Bruce Fleet & Alton Gansky

Bí mật của vua Solomon

7 nguyên tắc thành công về tài chính của người giàu nhất trong lịch sử nhân loại

NHÀ XUẤT BẢN THỜI ĐẠI

Mục Lục

- MỤC LỤC
  - MỞ ĐẦU
  - ABIDAN
  - I. CHÂM NGÔN
  - CHƯƠNG 1 "TRƯỚC HẾT HÃY SUY NGHĨ ĐÃ"
    - KẾ HOẠCH ĐỂ LẬP KẾ HOẠCH
    - CÁCH TỐT NHẤT LÀ TRẢ DẦN
    - HÃY TIẾT KIỆM
    - KỲ HẠN TÀI CHÍNH
  - II. BỨC TƯỜNG
  - CHƯƠNG 2 "ĐỒNG TIỀN, HÃY DỪNG Ở ĐÂY"
    - CUỘC SỐNG, SỰ TỰ DO VÀ MỘT CUỘC ĐỜI ÍT CĂNG THẲNG
    - CÁI GÌ SỞ HỮU AI?
  - III. MỘT MÓN HỜI
  - CHƯƠNG 3 "HỨA HẸN, HỨA HẸN VÀ HỨA HẸN"
    - NHẬN THỨC RÕ RÀNG
    - SỰ CĂNG THẲNG LÀ MỘT ĐỐI TÁC TÀI CHÍNH TỆ HẠI
    - HỨA HẸN, HỨA HẸN, VÀ HỨA HẸN
    - TRƯỚC ĐÂY, CHÚNG TA CHƯA LÀM VIỆC ĐÓ THEO CÁCH NÀY - VÌ CÓ LÝ DO CHÍNH ĐÁNG
  - IV. NHỮNG VỊ CỐ VẤN CỦA NHÀ VUA
  - CHƯƠNG 4 "HÃY HỎI NGƯỜI KHÔN NGOAN"
    - HÃY LẮNG NGHE, NHƯNG LẮNG NGHE NHỮNG NGƯỜI NÓI ĐÚNG
    - NHỮNG THUẬT NGỮ KHÁC THƯỜNG VÀ NHỮNG Ý TƯỞNG ĐƠN GIẢN
    - BẠN NÊN GỌI CHO AI?
  - V. MÓN QUÀ
  - CHƯƠNG 5 "CŨNG CẦN PHẢI HÀO PHÓNG"
    - GIÀU CÓ LÊN NHỜ BIẾT CHO ĐI
    - MỘT CUỐN SÁCH TRANH MỎNG HƠN NHƯNG RỘNG HƠN
  - VI. GIÀU CÓ THỰC SỰ
  - CHƯƠNG 6 "HÃY SỐNG DƯỚI MỨC BẠN KIẾM ĐƯỢC"
    - VẤN ĐỀ THƯỜNG GẶP PHẢI LÀ LÚC KHỞI ĐẦU
    - TẠI SAO CHÚNG TA KHÔNG TIẾT KIỆM?

        - CÁCH ĐƠN GIẢN ĐỂ TIẾT KIỆM TIỀN
        - HÃY KIÊU HÃNH MÀ ĐI TRƯỚC KHI GỤC NGÃ
        - KHI NÓI ĐẾN TIỀN BẠC, TIẾT KIỆM MANG LẠI HẠNH PHÚC LỚN HƠN
    - VII. CHUYẾN THĂM CỦA NHÀ VUA
    - CHƯƠNG 7 "CHẬM RÃI VÀ CHẮC CHẮN"
        - QUÁ GIÀU VÀ GIÀU QUÁ NHANH THÌ SAO?
        - SỨC MẠNH CỦA CÁCH NHÌN
        - LÀM ƠN CHUYỂN PHÂN BÓN CHO TÔI
        - HÀNH TRÌNH CŨNG QUAN TRỌNG NHƯ ĐÍCH ĐẾN
    - NGƯỜI THẦY
- PHỤ LỤC
    - VÀI NÉT VỀ TÁC GIẢ
    - TÀI LIỆU NÊN ĐỌC THÊM
    - CÁC NGUỒN THÔNG TIN BỔ SUNG

MỞ ĐẦU

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi có thể thu xếp cho bạn được gặp riêng Bill Gates, người sáng lập và CEO của Microsoft, công ty phần mềm đứng đầu thế giới; hay được gặp riêng Warren Buffett, CEO của Berkshire Hathaway, người được coi là nhà đầu tư có hiệu quả nhất mọi thời đại. Họ cũng là hai người giàu nhất thế giới? Bạn có thích vậy không?

Bạn có muốn được hai con người sáng chói này dạy cho bạn về cách ra quyết định tài chính và đầu tư không? Dù họ có tài giỏi thế nào đi chăng nữa thì hai ông này cũng không phải là những người duy nhất có thể khuyên bảo chúng ta trong lĩnh vực này.

Tôi muốn giúp bạn đạt tới những cấp độ thành công mới trong lĩnh vực tài chính của bạn. Đó là những gì tôi làm cho cuộc sống, và cuốn sách này là một nỗ lực để tôi có thể giúp đỡ được càng nhiều người càng tốt. Có rất nhiều sách viết về đầu tư tài chính, nhưng đây là một cuốn sách độc đáo. Tôi sẽ chia sẻ hết những kinh nghiệm nhiều năm của tôi cho bạn. Nhưng sẽ có một người nữa cùng giúp đỡ chúng ta – một người đã qua đời cách đây nhiều thế kỷ nhưng tư tưởng của ông vẫn tiếp tục ảnh hưởng đến cuộc sống hôm nay. Ông là một nhà lãnh đạo, một người xây dựng, một nhà cai trị, và cũng là một thiên tài về tài chính.

Dù bạn có tin hay không tin vào những con người và những câu chuyện trong *Kinh Thánh* thì chúng ta vẫn có thể học hỏi rất nhiều điều từ những con người, những câu chuyện đó. Trong cuốn sách này, chúng ta sẽ khám phá một số lời dạy của vua Solomon. Solomon được coi là người sáng suốt nhất, thông thái nhất, khôn ngoan nhất và giàu có nhất mọi thời đại. (Vâng, ngay cả khi giá trị tài sản của ông đã được điều chỉnh lại cho phù hợp với tình hình lạm phát thì đến nay, Solomon vẫn là người giàu nhất; giá trị tài sản của ông vẫn vượt rất xa giá trị tài sản của Bill Gates và Warren Buffet cộng lại.)

Tại sao lại là vua Solomon? Tại sao chúng ta lại nghe theo một người đã sống cách đây 3.000 năm? Một vị vua thời cổ đại có thể dạy cho chúng ta những gì về các vấn đề tài chính đương đại cơ chứ? Bạn có tin hay không thì tùy ông vẫn có rất nhiều điều để nói với chúng ta.

Trong những ngày đầu tiên của triều đại Solomon, bị hối thúc bởi nỗi sợ hãi về sự không xứng đáng của mình - ông lên ngôi khi mới 12 tuổi đầu – nên ông đã cầu xin Chúa Trời ban cho mình một món quà. Có thể ông đã có mọi thứ, nhưng bạn thử nghĩ xem ông sẽ cầu xin điều gì? Solomon có thể cầu xin để có được một đội quân hùng mạnh nhất, đội quân sẽ đảm bảo cho quyền lực của ông vượt xa mọi địch thủ; ông cũng có thể cầu xin giàu có không ai sánh nổi, để ông có thể tự tin lựa chọn được những cận thần giỏi nhất khiến ông trở nên vẻ vang hơn. Nhưng điều mà ông đã cầu xin thật khác thường vào thời đại đó, và nó cũng rất khác thường trong thời đại của chúng ta. Đó chính là điều mà tôi hy vọng bạn sẽ học được từ những lời dạy của ông, chứ không phải điều gì khác.

Solomon đã cầu xin có được SỰ KHÔN NGOAN chứ không phải có thêm nhiều tiền bạc hay quyền lực. Ông đã cầu xin có được khả năng suy xét đúng đắn và biết phân biệt giữa cái tốt và cái xấu. (Bạn có thể đọc chuyện này trong các đoạn *Kinh Cựu ước*, đoạn 1 *Các vị vua* 3:9 và đoạn 2 *Biên niên sử* 1:10.)

Tôi tin rằng Đức Chúa đã rất cảm động với lời cầu xin đơn giản nhưng theo trực giác của Solomon. Vì vậy, Người đã ban cho ông không chỉ sự khôn ngoan mà cả sự giàu có, cả sự vẻ vang hơn bất cứ người nào trong lịch sử.

Solomon là một hình mẫu hoàn hảo cho sự khôn ngoan và giàu sang. Tư tưởng của ông đã được ghi chép lại rất nhiều. Bất kỳ ai cũng có thể tiếp cận tư tưởng này. Và cuốn sách này sẽ sử dụng tư tưởng đó.

Có lẽ, bạn đọc cuốn sách này vì bạn muốn trở thành một nhà đầu tư hoặc bạn đã là một trong số 90 triệu nhà đầu tư ở nước Mỹ ngày nay. Với mục đích của chúng ta, "nhà đầu tư" không chỉ là người mua cổ phiếu và trái phiếu mà còn là người mua bất động sản, các nhà máy, xí nghiệp, hoặc mua các thứ khác để kiếm lời. Như bạn sẽ sớm nhận ra, các nguyên tắc học được từ Solomon có tầm ảnh hưởng sâu rộng và chúng ta có thể áp dụng chúng theo nhiều cách, trong mọi mặt của đời sống. Hãy đọc cuốn sách này thật chậm rãi. Nếu một bài học nào có vẻ quá đơn giản thì hãy đọc lại bài học đó. Đôi khi, một chân lí có khả năng thay đổi cuộc sống mạnh nhất thường ẩn chứa dưới cái vẻ bề ngoài đơn giản.

Ví dụ, chúng ta có thể bước vào một cuộc thảo luận phức tạp mô tả toán học về trọng lực của Isaac Newton, hoặc chúng ta có thể 'hoàn toàn' tin tưởng rằng nó đúng nên đã không nhảy xuống từ mái nhà để kiểm nghiệm nó. Cũng như nhiều nhà khoa học khác, Albert Einstein đã tìm kiếm một phương trình toán học 'đơn giản' giải thích được vũ trụ này. Vật lí lượng tử cho chúng ta biết về tính liên kết và... Xin lỗi bạn đọc, chúng ta hãy quay lại việc đầu tư nhé. Luận điểm ở đây là: Một chân lí đơn giản luôn là một chân lí có tác động mạnh mẽ.

Tôi đã hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực đầu tư hơn 20 năm nay. Tôi đã là một nhân viên cao cấp, một người huấn luyện ở tầm quốc gia và thường xuyên được mời giảng dạy về các chủ đề đầu tư. Trong suốt 20 năm đó, tôi đã chứng kiến hầu hết các kế hoạch, kỹ thuật và quy trình đầu tư phổ biến. Xin bạn hãy lưu ý, tôi không nói là mọi cách đầu tư mà người ta đều biết đâu nhé. Phố Wall tiếp tục tạo ra các sản phẩm đầu tư để bạn mua. (Bao gồm các sản phẩm đầu tư và cả những thủ đoạn đầu tư mà tôi đã trình bày tỉ mỉ trong cuốn sách đầu tiên của tôi, cuốn *Vạch trần những thủ đoạn đầu cơ ở Phố Wall* - Demystifying Wall Street: Shedding a Little Light on the BULL).

Bằng việc đúc rút những kiến thức và kinh nghiệm đầu tư của mình, tôi hy vọng sẽ đưa những lời dạy của vua Solomon vào cuộc sống và giúp bạn áp dụng chúng vào công việc đầu tư của bạn. Không phải là Solomon cần tôi giúp đỡ. Solomon sống ở một thời đại trước thuở sơ khai của công việc đầu tư đương đại rất lâu. Nhưng đó là lĩnh vực mà tôi đã dấn thân vào. Solomon sẽ đưa ra một bức tranh về những gì quan trọng và khôn ngoan, còn tôi sẽ cung cấp những cách thức để áp dụng nó vào cuộc sống hàng ngày.

Với mỗi bài học của Solomon, tôi sẽ cố gắng đưa ra những ví dụ để minh họa cách thức sử dụng các thông điệp sao cho có lợi nhất, hoặc kể lại việc tôi đã chứng kiến bài học đó đã được sử dụng sai như thế nào, do sự xuẩn ngốc. Chúng ta sắp đề cập đến một số điều có thể bạn không trông đợi: việc thiết lập mục tiêu, và thậm chí là một cuộc thảo luận về lòng tham của con người. Chúng ta cũng sẽ nói đến một số điều mà bạn có thể không trông đợi, ví dụ như: sự hào phóng có thể giúp bạn gia tăng tài sản của mình như thế nào. Tôi xin hứa rằng, đây không phải là một bài thuyết giáo.

Như bạn sẽ thấy, mỗi chương sách gồm có hai phần. Ở phần thứ nhất, chúng ta sẽ được nghe một câu chuyện nhỏ về Solomon, và ở

phần sau, tôi sẽ đưa ra một ứng dụng trong thế kỷ XXI, và bạn có thể sử dụng nó để làm sâu rộng thêm kiến thức về đầu tư của mình.

Vậy thì, chúng ta hãy cùng đào sâu suy nghĩ nhé. Hãy để cho những lời dạy của vua Solomon thấm nhuần trong tâm trí của bạn. Hãy chia sẻ những bài học này với những người mà bạn yêu quí, với những người đang trông chờ vào sự khôn ngoan của bạn. Bằng mọi cách, hãy thảo luận về những bài học này với những người giúp bạn quản lí tiền bạc.

Đã đến lúc bắt đầu rồi, nhưng trước hết, chúng ta hãy cùng gặp gỡ vua Solomon và người được ông bảo trợ đã nhé.

ABIDAN

Abidan nung nấu hai điều ước. Thứ nhất, cậu bé muốn mình được ở một nơi nào khác, chứ không phải nơi này. Thứ hai, cậu ước sao hai đầu gối mình đừng run nữa. Đối với Abidan, chuyến đi bộ từ nhà cậu, ở khu Đông Bắc Jerusalem, đến đây dường như quá ngắn ngủi, vì cậu đã đến được đây sớm. Một người hầu cận của Đức Vua đi cùng với cậu đến cung điện, sau đó một người hầu cận khác dẫn cậu vào tòa nhà đồ sộ. Nếu không có những người hầu cận được chỉ định này, chắc là Abidan không có can đảm để đi từ nhà đến... đến nơi đây.

Viên quan hầu cận đi bên cạnh cậu cao, to, có vẻ hãnh diện và tự tin, như thể được sinh ra là để nắm giữ cái địa vị cao sang mà ông ta đang nắm giữ. Ông ta đi đứng với vẻ tự tin xuất phát từ lòng dũng cảm. Là một người trầm lặng, ông ta chỉ nói có hai từ: "Lối này." Quang cảnh của nội cung khiến Abidan cảm thấy nghẹt thở. Dưới chân cậu là những phiến đá rất lớn được đẽo gọt bằng tay, tạo nên nền móng cho tòa nhà. Những chiếc kèo, chiếc xà bằng gỗ tuyết tùng dường như lơ lửng trên đầu cậu, và các bức tường được bọc bằng những tấm ván gỗ được chạm trổ bởi những tay thợ lành nghề nhất.

Họ đi qua một căn phòng sâu hun hút có ba hàng cột đá, mỗi hàng có 15 cột, chạm tay vào thấy mát lạnh và nhẵn thín.Có rất nhiều khiên vàng treo trên tường.

"Năm trăm," người hầu cận nói.

"Năm trăm?"

"Đó là số khiên vàng treo trên tường. Mọi người đến đây đều đặt câu hỏi. Cậu có định hỏi gì không?"

Abidan định không nói gì cả, nhưng rồi cậu nghĩ tốt nhất là không nên nói dối người đàn ông này. "Đây là chỗ nào ạ?"

"Đây là Cung Rừng Li-băng."

“Những cây cột khiến nó trông giống như một khu rừng.”

“Vì thế nên đặt tên như vậy.”

Khi cậu bé và người hầu bước vào một căn phòng khác, tim Abidan đập trong lồng ngực cứ như ngựa phi nước kiệu.Ở đây, chân tường được ốp đá tốt đến một phần ba chiều cao của tường, và khoảng tường vữa màu trắng giữa chân tường ốp đá và trần nhà bằng gỗ tuyết tùng cao vút bên trên treo đầy các bức tranh vẽ cỏ cây, muông thú. Đầu kia của căn phòng có một chiếc ngai được đặt trên một bục đá cao.

“Đây là… cháu muốn nói, đây là…?”

“Đúng,” viên quan hầu nói, “đây là Điện Chầu.”

Họ đi qua những căn phòng rộng lớn khác, và sau đó bước ra một cái sân bao quanh bởi những khóm cây đang nở hoa, những cái cây cao và những đài phun nước đang phun róc rách. Có một người đàn ông, ít tuổi hơn cha của Abidan nhưng chưa già lắm, đang đứng ngửng mặt nhìn trời. Ông mặc một chiếc áo choàng dài, và mái tóc đen của ông đã bắt đầu điểm bạc.

“Thưa Đức Vua,” viên quan hầu nói, “Abidan, con trai của Zerah, đã đến rồi ạ.”

“Cảm ơn,” nhà vua nói. “Ngươi có thể đi được rồi.”

Khi viên quan hầu đã đi được một lúc, hai đầu gối của Abidan lại bắt đầu run lên. Cậu bé định nói, nhưng chẳng nói nên lời. Chân cậu như đã mọc rễ xuống đất, khiến cậu đứng im không thể nhúc nhích.

“Đến đây nào, cậu bé.”

Tim đập loạn xạ, Abidan cố nhúc nhích đôi chân. Nhưng với mỗi bước chân của cậu, đôi dép dường như nặng thêm.Đến lúc đã đi qua khoảng sân và đứng bên cạnh Đức Vua, cậu vẫn cảm thấy như vậy. “Con…” Cậu nói như nghẹt thở. “Con đã đến theo lệnh của Người, thưa Đức Vua.”

Solomon quay mặt lại phía cậu bé. “Ta thấy rồi. Con có sợ

không?"

"Có ạ, thưa Đức Vua."

"Con bao nhiêu tuổi rồi?" giọng nói của Solomon nhẹ nhàng và nghiêm nghị.

"Con mười ba tuổi rồi ạ."

"Đã là đàn ông rồi đấy nhỉ?"

"Vâng... vâng."

Solomon gật đầu. "Con có biết tại sao ta cho gọi con đến đây không?"

"Không ạ, thưa Đức Vua. Quan hầu cận truyền rằng Đức Vua muốn gặp con. Con chỉ biết vậy thôi ạ."

"Ta biết. Cha con có khỏe không, Zerah ấy?"

"Cha con khỏe ạ. Nhưng đêm lạnh làm ông bị đau khớp ạ."Abidan không hiểu tại sao mình lại nói thêm câu thứ hai đó.

"Cuộc sống là thế đấy. Đã nhiều năm nay ta chưa gặp cha con rồi."

Abidan không tin nổi tai mình nữa. "Đức Vua biết cha con ạ?"

"Ừ. Ông ấy đã cho ta rất nhiều lời khuyên hay, giúp đỡ ta khi ta còn là một vị vua trẻ tuổi. Con có biết về những lời khuyên đó không?"

"Không, thưa Đức Vua. Con không biết."

"Lâu lắm rồi, từ khi con chưa ra đời cơ, ta đã hứa với cha con là ban cho ông ấy bất cứ ân huệ nào mà ông ấy cầu xin.Trong số rất nhiều thứ mà ông ấy có thể cầu xin ta, ông ấy chỉ cầu xin ta dạy dỗ con."

"Con ư?"

“Ông ấy biết một ngày nào đó mình sẽ có một đứa con trai, và ông ấy muốn điều tốt nhất cho nó. Ta sẽ là thầy dạy của con trong một số lĩnh vực.”

“Con không xứng đáng để làm Người mất thời gian đâu, thưa Đức Vua.” Abidan cúi thấp đầu.

“Để rồi xem.”

“Con sẽ học gì ạ?”

“Con có nhìn thấy cung điện của ta không?”

Abidan gật đầu. “Có ạ. Đó là cung điện đẹp nhất mà con được thấy… Còn đẹp hơn cả Đền Thánh ạ, đương nhiên là… cũng do Người xây nên.”

“Mất bảy năm thì xây xong Đền Thánh, còn cung điện này phải mất 13 năm mới xây xong đấy. Ta đã học hỏi được rất nhiều trong những năm qua, và Chúa đã ban cho ta sự khôn ngoan. Ta sẽ chia sẻ sự khôn ngoan của ta cho con.”

“Thưa Đức Vua, người ta nói rằng Người biết hơn 3.000 câu cách ngôn và châm ngôn.”

“Đúng vậy, và ta sẽ chia sẻ một số với con, nhưng con phải hứa là sẽ lắng nghe và chú tâm đến những lời dạy của ta.Con có hứa như vậy không?”

“Có ạ, thưa Đức Vua.”

“Thế thì, bắt đầu học nào…”

I. CHÂM NGÔN

“Abidan.”

“Dạ, thưa Đức Vua.”

“Hãy nói cho ta biết ý nghĩa của câu cách ngôn này: ‘Hãy làm công trình phụ trợ và trồng cấy xong đã; rồi hẵng xây dựng ngôi nhà của ngươi.’” [Sách Cách ngôn: 24:27].[1]

Abidan sợ hãi khi thấy mọi việc lại khởi đầu theo cách này. Đứng cạnh nhà vua trong sân riêng của Người đã đủ tồi tệ lắm rồi, thế mà lại còn bị cật vấn bởi con người hùng mạnh và giàu có nhất thế gian này nên tinh thần của cậu bé gần như bị suy sụp. “Con không biết ạ. Con không thông minh lắm trong chuyện này. Con xin lỗi vì đã khiến Đức Vua thất vọng.”

“Không phải cứ trả lời được là không hổ thẹn, con trai ạ; không phải chưa tìm ra được câu trả lời là đáng hổ thẹn. Hãy lắng nghe khi ta nhắc lại câu cách ngôn này nhé.”

Solomon nhắc lại câu cách ngôn đó và chờ đợi.

Một giọt mồ hôi chảy dọc sống lưng Abidan. “Hãy làm công trình phụ trợ và trồng cấy xong đã; rồi hẵng xây dựng ngôi nhà của ngươi.”

“Tốt. Hãy nhắc lại nào.”

Abidan nhắc lại câu cách ngôn thêm ba lần nữa.

“Bây giờ con đã nhớ được lời rồi nhưng còn chưa hiểu được ý nghĩa. Hãy nói cho ta biết câu cách ngôn đó dạy con điều gì nào.”

Abidan thoáng nghĩ đến việc nói dối, nhưng nếu giả dối với nhà vua sẽ làm cho cha cậu phải hổ thẹn và chắc chắn sẽ làm cho nhà vua tức giận. “Nó dạy rằng việc xây dựng một ngôi nhà là không quan trọng. Làm việc chăm chỉ mới là quan trọng nhất ạ.”

Solomon chau mày. "Ngôi điện lớn này, con vừa mới thấy đấy, con nghĩ là nó không quan trọng sao?"

"Tất nhiên không phải thế ạ, thưa Đức Vua. Nó là ngôi điện tráng lệ, ngôi điện đẹp nhất mà Người đã xây dựng nên."

"Đúng thế."

"Con đã trả lời sai rồi ạ."

Lần này, vua Solomon mỉm cười. "Câu này cũng đúng. Hãy thử lại xem sao nào."

Abidan ngẫm nghĩ để tìm lời diễn đạt. Một lát sau, cậu nói. "Câu cách ngôn dạy rằng, nếu một người chưa đáp ứng được nhu cầu trước mắt của mình thì người đó không thể đáp ứng nổi những nhu cầu tương lai của mình."

"Chính xác!" Solomon vỗ vai Abidan, mạnh đến nỗi làm nhói đau cơ thể cậu bé. "Nhưng còn một ý nữa. Tại sao lại trồng cấy trước, xây nhà sau?"

Abidan nhẩm luyện để trả lời. "Nếu một người không trồng cấy thì gia đình người đó không có thức ăn. Một ngôi nhà đẹp sẽ chẳng ích gì cho người đó."

"Zerah sẽ rất tự hào về con. Con có thể nói cho cha con biết rằng con đã làm cho ta hài lòng."

"Cảm ơn Đức Vua."

Vẫn còn nhiều điều nữa cần phải học. Con và cha con làm ruộng ư?"

Abidan lắc đầu. "Không ạ, thưa Đức Vua, cha con làm nghề mộc và dạy con nghề đó ạ." Abidan tin chắc là nhà vua đã biết điều này.

"Thế thì, câu cách ngôn đó không có ích gì với con sao?"

Solomon bước lại gần đài phun nước, ngồi lên chiếc ghế dài bằng đá được chạm khắc rất đẹp, và ra hiệu cho Abidan cũng làm

như ông.

Abidan nghi ngại câu trả lời sẽ là "không". "Câu cách ngôn có thể có nhiều nghĩa ạ."

"Tốt lắm, Abidan ạ. Câu cách ngôn đó có ý nghĩa gì đối với con nào?"

Mỗi câu hỏi đều làm cho tâm trí của Abidan sâu sắc hơn nhưng cũng làm cho cậu phải suy nghĩ căng hơn. "Con... con đang khiến Người thất vọng, thưa Đức Vua."

Solomon nhẹ nhàng nói, "Không, Abidan, con không làm cho ta thất vọng đâu. Con đến đây để học hỏi. Sự khôn ngoan chỉ đến với những người tìm kiếm nó chứ không đến với những người chờ đợi nó. Con có hiểu không?"

"Con hiểu."

"Thế thì hãy nói cho ta biết, câu cách ngôn đó có ý nghĩa như thế nào đối với con."

Abidan hít vào một hơi thật sâu, sau đó thở ra từ từ. "Đối với một người nông dân thì trước hết phải trồng cấy đã, để cho gia đình có đủ thức ăn, và trồng cấy trước khi xây dựng ngôi nhà, thì... thì... Con phải làm trước... việc làm hôm nay sẽ mang lại điều tốt lành cho ngày mai."

Tiếng cười của Solomon thông thái vang vọng khắp sân, khiến những con bồ câu phải giật mình bay lên. "Đúng rồi, Abidan, sự khôn ngoan đã tìm thấy con và con cũng đã tìm được sự khôn ngoan rồi đấy."

Nhà vua nghiêng người về phía trước và nhúng tay mình vào đài phun nước. "Hãy cho ta biết, nước này đến được tay ta bằng cách nào?"

"Người đã nhúng tay mình vào nước ạ."

"Thế tại sao nước lại đến đây được?"

Abidan chau mày. "Con cho rằng có ai đó đã đổ nước vào đài phun nước."

"Và..."

"Và người ta đã mang nước đổ vào đài phun nước vì đã xây đài phun nước, đài phun nước được xây vì đã xây cái sân, và cái sân được xây vì cung điện..."

"Ta cho rằng con đã tìm ra điểm mấu chốt rồi đấy, Abidan ạ. Người khôn ngoan sẽ làm việc thứ nhất trước, làm việc thứ hai sau, cứ như thế."

"Nhưng làm thế nào để biết được việc nào cần làm trước tiên ạ?"

"Hôm nay con đi bộ đến đây có phải không?"

"Vâng, thưa Đức Vua."

"Con đường con đi trước tiên là con đường nào?"

"Con đường trước cửa nhà con ạ."

"Với một người đàn ông thì công việc của anh ta, tiền bạc của anh ta đều quan trọng như nhau. Con khởi đầu ở nơi con đang đứng, nhưng con cũng phải có một cái đích để mà đến.Một người đang làm việc hôm nay, nhưng tâm trí của người đó phải nghĩ về ngày mai."

Solomon nhắm mắt lại và ngoảnh mặt về phía mặt trời buổi sáng. "Điều đó có vẻ đơn giản đối với con phải không, Abidan?"

"Con không biết tại sao, thưa Đức Vua, nhưng rất đơn giản ạ."

"Thật ra, sự khôn ngoan rất đơn giản, nhưng có được nó lại rất khó khăn." Nhà vua cúi xuống nhìn thẳng vào mắt Abidan. "Người khôn ngoan lập kế hoạch và tiếp tục lập kế hoạch."

"Con hiểu."

Có tiếng hắng giọng tế nhị ở phía sau họ. Solomon và Abidan

cùng quay lại. Viên quan hầu cận đã dẫn Abidan vào sân đang đứng cách họ một khoảng ngắn nhưng im lặng không nói gì. Solomon gật đầu. "Ta phải đi đây. Ta sẽ gặp lại con vào ngày mai. Cho ta gửi lời hỏi thăm sức khỏe cha mẹ con nhé."

"Ngày mai ạ?"

Solomon đứng dậy. "Một người không thể trở nên khôn ngoan chỉ trong một ngày, Abidan ạ."

“TRƯỚC HẾT HÃY SUY NGHĨ ĐÃ”

TÓM TẮT:
Bước đầu tiên để đi đến thành công khởi đầu cùng với câu nói “Tôi đã có một kế hoạch.”

Ở nơi không có tầm nhìn, con người sẽ không biết tự kiềm chế.
- VUA SOLOMON
(Cách ngôn 29:18; Bản tiếng Anh)

Nếu bạn định xây dựng một ngôi nhà, có thể bạn sẽ không bắt đầu bằng việc mua vật liệu xây dựng trước khi lập ra những kế hoạch. Tương tự như vậy, nếu bạn lái xe từ New York đến Denver, chắc rằng bạn sẽ thấy có một tấm bản đồ là hữu ích.

Thế thì, tại sao có rất nhiều nhà đầu tư khai thác các chương trình đầu tư mà có vẻ rất tốt đẹp trước khi họ có một kế hoạch chi tiết?

Là một cố vấn đầu tư chuyên nghiệp, tôi đã chứng kiến rất nhiều nhà đầu tư tham gia các chương trình đầu tư không hề có ý nghĩa gì đối với danh mục đầu tư của họ. Tôi sẽ đưa ra một ví dụ: một nhà đầu tư đã nghỉ hưu cần những chương trình đầu tư có sản sinh thu nhập để bổ sung cho thu nhập an sinh xã hội hay lương hưu của mình. Có một người bạn mách cho bà ta về một chương trình đầu tư có mức tăng trưởng 2 con số trong vòng 10 năm qua, nhưng chưa thể tạo thu nhập; tuy vậy, tương lai của công ty này rất sáng sủa.

Lập kế hoạch là kéo tương lai lại gần hiện tại, để bạn có thể làm một việc gì đó ngay từ bây giờ.

- ALAN LAKEIN,
tác giả cuốn sách *Làm thế nào để kiểm soát được thời*

Không cần phải biết thêm thông tin gì về người phụ nữ đó, bạn cũng hiểu rằng, sự đầu tư này có thể tốt đối với một người nào khác nhưng không phù hợp với nhu cầu của bà ta. Tại sao vậy? Bởi vì, rõ ràng là nhà đầu tư này cần có thu nhập ngay để bổ sung

gian và cuộc sống của bạn.

cho thu nhập mà bà ta đang nhận được từ các nguồn khác.

Có nhiều nguy hiểm tàng chứa trong việc đầu tư của một người đang tìm kiếm các chương trình đầu tư trong khi người đó chưa có một kế hoạch đầu tư rõ ràng và chính xác nào. Tôi xin cam đoan với bạn rằng, các nguồn thông tin bạn có thể tiếp cận, ví dụ như tạp chí *Money*, kênh truyền hình CNBC[1], bạn bè, đồng sự, các quảng cáo trên truyền hình và trên mặt báo luôn đưa ra đủ loại khả năng đầu tư. Chúng đều có vẻ rất tốt, nhưng chúng có phù hợp với bạn không? Có phù hợp với kế hoạch của bạn không? Có đáp ứng được nhu cầu của bạn hay không?

Bài học đầu tiên về sự khôn ngoan học được từ vua Solomon nhất quán với những gì tôi đã chứng kiến trong suốt quãng đời làm nghề đầu tư của tôi: Bạn *phải* - tôi muốn nhấn mạnh là *nhất thiết phải* - có một kế hoạch trước khi bắt tay vào hành động.

KẾ HOẠCH ĐỂ LẬP KẾ HOẠCH

Đa số các nhà đầu tư đều có nhiều mục tiêu, vì họ cần lập kế hoạch cho một số giai đoạn và một số sự kiện trong cuộc đời họ. Có thể bạn đang chuẩn bị cho việc học đại học của con mình, đồng thời cũng đang lập kế hoạch cho việc nghỉ hưu của chính bạn. Một người khác có thể đang tiết kiệm tiền để mua một ngôi nhà mơ ước, trong khi cũng đang đầu tư nhằm tích lũy tiền để thành lập một doanh nghiệp mới, hoặc viết một cuốn sách. (Như tôi thì đang thực hiện việc viết sách.)

Hiểu rõ từ "cái gì" trong kế hoạch của chúng ta là bước đầu tiên rất quan trọng. Bạn đầu tư để *làm gì*? Bạn đang cố gắng hoàn thành *cái gì*? Trong tâm trí bạn đang có *mục tiêu gì*? Thế nhưng "cái gì" chỉ mới là sự khởi đầu.

Giả sử, bạn đã nhận thức được rằng có những "cái gì" khác nhau trong cuộc sống của bạn. Nhưng *cái gì* cần được ưu tiên? Không đơn giản là lúc nào việc học đại học của con bạn cũng xảy ra trước khi bạn về hưu để bạn có thể bắt đầu từ đó. Không dễ dàng như vậy đâu. Bạn

có thể bắt đầu tiết kiệm tiền và đầu tư cho cả hai mục đích cùng một lúc. Nhưng, với đa số chúng ta, luôn có một giới hạn về khoản tiền mà chúng ta có thể tiết kiệm được.

Điều đó có nghĩa là, cần phải ưu tiên một cái gì đó. Đây là ý kiến của cá nhân tôi: Tôi là người rất thích có một cuộc sống không nợ nần. Kiến thức chung cho chúng ta biết có ba loại sức ép lớn nhất trong cuộc sống, đó là sức ép về tài chính, sức ép về hôn nhân và sức ép về sức khỏe. Sức ép về tài chính nhiều khi dẫn đến sức ép về hôn nhân và rất có thể gây ra các vấn đề về sức khỏe.

Như vậy, nếu bạn cần xác lập sự ưu tiên, tôi sẽ khuyến nghị bạn như sau, coi như là một nguyên tắc chung. Hãy trả hết những khoản nợ không an toàn, bao gồm thẻ mua chịu, nợ tín dụng, vân vân... Đa số các khoản tín dụng kiểu này đều tính lãi suất RẤT CAO, thường đến 25% (Tôi đã thấy một số trường hợp còn cao hơn). Hãy trả hết các khoản đó, và quan trọng nhất là đừng sử dụng lại chúng nữa. Hãy trả nợ đúng kỳ hạn. Làm như vậy, bạn sẽ có một "lợi suất" được đảm bảo tương đương với số tiền lãi mà bạn đang phải trả. Gần như là bạn sẽ không bao giờ tìm thấy một chương trình đầu tư nào có chất lượng hảo hạng và mang lại lợi suất tốt như thế.

CÁCH TỐT NHẤT LÀ TRẢ DẦN

Tiếp đó, hãy trả dần, hoặc trả hết, các khoản thế chấp của bạn. Không có cảm giác nào giống như cảm giác sống trong một ngôi nhà đã phải cầm cố. Tôi còn nhớ cái cảm giác lần đầu tiên khi bước chân vào nhà mình sau khi đã viết séc để thanh toán khoản thế chấp cuối cùng. Ôi! Nó giống như bước vào ngôi nhà mới lần đầu tiên vậy. Tôi ngồi vào chiếc ghế đọc sách (tất nhiên chiếc ghế này không phải dành cho bất cứ ai trong nhà, trừ tôi và con mèo của tôi, mặc dù mấy con chó đã phá lệ những khi tôi vắng nhà) và hoan hỉ với ý nghĩ rằng ngôi nhà này đúng là nhà của tôi. Không ai có thể lấy đi của tôi. Một cảm giác thật tuyệt vời.

Tôi biết cảm giác này có thể không có gì là ghê gớm lắm, nhưng tôi không biết nhấn mạnh nó quan trọng và mang tính giải phóng như thế nào. Một số nhà cố vấn tài chính khác thường khuyên không nên trả hết các khoản thế chấp. Xét cho cùng, khoản thế chấp của bạn tạo

ra một khoản khấu trừ thuế rất lớn, và bạn đang sử dụng tiền bạc của người khác. Nhưng còn có nhiều cái quan trọng hơn thế. Với việc trả hết các khoản thế chấp, bạn không chỉ thấy mình được tự do về tài chính mà còn hài lòng khi biết rằng chính bạn, chứ không phải ngân hàng, đang sở hữu ngôi nhà của bạn. Tôi hiểu cái hợp lý của việc thế chấp, nhưng tôi không thể kể hết cho bạn biết bao lần, với tư cách là một cố vấn đầu tư, tôi đã giúp đỡ một cặp vợ chồng trả hết các khoản thế chấp của họ. Và sau này, tôi đã nhận được thư, hay điện thoại gì đó, của người vợ cảm ơn tôi vì đã khuyến khích họ làm như thế. Nói chung là, phụ nữ thường quan tâm đến sự an toàn về tài chính hơn là sự mở rộng một danh mục đầu tư. Tôi biết đó là nói khái quát, nhưng kinh nghiệm bản thân cho thấy điều đó là đúng. Xin hãy tin tôi, cuộc sống không nợ nần sẽ giải phóng trí óc và tâm hồn của bạn.

HÃY TIẾT KIỆM

Cuối cùng là, hãy tiết kiệm tối đa để chuẩn bị về hưu. Hãy mở rộng tối đa kế hoạch nghỉ hưu được công ty bảo trợ của bạn. Nếu công ty bạn đầu tư tiền cho kế hoạch này, hãy coi nó như một món quà - chứ đừng coi đó là sự thay thế cho phần đóng góp cá nhân của bạn. Tôi sẽ nhắc lại một lần nữa vì điều này rất quan trọng: Hãy mở rộng tối đa kế hoạch nghỉ hưu của bạn. Tham gia tiết kiệm hưu trí trước thuế là một trong những cách hiệu quả nhất để có thể tiết kiệm và đầu tư.

Tôi phải nhấn mạnh như vậy để nói với bạn rằng, thật thiếu khôn ngoan khi khởi sự một chương trình đầu tư bổ sung cho đến khi bạn đạt được số tiền tiết kiệm hưu trí tối đa mà pháp luật cho phép. Việc gửi tiết kiệm trên cơ sở trước thuế (tiền khấu trừ từ các khoản chi trả trước thuế của bạn) và việc cho phép tăng số tiền gửi tiết kiệm trên cơ sở hoãn thuế thực sự rất hiệu quả.

Bạn có thể nhận thấy rằng tôi vẫn chưa nói đến việc bạn tiết kiệm cho con học đại học. Tôi biết việc giúp các cháu Judy và Johnny học hết đại học là một phần quan trọng của chiến lược tổng thể

> *Hãy biến sự lo lắng trước của chúng ta thành sự suy nghĩ và lập kế hoạch trước.*
>
> - WINSTON CHURCHILL,

tác gia, người đã hai lần làm Thủ tướng nước Anh.

trong cuộc sống của bạn, nhưng tôi muốn bạn cân nhắc hai điểm sau đây. Thứ nhất, nếu bạn tập trung khoản tiết kiệm và những nỗ lực đầu tư của bạn vào việc học đại học của con bạn chứ không hướng vào tiết kiệm hưu trí thì, đến một lúc nào đó, Judy và Johnny có thể sẽ phải hỗ trợ bạn. Như thế sẽ không tốt.

Thứ hai, và thực tế hơn, các chính phủ bang và liên bang đều hỗ trợ con bạn tiếp cận các khoản tài trợ, học bổng và các khoản vay ưu đãi với lãi suất thấp để chúng có thể học hết đại học. Tôi chỉ muốn nói rằng, hiện không có một lời biện hộ nào cho việc một người Mỹ không thể đi học đại học. Nếu bạn đang chăm lo đến những nhu cầu tài chính khác một cách có trách nhiệm, và có khoản thu nhập khả dụng (sau thuế) thì đương nhiên bạn đã có khoản tiết kiệm cho việc học đại học của con bạn.

Như Thánh Paul đã nói, "Nếu người nào không chu cấp cho người thân của mình, và đặc biệt là cho gia đình trực tiếp của mình, thì người đó đã chối bỏ đức tin, và còn tồi tệ hơn một kẻ không có đức tin." (1 Timothy 5:8)[2].

Những lời này có vẻ như hơi nghiệt ngã. Bạn cũng có thể cho rằng những suy nghĩ của tôi về tiết kiệm để học đại học không ăn nhập gì với Kinh Thánh. Tôi sẽ không đồng tình và nói thêm rằng, đôi khi việc đặt trách nhiệm tài chính lên một đứa trẻ trưởng thành *cũng là* chu cấp cho gia đình. Tôi rất yêu quý những người chu cấp cho việc học đại học của con em họ, nhưng tôi cũng biết rằng không phải ai cũng có thể làm như thế.

Chúng ta hãy chuyển sang đề tài khác nhé...

KỲ HẠN TÀI CHÍNH

Sau khi tạo ra một danh sách chắc chắn và thực tế gồm những thứ mà bạn đang tiết kiệm và đầu tư cho chúng, bạn nên thiết lập một khung thời gian cho từng mục tiêu. Ví dụ, nếu hiện nay bạn 35 tuổi và muốn nghỉ hưu ở tuổi 60, thì khung thời gian của bạn sẽ là 25 năm.

Hai mươi lăm năm là một khoảng thời gian dài. Rốt cục, nó bằng một phần tư thế kỷ, có đúng không? Đừng để bị lừa. Có vẻ như bạn có nhiều thời gian và bạn có thể lần lữa một chút. Vấn đề cần cân nhắc đó là cần phải tích lũy một khoản tiền rất lớn để hoàn thành một nhiệm vụ.

