gì tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng tôi không đủ khả năng nghỉ việc và bắt đầu lại từ đầu ở một công ty mới. Và tôi không muốn quay trở lại trường để học một chuyên ngành khác."
4. "Mỗi lần được lên lương, hầu hết số tiền tăng đó đều bị ngốn vào thuế."
5. "Tôi làm việc cật lực, nhưng người giàu lên lại là những người chủ công ty."
6. "Tôi làm việc cật lực nhưng tài chính của tôi lại không tăng lên. Tôi bắt đầu nghĩ đến việc nghỉ hưu sớm."
7. "Tôi sợ rằng kỹ thuật và những người trẻ sẽ khiến tôi trở nên lạc hậu."
8. "Tôi không thể tiếp tục làm việc chuyên cần như thế này nữa. Tôi đã bắt đầu quá già so với chuyện đó."
9. "Tôi học ngành nha để trở thành nha sĩ nhưng tôi không muốn làm nha sĩ nữa rồi."
10. "Tôi chỉ muốn làm một cái gì đó khác hơn và gặp gỡ những người mới. Tôi mệt mỏi khi phí thời gian giao du với những người không có tham vọng và không đi đâu cả. Tôi mệt mỏi làm việc chung với những người chỉ làm chăm chỉ vừa đủ ... để khỏi bị đuổi việc và tôi cũng mệt mỏi làm việc cho công ty chỉ trả lương vừa đủ ... để mà chúng tôi không thể nghỉ được."

Đây là những lời phát biểu từ những cá nhân bị trói buộc bởi một trong những góc phần tư của Kim tứ đồ; của những người sẵn sàng thay đổi góc phần tư của họ. Nhưng thật không may, thay vì thay đổi góc phần tư đó, họ đủ thay đổi công việc mà thôi.

KIM TỨ ĐỒ LÀ GÌ?

Quyển sách thứ hai của tôi trong bộ sách *Dạy con làm giàu* viết về Kim tứ đồ. Nhiều người nói rằng đó là quyển sách quan trọng nhất của tôi, đặc biệt là cho những người đã sẵn sàng thay đổi cuộc sống... một thay đổi cho những điều lớn lao hơn là chỉ đơn giản nhảy việc này sang việc khác.

Dưới đây là Kim tứ đồ của người cha giàu.

Chữ L là người làm công

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

Chữ C là chủ doanh nghiệp lớn

Chữ Đ là người đầu tư

LÀM SAO ĐỂ BIẾT BẠN THUỘC NHÓM NÀO?

Cách để bạn biết mình thuộc nhóm nào đơn giản bắt nguồn từ sự xoay chuyển của góc phần tư tiền mặt. Ví dụ như nếu thu nhập của bạn đến từ một công việc và bạn nhận lương đều đặn từ một công ty hay một doanh nghiệp không do bạn làm chủ, thì tiền mặt của bạn lưu chuyển từ phần tư L. Nếu bạn nhận một khoản tiền khổng lồ từ những đầu tư của bạn, vậy bạn là nhà đầu tư, nằm trong phần tư Đ. Nếu bạn là chủ đầu tư nhỏ, một chuyên gia như bác sĩ, luật sư, người chỉ hướng phần huê hồng như là nhân viên môi giới nhà đất, thì chắc chắn bạn nằm trong phần tư T. Ngoài ra, nếu bạn làm chủ một công ty lớn với hơn 500 nhân viên, bạn nằm trong phần tư C.

PHẦN TƯ KHÁC NHAU, GIÁ TRỊ KHÁC NHAU

Nhiều năm trước, người cha giàu giáng cho tôi biết những phần tư khác nhau mang những giá trị khác nhau. Ví dụ, một người thuộc góc phần tư L, dù họ có là một quản đốc hay một chủ tịch công ty đi chăng nữa, họ cũng đều có chung những giá trị cốt lõi. Họ thường nghĩ và nói những điều như, "Tôi đang tìm kiếm một công việc bảo đảm và an toàn" hay, "Chúng ta có được bao nhiêu ngày phép?". Nói cách khác, "an toàn" là một giá trị cốt lõi rất quan trọng cho những người nằm trong nhóm L.

o Giá trị phần tư người làm tư

Đối với những người nằm trong phần tư người làm tư thì giá trị cốt lõi chính là sự độc lập. Họ muốn được tự do làm những gì họ muốn. Khi một người tuyên bố, "Tôi sắp nghỉ làm để bắt đầu kinh doanh riêng", họ thường chuyển từ phần tư người làm công (L) sang phần tư người làm tư (T).

Những người trong nhóm người làm tư thường là những chủ doanh nghiệp nhỏ, những công việc của các ông bố bà mẹ, chuyên gia hay tư vấn viên. Ví dụ như tôi có một người bạn chuyên lắp đặt màn hình tivi lớn, hệ thống điện thoại và hệ thống an ninh cho nhà giàu. Anh ta có ba nhân viên và thấy hài lòng với vị trí là chủ của ba người; hơn thế nữa, anh lại là loại chủ doanh nghiệp nòng cốt và chăm chỉ. Những nhân viên bán hàng hưởng hoa hồng như môi giới bất động sản hay bảo hiểm cũng là những người thuộc nhóm T. Nhóm này cũng bao gồm những người làm chuyên môn như bác sĩ, luật sư, kế toán không trực thuộc một công ty được, luật hay công ty kế toán nào.

Cách để nhận biết một người trong nhóm T, một lần nữa, lại qua công việc của họ. Người trong phần tư T thường nói, "Nếu bạn muốn một việc gì đó được hoàn tất đúng, tốt hơn hết là hãy tự làm nó." Hay "Tôi có những sản phẩm tốt nhất." Và nếu như họ có một bài hát chủ đề của riêng mình, nó sẽ là, "Không có ai có thể làm tốt hơn." Cốt lõi của nhóm tự làm chủ, đằng sau vẻ ngoài của sự độc lập, thường là sự thiếu tin tưởng vào người khác... sự tin tưởng rằng sẽ có người làm tốt hơn mình làm.

Phương pháp nhóm người thuộc góc phần tư T hưởng lương chính là qua số tiền hoa hồng hay bằng số thời gian họ bỏ ra cho công việc đó. Câu cửa miệng của những người trong phần tư T đại loại là, "Tiền hoa hồng của tôi là 6% trên tổng số tiền bán **được**." Hay "Tôi tính 100 đôla một giờ." Hay "Tiền công của tôi bằng chi phí cộng thêm 10%."

Người trong phần tư T là dạng kinh doanh kiểu John Wayne. Bạn sẽ thường nghe họ nói, "Tôi sẽ tự mình làm nó."

• Giá trị phần tư chủ doanh nghiệp lớn

Những người khởi nghiệp từ con số 0 và xây dựng nên những doanh nghiệp vĩ đại thuộc phần tư **C** thường là người có sức mạnh cuộc sống, đánh giá cao nhóm làm việc tốt và là những

người làm việc nhóm hiệu quả. Họ muốn phục vụ và làm việc với càng nhiều người càng tốt. Thomas Edison, người sáng lập General Electric; Henry Ford, người sáng lập hãng ô-tô Ford; Bill Gates, người sáng lập Microsoft đều là thành viên của nhóm **C**.

Trong khi những người trong phần tư T thường muốn trở thành người xuất sắc nhất trong lĩnh vực của mình thì những người phần tư **C** lại tìm kiếm những người tài giỏi nhất trong lĩnh vực của họ và mời tham gia vào nhóm của anh ta/cô ta. Henry Ford xây dựng chung quanh ông những người thông minh hơn ông. Một người kinh doanh nhóm T thường là người thông minh nhất trong một nhóm nhỏ, ví dụ như một bác sĩ hay một chuyên viên tư vấn.

Khi đề cập đến vấn đề lương bổng/ một người trong phần tư **C** thực thụ **có thể** rời **bỏ** công ty mà vẫn được nhận tiền. Trong hầu hết trường hợp, nếu ai đó trong phần tư **T** thôi làm việc thì thu nhập sẽ không còn. Vì thế, bây giờ bạn nên tự hỏi, "Nếu thôi làm việc, ta vẫn còn hưởng bao nhiêu thu nhập?" Nếu thu nhập hết hẳn trong 6 tháng hay nhanh hơn, bạn thuộc nhóm phần tư người làm công (L) hoặc người làm tư (T). Một người trong nhóm chủ doanh nghiệp lớn (C) hay người đầu tư (Đ) có thể thôi làm việc trong nhiều năm nhưng vẫn có thu nhập.

• Giá trị phần tư người đầu tư

Phần tư của người đầu tư (Đ) thể hiện sự tự do về tài chính. Nhà đầu tư thường thích nhìn tiền của mình làm việc thay vì chính bản thân mình làm việc.

Những nhà đầu tư đầu tư vào nhiều thứ. Họ có thể đầu tư vào vàng, bất động sản, kinh doanh hay những tài sản giấy như chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương.

Nếu thu nhập của bạn đến từ công ty hay chính sách nghỉ hưu từ chính phủ thay vì đến từ hoạt động đầu tư của riêng bạn, thì thu nhập đó xuất phát từ phần tư L. Nói cách khác, chủ hay công ty của bạn vẫn phải trả tiền cho thời gian phục vụ của bạn.

Những câu mà một nhà đầu tư thường hay nói, "Tôi nhận được 20% khoản lời từ tài sản của tôi" hay "Cho tôi xem báo cáo tài chính của công ty".

NHỮNG PHẦN TƯ KHÁC NHAU, NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ KHÁC NHAU

Trên thế giới hiện nay, chúng ta nên trở thành những nhà đầu tư. Tuy nhiên, hệ thống trường học lại không dạy chúng ta gì nhiều về đầu tư. Tôi biết một số trường có dạy đầu tư chứng khoán, nhưng phần lớn kiến thức vẫn còn thiếu tính thực tế.

Nhiều năm trước, người cha giàu chỉ tôi rằng hầu hết các nhân viên đầu tư vào quỹ hỗ tương hoặc gửi tiết kiệm. Người cha giàu cũng nói, "Bác sĩ là những người đầu tư dỏ nhất." Ông cũng nói thêm, "Không phải vì ai đó thành công trong góc phần tư nào đó, như phần tư người làm công, người làm tư hay chủ doanh nghiệp lớn, mà người đó cũng sẽ thành công trong phần tư người đầu tư."

Người cha giàu cũng chỉ ra rằng những phần tư khác nhau đầu tư theo những kiểu khác nhau. Ví dụ một người nằm trong phần tư người làm công có thể nói, "Tôi không đầu tư vào bất động sản vì tôi không muốn làm công việc sửa toilet." Một người trong phần tư chủ doanh nghiệp đề cập đến cùng một vấn đề đầu tư này có thể nói, "Tôi muốn thuê một công ty quản lý bất động sản đến sửa chữa toilet vào buổi tối." Nói cách khác, một nhà đầu tư trong phần tư T sẽ nghĩ tự họ phải làm công việc bảo quản nhà cửa trong khi một nhà đầu tư thuộc phần tư C sẽ thuê một công ty khác làm công việc bảo trì cơ ngơi cho họ. Những con người khác nhau, những tư duy khác nhau, những phần tư khác nhau, và những giá trị khác nhau.

Nếu muốn tìm hiểu nhiều hơn về những con người khác nhau thuộc những phần tư khác nhau, có lẽ bạn nên đọc quyển sách thứ 2 trong bộ *Đạy con làm giàu* để hiểu rõ hơn. Như đề cập ở trên, nhiều người nói rằng tập 2 bộ sách này là quyển sách quan trọng nhất cho những người sẵn sàng cho những thay đổi trong cuộc sống.

KINH DOANH TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI LÀ KINH DOANH Ở PHẦN TƯ C

Kinh doanh tiếp thị mạng lưới dành cho những người muốn bước vào thế giới của phần tư chủ doanh nghiệp lớn. Tại sao đó lại là kinh doanh phần tư C? Câu trả lời là vì hệ thống kinh doanh tiếp thị mạng lưới được thiết kế để mở rộng ra hơn 500 người. Không những vậy, tiềm năng thu nhập trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới, về lý thuyết khi so sánh, với tiềm năng thu nhập hạn chế của phần tư L và T, chính là cá nhân bạn có thể làm ra được bao nhiêu? Trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới, bạn có thể kiếm được nhiều như chính mạng lưới của bạn. Nếu bạn xây dựng mạng lưới lớn, bạn có thể kiếm được khoản tiền khổng lồ.

Sau khi xây dựng doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới lớn, **bước kế tiếp là chuyển từ phần tư chủ doanh nghiệp lớn C sang phần tư nhà đầu tư Đ**. Ít nhất đây cũng là những gì người cha giàu khuyên tôi làm và là những gì mà tôi đã làm. Những nhân viên bán hàng đồng nghiệp đã từng chế giễu tôi khi tôi rời khỏi Xerox và bắt đầu kinh doanh nay vẫn là những nhân viên bán hàng. Họ không bao giờ thay đổi tư duy, những giá trị cốt lõi, và vì vậy họ không bao giờ thay đổi được phần tư của mình. Bây giờ tôi biết rằng một vài người đang lo lắng sẽ bị mất việc và một số người khác thì không có đủ tiền để nghỉ hưu. Nói cách khác, họ đã dành quá nhiều thì giờ cho phần tư nhân viên và tự kinh doanh.

BẠN MUỐN LÀM GÌ KHI BẠN LỚN LÊN?

Khi còn nhỏ, người cha nghèo thường nói với tôi, "Hãy đi học đều đặn và đạt điểm tốt để có được công việc ổn định sau này." Ông đã hướng tôi đến phần tư người làm công.

Mẹ tôi lại thường hay nói, "Nếu muốn giàu có, con nên trở thành bác sĩ hay luật sư. Bằng cách đó con luôn có một nghề nghiệp để dựa vào." Mẹ tôi đang hướng tôi đến phần tư người làm tư.

Người cha giàu nói, "Nếu muốn giàu có, con nên nghĩ đến việc tự kinh doanh." Người cha giàu khuyên tôi nên học trở thành chủ doanh nghiệp lớn hay nhà đầu tư.

Khi trưởng thành, tôi quyết định làm theo lời người cha giàu khuyên nhủ. Nhìn vào Kim tứ đồ, tôi tự hỏi, "Phần tư nào sẽ cho tôi cơ hội thành công về tài chính nhiều nhất?"

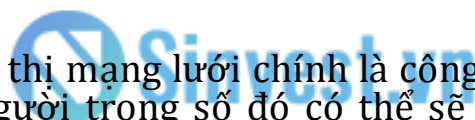
Bản thân tôi biết rất rõ rằng tôi không muốn làm nhân viên suốt cuộc đời hay đi học để trở thành bác sĩ hay luật sư trong phần tư T, và cũng nhận thức rằng những cơ hội tốt nhất cho **tôi nằm ở phần tư C và Đ**. **Tôi biết phần tư C và Đ** tốt nhất cho tôi đơn giản là vì tôi muốn trở thành một triệu phú và không muốn nhận mệnh lệnh hay làm việc cật lực suốt cả đời để chỉ kiếm được những con số triệu đô đó. Bây giờ, tôi đã kiếm được hàng triệu đôla mà không cần phải đi làm và làm việc càng ngày càng cật lực. Tôi làm việc ít đi nhưng kiếm tiền lại nhiều hơn vì tôi biết sử dụng sức mạnh của hệ thống mạng lưới.

Bây giờ đến **lượt** bạn nhìn vào Kim tứ đồ, bạn nên tự hỏi, "Phần tư nào/hay những phần tư nào tốt nhất cho tôi?"

Một trong những lý do khiến nhiều người thất bại trong cuộc sống chính là vì họ không chịu thay đổi phần tư của mình... hầu hết chỉ thay đổi công việc. Đó là lý do vì sao bạn thấy cảnh chuyển công việc từ nơi này sang nơi khác và nghe nói, "Tôi đã tìm được công việc tuyệt vời." Nhưng thậm chí khi họ có được công việc tuyệt vời, cuộc sống họ cũng không thay đổi gì nhiều vì phần tư của họ vẫn không thay đổi.

THAY ĐỔI PHẦN TƯ CHÍNH LÀ THAY ĐỔI GIÁ TRỊ VÀ BẠN BÈ

Một trong những điểm thuận lợi của kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là công việc kinh doanh này gồm toàn những người mới, mà một vài người trong số đó có thể sẽ trở thành



những người bạn mới tốt nhất của bạn. Một trong những điều khó khăn nhất khi tôi rời Xerox chính là hầu hết bạn bè và gia đình tôi thuộc phần tư L. Họ có những giá trị khác với tôi. Họ coi trọng tính an toàn và những khoản tiền lương ổn định trong khi đó tôi lại đánh giá cao sự tự do và độc lập về tài chính.

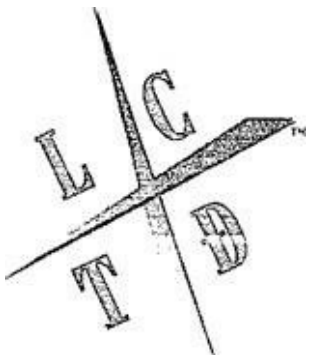
Nếu bạn đang cân nhắc việc thay đổi phần tư của mình và về công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới, bạn có **lợi** thế hơn tôi rất nhiều. Ít nhất mạng lưới kinh doanh tiếp thị sẽ cung cấp một nhóm lớn những người có cùng chí hướng với bạn - những người với cùng giá trị cốt lõi, giá trị của phần tư chủ doanh nghiệp lớn C - để hỗ trợ bạn trong giai đoạn chuyển tiếp này. Tất cả những gì tôi có lúc đó là sự động viên từ người cha giàu và con trai của ông. Còn những người khác thì nghĩ tôi điên khùng, và có lẽ tôi cũng có vấn đề thiệt. Nhưng ở lại tập đoàn Xerox đủ vì để có được công việc an toàn và khoản lương cố định thì không đủ sức hấp dẫn tôi.

Những người bạn ở lại Xerox vẫn là những người bạn tốt của tôi. Họ sẽ luôn là những người bạn tốt vì họ đã bên tôi trong giai đoạn chuyển tiếp của cuộc đời. Tuy nhiên, đối với tôi, đã đến lúc phải tiếp tục bước đi. Nếu đã đến lúc bạn tiếp tục bước và phần tư C đang vẫy gọi bạn, có lẽ bạn nên tham gia vào công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới và bắt đầu gặp gỡ những người bạn mới.

BẠN CỦA BẠN NẪM TRONG PHẦN TƯ NÀO?

Đến hôm nay tôi có bạn ở khắp 4 phần tư. Tuy nhiên, những người bạn nòng cốt lại nằm trong phần tư C và Đ. Một trong những thách thức khi giao tiếp với mọi người, chính là tôi luôn để ý đến giá trị và phần tư của họ. Tôi để ý khi nói chuyện về kinh doanh hay đầu tư với một người trong phần tư L, họ không hoàn toàn hiểu lắm và thường những điều tôi nói làm họ lo sợ. Ví dụ như, nếu tôi nói với ai đó trong phần tư L rằng, "Tôi thích tự khởi nghiệp." Họ có thể hỏi lại, "Điều đó có liều lĩnh quá chăng?" Điều tôi muốn nói đến là chúng ta đang nói chuyện từ những giá trị cốt lõi khác nhau. Điều làm cho tôi thích thú lại khiến người khác lo sợ. Chính vì vậy thay vì làm những người trong phần tư E và L lo sợ, tôi lại nói đến chuyện **thời tiết**, thể thao, hay tin tức trên tivi.

Nhiều người trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới dùng Kim tứ đồ như một cách để giải thích công việc kinh doanh của họ. Họ sẽ vẽ nên Kim tứ đồ như Kim tứ đồ tôi có bên dưới.



Sau đó họ sẽ giải thích những điểm khác nhau về giá trị cốt lõi cho người quan tâm đến công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Nhiều người nói rằng nhờ dùng biểu đồ này mà những chủ doanh nghiệp tiềm năng cảm thấy thoải mái và hiểu dễ dàng hơn. Người mới sẽ có cơ hội nhận

ra rằng họ đang từng bước thay đổi những giá trị cốt lõi và dần bước vào trường học kinh doanh để học trở thành chủ doanh nghiệp thay vì nhân viên.

Mặc dù không phải ai cũng đều xây dựng kinh doanh riêng, nhưng nhiều người sẽ rất mang ơn cách bạn sử dụng Kim tứ đồ, đưa ra những giá trị cốt lõi, và cho họ thời gian suy nghĩ, thay vì tạo áp lực lớn để bắt đầu xây dựng sự nghiệp. Nếu bạn dành thời gian nghiên cứu kỹ Kim tứ đồ và cân nhắc sự đồng tình, phản đối, tôi tin rằng bạn sẽ nhận ra việc thay đổi từ phần tư này sang phần tư khác không chỉ là sự thay đổi những giá trị cốt lõi mà còn là sự thay đổi về chân giá trị, và sự thay đổi này thường cần nhiều thời gian.

“Thay đổi từ phần tư này sang phần tư khác là sự thay đổi những giá trị cốt lõi.”

Một trong những lý do tôi tin rằng tiếp thị mạng lưới rất khó giải thích chính là vì có rất ít người thành công trong phần tư C. Hầu hết mọi người, do ảnh hưởng của những giá trị từ trường học và gia đình, thường hoặc nằm trong phần tư L hoặc phần tư T. Thật vậy, tôi có thể ước tính có đến 80% dân số thuộc phần tư L và T, 15% nằm trong phần tư Đ và ít hơn 5% dân số thực sự thuộc về phần tư C. Nói cách khác, có rất ít Thomas Edison và Bill Gates xung quanh hành tinh này. Nhiều CEO nổi tiếng là những người thuộc phần tư L, chứ không phải phần tư C. Ví dụ trường hợp Jack Welch nổi tiếng, cựu CEO của General Electric, vẫn là một nhân viên của General Electric. Cứ cho ông ấy là một nhà lãnh đạo xuất sắc nhưng chủ doanh nghiệp, người sáng lập ra GE, lại là một người nghỉ học ngang, Thomas Edison - người với tầm nhìn và động lực đã khởi nghiệp từ con số 0 và biến nó thành một công ty khổng lồ.

Xin lặp lại điều nói ở trên, rất ít người thực sự thuộc về phần tư C. Vì vậy, khi nghe nói đến cơ hội kinh doanh từ lãnh đạo công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới, người ta thường không hình dung được cơ hội đó lớn như thế nào. Gần hết cuộc đời trong phần tư L và T đã không cho phép họ có sự suy nghĩ xa xỉ về cơ hội lớn, vì thế nhiều người không thể hình dung được quy mô thực sự của cơ hội. Ngay từ còn trẻ, tôi đã may mắn được người cha giàu mở mang đầu óc với sức mạnh của phần tư chủ doanh nghiệp. Đó là lý do tại sao tôi chỉ đi làm trong 4 năm. Tôi không có dự định sẽ trở thành một nhân viên hay người tự kinh doanh khi lớn lên. Tôi biết phần tư tôi muốn tham gia như một thành viên là phần tư C và Đ.

Nếu bạn quyết định bắt đầu kinh doanh tiếp thị mạng lưới và chia sẻ với bạn bè, hãy dành thời gian giải thích cho họ nghe về những phần tư và lý do tại sao bạn chọn sự thay đổi phần tư của chính mình. Nếu làm được thế, họ sẽ ủng hộ bạn thay vì chỉ thốt lên, "Tôi sắp sửa bắt đầu công việc bán thời gian với một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Như đã nói, lý do hình thức kinh doanh này khó giải thích vì có rất ít người quen biết với những ai trong phần tư C. Hầu hết những người bạn và gia đình ta chung quanh đều thuộc phần tư L và T. Vì vậy, hãy kiên nhẫn sử dụng Kim tứ đồ để giải thích về viễn cảnh mới của bạn trong cuộc sống. Ngoài ra, biết đâu khi bạn kiên nhẫn và giải thích rõ ràng về những thay đổi bạn đang trải nghiệm, họ sẽ cùng tham gia với bạn trong cuộc hành trình này. Hãy cho họ biết con đường này là cả một quá trình, chứ không phải là một chương trình làm giàu nhanh chóng; và cuộc hành trình có thể mất hàng năm. Nếu bạn thật sự nghiêm túc, tôi xin giới thiệu kế hoạch 5 năm.

KẾ HOẠCH 5 NĂM

Mọi người thường hỏi tôi, "Tại sao lại là kế hoạch 5 năm?" và sau đây là lý do:

Lý Do Thứ Nhất: Phải mất nhiều năm Starbucks mới hình thành. Cũng mất nhiều năm cho McDonald's ra đời. Và cũng phải cần rất nhiều năm để Sony trở thành một gã khổng lồ trong

ngành giải trí. Nói cách khác, phải mất nhiều năm để xây dựng những công ty lớn và trở thành những nhà lãnh đạo tài ba. Hầu hết mọi người không nghĩ đến con số hàng năm mà thường nghĩ đến sự tương thưởng ngay lập tức và làm giàu nhanh chóng. Đó là lý do tại sao có rất ít người trong nhóm phần tư C. Hầu hết đều muốn có nhiều tiền nhưng lại không sẵn sàng đầu tư thời gian.

Như đề cập ở trên, học là một quá trình thể chất... và giáo dục thể chất thì thường mất nhiều thời gian hơn là giáo dục trí tuệ. Ví dụ như bạn có thể quyết định học chạy xe đạp, nhưng quá trình giáo dục thể chất có thể sẽ lâu hơn là quyết định lý trí muốn học đi xe đạp. Nhưng có một tin tốt là một khi bạn đã học thành công quá trình thể chất, nói chung *bạn sẽ học được một cái gì đó mãi mãi*.

Lý Do Thứ Hai: Mặt khác, quên đi những cái mình từng biết cũng là một quá trình thể chất. Có một câu nói, "Bạn không thể dạy một con chó già những trò mới." May thay, chúng ta là con người chứ không phải những chú chó. Tuy nhiên, câu nói trên cũng có lý ở chỗ khi càng già, rất khó quên đi những điều chúng ta đã học nhiều năm. Một trong những lý do khiến nhiều người cảm thấy thoải mái hơn khi thuộc nhóm phần tư L và T là vì họ cảm thấy an toàn và dễ thở hơn khi ở đó. Mà xét cho cùng thì họ đã bỏ ra nhiều năm trời học cách trở thành thành viên của nhóm. Vì thế, nhiều người bỏ cuộc và quay trở lại cũng bởi vì ở đây thoải mái hơn, mặc dù sự thoải mái này thường kết cục không tốt đẹp gì.

Hãy dành thời gian cho cả việc tập quên và học. Đối với nhiều người, phần khó nhất trong việc chuyển từ bên phần bên trái sang phần bên phải của Kim tứ đồ chính là việc tập quên đi những quan điểm của nhóm phần tư L và T. Một khi có thể quên đi những điều đã học, tôi nghĩ sự thay đổi sẽ diễn ra nhanh chóng và dễ dàng hơn.

Lý Do Thứ Ba: Tất cả những con sâu bướm đều xây tổ kén trước khi hóa bướm. Trường dạy lái máy bay là tổ kén của tôi. Khi vào trường, tôi là một sinh viên tốt nghiệp đại học và khi ra trường, tôi lại là một phi công sẵn sàng ra chiến trường. Nếu lúc đó tôi đi học ở trường bay dân sự, có lẽ tôi đã không sẵn sàng cho cuộc chiến mặc dù tôi cũng là một phi công. Những điều các phi công quân sự học khác xa những gì phi công dân sự học. Những kỹ năng khác nhau, mức độ huấn luyện chuyên sâu khác nhau, và thực tế trải qua.

Phải mất đến hai năm tôi mới qua được chương trình học bay căn bản ở Florida. Tôi nhận được máy bay thực tập, có nghĩa là tôi đã trở thành một phi công và được chuyển đến khóa học bay chuyên sâu tại khu đóng quân Pendleton, California. Khóa huấn luyện càng leo thang về mức độ chuyên sâu. Chúng tôi phải bay liên tục trong những điều kiện khắc nghiệt, thách thức cả về trí óc, thể lực, xúc cảm và tinh thần... một lần nữa, lại là bốn điểm thuộc Kim Tự Tháp Học Tập.

Khoảng tám tháng sau khi tham gia chương trình tại khu đóng quân Pendleton, có điều gì đó đang thay đổi trong tôi. Trong suốt hành trình huấn luyện bay, tôi đã trở thành một phi công thực thụ. Ngay tại thời điểm đó, tôi bay với tất cả trí óc, xúc cảm và thể chất. Một vài người gọi đó là "bay một cách máy móc". Và cũng chính trong một lần thực tập thực hiện sứ mệnh, tôi đã thay đổi hoàn toàn về tinh thần. Sứ mệnh lần đó căng thẳng và kinh hoàng đến độ tất cả sự hồ nghi và nỗi lo sợ vốn có đột nhiên tan biến, thay vào đó là ý chí con người dâng tràn. Bay đã trở thành một phần trong tôi. Tôi cảm thấy bình yên và an bình như ở nhà ngay trong máy bay. Máy bay đã trở thành một phần của tôi.

Không phải là tôi không sợ... nhưng sự tự tin trong tôi lớn hơn cả những nỗi sợ hãi. Và nền giáo dục làm thay đổi đời người tương tự như thế có thể tìm thấy trong những công ty kinh doanh, tiếp thị mạng lưới.

Quá trình trở thành doanh nhân và nhà đầu tư cũng đi theo quy trình như việc trở thành một phi công. Phải thất bại đến hai lần **tôi** mới tìm thấy tinh thần của mình ... tinh thần doanh nhân. Chính tinh thần này đã giúp tôi trụ lại trong phần tư C (chủ doanh nghiệp lớn) và Đ (người đầu tư) dù cho nó có khó khăn đến mức nào, và giữ cho tôi không quay lại tổ ấm an toàn và thoải mái của phần tư L (người làm công) và T (người làm tự). Thú thật tôi phải mất đến 15 năm mới có được sự tự tin để cảm thấy thoải mái trong phần tư C.

