



101 CÁCH LÀM GIÀU

Trong cuộc sống hiện đại

. ĐẠI MINH .

PHẦN I: MUỐN GIÀU PHẢI BIẾT QUẢN LÝ VÀ TIẾT KIỆM TIỀN

5 BƯỚC ĐƠN GIẢN ĐỂ QUẢN LÝ TIỀN BẠC

1. Xác định rõ số tiền hiện tại mà bạn kiếm được

Hiện tại bạn kiếm được bao nhiêu tiền? Hãy xem xét lại thu nhập cá nhân từ năm ngoái của mình, nếu kể từ năm trước cho tới nay tình hình tài chính của bạn thay đổi một cách đều đặn thì bạn có thể ước tính được những khoản thuế phải đóng cho năm nay bằng cách sử dụng những bảng tính thuế sẵn có của chính phủ.

2. Tính toán kỹ số tiền hiện tại bạn cần dùng

Mỗi năm bạn cần dùng bao nhiêu tiền? Hãy bắt đầu tính mỗi năm bạn chi tiêu bao nhiêu tiền. Để có cái nhìn rõ ràng về các khoản chi tiêu của mình, bạn nên giữ một bản ghi thu chi tài chính. Bản ghi này có thể đơn giản chỉ là một bản ghi bằng giấy hay một bản liệt kê trên máy vi tính những khoản thu chi. Nhờ vào việc theo dõi một cách cẩn thận chi tiêu hàng tháng, bạn có thể dự tính gần đúng về chi tiêu hàng năm của mình.

3. Tính giá trị thực của tài sản của bạn vào thời điểm hiện tại

Để xác định được giá trị thực của tài sản tại thời điểm hiện tại, một cách đơn giản là bạn chỉ cần cộng tổng số tiền tiết kiệm, số tiền đầu tư (như cổ phiếu, trái phiếu hay thẻ tín dụng) và tất cả tài sản khác của mình lại. Kết quả của việc tính toán này (tức là giá trị thực hiện tại của tài sản của bạn) sẽ là một xuất phát điểm để bạn có thể tính toán lợi nhuận đầu tư trong tương lai.

4. Ước tính số tiền bạn cần phải tích lũy qua gửi tiết kiệm hay đầu tư

Bạn cần phải kiếm được bao nhiêu tiền thì mới đạt được những mục tiêu

của mình? Khi xác định điều này, bạn nên gắn nó với những vấn đề lớn nơi ở chính, nhà nghỉ, tài sản đầu tư, các loại tiền phí, xe hơi, tàu thuyền, việc nghỉ hưu sau này v.v... Trong đầu tư thì số tiền mà bạn cần phải có ước tính là bao nhiêu? Chẳng hạn, nếu bạn đầu tư 600000 đô-la với số lãi thu về là 8% thì thu nhập chưa tính thuế của bạn sẽ là 48.000 đô-la hay 38.000 đô-la sau khi đã tính thuế.

Đây thực sự là những con số rất lớn. Tuy nhiên nếu bạn sớm bắt đầu việc tiết kiệm thì với lãi suất gộp, số tài sản của bạn sẽ tăng lên một cách đáng kể. Hãy bắt đầu tiết kiệm một khoản nào đó. Lúc này bạn cần kiên trì và nghiêm khắc với bản thân.

Mỗi khi bạn mua một thứ gì đó mà không thực sự cần thiết lắm là đồng nghĩa với việc bạn đã trở thành kẻ ăn cắp chính túi tiền của mình. Với lãi suất 6%/năm thì mỗi đồng đô-la mà bạn dùng vào tiết kiệm hay đầu tư sẽ tăng gấp đôi trong 12 năm sau đó. Nếu lãi suất đầu tư là 12%/năm thì chỉ trong vòng 6 năm, một đồng đô-la sẽ tăng gấp đôi.

5. Lên kế hoạch kiếm tiền cụ thể và tiết kiệm đủ tiền cần thiết để đạt được mục tiêu của mình

Hãy tự xây dựng ngân sách riêng cho bạn.

Khi xây dựng riêng cho mình một ngân quỹ, nên xác định mục đích tiết kiệm. Bạn cần phải tiết kiệm đủ tiền để:

1. Thoát khỏi tình trạng nợ nần trong chi tiêu.
2. Lập được một quỹ tích lũy tiền mặt.
3. Đầu tư cho việc nghỉ hưu của mình sau này.

Những khoản nợ khi mua sắm luôn làm thâm hụt thu nhập của bạn, do đó bạn nên cắt giảm những ưu tiên mua sắm hàng đầu của mình.

Bước thứ hai để tạo ra cho mình sự an toàn về tài chính là bạn hãy dành ra một khoản tiền mặt nào đó. Luôn có sẵn một khoản tiền đủ dùng trong vòng 6 tháng chính là một quy tắc hay mà bạn nên thực hiện. Số tiền này bạn nên để ở dạng tiền mặt để có thể dễ dàng được hưởng những lãi suất tiết kiệm cao

hơn.

Để có thể sống thoải mái sau khi đã nghỉ hưu, bạn nên có một khoản tích lũy cần thiết cho mình ngay từ bây giờ. Dựa vào bước thực hiện thứ 3, bạn sẽ ước tính được số tiền cần phải tiết kiệm là bao nhiêu. Sau đó với xuất phát điểm là con số ước tính này, bạn sẽ biết được mình cần đầu tư bao nhiêu tiền để có thể đảm bảo rằng thu nhập hàng năm của mình sẽ tăng lên 10%. Lưu ý là khi bạn đặt ra kế hoạch này thì việc xem xét tỉ lệ lợi nhuận là vô cùng quan trọng. Một khi đã xác định được những số cho từng bước trên, bạn sẽ có cái nhìn rõ ràng hơn về đích đến mà bạn muốn.

Tiết kiệm tiền bạc

Cách tốt nhất để bắt đầu việc tiết kiệm là hãy cắt giảm chi tiêu của mình. Khi đang là người nắm giữ túi tiền của mình, bạn sẽ có ý thức hơn về việc mua cái gì và lí do mua nó. Nếu luôn ý thức được điều này thì chắc chắn bạn sẽ cắt giảm được số tiền phải chi tiêu.

Một trong những mặt hàng được người Mỹ mua sắm nhiều nhất là xe hơi. Nhiều người còn cho rằng một chiếc xe hơi đẹp và mới luôn đồng nghĩa với sự giàu có. Nhưng những nghiên cứu về các nhà triệu phú tự lập lại cho thấy, hầu hết họ chọn mua những chiếc xe hơi giá cả vừa phải. Thói quen mua sắm một cách thực tế như vậy là một trong những lí do để họ trở thành triệu phú.

Bạn có thực sự cần những thứ mà bạn nghĩ là mình cần phải có hay không? Chiếc xe hơi của bạn là một phương tiện đi lại đáng hữu ích hay chỉ tượng trưng cho địa vị của bạn? Và bạn mua xe là để phục vụ lợi ích bản thân hay để gây ấn tượng với người khác? Nếu bạn biết rằng giá trị của mình không xuất phát từ sự đồng tình của người khác thì có đủ tự tin để tạm thời không mua một bộ quần áo hay một chiếc xe mới nữa hay không? Thời gian trẻ tuổi của bạn là khoảng thời gian khó khăn nhất để bạn chống lại những lôi kéo của những bạn bè cùng trang lứa. Tuy nhiên, mỗi đồng đô-la mà bạn tiết kiệm được lúc này sẽ tăng lên gấp nhiều lần. Mỗi tháng bạn hãy tiết kiệm cho mình một khoản tiền và trước tiên hãy dành nó cho những chi tiêu bản thân. Khi bạn còn trẻ, đừng nên quá đam mê vào hào quang của địa vị xã hội hay những sự thỏa mãn tức thì mà hãy cố gắng để có thể hưởng thụ cuộc sống sung túc về sau.

Học cách tiết kiệm

Có lẽ bạn chưa bao giờ tính toán hay nghĩ đến số tiền lương mình nhận được trong cả cuộc đời. Hãy lưu tâm đến những cột mốc quan trọng giúp bạn tìm đến sự độc lập tài chính và an nhàn tuổi về hưu.

Độ tuổi bắt đầu đi làm: 18-25 tuổi.

Bạn mới đi làm, vẫn còn độc thân và chưa có nhiều khoản chi tiêu lớn, vì vậy hãy bắt đầu tiết kiệm ngay từ những tháng lương đầu.

Chỉ cần dành ra khoảng vài năm đầu không tiêu những khoản lớn như đi du lịch xa, mua sắm nhiều thứ đắt tiền... bạn sẽ có một khoản tiết kiệm ổn định trong ngân hàng.

Hãy dành ra 15% thu nhập của mình để gửi tiết kiệm dài hạn (khoảng 30 năm). Khoản này sẽ không được sử dụng dù với bất cứ lý do gì, và sau 30 năm bạn có thể an tâm về tài chính.

Một trong những sai lầm của bạn trẻ là muốn “ra riêng” ngay khi độc lập về tài chính. Họ nghĩ rằng cuộc sống thực sự chỉ bắt đầu khi không sống chung với bố mẹ.

Bạn chưa hình dung được sống độc lập phải đối mặt với những gì và lương hàng tháng của mình có đủ chi tiêu không. Bạn sẽ phải mua đồ đạc, sắm sửa cho ngôi nhà dù chỉ có mình bạn ở, rồi các loại hoá đơn điện, nước, Internet... sẽ ngốn sạch lương.

Lời khuyên dành cho bạn là nên lùi kế hoạch ở riêng lại khoảng 1-2 năm, khi đã đủ chín chắn và có số tiền ổn định trong tài khoản.

Những năm 25 - 30 tuổi

Nếu bạn muốn kết hôn và mua nhà trong tương lai thì nên bắt đầu bỏ thêm ra 10% từ lương để có một khoản tiết kiệm khác. Kết hôn là một việc trọng đại và khá tốn kém, bởi kéo theo nó là trách nhiệm mua một ngôi nhà mới và chăm sóc các con.

Ngoài ra, bạn cũng nên bắt đầu mua một số loại bảo hiểm cho bản thân

cũng như gia đình để đề phòng rủi ro, có thể coi đó là đầu tư lâu dài mà không quá tốn kém.

30 - 40 tuổi

Đây là quãng thời gian các bạn cần tiêu nhiều nhất, đặc biệt là những khoản lớn như chuyển đến ngôi nhà rộng hơn, lên đời xe, cho con đi du học v.v...

Rất khó để thực hiện các “việc lớn” này khi chúng đến dồn dập nếu bạn không có kế hoạch tiết kiệm lâu dài từ trước đó. Đây là lúc có thể dùng đến những khoản tiết kiệm có kỳ hạn từ khi bạn bắt đầu đi làm.

40 - 45 tuổi

Ở độ tuổi này bạn đã có mọi thứ ổn định: nhà, xe, các con ăn học tốt. Bạn có thể chi tiêu thoải mái cho gia đình bởi số tiền tiết kiệm đã bằng 1/3 số lương cả cuộc đời cộng thêm lãi.

Trong khi nhiều người mới chỉ bắt đầu nghĩ đến tiết kiệm khi 40 tuổi thì giờ đây, ngoài số tiền trong tài khoản (sau khi đã chi trả cho tất cả những khoản chi quan trọng) bạn có lương ổn định của cả vợ lẫn chồng cùng những khoản bảo hiểm được mua từ ngày lập gia đình, do vậy sẽ không vướng bận vào bất kỳ vấn đề tài chính nào.

45 - 55 tuổi

Theo thời điểm bạn kết hôn thì con của bạn bây giờ đã độc lập hoặc cũng không cần dựa dẫm quá nhiều vào bố mẹ. Do vậy, bạn có thể an nhàn hưởng thụ như du lịch nước ngoài hay mua một chiếc ô tô sang trọng từng ao ước.

55 tuổi, bạn đã có thể an tâm nghỉ hưu với số tiền trong tài khoản. Nếu bạn muốn tiếp tục làm việc thêm 10 năm nữa thì thu nhập sẽ tăng thêm. Khi đó bạn có thể sử dụng tiền giúp con cái mua nhà hay cho các cháu tiền ăn học.

Hãy nhớ rằng thói quen “chơi trước tiết kiệm sau” sẽ làm bạn ngày càng “nghèo” đi, nên suy nghĩ cẩn thận về kế hoạch tiết kiệm lâu dài khi bắt đầu có việc làm.

BÍ QUYẾT TIẾT KIỆM TIỀN DÀNH CHO PHỤ NỮ

1. Phải hướng đến mục tiêu lớn

Nhiều phụ nữ dành dụm tiền với mục đích mua được đôi giày hiệu, chai nước hoa đắt tiền hay bộ đầm mới. Thế nhưng nhiều khi mua về rồi họ chẳng sử dụng, cứ để từ năm này qua tháng nọ, đến khi hàng hết hạn sử dụng hoặc cũ lại mang đi bỏ. Trường hợp này không thể gọi là tiết kiệm mà chỉ là cái vỏ bọc cho tính nghiện mua sắm.

Bạn phải có những mục tiêu lớn, dài hạn. Chẳng hạn, có kế hoạch mua đất trong 2 năm nữa, xây nhà trong 3 năm tiếp theo... Chỉ như vậy bạn mới có được một khoản tiết kiệm đúng nghĩa.

2. Để dành tiền là hạn chế chi tiêu hoang phí chứ không chỉ là giữ lại tiền dư

Rất nhiều phụ nữ hàng ngày luôn cân nhắc trong việc chi tiêu nhưng khi mua hàng lại không để ý đến những tính năng của sản phẩm.

Với họ, tiết kiệm đồng nghĩa với việc mua những đồ rẻ. Vì thế, họ sẵn lòng chọn mua sản phẩm với giá thấp nhất mà không để ý rằng hàng hạ giá thường được sản xuất theo công nghệ cũ, lỗi mốt và tiêu tốn nhiều năng lượng.

Bên cạnh đó, những sản phẩm giá rẻ, không có thương hiệu sẽ thường xuyên gặp phải sự cố khi vận hành. Chúng không có chế độ hậu mãi, bảo hành tốt. Khi đồ dùng hỏng hóc, chủ nhân phải tốn thêm một khoản tiền và không ít thời gian để sửa chữa. Nhiều trường hợp họ phải bỏ tiền mua sản phẩm mới. Như thế, chính sách tiết kiệm xem như hoàn toàn thất bại.

3. Luôn giữ tay hòm chìa khóa nếu có ông chồng rộng rãi, phóng khoáng

Một số phụ nữ thích giao khoán toàn bộ việc quản lý tiền bạc cho người chồng, chỉ khi cần đến tiền bạc mới vỡ lẽ. Tuy kiếm được nhiều tiền nhưng chồng họ đã bỏ vào những buổi chiêu đãi đối tác, cho bạn bè, nhân viên vay mượn...

Bạn đừng để mình rơi vào hoàn cảnh như thế. Người ta thường nói, đàn ông kiếm tiền, đàn bà giữ tiền. Đây cũng là một cách để tiết kiệm. Có như vậy, tương lai của gia đình, con cái mới được đảm bảo.

Dù không muốn dính dáng đến chuyện tiền bạc, bạn cũng cần phải làm quen với nó.

4. Chuyện hôm nay không để ngày mai

Đừng bao giờ cho rằng tiết kiệm là công việc lâu dài, lúc nào để dành chẳng được, hoặc dư lúc nào để dành lúc đó.

Nếu có suy nghĩ như vậy, bạn sẽ chi tiêu đến đồng xu cuối cùng và chẳng bao giờ có thể thực hiện được những kế hoạch đã đề ra. Hãy bắt đầu tiết kiệm càng sớm càng tốt và phải cương quyết không dừng đến chúng khi chưa thật cần thiết.

5. Tiết kiệm một cách khôn ngoan, sáng suốt

Một số người có thói quen dùng tiền để mua đất, mua nhà như một khoản tiết kiệm cho tương lai. Điều này hoàn toàn hợp lý nếu xét theo thực tế quỹ đất, đặc biệt là ở các thành phố lớn, ngày càng hẹp lại và giá nhà đất ngày càng tăng.

Nhưng đừng vì thế mà cứ nhắm mắt mua đất hoặc nhà chỉ vì nó phù hợp với ngân sách của bạn. Hãy tính đến những yếu tố như địa thế, điều kiện hạ tầng trong khu vực để có thể dễ dàng bán ngay khi cần tiền mặt.

Bạn cũng đừng bao giờ mang hết số tiền đã dành dụm để cho người khác vay. Bạn có thể mất trắng số tiền tiết kiệm chỉ trong chốc lát.

ĐỪNG MẮC NỢ TÀI CHÍNH

Đây là một số lời khuyên dành cho các bạn trẻ để chuẩn bị cho một nền tảng tài chính vững chắc trong tương lai.

Hãy tin những câu nói "muôn thuở"

Lời khuyên về tài chính cá nhân cũng tương tự nhau và thường lặp lại,

nên nghe có vẻ nhàm chán. Nhưng chúng rất có ích cho bạn. Đó là:

- Sống trong phạm vi mức thu nhập cho phép.
- Lập ra một quỹ khẩn cấp bằng 3-6 tháng chi phí sinh hoạt.
- Đừng để mắc nợ.
- Mở một tài khoản nghỉ hưu cá nhân, hoặc tài khoản tiết kiệm và để dành ít nhất 10-20% thu nhập một năm.
- Có một danh mục đầu tư đa dạng tại các quỹ hỗ tương uy tín như VFI, PFI, MFI để góp số tiền đầu tư của bạn tăng dần theo thời gian.

