TỦ SÁCH DR LAND · TỔNG HỢP CHUYÊN SÂU

CMT

CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ MẬT THƯ TRUYỀN THỪA

5 bản đồ · 49 mật thư · 23 chuyên đề nâng cao theo hệ CKB

Chiến lược · Khu vực · Bất động sản

I | II | III | IV | V | VI | VII

BẢY CUỘN MẬT THƯ · VÒNG ĐỜI MỘT THƯƠNG VỤ

14 sơ đồ tư duy · bài kiểm tra 30 câu · 130 thẻ ghi nhớ

49 biểu mẫu kèm file Word · cập nhật pháp lý đến 28/10/2026

LẠI THẾ VŨ · DR LAND

sach.laithevu.com · laithevu.com

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu: Vì sao gọi là mật thư 5
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 15
Bài test định vị: bạn đang đứng ở đâu? 23
Bản đồ tư duy: năm mục đích, sáu công cụ và một câu hỏi 31
Bản đồ 2: Sáu cấp độ nhận thức — vì sao người làm được, người không 53
Bản đồ 3: Bốn ô vuông Tìm – Mua – Sửa – Bán 75
Bản đồ 4: Hai bàn tay của đầu tư 98
Bản đồ 5: Mô hình kinh doanh – quy trình phát triển doanh nghiệp 119

CUỘN I: CHIẾN LƯỢC

Cuộn I: Chiến lược 139
Mật thư 1: Chiến lược trước, khu vực sau, tài sản cuối 142
Mật thư 2: Mục tiêu quyết định công cụ 162
Mật thư 3: Tháp năm tầng và sáu thanh gỗ 181
Mật thư 4: Ba mục đích, ba chiếc đồng hồ 200
Mật thư 5: Bốn việc kiếm tiền và sở trường của bạn 222
Mật thư 6: Lợi nhuận, rủi ro, kiểm soát và bảng bốn biến 241
Mật thư 7: Đội hình ra sân và chiếc thang năm bậc 259

CUỘN II: KHU VỰC

Cuộn II: Khu vực 278
Mật thư 8: Sáu tiêu chí và câu hỏi "bán cho ai?" 281
Mật thư 9: Mười sáu bước điều tra một vùng đất lạ 300
Mật thư 10: Bốn ô của một vùng đất 319
Mật thư 11: Năm cửa sổ của một con đường 338
Mật thư 12: Đứng cạnh người dẫn đầu, chơi hai sân một lúc 358
Mật thư 13: Thuộc lòng một xã 378
Mật thư 14: Bản đồ cơ hội 2026 399

CUỘN III: NGUỒN HÀNG

Cuộn III: Nguồn hàng 417
Mật thư 15: Mua tận gốc, nơi "không có giá đầu vào" 420
Mật thư 16: Ra đề bài, trả đúng cách, giữ đội nằm vùng 438
Mật thư 17: Một dòng "cần mua" và cái lưới biết tự kéo 457
Mật thư 18: Sang ngồi phía bên kia bàn 477
Mật thư 19: Ba cửa vào kho hàng rẻ và ba màu của tài sản 497
Mật thư 20: Mua cả gói, trả theo nhịp 518
Mật thư 21: Miếng to, ít người, và người đang cần tiền 537

CUỘN IV: 3Đ — ĐIỀU TRA · ĐỊNH GIÁ · ĐÀM PHÁN

Cuộn IV: 3Đ — Điều tra · Định giá · Đàm phán 556
Mật thư 22: Mảnh đất này đã từng là gì, và sẽ là gì 560
Mật thư 23: Ba cái cân cho một mảnh đất 579
Mật thư 24: Mười cộng một phải bằng hai mươi 598
Mật thư 25: Năm bước trên một tờ giấy a4 617
Mật thư 26: Ai biết nhiều hơn, ai đang vội, ai có lựa chọn 638
Mật thư 27: Mười – bốn mươi – bốn mươi – mười 661
Mật thư 28: Hai mươi lớp khiên và mười tám điều khoản 682

CUỘN V: GIA TĂNG GIÁ TRỊ

Cuộn V: Gia tăng giá trị 702

Mật thư 29: Chín đòn bẩy gia tăng giá trị 705
Mật thư 30: Mua – sửa – bán, ba tỷ thành bốn tỷ hai 725
Mật thư 31: Mua – xây – cho thuê, hai nguồn thu và một mắt xích 746
Mật thư 32: Phân lô, mua sỉ bán lẻ và phép thử nhân đôi 764
Mật thư 33: Ăn chênh địa tô, ba cách và những chỗ mất trắng 781
Mật thư 34: Ba mươi tỷ nằm trong một tập hồ sơ 800
Mật thư 35: Cùng một tòa nhà, người lỗ người lời 819

CUỘN VI: VỐN & ĐỘI NHÓM

Cuộn VI: Vốn & đội nhóm 839
Mật thư 36: Vốn thật đi trước tiền 843
Mật thư 37: Một là giỏi, hai là chia 861
Mật thư 38: Đội nhóm sáu bước, tên ai trên sổ 880
Mật thư 39: Nhà tài trợ, người triển khai và lằn ranh không được bước qua 899
Mật thư 40: Đòn bẩy vừa sức 918
Mật thư 41: Chín mươi ngày cho quả đầu tay 936
Mật thư 42: Từ một người lên một công ty 954

CUỘN VII: BÁN & THOÁT HÀNG

Cuộn VII: Bán & thoát hàng 973
Mật thư 43: Rút gốc trước, giữ lãi sau 976
Mật thư 44: Làm đẹp trước, bán sau 994
Mật thư 45: Bảy tư duy, bảy kênh và hai mươi hai triệu 1012
Mật thư 46: Lợi ích lên tiêu đề, con số thay tính từ 1034
Mật thư 47: Sáu bước bán, sáu cú chốt, không một lời nói dối 1055
Mật thư 48: Hạ một nhịp đủ sâu 1079
Mật thư 49: Truyền thừa 1097