TÔI VẤN ÁP DỤNG KẾ HOẠCH 5 NĂM

Khi quyết định học một điều gì mới, ví dụ như đầu tư vào bất động sản, tôi vẫn phải bỏ ra 5 năm để học hỏi. Khi muốn học cách đầu tư chứng khoán, tôi cũng phải mất 5 năm để tìm hiểu. Nhiều người đầu tư chỉ một lần, thua một vài đôla rồi bỏ cuộc chỉ sau sai sót đầu tiên khiến họ không thể rút ra được bài học gì. Người cha giàu thường dạy tôi, "Một người thắng cuộc thật sự là người hiểu rõ thất bại là một phần của quá trình thành công. Chỉ có những người thất bại trong cuộc sống mới nghĩ người thắng cuộc không bao giờ thất bại. Người thất bại là người chỉ mơ tưởng đến việc thắng cuộc và làm tất cả mọi thứ có thể để tránh mắc phải sai lầm."

Đến bây giờ, tôi vẫn cho mình 5 năm để phạm càng nhiều sai lầm càng tốt. Làm vậy vì tôi biết chắc rằng càng phạm nhiều lỗi, tôi lại càng trở nên khôn ngoan và thận trọng hơn trong vòng 5 năm tới ... Nếu không phạm lỗi gì trong 5 năm, chắc chắn tôi sẽ không khôn ngoan hơn so với 5 năm trước. Tôi chỉ có già hơn 5 tuổi mà thôi.

CUỘC HÀNH TRÌNH CỦA TÔI TRONG PHẦN TƯ C VÀ Đ VẤN CHƯA KẾT THÚC

Về phần mình, mặc dù đã ở trong hành trình này nhiều năm, nhưng tôi thấy vẫn còn nhiều thứ để học hỏi. Có lẽ tôi sẽ vẫn mãi đi suốt hành trình này cho đến hết đời. Điều rất hay ở đây là càng học nhiều, tôi càng kiếm được nhiều tiền và càng làm việc ít đi. Nếu bạn và các bạn của bạn nghĩ đến việc bắt tay vào kinh doanh tiếp thị mạng lưới và hy vọng sẽ kiếm được tiền ngay tức khắc thì các bạn vẫn chỉ đang tư duy như những người thuộc phần tư L và T mà thôi. Một số người thuộc phần tư L và T chỉ chăm chăm vào việc làm giàu nhanh chóng nhờ những mảnh khóe, mưu đồ bất lương. Nếu bạn thực sự nghiêm túc về việc bắt đầu sự nghiệp riêng, tôi xin nói trước rằng bạn cần ít nhất 5 năm để học hỏi, phát triển, thay đổi giá trị cơ bản và gặp gỡ những con người mới. Theo tôi, những thay đổi này quan trọng hơn cả việc kiếm được vài đồng đôla.

TÓM TẮT

Nói tóm lại, điểm mạnh của kinh doanh tiếp thị mạng lưới không chỉ đem lại một nền giáo dục tuyệt vời, mà nó còn cho bạn một thế giới bạn bè mới - **những** người bạn sẽ cùng đi chung một hướng và cùng chia sẻ những giá trị cơ bản với bạn. Đối với tôi, thứ tình bạn đó là vô giá. Tôi biết rằng tôi sẽ không đi hết cuộc hành trình này nếu như tôi không gặp được những người bạn tuyệt vời trên suốt đường đi.

Tái bút: Nếu bạn sử dụng Kim tứ đồ để giải thích, tôi sẽ rất biết ơn nếu bạn ghi nhận người cha giàu của tôi trong việc đưa ra một sự giải thích đơn giản cho bốn loại người khác nhau trong thế giới tiền bạc, kinh doanh và cuộc sống. Nhiều năm trước, kim tứ đồ đã chỉ cho tôi con đường bước vào thế giới mà người cha nghèo không biết đến sự tồn tại đó. Hy vọng Kim tứ đồ cũng sẽ giúp ích cho bạn như thế.

BẠN, BẠN BÈ VÀ GIA ĐÌNH CỦA BẠN THUỘC PHẦN TƯ NÀO?

Trước khi qua chương tiếp theo, có lẽ bạn nên dành một chút thời gian đánh giá xem những người thân yêu nhất của bạn thuộc phần tư nào.

Đối tượng

Phần tư (L,T,C hay Đ)

Bố

Mẹ

Bạn đời



Anh em trai {liệt kê theo tên}

.....

Chị em gái (liệt kê theo tên)

.....

Bạn bè (liệt kê theo tên)

.....

Bạn thuộc phần tư nào, hiện tại và trong tương lai?

L T C Đ

Phần tư hiện tại

Phần tư trong tương lai

Kế hoạch của bạn khi muốn chuyển sang phần tư khác? Làm cách nào để đạt được sự giáo dục, kinh nghiệm và sự thay đổi trong những giá trị cốt lõi?

CHƯƠNG TIẾP THEO

Chương sau đề cập đến giá trị của việc tạo dựng một mạng lưới bạn bè sẽ trở thành chủ doanh nghiệp.

CHƯƠNG 6

Giá trị thứ tư:

Giá trị của mạng lưới là gì?

Năm 1974, khi còn làm việc tại công ty Xerox ở Hawaii, tôi gặp khó khăn với việc bán sản phẩm máy telecopier Xerox vì đây là một sản phẩm mới. Không những hoàn toàn mới mà nó còn gọi lên câu hỏi, "Còn ai khác có máy này không?" Nói cách khác, máy telecopier sẽ không có giá trị gì nếu không có những máy telecopier khác... một mạng lưới máy telecopier. Ngày nay, ít người nghe nói đến máy telecopier mà chỉ biết đến tên gọi máy fax.

Khi ngày càng có nhiều người sử dụng máy fax, giá trị của telecopier tăng nhanh và việc bán hàng trở nên dễ dàng hơn. Tôi phải mất đến 4 năm vật lộn để bán được máy, đầu tư rất nhiều thời gian để giải thích máy này là gì và lý do tại sao doanh nghiệp cần có nó. Ngày nay thì mọi

doanh nghiệp và nhiều nhà riêng đều có. Thay vì dành ra nhiều thời gian cố gắng giải thích lợi ích của máy telecopier, mọi người chỉ cần chọn mẫu mã ưa thích. Không cần phải giải thích lợi ích gì nhiều ngoài việc chỉ cách vận hành máy như thế nào. Điểm nêu ra ở đây chính là giá trị của máy telecopier hay máy fax sẽ tăng một khi nó kết hợp thành mạng lưới. Đó là lý do tại sao chương này lại bàn đến giá trị hay sức mạnh của mạng lưới.

ĐỊNH LUẬT METCALF

Robert Metcalf là một trong những người nổi tiếng khi đưa ra định luật Ethernet. Gần đây ông sáng lập ra công ty công nghệ 3Com Corp. Ông cũng nổi tiếng với định luật Metcalf:

Giá trị kinh tế của một mạng lưới = Bình phương số người sử dụng

Diễn giải định luật Metcalf một cách đơn giản hơn, nếu chỉ có một cái điện thoại duy nhất, chắc chắn nó sẽ không có một chút giá trị kinh tế nào. Khi có 2 cái điện thoại, theo định luật Metcalf, giá trị kinh tế của mạng lưới điện thoại được bình phương lên. Giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ đi từ số 0 đến 2 (bình phương) hoặc 4. Thêm một cái điện thoại và giá trị kinh tế của mạng lưới là 9. Nói cách khác, giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ tăng lên theo hàm mũ, chứ không theo số lượng.

"Giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ tăng lên theo hàm mũ, chứ không theo số lượng."

DOANH NHÂN JOHN WAYNE

Vào thế hệ của cha tôi, John Wayne là một mẫu người thành đạt. Ông biểu trưng cho một cá nhân vạm vỡ, bền bỉ không cần ai giúp mà vẫn hoàn thành công việc. Ngay cả cách John Wayne đối xử với phụ nữ như trong "Tôi Tarzan ... và em Jane" cũng rập khuôn những mối quan hệ này. Những chương trình tivi thời đó, như phim "Đế đó cho Beaver" cho thấy Ward Cleaver (cha của Beaver) bỏ đi làm để lại June Cleaver (mẹ của Beaver) chờ đợi ở nhà, một người vợ luôn làm tròn bốn phận, nấu nướng, lau chùi cho đến khi Hiệp sĩ của đời bà xuất hiện trong bộ áo giáp sáng lóa trở về với tiền lương.

Mặc dù nhiều thứ đã thay đổi từ sau những bộ phim thập niên 50, nhiều ý tưởng kinh doanh cũ đến giờ vẫn tồn tại. Đến bây giờ, tôi vẫn còn **nghe** nhiều người nói, "Tôi sẽ bắt tay vào kinh doanh và sẽ tự làm một mình." Theo tôi, cái kiểu suy nghĩ *tự mình tôi làm* là cái cách mà John Wayne bắt tay vào kinh doanh. Như có nói qua ở trên, hầu hết mọi người khi nói sẽ tự bắt tay làm kinh doanh cho mình, họ thường chỉ chuyển từ phần tư L sang phần tư T thay vì đến phần tư C. Ngày nay phần tư T chính là nơi những cá nhân gan lì trú ngụ theo kiểu phần tư kinh doanh của John Wayne.

KINH DOANH NHƯỢNG QUYỀN LÀ MỘT DẠNG MẠNG LƯỚI

Vào thập niên 50, một dạng kinh doanh mới xuất hiện với tên gọi franchise (kinh doanh nhượng quyền). Một vài tên tuổi có tiếng trong ngành này như McDonald's, Wendy's, v.v... Ngày nay, kiểu kinh doanh này được chấp nhận rộng rãi. Quay lại thời điểm những năm 50, rất

nhiều người với kiểu suy nghĩ kinh doanh xưa - kiểu kinh doanh John Wayne - đã lên án kinh doanh nhượng quyền, một vài người còn coi đó là bất hợp pháp. Bây giờ mỗi lần đi công tác đến đâu, tôi cũng đều thấy những cửa hàng nhượng quyền nổi tiếng như McDonald's tại Bắc Kinh, Nam Phi, và những vùng rất xa xôi, hẻo lánh. Bây giờ thì cả thế giới đều xoay quanh hình thức nhượng quyền này.

Nói đơn giản, nhượng quyền kinh doanh là một dạng kinh doanh mạng lưới bao gồm nhiều chủ doanh nghiệp cùng hợp tác với nhau. Chúng ta đều biết rằng một chủ tiệm kinh doanh nhượng quyền McDonald's lực sẽ mạnh hơn một cá nhân gan góc đứng lên mở tiệm hamburger riêng. Nếu tiệm McDonald's nằm cạnh tiệm hamburger này, rất có nhiều khả năng tiệm tư nhân này sẽ phá sản dù cho "John Wayne" có thể nướng bánh ngon hơn.

Cũng như bất kỳ sự khởi nghiệp nào, một doanh nghiệp nhượng quyền sẽ không có giá trị nhiều lắm cho đến khi ngày càng có nhiều những doanh nghiệp nhượng quyền khác. Tôi vẫn còn nhớ cảm giác lần đầu tiên thấy công ty Mail Boxes Etc., tức khắc tôi tự hỏi đó là công ty gì. Đột nhiên công ty phát triển mạnh mẽ qua việc đưa vào những cửa hàng nhượng quyền. Trường hợp của Starbucks cũng tương tự. Nhiều năm trước, tôi bắt đầu nghe đến công ty cà phê nhỏ xíu với cái tên ngộ nghĩnh tung ra những xe đẩy bán cà phê tại Seattle. Ngày nay Starbucks có mặt ở khắp mọi nơi tôi đến. Ở New York, Starbucks dường như có mặt ở từng góc phố. Mặc dù sự phát triển phi thường này chủ yếu qua hệ thống quán cà phê do công ty làm chủ, chứ không phải qua hình thức nhượng quyền, nhưng đây là một ví dụ khác của định luật Metcalf.

Ở khu vực nơi tôi sống, có một tiệm đóng gói và thư tín nhỏ hoạt động trong nhiều năm bị buộc phải đóng cửa khi công ty nhượng quyền Mail Boxes Etc., mở ra trong cùng một trung tâm mua sắm. Tương tự trường hợp của tiệm cà phê nhỏ cũng phải đóng cửa khi Starbucks xuất hiện mặc dù tiệm cà phê này rất ngon. Một lần nữa, các cá nhân gan góc phải nhường bước cho những công ty mạng lưới.

KINH DOANH LỚN NGÀY NAY VỚI HÌNH THỨC KINH DOANH TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI

Trong phần đầu của cuốn sách, tôi đã liệt kê ra một vài những sản phẩm hay dịch vụ được phân phối qua hệ thống tiếp thị mạng lưới. Danh sách này bao gồm những sản phẩm như dịch vụ luật, thuế, điện thoại, mỹ phẩm, thuốc bổ, quần áo và thậm chí là bất động sản. Một trong những điều ngạc nhiên hơn nữa chính là con số những tập đoàn lớn như Citibank, AOL Time Warner và Berkshire Hathaway cũng vận hành theo hình thức này. Ngay khi chịu mở lòng tìm hiểu dạng kinh doanh này, tôi phát hiện ra mình chỉ nghe những lời chỉ trích, lên án tiếp thị mạng lưới từ những người đứng ngoài guồng máy. Tôi không thể thấy được công ty vì nó thực sự là một công ty ảo, vô hình và vì thế tôi không thấy được sự phát triển của ngành này. Tôi chỉ nghe được những lời phàn nàn từ những nhà kinh doanh kiểu cũ, hay kiểu kinh doanh John Wayne. Lý do ngành này tiếp tục phát triển chính là sức mạnh có trong định luật Metcalf

KHAI THÁC SỨC MẠNH TỪ ĐỊNH LUẬT METCALF

Cái hay của tiếp thị mạng lưới chính là ở chỗ nó mở ra cơ hội cho những cá nhân trung bình - những người như bạn và tôi - sức mạnh của định luật Metcalf ... nhưng bạn phải tuân theo luật lệ chung. Nếu tuân theo quy tắc, chỉ cần liên kết với một công ty tiếp thị mạng lưới đã là một khởi đầu tốt, nhưng chỉ với một hành động đó thôi sẽ không giúp bạn khai thác được sức mạnh. Cũng giống như việc bạn mua điện thoại nhưng lại chỉ có mình bạn là người có điện thoại vậy.



"Công việc của bạn là nhân đôi lên một người giống bạn."

Để có thể khai thác được sức mạnh, bạn chỉ cần tạo ra một người giống bạn. Khi có được hai người, giá trị kinh tế của bạn sẽ tăng gấp đôi. Giá trị mạng lưới của bạn tăng từ con số 0 đến 4. Khi con số tăng lên ba người, giá trị kinh tế của mạng lưới tăng từ 4 lên đến 9. Nếu hai người bạn đưa vào cùng đưa vào thêm hai người nữa, giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ bay lên như tên lửa bắn lên mặt trăng. Thay vì làm việc chăm chỉ để có khoản tiền tăng theo số lượng, giá trị kinh tế của bạn sẽ tăng theo hàm mũ. Đó là sức mạnh và giá trị của kinh **doanh** mạng lưới.

Sau một thời gian, một người kinh doanh mạng lưới thành công sẽ có khả năng kiếm tiền vượt mặt hầu hết các bác sĩ, luật sư, kế toán và những cá nhân gan góc khác. Sự khác biệt và sức mạnh được giải thích rõ qua định luật Metcalf: một giá trị tối quan trọng của kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

Trong những chương trước, tôi có đề cập đến giá trị của những người bạn mới. Nếu như bạn dành chút thời gian giải thích cho người khác hiểu về Kim tứ đồ, hỏi xem họ muốn đầu tư thời gian cho phần tư nào rồi giải thích về sức mạnh của định luật Metcalf, tôi tin rằng sẽ có người thấu hiểu về cơ hội kinh doanh bạn trình bày. Bạn cũng sẽ giải thích thêm về tiếp thị mạng lưới như là một hình thức kinh doanh phát triển nhanh nhất trên thế giới hiện nay.

Xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới đơn giản chỉ là tìm kiếm những người bạn, mới và cũ, những người thực sự cùng chí hướng với bạn. Hãy nhìn vấn đề này như cách giải một bài toán. Ví dụ bạn giới thiệu 10 người bạn mới vào mạng lưới, giá trị mạng lưới của bạn sẽ tăng lên 100, chứ không phải 10. Nếu 10 người này mỗi người giới thiệu thêm 10 người nữa, giá trị đó sẽ "bùng nổ". Như đã nói ngay từ đầu cuốn sách, khi lần đầu tiên được giới thiệu về tiếp thị mạng lưới vào những năm đầu thập niên 70, tôi đã không tiếp nhận loại hình này và không nhận ra được sức mạnh của cơ hội kinh doanh đang hiện diện trước mặt. Bây giờ tôi đã thấy được ánh sáng. Nếu có thể làm lại một lần nữa, thay vì thành lập công ty với dạng kinh doanh truyền thống, tôi sẽ bắt tay xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

MỘT Ý TƯỞNG TUYỆT VỜI HƠN NHƯNG LẠI ÍT TỐN KÉM HƠN

Thay vì thành lập công ty tiếp thị mạng lưới, tôi lại bỏ ra hàng triệu đôla và đôi khi cũng mất sạch hàng triệu đô khi xây dựng một công ty kiểu cũ. Mặc dù không hối tiếc về cuộc hành trình học hỏi cách xây dựng kinh doanh kiểu cũ từ con số 0, nhưng bây giờ tôi phải thành thật thừa nhận xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới có lý hơn với hầu hết mọi người — đặc biệt khi bạn không có hàng triệu đôla để thành lập công ty kiểu cũ hay hàng trăm ngàn đô để mua nhượng quyền kinh doanh. Nói đơn giản, công ty tiếp thị mạng lưới, với chi phí ban đầu không nhiều và những khóa đào tạo tuyệt vời, là một ý tưởng hay hơn rất nhiều - đó là ý tưởng của thời điểm đã đến. Mạng lưới kinh doanh tiếp thị đang bùng nổ khắp thế giới. Tất cả những gì bạn cần phải làm là hãy mở lòng tiếp nhận và bạn sẽ thấy. Bạn sẽ không thể thấy bằng mắt thường vì có rất ít điều để nhìn. Không có những cánh cổng vòm cung bằng vàng hay những nàng tiên cá xanh mượt đang mời chào bạn bước vào chốn kinh doanh.

TƯƠNG LAI CỦA MẠNG LƯỚI

Mặc dù hình thức kinh doanh này đã phát triển mạnh, nhưng bây giờ vẫn còn là lúc để chúng ta bước chân vào. Tại sao tôi lại nói vậy? Lý do là thế giới cuối cùng cũng đã thức tỉnh trước quan điểm Thời đại Công nghiệp đã qua và chúng ta đang chính thức bước vào Thời đại Thông tin. Những tập đoàn lớn như General Electric hay Ford Motor là dạng công ty thuộc Thời đại Công nghiệp. Kiểu kinh doanh nhượng quyền như McDonald's là kinh doanh trong giai đoạn quá độ từ Thời đại Công nghiệp sang Thời đại Thông tin. Những công ty tiếp thị mạng lưới mới thực sự là kinh doanh nhượng quyền Thời đại Thông Tin vì chúng hoạt động chủ yếu dựa vào thông tin hơn là đất đai, nhà máy và nhân viên.

Khi còn bé, cha mẹ tôi thường bảo, "Hãy đi học và đạt điểm cao để có được công việc lương cao, ổn định với nhiều phúc lợi khác." Đó là kiểu tư duy cũ của Thời đại Công nghiệp. Cha mẹ

tôi thực sự tin vào công việc ổn định, phúc lợi công ty, chăm sóc y tế và an sinh xã hội từ chính phủ. Tất cả những quan điểm như thế đều đã lỗi thời. Ngày nay, hầu hết chúng ta đều ý thức rằng tính ổn định trong công việc chẳng qua chỉ là trò đùa, và làm việc cả đời ở một công ty thực sự không thực tế. Ngày nay, con người cần những quan điểm và hệ thống mới mẻ giúp họ tìm thấy sự ổn định về tài chính như bố mẹ chúng ta từng có. Câu trả lời duy nhất cho vấn đề này là tiếp thị mạng lưới. Con người càng "thức giấc" - và nhất là sau sự kiện ngày 11 tháng 9 và vụ khủng hoảng thị trường chứng khoán - con người càng nhận ra rằng tiếp thị mạng lưới là câu trả lời mới cho một thế giới ngày càng bất ổn. Tiếp thị mạng lưới đem lại cho hàng triệu người trên thế giới cơ hội kiểm soát cuộc sống và tương lai tài chính của họ. Đó là lý do tại sao tiếp thị mạng lưới sẽ tiếp tục phát triển, thậm chí khi những nhà tư tưởng thuộc thế giới cũ không thể thấy được.

TÓM TẮT

Nhiều năm trước khi còn là nhân viên bán hàng cho máy telecopier đầu tiên - ngày nay gọi là máy fax - tôi gặp nhiều khó khăn đơn giản vì rất ít người có chúng. Ngay khi con số người sở hữu tăng lên, việc bán hàng trở nên dễ dàng hơn. Càng có nhiều máy fax, giá trị của máy càng tăng. Đó là sức mạnh của định luật Metcalf.

Ngày nay, sự nỗ lực trong việc bán ý tưởng diễn ra tương tự với tiếp thị mạng lưới. Trước đây nhiều người hết sức cười nhạo tiếp thị mạng lưới, nói xấu và đặt tên xấu cho hình thức này. Tôi biết tôi cũng đã từng như vậy. Ngày nay, với tất cả những thay đổi diễn ra trên thế giới, tương lai của tiếp thị mạng lưới chỉ có thể phát triển xán lạn. Như đã đề cập ở trên, nhiều tập đoàn chủ chốt hiện nay cũng có mảng tiếp thị mạng lưới. Tiếp thị mạng lưới cuối cùng cũng trở thành ngành kinh doanh chính thống mặc dù rất ít người có thể nhận ra... lúc này. Nhưng thậm chí bạn của bạn hay đồng nghiệp không thể thấy được cơ hội, tất cả những gì cần phải làm là hãy mở lòng đón nhận và bạn sẽ thấy được sức mạnh của định luật Metcalf. Tất cả những gì bạn cần làm là hãy nói, "Tôi muốn sức mạnh của những mạng lưới làm việc cho tôi."

CHƯƠNG TIẾP THEO

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ thảo luận về kỹ năng kinh doanh quan trọng nhất một người cần phải có để thành công trong thế giới thực. Cái hay của tiếp thị mạng lưới chính là nó dạy cho chúng ta một kỹ năng cực kỳ có giá trị giúp tăng sự giàu có cho phần đời còn lại của chúng ta.

CHƯƠNG 7

Giá trị thứ 5: Phát huy kỹ năng kinh doanh quan trọng nhất của bạn

Năm 1974 là năm thay đổi lớn trong đời tôi. Tôi được giải ngũ và sắp phải bước vào đời. Điều làm tôi không khỏi băn khoăn là tôi sắp bước vào thế giới nào đây? Liệu tôi sẽ nối gót người cha nghèo và trở thành một nhân viên trong phần tư L hay đi theo con đường của người cha giàu và gia nhập thế giới của phần tư C?

Như đã nói, tôi có hai chuyên môn có thể giúp tôi dễ dàng gia nhập phần tư L. Tôi có thể quay lại với nghề tàu thuyền và trở thành một thuyền viên, lái tàu chở dầu cho Standard Oil, hoặc tôi có thể trở thành phi công lái máy bay thương mại như nhiều người bạn cùng lớp. Cả hai nghề này đều rất thú vị, nhưng tôi biết rằng tôi không muốn làm thuyền viên hay phi công cả đời. Những ngày đó đã qua rồi. Mặc dù mạo hiểm hơn và ít đảm bảo hơn, nhưng tôi quyết định đi theo con đường mà người cha giàu đã đi, hơn là đi theo con đường của người cha nghèo.

Đầu năm 1974, trước khi rời khỏi Hải quân, tôi đến thăm người cha giàu và nhờ ông dạy tôi thành người có thể gia nhập thế giới của phần tư C. Tôi vẫn còn nhớ như in lúc bước vào phòng ông ở Waikiki để xin ông lời khuyên cho chặng đường kế tiếp của đời tôi. Lúc đó tôi 26 tuổi và ý thức rõ ràng rằng mình cần có người chỉ dẫn để có thể gia nhập vào thế giới mà có rất ít người theo đuổi, thế giới của phần tư C. Tôi hỏi người cha giàu, "Bây giờ con phải làm gì thưa cha? Con cần phải tham gia khóa đào tạo nào ạ?"

Người cha giàu ngược lên nhìn tôi, không chút do dự, ông đáp, "Con hãy tìm một công việc liên quan đến bán hàng."

"Bán hàng ư?" tôi hét toáng lên như một con chó bị chủ đá. "Con chỉ muốn gia nhập phần tư C. Con không muốn đi bán hàng."

Người cha giàu tạm dừng công việc đang làm dở, tháo kính ra, chăm chăm nhìn tôi và nói, "Con hỏi cha nên làm gì tiếp theo và cha đã chỉ con. Nếu con không muốn làm theo lời cha thì hãy ra khỏi văn phòng này."

Tôi cãi lại, "Nhưng con muốn trở thành một chủ doanh nghiệp. Con không muốn trở thành người bán hàng."

"Nghe này," người cha giàu tiếp. "Cha đã nói với con bao nhiêu lần rằng nếu con đến đây để xin một lời khuyên thì con phải tôn trọng lắng nghe lời khuyên. Còn nếu con không muốn nghe thì đừng đến hỏi. Con hiểu rồi chứ?"

"Vậy xin cha giải thích cho con hiểu tại sao lại phải đi bán hàng?" tôi hỏi lại với giọng điệu khúm núm hơn. Cả hai người cha của tôi đều rất khó tính, và tôi hiểu rằng nếu muốn học hỏi điều gì từ hai người cha này thì cần phải lắng nghe với sự tôn trọng. Tôi tiếp, "Xin cha hãy nói cho con biết tại sao học cách bán hàng lại quan trọng đến thế?"

"Khả năng bán hàng chính là

kỹ năng hàng đầu trong kinh doanh."

Người cha giàu bảo tôi, "Khả năng bán hàng chính là kỹ năng hàng đầu trong kinh doanh. Kỹ năng bán hàng là kỹ năng quan trọng nhất trong phần tư B. Nếu con không bán được hàng thì đừng mất công nghĩ ngợi đến chuyện trở thành ông chủ làm gì."

Tôi lặp lại lời người cha giàu với giọng nghi ngờ, "Kỹ năng số một ư?"

Người cha giàu đáp, "Những nhân viên bán hàng giỏi nhất là những nhà lãnh đạo tài ba nhất. Con hãy nhìn Tổng thống Kennedy mà xem. Ông là một trong rất ít nhà hùng biện kiệt xuất cha từng biết. Mỗi khi ông hùng biện thì mọi người đều được truyền cảm hứng. Đó là lý do tại sao ông có năng lực nói chuyện đi vào lòng người."

Tôi lại hỏi người cha giàu, "Ý cha là mỗi khi chúng ta nói trên khán đài hay trên ti-vi là chúng ta đang bán hàng phải không ạ?"

Người cha giàu đáp, "Đúng vậy. Và khi con viết hay nói chuyện với một người, hay ngay khi bảo con cái nhặt đồ chơi lên, đều là lúc con đang bán hàng. Mỗi ngày các giáo viên trung học

của con cũng đang cố bán hàng đấy thôi."

Tôi đáp lại bằng một nụ cười tự đắc, "Một số thầy cô làm không tốt mấy."

"À, đó là lý do tại sao các thầy cô đó không phải là các giáo viên giỏi. Tất cả các giáo viên giỏi đều là những người giỏi bán hàng. Con hãy xem Đức Chúa Jesus, Phật Thích Ca, Mẹ Theresa, Thánh Gandhi, Nhà tiên tri Mohammed. Họ đều là những bậc thầy tuyệt đỉnh và điều này có nghĩa là họ có thể bán hàng siêu giỏi."

Tôi hỏi, "Vậy nghĩa là con càng bán hàng giỏi bao nhiêu thì con càng thành công trong cuộc sống bấy nhiêu phải không cha?"

Người cha giàu đáp, "Con hãy nghĩ ngược lại xem. Hãy nhìn những người không mấy thành công trong cuộc đời họ. Không ai muốn nghe họ nói cả."

Tôi hỏi tiếp, "Có phải bất kỳ ai cũng giỏi bán hàng không cha?"

"Ai trong chúng ta khi mới sinh ra cũng đều biết bán hàng."

"Tất nhiên rồi. Ai trong chúng ta khi mới sinh ra cũng đều biết bán hàng. Con thử quan sát một đứa trẻ mới sinh không lâu hay một đứa bé xem. Nếu nó đói, hay không có cái chúng muốn thì chúng sẽ làm gì nào?"

Tôi trả lời, "Nó khóc ạ. Nó giao tiếp. Nghĩa là nó bắt đầu bán hàng."

Người cha giàu nói, "Đúng rồi. Có bao giờ con thử bảo một đứa trẻ là nó không thể có được thứ nó muốn chưa? Nếu cha nó không cho nó cái nó muốn thì nó đến xin mẹ nó. Nếu mẹ nó cũng không cho thì nó gọi điện thoại cho ông bà. Khi chúng ta lớn lên, một số người trong chúng ta, bằng cách nào đó, mất đi ý nghĩ, 'Tôi phải có thứ tôi muốn'. Khi chúng ta lớn lên, chúng ta được dạy phải thôi không đòi thứ mình muốn. Chúng ta được dạy không được vòi vĩnh, không được than phiền, và không được làm người khác khó chịu. Điều đó đồng nghĩa với việc chúng ta học cách thôi không bán hàng nữa."

Tôi nói, "Vậy khi đã là người lớn chúng ta phải học lại điều chúng ta đã biết."