Các bạn trẻ ở độ tuổi 20-30 thường có một nghịch lý về tài chính cá nhân. Đây là độ tuổi có năng lực tài chính mạnh nhất (ví dụ, một người mỗi năm tiết kiệm 10 triệu đồng trong tài khoản về hưu từ 21-30 tuổi và sau đó ngưng lại, thì người ấy sẽ có tài khoản về hưu nhiều hơn những người bắt đầu tiết kiệm ở tuổi 31 cho đến khi 65 tuổi. Nhưng những người ở độ tuổi này lại có xu hướng mắc nợ nhiều nhất.

Ở độ tuổi này, các bạn trẻ khao khát được khẳng định mình. Và khi các phương tiện truyền thông nói bạn có thể tạo ra phong cách riêng bằng cách xài toàn hàng hiệu, bạn sẽ không ngại vung tiền cho những món đồ đó.

Khi bước qua tuổi 30 - 40, có nhiều hiểu biết hơn, ý thức hơn về bản thân, bạn sẽ biết cách sử dụng tiền như một công cụ để giúp bạn trở thành người mình mong muốn. Nhưng đó cũng là khi cái thời tiêu xài phung phí của tuổi 20 quay trở lại, ám ảnh bạn với những món nợ bạn đã vay trước đó.

Khi tôi 20 tuổi, cha tôi khuyên tôi tránh xa các buổi đi chơi đêm với bạn bè và phải biết tiết kiệm. Tôi đã làm theo lời khuyên đó và làm thường xuyên như một thói quen. Tất nhiên, tôi cũng có nhiều niềm vui. Tôi mua giấy ở các cửa tiệm bình dân và đi du lịch nước ngoài trên những chuyến bay giá rẻ.

Khi tôi 38 tuổi, cuộc sống của tôi rất thoải mái, không phải vì tôi thắng lớn khi chơi chứng khoán hay bất động sản, mà bởi vì tôi đã tránh xa được các khoản nợ và thường xuyên tiết kiệm tiền trong gần 20 năm qua.

Để có được nền tảng tài chính vững chắc, hãy làm theo những lời khuyên trên và làm thường xuyên như một thói quen. Một ngày nào đó, nó sẽ mở ra cho bạn nhiều sự chọn lựa và với số tiền tích lũy được, bạn sẽ không còn bận tâm về tài chính và từ đó có thể theo đuổi các giá trị của mình.

TẠI SAO NGƯỜI GIÀU NHANH HAY BỊ PHÁ SẢN?

Khi một ai đó đang sống trong thiếu thốn, tự nhiên có rất nhiều tiền, với số tài sản đó, nỗi sợ hãi khi nghĩ về cuộc sống thiếu thốn không hề giảm mà lại tăng lên rất nhiều.

Thường nghe mọi người nói: “Khi nào tôi kiếm được thật nhiều tiền, tất cả các vấn đề khó khăn về tài chính sẽ chấm dứt”. Trong thực tế, những rắc rối chỉ mới bắt đầu. Một trong những nguyên nhân khiến nhiều người mới trở nên giàu có nhanh chóng bị phá sản vì họ luôn áp dụng những công thức, thói quen tài chính cũ để giải quyết những vấn đề tài chính mới.

Tại sao người giàu nhanh hay bị phá sản?

1. Những người trưởng thành và quen với cuộc sống thiếu tiền thường không biết phải làm gì khi có quá nhiều tiền. Thật mỉa mai khi nói rằng, có quá nhiều tiền hay thiếu tiền đều là những nguy hiểm trong cuộc sống. Nếu ai đó không được đào tạo kỹ năng quản lý một số tiền quá lớn, hoặc không có những người cố vấn tài chính uy tín, phần lớn sẽ xảy ra hai điều: một, họ gửi toàn bộ tài sản vào ngân hàng; hai, số tiền sẽ bị mất đi rất nhanh. Trong thực tế, đồng tiền có một sức mạnh biến con người trở thành giàu có hoặc nghèo hèn.

2. Khi mọi người tiêu tiền, họ thường có cảm giác mình thông minh hơn, mọi quyết định họ đưa ra đều sáng suốt, nhưng thực tế thì hoàn toàn ngược lại. Một số tư vấn tài chính cho những người giàu nhanh đã nhận xét: “Khi một ai đó có cơ may giàu rất nhanh, trước khi phá sản họ phạm phải 3 sai lầm: mua máy bay riêng hoặc du thuyền, đi nghỉ hè dài hạn và ly dị vợ để cưới người đàn bà trẻ, đẹp hơn”.

3. Khi bạn có tiền, người thân, họ hàng hay bạn bè tự nhiên trở nên gần

gửi, thân thiết hơn. Thật khó từ chối những người thân quen khi họ hỏi vay tiền. Không chỉ người không có tiền muốn vay tiền của bạn, mà các ngân hàng, khi thấy bạn có tài sản, họ sẵn sàng cho bạn vay nhiều hơn. Thật đúng với câu: “Ngân hàng cho bạn vay chỉ khi nào bạn thật sự không cần đến tiền!”.

4. Những người bỗng nhiên trở nên giàu có thường có xu hướng trở thành những nhà đầu tư có vốn nhưng lại thiếu kiến thức và kinh nghiệm cơ bản về đầu tư.

5. Sự sợ hãi bị mất tiền càng trở nên lớn hơn. Khi một ai đó đang sống trong thiếu thốn, tự nhiên có rất nhiều tiền, với số tài sản đó, nỗi sợ hãi khi nghĩ về cuộc sống thiếu thốn không hề giảm mà còn tăng lên rất nhiều.

6. Mọi người không nhận ra sự khác biệt giữa chi phí “tốt” và chi phí “xấu”. Thực tế cho thấy, mọi người trở nên giàu có hay nghèo hèn hoàn toàn phụ thuộc vào các khoản chi phí (đầu tư).

Phải làm gì với một số tài sản quá lớn?

Nếu muốn trở nên giàu có, bạn nhất định phải có kế hoạch làm thế nào để kiếm được thật nhiều tiền. Trước khi đạt được mục đích đó, việc cần thiết không kém là phải phác thảo kế hoạch để quản lý số tiền kiếm được. Nếu không có kế hoạch, bạn sẽ bị mất tiền nhanh hơn so với thời gian cần để kiếm ra nó.

7 YẾU TỐ CÓ ẢNH HƯỞNG QUAN TRỌNG ĐẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA BẠN

1. Cách bạn xử lý các nguy cơ rủi ro

Cuộc sống luôn gắn liền với các rủi ro như bệnh tật, mất mát, hỏa hoạn... Cách bạn xử lý chúng ảnh hưởng đến tất cả các lĩnh vực trong cuộc sống, bao gồm cả tài chính.

2. Sự lựa chọn nghề nghiệp

Các công việc khác nhau sẽ đem lại những mức lương khác nhau, do vậy

sự lựa chọn nghề nghiệp (làm gì? làm trong lĩnh vực nào?) góp phần quan trọng vào việc quyết định tình hình tài chính của bạn.

3. Phong cách sống

Bạn định xây dựng một phong cách sống như thế nào, hoang phí hay tiết kiệm?

4. Cách bạn kiểm soát nợ nần

Bạn tiêu xài hoang phí, tiêu nhiều hơn mức kiếm được? Bạn đang không biết cách kiểm soát chi tiêu đấy. Điều này sẽ khiến cho bạn lúc nào cũng ở trong tình trạng nợ nần.

5. Bảo vệ tài sản

Bạn đã áp dụng những biện pháp an ninh tài chính nào? Đây là một điều vô cùng quan trọng. Kiếm được tiền đã là một việc khó nhưng nếu không có những biện pháp bảo vệ tài sản, tiền bạc hợp lý thì một ngày nào đó chúng có thể “không cánh mà bay” và tình hình tài chính của bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng nặng nề.

6. Bạn muốn có bao nhiêu đứa con

Ngày nay các cặp vợ chồng thường được khuyên rằng chỉ nên có từ một đến hai con để nuôi dạy cho tốt. Việc “nuôi dạy cho tốt” này đòi hỏi ngoài thời gian bạn dành cho con cái còn liên quan đến vấn đề tài chính. Hãy dựa vào tình hình tài chính hiện tại cũng như trong tương lai để đưa ra quyết định chính xác xem mình nên có bao nhiêu đứa con.

7. Hôn nhân

Kết hôn có thể khiến tài chính của bạn tăng lên gấp đôi nhưng hãy cẩn thận với việc phân chia tài sản, nếu cuộc hôn nhân của bạn chẳng may bị tan vỡ.

PHẦN II: KỸ NĂNG - CÔNG CỤ PHƯƠNG PHÁP LÀM GIÀU

KỸ NĂNG VÀ CÔNG CỤ CỦA NHÀ TRIỆU PHÚ MỘT PHÚT

Khi cuộc Cách mạng công nghiệp diễn ra, động lực kinh doanh đã thay đổi đột ngột. Các công cụ sản xuất trở nên quá đắt và quá phức tạp để duy trì riêng lẻ. Một người có thể tự mình đóng một chiếc bàn, nhưng việc chế tạo một chiếc xe ô tô đòi hỏi nhiều nguồn lực hơn nhiều.

Giờ là thời đại của nền kinh tế thông tin, những công cụ sản xuất lại nằm trong tay chúng ta. Một vi mạch điện tử máy tính chứa đựng nhiều năng lực sản xuất hơn một chiếc máy tính có kích thước bằng cả căn phòng của những năm 1950. Với một chiếc máy tính có cấu hình thích hợp, một chiếc máy in và một đường dây điện thoại kết nối Internet, bạn có một sức mạnh khổng lồ, như mẫu quảng cáo máy tính loại nhỏ của IBM: “Nó có thể không khiến bạn giành được một tập đoàn khổng lồ, nhưng nó chắc chắn có thể làm một tập đoàn khổng lồ sợ hãi”.

Máy tính, những thiết bị cầm tay và modem, tất cả là một phần của đòn bẩy Nhà triệu phú tiến bộ. Bạn phải sở hữu và biết cách sử dụng những công cụ này. Những thứ này rất quan trọng cho sự thành công của bạn. Nhóm của bạn, nhà cố vấn của bạn, tất cả được tiếp sức mạnh theo hàm mũ khi bạn sở hữu những phương tiện thông tin này và có những kỹ năng để sử dụng chúng.

Ngày hôm nay bạn có đi làm trên lưng ngựa? Bạn có sử dụng một đĩa hát năm 1978? Dĩ nhiên là không. Thế giới đã thay đổi và đang thay đổi. Bạn phải thích ứng, ngoài ra không có sự lựa chọn nào khác.

Với máy tính, những thiết bị cầm tay và modem cũng có sự đòi hỏi tương tự. Bạn phải có cả công cụ và kỹ năng để sử dụng chúng.

Hãy nhìn vào câu chuyện của Betty Fox. Chồng bà qua đời ở tuổi 33, bỏ lại bà với số tiền ít ỏi cùng hai cậu con trai. Bà làm thu ngân tại ngân hàng và sau đó làm thư ký trong một công ty may mặc cho đến khi công ty này phá sản. Betty thất nghiệp. Một thời gian sau đó bà tìm được công việc trong một công ty quảng cáo nhỏ. Công ty đó đã chuyển đi khi bà 67 tuổi và một lần nữa bà lại thất nghiệp.

Con trai bà đưa bà kết nối với Web TV, một dịch vụ sử dụng bộ TV để lướt Internet. Không đầy một năm sau bà bắt đầu trang web riêng của mình, có tên là GrandmaBetty.com. Trang web đã trở nên nổi tiếng đến nỗi GrandmaBetty.com đã được iGrandparents mua lại với số tiền lớn.

Nếu Betty Fox, ở tuổi 67, có thể thành thạo cả những công cụ và kỹ năng, thì bạn có thể có khả năng gì?

Sự thuyết phục

Người thành thạo kỹ năng thuyết phục có thể ảnh hưởng đến hàng triệu người trên khắp thế giới. Bạn là người đó hoặc bạn không đang đọc quyển sách này.

Các giáo viên và nhà lãnh đạo giỏi đã luôn dùng việc kể chuyện để truyền đạt quan điểm của mình cũng như minh họa những lý lẽ của họ một cách hiệu quả. Các câu chuyện đã vẽ nên một bức tranh từ ngữ thuyết phục không thể tả được, truyền đạt từ trái tim đến trái tim, từ tâm hồn đến tâm hồn.

Trong một câu chuyện, mạch văn là tất cả. Xem xét kịch bản nguyên mẫu dưới đây: hai phó mục sư đang xin phép mục sư trưởng, họ cùng hỏi một nội dung bằng nhiều cách khác nhau và nhận được những câu trả lời hoàn toàn khác nhau. Phó mục sư thứ nhất hỏi: “Con có thể ăn trong khi con đang cầu nguyện không?”. Mục sư trưởng phản ứng: “Không, như thế là phạm vào mệnh lệnh cao nhất. Hoàn toàn không được”

Một vài giờ sau, vị phó mục sư thứ hai hỏi: “Vậy con có thể cầu nguyện trong khi con đang ăn không?”. Vị mục sư trưởng trả lời: “Dĩ nhiên, nói như ông tổ truyền đạo Cơ đốc Paul, con có thể cầu nguyện không ngừng, cho nên bằng mọi cách không ngừng cầu nguyện”.

Cả hai mục sư đang hỏi cùng một sự việc, ăn và cầu nguyện cùng lúc. Tuy

nhiên, một người nhận được câu trả lời là có, một người nhận được câu trả lời không. Sự khác biệt duy nhất là ngữ cảnh của câu hỏi. Một người đã hỏi về việc ăn trong ngữ cảnh cầu nguyện. Trong ngữ cảnh đó, hành động này làm giảm giá trị của việc cầu nguyện. Người kia đặt câu hỏi trong ngữ cảnh của việc ăn. Anh ta nhận được câu trả lời có. Những cá nhân thuyết phục nhất thường cẩn thận đưa ra những câu hỏi trong một ngữ cảnh có nhiều khả năng nhận được một phản ứng thuận lợi.

Một công cụ mang tính thuyết phục khác là câu hỏi tu từ. Nó giả định câu trả lời bằng cách đặt câu hỏi như: “Bạn muốn làm một nhà triệu phú, đúng không?”. Nó tinh tế kích thích người nghe đến sự đồng ý, đặc biệt là nếu người thuyết phục nhẹ nhàng gặt đầu lên xuống và mỉm cười để đạt được sự ưng thuận.

Các thông điệp mang tính hài hước cũng luôn luôn có tác động. Chẳng hạn, trong cuộc tranh luận (ứng cử tổng thống) của hai vị tổng thống Douglas và Lincoln, Douglas đã gọi Lincoln là “hai mặt”. Lincoln mỉm cười bác bỏ, rồi cười giòn nảy nẻ và nói với thính giả: “Thưa các quý ông quý bà, nếu tôi có hai mặt, các quý vị có nghĩ là tôi sẽ mặc bộ này không?”. Sự hài hước sâu sắc và tự đánh giá thấp mình cũng đã giúp Lincoln trở thành tổng thống.

Nhà cố vấn quản lý Marshall Thurber cho biết, ba bí quyết thuyết phục của ông là sự sáng, sự tối và tính thường xuyên. Sơn những bức tranh từ ngữ sáng sủa mô tả một tương lai tích cực đang chờ đợi nếu một người đi theo kế hoạch hành động và đề nghị của bạn. Sơn những bức tranh từ ngữ màu tối miêu tả tương lai u ám và đáng sợ đang chờ đợi nếu một người không làm theo những khuyến cáo của bạn. Sau đó bạn lặp lại thông điệp cho đến khi thính giả hiểu và tự động làm theo những gì bạn đề nghị.

Bạn có thể học cách thuyết phục. Bạn có thể học cách điêu khắc những từ ngữ thành kiệt tác để có được từ người khác những phản ứng mình mong muốn.

Mọi người muốn một điều gì đó

Làm một nhà triệu phú là học cách nhận biết những nhu cầu đằng sau các hành vi của số đông. Nhà diễn thuyết Zig Ziglar nói: “Bạn có thể có tất cả mọi thứ mình muốn nếu bạn giúp người khác nhận được những gì họ muốn”.

Lắng nghe hiệu quả là một kỹ năng rất quý. Những gì bạn cần là lắng nghe và phát hiện những gì người khác thật sự muốn. Bạn có thể nhận được câu trả lời bằng cách hỏi họ trực tiếp – thông thường cách tiếp cận trực tiếp có hiệu quả. Những lần khác bạn cần thăm dò kỹ lưỡng và nói chuyện với những trợ lý riêng, thư ký, bạn bè, người thân của họ. Khi hỏi những câu hỏi trực tiếp và gián tiếp, đồng thời không ngừng suy nghĩ đến những gì người khác mong muốn, bạn sẽ nắm bắt được ý của họ một cách nhanh chóng.

Đôi khi bạn cũng cần có sự giúp đỡ. Một người bạn của chúng tôi đã thuê một nhà cố vấn để giúp anh ta giải quyết mâu thuẫn với nhà xuất bản của mình. Anh ta muốn nhà xuất bản cho ra những phiên bản điện tử những quyển sách của anh nhưng nhà xuất bản phản đối. Một ngày nọ, trong một cuộc đi bộ buổi sáng của họ, nhà cố vấn đã ngăn anh ta và nói: “Nhắm mắt và tưởng tượng làm chủ nhà xuất bản trong một phút – tại sao anh phản đối việc xuất bản sách điện tử?”. Anh ta đã trả lời: “Bởi vì tôi đầu tư 20.000.000 USD vào việc in báo và tôi có 168 nhân viên đều phụ thuộc vào mình”. Anh ta đã tự đặt mình vào vị trí của người khác để xem xét vấn đề và hiểu tại sao nhà xuất bản của mình lại phản đối, cuối cùng họ đã đi đến thỏa hiệp. Đôi lúc chúng ta cần nhìn sự việc từ quan điểm của người khác để tìm một giải pháp vẹn cả đôi bên.