Tạm giả sử là bạn cần 65.000 đôla mỗi năm lấy từ số tiền tiết kiệm hưu trí của bạn để thay thế cho thu nhập hiện tại của mình. Cũng giả định rằng, thu nhập hiện nay của bạn là 80.000 đôla một năm và bạn trông đợi sẽ nhận được 15.000 đôla từ chương trình an sinh xã hội hoặc một hưu trí khác. Bạn sẽ cần tích lũy 928.571 đôla tiền gốc và cần tạo ra tỷ suất lợi tức là 7% để nhận được 65.000 đôla mà bạn cần. Như vậy, nếu nghĩ theo cách này thì 25 năm không phải là một thời gian dài.

Hãy đưa ra bài toán theo kiểu này cho mỗi mục tiêu của bạn. Hãy chắc chắn rằng mỗi mục tiêu đều thực tế và có thể đạt được. Nếu thấy một mục tiêu nào đó hoàn toàn không thực tế thì bạn hãy suy xét lại về chiến lược của bạn. Vấn đề ở đây là phải có một tầm nhìn. Hãy dựng nên một lộ trình tài chính nếu bạn có thể làm được. Phải thật cụ thể.

Chúng ta đã nói đến vấn đề này hơi nhiều, trong khi chưa nói về các đặc điểm của việc đầu tư. Chúng ta sẽ nói về vấn đề này sau nhé. Tôi muốn bạn nhận thức được rằng, những lời dạy của vua Solomon có sức mạnh biết bao, và chúng có mối quan hệ với thời đại ngày nay rõ ràng đến nhường nào. Là một chuyên gia trong lĩnh vực này, và đã chứng kiến cả sự thành công lẫn thất bại của rất nhiều nhà đầu tư, tôi có thể đảm bảo với bạn rằng nếu không có một kế hoạch rõ ràng và khúc chiết, bạn sẽ thất bại. Nhưng nếu có một kế hoạch tốt, bạn sẽ thành công.

Kế hoạch đầu tư của bạn rất quan trọng nên tôi cố tình đặt nó lên trước trong cuốn sách này. Tôi nghĩ rằng vua Solomon chắc sẽ nhất trí với tôi.

Đừng đặt ra những kế hoạch nhỏ, chúng không đủ sức kích thích con người và có lẽ vì thế chúng khó có thể

Những bạn đọc trẻ tuổi có thể nghĩ, "Mình chỉ sống đủ ăn qua ngày, nên không thể tiết kiệm từ bây giờ, nhưng mình sẽ tiết kiệm khi

được con người thực hiện. Hãy đề ra những kế hoạch lớn, có mục đích cao cả để người ta hy vọng và làm việc, và nhớ rằng một kế hoạch cao cả và có lí từng được ghi chép lại sẽ không bao giờ chết.

- [Được cho là của] DANIEL H. BURNHAM, kiến trúc sư kiêm nhà quy hoạch đô thị

bắt đầu kiếm được nhiều tiền hơn." Hãy tin tôi, người đã có mặt trong mọi khúc đoạn của cái bảng lương. Thời gian để bắt đầu tiết kiệm là bây giờ... hoặc sớm hơn nữa.

Tôi có thể hứa với bạn rằng khi bạn bắt đầu kiếm được nhiều tiền hơn, bạn sẽ có một ngôi nhà lớn hơn, một chiếc xe hơi đắt tiền hơn, hoặc một lối sống xa hoa hơn. Đó là một cái vòng luẩn quẩn. Chúng ta sẽ nói thêm về điều này sau, nhưng bạn cần hiểu rằng: cần phải tiết kiệm ngay từ bây giờ.

Khi mới đi làm, tôi vừa mới lập gia đình và có thu nhập chỉ đủ để sống qua ngày. Một ngày nọ, cô vợ đáng yêu của tôi nói rằng cô ấy cần tiền để đến cửa hàng tạp hóa mua những thứ thiết yếu như sữa, trứng, vân vân. Tôi nói với cô ấy rằng phải đợi đến thứ Sáu tôi mới được lĩnh lương. Nhưng không được. Cô ấy nói với tôi, cái giọng chắc nịch, "Tại sao anh lại gửi tiết kiệm hưu trí nhiều và sớm như vậy trong khi chúng ta đang rất cần tiền nhỉ?"

Rất dễ dàng, nếu từ bỏ kế hoạch tiết kiệm của tôi thì chúng tôi sẽ có số tiền mang về nhà nhiều hơn. Song chúng tôi đã sống qua được thời gian đó. Tôi có thể cam đoan với bạn là nhiều năm sau, vợ tôi rất vui khi thấy tôi đã hăng hái gửi tiết kiệm từ sớm như vậy. Đến những lúc khó khăn sau đó (khi tôi quyết định chọn nghề viết sách), chúng tôi đã có nhiều tiền tiết kiệm để vượt qua những khó khăn.

Tóm lại là, hãy tiết kiệm ngay từ bây giờ, dù chỉ là một chút thôi. Có một điều thuận lợi là bạn còn có thời gian, do đó, hãy tận dụng lợi thế đó. Albert Einstein đã từng nói rằng lãi gộp là "kỳ quan thứ tám của thế giới."

Những bạn đọc lớn tuổi thì có thể cảm thấy nản lòng vì quá nhiều thời gian đã trôi qua và họ đang "ở trong tình thế bất lợi." Vâng, điều đó đúng một phần; thế nhưng, vẫn không có lý do gì để không bắt

đầu. Có những quy định cấp liên bang về tiết kiệm hưu trí cho phép bạn tiết kiệm được nhiều hơn. Chúng được coi là quy định điều khoản "bù đắp".

Làm giàu là một đồng xu có hai mặt: Tiết kiệm và đầu tư. Lúc đầu, chúng ta nói về tiết kiệm bởi vì nó là mặt thực sự quan trọng hơn. Hãy nghĩ về nó theo cách này: Nếu bạn không tiết kiệm, bạn sẽ không có gì để mà đầu tư.

Tiết kiệm và lập kế hoạch sẽ giúp bạn tiến lên hàng đầu và tạo cho bạn những cơ hội thành công cao hơn. Chúng ta đã nghe nói về những người đã từng gắn bó với một công việc suốt hơn 30 năm - họ chưa bao giờ kiếm được một mức lương cao - chỉ đến lúc về hưu mới thấy họ có một khoản tiết kiệm lên đến hàng chục triệu đô la. Họ là những người tiết kiệm giỏi và chắc chắn.

Gửi tiết kiệm phần nào cũng giống như ăn kiêng. Chúng ta hãy cùng nói về chuyện này.

Chẳng ai thích ăn kiêng cả. Một số người, như tôi chẳng hạn, luôn phải ăn kiêng chỉ để duy trì cân nặng ổn định. Trong mã di truyền, tôi có cái mà những người ăn kiêng thích gọi là "gien béo". (Nếu chúng ta đang ở trong nhà thờ, chắc chắn tôi sẽ phải sám hối về chuyện này.) Hãy thử nghĩ về nó. Bạn phải từ bỏ những thứ mà bạn thích thật sự. Đôi khi, vào ban đêm chẳng hạn, thật là khó chịu. Chúng ta đã đánh đổi sự hài lòng trước mắt bằng một mục tiêu tương lai.

Tuy nhiên, nếu chúng ta nói ra sự thật và ngừng than vãn về chuyện đó, việc nắm quyền kiểm soát sẽ giúp chúng ta cảm thấy tự tin hơn. Khi chúng ta thấy số cân nặng giảm đi, chúng ta tự ăn mừng chiến thắng. Và khi chúng ta đã đạt được số cân nặng theo đúng mục tiêu đã đặt ra, nhìn thoáng qua thân hình của mình trong gương, chúng ta nói, "Ăn kiêng cũng đáng!"

Chẳng phải ăn kiêng cũng giống như gửi tiết kiệm sao? Tôi muốn bạn bắt đầu nghĩ về nó theo cách đó. Hãy tự tin, nắm quyền kiểm soát, ăn mừng những thành công nhỏ, và làm việc để hướng tới một

VUI MỘT TÍ

Tiền bạc giải phóng bạn khỏi những gì mà bạn không thích. Bởi vì tôi không thích-

mục tiêu. Tôi có thể đảm bảo với bạn, cuối cùng bạn cũng sẽ nói, “Việc gửi tiết kiệm thật đáng làm.”

làm hầu như mọi việc nên tiền bạc rất có ích.

- GROUCHO MARX, hoạt náo viên

Hãy tự hỏi mình

1. Trong cuộc sống, điều mình thực sự muốn có là gì? Hãy dành thời gian để suy nghĩ thật nghiêm túc về câu hỏi này.

2. Những ưu tiên trong cuộc sống của mình là gì? Ưu tiên nào là quan trọng nhất đối với mình?

3. Tình hình tài chính hiện nay của mình có phù hợp với những ưu tiên này không, phù hợp đến mức độ nào? Hãy trung thực với chính mình, ngay cả khi sự thật làm cho bạn đau lòng.

4. Những gì cần phải thay đổi? Hãy nói cụ thể về chúng.

5. Mình cần đi những bước đầu tiên nào trên cuộc hành trình mới này?

Những việc cần làm một cách khôn ngoan

1. Hãy liệt kê ra những mục tiêu cụ thể (những “cái gì”). Dành thời gian để viết chúng ra, để bạn có thể thường xuyên xem lại chúng.

2. Hãy hình dung cuộc sống của bạn như thể những mục tiêu đó đã được hoàn thành.

3. Khi bạn đã cảm thấy thoải mái với những mục tiêu đó, hãy lập một thời gian biểu cho từng mục tiêu. Điều chỉnh lại thời gian biểu này khi cần thiết. Hãy nhớ rằng, cuộc sống luôn biến động.

4. Hãy chọn ra một món nợ để trả hết. Khi đã trả xong món nợ này, hãy lấy số tiền bằng số tiền bạn đã trả đó thêm vào chi trả cho một khoản khác. Khi trả xong khoản này, thực hiện các khoản thanh toán kết hợp và thêm nó vào để thanh toán cho một khoản nợ khác nữa mà bạn đang phải trả.

5. Hãy tìm cách để tiết kiệm. Những khoản tiền nhỏ sẽ tăng lên nhanh chóng.

6. Rà soát lại các mục tiêu, ít nhất mỗi tuần một lần.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI XƯA

TIMOTHY 05:08 - Nếu người nào không chu cấp cho người thân của mình, đặc biệt là cho gia đình trực tiếp của mình, thì người đó đã chối bỏ đức tin và còn tồi tệ hơn một kẻ không có đức tin.

CÁCH NGÔN 29:18 - Ở nơi Chúa không dõi theo thì con người sẽ không biết tự kiềm chế; nhưng may người may mắn là người tuân theo pháp luật.

II. BỨC TƯỜNG

Khi Abidan đến cung điện, viên quan hầu cận hôm trước lại ra đón cậu. Cậu lại được dẫn qua những căn phòng lớn ốp panô. Với mỗi bước đi, tim cậu lại đập nhanh hơn một chút. Trong lần gặp trước, nhà vua đã rất nhân từ đối với cậu, do đó cậu cảm thấy ít sợ hơn, nhưng vẫn chưa thấy tự tin hơn.

Khi họ đến Điện Chầu, viên quan hầu cận dừng lại. Abidan cũng làm theo. Ngày hôm trước, căn phòng còn trống, nhưng bây giờ, nhà vua đang ngồi trên ngai vàng và vuốt vuốt bộ râu của ông. Một lúc sau, nhà vua cất tiếng nói, nhưng nói nhỏ đến nỗi Abidan không thể nghe thấy gì. Có hai người đàn ông đang đứng cúi đầu trước nhà vua.

"Chuyện gì đang xảy ra ở đây vậy ạ?" Abidan hỏi.

"Nhà vua thường xử án ở đây. Những người này đang có tranh chấp. Nhà vua sẽ đưa ra lời phán xử cuối cùng. Sự khôn ngoan của Người nổi tiếng khắp mọi nơi."

"Thế Người có chia sẻ sự khôn ngoan đó cho người khác không ạ?"

"Nếu không thế thì đã không được coi là khôn ngoan rồi. Người sẽ chia sẻ sự khôn ngoan cho cậu. Người chia sẻ sự khôn ngoan ở những nơi cần chia sẻ."

Hai người đàn ông đi ra, và viên quan hầu cận đưa Abidan vào Điện Chầu. Ánh sáng tràn qua các cửa sổ gần trần nhà cao, lấp loáng trên các bức tường. Solomon đứng lên và ra hiệu cho Abidan đến gần.

"Ta rất vui khi gặp lại con, Abidan ạ. Đêm qua con ngủ ngon chứ?"

"Con đã suy nghĩ về tất cả những điều Đức Vua đã dạy con ngày hôm qua ạ."

“Liệu nó có đúng với con không?”

“Đúng ạ, thưa Đức Vua.”

Solomon có vẻ hài lòng. “Hãy đi với ta.” Ông bước xuống các bậc thềm của ngai vàng để đi xuống sàn nhà lát đá. “Ta muốn cho con xem cái này.”

Abidan tránh sang một bên rồi theo sau nhà vua. Solomon dẫn cậu đi qua cung điện, đến cái sân mà hôm qua cậu đã được gặp nhà vua, rồi ra phía sau tòa nhà. Cách đó một khoảng ngắn, có sáu người thợ đang xây một bức tường bao của khu vườn.

“Con nhìn thấy gì nào?” Solomon hỏi.

“Những người thợ ạ,” Abidan nói, sau đó nghĩ rằng mình cần nói cụ thể hơn. “Thợ xây ạ.”

“Họ đang làm gì?”

“Họ đang làm việc, thưa Đức Vua.”

Solomon thở dài. “Hãy nhìn gần hơn xem nào.”

Abidan nhìn kỹ những người đàn ông đó một lúc. “Họ đang dỡ đá ra khỏi bức tường ạ.”

“Đúng.”

“Con không hiểu, thưa Đức Vua. Bức tường trông còn mới và còn tốt.”

“Đúng là nó còn mới,” Solomon nói. “Mới xây mười ngày trước.”

“Vậy tại sao lại phải phá nó đi ạ?”

“Nó được xây tốt và chắc chắn, nhưng không đúng theo kế hoạch. Người thợ cả mà ta thuê để làm công việc này phải đi đến Galilee, còn những người thợ của ông ấy tiếp tục xây bức tường này. Ông ấy đã để lại hướng dẫn cụ thể về cách làm, cần phải có đoạn cong ở chỗ nào. Khi ông ấy từ miền Bắc trở về, bức tường đã

được xây xong nhưng không đúng thông số kỹ thuật do ông ấy đề ra."

"Vì vậy, Người đã bắt ông ấy phải làm lại."

"Không. Ta không ra lệnh như vậy."

Abidan nhìn Solomon. "Nhưng thưa Đức Vua, ông ấy đã đến đây và đang làm việc đó cùng với những người thợ của mình."

"Ông ấy đến chỗ ta ngay hôm ông trở lại, xin lỗi ta, và đề nghị ta cho phép dỡ bỏ các phần không đúng của bức tường và xây lại nó đúng như đã thiết kế. Tất nhiên là ta đồng ý."

"Ông ấy đã đề nghị sửa chữa sai lầm của mình sao?"

"Ông ấy nhận trách nhiệm về công việc của mình. Ông ấy đề nghị làm cho đúng."

"Ông ấy có đổ lỗi cho những người thợ của mình không ạ?"

Solomon lắc đầu. "Không, Abidan ạ, ông ấy đã không đổ lỗi. Ông ấy nói rằng đó là lỗi của chính mình."

"Nhưng thưa Đức Vua, ông ấy đã đi vắng cơ mà."

"Chính xác. Chuyện này dạy cho con điều gì nhỉ?"

"Hãy thuê người một cách khôn ngoan ạ."

Solomon cười. "Đúng, như thế là khôn ngoan, nhưng không phải bài học ngày hôm nay của con. Hãy nghĩ lại xem nào."

"Người đàn ông này tin tưởng những người thợ của mình sẽ làm công việc đó một cách đúng đắn, nhưng họ đã làm không đúng... " Abidan ngây người suy nghĩ. "Ông ấy đã không đổ lỗi cho thợ mà đổ lỗi cho chính mình."

"Tốt. Tiếp tục đi."

"Con không biết ạ."

“Ta tin rằng con biết. Bây giờ, ông ấy và những người thợ của mình đang làm gì nhỉ?”

“Đang đập ra và xây lại bức tường.”

“Tại sao vậy?”

“Bởi vì nó đã được xây không đúng… và người thợ cả đó tin rằng trách nhiệm của ông ấy là phải làm những gì ông ấy hứa”

“Rất tốt, Abidan ạ. Từ ‘trách nhiệm’ chính là điểm mấu chốt. Người thợ cả này là một trong những người mà ta yêu mến. Ông ấy đã làm một việc hiếm có, không phải vì ta yêu cầu, mà vì ông ấy nhận trách nhiệm về công việc của mình.”

“Vì vậy, nếu con là người khôn ngoan, con sẽ không chối bỏ trách nhiệm của mình về… việc làm của con phải không ạ?”

“Và về các quyết định, các vấn đề tài chính, về gia đình, và tất cả mọi điều.”

“Con biết ạ.”

Solomon nhắm mắt và đọc, “Các kế hoạch của một người mẫn cán sẽ đem lại lợi nhuận, và chắc chắn là sự vội vàng sẽ dẫn đến đói nghèo.”

“Một câu cách ngôn.”

“Đúng. Nó có nghĩa là gì?”

“Làm việc chăm chỉ dẫn đến sự giàu có.”

“Không, nói như vậy cũng đúng. Nhưng ta không đề cập đến làm việc chăm chỉ.” Solomon đọc lại câu cách ngôn.

“Đức Vua đã nói ‘chăm chỉ.’”

“Một người khôn ngoan là một người chăm chỉ. Ông ấy không chỉ làm việc siêng năng, mà còn làm việc một cách đúng đắn, ông ấy làm việc có kế hoạch, ông ấy biết thành quả cuối cùng sẽ như thế

nào. Người thợ cả của chúng ta biết bức tường cần phải như thế nào. Đó là mục tiêu của ông ấy, nhưng những người thợ mà ông ấy giao nhiệm vụ đã không làm được cái việc hiện thực hóa mục tiêu của ông ấy, do đó, ông ấy đang tự mình xem xét lại nó. Bài học ở đây là gì nào?"

"Đừng quá tin tưởng vào người khác..." Abidan nhìn thấy một vết nhăn hằn nơi miệng nhà vua. "Đặt một mục tiêu và làm việc hướng tới mục tiêu đó."

"Đúng. Thế ai sẽ chịu trách nhiệm về mục tiêu đó?"

"Người thợ cả ạ."

"Thế trong cuộc sống của con thì sao?"

Ý nghĩa bỗng trở nên rõ ràng. "Con sẽ chịu trách nhiệm.Để trở nên khôn ngoan và giàu có, con phải mẫn cán - làm việc chăm chỉ, nhưng phải có một mục đích rõ ràng. Con chịu trách nhiệm về những gì con mơ ước, về những gì con làm."

"Con đã khôn ngoan thêm rồi đấy, Abidan ạ, nhưng phải cẩn thận. Con phải nhìn nhận vượt lên trên tiền bạc. Bất cứ ai, nếu quá yêu tiền bạc sẽ không bao giờ có đủ tiền bạc; nếu quá yêu sự giàu có thì sẽ không bao giờ cảm thấy hài lòng với thu nhập của mình."

"Con nghĩ rằng con đã hiểu rồi ạ. Người thợ cả làm cái việc bổ sung này không phải vì tiền, mà vì ông ấy chịu trách nhiệm về bức tường trông như thế nào và nó được xây ở chỗ nào."

"Người thợ cả tin rằng ông ấy đang mất tiền, mà hiện tại thì thế thật. Ta sẽ thưởng cho sự mẫn cán của ông ấy. Bây giờ, Abidan, hãy nói cho ta biết, chỉ bằng một câu thôi, con đã học được điều gì?"

"Chính con phải chịu trách nhiệm về những ước mơ của con, tiền bạc của con, và công việc của con. Để trở nên khôn ngoan, con phải mẫn cán trong mọi công việc."

"Hai câu mất rồi, Abidan. Nhưng chấp nhận được."Solomon quay người và bắt đầu đi trở lại cung điện. "Ta phải quay lại để xét xử một vụ tranh chấp giữa hai người phụ nữ đây."

CHƯƠNG 2
"ĐỒNG TIỀN, HÃY DỪNG Ở ĐÂY"

TÓM TẮT:
Phải biết nắm giữ dây cương tài chính. Tiền của bạn là trách nhiệm của bạn.

Bạn không thể thoát khỏi trách nhiệm với ngày mai bằng cách trốn tránh nó hôm nay.

- ABRAHAM LINCOLN

Đó là tiền *của bạn*. Đó là những hợp đồng đầu tư tài chính *của bạn*.
Và đó cũng là trách nhiệm *của bạn*.
Rất có thể đó là câu kết của chương này. Tuy nhiên, tôi có một vài suy nghĩ về chủ đề này.

Tôi không thể đếm hết số lần tôi đã chứng kiến các nhà đầu tư - trong ngành của tôi cũng như toàn bộ các ngành khác - hình như nghĩ rằng "chỉ có tốt trở lên" khi giao phó hoàn toàn trách nhiệm với hợp đồng đầu tư tài chính của họ cho một "người chuyên nghiệp" mà họ biết rất ít về người đó. Đây là một quyền lực to lớn không thể dâng nộp cho ai cả.

Trong một chương sau, chúng ta sẽ suy nghĩ thấu đáo về việc sử dụng các nhà chuyên nghiệp như thế nào cho thích hợp. Xin đừng cho rằng điều này mâu thuẫn. Cách duy nhất để mối quan hệ với các nhà chuyên nghiệp có hiệu quả là cả hai bên đều luôn luôn nhớ rằng, tiền bạc và tương lai đều thuộc về bạn.

Trước đây, chúng ta đã thảo luận về những từ "cái gì" và "khi nào" trong kế hoạch đầu tư của bạn. Hy vọng rằng, bạn đã bắt đầu lập một danh sách bao gồm những "cái gì", và đã đặt khung thời gian cho mỗi hạng mục. Bây giờ, chúng ta sẽ tập trung vào việc "tại sao" bạn đang tiết kiệm và đầu tư.

Hơn 20 năm qua, tôi đã hỏi hàng nghìn nhà đầu tư về lý do tại sao họ lại đầu tư. Những câu trả lời luôn rất thú vị.

"Để kiếm thêm tiền."

"Để bù đắp lại lạm phát."

"Để trở nên giàu có."

Tin hay không tin tùy bạn, nhưng đây là những câu trả lời khá tệ hại. Tuy nhiên, khi tôi thu thập tất cả các câu trả lời mà tôi đã nghe ngóng suốt những năm qua và đúc kết vào vào một cái mà tôi tin là khái niệm gốc rễ, tôi đi đến kết luận sau đây: Mọi người tiết kiệm và đầu tư để tạo ra *sự tự do về tài chính* cho bản thân và gia đình họ.

Đó có phải là một thuật ngữ tuyệt vời không? *Tự do về tài chính*. Tôi không thể tưởng tượng liệu có người nào không muốn thoát khỏi những lo lắng về các vấn đề tiền bạc hay không. Khi một người nào đó được tự do về tài chính thì người đó sẽ có được một "cuộc sống thoải mái". Ý tôi muốn nói là, người đó có thể sống một cuộc sống có rất ít mối bận tâm và áp lực.

Câu hỏi cần đặt ra sau đó, tự do về tài chính là gì? Không nghi ngờ là, mỗi người sẽ đưa ra một câu trả lời khác nhau. Tuy nhiên, tôi đã tìm thấy sự tương đồng rất lớn của đa số mọi người.

Hãy xem xét một vài ví dụ minh họa. "Tôi muốn tin chắc rằng gia đình tôi sẽ có đủ tiền để luôn chăm sóc cho chính chúng tôi." Hoặc, "Tôi chẳng bao giờ muốn trở thành gánh nặng tài chính của các con tôi." Hoặc, "Tôi muốn đảm bảo chắc chắn rằng con cái tôi được chăm sóc và vợ chồng tôi có thể nghỉ hưu thoải mái."

Mẹ tôi đã từng sống ở Hollywood Beach, bang Florida. Trong tiết trời ấm áp ở khu vực này, không hiếm gì cảnh tượng người đi trên đường phố lếch thếch mang theo của nả chất đầy túi lớn túi bé của mình trên những xe đẩy hàng. Khi mẹ tôi và tôi nói về tự do tài chính, bà luôn nói, "Mẹ không muốn là một phụ nữ vô gia cư lang thang."

Mọi người chúng ta đều có ước mơ. Nhưng để biến

Tôi không cố cường điệu hóa mà đang cố gắng gây ấn tượng với bạn về tầm quan

> *ước mơ thành hiện thực cần phải có quyết tâm, sẵn sàng dâng hiến, phải có kỷ luật tự giác và nỗ lực rất cao.*
>
> - JESSE OWENS,
> người đã đoạt 4 huy chương vàng Olympic

trọng của các hợp đồng đầu tư tài chính của bạn. Nó không phải là một cái gì đó mà bạn có thể tùy tiện đặt toàn bộ lên vai một người khác và nói, "Tôi không hiểu nhiều về đầu tư, vì vậy anh trông nom nó hộ tôi nhé." Tôi sẽ nhắc lại, và có lẽ không phải lần cuối cùng: Đó là tiền *của bạn,* là hợp đồng đầu tư tài chính *của bạn,* và cũng là trách nhiệm *của bạn.*

CUỘC SỐNG, SỰ TỰ DO VÀ MỘT CUỘC ĐỜI ÍT CĂNG THẲNG

Một khía cạnh khác của tự do về tài chính có thể là: không bị căng thẳng về tài chính. Trừ phi bạn sinh ra đã giàu có, có thể bạn đã từng nhiều lần trải nghiệm trạng thái căng thẳng về tiền bạc. Chẳng vui vẻ gì khi có chủ nợ gọi điện đến nhà bạn trong bữa ăn tối, có trát đòi nợ gửi đến nhà, có các cuộc cãi vã giữa hai vợ chồng hoặc giữa cha mẹ và con cái. Tình trạng căng thẳng về tài chính dẫn đến các vấn đề về hôn nhân và gia đình, và chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến sức khỏe của bạn.

Hãy nghe vua Solomon nói: "Các kế hoạch của một người mẫn cán sẽ dẫn đến lợi nhuận, và chắc chắn là sự vội vàng sẽ dẫn đến đói nghèo" (Cách ngôn 21:05).

Khi Solomon viết câu cách ngôn đó, ông biết rất rõ ông đang nói về cái gì.

Vậy, Solomon nói về cái gì? Tóm tắt lại: "Sự mẫn cán dẫn đến lợi nhuận." Bạn có thấy nó đúng cho những lĩnh vực khác trong cuộc sống của bạn không? Nếu bạn mong muốn vượt trội trong thể thao, bạn phải tập luyện siêng năng và nỗ lực. Nếu bạn muốn học giỏi trong trường đại học, bạn phải học hành chăm chỉ hơn, tìm hiểu rõ các môn học hơn, và bạn sẽ đạt điểm cao hơn. Trong hôn nhân cũng vậy. Trong các mối quan hệ cũng vậy. Muốn xuất sắc trong công việc cũng

đòi hỏi phải như vậy. Đây không phải là triết lý quá cao xa mà là thực tế cuộc sống.

Bạn có sẵn sàng cố gắng làm việc, luôn luôn mẫn cán để đạt được tự do về tài chính hay không? Nếu vậy, bạn sẽ có cơ hội rất tốt để thành công. Đây là một tin tốt lành: Bạn sẽ không phải đi một mình đâu. Chúng ta sẽ thảo luận về cách làm việc với các nhà chuyên nghiệp sau, còn bây giờ, tôi chỉ muốn chính bạn nhận trách nhiệm về tương lai tài chính của bạn.

Tâm lý học dạy chúng ta nguyên tắc: "Bạn sẽ đạt được những gì mà bạn chú tâm vào." Những người khác nói câu đó hơi khác một chút, ví dụ, "Những gì bạn đã dự liệu, chắc chắn bạn sẽ đạt được." Cả hai câu nói này đều đã được chứng minh là đúng trong suốt mấy thập kỷ qua.

Khi xem Thế vận hội mùa đông, tôi thấy các vận động viên trượt tuyết đang chờ đến lượt để lao xuống một đoạn dốc dài phủ đầy tuyết và băng, để rồi bay lên trên không, hy vọng sẽ bay xa hơn các đối thủ của mình. Khi quan sát các vận động viên điền kinh, tôi thấy trong thời gian chờ đợi họ thường nhắm mắt lại và ngọ nguậy cơ thể đôi chút. Họ đang hình dung trong tâm trí, về những gì mà họ sắp làm. Càng xem nhiều sự kiện như thế này, tôi càng thấy nhiều đối thủ của họ cũng làm như vậy. Điều đó đặc biệt dễ thấy với những người đua xe trượt tuyết, họ luôn luôn mường tượng trong khi chờ đợi, trước khi họ bắt đầu lao xuống chân đồi. Đối với họ, việc mường tượng giống như khi họ thực sự đang làm việc đó.

Nhiều vận động viên và huấn luyện viên coi việc hình tượng hóa hoạt động và mục tiêu mong muốn đạt được là một phần quan trọng trong công tác huấn luyện. Một số huấn luyện viên tin rằng, khía cạnh này của quá trình thậm chí còn quan trọng hơn việc tập luyện cơ bắp.

Việc viết ra các mục tiêu tài chính của bạn, viết những "cái gì" vào danh sách của bạn, và đặt một khung thời gian cụ thể để đạt được các mục tiêu đó - định nghĩa của riêng bạn về tự do tài chính - chính là hai phần trong quá trình "mường tượng". Thậm chí, sẽ có một tác động lớn hơn đến trí tưởng tượng của bạn nếu bạn lập một cuốn sách tranh để miêu tả các mục tiêu trong cuộc sống của bạn.

Giả sử, một trong những mục tiêu của bạn là một ngôi nhà bên bờ

biển, nơi bạn hy vọng sẽ được nghỉ hưu ở đó. Hãy tìm một hình ảnh thể hiện lý tưởng cho mục tiêu này và dán nó vào cuốn sách tranh của bạn. Nếu ước mơ của bạn là chu cấp cho việc học đại học của con cái, thì hãy chọn bức tranh một cử nhân đang mỉm cười và dán nó vào trong cuốn sách đó. Đừng vội cười nhé, việc này có hiệu quả đấy.

Thế rồi, hãy viết một mô tả trên mặt sau của mỗi bức tranh, hoặc trên trang đối diện, thật chi tiết về cái *cảm xúc* mình đã đạt được những mục tiêu này. Những thành tựu này sẽ thay đổi cuộc sống của bạn như thế nào? Liệu những điều này có mang đến cho bạn cảm giác bình an không?

Đây là một quá trình rất cá nhân; mặc dù vậy, nếu bạn đã kết hôn thì có thể và nên để cả hai vợ chồng cùng thực hiện. Nếu cả hai vợ chồng đều đi trên cùng một con đường thì sẽ tạo nên một đối tác chịu trách nhiệm, một người hỗ trợ, và mức độ trách nhiệm của bạn sẽ vơi đi.

Một thời gian dài trước đây, tôi đã tạo ra một cuốn sách tranh giống như cuốn tôi đã mô tả. Tôi đã có bức tranh một ngôi nhà được xây dựng theo thiết kế riêng, với cửa ra vào to và dày. Có một bức ảnh một chiếc máy bay rất đẹp đang lấp lánh trong ánh mặt trời. Một bức ảnh khác là một chiếc xe thể thao đắt tiền, tốc độ cao, có thể tháo mui. Tôi xem đi xem lại cuốn sách tranh này mỗi buổi sáng trước khi tôi đi làm, và cả mỗi buổi tối trước khi đi ngủ. Vài năm sau đó, tôi đã lái một chiếc xe như vậy trên con đường đi đến sân bay nội địa, nơi gần đây tôi đã học lái máy bay, và sau đó về ngôi nhà được xây dựng theo thiết kế riêng của tôi để ăn tối.

Khi đó tôi còn trẻ, và mục tiêu của tôi mang tính chất "lấy mình làm trung tâm", nhưng kỹ thuật này vẫn có hiệu quả, và chắc chắn là nó sẽ mang lại cho bạn rất nhiều niềm vui.

Thành công lớn đòi hỏi bạn phải nhận lãnh trách nhiệm... Xét cho cùng thì phẩm chất mà tất cả những người thành đạt đều có... là khả năng chịu trách nhiệm.

Khi chúng ta già đi, mục tiêu của chúng ta thay đổi. Bây giờ, mục tiêu của tôi là cho đi nhiều tiền. Mục tiêu này chắc là đã không có trong cuốn sách mơ ước đầu tiên của tôi. Tất cả đều nói lên rằng, mục tiêu của bạn sẽ

> - MICHAEL KORDA,
> tác giả, biên tập viên

thay đổi. Bạn phải tính đến những thay đổi khi bạn già đi. Chỉ biết rằng quá trình này có xảy ra.

Như bạn có thể đoán ra, tôi đang cố gắng thu hút các giác quan của bạn vào quá trình này. Viết ra một mục tiêu có tác dụng rất mạnh mẽ với người này, nhưng xem một bức tranh có khi lại hữu ích hơn với người khác. Tốt nhất là phải cụ thể hóa theo cách phù hợp nhất với tính cách của bạn.

"Bạn đã được nhìn một người đàn ông rất lành nghề đang làm việc chưa? Người đó sẽ phục vụ các vị vua chứ không phục vụ những người vô danh đâu." (*Cách ngôn* 22:29).

Giả sử rằng, bạn mong muốn trở thành người rất giỏi trong một công việc gì đó. Bạn sẽ làm gì đây? Có lẽ bạn sẽ đọc sách về lĩnh vực này. Bạn có thể xem các video hướng dẫn. Chắc chắn bạn sẽ sử dụng Internet. Nhiều trường cao đẳng và đại học ở địa phương mở các lớp học mà bạn có thể được hỗ trợ để học các kỹ năng cần thiết. Môn học càng quan trọng đối với bạn thì bạn càng cần nỗ lực khi học nó. Chúng ta đang nói về chuyện gì vậy? Toàn nói về tương lai tài chính của bạn thôi mà! Có đáng học một số kỹ năng mới không nhỉ? Tất nhiên là có. Càng nhận thức được tầm quan trọng của môn học thì bạn càng mong muốn được làm chủ nó.

Thách thức lớn nhất đối với bạn trong việc học về đầu tư là chọn giáo viên. Thật không may, có rất nhiều kẻ lừa đảo núp danh giáo viên để nhử cho bạn rơi vào chương trình đầu tư của họ. Tôi sẽ đưa ra nguyên tắc chung sau đây: Hãy trông chừng các giáo viên có sản phẩm đang rao bán hoặc mời học viên đặt mua bản tin. Warren Buffett là một trong hai người giàu nhất thế giới, và là một trong những nhà đầu tư lớn nhất mọi thời đại. Buffett chẳng có gì để chào bán cho bạn. Ông là một tấm gương tốt về một giáo viên có đức hạnh. (Hãy tham khảo một danh sách các tài liệu nên đọc được in ở phần *Phụ lục* của cuốn sách này.)

Không có một đầu mối thông tin đầu tư có chất lượng duy nhất nào. Bạn có thể học hỏi từ mọi nguồn thông tin đó, miễn là bạn luôn nhớ đến động cơ thúc đẩy của chúng. Ví dụ, kênh truyền hình CNBC cung cấp một số kiến thức và thông tin tốt về các thị trường đầu tư

cũng như các công ty tư nhân. Nhưng cũng nên nhớ rằng kênh CNBC có thời lượng quảng cáo rất lớn đấy nhé. Cũng nên nhớ rằng, bất kỳ kênh truyền hình hoặc báo chí nào cũng phải bán quảng cáo để tồn tại. Vì vậy, ngay cả CNBC cũng có động lực như thế khi cung cấp cho bạn các tin tức và bình luận.

Xin nhắc lại, điều này không có nghĩa là bạn không thể học hỏi từ đó, miễn là bạn phải luôn nhắc nhở bản thân rằng, không hề có cái "chén Thánh" nào trong những lời tư vấn đầu tư. Tôi biết có nhiều người suốt ngày theo dõi các kênh tin tức tài chính. Điều này thật vô lý ở nhiều khía cạnh, trong đó có khía cạnh: trong cuộc sống, chẳng phải là còn có nhiều thứ khác để xem hơn là xem một kênh truyền hình về kinh doanh hay sao.

CÁI GÌ SỞ HỮU AI?

Điều này dẫn tôi đến một luận điểm khác trong chương này, tôi sẽ trình bày luôn để khỏi quên mất. Chịu trách nhiệm và tìm hiểu thêm về các vấn đề tài chính là tốt; nhưng để cho tiền và các kế hoạch đầu tư chôn vùi toàn bộ cuộc sống của bạn thì đó là điều xuẩn ngốc.

Solomon đã viết, "Ai quá yêu quý tiền bạc thì không bao giờ có đủ tiền bạc; ai quá yêu quý sự giàu có thì không bao giờ hài lòng với thu nhập của mình" (Ecclesiastes 05:10)[1].

Solomon dạy chúng ta thiết lập mục tiêu cuộc sống, chăm sóc gia đình và tương lai của chúng ta, chứ không cho phép tiền bạc mua chuộc chúng ta. Nói cách khác, tiền bạc không phải là nguồn gốc của mọi điều ác, nhưng *tình yêu* dành cho tiền bạc có thể gây ra những vấn đề nghiêm trọng.

Diễn viên hài Robin Williams kể rằng, một cậu bé đã hỏi cha mình cất số tiền 250.000 đôla ở đâu. Giật mình, người cha hỏi lại, "Con đang nói cái quái quỷ gì vậy?" Cậu bé trả lời rằng, như cô giáo của cậu đã dạy trên lớp,

> *Nếu bạn coi tiền là chúa tể, thì nó sẽ làm cho bạn nhiễm bệnh dịch, giống như bị ma ám.*
>
> - HENRY FIELDING,
> tiểu thuyết gia, kịch tác gia

thế kỷ XVIII

nếu một người gửi tiết kiệm 2.000 đôla mỗi năm (hoặc 167 đôla mỗi tháng) vào một tài khoản hưu trí có lãi suất 8%, thì người đó sẽ tích lũy được hơn 250.000 đôla trong vòng 30 năm. Vì vậy, cậu bé này hiểu việc gửi tiết kiệm thật dễ dàng, nên cậu muốn biết số tiền đó cha mình cất ở đâu.

Khía cạnh đạo đức của câu chuyện là: (1) Tiết kiệm và lãi gộp là có hiệu quả; (2) Môn Toán cũng dễ học thôi, và (3) Nguyên tắc để tiết kiệm mới là cái khó.

Phải có kỷ luật. Đó không phải là cái khó hay sao? Bất cứ điều gì trong cuộc sống đáng đạt được dường như đều đòi hỏi phải có kỷ luật. Điều đầu tiên tôi thường nói với khách hàng là, "Tôi có thể giúp bạn đầu tư tốt, nhưng tôi không thể giúp bạn tiết kiệm. Tiết kiệm là công việc của bạn."

Nếu kỷ luật là một cỗ xe được sử dụng để đưa bạn đến được một mục tiêu tài chính, thì một tầm nhìn rõ ràng - bao gồm các mục đích, mục tiêu được xác định tốt - sẽ là nhiên liệu để chạy xe. Nguyên tắc trong tiết kiệm là một dạng của việc trì hoãn sự sung sướng của mình lại. Một lần nữa, câu hỏi cần được đặt ra là: Điều đó có đáng làm không?

Tôi đề nghị bạn hãy thử nghĩ về cha mẹ mình. Họ có làm việc chăm chỉ suốt đời, nuôi dạy con cái, đáp ứng các nhu cầu của gia đình, làm các công việc khác của họ hay không? Đối với nhiều người mà tôi đã cùng trò chuyện, câu trả lời cho câu hỏi đó rất rõ ràng: Có. Khi tôi đặt tiếp một câu hỏi có liên quan đến trải nghiệm hưu trí của cha mẹ họ, nhiều người nói với tôi rằng cha mẹ của họ xứng đáng được hưởng nhiều hơn thế.

Đối với nhiều người, nhìn cha mẹ của họ cũng giống như nhìn vào tương lai của chính họ. Nếu cha mẹ của bạn đang nghỉ hưu thoải mái, có sự an toàn về tài chính để tận hưởng cuộc sống, gia đình, đi du lịch hay làm bất cứ điều gì mà họ thích, thì

Bạn phải nhận lãnh trách nhiệm cá nhân. Bạn không thể thay đổi hoàn cảnh, thay đổi các mùa trong năm, hoặc thay đổi gió trời, nhưng bạn có thể thay đổi chính mình. Trách nhiệm là một cái gì đó bạn

hãy tìm hiểu xem họ đã làm những gì để có được kết quả như vậy.

đã được giao phó.

- JIM ROHN,
diễn giả, doanh nhân.

Trái ngược với kịch bản này là một bài học và động cơ cho chúng ta. Nếu cha mẹ của bạn đã hoặc đang không được hưởng một cuộc sống hưu trí có chất lượng - mà bạn thấy họ đáng được hưởng - thì hãy học hỏi từ những sai lầm của họ. Khi nhìn rộng ra trên khắp đất nước này, tôi thấy có quá nhiều ví dụ về những người cao tuổi cả đời làm việc chăm chỉ, nuôi dạy con cái trở thành những công dân tốt, tôi đã gặp những người yêu nước, biết quan tâm đến người khác, biết chia sẻ... Nhưng họ đã không biết dành dụm nên phải sống một cuộc sống ít thoải mái hơn so với cuộc sống mà họ xứng đáng được hưởng.

Một số người lạc quan nhất cũng như thế, họ thường tự nhủ: "Mình sẽ bắt đầu tiết kiệm khi kiếm được nhiều tiền hơn, sẽ sớm kiếm được thôi." Tuy nhiên, thời gian cứ trôi đi, ý định tốt đẹp ấy kéo dài trong nhiều năm, và sau đó, trước khi họ tỉnh ngộ, nhiều thập kỷ đã trôi qua, và có thể là đã quá muộn để họ bắt đầu.

