

RICH  DAD™

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

DAY CON LÀM GIÀU

Tập VI

NHỮNG CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG
Success Stories

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Những Câu Chuyện Thành Công

Series Dạy Con Làm Giàu – Tập 6

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Table of Contents

LỜI GIỚI THIỆU

PHẦN I

CHƯƠNG 1

HÀNH ĐỘNG THỨ NHẤT

HÀNH ĐỘNG THỨ HAI

HÀNH ĐỘNG THỨ BA

HÀNH ĐỘNG THỨ TƯ

ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ THỰC HIỆN

HÀNH ĐỘNG THỨ SÁU

ĐÓ LÀ MỘT BÍ MẬT

CHƯƠNG 2

MỘT CÂU CHUYỆN QUEN THUỘC

MỨC ĐỘ CHUYỂN THÀNH ĐEN

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ THỰC HIỆN

MỘT VIỄN CẢNH KHÁC

VÀ MỘT HIỆN TẠI AN TOÀN HƠN

TƯƠNG LAI

CHƯƠNG 3

TÔI ĐẾN TỪ ĐÂU

NHƯNG RỒI CHÚNG TÔI RUN SỢ

PHẢN ỨNG CỦA CÁC CON

PHẦN II

CHƯƠNG 4

KINH NGHIỆM KINH DOANH ĐẦU TIÊN CỦA TÔI

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ TIẾN HÀNH

TÔI ĐI ĐÂU TỪ NƠI ĐÂY

TƯƠNG LAI TƯƠI SÁNG

CHƯƠNG 5

MỘT NỀN HỌC VẤN TUYỆT VỜI KHÔNG ĐỦ ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG

NHU CẦU LÀM CHO SỰ PHÁT MINH TRỞ NÊN CẦN THIẾT

SỰ NGU DỐT KHÔNG BAO GIỜ ĐEM LẠI HẠNH PHÚC

SỰ ĐỘC LẬP VỀ TÀI CHÍNH 101

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

NỖ LỰC CỦA CẢ NHÓM

CHÚNG TÔI DỰNG NÊN NHỮNG TRỞ NGẠI, CHÚNG TÔI CÓ THỂ ĐẬP ĐỔ CHÚNG XUỐNG

SỰ THAY ĐỔI KẾ HOẠCH VỀ PHONG CÁCH SỐNG

CHƯƠNG 6

LÝ TƯỞNG CÔNG ĐOÀN

NHÀ KINH DOANH TRẺ TUỔI

XÓA BỎ NỖ SỢ HÃI

MỘT KHI BẠN ĐÃ BẮT ĐẦU THÌ KHÔNG THỂ NÀO DỪNG LẠI

BƯỚC ĐẾN VỊ TRÍ PHÁT BÓNG
CHƯƠNG 7
SỰ TỰ CHỦ ĐEM ĐẾN PHẦN THƯỞNG
THAY ĐỔI CÁCH NHÌN, CUỘC SỐNG SẼ THAY ĐỔI
PHẦN III
CHƯƠNG 8
MỘT CÁCH NHÌN MỚI ĐỐI VỚI ĐỀ TÀI CŨ
THẤY MỚI TIN
KHÔNG CÒN BẾ TẮC NỮA

LỜI GIỚI THIỆU

*Trong những quyển **Dạy Con Làm Giàu** trước, chúng tôi đã giới thiệu Kim tứ đồ miêu tả bốn loại người trong thế giới tài chính.*



Nhóm L và T ở cột bên trái của Kim tứ đồ tượng trưng cho nhóm người làm công lãnh lương và nhóm làm tư hay chủ kinh doanh nhỏ. Nhóm người làm công lãnh lương L tìm kiếm sự an toàn công việc và phúc lợi, trong khi nhóm T là một chuyên viên và "sở hữu" công việc của mình. Càng thành công, họ càng bận rộn hơn và càng gắn chặt với công việc hay dự án kinh doanh của mình. Bên trái là bên mà trường học truyền thống chuẩn bị cho chúng ta. Nó còn được nhắc tới như "vòng luẩn quẩn".

Nhóm C và Đ ở bên phải của Kim tứ đồ tượng trưng cho chủ doanh nghiệp hay công ty và nhà đầu tư. Chủ doanh nghiệp có những người khác làm việc cho mình và có các hệ thống xác định để doanh nghiệp hoạt động. Nó hoạt động một cách độc lập với người chủ. Còn nhà đầu tư có tiền mặt làm việc cho mình. Tóm lại, sự tự do tài chính được tìm thấy ở cột bên phải của Kim tứ đồ. Chúng ta xem nó là "vòng nhanh".

Những người chia sẻ các câu chuyện thành công của họ trong quyển sách này đều muốn giành được một mục tiêu tương tự nhau: sự tự do tài chính. Tất cả họ đều phấn đấu để di chuyển sang cột bên phải của Kim tứ đồ. Những độc giả của chúng tôi cũng vậy, hầu như họ luôn nói về việc chuyển từ bên trái của Kim tứ đồ sang bên phải. Không ai nói với chúng tôi rằng họ

định đi theo hướng ngược lại. Đó là bởi vì họ đã nhận ra di chuyển từ bên trái của Kim tứ đồ sang bên phải là con đường dẫn đến sự độc lập về tài chính.

Người bố giàu dạy rằng bên phải của Kim tứ đồ là nơi mà tiền bạc làm việc cho bạn. Nhiều lần người ta nói với chúng tôi rằng họ đang nối hai cột của Kim tứ đồ, với một chân trong nhóm L hay T trong khi sở hữu một doanh nghiệp hay đầu tư vào bất động sản ở phía bên phải. Mục tiêu của họ là tạo ra đủ vòng quay tiền mặt để có thể rời công việc hay cuộc sống của nhóm T và sống hoàn toàn dựa vào cột bên phải như một người chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư.