Mới đây tôi đã gọi cho một viên chức điều hành của một công ty lớn để thiết lập một cuộc họp, cùng với Bob, nhằm khám phá những khả năng kinh doanh. Ban đầu, viên điều hành cộc lốc và ngạo mạn. Nhưng tôi đã lắng nghe sâu sắc và đằng sau những lời của anh ta, tôi hiểu được chính xác những gì anh ta muốn – làm ăn với những công ty kinh doanh hàng tỉ USD có định hướng toàn cầu. Tôi nói: “Nếu chúng tôi có thể giúp anh biến điều đó thành hiện thực, lần tới anh có gặp chúng tôi tại New York không?”. Chúng tôi đã gặp anh ta, và “bữa sáng năng lượng” của chúng tôi đã thành công lớn. Anh đã giới thiệu chúng tôi với những nhà môi giới năng lượng của thành phố.

Cuộc gặp gỡ này sẽ không bao giờ xảy ra nếu trước đó tôi không lắng nghe và nhận ra những gì người đàn ông này muốn.

Hãy nhớ, mọi người đều muốn điều gì đó. Nhiệm vụ của bạn là khám phá nó.

7 kỹ năng tiền bạc của người giàu có

Tại sao một số người kiếm nhiều tiền hơn gấp 10 lần những người còn lại? Họ có làm việc chăm chỉ hơn gấp 10 lần không? Họ có thông minh hơn gấp 10 lần không? Dĩ nhiên là không. Điểm mấu chốt là người giàu áp dụng một cách có hiệu quả 7 kỹ năng tiền bạc. Bất cứ ai cũng có thể học chúng.

Kỹ năng tiền bạc thứ nhất – giá trị

Họ xem giá trị của mỗi tờ đô-la như một hạt giống tiền. Giống như một quả đậu nhỏ chứa đựng sức mạnh để phát triển thành một cây sồi to lớn, mỗi đồng đô-la có sức mạnh phát triển thành một cây tiền to lớn. Nếu bạn phá hủy một quả đậu, cây sồi bên trong cũng sẽ chết. Một hạt giống tiền cũng vậy. Người giàu biết rằng một đồng đô-la mỗi ngày có thể phát triển thành một triệu đô-la. Thế nên họ rất trân trọng từng đồng đô-la dùng để chi tiêu.

Kỹ năng tiền bạc thứ hai – Kiểm soát

Người thành đạt mất thêm một vài bước ngăn mỗi lần họ chi tiền: (1) họ mua sắm hàng hóa với giá trị tốt nhất, (2) họ đòi hỏi và mong chờ sự chiết khấu, (3) họ xem xét hóa đơn của mình xem có sai sót gì không, (4) họ cố biến từng chi tiêu thành chi phí kinh doanh có thể khấu trừ thuế hợp pháp, (5) họ cân bằng sổ sách của mình đến từng xu, (6) họ lưu thành hồ sơ những hóa đơn. Những hoạt động này chỉ mất thêm ít phút nhưng tạo sự yên trí về tài chính dài hạn.

Kỹ năng tiền bạc thứ ba – Tiết kiệm

Người giàu có thích tiết kiệm tiền bạc bằng cách chi tiêu một cách khôn ngoan. Nhưng họ không dừng lại ở đó. Họ tiết kiệm ít nhất 10% những gì mình kiếm được.

Kỹ năng tiền bạc thứ tư – Đầu tư

Họ có một phương cách đầu tư tiền bạc của mình. Hãy hình dung một loạt những chiếc xô nơi mà tiền bạc được hút từ tài khoản ngân hàng chính của bạn. Chiếc xô đầu tiên là chiếc xô khẩn cấp của bạn. Đầu tiên hãy để 10% số tiền tiết kiệm của bạn chảy đến đó cho đến khi bạn tiết kiệm được ít nhất chi phí sinh hoạt trong 3 tháng. Khi chiếc xô đầu tiên này đã đầy, dòng 10% tràn ngập vào một trong ba chiếc xô phụ - những việc đầu tư thận trọng, những việc đầu tư tương đối chủ động và những cuộc đầu tư hết sức chủ động. Liên

hệ với một nhà cố vấn đầu tư để đặt khoản tiết kiệm của mình vào ba loại quỹ tương hỗ này. Tiền sẽ tự động được khấu trừ vào tài khoản ngân hàng của bạn và bạn sẽ không bao giờ quên.

Kĩ năng tiền bạc thứ năm – Kiếm tiền

Những người này có nhiều dòng thu nhập ngoài công việc của mình. Toàn bộ quyển sách này sẽ chỉ dẫn cho bạn cách làm tăng năng lực kiếm tiền của bản thân một cách nhanh chóng.

Kĩ năng tiền bạc thứ sáu – Bảo vệ

Họ bảo vệ mình bằng niềm tin, công ty, công ty trách nhiệm hữu hạn và những tổ chức hợp pháp khác.

Kĩ năng tiền bạc thứ bảy – Chia sẻ

Tiền bạc nhân lên nhanh nhất khi nó được chia sẻ. Chúng tôi khuyến khích bạn thiết lập một gia tài tồn tại lâu hơn bạn. Vun trồng những cây tiền bạc mà những người khác sẽ thu hoạch quả từ đó. Đó là sự phồn vinh thật sự.

Thương lượng từ sự dư giả

Nhà triệu phú tiến bộ có cách tiếp cận mang tính nguyên tắc đối với sự thương lượng. Điều này có nghĩa là trong từng giao dịch có sự thương lượng, Nhà triệu phú tiến bộ định cộng tác với người tham dự nhằm mở rộng tình huống để mọi người cùng thắng. Không bao giờ để tổn thất cho bất kỳ ai trong doanh vụ.

Điều đó có nghĩa là, mỗi “sự thương lượng” là một hành động sáng tạo xuất phát từ “đại dương dư giả”. Từ ngữ cảnh này, nhà triệu phú tiến bộ chỉ sáng tạo ra sự dư giả chứ không phải sự giàu có, và tất cả những cuộc thương lượng của nhà triệu phú tiến bộ đều là đúng đạo lý, trung thực và là những sự kiện thắng lợi.

Một nhà triệu phú tiến bộ thương lượng từ cương vị quản lý. Họ thỏa hiệp để tạo ra của cải để cải thiện cuộc sống của mọi người, mục tiêu là làm giàu cho chính mình trong khi làm giàu cho những người khác, chứ không phải thắng mà gây hại cho người khác.

Quản lý hoạt động

Một nhà triệu phú tiến bộ đánh giá cao thời gian. 10 bí quyết sau đây có thể cho bạn nhiều cơ hội để thêm những hoạt động phụ vào ngày của mình.

1. Tập trung vào một số điều cấp bách. 85% những việc bạn làm chỉ giải thích cho 15% những kết quả của bạn và ngược lại. Vì thế, chỉ nên làm những điều quan trọng.

2. Học cách trì hoãn. Sự trì hoãn là hoàn toàn thiết yếu cho thành công của bạn, nhưng phải chắc chắn rằng bạn trì hoãn đúng việc. Trì hoãn 85% và xử lý 15%. Những người thất bại làm ngược lại. Họ giải quyết 85% và trì hoãn 15%.

3. Ném danh sách “phải làm” của bạn đi. Thay vào đó tạo ra một danh sách 85/15. Viết những việc ưu tiên hàng đầu lên đầu trong hộp 15%. Viết những việc kém ưu tiên hơn phía dưới. Chỉ làm phần đầu danh sách của bạn.

4. Thưởng cho mình khi làm những việc đúng. Có một quyển sách tuyệt vời của Michael LeBoeuf, có tựa là *Nguyên tắc quản lý vĩ đại nhất thế giới*. Quyển sách cho biết: Nếu bạn tặng thưởng cho chính mình vì những hành động tích cực nhất của bạn, bạn sẽ làm được nhiều việc hơn một cách dễ dàng.

5. Thực hiện FTF (Feared things first) của bạn: Những điều đáng sợ đầu tiên. Hoạt động nào trong danh sách của mình làm bạn sợ nhất? Đó là FTF của bạn. Khi bạn bắt đầu một ngày của mình, hãy tự hỏi: “Điều mình sợ nhất trong ngày hôm nay là gì?”. Hãy bắt đầu ngày của bạn với hoạt động đó. Bằng cách làm FTF, vô thức bạn đã thúc đẩy mình giải quyết những nhiệm vụ khó khăn hơn.

6. Thực hiện “Một giờ năng lượng hàng ngày”. Dành vài phút mỗi ngày, không cần phải là một giờ - cho việc lập kế hoạch. Hoạch định cũng giống như tập luyện. Mọi diễn viên siêu sao đều tập đi tập lại nhiều lần trước khi bước lên sân khấu. Đừng bước lên sân khấu cuộc đời mà không luyện tập.

7. Tập thể dục giúp bạn làm việc chăm chỉ hơn, bền bỉ hơn và suy nghĩ rõ ràng hơn. Tập thể dục làm tăng sức khỏe của bạn. Trong khi luyện tập, chúng ta có thể lắng nghe băng ghi âm. Như thế chúng ta không chỉ luyện tập cơ thể

mà còn luyện tập trí não.

8. Phân tầng những hoạt động của bạn. Sử dụng thời gian chờ đợi của bạn một cách hiệu quả. Làm hai việc cùng lúc. Lắng nghe những băng ghi âm trong khi tập thể dục, lái xe hay đứng xếp hàng. Liên tục hỏi mình câu hỏi này: “Đây có phải là cách sử dụng thời gian hữu hiệu nhất của mình hay không?”.

9. Viết những mục tiêu của bạn hàng ngày. Chúng ta học điều này từ Brian Tracy, người viết những mục tiêu hàng đầu của mình mỗi ngày.

10. Nói “Không!”. Đừng để người khác mang đến cho bạn “những chuyện không đâu”. Đôi khi bạn phải biết nói không.

Những kỹ năng và công cụ

1. Cá nhân bạn giờ đây có sức mạnh. Trong thời đại của máy tính, những thiết bị cầm tay không dây không đắt tiền, và những kết nối chi phí thấp có mặt khắp nơi với một mạng lưới thông tin toàn cầu, giờ đây bạn có thể sở hữu những công cụ sản xuất.

2. Bạn phải sở hữu và biết cách sử dụng từng công cụ này. Máy tính, những thiết bị cầm tay và modem là một phần của lực đòn bẩy nhà triệu phú tiên bộ của bạn. Có những công cụ này và biết cách sử dụng chúng là hết sức quan trọng cho thành công. Đây là chất keo kết nối bạn chặt chẽ với những nhân tố khác của lực đòn bẩy.

3. Thành thạo năng lực thuyết phục. Người thành thạo kỹ năng thuyết phục có thể ảnh hưởng đến hàng triệu người trên khắp thế giới. Bạn có thể học cách thuyết phục. Bạn có thể học cách điều khiển những từ ngữ thành kiệt tác gọi lên sự phản ứng mình muốn. Người ta muốn thuyết phục ai đó và dẫn dắt họ theo đúng hướng; bạn có thể là người đó.

4. Người giàu giỏi 7 kỹ năng tiền bạc.

- Kỹ năng tiền bạc thứ nhất – Giá trị. Mỗi tờ đô-la là một hạt giống tiền.
- Kỹ năng tiền bạc thứ hai – Kiểm soát. Kiểm soát tiền bạc của bạn đến từng xu.

- Kỹ năng tiền bạc thứ ba – Tiết kiệm. Tiết kiệm ít nhất 10% tiền bạc kiếm được.
- Kỹ năng tiền bạc thứ tư – Đầu tư. Có một phương pháp đầu tư tiền bạc của riêng bạn.
- Kỹ năng tiền bạc thứ năm – Kiếm tiền. Có nhiều dòng thu nhập bên ngoài công việc của bạn.
- Kỹ năng tiền bạc thứ sáu – Bảo vệ. Bảo vệ bạn trước những thực thể pháp lý.
- Kỹ năng tiền bạc thứ bảy – Chia sẻ. Quyên góp ít nhất 10% thu nhập của bạn.

5. Nhà triệu phú tiến bộ theo đuổi một cách tiếp cận mang tính nguyên tắc đối với sự thương lượng. Ngữ cảnh của nó là tình trạng dư thừa chứ không phải khan hiếm. Nhà triệu phú tiến bộ cộng tác với người khác nhằm mở rộng cơ hội để mọi người cùng thắng chứ không bao giờ gây tổn thất cho bất kỳ ai trong sự hợp tác.

6. Một nhà triệu phú tiến bộ đánh giá cao thời gian. 85% những việc bạn làm chỉ giải thích cho 15% kết quả của bạn và ngược lại. Vì thế, chỉ làm những điều quan trọng sẽ đến đích nhanh hơn với ít công sức hơn.

Tư duy các phương pháp

Hãy hình dung tình huống này. Đã là cuối buổi chiều và bạn đã mệt mỏi. Bạn có một cuộc hẹn quan trọng vào buổi tối hôm đó, thế là bạn quyết định dành một giờ chợp mắt. Thay vì đặt đồng hồ báo thức, bạn nhờ một người bạn đang ghé chơi đánh thức bạn dậy trong vòng một giờ nữa. Anh ta đồng ý.

Hai giờ sau, người bạn đánh thức bạn dậy. Bạn hỏi: “Sao anh không gọi tôi dậy một giờ trước?”. Anh ta đáp rằng anh nghĩ bạn yêu cầu anh đánh thức bạn sau hai giờ và anh đã làm điều đó. Sau đó bạn phải hối hả và chuẩn bị nhanh chóng, tự trách rằng lẽ ra mình nên đặt đồng hồ báo thức hơn là nhờ người bạn đánh thức. Nếu làm như thế, bạn đã không phải vội vã như thế này.

Kết luận của bạn là đúng. Bạn đã phân tích những gì xảy ra qua cách thức hành động. Việc người bạn của bạn không đánh thức bạn dậy đúng giờ là do hiểu nhầm.

Như chúng ta đã đề cập ở phần trước, đổ lỗi cho người khác hay cho chính mình chẳng có tác dụng gì. Nếu nhìn tình huống từ quan điểm của cá nhân thì tự chịu trách nhiệm luôn tốt hơn đổ lỗi cho mình hay người khác. Thế thì làm thế nào bạn “chịu trách nhiệm” tốt nhất trong tình huống này?

Giáo sư W.Edwards Deming - nhà thống kê người Mỹ, được coi là người đã mang những phương pháp chất lượng vào Nhật. Trước khi ông đến Nhật vào năm 1950, nhãn hiệu “made in Japan” đồng nghĩa với chất lượng kém. Giờ đây cũng nhãn hiệu “made in Japan” nhưng đồng nghĩa với chất lượng cao.

Vậy giáo sư Deming đã dạy người Nhật những gì khiến họ tạo nên một sự đột phá về chất lượng với sản phẩm của mình? Câu trả lời khá đơn giản nhưng sâu sắc. Dựa trên những phân tích thống kê, Deming có thể xác nhận rằng, 94% những thất bại không phải vì người ta không muốn làm tốt mọi công việc. Sự thật là hầu hết mọi người ai cũng muốn có một công việc tốt.

Vậy thì, đâu là nguyên nhân?

Đó là phương pháp. Trong 94% các trường hợp, phương pháp quyết định kết quả, chứ không phải con người. Nếu bạn đã từng không kiếm được tiền trong một dự án kinh doanh, có lẽ tốt hơn là bạn nên suy nghĩ lại căn nguyên của vấn đề. Khả năng tạo ra sự tự do tài chính phụ thuộc vào phương pháp bạn đang sử dụng.

Nhà triệu phú tiến bộ tìm kiếm các phương pháp thành công trước khi khởi động những phương tiện kiếm tiền của mình. Sử dụng phương pháp thích hợp cho bạn lực đòn bẩy khổng lồ.

Đây là cốt lõi của việc tư duy các phương pháp.

NHỮNG PHƯƠNG PHÁP LÀM GIÀU CỤ THỂ

Khi bạn có một phương pháp, điều này sẽ giúp tiết kiệm thời gian, năng

lượng và tiền bạc cho bạn. Nếu không có phương pháp, hầu như không thể thành công.

Một lần Bob đã minh họa điểm này cho các cử tọa trong một hội nghị chuyên đề nhỏ. Anh ta đặt một miếng lót nhung xanh của người thợ kim hoàn trên bàn. Ở giữa, anh ta đặt một chiếc kính lúp, một cặp nhíp đặc biệt, và 50 viên kim cương lỏng lánh.

Anh ta giải thích: “Những viên đá lấp lánh này không phải là kim cương. Trong số này, có 49 viên zircon khối lập phương (kim cương giả) và chỉ có một viên kim cương thật rất có giá trị. Nếu bạn có thể tìm thấy viên kim cương thật, tôi sẽ tặng nó cho bạn. Có ai thích có cơ hội thử không?”.

Mọi người đều rất háo hức. Quy định là chỉ có một lần để thử; và bạn chỉ có 60 giây để tìm nó.