Những "cái gì" và "khi nào" mà chúng ta đã nói đến trong Chương 1, cùng với câu hỏi "tại sao" chúng ta đã đề cập trong phần này, tạo nên một nền tảng tuyệt vời để ta tư duy. Hãy sử dụng danh sách các mục đích và mục tiêu mà bạn đã lập ra - hãy gọi chúng là "những ước mơ" nếu bạn thích - với khung thời gian bạn đã xác định cho mỗi mục tiêu để làm xuất phát điểm. Bây giờ, hãy tạo ra một cuốn sách ước mơ có dán những hình ảnh. Sử dụng những hình ảnh gợi nên cảm xúc và chia sẻ nó với người sẽ chia sẻ sự phấn khích của bạn và có thể giúp bạn làm tròn trách nhiệm.

Hãy tiếp tục khám phá câu hỏi tại sao bạn đang đầu tư. Hãy thường xuyên nhắc nhở mình về những lợi ích mà bạn sẽ nhận được từ việc áp dụng nguyên tắc và việc tạm gác lại thỏa mãn cá nhân. Thường xuyên đánh giá sự tiến bộ của bạn, nhưng không

VUI MỘT TÍ

Một ngày nào đó tôi muốn trở nên giàu có. Một số người đã quá giàu và họ chẳng hề tôn trọng nhân tính nữa. Đó cũng là cách tôi

nhất thiết phải làm hàng ngày. Sắp xếp các giá trị và quan điểm sống của bạn một cách có thứ tự và chú trọng vào các quyết định đầu tư của bạn.

> *muốn trở nên giàu có.*
>
> - RITA RUDNER, diễn viên hài kịch

Hãy tự hỏi mình

1. Mình đã có trách nhiệm về các vấn đề tài chính của mình hay chưa?

2. Khi nghĩ về tự do tài chính cho mình và gia đình, mình nhìn thấy gì? Tự do tài chính của mình như thế nào?

3. Mình sẽ đạt được những gì mà mình chú tâm vào. Mình đang chú tâm vào những gì? Đã đến lúc thay đổi các điểm trọng tâm của mình hay chưa?

4. Mình đã thông thạo về các vấn đề tài chính chưa? Nếu mình còn thiếu các kỹ năng, mình có cam kết học hỏi những kỹ năng cần thiết hay không?

5. Kỷ luật là một thuộc tính cần thiết cho cuộc sống thành công về tài chính. Mình có sẵn sàng cam kết với một kế hoạch tài chính có tính kỷ luật không?

Những việc cần làm một cách khôn ngoan

1. Hãy viết cho mình một tờ giấy: “Tôi chịu trách nhiệm về cuộc sống và tình trạng tài chính của tôi.” Giữ nó trong ví hoặc trong túi xách của bạn. Hãy đọc nó nhiều lần cho đến khi ý nghĩ này đến với bạn một cách thật tự nhiên.

2. Đối với nhiều người, tiền bạc và tài chính chiếm hàng thứ yếu so với các lĩnh vực khác trong cuộc sống. Để thành công về tài chính cần có sự chú tâm. Hãy kiên quyết để có quyết tâm đối với vấn đề tiền bạc.

3. Hãy cam kết đề ra một chương trình tự đào tạo. Cuốn sách này là một khởi đầu tốt, nhưng đừng dừng lại ở đây. Hãy khám phá nhiều hơn thông qua một chương trình học tập nhất quán.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI XƯA

TRUYỀN ĐẠO 5:10 - Người nào quá yêu tiền bạc sẽ không bao giờ có đủ tiền bạc; người nào quá yêu sự giàu có sẽ chẳng bao giờ hài lòng với thu nhập của mình.

CÁCH NGÔN 22:29 - Bạn đã được nhìn thấy một người rất lành nghề đang làm việc chưa? Người đó sẽ phục vụ các vị vua; chứ không phục vụ những người vô danh đâu.

CÁCH NGÔN 21:5 - Các kế hoạch của một người mẫn cán dẫn đến lợi nhuận, và chắc chắn là sự vội vã sẽ dẫn đến đói nghèo.

III. MỘT MÓN HỜI

Đó là lỗi của chính cậu. Lẽ ra cậu phải dậy sớm hơn. Mẹ cậu đã lay cậu, rồi vỗ về, thậm chí đã dọa nạt cậu, nhưng Abidan vẫn không dậy ngay và ra khỏi chiếc giường ngủ của mình. Em trai và em gái của cậu đã dậy trước đó một giờ, điểm tâm bằng cá khô, bánh mì và quả chà là, sau đó bắt đầu làm những việc vặt của chúng. Sự vắng mặt của chúng khiến ngôi nhà trở nên yên ắng, thật tuyệt vời để ngủ thêm chút nữa.

Có một cái gì đó nhồn nhột ở chân. Cậu khẽ hất chân. Một giây sau, có ai đó kéo lê Abidan trên sàn đá. Cha cậu chẳng nói chẳng rằng trong khi túm chặt hai bàn chân của Abidan. Có làu bàu thì cũng như nước đổ lá khoai. Zerah đã không buông chân cậu bé ra cho đến khi ông lôi đứa con trai ra đến cửa trước, rồi đến khoảng sân nhỏ trước nhà. Như mọi nhà ở khu này, cái sân là nơi gia đình nấu ăn và ăn uống. Mùi khói từ muôn vàn cái bếp đang bốc lên không trung.

Zerah thả chân Abidan ra, nhưng trước khi cậu có thể đứng dậy, cha cậu đã cầm một bình nước và dội hết lên mặt Abidan. Cậu biết tốt nhất là không kêu ca. Vài phút sau, cậu đã thay xong quần áo và vào trong xưởng mộc để thu dọn những mảnh gạch vụn còn sót lại do việc xây dựng ngày hôm qua và mài dụng cụ. Cậu vội vã làm tất cả mọi thứ. Cậu buộc phải làm thế. Vì Abidan lại sắp phải đi gặp nhà vua.

Cậu không có thời gian để mà ăn sáng nữa, không có thời gian để xin lỗi cha vì đã biếng nhác. Cuối cùng, cha cậu đã nói câu đầu tiên trong buổi sáng hôm nay: "Đi đi."

Abidan toát mồ hôi khi cậu chạy dọc theo con đường trong thành phố để cố gắng đến cung điện đúng giờ. Cậu tự trách mình đã quá lười biếng.

Trên gương mặt quen thuộc của viên quan hầu có một cái chau mày. "Cậu đến muộn rồi đấy, cậu bé."

"Vâng. Đó là lỗi của cháu ạ. Cháu xin lỗi."

“Hãy dành lời xin lỗi của cậu cho Đức Vua nhé.”

Như lần trước, ông ta dẫn cậu qua tòa nhà lớn rồi đến Điện Chầu. Abidan đứng chôn chân ở cửa. Vua Solomon đang ngồi trên ghế quan tòa, có hai người đàn ông trạc tuổi cha của Abidan đang đứng trước nhà vua. Abidan đợi ở ngưỡng cửa trong khi viên quan hầu thông báo với nhà vua là cậu đã đến.

Solomon quay đầu lại, mắt ông trông lạnh như đá dưới sông. Ông chỉ vào Abidan, sau đó ra hiệu cho cậu bước vào. Abidan không dám làm phí phạm thêm thời gian của nhà vua.

“Đức Vua vạn tuế. Con xin lỗi vì đã đến muộn ạ…”

“Thôi đi, con trai. Hãy ngồi đi.” Ông chỉ cái bậc thấp nhất của cái bục. Abidan ngồi xuống, thầm biết ơn nhà vua vì đã cho phép cậu ở lại. Các câu hỏi tràn ngập tâm trí của cậu.Tại sao lại có hai người đàn ông ở đây? Abidan biết nhà vua thường đích thân ngồi xử án khi có kiện tụng. Câu hỏi bức xúc nhất là: Tại sao cậu, đứa con của một người thợ mộc nghèo, lại được phép có mặt ở đây?

“Chúng ta có thể bắt đầu,” Solomon nói. “Ngươi, Kenan, ngươi muốn khiếu nại điều gì. Ta sẽ nghe nhà ngươi nói trước.”

“Vâng, thưa Đức Vua. Con đã bị chơi xấu, bị nói dối, bị lừa lọc, và đã bị mất hết số tài sản ít ỏi của con vì người đàn ông này.” Ông ta chỉ vào một người đàn ông khác, một người cao và gầy, có khuôn mặt nhẫn nhụi. Tuy nhiên, gương mặt của người đang tố cáo ông ta lại có những nếp nhăn sâu, khuôn mặt của những người làm việc cả ngày dưới nắng. Bộ râu của ông ta có nhiều sợi bạc hơn những người khác, nhưng Abidan đánh giá ông ta là người trẻ hơn.

“Điều đó không đúng, thưa Đức Vua…”

Một cái nhìn nghiêm khắc của Solomon khiến người kia im bặt. Nhà vua quay sang nhìn Kenan. “Nói tiếp đi”. Nhà vua có vẻ buồn chán.

“Thưa Đức Vua, vị thẩm phán anh minh của toàn thể dân chúng Israel, con tin rằng người này phải trả lại con mọi khoản tiền mà con đã đầu tư thông qua ông ta.”

“Nhà ngươi đã đưa tiền cho Aziel để đầu tư sao?”

“Đúng ạ, thưa Đức Vua. Ông ấy hứa sẽ giúp con giàu lên rất nhanh, ông ấy đã nói dối con, lấy tiền của con, nhưng con đã chẳng giàu lên được ạ.”

Abidan nghe có tiếng ậm ừ khe khẽ trong cổ vua Solomon.

“Nhà người trả lời thế nào đây, Aziel?”

“Thưa Đức Vua thông thái và nhân từ, những gì Kenan nói đều là nói dối ạ. Con đã cho ông ta một cơ hội để “kiếm được nhiều tiền hơn ông ta đã từng kiếm được trong cuộc sống khốn khổ của ông ta, nhưng ông ta đã quá lười biếng, không làm đúng theo kế hoạch của con ạ.”

“Thế đó là kế hoạch gì, Aziel?”

“Con tin chắc là Đức Vua sẽ nhìn nhận cực kỳ thông thái trong ý tưởng này. Như Đức Vua đã biết, khách hành hương từ các nước phương Bắc và rất nhiều vùng xa xôi phía Nam của vương quốc chúng ta đến Jerusalem trong mùa lễ trọng, nhất là lễ Quá Hải và lễ Tạ Mùa. Nhiều người đến để làm lễ hiến sinh tại Đền Thánh.” Aziel mỉm cười. “Một ngày nọ, khi nhìn những người hành hương tại Đền Thánh, con chợt nghĩ ra là nhiều người trong số họ cần vật nuôi để hiến tế. Như Người đã biết, thưa Đức Vua, nhiều loại vật nuôi được sử dụng trong lễ hiến sinh, và rất nhiều khách hành hương đánh mất chúng trên đường hành hương, nên họ buộc phải tìm mua cừu non hay chim bồ câu.”

“Và ngươi bán những con vật nuôi đó cho khách hành hương có phải không?” Solomon hỏi.

“Con không trực tiếp bán, thưa Đức Vua. Con đã thu xếp để mua những con vật đó với giá hạ, và những người khác bán chúng cho con. Người ta mua những con vật đó từ con, sau đó bán lại cho khách hành hương.”

“Và ngươi kiếm lời thông qua việc bán chác của họ?”

“Vâng, thưa Đức Vua.”

Solomon quay sang Kenan. "Ngươi có thể trả lời."

"Thưa Đức Vua, ông ta đã không nói hết toàn bộ câu chuyện ạ. Ông ấy đã bắt con mua nhiều hơn số con có thể bán được. Ông ấy cũng bán cho các đối thủ cạnh tranh của con nữa. Con đã bán được một số nhưng không đủ để lấy lại vốn đầu tư ban đầu. Ông ấy nói với con rằng vì con lười biếng, nhưng hàng ngày con đã phải làm việc từ sáng đến tối."

"Con đâu có thể làm thế, thưa Đức Vua. Con là một người hào phóng. Người vợ thân yêu của con thường bảo con rằng con đã cho đi quá nhiều. Con đã tạo cho Kenan và tất cả những người làm việc với con cơ hội tuyển người làm việc cho họ, và nếu họ tuyển người, con cho phép họ chia nhau lợi nhuận mà họ kiếm được."

"Ta đã nghe đủ rồi," Solomon nói. "Kenan."

"Dạ, thưa Đức Vua."

"Nhà ngươi là một kẻ ngốc. Ngươi đã ký một thỏa thuận chỉ có thể dẫn ngươi đến sự hủy hoại. Tại sao ngươi lại chấp nhận một đề nghị như thế?"

Người đàn ông nhìn như thể có ai đó đã đâm cho anh ta một mũi giáo. "Con đã được nghe hứa về một lợi nhuận đến rất nhanh chóng nhưng chỉ phải làm một công việc nhỏ thôi."

"Và ngươi đã tin phải không?" Solomon lắc đầu. "Ngươi không thấy là điều đó dường như quá lý tưởng để có thể trở thành hiện thực hay sao?"

Người đàn ông này cúi đầu.

Solomon tiếp tục. "Người trồng cấy trên mảnh ruộng của mình sẽ dư thừa thức ăn, còn người theo đuổi mộng tưởng sẽ dần dần trở nên đói nghèo." [Cách ngôn 28:19]. Nhà vua ngừng lại. "Ngươi có hiểu câu cách ngôn đó không, hở Kenan?"

"Con cho là thế, thưa Đức Vua."

"Abidan, hãy giải thích câu cách ngôn này đi."

Một mũi tên hãi hùng bắn trúng vào tim Abidan. Cậu đã đứng lên, thấy ngạc nhiên rằng không hiểu sao cậu lại có thể làm được một kỳ tích như thế. "Vâng, thưa Đức Vua." Cậu đứng đối mặt với Kenan và cố gắng để không run rẩy. Một cậu bé 13 tuổi đã được coi là một người đàn ông, nhưng thật không phải lẽ khi một người còn ít tuổi như thế lại giảng giải cho một người cao tuổi. "Câu cách ngôn của Đức Vua ngụ ý rằng, người khôn ngoan là người làm việc chăm chỉ trong lĩnh vực của mình và không tin vào những lời hứa hẹn của người lạ về sự giàu sang." Abidan quay sang phía nhà vua để xem mình giải thích như thế có đúng không. Nhà vua gật đầu.

"Một câu cách ngôn khác đây, Kenan: 'Ai đi với người khôn ngoan thì khôn ngoan thêm, nhưng nếu là bạn đồng hành của những kẻ ngu dại thì sẽ bị tổn hại.'" [Cách ngôn 13:20]. Khi Solomon nói từ "kẻ ngu dại", ông quay mặt về phía Aziel. "Liệu có cần cậu bé này giải thích câu cách ngôn này không?"

Cả hai người đàn ông đều nói không cần.

Solomon ngồi thẳng lại trên ngai vàng. "Kenan và Aziel, hãy nghe ta phán xử đây. Ngươi, Kenan, hãy để cho lòng tham dẫn đường cho ngươi. Vì thế, ta sẽ không bênh vực ngươi đâu.Những gì ngươi đã mất thì cũng đã mất rồi. Có lẽ bây giờ ngươi đã khôn ngoan hơn lúc ngươi mất tiền đấy nhỉ?"

Kenan cúi thấp đầu. "Vâng, thưa Đức Vua."

Abidan nhìn thấy một nụ cười thô thiển trên mặt Aziel.Nhưng nó biến mất vào lúc Solomon chuyển sự chú ý của mình sang người đàn ông này. "Ta không muốn nhìn thấy mặt ngươi nữa, Aziel, nhất là trong căn phòng này. Lòng tham của Kenan đã che mất tầm nhìn của ông ta. Còn lòng tham của ngươi đã tước đi danh dự của ngươi. Nếu nhà ngươi còn có một chút khôn ngoan nào, Aziel ạ, ngươi sẽ phải suy nghĩ lại về những gì ngươi đã làm và những thiệt hại mà ngươi đã gây ra cho người khác. Hãy đi đi cho khuất mắt ta... Đi ngay đi."

Aziel mở miệng như muốn nói, sau đó ông ta đổi ý. Abidan nghĩ rằng đó là một quyết định rất khôn ngoan. Aziel bước ra khỏi phòng mà không dám ngoái đầu nhìn lại.

“Kenan, ngươi đã đến với ta vì công lý. Ngươi không tin là ngươi đã nhận được nó. Nhưng có lẽ một ngày nào đó ngươi sẽ tin. Ngươi cũng có thể đi được rồi.”

Sau khi Kenan đã đi ra, Solomon từ ngai vàng đứng dậy và bước xuống các bậc thềm. “Con có hỏi gì không, Abidan?”

“Con không đủ khôn ngoan để hiểu những gì con đã chứng kiến ạ.”

“Con nghĩ rằng quyết định của ta là một quyết định tồi.Con cảm thấy rằng ta nên xử Aziel phải trả lại tiền cho Kenan.Ta nói có đúng không?”

“Người luôn luôn đúng, thưa Đức Vua.”

“Ai đã bắt buộc Kenan thỏa thuận với Aziel?”

“Không ai cả, thưa Đức Vua. Chính bản thân ông ấy quyết định làm như vậy, nhưng Aziel đã hứa giả dối.”

Solomon lắc đầu. “Những lời hứa đó không giả dối, nhưng chúng đã được phóng đại, một cái gì đó Kenan cần phải nhận ra. Đối với con, kế hoạch của Aziel có vẻ khôn ngoan phải không?”

“Không, thưa Đức Vua.”

“Tốt. Có phải chúng ta không biết rằng một người phải chịu trách nhiệm về hành động và việc kinh doanh của riêng mình không?”

“Chúng ta có biết, thưa Đức Vua.”

“Ta đã không bênh vực Kenan bằng cách buộc Aziel trả lại tiền cho ông ta. Có lẽ là Kenan sẽ trở nên khôn ngoan hơn mặc dù nghèo đi.”

“Nhưng Aziel sẽ không tiếp tục làm như vậy đối với người khác chứ ạ?”

“Ta ngờ rằng đó là sự thật, Abidan ạ. Có nhiều người tìm cách

nhanh nhất để trở nên giàu có, đi con đường ngắn nhất dẫn đến sự giàu có. Cuối cùng, nó khiến họ phải chi phí nhiều hơn là thu được. Aziel sẽ phải khốn đốn vì hành động của mình. Những người như ông ta luôn như vậy. Hãy hoàn tất câu này, Abidan: 'Nếu có một con đường dễ dàng để đến với sự giàu có và an khang, thì...'"

Abidan suy nghĩ một lúc. "... thì mọi người sẽ đều giàu có và an khang."

"Đúng đấy, Abidan. Con đường khôn ngoan không phải là con đường dễ dàng dẫn đến giàu có, mà nó chỉ là con đường thẳng nhất thôi. Con có hiểu không?"

"Con hiểu ạ, thưa Đức Vua."

"Thế thì, hãy về giúp cha con đi."

Abidan bắt đầu ra về.

"Còn một điều cuối cùng, con trai ạ. Đừng để ta phải chờ đợi một lần nữa nhé."

Abidan mỉm cười. "Thưa Đức Vua, con xin hứa ạ."

CHƯƠNG 3
"HỨA HẸN, HỨA HẸN VÀ HỨA HẸN"

TÓM TẮT:
Đừng quá nhẹ dạ cả tin.

Nếu điều gì đó có vẻ quá tốt đến mức khó tin, thì có lẽ nó không phải là sự thật.

- KHUYẾT DANH

"Nếu nó có vẻ quá tốt đến mức khó tin là thật..." Nó thường xảy ra vào đêm khuya, trong suốt những lần chúng ta không ngủ được. Sau khi đã đếm ngược, đếm xuôi, đếm các vết ố trên trần nhà, và nghĩ đến tất cả những việc cần phải làm vào ngày mai, chúng ta vẫn phải chịu thua một thực tế là giấc ngủ vẫn không đến sớm. Chúng ta rời khỏi giường, đi thẳng đến chỗ tủ lạnh để lấy một ít đồ ăn vặt, và sau đó bật máy thu hình. Dưới ánh sáng của màn hình, ánh sáng duy nhất trong phòng, chúng ta quét rất nhiều kênh để tìm được một kênh thú vị, đó là kênh quảng cáo thương mại. Ở đó, vào giữa đêm, chúng ta nghe một người nào đó đang hứa sẽ làm cho chúng ta giàu có bằng kế hoạch kiếm tiền đã được chứng minh của anh ta. Anh ta chào hàng. Anh ta bán hàng. Anh ta thuyết phục chúng ta rằng, chúng ta chỉ cần một cuộc điện thoại là thành công. Vài ngày sau, Công ty UPS[1] đã đem lại trước cửa nhà chúng ta một gói hàng.

Chúng ta tự nhủ rằng, chúng ta đã bị tóm vào lúc yếu lòng. Chúng ta cũng tự nhủ rằng, sẽ tốt hơn nếu những người khác không biết rằng chúng ta đã mua "một lời chào hàng".

Tôi cố ý sử dụng đại từ số nhiều bởi vì nhiều người trong chúng ta đã mua những trò gian lận này ít nhất một lần. Những người sáng tạo ra kênh quảng cáo truyền hình là những người rất thông minh. Họ biết chúng ta muốn những gì: muốn mảnh mai (mà không phải làm việc chăm chỉ) để trông thật tuyệt vời, muốn có làn da đẹp, và hầu hết tất cả chúng ta đều muốn trở nên giàu có. Vì vậy, họ cho chúng ta

“một lời chào hàng” và bán cho chúng ta một lời hứa.

Tôi muốn tập trung vào bài học về làm giàu của vua Solomon. Bạn có thể biết được tôi sẽ bắt đầu từ đâu. Những người đề xướng việc làm giàu nhanh thường tô điểm cho việc làm giàu để nó trông thật tốt đẹp và... dễ dàng. Chỉ cần làm theo một số bước đơn giản là bạn sẽ có thể có tất cả: những chiếc xe lạ mắt, ngôi nhà to, thuyền buồm tráng lệ đậu tại bến tàu tư nhân của bạn. Ai lại không muốn có tất cả những thứ đó cơ chứ?

Có ai sẽ thực sự kiếm được tiền bằng cách này không? Có đấy, đó là anh chàng đã bán cho bạn ý tưởng “kỳ diệu” kia. Có ai nữa không? Theo tôi đoán thì không. Xin lỗi nhé. Bạn thấy đấy, nếu nó dễ dàng thì tất mọi người đều đã nằm trên đống tiền rồi.

Vua Solomon đã nói: “Người trồng cấy trên đồng ruộng của mình sẽ có dư thừa thức ăn, nhưng người theo đuổi mộng tưởng sẽ dần dần trở nên đói nghèo.” (Cách ngôn 28:19).

Tại sao một số bài học chúng ta có thể học được rất nhanh, còn những bài học khác lại mất quá nhiều thời gian mới hiểu được? Như một đứa trẻ, đã có lần bạn chạm tay vào bếp lò nóng; thế là đủ, bạn đã học xong bài học đó. Tay của bạn bị bỏng, thế đấy. Hầu hết chúng ta đều khó tin khi một vị bô lão nói, “Nếu nó có vẻ quá tốt đến mức khó tin là thật, thì có lẽ nó là sự thật.” Nếu chúng ta không cẩn thận, chúng ta sẽ bị buộc phải học đi học lại bài học đó. Tại sao chúng ta lại tin vào những người bán những thứ như vậy? Dường như họ rất “chân thành”, và chúng ta khó có thể tin rằng họ đang đánh lừa chúng ta, cốt chỉ để tiền chảy vào túi của riêng họ?

Mong muốn những điều tốt đẹp là điều rất bình thường. Cũng dễ hiểu rằng chúng ta sẽ làm theo những người mà chúng ta đã được nghe nói là đã đạt được những điều mà chúng ta mong muốn. Điều then chốt ở đây là phát triển *nhận thức*.

NHẬN THỨC RÕ RÀNG

Người Trung Quốc nổi tiếng với câu nói: Càng già càng thân. Khi vợ chồng tôi đi du lịch ở Bắc Kinh, chúng tôi thường nhìn thấy những

người trẻ tuổi đi mô-tô có đèo thêm một người lớn tuổi ngồi trên một cái yên tạm thời đằng sau chỗ ngồi của họ. Sự tôn kính người già như vậy thật cảm động và cao thượng, đặc biệt là trong bối cảnh xã hội của chúng ta đang có xu hướng loại bỏ những người cao tuổi.

Làm thế nào mà những người già có được sự khôn ngoan chỉ bằng cách đơn giản là sống lâu? Theo quan điểm của tôi, sống lâu cho phép chúng ta nắm lấy lợi thế là có đủ thời gian, để cuối cùng chúng ta học được cách phân biệt rõ giữa những điều quá tốt đến mức khó có thể tin là sự thật và những điều mang lại lợi nhuận đích thực.

Hãy nghe lại lời dạy của Solomon. "Một người tuềnh toàng thường tin vào bất cứ điều gì, nhưng một người thận trọng thường suy nghĩ trong mỗi bước đi của anh ta." (Cách ngôn 14:15).

Khi chúng ta bước vào lĩnh vực đầu tư "chuyên nghiệp", chúng ta cần phải khoác cái áo giáp thận trọng và sáng suốt. Tôi đã viết rất nhiều về lĩnh vực môi giới đầu tư dựa trên tiền hoa hồng trong cuốn sách trước đây của tôi, cuốn *Vạch trần những thủ đoạn đầu cơ kích giá ở Phố Wall*. Tôi nghĩ rằng một vài điều chúng ta đề cập ở đây có thể sẽ làm sáng tỏ những sai lầm trong đầu tư.

Không khác gì những người sáng tạo ra quảng cáo thương mại trên truyền hình, nhưng những người ngồi ở vị trí cao trong các công ty môi giới đầu tư cũng là những người rất thông minh. Họ làm việc với các chuyên gia quảng cáo để sáng tạo ra những quảng cáo thương mại và các hình thức quảng cáo miêu tả hai cảm xúc dường như bao trùm tất cả những cảm xúc khác: lo sợ và tham lam.

Chúng ta lo sẽ mắc những lỗi liên quan đến những mục tiêu quan trọng như mục tiêu nghỉ hưu của chúng ta. Chúng ta lo sợ rằng làm việc cả đời mà chỉ để ra được quá ít tiền để tiếp tục sinh sống. Chúng ta lo sợ rằng lượng thông tin đầu tư ngổn ngộn kia là quá lớn, lớn đến nỗi chúng ta khó có thể hiểu được.

Ở mặt bên kia của đồng tiền cảm xúc, những gì chúng ta mong muốn đều tương đối đơn giản. Tất cả các nhà quảng cáo đều biết rằng, sau một đời làm việc vất vả thì nghỉ hưu ở ngôi nhà bên bờ biển hay tham gia câu lạc bộ chơi golf thực sự là hấp dẫn. Nhảy múa với người bạn đời của chúng ta sau một bữa ăn tối ngon lành, và tay trong tay đi dạo dọc theo sàn gỗ tếch của một con tàu du lịch sang

trọng có một sức hấp dẫn nhất định.

Các công ty môi giới, với sự hỗ trợ của các đối tác quảng cáo của họ, dẫn dắt chúng ta đến chỗ tin rằng *với sự giúp đỡ của họ* chúng ta có thể có được những thứ này và tránh được mọi chướng ngại vật trên con đường chúng ta đang đi. Một khi họ đã tạo ra được một kết nối giữa hy vọng và ước mơ của chúng ta, ràng buộc chúng ta với niềm tin rằng họ có thể giúp đỡ chúng ta, thì chúng ta đã trở thành con cừu được dẫn tới đồng cỏ, nhưng cũng có thể là đến lò sát sinh.

> *Có quá nhiều người trong chúng ta coi người Mỹ là những người luôn chạy theo đồng tiền. Đây là một sự phỉ báng tàn nhẫn, ngay cả khi chính người Mỹ bộp chộp nói ra điều này.*
>
> - ALBERT EINSTEIN, nhà vật lí

Một khi quan hệ tình cảm đã được củng cố, những nhà tài chính chói sáng ấy sẽ bày sản phẩm của họ ra - những cơ hội đầu tư - và họ tin chắc là chúng ta sẽ mua. Tại sao chúng ta lại không mua cơ chứ? Chúng ta tin tưởng họ cơ mà.

Việc tạo ra các sản phẩm đầu tư liên quan chặt chẽ đến hai cảm xúc lo sợ và tham lam, đã làm cho chúng ta choáng ngợp trước những cánh cửa được đánh bóng lộn của chúng ngay từ cái nhìn đầu tiên. Đó cũng chính là những cảm xúc được đan cài một cách thông minh thông qua những ý tưởng đầu tư này. Bạn có để ý gì khi người môi giới của bạn gọi đến báo có một ý tưởng đầu tư có vẻ cực kỳ hoàn hảo trên thị trường hiện nay không?

Hãy lưu ý rằng, thật dễ dàng nhận ra điều này trong ví dụ sau đây.

Frank D. là một nhà đầu tư đang tìm kiếm sự tăng trưởng danh mục đầu tư cho chương trình hưu trí được mong đợi rất nhiều của ông trong 5 năm tới. Ông cảm thấy có một áp lực là làm tăng số tiền tiết kiệm để nghỉ hưu của mình lên càng nhiều càng tốt, bởi vì khi ông đã nghỉ hưu, ông không có dự định tái gia nhập lực lượng lao động nữa. Ông đã đến đó, đã làm điều đó, và bây giờ là lúc để bắt đầu gặt hái lợi nhuận của cả một đời làm việc.

Trong vài năm qua, thị trường đã rất tốt. Danh mục đầu tư của

Frank gia tăng tốt đẹp, nhưng gần đây mọi thứ đã bắt đầu lên lên xuống xuống. Frank đọc trên báo chí về những khó khăn trên thị trường nhà ở. Bình luận viên thời sự hàng đêm trên truyền hình đang nói về con số thất nghiệp cao hơn và có thể nền kinh tế sẽ tụt dốc. Ông nghe trong các buổi mạn đàm trên đài phát thanh người ta phun ra những thuật ngữ như GDP (tổng sản phẩm trong nước), CPI (chỉ số giá tiêu dùng), GNP (tổng sản phẩm quốc dân), ISM (khảo sát về việc sản xuất và đơn đặt hàng của các nhà máy), và những con số khác mà ông không hiểu.

Frank không hiểu chắc chắn lắm về ý nghĩa của chúng, nhưng ông chắc rằng nó không có vẻ tốt đẹp cho kế hoạch nghỉ hưu của ông. Ông gọi điện cho người môi giới của mình để mong có được một số hiểu biết - người này chắc chắn sẽ cung cấp thông tin - ngay cả khi anh ta không biết về tình trạng của Frank. Người môi giới hứa hẹn sẽ thay mặt Frank nghiên cứu một chút và gọi lại cho ông vào ngày mai. Điều này có vẻ tốt với Frank. Có ai đó đang giải quyết vấn đề này cho ông. Ông đi đến doanh nghiệp của anh ta và được biết rằng có một "chuyên gia" đang nghiên cứu vấn đề này, chỉ để phục vụ ông thôi.

Điện thoại của Frank đổ chuông lúc 9 giờ sáng hôm sau, và người môi giới của ông nói rằng anh ta đã khám phá ra "chương trình đầu tư đúng đắn để đáp ứng nhu cầu của ông." Người môi giới đề nghị về một khoản đầu tư sẽ mang lại cho Frank lợi nhuận lớn nếu thị trường lên và sẽ bảo vệ được 100% số tiền của Frank khi thị trường xuống. Chương trình đầu tư này cũng chỉ kéo dài 5 năm, nó phù hợp với thời gian Frank dự kiến sẽ nghỉ hưu. Thật là một sự trùng hợp.

Với mô tả ngắn gọn đó, anh ta nói, "Hãy tham gia chương trình này đi." Người môi giới lập kế hoạch mua bán - sau đó tính toán số hoa hồng anh ta kiếm được.

Frank đã làm bài tập ở nhà của mình chưa? Ông có dành thời gian để tìm hiểu những rủi ro và lệ phí liên quan tới chương trình đầu tư "quá tốt đến mức khó tin là thật" này không? Ông có hỏi: "Có sự ràng buộc nào không" chưa?

Xin đừng hiểu sai ý tôi. Vụ đầu tư này có thể là tốt cho Frank. Vấn đề là, ông ấy đã không làm bài tập ở nhà của mình. Ông vừa nghe thấy có cái gì đó có vẻ tốt đã nhảy cẫng lên. Có phải đó là cách mà vua Solomon đã làm không?

Ngành đầu tư rất to lớn. Chúng ta đang nói về nhiều nghìn tỷ đôla. Nơi đó đầy rẫy những *người bán hàng* có tay nghề cao, thường được gọi là các cố vấn. Đại đa số các cố vấn này được trả tiền hoa hồng. Những đồng tiền hoa hồng được tạo ra bằng cách bán các sản phẩm đầu tư cho những người tiêu dùng như bạn. Những "người tiêu dùng" là các nhà đầu tư.

Khi lựa chọn sản phẩm đầu tư, bạn phải làm bài tập ở nhà của bạn đã. Hãy lựa chọn một cách khôn ngoan, nhất là khi lựa chọn một cố vấn, vì khi một khoản đầu tư được khuyến nghị, không có nghĩa nó là lựa chọn tốt nhất cho bạn. Một trong những điều cần nhớ khi đánh giá những khuyến nghị như vậy là: không có vụ đầu tư nào hoàn hảo, cho dù sản phẩm đó được thiết kế hấp dẫn như thế nào. Thật ra, đầu tư là một công việc khó khăn.

Hãy nhớ rằng, nếu nó dễ dàng thì tất cả mọi người sẽ đều đầu tư.

Tôi muốn khuyến khích bạn "hãy gác lại" cho đến khi bạn đã phát triển được khả năng nhận diện được những lời hứa giả dối, cho đến khi bạn chắc chắn rằng bạn có thể phát hiện được những phương cách mua bán giả dối. Hãy thận trọng trước khi đưa ra quyết định. Thật ngạc nhiên là, một tình trạng hoặc một vụ mua bán có thể trở nên khác đi chỉ sau một hoặc hai đêm ngủ ngon.

Vua Solomon có thêm lời khuyên cho chúng ta: "Người vội vã làm giàu thường có một cái nhìn mù quáng để tính tới việc anh ta sẽ bị đi tới chỗ nghèo đói, và cho rằng sự nghèo đói sẽ không đến với anh ta." (Cách ngôn 28:22).

Bạn có thể tưởng tượng được có bao nhiêu người trong chúng ta đã mất bao nhiêu tiền do hưởng ứng lời lừa đảo đầy thôi thúc của những người bán hàng không? Con số này có thể lên đến hàng tỷ. Bọn họ đã nói với chúng ta rằng, cơ hội này phải được quyết định ngay BÂY GIỜ. "Cơ hội cả một đời này sẽ tuột mất vào ngày mai đấy."

Khi chúng ta xem xét những điều này với một trạng thái tâm trí thư giãn và có lý trí, chúng ta có thể tránh được điều xuẩn ngốc đó. Tuy nhiên, điều đó vẫn thường xảy ra. Có thể nó cũng đã xảy ra với bạn. Bạn có thể cảm thấy xấu hổ vì bạn đã sa ngã vì những thủ đoạn như vậy. Xin bạn đừng coi những lời nói của tôi là hạ thấp bạn nhé. Tôi là một người đồng hành của bạn. Tôi cũng đã từng mua một lời

lừa đảo mà tôi cứ ngỡ rằng nó rất đúng, rất thông minh, nó là một món hời, nên đã ngã vào lòng nó với lòng tin tuyệt đối. Vì vậy, tôi không rao giảng, mà tôi chia sẻ những gì tôi đã học được với các bạn.

Có một lần trong đời, tôi đã quyết định cải thiện vóc dáng và khả năng thể thao của tôi. Tôi dành hai giờ mỗi ngày để chạy, bơi lội, đạp xe, và tập cử tạ rất nhiều.

VUI MỘT TÍ

Nếu bạn có tiền trong túi thì bạn sẽ khôn ngoan, sẽ đẹp trai, và có thể hát hay nữa.

- Châm ngôn của người Do Thái.

Tôi xem xét kỹ lưỡng tất cả mọi thức ăn đồ uống trước khi chúng được phép đi vào miệng tôi. Tôi đã trở thành một mục tiêu hoàn hảo cho MLM[2], một công ty bán hàng đa cấp chuyên về - cái gì nhỉ? - "thực phẩm bổ sung được sáng chế để giúp mọi người có sức khỏe tốt hơn, tăng cường và duy trì năng lượng, và có giá trị dinh dưỡng tối đa."

Tôi đã bị thuyết phục bởi tính chính trực của cái công ty này, bởi những nghiên cứu đằng sau các sản phẩm, và bởi một thực tế rằng, chỉ cần cá nhân tôi sử dụng các sản phẩm này và chia sẻ kết quả với những người khác, các khách hàng sẽ lũ lượt kéo đến nhà tôi để đặt hàng, và họ sẽ làm cho tôi trở nên giàu có.

Hãy nhắc lại lời tôi nhé: "Nếu điều gì đó có vẻ quá tốt đến mức khó tin, thì có lẽ nó không phải là sự thật." Và, "Nếu nó dễ dàng như vậy thì tất cả mọi người đều sẽ làm điều đó."

Tôi có cần nói cho bạn biết kết quả không nhỉ? Hóa ra, tất cả chỉ là trò lừa đảo để bán hàng. Chắc chắn là, các sản phẩm này có mùi vị rất ngon, nhưng chỉ có thế thôi. Hóa ra, con người "chân thành" đã lôi kéo tôi vào tất cả những chuyện đó nguyên là một trợ lý công tố viên cấp quận, người mà hình như mỗi lần mở miệng là anh ta lại nói dối. Thu nhập của tôi đã quay về con số không, không có gì ở trước các con số 0, mà toàn số 0. Còn hơn cả xấu hổ, tôi cảm thấy bị mất hết thể diện. Khi tôi rời bỏ MLM, kẻ đã từng bảo lãnh cho tôi đã tìm cách tống tiền tôi, tìm cách làm tôi bị sa thải khỏi công việc chính, và hắn đã sách nhiễu gia đình tôi vào tất cả các giờ ban đêm. Vâng, hắn nguyên là một trợ lý công tố quận mà. Chúng tôi đã phải trình việc

này lên tòa án để ngăn chặn hắn. Cách này đã có hiệu quả khi các luật sư của chúng tôi dọa sẽ đưa hắn ra tòa. Tôi đã trải qua tất cả những chuyện này hoàn toàn là do lòng tham và dục vọng của tôi, tôi đã muốn đi theo lối tắt để đến với sự giàu có.

Vâng, lòng tham là một động lực mạnh mẽ cho những quyết định ngu ngốc. Mặc dù lòng tham thuộc về một phạm trù hơi khác, nhưng có một yếu tố cần phải xem xét, đó là: khó khăn về tài chính.

SỰ CĂNG THẲNG LÀ MỘT ĐỐI TÁC TÀI CHÍNH TỆ HẠI

Với người đang ở trong tình trạng khó khăn và căng thẳng về tài chính, những lời chào hàng sẽ cực kỳ hấp dẫn, không chỉ vì nó hứa hẹn sẽ giúp anh ta một cách để làm giàu, mà còn vì dường như nó là một cách để người chết vớ được cọc. Người này muốn trả hết các khoản thanh toán và chấm dứt việc bị người thu tiền réo rắt gọi. Ở đây không nói về những ngôi nhà to, những con thuyền mới sang trọng hay những chiếc xe thể thao đắt tiền màu đỏ chói - mà nói về sự sống còn.

Ca sĩ, nhạc sĩ đã quá cố Dan Fogelberg đã mô tả những gì cảm nhận được trong tình trạng này. Trong bài hát “Việc dây dưa”, ông đã viết:

Leo lên một ngọn núi trong đêm,

Một mình kẹt lại trên ghềnh đá,

Mọi nỗ lực để khỏi bị rớt xuống lại đẩy tôi ra gần mép vực hơn.

Cảm nhận những thay đổi sắp xảy ra trước mắt,

Những suy nghĩ của tôi như tiêu tan bởi sự tuyệt vọng,

Tôi cảm thấy như mình đang bơi thẳng lên từ dưới nước,

Tuyệt vọng, cố hít lấy một chút không khí.

Giống như tôi, bạn có thể thấy những lời này đầy ý nghĩa. Tôi hiểu, vì tôi đã từng như vậy.

Fogelberg tiếp tục nói về những lúc ông đã có rất nhiều, và đã có thể tích lũy được rất nhiều của cải. Cũng trong bài hát đó, ông viết:

Bao quanh mình rất nhiều của cải,

Chắc chắn rằng tôi có nhiều thứ hơn tôi cần.

Tôi không biết đó chỉ đơn giản là lòng tham

hay là tôi xứng đáng được hưởng vì đã cố gắng.

Fogelberg đã hiểu được nó. Cả hai mặt của nó. Phải mất một thời gian và sau một vài sai lầm, nhưng cuối cùng tôi cũng đã hiểu được nó.

Khi chúng ta thấy mình đang ở trong hoàn cảnh khó khăn về tài chính, chúng ta càng dễ bị mê hoặc bởi những lời hứa đầu tư và/hoặc lời hứa kinh doanh.

Chúng ta hãy cùng xem xét một "cơ hội kinh doanh" mà nhiều người đang tìm kiếm câu trả lời, bất kỳ câu trả lời nào, có xu hướng bị mắc vào. Đây là thế giới của bán hàng đa cấp (MLM). MLM đã đưa ra những lời tuyên bố về tăng trưởng tài chính, thời gian không gò bó, thu nhập tuyệt vời, được đi du lịch nhiều, và nhiều điều tốt đẹp mà cuộc sống đem lại. Cơ hội này có giống như một cơ hội nào đó mà bạn thích không? Tôi đã từng như vậy đấy. Dù thế nào thì cơ hội này cũng có vẻ quá tốt đến nỗi khó tin là thật phải không?