Những câu chuyện của họ nói lên sự khác nhau giữa việc hoàn toàn phụ thuộc vào người khác để có thu nhập với việc kiểm soát cuộc sống tài chính của bản thân. Họ chia sẻ những vấn đề tài chính mà họ sợ phải đối mặt cũng như cách họ chinh phục nỗi sợ đó. Như Người bố giàu khuyên bảo, họ phát triển con đường riêng thích hợp cho mình.

Họ có những bước đi đạt được sự an toàn về tài chính bằng cách mua những dự án kinh doanh hay đầu tư vào bất động sản hoặc cả hai. Những người đã sở hữu những dự án kinh doanh sử dụng các bài học của Người bố giàu để giúp họ điều hành doanh nghiệp tốt hơn và theo định hướng người chủ thân thiện hơn.

Không ai trong số họ là những chuyên gia về tiền bạc trước khi họ bắt đầu sự giáo dục tài chính của mình. Một số có những bằng cấp cao từ các trường đại học danh tiếng, một số người khác chỉ tốt nghiệp trung học. Một vài người vẫn đang đi học. Tuy nhiên, bất kể nền tảng giáo dục của họ ra sao, giờ đây tất cả họ đều hiểu tầm quan trọng của việc nắm giữ các tài sản và hiểu biết sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu. Bất kể hoàn cảnh cá nhân của họ như thế nào, họ sống ở đâu, và họ bắt đầu về mặt tài chính ra sao, tất cả họ đều học được những khía cạnh quan trọng nhất của vòng quay tiền mặt, kiểm soát cuộc sống tài chính và vững vàng trên con đường đi đến sự tự do tài chính. Nhiều người trong số họ đã rời khỏi vòng luẩn quẩn và đang sống hạnh phúc ở bên phải của Kim tứ đồ, vòng nhanh.

BẠN CŨNG CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC

Nếu bạn từng cảm thấy thất vọng vì việc làm công lãnh lương hay làm tư không cho bạn sự an toàn tài chính mà bạn khao khát, còn có cách thay thế. Nếu những đầu tư của bạn thất bại, bạn mệt mỏi vì những lời khuyên tài chính cũ xì, bạn lo lắng về việc nghỉ hưu, hay bạn chỉ muốn dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, bạn có thể tìm thấy con đường đến sự tự do về tài chính trong quyển sách này. Quyển sách gồm các câu chuyện thành công của những người đã đón nhận lời khuyên của Người bố giàu và sau đó tìm thấy con đường đi đến sự thành công tài chính của riêng mình.

Bạn có thể tạo ra câu chuyện thành công từ bộ sách **Dạy Con Làm Giàu** của riêng bạn.

Xin gửi những lời chúc tốt đẹp nhất nếu bạn tìm được con đường thành công về tài chính của riêng mình.

PHẦN I

CÁCH BẠN CHƠI TRÒ CHƠI MANG TÍNH QUYẾT ĐỊNH

QUYẾT ĐỊNH Ở CÁCH BẠN CHƠI TRÒ CHƠI

Nếu muốn đạt được sự an toàn về tài chính, bạn cần biết trò chơi tiền bạc. Tôi đã học được trò chơi tiền bạc từ Người bố giàu của mình và tôi tạo ra trò chơi CASHFLOW (vòng quay tiền mặt.) Trò chơi này dạy bạn những kỹ năng tài chính thông qua sự vui thích, bắt chước và hành động. Trò chơi hết sức đặc biệt và đã được cấp nhiều giấy chứng nhận. Nó sẽ thử thách, chỉ dạy và yêu cầu bạn suy nghĩ như những người giàu có. Trong phần này, những người kể chuyện sẽ mô tả thành công của họ về tài chính, mà họ cho là có được do chơi CASHFLOW.

Những người này khám phá ra rằng không giống như tất cả trò chơi ô khác, vốn chỉ có một con đường chiến thắng duy nhất và chiến thắng chỉ tồn tại trong lúc chơi, CASHFLOW cho ta những bài học còn mãi sau khi chơi. Mỗi khi tham gia trò chơi, họ không chỉ nâng cao các kỹ năng về tài chính mà còn xây dựng được lòng tự tin. Họ đã nói cho tôi biết rằng sử dụng các thẻ mua bán cho họ nhiều cách nghĩ mới mẻ về hướng đầu tư. Các thẻ mua bán mang đến nhiều lựa chọn khác nhau mỗi lần chơi và cung cấp thông tin giúp khởi đầu việc đầu tư sinh ra vòng quay tiền mặt.

Đối với Ed và Terry Colman, sinh sống ở California, những thẻ mua bán tạo động lực cho họ chính là về bất động sản. Hành trình đến sự an toàn về tài chính của họ có thể là mong muốn của nhiều người. Nếu từng trải qua thập niên hippie như họ, những năm 1960, bạn cũng có thể đã bị ảnh hưởng bởi tư tưởng không xem thành công về tài chính là một mục tiêu. Thực tế, mục tiêu của họ hoàn toàn trái ngược: Sống tự do, không quan tâm đến tiền bạc, và làm những gì mình thích. Tập trung vào tương lai bị xem là lãng phí thời gian.