Từng người một cố gắng tìm viên kim cương thật, nhưng với một khoảng thời gian ngắn như thế, tất cả đã thất bại. Sau đó Bob đồng ý chỉ cho họ phương pháp. Với chiếc đồng hồ đang chạy, ông ta tiến hành lật úp mặt phẳng của mỗi hòn đá, còn mặt có nhiều góc cạnh thì để ngửa lên phía trên. Bob đã phải mất 55 giây để sắp xếp tất cả những viên đá theo kiểu này. Sau đó, với ít giây còn lại, anh ta nhìn xuống những hòn đá từ phía trên và có thể nhận ra viên kim cương thật giữa những viên giả chỉ bằng mắt thường của mình. Khi mọi thứ được sắp xếp thích hợp, việc nhận ra viên kim cương thật hết sức dễ dàng.

Tại sao? Bởi vì tất cả những viên zircon khối lập phương đều giống y như nhau, không có chút tỳ vết và hoàn hảo. Chỉ có viên kim cương thật mới có một lỗi trong nó – một đốm carbon nhỏ xíu gọi là thể vùi (inclusion) – vốn khúc xạ ánh sáng hơi khác với những viên đá kia. Sự khác biệt này có thể thấy rõ, ngay cả bằng mắt thường.

Giờ đây, khi phương pháp (hay bí quyết) được bật mí, mọi người đều muốn thử tìm viên kim cương thật một lần nữa.

“Không”, Bob giải thích, “bạn có cơ hội của bạn. Bởi vì bạn không biết phương pháp này, bạn không tìm được gì cả. Còn tôi biết phương pháp, nên lần nào tôi cũng có được viên kim cương”.

Tất cả người giàu đều có những phương pháp hay “những chiếc máy cắt bánh” mà họ đã phát triển qua hàng năm trời thử nghiệm và sai lầm để cắt “cục bột nhão” thật sự ra khỏi thị trường.

Trong phần kế tiếp, chúng tôi sẽ chia sẻ với bạn các phương pháp hàng triệu đô-la đã được chứng minh.

1. Không tiền mặt

Không nhất thiết là không có tiền mặt, chỉ là không phải tiền mặt của bạn. Như quyển sách điển của Robert Allen, Nothing Down đã nói, có hàng tá phương cách để mua bất động với rất ít tiền mặt hoặc không cần tiền mặt. Các bậc thầy kinh doanh của mọi thời đại là các bậc thầy của việc “không sử dụng tiền mặt sáng tạo”. Nhà tỉ phú Andrew Carnegie vĩ đại đã mua nhiều trong số những doanh nghiệp lớn của mình mà không cần dùng tiền mặt. Ngay cả việc khám phá châu Mỹ cũng là một cuộc thỏa thuận không tiền mặt. Columbus đã mượn tiền mà ông ta cần từ đức vua và hoàng hậu Tây Ban Nha. Bạn có thể học cách làm như thế.

2. Không rủi ro

Nếu không có nhiều tiền riêng của mình trong vụ giao dịch, bạn giảm thiểu đáng kể rủi ro của mình. Càng thành công, bạn càng sợ những rủi ro. Bạn sẽ bảo vệ những tài sản của mình. Bạn sẽ học cách sử dụng các công ty, các công ty trách nhiệm hữu hạn và những thực thể pháp lý khác để giảm bớt trách nhiệm pháp lý của mình. Mục tiêu là không rủi ro.

3. Không tốn thời gian

Khi dự án của bạn đang mạnh lên và đang vận, nó nên hoạt động một cách tự động. Cũng giống như khi bạn viết một quyển sách, mục tiêu của bạn là viết nó, tiếp thị nó, và đưa nó tự động đến với bạn đọc càng nhanh càng tốt. Sau đó bạn có thể tập trung vào dự án hay nhiệm vụ kế tiếp. Bạn tập trung tư duy và năng lực sáng tạo để thiết kế một phương pháp tự duy trì. Mục tiêu cuối cùng là dòng tiền bị động, to lớn phát triển liên tục mà hầu như không cần sự đầu tư vào thời gian.

4. Không quản lý

Việc quản lý là một danh sách “phải làm” vô tận, thu hút thời gian của bạn. Mục tiêu là sàng lọc và giao phó nỗ lực công việc của bạn. Hãy thực hiện công việc từ tư duy giỏi nhất và cao nhất của bạn. Kích thích bạn như là một Tổng thống, hoàn thành với tất cả nguồn lực, tài năng, mối liên kết và tiền bạc có thể sử dụng để nhận ra những mong ước của bạn.

5. Không năng lượng

Cuộc sống là năng lượng. Năng lượng được đầu tư là cuộc sống của bạn. Bạn muốn số lãi lớn nhất có thể trên từng đơn vị năng lượng được đầu tư? Khi cuộc sống của bạn kết thúc, bạn sẽ cảm thấy được ban thưởng hay hối tiếc? Năng lượng được đầu tư tốt sẽ mang lại cho bạn khoản lãi to lớn.

Bạn muốn những mức lợi nhuận cao cho việc tư duy cao và hoạt động tích cực của mình. Nó sẵn sàng đấy. Hiếm có người nghĩ đến những khái niệm hết sức quan trọng này đối với tương lai riêng hay vận may của mình. Mỗi đại gia kinh doanh đã thực hiện việc tư duy “hiếm hoi” này và đó là lý do tại sao chúng tôi khuyến khích bạn đọc tiểu sử và tự bạch của các doanh nhân. Học để “tập trung vào” cuộc sống của bạn.

KIỂM TIỀN TRONG KHI ĐANG NGỦ

Người giàu luôn luôn biết hai sự thật

1. Sự thật thứ nhất

Tầm quan trọng của việc có nhiều dòng thu nhập. Người thông minh nhận ra nhu cầu nuôi dưỡng một danh mục các dòng thu nhập – không phải là một hay hai, mà là nhiều dòng từ những nguồn đa dạng. Nếu một dòng cạn đi, nó không làm họ phiền lòng. Họ có thời gian để điều chỉnh. Họ ổn định và an toàn.

Sự thật thứ hai

Sức mạnh của dòng thu nhập ngoài. Thu nhập dôi ra – đó là một thuật ngữ lạ cho một dòng thu nhập “tuần hoàn” tiếp tục chảy, dù bạn có mặt hay không. Nói cách khác là kiểm tiền trong khi đang ngủ. Chẳng hạn, khi bạn kiểm tiền lời trên số tiền trong tài khoản ngân hàng, đó là thu nhập dôi ra. Số

lợi nhuận này chảy vào tài khoản của bạn 24 giờ một ngày mà không cần bất kỳ nỗ lực thêm vào nào.

Thu nhập của bạn đôi ra bao nhiêu phần trăm? Với nguồn thu nhập đôi ra, bạn chỉ làm việc chăm chỉ một lần, và nó mở ra một dòng thu nhập ổn định trong hàng tháng hay thậm chí hàng năm. Bạn được trả tiền lặp đi lặp lại cho cùng một nỗ lực.

Bạn có thấy máy thử pin nhỏ xíu trên cục pin Duracell không? Người phát minh ra nó đã trình bày ý tưởng của mình cho các công ty pin lớn. Hầu hết họ từ chối anh, nhưng Duracell đã thấy tiềm năng của nó và đồng ý trả chỉ vài xu một cục pin cho ý tưởng này. Và giờ đây Duracell kiếm được hàng triệu, bởi vì những xu dư tăng lên. Dòng tiền vẫn chảy mà không cần có anh ta.

Bạn thấy đó, bí quyết là khiến tiền làm việc cho bạn thay vì bạn làm việc cho tiền. Đây là một vài nơi mà bạn có thể đặt tiền của mình vào để làm việc cho bạn nhằm tạo ra nhiều dòng thu nhập khi bạn đang ngủ:

- Tiền tiết kiệm/ để dành và những chứng chỉ tiền gửi.
- Trái phiếu.
- Đầu tư và tạo ra cổ tức.
- Các cổ phần có tiền năng phát triển lâu dài.
- Sự nâng giá ngôi nhà riêng của bạn.
- Đầu tư bất động sản: gia đình riêng, nhiều đơn vị, buôn bán.
- Sở hữu doanh nghiệp riêng của bạn.
- Tiền hoa hồng.
- Phí đặc quyền.
- Tư vấn tiếp thị - % thu nhập được tạo ra.
- Người sở hữu cơ sở dữ liệu, thuê và bán các danh sách và tin tức liên quan.

- Tiền bản quyền: sách, băng ghi âm, CD, video, hội nghị chuyên đề, phim, phần mềm, trò chơi, những phát minh, sáng chế, đại lý, môi giới.
- Tiền bản quyền: sách, băng ghi âm, CD, video, hội nghị chuyên đề, phim, phần mềm, trò chơi, những phát minh, sáng chế, đại lý, môi giới.

12 MẸO CỦA NGƯỜI KINH DOANH

Bạn hình dung thế nào về những người thành công trong công việc? Làm thế nào họ thành công đến vậy?

Những mẹo nhỏ dưới đây giúp bạn nhận diện được những người thành công và học hỏi được nhiều điều từ họ:

1. Những người thành công rất yêu công việc của mình, họ đang thưởng thức niềm vui của cuộc sống, họ đầu tư hoàn toàn vào công việc.
2. Họ có thái độ tích cực và niềm tin sắt đá. Họ dường như không bao giờ hoài nghi về việc mình có thể giành được thành công.
3. Họ sử dụng các kinh nghiệm để bồi dưỡng thực lực.
4. Họ có quan niệm rõ ràng về nhu cầu cuộc sống và có thể áp dụng các phương pháp theo đuổi mục tiêu một cách tiện lợi và nhanh chóng.
5. Họ sẵn lòng giúp đỡ người khác thành công. Trong bất kỳ cuộc giao dịch nào họ đều tôn trọng nguyên tắc bình đẳng. Như vậy, hai bên đều cảm thấy rất vui vẻ, đó là những yếu tố cơ bản của thành công.
6. Họ có tính cách kiên nhẫn, không lấy việc gặp trắc trở hay khó khăn làm buồn phiền. Kiên nhẫn và dũng cảm tiếp tục công việc, thường xuyên thay đổi cho đến khi thành công.
7. Có tinh thần mạo hiểm. Những người thành dù phạm sai lầm vẫn đứng lên, tiếp tục phấn đấu.
8. Họ học được cách liên kết tốt nhất và kỹ xảo giải quyết vấn đề. Khi gặp vấn đề, họ có thể chủ động trưng cầu ý kiến của mọi người.

9. Họ là những người có sức khỏe tốt, dồi dào sức sống, biết sắp xếp thời gian để làm việc và nghỉ ngơi hợp lý.
10. Họ không cho rằng thành công của mình là lớn nhất.
11. Họ có tâm nguyện cống hiến cho xã hội.
12. Họ luôn có những người có trách nhiệm, có khả năng và đáng tin cậy ở bên cạnh.

NHỮNG BÍ QUYẾT CỦA NHÀ TRIỆU PHÚ

1. Nếu bạn không có những gì bạn muốn, hãy hỏi bản thân bạn: “Mình đã biểu lộ điều này như thế nào?”
2. Là – làm – có. Đầu tiên, hãy LÀ. Sau đó LÀM. Rồi bạn sẽ CÓ tất cả sự thịnh vượng mình mong muốn.
3. Sống trung thực. Nếu bạn sẵn sàng học thay vì đổ lỗi, cuộc sống sẽ trôi chảy hơn.
4. Sự dư giả là tình trạng tự nhiên của bạn. Các cơ hội và phúc lành đến với các cá nhân có thái độ tích cực.
5. Cho đi là nhận lại. Cho đi, nó sẽ được trả về với bạn nhiều hơn.
6. Thay đổi hiện thực của bạn là việc dễ dàng. Kiểm soát suy nghĩ của bạn và bạn sẽ kiểm soát được những kết quả của mình.
7. Lời nói làm biến đổi. Chỉ nói với mục đích tốt. Nếu những lời nói không phục vụ cho ai, đừng nói ra.
8. Bạn là của cải của chính bạn. Tất cả những gì bạn cần là một ý tưởng hay và sự cam kết thực hiện nó. Phần còn lại đều có thể vay mượn được.
9. Giàu có là tự do. Sáu sự tự do vĩ đại nhất là tự do tiền bạc, tự do thời gian,

tự do trong mỗi quan hệ, tự do tinh thần, tự do thể chất và sự tự do theo đuổi tài năng.

10. Tất cả bắt đầu bằng một giấc mơ. Hãy cho phép mình mơ một giấc mơ lớn. Bạn có thể có tất cả điều đó.
11. Minh bạch là sức mạnh. Đừng nghĩ về những giấc mơ, hãy nghĩ từ những giấc mơ.
12. Càng rõ ràng càng có tác động mạnh. Viết sáu mục tiêu chính của bạn ra giấy mỗi ngày.
13. Khai thác tài năng của bạn. Bạn có những tài năng, khả năng, sở thích và những giá trị riêng biệt mà chỉ bản thân mới có thể đưa nó đến sự vĩ đại.
14. Cảm xúc dạt dào. Làm những gì bạn yêu thích và tiền bạc sẽ đi theo bạn.
15. Trí tưởng tượng dẫn dắt ý chí. Khi ý chí mâu thuẫn với trí tưởng tượng, trí tưởng tượng luôn luôn thắng.
16. Tầm mức của câu hỏi quyết định tầm mức của câu trả lời.
17. Dành thời gian bồi dưỡng khả năng trực giác của bạn. Trực giác hầu như không bao giờ sai.
18. Hãy thích hợp. Bạn đã muốn có điều đó. Bạn đã tin rằng bạn có thể kiếm tiền – nhiều tiền. Bạn đã tin rằng bạn xứng đáng giàu có – tin tới tận cùng.
19. Bạn là một thói nam châm tiền. Bạn là một thói nam châm theo đúng nghĩa đen với những giá trị mà bạn muốn. Nếu bạn thực sự muốn có tiền, tiền không thể từ chối bạn.
20. Gõ cửa và nó sẽ mở. “Bất cứ những gì bạn có thể làm, hay mơ, hãy bắt đầu nó, sự dũng cảm có năng lực, sức mạnh và phép màu”.
21. Chia sẻ là nhận được nhiều hơn. Tiền quyền góp là một cỗ máy nhân tiền.
22. Thượng đế biết vàng ở đâu. Hãy trở thành người cộng tác với tác giả của của cải.

- !3. Phá hủy là sự sáng tạo. Hiện tượng trẻ là kẻ thù. Đột phá sang một mức độ kết quả mới.
- !4. Đặt tất cả lại với nhau. Nối các hành động của bạn lại với nhau là chìa khóa cuối cùng để biểu lộ những gì bạn muốn.

10 CÁCH KIẾM TIỀN TẠI NHÀ

Bạn không hợp với việc đến ngồi lý suốt 8 tiếng ở công ty nhưng lại muốn có tiền? Điều đó trong tầm tay của bạn.

1. Mua đi bán lại đồ cổ

Việc mua và bán đồ cổ có thể trở thành một kiểu làm ăn kinh doanh có lời. Chỉ cần thêm một phòng trong nhà hoặc sử dụng ga-ra nhà bạn, chúng ta sẽ có ngay một văn phòng lịch sự. Có những người thích dành thời gian nghỉ ngơi cuối tuần để sưu tập đồ cổ và bán lại để kiếm phần chênh lệch. Tất nhiên, kiến thức về đồ cổ tốt sẽ là cơ hội để bạn kiếm tiền khá dễ dàng.

2. Kinh doanh đồ ăn

Bạn đã từng thử làm bánh tại nhà và ăn cũng ngon? Đã có ai khuyên bạn rằng nên bán đồ do chính bạn làm ra chưa? Có nhiều người khởi nghiệp bắt đầu việc kinh doanh đồ ăn tự làm cho những người dân địa phương. Những món ăn ngon có thể là tiền thân của một nhà hàng hay một cửa hiệu bánh sau này.

3. Cho thuê trọ (có thể kèm kinh doanh các bữa ăn)

Chỉ cần sắp xếp thêm một phòng, bạn đã có thể kiếm tiền từ những vị khách đang cần tìm chỗ ở. Tuy nhiên, cần lưu ý, các vị khách trọ không có ý thức giữ gìn bảo quản tài sản, đồ đạc như gia chủ và những người khách lạ thường không thể đáng tin như người thân trong gia đình.

4. Trông giữ trẻ

Ngày nay, đa phần các ông bố bà mẹ thường quá bận rộn nên không thể dành nhiều thời gian chăm lo đầy đủ 24/24 giờ cho con cái. Tại sao bạn

không nhận trông giữ trẻ cho những vị phụ huynh đó? Hãy biến ngôi nhà của bạn thành một khu vui chơi thu nhỏ với thiết bị và đồ chơi cho trẻ, hãy quan tâm các bé thật chu đáo, đó là công việc kinh doanh bổ ích và làm tăng kỹ năng chăm sóc con cái của bạn.

Chuyên gia máy tính và các công cụ của máy tính

Một nhân viên IT có khả năng hoặc một nhân viên thiết kế game, đồ họa, thiết kế website không nhất thiết phải làm việc tại công ty. Nếu có trình độ, bạn hoàn toàn có thể làm việc tự do, độc lập. Nếu muốn, bạn hãy nhận việc về nhà làm thay vì 8/24 giờ ngồi lì ở cơ quan.

6. Làm vườn

Nhà bạn có một mảnh vườn? Vậy còn chờ gì mà không khai thác nó? Nhưng chú ý, rau quả nhà bạn phải đảm bảo chất lượng, an toàn thực phẩm. Hãy nhớ rằng mọi người thích ăn rau trồng tại vườn nhà. Như thế khâu xuất xứ và chất lượng sản phẩm thường được bảo đảm tin cậy hơn.