CHUYÊN ĐỀ NÂNG CAO

Chuyên đề nâng cao: mười hai vùng đào sâu 1113
Chuyên đề 1: Người mua không nói ra, nhưng họ trừ tiền (phong thủy) 1122
Chuyên đề 2: Đất của bạn, dự án của ai? Làm 1/500 từ A đến Z 1142
Chuyên đề 3: Dòng tiền có tên người trả — bất động sản thương mại 1163
Chuyên đề 4: Xây đội nhóm đầu tư — một ví dụ đi trọn ba bước 1183
Chuyên đề 5: Đặt cọc bán chênh, bản hợp pháp 1203
Chuyên đề 6: Marketing thực chiến — internet, môi giới bán hàng và một tin đăng 1223
Chuyên đề 7: Trước khi xuống tiền (1) — đọc khu vực và quy hoạch như người trong nghề 1245
Chuyên đề 8: Trước khi xuống tiền (2) — hồ sơ lệch hiện trạng và thời gian pháp lý trong cọc 1266
Chuyên đề 9: Mua 0 đồng (1) — bốn nguồn tiền và cách phối cho từng thương vụ 1287
Chuyên đề 10: Mua 0 đồng (2) — làm việc với ngân hàng và sáu tình huống mua không bỏ tiền túi 1308
Chuyên đề 11: Năm công cụ dưới kính lúp — chọn, phối và đổi công cụ 1330
Chuyên đề 12: Sáu bước bán hàng thực chiến — từ kịch bản đến thói quen 1352
Chuyên đề 13: Lãi ngay khi mua — đo, chứng minh và khóa khoản lãi trước ngày ký 1374
Chuyên đề 14: Điều tra chéo — đọc một tài sản như người thẩm định 1396
Chuyên đề 15: Quy trình đàm phán — chuẩn bị, thiện cảm, lý do ở ba bàn thuê, mua, bán 1418
Chuyên đề 16: Bàn lớn — đàm phán giữa quốc gia, sáp nhập doanh nghiệp và bài học cho người nhỏ 1441
Chuyên đề 17: Mua – sửa – bán thực chiến — đọc đúng con số, mở rộng đầu vào và tám cái bẫy 1464
Chuyên đề 18: Quản lý tài sản cho thuê từ A đến Z — tìm, tính từng phòng, ký, cải tạo, vận hành 1486
Chuyên đề 19: Chọn nơi đầu tư cho thuê ở Việt Nam năm 2026 — tam lưu, bản đồ nhu cầu và loại hình 1509
Chuyên đề 20: Lộ trình pháp lý một dự án 1/500 — từ chủ trương đến giao đất và giấy phép 1531
Chuyên đề 21: Tiền của một dự án và năm cửa cho người nhỏ 1552
Chuyên đề 22: Đầu tư ven đô năm 2026 — tám lý do, mười lăm tiêu chí và chu kỳ giá 1572
Chuyên đề 23: Chín mô hình ven đô và con đường sau khi học 1595

PHẦN CUỐI SÁCH

Lời kết 1618
Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 1624
Phụ lục B: Bảng pháp lý 2026 1641
Phụ lục C: Bốn mươi chín biểu mẫu kèm theo 1664
Phụ lục D: Bộ 77 checklist thực chiến 1752
Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu trước và sau 1778
Phụ lục F: Thẻ ghi nhớ — 130 ý phải thuộc 1804
Tủ sách Dr Land 1841
Về tác giả 1845

LỜI NÓI ĐẦU: VÌ SAO GỌI LÀ MẬT THƯ

Những điều đáng tiền nhất của nghề này hiếm khi được in ra. Người ta nói với nhau ở bàn trà sau một buổi đi thực địa, và người nghe thường đã trả học phí từ trước khi được nghe.

Một câu giá bốn trăm triệu

Bốn giờ chiều, sau một ngày đi thực địa ở vùng ven, mười mấy người ngồi quanh hai cái bàn nhựa trong một quán nước bên đường liên xã. Giày ai cũng còn dính đất đỏ. Trên bàn là mấy cốc trà đá, vài tờ sơ đồ thửa đất đã nhàu, và một chiếc điện thoại đang mở ảnh vệ tinh.

Người giảng không giảng gì thêm. Ông chỉ hỏi một câu: "Ở đây ai từng đưa tiền cọc bằng tiền mặt?"

Gần nửa bàn giơ tay.

Chị Ánh, bốn mươi ba tuổi, chủ một xưởng may gia công, kể chuyện của mình. Hai năm trước, chị đặt cọc bốn trăm triệu cho một lô đất mặt đường. Người dẫn chị đi xem là em trai của chủ sổ. Anh ta nói chị gái mình đang ở xa, nhờ anh nhận cọc hộ, tuần sau chị về ký công chứng. Chị Ánh đưa tiền mặt, người em ký nhận dưới một tờ giấy viết tay. Tuần sau, người chủ sổ không về. Tháng sau cũng không. Đến khi chị tìm được số điện thoại, người chủ sổ nói rất bình thản rằng mình chưa từng nhờ ai bán đất, cũng chưa nhận đồng nào.

Chị theo kiện gần hai năm. Người em đã tiêu hết tiền và không còn tài sản gì để thi hành án.

Người giảng nghe xong, nói một câu ngắn: "Tiền đi từ tài khoản của mình, vào tài khoản đứng tên chủ sổ. Không đưa cho ai khác, kể cả anh ruột, em ruột của chủ."

Chị Ánh im một lúc rồi cười, nụ cười của người đã mất tiền: "Câu này mà em được nghe sớm hai năm thì em giữ được bốn trăm triệu."

Một anh ngồi đầu bàn hỏi: “Sao những câu như thế này không có trong sách nào hả anh?”

Người giảng cũng cười: “Vì người biết thì bận đi làm. Mà những câu như thế, người ta chỉ nói ra ở bàn trà.”

Tôi ngồi ở bàn bên cạnh và chép câu ấy vào sổ. Đó không phải câu đầu tiên tôi chép, cũng không phải câu cuối. Qua nhiều lớp học, nhiều buổi đi thực địa, nhiều tờ hợp đồng học viên mang đến nhờ chữa, cuốn sổ ấy dày dần lên bằng những câu có cùng một tính chất: **mỗi câu là một điều mà ai đó đã phải trả tiền thật để biết.** Có câu giá vài chục triệu. Có câu giá vài tỷ. Có câu giá một mối quan hệ, một cuộc hôn nhân, hay ba năm tuổi trẻ đứng yên.

Câu chuyện của chị Ánh là tổng hợp từ nhiều trường hợp thường gặp, tên người đã được thay đổi. Nhưng bàn trà ấy thì có thật, ở rất nhiều nơi, rất nhiều lần. Cuốn sách bạn đang cầm là cuốn sổ chép từ những bàn trà như thế, được sắp lại theo thứ tự của một thương vụ, kiểm tra lại với luật năm 2026, và bỏ đi những gì không nên truyền lại.

Vì sao gọi là “mật thư truyền thừa”

Tôi gọi mỗi chương là một **mật thư**. Chữ “mật” ở đây không có nghĩa là giấu giếm. Không có điều nào trong sách là bí mật quốc gia hay mánh khóe phải che đi. Chữ “mật” chỉ nói lên một sự thật hơi buồn của nghề này: những điều quan trọng nhất thường được **truyền miệng**, từ người đi trước sang người đi sau, trong một không gian rất hẹp, và chỉ khi người đi trước đã tin người nghe.

Có ba lý do khiến chúng ít khi được viết ra.

Thứ nhất, người biết thì bận làm. Người thuộc lòng giá từng đoạn đường của một xã, người biết cách viết một điều khoản cọc cho chặt, người đã ba lần tái cơ cấu nợ trước khi phải bán, họ đang dùng hiểu biết ấy để kiếm tiền. Họ hiếm khi có thời gian ngồi viết.