Người cha giàu trả lời, "Đúng vậy, nếu muốn có được thứ chúng ta muốn trong đời. Khi khoảng ba mươi tuổi, cha nhận thấy rằng cha đang tụt lùi ở phía sau. Cha cảm thấy mình thiếu một thứ gì đó. Cha làm việc rất chăm nhưng mọi thứ không như cha mong muốn. Cha nhanh chóng nhận thấy rằng làm việc chăm chỉ hơn nữa không có nghĩa là làm việc. Cuối cùng, cha chấp nhận ý nghĩ là nếu cha không thay đổi bản thân mình thì cuộc đời cha sẽ kết thúc trống rỗng. Vì thế, cha biết rằng cha phải thay đổi. Cha dần ngộ ra rằng cha không biết cách giao tiếp với mọi người. Nhân viên của cha không nghe cha. Cha bảo họ làm việc này thì họ lại làm chuyện khác hay chẳng làm gì cả. Khách hàng của cha thì không hiểu cha. Cha giải thích cho họ hiểu tại sao sản phẩm của cha tốt hơn nhưng họ vẫn cứ mua sản phẩm của người khác. Cha đã rất nhút nhát khi nói chuyện với người lạ. Cha là con người tẻ nhạt trong các buổi dạ tiệc. Những gì cha muốn nói vẫn không nói được. Kỹ năng giao tiếp của cha lúc đó rất tồi. Dần dần, cha càng chắc chắn rằng nếu cha muốn thành công trong kinh doanh thì cha phải học cách bán hàng. Cha phải học để trở thành một nhà giao tiếp tốt hơn. Cha phải ra khỏi vỏ bọc của mình. Cha phải học cách thôi không còn e ngại trước mọi người. Cha phải học lại những điều cha từng biết khi còn là một đứa trẻ." Cha dừng một lúc, tâm trí cha dường như đi ngược thời gian. Một lát sau cha ngược lên và nói tiếp, "Con có nhớ cái thời mà con và Mike còn học ở trường tiểu học, lúc đó cha bay đến Honolulu để học một khóa bán hàng trong một tuần không?"

Tôi đáp, "Dạ có. Cha ruột con nghĩ thật ngớ ngẩn khi tham gia khóa học bán hàng đó."

Người cha giàu hỏi "Cha con nghĩ vậy sao? Thế cha con bảo sao?"

"Cha ruột con nói, 'Sao lại có người bỏ ra nhiều tiền đến thế để tham gia một khóa học mà không được bằng cấp gì hết?'"

Nghe chưa dứt câu, người cha giàu phá lên cười, "Cha phải bỏ ra 200 đôla cuối cùng để đăng

ký tham dự khóa học đó. Và khóa học đó đã giúp cha kiếm được hàng triệu đôla ấy chứ. Vậy mà cha ruột con chỉ nghĩ tới bằng cấp thôi sao?"

Tôi đáp với vẻ hơi bối rối, "Dạ đúng. Giá trị khác nhau. Cha ruột con thì muốn có bằng cấp còn cha lại muốn thành công về tiền bạc."

Người cha giàu mỉm cười và lấy ra một mẫu đá và viết các từ sau:

Mua/Bán

Vừa chỉ lên các từ này người cha giàu vừa nói, "Trong kinh doanh, đây là hai từ cực kỳ quan trọng. Trong thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản, người ta luôn nói tới các hợp đồng mua/bán. Một thị trường, cũng như một công việc kinh doanh, hoạt động nhờ có người mua và người bán. Nếu cha không tìm được người mua thì cha bị phá sản. Điều này có nghĩa rằng cha phải liên tục bán. Cha bán cho nhân viên của mình, các nhà đầu tư, bằng **cách** quảng cáo trên TV và báo chí, trong các bức thư kinh doanh, và bán cả cho các kiểm toán viên và luật sư của mình. Suốt ngày, công việc của cha là bán hàng. Cha phải làm cho đội ngũ nhân viên của mình tiến lên và phải làm cho các khách hàng đã vừa lòng khi đến và càng hài lòng hơn khi đi. Chính vì vậy bán hàng còn hơn cả việc cố tìm ai đó đưa tiền cho mình."

Tôi trả lời, "Con hiểu ý cha. Nhưng vẫn chưa hiểu tại sao học bán hàng lại quan trọng đến thế? Tại sao khả năng bán hàng lại là kỹ năng hàng đầu đối với phần tư C?"

Người cha giàu trả lời, "Câu hỏi hay đấy. Điều mà hầu hết một người không thể nhận ra là càng bán được nhiều thì càng mua được nhiều."

Tôi hỏi lại, tìm kiếm sự giải thích rõ hơn và biết rằng tôi vừa mới nghe được một điều quan trọng, "Cha bảo sao ạ? Con càng bán được nhiều, con càng mua được nhiều sao?"

NẾU BẠN MUỐN MUA THÌ BẠN PHẢI BÁN ĐƯỢC THỨ GÌ TRƯỚC ĐÃ

Người cha giàu gật gù và để tôi suy nghĩ vài phút về điều tôi vừa nói cũng như vừa học được. Ông nói, "Con chỉ có thể mua nhiều như con có thể bán. Nếu con muốn mua thứ gì, con phải bán được một thứ gì trước đã. Đó là lý do tại sao khả năng bán hàng là kỹ năng số một. Con phải bán được thứ gì trước đã rồi con mới mua được một thứ gì đó."

Tôi hỏi, "Vậy nếu con không bán được thì con không mua được, phải không ạ?"

Người cha giàu gật gù bảo, "Sở dĩ những người nghèo sống nghèo khổ vì họ không bán được, hay nói đúng hơn là họ không có thứ gì để bán. Điều này cũng tương tự với các nước nghèo. Một nước nghèo là nước không có gì để bán hay nước đó không bán được thứ nó có. Điều này cũng đúng với con người. Có rất nhiều người rất tài giỏi nhưng họ không bán được tài năng của mình. Một doanh nghiệp mà không bán được sản phẩm của mình thì trở nên phá sản dù cho nó có cả tấn hàng hóa. Khi một doanh nghiệp phải đánh vật với vấn đề tài chính, cha nhận thấy thông thường lý do là vì người đứng đầu doanh nghiệp đó không biết bán hàng. Có thể họ thông minh đấy nhưng đơn giản vì họ là những người giao tiếp tồi. Cha từng gặp nhiều nhà quản lý cấp trung thất bại trong việc thăng tiến chỉ vì họ không biết bán hàng. Có bao nhiêu người độc thân con từng gặp không thể tìm cho mình một người đàn ông hay một người phụ nữ trong mộng của họ chỉ vì họ không thành công trong việc thể hiện rằng mình là người tốt như thế nào?"

"Ý cha là việc con hẹn hò với một cô gái cũng được coi như đang bán hàng sao?"

Người cha giàu *đáp*, "Phi vụ bán hàng rất quan trọng nữa là đẳng khác. Thế gian này tràn ngập những người đơn độc và nghèo khổ chỉ vì họ chưa bao giờ được dạy cách bán hàng, cách giao tiếp, cách vượt qua nỗi sợ hãi bị từ chối, hay cách tự đứng lên sau khi bị từ chối."

Tôi tiếp lời, "Vậy việc bán hàng ảnh hưởng đến mọi khía cạnh của cuộc sống."

"Chính xác. Đó là lý do tại sao cha lại vét đến đồng cuối cùng để có thể tham dự khóa học bán hàng lúc đó. Bây giờ, cha kiếm được nhiều tiền hơn cha ruột của con vì ông chỉ có bằng đại học còn cha có được những kỹ năng bán hàng tốt hơn. Đó là lý do tại sao cha khuyên con nên học cách bán hàng và không ngừng nâng cao khả năng bán hàng nếu con muốn trở thành một nhà kinh doanh. Bán hàng càng giỏi thì con càng trở nên giàu có."

Người cha giàu giải thích thêm rằng kế toán của ông bán kỹ năng chuyên môn của mình để nhận mức lương ổn định hàng tháng. Ông tiếp, "Khi một người nộp đơn xin việc, anh ấy hay cô ấy đang rao bán chuyên môn của mình. Mọi người đều bán đi thứ gì đó. Khi con về nhà, mọi thứ có trong nhà con như bếp lò, tủ lạnh, ghế xô-pha, TV, giường, mọi thứ đều được bán cho con. Khi con lái xe xuống phố, hãy nhìn mọi thứ con thấy. Mọi thứ con có là của một ai đó bán cho con hay là của con cướp được. Nếu con có được do trộm cướp thì hãy biến ra khỏi phòng của cha vì cha không làm việc với những kẻ trộm cắp. Ta chỉ làm việc với những người biết bán hàng."

Tôi nói, "Con thật đã không nhận ra bán hàng lại quan trọng đến thế đối với việc kinh doanh. Giờ con hiểu rằng nếu muốn giàu có con phải học cách bán hàng."

Người cha giàu đỡ lời, "Nếu con muốn thành công trong cuộc sống thì con phải học cách bán hàng. Hãy nhìn thế giới thực này. Những chính trị gia đắc cử đều là những bậc thầy bán hàng. Những nhà lãnh đạo tôn giáo thành công nhất cũng đều là những người bán hàng tài ba. Các giáo viên giỏi nhất đều là những người bán hàng xuất sắc. Những đứa trẻ khi mới sinh ra đều là những người bán hàng giỏi. Con hiểu ý cha rồi chứ?"

Tôi đáp, "Thưa cha, con đã hiểu. Nhưng con rất sợ bán hàng."

Người cha giàu gật gù khi nghe lời thú nhận của tôi, ông lặng im suy nghĩ một lát rồi nói: "Cảm ơn sự thành thật của con. Hầu hết mọi người đều sợ công việc bán hàng. Hầu hết con người ta đều sợ bị từ chối. Họ nói những điều không tốt về những người bán hàng hơn là thừa nhận nỗi sợ của chính mình, những điều họ nói đại loại như, "Tôi không phải là người bán hàng, tôi là một người có chuyên môn đã được huấn luyện."

Tôi nói, "Cha muốn nói rằng hầu hết mọi người tự lừa dối nỗi sợ hãi của chính mình. Họ vờ nghĩ rằng hành động bán hàng là thấp kém."

Người cha giàu nói tiếp, "Đúng vậy. Nghĩa là rất nhiều người e ngại việc bán hàng sẽ không thừa nhận công việc này. Vậy là họ xem thường những người bán hàng và nghề bán hàng. Và những người như vậy thường nghèo nàn trong một hay hai khía cạnh của cuộc sống. Thường thì họ nghèo nàn trong thành công nào đó của bản thân hay là trong tình yêu. Hầu hết những người không biết bán hàng là những người phải sống dưới mức mong muốn của mình, chực chờ mua hàng giảm giá, hay sống tằn tiện chỉ vì họ sợ việc bán hàng. Chính nỗi sợ hãi của họ và tình trạng thiếu kỹ năng bán hàng khiến họ nghèo nàn mãi."

Tôi hỏi, "Nhưng không phải hầu hết mọi người đều sợ bị từ chối, phải không ạ?"

"Những người thành công luôn học cách vượt qua nỗi sợ hãi hơn là để nó làm chủ cuộc đời mình."

"Dĩ nhiên rồi," người cha giàu trả lời. "Đó là lý do tại sao những người thành công luôn học cách vượt qua nỗi sợ hãi hơn là để nó làm chủ cuộc đời mình. Đó cũng là lý do vì sao cha bay đến Honolulu khi trong túi chỉ còn vón vụn vài đồng đôla cuối cùng với quyết tâm theo đuổi khóa học bán hàng. Đó cũng là lý do tại sao cha lại khuyên con như đã từng tự khuyên nhủ mình. Lời khuyên của cha là hãy học cách bán hàng. Cha lặp lại nhé: Một người sống nghèo khổ, không thành đạt, hay đơn độc là do người đó không bán được món hàng nào cả. Nếu con muốn đạt được một thứ gì thì trước hết con phải bán được một thứ gì đó."

"Vậy có nghĩa là con sẽ mua được bất cứ thứ gì con muốn nếu con bán được món nào đó hả

cha?", tôi hỏi.

Người cha giàu gật gù, "Đó là lý do vì sao bán hàng lại là kỹ năng quan trọng nhất mà con cần tích lũy. Bây giờ con đã sẵn sàng học cách bán hàng chưa nào?"

KHÓA HỌC BÁN HÀNG CỦA TÔI BẮT ĐẦU

Sau buổi trò chuyện hôm đó, tôi nghe theo lời khuyên của người cha giàu nộp đơn xin việc ở cả IBM và Xerox. Tôi nộp đơn vào cả hai công ty này không phải vì khoản trợ cấp nghỉ việc hậu hĩnh mà là cơ hội tham gia khóa đào tạo kỹ năng bán hàng. Rất nhiều công ty tiếp thị mạng lưới có tổ chức các khóa đào tạo rất chuyên nghiệp cho nhân viên. Đối với tôi, học cách bán hàng và vượt qua nỗi sợ hãi bị từ chối để có thể thuyết phục người mua là kiến thức hữu ích nhất mà tôi được học. Học cách bán hàng làm thay đổi cuộc đời tôi. Học cách bán hàng giúp thay đổi tương lai tôi.

LÀM CON NGƯỜI CHIẾN THẮNG TRONG BẠN LỘ DIỆN

Khóa học bán hàng cho tôi nhiều hơn cả kiến thức và kỹ năng bán hàng. Buổi đầu làm tại Xerox, tôi vô cùng nhút nhát. Tuy được tham gia khóa học về kỹ năng bán hàng nhưng tôi vẫn cảm thấy sợ hãi mỗi khi tôi phải gõ cửa chào hàng hay giới thiệu sản phẩm qua điện thoại. Cho đến bây giờ tôi vẫn còn cảm giác sợ hãi ấy. Nhưng có khác ở chỗ tôi cuối cùng cũng đủ tự tin vượt qua nỗi sợ để gọi điện thoại chào hàng hay đến tận nơi. Nếu không học được cách vượt qua nỗi sợ hãi của chính mình thì con người thua cuộc trong tôi hẳn đã chế ngự cuộc đời tôi. Người cha giàu thường bảo, "Trong mỗi chúng ta đều có một con người giàu có và một con người nghèo khó. Mỗi khi chúng ta để nỗi sợ hãi, sự nghi ngờ hay sự tự ti chế ngự thì khi đó con người thất bại lộ diện. Học cách bán hàng chính là học cách vượt qua con người thất bại trong ta. Học cách bán hàng còn làm con người chiến thắng trong ta lộ diện."

"Học cách bán hàng chính là học cách vượt qua con người thất bại trong ta. Học cách bán hàng còn làm con người chiến thắng trong ta lộ diện"

Một trong những điều tuyệt diệu của tiếp thị mạng lưới là nó tạo cho chúng ta cơ hội để đối diện với nỗi sợ hãi của chính mình, giải quyết chúng, vượt qua chúng và giúp con người chiến thắng trong chúng ta lộ diện. Điều tuyệt diệu mà các công ty tiếp thị mạng lưới có được là các nhà lãnh đạo trong tổ chức rất kiên trì làm việc với bạn trong thời gian học việc. Trong thế giới kinh doanh thật sự, nếu trong ba đến sáu tháng không bán được hàng, bạn sẽ bị sa thải ngay. Xerox có nương tay một chút. Họ cho tôi học việc trong vòng một năm và thêm một năm nữa để thử việc. Nếu không nhờ có hai năm đó thì chắc chắn tôi đã bị cho thôi việc. Cuối cùng, ngay trước khi bị sa thải, lòng tự tin trong tôi bắt đầu trỗi dậy, kỹ năng bán hàng của tôi cải thiện dần và hai năm sau tôi luôn ở vị trí nhất hay nhì phòng. Việc nâng cao ý thức tin tưởng vào bản thân trong tôi lúc đó quan trọng hơn việc được tăng lương. Lấy lại sự tự tin và lòng tự trọng là điều vô giá. Và điều này đã giúp tôi kiếm được hàng triệu đôla. Tôi sẽ luôn mang ơn tập đoàn Xerox và các bạn đồng nghiệp đã dạy tôi cách bán hàng, và quan trọng hơn nữa, dạy tôi cách vượt qua những lo lắng, những hoài nghi và nỗi sợ hãi. Cho đến bây giờ tôi tha thiết giới thiệu hình thức tiếp thị mạng lưới vì nó đưa ra nhiều cơ hội giúp nâng cao và lấy lại sự tự tin trong chúng ta cũng nhiều như những cơ hội mà tập đoàn Xerox đã mang đến cho tôi.

KHÓA HỌC BÁN HÀNG ĐÃ GIÚP TÔI GẶP ĐƯỢC NGƯỜI PHỤ NỮ TRONG MƠ CỦA MÌNH



Trong một tờ giấy ghi chú, tôi có ghi rằng nếu không nhờ vào những kỹ năng bán hàng, và quan trọng hơn là sự tự tin, thì tôi không chắc mình có thể quen và cưới được người phụ nữ trong mơ của mình. Khi gặp vợ tôi, Kim, lần đầu tiên, tôi đã thấy cô là người phụ nữ đẹp nhất thế gian này. Bây giờ, tôi càng thấy vợ tôi đẹp hơn cả ngày ấy vì cô không chỉ đẹp về hình thức mà hơn thế cô còn đẹp cả về tâm hồn.

Lần đầu trông thấy cô ấy, tôi không nói nên lời. Tôi không dám tiến đến bắt chuyện với cô. Nhưng kỹ năng vượt qua nỗi sợ hãi trong khóa học bán hàng đã có dịp phát huy tác dụng. Thay vì đứng ẩn mình ở phía cuối phòng, giấu mặt đi bằng nhiều cách và dán mắt vào cô ấy từ đằng xa (đó là những gì tôi đã thường làm những khi bắt gặp một người phụ nữ làm tôi say đắm) thì tôi lại bạo dạn tiến đến và nói, "Xin chào." Khóa học bán hàng đã thực sự phát huy tác dụng.

Kim quay về phía tôi, nở một nụ cười thật duyên và tôi đã phải lòng nàng từ giây phút đó. Nàng rất thân thiện, quyến rũ và chúng tôi nói rất nhiều chuyện với nhau. Chúng tôi đã rất ăn ý với nhau. Nàng chính là người trong mộng của tôi. Nhưng khi tôi mời nàng đi chơi thì câu trả lời tôi nhận được là, "Không." Là một nhân viên bán hàng giỏi nên tôi lại mời nàng đi chơi và lần này tôi lại nhận được câu trả lời, "Không." Mặc dù lòng tự tin trong tôi bị bầm dập và cái tôi của người đàn ông giảm dần, tôi lại bạo gan mời nàng đi chơi lần nữa. Lần nữa tôi bị từ chối. Tình trạng này kéo dài trong vòng sáu tháng. Trong suốt sáu tháng rông, nàng chỉ có một câu trả lời là "Không." Nếu không học được cách vượt qua sự thiếu tự tin của chính mình thì tôi đã không bao giờ kiên trì mời nàng đi chơi rông rã sáu tháng liền. Lúc đó lòng tôi tan nát. Mỗi khi cô ấy từ chối, tôi lại thu mình gặm nhấm cái tôi bị tổn thương. Sau sáu tháng liền bị từ chối, cái tôi đàn ông mong manh của tôi xẹp dần, nhưng tôi vẫn kiên trì. Thế rồi một ngày nọ cô ấy cũng đồng ý, và từ đó trở đi chúng tôi làm gì cũng có nhau.

Trong thời gian tôi và Kim hẹn hò, rất nhiều người bạn của tôi nói, "Tao không tin nổi con nhỏ đó chịu đi chơi với mày. Hai đứa bây giống như giai nhân và quái vật." Trong thâm tâm, tôi nghe tiếng nói của người cha giàu vọng lại, "Bán hàng là kỹ năng quan trọng nhất trong kinh doanh. Đó cũng là kỹ năng quan trọng nhất trong cuộc sống."

Kim và tôi có những tấm ảnh lúc đang cưới ngựa trên một hòn đảo ở Fiji, hai người đều cười toe toét vì đó là ngày chúng tôi kỉ niệm khoảnh khắc trả xong nợ. Trong thâm tâm, tôi biết rằng tôi sẽ không làm được điều này nếu không có Kim. Cô ấy chính là người phụ nữ trong mơ của tôi và cô ấy là người góp phần làm cuộc đời tôi trở nên hoàn thiện. Năm 2004 là năm chúng tôi kỉ niệm 18 năm ngày cưới.

MỘT LỜI TỪ CHỐI

Một ngày nọ, tôi tình cờ nghe được một quảng cáo trên đài rằng, "Đây là một vụ kinh doanh béo bở. Không cần phải buôn bán." Tôi tự nhủ, "Có loại người nào lại hứng thú với một công việc nhuộm mùi kinh doanh mà không phải buôn bán?" Về sau tôi nhận ra rằng phần lớn mọi người hứng thú với công việc không liên quan đến buôn bán, mặc dù tất cả chúng ta đều rao bán một thứ gì đó. Càng nghĩ về điều này tôi càng nhận ra rằng phần lớn mọi người không phải là không thích bán hàng mà họ chỉ không thích bị từ chối. Tôi thừa biết rằng tôi cũng vậy. Tôi rất ghét bị từ chối. Vì phần lớn mọi người đều ghét bị từ chối nên tôi nghĩ tôi nên thêm một quan điểm khác cho từ "từ chối".

Hơn 20 năm về trước trong khi đang nỗ lực làm đại diện bán hàng cho Xerox, tôi đến thăm người cha giàu và nói với ông rằng tôi ghét bị từ chối. Tôi bảo, "Hơn cả ghét bị từ chối, con sống trong nỗi sợ hãi khi bị từ chối. Con nghĩ ra mọi cách có thể để tránh gặp những trường hợp bị người khác từ chối. Có lúc con nghĩ thà chết còn hơn là bị từ chối. Mỗi khi con gõ cửa một công ty nào đó thì cô thư ký trả lời rằng, "Công ty chúng tôi đã có máy photo rồi", hay, "Chúng tôi không cần máy photocopy mới đâu, nhất là máy do Xerox sản xuất", hay, "Sếp của tôi không muốn tiếp chuyện với nhân viên bán hàng", hay, "Chúng tôi rất thích cách tiếp thị của anh nhưng chúng tôi đang sử dụng máy do IBM sản xuất vốn là đối thủ cạnh tranh của Xerox", những lúc ấy con muốn chui xuống lỗ và chết đi cho xong. Càng nghĩ đến chuyện bị từ

chối con càng muốn từ bỏ công việc bán hàng này và chạy càng xa càng tốt. Con càng trốn tránh bị từ chối thì sếp của con ở Xerox càng hăm đuổi việc con."

BỊ TỪ CHỐI = THÀNH CÔNG

Đối với tôi, nỗi sợ hãi bị từ chối, sự tự ti và thiếu tự tin đã làm hỏng cuộc đời tôi. Ngoài mặt tôi làm ra vẻ tự tin và cởi mở. Vẻ bề ngoài của tôi khiến người khác liên tưởng đến John Wayne trong lực lượng hải quân Hoa Kỳ với một phong thái đỉnh đạc và đạo mạo, nhưng thật ra, con người bên trong tôi lại thiếu tự tin như Pee Wee Herman. Đứng lúc cuộc đời tôi đang lâm vào tình thế nguy kịch nhất vì sắp bị đuổi việc thì người cha giàu đã truyền cho tôi một số lời khuyên hữu ích. Vào cái ngày sắp cho tôi thử việc ở Xerox, người cha giàu nói với tôi rằng, "Người thành công nhất trên thế gian này là người bị nhiều người trên thế gian này từ chối nhất."

Tôi hỏi lại, "Cha nói sao ạ?" Tôi không nghĩ là tôi đã nghe ông nói như thế.

"Con không nghe lắm đâu," người cha giàu trả lời. "Và ngược lại người nào ít bị từ chối nhất thì ít thành công nhất."

"Vậy là nếu con muốn trở nên thành công trong cuộc đời thì con cần phải bị từ chối nhiều hơn nữa," tôi nói.

"Đúng đấy," người cha giàu nhoén miệng cười.

"Con không hiểu gì hết. Xin cha giải thích thêm," tôi nói.

"Con hãy nhìn tổng thống Mỹ. Trong 49% người đi bầu thì hết hàng chục triệu người không bỏ phiếu cho ông ấy. Họ từ chối ông ấy. Có khi nào con bị cả triệu người từ chối chưa?"

"Chưa bao giờ."

"Vậy khi nào con được như thế thì con sẽ trở nên nổi tiếng và thành công."

"Nhưng ông ấy cũng được hàng triệu người chấp nhận mình."

"Đúng vậy, nhưng ông ấy có trở thành tổng thống nước Mỹ được không nếu ông ấy sợ bị từ chối?"

"Chắc là không. Con biết có rất nhiều người còn hơn cả từ chối ông ấy, nhiều người ghét ông. Ông ấy phải có vệ sĩ đi kèm vì có người muốn ám sát ông. Con không nghĩ là mình có thể chịu được áp lực như thế."

"Và đó chính là lý do vì sao con không thể đạt được thành công như con mong muốn hay thành công mà con có thể có được. Vấn đề ở chỗ không ai thích bị từ chối cả. Nhưng bài học chính là người chạy trốn bị từ chối lại là người ít thành công nhất hành tinh này. Điều này không có nghĩa là họ không phải là người tốt, mà chỉ có nghĩa là những người như thế không thành công bằng những người bị nhiều người từ chối... những người không trốn chạy việc mình bị từ chối."

"Vậy thì nếu con muốn thành công trong cuộc sống thì con cần phải liều để bị người khác từ chối nhiều hơn nữa, phải không ạ?"

"Chính xác. Hãy nhìn Đức Giáo Hoàng. Ông ấy là một người vĩ đại và là một nhà lãnh đạo tôn giáo lớn nhưng ông cũng gặp rất nhiều sự phản đối. Hàng triệu người không thích những gì ông nói hay những điều ông đại diện."

"Nếu con không bắt đầu bị từ chối thì chắc chắn con sẽ bị sa thải," người cha giàu mỉm cười. "Nghe đây, đừng có đại dột mà chạy ra đường và chìa mặt ra... Đành rằng con cần phải liều bị từ chối nhưng con phải rút ra bài học từ những lần bị từ chối đó và điều đó có nghĩa là sửa sai."

"Bị từ chối và sửa sai," tôi lặp lại.

Người cha giàu vừa gật gù vừa viết ra công thức ông học được khi tham gia khóa học bán



hàng trước đây ở Honolulu mà ông phải trả 200 đôla.

Bị từ chối và sửa sai = được đào tạo và tăng tốc

"Cha đã làm theo công thức này trong nhiều năm. Mỗi lần bị từ chối, cha lại tự hỏi, "Mình đã làm điều gì sai? Lẽ ra mình đã làm tốt hơn như thế nào? Nếu không tìm ra câu trả lời hợp lý, cha sẽ tìm một ai đó và thuật lại cho họ nghe về cú điện chào hàng, thuật lại mọi chuyện đã xảy ra, có thể là diễn lại chuyện đã xảy ra bằng cách đóng vai và lặp lại tình huống, trong đó bạn của cha là người mua và cha là người bán. Điều đáng nói là cha không gọi người khách hàng đã từ chối cha là 'thằng ngốc, kẻ lộn xộn, kẻ bần tiện hay kẻ thua cuộc'. Cha thôi không nghĩ về chuyện không đâu vào đâu đó và thậm chí ơn người khách hàng đã cho cha cơ hội được học hỏi, sửa chữa và hoàn thiện bản thân. Cha tự hỏi, 'Lần sau, mình phải giải quyết tình huống như thế này khác đi và khôn ngoan hơn'."

"Và điều đó giúp cha tích lũy kiến thức cũng như kinh nghiệm và tăng tốc trong cuộc sống," tôi thêm vào.

"Theo cha, đó chính là công thức của sự thành công đối với bất cứ vấn đề gì trong cuộc sống," người cha giàu nói.

"Nhưng nếu con né tránh bị từ chối thì quá trình này không bắt đầu được phải không?", tôi hỏi. "Bị từ chối là khởi điểm của việc được đào tạo."

Người cha giàu vừa gật gù vừa nhoẻn miệng cười đáp, "Con đã thông hiểu rồi đó. Đó là lý do vì sao trong cuộc chạy đua đường dài này, những người né tránh bị từ chối lại là những người ít thành công trong cuộc sống so với những người dám đối diện với việc bị từ chối. Hầu hết mọi người không thành công vì họ bị từ chối chưa đủ nhiều, con ạ."

"Tôi càng liều để bị nhiều người từ chối thì tôi càng có nhiều cơ hội được chấp nhận hơn."

"Giờ thì con hiểu rồi, cha ạ." Tôi vừa nói vừa nhoẻn miệng cười. Vài ngày sau, tôi tình nguyện làm việc cho một tổ chức từ thiện. Nhiệm vụ của tôi là gọi điện thoại để gây quỹ. Tôi không làm vì thù lao mà là để giúp đỡ những người đáng được giúp đỡ và để bị nhiều người từ chối hơn. Tôi nhận thấy rằng công việc ở Xerox cũng tốt hơn, mỗi ngày tôi bị từ chối ít đi. Bằng cách gọi điện quyên tiền, tôi có thể gia tăng số lần bị từ chối. Tôi biết rằng bị từ chối càng nhiều chừng nào thì tôi càng khắc phục bản thân mình tốt lên chừng ấy. Và càng sửa sai nhiều chừng nào thì tôi càng có nhiều kinh nghiệm chừng nấy. Mỗi tuần 3 buổi chiều sau khi tan sở ở Xerox, tôi đến làm việc cho tổ chức từ thiện này. Tôi làm việc ở đây được một năm mà không lấy một đồng thù lao nào. Cũng trong năm đó, tôi xoay chuyển tình thế từ khi có nguy cơ bị Xerox cho thôi việc đến trở thành nhân viên bán hàng số một trong suốt hai năm sau đó. Khi đã đạt được thành công trong công việc bán hàng ở Xerox, tôi xin nghỉ việc để làm toàn thời gian cho công việc kinh doanh ví nylon Velcro dành cho người lướt ván mà tôi đang làm bán thời gian. Tôi đã bắt đầu cuộc hành trình vào một phần tư C. Bài học tôi rút ra là càng bị từ chối thì tôi càng có nhiều cơ hội được chấp nhận.