7. Nhập khẩu và phân phối

Bạn biết có những sản phẩm mình có thể mua rẻ được từ các nước khác và bán lại với giá cao hơn ở đất nước bạn. Chúng ta có thể thuê một kho để hàng và mua những thứ bạn muốn bán lại để kiếm tiền lãi chênh lệch.

8. Trang trí nội thất

Công việc này đòi hỏi bạn phải có một chiếc thoại và gặp gỡ khách hàng. Nếu bạn là một người có khả năng trang trí nội thất, đây sẽ là cơ hội của bạn. Tất nhiên bạn phải có kiến thức về công việc này và kinh nghiệm làm việc. Hiện nay có nhiều nhân viên trang trí nội thất, kiến trúc sư làm việc tự do. Khách hàng chỉ cần gọi đến, mọi việc còn lại là sự thỏa thuận giữa khách và bạn để có một ngôi nhà, văn phòng, cửa hàng gần với mong muốn của khách nhất.

9. Thợ chụp ảnh/nhiếp ảnh gia

Cùng với chiếc máy ảnh và tài bấm máy của mình, bạn có thể chụp ảnh cho đám cưới, người mẫu, chụp ảnh chân dung các thành viên trong một gia

đình, chụp ảnh các cử nhân, chụp hình bìa cho các báo... Chúng ta hoàn toàn có thể làm việc, chụp, rửa ảnh, chỉnh sửa... và kinh doanh tại nhà.

10. May vá, sửa chữa quần áo, túi, giày dép, sửa chữa đồ đạc

Hãy làm cho trang phục vừa vặn và đẹp hơn trong mắt khách hàng. Hãy giúp cho các món đồ hỏng hóc trở lại nguyên vẹn. Hãy coi đây là một dịch vụ rất hữu ích. Và đương nhiên, bạn sẽ kiếm được tiền từ đó.

PHẦN III:

BÍ QUYẾT LÀM GIÀU NHANH

BÍ QUYẾT THỨ 1: MỌI NGƯỜI ĐỀU BIỂU LỘ

“Mọi người nghĩ rằng yếu tố quan trọng đối với cây là quả, nhưng trên thực tế, yếu tố quan trọng của cây là hạt giống” Friedrich Wilhelm Nietzsche (1844 1900).

Hãy nhìn xung quanh bạn. Mọi thứ bạn nhìn thấy bắt đầu từ một ý nghĩ trong tâm trí của ai đó. Chiếc ghế bạn ngồi. Chiếc bàn bạn làm việc. Chiếc xe bạn lái. Căn nhà bạn đang sống. Quần áo bạn đang mặc. Chiếc ti vi bạn xem. Ban đầu luôn là một ý nghĩ, sau đó là một sự việc chẳng gây ra điều gì cả. Chính là thế. Mọi thứ bắt đầu từ một ý nghĩ.

Khi bạn biểu lộ điều gì, bạn đã kéo mục đích, khao khát, mong muốn của mình vào thực tại.

Đầu tiên bạn nghĩ đến nó, sau đó bạn biểu lộ nó, hiện thực hóa nó. Bạn làm cho nó xuất hiện.

Mọi người đều biểu lộ. Một số người biểu lộ sự dư giả. Những người khác biểu lộ sự thiếu thốn. Nếu bạn không có những gì bạn muốn, hãy xem xét những suy nghĩ của bạn. Hãy hỏi chính bạn: “Mình đã biểu lộ điều này như thế nào?”.

Hãy luôn nghĩ đến những điều tích cực. Vun trồng những hình ảnh tốt một cách quyết tâm và táo bạo. Chỉ dùng những lời tuyệt vời với chính mình một cách thường xuyên. Điều này sẽ tô điểm thêm cho cách nhìn của bạn về thế giới. Như một thói nam châm, bạn thu hút những nguồn lực cần thiết để biểu lộ thế giới bạn mong muốn.

BÍ QUYẾT THỨ 2: LÀ LÀM CÓ

“Hãy bay nhanh như ý nghĩ

Hãy có mặt bất cứ nơi nào

Đầu tiên bạn phải bắt đầu bằng việc biết rằng bạn đã đến nơi rồi”.

(Jonathan Seagull Richard Bach)

Có lẽ thêm một triệu đô la vào thu nhập ròng của bạn là mục tiêu chính của nội dung phần này. Tuy nhiên, để đạt được mục tiêu này bạn phải đi theo ba bước theo một trật tự cụ thể.

Dĩ nhiên, để trở thành một nhà triệu phú tiến bộ bạn phải LÀM những gì bạn yêu thích, thêm vào những giá trị to lớn và tạo đòn bẩy cho nó (điều này sẽ được phân tích rõ hơn trong những chương sau). Dù những bước này quan trọng nhưng chúng không phải là ưu tiên số một. Trước hết bạn phải LÀ một nhà triệu phú tiến bộ.

Nhà triệu phú tiến bộ biết và hành động từ nơi mà sự giàu có có được từ việc giúp những người khác giàu có, và lý do cơ bản để đạt được là có nhiều hơn để cho đi.

Bạn phải LÀ một nhà triệu phú tiến bộ trước khi LÀM bất cứ điều gì.

Khi cả hai LÀ và LÀM đều đúng, bạn sẽ CÓ kết quả mong muốn của mình. Bạn sẽ có của cải và tài sản kếch sù, vượt xa cả những giấc mơ.

BÍ QUYẾT THỨ 3: SỐNG TRUNG THỰC

Mỗi khi có điều gì đó không diễn ra như dự kiến, hầu hết chúng ta có khuynh hướng đổ lỗi cho người khác hoặc đổ lỗi cho hoàn cảnh. Khi làm như thế, vô hình trung chúng ta đã đánh mất một cơ hội học hỏi to lớn.

Vậy thì đâu là nơi tối ưu để nhìn thấy những kinh nghiệm cuộc sống? Từ quan điểm trách nhiệm cá nhân – hãy trung thực.

Bằng cách nhìn nhận thẳng thắn sự việc, mỗi chúng ta có được sự kiểm soát tối ưu, sự định hướng và quyền lực đối với sự tồn tại của mình. Từ quan điểm này, “sự tự nguyện” biểu hiện trong mỗi hành động hay sự thiếu sót của

cá nhân, cho phép chúng ta học hỏi từ tình huống.

Cuộc sống là một chuỗi những sự lựa chọn. Nhà triệu phú tiến bộ bám chặt từng kết quả từ “sự trung thực”. Càng học hỏi được nhiều từ từng tình huống thì sự lựa chọn kế tiếp càng có nhiều khả năng khôn ngoan hơn. Chọn cách nhìn mọi thứ một cách thẳng thắn, nhà triệu phú tiến bộ sẽ làm như thế.

BÍ QUYẾT THỨ 4: SỰ DƯ GIẢ LÀ TÌNH TRẠNG TỰ NHIÊN CỦA BẠN

“Anh ta đã nhận được sự giàu có và sự giàu có vẫn còn mãi” (The Upanishads).

Về cơ bản, vũ trụ rất phong phú và đa dạng. Không có sự khan hiếm, ngoại trừ trong tâm trí của bạn. Tiền bạc vô tận chờ đợi mỗi chúng ta, chờ đợi những người áp dụng các nguyên tắc để có được nó. Các cơ hội và may mắn đến với những cá nhân có một thái độ dư giả.

Từ điển định nghĩa sự dư giả là “sự cung cấp rất nhiều, dồi dào, phong phú, đầy đủ và nhiều hơn đủ”. Khi bạn sở hữu nguyên tắc này, các kết quả theo sau hẳn phải là giàu có. Suy nghĩ giàu có nhân lên, lôi cuốn và giúp bạn hoàn thành được bất cứ điều gì bạn quan tâm.

Để “mô tả bên ngoài” sự giàu có, đầu tiên chúng ta phải “tự họa bên trong” một cách thành công và lặp đi lặp lại một trạng thái tinh thần của sự giàu có, vì trạng thái tinh thần tạo ra trạng thái kết quả của chúng ta. Khăng định điều dưới đây mỗi sáng và tối trong vòng 30 ngày kế tiếp hay cho đến khi nó trở thành sự thật. Tốt nhất là làm điều này trước khi ngủ và trước khi ra khỏi giường vào buổi sáng. Lặp lại nó bằng cảm xúc, niềm tin, sự hình dung và chấp nhận:

- Tôi dư giả.
- Tiền bạc vô hạn là của tôi, để tôi tiết kiệm, đầu tư, nhân lên và chia sẻ.
- Sự dư giả của tôi đang khiến cho mọi người tốt hơn.
- Tôi giữ chặt lấy sự dư giả và sự dư giả giữ chặt lấy tôi.

BÍ QUYẾT THỨ 5: CHO ĐI VÀ NHẬN LẠI

“Gieo hạt tăn tiện anh sẽ gặt hái tăn tiện; còn gieo hạt phong phú anh sẽ gặt hái sự phong phú”.

(Corinthians).

Có lẽ, thêm một triệu đô la vào giá trị ròng của bạn là mục tiêu chính của quyển sách này. Tuy nhiên, để đạt được điều này bạn phải cho đi. Đây là một trong những nghịch lý của nhà triệu phú tiến bộ. Ở một mức độ nào đó, điều này không hợp lý. Làm sao ai đó có thể cho trước khi nhận? Điều này không thể dùng đến lối lập luận bình thường. Nhưng ở mức độ cao hơn, đây chính xác là những gì xảy ra.

Nhiều bài viết từ xưa hay nói rằng: “Cho đi, và nó sẽ trở lại với bạn”. Chẳng phải những người có nhiều bạn bè nhất là những người thân thiện nhất sao? Chẳng phải những người nhận được tình yêu nhiều nhất là những người đáng yêu nhất? Đây là nguyên tắc “Người cho đi nhận lại” của nhà triệu phú tiến bộ. Đây cũng là nghịch lý cơ bản của nhà triệu phú tiến bộ.

Bám chặt nghịch lý này là một sự kết hợp giữa niềm tin và hành động. Hãy cho đi thời gian của bạn, sự ủng hộ, nụ cười, lời khuyên, sự khôn ngoan, lời khen, óc hài hước, tài năng, sự chú ý, sự khuyến khích và tình yêu của bạn. Tất cả sẽ chảy về với bạn trong sự giàu có. Biên giới tinh thần của bạn sẽ mở rộng ra, nhân lên và thêm giá trị vào tất cả những điều đã được cho đi.

Hãy cho đi như bạn thừa nhận vũ trụ dư thừa thật sự. Cho đi tác động đến kích thước tinh thần, nó sẽ nhân tư duy và những kết quả của chúng ta lên. Nhà triệu phú tiến bộ biết điều này: có một đại dương của sự dư giả và một người có thể chạm vào nó bằng một thìa uống trà, một chiếc thùng hay một chiếc xe tải. Đại dương không quan tâm đến điều đó.

BÍ QUYẾT THỨ 6: THAY ĐỔI HIỆN THỰC CỦA BẠN LÀ VIỆC DỄ DÀNG

Bạn có bao giờ nói chuyện với chính mình?

Nhiều người có một tiếng nói bên trong tích cực khuyến khích họ đặc biệt

là khi họ đã làm điều gì tốt đẹp. Nó giống như người cố vũ riêng của họ: “Bạn có thể làm điều đó”, “Hãy làm điều đó”, “Bạn đã làm nó!”, “Đi thôi”.

Bạn có một giọng nói như vậy hay không?

Một số người có một giọng nói đa nghi hơn: “Mình nghĩ mình là ai chứ?”, “Mình không thể làm điều đó”, “Mình đúng là khùng”, “Sao mình đại thế”, “Mình không thể làm điều gì đúng cả”, “Mình quá vụng về”.

Đôi khi, nếu không nhận ra điều này, giọng nói nghi ngờ ấy kéo chúng ta ra khỏi giấc mơ của mình. Bạn có một ý tưởng tuyệt vời và ngay lập tức giọng nói này chột vang lên trong đầu bạn.

“Giọng nói đa nghi” có thể đóng một chức năng hữu ích: đó là cố gắng bảo vệ bạn, ngăn bạn khỏi những rắc rối. Tuy nhiên, giọng nói này luôn luôn phản ứng quá nhanh để dập tắt tính sáng tạo của bạn. Thay vì một giọng nói thuyết phục, chúng cố gắng tiêu diệt cuộc thương lượng trước khi nó có cơ hội phát triển. Vì vậy, bạn cần biết cách kiểm soát quá trình suy nghĩ của mình.

Làm thế nào?

Hãy chú ý giọng nói bên trong hô hào tích cực của bạn ngay từ bây giờ. Nó nằm ở đâu? Nó to hay nhỏ? Hãy hình dung có một nút chỉnh âm lượng của cuộc đối thoại bên trong bạn. Hãy vặn lớn âm thanh giọng nói tích cực của bạn. Điều đó khiến bạn cảm thấy thế nào? Cố gắng tìm một mức độ âm thanh tạo động lực cho bạn – khuyến khích bạn trở thành con người tốt nhất có thể.

Cần lưu ý kiểm soát giọng nói bên trong tiêu cực của bạn. Giọng nói tiêu cực đó thường là:

- Tôi không có khả năng làm điều đó.
- Nó nằm ngoài nhóm của tôi.
- Tôi không tốt đủ.
- Tôi không đáng giá.

- Tôi không thể làm điều đó.
- Tôi không thông minh đủ.
- Tôi không biết bắt đầu từ đâu.
- Tôi không được kết nối đủ tốt.

Thay thế cuộc độc thoại bên trong của bạn bằng những lời như thế này:

- Tôi sẽ tìm cách để được liên thông.
- Tôi sẽ bắt đầu ngay từ bây giờ với những gì tôi có.
- Tôi đủ thông minh để làm điều này.
- Tôi có thể làm điều đó.
- Tôi đáng giá.
- Tôi tốt đủ.
- Điều đó nằm trong nhóm của tôi.
- Tôi có khả năng nếu tôi thật sự muốn.

Những suy nghĩ có thể dẫn bạn đến sự sung túc, phong phú, dư giả... hay thiếu thốn, giới hạn, mất mát, tước đoạt, khan hiếm. Sự lựa chọn thuộc về bạn. Bạn có thể kiểm soát suy nghĩ của mình. Suy nghĩ của bạn kiểm soát hành vi của bạn. Hành vi của bạn kiểm soát kết quả của bạn.

Hãy là *Người sáng tạo nhà triệu phú*, điều đó đưa bạn đến một cuộc sống và phong cách rộng mở, không ngừng tiến bộ. Tất cả nhất định sẽ đặt bạn vào con đường trở thành một Nhà triệu phú tiến bộ.

BÍ QUYẾT THỨ 7: LỜI NÓI LÀM BIẾN ĐỔI

Sử dụng *Người sáng tạo nhà triệu phú* trong vài ngày để “ngắt” chính mình mỗi khi bạn có một suy nghĩ tiêu cực, sau đó tập trung vào những lời bạn nói. Những lời nói ra có một tác động to lớn đến vẻ bề ngoài lẫn nội tâm

của bạn. Lời nói có sức mạnh ghê gớm. Bất cứ điều gì bạn nói cuối cùng sẽ quay về với bạn giống như gậy ông đập lưng ông. Do đó, việc sử dụng lời nói thích hợp hết sức quan trọng.

Marshall Thurber, đối tác của một trong những công ty kinh doanh bất động sản thành công nhất ở San Francisco kể về một thử nghiệm có tác động lớn mà ông đã tiến hành với các nhân viên văn phòng của mình: “Có một hình phạt ngay lập tức làm biến chuyển toàn bộ công ty của tôi. Nó xuất phát từ một trong những cuộc họp sáng thứ Hai hàng tuần của chúng tôi với toàn thể công ty. Trong cuộc họp đó tôi đọc một trang từ một quyển sách nói chi tiết về cuộc đời của Rolling Thunder, một thầy mo người Ấn gốc Mỹ”.

Đây là những lời của Rolling Thunder

“Con người phải chịu trách nhiệm về những suy nghĩ của họ, vì thế họ phải học cách kiểm soát chính mình. Điều đó không dễ dàng, nhưng có thể làm được. Trước hết, nếu chúng ta không muốn nghĩ điều gì đó thì đừng nói đến chúng. Chúng ta không phải ăn bất cứ thứ gì chúng ta thấy, và chúng ta không phải nói bất cứ thứ gì chúng ta nghĩ. Thế nên chúng ta bắt đầu bằng cách chú ý cẩn thận những lời nói của mình và chỉ nói với mục đích tốt”.

Nhờ vào việc đọc lời trích dẫn này, mọi người trong công ty của Thurber đồng ý chỉ nói mục đích tốt. Đó là: “Nếu lời nói không phục vụ cho mục đích tốt thì không nói ra”. Bất cứ ai bị phát hiện là không tuân theo quy định đó thì phải bỏ 2USD vào một cái thùng trong văn phòng. Vào cuối tháng, tiền trong thùng được trao tặng cho hội từ thiện.

Hành động này là một kinh nghiệm làm biến chuyển toàn bộ văn phòng. Theo Thurber, không có điều gì mà ông đã làm trước đó hay kể từ đó có một tác động to lớn lên một nhóm người đến như thế.

Đây là một thử thách cho tất cả chúng ta: Chọn những gì cần nói một cách cẩn thận. Chỉ nói với mục đích tốt. Nếu không tốt thì không nên nói. Nếu bạn bắt gặp mình đang nói những lời không có ích hoặc có tác động tiêu cực thì hãy bỏ 2USD vào thùng. Sau đó hãy quan sát những kết quả trong cuộc sống của bạn.