Ed và Terry đã thành thật một cách thú vị khi nói về quan điểm tiền bạc của họ trước kia. Giống như nhiều người cùng thế hệ, họ đã hòa vào tâm trạng của thời đại và khinh khi những vấn đề tài chính. Kiếm được bao nhiêu, họ tiêu xài bấy nhiêu. Họ không cần suy nghĩ và cân nhắc cho tương lai (ít nhất cho đến khi con trai Jake của họ chào đời, người cũng được đề cập đến trong cuốn sách này).

Khi nhận ra cần có một kế hoạch tài chính, họ bắt đầu tìm hiểu những lựa chọn khác. Một số

lựa chọn mang lại kết quả, một số không. Nhưng họ không bỏ cuộc. Họ tiếp tục học hỏi bởi vì họ muốn tìm kiếm một phương cách để đạt đến sự tự do về tài chính. Sau cùng, họ nhận thấy đầu tư vào bất động sản cho họ những cơ hội tuyệt vời để đạt đến mục tiêu. Bạn sẽ thấy những gì họ đã làm, cách thức họ thực hiện và theo từng bước nhỏ mà họ đã đi để dẫn đến các bước lớn hơn.

Nếu bạn là một người có đông con cái, đã trải qua những lo toan về tài chính và nghĩ rằng đã quá trễ để bước đi một con đường mới, hãy đọc câu chuyện của họ. Không bao giờ quá trễ để thay đổi tư tưởng của bạn về việc trở nên giàu có - nhất là khi bạn đã tìm thấy phương tiện để giúp bạn thực hiện điều này.

Nhưng nếu ở độ tuổi ba mươi, phải đương đầu với các khoản nợ lớn, lo lắng về sự an toàn tài chính của mình, bạn hãy đọc câu chuyện của Tracey Rodriguez. Giống như nhiều người buộc phải tuyên bố phá sản, Tracey và chồng cô ở trong một tình thế vô cùng khó khăn. Là những người lao động chăm chỉ, nhưng họ lại lâm vào khủng hoảng tài chính. Đối với họ, sự an toàn về tài chính giờ đây bắt nguồn từ việc sở hữu các công việc kinh doanh, ý tưởng này cũng được khơi nguồn từ những thẻ mua bán trong trò chơi CASHFLOW.

Có lẽ bạn đang ở độ tuổi năm mươi và cho rằng việc dần tư để có Vòng quay tiền mặt không còn dành cho bạn nữa. Tôi đã nghe những người ở độ tuổi này nói những điều bi quan như "Việc này quá muộn với tôi rồi", "Tôi quá mệt mỏi để làm việc này" và "Tôi đã quá già không thay đổi được nữa". Nếu đó là những gì bạn nghĩ, hãy đọc quá trình thay đổi cách nhìn của Cecilia Morrison. Đối với Cecilia, và George, chồng cô, việc nghỉ hưu sẽ được bảo đảm bằng Vòng quay tiền mặt đều đặn nhờ vào một thẻ mua bán từ trò CASHFLOW đã tạo động lực cho cô thực hiện các cuộc đầu tư mới.

Cách thức Ed và Terry, Tracey và Cecilia kiểm soát đời sống tài chính của họ là những câu chuyện về sự thỏa hiệp với thực tế và đưa ra lựa chọn. Những quyết định mà họ đã thực hiện – và tiếp tục sẽ thực hiện - thật thú vị. Vì những con người này đạt được sự an toàn về tài chính, nên họ là những người chiến thắng khi họ chơi trò chơi cuộc đời.

CHƯƠNG 1

Tiền bạc có ý nghĩa quan trọng

Ed và Terry Colman

Venice, California

Nếu xem một bộ phim về các nhà tưởng của thập niên 1960 chuyển thành những người cho thuê nhà ở thế kỷ 21, có lẽ chúng ta sẽ không tin lắm. Tuy nhiên, câu chuyện này có thật. Cách đây 3 năm, Terry và tôi bắt đầu mua bất động sản. Hiện tại chúng tôi sở hữu 8 căn nhà rải rác trong 3 bang, trị giá hơn 1 triệu đôla.

Cách thức và lý do chúng tôi thay đổi ý kiến, chuyển từ thái độ ngạc nhiên về tài chính sang hành động tài chính là một câu chuyện có ý nghĩa cho thấy nhiều người cùng thế hệ chúng tôi cũng đã thay đổi.

HÀNH ĐỘNG THỨ NHẤT

Có lẽ hoàn cảnh của chúng tôi trước khi mua bán bất động sản cũng không gây quá nhiều ngạc nhiên. Trong nhà tôi, tiền bạc không là đề tài thảo luận, và chính vì vậy tôi không được tiếp nhận bất kỳ thông tin nào về vấn đề tiền bạc, nói đến đào tạo thì càng ít hơn rất nhiều. Cha mẹ tôi nghĩ rằng tôi vô trách nhiệm về chuyện tiền bạc vì ngay khi tôi có tiền, tôi sẽ tiêu xài hết. Ngược lại, em gái tôi lại được xem là một đứa "*có trách nhiệm*" vì nó luôn luôn để dành tiền.

Học vấn được xem là một điều tốt, nhưng tôi chưa bao giờ được chỉ bảo rằng tôi cần có học vấn tốt để có thể có một việc làm vững chắc suốt cả đời. Em gái tôi tốt nghiệp đại học trong khi tôi bỏ học sau 3 năm học ở Đại học Antioch.

Tôi lớn lên ở Los Angeles, còn Terry thì ở phía bên kia đất nước - bang New York. Terry cũng nghỉ học sau 2 năm đại học ở California. Chúng tôi gặp nhau năm 1987, và cả hai đều có tư tưởng lập dị (*theo kiểu hippie*) của những năm 1960 và 1970.