98% BỊ TỪ CHỐI

Trước khi nói tiếp về đề tài bị từ chối này, tôi thiết nghĩ tốt nhất nên đưa ra vài sự kiện có thật trong thực tế về đề tài này. Khi tôi đang tham gia khóa học ngắn hạn ở một trường dạy kinh doanh, một giáo sư đã nói rằng, "Để thành công trong kinh doanh bạn phải đúng trong ít nhất 51% các trường hợp." Theo tôi thì thông tin đó không được chính xác cho lắm. Trong thực tế thì một người có thể rất thành công với mức độ thành công thấp hơn nhiều.

Lấy ví dụ trong việc kinh doanh thư trực tiếp, nếu một công ty gửi đi 1 triệu lá thư và nhận lại 2% số thư trả lời thì thường được coi là rất thành công. Điều này thực chất có nghĩa là 98% tổng số người được gửi thư nói "Không". 98% từ chối việc gửi thư nhưng vẫn còn đến 2000 người chấp nhận. Cái hay của công ty tiếp thị mạng lưới là người lãnh đạo khuyến khích bạn đi ra ngoài để nhận được lời từ chối của người khác. Đúng là một cơ hội tốt. Nếu bạn thực sự mong muốn đạt được thành công to lớn trong đời thì hãy xin vào làm việc cho một công ty tiếp thị mạng lưới và học cách vượt qua nỗi sợ khi bị từ chối. Nếu bạn kiên trì với công việc như thế trong vòng năm năm thì tôi dám cá với bạn rằng phần còn lại của đời bạn sẽ gặt hái được vô vàn những thành công. Ít nhất thì điều đó đúng trong trường hợp của tôi. Thật ra, tôi tiếp tục tìm kiếm, thêm nhiều cơ hội bị từ chối. Đó là lý do vì sao tôi học để trở thành một nhà hùng biện và nói chuyện trên các chương trình phóng sự quảng cáo trình chiếu trên tivi. Bây giờ có đến hàng triệu người trên thế giới đang phản đối tôi. Đó là lý do vì sao tôi ngày càng giàu có.

GIẢNG DẠY VÀ BÁN HÀNG

Tiếp thị mạng lưới mang đến nhiều thách thức cho tôi hơn là bán hàng cho Xerox. Tôi nói như thế là vì ở Xerox, tất cả những gì tôi phải làm là học cách bán hàng. Còn ở công ty tiếp thị mạng lưới, tôi không chỉ học cách bán hàng mà còn học cách dạy người khác bán hàng. Nếu bạn giỏi bán hàng mà không dạy được người khác thì bạn không thể thành công ở công ty tiếp thị mạng lưới. Điều này có nghĩa là điều tối quan trọng trong việc tiếp thị mạng lưới là nếu bạn muốn trở nên thành công thì bạn phải trở thành một người thầy giỏi. Nếu bạn yêu thích công việc giảng dạy thì bạn sẽ làm rất tốt ở công ty tiếp thị mạng lưới.

Theo quan điểm của riêng tôi thì việc giảng dạy còn được thưởng xứng đáng hơn cả bán được hàng. Điều tuyệt diệu ở công ty tiếp thị mạng lưới là nó rèn luyện để bạn trở thành một giáo viên chứ không chỉ đơn thuần là một nhân viên bán hàng. Nếu bạn yêu thích học hỏi thì công việc đào tạo tiếp thị mạng lưới là một nghề tuyệt vời mà bạn nên thử khám phá. Đó là lý do vì sao tôi lại đặt tựa đề cho quyển sách này là *Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác*.

GIÁM ĐỐC/ TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH KHÔNG LÀM CÔNG VIỆC BÁN HÀNG MÀ ĐẢM NHIỆM CÔNG VIỆC ĐÀO TẠO

Trong thời gian tiến hành nghiên cứu thị trường ở nhiều công ty tiếp thị mạng lưới khác nhau, tôi nhận thấy nhiều người thành đạt làm việc rất chăm chỉ và biết cách bán hàng, nhưng không mấy thành công với việc kinh doanh của mình. Lý do khiến những người này không thành công là vì họ đang bán hàng cho những người không biết bán hàng. Ví dụ có một lần tham dự một buổi thuyết trình, tôi nhận thấy người chủ doanh nghiệp trẻ mời rất nhiều bạn bè và người thân thích đến dự buổi thuyết trình này để nhận biết về cơ hội làm ăn nhưng lại không nói một lời nào; chỉ để cho người tài trợ cấp trên của mình trình bày toàn bộ bài thuyết trình.

Sau cuộc họp, tôi gặp người chủ doanh nghiệp trẻ hỏi thăm xem người tài trợ cấp trên đó có dành thời gian giảng cho anh về những kỹ năng bán hàng cơ bản không. Anh ấy trả lời, "Không có. Cấp trên của chúng tôi chỉ muốn chúng tôi mời người đến tham dự cuộc họp thôi. Còn anh ấy là người duy nhất làm công việc bán hàng vì anh ấy là nhân viên bán hàng giỏi nhất."

Chỉ đến đây thôi, tôi cũng nhận ra rằng hệ thống đào tạo của công ty tiếp thị mạng lưới này có lỗ hổng. Thứ nhất, công việc đào tạo chỉ là một trò đùa. Công ty này có cả một danh sách các quyển sách cần đọc nhưng không một ai trong công ty từng đọc một quyển nào trong số đó. Thứ hai, công ty chỉ muốn những người mới bắt đầu công việc kinh doanh rủ theo bạn bè và người thân của họ để những nhân viên bán hàng giỏi hơn có thể giới thiệu về mình. Đây không

phải là trường dạy kinh doanh, nói cho đúng thì đây là trường bán hàng.

Trong thời gian làm việc tại Xerox, trưởng phòng kinh doanh của tôi, Charlie Robinson, là một trong những người thầy giỏi nhất mà tôi từng được theo học. Tôi đã hẹn anh để thực tập bán hàng qua điện thoại và anh luôn sẵn lòng dành thời gian tham gia với tôi. Trong những cuộc bán hàng qua điện thoại như thế, anh nói rất ít. Sau khi cuộc gọi kết thúc, chúng tôi trở về phòng làm việc của anh, cùng phân tích phần chào hàng của tôi và thảo luận về những ưu, khuyết điểm. Sau khi giảng giải và sửa chữa, anh Charlie cho tôi vài bài luyện tập cách bán hàng giúp nâng cao kỹ năng bán hàng, đặc biệt là kỹ năng vượt qua nỗi sợ hãi khi bị từ chối. Đó là cách giúp tôi trở thành một nhân viên chào hàng. Tôi trở thành nhân viên bán hàng vì tôi có một người thầy tuyệt vời. Dù là một nhân viên bán hàng rất giỏi nhưng một khi là trưởng phòng kinh doanh, anh phải trở thành một người thầy. Và anh là một người thầy tuyệt vời. Đó là lý do vì sao anh thường ngồi yên không nói gì trong hầu hết các cuộc điện thoại chào hàng của tôi. Thỉnh thoảng anh có góp ý nên làm thế nào nhưng phần lớn thời gian anh chỉ ngồi yên để mặc tôi mắc lỗi. Thông điệp mà tôi muốn nhấn gửi là nếu muốn thành công trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới thì bạn phải giống Charlie Robinson, nghĩa là phải vừa là một nhân viên bán hàng giỏi vừa là người thầy tài ba. Một khi bạn làm được như thế, việc kinh doanh sẽ trở thành hiện thực.

NHỮNG "CHÚ CHÓ" ĐƯỢC ĐÀO TẠO ĐỂ BÁN HÀNG

Blair Singer và tôi là bạn thân từ hơn 20 năm nay. Blair, chuyên viên tư vấn của Richdad và là tác giả quyển *Sales Dogs* (tạm dịch *Những "chú chó" được huấn luyện để bán hàng*) và quyển *The ABC's of Building a Business Team That Wins* (*Xây dựng một nhóm kinh doanh thành công*), và tôi làm công việc chào hàng trong nhiều năm. Chúng tôi cùng nhau khởi nghiệp ở Hawaii với chức danh đại diện kinh doanh. Anh xin vào làm cho tập đoàn Burroughs mà ngày nay đổi tên thành UNISYS, cùng lúc đó tôi xin vào làm cho tập đoàn Xerox. Cả hai chúng tôi đều khám phá ra thế giới của các khóa đào tạo kinh doanh do các tập đoàn tổ chức. Có một điều mà Blair và tôi quan sát thấy, đó là có nhiều chủ các công ty tiếp thị mạng lưới được học cách bán hàng nhưng họ thất bại vì không có khả năng trở thành giám đốc kinh doanh chuyên nghiệp. Trong thế giới tập đoàn của Mỹ, những giám đốc kinh doanh còn là những người đảm nhiệm công việc giảng dạy chứ không đơn thuần là nhân viên bán hàng.

Trong quyển *Sales Dogs*, Blair bàn luận về những kiểu nhân viên bán hàng khác nhau có thể bắt gặp trong bất kỳ tổ chức kinh doanh nào và làm cách nào mà mỗi nhân viên cần phải được huấn luyện một cách khác biệt. Trong đó Blair có nói, "Lý do khiến khóa học bán hàng trở nên quan trọng đến thế trong một công ty tiếp thị mạng lưới là vì bạn không chỉ phải học cách bán hàng mà bạn còn phải học cách dạy người khác bán hàng. Nếu bạn không dạy người khác bán hàng thì bạn sẽ không thành công trong một công ty tiếp thị mạng lưới."

NỢ THẺ TÍN DỤNG

Một trong những lý do khiến rất nhiều người đang trong tình trạng nợ thẻ tín dụng ngày nay là vì họ không biết bán hàng. Khi người ta mua hàng trả bằng thẻ tín dụng thì thực tế là họ đang bán đi sức lao động của mình trong tương lai. Trong nhiều trường hợp, khi sử dụng thẻ tín dụng, người ta đang bán đi *ngày mai* của mình để mua thứ gì đó hôm nay. Lý do khiến nhiều người lâm vào tình trạng nợ thẻ tín dụng là họ được dạy để trở thành người mua sắm vô tội vạ, chứ không phải những nhân viên bán hàng chuyên nghiệp.

Tôi đề nghị các bạn vào làm ở một công ty tiếp thị mạng lưới và học cách bán hàng, hơn là bán đi *ngày mai* của mình. Nếu bạn học được cách bán hàng và tạo dựng được một công ty tiếp thị mạng lưới ăn nên làm ra thì bạn có thể sử dụng thẻ tín dụng để mua thứ gì bạn muốn và có khả năng thanh toán toàn bộ hóa đơn thanh toán thẻ tín dụng vào cuối mỗi tháng. Theo tôi, làm như vậy có ý nghĩa hơn là bán đi *ngày mai* của mình. Bạn và tôi đều biết rằng không có

nhiều tương lai khi ta bán đi *ngày mai* của mình.

TÓM TẮT

Nói cho dễ hiểu thì khả năng bán hàng là một kỹ năng vô cùng quan trọng đối với mỗi người. Thậm chí chú mèo nhà tôi cũng biết bán hàng. Mỗi buổi sáng, nếu tôi không cho nó ăn khi nó đang đói, nó sẽ cho tôi biết nó đang muốn gì và khi nào nó muốn điều đó. Con người không được đào tạo để làm như thế. Một công ty tiếp thị mạng lưới có thể giúp bạn tìm lại năng lực bẩm sinh, đó là đạt được những điều mình muốn trong cuộc sống bằng cách dạy bạn cách bán hàng và dạy bạn cách dạy người khác bán hàng.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Trong chương kế tiếp, chúng ta sẽ tìm hiểu cách một công ty tiếp thị mạng lưới giúp bạn phát huy khả năng lãnh đạo như thế nào. Người cha giàu bảo, "Trong phần tư C, kỹ năng lãnh đạo là điều bắt buộc."

CHƯƠNG 8

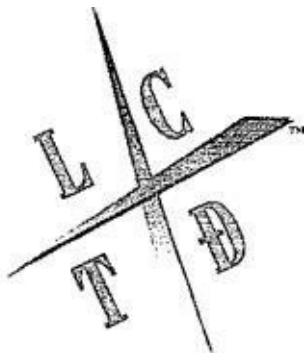
Giá trị thứ 6: Kỹ năng lãnh đạo

Cả người cha giàu lẫn người cha nghèo của tôi đều là những nhà lãnh đạo tài giỏi. Cha ruột tôi là người đứng đầu ngành giáo dục bang Hawaii. Ông là nhà diễn thuyết tài ba và làm việc không *ngừng* nghỉ để cải thiện chất lượng giáo dục của tiểu bang. Người cha giàu của tôi cũng là nhà lãnh đạo tuyệt vời. Ông tạo được niềm tin nơi nhân viên và các nhà đầu tư để họ giúp ông xây dựng nên một ngành kinh doanh to lớn. Sau khi rời khỏi Hải quân, *người cha giàu* nhắc nhở tôi ngay về tầm quan trọng của việc phát triển các kỹ năng quản lý. Ông nói, "Người lãnh đạo là người dám làm những điều hầu hết những người khác không dám làm." Có lẽ đó là lý do tại sao không có nhiều nhà lãnh đạo ở phần tư C. Trong chương này, tôi sẽ trình bày những kỹ năng quản lý cần thiết để phát triển kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO KHÔNG PHẢI LÀ TỰ CHỌN

Người cha giàu thường nói, "Ở lĩnh vực nào cũng có lãnh đạo giỏi cả. Tuy nhiên, không phải nhà lãnh đạo nào cũng phải thành công ở mọi lĩnh vực... ngoại trừ phần tư C, tức quản lý kinh doanh. Ở phần tư C, kỹ năng quản lý là yếu tố bắt buộc phải có. Lợi nhuận không đến với ta chỉ vì ta có sản phẩm hoặc dịch vụ tốt nhất. Lợi nhuận đến với ta là nhờ ta có một đội ngũ lãnh đạo và quản lý xuất sắc nhất."

Nhìn vào Kim tứ đồ dưới đây, bạn sẽ thấy mỗi góc phần tư đều cần có một nhà lãnh đạo.



Ví dụ, người cha nghèo của tôi là nhà lãnh đạo năng động ở phần tư *L*, tức quản lý nhân viên trong khi người cha giàu của tôi lại là nhà lãnh đạo tài ba ở cả hai phần tư *C & Đ*, tức quản lý kinh doanh và giao dịch với các nhà đầu tư. Từ những ngày đầu tiên, cả hai người đều nhận thấy tầm quan trọng của việc phát triển các kỹ năng lãnh đạo cho tôi. Đó là lý do vì sao cả hai ông đều khuyên tôi nên tham gia hướng đạo sinh, chơi thể thao và gia nhập quân đội. Nếu ai đó hỏi tôi những khóa đào tạo nào đã giúp tôi có được thành công cả về nghề nghiệp lẫn tài chính như ngày hôm nay, có lẽ câu trả lời của tôi không phải là những môn học tôi được dạy ở trường, mà chính là nhờ những khóa học hướng đạo sinh, thể thao và thời gian phục vụ trong quân đội.

Năm 1974, lần cuối cùng tôi lái chiếc phi cơ của Hải quân trước khi giã từ quân đội và trở lại môi trường kinh doanh, tôi vẫn còn nhớ lúc đó đã tự hỏi mình, "Liệu các kỹ năng quản lý của mình, đã đủ bén nhọn chưa?" Những ai đã từng biết chuyện gì xảy ra với tôi sau khi rời quân đội đều biết rằng những khóa huấn luyện từ các cuộc hướng đạo sinh, các môn thể thao và trong quân đội không hề đủ cho tôi đối phó với những thử thách cam go của thế giới kinh doanh nằm trong phần tư *C* đang chờ đón. Tôi cần phải học nhiều hơn nữa.

Lý do vì sao những kỹ năng lãnh đạo trong quân đội không đủ đối với tôi đơn giản vì những luật lệ, tình huống và môi trường ở đó khác hẳn với thế giới kinh doanh. Trong chiến tranh, chúng ta biết rằng nếu chỉ huy dở, chúng ta sẽ chết. Trong kinh doanh, nếu lãnh đạo dở, chúng ta sẽ bị kiện hoặc phá sản. Trong quân đội, động cơ khiến chúng ta chiến đấu hết sức mình là vì sợ chết, vì tình đồng đội, vì tập thể và quan trọng hơn cả vì đó là nghĩa vụ của chúng ta. Tuy nhiên, trong cuộc sống thường nhật, chúng ta lại thấy những động lực thúc đẩy rất khác. Ví dụ trong kinh doanh, chúng ta được thúc đẩy bởi sự đảm bảo an toàn chứ không phải tự do, tiền chứ không phải nghĩa vụ, cá nhân chứ không phải là tập thể, và quản lý chứ không phải lãnh đạo. Chính vì những sự khác biệt này mà tôi đã phải chật vật trên thương trường trong những ngày mới trở về và thậm chí cho đến nay tôi vẫn còn gặp không ít khó khăn.

Tôi biết rằng trong các cuộc họp chung toàn công ty, các nhà quản lý luôn luôn nhắc đi nhắc lại với nhân viên về sứ mệnh, nhiệm vụ của toàn công ty, tầm quan trọng của tinh thần tập thể và nhiều nhiều những điều cao siêu, lý tưởng khác nữa. Tuy nhiên, trong tình hình kinh doanh ngày nay, tôi lại thấy rằng tiền, lợi nhuận và sự an toàn mới chính là những yếu tố cần thiết. Khi tham quan các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tôi thường thấy nhiều nhà lãnh đạo, xin nhắc lại, không phải là toàn bộ - cũng có cùng những giá trị căn bản như các nhà lãnh đạo trong quân đội. Hầu hết những nhà lãnh đạo trong mạng lưới này, dù trẻ hay già, đều rất có ý chí. Họ không giống những nhà quản lý tôi gặp trong các tập đoàn kinh doanh lớn, những người cứ tưởng họ là những nhà lãnh đạo thực thụ.

Với tôi, một trong những giá trị lớn nhất của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là những khóa học về lãnh đạo cung cấp cho bạn những kiến thức, thời gian và cơ hội để phát triển một trong những kỹ năng kinh doanh quan trọng và cần thiết nhất trong phần tư C, tức quản lý kinh doanh. Những kỹ năng lãnh đạo đó rất khác so với những kỹ năng quản lý được yêu cầu đối với phần tư L và T, tức phần tư nhân viên và những người chủ doanh nghiệp nhỏ. Xin đừng hiểu lầm tôi. Kỹ năng quản lý là những kỹ năng cực kỳ quan trọng, nhưng chúng ta phải biết phân biệt giữa kỹ năng quản lý và kỹ năng lãnh đạo, và phải biết khi nào thì bạn nên phát triển khi nào nên dùng kỹ năng nào. Như người cha giàu của tôi thường nói, "Nhà quản lý không nhất thiết phải là nhà lãnh đạo, và tương tự nhà lãnh đạo không nhất thiết phải là nhà quản lý."

Mỗi khi gặp một ai đó trong phần tư L và T gặp khó khăn khi chuyển sang phần tư C, tôi thường thấy người đó là người có kỹ năng quản lý và nghiệp vụ rất giỏi, nhưng lại có rất ít năng lực lãnh đạo. Ví dụ, một người bạn của bạn tôi đến gặp tôi xin vài lời khuyên vì anh ta đang kêu gọi vốn để mở một nhà hàng riêng. Anh ta là một người thông minh và là một đầu bếp chuyên nghiệp với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nấu ăn nhà hàng. Anh ta có ý tưởng độc đáo cho nhà hàng mới này, có kế hoạch kinh doanh rõ ràng, dự toán tài chính cụ thể, địa điểm nhà hàng cũng đã được chọn và có cả danh sách một số khách hàng sẽ sẵn sàng theo anh ta sang nhà hàng này. Điều duy nhất anh ta cần là số tiền đầu tư 500.000 đôla cho dự án này.

Anh ta đã viết kế hoạch kinh doanh cho dự án này cách đây năm năm. Đó là một kế hoạch kinh doanh hấp dẫn nhưng tất cả những người anh ta mời đầu tư, trong đó có tôi, đều từ chối. Cho đến hôm nay, anh ta vẫn đang làm công cho nhà hàng cũ, vẫn là người đầu bếp tuyệt vời, và đương nhiên, anh vẫn đang ôm mộng kiếm cho bằng được ai đó sẵn sàng đầu tư 500.000 đôla vào dự án mở nhà hàng riêng của anh. Tôi không biết lý do vì sao những nhà đầu tư khác không đầu tư vào dự án này, nhưng tôi sẽ cho bạn biết lý do vì sao tôi từ chối đầu tư. Những lý do đó là:

Lý do đầu tiên: Mặc dù anh ta có kinh nghiệm, tính tình dễ thương, có uy tín, nhưng anh ta thiếu kinh nghiệm lãnh đạo để tạo dựng và thúc đẩy sự tin tưởng nơi đối tác. Mặc dù anh ta có thể mở một nhà hàng và thành công, nhưng tôi không tin lắm vào khả năng mở rộng nó trở thành một chuỗi các nhà hàng cùng tên.

Sự thiếu tự tin đó như nói lên, "Tôi có thể thành công, nhưng sẽ chỉ là một kinh doanh nhỏ." Hay nói cách khác, anh ta có kỹ năng quản lý tuyệt vời, nhưng tôi không nghĩ rằng anh ta có đủ kỹ năng lãnh đạo cần thiết để thực hiện dự án kinh doanh này. Tôi không nghi ngờ khả năng anh ta có thể quản lý một lúc 10 nhà hàng, nhưng tôi nghi ngờ khả năng lãnh đạo của anh ta để xây dựng một vụ kinh doanh có thể mở rộng được 10 nhà hàng. Anh cần một đối tác có đủ kỹ năng lãnh đạo và kỹ năng kinh doanh. Nhưng vì anh ta là một người điển hình chuyển từ phần tư L, tức nhân viên, sang phần tư T, tức người làm tự, anh không muốn hợp tác chung với ai cả. Anh ta chỉ muốn xây dựng ước mơ kinh doanh của riêng mình thôi.

Lý do thứ hai: Khi nhìn vào Kim tứ đồ, bạn sẽ nhận thấy sự khác biệt giữa phần tư T và C chính là kích cỡ. Ví dụ, khi bạn nghe ai đó nói rằng, "Tôi muốn mở một cửa hàng bán hamburger ở góc đường số 6 và đường Vine" bạn sẽ biết ngay anh chàng này chắc thế nào cũng nằm ở phần tư T một thời gian dài cho mà xem. Nhưng nếu bạn nghe một người khác hùng hồn tuyên bố, "Tôi muốn mở cửa hàng bán hamburger trên mỗi góc đường chính ở mỗi thành phố trung tâm trên khắp thế giới, và tôi sẽ đặt tên chuỗi cửa hàng kinh doanh đó là McDonald's", bạn sẽ biết ngay rằng anh chàng này cũng muốn mở cửa hàng bán hamburger như anh chàng kia, nhưng khác anh kia ở chỗ anh này dự tính xây dựng hẳn một ngành kinh doanh ở phần tư C. Hay nói cách khác, cả hai tình huống đều về kinh doanh hamburger, nhưng góc nhìn của mỗi người lại khác nhau. Người cha giàu chắc thế nào cũng nói rằng, "Sự khác biệt ở số con đường chính là sự khác biệt về khả năng lãnh đạo."

Tôi từ chối đầu tư vì tôi không biết liệu có lấy lại được tiền đầu tư không. Ý tôi không phải là kinh doanh sẽ thất bại, nhưng tôi ngờ rằng tôi sẽ rút vốn lại bởi vì nhà hàng đó sẽ mãi mãi là

một nhà hàng nhỏ, cho dù có thành công như thế nào đi chăng nữa. Thậm chí, nếu cuối cùng anh ta cũng trả vốn lại cho tôi, tôi nghĩ chắc cũng phải chờ một thời gian khá lâu. Nếu bạn hỏi những nhà đầu tư chuyên nghiệp khác, chắc chắn họ cũng chẳng quan tâm đến việc kinh doanh của nhà hàng đó tốt hay không. Điều họ quan tâm là liệu nhà hàng đó có khả năng phát triển thành một chuỗi nhà hàng hay không.

Lý do thứ ba: Lý do thứ ba khiến tôi từ chối đầu tư là vì anh ta cứ mãi muốn giữ nguyên mô hình một nhà hàng nhỏ thôi, vậy thì tôi đầu tư làm gì? Tôi sẽ hào hứng đầu tư ngay nếu anh ta có ý tưởng mở rộng dự án và có thể biến số tiền đầu tư 500.000 đôla của tôi thành hàng triệu đôla. Vì không có kỹ năng lãnh đạo để khuếch trương nhà hàng, tôi hoàn toàn nghi ngờ khả năng anh ta có thể biến số tiền đầu tư 500.000 đôla đó thành hàng triệu đôla. Đó là cái giá phải trả của việc thiếu kỹ năng lãnh đạo để đưa một kinh doanh từ phần tư T sang phần tư C. Như người cha giàu từng nói, "Tiền không đến với những kinh doanh có sản phẩm hoặc dịch vụ tốt nhất. Tiền đến với những kinh doanh có đội ngũ lãnh đạo và quản lý xuất sắc nhất."

Lý do thứ tư: Lý do thứ tư tôi từ chối đầu tư vì anh ta nhất định anh phải là người giỏi nhất nhóm. Anh ta có vấn đề về cái tôi của mình. Người cha giàu thường nói, "Nếu anh là người lãnh đạo, đồng thời cũng là người giỏi nhất nhóm, nhóm của anh chắc chắn có vấn đề." Ý người cha giàu là trong rất nhiều doanh nghiệp thuộc phần tư T, người chủ doanh nghiệp thường là người giỏi nhất. Ví dụ, khi đi khám sức khỏe hay khám răng, bạn đến phòng nha và phòng mạch để gặp bác sĩ hoặc nha sĩ chứ không phải để gặp cô nhân viên tiếp tân.

Ở phần tư C, kỹ năng lãnh đạo là tối quan trọng, đơn giản vì người lãnh đạo phải làm việc và lãnh đạo những người giỏi hơn, kinh nghiệm hơn và có khả năng hơn anh ta rất nhiều. Hãy lấy người cha giàu làm ví dụ. Ông không hề học qua một trường lớp bài bản nào, thế mà trong công việc ông vẫn có thể điều hành và làm việc chung với các chủ ngân hàng, luật sư, kế toán, các nhà tư vấn đầu tư v.v... để họ làm việc cho ông. Hầu hết những người này đều có bằng thạc sĩ hoặc thậm chí bằng tiến sĩ. Hay nói cách khác, để hoàn thành công việc của mình, ông phải biết cách điều hành và dẫn dắt những người có học và có chuyên môn giỏi hơn ông rất nhiều lần. Và để huy động vốn kinh doanh, ông cũng phải liên hệ với những người giàu có hơn ông rất nhiều.

SINH VIÊN HẠNG "A" LÀM VIỆC CHO SINH VIÊN HẠNG "C"

Hầu hết chủ doanh nghiệp ở phần tư T chỉ liên hệ với khách hàng, người ngang hàng với họ, chẳng hạn như bác sĩ, luật sư hoặc các cộng sự khác. Để chuyển sang phần tư C, bước nhảy vọt về kỹ năng lãnh đạo, không phải kỹ năng chuyên ngành, thường bắt buộc phải có. Hay nói cách khác, nếu bạn có khả năng lãnh đạo tài giỏi, chắc chắn bạn sẽ có đủ khả năng thuê những người có nghiệp vụ chuyên môn giỏi để phục vụ cho công việc kinh doanh của bạn, ví dụ như luật sư, kế toán, ban quản trị, chủ tịch, phó chủ tịch, kỹ sư và các nhà quản lý... Như tôi đã từng đề cập trong các cuốn sách trước, ta phải làm sao để anh sinh viên hạng "A" làm việc cho anh sinh viên hạng "C", và anh sinh viên hạng "B" làm việc cho chính phủ. Nếu bạn là một sinh viên hạng "C", và "C" tượng trưng cho người truyền đạt, và bạn có khả năng lãnh đạo tuyệt vời, chắc chắn bạn sẽ thuê được những anh sinh viên hạng "A" với kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn xuất sắc vào làm việc cho bạn.

LÃNH ĐẠO KHÔNG PHẢI LÀ TỰ CHỌN

Một hôm, cũng anh chàng trong câu chuyện trên điện thoại hỏi tôi vì sao tôi lại từ chối đầu tư vào nhà hàng của anh ta. Tôi ít nhiều nói sơ cho anh ta nghe bốn lý do kể trên. Hơi tự ái, anh phản bác ngay, "Nhưng tôi được đào tạo chuyên nghiệp nhất trên thế giới này. Tất cả những tay đầu bếp trên thế giới đều mơ được học những khóa nấu ăn tôi đã từng được học. Tôi có cả chục năm kinh nghiệm không chỉ trong nhà ăn mà còn trong quản lý nhà hàng nữa. Anh nghĩ

sao lại nói tôi thiếu kỹ năng lãnh đạo?"

"Trong quá trình phát triển kinh doanh, kỹ năng lãnh đạo là tối cần thiết."

Sau một hồi kiên nhẫn giải thích với anh ta rằng tiền, sự tự tin và khả năng lãnh đạo luôn đi chung với nhau, anh ta mới dần hiểu ý của tôi. Tuy nhiên, tôi biết chắc rằng anh ta chưa thấm hết ý đâu. Cuối cùng anh ta nói, "Nhưng tại sao tôi lại phải cần kỹ năng lãnh đạo trong khi tôi có đầy đủ kiến thức và nhiều kinh nghiệm lắm rồi?" Khi tôi khuyên anh ta nên tham gia một khóa học về kỹ năng kinh doanh và lãnh đạo ở một công ty tiếp thị mạng lưới, anh ta giận dữ nói, "Tôi kinh doanh nhà hàng và tôi chẳng cần học thêm bất cứ cái gì về kinh doanh hay về kỹ năng lãnh đạo cả." Tôi nói với anh ta rằng việc học kinh doanh và lãnh đạo là về lâu về dài và hoàn toàn tự chọn. Với người cha giàu, phát triển kỹ năng lãnh đạo kinh doanh là tối cần thiết. Với ông, kỹ năng này không phải là tự chọn, mà là bắt buộc, nếu bạn đang ở **phần** tư C.