Thứ hai, những điều ấy gắn với con số và luật, mà con số và luật thì đổi. Viết ra một câu “cọc bao nhiêu phần trăm là vừa” hay “vay một tỷ cần bao nhiêu dòng tiền mỗi tháng” là chấp nhận rằng hai năm sau có người cầm sách lên và thấy nó đã cũ. Nhiều người chọn cách an toàn: không viết.

Thứ ba, phần lớn mật thư được sinh ra từ một lần sai. Và ít ai muốn kể lần mình sai. Người ta kể thương vụ lãi gấp đôi, ít ai kể tờ hợp đồng thiếu một chữ ký, lô đất mua ở đoạn đường có giá thấp nhất, hay lần hạ giá mười xuống chín trong khi người hàng xóm hạ thẳng xuống tám và bán xong trước sáu tháng. Câu chuyện cuối cùng ấy là của chính tôi, và bạn sẽ đọc nó ở Mật thư 48.

Còn **truyền thừa** là vế thứ hai của tên sách, và là lý do tôi viết. Một mật thư đi qua ba bước. Người đi trước ghi lại. Người đọc dùng nó trong một thương vụ thật, vấp, sửa. Rồi người đọc ấy trao nó cho một người khác đang đứng ở chỗ mình đứng một hai năm trước. Bước thứ ba là bước biến kiến thức thành của mình, vì bạn chỉ thật sự hiểu một điều khi phải giải thích nó cho người khác. Mật thư cuối cùng của sách, Mật thư 49, dành trọn cho bước này.

Ba chữ cái **CMT** trên bìa vì vậy đọc là: **C**hiến lược đầu tư, **M**ật thư truyền thừa, **T**ổng hợp chuyên sâu.

CKB là gì, và vì sao cả cuốn sách đi theo nó

Phần lớn nội dung của sách đến từ các lớp **CKB**, giảng ở Hà Nội, TP.HCM và Nha Trang trong giai đoạn 2022–2025. Tên lớp là ba chữ cái đầu: **C**hiến lược, **K**hu vực, **B**ất động sản. Trong sách, tôi gọi người đứng lớp là “người giảng”, gọi các lớp là “khóa CKB”, và giữ ẩn danh cho mọi học viên.

Ba chữ cái ấy cũng là một thứ tự bắt buộc. Chọn chiến lược trước. Chọn khu vực khớp với chiến lược ấy. Rồi mới chọn một tài sản cụ thể trong khu vực ấy, theo một bộ tiêu chí viết sẵn. Nghe đơn giản đến mức tưởng thừa. Nhưng hãy nhìn cách phần lớn chúng ta thật sự bắt đầu: có người giới thiệu một lô đất, thấy hợp lý, mua; khu vực được quyết định bởi nơi lô đất ấy tình cờ nằm; và chiến lược chỉ được nghĩ ra sau khi tiền đã chuyển, bằng câu hỏi “giờ mình làm gì với nó nhỉ”. Người giảng mở đầu gần như mọi lớp bằng chính nghịch lý ấy, và Mật thư 1 cũng vậy.

Từ ba chữ cái, khóa học mở ra cả một vòng đời thương vụ. Sau khi chọn đường, chọn sân và tìm được hàng, bạn phải điều tra, định giá, đàm phán để mua cho đúng; phải làm cho tài sản đáng giá hơn lúc mua; phải có tiền và có người đi cùng; và cuối cùng phải bán được, hoặc biết thoát bằng cửa nào khi thị trường

quay lưng. Sách đi đúng vòng đời ấy, qua bảy cuộn, mỗi cuộn bảy mật thư. Trang ngay sau Lời nói đầu là sơ đồ tư duy của cả vòng.

Đây cũng là lý do CMT khác những cuốn trước của tôi. Mỗi cuốn trong tủ sách Dr Land trả lời một câu hỏi: nguyên tắc nào không được phá, đọc quy hoạch thế nào, gọi vốn thế nào, đàm phán thế nào, bán hàng thế nào. CMT trả lời câu hỏi nằm giữa chúng: **nối tất cả lại thành một quy trình thế nào**, để lúc nào bạn cũng biết mình đang ở bước số mấy. Chỗ nào một cuốn khác đã dạy sâu, tôi viết gọn và chỉ đường sang bằng dấu (→). Bạn không cần có các cuốn kia mới đọc được cuốn này. Nhưng nếu có, bạn sẽ biết lúc nào nên mở cuốn nào.

Ba kiểu người tôi nghĩ tới khi viết

Trong lúc viết, tôi luôn hình dung ba người ngồi trước mặt mình. Có lẽ bạn là một trong ba.

Người thứ nhất có một, hai, ba tỷ tiết kiệm và đã đọc rất nhiều. Chị có thể là kế toán trưởng, giáo viên, kỹ sư, chủ một cửa hàng nhỏ. Chị theo dõi vài kênh video về đất, ở trong mười mấy nhóm Zalo, thuộc tên các dự án hạ tầng lớn. Chị không thiếu kiến thức. Chị thiếu một lần đã làm xong, và một cái khung để những gì đã biết có chỗ đặt vào. Với chị, nỗi sợ lớn nhất không phải là thiếu cơ hội mà là mất khoản tiền dành dụm mười năm vào một tờ cọc viết tay. Cuốn sách này sẽ giúp chị đi hết thương vụ đầu tiên với một bước nhảy đủ nhỏ để nhảy được.

Người thứ hai là một người môi giới đã vài năm trong nghề. Anh biết giá từng con hẻm trong quận, đã chứng kiến hàng chục giao dịch của khách, đã thấy người khác lãi trên chính những căn nhà mình dẫn đi xem. Anh muốn chuyển từ người bán hộ sang người đầu tư. Cái anh thiếu không phải là thông tin mà là phần còn lại của vòng đời: dự toán, phòng thủ trên hợp đồng, vốn, đội nhóm, thoát hàng. Anh cũng cần biết rõ lúc nào mình vẫn đang ngồi trên ghế môi giới, lúc nào đã đứng dậy, vì năm 2026 hai chiếc ghế ấy có giấy tờ và trách nhiệm rất khác nhau.

Người thứ ba đã có vài thương vụ, có lãi, và muốn làm lớn hơn. Anh muốn làm cùng lúc hai ba căn, muốn gọi vốn, muốn lập nhóm, có khi muốn lập công ty. Với anh, rủi ro lớn nhất không còn nằm ở một tài sản xấu, mà nằm ở cấu trúc: nợ vay theo lãi ưu đãi năm đầu, nhóm bốn người góp tiền mà một người đứng tên, lời

hứa lợi nhuận với nhà tài trợ, một lô hàng có lãi trên giấy nhưng tài khoản chung trống rỗng. Những mật thư ở Cuộn VI và Cuộn VII được viết cho anh nhiều nhất.

Cuối mỗi mật thư, bạn sẽ gặp lại ba người này trong bảng "Bạn đang ở tầng nào", mỗi tầng một việc cụ thể để làm ngay trong tuần.

Ba điều cuốn sách này không làm

Để bạn khỏi mua nhầm một kỳ vọng, tôi xin nói trước ba điều cuốn sách sẽ không làm.