Chúng tôi bám theo quan niệm rằng tiền bạc là không quan trọng. Nhiều người trong thế hệ chúng tôi luôn tỏ ra phần nộ chính đáng khi nói những chuyện liên quan đến vấn đề tiền bạc. Sống dựa theo từng tấm ngân phiếu, ngày qua ngày, dường như là điều bình thường, tự nhiên, và chúng tôi không bao giờ có tham vọng tích lũy tiền bạc. "*Tình yêu tự do*" là loại tiền tệ của thế hệ chúng tôi. Chúng tôi không biết gì về tài chính và cũng từ chối tìm hiểu nó.

Cách đây 15 năm, lúc còn ở độ tuổi 30, chúng tôi làm việc trong ngành sản xuất và kinh doanh phim. Tôi là một phụ tá quay phim. Việc hoạt động trong ngành kinh doanh này đến với tôi rất ngẫu nhiên. Cha tôi, một nhà quay phim tự do và là một đạo diễn, đã hỏi tôi có muốn thử công việc này không. Tôi đã học đồ họa và chụp ảnh. Vì lúc đó tôi không có việc gì làm nên trả lời là có. Tôi không xem việc này là một cơ hội tuyệt vời hay một bước trên con đường sự nghiệp mình mơ ước. Công việc chỉ có nghĩa tiền bạc.

Một ngày nọ, Terry đến nơi tôi đang làm việc và trông thấy thao tác của các chuyên gia trang điểm. Kỹ năng của các chuyên gia đó thu hút cô, và cô trở thành một "nghệ sĩ" hóa trang, đồng thời là một người mẫu.

Chúng tôi được thuê làm nhiều quảng cáo, công việc gắn chúng tôi với những chuyến du lịch, khách sạn và một cuộc sống sang trọng. Dĩ nhiên là chúng tôi làm hết việc này rồi mới sang việc kia. Chúng tôi làm việc 15 giờ một ngày suốt mười hay hai mươi ngày một tháng, rồi sau đó nghỉ mát ở bãi biển hay chơi quần vợt. Mục tiêu là tiêu xài tiền. Chúng tôi có khoảng thời gian tuyệt vời, sống cho hiện tại.

Về bề ngoài thì đây là một cách sống khá thoải mái và "tự do" nhưng thực tế đã thay đổi khi con trai của chúng tôi, Jake, chào đời. Sự ra đời của nó cách đây gần 14 năm là một hồi chuông cảnh tỉnh lớn. Chúng tôi không có kế hoạch cho tương lai, không bao giờ nghĩ đến việc gì sẽ xảy đến với mình - càng ít nghĩ đến chuyên tương lai cho con trai chúng tôi - trong mười hay hai mươi năm nữa. Chúng tôi nợ hơn 10.000 đôla trong thẻ tín dụng, và chỉ có gần 500 đôla trong tài khoản tiết kiệm. Không mục tiêu, không tài sản, không đầu tư, và chúng tôi chẳng thể nào thoát ra khỏi hoàn cảnh khốn đốn này. Chúng tôi tự hỏi: "Chúng ta làm gì bây giờ?"

Terry ở nhà chăm sóc Jake, còn tôi thì đi làm. Thời gian Biểu của tôi khá kinh khủng.Đôi khi tôi đi xa cả tuần lễ, khi Jake đã đủ lớn, biết nhận biết sự việc, thấy tôi vắng nhà thường xuyên, Jake hỏi:"Bố đâu rồi!".Khi đó, chúng tôi thấy thật sự bế tắc.Tôi không thể rời bỏ ngành kinh doanh phim ảnh.Đó là công việc duy nhất tôi biết và tôi không thể tưởng tượng là mình có thể làm được việc gì trong lĩnh vực nào khác ngay cả khi có ai đó thuê tôi làm. Chúng tôi biết mình phải có những thay đổi, nhưng bắt đầu từ đâu?

Đã đến lúc trưởng thành

HÀNH ĐỘNG THỨ HAI

Hãy để tôi kể lại hoàn cảnh lúc đó cho bạn biết. Năm 1992, Terry và tôi bắt tay vào việc lên kế hoạch tương lai cho vấn đề tài chính của mình và sẵn sàng thử một việc gì khác.Một buổi sáng nắng đẹp ở California, tôi đang đẩy đu quay cho Jake trong công viên thì thấy một ông bố khác cũng đang làm như thế. Việc này có gì đó khác thường bởi vì cả hai ông bố đều đang chơi với con trong công viên vào một ngày trong tuần

Chúng tôi bắt chuyện và người đàn ông nói cho tôi biết ông đang làm trong công ty Amway – tiếp thị về mạng. Câu chuyện hóa ra rằng ông ta có cơ sở ở Hawaii, một nơi mà cả Terry và tôi đều yêu thích. Khi Terry gặp ông ta và nghe về Hawaii, mọi câu trả lời của cô ấy hoàn toàn theo cảm tính.Đây là cách để chúng tôi quay trở về Hawaii.Chúng tôi đã làm nhiều hơn điều đó

Chúng tôi bắt đầu xây dựng công ty riêng và khi chúng tôi sẵn sàng, chúng tôi bắt đầu học cách kinh doanh. Tham gia các hội thảo, các khóa đào tạo và đọc sách về kinh doanh đã cho chúng tôi những trải nghiệm tuyệt vời và khích lệ sự phát triển bản thân một cách mạnh mẽ.Chúng tôi bắt đầu kết giao với những người thành công mà qua đó mình có thể học hỏi. Những nhà triệu phú mà chúng tôi kết giao đã chia sẻ sự thông thái của họ, giúp chúng tôi mở mang trí óc và loại bỏ những quan điểm thiển cận về tài chính. Cách thức sử dụng tiền bạc – bên cạnh việc vận hành của thế giới tiền bạc – là một trải nghiệm mở rộng tư tưởng, trí óc