Năm 1979, Ủy ban Thương mại Liên bang (FTC) đã ban hành quyết định *Về Công ty Amway*, chỉ ra rằng bán hàng đa cấp thực chất không bị coi là bất hợp pháp. Tuy nhiên, Ủy ban này đã tìm ra tội danh trong việc ấn định giá bán của công ty Amway (bằng cách yêu cầu các nhà phân phối "độc lập" bán với giá thấp) và *tuyên bố quá phóng đại về mức thu nhập*.

Một chỉ trích khác là các chương trình bán hàng đa cấp được thiết lập làm cho hầu hết các nhà phân phối bị thất bại, vì nó khích lệ họ tiếp tục tuyển dụng các nhà phân phối cấp dưới, ngay cả khi sản

phẩm đã đạt đến độ bão hòa trên thị trường, do đó làm giảm sút thu nhập trung bình của mỗi nhà phân phối[3].

Solomon có nói về việc này không? “Người thận trọng nhìn thấy nguy hiểm và tìm chỗ trú chân, còn người đơn giản thì cứ tiếp tục đi [theo sự nguy hiểm đó].” (Cách ngôn 22:3).

Tôi tin rằng người “đơn giản” tiếp tục đi theo nó vì anh ta muốn tin rằng có một con đường thoát ra khỏi sự rắc rối về tài chính. Một lần nữa, đa số chúng ta đều muốn tin rằng những người hứa hẹn sẽ giúp đỡ chúng ta cải thiện tình trạng tài chính của chúng ta là những người “chân thành”. Thực tế là hầu hết các chương trình này đều không đem lại lợi ích tốt nhất cho bạn.

HỨA HẸN, HỨA HẸN, VÀ HỨA HẸN

Trong bài báo có tựa đề “*Mười chiêu đại bịp của bán hàng đa cấp*”, Robert Fitzpatrick đã viết:

> Thật không may, mô hình bán hàng đa cấp là một trò lừa bịp được giấu dưới những khẩu hiệu gây hiểu lầm. Việc gọi đó là một “cơ hội kinh doanh tuyệt vời” làm cho nó không có ý nghĩa gì hơn so với việc xem mua một tấm vé xổ số là một “dự án kinh doanh” và trúng xổ số là một “cơ hội thu nhập rõ ràng cho tất cả mọi người.” Những tuyên bố của ngành bán hàng đa cấp về khả năng thu nhập của nhà phân phối, những lời mô tả mang tính tôn vinh mô hình kinh doanh “theo mạng lưới” của nó, và những lời tiên tri của nó về việc cung cấp sản phẩm vượt trội có giá trị trong kinh doanh cũng giống như việc nhìn thấy UFO (vật thể bay không xác định) trong lĩnh vực khoa học[4].

Như trong tất cả các hệ thống bán hàng theo hình tháp, thu nhập của các nhà phân phối ở trên đỉnh và lợi nhuận của các công ty bảo trợ xuất phát từ một dòng chảy liên tục gồm các nhà đầu tư mới ở dưới đáy. Nếu xem xét theo bề ngoài về lợi nhuận của công ty và của cải của một nhóm tinh hoa ở cực đỉnh của ngành bán hàng đa cấp, thì mô hình này có vẻ khả thi đối với người không có thông tin, cũng giống như tất cả các hệ thống bán hàng theo hình tháp, trước khi

chúng sụp đổ hoặc bị chính quyền truy tố.

Sự gia tăng các công ty bán hàng đa cấp là kết quả của việc bán hàng lừa đảo dựa trên tín ngưỡng văn hóa quý báu, đến nhu cầu của xã hội, cá nhân và một số xu hướng kinh tế chứ không dựa trên khả năng đáp ứng mọi nhu cầu của người tiêu dùng. Bán hàng lừa đảo được nuôi dưỡng bởi thiếu sự đánh giá hay điều tra chuyên nghiệp qua các phương tiện truyền thông uy tín. Do đó, có niềm tin phổ biến rằng, bán hàng đa cấp là sự đầu tư kinh doanh khả thi hay sự lựa chọn nghề nghiệp của gần như tất cả mọi người, và rằng tỉ lệ thành công về tài chính ở công việc kinh doanh này có thể so sánh được hoặc tốt hơn so với công việc hoặc nghề kinh doanh khác.

Những cử tri thật sự của MLM không phải là công chúng tiêu dùng mà là các nhà đầu tư lòng đầy hy vọng. Thị trường cho các nhà đầu tư này tăng đáng kể trong thời đại chuyển dịch kinh tế, thời đại toàn cầu hóa và cắt giảm việc làm. Hứa hẹn sự giải thoát về tài chính nhanh chóng và dễ dàng, và mối liên hệ giữa sự giàu có với hạnh phúc tột đỉnh cũng được rao giảng rất nhiều tại thị trường này. Động lực của bán hàng đa cấp tập trung vào các nhà phân phối tương lai chứ không phải vào việc khuyến mại sản phẩm đối với người mua. Các sản phẩm thực sự của nó không phải là dịch vụ điện thoại đường dài, vitamin hoặc kem dưỡng da, mà là các tuyên bố về đầu tư cho các nhà phân phối được miêu tả theo kiểu lừa đảo, bằng những hình ảnh về thu nhập cao, đòi hỏi ít thời gian, vốn đầu tư nhỏ và thành công đến sớm.

Tôi không đổ lỗi cho bất kỳ người nào trở thành nạn nhân của những chương trình này. Bởi vì, sức thu hút của chúng thật mạnh mẽ. Mong muốn chính đáng nhất của chúng ta về một tình hình tài chính tốt hơn, và việc mang lại những điều tốt đẹp cho những người thân yêu của chúng ta đã khiến chúng ta trở thành mục tiêu của bất kỳ dự án kinh doanh nào.

Theo tôi, kết quả tồi tệ nhất của những cố gắng không thành nhằm cải thiện tình hình của một người nào đó chính là thiệt hại lớn về mặt cảm xúc của chúng ta. Thường thì người tham gia được bảo rằng thất bại là do lỗi của họ. Họ bị buộc tội là đã không cố gắng, không chăm chỉ. Những người tham gia thường bị bẽ bàng trong các cuộc họp về bán hàng.

VUI MỘT TÍ

Một người khôn ngoan để tiền bạc ở trong đầu chứ không để trong trái tim.
- JONATHAN SWIFT, tác gia

Thực tế là, tôi lại trích dẫn Fitzpatrick một lần nữa, "Đối với đa số nhà đầu tư, hóa ra bán hàng đa cấp là một lời tuyên bố không trúng giải về tài chính. Có dưới 1% các nhà phân phối trong bán hàng đa cấp đã từng kiếm được lợi nhuận, và những người kiếm sống ổn định nhờ công việc kinh doanh này có tỉ lệ phần trăm còn nhỏ hơn thế nhiều."

Tuy vậy, đừng cảm thấy tồi tệ. Bạn không đơn độc đâu.

Bạn thấy đấy, nói tới vấn đề kiếm tiền, cho dù là qua dành dụm hay qua tìm kiếm cơ hội đầu tư, chúng ta có nhiều điều phải học hỏi, và những lời dạy thông thái của vua Solomon có thể giúp chúng ta.

Tìm cách cải thiện đời sống tài chính thì không phải là một cái tội. Cái tội là ta để lòng tham làm mờ đi khả năng phán đoán. Hay khôn ngoan, giống như Solomon dạy bảo cho Abidan.

Dấu hiệu để phân biệt một vụ đầu tư tốt có chiều hướng hơi buồn tẻ và có thể dự đoán được, nhưng có hiệu quả đáng tin cậy và đúng sự thật. Ngành đầu tư liên tục mang đến các ý tưởng đầu tư mới lạ (người ta thường gọi là ngông cuồng) vì chúng ta có xu hướng nghĩ rằng cái mới lạ là cái tốt hơn.

TRƯỚC ĐÂY, CHÚNG TA CHƯA LÀM VIỆC ĐÓ THEO CÁCH NÀY - VÌ CÓ LÝ DO CHÍNH ĐÁNG

Hãy xem xét tất cả các mối quan hệ có nhiều hạn chế "mới" xuất hiện trên thị trường vào những năm 1980. Ôi, chúng có vẻ tốt đấy. Có bao nhiêu quan hệ trong số đó hôm nay vẫn còn tồn tại? Câu trả lời là gần như không có gì. Những điều duy nhất rơi rớt lại từ những vụ đầu tư này là các vụ kiện.

Sau đó, vào những năm 1990, ngành đầu tư tài chính đã thuyết phục chúng ta rằng, với sự ra đời của công nghệ, thế giới đã thay đổi. Các ngành tạo ra tiền của trong 100 năm nay giờ đã lỗi thời rồi. Đồng tiền thông minh đã được đầu tư gần như toàn bộ vào các cổ phiếu công nghệ.

Trong khi họ vội vàng bán cho chúng ta - và họ bán cả chúng ta nữa - các sản phẩm công nghiệp mới nhất mà chắc chắn sẽ làm cho tất cả chúng ta giàu lên, hẳn là họ quên luôn những quy tắc toán học và những nguyên tắc đầu tư đơn giản. Thường thì khi giá lên quá cao, chúng luôn có xu hướng đi xuống. Chúng ta gọi đấy là "trở về giá trung bình".

Tôi nhớ mình đã tham dự một cuộc họp có ăn tối, ở đó tôi nghe được các giám đốc điều hành ngành đầu tư nói "lần này sẽ khác," và rằng - hãy nhớ lấy - "[toán học] thống kê cũ nay đã thay đổi rồi." Họ nói rằng cách thức đầu tư cũ, cách thức của những người như Warren Buffett, bây giờ đã thủ cựu rồi và sẽ được thay thế vĩnh viễn bằng nền kinh tế "mới".

Bạn có tin đó là sự ngạo mạn không? Lần cuối cùng khi tôi kiểm tra, cổ phiếu công nghệ cao rớt xuống cực thấp bắt đầu từ tháng 3 năm 2000, và Warren Buffett - người thủ cựu già nua - hiện vẫn là một trong hai người giàu nhất thế giới. Nhiều cố vấn đầu tư ở Phố Wall rực rỡ cũng vậy. Nhưng đây là nghịch lí: Họ đã giàu sụ nhờ bán những thứ bỏ đi này.

Cuối cùng, khi tôi viết về điều này năm 2008, chúng ta đang khổ sở vì sự suy thoái hoàn toàn của các thị trường thế chấp và bất động sản. Một lần nữa, Phố Wall đã lại làm nên chuyện. Họ đóng gói và đóng gói lại các khoản thế chấp bỏ đi, mà họ biết không có cách nào để thu hồi vốn, thành các sản phẩm đầu tư ưa thích mới. Họ "mông má" lại các thứ rác rưởi đó cho khác xa hình dạng ban đầu của chúng, đến nỗi các nhà đầu tư không biết là họ đang mua cái gì nữa. Ngành này đã đi xa đến mức những thứ vô nghĩa này nhận được điểm AAA[5].

Tôi có thể đảm bảo với bạn rằng, chúng ta sẽ được chứng kiến nhiều vụ kiện như thế này trong những năm tới. Khi tôi viết về chuyện này, công ty Bear Stearns không còn nữa, vì nó đã được Morgan Stanley mua lại với sự giúp đỡ của Cục Dự trữ Liên bang. Lehman Brothers mới đây đã tuyên bố phá sản, và Merrill Lynch đang

trong quá trình được bán cho Ngân hàng Hoa Kỳ.

Tuy nhiên, nếu chúng ta dành thời gian để học hỏi từ những sai lầm này, chúng ta có thể tìm được những điều quý giá trong sự khôn ngoan hiện nay. Ví dụ, trong suốt quá trình này, những kẻ thủ cựu tồn tại lâu đã đầu tư tiền bạc của họ như thế nào? Không đi sâu vào chi tiết, bạn có thể tự học hỏi bằng cách đọc sách của họ. Họ mua vào các công ty có sự minh bạch từ nhiều thập kỷ nay, các công ty mà các nhà đầu tư này hiểu rõ chúng đang bán những gì và chúng đã tạo ra lợi nhuận như thế nào.

Các nhà đầu tư khôn ngoan này đã tránh được các sản phẩm đầu tư "mới". Ít nhất, họ dò xét những ý tưởng đầu tư mới nhất và lớn nhất này với rất nhiều hoài nghi.

Có thể bạn cảm thấy quá choáng ngợp và thấy mình không có kinh nghiệm trong lĩnh vực này, do đó không tự mình phân biệt được sự khác biệt giữa đầu tư (hoặc ý tưởng kinh doanh) lành mạnh với đầu tư (hoặc ý tưởng kinh doanh) tồi tệ. Đừng sợ. Trong chương tiếp theo, chúng ta lại học hỏi sự khôn ngoan của Solomon liên quan đến việc sử dụng các cố vấn đầu tư một cách khôn ngoan. Thậm chí, trong trường hợp cần tìm một nhóm tư vấn, chúng ta cũng cần có nhận thức thật sáng suốt. Ơn Chúa, chúng ta có một người thầy tuyệt vời luôn sẵn sàng giúp đỡ chúng ta đi đúng con đường của mình.

Hãy tự hỏi mình

1. Những người cố vấn của mình, những người mà mình rất kính trọng, có tham gia chương trình đầu tư mà mình đang định tham gia không?

2. Chương trình đầu tư (hay cơ hội kinh doanh) này dường như chỉ hơi quá tốt một chút có phải không?

3. Mình được người ta nói cho biết là chương trình này khá dễ chịu, không biết có đúng không?

4. Chương trình đầu tư hoặc ý tưởng kinh doanh này đã có lâu chưa?

5. Mình cảm thấy điều này giống như một phương thức mới/sáng tạo để cố gắng giành được thắng lợi trên thị trường, không biết có phải không?

Những việc cần làm một cách khôn ngoan

1. Hãy dành thời gian để xem xét các quyết định của bạn. Đặt ra các câu hỏi cho chính mình và cho những người "biết tuốt".

2. Chủ nghĩa hoài nghi có thể là một đồng minh rất mạnh.

3. Đừng sợ phải là một người hoài nghi về tài chính.

4. Khi thấy các cơ hội mới có vẻ thú vị, hãy dùng phương pháp thử-và-đúng cho an toàn hơn. Trước khi đầu tư vào một cái gì đó mà không có hồ sơ theo dõi, hãy quyết định xem bạn có đủ khả năng để mất tiền không đã nhé.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI XƯA

CÁCH NGÔN 28:19 - Người trồng cấy trên đồng ruộng của mình sẽ có dư thừa thức ăn, còn người theo đuổi mộng tưởng sẽ dần dần lâm vào cảnh đói nghèo.

CÁCH NGÔN 14:15 - Một người đơn giản thì tin vào bất cứ điều gì, còn người thận trọng suy nghĩ trong từng bước đi của họ.

CÁCH NGÔN 22:3 - Một người thận trọng nhìn thấy nguy hiểm thì tìm nơi ẩn nấp, người tuềnh toàng vẫn cứ đi theo nó và khổ sở vì nó.

CÁCH NGÔN 1:19 - Đó là kết cục của tất cả những người chạy theo thành quả phi nghĩa [lòng tham]; nó lấy đi mạng sống của những người tham lam.

IV. NHỮNG VỊ CỐ VẤN CỦA NHÀ VUA

Abidan đến sớm. Lần này, cậu được dẫn đến chỗ có một cái hiên. Mặc dù, cho đến giờ cậu đã đến cung điện vài lần, nhưng cậu vẫn cảm thấy như bị lạc bởi cái qui mô rộng lớn và phức tạp của nó. Cung điện này, như tất cả mọi người ở Jerusalem đều biết, không chỉ có một tòa nhà. Có bốn công trình chính tạo nên cung điện của nhà vua. Abidan chưa nhìn thấy nơi nào có nhiều phòng và các khu vực phụ trợ như thế.

"Hôm nay chúng ta lại đến Điện Chầu ạ?" Abidan hỏi viên quan hầu cận ra đón cậu mỗi lần cậu đến.

"Không". Viên quan hầu không nói gì nữa, và Abidan nghĩ rằng sẽ thiếu khôn ngoan khi nài ép con người này.

Kẻ hầu người hạ đi lại rất nhẹ nhàng. Có mấy người đàn ông mặc áo choàng đắt tiền đi ngang qua. Abidan cố hết sức để tránh tiếp xúc bằng mắt với họ. Con trai của một người thợ mộc không có quyền nhìn những người quan trọng như thế.

Abidan đi sau viên quan hầu ba bước, cho đến khi ông ta dẫn cậu đến một bức tường ở ngoài nhà. Song cửa sổ là lưới mắt cáo làm bằng gỗ tuyết tùng, khiến nó trông giống như vách ngăn. Viên quan hầu mở hai cánh cửa gỗ cao và dày, Abidan thấy mình đã lại ở bên ngoài. Tòa kiến trúc nằm trước mắt cậu bé khiến cậu nín thở.

Lần đầu tiên khi cậu gặp vua Solomon, nhà vua đứng trong khoảng sân nhỏ có ghế đá và đài phun nước. Abidan tin rằng cái sân đó là một trong những cái sân đẹp nhất mà cậu từng thấy - cho đến nay.

"Nhà vua đang ở chỗ cái hiên kia. Đừng đến gần Người khi Người chưa cho gọi nhé. Cậu có hiểu không?"

"Vâng, cháu hiểu."

Viên quan hầu ra hiệu cho Abidan bước qua ngưỡng cửa.Khi cậu làm xong, viên quan hầu đóng cửa lại. Abidan đứng một mình, giữa những cột đá cao có những chiếc xà to bằng gỗ tuyết tùng gác ngang qua. Phía bên kia là một chiếc hồ bơi không sâu lắm nhưng to và dài, đang phản chiếu ánh sáng lấp lánh. Có mấy con chim đang uống nước ở mép hồ. Một con công đang đi tha thẩn, cứ như thể nó là chủ nhân của tất cả mọi thứ trong tầm nhìn của nó. Có một bức tường cao bao quanh khu vực này, được xây bằng ba hàng đá lớn đẽo bằng tay và trên mặt tường có các xà lớn bằng gỗ tuyết tùng.

Abidan từ từ đi qua khoảng sân trống. Cậu có thể ngửi thấy vị ngọt của không khí đẫm hương thơm của các loài hoa. Abidan cảm thấy như thể cậu đang ở trong Vườn địa đàng.

Giữa các hàng cột có lát những phiến đá phẳng, rộng, màu trắng, tạo thành một bề mặt bằng phẳng cho người đi bộ.

Abidan nhướng mắt rồi nhìn chăm chăm suốt hàng hiên dài. Cuối hàng hiên là một kiến trúc có mái che, và ở trung tâm của nó có một chiếc ghế lớn, giống như ngai vàng, nhưng được thiết kế đơn giản hơn. Solomon đang ngồi trên ngai vàng. Xung quanh ông là ba người đàn ông: hai người ít tuổi hơn cha của Abidan và một người trông có vẻ đã già.

Cậu bước lại gần hơn vài bước. Abidan có thể nghe thấy giọng nói của họ nhưng không nghe rõ lời. Người đàn ông lớn tuổi hơn rất sôi nổi, đang chỉ tay vào hai người kia. Solomon nghiêng người về phía trước, chăm chú lắng nghe người đàn ông lớn tuổi đó.

Abidan dừng lại, cậu không muốn đến gần khi chưa được truyền gọi. Lời cảnh báo của viên quan hầu vang lên trong tai cậu. Tuy nhiên, cậu cảm thấy thật mâu thuẫn. Cậu có nghĩa vụ đến gặp nhà vua và không muốn bị coi là đến muộn, nhưng cũng không muốn làm gián đoạn công việc của ông. Cậu quyết định đứng trong tầm nhìn của nhà vua, nhưng không dám cử động để khỏi làm mất sự chú ý của Solomon đối với công việc ông đang làm. Cậu đã chọn sự kiên nhẫn.

Đầu Solomon hết xoay bên này lại xoay sang bên kia, cậu lắng nghe những người đàn ông ở phía trước. Hai người đàn ông trẻ tuổi đứng bên phải, còn người đàn ông cao tuổi đứng bên trái nhà

vua. Cuối cùng, nhà vua nhìn lên và nhìn vào mắt Abidan. Nhà vua đứng dậy, nói câu gì đó với ba người đàn ông, ra hiệu cho họ tránh sang một bên, rồi bước ra khỏi khu vực có mái che để đi vào con đường có mái vòm. Ông chưa đi được ba bước thì những người hầu đã xuất hiện cùng với những đĩa thức ăn và các chai nước uống. Ba người đàn ông tự ra lấy đồ ăn.

"Ta đã khiến con phải chờ đợi sao, Abidan?"

"Chỉ một chút thôi ạ, thưa Đức Vua. Con thấy là Người đang rất bận."

Solomon cười khúc khích. Đây là lần đầu tiên Abidan thấy ông cười như vậy, "Đúng, có nhiều điều khiến ta phải chú ý."

"Những người đàn ông kia có vẻ đang cãi lộn. Đức Vua đang xử vụ tranh chấp này ạ?" Cậu dừng lại, sau đó nhanh chóng nói thêm, "Đức Vua có cho phép con hỏi không ạ?"

"Con sẽ là người quan sát, Abidan ạ, và kỹ năng đó sẽ giúp con rất tốt."

"Cảm ơn Đức Vua."

"Nhưng con cũng đoán sai rồi."

"Sai ạ?"

Solomon đặt một tay lên vai cậu bé và dẫn cậu đi dọc con đường lát đá giữa các hàng cột. "Họ có một tranh chấp, nhưng không giống như tranh chấp con đã nhìn thấy hôm trước. Họ làm việc cho ta."

"Con hiểu ạ."

"Chưa hiểu đâu, nhưng con sẽ hiểu." Solomon tới chỗ hồ bơi đang phản chiếu và ngồi bên mép hồ. Abidan cùng ngồi với ông. "Con chú ý đến điều gì ở ba người đàn ông kia?"

"Một người trông đã già, còn hai người kia trẻ hơn."

"Trông đã già ư?" Solomon liếc nhìn lên con đường và nhìn

chằm chằm về phía người đàn ông nọ. "Đúng, ông ấy trông già vì một lý do - ông ấy đã già rồi."

"Con không có ý không tôn trọng ông ấy đâu ạ," Abidan nói.

"Ông ấy rất tự hào về tuổi tác của mình, cũng đáng thế. Tên ông ấy là Jada, và ông ấy là một trong những kiến trúc sư chính của ta. Con đã nghe nói về kênh dẫn nước mà ta đang xây dựng chưa?"

"Rồi ạ, thưa Đức Vua. Ai ở đất nước này cũng đều biết rồi ạ."

"Jada được giao nhiệm vụ xây dựng nó. Hai người đàn ông kia là trợ lý của ông ấy."

"Nhưng mà, họ đang tranh luận với ông ấy?"

"Họ rất đam mê công việc họ đang làm. Kênh dẫn nước sẽ vẫn còn đó rất lâu sau khi tất cả chúng ta đã về với tổ tiên của mình."

Abidan nhìn chằm chằm xuống đất. Ý nghĩ về thời đại sau khi vua Solomon chết đi khiến cậu cảm thấy buồn bã.

"Enosh và Shobi có một ý tưởng mới về cách mở rộng một thung lũng nhỏ. Họ muốn thay đổi đường đi của kênh dẫn nước này. Jada cho rằng đó là một quyết định tồi. Ta đã đồng ý với Enosh và Shobi, nhưng Jada nói rằng ta đã sai lầm."

Tiết lộ của nhà vua khiến Abidan ngạc nhiên. "Ông ấy nói với Người là Người đang sai lầm ư? Đức Vua là người khôn ngoan nhất trên cõi đời này mà."

"Con cho rằng một người khôn ngoan luôn luôn đúng, phải không, Abidan?"

Abidan nhận ra giọng điệu này. Bài học hôm nay đã bắt đầu. Sau một lúc suy nghĩ, cậu nhận ra bài học đã bắt đầu từ lúc cậu đến đây. "Con luôn nghĩ như vậy, thưa Đức Vua."

"Một người khôn ngoan là người biết lắng nghe sự khôn ngoan khác chứ không phải sự khôn ngoan của mình. Jada đã cho ta những lời khuyên tốt trong những năm qua."

“Nhưng thưa Đức Vua, Người nói rằng Người đã đồng ý với hai người kia cơ mà.”

“Ta đã nói như thế, Abidan ạ, nhưng ta đã học được một số điều. Những gì ta đang nói với con là bí mật.Con không được nhắc lại những lời đó. Ta có thể tin con không?”

“Có ạ.”

“Thay đổi kế hoạch đã lập cho việc xây dựng con kênh có nghĩa là nó phải cắt qua nhà cửa của rất nhiều người. Chúng ta sẽ phải mua số đất đó. Enosh và Shobi có những người thân trong gia đình sẽ được hưởng lợi từ việc bán nhà. Không nghi ngờ gì nữa, một số lợi nhuận đó có thể vào tay Enosh và Shobi.”

“Vậy là, họ sẽ giàu lên.”

“Đúng.”

Abidan suy nghĩ một lúc. “Họ đã khuyên Người làm một việc gì đó chỉ có lợi cho họ?”

“Không phải chỉ có lợi. Có một số ý khôn ngoan trong lời đề nghị của họ, nhưng động cơ của họ không có lợi gì đối với việc xây dựng thành công một con kênh. Trước khi ta biết về kế hoạch của họ, ta tin rằng họ đã đưa ra một lời khuyên khôn ngoan. Sau đó, Jada đã đến với ta. Con có học hỏi được gì từ chuyện này không?”

“Đừng bao giờ nói dối Đức Vua.”

Một lần nữa, Solomon lại cười khúc khích. “Rất đúng, nhưng câu trả lời của con còn thiếu. Hãy nhớ câu cách ngôn này: ‘Các kế hoạch thất bại vì thiếu cố vấn, nếu có nhiều cố vấn thì các kế hoạch đó sẽ thành công.’” [Cách ngôn 15:22].

Abidan để những lời này từ trong tâm trí của mình tuôn ra: “Người khôn ngoan biết rằng có thể tìm thấy sự khôn ngoan trong lời khuyên của người khác.”

“Con đang dần dần giỏi lên trong lĩnh vực này đấy, Abidan ạ. Con nói đúng, nhưng còn nhiều điều nữa. Hãy nhớ rằng, Enosh và

Shobi đã khuyên ta, và lời khuyên của họ lúc đầu dường như rất đúng đắn.”

“Nhưng Người đã biết rằng họ đã có lợi lộc gì đó qua lời khuyên mà họ đưa ra.”

“Chính xác. Jada đã cho ta lời khuyên tốt và động cơ của ông ấy là vì sự thành công của dự án của chúng ta, không phải điều gì khác. Ta trả tiền hậu hĩnh cho ông ấy làm việc. Ông ấy không cần phải lừa ta.”

“Thưa Đức Vua, thế thì lời khuyên sẽ tốt nhất khi nó xuất phát từ một người khôn ngoan và không tham lam.”

“Đúng. Người khôn ngoan học hỏi từ những người mà anh ta có thể tin tưởng đã, sau đó mới lắng nghe lời khuyên.” Solomon đứng lên. “Ta phải quay lại rồi.”

“Thưa Đức Vua, con có thể hỏi là, chuyện gì sẽ xảy ra với Enosh và Shobi?” Abidan cảm thấy cái nhìn của Solomon xuyên suốt người mình.

“Không gì cả.”

CHƯƠNG 4
"HÃY HỎI NGƯỜI KHÔN NGOAN"

TÓM TẮT:
Hãy chọn bạn đồng hành thật cẩn thận.

Người không biết tham vấn người khác thì không thể được giúp đỡ.

- BENJAMIN FRANKLIN, chính khách Mỹ

Đừng làm việc đó một mình.
Chúa ban phúc lành cho người Mỹ. Chúng ta là một dân tộc chu đáo, có lòng trắc ẩn và có sức cuốn hút. Chúng ta ủng hộ lẽ phải. Chúng ta đấu tranh vì những người bị áp bức. Chúng ta đáp ứng nhu cầu ở bất cứ nơi nào trên thế giới. Chúng ta sẵn sàng cho đi tiền của và thời gian của chúng ta, và thậm chí cả máu của chúng ta nữa. Chúng ta lên tiếng chống lại sự bất công. Và một điều khác: Chúng ta thường phát biểu ý kiến về mọi thứ.

Khi nói đến thể thao, chúng ta thoải mái bảo ban các huấn luyện viên về cách thức quản lý cuộc đấu và điều hành các vận động viên của họ. Chúng ta cho các cầu thủ biết khi nào thì chúng ta cảm thấy họ làm việc chưa chăm chỉ. Khi họ chơi không đúng, chúng ta cũng cho họ biết. Sao họ lại có thể ngu ngốc như thế cơ chứ? Tại sao chúng ta chỉ ngồi trên khán đài hay xem truyền hình mà lại có thể nhìn thấy rõ chơi thế nào cho đúng, còn các cầu thủ thì không nhỉ?

Tương tự như vậy, những người lái xe taxi không ngần ngại chia sẻ ý kiến của họ với chúng ta về các chủ đề như: việc điều hành đất nước của chúng ta như thế nào, ai nên được bầu làm tổng thống ở nhiệm kỳ tới, làm thế nào để quản lý cuộc chiến tốt hơn, làm thế nào để chấm dứt nạn đói trên thế giới, và tại sao ban giám khảo lại chọn sai người phụ nữ kia là Hoa hậu nước Mỹ cơ chứ.

Nếu bạn muốn biết ý kiến về bất cứ điều gì, sẽ có một người nào đó rất muốn cung cấp cho bạn ý kiến của họ.

HÃY LẮNG NGHE, NHƯNG LẮNG NGHE NHỮNG NGƯỜI NÓI ĐÚNG

Một lần, khi đang ngồi ở một sân bay nào đó, chờ để bay đến một nơi nào đó, tôi đã có một chút rảnh rỗi trước khi lên chuyến bay sắp tới - chỉ đủ thời gian để thuê đánh bóng đôi giày của mình. Tôi hy vọng có thể ngồi trong im lặng và tận hưởng một hình mẫu của nghệ thuật đánh giày đã có từ lâu đời. Người đánh giày lịch sự hỏi tôi làm nghề gì. Khi tôi bảo rằng tôi là người quản lý đầu tư, vẻ mặt của ông ta biểu lộ sự háo hức muốn *chia sẻ* những suy nghĩ của ông ta với tôi về đầu tư quốc tế. Tôi đã nhận được lời khuyên từ nhiều người trên mỗi bước đường tôi đi trong cuộc đời. Nó luôn luôn thú vị, nhưng không phải luôn hữu ích. Tôi đánh cuộc là các bạn cũng đã có những trải nghiệm như thế.

Solomon nói, "Tất cả cách thức của một con người có vẻ đều đúng với anh ta" (Cách ngôn 21:2). Đó là điều chắc chắn. Mọi người đều có quyền nêu lên ý kiến của họ, nhưng chỉ có một niềm tin đã được hình thành thì không thể làm cho ý kiến đó trở thành sự thật. Tương tự như vậy, chỉ vì người ta tin rằng một lập trường là sai cũng không thể làm cho bất kỳ một chân lý nào bớt đúng đắn đi.

Câu hỏi ở đây là: Làm cách nào để chúng ta có thể phân biệt sự khôn ngoan nếu chỉ căn cứ vào các ý kiến? Có sự khác biệt không? Liệu chúng ta có nên coi một người đã thể hiện sự khôn ngoan đáng kể trong một lĩnh vực này của đời sống là một "chuyên gia" trong một lĩnh vực khác của đời sống hay không?

Khi nói đến việc quản lý đầu tư của chúng ta, điều này trở thành một thách thức quan trọng. Nhiều nguồn ý kiến về đầu tư thực sự "được đầu tư" vào việc đưa ra một ý kiến cụ thể. Bạn có thể hỏi: "Sao lại thế nhỉ?" Đó là một câu hỏi hay, và tôi hy vọng sẽ trả lời câu hỏi đó trong phần này.

Mấy năm trước, tôi đang ăn tối ở miền bắc New York với Andy Rooney, người dẫn chương trình truyền hình *60 phút* của hãng CBS[1]. Đó là một buổi tối mùa thu tuyệt đẹp. Lá cây đang đổi màu, và một làn gió mạnh nhưng vẫn không gây khó chịu nhắc chúng tôi rằng mùa đông đang đến gần. Bàn ăn của chúng tôi đặt ở sân sau nhà của một

người kinh doanh bất động sản nổi tiếng.

Ông Rooney và tôi đều là bạn của ông chủ nhà. Thực ra, tôi chỉ là một trợ lý kinh doanh, và Andy là hàng xóm của ông ta, nhưng vào buổi tối đặc biệt đó chúng tôi cảm thấy như là bạn bè.

Khi chúng tôi ăn tối dưới ánh nến và ánh trăng, Andy và tôi cảm thấy chúng tôi có một số điểm chung, trong đó có việc rất thích uống rượu vang đỏ. Lúc đầu, tôi là người nói khá nhiều, chủ yếu là trả lời các câu hỏi của Andy về tình hình tài chính của đất nước, và một nhà đầu tư nên làm thế nào để có thể kiếm được lợi nhuận trong tình hình đó. Khi chúng tôi nói chuyện, Andy tiếp tục nhấm nháp mấy quả nho.

Khi đến lượt Andy dẫn dắt cuộc trò chuyện, ông ấy đúng là người biết gây ảnh hưởng. Cùng với một số người khách khác, tôi cảm thấy mình cứ như đang tham gia chương trình *60 phút* vậy. Như thể tôi đang nghe một đĩa hát thịnh hành nhất. Ông Rooney, hay Andy - chúng tôi thống nhất gọi nhau bằng tên sau khi uống đến chai rượu vang thứ hai - đang rất phấn khích. Những lời huênh hoang của ông ấy dần dần chuyển sang nói về ngành đầu tư.

Andy hỏi - và sau đó tự trả lời - theo cách mà chỉ Andy Rooney mới có thể làm được, "Những người môi giới chứng khoán làm gì? Hình như họ chẳng *làm nên* cái gì, hoặc cho dù họ có làm thì hình như họ cũng chẳng *xây dựng* nên được cái gì. Họ chỉ đơn thuần là cung cấp các ý kiến. Tôi cho rằng, họ được trả một số tiền bẩn thỉu bất kể họ đúng hay sai."

Với lời tuyên bố vẫn còn lơ lửng trong không khí, ông nhấp một ngụm rượu. Những người khác cười, nhưng ngay lập tức tôi biết rằng ông nói đúng. Tôi trả lời: "Tôi phải nói thêm là, những người môi giới chứng khoán ngày càng được trả nhiều tiền hoa hồng hơn để cung cấp thêm nhiều ý kiến nữa."

Andy nhìn tôi như nói, "Anh rất hiểu điều đó, phải không?" Tôi gật đầu. Lời nói huênh hoang của ông ấy không có ý đùa cợt, mà là một hiểu biết sâu sắc.

Điều quan trọng là các nhà đầu tư cần nhìn thấu động lực của người đưa ra lời khuyên và hỏi như sau: Ai là người đầu tiên thụ hưởng lời khuyên này? Lời khuyên này được đưa ra chỉ vì lợi ích của

người được khuyên hay là có một động lực ẩn chứa đằng sau?

Ví dụ, hãy suy nghĩ một chút về bác sĩ của bạn. Bạn có thể tưởng tượng được, liệu người đó có đưa ra lời khuyên về sức khỏe dựa trên tiền hoa hồng mà người được khuyên trả cho không? Mỗi lần bác sĩ của bạn khuyến nghị một thủ tục, chắc bạn phải tự hỏi, thủ tục đó phục vụ cho lợi ích *của người đó* hay lợi ích *của bạn*? Chúng ta đang nói về khám bệnh ruột kết đấy.

Đây cũng là điều chúng ta đang thảo luận ở đây, chỉ thay thế sự lành mạnh về tài chính của bạn bằng sức khỏe của bạn mà thôi.

Bạn có đang nhận được lời khuyên tốt không? Người cố vấn của bạn đang suy nghĩ để phục vụ lợi ích tốt nhất của bạn hay phục vụ anh ta? Có khôn ngoan hay không nếu nhắm mắt làm theo lời khuyên đó mà không sáng suốt phân biệt chất lượng và động lực đằng sau ý kiến này?

Solomon đã nói với chúng ta, "Người đi với người khôn ngoan thì khôn ngoan lên, còn người đồng hành cùng kẻ ngu dại thì sẽ bị tổn hại." (Cách ngôn 13:20). Vì vậy, câu hỏi tiếp theo sẽ là: Bạn đi với người khôn ngoan hay với kẻ ngu dại?

Hãy xem xét điều này: Các tờ báo đang kinh doanh việc bán quảng cáo. Các chương trình truyền hình cũng đang làm việc đó. Các bản tin tài chính đang gạ gẫm mọi người đặt mua. Động cơ đều là như nhau: để kiếm tiền. Điều này, về bản chất không phải là xấu, và những nguồn thông tin này có thể hữu ích, nhưng bạn luôn phải xem xét nguồn gốc và *động cơ* của chúng.

Bản tin có thể được viết bởi những người thoải mái đưa ra lời khuyên nhưng chưa bao giờ nhận trách nhiệm quản lý tiền bạc của người khác. Đưa ra khuyến nghị là một chuyện, nhưng đưa ra một khuyến nghị và buộc phải chịu trách nhiệm về nó lại là chuyện khác. Người đưa ra lời khuyên nhưng không quản lý tiền bạc không có gì để bán ngoài việc bán bản tin của mình.

Mặt khác, một người bán bản tin và cũng bán dịch vụ quản lý tiền bạc có thể sử dụng bản tin như một phương tiện thu hút khách hàng mới cho công việc quản lý tiền bạc của mình. Bạn nên tin tưởng ai?

Câu trả lời nằm ở động cơ chứ không ở thông tin. Báo chí, truyền hình và các bản tin có thể cung cấp thông tin và kiến thức hữu ích, nhưng chính bạn phải phân biệt thông tin đúng đắn với chiến lược bán hàng khôn khéo.

Làm việc với một cố vấn tài chính là chuyện khác. Yếu tố đáng tin cậy được nhận thức dễ dàng hơn. Cần phải trả lời một câu hỏi để đánh giá những lời khuyên: Người cố vấn có kiếm được *tiền hoa hồng* vì bạn đã thực hiện lời khuyên của anh ta không? Nếu câu trả lời là có, thì làm cách nào mà bạn biết được ai là người đích thực được thụ hưởng lời khuyên đó?

Bạn cảm thấy có một chút chán nản rồi phải không? Đừng chán nản. Ít nhất là chưa nên chán nản, bởi vì nó sẽ tồi tệ trước khi tốt hơn - nhưng nó sẽ tốt hơn. Chúng ta hãy tiếp tục với tin xấu trước, sau đó chúng ta sẽ xem xét một số câu trả lời.

Rất nhiều lần tôi đã được nghe câu nói: "Nếu tôi không thể tin vào những lời tư vấn về tài chính của người khác thì tôi sẽ tự mình làm điều đó, bởi vì chắc chắn là tôi có thể tin tưởng vào chính bản thân mình." Vì vậy, đây là tin xấu: Chúng ta sẽ phải học hỏi rất nhiều điều về việc tin tưởng vào chính bản thân mình.

NHỮNG THUẬT NGỮ KHÁC THƯỜNG VÀ NHỮNG Ý TƯỞNG ĐƠN GIẢN

Dưới đây là hai bài học rất quan trọng; bài thứ nhất học từ tôi, bài thứ hai học từ vua Solomon. Nếu bạn chỉ chọn học một bài thôi, thì hãy chọn bài học thứ hai. (Tôi không cho rằng lời khuyên của tôi ngang bằng với lời khuyên của vua Solomon.)

Bài học thứ nhất, "Nếu việc đó dễ dàng thì mọi người đều đang làm việc đó rồi." Bài học thứ hai, như Solomon đã nói: "Người mà tin vào bản thân mình là một kẻ ngốc, nhưng người mà bước đi trong sự khôn ngoan thì được an toàn." (Cách ngôn 28:26). Vậy, chúng ta phải làm gì bây giờ? Hãy tìm hiểu về bản thân.

Có một lĩnh vực nghiên cứu rất hấp dẫn được gọi là "tài chính

hành vi". Đã có rất nhiều cuốn sách và bài báo viết về chủ đề này. Ý định của tôi ở đây chỉ là giới thiệu với bạn ý tưởng của nó. Hy vọng rằng, điều này sẽ khơi gợi sự quan tâm của bạn và giúp bạn tránh được những sai lầm phổ biến trong việc "tự mình" đầu tư.

Vậy, tài chính hành vi là gì? Albert Phung đã mô tả nó như thế này:

> Theo lý thuyết tài chính thông thường, thế giới này và những con người của nó, ở hầu hết mọi nơi, đều có lý khi muốn "tối đa hóa sự giàu có." Tuy nhiên, có nhiều trường hợp cảm xúc và tâm lý ảnh hưởng đến các quyết định của chúng ta, khiến chúng ta hành xử theo cách không thể đoán trước được hoặc không có lý trí. Tài chính hành vi là một lĩnh vực tương đối mới; nó tìm cách kết hợp lý thuyết hành vi và tâm lý học nhận thức với kinh tế học và tài chính thường thức để giải thích tại sao người ta lại đưa ra các quyết định tài chính phi lý trí[2].

Bây giờ thì điều đó đã có thể giúp bạn xây dựng sự tự tin trong việc quản lý các hợp đồng tài chính của bạn hay chưa? Chúng ta hãy chỉ nhìn vào một vài khía cạnh tài chính hành vi mà bạn thấy có thể hữu ích. Hãy nhớ rằng, có nhiều người đã viết về chủ đề này, và tôi nghĩ rằng họ có thể giúp bạn dù bạn tự mình đầu tư hay đầu tư với sự giúp đỡ của một người cố vấn. Vì vậy, xin bạn vui lòng tìm hiểu sâu nhé.