BÍ QUYẾT THỨ 8: BẠN LÀ CỦA CẢI CỦA CHÍNH BẠN

“Giờ thì, đây là bí quyết của tôi, một bí quyết hết sức đơn giản, Người ta có thể thấy nó ngay lập tức bằng trái tim, nhưng không thể nhìn thấy bằng mắt”. (Antoine De saint Exupery).

Bất cứ khi nào khởi đầu một dự án mới, chúng ta cũng giống như một đứa trẻ sơ sinh. Nhiệm vụ đầu tiên là kiểm tra nguồn lực của chính mình. Trong kinh doanh, người ta gọi đây là chuẩn bị một bảng cân đối kế toán – một bảng tổng kết tài sản và nguồn vốn.

Tài sản gồm

- Tiền mặt.
- Chứng khoán và những khoản đầu tư linh động khác.
- Tài sản cố định.
- Xe hơi, thiết bị và những tài sản hữu hình khác.
- Đồ đạc, châu báu và những vật dụng cá nhân.
- Nợ.
- Các khoản phải trả.
- Tài sản thế chấp/ cầm cố.
- Phải trả ngân hàng.
- Các giấy nợ.

Khi trừ những khoản nợ từ tài sản của bạn, bạn có được “giá trị ròng”. Nếu bạn muốn trở thành một triệu phú ròng, những gì bạn sở hữu trừ đi những gì bạn nợ phải tương đương hơn một triệu đô la.

Bảng cân đối như thế cho thấy, chính những gì chúng ta sở hữu làm cho chúng ta giàu có. Nhưng có nhiều khoản mục thiết yếu bị gạt khỏi bảng cân

đối truyền thống. Sự thật là, những “tài sản vô hình” là nguồn vốn thật sự cho tất cả của cải mà chúng ta sở hữu.

Chẳng hạn, ý tưởng kinh doanh ban đầu? Sự can đảm để thực hiện nó? Những mối liên lạc và quan hệ giúp chúng ta hoàn thành điều đó? Tính sáng tạo, sự quyết tâm, kiên trì, giao ước và kiến thức? Sự thật là, bạn chính là của cải của bạn. Thế nên hãy chuẩn bị bảng cân đối kế toán “tiến bộ” của bạn. Một số tài sản vô hình của bạn là gì?

- Tính sáng tạo, khả năng tưởng tượng.
- Tầm nhìn, sự hào phóng.
- Tính can đảm, mạnh mẽ, kiên quyết, liên chính.
- Mối liên lạc với các chuyên gia và dữ liệu khách hàng.
- Những kỹ năng đánh giá: bán hàng, thuyết phục, tiếp thị.
- Quản lý thời gian.
- Nợ vô hình.
- Sự giận dữ, suy nghĩ hẹp hòi.
- Chủ nghĩa hoàn hảo, nhỏ nhen.
- Sợ hãi, lo lắng, do dự.
- Tiếng xấu.
- Sự lười biếng.
- Tổ chức kém.

Là một người mới bắt đầu, có ba nguồn lực mà bạn cần: một ý tưởng tốt, sự giao ước thực hiện nó, những người đầu mối liên lạc quan trọng sở hữu tất cả các nguồn lực khác.

BÍ QUYẾT THỨ 9: GIÀU CÓ LÀ SỰ TỰ DO

Sự tự do mở đầu cực kỳ quan trọng – được gọi là sự tự do tiền bạc. Bạn muốn có đủ tiền để trang trải những ngày trong tương lai của bạn. Bạn sẽ làm việc vì bạn muốn làm việc, chứ không phải vì bạn phải làm việc.

Bạn có thể đóng góp nhiều thời gian vì bạn không còn là một nô lệ tiền lương, vốn bị sở hữu bởi công việc của bạn nữa. Bởi vì bạn được tự do mạo hiểm. Khi điều này xảy ra, hãy hình dung sự khác biệt khó tin mà bạn có thể tạo ra. Bạn có thể mở rộng cảm giác của mình về việc bạn thật sự là ai và trở thành người phục vụ tuyệt vời mà bạn định trở thành. Bạn có thể đặt ra những mục tiêu lớn. Bạn có thể tập hợp những nhóm lý tưởng của bạn. Bạn có thể là một người dư giả hoàn toàn, làm tròn trách nhiệm. Bạn là một chuyên gia trong quá trình trở nên tốt hơn, mãi nguyện hơn và hoàn toàn hạnh phúc.

Sau khi hoàn thành bước tiến triển đầu tiên trong sự tự do tiền bạc, giờ đây bạn tiếp tục tiến đến sự tự do thời gian. Sự tự do thời gian không có nghĩa là bạn không làm việc, mà công việc chính là vở kịch của bạn. Vở kịch của bạn trở thành công việc của bạn. Bạn thưởng thức nó. Bạn sở hữu nó. Công việc không chiếm hữu bạn. Bạn cảm thấy thoải mái và bình tĩnh trước thời gian. Tuy nhiên, thu nhập của bạn tiếp tục được mở rộng, tăng thêm và nhân lên. Khi quay trở lại công việc, bạn như khỏe lại, tỉnh táo lại và sẵn sàng có những ý tưởng đột phá để tạo đòn bẩy cho bạn tiến lên phía trước.

Với thời gian và sự tự do tiền bạc, bạn có thể theo đuổi sự tự do trong mối quan hệ.

Bạn có thể đầu tư cho tinh thần của mình. Bạn có thể làm việc hướng đến sự tự do tinh thần.

Chúng ta cũng đừng quên sự tự do thể chất. Sức khỏe là của cải quan trọng. Với thời gian để tập thể dục và tiền bạc của mình, bạn có thể duy trì sức khỏe lâu dài.

Năm sự tự do này mang đến cho bạn sự tự do cuối cùng – tự do theo đuổi tài năng thật sự của bạn. Theo nghiên cứu của tiến sĩ Howard Gardner tại Đại học Havard, mỗi người chúng ta đều có tài năng riêng. Với sự tự do cuối cùng, bạn có một lựa chọn để khám phá tài năng thật sự của mình và cách bạn có thể áp dụng tài năng đó một cách độc đáo.

BÍ QUYẾT THỨ 10: TẤT CẢ BẮT ĐẦU BẰNG MỘT GIẤC MƠ

Trong 5 năm nữa bạn sẽ ở đâu? Bạn có đang sống trong căn nhà hiện tại? Bạn vẫn còn sử dụng chiếc xe hiện tại? Bạn vẫn làm công việc như hiện giờ? 5 năm trôi qua có làm cho bạn già hơn, mập hơn và lún sâu vào nợ nần hơn?

Hay là bạn nhìn thấy một tương lai tươi sáng hơn?

Hãy hỏi chính mình: “Cuộc sống trong 5 năm nữa có thể như thế nào?”. Hãy nhắc mình ra khỏi gánh nặng của cuộc sống hiện tại và bay trên những đôi cánh của trí tưởng tượng vào tương lai. Hình dung ngôi nhà trong mơ của bạn. Hãy đi đến cửa và bước vào trong. Điều đầu tiên bạn thấy là gì? Hãy ngửi những mùi trong ngôi nhà đó, lắng nghe những âm thanh. Điều này âm vang với bạn như thế nào?

Ai sống trong căn nhà đó với bạn? Những mối quan hệ của bạn tuyệt vời như thế nào? Bạn cảm thấy yêu và được yêu ra sao?

Bạn trông ra sao trong 5 năm nữa? Bạn có khỏe mạnh hơn?

Bạn có đang sống cuộc sống tuyệt diệu? Bạn có được tận hưởng sự thanh thản tinh thần, sự nhận thức rộng hơn và ngay cả hạnh phúc?

Hãy cho phép bản thân mơ những giấc mơ lớn, trong giấc mơ ấy bạn sống một cuộc sống cân bằng về mặt tài chính, tinh thần, xã hội, về thể chất.

Hãy tưởng tượng tương lai tươi sáng này một cách chi tiết và sinh động. Hãy đánh thức thế giới giấc mơ bên trong của bạn. Hãy nhìn nó, nghe và cảm nhận nó mỗi ngày và lưu ý những thay đổi đáng ngạc nhiên diễn ra đồng thời trong cuộc sống của bạn.

Những gì quan trọng với bạn trong việc biến giấc mơ này thành hiện thực? Hãy viết ra. Khi làm điều này, bạn đang trở thành một *Nhà triệu phú tiến bộ*.

BÍ QUYẾT THỨ 11: MINH BẠCH LÀ SỨC MẠNH

“Đừng nghĩ về những mục tiêu, hãy nghĩ từ những mục tiêu” (Neville).

Nói cách khác, thay vì nghĩ về ngôi nhà lý tưởng tương lai của bạn, hãy nghĩ từ ngôi nhà đó. Hãy hình dung chính bạn thật sự sống trong ngôi nhà tương lai đó – như thể bạn đã ở đó rồi. Hãy tưởng tượng bạn đang đi vào cửa trước của ngôi nhà. Bạn nhìn thấy gì? Bạn nghe thấy gì? Bạn định nói gì với mình?

Trong quyển sách *Golf My Way*, Jack Nicklaus tiết lộ rằng ông đã sử dụng kỹ thuật này để trở thành một trong những người chơi golf vĩ đại nhất mọi thời đại. Trước một cú đánh, ông đã tạo ra một bộ phim tinh thần về toàn bộ cú đánh golf trong đầu mình.

Tôi chưa bao giờ đánh, ngay cả trong thực hành, mà không có một bức tranh tập trung sắc sảo về nó trong đầu. Nó giống như một bộ phim màu. Đầu tiên tôi “nhìn” quả banh nơi mà tôi muốn nó hoàn thành một cách đẹp mắt và ngồi trên đám cỏ xanh tươi sáng. Sau đó, cảnh vật nhanh chóng thay đổi và tôi “nhìn thấy” quả banh đang đi đến đó: con đường, hướng đi của nó, hình dáng, ngay cả hành động đáp xuống của nó. Sau đó cảnh sẽ mờ dần và cảnh kế tiếp chỉ cho tôi cách dùng đưa để chuyển những hình ảnh trước đó thành hiện thực.

Đây là một ví dụ tuyệt vời khác. Thế giới đã nín thở trong kỳ Thế vận hội 1984 khi vận động viên thể dục người Mỹ tên là Mary Lou Retton đứng cuối chiếc đệm chuẩn bị cho lần nhảy qua cuối cùng của cô. Tiền cược không thể cao hơn được nữa. Cô ta phải đạt một điểm số hoàn hảo, một điểm 10 hay mất tất cả những điều đó – mất giấc mơ, huy chương vàng, niềm tự hào của đội, tất cả mọi thứ. Cô ta nhắm mắt một vài giây, sau đó vào vị trí, chạy giống như một con quỷ trên giàn hỏa thiêu, và giành lấy điểm 10 hoàn hảo trên yên ngựa để đạt chiếc huy chương vàng cho chính mình cũng như cho đội Mỹ. Khi được các phóng viên hỏi rằng cô nghĩ gì lúc cô nhắm mắt trước khi chạy đến vinh quang, cô đã bảo họ rằng cô thấy mình thực hiện từng chuyển động một cách chính xác, không có khiếm khuyết và giành được một điểm số hoàn hảo.

Đôi khi trong cuộc đời, tất cả mọi thứ đều vạch sẵn. Hoặc là 100% hoặc không có gì. Đó là lý do tại sao mừng rỡ những mục tiêu của mình một cách rõ ràng là hết sức quan trọng. Khi bạn thực hành phương pháp mới về

việc hình dung một cách rõ ràng này, bạn sẽ nhận thấy rằng hình ảnh của bản thân bắt đầu chiếu theo những hình ảnh mới này trong tâm trí bạn. Thật vậy, bạn sẽ bắt đầu phát triển thành nhà triệu phú mới.

BÍ QUYẾT THỨ 12: CÀNG RÕ RÀNG CÀNG CÓ TÁC ĐỘNG MẠNH

Mục tiêu này hết sức quan trọng cho thành công của bạn. Chúng tôi khuyến khích bạn có một quyển sổ đặc biệt cho những mục tiêu của mình. Bất cứ khi nào bạn nghĩ về những gì muốn đạt được trong cuộc sống, hãy viết chúng vào cuốn sổ mục tiêu của bạn. Sau đó, hàng ngày hãy viết sáu mục tiêu chính. Làm điều này mỗi buổi sáng khi bắt đầu một ngày mới. Đừng chỉ đọc to những mục tiêu của mình, hãy viết chúng vào giấy. Đây là ý tưởng của Brian Tracy, nhà diễn thuyết nổi tiếng. Ông viết ra những mục tiêu chính của mình mỗi ngày. Điều đó lôi cuốn tâm trí của ông đến những gì ông thật sự muốn hoàn thành trong ngày hôm đó.

Để giữ cho mình được cân bằng, hãy ghi chép sáu mục tiêu hàng đầu của bạn, theo sáu phần hay nguồn lực chính trong cuộc sống của bạn:

- Cơ thể: những mục tiêu thể chất.
- Trí não: những mục tiêu về tri thức – những cuốn sách bạn đọc, khối lượng học hàng ngày.
- Sống: những mục tiêu về tinh thần – thời gian bạn dành để suy ngẫm hay nguyện cầu.
- Thời gian: những mục tiêu tổ chức của bạn.
- Con người: những mục tiêu con người – liên quan đến những người quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn.
- Tiền bạc: những mục tiêu tài chính của bạn.

Thêm vào đó, khẳng định từng mục tiêu trong sổ sáu mục tiêu này hàng ngày, giống như bạn đã giành được thành công của mình, bằng cách viết vào một tấm giấy 3x5cm. Chẳng hạn, nếu mục tiêu tiền bạc của bạn là kiếm được

100.000 USD trong năm nay và dành nhiều thời gian nghỉ ngơi, bạn sẽ viết như sau trên tấm giấy: “Tôi rất hạnh phúc và biết ơn vì tôi đang kiếm 400 USD mỗi ngày, như vậy tôi chỉ làm việc 250 ngày trong năm nay”.

Lưu ý rằng bạn cần bắt đầu sự khẳng định mục tiêu của mình bằng niềm vui. Hãy chọn niềm vui.

Thái độ này sẽ mang đến cho bạn một độ cao trong công việc và cuộc sống. Trạng thái tinh thần này sẽ thu hút nhiều điều tốt đẹp.

Sau đó hãy viết dịch vụ, sản phẩm hay thông tin mà bạn định đưa ra. Ví dụ: “Mình đang mang đến một giá trị xuất sắc bằng cách bán x số sản phẩm cho x số lượng khách hàng hài lòng mỗi ngày”. (Nếu bạn thiếu một việc bán vào ngày thứ Hai, bạn phải tạo ra 2 vụ mua bán vào ngày thứ Ba và cứ thế).

Giữ tấm giấy này khi bạn trải qua ngày của mình. Trên tấm giấy này khẳng định tất cả sáu mục tiêu chính của bạn. Đọc to những mục tiêu này bốn lần một ngày, vào buổi sáng, trưa, tối và ngay trước khi bạn đi ngủ. Bước cuối cùng này là quan trọng nhất, bởi vì tâm trí của bạn không bao giờ đi ngủ.

Ký và ghi ngày vào tấm giấy này. Hàng tháng bạn cần thay đổi và điều chỉnh tấm giấy của mình.

Chỉ nghĩ đến những gì bạn muốn, đừng bao giờ nghĩ những gì bạn không muốn. Hãy hình dung chính mình đang kiếm ra được số tiền cần thiết để đạt đến những mục tiêu của mình.

BÍ QUYẾT THỨ 13: KHAI THÁC TÀI NĂNG CỦA BẠN

Bạn có phải là một “thiên tài” không? Thể hiện tài năng của bản thân là nhận thức được những gì mình muốn làm trong cuộc đời và làm điều đó bởi vì nó cho bạn biết bạn thật sự là ai. Tiger Woods, Oprah, Warren Buffett, Bill Gates đang thể hiện tài năng của mình. Chẳng ngạc nhiên khi họ đã rất thành công.

Đây là bốn đặc điểm của những người đang thể hiện tài năng của mình.

1. Niềm đam mê

Họ yêu thích những gì họ làm. Nếu không được trả tiền, họ sẽ tự nguyện làm điều đó.

2. Tài năng

Họ giỏi trong những lĩnh vực họ làm. Đó là tài năng, năng lực mà họ có được.

3. Những giá trị

Những gì họ làm hết sức quan trọng với họ.

4. Số phận

Họ có cảm giác rằng họ đang làm những gì họ được sinh ra để làm – sự đóng góp độc đáo của riêng họ. Đó hầu như là một điều thuộc về tinh thần. Đó là số phận của họ.

Phải chăng thiên tài chỉ được tìm thấy giữa những người vĩ đại? Hoàn toàn không! Chúng tôi tin rằng mọi người đều có tài năng. Bạn có những tài năng độc đáo, có khả năng, sở thích và những giá trị mà chỉ bạn mới có thể chuyển thành điều vĩ đại. Bạn có một số phận mà chỉ bạn mới có thể sống trọn vẹn.

Làm thế nào để khai thác tài năng của mình? Bạn hãy điền vào bài tập sau.

Mục đích của bài tập này là giúp bạn nhận thức về bản thân. Từ đó bạn sẽ: Cảm thấy có nhiều năng lượng hơn trong những hoạt động hàng ngày.

- Trải nghiệm sự trọn vẹn nhiều hơn.
- Có nhiều thành công hơn.
- Trở thành một nhà triệu phú nhanh hơn.