Một, sách không nói cho bạn biết ở đâu sẽ tăng giá. Không có danh sách "mười khu vực đáng mua năm 2026", không có dự báo con đường nào sắp mở, xã nào sắp lên. Ai nói chắc những điều ấy, bạn nên cẩn thận. Thứ sách dạy là cách tự đọc một vùng đất: mười sáu bước điều tra, bốn ô của một khu vực, năm cửa sổ của một dự án hạ tầng, cách thuộc lòng một xã trong chín mươi ngày, và cách đo nhiệt độ thị trường bằng những dấu hiệu kiểm chứng được thay vì bằng tin đồn. Tấm bản đồ cơ hội ở Mật thư 14 là bản đồ để bạn tự vẽ, không phải bản đồ vẽ sẵn.

Hai, sách không dạy mánh. Trong các lớp học và trong thị trường có không ít cách làm nghe rất hiệu quả: tạo khách giả để ép người mua, dựng khan hiếm không có thật, gọi điện giả, khai giá thấp trên hợp đồng cho nhẹ thuế, "bồi dưỡng" để hồ sơ đi nhanh, hứa lợi nhuận cố định để gom vốn, ép người bán đang kẹt tiền. Tôi đã cố ý bỏ chúng đi. Chỗ nào bài giảng chạm vào những ý ấy, tôi chuyển thành cảnh báo, hoặc thay bằng phiên bản trung thực: lý do hợp lý thay cho lý do bịa, khan hiếm có thật thay cho khan hiếm dựng lên, giá thật trên hợp đồng và bảo mật giá bằng cam kết. Lý do không chỉ là đạo đức. Người kiếm tiền bằng mánh thắng được một thương vụ. Người kiếm tiền bằng quy trình và chữ tín được mời vào thương vụ thứ một trăm.

Ba, sách không thay luật sư, công chứng viên hay cơ quan thuế. Các phần pháp lý trong sách được tổng hợp từ quy định công khai đến ngày **27/10/2026**, có ghi số văn bản và ngày hiệu lực. Nhưng đây là kiến thức để bạn chuẩn bị và đặt đúng câu hỏi, không phải tư vấn cho một giao dịch cụ thể. Đặc biệt, khi tôi viết những dòng này, Luật Đất đai, Luật Nhà ở và Luật Kinh doanh bất động sản sửa đổi **chưa được thông qua**; kỳ họp Quốc hội cuối năm dự kiến bế mạc khoảng 21–23/11/2026. Mọi chỗ trong sách chạm tới ba luật ấy đều có lời nhắc "đang sửa đổi,

hãy kiểm tra lại", và các hộp 📌 Cập nhật pháp lý 2026 ở cuối chương là những chỗ bạn cần đọc lại cùng văn bản mới. Với giao dịch lớn, hãy để người có chuyên môn đọc hợp đồng trước khi bạn ký.

Cái gì là thật, cái gì là minh họa

Tôi muốn bạn đọc cuốn sách này với đúng mức tin cậy mà nó xứng đáng, không hơn, không kém.

Các nhân vật là hư cấu tổng hợp. Anh Tùng với ba món đồ đứng yên, chị Hằng với mười bốn chuyến xe, anh Bình với ba trăm triệu và một chữ "giao kết", chị Diễm với cuốn sổ dày, cùng mọi nhân vật khác, đều được ghép từ nhiều trường hợp thường gặp, tên đã thay đổi. Không ai trong số họ là một người thật cụ thể. Nhưng những cái khuôn trong câu chuyện của họ thì tôi gặp mỗi tuần.

Nội dung được đúc kết từ các lớp CKB 2022–2025. Khung, quy trình, các con số kinh nghiệm và phần lớn câu chuyện thực địa là của người giảng và của những buổi chia sẻ trong khóa. Phần của tôi là ghi lại cho mạch lạc, ghép những phiên bản khác nhau của cùng một bài qua nhiều năm, tính lại theo lãi suất và bảng giá năm 2026, đối chiếu với luật mới, và nói rõ chỗ nào đã đổi.

Các con số là minh họa và luôn có giả định. Khi bạn thấy một khối tính toán trong sách, nó được ghi rõ là minh họa, kèm giả định về giá, lãi suất, thời gian. Ngưỡng và quy tắc của người giảng, như "mười cộng một phải bằng hai mươi", "hai mươi cuộc gọi trong ba ngày" hay "mỗi tỷ vay cần mười hai đến mười bốn triệu dòng tiền mỗi tháng", được gọi đúng tên là kinh nghiệm, không phải chuẩn mực. Bạn nên thay chúng bằng con số của chính địa bàn mình.

Năm 2026 là một năm đổi luật, và sách được viết lại theo năm ấy. Nhiều bài giảng gốc được giảng trước khi có Nghị quyết 03/2026/NQ-HĐTP về tranh chấp đặt cọc, trước khi Thừa phát lại đổi tên thành Thừa hành viên, trước khi có mức phạt mới trong lĩnh vực môi giới và xây dựng, trước khi Luật Bảo vệ dữ liệu cá nhân có hiệu lực, trước khi chính quyền hai cấp vận hành và cách tính tiền chuyển mục đích đất vườn thay đổi. Vì vậy, có những cách làm rất quen, trong lớp học cũng như ngoài thị trường, mà tôi phải viết lại hẳn. Một ví dụ: với mẫu cọc quen thuộc "đền gấp đôi, cộng phạt tám phần trăm", phần phạt tám phần trăm nay gần như chắc chắn bị Tòa bác. Một ví dụ khác: "mua danh sách số điện thoại

khách tiềm năng” không còn là mẹo marketing mà là hành vi bị cấm. Mỗi chỗ như vậy, tôi ghi rõ cái gì đã đổi, theo văn bản nào, từ ngày nào, để bạn không phải tự đoán bài giảng nào còn dùng được.

Chỗ nào tôi không chắc, tôi nói thẳng. Nhiều mật thư có một đoạn mang tên “Chỗ tôi không chắc”. Đó không phải phép lịch sự. Đó là chỗ bạn cần tự kiểm tra trước khi dựa vào. Cuối Phụ lục A có một bảng gom toàn bộ những chỗ như vậy, kèm nơi nên hỏi.

Một mật thư được viết thế nào

Mỗi mật thư mở bằng một câu dẫn in nghiêng và một khối “Đường đi” gồm bốn đến sáu chặng, để bạn biết mình sắp đi qua những đâu. Tiếp theo là một câu chuyện có nhân vật, có con số, kết thúc bằng một câu hỏi hay một nghịch lý mà chương sẽ giải. Phần thân có bảng, có ít nhất một khối tính toán bằng con số, và kịch bản thận trọng khi cần.