NOI HỌC TỐT NHẤT THẾ GIỚI

Như tôi đề cập ở đầu sách, một trong những giá trị quan trọng trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới là một nền giáo dục kinh doanh có khả năng thay đổi cuộc sống. Tôi cũng tìm thấy được một vài chương trình phát triển kinh doanh và lãnh đạo tốt nhất trên thế giới. Với tôi, giá trị của những chương trình này là vô giá cho những ai muốn chuyển từ phần tư L và T sang phần tư C.

Từ khi bắt tay vào nghiên cứu và rũ bỏ những định kiến về lĩnh vực này, tôi có dịp gặp gỡ nhiều doanh nghiệp thành công đã từng học qua các lớp kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Mới đây tôi lại có dịp làm quen với một doanh nhân trẻ kinh doanh máy vi tính và kiếm được hàng trăm triệu đô từ kinh doanh này. Anh ta kể, "Hồi đó tôi chỉ là một tay viết chương trình thôi. Một hôm, có anh bạn rủ tôi đến dự buổi họp của một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới và tôi liền đăng ký học lớp kinh doanh của công ty đó. Sáu năm sau đó, tôi chỉ toàn là đi họp, dự các sự kiện, đọc sách và nghe băng giảng về kinh doanh thôi. Đến nay trong tủ sách của tôi có cả hàng trăm cuốn băng và sách về kinh doanh. Cuối cùng không những thành công trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới mà tôi còn có thể vận dụng những kiến thức đã học để mở một công ty kinh doanh máy vi tính riêng, từ giã nghề viết chương trình ngày nào. Ba năm trước, tôi mở rộng công ty, cổ phần hóa nó và thu được 48 triệu đôla lợi nhuận sau thuế. Nếu không có dịp học khóa huấn luyện kinh doanh ngày đó chắc tôi đã không kiếm được nhiều như vậy. Đó chính là khóa học về kinh doanh và lãnh đạo tốt nhất trên thế giới."

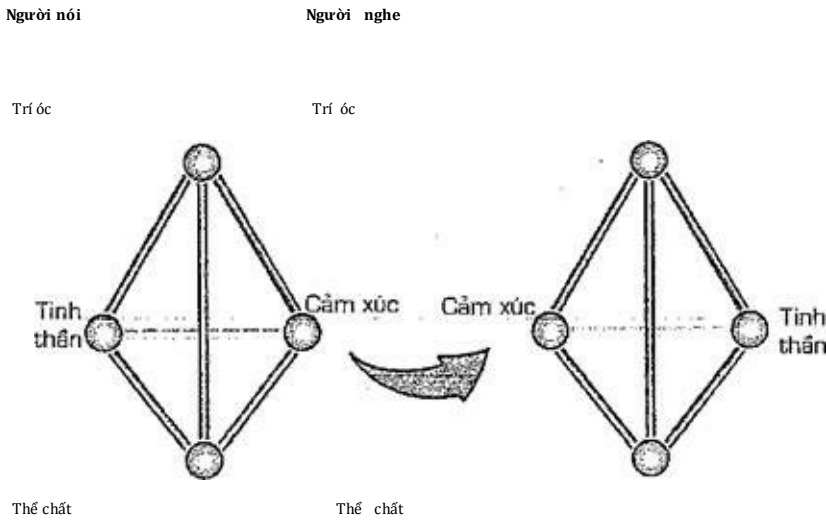
CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO ĐẾN ĐƯỢC VỚI TINH THẦN CỦA BẠN

Khi làm nghiên cứu này, tôi có dịp đến dự rất nhiều cuộc họp và những sự kiện lớn. Ở đó, tôi có dịp chứng kiến những nhà lãnh đạo tài ba trò chuyện với các cộng sự, nhân viên để khích lệ họ tự tìm kiếm ra những điểm mạnh nhất của họ. Khi nghe những nhân vật này kể lại chuyện họ đã thành công và trở nên giàu có từ hai bàn tay trắng như thế nào, tôi chợt nhận ra họ đã thực hiện chính xác những gì người cha giàu đã khuyên tôi: trở thành nhà lãnh đạo. Mặc dù những gì họ nói đều xoay quanh tiền và tiền, nhưng họ thực sự biết cách khích lệ những người khác chui ra khỏi vỏ bọc của mình, vượt qua nỗi sợ hãi và làm theo những ước mơ để cuộc sống có ý nghĩa hơn. Để làm được điều đó họ nhất thiết phải có kỹ năng lãnh đạo khi diễn thuyết như vậy. Lý do vì sao cần kỹ năng lãnh đạo vì có rất nhiều người cũng dùng những từ như ước mơ, dành thêm thời gian cho gia đình và tự do. Nhưng chỉ rất ít người thực sự cảm thấy đủ khích lệ để tin tưởng và làm theo lời của những nhà diễn thuyết đó.

GIẾT CHẾT TINH THẦN CỦA BẠN

Chắc bạn sẽ nhận ra rằng ở đầu sách sơ đồ này được thể hiện ở chương giá trị của giáo dục thay đổi cuộc sống. Chương này đề cập về sức mạnh của giáo dục cần thiết để có thể tạo ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn, chứ không chỉ đơn giản là tạo tư duy. Nền giáo dục thay đổi cuộc sống tác động đến trí óc, tình cảm, tinh thần và thể chất. Sơ đồ sau đây thể hiện cách một người sử dụng tình cảm của anh ta để khích lệ một người khác làm một việc gì đó về thể chất.

Sơ đồ giao tiếp Cảm xúc đến Cảm xúc



Với tôi, trường học đã sử dụng quá nhiều mẹo trí óc để đe dọa tôi về mặt cảm xúc trong việc phải học thật chăm và phải đạt điểm cao. Khi lớn lên, tôi cũng phát hiện ra nhiều người đã dùng những thủ đoạn khác nhau để khích lệ người khác làm việc cho họ.

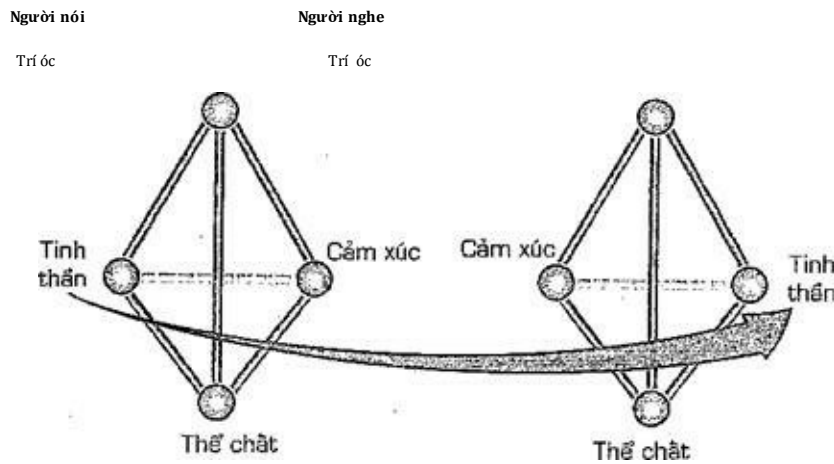
Sau đây là những mẹo vặt người ta thường dùng để sai khiến người khác:

1. Nếu không đạt điểm cao, sẽ không kiếm được việc làm tốt.
2. Nếu anh không đi làm đúng giờ sẽ bị đuổi việc.
3. Nếu anh bỏ phiếu cho tôi, tôi sẽ đảm bảo anh không bị mất các phúc lợi xã hội.
4. Hãy cẩn thận. Đừng nắm lấy những rủi ro không cần thiết.
5. Hãy làm cho tôi. Anh sẽ kiếm được rất nhiều tiền.
6. Để tôi chỉ cách cho anh làm giàu nhanh nhất.
7. Hãy làm những gì tôi nói.
8. Anh biết đấy, công ty đang gặp khó khăn. Nếu anh không muốn bị đuổi việc, đừng đòi tăng lương.
9. Tôi chắc anh không dám nghỉ việc. Có ai trả lương cho anh cao hơn tôi đâu?
10. Anh chỉ còn tám đến mười năm là nghỉ hưu rồi. Đừng quậy làm gì.

Tôi thấy ngày nay người ta sử dụng quá nhiều sự đe dọa hoặc các chiêu dụ dỗ để thôi thúc những người khác làm việc cho họ. Và khi sự đe dọa hoặc dụ dỗ là cách khích lệ chính, chúng sẽ giết chết tinh thần của chúng ta.

Nhà lãnh đạo tài ba là người có thể đến được với tinh thần của chúng ta. Họ có thể nói chuyện làm sao để chúng ta vượt qua **được** nỗi sợ hãi trước cái chết và nói chuyện trực tiếp với tinh thần của chúng ta, phần có tác động mạnh nhất và không thể đánh bại được. Những ví dụ sau đây là cách thường nói của các nhà lãnh đạo tài ba. Những lời nói này vượt ra khỏi sự nghi ngờ, sợ hãi và tác động trực tiếp đến tinh thần của chúng ta. Hãy xem sơ đồ thể hiện sau:

Giao tiếp từ Tinh thần đến Tinh thần



Chắc bạn sẽ xúc động trước những câu nói này. Nhiều câu trong số này đã được lưu lại trong lịch sử:

1. Bây giờ là thời điểm quyết định người dân Mỹ sẽ được tự do hay thành nô lệ. - *George Washington*
2. Hãy cho tôi sự tự do hoặc hãy giết tôi. - *Patrick Henry*
3. Hãy nhớ đến Alamo. - *Trận chiến Texas*
4. Bốn trận thắng và bảy năm. Và còn nữa, "Liệu tôi có diệt được kẻ thù khi tôi kết bạn với họ không?" - *Abraham Lincoln*
5. Anh không thể nào đìm một người khác xuống nếu anh không cúi xuống chung với anh ta - *Booker T. Washington*
6. Đừng hỏi đất nước có thể làm gì cho anh.... - *John F. Kennedy*
7. Tôi có một ước mơ...: - *Martin Luther King*
8. Chiến thắng là một thói quen. Thật đáng tiếc, thất bại cũng vậy. - *Vince Lombardi*
9. Chỉ có niềm tin vào sự tự do mới đưa ta đến tự do. - *Dwight Eisenhower*
10. Hèn nhát không bao giờ là một tiêu chuẩn đạo đức. - *Gandhi*
11. Đừng khiêm tốn, anh đâu có giỏi đến như vậy đâu. - *Golda Meir*
12. Có quyền lực cũng giống như là làm người phụ nữ vậy. Nếu anh phải nói cho mọi người biết anh có uy quyền, tức là anh chưa thực sự có uy quyền. - *Margaret Thatcher*
13. Đừng để những gì anh không thể làm được ảnh hưởng đến những gì anh có thể làm được. - *John Wooden*
14. Người bạn tốt nhất của tôi là người có thể phát hiện được điểm mạnh nhất trong tôi, - *Henry Ford*

15. *Đừng cố gắng làm một người thành công, mà hãy cố gắng làm một người có giá trị. - Albert Einstein*

TÓM LƯỢC: BA TÍP NGƯỜI LÃNH ĐẠO KHÁC NHAU

Cái hay của chương trình giảng dạy lãnh đạo tiếp thị mạng lưới là nó chia ra được những loại lãnh đạo khác nhau. Thế giới kinh doanh phát triển típ lãnh đạo biết xây dựng một đội ngũ đánh bại sự cạnh tranh. Tiếp thị mạng lưới lại phát triển típ người lãnh đạo có thể gây ảnh hưởng đến những người khác bằng cách giảng dạy người ta hoàn thành những ước mơ và làm theo những ước mơ đó. Thay vì đánh bại đối thủ hoặc đánh bại sự cạnh tranh, hầu hết các nhà lãnh đạo của tiếp thị mạng lưới chỉ đơn thuần khích lệ và dạy con người tự kiếm ra cơ hội kiếm tiền mà không gây nguy hại cho người khác.

Nói tóm lại, cả ba típ lãnh đạo này đều giao tiếp trực tiếp đến tinh thần của chúng ta, nhưng mỗi típ lãnh đạo khác nhau sẽ có những nhà lãnh đạo khác nhau. Nếu bạn là người thích lãnh đạo bằng cách truyền đạt kiến thức, tạo ảnh hưởng và khích lệ người khác để giúp họ kiếm được nhiều tiền mà không cần phải đánh bại sự cạnh tranh, kinh doanh tiếp thị mạng lưới có lẽ rất phù hợp với bạn.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ nói về sự khác biệt giữa tiền và sự giàu có. Tiếc thay, hầu hết ai cũng được dạy rằng đi làm để kiếm được nhiều tiền thay vì đi làm để giàu có. Một trong những lý do nhiều người không thành công trong hình thức kinh doanh này đơn giản vì họ đến với kinh doanh để kiếm tiền chứ không phải để kiếm cơ hội xây dựng sự giàu có. Như người cha giàu từng nói, "Người giàu không làm việc vì tiền. Người nghèo hoặc trung lưu sẽ làm điều đó."

CHƯƠNG 9

Giá trị thứ 7:

Không làm việc vì tiền

Trong một cuộc nói chuyện trên đài phát thanh năm 2002, một khán giả đã hỏi tôi câu hỏi sau:

"Tôi là kỹ sư điện tử, hiện đang làm việc cho công ty máy tính nằm trong Thung lũng Silicon. Như ông đã biết, ngành công nghiệp kỹ thuật cao này hiện đang bị tàn phá, đặc biệt là tại bang California. Dù chưa bị đuổi việc nhưng tôi đã bị giảm lương và làm ít giờ hơn. Trong khi giá nhà đất ở khu này đang lên cao. Tiền trả góp nhà hàng tháng chiếm gần hết tiền lương đã bị giảm này. Cứ đà này chắc tôi sẽ bị mất nhà nếu lương lại tiếp tục bị cắt giảm. Tệ hơn nữa là kế hoạch nghỉ hưu của tôi, cũng gần như tan tành. Xin ông khuyên tôi nên làm gì?"

Câu hỏi đầu tiên của tôi là, "Thế anh đã định bán nhà chưa?"

"Tôi đã rao bán rồi đó chứ," vị thính giả đó trả lời ngay. "Vấn đề là giá trị căn nhà đã xuống hơn rất nhiều so với số tiền tôi nợ trả góp. Nếu bán nó, chắc tôi phải bù thêm tiền cho người mua nữa. Rồi tôi sẽ sống ở đâu đây khi tiền thuê nhà cũng cao ngang với tiền trả góp nhà?"

Tôi hỏi tiếp, "Thế vợ anh có đi làm không?"

"Vợ tôi làm ở một trung tâm nuôi dạy trẻ. Trung tâm này cũng đang gặp khó khăn vì có nhiều nhà đời đi bang khác ở. Công việc của vợ tôi thì ổn định nhưng lương lại không cao."

"Sao vợ anh không kiếm một việc khác lương cao hơn?" tôi hỏi tiếp.

"Cô ấy cũng muốn vậy nhưng vì nếu làm việc ở đó, hai đứa con tôi sẽ được học miễn phí. Nếu làm ở chỗ khác chắc số tiền vợ tôi phải trả để gửi hai đứa con đi nhà trẻ cũng sẽ ngốn hết số lương."

"Anh có bao giờ nghĩ đến kinh doanh thêm một ngành gì đó tại nhà không?"

"Như tôi đã nói với anh rồi đó, chúng tôi không còn dư đồng nào hết, làm sao chúng tôi có thể kinh doanh riêng nếu không có tiền?"

"Anh và vợ có bao giờ nghĩ đến việc mở một công ty tiếp thị mạng lưới ở nhà không? Việc này không đòi hỏi nhiều vốn và họ có thể dạy anh cách kinh doanh." Tôi đề cập.

"Ồ có chứ, chúng tôi đã nghiên cứu qua kiểu kinh doanh gian lận đó rồi. Nó chẳng mang lại điều gì cả. Họ chỉ muốn chúng tôi làm việc từ hai đến ba năm trước khi chúng tôi thực sự kiếm được tiền. Chúng tôi cần tiền ngay bây giờ, chúng tôi không thể đợi đến hai hay ba năm sau được."

Người dẫn chương trình cắt ngang cuộc trò chuyện của chúng tôi vì đã hết giờ quy định. Tôi và người khán giả nọ chẳng bao giờ có dịp kết thúc cuộc trao đổi đó.

Lý do tôi đề cập đến cuộc phỏng vấn trên là vì nó minh họa được sự khác biệt giữa những giá trị căn bản. Vị thính giả đó rõ ràng là đang rất cần tiền và tôi hoàn toàn thông cảm với họ. Hai vợ chồng tôi cũng đã từng trắng tay và thậm chí còn không có nhà ở trong vòng vài tuần nữa kia, vì thế tôi rất hiểu cái cảm giác cần tiền như thế nào.

Không đầy mười năm tôi và Kim đã có một cuộc sống thoải mái không cần phải quan tâm đến tiền bạc, lý do đơn giản vì chúng tôi hiểu **được** sự khác biệt giữa *tiền* và *sự giàu có*. Nếu bạn muốn biết rõ hơn làm cách nào tôi và Kim đi từ bàn tay trắng đến cuộc sống dư dả trong không đầy 10 năm, hãy tìm đọc tập 5 của *Dạy con làm giàu*. Tập 2 cũng có đề cập đến tình trạng không nhà của tôi và Kim năm 1985, giai đoạn túng quẫn nhất của vợ chồng chúng tôi. Tôi đề cập đến hai cuốn sách này để những ai muốn biết cảm giác của tôi như thế nào khi bị phá sản và vỡ nợ. Cả hai cuốn sách cũng kể chuyện chúng tôi đã thoát khỏi cảnh túng quẫn đó ra sao. Tôi muốn nói với bạn rằng tôi và Kim hiểu rất rõ cái cảm giác khi không còn gì, và đó chính là lý do vì sao chúng tôi luôn mong muốn được sống giàu có, không phải lo lắng về tiền bạc nữa. Đối với chúng tôi, không có đủ tiền để sinh sống là một điều đáng sợ nhất trong cuộc sống. Tình trạng không có tiền ảnh hưởng khủng khiếp đến cuộc sống vợ chồng, sự tự tin và cái tôi của mình.

BA CÁCH SỐNG

Mặc dù chương trình phỏng vấn qua đài phát thanh đó đã trôi qua một thời gian, nhưng cảm giác bị cắt ngang câu chuyện với người bố trẻ vẫn lẩn quẩn trong đầu tôi. Như đã đề cập trong chương trước, chúng ta có thể nói chuyện với một người trên phương diện tinh thần đến tinh thần hay cảm xúc đến cảm xúc. Trong buổi trò chuyện qua đài phát thanh này, cuộc nói chuyện của chúng tôi là nỗi sợ hãi. Tôi cảm giác hiểu rất rõ nỗi lo sợ của anh ta và tôi cũng đau lòng như vậy.

Điều tôi muốn nhấn mạnh trong chương trình này là về cảm giác. Cá nhân tôi và Kim hiểu rằng khi đề cập đến tiền, ta sẽ có ba cảm giác và có ba cách để sống với ba cảm giác đó:

1. Cảm giác sợ hãi. Khi tôi và Kim ở trong tình trạng không nhà và không tiền, cảm giác sợ hãi làm tê liệt cả hai chúng tôi. Nó căng thẳng đến độ làm tê liệt toàn bộ cơ thể chúng tôi. Tôi cảm nhận được chính xác cái cảm giác đó từ giọng nói của người bố trẻ kia. Tôi cũng có cảm

giác y chang như vậy khi tôi còn nhỏ sống chung với gia đình. Cha mẹ chúng tôi nghèo khổ và không có đủ tiền suốt cả cuộc sống hôn nhân. Cảm giác nghèo khổ đeo đuổi cả nhà và suốt cả tuổi thơ của tôi.

2. Cảm giác thất vọng, buồn bực. Cách sống thứ hai là cách sống với cảm giác thất vọng và buồn chán vì mỗi sáng thức dậy cảm cố đi làm, mong kiếm được chút tiền thay vì có thể làm được việc gì khác. Một người có cảm giác này cũng có thể đang có một công việc tốt, lương cao, nhưng họ không thể ngưng làm việc được vì cần có tiền. Đó là lý do vì sao họ có cảm giác buồn chán. Họ biết rằng nếu ngưng làm việc, cả thế giới họ đang sống sẽ hoàn toàn sụp đổ. Những người sống trong tình cảnh này sẽ nói, "Tôi không thể nghỉ việc được. Nếu nghỉ việc, ngân hàng sẽ đến và lấy đi tất cả mọi thứ." Và họ cũng sẽ nói, "Tôi mong đến **đợt** nghỉ phép sắp **tới để sợt**" hoặc "**Ôi, ráng đợt** đến mười năm nữa thôi là được nghỉ hưu rồi."

3. Cảm giác hạnh phúc, an bình và hài lòng. Cách sống **thứ ba là sống với một đầu óc thanh thản vì biết rằng cho** dù bạn có đi làm hay không thì tiền sẽ vẫn đến với bạn. Từ năm 1994, khi tôi và Kim bán hết các công ty kinh doanh của chúng tôi, chúng tôi đã sống với cảm giác này. Lúc đó Kim 37 tuổi và tôi 47 tuổi. Với tôi, đó là cách sống, cách suy nghĩ đáng được áp dụng. Mặc dù đến bây giờ chúng tôi vẫn đang làm việc, nhưng cảm giác không cần phải làm việc và có thể nghỉ ngang bất kỳ lúc nào mà vẫn có thể có đủ tiền để sinh sống mới tuyệt vời làm sao.

SỰ KHÁC BIỆT GIỮA TIỀN VÀ GIÀU CÓ

Điều tôi muốn nói với người bố trẻ trong cuộc phỏng vấn trên đài bữa nọ là những khó khăn của anh ta sẽ chẳng bao giờ hết nếu anh ta tiếp tục đi làm chỉ vì tiền. Khi tôi đề nghị anh thử tham gia mô hình kinh doanh tiếp thị mạng lưới bán thời gian cùng với vợ, đó chính là thời điểm để họ bắt đầu làm việc để đạt được sự giàu có chứ không chỉ đơn giản là nhận lương cao hơn. Nhưng khi anh ta trả lời, "ồ, có chứ, chúng tôi đã nghiên cứu qua kiểu kinh doanh gian lận đó rồi. Nó chẳng mang lại điều gì cả. Họ chỉ muốn chúng tôi làm việc từ hai đến ba năm trước khi chúng tôi thực sự kiếm được tiền. Chúng tôi cần tiền ngay bây giờ, chúng tôi không thể đợi đến hai hay ba năm sau được," tôi biết ngay rằng để thay đổi chất lượng cuộc sống của anh ta, anh ta phải thay đổi những giá trị của mình. Hay nói cách khác, nếu họ thay đổi, tôi không nghi ngờ việc anh và vợ cuối cùng cũng sẽ kiếm được nhiều tiền và sẽ có một cuộc sống mới. Nhưng tôi ngờ rằng nếu họ không thay đổi những giá trị căn bản, họ sẽ suốt đời sống trong kiểu sống thứ hai, đó là sống trong sự thất vọng và buồn bực đơn giản chỉ vì họ chọn cách làm việc vì tiền thay vì sự giàu có.

THẾ NÀO LÀ GIÀU CÓ?

Trong những cuốn sách trước, tôi có đề cập rằng sự giàu có không đo **được** bằng tiền, mà thay vào đó, nó **được** đo bằng thời gian. Định nghĩa của chúng tôi là:

Giàu có là khả năng tồn tại trong nhiều ngày sắp tới.

Như vừa nói, sự giàu có được đo bằng thời gian. Ví dụ, nếu **tổng** số tiền tôi có hiện giờ là 1.000 đôla và mỗi ngày tôi phải chi tiêu, hết 100 đôla, như vậy sự giàu có của tôi là mười ngày. Nếu chi tiêu hàng ngày của tôi là 50 đôla thì sự giàu có của tôi là 20 ngày. Đó là cách giải thích đơn giản nhất về định nghĩa của sự giàu có, và tôi xin nhắc lại một lần nữa, sự giàu có được đo bằng *thời gian* chứ không phải bằng tiền. Sức khỏe và sự giàu có giống nhau ở điểm chúng đều được đo bằng thời gian. Chúng ta thường nghe bác sĩ nói với bệnh nhân, "Anh chỉ còn sống được sáu tháng nữa thôi."

Khi nói vậy tức là vị bác sĩ nọ đã đánh giá tình trạng sức khỏe của bệnh nhân đó bằng đơn vị thời gian. Tôi có quen một anh đang thiếu thốn tiền bạc và anh ta đo sự giàu có của anh ta như sau, "Tôi giàu âm hai tháng." Có nghĩa là, anh ta thực sự đang sống bằng số tiền và thời gian vay mượn.

Người ta nói rằng một gia đình trung bình ở Mỹ thường sống dư 3 kỳ trả lương tính từ điểm kiệt quệ tiền bạc. Nếu mỗi kỳ trả lương là 2 tuần hay 14 ngày thì một gia đình trung bình ở Mỹ sẽ giàu có được 44 ngày. Sau 44 ngày đó, cuộc sống của họ sẽ xuống dốc. Đó là vấn nạn của làm việc vì tiền thay vì sự giàu có.

Trước khi chuyển sang phần kế tiếp, có lẽ bạn sẽ tự hỏi, "Nếu tôi (hoặc vợ hoặc chồng tôi) nghỉ làm ngày hôm nay, liệu tình hình tài chính của tôi sẽ kéo dài trong bao lâu?" Câu trả lời của bạn chắc sẽ là ngày hôm nay. Tin đáng mừng là sự giàu có của bạn sẽ tăng lên gấp bội nếu bạn không kiếm được nhiều tiền ngày hôm nay.

TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI DẠY BẠN CÁCH LÀM VIỆC ĐỂ GIÀU CÓ

Trong thời gian nghiên cứu nhiều công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác nhau, một trong những điểm khó nhất để những diễn giả giải thích là sự khác biệt giữa việc đi làm để kiếm tiền và đi làm để kiếm sự giàu có.

Trong một buổi diễn thuyết, một khán giả giơ tay lên hỏi, "Như vậy tôi sẽ kiếm được bao nhiêu?" Rất tiếc, người diễn thuyết hôm đó đã không giải thích rõ ràng với khán giả sự khác biệt giữa thiết lập một ngành kinh doanh và đi làm công. Quan trọng hơn nữa là anh ta cũng không giải thích sự khác biệt giữa tiền và sự giàu có. Tôi e rằng hầu hết khán giả đều thấy khó hiểu và không hài lòng với câu trả lời của vị diễn thuyết kia.

Câu trả lời của nhà diễn thuyết là, "Thu nhập của anh vô hạn." Câu trả lời đó gặp rắc rối ở chỗ hầu hết những người đến dự hôm đó không kiếm tìm sự giàu có vô hạn, mà họ đến tìm kiếm cơ hội để có thêm thu nhập từ 1.000 đến 3.000 đôla mỗi tháng. Tôi cảm nhận họ vẫn muốn nói về tiền hơn là về sự giàu có. Nói cách khác, có hai loại tiền. Một loại đến từ công việc lao động, và một loại đến từ các tài sản của chính bản thân. Nếu muốn trở nên giàu có, bạn cần loại tiền đến từ các tài sản. Nếu bạn muốn làm việc chăm chỉ suốt đời, vậy thì hãy đi làm để kiếm tiền, như hàng hà sa số những người khác.

Khán giả lại càng thấy khó hiểu hơn khi nhà diễn thuyết nói tiếp, "Nếu các anh chị muốn kiếm thêm 3.000 đôla một tháng, anh chị có thể tưởng tượng rằng tiền sẽ đến với các anh chị trong suốt cuộc đời, cho dù có làm việc hay không đi chăng nữa?" Trong khi hầu hết khán thính giả đều đồng ý với ý kiến đó, tôi lại nghi ngờ liệu điều đó có khả thi không. Hơn nữa, dường như mọi người chỉ cần tăng thêm thu nhập mỗi tháng là 3.000 đôla thôi chứ không cần làm việc thêm vài năm, xây dựng kinh doanh riêng và sau đó đợi tiền tự chảy vào túi họ. Tôi đoán hầu hết những khán thính giả hôm đó đều có cùng kiểu suy nghĩ như những nhân viên của các ông chủ nhỏ, chỉ biết làm việc để kiếm tiền chứ không phải để kinh doanh riêng một ngành nào đó hay như những nhà đầu tư làm việc để kiếm được sự giàu có từ những tài sản sẵn có của mình.

MỘT KIỂU TIỀN KHÁC

Một trong những lý do người giàu lại càng giàu hơn đơn giản vì người giàu làm việc vì một loại tiền khác. Sơ đồ báo cáo tài chính sau đây có thể giúp giải thích sự khác biệt:

Thu nhập

Chi phí

Tài sản	Tiêu sản

Nếu bạn chưa quen cách đọc một bản báo cáo tài chính kiểu này hay cần giải thích rõ hơn, hãy tìm đọc tập 1 bộ sách này hoặc hỏi những ai đã có dịp đọc qua cuốn sách đó để họ giải thích giúp. Đó là một sơ đồ rất quan trọng mà bạn cần phải hiểu và cũng là cốt lõi từ các bài học của người cha giàu. Ông thường nói, "Ngân hàng chẳng bao giờ hỏi cha về bảng điểm cả. Họ chỉ muốn xem báo cáo tài chính thôi." Ông còn nói, "Báo cáo tài chính cũng giống như bảng điểm của con sau khi tốt nghiệp vậy. Báo cáo tài chính là thước đo chỉ số thông minh (IQ) về tài chính của con." Đó là lý do vì sao sơ đồ này quan trọng đối với tất cả những ai muốn đạt được sự tự do về tài chính hoặc đạt được sự giàu có.