"Phản ứng cảm xúc bất đối xứng cần phải tương ứng với dự định lập danh mục đầu tư bất đối xứng." (Tôi cảm thấy mình thông minh chỉ sau khi viết ra lời tuyên bố này.) Nó đơn giản hơn nhiều so với vẻ bề ngoài phức tạp của nó, do đó, bạn hãy kiên trì cùng tôi nhé. Cảm xúc bạn nếm trải khi kiếm được 10% lợi nhuận từ các khoản đầu tư của bạn hoàn toàn khác so với phản ứng cảm xúc khi bạn bị mất 10%. Về mặt tài chính, hai con số là giống nhau, nhưng chúng ta phản ứng với chúng khác nhau.

Hãy thử nhớ lại lúc bạn biết rằng các khoản đầu tư của bạn đã tăng lên 10%. Bạn có thể hé một nụ cười, nghĩ rằng bạn là một thiên tài, và cảm thấy rất vui vẻ. Mặt khác, với hầu hết mọi người, khi biết giá trị đầu tư của mình giảm đi 10%, phản ứng thường xảy ra cùng với câu nói "Mình đã làm gì sai nhỉ?" Hoặc, "Khó mà bù lỗ đây."

Hoặc, “Tôi sẽ sa thải người môi giới của tôi.” Hoặc, “Vợ tôi chắc sẽ giết tôi mất.” Sử dụng bất cứ ví dụ nào mà bạn thích, nhưng thực tế là những cảm xúc liên quan đến việc thu được khác rất nhiều so với các cảm xúc liên quan đến sự mất đi. Đó là những gì tôi muốn nói khi dùng từ “bất đối xứng.” Hai cảm xúc này không giống nhau.

Tiếp tục kiểm tra ý tưởng này, bạn có thể áp dụng lý thuyết này vào bất kỳ lĩnh vực nào trong cuộc sống có liên quan đến các kết quả tích cực và tiêu cực. Ví dụ, sếp của bạn đi đến chỗ bạn để nói về mức lương của bạn. Một khả năng có thể xảy ra là bà ta tăng lương 10% cho bạn. Phản ứng của bạn có lẽ sẽ là, “Tuyệt quá, mình có thể sử dụng số tiền được tăng thêm đó rồi.” Mặt khác, những gì sẽ xảy ra nếu bà sếp của bạn nói rằng bà ta buộc phải giảm lương của bạn đi 10%? Bạn thử nghĩ xem phản ứng của bạn sẽ ra sao? Bạn sẽ thất vọng ghê gớm? Bạn có bị sốc không? Hay bạn sẽ bắt đầu đi kiếm công việc khác?

Bạn đã hiểu ý tôi rồi chứ? Hai cảm xúc không giống nhau. Thế thì, bạn sẽ áp dụng ý tưởng này vào việc xác định danh mục đầu tư của bạn như thế nào? Áp dụng ý tưởng này cho những lời tư vấn về đầu tư như thế nào?

Trước hết và trên hết, bạn phải hiểu rõ các mục đích và mục tiêu cá nhân của bạn. Tất cả mọi người tôi đã gặp đều nói, “Tôi muốn tối đa hóa lợi nhuận và gặp ít rủi ro.” Tôi không muốn làm bạn phải buồn, nhưng đây là câu nói phần nào đi ngược lại với mục đích. Điều quan trọng là phải xác định ưu tiên. Không phải là bạn không thể hy vọng đạt được cả hai mục tiêu, nhưng một mục tiêu phải được ưu tiên hơn mục tiêu kia.

Tôi sẽ chia sẻ với bạn một bí mật lớn. Cần phải xác định sự ưu tiên để bảo vệ tiền bạc của bạn. Để việc đạt được cả hai mục tiêu có hiệu quả, bạn phải đề phòng thua lỗ. Hãy nghĩ về nó theo cách này: Nếu bạn bắt đầu đầu tư với 100 đôla và mất 50%, bây giờ bạn chỉ còn có 50 đôla thôi. Cho đến nay, bài Toán vẫn khá đơn giản. Đến đây mới khó này, bạn cần thu được bao nhiêu phần trăm để bù đắp cho 50% bạn đã mất đi? Không phải 50% mà 100% của số tiền còn lại. Bạn cần phải tăng gấp đôi số tiền của bạn để bù vào một nửa số tiền mà bạn đã bị mất.

Hãy nghĩ về điều này khi lần sau nhận được tư vấn “miễn phí”. Sự

thật phũ phàng là việc kiếm được tiền sẽ vất vả hơn hai lần so với việc mất tiền. Làm thế nào để bắt tay vào việc đầu tư tiền bạc, hoặc thiết kế danh mục đầu tư cho phù hợp với những mục tiêu và cảm xúc bất đối xứng cùng với các khoản đầu tư thực tế? Tôi sử dụng một số khoản đầu tư thay thế, ví dụ, các quỹ đầu tư mạo hiểm và các quỹ đầu tư dài/ngắn hạn. Tôi khuyến nghị bạn nên tìm hiểu kỹ về các loại hình đầu tư này trước khi đưa chúng vào danh mục đầu tư của bạn.

Dưới đây là một lý thuyết khác cần xem xét trước khi bạn đưa ra các quyết định đầu tư của mình. Nó được gọi là "đầu tư theo quán tính". Ý tưởng này khá dễ hiểu. Bạn có thể cười, nhưng đừng đánh giá thấp sức mạnh của nó nhé.

> *Không có ai quá ngốc nghếch tới mức không đưa ra được một lời khuyên cho người khác, cũng không ai quá khôn ngoan để mà không dễ sai phạm lầm khi không nghe lời khuyên của ai trừ của chính mình. Người mà được dạy bởi chính anh ta là người thầy xuẩn ngốc.*
>
> - BEN JONSON, nhà viết kịch, nhà thơ người Anh

Đầu tư theo quán tính là niềm tin rằng, khi thị trường đang đi lên thì nó sẽ tiếp tục đi lên, và khi thị trường đang đi xuống thì nó sẽ tiếp tục đi xuống. Dưới đây là một số sự kiện và những câu chuyện giúp bạn hiểu được ý tưởng này.

Hãy nhớ lại năm 1999. Các thị trường chứng khoán đang đi lên điên đảo. Mỗi lần bật máy thu hình lên, bạn lại thấy câu chuyện kiểu như, một cậu nhóc chỉ mới 21 tuổi gì đó đã kiếm được hàng triệu đôla, có lẽ hàng trăm triệu cũng nên, khi công ty Internet của cậu ta lên sàn chứng khoán. Thêm vào đó, đã có quảng cáo trên các tờ báo, tạp chí, và các bản tin rêu rao rằng các quỹ đầu tư tương hỗ đang mang lại cho các nhà đầu tư của họ lợi nhuận cao đến hai con số. Không ai muốn bỏ lỡ sự giàu có đang đến với mình. Trong thực tế, ngay cả những "chuyên gia" tài chính đầy kinh nghiệm cũng đã nói rằng "luật chơi" đã thay đổi. Họ nói, không còn là quan trọng việc một công ty có sinh lãi và nhờ nó mà có thể để kiếm được bộn tiền, mà quan trọng là công ty đó tạo được chỗ đứng trong kỷ nguyên internet thì đó chỉ có thể là một công ty Internet mà thôi.

“Thị trường đang lên rất nhanh, vì vậy, hãy lên tàu và dạo chơi với mạng sống của bạn.” Các báo chí về tài chính nói với chúng ta rằng, nếu chúng ta không thể kiếm được tiền trong lúc thị trường như thế này thì chúng ta là những kẻ điên. “Lần này thì khác rồi.”

Bạn đã thấy sức mạnh cảm xúc khi mà cách suy nghĩ kiểu quán tính tham gia vào quá trình ra quyết định đầu tư của bạn chưa? Thế còn thực tế này thì sao: Trong cơn điên khùng này, tiền đầu tư chảy vào các quỹ đầu tư tương hỗ dựa trên công nghệ nhiều hơn bất kỳ giai đoạn nào trong lịch sử. Dòng tiền chảy vào các quỹ tương hỗ giúp chúng ta nhận diện những khoảnh khắc đáng lo ngại, khi các nhà đầu tư đâm sấp giập ngửa lao vào một ngành đặc biệt nào đó. Hãy nhìn vào bong bóng công nghệ cao thì thấy rõ. Trong 5 tháng, từ tháng 11 năm 1999 đến tháng 3 năm 2000, có 47 tỉ đôla được đầu từ vào các quỹ công nghệ. Đến cuối tháng 3, tài sản của các quỹ công nghệ đạt 163 tỉ đôla. Như thế, một phần ba số tài sản của các quỹ này đã được đầu tư trong vòng 6 tháng, hoặc ngắn hơn. Điều đó cho thấy, đám đông có thể mắc sai lầm thực sự tại các điểm *uốn chính ra sao*[3].

Tôi có cần phải nhắc bạn lại những gì đã xảy ra sau hơn 30 tháng tiếp theo không nhỉ? NASDAQ[4], chỉ số theo dõi các cổ phiếu công nghệ cao là chủ yếu, bắt đầu suy giảm khoảng 75%[5]. Khi tôi viết bài này vào giữa năm 2008, nó vẫn chưa hồi phục về giá trị như tháng 3 năm 2000. Người ta đã nghĩ rằng thị trường này đang lên không có điểm dừng. Trang bìa số tháng 3 năm 2000 của tạp chí *Tiền bạc* đã viết, “Hãy đầu tư vào thị trường nóng nhất chưa từng thấy.” Câu này được nói một tuần trước khi thị trường này bị tụt dốc một cách tồi tệ nhất trong lịch sử.

Bạn có tin điều đó không?

Sau đây là một ví dụ khác về đầu tư theo quán tính, nó che đi mặt khác của đồng tiền. Không phải chỉ khi thị trường đang lên các nhà đầu tư mới đưa ra các quyết định tồi tệ và các vị cố vấn mới đưa ra những lời khuyên sai.

Vào tháng 10 năm 2002, thị trường đạt điểm rất thấp trong chu kỳ của nó. Chỉ số Dow[6] đã giảm khoảng 32%, chỉ số S&P 500[7] giảm khoảng 45%[8], và thị trường chứng khoán Mỹ đã bắt đầu một xu hướng tăng lên mới. Đây là một trong những thời gian tốt nhất trong

nhiều năm để mua lại cổ phiếu. Tuy nhiên, một nhà đầu tư trung bình và vị cố vấn đã làm gì? Họ đã mua trái phiếu vì họ tin rằng cổ phiếu sẽ tiếp tục giảm (đầu tư theo quán tính cổ điển). Họ đã mất quá nhiều tiền nên họ không định đốt tiền một lần nữa. Các nhà đầu tư, theo lời khuyên của các cố vấn của họ, đã đổ tiền vào các quỹ trái phiếu nhiều hơn bất kỳ thời điểm nào trong lịch sử.

Chu kỳ mua khi cổ phiếu đang lên và bán khi cổ phiếu (hoặc bất kỳ loại hình đầu tư nào) đang đi xuống này trái ngược với những gì các nhà đầu tư lớn đã làm. Cái việc mà các nhà đầu tư có kinh nghiệm đã làm được gọi *là đầu tư ngược lại xu hướng thị trường*. Những "phù thủy" này mua khi những người khác đang bán và bán khi người khác đang mua. Nghe có vẻ hợp lý, nhưng điều này rất khó thực hiện đúng cách.

Hai lý thuyết nằm trong chủ đề của tài chính hành vi này hy vọng sẽ giúp bạn lọc được thông tin gây nhiễu trong các lời tư vấn đầu tư. Có rất nhiều nguyên tắc trong tài chính hành vi, bao gồm độ sai lệch khi nhìn nhận (tương tự như đầu tư theo quán tính), tâm lý bầy đàn, sự quá tự tin và phản ứng thái quá. Như tôi đã nói ở trước, lĩnh vực nghiên cứu này có tầm quan trọng rất lớn, cả với nhà đầu tư và người cố vấn. Tôi hy vọng bạn sẽ có đủ thời gian để học thêm nhiều điều về tài chính hành vi để biết nó sẽ ảnh hưởng đến bạn như thế nào.

Tôi ngờ rằng bạn đang tự hỏi mình: (1) Làm thế nào mình có thể tìm được lời khuyên đầu tư đáng tin cậy? (2) Nếu không thể tin cậy vào khả năng ra quyết định của mình thì mình phải đi đến đâu?

> *Hãy tìm kiếm lời khuyên của người lớn tuổi vì chính mắt họ đã nhìn thấy bộ mặt của những năm tháng, và chính tai họ đã dày dạn với tiếng nói của Cuộc sống. Thậm chí, nếu lời khuyên của họ có thể làm bạn phật lòng, vẫn nên để ý đến nó.*
>
> - KAHLIL GIBRAN,
> nhà triết học, nhà thơ

Trước khi chúng ta có được một số câu trả lời, đây là một dạng lời khuyên bạn nên thận trọng với nó. Dạng lời khuyên này thực ra không nói cụ thể về đầu tư, mà về bản chất, nó mang tính dự báo nhiều hơn. Ví dụ, một nhà kinh tế có thể cung cấp ý kiến về cách thức vận hành nền kinh tế trong những

tháng hoặc năm tới. Một người khác có thể cung cấp ước tính về số việc làm sẽ được tạo ra hay mất đi, số nhà ở đang được xây dựng, chỉ số tiêu dùng hoặc nhu cầu tiêu dùng, doanh số bán hàng trong mùa Giáng sinh sắp tới - để bạn có thể hình dung được bức tranh lớn. Dạng tư vấn này có thể không đưa ra một khuyến nghị cụ thể nào về đầu tư nhưng chắc chắn có thể ảnh hưởng đến cách bạn đầu tư, hoặc thậm chí có thể dẫn dắt bạn hướng tới các loại hình đầu tư khác.

Khi nghe lời khuyên kiểu "bức tranh lớn" xuất phát từ các nhà kinh tế như thế, tôi nghĩ đến một câu gì đó mà tôi đã nghe được từ một chuyên gia tài chính nổi tiếng: "Khi tôi lớn lên, tôi luôn muốn trở thành một nhà kinh tế. Không bao giờ sai, chỉ cần sửa đổi lại thôi." Không có gì sai khi lắng nghe các nhà kinh tế và các chuyên gia tài chính đã được đào tạo đàng hoàng, nhưng ý kiến của họ - giống như tất cả các ý kiến - nên được cân nhắc cẩn thận. Các nhà kinh tế có thể sửa đổi một dự báo, nhưng các nhà đầu tư cá nhân thì không thể sửa đổi được các khoản đã đầu tư của mình - họ chỉ có thể đánh giá lại và tái đầu tư.

Những con số thống kê như thế thường được sửa đổi nhiều lần trong suốt một năm. Là nhà đầu tư, bạn đừng bao giờ quyết định đầu tư mà chỉ dựa vào lời khuyên kiểu này, chỉ nên sử dụng các số liệu thống kê như là một trong những nguồn thông tin bổ sung. Loại thông tin này nên được sử dụng nhiều hơn để hỗ trợ cho các quyết định đầu tư của bạn hoặc có thể giúp bạn xác định thời gian mua hay bán cho một giao dịch đầu tư.

BẠN NÊN GỌI CHO AI?

Vậy, bạn sẽ đến đâu để có được lời khuyên đầu tư?

Tôi đã không cố gắng lái bạn đi chệch khỏi những nguồn thông tin này, mà muốn giúp bạn biết được nhu cầu, hiểu được động cơ của các vị cố vấn của bạn, để bạn có thể phân biệt, một cách tốt nhất, lời khuyên hữu ích với lời khuyên được đưa ra chỉ để kiếm một khoản hoa hồng.

Một khi bạn học - và phải thực hành - để chiếc ăng-ten nội bộ của bạn được điều chỉnh đúng, để bắt được kênh "Họ đang bán cho mình

cái gì đây", để bạn sẽ trở nên thành thạo khi phân biệt lời khuyên hữu ích với lời khuyên "Tôi muốn gây ảnh hưởng với bạn để tôi có được một khoản hoa hồng". Trong thế giới tư vấn đầu tư, tôi cảm nhận rất rõ là bất kỳ một người nào mà có thể tạo ra một khoản hoa hồng liên quan với lời khuyên đã được họ đưa ra, thì cần được xem xét với thái độ hoài nghi. Nền tảng tốt nhất cho mối quan hệ cố vấn - nhà đầu tư là thỏa thuận lệ phí cố định.

Hãy cho tôi một chút thời gian để nói về sự tương phản giữa tư vấn đầu tư thu phí cố định và quan hệ đối tác dựa trên tiền hoa hồng.

Giả dụ bạn tham gia một chương trình tiết kiệm hưu trí (IRA)[9] trị giá 200.000 đôla. Có thể bạn đã làm việc 20-30 năm để tích lũy số tiền này. Số tiền này có quan trọng với bạn không? Đánh cược là có. Đây có thể là tất cả, hoặc một phần đáng kể, số tiền mà bạn dùng cho *những ngày còn lại trong cuộc đời của bạn*. Nếu bạn để mất khoản tiền này, cuộc sống của bạn sẽ bị ảnh hưởng thậm tệ ra sao? Chúng ta đang nói về tương lai của bạn, và có thể là tương lai của người bạn đời của bạn nữa; và cũng có thể đó là món quà mà bạn muốn để lại cho con cái. Có nhiều khả năng, đây là số tiền quan trọng bậc nhất mà bạn từng phải quản lý.

Khi bạn tìm kiếm những lời khuyên về đầu tư, bạn sẽ phải trả tiền cho những lời khuyên đó. Cho đến nay, chưa xảy ra vấn đề gì. Nói chung là, bạn có thể trả tiền lệ phí theo hai cách. Cách thứ nhất, và cho đến nay vẫn là phổ biến nhất, là làm việc với một nhà môi giới dựa trên tiền hoa hồng. Người này có thể làm việc cho một công ty đầu tư lớn trên thị trường Phố Wall, hay một công ty nhỏ, hoặc thậm chí là một nhà môi giới độc lập. Nhà môi giới này thậm chí có thể nói với bạn rằng, anh ta có thể làm việc cho bạn theo hình thức trả tiền hoa hồng hoặc theo hình thức thu phí. Dù theo cách nào thì anh ta cũng nhận một khoản hoa hồng và do đó bạn không bao giờ biết được chắc chắn rằng, lời khuyên anh ta đưa ra là vì lợi ích tốt nhất của bạn hay của chính anh ta.

Nếu bạn chọn làm việc với một cố vấn chỉ thu phí, và tôi đang nói về một cố vấn không thể nhận một khoản hoa hồng một cách hợp pháp, thì bạn và người cố vấn sẽ thỏa thuận về một khoản phí hàng năm. Khoản phí này rất có thể sẽ là một tỷ lệ phần trăm của tổng số khoản đầu tư trong tài khoản của bạn.

Ví dụ, sử dụng 200.000 đôla ở trên, hai người các bạn nhất trí mức phí cho tư vấn đầu tư hàng năm là 1% thì tài khoản của bạn sẽ bị tính phí 500 đôla một quý, và nó lên đến 2.000 một năm. Khi thỏa thuận này được thực hiện, thì trong thời gian người cố vấn được thuê để quản lý số tiền của bạn, bạn có thể chắc chắn rằng tất cả các khoản đầu tư được khuyến nghị và nhân danh bạn đều được thực hiện, vì người cố vấn tin rằng họ đang phục vụ cho lợi ích tốt nhất *của bạn*. Người cố vấn này hoàn toàn không có động cơ mâu thuẫn để làm khác đi.

Bây giờ, nếu bạn nghĩ rằng số tiền 2.000 đôla có vẻ hơi cao, thì hãy so sánh nó với một quỹ tương hỗ điển hình mà bạn tham gia với một khoản phí trả trước là 5%. Nếu số tiền đầu tư của bạn là 40.000 đôla thôi, thì bạn phải trả lệ phí đến 2.000 đôla rồi.

Mặt khác, ngay cả khi người môi giới xếp bạn vào một quỹ tương hỗ với cổ phần loại B hay loại C, điều mà một cố vấn chỉ thu phí sẽ không bao giờ làm, và nói cho bạn biết không có lệ phí thu trước, người môi giới vẫn kiếm thêm được tiền, và số tiền đó đang thoát ra khỏi tài khoản của bạn. Bạn không thể nhìn thấy nó, nhưng lệ phí là ở đó.

Vì vậy, câu trả lời của tôi cho tình thế khó xử này, tìm kiếm lời khuyên tư vấn đầu tư ở đâu, sẽ là: Làm việc thông qua một cố vấn đầu tư chỉ thu phí. Hiện nay, việc một người nào đó là cố vấn chỉ thu phí thì không nhất thiết làm cho họ trở thành chuyên gia đầu tư. Bạn vẫn nên tìm một người nào đó có hồ sơ theo dõi lâu dài, người đó có nhiều khách hàng để bạn tham vấn. Nói chung, tôi đã thấy rằng các cố vấn chỉ thu phí có xu hướng trở thành các nhà chuyên nghiệp trong ngành đầu tư dài hạn, họ đã lập nên một hồ sơ thành tích đáng tin cậy hoặc họ sẽ không chọn cách này để được đền đáp.

VUI MỘT TÍ

Tiền bạc có thể không mua được hạnh phúc, nhưng nó có thể làm cho một người trở nên khốn cùng ở những nơi rất đẹp nào đó.

Môi trường chỉ thu phí có xu hướng chuyển dịch phần lớn rủi ro mà bạn phải chịu, với tư cách là nhà đầu tư, và đặt rủi ro lên người cố vấn. Người cố vấn không có cách nào để kiếm sống từ thực tế hành nghề của mình trừ khi anh ta tạo ra lợi nhuận

dương cả trong việc phục vụ khách hàng lẫn hiệu quả đầu tư.

Cuối cùng, về chủ đề này, người thầy vĩ đại của chúng ta là vua Solomon đã nói: “Người lờ đi nguyên tắc [chỉ dẫn] thì sẽ bị nghèo đói và hổ thẹn, còn người lưu ý đến sự đúng đắn [lời khuyên] thì sẽ được vinh danh” (Cách ngôn 13:18). Câu cách ngôn đó chứa đựng những lời khuyên rất có giá trị.

Hãy tự hỏi mình

1. Mình có lắng nghe ý kiến từ đúng đối tượng?

2. Những người đưa ra lời khuyên đó được lợi gì trong chuyện này?

3. Việc đầu tư này có mang lại lợi ích cho người cố vấn của mình nhiều hơn là mang lại lợi ích cho mình không?

4. Cái gì đang dẫn dắt các quyết định của mình? Ảnh hưởng? Nỗi sợ hãi? Lòng tham? Hy vọng? Sự khôn ngoan?

5. Người cố vấn của mình có đặt lợi ích tốt nhất của mình lên trên hết hay không?

Những việc cần làm một cách khôn ngoan

1. Hãy dành thời gian để tìm kiếm cho bạn một người môi giới thu phí cố định có uy tín.

2. Hãy tự dạy mình cách phân biệt giữa lời chào hàng và lời khuyên chắc chắn.

3. Hãy cởi mở để được tư vấn. Trên đời này vẫn có nhiều cố vấn tốt.

CÁCH NGÔN 15:22 - Các kế hoạch sẽ thất bại khi thiếu những lời khuyên, nhưng nếu có nhiều nhà cố vấn thì sẽ thành công.

CÁCH NGÔN 21:2 - Tất cả cách thức của một con người đều có vẻ đúng với anh ta...

CÁCH NGÔN 16:16 - Một người chậm chạp trong mắt anh ta còn khôn ngoan hơn bảy người hay trả lời dè dặt.

CÁCH NGÔN 11:14 - Vì thiếu sự dẫn dắt nên một dân tộc thất bại, nhưng nếu có nhiều cố vấn chắc chắn nó sẽ chiến thắng.

CÁCH NGÔN 13:18 - Người nào lờ đi nguyên tắc [hướng dẫn] thì sẽ nghèo đói và phải xấu hổ, người nào lưu tâm đến sự hiệu chỉnh [lời khuyên] thì sẽ được vinh danh.

CÁCH NGÔN 13:20 - Người đi với người khôn ngoan sẽ khôn ngoan lên, còn người đồng hành với kẻ ngu dại thì sẽ bị tổn hại.

CÁCH NGÔN 28:16 - Người tin tưởng vào chính mình là một kẻ ngốc, còn người nào bước đi với sự khôn ngoan nên được an toàn.

V. MÓN QUÀ

Abidan chạy chầm chậm dọc theo con đường dẫn tới cung điện của vua Solomon. Bầu trời trong xanh không một gợn mây, và những làn gió ấm áp đang thổi qua Jerusalem. Hôm nay trời nóng ngay từ sớm, trước khi mặt trời lên đến đỉnh đầu. Mùa hè không còn xa nữa.

"Xin hãy bố thí. Xin hãy bố thí cho người nghèo." Một người đàn ông gày guộc mặc chiếc áo choàng bẩn thỉu ngồi ở ngã tư đường, bàn tay ông ta chìa ra, run rẩy như một chiếc lá khô trên cái cây đang chết. "Cậu ơi, hãy giúp đỡ người già. Hãy bố thí cho người nghèo đi."

Abidan chau mày và chạy vòng ra để tránh va chạm và tránh phải nhìn vào mắt ông ta.

Một niềm vui lan khắp người Abidan, giống như một làn nước ấm. Cậu đã được đến để tận hưởng thời gian ở bên cạnh nhà vua, và nhà vua hình như cũng thích có sự hiện diện của Abidan. Được nhà vua dạy dỗ là một vinh dự, địa vị của Abidan cũng vì thế mà được nâng cao trong mắt của bạn bè.

Cậu bước chậm lại vì nhìn thấy một người phụ nữ đang bế một đứa trẻ trên tay, và đang cố gắng nhặt bọc sợi lanh bị rơi. Không lạ lùng gì khi nhìn thấy những phụ nữ đội những gói ngũ cốc hoặc lanh rất cân trên đỉnh đầu khi họ đi bộ từ chợ về nhà. Những người khác cũng mang thực phẩm hàng ngày hoặc mang nước về nhà theo kiểu đó. Nhưng người phụ nữ này trông có vẻ mệt mỏi, như thế cuộc sống vừa giáng cho bà một tai họa khác. Bà chuyển đứa trẻ đang khóc sang cánh tay khác, quỳ gối xuống mặt đường cứng, và lấy hết sức để kéo những gì còn lại của cái bọc trước khi gió thổi nó tuột khỏi tầm tay của bà. Abidan chạy chậm lại và bước xung quanh bà. Có lẽ lần này cậu sẽ không thể đến trễ trong cuộc gặp nhà vua.

Abidan đã đến cổng và rất ngạc nhiên khi được một người hầu cận khác ra đón - một người còn trẻ, chỉ trạc tuổi cậu, và có nước da sẫm màu hơn một chút so với đôi mắt linh lợi của cậu ta. Một lúc sau, Abidan đã đứng một mình trong phòng chờ trước Đại Điện. Lúc

đầu, thời gian trôi qua thật nhanh, sau đó thì trôi từ từ, như thể thời gian đang bị bắt phải ngừng lại.

Cậu tự thuyết phục mình rằng nhà vua đang bận một việc quan trọng, những công việc của nhà nước, các vấn đề liên quan đến Đền Thánh, hoặc một vụ việc bức xúc nào đó.

Abidan chờ đợi. Cậu ngắm nghía sàn nhà, các bức tường, trần nhà, lớp vôi vữa. Cậu cố nghe xem có tiếng nói nào không, nhưng tòa kiến trúc lớn này dường như không có sự sống.

Nhà vua nhầm ngày sao? Hay buổi học đã bị hủy bỏ? Một lúc sau, cậu trở nên hoang mang. "Mình đã làm điều gì xúc phạm đến nhà vua ư?" Cậu thì thầm trong căn phòng trống.

Ý thức về thời gian của cậu đã trở nên lẫn lộn. "Mình đã đứng một mình ở đây bao nhiêu phút, hay đã một giờ rồi?" Cậu không thể nói được. "Mình có nên ở lại không nhỉ?" Cậu có nên hỏi ai đó? "Liệu có nên về nhà không?"

Abidan đã quyết chờ đợi, thậm chí là đứng đây cho đến khi mặt trời lặn. Nếu không có gì xảy ra nữa, nó sẽ chứng minh rằng cậu đã thấy các buổi học này quý giá biết nhường nào.

Người hầu cận trẻ xuất hiện trở lại và ra hiệu cho Abidan đi theo anh ta. Abidan cảm thấy một luồng gió nhẹ nhõm thổi qua người cậu. Rốt cục thì mọi việc đều ổn cả.

Thay vì dẫn cậu vào sân, người hầu cận dẫn cậu tới Điện Chầu. Abidan đã bước vào phòng được ba bước, sau đó cậu dừng lại giữa chừng. Nhà vua đã ở đó, đang ngồi trên ngai vàng của mình và chằm chằm nhìn Abidan, vẻ nghiêm nghị. Gần ngai vàng, đứng bên trái của nhà vua là người ăn mày già và người phụ nữ đang bế đứa trẻ kia.

Người ăn mày bây giờ trông đã khác. Abidan trấn tĩnh để nhìn vào khuôn mặt của người đó, bỗng cậu thấy lạnh người. Người ăn mày chính là viên quan hầu cận thường ra đón Abidan mỗi lần cậu đến gặp nhà vua. Còn người phụ nữ thì cậu vẫn thấy lạ.

"Lại đây," Solomon nói. Abidan không nghe thấy một chút hài

hước nào trong giọng nói của nhà vua.

Cậu cố hết sức để cử động, nhưng ba cặp mắt đang nhìn chằm chằm vào cậu như thể hiệp lực để bắt cậu lùi lại. Abidan thấy mừng vì đứa bé đang được ủ trong chăn nên không thể nhìn được cậu.

Abidan mới đi được một đoạn ngắn nhưng cậu cảm thấy như thể cậu đã phải đi một quãng đường rất dài. Đôi đầu gối cậu như rão ra, ruột gan như lộn cả lên, và hơi thở thì gấp và ngắn. "Rất... rất vui khi được gặp lại Đức Vua."

"Thế sao?" Giọng Solomon khô khốc như vỏ cây. Abidan không nói nên lời.

"Hãy nói cho ta biết, con đang ở đâu, Abidan."

"Đức Vua vạn tuế, con đang đứng trước sự hiện diện của Người, trong Điện Chầu ạ."

"Lần trước con đã gặp ta ở đây, đúng không?"

"Dạ đúng, thưa Đức Vua." Đầu gối của Abidan như nhũn ra.

"Ta ở đây để làm gì, con trai của Zerah?"

Abidan nuốt nước bọt. "Đức Vua ngồi xử án và tư vấn cho những người tìm kiếm sự khôn ngoan ạ."

"Có đúng là tại đây ta đã phân xử những nỗi bất bình không?"

Abidan cúi đầu, không dám đối mặt với Solomon. "Vâng ạ, thưa Đức Vua."

"Hãy nói đi, Abidan, con có biết tại sao chúng ta lại gặp nhau ở đây, sáng hôm nay không?"

Abidan đã không muốn nói, nhưng cậu đã tìm được sức mạnh để buộc những lời nói thoát ra khỏi miệng mình. "Hai người này có khiếu nại đối với con ạ."

"Đúng thế." Solomon tựa lưng trở lại ngai vàng. Ông có vẻ mệt

mỏi. "Con biết người hầu cận trung thành của ta. Người phụ nữ này là con gái của ông ấy; còn đứa trẻ là cháu ông ấy."

Abidan cố gắng nhắm mắt lại. Cậu đã bị thử thách nhưng không làm nổi. "Con thật đáng thất vọng, thưa Đức Vua. Con xin lỗi."

"Ta không xứng đáng được con xin lỗi."

"Con hiểu." Abidan ngẩng đầu lên, đứng thẳng người, rồi quay sang viên quan hầu cận và con gái ông ta. Cậu nói một lời xin lỗi. Hai người đều gật đầu.

Viên quan hầu quay sang Solomon. "Với sự cho phép của Người, thưa Đức Vua."

Solomon đứng dậy và bước đến chỗ người phụ nữ. Ông mở tấm chăn che mặt đứa bé ra và mỉm cười. "Trông nó thật đẹp trai. Nó sẽ khiến cho gia đình nó tự hào." Rồi nhà vua quay sang viên quan hầu của mình. "Các ngươi có thể đi được rồi. Các ngươi đã làm rất tốt."

Một lúc sau, Abidan chỉ còn lại một mình với Solomon. Cậu cảm thấy mình như một ngọn nến trong bếp lò.

Nụ cười của Solomon với người phụ nữ và đứa bé đã biến mất. Ông bước đến các bậc thềm dẫn đến ngai vàng của mình, nhưng không bước lên. Thay vào đó, ông ngồi xuống một bậc thềm đá. Ông vỗ nhẹ vào một chỗ ở bên cạnh. Abidan đến đó ngồi cùng với ông. Cậu chờ đợi những lời nghiêm khắc chắc chắn sẽ đến với cậu.

Solomon hít một hơi thật sâu, sau đó thở ra, và ông nói.

"Một người cho đi một cách thoải mái, có khi lại được lợi nhiều hơn; người khác giữ bo bo một cách quá đáng, nhưng sẽ nghèo đói. Một người hào phóng sẽ giàu có lên; người nào làm vui lòng những người khác thì chính anh ta cũng được vui lòng." [Cách ngôn 11:24-25]

Phải mất một lúc Abidan mới nhận ra rằng vua Solomon đã không trách mắng cậu. Nếu có bất cứ điều gì, thì giọng ông chỉ có vẻ hơi buồn thôi. Nhà vua lặp lại câu cách ngôn rồi nói, "Hãy cho ta biết ý nghĩa của nó, Abidan."

Vì đã quen với quy ước giữa hai người, Abidan nhắc lại câu cách ngôn, sau đó cố gắng diễn giải. "Nó có nghĩa là, con không nên nhắm mắt làm ngơ trước người nghèo."

"Và gì nữa?"

Abidan lẩm nhẩm nói. "Và, việc cho đi có thể giúp một người trở nên giàu có."

"Điều đó dường như đúng với con nhỉ?"

"Nó có vẻ xa lạ đối với con, thưa Đức Vua. Làm sao mà một người cho đi tiền bạc của mình lại có thể trở nên giàu có hơn được ạ?"

"Có sự giàu có của trái tim, Abidan ạ, sự giàu có của tâm hồn. Giúp đỡ người khác là một phần của quy luật này. Moses chẳng đã ghi lại những điều Chúa răn dạy phải giúp đỡ láng giềng và những người lạ sao?"

"Đúng là như vậy, thưa Đức Vua."

"Tích trữ tiền bạc không làm cho một người giàu có, mà nó làm cho người đó phải đau khổ. Con có biết sự khác biệt đó không?"

"Có ạ. Con tin như vậy. Nhưng thưa Đức Vua, con không có tiền ạ. Nhà con rất nghèo. Con không có gì để cho những người ăn mày - con muốn nói đến viên quan hầu cận của Người."

"Con không thể cho ông ấy một phút được kính trọng hay sao? Con không thể nói một lời với ông ấy, rằng con không có tiền, và cầu Chúa ban phước lành cho ông ấy hay sao?"

Abidan gật đầu. "Có thể ạ. Con đã có thể làm được điều đó. Thay vào đó, con đã đi con đường riêng của mình, để tránh né ông ấy."

"Và người phụ nữ với đứa trẻ nữa; cô ấy có cần tiền không?"

"Không ạ," Abidan nói. "Cô ấy chỉ cần sự giúp đỡ khi gặp chút rắc rối thôi ạ."

“Nhưng con đã không dành một vài phút để giúp cô ấy thu nhặt chỗ lanh và cái bọc của cô ấy.”

“Con không muốn bị trễ hẹn, thưa Đức Vua.”

Solomon chau mày. “Con không làm ta vinh dự từ việc làm sai trái, mà từ việc con đến đúng giờ. Ta đã muốn con đến muộn mà chính đáng còn hơn là đến đúng giờ mà ích kỷ.”

Abidan lại cúi gằm xuống sàn nhà. “Thưa Đức Vua, có rất nhiều người nghèo. Con phải làm thế nào để có thể giúp được tất cả?”

“Đó là điều con không thể làm được, nhưng con có thể làm một điều gì đó cũng được mà. Con đã không đi ngang qua tất cả người nghèo ở Jerusalem này. Con chỉ đi ngang qua có hai người thôi. Abidan, hãy lắng nghe ta: Nếu con không thể cho đi một chút của con, con sẽ không bao giờ có thể tạo nên sự sung túc của mình đâu. Con có hiểu không?”

“Con nghĩ là con đã hiểu, thưa Đức Vua.”

“Tạo nên sự giàu có là tốt và chính đáng, nhưng sẽ không như thế nếu con không sử dụng một cái gì đó mà con đang có để mang lại lợi ích cho người khác. Sẽ luôn luôn có người nghèo, nhưng sự thật đó không có nghĩa là người khôn ngoan không ngó ngàng gì đến họ. Hãy làm những gì con có thể làm, với những gì con có, rồi sự giàu có sẽ đến với con.”

“Sự giàu có chỉ dành cho người hào phóng phải không ạ?”

“Đúng đấy, Abidan ạ. Con nói đúng.”

“Con xin lỗi đã khiến Người thất vọng ạ, thưa Đức Vua.”

Solomon mỉm cười. “Con có nghĩ rằng, không được công bằng lắm khi ta thử thách con thế không?”

Abidan lắc đầu. “Con không biết chắc đâu ạ.”

“Cho ta hỏi con câu này nhé: Liệu con có quên bài học này không?”

“Không bao giờ, thưa Đức Vua. Con sẽ mang theo bài học này xuống tận nấm mồ ạ.”

“Thế thì, sự hổ thẹn mà con cảm thấy hôm nay cũng đáng giá đấy.”

CHƯƠNG 5
"CŨNG CẦN PHẢI HÀO PHÓNG"

TÓM TẮT:
Cần có động cơ đúng đắn cho các quyết định đầu tư.

Cho đi là cuộc đầu tư tốt nhất với ít rủi ro nhất, và có cổ tức lớn nhất.

- JOHN TEMPLETON, nhà đầu tư và nhà từ thiện

Nhà tài chính người Mỹ gốc Anh, Sir John Templeton biết một chút về cách kiếm tiền và sử dụng đồng tiền. Ông cũng biết một chút về việc cho đi.

Hơi phiền lòng vì không có giải Nobel cho tôn giáo, ông đã lập ra Giải thưởng Quỹ Templeton dành cho Sự tiến bộ tôn giáo. Hàng năm, một giải thưởng lớn bằng tiền sẽ được trao cho người nào có đóng góp vào sự tiến bộ của tôn giáo trên thế giới. Quỹ của ông cũng hỗ trợ cho các ngành khoa học tự nhiên. Ông đã nhận ra rằng, cho đi cũng là một hình thức đầu tư.

Việc cho đi thì phỏng có liên quan gì đến đầu tư cá nhân? Tôi biết bạn có thể nghĩ rằng, cuốn sách này nói về việc học các nguyên tắc bất di bất dịch từ một trong những người khôn ngoan nhất và giàu nhất thế giới, và nói về cách *gia tăng* sự giàu có của bạn chứ không phải nói về việc cho tiền đi. Đúng là thế đấy. Ngoài ra, tôi có thể nghe bạn nói, "Tôi sẽ tính đến việc *cho đi* sau, nhưng trước hết tôi phải trở nên thực sự giàu có đã." Xin lỗi bạn, nhưng quy tắc này không hoạt động theo cách đó. Bây giờ, tôi lại nghe thấy bạn nói, "Xin đừng rao giảng học thuyết Chúa sẽ ban tặng sức khỏe và sự giàu có cho các con chiên ngoan đạo nữa." Tôi sẽ không làm thế, mà chỉ dựa trên những gì vua Solomon và Kinh Thánh viết để nói về chủ đề này.

Vì vậy, hãy thắt dây an toàn và gập khay ăn của bạn thật kín và dựng thẳng lên nhé. Chúng ta sắp cất cánh đấy.

GIÀU CÓ LÊN NHỜ BIẾT CHO ĐI

Hãy bắt đầu với lời của Chúa Giêsu. Trong một dụ ngôn của Người, Chúa Giêsu nói, "Đức Vua sẽ trả lời, 'Ta sẽ nói lên sự thật, bất cứ điều gì ngươi đã làm, ít nhất là làm cho một trong những người anh em của ta, thì cũng chính là làm cho ta đấy.'"(Matthew 25:40)[1]. Bây giờ, cứ cho là tuyên bố này có thể, và chắc chắn đều ngụ ý đến cả việc phụng sự vật chất và thể xác, và nó cũng bao gồm cả hỗ trợ về tiền bạc. Có nhiều cách để phụng sự những người xung quanh chúng ta, những người có thể có ít tiền bạc hơn chúng ta.

Trong chương này, chúng ta sẽ tập trung vào việc chia sẻ về tài chính. Chia sẻ tiền bạc, cũng như thời gian và công sức của chúng ta, cho những người cần chúng là việc làm đáng tưởng thưởng, nhưng tôi hy vọng bạn cũng sẽ biết chúng rất quan trọng đối với sự phát triển cá nhân của bạn.

> *Hãy kiếm tiền càng nhiều càng tốt. Hãy tiết kiệm càng nhiều càng tốt. Hãy đầu tư càng nhiều càng tốt. Hãy cho đi càng nhiều càng tốt.*
>
> - JOHN WESLEY,
> người truyền bá kinh Phúc Âm và nhà sáng lập Hội Giám lý người Anh

Có lẽ bạn đã nghe câu này hàng nghìn lần: "Tôi đã thu được nhiều hơn tôi đã cho đi."

Đó là trọng tâm của chương này. Tôi hy vọng rằng, với sự giúp đỡ của vua Solomon và một số người khôn ngoan khác, bạn sẽ dần dần nhận ra: có một trái tim biết sẻ chia sẽ giúp bạn như thế nào trong việc đạt được ước mơ thành công trong đầu tư của bạn.

Hãy để tôi làm rõ thêm nhé. Chúng ta không nói về một học thuyết "đặt tên cho nó và khẳng định nó"; cũng không phải là chúng ta đang đi quá sâu vào cuốn thánh thư dễ gây hiểu lầm nói về chín tầng trời sẽ mở ra như thế nào với bạn chỉ vì bạn đã cho đi rất nhiều.