Phần đuôi của mật thư nào cũng giống nhau, và đó là phần tôi mong bạn đừng bỏ qua: **“Gấp trang này lại thì làm gì ngay”**, bảng **Cách cũ và cách này**, bảng **Bạn đang ở tầng nào**, mục **Rủi ro và điều kiện áp dụng**, hộp **Cập nhật pháp lý 2026** khi chương có nội dung pháp lý, một **Checklist** sáu đến tám ô, và vài **câu hỏi thường gặp**. Một cuốn sách đầu tư chỉ có giá trị khi nó làm thay đổi điều bạn làm vào thứ Hai tuần tới. Phần đuôi ấy được viết để chuyện đó xảy ra.

Đọc thế nào

Bạn có thể đọc từ Mật thư 1 đến Mật thư 49 theo thứ tự, vì sách đi đúng vòng đời một thương vụ. Sau Mật thư 49 là hai mươi ba **Chuyên đề nâng cao** (phong thủy như tâm lý người mua, làm dự án 1/500, bất động sản thương mại, xây đội nhóm đầu tư, đặt cọc bán chênh, marketing thực chiến, và hai chuyên đề “trước khi xuống tiền”: đọc khu vực, quy hoạch và hồ sơ; và hai chuyên đề “mua 0 đồng”: bốn nguồn tiền và làm việc với ngân hàng; chuyên đề chọn, phối, đổi năm công cụ đầu tư; chuyên đề luyện sáu bước bán hàng; chuyên đề lãi ngay khi mua; chuyên đề điều tra chéo; hai chuyên đề đàm phán, từ bàn bất động sản đến bàn sáp nhập doanh nghiệp; chuyên đề mua – sửa – bán thực chiến; hai chuyên đề quản lý, chọn

nơi đầu tư cho thuê; hai chuyên đề dự án 1/500: lộ trình pháp lý và tiền của một dự án; và hai chuyên đề ven đô: tám lý do, mười lăm tiêu chí, chín mô hình và con đường sau khi học), đọc khi bạn gặp đúng loại thương vụ ấy. Nhưng phần lớn người đọc sẽ được lợi hơn nếu làm theo trình tự dưới đây.

Trước hết, nhìn sơ đồ tư duy ở trang kế tiếp. Một trang cho cả bảy cuộn và bốn mươi chín mật thư. Mỗi cuộn còn có một trang giới thiệu riêng và một sơ đồ tư duy riêng, đặt ngay trước mật thư đầu tiên của cuộn.

Nếu chỉ có một buổi tối, đọc chương Đọc nhanh 80/20. Đó là sáu ý mà theo kinh nghiệm của tôi, nếu bỏ qua, người đọc dễ mất nhiều tiền nhất. Chương ấy cũng có ba lộ trình đọc: hai giờ, một tuần, và trọn bộ.

Đọc năm tấm bản đồ trước Cuộn I. Bản đồ tư duy gói trong một trang sơ đồ năm mục đích đầu tư (lãi vốn, dòng tiền, tiêu dùng, vị thế, lợi ích ẩn), sáu công cụ, đòn bẩy OPM, và câu trả lời cho câu hỏi "chiến lược nào tốt nhất?": chiến lược khớp với nguồn lực của chính bạn. Bản đồ 2 giải thích sáu cấp độ nhận thức, vì sao cùng học mà người làm được, người không, kèm công thức Kỹ năng → Quy mô → Đầu tư. Bản đồ 3 trải cả thương vụ thành bốn ô Tìm – Mua – Sửa – Bán, mỗi ô trỏ về đúng mật thư dạy sâu. Bản đồ 4 đặt bất động sản giữa hai bàn tay của đầu tư: tay trái là năng lực (trí tuệ, quan hệ, con người, thương hiệu, công nghệ), tay phải là tài sản (bất động sản, chứng khoán, vàng, forex và coin, doanh nghiệp). Bản đồ 5 cho thấy thương vụ lặp lại thành doanh nghiệp: ba vòng tròn để dựng, tứ diện kinh doanh để chạy.

Làm Bài test định vị, rồi làm Lần 1 bài kiểm tra. Bài test mất mười phút với một cây bút và những con số thật của bạn. Cuối bài test có một bảng tra, chỉ cho bạn hai mật thư nên mở trước tiên, tùy bạn đang thiếu thứ gì nhất và đang đứng ở tầng nào. Ngay sau đó, hãy làm Lần 1 của bài kiểm tra 30 câu ở **Phụ lục E**, không mở sách. Điểm thấp không sao cả. Mục đích là tìm chỗ hổng, không phải lấy điểm cao.

Khi có một thương vụ thật trên bàn, dùng phần cuối sách như một bộ đồ nghề. Phụ lục C gồm bốn mươi chín biểu mẫu, từ Mẫu 01 (tỷ số tiền mặt và thang năm bậc) đến Mẫu 49 (phiếu chọn mô hình ven đô và kế hoạch mười hai tháng sau khi học), kèm file Word **BIEU-MAU-CMT.docx** để bạn sửa và in. Các mẫu hợp đồng trong đó là khung tham khảo; hãy nhờ luật sư hoặc công chứng viên rà trước khi ký. **Phụ lục B** là bảng pháp lý 2026: văn bản nào, hiệu lực từ

ngày nào, ý chính là gì, liên quan tới mật thư nào, cái gì cũ, cái gì mới, và những luật đang sửa cần kiểm lại sau kỳ họp cuối năm. **Phụ lục D** gom bảy mươi bảy checklist để bạn in ra, mang theo khi đi xem đất. **Phụ lục A** giải nghĩa các thuật ngữ, mỗi mục kèm số mật thư để lật lại đúng chỗ.

Đọc xong, làm Lần 2 và ôn bằng thẻ. Lời kết sẽ nhắc bạn làm lại bài kiểm tra ở Phụ lục E, đặt cạnh Lần 1, và xem khoảng cách giữa hai con số. Câu nào còn sai, hãy tìm thẻ cùng chủ đề trong bộ **thẻ ghi nhớ ở Phụ lục F**, có bản in để cắt và bản web để ôn trên điện thoại. Đọc hiểu là một chuyện. Bật ra được đúng câu hỏi trong năm giây, khi người bán vừa nói "chiều nay có khách khác hỏi", là chuyện khác. Bộ thẻ dành cho chuyện thứ hai.