Những cuốn sách mà chúng tôi được giới thiệu đặc biệt có giá trị. Cuốn sách Người đàn ông giàu có nhất ở Babylon đã thật sự giúp chúng tôi mở mắt về cách tiêu xài tiền bạc của mình. Hai năm sau khi đọc cuốn sách đó, số nợ trong thẻ tín dụng của chúng tôi đã không còn và tiền tiết kiệm thì tang lên hàng ngàn đô la. Làm sao để có được nhiều bạn bè và gây ảnh hưởng người khác là một cuốn sách vô cùng quan trọng khác đối với chúng tôi. Đọc cuốn sách này, chúng tôi có được những công cụ để giao tiếp với người khác một cách hiệu quả

Bây giờ, chúng tôi đã tốt nghiệp giai đoạn đầu tiên của việc học về tài chính. Và chúng tôi tự hỏi mình sẽ làm gì tiếp theo?

HÀNH ĐỘNG THỨ BA

Cách đây sáu năm, tôi ra làm tự, thiết lập cơ sở kinh doanh ngành dịch vụ. Không có tiền vốn để đầu tư nên trong 4 năm đầu tiên chúng tôi làm việc trong một phòng ngủ nhỏ xíu phía sau nhà. Một máy tính, máy fax, điện thoại di động, và máy nhắn tin là tất cả những gì chúng tôi cần để khởi đầu. Duy trì chi phí thấp là một quyết định rõ ràng. Chúng tôi hài lòng với văn phòng ảo của mình, ở bên ngoài đã có dịch vụ 24 giờ xử lý các cuộc gọi của chúng tôi. Một người thật sự trả lời điện thoại với tên của công ty, nhận thông tin, và nhắn tin cho tôi. Tôi sẽ gọi lại ngay lập tức.

Tôi quản lý tất cả mọi việc từ mua bán và tính hóa đơn đến lên lịch công việc, từ đào tạo đến gửi những thiệp chúc mừng vào các ngày lễ. Quản lý toàn bộ ca làm việc cũng là trách nhiệm của tôi. Hoàn toàn kiệt sức.

Cách đây một hai năm, chúng tôi thuê một nhân viên văn phòng làm bán thời gian, đảm nhiệm những công việc hằng ngày như nhập dữ liệu và tính hóa đơn. Dù có cả một bảng phân công các người phụ tá quản lý ca làm việc, nhưng tôi nhận ra rằng mình vẫn cần phải quyết định nhiều việc mỗi ngày, liên quan đến lịch công tác, nhân sự, và tài chính. Câu hỏi mà tôi thường nghe thấy nhiều nhất là: "Ông muốn tôi làm gì về việc...?"

Dạo một vòng trên mạng, chúng tôi lợi dụng những số tiền quảng cáo có sẵn. Chúng tôi làm tốt và nhận ra là mình cần lợi dụng sự bùng nổ đang diễn ra trong thị trường chứng khoán.

HÀNH ĐỘNG THỨ TƯ

Ông bà của tôi mất, để lại cho tôi vài ngàn đôla, chúng tôi đầu tư số tiền vào quỹ hỗ tương. Cách đây năm năm, do nghĩ rằng cuối cùng chúng tôi đã khống chế được số phận tài chính của mình, chúng tôi chuyển đổi quỹ hỗ tương thành những đầu tư chứng khoán cá nhân.

Trong suốt hai năm đầu tiên, danh mục vốn đầu tư của chúng tôi phát triển khá nhiều. Có lúc danh mục vốn này tăng tổng cộng 30%. Sau thời gian ba năm, việc đầu tư của chúng tôi, đạt tổng giá trị là 80.000 đôla. Sau một vài nghiên cứu sơ bộ, chúng tôi cho rằng mình đã chọn được các công ty đáng tin cậy và bền vững. Chúng tôi mua cổ phiếu của các công ty như AT&T,

Dell, General Electric, Dupont, Kodak, GM, Berkshire Hathaway, Microsoft, Lucent, WorldCom, và một số ít chứng khoán có tính mạo hiểm hơn.

Cảm thấy hài lòng rồi, tôi không còn giám sát danh sách vốn đầu tư của mình đầy đủ và thường xuyên nữa. Tôi cũng không theo dõi sát sao những thông tin tài chính mà các công ty đó gửi cho mình. Tôi không có được học về chứng khoán để có thể đầu tư một cách an toàn - ví dụ không có dấu vết dừng lại, nghĩa là, không cài đặt một hiệu lệnh tự động bán một chứng khoán nếu nó xuống thấp hơn một mức giá nào đó. Không có người tư vấn cung cấp những thông tin chính xác và kiến thức, chúng tôi đặt tiền bạc và chính bản thân mình vào một tình thế bấp bênh.

Thị trường bắt đầu suy yếu vào năm 2000 nhưng tôi cũng chẳng hề để ý. Một vài tháng qua đi và khi tôi nhìn lại danh mục đầu tư của mình, nó đã tụt xuống khoảng 30% - 40%. Tuy nhiên, tôi chẳng có hành động nào cả bởi vì tôi trông chờ thị trường khôi phục lại. Tôi đã không làm bài tập ở nhà, và vẫn theo lối nghĩ mua-và-giữ lâu dài. Đó là một sai lầm lớn.