SỰ KHÁC BIỆT CHÍNH

Một trong những cách giúp giải thích rõ sự khác nhau giữa phần tư L và T, giữa C và Đ là sử dụng báo cáo tài chính. Sự khác biệt giữa phần bên trái và phần bên phải của kim tứ đồ là sự khác biệt về điểm tập trung. Sơ đồ sau giải thích rõ hơn:

Nói đơn giản, những người thuộc phần tư L và T tập trung vào:

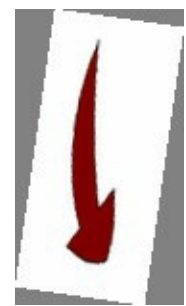


Thu nhập

Chi phí

Tài sản Tiêu sản

Còn những người thuộc phần tư C và Đ tập trung vào:



Thu nhập

Chi phí

Tài sản Tiêu sản

BẠN VẪN CÒN MUỐN LÀM VIỆC vì TIỀN?

Sự khác biệt chính trong báo cáo tài chính, là nhóm người thuộc phần tư L và T làm việc vì tiền. Nhóm người thuộc phần tư C và Đ tập trung vào xây dựng hoặc thu thập tài sản chứ không đơn giản đi làm để kiếm tiền. Đó là lý do vì sao những người thuộc phần tư C và Đ thường có chỉ số giàu có cao hơn những người thuộc phần tư L và T. Nếu nhóm người thuộc phần tư C và Đ ngưng làm việc, những tài sản của họ sẽ tiếp tục kiếm tiền cho họ.

BA KIỂU TÀI SẢN

Ba loại tài sản chính trong cột tài sản:

Thu nhập

Chi phí

Tài sản

1. Những kinh doanh thuộc nhóm C Tiêu sản
2. Địa ốc
3. Các tài sản giấy

KẾ HOẠCH ĐƠN GIẢN ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC TỰ DO VỀ TÀI CHÍNH

Kế hoạch đơn giản mà tôi và vợ tôi, Kim đã sử dụng để được về hưu sớm và về hưu giàu, trước hết là xây dựng công ty riêng và kế đến là đầu tư vào địa ốc. Như đã kể trong các chương trước, chúng tôi bắt đầu lập nghiệp năm 1985 từ hai bàn tay trắng và đến năm 1994, chúng tôi đã nghỉ hưu, tự do về tài chính và không nắm giữ một cổ phiếu hay quỹ hỗ tương nào. Đó là kế hoạch đơn giản của chúng tôi, và chúng tôi quyết tâm thực hiện kế hoạch đó.

Có vài người hỏi tôi, "Sao anh lại mở công ty trước?" Tôi có ba câu trả lời cho câu hỏi loại này. *Câu trả lời thứ nhất* là mở một công ty riêng cho phép chúng tôi kiếm được thật nhiều tiền. Ngay từ đầu cuốn sách này, tôi đã liệt kê 11 cách khác nhau để có thể trở nên giàu có, kể cả cách cưới một ai đó giàu có. Với tôi và Kim, cách tốt nhất để chúng tôi trở nên giàu có là mở một công ty riêng. *Câu trả lời thứ hai* là luật thuế của Mỹ rất ủng hộ những người làm kinh doanh trong phần tư C và không mấy thân thiện với những người có thu nhập từ phần tư L. Cuối cùng, *câu trả lời thứ ba* là việc mở công ty riêng và đầu tư vào địa ốc là kế hoạch hành động mà hầu hết những người giàu có đều thực hiện.

LÀM SAO TÔI CÓ ĐỦ KHẢ NĂNG ĐỂ KINH DOANH ĐỊA ỐC?

Sau cuộc khủng hoảng thị trường chứng khoán năm 2000, nhiều người mới thức tỉnh nhận ra rằng đầu tư chứng khoán và quỹ hỗ tương quá rủi ro. Sau đó, nhiều người bắt đầu nghĩ đến đầu tư vào địa ốc. Vấn đề ở chỗ nhiều người không đủ tiền để đầu tư địa ốc hoặc sinh sống ở những nơi địa ốc có giá. Một câu hỏi phổ biến mà đến nay tôi vẫn thường bị hỏi là, "Làm sao tôi có đủ tiền để kinh doanh địa ốc khi thu nhập của tôi chỉ vừa đủ để trả tiền thuê nhà?"

Tôi chỉ có một câu trả lời duy nhất. Tôi sẽ nói, "Hãy giữ nguyên công việc hiện tại của bạn và bắt đầu nghĩ đến kinh doanh một cái gì đó bán thời gian. Một khi kinh doanh đó có đồng ra đồng vào, bước tiếp theo là vẫn giữ công việc hiện tại và bắt đầu đầu tư vào địa ốc bằng số tiền lời từ công việc kinh doanh bán thời gian kia. Bằng cách này bạn sẽ dần dần xây dựng được hai khoản tài sản, còn hơn là chỉ suốt đời làm công vì tiền."

BA KIỂU TRÍ THÔNG MINH

Tôi đã nói về ba kiểu giáo dục cần thiết để đạt được thành công về tài chính: giáo dục cơ bản, giáo dục nghề và giáo dục tài chính, trên thực tế cũng tồn tại ba kiểu trí thông minh, cần thiết để được thành công về tài chính. Đó là:

1. **Thông minh trí tuệ:** Trí thông minh nói chung, thường được đo bằng chỉ số thông minh (IQ) ở trường học.
2. **Thông minh cảm xúc:** Người ta thường nói thông minh cảm xúc có sức mạnh gấp 25 lần thông minh trí tuệ. Một vài ví dụ về thông minh cảm xúc: giữ bình tĩnh hơn là cãi vả; không kết hôn với người mà bạn biết về lâu dài sẽ không thể là người bạn tốt; tiền thù lao trả trễ,

thay vì phải trả thù lao ngay, nguyên nhân của các vấn đề tài chính hiện tại.

3. **Thông minh tài chính:** Người cha giàu nói, "Thông minh tài chính của con được đo trên bản báo cáo tài chính của cá nhân con. Trí thông minh tài chính **được** đo trên số tiền con kiếm được, số tiền con giữ được, số tiền đó sinh lợi bao nhiêu cho con, và liệu số tiền đó sẽ được truyền đến mấy đời con cháu của con."

TẠI SAO NHỮNG NGƯỜI THÔNG MINH KHÔNG GIÀU?

Một trong những lý do nhiều người giỏi giang, thông minh, như trường hợp của người cha nghèo của tôi, không đạt được sự giàu có mặc dù chỉ số thông minh của họ khá cao và có thành tích học tập tốt ở trường chính là vì họ thiếu trí thông minh cảm xúc cần có để đạt được thành công tài chính và giàu có. Bốn dấu hiệu phổ biến của trí thông minh cảm xúc thấp là:

1. **Chậm giàu vì quá cẩn thận trong trò chơi tiền bạc.** Vì hầu hết họ đều ở phần tư L nên họ thường phải trả tiền thuế cao hơn, lại không biết cách đầu tư xoay vòng tiền bạc, chỉ biết giữ tiền trong ngân hàng với lãi suất thật thấp và số tiền lời ít ỏi đó lại bị đánh thuế cao.
2. **Cố làm giàu quá nhanh.** Người này thiếu trí thông minh cảm xúc ở dạng kiên nhẫn. Người này thường chuyển hết việc này sang việc khác hoặc thay đổi hết sáng kiến này sang sáng kiến khác. Họ thường bắt đầu một việc nào đó, rồi lại chán ngay và bỏ ngang.
3. **Chi tiêu bốc đồng.** Sở thích của người này là đi mua sắm. Họ mua sắm cho đến khi hết tiền mới thôi. Nếu có tiền, họ xài ngay. Họ thường nói, "Hình như tiền tự chạy ra khỏi túi tôi."
4. **Không thể giữ nổi những thứ có giá trị.** Hay nói cách khác, nhóm người này chỉ sở hữu những thứ hoặc chỉ làm những thứ khiến họ nghèo thêm mà thôi. Ví dụ, tôi đã từng gặp vài người trong số họ đầu tư vào địa ốc. Nhưng ngay khi họ mua được một căn, họ bán ngay, lấy số tiền đó trả tiền thuê, tiền nợ học phí, hoặc mua ngay một con thuyền mới hoặc đi nghỉ mát. Nói cách khác, họ chỉ bám vào những thứ có rất ít giá trị và lại bán đi những thứ thực sự có giá trị.

Nhiều người trong số này thay vì tự gầy dựng kinh doanh riêng cho mình lại thích làm công cho người khác và thậm chí còn làm việc cật lực cho những thứ mà họ không bao giờ sở hữu. Cái cảm giác sợ hãi mạnh đến nỗi họ thà làm việc trong sự đảm bảo hơn là làm tự do.

THÔNG MINH CẢM XÚC CẦN THIẾT CHO THÔNG MINH TÀI CHÍNH

Chương này bắt đầu bằng cuộc phỏng vấn trên đài phát thanh. Lý do là người phỏng vấn này hoàn toàn mất tự chủ về mặt cảm xúc. Rõ ràng anh ta là người rất thông minh, nhưng chính cảm xúc đã khiến anh ta có những suy nghĩ rất kỳ cục. Hãy nhớ rằng nếu đang mất bình tĩnh, cơ hội giải quyết các khó khăn về tài chính của bạn sẽ giảm đi rất nhiều.

Hay nói đơn giản hơn, trên thực tế, nếu muốn làm giàu, thông minh cảm xúc còn quan trọng hơn thông minh trí tuệ. Chỉ số thông minh cảm xúc cao là rất cần thiết để có thể có chỉ số thông minh tài chính cao. Warren Buffett, nhà đầu tư giàu nhất nước Mỹ đã từng nói, "Một người nếu không điều khiển được cảm xúc của mình sẽ không thể quản lý được tiền của họ."

"Trên thực tế, nếu muốn làm giàu, thông minh cảm xúc còn quan trọng hơn thông minh trí tuệ."

Lúc còn nhỏ, tôi chậm phát triển về mặt cảm xúc. Mọi thứ đối với tôi đều là "Sống cho ngày hôm nay." Đó là lý do vì sao mãi đến năm 47 tuổi tôi mới đạt được sự tự do về mặt tài chính

cho dù tôi biết rõ mình nên làm gì. Cứ mỗi lần tôi mất bình tĩnh chỉ vì muốn giàu nhanh chóng hay bỏ ngang thì người cha giàu lại ôn tồn khuyên, "Hãy thử quay trở lại thời con còn trẻ rồi tự dạy mình cách làm giàu."

BẠN CÓ MUỐN CẢI THIỆN CHỈ SỐ THÔNG MINH CẢM XÚC CỦA MÌNH KHÔNG?

Kinh nghiệm bản thân cho thấy chỉ số thông minh cảm xúc càng cao bao nhiêu thì cuộc sống của tôi càng thênh thang bấy nhiêu. Là cựu chiến binh thủy quân lục chiến, tôi không những bốc đồng mà còn rất bạo lực và nóng tính. Người cha giàu đã khuyên, "Cái tính nóng nảy và phản ứng nhanh của con có thể đã giúp con sống sót trong cuộc chiến nhưng sẽ giết chết con trong môi trường kinh doanh." Ông khuyên tôi nên cải thiện chỉ số thông minh cảm xúc trước nếu tôi muốn cải thiện chỉ số thông minh tài chính. Lúc kiểm soát được cảm xúc, cũng là lúc tôi cải thiện được cuộc sống hôn nhân, cải thiện được các kỹ năng kinh doanh và kỹ năng đầu tư. Tình hình sức khỏe cũng cải thiện khi tôi biết giữ bình tĩnh, mặc dù đôi khi tính nóng nảy vẫn vượt quá sự kiểm soát của tôi. Bước đầu tiên để nâng cao trí thông minh cảm xúc là phải thừa nhận rằng tôi phải cải thiện nó.

Nếu bạn cũng giống như tôi, người luôn có thể sử dụng một chút sự trưởng thành trong tình cảm thì một khóa học về kinh doanh tiếp thị mạng lưới có thể sẽ là nền tảng tốt nhất cho bạn. Với tôi, một trong những giá trị quý nhất của kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là nó giúp phát triển trí thông minh cảm xúc. Chỉ số trí thông minh cảm xúc của bạn tăng lên mỗi khi bạn phải đối phó với một ai đó đòi nghỉ việc ngang hoặc nói dối, hay mỗi lần bạn cố gắng vượt qua nỗi sợ hãi, thất vọng, buồn bực hoặc mất kiên nhẫn để trở thành một người tốt hơn. Hay nói cách khác, kinh doanh tiếp thị mạng lưới là một nơi lý tưởng để bạn hiểu rõ thêm về mình và cải thiện chính mình.

Hãy thử tự hỏi, "Cảm xúc ảnh hưởng thế nào đến cuộc sống? Liệu cảm xúc có làm cho mình..."

1. Mắc cỡ?
2. Lo sợ bị loại bỏ?
3. Cần sự an toàn?
4. Quá mất kiên nhẫn?
5. Quá nóng tính?
6. Quá say sưa vào một việc?
7. Quá hấp tấp?
8. Quá giận dữ?
9. Quá chậm thay đổi?
10. Lười biếng?
11. (lựa chọn của bạn)?

Xin nhắc lại một lần nữa, một trong những giá trị hay nhất của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là nó giúp kiểm tra trí thông minh cảm xúc của bạn và trong nhiều trường hợp còn giúp cải thiện nó. Một khi cải thiện được chỉ số thông minh cảm xúc, bạn sẽ nhận thấy những khía cạnh khác trong cuộc sống cũng sẽ được cải thiện. Bạn sẽ thấy dễ dàng tiếp xúc với nhiều người, giao tiếp khéo léo hơn và xử lý cảm xúc hiệu quả hơn. Khi đã cải thiện được những điểm trên, chắc chắn kinh doanh của bạn sẽ phát triển nhanh hơn. Càng kiên nhẫn, bạn càng có nhiều cơ hội để trở thành một nhà đầu tư tốt hơn. Bằng cách phát triển trí thông minh cảm xúc, hôn nhân của bạn sẽ được cải thiện, nếu bạn là người đã có gia đình hoặc nếu bạn muốn lập gia đình và chúng ta đều biết tình cảm đóng vai trò quan trọng như thế nào trong hôn nhân. Bạn cũng sẽ trở thành những bậc cha mẹ tốt hơn trong việc nuôi dạy con cái. Vì thế tôi muốn nói rằng cái công đầu tư vài năm để xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới sẽ được đền bù trong những khía cạnh khác của cuộc sống. Vì sao? Vì cuộc sống là một đê tài thuộc về cảm xúc.

MỘT CUỘC SỐNG HÔN NHÂN TỐT HƠN

Đối với tôi và Kim, kế hoạch để sống tự do về tài chính là tuyệt vời đối với cuộc sống hôn nhân của chúng tôi. Từ hai bàn tay trắng, chúng tôi tự tạo nên một dự án cho cả hai cùng chung sức thực hiện. Có thể nói rằng những vui buồn, lên xuống trong việc xây dựng kinh doanh đem đến rất nhiều thử thách cho cuộc sống hôn nhân của chúng tôi, nhưng cuối cùng, chúng lại làm cho cuộc sống chung của chúng tôi bền vững hơn rất nhiều. Chúng tôi cùng chung lưng chia sẻ những rủi ro, mất mát và cùng tận hưởng thành công.

Như đã đề cập ở chương trước, kế hoạch của chúng tôi thật đơn giản. Năm 1985, Kim và tôi bắt đầu gầy dựng công ty riêng, bắt đầu từ tay trắng. Năm 1991, chúng tôi đầu tư vào địa ốc đầu tiên khi ngành địa ốc đang rất phát triển. Năm 1994, chúng tôi bán công ty riêng để mua nhiều địa ốc hơn và nghỉ hưu tận hưởng cuộc sống tự do về mặt tài chính. Đó là một kế hoạch đơn giản giúp cuộc sống đơn giản hơn và hạnh phúc hơn. Như chúng ta đã biết, tiền là chủ đề chính của hầu hết các mâu thuẫn trong hôn nhân. Ngày nay chúng tôi có cuộc sống hôn nhân tốt hơn, không hẳn vì chúng tôi có nhiều tiền hơn mà vì chúng tôi đã cùng chung lưng đấu cật gầy dựng kinh doanh chung với nhau. Thay vì mạnh ai tự phát triển, chúng tôi trở nên thân thiết, gần gũi hơn và cùng nhau trưởng thành về mặt tình cảm. Tôi nghe rất nhiều người nói, "Tôi chưa bao giờ nghĩ đến chuyện làm việc chung với chồng. Tôi không thể chịu nổi lúc nào cũng mặt đối mặt với chồng hết." Thực lòng mà nói tôi không thể thành công như ngày hôm nay nếu không có Kim và cuộc sống hôn nhân của chúng tôi cũng không thể hạnh phúc như bây giờ nếu mỗi người chúng tôi làm công việc khác nhau ở những công ty khác nhau. Nếu chúng tôi làm việc riêng lẻ, chắc chắn chúng tôi cũng sẽ trưởng thành riêng lẻ. Cùng nhau gầy dựng kinh doanh và cùng nhau đầu tư đã làm cho hôn nhân của chúng tôi bền chặt hơn bởi vì chúng tôi có cơ hội khám phá ra những điểm khác biệt để rồi gần nhau hơn, hiểu nhau hơn, tôn trọng nhau hơn, tình cảm trưởng thành hơn và cuối cùng là cảm thấy hạnh phúc hơn khi bên nhau. Đối với tôi, đó là thành quả vô giá mà chúng tôi đạt được. Mặc dù vẫn có những điểm khác biệt, chúng tôi đều hiểu rằng tình yêu chúng tôi dành cho nhau luôn lớn mạnh hơn những khác biệt đó. Cuộc sống hôn nhân hạnh phúc giữa hai người hoàn toàn phụ thuộc vào trí thông minh cảm xúc, chứ không chỉ dựa trên nền học vấn và việc kiếm được nhiều tiền.

VÌ SAO VẪN CÓ NHỮNG NGƯỜI KINH DOANH TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THẤT BẠI?

Tôi đã từng có dịp gặp rất nhiều người kinh doanh tiếp thị mạng lưới thành công rực rỡ trên thương trường. Và tôi cũng có dịp gặp những người kinh doanh tiếp thị mạng lưới đã gầy dựng được một kinh doanh lớn và rồi sau đó mất tất cả. Vì sao? Một lần nữa, câu trả lời nằm ở trí thông minh cảm xúc.

Hãy xét trường hợp của anh Ray như một ví dụ về người kinh doanh tiếp thị mạng lưới thất bại. Ray sống ở miền Nam Cali. Sau khi tốt nghiệp đại học, anh xin vào làm việc tại chuỗi cửa hàng bán thực phẩm dinh dưỡng và chẳng bao lâu sau anh được đề bạt lên chức cửa hàng trưởng. Ray có bằng đại học chuyên ngành hóa sinh và anh ta rất thích làm việc trong ngành liên quan đến sức khỏe. Một ngày nọ, một khách hàng đến gặp Ray và cho anh xem một sản phẩm dinh dưỡng mới. Ray thử sản phẩm mới này và thấy nó tuyệt vời. Ray đến gặp ngay sếp của anh và hỏi ý kiến có nên nhập ngay về bán ở cửa hàng không. Ông chủ nói "không". Vốn không kiên nhẫn và bốc đồng, Ray xin nghỉ việc và nhảy ngay vào kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

Trong ba năm liền, Ray miệt mài nghiên cứu và học kinh doanh. Anh chật vật về tài chính trong vài năm và rồi bất chợt ánh sáng lóe lên khi Ray quyết định chuyển từ phần tư L sang phần tư C. Kinh doanh của anh bùng phát và ngay lập tức mức thu nhập anh kiếm được trong một tuần còn hơn là thu nhập trong một năm khi anh còn làm ở cửa hàng thực phẩm dinh dưỡng.

Ray bắt đầu đi diễn thuyết chia sẻ kinh nghiệm cho những người mới bước chân vào kinh

doanh tiếp thị mạng lưới. Anh ta là ngôi sao mới lên. Vấn đề ở chỗ là sân khấu và bệnh ngôi sao đã ăn vào trong đầu anh. Anh ta trở nên kiêu ngạo và tự mãn, một dấu hiệu của trí thông minh cảm xúc thấp. Anh bắt đầu cãi lại những người đã từng dạy anh kinh doanh và cho rằng anh ta giỏi hơn họ vì anh đã kiếm được nhà mới, xe mới và tiền rủng rỉnh. Tiền thực sự chiếm hết đầu óc anh.

Rồi một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác xuất hiện. Họ cũng kinh doanh một loại thực phẩm dinh dưỡng xuất sắc và đang tìm kiếm một người như Ray tham gia vào công ty họ. Chẳng lấy làm mấy khó khăn để ông chủ của công ty này lôi Ray ra khỏi công ty Ray đang làm chủ, vốn nhỏ hơn và cũ hơn. Ray chuyển sang công ty nọ vì muốn xây dựng một công ty lớn hơn nhanh hơn. Ray cũng rủ một số cộng sự ra đi theo anh sang công ty mới.

Ba năm sau Ray phá sản. Vì sao? Có hai lý do tôi có thể tìm ra. Lý do thứ nhất là vì ông chủ của công ty mới này cũng giống như Ray. Họ đều mất kiên nhẫn và hấp tấp. Họ cũng muốn làm giàu nhanh chóng. Lý do thứ hai là cả họ và Ray đều là những nhà quản lý nghèo tiền nhưng thích sống trong hào nhoáng, tiền rủng rỉnh, sống vội và ăn nói huênh hoang. Thay vì tái đầu tư vào công ty đang kinh doanh, họ lại tái đầu tư vào địa ốc. Họ mua lấy những biểu tượng của giàu có hơn là đạt được sự giàu có thực sự. Bạn có nhớ ở chương trước tôi cũng đề cập rằng những người nghèo thường cảm thấy khó chịu trước những thứ có giá trị thực sự không? Ray và những người sáng lập công ty nọ cũng nằm trong kiểu suy nghĩ đó. Đó là lý do vì sao Ray và người chủ mới không thành công trong việc mua những giá trị giàu có thực sự. Thay vào đó, họ mua xe hơi đời mới, đàn đúm bù khú và cuối cùng là làm ăn thua lỗ và chẳng mấy chốc thì phá sản. Đúng là ngu tầm ngu, mã tầm mã.

Cho đến ngày hôm nay Ray vẫn nhảy từ công ty này đến công ty khác. Cứ mỗi lần gặp lại anh, anh lại đang ở một công ty mới và đang quảng cáo một mặt hàng mới. Ray đã học được cách xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới nhưng anh lại không thành công trong lĩnh vực kinh doanh đó. Anh ta thất bại vì đã để cho tình cảm thống trị tư duy.

ĐỪNG LÀM CON ẾCH BẮT MỒI

Tôi không nói là thay đổi công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới là sai lầm. Tôi biết thay đổi là chuyện đương nhiên. Tôi chỉ nói là có nhiều người như Ray, chuyển hết công ty này sang công ty khác để kiếm một kinh doanh hoàn hảo, sản phẩm hoàn hảo và để kiếm tiền. Nhiều người làm như vậy vì họ không phát triển được trí thông minh cảm xúc, mà theo tôi, lại là một trong những lý do chính để kinh doanh. Hay nói cách khác, bạn có thể rời bỏ một công ty, nhưng chỉ nên làm vậy vì những lý do chính đáng, không nên vì lý do tình cảm. Chỉ có con ếch mới nhảy từ đầm hoa Lily này sang đầm hoa Lily khác, còn chủ doanh nghiệp thì không nên tùy tiện nhảy việc. Một người bạn của tôi nói, "Cái khổ của con ếch là không những nó phải mất cả ngày trời đuổi bắt những con bọ, mà nó còn phải ăn những con bọ bắt được." Thông điệp tôi muốn đưa ra là, một khi bạn đã tìm thấy một ngành kinh doanh phù hợp với mình, hãy hết mình vì nó. Đừng làm con ếch bắt mồi.

VÌ SAO MỘT SỐ NHÀ KINH DOANH THÀNH CÔNG LẠI THÀNH CÔNG HƠN?

Tôi cũng vinh dự được gặp một vài chủ doanh nghiệp rất thành công, trong đó có rất nhiều người thành công hơn hẳn tôi và người cha giàu. Với tôi, niềm vui lớn nhất của mình chính là khi nhận ra công thức đi đến thành công của những vị này giống hệt công thức làm giàu mà người cha giàu đã dạy tôi. Công thức đó là:

- Mở công ty riêng.** Trung bình để gầy dựng một công ty mất năm năm. Tùy trường hợp cũng có thể ít hơn hoặc nhiều hơn. Tuy nhiên, kinh doanh cũng giống như một đứa trẻ vậy: nó cần thời gian để phát triển.
- Tái đầu tư vào công ty.** Lý do vì sao bước thứ 2 này là quan trọng vì Ray và nhiều người khác không thích thực hiện bước này. Thay vì tái đầu tư, họ chỉ xài hết số tiền lời họ kiếm

được. Họ phung phí tiền vào xe hơi, nhà cửa, quần áo và những chuyến nghỉ mát. Thay vì giúp cho đứa con phát triển, họ lại lấy mất phần tiền ăn trưa của nó và đứa trẻ dần dần bị chết đói.

Rất tiếc trong kinh doanh lại có khá nhiều loại người như Ray. Một trong những lý do vì sao chỉ có một số rất ít người Mỹ giàu có, mặc dù họ kiếm được rất nhiều tiền, đơn giản vì họ chi xài bằng tiền ăn trưa của con cái họ, tiền mua đồ chơi và những vật dụng khác giúp phát triển nhận thức của đứa trẻ.

TÁI ĐẦU TƯ KINH DOANH NHƯ THẾ NÀO?

Là một ngành kinh doanh truyền thông, richdad.com liên tục tái đầu tư bằng cách chi hàng triệu đôla để cải thiện trang web và mở riêng một trang web cho trò chơi trí tuệ CASHFLOW 101 và CASHFLOW cho trẻ em, đây là phần mềm trò chơi học đường mà chúng tôi cung cấp miễn phí cho các trường học. Một ví dụ khác là chúng tôi xây thêm nhà kho, mua thêm xe chở hàng hoặc tăng chi phí cho quảng cáo.

Trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tái đầu tư cũng có thể là mở rộng kinh doanh từ con số 10 người đến 20 người. Cái hay của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là nó không đòi hỏi phải tái đầu tư một số tiền lớn.

Điểm cuối cùng tôi muốn đề cập là một người chủ kinh doanh thực sự sẽ không bao giờ ngừng đầu tư và tái đầu tư vào kinh doanh của mình. Lý do nhiều người không thành công trong việc làm giàu là vì họ không biết cách liên tục tái đầu tư vào kinh doanh.

3. **Đầu tư vào địa ốc.** Tại sao lại là địa ốc? Có hai lý do. Một là vì luật thuế rất ủng hộ những ai đầu tư vào địa ốc. Hai là ngân hàng luôn sẵn sàng cho bạn vay tiền để mua địa ốc. Không tin bạn hãy thử hỏi vay ngân hàng một số tiền trong vòng 30 năm với lãi suất là 6,5% để mua cổ phiếu xem, họ sẽ cười vào bạn cho mà xem.

Lưu ý: Lý do tôi khuyên các bạn nên mở công ty trước vì đầu tư địa ốc đòi hỏi thời gian, kiến thức, kinh nghiệm và tiền. Nếu bạn không có một nguồn thu nhập ổn định để hỗ trợ và có lợi thế về thuế vì đang làm kinh doanh ở phần tư C, thì đầu tư địa ốc là quá rủi ro hoặc sẽ rất chậm đối với bạn. Tôi nói rủi ro cao là vì những sai lầm trong kinh doanh địa ốc, đặc biệt là trong quản lý tài sản thường phải trả giá rất đắt. Lý do vì sao nhiều người không thể làm giàu nhờ kinh doanh địa ốc hoặc lời rất chậm vì họ không có tiền mặt dư như những ông chủ kinh doanh khác. Trên thực tế, những thương vụ địa ốc tốt nhất thường rất đắt. Nếu không đủ tiền, thương vụ địa ốc duy nhất mà bạn có được thường là những thương vụ mà những người có tiền làm lơ. Tôi vẫn thường gặp những người đang tìm kiếm đầu tư vào những thương vụ địa ốc "không thể xuống giá hơn được nữa." Lý do chính của những người này là họ không có gì để thế chấp cả. Nếu không có kiến thức về địa ốc, kinh nghiệm, và tiền bạc, không còn gì để mất có thể sẽ là lần đầu tư đắt giá nhất trong cuộc đời của bạn. Vì thế, hãy xây dựng công ty trước, tái đầu tư vào công ty và sau đó, kinh doanh bất động sản.

“Hãy xây dựng công ty trước, tái đầu tư vào công ty

và sau đó, kinh doanh bất động sản.”

4. Mua tiên nghi sang trọng. Phần lớn thời gian trong đời sống hôn nhân của mình, cả Kim và tôi đều không ở nhà lớn hay lái những chiếc xe đẹp. Trong nhiều năm liền, chúng tôi sống trong căn hộ nhỏ trả hàng tháng khoảng 400 đô. Mặc dù ở nhà nhỏ và đi xe hơi trung bình nhưng chúng tôi đang xây dựng công ty riêng và đầu tư vào bất động sản. Bây giờ chúng tôi đã có nhà lớn hơn rất nhiều và có tới 6 chiếc xe, nhưng tiền bạc vẫn còn dư dả rất nhiều từ những kinh doanh và đầu tư của chúng tôi. Quy tắc ngón tay cái đơn giản của người cha giàu như sau:

xây dựng kinh doanh, tái đầu tư vào kinh doanh đó để phát triển mạnh hơn, đầu tư vào bất động sản, rồi hãy để những kinh doanh và bất động sản mua cho còn những tiện nghi sang trọng. Nói cách khác, hãy làm việc để xây dựng và mua tài sản rồi chính tài sản của bạn sẽ mua lại cho bạn những tiện nghi.

Mặc dù bây giờ Kim và tôi có nhà to và 6 chiếc xe, chúng tôi vẫn có khả năng thôi không làm việc để nghỉ ngơi đến hết đời bởi vì chúng tôi không có công việc, chúng tôi có tài sản. Đến giờ chúng tôi vẫn làm việc vì chúng tôi yêu thích những công việc đó. Trên tất cả, chúng tôi ngày càng trở nên giàu có hơn là nhờ vào công thức 4 bước đơn giản của người cha giàu chỉ cách đạt được sự giàu có và mãi mãi giàu có hơn. Chúng tôi xây dựng kinh doanh, tái đầu tư vào kinh doanh đó để phát triển mạnh hơn, đầu tư vào bất động sản, rồi để những kinh doanh và bất động sản mua những tiện nghi sang trọng.