Những gì chúng ta sẽ xem xét là làm thế nào mà việc cho đi lại giúp bạn gia tăng sự giàu có. Có vẻ như phản trực giác, có phải không? Tuy nhiên, không phải thế đâu. Như bạn thấy, đầu tư phù

hợp, tiết kiệm để nghỉ hưu và sống dưới mức số tiền bạn kiếm được (như chúng ta sẽ thấy trong chương kế tiếp) tất cả đều có một cái gì đó, nói chung là rất quan trọng. Tính tương đồng ở đây là thái độ và quan điểm.

> *Nếu một người có thái độ đúng đắn đối với tiền bạc sẽ giúp giải quyết hầu như mọi lĩnh vực khác của đời sống.*
>
> - BILLY GRAHAM,
> nhà truyền bá kinh Phúc Âm
> người Mỹ

Bạn tôi, Larry, cũng là kế toán của tôi, đã cố gắng dạy tôi chính nguyên tắc này. Ông ấy hỏi: "Tại sao đã giàu tột bậc rồi mà mọi người vẫn không bao giờ thấy đủ?"

Larry có một số khách hàng kinh doanh giàu có, thành công, những người luôn luôn phấn đấu để có nhiều tiền hơn nữa. Một số người trong số này sống trong những ngôi nhà hoành tráng, loại nhà mà đa số chúng ta chỉ thấy trong các tạp chí sành điệu in trên giấy cao cấp, hoặc trên các chương trình truyền hình nói về sự giàu có đến cực đỉnh. Hầu hết những người này đều lái những chiếc xe cực kỳ đắt tiền và xa hoa. Họ tham gia các câu lạc bộ thể thao ngoài trời, ăn những loại thức ăn sơn hào hải vị, và có các kỳ nghỉ hết sức xa xỉ. Làm sao mà tôi biết những chuyện này? Tôi đã từng là một trong những người như thế mà. Giờ thì không còn được như thế, nhưng tôi sẽ kể thêm trong một dịp khác.

Tôi nghĩ rằng quan điểm của Larry đơn giản chỉ là: Khi bạn đã có nhiều tiền hơn so với đa số mọi người, tại sao phải làm khổ mình hàng giờ, với những cơn stress cấp tính và phải ở xa những gì thực sự quan trọng trong cuộc sống, chẳng hạn như gia đình của mình, chỉ để kiếm được nhiều tiền hơn nữa nhỉ?

Suy nghĩ của ông đòi hỏi câu trả lời cho những câu hỏi kiểu như: "Đến khi nào mới là đủ?" và "Tại sao bạn phải làm thế?"

Hy vọng rằng, bạn có thể tìm thấy câu trả lời cho câu hỏi thứ nhất trong Chương 1, nơi chúng ta đã học được cách thiết lập mục tiêu hợp lý. Nếu việc đạt được các mục tiêu đó là mục đích của chúng ta, thì đó không phải là một nơi tốt để thoái lui và có thể định hướng lại năng lượng của chúng ta hay sao? Lập luận này chỉ là một phần của

câu trả lời cho hai câu hỏi của chúng ta. Phần còn lại là, như Đức Thánh Paul đã viết: “Làm việc để bạn có thể có một cái gì đó mà cho đi.” (Ephesians 4:28).

Hãy nghĩ về điều đó một chút. Làm việc để bạn có thể có một cái gì đó để mà cho đi. Chắc chắn chúng ta phải đưa cho chủ nợ của chúng ta. Những chi phí tự áp đặt này có trợ giúp chúng ta trong việc đưa ra các quyết định đầu tư tốt hay không? Không. Số tiền chúng ta tiêu pha để hỗ trợ cho “chất lượng cuộc sống” và “mức sống” của chúng ta chẳng làm nên chuyện gì, mà chỉ che lấp đi khả năng nhận thức của chúng ta về ý nghĩa của cụm từ “chất lượng cuộc sống”.

Như đã thảo luận trong Chương 1, chúng ta nên đặt ra những mục tiêu không chỉ cho các mục đích tiết kiệm của chúng ta (tức là cho nghỉ hưu, cho việc học đại học của con cái), mà còn cho các mục tiêu giúp chúng ta đánh giá thành công của chúng ta. Khi nào bạn có đủ tiền để sống một cuộc sống thoải mái và để gia tăng sự cho đi? (Xin lưu ý là tôi nói “gia tăng”, chứ không nói “bắt đầu”.) Việc cho đi phải bắt đầu từ rất sớm để tiền đồ của bạn vẫn rõ ràng và tương xứng với giá trị của bạn.

Dưới đây là gợi ý về việc một quan điểm rõ ràng dựa trên giá trị sẽ tăng cường khả năng đưa ra các quyết định đầu tư có chất lượng của bạn như thế nào.

Nếu “đủ là không bao giờ đủ”, hoặc nếu bạn thực sự không biết cần bao nhiêu tiền để sống được ở một mức thoải mái hợp lý, thì bạn có thể nghiêng sang đầu tư vào những cổ phiếu không chắc chắn, và mạo hiểm trong một nỗ lực nhằm tối đa hóa lợi nhuận đầu tư.

Như bạn có thể thấy, triết lý cá nhân của bạn đối với mục đích đầu tư, cũng như cho đi về mặt tài chính, có thể ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của bạn.

Cuốn sách này không kể về tôi, nhưng một câu chuyện của cá nhân tôi có thể làm cho luận điểm của tôi rõ ràng hơn.

Trong Chương 2, khi thảo luận về việc thiết lập mục tiêu, tôi đã đề cập đến việc sử dụng một cuốn sách tranh - một cuốn sách ghi lại các ham muốn vật chất để khích lệ tôi. Tôi khuyên bạn cũng nên làm như vậy. Trong thời gian đó của cuộc đời, thu nhập và tiết kiệm đầu tư của

tôi đã tăng trưởng đáng kể và tôi đã đạt được 100% những mục tiêu đó. Tôi không thể nghĩ về cuốn sách đó mà không cảm thấy ngượng bởi nó non nớt đến mức nào. Cuốn sách đã có hiệu quả.

Giá trị tài sản của tôi cứ lớn dần, lớn hơn nữa. Tôi bắt đầu đưa ra các quyết định kinh doanh và đầu tư mà tôi có thể đã tránh được.

Tôi đã được mời đầu tư vào một công ty mới thành lập có những giá trị đáng tin cậy và một kế hoạch kinh doanh tuyệt vời. Nhiệm vụ của công ty là giúp đỡ các nhà thờ và các tổ chức tôn giáo khác, chẳng hạn như các trường học Cơ Đốc giáo và các cơ sở chăm sóc sức khoẻ, tiếp cận tốt hơn với các nguồn tài chính để hỗ trợ họ trong việc đáp ứng mục tiêu của họ.

Tất cả mọi người tham gia đều rất say mê với sứ mạng của công ty. Chúng tôi cảm thấy chúng tôi được "kêu gọi" đến với cơ hội "xây dựng Tổ quốc" này. Doanh nghiệp sẽ có giá trị đối với các tổ chức phi lợi nhuận, đồng thời các cổ đông của chúng tôi cũng sẽ nhận ra có một sự gia tăng vững chắc về tài chính.

Với kiến thức nền rộng lớn về tài chính và đầu tư, tôi được bầu làm Giám đốc điều hành. Bây giờ, bạn hãy học hỏi từ phần tiếp theo này của câu chuyện nhé: Quá phấn khích về khía cạnh giá trị của liên doanh này và về số tiền được Hội đồng quản trị đề nghị để xây dựng công ty, đến nỗi tôi đã quên mất động lực ban đầu. Vâng, tôi rất muốn giúp đỡ các nhà thờ và trường học, nhưng một đám mây đen đã kéo đến khi tôi đang hình dung về cuốn sách tranh "mới" có chứa những cơ hội của tôi.

Kế hoạch kinh doanh của công ty rất chắc chắn, đội ngũ các nhà chuyên nghiệp tôi đã lập nên thật tuyệt vời, và chúng tôi đã lôi kéo được một số ngân hàng và nhà đầu tư lớn nhất trên thế giới tham gia. Ai tìm hiểu về liên doanh cũng thấy rất phấn khích.

Ngày ra mắt của chúng tôi đã đến, ngày mà chúng tôi ký kết các hợp đồng cần thiết tạo ra hàng trăm triệu đôla với các mức tín dụng mà chúng tôi có thể áp dụng lần lượt cho các nhà thờ, trường học vay, và cứ như vậy. Đó cũng là ngày thế giới này biết đến cuộc khủng hoảng cho vay thế chấp sắp xảy ra ở Hoa Kỳ và ở châu Âu. Chính cái ngày ấy! Buổi sáng bắt đầu thật tuyệt, sau đó tụt dốc rất nhanh chóng.

Chẳng cần phải nói, vì công ty này sẽ là doanh nghiệp đi vay, nên mặc dù chúng tôi sẽ cho các nhà thờ và các trường học vay nhưng công ty chúng tôi đã hoàn toàn phải đóng cửa trước khi chúng tôi có được giao dịch đầu tiên. Không phải là chúng tôi không có khách hàng đang xếp hàng ở cửa, mà bởi vì chúng tôi đã buộc phải đóng cửa. Vấn đề là, các ngân hàng Mỹ và châu Âu đã cắt mất con đường tiếp cận nguồn vốn của chúng tôi.

Tại sao tôi lại kể với bạn điều này nhỉ?

Tôi đã đầu tư hơn 1,5 triệu đôla tiền riêng của tôi vào công ty này và bị mất sạch sành sanh. Tôi sẽ ngừng một phút để bạn có thể hiểu được điều này. Hơn 1,5 triệu đôla tiền của riêng tôi đã biến mất. Như bạn có thể mường tượng, bà vợ thân yêu của tôi không thể vui mừng vì chuyện này.

MỘT CUỐN SÁCH TRANH MỎNG HƠN NHƯNG RỘNG HƠN

Đây mới là phần quan trọng của câu chuyện: Tôi đã thiết kế lại "cuốn sách tranh" về mục tiêu của mình. Việc mất tất cả số tiền đó buộc tôi phải bán tất cả các thứ tôi có được trước đây. Ngôi nhà được thiết kế theo ý riêng phải ra đi. Chiếc Mercedes cũng ra đi. Thẻ thành viên cái câu lạc bộ "chơi ngông" kia ra đi. Các chuyến du lịch vòng quanh thế giới biến mất. Tất cả đều biến mất. Tất cả là vì tôi đã tập trung vào việc làm giàu "dễ dàng".

Cuốn sách tranh mới của tôi mỏng hơn nhiều so với cuốn đầu tiên, nhưng nó có sức mạnh hơn nhiều. Lần này, tôi muốn nhìn thấy tôi có thể cho đi bao nhiêu tiền. Cứ cho là, vợ chồng tôi và tôi muốn được an toàn khi nghỉ hưu cũng như giúp con trai của chúng tôi đứng vững trên mặt đất khi nó bắt đầu cuộc sống trưởng thành, nhưng tất cả là vì: chúng tôi muốn cho chính bản thân mình.

Bạn tin hay không thì tùy, nhưng chúng tôi đang sống hạnh phúc hơn bao giờ hết. Tôi không nói rằng đói nghèo là mục tiêu, mà nói rằng bạn cần có quan điểm thẳng thắn khi cân nhắc để sử dụng tiền bạc của bạn theo cách nào là tốt nhất. Quan điểm của tôi, khi đã trở

nên chín chắn, là tất cả những thứ cá nhân con người có thể tích lũy được thực sự là vô giá trị. Tuy nhiên, nhìn thấy nụ cười trên khuôn mặt của một người hay một giáo đoàn, những người chỉ cố gắng để tồn tại và phụng sự trong thế giới này, là mục đích đầu tư lớn nhất mà tôi có thể đã từng đặt ra.

Việc cho đi không mới mẻ gì đối với tôi. Tôi đã luôn luôn cố gắng để hào phóng. Thành thật mà nói, tôi đã cho đi rất nhiều, nhưng chỉ *khi tôi đã sống một cuộc sống hoàn toàn xa hoa*. Tôi đã có thể cho đi nhiều hơn bao nhiêu nữa nếu đã không quá tham lam với sự thoải mái của riêng mình?

Tôi hy vọng bạn hiểu được sức mạnh của sự chuyển đổi này. Không phải tôi cố gắng gièm pha các tiêu chuẩn về tích lũy và mức độ hào phóng của bạn, chỉ đơn giản là tôi chia sẻ những gì tôi đã nhận ra là sự thật.

Người thầy của chúng ta, vua Solomon đã dạy chúng ta điều này từ lâu khi ông viết, "Suốt ngày, nó [người tham] khao khát có nhiều hơn nữa, còn người chính trực cho đi mà không do dự." (Cách ngôn 21:26). Ông cũng đã dạy: "Một người cho đi thoải mái, nhưng cái lợi thu được thậm chí còn lớn hơn; còn người kia cứ thu về một cách thái quá, nhưng dần dần trở nên nghèo đói. Một người hào phóng sẽ trở nên giàu có; anh ta đã làm vui lòng những người khác nên sẽ được vui lòng" (Cách ngôn 11: 24-25).

Có phải Chúa làm cho doanh nghiệp mới của chúng tôi thất bại? Tôi cũng không biết nữa. Tuy nhiên, cho dù Chúa có làm thế hay không, hàng ngày tôi vẫn cảm ơn Người vì các bài học mà tôi đã dần dần học được, và hạnh phúc mà tôi đã trải nghiệm. Có phải tôi đang hy vọng "thu được thậm chí còn nhiều hơn" bằng cách cho đi thoải mái và điều chỉnh lại trọng tâm của tôi không? Hoàn toàn không! Tôi chỉ muốn phụng sự con cái của Người, chứ không phải phụng sự mong muốn của riêng tôi, để được bất kỳ món quà nào mà Người đã chọn cho tôi. Sự tự do mới được phát hiện này mang tính giải phóng đến không ngờ.

Không có gì nguy hiểm hơn việc bị sự thịnh vượng làm mờ mắt.

Tôi đang tìm kiếm một loại giàu có khác, loại giàu có đến từ việc làm một điều gì đó cho người khác. Lời trích

- JOHN CALVIN,
nhà thần học và nhà cải cách
người Pháp

Một người ít nhất đã bắt đầu khám phá ra ý nghĩa của cuộc sống con người khi anh ta trồng những cái cây để lấy bóng mát trong khi biết rất rõ là mình không bao giờ ngồi dưới những cái cây đó.

- D. ELTON TRUEBLOOD,
tác gia, nhà giáo dục, triết gia
và nhà thần học người Mỹ

dẫn của Trueblood vang lên trong tâm trí tôi.

Để trồng cây lấy bóng mát mà tôi biết tôi sẽ không bao giờ núp dưới cái bóng đó thì mới là cao thượng. Trueblood nói cho chúng ta biết rằng, thật giá trị khi làm một việc gì đó để giúp những người khác, ngay cả khi nó không mang lại lợi ích trực tiếp cho chúng ta.

Tôi đã được nghe "các chuyên gia" về tài chính tư vấn cho khách hàng của họ đừng cho đi trước khi đã tích lũy được và đạt được mọi ước muốn của mình. "Hãy chăm sóc bản thân mình trước," vị cố vấn nói. "Hãy đảm bảo đạt được kế hoạch về hưu của bạn, trả tiền cho con cái bạn học hành, và đầu tư tiền của bạn để đi du lịch khắp thế giới và ăn chơi thỏa thích để bù đắp lại bạn đã phải làm việc vất vả."

Điều mà vị cố vấn không nhận thức được là, ông ta đang tước đi của khách hàng một trong những món quà lớn nhất mà họ có thể sẽ được Chúa ban tặng. Ngoài ra, vị cố vấn đang lừa dối khách hàng của mình về nhận thức sâu sắc quý báu đối với việc thiết lập mục tiêu và quản lý đầu tư tài chính.

Trên một trang web được gọi là Cho tặng hào phóng (www.generousgiving.com), một tác giả giấu tên đã làm một việc tốt là tóm tắt chủ đề của chương này.

Về cơ bản, tác giả nói với chúng ta rằng, Chúa muốn chúng ta tham gia vào việc cho tặng như một hành động đáp lại món quà mà Người đã ban tặng cho chúng ta. Vì vậy, bổn phận của chúng ta là bổn phận đối với Chúa chứ không phải với người nào khác. Không ai khác đã cho chúng ta những gì chúng ta đang có, ngoài Chúa, và chắc chắn chúng ta sẽ phải báo cáo với Người khi chúng ta trở về bên cạnh Chúa. Trong Kinh Thánh có rất nhiều câu thơ dẫn đường cho chúng ta khi nói đến việc cho đi. Có thể là, nhiều lần chúng ta đã cho đi vì lý

do tài chính mà sẽ mang lại lợi ích cho chúng ta theo một cách nào đó; thế nhưng, đó phải là một mối quan tâm thứ hai chứ không phải là động lực chính của các món quà của chúng ta. Những món quà của chúng ta nên là một sự đền đáp để tỏ lòng biết ơn. Tác giả viết:

> Chúng ta đừng bao giờ tắt đi hoàn toàn cái vòi nước của sự hào phóng có cảm hứng xuất phát từ hồng ân của Chúa (vì mục đích thuế má hoặc để đảm bảo cho chúng ta có thể đáp ứng các mục tiêu tài chính nhất định vì sự thoải mái và an toàn của chúng ta). Vì Chúa có thể đáp ứng mọi nhu cầu của chúng ta, và người đặc biệt hài lòng khi làm như vậy nếu con cái của Người tìm kiếm trước tiên trong vương quốc của Người sự giàu có mà Người đã tin tưởng ban cho họ (xem Luke 12:15-34)[2]. Nếu một cố vấn tài chính nói khác đi, thì đôi khi, cách xử sự phù hợp là lịch sự từ chối lời khuyên của người cố vấn tài chính đó.

Tôi sẽ còn đi sâu hơn. Tôi khuyến nghị bạn nên làm việc với một vị cố vấn tài chính để hiểu rằng còn có nhiều thứ trên đời chứ không chỉ có tiền bạc. Trong cuốn sách đầu tiên của tôi, *Vạch trần thủ đoạn đầu cơ kích giá ở Phố Wall,* tôi đã dành nhiều thời gian để thảo luận về cách thức để tìm được một cố vấn đầu tư có phẩm chất tốt.

Có dễ cho đi hơn khi bạn đã xây dựng được một danh mục đầu tư lớn không? Câu trả lời là: Có. Có dễ dàng hơn khi bạn có rất nhiều tiền trong tài khoản ngân hàng của bạn không? Có. Điều đó có nghĩa là, bạn nên chờ cho đến khi bạn có được một biện pháp nào đó để được thoải mái về tài chính sao? Tất nhiên là không rồi.

Bạn đang ở đâu trong phạm vi an toàn về tài chính cũng không thành vấn đề, bạn nên cho đi để có thể hiểu được những lợi ích của việc chia sẻ và hiểu được, thông qua những bài học chỉ có thể học được bằng cách đặc biệt như thế, điều này sẽ giúp bạn trở thành người chăm sóc tiền bạc của bạn tốt hơn như thế nào.

Không phải là bất thường khi một người giàu chi những khoản tiền lớn cho những nhu cầu đặc biệt. Joan B. Kroc, người vợ của nhà sáng lập McDonald đã quá cố, Ray Kroc, đã chi 200 triệu đôla cho Đài phát thanh công cộng quốc gia, nhà đầu tư Warren Buffett đã đóng góp 37 tỷ đôla cho Quỹ Bill và Melinda Gates, một tổ chức hỗ trợ xoá bỏ bệnh sốt rét và bệnh mù do u sán chỉ.

Andrew Carnegie, nhà công nghiệp nổi tiếng thế kỷ thứ XIX, đã cho đi hơn 350 triệu đôla trong cuộc đời của mình. Số tiền đó ngày nay trị giá đến 4 tỷ đôla. Tiền bạc đã giúp xây dựng nên các trường đại học, thư viện, và nhiều thứ khác nữa. Ông viết, "Vượt lên trên số tiền khó có thể kiếm được này [50.000 đôla, một số tiền rất lớn vào cuối những năm 1800], đừng nỗ lực để gia tăng tài sản, mà hãy sử dụng số tiền lãi hàng năm cho các mục đích từ thiện."

Tôi cho đi một số tiền lớn (tất cả đều chỉ là tương đối), nhưng tôi không bao giờ thấy bị tổn thương khi cho đi. Nhìn kỹ lại thì, có những món quà có thể lớn về số tiền, nhưng lại nhỏ về sự hy sinh. Điều đó có nghĩa là có thể có một món quà vô giá trị hay sao? Chắc chắn nó không vô giá trị hoặc vô nghĩa đối với người nhận, nhưng nó không bao giờ dạy cho tôi những bài học mà chỉ có sự hy sinh mới có thể dạy.

Bạn thấy đấy, sự cho đi mang tính hy sinh, loại cho đi có thể truyền dạy, nuôi dưỡng và chúc phúc chân thành, không bao giờ ở trong phạm vị hoạt động của tôi vì tầm nhìn của tôi đã đặt vào việc đạt được nhiều tiền hơn nữa. Tôi sẽ nói một điều gì đó, ví dụ như "Tôi đã cho đi nhiều nhất rồi, thế vẫn chưa đủ sao?" Như tôi đã nói, bất cứ cái gì cho đi đều được người nhận đánh giá cao, vậy thì có sao những người cho kém giàu có hơn lại phải bỏ lỡ những lợi ích khác thường của việc chia sẻ cơ chứ?

Tôi biết điều này hơi khó nghe, nhưng tôi trình bày với các bạn chỉ vì những ý định chân thành. Như bạn thấy đấy, tôi thực sự muốn bạn biết bạn có thể cảm thấy mình tốt như thế nào, và có thể làm bạn trở thành người quản lý tốt hơn tài chính của chính bạn ra sao.

Dưới đây là một vài suy nghĩ có thể giúp bạn hiểu rõ khái niệm này.

Một lần nữa, tôi lại trích dẫn từ Thánh Paul: "Mỗi người nên cho đi những gì mình đã quyết định trong trái tim của mình là sẽ cho đi, không phải miễn cưỡng hoặc bị ép buộc, vì Chúa yêu thương người biết cho đi một cách vô tư" (2 Corinthians 09:07)[3].

Nhà văn tuyệt vời người Anh, C.S. Lewis đã đề xuất như sau, coi như là một quy tắc chung để xác định cần cho đi bao nhiêu: Nếu nó không gây tổn hại, thậm chí chỉ một chút, thì có lẽ là chưa đủ. Ông

viết:

> Tôi không tin có ai đó có thể trả lời được câu hỏi: Chúng ta phải cho đi bao nhiêu. Tôi e rằng, quy tắc an toàn duy nhất là cho đi nhiều hơn chỗ dư thừa. Nói cách khác, nếu số tiền chúng ta chi cho sự tiện nghi, xa hoa, những thú vui, v.v... tăng đến mức tiêu chuẩn phổ biến trong số những người có thu nhập tương đương như chúng ta, thì chúng ta có thể đã cho đi quá ít. Nếu các khoản tiền từ thiện của chúng ta hoàn toàn không ảnh hưởng hoặc cản trở chúng ta, tôi sẽ nói rằng chúng quá nhỏ bé. Cần phải có những việc chúng ta sẽ thích làm và những việc chúng ta không thể làm được vì các chi phí cho công việc từ thiện của chúng ta không cho phép.

Xin bạn hãy nhớ rằng, ý định của tôi là giúp bạn học hỏi để trở thành một nhà đầu tư tốt hơn. Có một số bài học khó học hơn một số bài học khác, nhưng tôi đảm bảo với bạn, những lợi ích của nó lớn hơn nhiều so với bất kỳ cố gắng nào mà chúng ta phải bỏ ra.

VUI MỘT TÍ

Chẳng phải là tội lỗi khi ta nghèo hèn - nhưng thật quá bất tiện.

- MARK TWAIN, tác gia

Hãy tự hỏi mình

1. Mình đã có một ý tưởng về thế nào là đủ chưa?

2. Lần cuối cùng mình đã giúp đỡ một người nào đó mà không nghĩ đến việc người đó hoàn trả số tiền hoặc mang ơn mình là khi nào nhỉ?

3. Mình có thể vừa tằn tiện được lại vừa có thể cho đi không? (Câu trả lời là có.)

4. Người giàu cho đi vì họ có thể cho đi hay vì họ quan tâm đến người khác?

Những việc cần làm một cách khôn ngoan

1. Chia sẻ thời gian, công sức và tiền bạc của bạn cho những người khác mang lại một sự giàu có về tình cảm kéo dài suốt cả cuộc đời.

2. Mọi người đều cần được giúp đỡ. Hãy giúp đỡ người khác khi bạn muốn được giúp đỡ.

3. Một tình trạng tài chính lành mạnh và hùng hậu là phương tiện để đạt được những mục đích cao hơn. Đừng quên những lý tưởng tuyệt vời trong cuộc sống.

4. Bạn có thể tạo nên sự thay đổi trong cuộc sống của những người khác. Tại sao lại không làm như vậy?

5. Tiền bạc không phải là nguồn gốc của cái ác, nhưng tình yêu dành cho tiền bạc có thể là nguồn gốc của cái ác. Hãy tìm ra cách thức để chia sẻ một chút những gì bạn có.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI XƯA

MATTHEW 25:40 - "Đức Vua sẽ trả lời, 'Ta nói cho ngươi biết sự thật, bất kể việc gì ngươi đã làm, ít nhất là cho một người trong số những huynh đệ của ta, thì cũng chính là làm cho ta vậy'."

EPHESIANS 4:28 - Người đang ăn cắp phải thôi ăn cắp và cần phải làm việc, làm một việc gì đó hữu ích bằng đôi bàn tay của mình, để có thể có một cái gì đó mà chia sẻ với những người cần được giúp đỡ.

CÁCH NGÔN 11:24 - Một người cho đi thoải mái thì thậm chí sẽ nhận được nhiều hơn; người cứ bo bo một cách thái quá sẽ dần dần nghèo đi. Người hào phóng sẽ giàu có; anh ta biết làm cho người khác vui lòng nên mình cũng được vui lòng.

CÁCH NGÔN 21:16 - Suốt ngày, [người ta] thèm khát có nhiều hơn nữa, nhưng người chính trực cho đi mà

không dè dặt.

2 CORINTHIANS 9:7 - Mỗi một người đều nên cho đi những gì mà trong thâm tâm người đó đã quyết định cho đi, không miễn cưỡng hoặc bị ép buộc, vì Chúa luôn yêu thương những người cho đi một cách vô tư.

VI. GIÀU CÓ THỰC SỰ

Từ trước đến giờ, chưa bao giờ Abidan được đi xe ngựa, vì vậy cậu cảm thấy trải nghiệm này thật phấn khích. Không chỉ chưa bao giờ được đi xe ngựa, mà trong đời cậu còn rất ít được nhìn thấy xe ngựa. Cha cậu đã giải thích rằng, xe ngựa thường thích hợp hơn với việc đi lại trên đất bằng chứ không thích hợp với địa hình đồi núi xung quanh Jerusalem. Tuy nhiên, ai cũng biết rằng vua Solomon có 1.400 chiếc xe ngựa như thế, và có đủ ngựa để kéo những cỗ xe đó. Nhiều người trong thành phố cũng đang đóng xe ngựa.

Sự chuyển động của cỗ xe khiến Abidan cảm thấy như thể cậu đang bay là là trên mặt đất. Người đánh xe điều khiển những con ngựa đi chầm chậm qua các đường phố, lưu tâm để khỏi đụng vào người đang đi bộ hoặc cưỡi lừa. Tuy nhiên, cậu cũng cảm thấy hình như mình đang đi nhanh hơn trước đây rất nhiều.

Các chi tiết của chiếc xe ngựa nói cho Abidan biết rằng nó được mang về từ Ai Cập, và cậu cho rằng những con ngựa cũng từ đó đến đây. Cậu vẫy tay chào những người trên đường phố và cảm thấy có một chút tự hào khi được là tâm điểm của sự chú ý trong khu phố của mình. Khoảng một chục đứa trẻ con chạy theo họ. Cậu hiểu được sự phấn khích của chúng.

Người đánh xe ngựa là một người đàn ông cao, gầy, có vẻ mặt nghiêm nghị. Anh ta luôn nhìn về phía trước, thỉnh thoảng lại la lên, "Tránh đường nào. Tránh đường nào!"

"Chúng ta sẽ đi đâu ạ?" Abidan hỏi.

"Rồi cậu sẽ thấy."

Abidan mỉm cười. Cậu đã dần quen với những người hầu luôn kín tiếng của nhà vua.

"Chúng ta sẽ đi xa phải không ạ? Cháu hy vọng như vậy."

"Không xa đâu."

Abidan đã thôi không đặt câu hỏi với người đánh xe và tự cho phép mình tận hưởng từng giây phút đang trôi qua. Trời quang mây, nhưng khói bốc lên từ các bếp lửa làm không khí nhuốm màu lam, mùi bánh mì nướng và các loại thức ăn khác đang bốc lên.

Họ đi từ khu phía nam của thành phố về hướng bắc, phía có cung điện của nhà vua. Abidan đoán rằng vua Solomon đã mở lòng nhân ái bằng cách cho xe ngựa đón cậu để cậu khỏi phải đi bộ qua cái thành phố nhỏ như những lần trước. Giả định đó đã nhạt nhòa đi khi người đánh xe điều khiển những con ngựa từ đường chính đi vào một con phố nhỏ. Ở đây có những ngôi nhà chỉ lớn hơn ngôi nhà một tầng mà cái gia đình năm người của Abidan đang sống một chút.

Chiếc xe ngựa dừng lại trước một ngôi nhà trông có vẻ đơn giản, có sân trước điển hình. "Đức Vua đang chờ cậu ở trong đó."

Abidan không nhúc nhích. "Đức Vua của chúng ta đang ở trong căn nhà đó sao?"

"Đúng rồi. Đừng để nhà vua phải chờ đợi."

Abidan bước xuống xe, và chiếc xe ngựa chạy đi. Ngay giữa sân có hai người đàn ông lực lưỡng đang đứng, mỗi người đeo một thanh kiếm ở bên sườn. Quân cấm vệ, Abidan đoán.

Cậu mở cái cổng đơn sơ giữa bức tường và bước vào trong sân. Cậu bước vài bước về phía người đàn ông gần nhất. "Tôi là Abidan, con trai của Zerah. Tôi đến để gặp Đức Vua." Giọng cậu run run khi đứng trong cái bóng cao lớn của người đàn ông này.

"Ở trong kia," người vệ sĩ nói, chỉ tay vào cánh cửa của ngôi nhà. Abidan hít một hơi thật sâu và bắt đầu đi về phía cái cửa đang mở, không nghi ngờ gì là để đón cơn gió buổi sáng. Cậu bước qua ngưỡng cửa. Như hầu hết mọi nhà ở Jerusalem, bên trong nhà được chia thành nhiều khu vực: một chỗ để ngủ, một chỗ để nấu ăn, và một chỗ để ngồi. Vua Solomon ngồi ở một cái bàn dài, nhẵn thín, cánh tay phải chống lên mặt bàn, tay trái đang lấy thức ăn từ những cái bát. Một ông già có vẻ mặt buồn buồn và mái tóc bạc trắng đang ngồi trên chiếc ghế băng đối diện với nhà vua. Abidan đoán ông ta là chủ nhà.

Solomon nhìn lên. "Abidan à, ta thấy con đã đến đây an toàn. Con đã tận hưởng cuộc hành trình đến đây tốt chứ?"

"Vâng, thưa Đức Vua vạn tuế. Cảm ơn Người đã ban cho con đặc ân được đi xe ngựa."

"Hoàn toàn không phải thế đâu, Abidan. Nó dễ dàng hơn so với việc phái đi một người đưa tin cùng với những hướng dẫn. Vả lại, một thanh niên trẻ như con vẫn thích những thứ như vậy."

"Con hy vọng rằng một ngày nào đó con có thể sở hữu một chiếc xe ngựa đẹp như vậy."

Solomon nghiêng đầu. "Con ư?" Nhà vua nhìn ông già và nhướng mày. Ông cụ mỉm cười nhưng không nói gì. "Nào, bây giờ thì đến đây ngồi với chúng ta. Nemuel đã chuẩn bị bữa ăn cho chúng ta đấy."

Abidan đi đến chỗ có một chiếc ghế khác và ngồi xuống. Có một bát quả chà là, cá khô và vài ổ bánh mì đặt trên bàn. Nemuel đứng lên và rót nước đã pha với rượu vào cốc của Abidan. Abidan cảm ơn ông.

"Đây là cậu bé mà Đức Vua đã kể với thần phải không ạ?" Nemuel nói. "Trông cậu ta có vẻ thông minh đấy."

Solomon cười to. "Trông cậu ta có vẻ bối rối." Quay sang Abidan, nhà vua nói, "Con có bối rối không, con trai?"

"Có ạ, thưa Đức Vua. Con đoán rằng con sẽ được đưa đến cung điện của Người."

"Dù là vua thì cũng thỉnh thoảng phải ra khỏi cung điện của mình chứ. Ta muốn đến thăm một người bạn của ta trong cung điện của ông ấy."

Abidan cố nhịn cười. Chắc chắn là ngôi nhà này lớn hơn nhà của cậu, và cậu có thể thấy rằng nó có một số đồ đạc tốt, nhưng nó không thể là cung điện được.

"Ta rất vinh dự được đến đây."

“Đức Vua thật là lịch sự.” Nemuel nói cùng với một nụ cười. Abidan có thể thấy rằng hàm răng của ông cụ đã bị rụng vài chiếc. Không phải chuyện lạ đối với một người ở độ tuổi ông.

“Khi còn trẻ, Nemuel đã phục vụ trong triều đình của cha ta và đã tư vấn cho Người rất tốt. Ta biết ông khi trạc tuổi con, Abidan ạ. Chúng ta trở thành những người bạn. Sau khi ta lên ngôi, ông đã phục vụ ta trong nhiều năm.”

“Nhưng bây giờ ông không còn phục vụ Người nữa ạ?” Abidan hỏi.

“Ông đã về nghỉ hưu rồi. Ta thường đến để trò chuyện và xin lời khuyên của ông.”

Abidan lấy một quả chà là và cắn một miếng. Cậu ngắm nhìn Nemuel một lúc, sau đó ngắm nhà vua. Cậu đã trải qua nhiều bài học với nhà vua nên biết Đức Vua thường bắt đầu bài học trước khi Abidan nhận ra nó.

“Được phục vụ nhà vua là một vinh dự,” Abidan nói.

“Đúng thế. Tôi tự hào về công việc mà tôi đã làm.”

Cuộc trò chuyện chuyển sang hồi ức của Nemuel về Đức Vua Cha của Solomon, vua David, và những tình tiết bao quanh Đức Vua Cha. Abidan nói rất ít, chờ đến thời điểm khi nhà vua quay sang cậu và đặt một số câu hỏi. Thời gian trôi qua, và cuối cùng Solomon đã đứng dậy chuẩn bị ra về. Abidan theo nhà vua ra khỏi nhà, vẫn còn bối rối là tại sao cậu đã được mời ngồi cùng bàn với họ.

“Chúng ta hãy đi bộ về cung,” Solomon nói.

“Đi bộ ạ?”

“Ta thích đi bộ, và con vẫn còn trẻ, vì vậy chẳng có gì mà con phải căng thẳng.”

“Vâng, thưa Đức Vua. Tất nhiên rồi ạ.”

Khi họ đã ra khỏi sân và đi về hướng bắc, hai người vệ sĩ trong

sân đi sau họ một khoảng ngắn. Hai người vệ sĩ khác, những người Abidan đã không nhìn thấy khi cậu đến, đi phía trước cách họ mươi bước. Người đánh xe và chiếc xe ngựa đi sau cùng.

"Con cảm thấy thế nào khi cùng ăn một bữa với một trong những người giàu nhất ở Jerusalem này?" Solomon chắp tay sau lưng, và cúi đầu xuống một chút như một người đang suy nghĩ rất sâu.

"Con coi trọng mỗi phút con được ban đặc ân ở bên Người ạ."

Solomon lắc đầu. "Ta không đề cập đến mình."

Tâm trí Abidan bối rối. "Con xin lỗi, thưa Đức Vua, nhưng con không hiểu. Đức Vua đang nói về ai ạ?"

"Tất nhiên là Nemuel. Chỉ có ba chúng ta ngồi cùng một bàn, Abidan ạ."

"Con biết... Con chỉ muốn nói... Nemuel có phải là một người giàu có ấy ạ?"

"Một trong những giàu có nhất mà con từng được gặp."Solomon dừng lời và ngắm nghía Abidan. "Trông con có vẻ lúng túng nhỉ."

"Vâng, thưa Đức Vua. Con muốn nói là, ngôi nhà của ông ấy rất đẹp, nhưng không phải là loại nhà mà người giàu có thường xây cho mình. Nó chỉ hơi lớn hơn nhà của cha con, và nhà con không phải là nhà giàu có."

"Con tính sự giàu có bằng kích thước ngôi nhà của một người sao?"

Abidan cảm thấy như thể cậu vừa bước vào một con dốc trơn trượt. "Không, thưa Đức Vua."

"Thế thì nhận biết một người giàu có bằng cách nào?"

Abidan cố gắng bước thật cẩn thận và chầm chậm trong khi suy nghĩ để trả lời.

Solomon nhắc cậu. "Abidan ạ, đôi khi cách tốt nhất là nói một cách trung thực hơn thay vì tìm kiếm một câu trả lời mà con nghĩ là ta muốn nghe."

"Vâng, thưa Đức Vua. Người giàu có mặc quần áo đẹp, có nhà to, sở hữu những thứ mà đa số chúng ta không thể có được."

"Đúng là có nhiều người như con nói, nhưng Nemuel rất giàu có, nhưng ông không sử dụng sự giàu có của mình để xây nhà to và sắm quần áo đắt tiền."

"Tại sao vậy, thưa Đức Vua? Nếu ông ấy có đủ khả năng làm những điều này, tại sao ông ấy lại không làm ạ?"

Solomon ngẩng đầu lên, hít một hơi thật sâu, sau đó nói, "Một người giả vờ là giàu có nhưng chẳng có gì, người khác giả vờ nghèo nhưng lại có rất nhiều của cải" [Cách ngôn 13:07]. Nhà vua không nói thêm gì nữa. Ông thấy không cần nói. Abidan đã được dắt vào con đường giảng dạy như trước đây.

Như mọi khi, Abidan đọc lại những lời này nhiều lần, và cố gắng ghi nhớ. "Nemuel giả vờ là người nghèo nhưng rất giàu có ư?"

"Gần đúng, Abidan ạ. Như con biết, nhà của ông ấy to hơn nhà con. Ông ấy sống ở một trong những khu tốt nhất của thành phố, gần các đền thờ và các công trình công cộng. Ông ấy có đủ khả năng để làm nhiều điều khác nữa, nhưng ông ấy chọn lối sống như con đã thấy."

"Thưa Đức Vua, con có thể hỏi một câu không ạ?"

"Cứ hỏi đi."

"Nếu ông bạn của Người giàu có, nhưng làm việc trong triều đình của cha Người, thì ông ấy làm thế nào mà trở nên giàu có được ạ? Ông ấy có được thừa hưởng từ cha ông không?"

"Không, và ta sẽ giúp con bớt rắc rối khi phải hỏi nhiều nhé. Ta đã không đem đến cho ông ấy sự giàu có."

"Con không hiểu, thưa Đức Vua."

“Rất ít người hiểu, Abidan ạ. Nemuel đã dành cả đời để quản lý tiền bạc của mình. Ông ấy có đủ khả năng làm một ngôi nhà đắt tiền hơn nhưng ngôi nhà của ông ấy đã đáp ứng đủ các nhu cầu của mình và gia đình mình rồi. Ông ấy có thể mua được các loại thực phẩm tốt nhất, nhưng ăn uống đơn giản vẫn giúp ông ấy béo khỏe. Số tiền mà ông ấy không dùng đến, ông ấy tiết kiệm để dùng cho tương lai của mình. Abidan, con có biết nhiều người trạc tuổi Nemuel sống như ông ấy không?”

Abidan lục lọi trong trí nhớ của mình. “Không ạ, thưa Đức Vua. Hầu hết mọi người đều làm việc cho đến lúc chết hoặc không thể làm việc được nữa. Nếu họ không thể làm việc, thì gia đình họ hỗ trợ họ.”

“Nemuel không làm việc nữa và ông ấy tự chăm sóc mình và vợ ông ấy. Ông ấy có thể làm được điều này vì ông ấy nghĩ rằng, tốt hơn là chỉ chi tiêu những gì cần chi tiêu, chứ không tiêu cho những gì mà ông ấy có thể chi tiêu. Con có hiểu không vậy?”

“Con đang cố gắng để hiểu, thưa Đức Vua. Nemuel sống một cuộc sống thoải mái vì ông ấy đã không bất cẩn với tiền bạc của mình. Ông ấy nghĩ đến tương lai, chứ không phải thời điểm hiện tại này.”

“Con đã nói đúng rồi đấy, Abidan. Bây giờ, bài học đối với con là gì?”

“Con phải chi tiền cho thứ con cần, chứ không phải cho những thứ con muốn. Trải qua thời gian, con sẽ tích lũy đủ số tiền tiết kiệm đủ dùng cho nhu cầu trong tương lai.”

“Chính xác.”

“Nhưng, thưa Đức Vua…” Abidan không dám hỏi.

“Ta không nghe thấy cả câu con nói.”

“Có gì đâu ạ, thưa Đức Vua. Câu hỏi của con thật khiếm nhã.”

“Con muốn biết tại sao, nếu lời nói của ta là khôn ngoan, ta lại sống trong một cung điện lớn và mặc những quần áo đẹp như thế này, và có rất nhiều người hầu kẻ hạ, và sống trong sự xa xỉ. Có phải

đó là câu hỏi của con không?"

Abidan cúi đầu. "Vâng ạ, thưa Đức Vua."