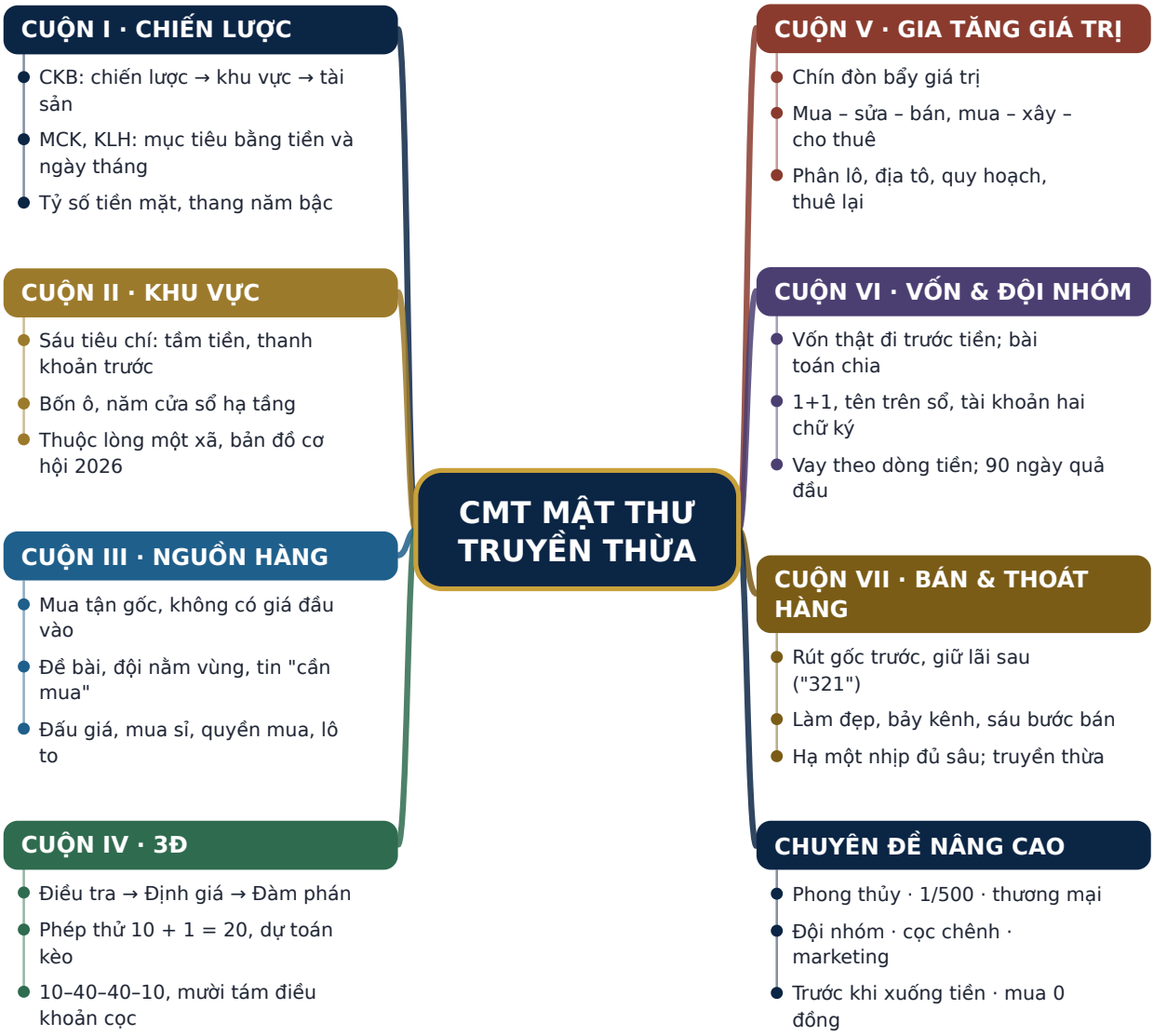
Dù đọc theo đường nào, tôi chỉ xin bạn một điều: đừng đọc như đọc truyện. Mỗi mật thư kết thúc bằng một việc làm ngay. Hãy làm nó trước khi lật sang mật thư tiếp theo. Người giảng có một câu mà tôi muốn đặt ở đầu sách, cũng như ông đặt nó ở buổi học đầu tiên: **học để làm, không học để biết.**

Chị Ánh trong câu chuyện mở đầu đã trả bốn trăm triệu để được nghe một câu. Tôi viết cuốn sách này với hy vọng bạn sẽ không phải trả cái giá ấy cho câu nào trong bốn mươi chín mật thư sau đây. Và một ngày nào đó, khi đã dùng chúng trong thương vụ của chính mình, bạn sẽ ngồi ở một bàn trà khác và nói lại một câu cho người đi sau.

Đó là truyền thừa.

Lại Thế Vũ (Dr Land)
Tháng Mười năm 2026

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của cả cuốn sách.



Chiến lược trước, khu vực sau, tài sản cuối · quy trình và chữ tín

Sơ đồ tư duy cả cuốn — năm bản đồ, bảy cuộn mật thư theo vòng đời một thương vụ và hai mươi ba chuyên đề nâng cao

BÀI TEST ĐỊNH VỊ: BẠN ĐANG ĐỨNG Ở ĐÂU TRÊN VÒNG ĐỜI MỘT THƯƠNG VỤ?

Mười phút, một cây bút và những con số thật. Làm trước khi đọc, để biết nên mở mật thư nào đầu tiên thay vì đọc bốn mươi chín chương rồi vẫn không biết bắt đầu từ đâu.

Cách làm bài

Bài test này không chấm bạn giỏi hay dở. Nó chỉ làm ba việc: đặt những con số thật của bạn lên một tờ giấy, chỉ ra cuộn nào bạn đang yếu nhất, và chọn giúp bạn hai mật thư nên đọc trước tiên.

Có bốn quy ước:

- **Dùng bút và giấy**, hoặc in trang này ra. Đừng làm trong đầu. Con số viết ra khác hẳn con số mình tưởng.
- **Ghi số thật, không ghi số mong muốn.** Nếu không biết chính xác, ghi số gần đúng và đánh dấu "≈". Nếu hoàn toàn không biết, để trống: một ô trống cũng là một kết quả.
- **Không mở sách trước khi làm.** Bạn sẽ có dịp so sánh sau khi đọc xong.
- **Ghi ngày làm bài.** Ba tháng sau, làm lại và đặt hai tờ cạnh nhau.

Phần 1 — Những con số thật của bạn (khoảng 4 phút)

```
NHỮNG CON SỐ THẬT CỦA TÔI                          Ngày làm: ___ / ___ / ______

TIỀN MẶT VÀ NGHĨA VỤ
 ① Tiền mặt + tiền gửi rút được ngay ..... _____________ triệu
 ② Thứ thu được trong 30 ngày mà không mất giá đáng kể..... _____________ triệu
    (vàng, khoản phải thu chắc chắn; KHÔNG tính đất; TRỪ tiền cọc của khách thuê)
 ③ Mọi nghĩa vụ phải trả trong 12 tháng tới ..... _____________ triệu
    (gốc vay, lãi vay tính theo lãi SAU ưu đãi, tiến độ còn nợ chủ đất,
     thuế phí, chi phí giữ tài sản, sinh hoạt gia đình)
```

```
 ④ SỐ THÁNG ĐỆM = (① + ②) ÷ (③ ÷ 12) ..... _________ tháng

VAY VÀ DÒNG TIỀN
 ⑤ Tổng dư nợ vay hiện tại ..... _________ tỷ
 ⑥ Dòng tiền ổn định mỗi tháng dùng để trả nợ ..... _________ triệu
    → Mỗi 1 tỷ vay đang có: ⑥ ÷ ⑤ = _________ triệu/tháng
      (mốc kinh nghiệm năm 2026: khoảng 12–14 triệu cho mỗi 1 tỷ, Mật thư 40)

KINH NGHIỆM ĐÃ CÓ
 ⑦ Số thương vụ đã đi HẾT VÒNG của chính mình ..... _________
    (mua → bán xong, hoặc mua → có dòng tiền ổn định)
 ⑧ Số giao dịch đã trực tiếp tham gia cho người khác ..... _________
    (môi giới, hỗ trợ, đi cùng người mua)
 ⑨ Số tài sản đã đi xem TẬN NƠI trong 3 tháng qua ..... _________
 ⑩ Số người gửi hàng đúng tiêu chí cho tôi trong tháng qua ... _________
    (môi giới có đề bài, người nằm vùng, người quen giới thiệu)

CHIẾN LƯỢC VÀ ĐỊA BÀN
 ⑪ Mục tiêu viết bằng số: _________ tỷ, trước ngày ___ / ___ / _______
    bằng con đường: ____________________________________________
 ⑫ Xã / phường tôi thuộc giá thật: ____________________________
    Tôi nói được giá giao dịch thật của 3 lô cùng đoạn đường?  □ có  □ chưa
```