Bây giờ tổng giá trị chứng khoán của chúng tôi còn khoảng 46.000 đôla, như vậy chúng tôi đã mất đi gần 50%. Việc này dạy cho chúng tôi một bài học nhớ đời. Để thành công trong bất cứ chiến lược đầu tư nào, ta cần tìm hiểu thông tin mới và chính xác, và liên tục giám sát tình hình. Việc thuê một nhà tư vấn mà bạn tin tưởng cũng quan trọng.

Một câu nói xưa có thể áp dụng ở đây: "Khi sinh viên sẵn sàng, thầy giáo xuất hiện."

Cách đây bốn năm, chúng tôi đến thăm nhà một người bạn, và để ý thấy cuốn sách *Dạy Con Làm Giàu ở trên bàn trong nhà bếp*. Tôi thú nhận là mình, chẳng có phản ứng gì cả khi nhìn thấy cuốn sách, nhưng Terry thì cầm nó lên ngay. Cô ấy đã mua một cuốn và chúng tôi bắt đầu đọc.

Cách đây ba năm, sau khi bắt đầu chơi CASHFLOW 101, chúng tôi tham dự một hội thảo về tài sản bị tịch thu để thế nợ của Ban Cựu chiến binh. Buổi hội thảo cung cấp một mạng lưới những nhà môi giới và đại lý để giúp đỡ sinh viên mua những ngôi nhà này. Tất cả đều là những dạng mua bán nhà nhỏ. Khi nhìn thấy những bảng liệt kê tài chính chi tiết, chúng tôi thấy nó giống hệt như một trong những thẻ mua bán nhỏ của trò chơi. Chúng tôi nói: "A, đây là thẻ mua bán nhỏ. Chúng ta đã sử dụng thẻ này hàng tháng trong bếp, tại sao không sử dụng nó trong thực tế?"

ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ THỰC HIỆN

Dựa vào những thông tin mà chúng tôi tiếp nhận tại buổi hội thảo, chúng tôi lên mạng bắt đầu tìm kiếm tài sản. Những ngôi nhà bị tịch thu để thế nợ cần phải đấu giá, và người đặt giá cao nhất là người chiến thắng. Chúng cũng đi kèm với lãi suất cầm cố đã định trước. Bạn rất dễ dàng đáp ứng đủ điều kiện cho những khoản tiền vay mượn này, và mức lãi suất thường là cố định trong thời gian 30 năm. Khi chúng tôi bắt đầu mua bất động sản thật sự, tỷ lệ là 8%, và

sau một khoảng thời gian lãi suất giảm xuống còn 6%.

Lúc đầu, chúng tôi tập trung tìm kiếm ở phía nam Florida và khu vực Phoenix, vì thế chúng tôi liên lạc với các đại lý ở Port St.Lucie, một cộng đồng dân cư ở bãi biển Palm, cũng như ở Phoenix. Lý lẽ của chúng tôi là: Chúng tôi quan tâm đến những đầu tư cần ít tiền mặt nhất, và hai bang đó đáp ứng được yêu cầu này. (Mỗi bang trong chương trình này có những thang bậc giá khác nhau đôi chút. Ví dụ, bang Florida chỉ cần 1.000 đôla trở xuống là có thể mua được tài sản. Ở Arizona, số tiền đầu tư là 5% của giá đấu thầu.)

Đại lý bất động sản ở Phoenix gửi cho chúng tôi những thông tin về tài sản hiện có, bao gồm hình ảnh, và cả chi tiết về giá mua, giá đề nghị, phí quản lý, chi phí, thuế, bảo hiểm, chi phí sửa chữa ước tính, và thực giá tiền mặt.

Đại lý ở Florida cũng đưa những thông tin như thế lên trang web.

Chúng tôi tìm hiểu một số căn nhà và phân tích những số liệu được cung cấp. Rồi chúng tôi chơi với các con số cùng sự hỗ trợ của máy tính tài chính (chúng tôi mua ở Staples với giá khoảng 50 đôla). Mục đích là để xác định giá trị tối đa mà chúng tôi bằng lòng đưa ra và vẫn nhận được vòng quay tiền mặt dương. Khi tìm thấy tài sản nào mà mình thích, chúng tôi sẽ đặt giá theo những tính toán của mình. Nếu giá của chúng tôi được chấp nhận thì sẽ vui mừng, nếu thua, thì chúng tôi cũng không quan tâm đến nữa vì chúng tôi không bằng lòng chi trả nhiều hơn cho tài sản đó.

Sau một vài lần thất bại trong cuộc đấu giá, chúng tôi đã giành được chiến thắng. Ngôi nhà dành cho gia đình đơn, 2 phòng tắm, 3 phòng ngủ ở Port St.Lucie được định giá 98.000 đôla. Vì tài khoản của chúng tôi khá tốt nên chúng tôi biết mình sẽ đủ điều kiện để vay tiền, không gặp khó khăn gì. Chúng tôi có thể sử dụng tiền từ tài khoản tiết kiệm và bán chứng khoán để sửa chữa ngôi nhà, trả tiền mặt trước, và chí phí kết thúc. Việc sửa chữa mất vài tuần và đại lý của chúng tôi đã có một người chò thuê, chuyển vào ở trong vòng 30 ngày.