"Có rất nhiều lý do. Trước tiên, sự giàu có của ta đã phát triển rất nhanh đến nỗi ta không thể sử dụng tất cả. Nó sẽ được truyền lại cho người thừa kế của ta và vương quốc này sau khi ta chết đi. Thứ hai, ta là vua của đất nước này. Ảnh hưởng của ta trải dài từ Ai Cập ở phía nam đến sông Euphrates rộng lớn. Ta đại diện cho không chỉ bản thân mình, mà còn cho cả vương quốc này. Ta giao thiệp với các vị vua của nhiều quốc gia. Điều quan trọng là họ nhìn thấy ta là một người có quyền lực, sức mạnh, giàu có, và trí tuệ."

"Con hiểu ạ."

"Tình trạng của ta là duy nhất. Những gì Nemuel đã làm được thì bất cứ ai cũng có thể làm được."

Abidan gật đầu. "Một người giả vờ là giàu có nhưng chẳng có gì, một người giả vờ là nghèo nhưng có rất nhiều của cải." Cậu nghĩ thêm một chút về những lời này. "Có những người trông có vẻ giàu có nhưng thực ra lại rất nghèo. Có những người mà người khác cho là nghèo, nhưng họ lại thực sự giàu có."

"Đúng, Abidan ạ. Trong cả hai trường hợp, người giàu và người nghèo đều đã lựa chọn. Con sẽ phải đối mặt với sự lựa chọn như vậy."

"Con sẽ lựa chọn đúng, thưa Đức Vua."

"Ta tin là con sẽ lựa chọn đúng."

CHƯƠNG 6
"HÃY SỐNG DƯỚI MỨC BẠN KIẾM ĐƯỢC"

TÓM TẮT:
Hãy tìm và tạo ra tiền để đầu tư.

Từ hàng nghìn năm nay, mỗi năm có hàng nghìn người lâm vào cảnh đói nghèo thực sự vì họ cực kỳ lo lắng khi bị coi là nghèo khó.

- WILLIAM CORBETT, nhà soạn nhạc người Anh

Xin đừng bỏ qua chương này. Thậm chí tôi đã cân nhắc để đặt cho phần này thêm một tiêu đề nữa, ví dụ như "Tận hưởng cảm giác có thêm tiền trong ngân hàng" hoặc "Bạn chẳng có gì để chứng minh với bất kỳ ai," hay bất cứ tiêu đề nào khác, để mong bạn đọc phần này của cuốn sách. Tuy nhiên, sự trung thực đã thắng thế và chúng ta đang vướng vào một thực tế đơn giản là, những người có số tiền trong ngân hàng lớn nhất thường là những người mà bạn chưa bao giờ nghĩ là giàu có. Một số người có thể gọi họ là kẻ hà tiện; nhưng tôi gọi họ là người khôn ngoan.

Bây giờ, nếu bạn nghĩ rằng đây sẽ là chương khó đọc nhất đối với bạn thì, tôi muốn cho bạn biết rằng, đó cũng là chương gây khó khăn nhất cho tôi khi viết nó. Bạn thấy đấy, tôi là một trong những người mà William Corbett[1] đã nhắc tới, mặc dù tôi ra đời sau khi ông thốt ra những lời đó vài trăm năm. Tôi đã học hỏi rất nhiều về chủ đề này và tôi rất muốn bạn cũng học được. Vì vậy, tôi sẽ sử dụng một số lượng vừa phải các câu chuyện mang tính cá nhân. Tôi sẵn sàng chia sẻ nhiều lỗi lầm của tôi để giúp bạn tránh được những sai lầm mà tôi đã phạm phải, và cả những cái bẫy mà tôi đã rơi vào.

Tôi thường hỏi: "Làm thế nào để mình có thêm tiền trả hết nợ nần và đầu tư nhỉ?" Câu trả lời không phải luôn luôn dễ nghe: Chi tiêu ít hơn, không mua những thứ mà mình không thực sự cần, học cách sống dưới mức mình kiếm được.

Chúng ta hãy trung thực: đó là loại tư duy không có trong nền văn hóa của chúng ta. Chúng ta là những người thích được "hài lòng ngay lập tức". Chúng ta biết chúng ta muốn gì, chúng ta muốn nó như thế nào, và chúng ta muốn có nó ngay bây giờ. Thái độ này đã trở thành một dấu ấn của mọi thế hệ từ khi có sự bùng nổ dân số. Xin bạn hiểu cho rằng, tôi không rao giảng ở đây. Phần lớn thời gian trong đời, tôi đã là một thành viên có thẻ của cái câu lạc bộ "Tôi muốn có nó và tôi muốn có nó ngay bây giờ". Ngành thẻ tín dụng đã tăng trưởng tới mức bùng nổ bởi vì rất nhiều người trong chúng ta có thái độ này.

Tuy nhiên, số những người đã trở nên giàu có nhờ tính tiết kiệm không thể đếm hết. Nhiều người ngạc nhiên khi biết một số người giàu có đã tằn tiện như thế nào.

VẤN ĐỀ THƯỜNG GẶP PHẢI LÀ LÚC KHỞI ĐẦU

Khi bạn còn trẻ và chỉ kiếm được 15.000 đôla một năm, có lẽ bạn đã tự tin rằng, khi bạn có một công việc tốt hơn, lương cao hơn, bạn sẽ có thể tiết kiệm được một số tiền. Cuối cùng, bạn đã có được công việc như thế. Nhưng bạn có tiết kiệm được nhiều hơn không? Không, bạn đã mua một chiếc xe chạy thật chắc chắn và hợp lý hóa việc mua đó bằng cách nói rằng, bạn không thể để mất công việc rất tốt này vì có một chiếc xe hay trục trặc. Điều đó thật dễ hiểu.

Bây giờ, bạn đang kiếm được 25.000 đôla mỗi năm và bởi vì các khoản chi cho chiếc xe và cho việc đi chơi với bạn bè - bạn có thể làm như thế vì bạn đã kiếm được nhiều tiền hơn rồi - nên bạn không còn gì để mà tiết kiệm. Không sao, bạn sẽ được thăng chức vào một lúc nào đó, trong tương lai gần. Cùng với nó là một khoản tăng lương và khoản đó, bạn tự nhủ mình, sẽ cho phép bạn bắt đầu tiết kiệm cho tương lai. Không thành vấn đề, bạn vẫn còn trẻ mà.

Bạn đã được thăng chức, vì đạo đức nghề nghiệp và sự cống hiến cho công việc của bạn. Xin chúc mừng! Ôi, bây giờ bạn đã kiếm được 40.000 đôla một năm. Khoản tăng lương khá lớn này chắc chắn sẽ cho phép bạn bắt đầu tiết kiệm tiền cho tương lai của bạn. Nhưng khi thu nhập của bạn bắt đầu tăng lên, bạn đã gặp người mà bạn mơ ước.

Cô ấy thật hoàn hảo và hai bạn quyết định sẽ làm lễ thành hôn vào mùa hè năm sau.

Việc tán tỉnh cô ấy có thể hơi tốn kém, nhưng gã trai ơi, cũng đáng giá đấy. Bạn muốn chiêu đãi cô ấy ở những nhà hàng sang hơn, đi nghe hòa nhạc, và tặng cố ấy một số thứ khác đẹp hơn trong cuộc sống. Hai bạn làm việc chăm chỉ nên xứng đáng được tận hưởng những lần vui vẻ. Bạn nói: "Toàn công việc chứ có được chơi bời gì đâu..."

Bây giờ, bạn đã kết hôn. Bây giờ bạn đang mua căn nhà đầu tiên của bạn. Tất nhiên là ngôi nhà cần có đồ nội thất. Không lâu sau, bạn cần một chiếc xe khác để có thể đưa đón con cái.

Bạn có thấy chúng ta có thể đi xa tới đâu với câu chuyện này không? Chúng ta có thể dễ dàng đi qua mọi con đường, qua các thay đổi của cuộc sống cho đến khi nghỉ hưu. Tôi hiểu. Vì tôi đã như vậy. Tôi đã leo qua các tầng bậc thu nhập cho đến khi đạt đến mức khó tin, nhưng luôn luôn có một lý do chính đáng nào đó để tôi không tiết kiệm. Tôi có thể đảm bảo với bạn rằng, cùng với mỗi lần gia tăng thu nhập là một ngôi nhà đẹp hơn, xe hơi tốt hơn, các kỳ nghỉ xa hoa hơn, thành viên câu lạc bộ thể thao ngoài trời, quần áo mới, nhà hàng sang trọng hơn, trường tư thục, du lịch, và một nghìn ước muốn khác đều thèm khát túi tiền của bạn. Bạn cảm thấy bạn có khả năng chi trả, vậy tại sao lại không chi cơ chứ?

TẠI SAO CHÚNG TA KHÔNG TIẾT KIỆM?

Vấn đề không tiết kiệm được có hai phần chính. Phần thứ nhất, chỉ đơn giản là, khi chúng ta đã có tuổi và đã trải qua các giai đoạn trong cuộc sống bình thường, ngày càng có thêm nhiều thứ phải chi tiêu. Tất cả đều đúng, nhưng còn có một lực lượng khác, một lực lượng mạnh mẽ, khêu gợi, đầy hấp dẫn mời gọi chúng ta chi tiêu nhiều tiền hơn để đạt đến cấp độ hưởng thụ cao hơn.

Lực lượng này có tên: Đại lộ Madison. Nếu bạn chưa biết, thì đây là nơi có treo rất nhiều quảng cáo thương mại, được thiết kế để làm

cho chúng ta chi tiêu nhiều hơn. Những người ở đây cực kỳ thông minh. Họ hiểu biết rất rõ về hành vi của con người, và có thể đã từng dạy cho Sigmund Freud[2] và Carl Jung[3] một vài điều mới mẻ cũng nên. Tóm lại, họ biết điều gì khiến chúng ta mua những thứ mà chúng ta không cần, không muốn, không có khả năng chi trả, vả lại, lại quá đắt so với giá trị. Những người này là bậc thầy về phản ứng mang tính cảm xúc. Chúng ta hãy nói luôn rằng họ chơi để giành chiến thắng, và họ luôn giành chiến thắng.

Những nhà tiếp thị có một tài năng đáng kinh ngạc để "giúp đỡ" chúng ta nhận ra rằng chúng ta có thể hạnh phúc hơn rất nhiều nếu như chúng ta có cái nọ cái kia... Cuộc sống sẽ tốt hơn rất nhiều nếu chúng ta sở hữu cái nọ cái kia... Mọi người sẽ thích chúng ta hơn nhiều nếu như... Chúng ta sẽ thành công hơn rất nhiều chỉ khi chúng ta làm... Bạn đã hình dung được chưa? Nếu bạn nghĩ rằng bạn luôn có thể tránh được những thông điệp tinh tế này và thường thì chúng không được tinh tế cho lắm, bạn có thể đã lừa gạt chính mình. Mỗi năm, hàng tỷ, hàng tỷ đôla được chi cho quảng cáo. Nếu nó không hiệu quả thì các nhà sản xuất các sản phẩm đã không chi số tiền này. Có nhiều người đang mua tất cả những thứ vớ vẩn này cơ mà.

Đã có nhiều nghiên cứu cho thấy, hiện nay một người tiêu dùng nhận được gần 3.000 thông điệp tiếp thị mỗi ngày. Ước tính thấp thì cũng có từ 850 đến 1.000 thông điệp mỗi ngày. Dù con số thực tế là bao nhiêu chăng nữa, chúng ta cũng đang bị tấn công dồn dập bằng những thông điệp về sản phẩm. Một số đến qua truyền hình, số khác qua đài phát thanh, Internet, e-mail, biển quảng cáo, thư trực tiếp, và nhiều phương tiện khác nữa. Không nghi ngờ gì, hình như nó giống như một phản xạ tự nhiên.

Phần thứ hai của vấn đề chi tiêu nhiều hơn tiết kiệm được là thái độ của chúng ta đối với tiền bạc. Nhiều người tin rằng họ có thể mua được hạnh phúc. Nghe có vẻ ngớ ngẩn khi chúng ta nói như thế, hoặc tất cả chúng ta đều phủ nhận điều đó, nhưng những hành động của chúng ta lại nói lên điều ngược lại.

Tại sao chúng ta không ngừng bị lừa bởi sự gian dối này? Vì cuộc sống vất vả và chúng ta mong muốn được giống như những người luôn

Người không hài lòng với những gì mình có cũng sẽ không hài lòng với những cái mà mình chưa có.

mỉm cười, khỏe mạnh, sung sức, xinh đẹp mà chúng ta nhìn thấy trong quảng cáo. Trông họ có vẻ là những người có cuộc sống hoàn hảo. Ai mà không muốn được như họ cơ chứ? Sao chúng ta chẳng bao giờ nhìn thấy một anh chàng mập ú, chán nản, mắt có bọng vì phải làm việc nhiều giờ dài, ngủ kém vì không ngừng phải lo lắng về tài chính trên những quảng cáo thương mại này nhỉ?

> - SOCRATES,
> triết gia Hy Lạp

Thêm vào đó, chúng ta đúng hay sai khi tin rằng chúng ta xứng đáng được hưởng tất cả những điều tốt đẹp này? Chúng ta làm việc chăm chỉ và xứng đáng được thụ hưởng một cái gì đó. Tôi không thể đồng ý nữa, dù đã cố gắng. Khi còn là một anh chàng "giàu có", tôi đã từng mua mọi thứ đắt tiền nhất mà tôi muốn, có thể là tivi, xe hơi, nhà cửa, thực phẩm, quần áo, đồ trang sức, đồ gỗ, v.v... Bạn có hình dung được không? Tôi đã bị giam cầm bởi những giả định ngu ngốc và sai lầm, rằng nếu cái gì càng đắt tiền thì nó càng có giá trị cao hơn. Tôi hình dung rằng, nhà sản xuất không thể vô trách nhiệm khi thu nhiều tiền hơn khi bán ra những mặt hàng có chất lượng cao hơn không đáng kể. Tôi thật ngốc nghếch.

Hãy để tôi kể với bạn một vài ví dụ của cá nhân tôi nhé.

Đó là những chiếc quần bò. Vâng, chỉ là một chiếc quần bò thôi. Tôi đã chi 85 đôla cho chiếc quần bò do hãng Nordstrom thiết kế. (Có một thời gian, tôi mua gần như tất cả mọi thứ của hãng Nordstrom để nhét vào tủ quần áo của mình. Rốt cục, chỉ vì họ đã bố trí một gã trai ngồi chơi piano ngay giữa cửa hàng.) Tôi mua hết chiếc nọ đến chiếc kia trong số đám quần bò đắt tiền ấy vì chúng chẳng bao giờ vừa khít với tôi, nên tôi lại mua chiếc khác, hy vọng rằng nó sẽ vừa hơn.

Khi đang viết đây, tôi vẫn đang mặc chiếc quần bò ưa thích nhất của tôi. Đây là chiếc thoải mái nhất, mặc nhiều nhất, vừa vặn nhất mà tôi *đã từng* sở hữu. Và nhân tiện, chiếc quần bò đó chỉ có giá tôi 8 đôla tại cửa hàng Wal-Mart.

Không có người chơi đàn piano, không có lối đi với mùi nước hoa thơm ngát, không có những em nhân viên bán hàng với móng tay móng chân được cắt tỉa hoàn hảo và ngọt ngào đến ghê người đi kèm, và không có ma-nơ-canh trông đẹp hơn bất cứ ai mà tôi đã từng gặp.

Chỉ có chiếc quần bò tuyệt vời giá 8 đôla.

Bạn có muốn tôi kể thêm không? Tôi đã từng lái một chiếc Mercedes, một chiếc Lexus và những chiếc xe rất đắt tiền khác. Thật thú vị khi được lái chúng. Vấn đề là, tôi luôn luôn lo rằng có một người lái xe lầm lì nào đó, có lẽ ngồi trong một chiếc xe cũ kỹ giá rẻ, sẽ làm tổn hại chiếc xe bóng láng, hào nhoáng và cực kỳ đắt tiền của tôi. Tôi không bao giờ cảm thấy thư giãn khi tận hưởng chiếc xe của tôi. Ngoài ra, bất cứ khi nào tôi đưa xe vào bảo dưỡng, tôi cũng phải chi ra số tiền hàng trăm đô la.

Bây giờ, khi đã có sự khôn ngoan của một người già, tôi lái những chiếc xe đã tả tơi vì điều kiện đường xá ở quanh nơi tôi sống. Ở vùng đồi núi, chúng tôi thường gặp bão tuyết, tuyết bao phủ trên những tảng đá, cột điện và đủ thứ vật nằm chờ một ai đó lái xe qua. Kính chắn gió bị vỡ do có những vật liệu mà người ta đặt trên đường để giúp những chiếc xe khỏi bị trơn trượt. Ngoài ra, chúng tôi cũng đi trên những địa hình hiểm trở, có thể dẫn bạn đến một số nơi lạ thường nhất mà bạn chưa từng thấy. Thật vui khi không cần quan tâm ai đang nhìn chiếc xe của bạn, không cần quan tâm đến các vết trầy xước, vết lồi lõm, và thậm chí không cần để ý gì cả. Bây giờ, khi đưa xe của mình vào bảo dưỡng, tôi ngồi cùng với những người thợ máy, vừa uống cà phê vừa nói chuyện về mùa trượt tuyết sắp tới. Đó là niềm vui thuần khiết.

CÁCH ĐƠN GIẢN ĐỂ TIẾT KIỆM TIỀN

Lại nói về chuyện ăn uống. Tôi đã từng năng đến những nhà hàng sang trọng nhất. Khi tôi bước vào một trong những nhà hàng này, ông chủ nhà hàng thường chào đón tôi, gọi tên tôi. Em tiếp viên yêu kiều, trông như người mẫu sẽ dẫn tôi và khách khứa của tôi đến một chỗ trông cực kỳ nổi bật. Sau khi xếp chỗ ngồi cho chúng tôi, cô ấy sẽ mở khăn ăn của chúng tôi ra, trông thật duyên dáng, và trải nhẹ lên lòng chúng tôi. Khi thức ăn được mang đến, bởi một đội ngũ phục vụ bàn đủ để có thể mở ra, tất cả các món ăn cùng một lúc, họ đồng thanh chúc chúng tôi “Ngon miệng” và sau đó đi ra. Tôi thấy nó chủ yếu ve vuốt cái tự ái của tôi mà thôi.

Hình như tất cả đều có vẻ hơi quá mức một chút, nhưng tôi phải

thừa nhận rằng, được phục vụ như thế thật lịm người. Lịm người hay không, nó cũng chứng minh cho sự lãng phí tiền bạc. Sau đây là những gì tôi đã nhận ra: Bây giờ tôi sẽ no nê sau khi ăn món bánh thịt chiên giòn mà chỉ mất 5 đôla, khi trước tôi đã ăn món đó tại một nhà hàng sang trọng và đã phải chi đến 100 đôla. Một phát hiện lớn, phải không?

VUI MỘT TÍ

Tôi đã giàu và tôi đã nghèo. Nghèo thật chẳng ra sao.

- RUTHE FLEET, một người mẹ

Hãy hiểu rằng, tôi không nói rằng bạn không nên tận hưởng cuộc sống, hoặc không nên chi tiền để có được những thứ có giá trị. Tôi chỉ muốn nói rằng, chúng ta cần phải điều chỉnh tư duy của mình về cách thức chúng ta tiêu tiền và những tác động mà nó gây ra cho tương lai của chúng ta. Chỉ cần nhớ, đắt hơn không nhất thiết có nghĩa là tốt hơn.

Hãy để tôi cung cấp cho bạn một vài ví dụ lấy từ ngành tạp hóa.

Trước hết, hãy luôn luôn sử dụng thẻ mua sắm tiết kiệm.

Tôi không thấy có loại thẻ nào thực sự phải tốn tiền để có được, nhưng bạn lại có thể tiết kiệm một số tiền đáng kể bằng cách sử dụng nó. Các cửa hàng tạp phẩm thường có các mặt hàng dán "nhãn đỏ" để tiết kiệm tiền cho người mua sắm. Cửa hàng đó đang cố gắng giúp bạn tiết kiệm. Nếu bạn không sử dụng thẻ này mỗi lần bạn mua sắm hàng tạp hóa thì bạn đang ném tiền vào thùng rác đấy. Đơn giản như vậy thôi.

Ngoài thẻ mua sắm tiết kiệm, hãy luôn để ý đến các chương trình giảm giá thường được thông báo trên các báo ở địa phương bạn. Người quản lý cửa hàng, người đã ân cần giúp tôi thu thập thông tin này, nói rằng nếu biết kết hợp phiếu giảm giá và thẻ mua sắm tiết kiệm của cửa hàng, khách hàng có thể tiết kiệm tới 80% so với giá niêm yết - 80% cơ đấy.

Người quản lý cửa hàng này cũng khuyến nghị rằng, một khách hàng bình thường nên tập trung vào các loại hàng hóa mang thương

hiệu của cửa hàng chứ đứng quá tập trung vào các sản phẩm có thương hiệu nổi tiếng. Các sản phẩm mang thương hiệu của cửa hàng luôn luôn rẻ hơn, thường có chất lượng tương tự, và thậm chí nhiều lần được các công ty có tên tuổi sản xuất và đặt trong bao bì có thương hiệu của cửa hàng. Các quy tắc này rất đơn giản, và các cửa hàng sẽ giúp bạn tìm hiểu về chúng nếu bạn yêu cầu. Có thể là khó tin, nhưng số tiền bạn có thể tiết kiệm được là rất lớn.

Cuối cùng, tôi đã dành thời gian để nói chuyện với một người bạn, một dược sĩ có giấy phép hẳn hoi. Ông rất tốt bụng khi nói cho tôi biết về cả hai loại dược phẩm: thuốc hết hạn đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ và thuốc theo toa. Ông cho tôi biết rằng thuốc theo toa và thuốc hết hạn đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ đều được FDA[4] quản lý và đặt ra các tiêu chuẩn. Thuốc hết hạn đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ cũng tốt như các loại thuốc gốc.

Nó ở trên kệ hàng có biển chỉ dẫn "thuốc không kê toa" mà tôi đã thực sự thích thú. Tôi đã để ý và thấy rằng, hầu hết các sản phẩm đều có loại mang nhãn hiệu của cửa hàng. Những gì tôi nhận ra là, đối với sản phẩm mang nhãn hiệu của cửa hàng, thành phần thực tế cũng đạt 99,9%, tương đương với sản phẩm mang thương hiệu công ty. Đôi khi, khi trên bao bì nhãn hiệu của cửa hàng nói "so với" sản phẩm thương hiệu cụ thể này hoặc sản phẩm thương hiệu cụ thể kia, các yêu cầu mà thương hiệu của cửa hàng phải đáp ứng gần như cũng như thế. Thậm chí, cửa hàng phải gửi đơn đăng ký lên FDA để sử dụng thông điệp "so với" trên nhãn sản phẩm của mình.

Chúng ta hãy xem xét một số cách tiết kiệm mà tôi thấy rất đơn giản bằng cách dạo quanh các giá để hàng một chút.

Thuốc giảm đau và kháng viêm Advil 200 mg, 50 viên, được bán với giá 8,49 đôla tại cửa hàng này. Ngay cạnh kệ hàng đó là thuốc Advil thương hiệu cửa hàng Safeway, 50 viên, 200 mg có giá 4,79 đôla. Tiết kiệm được khoảng 44%. Ngoài ra, tôi còn thấy trên nhãn Safeway có chữ USP, và tôi đã phải đặt dấu hỏi về ý nghĩa của chúng. Tôi cho rằng, chắc nó phải quan trọng, vì nó nổi bật trên mặt trước của nhãn hàng.

Tôi biết được rằng USP có nghĩa là sản phẩm này đáp ứng được Tiêu chuẩn công bố trên Dược điển Hoa Kỳ (United States Pharmacopeia standard). Những dòng sau đây được lấy trực tiếp từ

trang web của USP:

> Dược điển Hoa Kỳ (USP) là một cơ quan của chính quyền chính thức thiết lập các tiêu chuẩn cho tất cả thuốc theo toa và thuốc không kê toa, và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe khác được sản xuất hoặc bán ra tại Hoa Kỳ. USP cũng đặt ra các tiêu chuẩn đã được công nhận rộng rãi cho các thực phẩm chức năng và phụ phẩm cho chế độ ăn kiêng. USP đặt ra các tiêu chuẩn về chất lượng, độ tinh khiết, nồng độ, và tính nhất quán của các sản phẩm này - rất quan trọng đối với sức khỏe của công chúng. Tiêu chuẩn của USP được công nhận và áp dụng ở 130 quốc gia trên thế giới. Những tiêu chuẩn này đã giúp đảm bảo sức khỏe của công chúng trên khắp thế giới trong gần 200 năm nay.

Điều này dường như có nghĩa là, các sản phẩm mang thương hiệu của cửa hàng đã đáp ứng được các tiêu chuẩn tương tự như các sản phẩm mang thương hiệu khác.

Thậm chí, bạn có thể tìm thấy các chữ cái USP trên bao bì các sản phẩm vitamin và thảo dược. Bây giờ, khi đã biết ý nghĩa quan trọng của ba chữ cái này, tôi luôn luôn ưu ái một sản phẩm của cửa hàng nếu ba chữ cái đó xuất hiện trên nhãn hàng, và đồng thời tôi sẽ tiết kiệm được một số tiền đáng kể.

Đây là một ví dụ khác:

Nhiều người sử dụng sản phẩm glucosamine để chữa bệnh khớp. Tôi nhận thấy sản phẩm Schiff kêu gọi “Đi lại thoải mái với sức mạnh nhân ba của glucosamine và chondroitin”[5]. Giá cho lọ 80 viên, 1.500 mg, là 32,39 đôla. Trên kệ hàng ngay bên dưới là sản phẩm của hãng Safeway: glucosamine và chondroitin, 1.500 mg, lọ 80 viên, giá 11,98 đôla, và thế là bạn có thể có thêm một lọ thứ hai miễn phí. Các bạn ạ, thế là bạn tiết kiệm được 63%.

Bây giờ, tôi chẳng phải đang tìm cách hạ gục các sản phẩm có tên thương mại. Tôi cũng không cổ súy cho Safeway; chỉ đơn giản là, cửa hàng này là nơi tôi đã vào mua sắm một cách tình cờ. Nói như vậy, nghiên cứu đơn giản của tôi đối với việc định giá tại các cửa hàng tạp hóa chắc chắn đã thay đổi các thói quen cá nhân của tôi.

Cuối cùng, khi nhìn khắp cửa hàng, tôi thấy rằng hầu hết các sản phẩm, thậm chí là giấy vệ sinh đều có mặt hàng thay thế rẻ hơn nhiều. Tôi không biết mông đít của bạn ra sao, chứ đít tôi thì chẳng thấy có gì khác biệt cả.

Như bạn thấy, tôi sẽ không bao giờ đề nghị bạn nên từ bỏ việc mua sắm những thứ mà bạn cần mua, hoặc thậm chí cả những thứ mà bạn chỉ đơn giản là mong muốn. Điều tôi muốn bạn hiểu là bạn có thể tiết kiệm được một số tiền đáng kể bằng cách mua sắm thông minh. Với số tiền đó, bạn có thể giảm bớt nợ nần của mình, hoặc có thể đầu tư.

HÃY KIÊU HÃNH MÀ ĐI TRƯỚC KHI GỤC NGÃ

Tôi đã nghe người ta nói rằng, khi họ sử dụng phiếu giảm giá hoặc mua sắm tại các cửa hàng có chiết khấu như Wal-Mart, họ cảm thấy mọi người coi họ là người nghèo, hoặc thậm chí tệ hơn là rẻ tiền. Bạn cần phải vượt qua điều đó ngay từ bây giờ. Hầu hết những người giàu có sẽ coi bạn là thông minh bởi vì họ và bạn mua sắm theo cùng một cách. Người bán sản phẩm sẽ cười những người nghĩ rằng họ sẽ bị hạ thấp phẩm giá nếu thực hành mua sắm tiết kiệm, và họ vẫn còn cười trên suốt đoạn đường họ đi đến ngân hàng. Họ biết rằng, họ có thể đưa ra chương trình giảm giá tuyệt vời bởi vì có nhiều người sẽ không tận dụng lợi thế của số tiền tiết kiệm được, tất cả chỉ vì sĩ diện.

Đừng chỉ để ý đến câu chữ của tôi nhé. Nếu bạn cần thêm động lực để hành động theo cách tương tự như một người giàu có *thực sự* thì hãy đọc cuốn sách *The Millionaire Next Door* (Người hàng xóm triệu phú) của Thomas Stanley và William Danko. Sau đây là một vài suy nghĩ nảy ra từ cuốn sách đó: “Trái ngược với tiết kiệm là lãng phí. Chúng ta coi sự lãng phí là một lối sống được đánh dấu bởi các khoản chi tiêu xa hoa và tiêu dùng thái quá. Tiết kiệm là nền tảng để xây dựng nên sự giàu có.”

Các tác giả tiếp tục với ý nghĩ này: “Sự giàu có thường là kết quả của một lối sống làm việc chăm chỉ, kiên trì, có kế hoạch, và trên tất cả là kỷ luật tự giác. Họ trở thành triệu phú bằng cách lập kế hoạch

ngân sách và kiểm soát các khoản chi tiêu, và họ duy trì tình trạng giàu có của họ cũng theo cách ấy."

> *Cuối cùng, tôi cũng biết cái gì phân biệt con người với những loài vật khác: trăn trở về tài chính.*
>
> - JULES RENARD, nhà văn người Pháp

Bạn có hiểu luận điểm này không? Nếu bạn sẵn sàng xem xét lại những thói quen mua sắm của bạn, và loại bỏ cái sĩ diện của bạn, thì bạn đang thực hành theo các phương pháp của những người giàu có *thực sự*. Tuy nhiên, nhiều người lại đang bắt chước các hình mẫu của những người cố tỏ ra giàu có, trong khi họ giấu nhẹm những khó khăn về tài chính của họ.

Bạn nghĩ rằng, Solomon sẽ chọn nhóm nào để giao lưu? Hãy suy nghĩ về những lời ông nói, được viết trong sách *Cách ngôn 13:07:* "Một người giả vờ là giàu có nhưng chẳng có gì; người khác giả vờ là nghèo nhưng lại có tài sản rất lớn."

Tôi cho rằng, người giả vờ giàu có thực chất còn có một cái để chứng minh những rắc rối của anh ta - đầy rẫy nợ nần!

KHI NÓI ĐẾN TIỀN BẠC, TIẾT KIỆM MANG LẠI HẠNH PHÚC LỚN HƠN

Tôi đã có đủ thời gian để hiểu rằng tiêu tiền không dẫn đến hạnh phúc, nhưng có một số tiền "không tiêu đến" đáng kể trong ngân hàng thường dẫn đến hạnh phúc viên mãn.

Tôi đã thấy rằng những người đang sẵn sàng giải phóng mình khỏi sự thao túng giá cả và khỏi hệ thống Đại lộ Madison thường có xu hướng hài lòng hơn.

Tôi có thể kể cho bạn biết, vợ chồng tôi hạnh phúc hơn rất nhiều kể từ khi chúng tôi tránh khỏi sa vào cái guồng quay. Cuộc sống dễ dàng hơn, thú vị hơn, và chắc chắn ít căng thẳng hơn. Bạn bè phải

chân chính, chứ không phải chỉ đàn đúm thích tiêu tiền của ta.

Và tất nhiên, chúng ta phải đặt câu hỏi: chúng ta đang dạy con em mình những gì khi chính chúng ta đang chi tiêu một cách lãng phí.

Sau đây là một số câu danh ngôn về chủ đề này mà tôi rất thích. Tôi hy vọng chúng sẽ truyền cảm hứng cho bạn.

Những nhà triệu phú hiếm khi mỉm cười.

- ANDREW CARNEGIE,
nhà công nghiệp và nhà từ thiện người Mỹ

Tôi hạnh phúc hơn khi được làm công việc của một người thợ máy.

- HENRY FORD,
nhà công nghiệp Mỹ

Tôi đã làm ra hàng triệu đôla, nhưng chúng đã khiến tôi không hạnh phúc.

- JOHN D. ROCKEFELLER SR.,
nhà công nghiệp và nhà từ thiện người Mỹ

Vì vậy, hãy áp dụng những ý tưởng này vào thực tế. Hãy học theo sự khôn ngoan của người giàu nhất thế gian nhé. Hãy chấm dứt việc chi tiêu ngu ngốc, và bắt đầu tiết kiệm và đầu tư.

Hãy tự hỏi mình

1. Mình có tiêu pha nhiều hơn số tiền mình nên tiêu vì những thứ mình không thực sự cần đến hay không?

2. Mình có đang tiêu pha trên mức mình kiếm được thay vì tiêu pha dưới mức đó không?

3. Năm nay mình có nợ nhiều món nợ không cần thiết so với năm ngoái không?

4. Những thay đổi nhỏ cũng tạo nên sự khác biệt, vậy mình có thể tiêu ít tiền hơn ở đâu?

5. Mình có cho phép quảng cáo và tiếp thị móc túi mình không?

Những việc cần làm một cách khôn ngoan

1. Hãy khảo sát thói quen chi tiêu của bạn. Bạn không buộc phải sống như một tu sĩ, nhưng không cần vứt tiền qua cửa sổ.

2. Hãy cam kết chi tiêu ít hơn cho những thứ phù phiếm và sử dụng số tiền đó để thúc đẩy cuộc sống của bạn tiến lên phía trước.

3. Đừng nghiện tiêu tiền. Có rất nhiều thứ trong cuộc sống mang lại hạnh phúc, và nhiều thứ trong số đó là miễn phí.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI XƯA

CÁCH NGÔN 13:7 - Một người giả vờ giàu có nhưng chẳng có thứ gì; còn người khác giả vờ nghèo nhưng lại có rất nhiều tài sản.

CÁCH NGÔN 11:28 - Ai tin vào tiền bạc thì sẽ bị ngã (từ trên cây xuống), còn người lương thiện sẽ lớn nhanh như chiếc lá còn xanh.

VII. CHUYẾN THĂM CỦA NHÀ VUA

Lưng Abidan bị đau như giần. Cổ tay của cậu còn đau hơn. Chuyển động lặp đi lặp lại của việc kéo chiếc cần khoan qua lại và tạo lực ép lên chiếc mũi khoan nhọn đã làm cho cậu phải đau như vậy. Mồ hôi nhỏ giọt từ trán của cậu và rơi vào đoạn cong của tấm gỗ được dự định làm một bộ phận của một chiếc bánh xe có nan hoa. Còn khó khăn hơn khi phải đối mặt với sự thật là, cậu còn bốn chỗ trên tấm gỗ phải khoan lỗ cho các nan hoa. Cha cậu đang cúi gập người trên chiếc ghế thô ráp, đang bào và cắt các mảnh gỗ để chúng có thể khớp lại với nhau.

Không khí ngột ngạt và bụi bặm trong cái xưởng nhỏ khiến cho mọi việc tồi tệ hơn, nhưng Abidan chẳng dám phàn nàn. Đó là cuộc sống của cậu. Cha cậu là một thợ mộc, và ông nội cậu cũng là thợ mộc. Cuộc sống của cậu chỉ quanh quẩn với gỗ và công việc nặng nhọc. Tuy nhiên, làm việc trong cái xưởng này còn tốt hơn so với việc họ đã làm tuần trước. Trong ba ngày, cậu cùng cha mình phải đặt xong những chiếc dầm lớn lên bức tường đá của một căn nhà mới. Làm việc bên ngoài thường thú vị hơn, nhưng khi mặt trời lên đến đỉnh đầu, nó làm cho cậu kiệt sức. Cậu cũng không biết cha cậu còn có thể tiếp tục làm việc được nữa hay không.

Cậu hít một hơi thật sâu và thổi vỏ bào ra khỏi cái lỗ mới khoan, sau đó cậu nhận ra âm thanh của những đôi dép cọ trên phiến đá ở cửa ra vào - như thể có vài người đã đến. Còn quá sớm, chưa đến giờ ăn trưa. Mẹ cậu sẽ không mang thức ăn đến vào giờ này.

Abidan quay lại, vẫn giữ dụng cụ trong tay.

Vua Solomon đang đứng ở cửa.

"Đức Vua," cha Abidan nói và khẽ cúi đầu.

Solomon cười, bước vào cái xưởng lộn xộn và ôm lấy người bạn của mình. "Đã quá lâu rồi không gặp, Zerah nhỉ."

Zerah cũng ôm nhà vua: "Vâng, thưa Đức Vua. Ngày tháng trôi đi nhanh thật."

Abidan rùng mình. Nhà vua đang đứng trong cái xưởng khiêm nhường nhà cậu, một cái xưởng tuềnh toàng xây bằng đá tảng và bùn, mái nhà lại bị dột. Tất cả những người thợ mộc đều như vậy, họ đã sử dụng những ngày tháng của mình để làm việc cho người khác, chẳng còn mấy thời gian để chăm sóc cho ngôi nhà và công việc của riêng mình.

"Abidan!" Solomon gọi. Giọng ông vang trong không gian.

"Đức Vua." Abidan đặt dụng cụ xuống và bước về phía nhà vua. "Con không biết là Người đến đây." Cậu cảm thấy bối rối bởi quần áo của mình bẩn thỉu và dính đầy mồ hôi.

"Con đã đến cung điện nhiều lần, ta nghĩ rằng ta phải đến nhà con. Vả lại, đã lâu ta không gặp cha con. Ta e rằng ta đã cư xử không phải và đã quên người bạn cũ của mình."

"Không đâu, thưa Đức Vua," Zerah nói. "Người đã làm nhiều hơn cho thần, nhiều hơn so với một người như thần có quyền yêu cầu. Việc Người dạy bảo Abidan có hiệu quả rất đáng kể ạ. Suốt mấy tuần vừa qua, nó cứ khăng khăng đòi thức dậy trước thần và đến xưởng mộc ngay từ sáng sớm. Nó cũng ở lại rất muộn, rất lâu sau khi những người khác ở khu này đã nghỉ làm."

"Có phải vậy không, Abidan?"

"Vâng, thưa Đức Vua. Con đang cố gắng siêng năng như Người đã dạy ạ."

Nhà vua gật đầu, nhưng Abidan phát hiện thấy nhà vua có vẻ hơi buồn. Solomon quay sang Zerah. "Ta đã mang thức ăn và nước uống để cùng ăn một bữa cơm với gia đình ông đấy."

"Người tốt bụng quá ạ, thưa Đức Vua."

Solomon mỉm cười: "Ta cũng mang đủ cho hàng xóm của ông nữa. Ông có thời gian để ăn chung với chúng ta không?"

"Tất nhiên là có ạ, thưa Đức Vua." Nụ cười của Zerah gần như rộng đến tận mang tai. "Người đã cho ngôi nhà và gia đình của thần vinh dự này."

“Niềm vui này là của ta, ông bạn ạ. Ông hãy chỉ đường cho quan hầu cận của ta tới nhà ông đi! Họ sẽ lo tất cả mọi việc.”

“Vâng, thưa Đức Vua.” Sau đó, Zerah bước ra ngoài cửa.

“Còn con, Abidan, con sẽ tham gia cùng chúng ta chứ?”

Abidan bối rối. “Công việc của con chưa xong, thưa Đức Vua.”

“Ta biết.” Ông thở dài. “Ta có một bài học nữa cho con, Abidan ạ. Ta thấy rằng, ta đã đến đúng lúc sớm.”

“Con không hiểu.”

Solomon dọn mấy cái dụng cụ ra khỏi chiếc ghế thấp và ngồi xuống đó.

“Để con lấy ghế cho Đức Vua....”

“Không. Ta ổn mà.”

Mặt Abidan nóng bừng.

Solomon cười to. “Điều gì làm con lúng túng thế, Abidan?”

“Bụi bẩn trong xưởng nhà con, thưa Đức Vua. Người xứng đáng ở nơi tốt hơn nhiều ạ. Nếu biết Người đến, con đã có thể thu dọn.”

“Abidan, đừng bao giờ cảm thấy xấu hổ về công việc của con hoặc nơi con làm công việc đó. Cái xưởng mộc này không xúc phạm ta đâu. Ta ngưỡng mộ công việc con đang làm ở đây.”

“Cảm ơn... cảm ơn Người, thưa Đức Vua.”

“Ta đã gây tổn hại cho con, con trai ạ.”

“Sao cơ? Ồ không, thưa Đức Vua. Người đã chia sẻ sự khôn ngoan của Người cho con. Vì thế, con đã là một người tốt hơn.”

“Sự khôn ngoan đến dần dần thôi. Có đúng là con làm việc lâu hơn cha của con không?”

“Đúng ạ. Con đã khuyến khích cha con giao cho con nhiều việc hơn nữa.”

Solomon gật đầu. “Hãy nghĩ về câu châm ngôn sau đây nhé: ‘Đừng quá bạo lực để làm giàu; hãy khôn ngoan để biết dừng đúng lúc.’” [Cách ngôn 23:04].

Abidan không phải giải mã ý nghĩa nữa. Trong tất cả những câu cách ngôn mà Solomon đã chia sẻ với cậu, câu này là rõ ràng nhất và có sức thuyết phục nhất. Tuy nhiên, cậu vẫn lặp đi lặp lại nhiều lần câu cách ngôn này.

“Vẻ mặt của con đang nói cho ta biết con hiểu được ý nghĩa của nó,” Solomon nói.

“Con hiểu, thưa Đức Vua.”

“Hãy nói cho ta biết chân lý của nó nào.”

Abidan hít một hơi thật sâu. “Nó có nghĩa là, thật không khôn ngoan khi theo đuổi sự giàu có ạ.”

“Không, con trai ơi. Con sai rồi. Theo đuổi sự giàu sang không có gì sai.”

“Vậy ư, thưa Đức Vua?”

“Con nói cho ta biết đi, Abidan.”

Abidan phủi mạt cưa khỏi cánh tay của mình và nói to phần cuối của câu cách ngôn: “... Khôn ngoan để biết điểm dừng đúng lúc. Điểm dừng. Sự khôn ngoan khi biết điểm dừng.” Cậu lắc đầu, và sau đó một ý tưởng bật ra. “Có một sự cân bằng giữa phấn đấu để trở nên giàu có và biết dừng.”

Solomon mỉm cười: “Thế là thế nào?”