Đọc ô ④ theo ba ngưỡng kinh nghiệm của Mật thư 7. **Dưới 3 tháng:** bạn đang ở vùng nguy hiểm, việc đầu tiên không phải là đọc tiếp mà là làm bậc 1 của thang năm bậc. **Từ 3 đến 6 tháng:** còn thời gian, đừng tiêu phí nó. **Trên 6 tháng:** bạn có vị thế, đây là lúc đi săn, không phải lúc trốn. Ba ngưỡng này là ngưỡng hành động, không phải ngưỡng bảo đảm an toàn.

Nếu ô ⑪ còn trống, đó là thông tin quan trọng nhất của cả bài test.

Phần 2 — Tự chấm 1 đến 10 theo bảy cuộn (khoảng 4 phút)

Với mỗi cuộn, đọc câu hỏi, rồi cho mình một điểm từ 1 đến 10. Cột “1 điểm” và “10 điểm” mô tả hai đầu của thang; phần giữa bạn tự ước lượng. Chấm nhanh, theo cảm nhận đầu tiên, nhưng thật lòng.

Cuộn	Câu hỏi tự chấm	1 điểm khi…	10 điểm khi…	Điểm
I. Chiến lược	Tôi có một chiến lược viết	Chưa viết gì; mua theo lời	Có một câu chiến lược, mục	____

Cuộn	Câu hỏi tự chấm	1 điểm khi…	10 điểm khi…	Điểm
	bằng số, và biết đội hình tiền mặt của mình không?	giới thiệu; không biết số tháng đệm	tiêu có số và ngày; biết số tháng đệm và thang năm bậc	
II. Khu vực	Tôi có thuộc lòng một địa bàn, đủ để biết giá thật mà không cần hỏi?	Biết tên nhiều tỉnh, không thuộc nơi nào; mua sau một lần đi xem	Thuộc một xã đến từng đoạn đường, từng quyết định quy hoạch; biết khu ấy đang ở ô nào	____
III. Nguồn hàng	Ai đang mang hàng đến cho tôi, theo tiêu chí và cơ chế nào?	Chờ môi giới gửi tin rao; hỏi “có gì ngon không”	Có đề bài một trang, cơ chế thù lao rõ, đội nằm vùng; mua được gần gốc	____
IV. 3Đ	Tôi có điều tra, định giá, dự toán và phòng thủ trên hợp đồng trước khi xuống tiền?	Trả giá theo cảm giác; cọc viết tay; đưa tiền mặt	Có bảng so sánh, dự toán ba kịch bản; cọc công chứng đủ điều khoản; tiền đi theo mốc	____
V. Gia tăng giá trị	Tôi biết làm gì để tài sản đáng giá hơn lúc mua, và tốn bao nhiêu?	Chỉ biết mua chờ tăng giá	Chọn được đòn bẩy giá trị phù hợp, có dự toán, biết giấy phép và rủi ro pháp lý	____
VI. Vốn và đội nhóm	Tiền của ai, ai làm việc gì, chia thế nào, ai kiểm soát?	Chỉ dùng tiền mình; hoặc góp nhóm bằng giấy tay, một người đứng tên	Có hợp đồng hợp tác, tài khoản hai chữ ký, cách chia theo khâu; vay theo dòng tiền	____
VII. Bán và thoát hàng	Tôi bán cho ai, bằng kênh nào, và thoát bằng	Đăng một tin, chờ; hạ giá nhỏ	Có kế hoạch bảy kênh, kịch bản bán; điểm	____

Cuộn	Câu hỏi tự chấm	1 điểm khi…	10 điểm khi…	Điểm
	cửa nào nếu thị trường quay lưng?	giọt khi không ai hỏi	thoát viết từ ngày mua; biết rút gốc trước	

Khoanh tròn **cuộn có điểm thấp nhất**. Nếu có hai cuộn bằng điểm, chọn cuộn đứng trước trong vòng đời thương vụ, vì lỗi ở chặng trước thường kéo theo lỗi ở chặng sau.

Phần 3 — Ba đèn đỏ (30 giây)

Trước khi tra bảng, trả lời ba câu dưới đây. Chỉ cần một câu "có", hãy đọc mật thư tương ứng **trước mọi mật thư khác**, kể cả trước kết quả ở Phần 5.

Đèn đỏ	Có / Không	Đọc ngay
Ô ④ của tôi dưới 3 tháng, hoặc tôi đang vay mà chưa biết lãi sau ưu đãi là bao nhiêu	☐ có ☐ không	Mật thư 7, rồi Mật thư 40
Trong 14 ngày tới tôi định đặt cọc, mà chưa trích lục thông tin thửa đất và chưa có tờ cọc đủ điều khoản	☐ có ☐ không	Mật thư 28, rồi Mật thư 27
Tôi đang góp tiền vào một nhóm mà sổ chỉ đứng tên một người, hoặc tiền nằm trong tài khoản cá nhân của một người	☐ có ☐ không	Mật thư 38, rồi Mật thư 39

Phần 4 — Bạn đang ở tầng nào

Dùng ô ⑦ và ô ⑧ ở Phần 1 để chọn tầng. Đây cũng là ba tầng bạn sẽ gặp ở cuối mỗi mật thư.

Tầng	Dấu hiệu	Câu hỏi lớn nhất của bạn lúc này
Tầng 1: Người mới, vốn 1–3 tỷ	Ô ⑦ bằng 0; ô ⑧ dưới 5	Làm sao đi hết thương vụ đầu tiên mà không mất khoản tiền dành dụm?
Tầng 2: Môi giới muốn lên nhà đầu tư	Ô ⑦ bằng 0 hoặc 1; ô ⑧ từ 5 trở lên	Làm sao biến hiểu biết về giao dịch của khách thành thương vụ của chính mình?
Tầng 3: Đã có deal, muốn lên quy mô	Ô ⑦ từ 2 trở lên	Làm sao làm lớn hơn, nhiều hơn, với tiền và người của người khác, mà không mất kiểm soát?