Đây là bảng kê chi tiết:

<i>Tiền mặt đầu tư vào tài sản</i>	
Thanh toán tiền mặt:	\$1.000
Chi phí kết thúc do chúng tôi chi trả:	\$3.000
Chi phí sửa chữa/nâng cấp do chúng tôi chi trả:	\$3.900
	<u>\$7.900</u>

<i>Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng</i>	
Thu nhập từ việc cho thuê:	\$1.040
- Hao phí chỗ trống (căn nhà chưa bao giờ trống)	\$0
Tổng thu nhập:	\$1.040
 Chi phí hàng tháng	
- Thuê (nhà) và bảo hiểm:	\$267
- Chi phí sửa chữa/bảo quản:	\$25
- Dự trữ:	\$25
- Chi phí quản lý:	\$45
- Tiền vay phải trả (30 năm với lãi suất 8%)	\$711
	\$1.073
 Vòng quay tiền mặt hàng tháng	 (\$33)

Vâng, nợ 33 đôla nghe có vẻ như chúng tôi đang đi lệch hướng, bởi vì chúng tôi không có vòng quay tiền mặt sau hao tổn lớn về thời gian và năng lượng như thế. Nhưng đối với chúng tôi, nó thể hiện một tiềm năng độc lập về tài chính. *Một sự thật không thể tranh cãi được là chúng tôi sở hữu tài sản đem lại thu nhập, mà người thuê nhà sẽ trả tiền cho tài sản đó.* Gần đây chúng tôi được giảm lãi suất vay tiền xuống còn 6,125%, và số tiền vay phải trả hàng tháng giảm xuống còn 579 đôla. Đây là những số liệu về vòng quay tiền mặt hàng tháng của chúng tôi đã được thay đổi:

Tiền cho thuê hàng tháng:	\$1.040
- Chi phí hàng tháng	\$941
Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	\$99
 <i>Lãi ròng tiền mặt</i>	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$99 x 12)	\$1.188
 Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	15%
(Cố gắng thu được từ một ngân hàng!)	

Chúng tôi kết thúc thủ tục mua căn nhà này vào tháng 10 năm 2000. Trong thời gian đó giá nhà ở Port St.Lucie đã tăng ngùn ngụt. Gần đây, căn nhà đã tăng lên 126.000 đôla, tăng 23% giá trị. Việc đầu tư ban đầu, 7.900 đôla của chúng tôi để mua tài sản mà bây giờ chúng tôi có giá trị tài sản là 26.000 đôla (giá trị tăng lên trừ cho những gì phải trả cho khoản tiền vay mượn). Nếu chúng tôi bán căn nhà đó hôm nay với giá 126.000 đôla thì lãi ròng lên đến 329%, chưa kể vòng quay tiền mặt hằng năm.

"Tuyệt", chúng tôi nói với nhau, "Chúng mình có thể làm giống như thế này nữa." Và chúng tôi đã lặp lại tiến trình đó. Một điều kỳ diệu đã xảy ra. Bằng cách chuyển đổi tiền kiếm được và "tài sản" trên giấy tờ thành tài sản thật sự sản sinh ra vòng quay tiền mặt và vốn riêng, chúng tôi đang sống theo một cách hoàn toàn mới mẻ. Có hứng thú và được thúc đẩy hai năm kế tiếp vừa qua, chúng tôi chiến thắng trong các cuộc đấu giá 3 căn nhà nữa, một căn nhà ở Clarksville, bang Tennessee, và 2 căn ở Port St.Lucie.

Một trong những căn nhà ở Port St. Lucie không được tổ chức trước kia hỗ trợ tài chính nên chúng tôi phải tự tìm nguồn tài chính. Thông qua đại lý ở Florida, chúng tôi liên lạc một đại lý địa phương để tìm một ngân hàng địa phương. Chúng tôi có đủ điều kiện để mượn được số tiền thông thường với lãi suất 6,75%, trả trước 5% tiền mặt. Bởi vì không có hỗ trợ tài chính cho căn nhà này nên số người đầu giá giảm, và giá đặt của chúng tôi là 60.600 đôla cho căn nhà 2 phòng tắm, 3 phòng ngủ.

Chúng tôi kết thúc việc mua căn nhà vào tháng 12 năm 2000. Dựa trên những tài sản tương tự trong khu vực, thì căn nhà này trị giá khoảng 82.000 đôla - và đó là sự ước tính thận trọng.

Một lần nữa thông qua mạng Internet, chúng tôi xác định được vị trí một căn nhà dành cho gia đình đơn ở Tennessee, với số tiền trả trước là 500 đôla trên mức giá 78.000 đôla. Lần này, đại lý đã gửi cho chúng tôi hình ảnh một vài căn nhà, đã gặp nhiều khó khăn hơn trong việc tìm người thuê. Chi phí sửa chữa gần 3.000 đô, và thuế đều cao hơn dự tính. Cuối cùng thì sau vài tháng, đại lý cũng tìm được một người thuê. Căn nhà có vòng quay tiền mặt là 40 đôla. Chúng tôi cũng không thích phương cách quản lý, nên nếu căn nhà này tăng giá vừa đủ thì chúng tôi sẽ bán nó. Chúng tôi xem xét những phương cách khác để có thể chuyển đổi căn nhà này thành một tài sản có vòng quay tiền mặt dương.

Chúng tôi tiếp tục mua một tài sản tích thu để thế nợ khác ở Phoenix, lần này với giá 118.500 đôla.

Mặc dù tài sản này có vòng quay tiền mặt âm nhỏ, nhưng người thuê nhà vẫn thực hiện việc mua tài sản, và chúng tôi có đủ thu nhập từ những đầu tư khác để bù chi phí và tiền bảo trì. Ngày nay, những tài sản tương tự trong khu vực đang bán với giá 128.000 đôla.