TẠI SAO HẦU HẾT MỌI NGƯỜI KHÔNG GIÀU?

Tại sao đa số mọi người không làm theo kế hoạch này mặc dù đơn giản? Câu trả lời cho đa số trường hợp lại nằm trong trí thông minh cảm xúc. Hầu hết đều thiếu kiên nhẫn, tính kỷ luật, sự tự nguyện trì hoãn sự hưởng thụ để đi hết kế hoạch. Đa số kiếm tiền và xài tiền ngay. Vì vậy, nó không đáng gì đến trí thông minh trí tuệ hay tài chính mà là cảm xúc. Trên thực tế, thông minh tài chính để nhất trong 3 dạng trí thông minh, điều này lý giải tại sao những người không học giỏi ở trường lại giàu có. Chính vì thế, đối với tôi, cây cầu nối đến trí thông minh tài chính chính là trí thông minh cảm xúc và một công ty tiếp thị mạng lưới đều có thể đào tạo bất kỳ ai phát triển trí thông minh này.

KHI NÀO NÊN MUA TÀI SẢN GIẤY?

Nhiều người hỏi tôi, "Khi nào thì anh mua tài sản giấy như chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ trợ?" câu trả lời của tôi cũng là câu trả lời của người cha giàu. Nhiều năm trước, người cha giàu bảo tôi, "Tài sản tốt nhất là công ty. Lý do cha đặt công ty lên hàng đầu đơn giản vì đó là tài sản tốt nhất nên sở hữu, nếu con đủ thông minh. Dạng thứ hai là bất động sản và thứ ba là tài sản giấy. Lý do tài sản giấy đứng thứ ba vì đó là những thứ dễ mua nhất nhưng lại chứa rủi ro cao nhất. Nếu không tin cha về điều này, hãy thử đến ngân hàng xin mua thể chấp chúng trong vòng 30 năm xem."

Vì vậy, câu trả lời của tôi hôm nay cũng là câu trả lời của người cha giàu. Lý do tài sản giấy là lời khuyên cuối cùng vì mặc dù chúng dễ mua nhất nhưng lại chứa rủi ro cao nhất. Thêm một lý do nữa là tôi có thể mua bảo hiểm cho những thất thoát lớn trong kinh doanh và bất động sản. Rất ít người biết cách mua bảo hiểm cho chứng khoán và tôi thì lại không hề biết đến sự có mặt của bảo hiểm cho quỹ hỗ trợ... nhưng biết đâu lại có đấy chứ.

TẠI SAO MỌI NGƯỜI LẠI KHÔNG THẤY VUI VẺ TRONG CÔNG VIỆC

Một người bạn là nhân viên chăm sóc sức khỏe tinh thần dày dặn kinh nghiệm nói với tôi, "Một trong những căn nguyên hạnh phúc chính là từ 'kiểm soát'. Càng biết kiểm soát, bạn càng cảm thấy hạnh phúc. Mặt khác, nếu bạn mất kiểm soát hay thiếu bình tĩnh, bạn thường không thấy vui vẻ." Ví dụ anh bạn đưa ra là một người đang vội chạy đến sân bay nhưng lại bị kẹt xe dài hàng dặm. Nhích từng chút một trên đường mà không có cách gì thoát ra được, người đó biết rằng mình sẽ trễ chuyến bay và tâm trạng vui vẻ bỗng biến mất. Lý do người này không vui vì anh ta không có khả năng kiểm soát được chuyện kẹt xe. Tóm tắt câu chuyện này chính là, "Kiểm soát và hạnh phúc có liên hệ rất gần gũi."

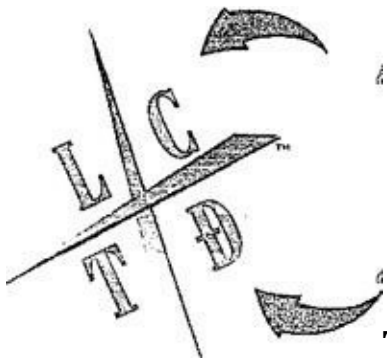
Trở lại câu chuyện của vị thánh giả gọi điện thoại đến đài ở đầu chương, tôi có thể chắc chắn người này không hạnh phúc. Một trong những lý do là vì anh ta không kiểm soát được cuộc sống của mình. Mặc dù đang làm một công việc mà anh ta cho là an toàn, anh ấy vẫn không

kiểm soát được tài chính của mình, kể cả việc đầu tư vào chứng khoán và quỹ hỗ tương. Trong thế giới ngày nay, đặc biệt sau khủng hoảng thị trường chứng khoán, nền kinh tế suy thoái, và vụ khủng bố ngày 11 tháng 9, nhiều người Mỹ càng cảm thấy mất kiểm soát và điều đó dẫn đến việc không hạnh phúc. Một trong những điều tuyệt vời của việc xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới và đầu tư vào bất động sản chính là nó giúp đem lại sự kiểm soát cuộc sống cho bạn. Một khi đạt được kiểm soát, bạn càng thấy hạnh phúc và hạnh phúc là một cảm xúc cực kỳ quý giá trong cuộc sống.

TÓM TẮT

Vậy thì câu hỏi là, "Bạn đang làm việc để có tiền hay để giàu có?" Nếu đã đến lúc làm việc để giàu có, tôi có hai đề nghị. Hãy nhìn vào Kim tứ đồ dưới đây.

ĐIỀU KIỆN ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG CASHFLOW 101
LÀ: 1. CÓ NHỮNG ƯỚC MƠ KHỚP NHỮNG KỸ NĂNG SỐ 1
CÁI TỐT NHẤT CUỐI CÙNG.



Trong thời gian rảnh, nếu bạn đều thực tập cả hai điều trên trong vòng 3 đến 5 năm nữa, tôi tin tương lai tài chính của bạn sẽ sáng sủa hơn rất nhiều so với việc bạn làm theo những gì đa số mọi người làm; nghĩa là bám víu lấy công việc ổn định và đầu tư tiền bạc vào quỹ hỗ tương. Làm sao một người có thể vui được khi anh ta/ cô ta trao hết cả cuộc sống tài chính của mình vào tay người khác? Ngoài ra, trong vòng mấy năm nữa, nếu bạn thành công ở phần tư C và D, bạn sẽ làm việc để được giàu có thay vì làm việc vì tiền.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Chương sau sẽ đi sâu vào giá trị của ước mơ biến thành hiện thực. Đối với những ai từng chơi CASHFLOW 101, bạn sẽ nhớ ngay đến bước chọn ước mơ đầu tiên trước khi chơi. Người cha giàu thường nói, "Hãy bắt đầu với các ước mơ và bắt đầu từ đó trở xuống." Tôi để cái tốt nhất cuối cùng vì một khi bạn biết rằng bạn có thể trở nên rất giàu có trong cuộc đời, có lẽ bạn

sẽ muốn những ước mơ lớn lao hơn.

CHƯƠNG 10

Giá trị thứ 8: sống để theo đuổi ước mơ của bạn

Người cha giàu bảo, "Nhiều người không mơ ước gì cả."

Tôi hỏi, "Tại sao vậy ạ?"

Ông đáp, "Bởi vì mơ mộng cũng tốn tiền."

NHEN NHÓM LẠI ƯỚC MƠ

Vợ tôi, Kim, và tôi tham dự một cuộc họp mặt. Trong buổi gặp mặt đó một nhà sản xuất hàng đầu của một công ty kinh doanh qua mạng đã khoác lác về khu điền trang rộng 17.000 bộ trong đó có một ga-ra chứa đến 8 chiếc xe hơi và ông cũng có 8 chiếc xe hơi, một chiếc Limousine và các thứ đồ chơi khác. Câu chuyện về ngôi biệt thự và các thứ đồ chơi thì rất ấn tượng, nhưng điều thật sự làm tôi chú ý là thành phố đã lấy tên ông đặt cho con đường đi ngang nhà ông. Khi tôi hỏi ông làm cách nào mà ông khiến thành phố lấy tên ông làm tên đường thì ông ấy đáp, "Để thôi, tôi ủng hộ tiền để xây một ngôi trường tiểu học mới và một thư viện. Khi tôi làm thế thì thành phố cho phép tôi lấy tên gia đình mình đặt cho con đường." Lúc đó, tôi chợt nhận ra rằng ước mơ của ông ấy còn lớn gấp nhiều lần ước mơ của tôi. Trước nay tôi chưa hề ước rằng tên mình được lấy làm tên đường, hay ủng hộ đủ tiền để xây một ngôi trường và một thư viện. Lúc rời khỏi cơ ngơi của ông buổi tối hôm đó, tôi nhận ra rằng đã đến lúc tôi cần phải mơ ước to lớn hơn nữa.

Một trong những giá trị quan trọng hơn mà tôi học được từ các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới thành đạt là họ nhấn mạnh tầm quan trọng của việc sống và theo đuổi ước mơ của mình. Nhà sản xuất hàng đầu mà chúng tôi có dịp đến chơi khoe của cải vật chất không có nghĩa là ông hay khoe khoang. Ông và vợ muốn kể cho mọi người đến tham dự lúc ấy về lối sống mà hai vợ chồng đạt được để khuyến khích mọi người hãy biết theo đuổi ước mơ của mình. Hai vợ chồng không có ý nói đến căn nhà rộng, các thứ đồ chơi hay giá trị vật chất của chúng mà họ có ý truyền cảm hứng cho những người khác để những người này tiếp tục theo đuổi ước mơ của chính mình.

GIẾT CHẾT ƯỚC MƠ

Trong tập 1 bộ sách này, tôi viết người cha nghèo thường nói câu, "Cha không thể có được nó." Tôi cũng viết rằng người cha giàu cấm cậu con trai của ông và tôi nói những từ đó. Thấy vào đó, ông buộc chúng tôi nói câu, "Làm cách nào tôi có thể có nó?" Tuy những câu này đều đơn giản như nhau, nhưng với người cha giàu, sự khác biệt giữa chúng rất quan trọng. Ông bảo, "Tự hỏi mình, 'Làm cách nào tôi có thể có thứ mình muốn?' cho phép chúng ta có những ước mơ lớn hơn."

Người cha giàu còn nói, "Thận trọng với những người muốn giết chết ước mơ của con. Không có gì tồi tệ hơn một người bạn hay một người mình yêu quý đang cố giết chết ước mơ của con." Có người có thể vô tình hay cố ý nói ra những câu như:

1. "Bạn không làm được chuyện đó đâu."

2. "Làm thế mạo hiểm quá. Bạn có biết có bao nhiêu người thất bại rồi chứ?"
3. "Đừng có ngốc thế. Mà lấy ý tưởng đó ở đâu ra vậy?"
4. "Nếu đây là một ý tưởng hay thì tại sao chưa có người nào làm thử?"
5. "Ồ, tôi đã thử cách đó nhiều năm trước đây rồi. Để tôi bảo cậu nghe tại sao nó không thành công."

Tôi nhận thấy rằng những người giết chết giấc mơ của người khác là những người đã từ bỏ giấc mơ của chính họ.

TẠI SAO ƯỚC MƠ LẠI QUAN TRỌNG

Người cha giàu giải thích tầm quan trọng của ước mơ như thế này, "Giàu có và tậu được một căn nhà lớn không phải là điều quan trọng. Điều thật sự quan trọng là tiến lên, học hỏi và làm hết mình để phát huy tối đa năng lực bản thân để có thể tậu được một căn nhà lớn. Điều quan trọng là con trở thành người như thế nào trong quá trình kiếm đủ tiền để mua căn nhà đó. Những người ấp ủ những ước mơ nhỏ bé thì tiếp tục sống cuộc đời như những con người nhỏ bé."

"Những người ấp ủ những ước mơ nhỏ bé thì tiếp tục

sống cuộc đời như những con người nhỏ bé."

Như lời người cha giàu nói, ngôi nhà không phải là thứ quan trọng. Vợ tôi, Kim, và tôi sở hữu hai căn nhà cực rộng, và tôi đồng ý rằng kích thước của ngôi nhà hay việc trở nên giàu có không phải là điều quan trọng. Khi chúng tôi bị phá sản, chúng tôi lập ra mục tiêu là khi chúng tôi kiếm được hơn 1 triệu đôla thì chúng tôi sẽ mua một căn nhà lớn. Khi việc kinh doanh của chúng tôi làm lợi cho chúng tôi hơn 1 triệu đôla, chúng tôi mua căn nhà lớn đầu tiên rồi bán đi không lâu sau đó. Chúng tôi bán nó đi vì chúng tôi tiếp tục thực hiện ước mơ mới. Nói cách khác, căn nhà và số tiền một triệu đôla kiếm được không phải là ước mơ của chúng tôi. Căn nhà và số tiền chỉ là những biểu tượng của việc trở thành người có khả năng đạt được ước mơ của mình. Ngày nay, chúng tôi lại đang sở hữu một ngôi nhà lớn, và một lần nữa, căn nhà chỉ là một biểu tượng của ước mơ mà chúng tôi đã đạt được. Bản thân ngôi nhà không phải là ước mơ, mà người chúng tôi muốn trở thành, trong quá trình, phát huy bản thân mới chính là ước mơ.

Người cha giàu có nói thế này, "Vĩ nhân có những ước mơ to lớn còn những người nhỏ bé thì có những ước mơ bé nhỏ. Nếu con muốn thay đổi con người mình thì hãy bắt đầu thay đổi từ tầm cỡ của ước mơ." Khi tôi bị phá sản và không còn một xu dính túi, người cha giàu đã dạy tôi rằng, "Đừng bao giờ để trở ngại tài chính tạm thời này thu nhỏ ước mơ của con. Chính tầm cỡ ước mơ của con giúp con vượt qua những lúc khó khăn trong cuộc sống." Ông còn nói, "Phá sản chỉ là tạm thời và nghèo khó là mãi mãi. Dù con có phá sản đi chăng nữa, thì con cũng chẳng mất đồng xu nào nếu con ước mơ được giàu có. Nhiều người nghèo cứ nghèo mãi vì họ đã từ bỏ mọi ước mơ."

CÁC KIỂU NGƯỜI ƯỚC MƠ KHÁC NHAU

Khi còn học trung học, người cha giàu giải thích rằng có 5 kiểu người ước mơ:

1. **Người mơ về quá khứ.** Người cha giàu bảo có rất nhiều người đạt được nhiều thành

tự to lớn trong đời nhưng là những thành công trong quá khứ. Người dẫn chương trình Al Bundy của chương trình TV *Hôn nhân và Con cái* là một điển hình cổ điển về một người mơ về những thứ trong quá khứ. Đối với những người không mấy quen thuộc với chương trình này thì Al Bundy là một người đàn ông trưởng thành nhưng vẫn còn hồi tưởng những ngày còn học trung học, lúc đó anh là một ngôi sao bóng bầu dục từng ghi bốn điểm trong một trận bóng. Đó là một ví dụ về người cứ mãi mơ về quá khứ. Người cha giàu thường bảo, "Người chỉ mơ về quá khứ là người sống mà như đã chết. Người đó cần phải ước mơ cho tương lai nếu muốn sống trở lại."

Không chỉ các cựu siêu sao bóng bầu dục mà còn những người luôn cố đạt được điểm cao, hay những người đóng vai vua và hoàng hậu, những người từng tốt nghiệp từ những trường đại học danh tiếng, hay những người từng trong quân ngũ đều sống trong quá khứ. Nói cách khác, những ngày vàng son của họ đều đã qua.

2. Những người chỉ mơ những ước mơ nhỏ bé. Người cha giàu bảo, "Loại người này chỉ mơ toàn những ước mơ nhỏ bé vì họ muốn có được cảm giác tự tin rằng họ có thể đạt được những ước mơ này. Vấn đề ở chỗ, dù họ biết rằng mình có thể đạt được những ước mơ này nhưng sự thật là họ không bao giờ đạt được."

Loại người này trước đây tôi không mấy chú ý, cho đến một ngày nọ khi tôi hỏi một người đàn ông, "Nếu ông có tất cả số tiền mọi người trên thế giới này cộng lại thì ông sẽ đi du lịch ở đâu?"

Ông trả lời, "Tôi sẽ bay đến California để thăm chị tôi. Mười bốn năm nay tôi chưa gặp mặt chị ấy và tôi rất muốn được gặp chị ấy, nhất là trước khi các con chị lớn hơn nữa. Đó là chuyến đi mơ ước của tôi."

Nghe xong tôi bảo, "Nhưng ông chỉ cần có 500 đôla là đi được rồi. Tại sao ông không thực hiện ước mơ của mình bây giờ?"

"Ồ, tôi sẽ đi chứ, nhưng không phải là bây giờ. Hiện giờ tôi đang rất bận."

Sau lần gặp gỡ với người đàn ông này, tôi nhận thấy rằng kiểu người ước mơ này phổ biến hơn tôi nghĩ. Những người này sống và mơ những ước mơ họ có thể đạt được nhưng dường như họ không bao giờ cố gắng để biến chúng thành hiện thực. Sau này bạn sẽ nghe họ nói rằng, "Bạn biết không, lẽ ra tôi đã làm điều đó nhiều năm về trước nhưng tôi chẳng có lúc nào rảnh để bắt đầu làm cả."

Người cha giàu bảo, "Loại người này thường là loại nguy hiểm nhất. Họ sống như những chú rùa, rụt đầu vào cái mai dày yên tĩnh của chính mình. Nếu con gõ lên chiếc mai này và nhòm vào một trong những cái lỗ trên mai thì chúng thường thò đầu ra và cắn con." Bài học là hãy cứ để những chú rùa mơ mộng tiếp tục những ước mơ của chúng. Hầu hết những ước mơ này sẽ chẳng đi đến đâu và điều này hoàn toàn tốt đối với chúng.

3. Những người có ước mơ và đạt được mơ ước của mình nhưng không tiếp tục mơ ước nữa. Có lần một người bạn của tôi nói với tôi rằng, "Hai mươi năm trước, tôi mơ ước trở thành một bác sĩ. Giờ đây tôi đã thành bác sĩ nhưng tôi cảm thấy cuộc đời thật tẻ nhạt. Làm bác sĩ thì vẫn rất thú vị nhưng tôi có cảm giác thiếu điều gì đó."

Đây là ví dụ về một người thành công trong việc thực hiện ước mơ của mình và vẫn tiếp tục sống theo ước mơ đó. Cảm giác tẻ nhạt thường là dấu hiệu cho biết đã đến lúc phải thay đổi ước mơ. Người cha giàu thường bảo, "Nhiều người làm những nghề họ từng mơ ước khi họ còn đang ngồi trên ghế nhà trường, vấn đề là họ đã ra khỏi trường nhiều năm rồi. Đã đến lúc họ mơ một ước mơ mới và tìm kiếm cuộc phiêu lưu mới."

4. Những người mơ những ước mơ vĩ đại nhưng không có kế hoạch hiện thực hóa ước mơ đó... thế là họ không đạt được gì cả. Tôi nghĩ chúng ta đều quen biết một người nào đó thuộc loại người này. Những người này thường nói, "Tôi vừa mới có một đột phá vượt bậc. Để tôi nói cho anh biết về kế hoạch mới của tôi" hay, "Lần này mọi chuyện sẽ khác hẳn" hay, "Tôi sắp có một thay đổi mới" hay, "Tôi sẽ làm việc chăm chỉ hơn, thanh toán hết hóa đơn còn

nợ và bắt đầu dành dụm" hay, "Tôi vừa mới nghe đồn có một công ty mới mở văn phòng ở thị trấn và họ đang tìm kiếm ứng viên có bằng cấp như tôi. Đây có thể là một cơ hội làm thay đổi cuộc đời tôi."

Người cha giàu bảo, "Rất ít người tự mình đạt được ước mơ của họ. Kiểu người này thường cố gắng đạt được nhiều thứ, nhưng họ cố tự mình đạt được những thứ này. Loại người này nên duy trì những ước mơ tầm cỡ như thế, với điều kiện là lên kế hoạch và huy động nhân lực để giúp họ biến ước mơ thành hiện thực."

5. Người có những ước mơ vĩ đại và đạt được những ước mơ đó rồi tiếp tục mơ những ước mơ to lớn khác. Tôi nghĩ rằng hầu hết chúng ta đều mong muốn trở thành loại người này. Tôi biết tôi cũng mong muốn như thế.

Một trong những điều mới mẻ nhất xảy đến với tôi khi đang nghiên cứu một số công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới là tôi thấy mình mơ những ước mơ còn to lớn hơn nhiều. Công ty khuyến khích mọi người mơ những ước mơ to tát và thực hiện những ước mơ này. Nhiều công ty truyền thông lại không muốn nhân viên mơ những ước mơ của riêng mình.

Rất nhiều lần, tôi gặp những người có bạn bè hay bản thân họ làm việc cho các doanh nghiệp cố tình giết chết ước mơ của nhân viên. Tôi ủng hộ lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới vì đó là lĩnh vực được hình thành bởi những người thực sự mong muốn mọi người có những ước mơ vĩ đại và hỗ trợ họ vạch ra kế hoạch kinh doanh, tổ chức đào tạo, đề ra kỷ luật và biến ước mơ của họ thành hiện thực.

TÓM TẮT

Nếu bạn là người có những ước mơ vĩ đại và mong muốn hỗ trợ người khác biến ước mơ to lớn của họ thành hiện thực thì một doanh nghiệp kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là kiểu doanh nghiệp bạn đang tìm kiếm. Lúc đầu bạn có thể làm việc bán thời gian đến khi công việc phát triển lên, bạn có thể giúp những người khác bắt đầu công việc bán thời gian của họ. Đây là một giá trị đáng có - một công việc và những người giúp đỡ người khác biến ước mơ của họ thành sự thật.

NHỮNG ƯỚC MƠ VĨ ĐẠI CỦA BẠN LÀ GÌ?

Lúc này điều quan trọng là bạn dành ít thời gian để suy nghĩ, mơ tưởng, rồi viết ra những ước mơ của mình. Khoảng trống dưới đây được dành cho bạn để bạn soi rõ bản thân mình và viết ra giấy những ước mơ của chính bạn.

Sau khi đã viết ra những ước mơ của mình, có thể bạn sẽ cần trao đổi những ước mơ này với người có thể giúp đỡ bạn đạt được mọi thứ bạn muốn. Người đó có thể là người tặng bạn quyển sách này.

MỘT GIÁ TRỊ NHỎ NHƯA

Phần này tổng kết các chương về cảm nhận cá nhân tôi, đó là tám giá trị tiềm ẩn trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Ngoài ra, còn ba giá trị tiềm ẩn nữa nêu trong Phần phụ lục; chúng là những giá trị mà hai người phụ nữ quan trọng nhất đời tôi cho là quan trọng trong việc tạo lập một doanh nghiệp.

Người thứ nhất là vợ tôi, Kim. Cô viết về giá trị của hôn nhân và việc kinh doanh.

Người thứ hai là người bạn đồng nghiệp của tôi và cũng là đồng tác giả của bộ sách này. Cô ấy là Sharon L. Lechter. Sharon viết về tác động của việc xây dựng công ty gia đình và làm cách nào chúng ta có thể hưởng những ưu đãi về thuế như người giàu được hưởng. Người con trai của Sharon là Phillip, đang làm việc cho công ty có trang web tên richdad.com và cậu làm lợi rất nhiều cho công ty. Không chỉ cậu mà Sharon, vốn là một nữ doanh nhân tài năng, có lợi thế là dành nhiều thời gian đào tạo và dẫn dắt cậu con trai của mình gia nhập thế giới kinh doanh.

CHƯƠNG 11

Giá trị thứ 9:

Hôn nhân và kinh doanh

KIM KIYOSAKI viết

Robert và tôi hẹn hò lần đầu tiên vào tháng Hai năm 1984 ở Honolulu, Hawaii. Chiều hôm đó, anh ấy hỏi tôi, "Em muốn làm điều gì trong đời?" Tôi đáp, "Em muốn có một công ty riêng." Lúc đó, tôi đang quản lý một tờ tạp chí ở Honolulu. Robert bảo, "Nếu em muốn thì anh sẽ chỉ lại em những điều anh biết và những điều người cha giàu đã dạy anh." Trong vòng một tháng, chúng tôi cùng nhau thành lập công ty mới (cũng là công ty đầu tiên của tôi).

Chúng tôi thiết kế một mẫu logo riêng, cho người thêu mẫu logo trên áo sơ mi và áo jacket rồi đi khắp nước Mỹ để chào bán những sản phẩm của chúng tôi. Mục đích chính của kinh doanh này là để kiếm đủ tiền trang trải cho chương trình học kéo dài một năm của chúng tôi (tham gia các buổi hội thảo bàn về kinh doanh, các buổi gặp gỡ và thảo luận xuyên quốc gia) đồng thời chuẩn bị cho công việc kinh doanh tiếp theo mà chúng tôi dự định tiến hành. Chúng tôi hoàn thành mục tiêu một năm của mình và kết thúc việc kinh doanh áo sơ mi và áo jacket.

Tháng 12 năm 1984, chúng tôi bán tất cả mọi thứ chúng tôi có ở Hawaii và dời đến miền Nam California để bắt đầu việc kinh doanh kế tiếp. Chỉ trong 2 tháng, chúng tôi đã tiêu hết khoản tiết kiệm mà chúng tôi có. Chúng tôi bị phá sản. Chúng tôi phải gõ cửa nhà bạn bè để xin tá túc qua đêm. Chúng tôi ngủ vất vưởng trên bãi biển. Có nhiều đêm chúng tôi phải ngủ trong một chiếc Toyota cũ chúng tôi mượn được. Gia đình tôi nghĩ chúng tôi thật điên rồ. Bạn bè chúng tôi cũng nghĩ thế. Thậm chí có lúc chúng tôi cũng nghĩ vậy.

Thành thật mà nói, tôi không chắc là chúng tôi có thể vượt qua tình cảnh đó để được như ngày hôm nay nếu chúng tôi không có nhau. Nhiều đêm chúng tôi ôm nhau để tránh bão. Bạn hỏi lúc đó tôi có sợ không hả? Có chứ. Ý chí tôi có bị lung lay không ư? Có chứ. Tôi có nghĩ đến những thời khắc mà chúng tôi thất bại không ư? Chắc chắn rồi! Tuy nhiên chúng tôi kiên quyết đi tiếp. Hơn thế nữa, chúng tôi đã đi tiếp.

Điều giúp chúng tôi vẫn tiếp tục chính là quyết tâm xây dựng công ty của chính mình, và quan trọng hơn cả là không được trở lại thời gian ngừng tay nhận từng kỳ lương. Thời gian đó chuyện tìm việc làm rất đơn giản. Nhưng đối với chúng tôi điều đó có nghĩa là chúng tôi đang đi thụt lùi. Chúng tôi biết chúng tôi muốn gì; chúng tôi chỉ không chắc làm cách nào để đạt được điều đó (Điều này có vẻ như là chủ đề phổ biến trong cuộc sống của chúng ta).

Cuối cùng chúng tôi đã không quay đầu lại. Chúng tôi cố bám trụ với ước mơ của mình. Chúng tôi xây dựng được một công ty - công ty đào tạo quốc tế hoạt động ở sáu quốc gia. Đến năm 1994, chúng tôi bán công ty đó và ngày nay chúng tôi dành phần lớn thời gian cho việc

đầu tư và cho việc kinh doanh bộ sách *Dạy con làm giàu*.

ĐIỀU TÔI THẬT SỰ MONG MUỐN

Có một điều mà tôi chưa nói cho Robert biết trong đêm hẹn hò đầu tiên. Ngoài công ty riêng của mình, tôi còn muốn người bạn đời của mình cũng là đồng nghiệp của tôi. Xây dựng một công ty tiêu phí tất cả mọi thứ. Tôi muốn phát triển cùng với người bạn đời của mình chứ không phải phát triển cho riêng mình vì chúng tôi không bao giờ được gặp nhau, vì chúng tôi có những mối bận tâm khác nhau, hay vì chúng tôi đang đi về những hướng khác nhau. Tôi không muốn chúng tôi giống như nhiều đôi vợ chồng khác mà tôi thấy ở các nhà hàng. Họ chỉ ngồi đó trong lặng yên vì không có gì để trao đổi với nhau. Robert và tôi có những cuộc chuyện trò lúc thì sôi nổi, lúc thì nảy lửa, lúc thì trù mẩn, lúc thì đối lập... nhưng chúng tôi luôn có nhiều cuộc trò chuyện và điều quý giá nhất dành cho tôi chính là với những kinh nghiệm phát huy bản thân trong suốt quá trình phát triển doanh nghiệp, tôi đều chia sẻ hàng ngày với Robert.

PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

Khi hồi tưởng lại năm đầu tiên thành lập công ty, tôi phải công nhận đó là một năm tồi tệ nhất trong cuộc đời chúng tôi. Tôi vô cùng căng thẳng, lòng tự trọng bị tổn thương và quan hệ giữa hai chúng tôi không phải lúc nào cũng hòa thuận. Tuy nhiên, nghĩ lại thì đó có thể là điều tốt đẹp nhất xảy đến với chúng tôi. Nhờ vượt qua những giai đoạn khó khăn như vậy mà chúng tôi được như ngày nay. Kết quả là, Robert và tôi đều trở nên mạnh mẽ hơn, tự tin hơn và chắc chắn là nhanh trí hơn nhờ trải qua những trải nghiệm này. Không những thế, tình yêu, lòng tôn trọng và niềm hạnh phúc trong hôn nhân của chúng tôi còn vượt ra khỏi những ước mơ hoang đường nhất của tôi.

LÀM VIỆC CÙNG NHAU

Trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tôi chứng kiến nhiều cặp vợ chồng cùng nhau xây dựng công việc kinh doanh của họ. Theo tôi, đây là cách kinh doanh hoàn hảo cho các cặp vợ chồng mong muốn cùng nhau làm kinh doanh vì một số lý do sau:

1. Đây là việc kinh doanh, mà vợ chồng bạn có thể bắt đầu làm bán thời gian.
2. Bạn làm chủ thời gian để phù hợp với kế hoạch đề ra.
3. Lĩnh vực này gắn kết các thành viên trong gia đình cùng làm việc với nhau.
4. Nhiều người thành đạt nhất trong ngành này là những cặp vợ chồng.
5. Các khóa đào tạo mà nhiều công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới tổ chức cho phép các đôi vợ chồng cùng học và cùng nhau phát triển.