Nếu bạn ở giữa hai tầng, chọn tầng thấp hơn. Đọc mật thư dành cho tầng dưới mà thấy dễ thì mất một buổi tối; bỏ qua nó mà vấp thì mất một thương vụ.

Phần 5 — Bảng tra: bạn nên mở mật thư nào trước

Tìm hàng ứng với **thứ bạn thiếu nhất** (cuộn điểm thấp nhất ở Phần 2, hoặc hai hàng đặc biệt ở cuối bảng nếu bạn rơi vào chúng), rồi dóng sang cột **tầng** của bạn. Ô giao nhau cho bạn hai mật thư: đọc số đứng trước trước.

Thứ bạn thiếu nhất	Tầng 1: Người mới, vốn 1–3 tỷ	Tầng 2: Môi giới muốn lên nhà đầu tư	Tầng 3: Đã có deal, muốn lên quy mô
Cuộn I · Chiến lược (chưa có mục tiêu, chưa có đường đi)	1, 2	2, 5	6, 3
Cuộn II · Khu vực (chưa thuộc địa bàn nào)	13, 8	9, 10	11, 14
Cuộn III · Nguồn hàng (không ai mang hàng tốt đến)	15, 17	18, 16	21, 19

Thứ bạn thiếu nhất	Tầng 1: Người mới, vốn 1–3 tỷ	Tầng 2: Môi giới muốn lên nhà đầu tư	Tầng 3: Đã có deal, muốn lên quy mô
Cuộn IV · 3Đ (trả giá theo cảm giác, cọc viết tay)	22, 24	23, 25	26, 28
Cuộn V · Gia tăng giá trị (chỉ biết mua chờ tăng giá)	29, 30	29, 35	32, 34
Cuộn VI · Vốn và đội nhóm (thiếu vốn, hoặc nhóm không có luật chơi)	41, 36	36, 39	38, 42
Cuộn VII · Bán và thoát hàng (bán chậm, không có điểm thoát)	44, 47	45, 46	43, 48
Số tháng đệm dưới 3 (ô ④)	7, 4	7, 40	40, 43
Sắp ký cọc trong 14 ngày	27, 28	28, 18	28, 38

Đọc xong hai mật thư ấy, bạn có hai lựa chọn. Nếu đang có một thương vụ cụ thể, đọc tiếp theo chặng bạn đang ở: đang tìm hàng thì Cuộn III, sắp cọc thì Cuộn IV, sắp bán thì Cuộn VII. Nếu chưa có, đọc trọn cuộn có điểm thấp nhất, bắt đầu từ trang giới thiệu cuộn.

Một ví dụ làm mẫu

Chị Quỳnh, ba mươi tám tuổi, chuyên viên tín dụng ở một chi nhánh ngân hàng, làm bài test vào một tối thứ Năm. Câu chuyện là tổng hợp từ nhiều trường hợp thường gặp, tên đã được thay đổi, các con số là minh họa.

```
VÍ DỤ: CHỊ QUỲNH (minh họa)

 ① Tiền mặt, tiền gửi ..... 900 triệu
```

```
② Vàng bán được trong 30 ngày ........ 100 triệu
③ Nghĩa vụ 12 tháng ................... 480 triệu
   (trả góp căn hộ đang ở 18 tr/tháng × 12 = 216; sinh hoạt 22 tr/tháng × 12 =
264)
④ Số tháng đệm = (900 + 100) ÷ (480 ÷ 12) = 1.000 ÷ 40 = 25 tháng  → có vị thế
⑦ Thương vụ đã đi hết vòng: 0        ⑧ Giao dịch tham gia cho người khác: 2
⑨ Tài sản đã đi xem 3 tháng qua: 4   ⑩ Người gửi hàng đúng tiêu chí: 0
⑪ Mục tiêu: để trống
⑫ Xã thuộc giá thật: chưa có

Tự chấm:  I = 3   II = 2   III = 2   IV = 5   V = 3   VI = 4   VII = 3
Đèn đỏ: không có
Tầng: 1 (ô ⑦ = 0, ô ⑧ = 2)
Cuộn thấp nhất: II và III cùng 2 điểm → chọn II (đứng trước trong vòng đời)
Bảng tra: hàng Cuộn II × cột Tầng 1 → đọc Mật thư 13, rồi Mật thư 8
```

Chị Quỳnh ngạc nhiên nhất ở hai chỗ. Chị nghĩ mình yếu nhất ở pháp lý, vì "chưa ký cọc bao giờ", nhưng làm việc ở ngân hàng, chị đã đọc hàng trăm chứng thư thẩm định và tự chấm Cuộn IV năm điểm. Chỗ chị thật sự trống là địa bàn: bốn tài sản đi xem trong ba tháng nằm ở bốn quận khác nhau. Và ô ⑪ để trống. Vì vậy, sau hai mật thư của bảng tra, việc đầu tiên chị làm là quay lại Mật thư 1 và 2 để viết câu chiến lược.

Ghi lại kết quả của bạn

```
KẾT QUẢ BÀI TEST ĐỊNH VỊ CỦA TÔI                Ngày: ___ / ___ / ______

Số tháng đệm (ô ④): _________ tháng   → □ dưới 3   □ 3–6   □ trên 6
Điểm bảy cuộn:  I ___  II ___  III ___  IV ___  V ___  VI ___  VII ___
Cuộn thấp nhất: _________     Đèn đỏ: □ không  □ có → mật thư _________
Tầng: □ 1   □ 2   □ 3
Hai mật thư đọc trước tiên (theo bảng tra): Mật thư ____ và Mật thư ____

Một việc tôi sẽ làm trong 7 ngày tới: _____________________________
Ngày làm lại bài test: ___ / ___ / ______  (khoảng 3 tháng sau)
```

Làm Lần 1 bài kiểm tra ngay bây giờ

Bài test bạn vừa làm cho biết bạn **đang đứng ở đâu**. Còn một câu hỏi nữa: bạn **đang hiểu đến đâu**. Để trả lời câu ấy, hãy lật tới **Phụ lục E** và làm **Lần 1** của bài kiểm tra 30 câu, ngay bây giờ, trước khi đọc Mật thư 1.

Làm theo đúng hướng dẫn ở đầu phụ lục: không mở sách, mỗi câu dưới một phút, ghi đáp án vào cột “Lần 1” của phiếu trả lời, và **đừng xem bảng đáp án**. Điểm thấp là bình thường, thậm chí là tốt, vì nó cho thấy cuốn sách còn nhiều thứ để đưa cho bạn. Mục đích của Lần 1 không phải là lấy điểm cao, mà là để có một mốc so sánh. Khi đọc xong mật thư cuối cùng, Lời kết sẽ mời bạn làm Lần 2 và đặt hai con số cạnh nhau.

Kẹp tờ kết quả bài test và phiếu trả lời Lần 1 vào cuối sách. Ba tháng nữa, bạn sẽ muốn nhìn lại chúng.