Danh sách những sở thích

- Tôi đam mê điều gì?
- Những gì tôi thích làm?
- Những hoạt động nào mang đến cho tôi sự hài lòng?
- Những gì kích thích tôi trong cuộc sống?
- Tham vọng của tôi là gì?
- Sở thích của tôi là gì?

Danh sách những giá trị

- Những gì quan trọng với tôi?
- Tôi sẽ làm gì nếu tôi khỏe mạnh?
- Tôi bênh vực cho điều gì?
- Tôi sẽ không bênh vực cho điều gì?
- Tôi sẽ mạo hiểm cuộc đời mình vì điều gì?

Danh sách những tài năng

- Tôi giỏi điều gì?
- Tôi được khen ngợi về điều gì?
- Tôi đã nổi trội ở đâu trong quá khứ?
- Tôi đã thành công ở đâu?
- Một số điểm mạnh của tôi? số phận
- Tôi được sinh ra để làm gì?
- Số mệnh đặc biệt của tôi trong cuộc sống là gì?
- Thượng đế muốn tôi làm gì?

- Những cơ hội độc đáo của tôi là gì?
- Tôi có thể làm nên sự khác biệt ở đâu?

BÍ QUYẾT THỨ 14: CẢM XÚC DẠT DÀO

Cưỡi một con ngựa đi theo đúng hướng nó định đi dễ dàng hơn nhiều.

(Abraham Lincoln)

Để trở nên giàu có, bạn phải làm những gì bạn yêu thích và bạn thật sự đam mê điều đó.

Hãy nhớ rằng, năng lực thúc đẩy con người hành động là tình cảm. Những cảm xúc – không phải những tri thức lạnh lùng – dẫn lối *Nhà triệu phú tiến bộ* để biến các ý tưởng hay thành giá trị tuyệt vời. Nếu bạn yêu những gì mình đang làm, điều đó dễ dàng hơn nhiều.

Con đường tiềm năng của tôi dẫn đến sự giàu có:

1.
2.
3.
4.

BrightHouse là một công ty chuyên cung cấp ý tưởng và là một ví dụ hoàn hảo của cảm xúc trong công việc. Họ tính tiền những khách hàng như Coca Cola, Georgia Pacific, Hardee's từ 500.000 USD đến 1.000.000 USD cho một ý tưởng. Yoey Reiman của BrightHouse cho biết: “Chúng tôi vận dụng trái tim chứ không phải trí tuệ, tính sáng tạo thiên về những gì con người cảm thấy chứ không phải những gì họ nghĩ”.

Thật đơn giản để trở thành một *Nhà triệu phú tiến bộ* một phút:

1. Làm những gì bạn yêu thích.

2. Thêm vào giá trị khổng lồ.

3. Có cảm xúc với công việc đang làm.

Đây là con đường bạn cần đi.

BÍ QUYẾT THỨ 15: TRÍ TƯỞNG TƯỢNG DẪN DẮT Ý CHÍ

Cách đây khoảng 100 năm, một vị bác sĩ người Pháp tên là Emile Coosue đã phát biểu một điều thật sâu sắc: “Khi ý chí mâu thuẫn với trí tưởng tượng, trí tưởng tượng sẽ mang ngày đi vĩnh viễn”.

Nói cách khác, khi ý chí – cái tôi hợp lý, triệt để của bạn – mâu thuẫn với trí tưởng tượng thì trí tưởng tượng của bạn luôn luôn thắng.

Nói đơn giản, trí tưởng tượng của bạn là chìa khóa. Bạn có bao giờ phải tìm cách ngăn nỗi sợ hãi? Chắc chắn tất cả chúng ta đều có. Tất cả chúng ta đều yếu đuối và mờ nhạt bên trong. Thông thường chúng ta hay tưởng tượng những điều tồi tệ nhất. Chúng ta “thấy” người khác đang quay lưng hay từ chối hợp tác với chúng ta. Tại sao bạn không tưởng tượng những điều tốt nhất? Hình dung chính bạn đang thành công. Hình dung người khác đang chấp nhận bạn, thích những ý tưởng, những kế hoạch của bạn và nói đồng ý với bạn. “Họ có thể cần những gì tôi đang bán”, “Đây có lẽ là câu trả lời mà họ đang tìm kiếm”. Tưởng tượng điều đó có thể tốt đẹp như thế nào.

Đôi khi điều tồi tệ nhất vẫn xảy ra. Nhưng việc hình dung điều tốt nhất mang lại thành công thường xuyên hơn.

Tại sao?

Bởi vì con người thực sự có khả năng “đọc” được tâm trí của người khác. Những gì bạn nghĩ được truyền đạt qua những làn sóng radio đến với người mà bạn đang gặp.

Hãy hình dung kịch bản trong trường hợp tốt nhất. Diễn đạt kết quả tốt nhất có thể. Đó là những gì *Nhà triệu phú tiến bộ* làm.

BÍ QUYẾT THỨ 16: TẦM MỨC CỦA CÂU HỎI QUYẾT ĐỊNH TẦM MỨC CỦA CÂU TRẢ LỜI

Nếu bạn hỏi chính mình: “Làm sao mình kiếm được một triệu đô la?” thì trí óc của bạn sẽ làm việc để tìm ra câu trả lời. Tâm trí của bạn bị buộc phải làm việc không ngừng cho đến khi câu trả lời hài lòng được tìm ra.

Tầm mức các câu hỏi của bạn quyết định tầm mức câu trả lời. Ben Feldman được nhiều người biết đến như một nhà bán bảo hiểm vĩ đại nhất thế giới, ông đã từng dạy Mark rằng sự khác biệt giữa việc kiếm 100.000 USD mỗi năm và 1 triệu đô la mỗi năm là một con số không. Để kiếm 100.000 USD mỗi năm, một người bán hàng được ủy nhiệm phải làm việc 250 ngày với doanh số 400 USD/ ngày. Còn để kiếm một triệu đô một năm, doanh số hàng ngày phải tăng lên 400 USD. Điểm khác biệt là một con số không. Mệnh lệnh để điều này xảy ra là: “Nếu cuộc sống của những người thân của bạn phụ thuộc vào nó, bạn có thể làm điều đó không?”. Câu trả lời hầu như luôn luôn là “Có!”.

Điều đó có nghĩa là, các cá nhân đặt những câu hỏi sai đang sống không đúng với tiềm năng thật sự của họ. Họ có nhiều năng lực và tài năng hơn những gì họ đang tận dụng. Điều này đúng với hầu hết mọi người. Chúng tôi đang khuyến khích bạn suy nghĩ lại những gì bạn có thể làm, hãy bắt tay làm ngay bây giờ.

Khi chúng tôi quyết định viết quyển sách này, chúng tôi đã hỏi: “Làm thế nào chúng ta viết một quyển sách hoàn toàn độc đáo mà kích thích tạo ra một triệu nhà triệu phú và 400 nhà tỉ phú trong thập kỷ này? Bob đã đặt tên quyển sách một cách hoàn hảo: Nhà Triệu Phú Một Phút. Đó là một tựa đề sắc sảo với một sứ mệnh lớn là phục vụ hết mình. Tại sao? Để thay đổi tương lai kinh tế của thế giới, chúng ta cần tạo ra những công việc. Tinh thần doanh nghiệp là cách trọn vẹn nhất, kéo dài nhất và tốt nhất để làm điều đó.

Các thống kê chứng minh rằng, mỗi triệu phú tạo ra 10 công việc mới và mỗi tỉ phú tạo ra 10.000 công việc mới. Tất cả điều này đã xảy ra bởi vì chúng ta không ngừng hỏi người khác và chính chúng ta những câu hỏi quan trọng và mạnh mẽ. Mỗi câu hỏi có những mục tiêu lớn và những giấc mơ gắn liền với nó.

Khi bạn hỏi chính mình và người khác những câu hỏi tốt hơn, những kết quả bạn nhận được sẽ cải thiện đáng kể, thế giới sẽ tốt hơn, số lượng và chất lượng công việc của bạn sẽ mở rộng.

BÍ QUYẾT THỨ 17: BẠN BIẾT CÂU TRẢ LỜI RỒI

Chỉ ngón tay của bạn lên trán và nói: “Đây là chiếc máy tính mạnh nhất trên hành tinh”. Chiếc máy tính đó là bộ não của bạn, ghi lại tất cả mọi thứ xảy ra với bạn – nhập vào hàng triệu thứ khác nhau cùng lúc – sức nóng, ánh sáng, độ ẩm, âm thanh... Nó giữ cho cơ thể của bạn hoạt động, trái tim bạn đập, phổi bạn làm việc – tất cả điều này đều nằm trong sự nhận thức có ý thức của bạn.

Tất cả mọi thứ mà bạn từng học, nghe, nói, đọc, thấy và trải nghiệm trong cuộc sống của mình đều được ghi lại. Đây là cơ sở dữ liệu mà bạn luôn mang theo bên mình. Ngân hàng dữ liệu vô thức của bạn là khổng lồ.

Trực giác của bạn hoạt động như thế nào? Giả sử bạn đang “nung nấu” một quyết tâm. Trực giác của bạn quét qua ngân hàng dữ liệu thông tin khổng lồ, đánh giá và xử lý, cho đến khi đi đến một kết luận. Giờ thì trực giác đánh tín hiệu cho bạn.

Và đây là khó khăn. Trực giác của bạn có thể thấy rõ ràng những gì phải làm, nhưng mỗi người có một con đường riêng để đến với trực giác của mình. Với một số người, tín hiệu là một cảm giác an bình. Với những người khác, đó là một âm thanh bên trong nhẹ nhàng và yên lặng. Với những người khác nữa, nó là ánh sáng của sự sáng suốt. Đó có thể là một sự kết hợp của cả ba. Còn trực giác của bạn báo hiệu với bạn như thế nào?

Hãy nhớ lại lần nào đó khi bạn có một “linh cảm” – khi bạn biết điều gì đó là đúng. Hãy trở lại thời gian đó trong tâm trí bạn. Tìm lại trí nhớ cho đến trước “giây phút linh cảm” và sau đó tăng bộ nhớ lên, từng trạng thái một, và lưu ý bất kỳ tín hiệu bên trong nào trong cơ thể của bạn có liên quan đến cảm giác. Bạn nhận thấy gì? Một hình ảnh? Một giọng nói? Một cảm xúc? Làm thế nào bạn biết nó đang báo hiệu sự thật?

Bạn biết nó ở đâu. Cảm giác chắc chắn tập trung nơi nào đó trong cơ thể bạn. Cảm giác đó rõ ràng hay mơ hồ? Nó có báo hiệu đúng hay bị chặn?

Dành thời gian để nuôi dưỡng trực giác của bạn. Trước khi quyết định một vấn đề nào đó, hãy đi cùng trực giác của bạn. Trực giác hầu như không bao giờ sai.

BÍ QUYẾT THỨ 18: HÃY THÍCH HỢP

Ánh sáng hội tụ qua một kính lúp có thể tạo ra lửa. Nhưng nó phải hội đủ các điều kiện cần thiết. Nếu kính lúp được giữ quá cao trên giấy, các tia sáng bị tản ra và không tạo đủ sức nóng để làm nên ngọn lửa.

Khi bạn đun nóng nước đến nhiệt độ 100⁰C, nước bắt đầu sôi. Nếu nhiệt độ chỉ đạt 99,5⁰C, nước sẽ không sôi.

Một máy bay phải đạt đến một tốc độ nào đó trên đường băng mới có thể cất cánh lên bầu trời.

Một vệ tinh phải đạt đến “tốc độ thoát ly” để phá vỡ sức hút của trọng lực trái đất. Sau đó nó rơi vào một quỹ đạo nơi mà hơi thở của một đứa bé đủ để đẩy nó đi. Nhưng nếu con tàu vũ trụ không đạt tới tốc độ thoát ly đó, nó rơi nhào trở lại trái đất.

Một số người dường như đã làm hết mọi điều cần thiết đặt mục tiêu, đọc sách, đi đến các hội nghị chuyên đề... Họ trải qua tất cả những hoạt động phù hợp. Tuy nhiên, thành công dường như tránh né họ. Một số người khác cũng trải qua những hoạt động tương tự và trở nên giàu có. Đây là sự khác biệt? Để chứng minh và bày tỏ sự giàu có, bạn cần phải đạt được sự phù hợp điều kiện là tất cả các yếu tố phải thẳng hàng. Bạn cần đặt thẳng hàng ba yếu tố chủ chốt.

Đầu tiên là sự khát khao. Thứ hai là niềm tin: bạn phải tin là mình có thể làm ra tiền nhiều tiền. Thứ ba là lòng tin: bạn phải tin là mình xứng đáng giàu có. Nếu một trong những điều này không cân với hai yếu tố còn lại, năng lượng của bạn sẽ bị phân tán, thiếu hiệu quả.

Mỗi phần cơ thể của bạn – trái tim, tâm trí, và tinh thần phải “tích trữ” năng lực. Tất cả các hệ thống phải vận hành. *Nhà triệu phú tiến bộ* phải thích hợp.

BÍ QUYẾT THỨ 19: BẠN LÀ MỘT THỎI NAM CHÂM TIỀN

Bạn một thỏi nam châm tiền? Hoàn toàn chính xác! Hiện tượng từ tính là một trong những lực di chuyển quan trọng nhất trong vũ trụ. Đó là năng lượng kết nối các dải thiên hà lại với nhau. Đó là năng lượng di chuyển những hạt nguyên tử nhỏ nhất trong cơ thể của bạn. Trái đất chính là một thỏi nam châm khổng lồ. Trong cuộc sống hàng ngày, những thỏi nam châm có mặt trong tất cả các thiết bị chạy bằng năng lượng điện như tivi, đài phát thanh, máy tính, dàn máy âm thanh nổi, máy quay phim, tủ lạnh, lò viba...

Xung quanh mỗi thỏi nam châm có một từ trường hấp dẫn. Khi một cái đinh tiếp xúc với từ trường này, nó bị hút vào từ trường. Cây đinh không có lựa chọn nào khác.

Bạn cũng có những đặc tính từ tính – những năng lực hấp dẫn tiềm tàng.

Bạn thích thu hút những gì bạn muốn.

Bạn càng sắp thẳng hàng với những gì bạn muốn, bạn càng thu hút chúng một cách mạnh mẽ.

Những thứ mà bạn muốn, nếu thích hợp với bạn sẽ bị thu hút về phía bạn.

Bạn càng thích hợp, “từ trường” quanh bạn càng rộng.

Như Napoleon Hill đã viết: “Não bộ của chúng ta trở nên bị lôi cuốn với những ý nghĩ nổi trội mà chúng ta chất chứa trong tâm trí mình, và bằng những phương tiện mà không ai quen biết, những “thỏi nam châm” này thu hút về phía chúng ta những lực lượng, con người, những hoàn cảnh sống hòa hợp với bản chất và những suy nghĩ nổi trội của chúng ta”.

Nói cách khác, bạn trở thành một thỏi nam châm theo nghĩa đen với những gì mà bạn muốn. Nếu bạn thật sự muốn tiền, tiền không thể nói lời từ chối.

BÍ QUYẾT THỨ 20: SỨC MẠNH CỦA SỰ CAM

KẾT

Sự cam kết là tia lửa làm bùng lên ngọn lửa, là chiếc chìa khóa khởi động động cơ. Khi một người vạch một đường trên cát và tuyên bố: “Tôi hứa thực hiện điều này – bất kể ra sao và mất bao lâu” thì sẽ có một tín hiệu vô hình xuất hiện, như một đèn hiệu của máy phát thanh, cộng hưởng với bất kể nguồn lực nào cần thiết để hoàn thành nhiệm vụ.

Những nguồn lực này bắt đầu “trở thành hiện thực” như thể phép màu. Các ý tưởng bắt đầu tuôn chảy. Thời gian chậm lại hay nhanh lên để điều tiết. Mọi người đột nhiên đến như thể được triệu tập.

Điều này xảy ra như thế nào?

Bạn có từng chơi một âm thoa? Khi bạn đánh vào âm này, nó bắt đầu ngân lên, phát ra những rung động âm thanh cao thấp cụ thể qua không khí quanh nó. Nếu bạn đặt một âm thoa khác gần đó, xác định kích thước cho cùng nốt, âm thoa thứ hai bắt được độ rung này và bắt đầu ngân nga chậm chậm và rung động trong sự hòa hợp với âm thoa thứ nhất. Nếu âm thoa thứ hai không bằng phẳng với cùng nốt, nó sẽ không rung.

Tương tự như vậy, bạn gửi đi những tín hiệu tâm và vô hình. Những tín hiệu này thường rất yếu và không tập trung. Tuy nhiên, khi bạn đạt đến một mức độ giao ước nào đó, độ mạnh của những rung động của bạn tăng lên. Tinh thần, tâm hồn, ý nghĩ của bạn – hay bất cứ điều gì mà bạn muốn gọi – bắt đầu dao động với mức độ thường xuyên hơn. Những dao động này, giống như những tín hiệu đài phát thanh vô hình, được bắt một cách vô thức bởi những người mà bạn gặp. Thông điệp thì tinh tế nhưng rất rõ ràng – Tôi đã giao ước.

Khi giao ước, bạn được tiếp thêm năng lượng bởi niềm đam mê của mục đích. Nhà triệu phú tiến bộ đã giao ước.

Bạn có giao ước không? Khi bạn công khai ước nguyện của mình, bạn nhận được sự ủng hộ của hàng ngàn người.