Đó là một số lợi thế cho các đôi vợ chồng. Bây giờ tôi xin thú thật, cùng làm kinh doanh với vợ hoặc chồng mình không hẳn là điều dễ dàng nhất trên thế gian. Đúng là Robert và tôi có những lúc bất đồng nhưng tôi sẽ nói rằng đó là những thời điểm quý giá đối với chúng tôi. Chúng tôi đã cùng nhau xây dựng nhiều kế hoạch kinh doanh. Nhiều năm trước, chúng tôi cứ nghĩ rằng sẽ tốt hơn nếu chúng tôi có kế hoạch kinh doanh riêng trong hai lĩnh vực khác nhau. Nhưng chúng tôi nghĩ mãi về những lựa chọn này và rõ ràng là chúng tôi muốn cùng nhau xây dựng việc kinh doanh chứ không phải tách riêng ra.

Đối với tôi, điều quan trọng là Robert và tôi có cùng những giá trị, mục tiêu và trên hết là cùng sứ mệnh. Vì chúng tôi luôn học tập cùng nhau, chúng tôi cùng tiến bộ. Thậm chí chúng tôi

còn đề ra nguyên tắc là nếu một người trong chúng tôi tham gia một buổi hội thảo đào tạo hay một cuộc hội thảo thì cả hai người sẽ tham gia. Điều làm chúng tôi vui thú là chúng tôi luôn nói về công việc kinh doanh của chúng tôi - tìm biện pháp để công việc tốt hơn, gặp gỡ nhiều người mới và khám phá những ý tưởng mới lạ.

Không phải ai cũng muốn làm việc với vợ hay chồng mình. Tôi nhận ra điều này. Nhưng đối với tôi, tôi sẽ không đổi những gì tôi đã trải qua.

Thân ái,

Kim Kiyosaki

CHƯƠNG 12

Giá trị thứ 10:

Doanh nghiệp gia đình

SHARON L. LECHTER, C.P.A. viết

Trong quyển sách này, Robert và tôi đã liệt kê một số lợi ích cơ bản của việc khởi nghiệp với một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

1. Chi phí gia nhập một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới thấp.
2. Không cần bằng cấp hay học vấn cao.
3. Ai cũng có thể vào làm việc bất kể giới tính, tuổi tác hay chủng tộc.
4. Công ty cung cấp các hệ thống chuẩn mực, trên nền tảng thành công có sẵn, từ đó giúp bạn xây dựng nghề nghiệp cho riêng mình.
5. Nhiều công ty tổ chức các chương trình và các khóa đào tạo tốt giúp bạn trở nên thành công.
6. Những người bán hàng thành công và giàu kinh nghiệm luôn sẵn sàng giúp đỡ bạn trong suốt cuộc hành trình.
7. Bạn có thể bắt đầu công việc bán thời gian và gầy dựng từ từ trong khi vẫn làm công việc hiện tại.
8. Có rất nhiều ưu đãi về thuế dành cho chủ doanh nghiệp trong khi nếu bạn là nhân viên thì không có được lợi thế đó.

Ngoài ra còn có một lợi ích quan trọng khác, hay đúng hơn là giá trị khác trong việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Đó là giá trị mà một công ty thành công trong việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới đem đến cho gia đình. Robert yêu cầu tôi chia sẻ những cảm nghĩ của riêng tôi về giá trị dành cho gia đình rút từ kinh nghiệm cá nhân của tôi.

GIA ĐÌNH TÔI

Gia đình là điều quan trọng nhất đối với tôi. Chồng tôi, Michael và các con tôi, Phillip, Shelly và Rick là tất cả của đời tôi. Tuy nhiên, ngay sau khi chúng tôi cưới nhau không lâu, Michael và tôi ngày càng thành công trong sự nghiệp, nhưng chúng tôi lại nhận thấy ngày càng dành ít thời gian cho con cái do yêu cầu của công việc. Chúng tôi đều là những con nghiện làm việc và

chúng tôi biết rằng phải có gì đó thay đổi.

Trong khi Michael tiếp tục làm việc nhiều giờ hơn thì tôi tìm cách làm việc tại gia để có thể ở gần các con hơn. Thật may mắn cho tôi vì được lựa chọn để dung hòa giữa công việc và mối quan tâm của tôi với tư cách là một người mẹ. Ví dụ, khi các con tôi còn nhỏ tôi lo chúng mất đi sở thích đọc sách vì thế tôi đến làm với một người bạn có ý tưởng về sách nói dành cho trẻ con. Khi Phillip, đứa con đầu lòng của chúng tôi, vào trường đại học và lâm vào tình trạng nợ thẻ tín dụng trước tháng 12 trong năm nhất, tôi đã rất suy sụp. Là một C.P.A., tôi ngỡ rằng mình đã dạy các con về việc chi tiêu tiền bạc nhưng việc xảy ra với con trai tôi cho thấy tôi chưa làm đủ tốt. Tôi chuyển mối quan tâm của mình vào việc đưa vấn đề giáo dục tài chính vào chương trình học phổ thông.

Mặc dù tôi càng có nhiều thời gian ở gần con cái, các con tôi vẫn thiếu thốn thời gian ở bên cha chúng ... và anh cũng không có mấy thời gian ở bên chúng khi chúng còn nhỏ. Chúng tôi rất ít khi tổ chức các chuyến dã ngoại hay du lịch cùng nhau. Chúng tôi đã rất thành công và trở nên giàu có nếu xét theo chuẩn mực xã hội nhưng thời gian sinh hoạt gia đình thì trái ngược hẳn. Rất nhiều, nếu không nói là hầu hết bạn bè của chúng tôi cũng lâm vào hoàn cảnh như thế: người nào càng thành công trong sự nghiệp thì càng dành ít thời gian cho gia đình. Chúng tôi đều nghĩ rằng cách sống như thế là bình thường thôi.

Ba năm sau, Michael giới thiệu tôi với Robert, và mọi thứ đã thay đổi.

RICH DAD VÀ GIA ĐÌNH LECHTER

Trong quá trình làm việc với Robert để phát triển loạt sách, trò chơi, và các thể loại khác về Rich dad, Michael và tôi có dịp cho bọn trẻ tham gia và chúng tôi đã chứng kiến sự thay đổi đáng kể trong cuộc sống của chúng trong suốt khoảng thời gian này. Chúng không những học được những bài học của người cha giàu về cách sống mà còn có nhiều thời gian học tập và sinh hoạt cùng với chúng tôi, điều này giúp các thành viên trong gia đình gắn bó với nhau hơn rất nhiều. Chúng tôi rất lấy làm vinh dự và tự hào vì Phillip đã đóng góp đáng kể khi gia nhập đội ngũ "Rich Dad". Tôi rất vui và hứng thú khi làm việc với Phil và chứng kiến sự trưởng thành của con trong công ty gia đình. Nhờ làm theo những bài học trong bộ sách về cách làm việc để học hỏi chứ không phải để kiếm tiền, Phillip ngày càng tích lũy nhiều kinh nghiệm và hiểu biết giúp đưa công ty lên tầm cao mới. Không những thế, phần thưởng quý giá hơn cho riêng gia đình chúng tôi là mối quan hệ của các thành viên trong gia đình thật sự được thắt chặt hơn khi chúng tôi vừa học hỏi vừa làm việc cùng nhau cho một mục tiêu chung.

Khoảng thời gian chúng tôi chia sẻ thông điệp của bộ sách *Dạy con làm giàu* với các con và thấy chúng giác ngộ các thông điệp này là khoảng thời gian tuyệt vời. Điều này đã trở thành việc kinh doanh của gia đình chúng tôi.

TẠO DỰNG VIỆC KINH DOANH CỦA GIA ĐÌNH BẠN

Điều này có liên hệ với kinh doanh tiếp thị mạng lưới như thế nào? Vài năm gần đây tôi có dịp quen biết nhiều người cũng như nhiều gia đình tuyệt vời và thành đạt trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới và tôi nhận thấy họ cùng có chung các phẩm chất sau đây:

1. Rất quan tâm đến gia đình.
2. Quý trọng khoảng thời gian rảnh rỗi mà sự thành công cho phép họ dành cho gia đình.
3. Con cái học được nhiều điều bổ ích từ việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới bằng cách tham gia với cha mẹ chúng.
4. Tổ chức nhiều cuộc đi chơi gia đình và các chuyến đi làm ăn gia đình hơn chúng tôi từng làm.
5. Con cái học được ích lợi từ thu nhập thụ động và chương trình giáo dục tài chính từ lúc nhỏ.

6. Con cái thường lựa chọn tham gia vào các công việc kinh doanh theo sở thích của chúng.
7. Nhiều gia đình đặt ra các mục tiêu gia đình và cùng nhau làm việc vì một mục tiêu chung.
8. Thông thường, người bố hay người mẹ tiếp tục làm việc toàn thời gian trong khi người con lại bắt đầu thành lập công ty **kinh** doanh tiếp **thị** mạng **lưới**.
9. Chính bản chất của công việc này giúp gắn kết các thành viên gia đình lại với nhau thành một khối thống nhất.

SỰ GIÀU CÓ ĐÍCH THỰC ĐƯỢC ĐO LƯỜNG BẰNG THỜI GIAN CHỨ KHÔNG PHẢI TIỀN BẠC

Trước đây tôi không dành đủ thời gian cho con cái khi chúng đang trưởng thành, và giờ đây tất cả đều đã lớn, tôi thật sự coi trọng giá trị của quan điểm gia đình là trên hết của những người thành đạt trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Quả là một món quà to lớn khi được gầy dựng công việc kinh doanh của mình **VỚI** các thành viên trong gia đình thay vì **CHO** các thành viên trong gia đình.

Người cha giàu định nghĩa sự giàu có về mặt thời gian chứ không phải là tiền bạc. Bạn càng thành công bao nhiêu thì bạn càng có nhiều thời gian và tự do dành cho gia đình bạn bấy nhiêu.

Chúc mừng đã lựa chọn việc kinh doanh trên nền tảng quan tâm đến gia đình. Xin cầu chúc cho gia đình, bạn chia sẻ những món quà của tình yêu và của sự gắn bó từ thành công của bạn!

Thân ái,

Sharon Lechter

CHƯƠNG 13

Giá trị thứ 11: Làm thế nào để hưởng ưu đãi về thuế như người giàu được hưởng

SHARON L. LECHTER, C.P.A. viết

QUAN TÂM ĐẾN CÔNG VIỆC CỦA MÌNH

Bạn có quan tâm đến công việc của mình không? Nếu là một nhân viên, việc làm từ 8 giờ đến 5 giờ không phải là vấn đề mà chính là việc bạn làm gì với số tiền lương sau khi nhận được.

Nói cách khác, việc bạn làm gì từ 8 đến 5 là chuyên môn của bạn hay nghề nghiệp của bạn. Điều mà bạn làm với tiền lương mới chính là công việc của bạn. Có rất nhiều người trông cậy vào chủ của mình hay chính phủ.

BẠN ĐANG LÀM VIỆC CHO AI?

Lấy ví dụ lương mỗi năm của bạn là 48.000 đôla. Nói cách khác, bạn được trả 4.000 đôla mỗi



tháng để trông chừng việc kinh doanh của ông chủ bạn. Sau đó bạn nhận được phiếu lương chỉ còn lại 2.500 đôla. 1,500 đôla kia được đóng thuế để lo việc của chính phủ. Rồi bạn còn phải trả góp cho ngân hàng 1.500 đôla nữa. Chứng tỏ rằng bạn quan tâm đến công việc của ngân hàng. Và đừng quên rằng bạn còn phải thanh toán cho khoản cân đối thẻ tín dụng nữa chứ. Vậy là mất thêm 400 đôla nữa cho công ty thẻ tín dụng. Rồi lại mất 440 đôla cho khoản chi tiêu hằng ngày. Bạn còn lại bao nhiêu? Vào cuối tháng bạn may mắn có được 160 đôla để tiết kiệm, nghĩa là cứ mỗi tiếng làm việc bạn kiếm được 1 đôla cho chính mình.

Chúng ta hãy xem lại:

Tiền lương	\$4.000	Bạn làm việc cho ông chủ của bạn
Trừ đi:		
Thuế	\$1.500	Bạn làm việc cho chính phủ
Trả góp	\$1.500	Bạn làm việc cho ngân hàng
Thẻ tín dụng	\$ 400	Bạn làm việc cho công ty thẻ tín dụng
CP sinh hoạt	\$ 440	Bạn làm việc cho chủ nợ bạn
Còn lại	\$ 160	Bạn làm việc cho bạn

Bạn làm bao nhiêu tiền không quan trọng, điều quan trọng là bạn để dành được bao nhiêu. Phần lớn mọi người làm việc cho người khác chứ không phải cho bản thân mình. Cuộc chiến tài chính thường là hệ quả trực tiếp của những người làm việc cả đời cho người khác để rồi cuối mỗi ngày làm việc họ không có gì cho bản thân.

Để đảm bảo về mặt tài chính, bạn phải vun vén cho chuyện của bản thân. Chuyện của bạn xoay quanh cột tài sản, đối lập với cột thu nhập. Hãy học sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản trong tập 1 bộ sách này và bắt đầu mua hay gầy dựng tài sản. Người giàu quan tâm đến cột tài sản, trong khi những người khác lại quan trọng cột thu nhập. Hãy bắt đầu lo cho chuyện của bản thân. Duy trì công việc hằng ngày nhưng hãy bắt đầu mua tài sản đích thực, không phải tiêu sản hay tài sản cá nhân vốn không có giá trị đích thực một khi bạn đem về nhà. Tiếp tục xây dựng cột tài sản và duy trì nó. Khi đã bỏ một đồng vào cột này thì đừng bao giờ lấy ra. Hãy xem mỗi đôla là một nhân viên của bạn. Tiền trong cột tài sản là tiền phục vụ bạn chứ không phải là ông chủ của bạn.

Nhiều người cho rằng chúng tôi đang khuyên mọi người từ bỏ công việc họ đang làm. Đối với một số người, điều này có thể là câu trả lời đúng, nhưng không phải đối với tất cả mọi người. Chúng tôi muốn mọi người chịu trách nhiệm nhiều hơn đối với các quyết định tài chính mà họ đưa ra. Hãy nhận thức rằng bạn được quyền lựa chọn cách bạn tiêu xài đối với mỗi đôla bạn có **được**.

Rất khó để trở nên giàu có với khoản tiết kiệm 160 đôla mỗi tháng. Vậy thì bạn có những lựa chọn nào?

- Làm thêm giờ?



- Tìm thêm việc?
- Ở nhà nhỏ hơn?
- Bắt đầu việc kinh doanh của chính mình song song với công việc hiện có, hay làm bán thời gian?

Tất cả những lựa chọn này sẽ giúp bạn kiếm thêm tiền nhưng lựa chọn nào có thể giúp bạn đạt được sự giàu có nhanh chóng nhất? Hai lựa chọn đầu tiên: làm thêm giờ và tìm thêm việc chỉ càng khiến tình trạng của bạn tồi tệ hơn và kết quả là bạn phải bỏ ra nhiều thời gian hơn làm việc cho người khác. Lựa chọn thứ ba có thể giúp bạn giảm phần trả góp mỗi tháng và có thể là một lựa chọn khả thi đối với bạn nhưng vẫn chỉ giúp giảm được một phần chi phí. Chúng ta hãy xét đến lựa chọn thứ tư, lập một công ty cho chính mình song song với công việc hiện tại, dù chỉ là duy trì công việc một cách tạm thời.

Sự khác biệt giữa nhân viên và ông chủ là người nhân viên đóng thuế trước rồi thanh toán các khoản chi phí sau, trong khi người chủ thì thanh toán các chi phí trước rồi đóng thuế sau. Người chủ luôn đóng ít thuế hơn nhân viên đơn giản vì người chủ có thể giảm bớt khoản thu nhập mà họ phải đóng thuế!

Là chủ, bạn còn có thể hưởng ưu đãi miễn giảm thuế vốn không dành cho các nhân viên. Với các sổ sách và sự cố vấn hợp lý, bạn còn có thể biến các khoản chi tiêu cá nhân thành các khoản chi tiêu cho công việc, giúp bạn đóng thuế ít đi một cách hợp pháp. Tất nhiên, doanh nghiệp của bạn phải có một mục tiêu kinh doanh hợp pháp hơn là chỉ tiết kiệm tiền nhờ được miễn giảm thuế. Dưới đây là một số khấu hao trong hoạt động kinh doanh mà bạn có thể tận dụng:

- o Chi phí văn phòng tại nhà
- o Các phương tiện phục vụ kirừi doanh (máy tính, điện thoại di động)
- o Văn phòng phẩm, thiết bị văn phòng
- o Dịch vụ Internet và điện thoại
- o Phần mềm và phí duy trì đăng ký dịch vụ
- o Phí xăng dầu và các chi phí xe cộ khác
- o Phí du lịch, ăn uống và giải trí
- o Quà cáp cho kinh doanh
- o Bảo hiểm y tế
- o Chi phí thuốc men
- o Phí đào tạo và bồi dưỡng nhân viên
- o Phí thù lao trông trẻ
- o Chi phí nội thất

Các khoản chi phí kiểu này có thể được miễn giảm thuế theo luật thuế Mỹ, "Tất cả chi phí thông thường và cần thiết đã chi hay phát sinh trong việc tiến hành kinh doanh trong suốt năm đóng thuế đều được miễn giảm."

Là chủ doanh nghiệp, bạn còn có lợi thế sử dụng tiền doanh nghiệp thu được để tái đầu tư vào việc kinh doanh trước khi đóng thuế, thay vì bị chính phủ lấy đi một phần trước cả khi bạn nhận được tiền lương của mình. Chúng tôi không mong bạn trở thành chuyên gia về thuế nhưng bằng cách trở nên thận trọng hơn với các quy định về thuế cũng như quy định về miễn giảm thuế dành cho các chủ doanh nghiệp, bạn có thể kiếm được thu nhập đến mức tối đa và

hạn chế đóng thuế đến mức tối thiểu một cách hợp pháp. Điều vô cùng quan trọng là tìm kiếm các cố vấn giúp đưa ra các giải pháp giảm khoản thuế phải đóng để xây dựng chiến lược phù hợp với việc kinh doanh và nhu cầu đầu tư của bạn, cũng như biết cách đặt những câu hỏi cho các nhà cố vấn.

Chúc bạn tìm thấy niềm vui trong việc chăm lo cho công việc kinh doanh của bạn!

Sharon Lechter

ROBERT T. KIYOSAKI

Robert Kiyosaki là một nhà đầu tư, doanh nhân, nhà giáo dục và tác giả.

Sinh ra và lớn lên tại Hawaii, Robert Kiyosaki là người Mỹ gốc Nhật đời thứ 4. Sau khi tốt nghiệp đại học tại New York, Robert tham gia Hải quân. Sau khi xuất ngũ, Robert làm nhân viên bán hàng ở công ty Xerox. Năm 1977, ông bắt đầu công ty kinh doanh ví thể thao nylon Velcro. Và năm 1985, ông thành lập công ty đào tạo đa quốc gia về kinh doanh và đầu tư.

Năm 1994, Robert sang nhượng công ty và qua những đầu tư của mình, ông có thể nghỉ hưu vào độ tuổi 47.

Trong thời gian nghỉ hưu ngắn ngủi, Robert viết quyển *Đạy con làm giàu (T.1)* bán chạy nhất lúc bấy giờ với hơn 17 triệu bản trên toàn thế giới. Thành công của tập 1 đưa đường cho bộ sách *Đạy con làm giàu* - đến nay là 10 cuốn. Hầu hết đều có tên trong danh sách bán chạy nhất của tờ *New York Times*, *The Wall Street Journal*, *Business Week*, *USA Today* và những tờ khác.

Trước khi trở thành tác giả có sách bán chạy nhất, Robert tạo ra trò chơi giáo dục CASHFLOW 101 giúp giảng dạy từng cá nhân về chiến lược tài chính và đầu tư mà người cha giàu đã dạy ông trong nhiều năm. Đó cũng chính là những chiến lược đã tạo điều kiện cho Robert nghỉ hưu ở tuổi 47. Hàng trăm câu lạc bộ CASHFLOW, hoạt động độc lập với công ty "Rich Dad", ra đời khắp thế giới. Hàng ngàn người họp mặt thường xuyên và cùng chơi CASHFLOW 101.

Với sự ra mắt bản điện tử của CASHFLOW 101, thành viên cộng đồng The Rich Dad trên toàn thế giới có thể cùng tập trung chơi và học qua mạng. CASHFLOW 202, phiên bản nâng cấp, hiện đang rất được ưa chuộng.

Robert từng nói, "Chúng ta đến trường để học và làm việc cật lực để kiếm tiền. Tôi viết sách và tạo ra những sản phẩm có thể giúp con người bắt đầu kiếm tiền làm việc cật lực cho họ. Và rồi mọi người có thể hưởng thụ những tiện nghi trong thế giới tuyệt vời chúng ta đang sống."

Công ty Rich Dad là nỗ lực chung của Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki và Sharon Lechter, những người bắt tay cùng nâng cao kiến thức tài chính cho mọi người trên thế giới.

KIM KIYOSAKI

Kim Kiyosaki bước vào thế giới kinh doanh với vị trí đứng đầu của một công ty quảng cáo ở Honolulu. Năm 25 tuổi, cô điều hành một tạp chí ở Honolulu phục vụ cho cộng đồng kinh doanh của thành phố. Không mất nhiều thời gian để tinh thần doanh nhân trong Kim bộc phát và 2 năm sau đó, cô bắt đầu phiêu lưu với công ty đầu tiên: công ty may mặc phân phối trên toàn nước Mỹ.

Không lâu sau khi ra mắt công ty, Kim hợp tác cùng Robert Kiyosaki trong công ty đào tạo kinh doanh trên toàn thế giới. Công ty đã phát triển đến 11 văn phòng ở 7 nước, tổ chức những buổi hội thảo kinh doanh cho hàng chục ngàn người tham dự.

Năm 1989, Kim bắt đầu sự nghiệp đầu tư bất động sản với giao dịch đầu tiên là một căn nhà thuê 2 phòng ngủ nhỏ, một phòng tắm ở Portland, Oregon. Bây giờ, công ty đầu tư bất động sản của Kim chuyên mua, bán và quản lý những địa ốc đáng giá hàng triệu đôla. Kim nhiệt liệt tán thành và khuyến khích phụ nữ tham gia vào hoạt động đầu tư. Theo Kim, "Đầu tư sẽ đem lại sự tự do hoàn toàn cho người phụ nữ - tự do của việc không bao giờ bị lệ thuộc vào bất kỳ ai để có được cuộc sống tài chính thoải mái."

Kim và Robert kết hôn vào năm 1984, chuyển nhượng công ty đào tạo kinh doanh năm 1994 và "về hưu". Năm 1997, Kim và Robert - với đối tác và cũng là đồng tác giả *Đạy con làm giàu* - Sharon Lechter - thành lập công ty để có thể mang thông điệp *Đạy con làm giàu* và sứ mệnh kiến thức tài chính - qua những quyển sách, chương trình trò chơi và những dụng cụ giáo dục khác - đến toàn thế giới.

SHARON L. LECHTER

Sharon Lechter, C.P.A, đồng tác giả loạt sách *Đạy con làm giàu* và đồng sáng lập tổ chức Rich Dad, dành trọn mọi nỗ lực chuyên môn cho sự nghiệp giáo dục. Tốt nghiệp với bằng danh dự về kế toán tại Đại học bang Florida, bà bắt đầu sự nghiệp với công ty Coopers & Lybrand. Sharon luôn nắm vị trí quản lý ở các công ty máy tính, bảo hiểm và xuất bản mặc dù vẫn nỗ lực học tiếp để có được bằng C.P.A.

Sharon và chồng, Michael Lechter lấy nhau được hơn 20 năm và có 3 con, Phillip, Shelly và William. Trong thời gian con trưởng thành, bà luôn chủ động quan tâm đến việc học của con và nắm vai trò lãnh đạo ở những trường đó. Bà trở thành nhà hoạt động xã hội nhiệt thành trong các lĩnh vực toán học, vi tính và giáo dục.

Năm 1989, bà cùng tham gia với nhà phát minh ra "sách đọc" điện tử đầu tiên và giúp ông ta mở rộng lĩnh vực sách điện tử sang thị trường quốc tế hàng triệu đôla.

Đến giờ bà vẫn còn là nhà tiên phong trong việc phát triển và đưa những công nghệ giáo dục mới đến cuộc sống trẻ em một cách sáng tạo, thách thức và vui nhộn. Là đồng tác giả loạt sách *Đạy con làm giàu*, bà dành toàn bộ nỗ lực cho lĩnh vực giáo dục tài chính.

Sharon nói, "Hệ thống giáo dục của chúng ta hiện giờ không thể theo kịp với những thay đổi về công nghệ toàn cầu hiện nay. Chúng ta phải dạy lớp trẻ những kỹ năng - vừa thuộc những môn học thường ngày vừa hiểu biết về tài chính - cần thiết để chúng không những tồn tại được mà còn sống một cách thịnh vượng trong thế giới này."

Là một người tận tụy, Sharon "trả nợ" cộng đồng bằng việc trở thành tình nguyện viên và nhà hảo tâm. Bà điều hành Quỹ Kiến thức tài chính và là nhà kêu gọi nhiệt tâm cho sự nghiệp giáo dục và nhu cầu trau dồi kiến thức tài chính. Sharon và Michael được trao bằng danh dự "Spirit of the Children" năm 2002 (tạm dịch "Tinh Thần vì Trẻ Em) bởi Quỹ Childhelp Mỹ, quỹ quốc gia bài trừ nạn lạm dụng trẻ em ở Mỹ. Và tháng 5 năm 2002, Sharon được chỉ định làm chủ tịch hội Phương Hoàng của quỹ Childhelp Mỹ.

Là thành viên năng nổ của tổ chức Phụ nữ làm chủ, bà thích thú làm việc cùng với những người phụ nữ chuyên nghiệp trong nước.

Robert Kiyosaki, đối tác và cũng là bạn của bà tâm sự, "Sharon là một trong những doanh nhân bẩm sinh mà tôi gặp. Lòng kính trọng tôi dành cho bà tiếp tục lớn dần theo từng ngày cùng làm việc chung."

Ông Larry Kirshbaum, chủ bút tờ *Time Warner Book* từng nói, "Những gì Sharon và Robert



hoàn thành với *Dạy con làm giàu* là một kỳ công chưa từng thấy trong ngành xuất bản."

BLAIR SINGER

Thông điệp rất rõ ràng. Để giàu có và thành công trong kinh doanh, bạn phải có khả năng bán hàng và dạy người khác bán hàng. Thứ hai, để xây dựng một doanh nghiệp thành công, bạn phải biết cách xây dựng đội ngũ với tinh thần chiến thắng bất kể ở hoàn cảnh nào. Blair Singer đã giúp tăng doanh thu của nhiều công ty và cá nhân trên toàn thế giới qua những bí quyết thực thi những yếu tố then chốt đó.

Nếu người chủ hay lãnh đạo doanh nghiệp có thể bán hàng và in đậm tinh thần sở hữu, trách nhiệm giải trình, và đồng đội vào văn hóa công ty, thu nhập sẽ tăng vọt. Nếu không, doanh nghiệp sẽ chết. Công việc của Blair làm với hàng ngàn cá nhân và tổ chức cho phép họ trải nghiệm sự phát triển không song song, quay trở lại đầu **tư** và đạt **được** tự do tài chính.

Ông là người tạo điều kiện thuận lợi cho bất kỳ sự thay đổi cá nhân hay tổ chức, một người hướng dẫn và là một diễn giả công chúng năng động. Phương pháp tiếp cận của Blair là một trong những sự phát triển con người và nguồn cảm hứng tràn trề năng lượng, mãnh liệt và chính xác. Nhờ vào phương pháp tiếp cận gây ảnh hưởng mạnh mẽ này mà khả năng đặc biệt của ông có thể khiến toàn bộ tổ chức thay đổi hoạt động một cách nhanh chóng và đạt được mức thành tích tối đa trong một thời gian ngắn.

Blair là tác giả cuốn: "SalesDogs: You Do Not Have To Be An Attack Dog To Be Successful In Sales", (tạm dịch "SalesDogs: Bạn không cần phải trở thành một chú chó tấn công để có thể thành công trong Bán hàng") và ABC's of How to Build a Business Team that Wins ("Xây dựng một nhóm kinh doanh thành công"), vốn là một phần trong loạt sách *Rich Dad's Advisors* (tạm dịch "Cổ vấn của người cha giàu"). Ông thành lập và hiện tại đang điều hành công ty đào tạo quốc tế chuyên cung cấp những chiến lược đem lại sự thành công thay đổi cả cuộc đời, giúp cho hàng ngàn doanh nghiệp tăng thu nhập qua việc thành lập những đội bán hàng quán quân.

Lúc đầu Blair là nhân viên bán hàng giỏi nhất và sau này là người có thành tích cao nhất trong hoạt động bán hàng phần mềm, bán hàng thanh toán tự động, vận tải hàng không, hậu cần ở cả thế giới tập đoàn và cũng là một doanh nhân/chủ doanh nghiệp. 15 năm qua, ông đã tổ chức hàng ngàn buổi hội thảo công chúng và cá nhân số lượng khán thính giả từ 3 người đến 300 người và đến hơn 10.000 người. Khách hàng của ông có đặc thù là thường tăng doanh số bán hàng và thu nhập tăng từ 34% đến 260% chỉ trong một vài tháng ngắn tùy thuộc và từng ngành. Công ty ông có mặt ở hơn 20 nước và qua khắp 5 châu lục. Ở nước ngoài, ông làm việc tập trung ở Singapore, Hồng Kông, Đông Nam Á, Úc và vùng chung quanh Pacific Rim.