Abidan chau mày. “Nó không có ý nghĩa với con, thưa Đức Vua. Tại sao một người lại biết điểm dừng khi theo đuổi sự giàu sang ạ?”

“Để sống, Abidan ạ. Để sống.”

“Để sống?”

“Để được giàu sang là khôn ngoan, để trả giá cho sự giàu có và hạnh phúc là điên rồ.” Solomon đứng lên và bắt đầu cất bước. “Tất cả mọi thứ đều có một cái giá, Abidan ạ, có phải không nào? Để đến xưởng của cha con sớm hơn, con phải trả cái giá là ít được ngủ. Ta thấy con và cha con đang làm những chiếc bánh xe.”

“Vâng,” Abidan nói với niềm tự hào. “Con và cha con phải làm vài chiếc nữa ạ. Đây là số lượng bánh xe lớn nhất mà nhà con làm cho một khách hàng. Chính con tìm được khách hàng.”

“Con sẽ được khen ngợi, Abidan ạ. Mọi chuyện đã thay đổi phải không?”

“Vâng ạ. Số tiền này sẽ giúp gia đình con, và xây dựng nên doanh nghiệp của nhà con.”

“Mẹ con có thích những chiếc bánh xe này không?”

Câu hỏi này khiến Abidan phải chăm chú. “Không ạ, thưa Đức Vua.”

“Bà ấy có yêu con không?”

“Có ạ.”

“Bà ấy sẽ đổi con để có được những chiếc bánh xe này sao?”

Abidan ngồi thẳng người lên. “Tất nhiên là không, thưa Đức Vua.”

“Thế thì, đừng bán đổi bà ấy để có thể giàu có nhanh chóng nhé.”

Những lời này khiến Abidan đau nhói. “Con không phải…”

“Không phải cái gì, Abidan?”

Abidan cúi đầu xuống.

“Khi ta còn trẻ, Abidan ạ, ta đã từng thiếu kiên nhẫn khi đi du

lịch. Ta luôn muốn đến đích. Ta phải mất một thời gian mới biết được hành trình thường thú vị hơn đích đến. Con có hiểu không?"

Abidan gật đầu. "Con phải học cách tận hưởng cuộc hành trình mà không chỉ nghĩ về đích đến."

"Chính xác, Abidan. Làm việc chăm chỉ. Làm giàu, nhưng hãy tận hưởng những gì xung quanh con. Hãy tận hưởng gia đình của con. Những ngày đã qua không bao giờ có thể lấy lại được đâu. Hãy xây dựng doanh nghiệp của cha con, và khi nó trở thành doanh nghiệp của con, hãy xây dựng nó lớn hơn nữa, nhưng phải biết khi nào thì nên có điểm dừng. Hãy tận hưởng ngày đó. Tận hưởng công việc. Tận hưởng cuộc hành trình. Mãn nguyện ngày hôm nay, nhưng phải suy nghĩ về tương lai."

"Vâng, thưa Đức Vua."

"Bây giờ, ta sẽ hỏi lại. Con sẽ tham gia bữa cơm với chúng ta chứ?"

Abidan liếc nhìn dụng cụ của mình và nhìn vào tấm gỗ cậu đang làm dở. Hãy để việc này đến ngày mai, cậu quyết định. Công việc tốt nhất mà cậu có thể làm bây giờ là dành thời gian với nhà vua của cậu, với gia đình cậu và hàng xóm của cậu nữa. "Có ạ, thưa Đức Vua. Con sẽ dùng cơm với Người ạ."

"Tốt. Có lẽ ta sẽ kể với con những câu chuyện về cha của ta."

Abidan cười thành tiếng: "Con có một câu hỏi, thưa Đức Vua."

"Hãy hỏi đi."

"Có đúng là Người có một nghìn vợ và thê thiếp không ạ?"

"Đúng thế. Hầu hết đều là các cuộc hôn nhân mang tính chính trị."

"Sẽ ra sao nếu có nhiều vợ như thế ạ?"

"Ồ, Abidan, con không muốn biết đâu."

CHƯƠNG 7
"CHẬM RÃI VÀ CHẮC CHẮN"

TÓM TẮT:
Tất cả đều nói về đường đi nước bước.

Đừng bao giờ tiêu tiền của bạn trước khi bạn có nó.
- THOMAS JEFFERSON,
tác giả Tuyên ngôn Độc lập Mỹ và Tổng thống thứ ba của Hoa Kỳ

Đây là sự thật lạnh lùng và phũ phàng: Trừ khi bạn có được sự may mắn, hoặc bạn có một ông bác giàu có, người thích bạn nhất vừa mới chết; còn không thì phải mất một thời gian rất dài bạn mới có thể tích lũy được nhiều tiền.

Nếu bạn coi điều này là một lý do để từ bỏ hoặc đơn giản là không cố gắng nữa, bạn sẽ bỏ lỡ một số bài học lớn nhất mà cuộc sống dạy cho bạn. Những bài học được học trong cuộc hành trình chứ không phải ở đích đến. Trong suốt cuốn sách này, Solomon đã chia sẻ với chúng ta những mảnh quặng vàng, chia sẻ sự giàu có về trí tuệ của ông, và giúp chúng ta tìm hiểu các kho báu trong cuộc sống mà chúng ta có thể tích lũy *trong khi* đang đi trên con đường dẫn đến sự giàu có.

QUÁ GIÀU VÀ GIÀU QUÁ NHANH THÌ SAO?

Có nhiều câu chuyện về các triệu phú hiện nay, cuộc sống của họ đã bị hủy hoại bởi sự giàu có bất ngờ. Những người bình thường trúng xổ số hoặc có được số tiền lớn "chỉ sau một đêm" cảm thấy mình chỉ gặp những vấn đề nghiêm trọng vào một vài năm sau đó. Thật không may, những chuyện như thế có hằng hà sa số.

Hãy xem xét những ngôi sao trẻ có cuộc sống đã bị méo mó bởi sự giàu có khi tuổi còn rất trẻ. Tôi cho rằng những người này đã bị mất

đi tuổi thơ của mình, vì họ đã đạt được quá nhiều thành công và quá nhiều tiền từ quá sớm. Michael Jackson, Lindsay Lohan, Macaulay Culkin, Danny Bonaduce, Tatum O'Neal, Judy Garland và nhiều người khác đều thiếu sự chín chắn và kinh nghiệm ở tuổi đó.

Có những người có tài năng phi thường nhưng phải chịu đau khổ trong phần lớn cuộc đời của họ, bởi vì họ không thể quản lý sự thành công và tiêu tiền của họ cho những việc làm mang tính tự hủy hoại. Hãy nghĩ về John Belushi, diễn viên hài xuất sắc, người đã chết vì dùng cocaine và heroin quá liều khi chỉ mới 33 tuổi. Chris Farley, 33 tuổi, đã chết vì dùng cocaine và heroin quá liều cùng căn bệnh béo phì. Jim Morrison, 27 tuổi, ca sĩ của nhóm nhạc rock The Doors, qua đời vì một cơn đau tim, cũng có thể do dùng thuốc quá liều. 27 tuổi đời, nhạc sĩ và tay ghi ta xuất sắc, Jimi Hendrix, đã chết vì dùng thuốc ngủ quá liều. Mới có 36 tuổi, nữ diễn viên Marilyn Monroe đã chết vì dùng thuốc quá liều.

Một số người cho rằng, đây là những ví dụ về sử dụng thuốc, đã hủy hoại những người đã có mọi thứ mà vẫn không thể được hạnh phúc. Trong một số trường hợp, điều đó có thể đúng. Xem xét những người này một cách thông cảm và trung thực hơn bằng cách nhớ rằng, nhiều người trong số những cá nhân tài năng này vốn là những người bình thường, làm việc chăm chỉ, những người được công chúng say đắm và công nhận là tài năng. Thật không may, việc công nhận đó quá nhanh và quá sớm. Chắc chắn có nhiều yếu tố góp phần vào hành vi tự hủy hoại này, nhưng sẽ khó mà phủ nhận được tác động của sự giàu có bất ngờ, sự giàu có đạt được trước khi có đủ khôn ngoan.

Phải có đủ thời gian mới trưởng thành được. Phải mất thời gian để biết suy nghĩ. Phải mất thời gian mới biết coi trọng ý nghĩa của cuộc sống. Chỉ khi chúng ta biết cảm ơn cuộc sống, và nhìn cuộc sống bằng con mắt chín chắn thì những phần thưởng của sự làm việc chăm chỉ và biết tiết kiệm mới đến với chúng ta.

Như chúng ta đã biết ở phần trước, Solomon đã nói: "Các kế hoạch của người mẫn cán dẫn đến lợi nhuận, và chắc chắn là sự vội vã sẽ dẫn đến đói nghèo" (Cách ngôn 21:05). Đó không phải là luận điểm cho những câu chuyện trên sao? Khi tiền bạc đến quá vội vàng, nó hầu như luôn luôn dẫn đến một dạng nghèo đói nào đó, nếu không phải về tài chính thì cũng là về tình cảm, xã hội, hay tinh thần. Tôi có

thể hình dung rằng, hầu hết các bạn đọc của tôi đã đủ già để biết rằng hành vi tự hủy hoại là triệu chứng chứ không phải là căn bệnh.

Sự thật là sự thật. Phải mất nhiều năm, và thậm chí nhiều thập kỷ để làm tăng sự giàu có của bạn một cách khôn ngoan.

SỨC MẠNH CỦA CÁCH NHÌN

Thomas Jefferson - một trong những người sáng lập nên đất nước, người khôn ngoan nhất của chúng ta - đã nói: "Đừng bao giờ tiêu tiền của bạn trước khi bạn có nó." Đây là một lời khuyên thật tuyệt vời, nhưng rất nhiều người bỏ qua sự thật này. Ngày qua ngày, họ sử dụng thẻ tín dụng của họ để mua sắm và hài lòng với việc trả tiền sau. Tại sao vậy? Bởi vì, giống như hầu hết chúng ta, họ là một phần của thế hệ muốn được hài lòng ngay lập tức. Chúng ta muốn nó ngay bây giờ, và những tấm thẻ tín dụng cho phép chúng ta có nó. Jefferson chắc sẽ phải kinh hoàng.

Tôi tin rằng, một trong những lý do chúng ta đang phải vội vã tích lũy tiền của như vậy - chúng ta tin tiền bạc sẽ tạo ra cho chúng ta một cuộc sống tốt hơn - là chúng ta đang không hài lòng với cuộc sống hiện tại của chúng ta. Tại sao vậy? Nếu bạn đang đọc phần này và đang sống ở một nước phát triển, bạn đã được tận hưởng một cuộc sống tốt hơn, thoải mái hơn, dễ dàng hơn so với những người khác trên thế giới. Hàng ngày, chúng ta có một khuynh hướng quên rằng, thật may mắn biết bao khi chúng ta được sống mà thậm chí không cần có nhiều tiền.

Tôi cũng giống như mọi người khác. Tôi đã phải đối mặt với những cám dỗ như thế, chứa chấp những mong muốn như thế, có những ước mơ lớn, muốn những điều tốt đẹp, và thỉnh thoảng lại cảm thấy rằng tôi xứng đáng được nhiều hơn tôi đang có. Khi những ý nghĩ này thấm vào tâm trí của tôi, tôi lại nhắc nhở bản thân mình nhớ lại một vài thứ. Trong 24 giờ tới, có khoảng 30.000 người, chủ yếu là trẻ em, sẽ chết vì đói. Ba mươi nghìn! Hơn một tỷ người không được tiếp cận với nước sạch. Ở một số nơi trên thế giới, bất kỳ ngôi nhà nào có diện tích trên 50 mét vuông đều được coi là một lâu đài. Có đến 95% dân số loài người đang sống với dưới 10 đôla một ngày.

> *Không bao giờ là quá sớm khi dạy cho con bạn về lợi ích của tiền bạc. Hãy dạy chúng cách làm việc để kiếm tiền và học cách tự hào và tự tôn. Hãy dạy chúng cách tiết kiệm và từ đó học cách đảm bảo an toàn, tiền bạc và về giá trị tiền bạc.*
>
> *Hãy dạy chúng cách hào phóng với tiền bạc và từ đó học cách yêu thương.*
>
> - JUDITH JAMISON,
> diễn viên và biên đạo múa
> người Mỹ gốc Phi

Xin bạn hãy hiểu cho, tôi không cố gắng để làm cho bất cứ ai cảm thấy buồn về sự giàu có của họ. Sự giàu có là một công cụ tuyệt vời để sửa chữa những sai lầm, sửa chữa những căn bệnh của xã hội, v.v... Tôi chỉ cố gắng để tự giúp bản thân mình và giúp bạn duy trì được cách nhìn đúng đắn của mình.

Tôi hoàn toàn không muốn gợi ý rằng chúng ta không nên tiết kiệm, đầu tư, hoặc cố gắng tích lũy thêm nhiều tiền bạc. Rốt cục, những gì cuốn sách này muốn nói là, tôi đang gợi ý rằng, nếu chúng ta thực sự bằng lòng với tình trạng hiện tại trong cuộc cuộc sống của chúng ta và duy trì một mức độ thoải mái của sự tồn tại trong mỗi giai đoạn của cuộc sống, chúng ta sẽ đưa ra được những quyết định tốt hơn về tiết kiệm và đầu tư.

Thái độ hài lòng và trách nhiệm tài chính là một trong những bài học lớn nhất mà chúng ta có thể dạy cho con cái mình. Hãy hình dung rằng trẻ em của chúng ta được ban phước lành khi chúng được học hỏi, qua tấm gương của chúng ta, để được hạnh phúc bất chấp hoàn cảnh tài chính hiện tại của chúng ra sao. Và cùng với điều này, chúng ta có thể dạy cho chúng: phải là những người quản lý tốt số tiền của chúng để có thể tiết kiệm và đầu tư cho tương lai của chúng.

Đức Thánh Paul đã viết một câu thơ tuyệt vời về chủ đề này. Ông nói: “Tôi biết những gì là cần có, và tôi biết những gì tôi đã có nhiều. Tôi đã biết được bí mật của việc được hài lòng trong mọi tình huống, dù đã ăn no hay đang đói, đã sống khi có nhiều thứ hay đang muốn có” (Philippians 4:12)[1].

Tôi hy vọng bạn thấy “an bình” trong mọi tình huống. Tôi có thể đảm bảo với bạn rằng, cuộc sống của bạn sẽ hạnh phúc hơn nếu bạn có thể thuận theo chân lý này.

Một người bạn mục sư của tôi, Eric, đã thực hiện một bài giảng ngày Chủ nhật về Thành quả tinh thần (Galatians 5:22-23)[2] theo cách tôi chưa bao giờ được nghe trước đây. Hãy nán lại cùng tôi khi tôi cố gắng nhớ lại lời giải thích của ông ấy.

LÀM ƠN CHUYỂN PHÂN BÓN CHO TÔI

Eric nhắc nhở chúng tôi rằng, một trong những "thành quả" của tinh thần là niềm vui. Mọi người đều thoải mái với câu này, vì tất cả chúng tôi đều đã đọc ít nhất vài phần của Kinh Thánh, và biết điều này là đúng. Ông chuyển sang so sánh tinh thần với đất trồng, vì trái cây là một trong những sản phẩm kỳ diệu xuất phát từ mặt đất. Eric dẫn dắt chúng tôi đi qua ý tưởng rằng, đất càng "màu mỡ hơn" thì quả càng mọng nước hơn, to hơn, ngon hơn.

Tôi đã chăm chú theo dõi ông, thậm chí tôi không biết ông sẽ được dẫn đến đâu với phép suy luận này.

Sau đó, ông tiếp tục đặt câu hỏi rất rõ ràng. Eric nói: "Nếu chúng ta chấp nhận rằng, quả tốt hơn là do đất tốt hơn, thì cái gì làm cho đất màu mỡ hơn?" Câu trả lời với một thuật ngữ thô thiển tạo ra một phản ứng từ giáo đoàn, qua những tiếng cười to và một chút choáng váng. Ông tiếp tục nhắc nhở chúng tôi rằng, đó là "phân", hay một thuật ngữ chính xác mang tính chính trị hơn là "phân bón," làm cho đất màu mỡ.

Bây giờ tôi đã hoàn toàn bị lạc lối, nhưng tôi tin vào người bạn của tôi. Tôi ở lại nghe ông, hy vọng có được một câu hùng hồn và có thể hiểu được.

Eric cho rằng, trong cuộc sống của chúng ta sẽ có phân. Điều đó đã được dự kiến. Sau đó, ông lật lại vấn đề. Phân đúng là cái chúng ta cần để làm cho tinh thần của chúng ta phong phú. Và một tinh thần phong phú hơn, đến lượt nó, sẽ tạo ra nhiều niềm vui hơn. Ông đã cho tôi một cái gì đó để suy nghĩ.

Khái niệm này đã ăn sâu vào trong tâm trí tôi. Nó bắt đầu có ý nghĩa với tôi, rằng những khó khăn trong cuộc sống của chúng ta - thường có nhiều hơn những cái dễ dàng - tạo nên những đặc điểm về tính cách quan trọng nhất trong chúng ta. Ấn tượng này ở lại với tôi và có một tác động sâu sắc tới phản ứng của tôi với tất cả những chuyện tào lao đã diễn ra trong đời tôi. Bây giờ tôi hoan nghênh phân bón khi biết rằng nó sẽ sản sinh ra trái cây tốt hơn (thêm nhiều tình yêu, niềm vui, hòa bình, kiên nhẫn, lòng tốt, lòng trung thực, sự hiền thục, và tự do).

Vậy, quan điểm của tôi thế nào? Đó là: Hãy hài lòng với thực trạng của bạn, trong khi tiết kiệm và đầu tư cho tương lai của bạn. Đừng chờ đợi cho đến khi bạn giàu thì mới hạnh phúc. Đó là sự lãng phí cuộc sống. Hãy tận hưởng ngày hôm nay trong khi đang lập kế hoạch cho ngày mai.

> *Kiên nhẫn và kiên trì có ảnh hưởng kỳ diệu. Đứng trước hai thứ đó, những khó khăn biến mất và những cản trở cũng tiêu tan.*
>
> - JOHN QUINCY ADAMS, tổng thống thứ sáu của Hoa Kỳ, và là con trai của tổng thống Hoa Kỳ thứ hai - John Adams

Vua Solomon chắc chắn cũng biết điều này. Ông đã dạy chúng ta: "Một người tận tâm sẽ được ban phúc dồi dào, nhưng người hăm hở muốn làm giàu sẽ không thể không bị trừng phạt" (Cách ngôn 28:20). Tận tâm nghĩa là thế nào? Tôi tin rằng Solomon muốn nói, đó là người biết hài lòng với thực trạng của mình trong khi vẫn làm việc chăm chỉ cho tương lai của mình.

Chậm rãi và chắc chắn để thắng trong cuộc đua này. Đây là một câu chuyện cũ, nhưng là một câu chuyện chính xác.

HÀNH TRÌNH CŨNG QUAN TRỌNG NHƯ ĐÍCH ĐẾN

Có hàng trăm câu chuyện về những người làm những công việc bình thường và có thu nhập tối thiểu trong suốt cuộc đời của họ. Họ

sống với cách thức tương xứng với thu nhập của họ. Họ có vẻ hạnh phúc, dạy con cái của mình biết đánh giá cao những điều đơn giản trong cuộc sống, và phất cao lá cờ vào ngày mồng 4 tháng Bảy. Những người này luôn có mặt trong những cuộc dã ngoại tại địa phương, ở các cuộc bắn pháo hoa và các cuộc diễu hành trong thị trấn. Họ có thể được coi là tình nguyện viên khi cần thiết, để nướng bánh cho các sự kiện ở địa phương, và không bỏ lỡ nhiều ngày làm việc.

Họ cũng giống như hàng triệu người Mỹ, nhưng có một điều họ đã làm khác với những người còn lại trong chúng ta. Họ tiết kiệm và đầu tư một số tiền nhỏ từ *mỗi* kỳ lĩnh lương. Tên của họ khác nhau, họ sinh sống rải rác trên toàn cầu, hành động cụ thể của họ khác nhau, nhưng tất cả cuối cùng đều như nhau: những số tiền lớn trong ngân hàng được tích lũy từ các khoản đóng góp nhỏ đó. Hầu hết những người này không bao giờ nói về những thành tựu tài chính của họ, vì họ không muốn đứng tách ra khỏi bạn bè của họ. Có lẽ họ cho rằng bạn bè của họ cũng đang làm như vậy. Họ coi đó như một hành động khôn ngoan và biết nghĩ đến tương lai. Tất nhiên là như thế.

VUI MỘT TÍ

Tôi không thích tiền, thực thế, nhưng nó giúp tôi an tâm.

- JOE LOUIS, võ sĩ quyền anh

Hãy nghĩ về những người này lúc họ nghỉ hưu. Tôi đánh cuộc là họ có một sự bình an nào đó. Họ không bao giờ phải lo lắng rằng họ sẽ hết tiền. Những người này có thể chi trả cho việc thỉnh thoảng ra ngoài để ăn một bữa ăn tối ngon lành, hoặc phô trương một chút, hoặc kỷ niệm những dịp đặc biệt bằng cách đưa cả gia đình cùng đi. Bạn bè của họ không bao giờ thực sự biết rằng, tại sao họ lại có khả năng ăn tiêu xa xỉ như vậy.

Chậm rãi và chắc chắn.

Bạn có bao giờ cảm thấy kiệt sức vì phải cố gắng để thành công không? Có phải bạn rất mệt mỏi do phải lập kế hoạch cho tương lai của bạn nên bạn không có đủ năng lượng để tận hưởng cuộc sống hôm nay không? Bạn đã nghe câu châm ngôn cũ "Hãy sống trong lúc này" chưa? Đó có phải là một trò đùa đối với bạn vì bạn luôn luôn kiểm tra bản quyết toán trong báo cáo đầu tư của bạn và tự hỏi, liệu

bạn có đang đi đúng hướng với kế hoạch tiết kiệm hưu trí của bạn hoặc một số mục tiêu tiết kiệm khác không?

Tôi biết cái giá của thành công: cống hiến, làm việc chăm chỉ và không ngừng dâng hiến cho những điều bạn muốn nhìn thấy chúng xảy ra.

- FRANK LLOYD WRIGHT, kiến trúc sư lừng danh thế giới

Hãy nghe Solomon nói một lần nữa. "Đừng cố chịu khổ cực để làm giàu; hãy khôn ngoan để thấy được cái đang cản trở ta." (Cách ngôn 23:04). Tôi hy vọng bạn tin rằng, những gì chúng ta đang thảo luận không có gì mới. Sự khôn ngoan này đã có từ hàng nghìn năm nay (Solomon sống cách đây 3.000 năm). Chỉ đơn giản là chúng ta đã bỏ lỡ hoặc không tin vào nó.

Hãy tin vào bản thân mình. Tin rằng bạn có thể đạt được ước mơ của bạn. Hãy giáo dục con cái bằng lời lẽ và những tấm gương. Hãy tin tưởng, nhưng đừng bám víu. Hãy làm việc, nhưng đừng căng thẳng. Hãy tiết kiệm, nhưng đừng vội vàng.

Khi chúng ta đi đến phần cuối của những bài học từ vua Solomon, tôi khuyến khích bạn đi tiếp con đường của trí tuệ. Đừng dùng từ ngữ của tôi cho nó, mà hãy tự mình chứng minh những chân lí này. Hãy đọc phần cuối của cuốn sách này để có nhiều ý tưởng hơn nữa. Hãy đọc các cuốn sách bổ sung về chủ đề này. Đừng bao giờ bỏ cuộc, nhưng xin vui lòng đừng cho phép công việc của bạn vượt lên cuộc sống của bạn.

VUI MỘT TÍ NỮA THÔI

Nếu lúc đầu bạn không thành công thì hãy cố gắng, cố gắng lần nữa. Sau đó thì từ bỏ. Chẳng ích gì khi là một kẻ đại ngốc như thế.

- W. C. FIELDS, hoạt náo viên

Tôi gộp cả những bình luận "vui một tí" vào suốt cuốn sách này, đơn giản là để gợi ý rằng, chúng ta nên thư giãn một chút trong khi tìm kiếm tự do về tài chính. Sự khôn ngoan được tìm thấy trong hành

trình, chứ không phải ở đích đến. Hãy thiết lập các mục tiêu của bạn, hãy mơ ước về những ước mơ của bạn, nhưng hãy luôn luôn nhớ là nên tận hưởng những cuộc hành trình.

Hãy nhớ rằng, "chân lý luôn luôn đúng bất kể bạn có tin nó hay không."

Chúng ta kết thúc ở nơi chúng ta bắt đầu. Trong phần giới thiệu tôi đã nói: "Nếu một bài học có vẻ quá đơn giản thì hãy đọc lại nó. Đôi khi, sự thật có sức mạnh thay đổi cuộc sống nhiều nhất lại ẩn chứa dưới cái vẻ bề ngoài đơn giản." Nếu bạn thấy nó hữu ích, hãy đọc cuốn sách này một lần nữa.

Tôi muốn bạn hạnh phúc và khôn ngoan trong cuộc sống của bạn.

Hãy tự hỏi mình

1. Việc tạo ra sự giàu có cần phải có đủ thời gian, mình có kiên nhẫn để đi đến cùng được không?

2. Mình có dành thời gian để nhận ra sự giàu có mà mình đã có, đặc biệt là so với sự giàu có của nhiều người trên thế giới không?

3. Mình có coi những thất bại như những cơ hội để che đậy không? Mình có cho phép những thất bại làm cho mình mạnh mẽ hơn không?

4. Mình đã học được cách tận hưởng cuộc hành trình cũng như đích đến chưa?

5. Mình có đang rèn luyện tính kiên nhẫn về tài chính không?

Những việc cần làm một cách khôn ngoan

1. Có mục tiêu cho tương lai và hài lòng với hiện tại không phải là những khái niệm mâu thuẫn với nhau. Hãy dành thời gian để đánh giá cao những gì bạn đã có.

2. Lòng biết ơn là một thành phần mạnh mẽ trong hạnh phúc. Năm điều gì bạn biết ơn nhất?

3. Con đường đến thành công về tài chính có những khúc quanh co, có những bậc dốc đứng, và nhiều bất ngờ trên đường đi. Chậm rãi và chắc chắn thì sẽ chiến thắng trong cuộc đua chứ không phải chỉ là một câu chuyện đạo đức để kể cho trẻ em. Hãy quyết tâm để tạo ra sự tiến bộ, bất kể sự tiến bộ đó nhỏ như thế nào.

4. Hãy bắt đầu.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI XƯA

CÁCH NGÔN 21:5 - Những kế hoạch của một người mẫn cán dẫn đến lợi nhuận và chắc chắn là sự vội vã sẽ dẫn đến đói nghèo.

CÁCH NGÔN 28:22 - Người keo kiệt thường muốn trở nên giàu có và không biết rằng nghèo đói đang đợi anh ta.

CÁCH NGÔN 15:27 - Người tham lam thường mang lại cho gia đình mình nhiều rắc rối, nhưng anh ta ghét sự hối lộ.

CÁCH NGÔN 28:20 - Người trung thực sẽ được ban phúc lộc dồi dào, người chỉ hăm hở muốn làm giàu sẽ không tránh khỏi sự trừng phạt.

CÁCH NGÔN 23:4-5 - Đừng cố chịu khổ cực để làm giàu; hãy khôn ngoan để thấy được cái đang cản trở ta. Hãy chỉ nhìn liếc qua của cải thôi, vì chúng sẽ ra đi, vì chắc chắn chúng sẽ vẫy cánh bay vút lên bầu trời, giống như một con đại bàng vậy.

NGƯỜI THẦY

Abidan dừng bước và nhìn một cậu bé trong góc xưởng mộc rộng rãi đang vung lưỡi rìu lên. Đó là một ngày ấm áp, có gió nhẹ làm cho nơi làm việc của Abidan mát mẻ hẳn lên. Abidan đi qua 20 công nhân khác và dừng lại gần cậu bé; cậu đang rất chăm chú vào công việc của mình, đến nỗi cậu ta không để ý thấy ông chủ của mình đã đến từ bao giờ.

Dựa vào chiếc bàn làm việc cũ của cha mình, Abidan chăm chú theo dõi cử động của cậu bé. Ông nhớ lại thời gian, khi cha ông dạy ông cách vung rìu.

"Yoshua." Abidan vuốt bộ râu đã điểm bạc của mình. "Cháu phải làm chậm thôi."

Cậu bé giật mình khi nghe thấy giọng nói của Abidan. "Cháu xin lỗi, cháu không nghe thấy ông đến ạ."

"Ta biết." Abidan đứng dậy và cầm lấy cái cán dài của chiếc rìu và đứng dạng chân trước khúc gỗ đang nằm trên sàn nhà. "Hãy sử dụng nhát đẽo ngắn hơn, Yoshua ạ. Nếu cháu vung quá mạnh và quá nhanh, thì cháu sẽ đẽo đi nhiều gỗ hơn mức cần thiết đấy." Abidan đặt lưỡi cắt kim loại ở phần cuối của chiếc rìu lên khúc gỗ, tại chỗ mà Yoshua đã đẽo, sau đó vung cán rìu lên và chém xuống, hướng lưỡi rìu sắc vào lớp vỏ cây chứ không hướng vào phần gỗ có màu sáng. Một phần vỏ cây đã được đẽo đi. Abidan làm vậy nhiều lần cho đến khi ông loại bỏ hết lớp vỏ cây.

"Hãy đến đây, Yoshua. Hãy nhìn vào chỗ mà ta vừa đẽo và chỗ cháu đang làm đi. Cháu thấy gì?"

"Chỗ của ông trơn tru hơn nhiều ạ. Cháu đã đẽo vào phần gỗ mềm."

"Chính xác. Điều quan trọng là kiểm soát và tập trung. Những công nhân mới thường cầm ở chỗ quá cao trên cán rìu. Để kiểm soát tốt hơn, hãy cầm cán ở gần lưỡi rìu và sử dụng những nhát đẽo nhẹ và ngắn, chỉ đẽo đi lớp vỏ cây. Hiểu chưa?"

“Vâng. Cháu hiểu rồi ạ. Vung rìu ngắn hơn. Cầm cán rìu ở chỗ thấp hơn.”

“Điều đó là đúng, ít nhất là cho công việc này.” Abidan trao chiếc rìu lại cho cậu bé. “Hãy làm lại nào.”

Yoshua chọn một vị trí trên khúc gỗ và vung rìu theo cách Abidan đã chỉ dẫn cậu ta.

“Cảm thấy thế nào? Cháu có kiểm soát được cây rìu tốt hơn không?”

“Có ạ. Lẽ ra cháu phải biết cách này.”

Abidan cười to. “Đừng tự làm khổ mình, Yoshua ạ. Tất cả mọi người đều học hỏi từ những người khác và từ kinh nghiệm. Ta đã học được từ cha ta khi ta bằng tuổi cháu. Thời đó cách đây đã lâu rồi, khi đó chỉ có cha ta và ta làm việc với nhau. Có nhiều thay đổi quá.”

“Ông là người thợ mộc giỏi nhất ở vùng này. Cha cháu nhắc nhở cháu hằng ngày là, cháu thật may mắn khi được làm việc với một người thầy có thiện chí.”

“Cha cháu đã đề nghị ta dạy cháu nhiều điều khác nữa chứ không chỉ nghề mộc, Yoshua ạ.”

“Cha cháu chưa bao giờ kể với cháu là đã quen ông như thế nào ạ.”

Abidan mỉm cười. “Ta đã gặp ông ấy từ nhiều năm trước, khi ông ấy vẫn còn là một đứa bé trong vòng tay của bà nội cháu. Khi đó ta mới mười ba tuổi. Cha của bà nội cháu là một viên quan hầu trung thành dưới triều vua Solomon.” Ông dừng lại. “Họ đã dạy cho ta một bài học quan trọng về việc giúp đỡ những người khác.”

“Họ dạy ông?”

“Lần đầu tiên khi ta nhìn thấy bà nội của cháu trên đường phố, bà đang phải vật lộn để nhặt một bó lanh bị rơi. Bà đang phải bế đứa trẻ sau này sẽ trở thành cha của cháu.” Abidan nghiêng người

tựa vào cái bàn làm việc đã cũ của cha mình và vuốt ve một tấm ván gỗ. Mặc dù đã gần ba mươi năm kể từ khi cha ông qua đời, Abidan vẫn còn nhớ cha ghê gớm. Ông thở dài, sau đó đưa sự chú ý của mình về với hiện tại.

"Ta nợ mọi người, nợ những bài học mà Đức vua Solomon đã dạy cho ta. Ta đã hứa sẽ dạy cho cháu những bài học tương tự. Ta nợ gia đình cháu nhiều lắm."

"Ông sẽ chia sẻ các bài học của vua Solomon cho với cháu chứ ạ?"

Abidan gật đầu. "Hãy nói cho ta biết, Yoshua, câu cách ngôn này có nghĩa là gì? 'Hãy xây công trình phụ trợ và trồng cấy xong đã; rồi hẵng xây ngôi nhà của mình'" [Cách ngôn 24:27].

Yoshua nhìn xuống sàn nhà và lặp đi lặp lại câu cách ngôn đó...

PHỤ LỤC

VÀI NÉT VỀ TÁC GIẢ

Bruce Fleet là người sáng lập và chủ tịch Công ty *Fleet Capital Management*, một công ty quản lí đầu tư chỉ thu phí ở bang Colorado (Hoa Kỳ). Là một chuyên gia hoạt động trong lĩnh vực đầu tư hơn 20 năm, ông đã được cấp Chứng chỉ Tư vấn Quản lí Đầu tư (CIMA) và Chứng chỉ Nhà chiến lược Đầu tư của Trường Kinh doanh Wharton thuộc Đại học Pennsylvania, thông qua Hiệp hội Tư vấn Quản lí Đầu tư Hoa Kỳ.

Với nghề nghiệp của mình, Fleet đã tham gia giảng dạy cho các nhà đầu tư và các cố vấn đầu tư chuyên nghiệp về những nguyên tắc cơ bản của quản lí đầu tư thích đáng và hiệu quả. Ông cũng thường xuyên là diễn giả và khách mời của các phương tiện thông tin đại chúng và là chuyên gia huấn luyện trong lĩnh vực quản lí đầu tư. Fleet đã sáng lập, và có một thời là chủ tịch của *A Portion of My Heart* - một tổ chức của Liên đoàn Mục sư. Dưới sự dẫn dắt của Fleet, tổ chức này đã hỗ trợ hiệu quả cho các đoàn mục sư ở khắp Denver và tổ chức *World Vision* (Tầm nhìn Thế giới) trên phạm vi quốc tế.

Bruce Fleet cũng là tác giả cuốn sách *Demystifying Wall Street: Shedding a Little Light on the BULL* (Vạch trần những thủ đoạn đầu cơ kích giá ở Phố Wall).

TÀI LIỆU NÊN ĐỌC THÊM

1. George Samuel Clason, *The Richest Man in Babylon* (Người giàu nhất ở Babylon), CreateSpace, 2008.
2. Bruce Fleet, *Demystifying Wall Street: Shedding a Little Light on the BULL!* (Vạch trần những thủ đoạn đầu cơ kích giá ở Phố Wall), AuthorHouse, 2007.
3. Benjamin Franklin, *Uncommon Cents: Secrets to Achieving*

Personal Financial Success (Những đồng tiền khác thường: Bí quyết để đạt được thành công về tài chính), Franklin Covey, 2004.
4. Benjamin Franklin, *The Way to Wealth* (Con đường làm giàu), CreateSpace, 2008.
5. Michael M. Pompian, *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Accounts for Investors Biases* (Tài chính hành vi và Quản lí của cải: Cách thức xây dựng danh mục đầu tư tối ưu xóa đi thành kiến của nhà đầu tư), Wiley, 2006.
6. Steven K. Scott, *The Richest Man Who Ever Lived* (Người giàu nhất trong lịch sử), Doubleday Business, 2006.
7. Hersh Shefrin, *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing* (Vượt lên lòng tham và nỗi sợ hãi: Tìm hiểu về tài chính hành vi và tâm lí học đầu tư), Oxford University Press, 2007.
8. Thomas J. Stanley and William D. Danko, *The Millionaire Next Door* (Người hàng xóm triệu phú), Pocket, 1998.
9. Jason Zweig, *Your Money and Your Mind* (Tiền bạc và Trí tuệ của bạn), Simon & Schuster, 2008.

CÁC NGUỒN THÔNG TIN BỔ SUNG

- Crown Financial Concepts: www.crownfinancialconcepts.com
- My Spending Plan: www.mpendingplan.com
- Quicken Online: www.quickenonline.com
- The Bee Hive: www.thebeehive.com

1. The Book of Proverbs: một cuốn sách trong bộ Kinh Thánh. Tên Do Thái của cuốn sách này là "Cách ngôn của Solomon". Về nguồn gốc tác giả của cuốn sách, từ lâu đã có khá nhiều tranh luận. Tên của Solomon xuất hiện ở Proverbs 1:1, "Những câu cách ngôn của Solomon, con trai của David, Đức Vua của Israel." Cũng có những ý kiến cho rằng cuốn sách này cũng bao gồm cả các câu cách ngôn của Agur (30:1) và Lemuel (31:1) nữa chứ không phải chỉ của Solomon. (ND)
1. Consumer News and Business Channel: Kênh truyền hình Tin tức tiêu dùng và Kinh doanh. (ND)
2. Timothy: Hai quyển trong Tân ước, gồm thư của Thánh Paul gửi cho Timothy để bàn về giáo lí và giáo luật Cơ Đốc. (ND)
1. Một quyển trong kinh Cựu ước, khẳng định "Cuộc đời là hư ảo" và hướng dẫn cách thức để trở thành công chính, biết kính sợ Chúa. (ND)
1. United Parcel Service, Inc., viết tắt là UPS, một công ty chuyển phát bưu kiện ở Mỹ. (ND)
2. Multi-Level Marketing: Bán hàng đa cấp. (ND)
3. Dean Van Druff, "What's wrong with Multi-Level Marketing?" (Bán hàng đa cấp có gì sai trái?), http://www.vandruff.com/mlm.html.
4. Robert L. "Ten Big Lies of Multilevel Marketing." (Mười chiêu đại bịp của bán hàng đa cấp.) www.mlmwatch.org.
5. Cổ phiếu được xếp hạng cao nhất về mức độ an toàn. (ND)
1. CBS Broadcasting Inc. là một hãng truyền hình lớn trong mạng lưới truyền hình ở Mỹ, có nguồn gốc từ một hãng phát thanh. Cái tên CBS xuất phát từ tên cũ của nó là Columbia Broadcasting System. 60 Minutes (60 phút) là một tạp chí tin tức truyền hình được phát trên CBS từ năm 1968, rất đặc trưng bởi sử dụng phong cách độc đáo chủ yếu dựa trên các cuộc điều tra của phóng viên. Nó cũng là chương trình thu hút được rất nhiều khán giả và giành được nhiều giải thưởng. (ND)
2. Albert Phung, Behavioral Finance: Introduction, Investopedia. htp:// www.investopedia.com/university/bevioral_finance/default.asp.
3. Business Week, Mutual Fund Report (Báo cáo về Quỹ đầu tư tương hỗ), 25 tháng Bảy 2007.
4. Một sàn giao dịch chứng khoán. NASDAQ là viết tắt của "National Association of Securities Dealers Automated Quotations". (ND)
5. Tính toán của Yahoo Finance Charting. www.yahoo.com/finance.
6. Chỉ số giá cổ phiếu theo công thức của Dow Jones & Company Inc. (ND)
7. S&P 500 (viết đầy đủ trong tiếng Anh là Standard & Poor's 500 Stock Index - Chỉ số cổ phiếu 500 của Standard & Poor) là một chỉ số cổ phiếu bao gồm 500 loại cổ phiếu được lựa chọn từ 500 công ty có mức vốn hóa thị trường lớn nhất của Mỹ. Chỉ số S&P 500 được thiết kế để trở thành một công cụ hàng đầu của thị trường chứng khoán Mỹ và có ý nghĩa phản ánh

những đặc điểm rủi ro/lợi nhuận của các công ty hàng đầu. (ND)
8. Tính toán của Yahoo Finance Charting. www.yahoo.com/finance.
9. Individual Retirement Account: Chương trình tích lũy tiền tiết kiệm cho đến khi về hưu. (ND)
1. Matthew: Quyển đầu tiên của sách Phúc Âm, kể về cuộc đời của Chúa Giêsu, do Thánh Matthew viết. (ND)
2. Luke: Quyển thứ ba trong Phúc Âm, được cho là do Thánh Luke viết, miêu tả cuộc đời và những lời truyền dạy của Chúa Giêsu. (ND)
3. Corinthians: Hai quyển trong Tân ước, vốn là thư của Thánh Paul gửi các tín hữu thành Corinth. (ND)
1. William Corbett (1680–1748), nhà soạn nhạc, nhạc công vĩ cầm, giám đốc Nhà hát Mới ở London từ năm 1700, chỉ huy dàn nhạc Nhà hát Hoàng gia năm 1705, và trở thành thành viên của Dàn nhạc Hoàng gia năm 1709. (ND)
2. Sigmund Schlomo Freud (1856–1939), nhà thần kinh học nổi tiếng người Áo; ông đã phát hiện ra nguyên tắc phân tâm học. (ND)
3. Carl Gustav Jung (1875–1961), nhà tâm thần học người Thụy Sĩ, nhà tư tưởng có tầm ảnh hưởng rất lớn, người sáng lập ra tâm lí học phân tích. (ND)
4. Food and Drug Administration: Cơ quan Quản lí Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ. (ND)
5. Glucosamine và Chondroitin: Hợp chất giàu lưu huỳnh có trong thành phần của sụn, dùng để chữa bệnh viêm khớp. (ND)
1. Philippians: cuốn thứ 11 trong Tân ước. Các học giả nghiên cứu Kinh Thánh đều thống nhất rằng cuốn này là do Thánh Paul viết cho nhà thờ Philippi ở miền Bắc Hy Lạp. (ND)
2. Galatians: Một quyển trong Tân ước, được coi là thư của Thánh Paul viết cho dân chúng thành Galatia, vùng đất miền Trung Tiểu Á thời cổ đại. (ND)