BÍ QUYẾT THỨ 21: CHIA SẺ LÀ NHẬN ĐƯỢC

NHIỀU HƠN

Nhà triệu phú tiến bộ biết rằng cho đi là dạng biểu lộ cao nhất của con người. Đó là sự kết hợp giữa niềm tin và hành động. Hành động cụ thể mà chúng ta muốn nói là tiền quyên góp. Nhà triệu phú tiến bộ quyên góp 10% đầu tiên của tất cả những nguồn thu nhập của họ cho các hội từ thiện và/ hoặc nhà thờ trong các cộng đồng của họ. Việc cho đi này nhân sự thịnh vượng lên gấp ngàn lần.

Điều đó đúng với John D.Rockefeller, người quyên góp hết sức nhiệt tình. Điều đó cũng đúng với Carnegie. Và gần đây nó đúng với Oprah, người đã đóng góp ít nhất 10% thu nhập hàng năm của mình cho hội từ thiện, hầu hết là ẩn danh, suốt cuộc đời kể từ lúc cô trưởng thành. Một trong những nhà đầu tư vĩ đại nhất thế giới, John Marks Templeton, người sáng lập của Quỹ Templeton cho biết: “Việc quyên góp luôn mang đến sự đền đáp vĩ đại nhất cho sự đầu tư của bạn”. Quan sát phần lớn những vận may tuyệt vời, bạn sẽ tìm thấy một mô hình chung, càng cho đi nhiều thì nhận được càng nhiều.

Tại sao lại như vậy? Bởi vì sự cho đi mở rộng tiền bạc. Cũng giống như nước sôi lên khi được đun nóng, tiền bạc mở rộng ra khi nó được cho đi. Ngược lại, bạn càng giữ tiền của mình chặt bao nhiêu, nó càng cô đọng lại bấy nhiêu. Nhân vật *kẻ bủn xỉn hoang đường* của Dickens chỉ ra một cách sinh động hậu quả của việc bủn xỉn, khắc nghiệt và chi li với tiền bạc của ai đó.

Nhiều người trong việc ý thức về sự nghèo nàn nghĩ rằng tiền bạc eo hẹp lại khi bạn cho đi.

Nhà triệu phú tiến bộ biết rằng, cho đi tiền bạc thật sự giúp mở rộng kích thước tinh thần. Việc quyên góp là một cỗ máy nhân tiền. Nó mở rộng, nhân lên và thêm vào giá trị cho tất cả những gì bạn làm.

Nhà triệu phú tiến bộ biết rằng, cho đi là một hạt giống vốn nhân lên rất nhiều. Việc quyên góp là một công cụ. Một trong những người đàn ông giàu có nhất tại Úc, nhà tư bản công nghiệp Peter J.Daniels nói rằng: “Bạn không thể tham lam nếu bạn quyên góp”.

Nhà triệu phú tiến bộ đóng góp 10% đầu tiên trong tổng thu nhập của mình. Việc cho đi này nhân sự thịnh vượng của bạn lên hàng ngàn lần. Việc

cam kết thực hiện điều này sẽ biến đổi cuộc sống của bạn và khiến bạn trở nên giàu hơn mức mà bạn có thể. Bạn có sẵn lòng cam kết không?

BÍ QUYẾT THỨ 22: PHÁ HỦY LÀ SỰ SÁNG TẠO

Để tạo ra sự thay đổi lâu dài trong một chất liệu hay con người, phải áp dụng một tác động đủ mạnh để vượt qua “những giới hạn đàn hồi” của sự vật hay tình trạng “cũ” của cá nhân. Làm sao bạn có thể vượt qua những thói quen cũ của mình và di chuyển sang một nấc thang mới trong cuộc sống?

Sự khởi đầu đầu tiên tập trung vào tầm nhìn tương lai của bạn. Tầm nhìn phải hết sức mạnh để có thể chế ngự được những suy nghĩ, chọn lựa và hoạt động của bạn. Bạn có thể loại bỏ ngay bây giờ một thái độ hay thói quen đang làm tổn thương khả năng sở hữu một triệu đô la? Bắt đầu chỉ bằng một hành vi giới hạn và giao ước mang nó ra khỏi giới hạn.

Cùng lúc xác định một mô hình mà bạn phải có để đạt được địa vị *Nhà triệu phú tiến bộ*. Giao ước khiến cho hành vi đó là “một điều phải làm” thay vì là một điều “có thể”. Sau đó cam kết “nhắm vào mục tiêu” cho đến khi nó trở thành một phần của mô hình thói quen mới của bạn.

Hãy viết cả hai lời giao ước và đặt chúng ở nơi mà bạn có thể thấy mỗi ngày. Khi bạn không giữ lời hứa, hãy thừa nhận thất bại và cam kết lại. Hãy nhớ những gì Henry Ford đã từng nói: “Thất bại là cơ hội để bắt đầu lại một cách thông minh hơn”. Khi bạn đã trải qua 7 ngày liên tục trong việc “nhắm đến mục tiêu” với hành động bạn mong muốn và nói không với hành động bạn muốn loại bỏ, hãy ăn mừng! Bạn đã di chuyển đến mức độ tiếp theo.

Khi mục tiêu đã đạt được, không phải là kết thúc, mà là khởi đầu của giai đoạn tiếp theo. Tập trung vào tầm nhìn của bạn, thêm vào nhiệm vụ và mục tiêu kế tiếp trên cùng tờ giấy và lặp lại quá trình.

Mỗi chu kỳ đưa bạn đến gần hơn với việc trở thành *Nhà triệu phú tiến bộ*.

BÍ QUYẾT THỨ 23: ĐẶT TẤT CẢ LẠI VỚI NHAU

Stephen Covey thích trích dẫn lời của Lincoln, ông cho rằng: “Nếu tôi có tám giờ để chặt một cái cây, tôi sẽ dành 7 giờ để mài sắc cái rìu của tôi”. Trở

nên phù hợp là có một chiếc rìu sắc bén.

Hầu hết những người lạc lối phải vất vả len qua khu rừng để theo đuổi những mục tiêu của họ. Khi bạn phù hợp và đầy đủ, bạn bay một cách tự tin qua khu rừng và tiếp cận mục tiêu của mình để đòi hỏi những gì đã mong tượng một cách rõ ràng.

Nhóm các hành động của bạn là chìa khóa cuối cùng để biểu lộ những gì bạn muốn trong cuộc đời của mình.

2. Hiền giả Minh Triết: người thực hành phương pháp Thiền Minh Triết, hay còn gọi là phương pháp Duy Tuệ, một phương pháp thực hành giúp người thực hành ổn định đầu óc, phát triển được những phẩm chất tốt đẹp trên nền tình yêu thương

3. Phật Tâm Danh là tên mà tác giả Duy Tuệ đặt cho những người theo học và thực hành phương pháp của ông. Sử dụng Phật Tâm Danh là một của kỹ thuật phương pháp Duy Tuệ để kích hoạt tính linh, tình thương, kích hoạt những khả năng kỳ diệu của con người.

4. Vườn Hoa Mơ Ước: chương trình được tác giả xây dựng riêng cho các cháu từ 5 -15 tuổi với mục đích hướng dẫn các cháu học tập và rèn luyện các phẩm chất tốt đẹp ngay khi còn nhỏ

1. Tính biết: Khả năng biết của đầu óc khi đầu óc ở trong trạng thái trong suốt, không có sự hiện diện của ý nghĩ

Nhiệt độ phòng là nhiệt độ đo được trong phòng, không phải nhiệt độ máy điều hòa.

Trích bài thơ “Bấp ngờ”, tác giả Cao Xuân Thái.

Theo bài hát “Thật bất ngờ” của ca sĩ Trúc Nhân, sáng tác MewAmazing.

Sao Michelin: là tiêu chuẩn khắt khe nhất thế giới hiện nay để đánh giá tài năng của người đầu bếp. Có thể tìm hiểu thêm ở đây: <http://soi.today/?p=193229>.

Nụ vị giác chứa cả ngàn tế bào vị giác, giúp con người nhận diện hương vị của món ăn. Trung bình khi trẻ chào đời sở hữu 10.000 nụ vị giác, đến khi trưởng thành chỉ còn 8.000 nụ vị giác và càng về già càng mất dần đi, trung bình khoảng 4.000-5.000 nụ vị giác. Đó cũng là lý do vì sao càng về già chúng ta ăn càng ít ngon miệng.

Trích từ tích “Người con gái Nam Xương”, tác giả Nguyễn Dữ.

Cải biên từ câu thơ “Lòng ta thành con rối. Cho cuộc đời giật dụa!” trong bài thơ “Người đi tìm hình của nước” (Chế Lan Viên).

Trong bộ Tây du ký, lửa tam muội chân hỏa được luyện từ lửa trong lò bát quái luyện đan của Thái Thượng lão quân, nước thường không dập tắt được. Còn theo Phật giáo, lửa tam muội là hiện tượng sinh nhiệt trong cơ thể, nhiệt độ có thể lên đến cực cao.

Trong từ điển tiếng Việt giàu và đẹp của chúng ta, “ốm” có nghĩa là “gầy” và “ốm” cũng có nghĩa là bệnh.

Trần Huyền Trang là tên khai sinh của pháp danh Đường Tam Tạng.

Trích 'Truyện cổ tích về loài người', Xuân Quỳnh.

Trích 'Truyện cổ tích về loài người', Xuân Quỳnh.

PK là những trận đánh để nâng cấp khả năng chiến đấu của quân đội trong trò game online.

1. Graffiti (danh từ số ít là graffito, có nguồn gốc từ tiếng Italia): là những bức tranh được vẽ trên bề mặt nơi công cộng như tường hay cầu mà không cần (hoặc không được) sự cho phép. Graffiti đã tồn tại trong suốt thời kỳ văn minh cổ đại như ở Hy Lạp cổ đại và Đế chế La Mã.

1. Michelangelo di Lodovico Buonarroti Simoni (6/3/1475-18/2/1564): sinh tại một khu làng nhỏ của vùng Caprese, gần kề thủ phủ Arezzo, Roma, thường được biết đến dưới tên gọi Michelangelo, là cha đẻ của những tác phẩm có sức lôi cuốn cao nhất trong lịch sử mỹ thuật; và cùng với Leonardo da Vinci, ông đã tạo ra giá trị rực rỡ cho thời kỳ Phục Hưng đỉnh cao. Ông là một nhà điêu khắc, kiến trúc sư, họa sĩ và thi sĩ, đã tạo ra ảnh hưởng mãnh liệt đến nền tảng mỹ thuật phương Tây sau này.

2. Pietà: là một danh từ chung chỉ hình tượng Đức Mẹ Maria đỡ thi thể của chúa Jesus sau khi bị đóng đinh trên Thập giá.

1. Walt Whitman (31/5/1819 - 26/3/1892): nhà thơ, nhà báo, nhà nhân văn, nhà cải cách thơ Mỹ, tác giả của tập thơ Lá cỏ nổi tiếng thế giới.

1. Thomas Jefferson (1743 - 1826): là Tổng thống thứ 3 của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, nhiệm kỳ 1801 - 1809.

1. Yogi Berra: là một vận động viên bóng chày người Mỹ. Anh nổi tiếng vì sử dụng biệt ngữ “Berraisms” trong các trận đấu như một cách để đánh lạc hướng đối phương và truyền cảm hứng cho đồng đội.

2. William Cuthbert Faulkner (1897 - 1962): là tiểu thuyết gia người Mỹ. Ông đạt giải Nobel Văn học năm 1954 và hai giải Pulitzer năm 1955 và 1963, ông là một trong những nhà văn nổi tiếng nhất thế kỷ XX.

1. Nguyên tắc S.W. chữ viết tắt của cụm “Who cares, so what” (Có người có, có người không. Vậy thì sao chứ?)

(1) Bảo châu, cũng gọi là Phật tánh.

Boulangerie: tiệm bánh, bistro: quán rượu, magasin: hiệu tạp hóa (BT).

Tứ đồ trường: bốn thói xấu theo quan niệm truyền thống gồm cờ bạc, rượu chè, trai gái, hút xách (BT).

Là chiếc xe hơi đầu tiên được sản xuất hàng loạt tại miền Nam Việt Nam trước 1975 với 4 kiểu dáng khác nhau tùy theo mục đích sử dụng.

Bệnh Celiac là căn bệnh đường ruột do cơ thể không hấp thụ được gluten (có nhiều trong lúa mì, yến mạch và lúa mạch).

Ăn dặm theo cách này còn được gọi là Baby led - weaning (Phương pháp ăn dặm bé chỉ huy). Tìm đọc sách đã được Thái Hà Books xuất bản.

Chỉ số khối cơ thể, tên tiếng Anh là Body Mass Index, để đánh giá mức độ gầy hay béo của một người.

note:"]{

note:"]{

(1). Plato (428 -348 TCN) là một trong ba nhà triết học lớn của Hy Lạp theo chủ nghĩa duy tâm khách quan

Cây dẻ ngựa: cây lá chia thành bảy thùy với hoa màu trắng hoặc hồng.

Quaker: Một giáo phái Thiên Chúa tôn thờ Chúa Jesus, từ chối những nghi thức trịnh trọng, giáo điều và có những hoạt động phản đối chiến tranh và bạo lực.

Có thể tác giả đang đề cập đến Meister Eckhart (1260 - 1328) - một triết gia, nhà thần bí Ki-tô giáo người Đức.

Wystan Hugh Auden (1907-1973): Nhà thơ Mỹ gốc Anh, người có ảnh hưởng rất lớn đến văn học Anh-Mỹ, là một trong những nhà thơ lớn nhất của thế kỷ 20.

Rilke (1875-1926): tên đầy đủ là René Karl Wilhelm Johann Josef Maria Rilke, tuy là người Áo nhưng ông sáng tác bằng tiếng Đức. Ông được xem là một trong những nhà thơ lớn nhất của văn học thế giới thế kỷ 20.

Table of Contents

<u>PHẦN I: MUỐN GIÀU PHẢI BIẾT QUẢN LÝ VÀ TIẾT KIỆM TIỀN</u>
<u>5 BƯỚC ĐƠN GIẢN ĐỂ QUẢN LÝ TIỀN BẠC</u>
<u>BÍ QUYẾT TIẾT KIỆM TIỀN DÀNH CHO PHỤ NỮ</u>
<u>ĐỪNG MẮC NỢ TÀI CHÍNH</u>
<u>TẠI SAO NGƯỜI GIÀU NHANH HAY BỊ PHÁ SẢN?</u>
<u>7 YẾU TỐ CÓ ẢNH HƯỞNG QUAN TRỌNG ĐẾN TÌNH HÌNH</u>
<u>TÀI CHÍNH CỦA BẠN</u>
<u>PHẦN II: KỸ NĂNG - CÔNG CỤ PHƯƠNG PHÁP LÀM GIÀU</u>
<u>KỸ NĂNG VÀ CÔNG CỤ CỦA NHÀ TRIỆU PHÚ MỘT PHÚT</u>
<u>NHỮNG PHƯƠNG PHÁP LÀM GIÀU CỤ THỂ</u>
<u>KIẾM TIỀN TRONG KHI ĐANG NGỦ</u>
<u>12 MEO CỦA NGƯỜI KINH DOANH</u>
<u>NHỮNG BÍ QUYẾT CỦA NHÀ TRIỆU PHÚ</u>
<u>10 CÁCH KIẾM TIỀN TẠI NHÀ</u>
<u>PHẦN III: BÍ QUYẾT LÀM GIÀU NHANH</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 1: MỌI NGƯỜI ĐỀU BIỂU LỘ</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 2: LÀ LÀM CÓ</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 3: SỐNG TRUNG THỰC</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 4: SỰ DƯ GIẢ LÀ TÌNH TRẠNG TỰ NHIÊN</u>
<u>CỦA BẠN</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 5: CHO ĐI VÀ NHẬN LẠI</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 6: THAY ĐỔI HIỆN THỰC CỦA BẠN LÀ</u>
<u>VIỆC DỄ DÀNG</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 7: LỜI NÓI LÀM BIẾN ĐỔI</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 8: BẠN LÀ CHỦ CỦA CHÍNH BẠN</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 9: GIÀU CÓ LÀ SỰ TỰ DO</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 10: TẤT CẢ BẮT ĐẦU BẰNG MỘT GIẤC MƠ</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 11: MINH BẠCH LÀ SỨC MẠNH</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 12: CÀNG RÕ RÀNG CÀNG CÓ TÁC ĐỘNG</u>
<u>MẠNH</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 13: KHAI THÁC TÀI NĂNG CỦA BẠN</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 14: CẢM XÚC DẠT DÀO</u>
<u>BÍ QUYẾT THỨ 15: TRÍ TUỞNG TƯỢNG DẪN DẮT Ý CHÍ</u>

BÍ QUYẾT THỨ 16: TẦM MỨC CỦA CÂU HỎI QUYẾT ĐỊNH
TẦM MỨC CỦA CÂU TRẢ LỜI

BÍ QUYẾT THỨ 17: BẠN BIẾT CÂU TRẢ LỜI RỒI

BÍ QUYẾT THỨ 18: HÃY THÍCH HỢP

BÍ QUYẾT THỨ 19: BẠN LÀ MỘT THỜI NAM CHÂM TIỀN

BÍ QUYẾT THỨ 20: SỨC MẠNH CỦA SỰ CAM KẾT

BÍ QUYẾT THỨ 21: CHIA SẺ LÀ NHẬN ĐƯỢC NHIỀU HƠN

BÍ QUYẾT THỨ 22: PHÁ HỦY LÀ SỰ SÁNG TẠO

BÍ QUYẾT THỨ 23: ĐẶT TẤT CẢ LẠI VỚI NHAU