Khi chúng tôi đi xem, đại lý bất động sản chỉ cho chúng tôi thấy khu phát triển mới đang được xây dựng. Chúng tôi "chộp" ngay một căn nhà mới đang còn xây dựng với giá 127.500 đôla, trả trước 5% (\$6.350). Chúng tôi tin vào lời nói của nhân viên đại lý rằng đây là khu vực mới, giá nhanh chóng tăng cao. Tuy nhiên, khi căn nhà đã hoàn tất, nó để trống hàng tháng trời bởi vì người đại lý cùng với công ty quản lý, không tìm ra người thuê. Chúng tôi đã rút ra được bài học là, quản lý là một yếu tố then chốt để thành công trong việc kiểm soát bất động sản. Chúng tôi được giới thiệu đến một công ty quản lý khác, mà họ có thể cho thuê được căn nhà trong vòng một tháng. Vòng quay tiền mặt hàng tháng là 75 đôla.

Gần đây chương trình mua tài sản tích thu thế nợ trở nên quá phổ biến, và số tiền cho vay quá hấp dẫn, nên giá đặt tăng lên và kết quả là vòng quay tiền mặt đã bị suy giảm. Đôi khi, những dự đoán vòng quay tiền mặt bị âm, thay vì dương. Chúng tôi muốn những tài sản mang lại vòng quay tiền mặt dương nên phải quay sang tìm các lựa chọn khác. Đại lý ở Florida bây giờ liên kết với một người phát triển nhà mới. Năm ngoái chúng tôi mua một căn nhà bằng chính nguồn tiền của mình. Người xây dựng đề nghị cho vay tiền và bằng lòng giảm giá căn nhà có 2 phòng tắm, 3 phòng ngủ nếu chúng tôi vay tiền của ông ta. Chúng tôi đủ điều kiện để vay tiền và tiến hành việc mua căn nhà với giá 102.750 đôla, trả trước 5%. Người xây dựng nhận 3.000 đôla cho phần chi phí kết thúc. Lợi ích của một căn nhà mới dĩ nhiên là không cần phải

sơn sửa. Và việc bảo trì cũng chỉ ở mức tối thiểu.

Ngày nay những tài sản tương tự trong khu vực đang được bán với giá 126.000 đôla. Chúng tôi hiện tại đang mua một căn khác trong số những căn nhà mới này.

Vòng quay tiền mặt hàng tháng thu được từ 7 căn nhà đầu tiên của chúng tôi là 324 đôla. Tổng cộng tài sản của chúng tôi gần 130.000 đôla với khoản đầu tư tiền mặt ban đầu gần 60.000, bao gồm cả chi phí sửa chữa và chi phí kết thúc. Lãi ròng tiền mặt trung bình là 7%, *không kể lợi thế về thuế và sự tăng giá*. Ngoài ra, quan trọng nhất là *người thuê nhà sẽ mua tài sản của chúng tôi*. Công thức "ma thuật" của chúng tôi là: *vay tiền để mua tài sản và người khác trả số tiền vay đó*.

HÀNH ĐỘNG THỨ SÁU

Chúng tôi học từ Người bố giàu rằng bất động sản là con đường dẫn đến sự tự do về tài chính. Trong khi tiếp tục học về tài chính, chúng tôi:

- Biết cách phân tích một tài sản để quyết định vụ mua bán đó lời hay không.
- Hiểu rằng quản lý là chìa khóa dẫn đến thành công lâu dài. Quản lý tốt có thể làm cho việc mua bán tốt trở nên tuyệt vời hơn. Quản lý tồi có thể khiến một việc mua bán tốt đẹp rơi vào thất bại.
- Tìm kiếm và kết bạn với những người có cùng chí hướng. Những người thốt ra những lời bình luận tiêu cực như "Tôi sẽ không bao giờ có thể làm điều đó", "Nó quá đắt", và "Tại sao lo lắng?" chính là đang nguy hiểm cho việc không dám thử. Chúng tôi không chọn ở trong vòng quay của những lý lẽ này vì chúng sẽ kéo chúng tôi xuống.
- Đang tìm hiểu xem ngân hàng cho vay cái gì, tại sao và khi nào thì họ không cho vay.
- Cũng đang nhận thấy rằng mua một căn nhà không phải là một kinh nghiệm theo cảm tính của chúng ta - không dựa trên cảm giác của chúng ta khi nhìn thấy căn nhà đó. Chúng tôi chưa đích thân đi xem hầu hết những căn nhà; chúng tôi không thể đi ngang qua để xem chúng thế nào, vì vậy có một chất lượng không đo lường được trong quyền sở hữu của chúng tôi. Tuy nhiên, vòng quay tiền mặt là cụ thể.

Một trong những thay đổi lớn nhất trong cuộc sống của chúng tôi liên quan đến vấn đề rủi ro. Trước khi đọc Người bố giàu, định nghĩa của tôi về việc nắm bắt cơ hội chỉ xoay quanh những thử thách thể chất như khi leo núi. Bây giờ chúng tôi định nghĩa rủi ro là không hành động. Tiếp tục trên con đường mà không dẫn đến đâu và rót tiền vào những đầu tư mà ta không thể khống chế, kiểm soát thì giống như một kẻ điên rồ leo lên một ngọn núi mà không có dụng cụ thích hợp.

Một thay đổi to lớn khác liên quan đến thói quen trì hoãn của tôi. Tôi đang chống lại tính

lười biếng của mình đơn giản bằng cách làm những gì tôi cần phải làm, thậm chí việc tôi không thích. Trong bốn năm đầu tiên kinh doanh dịch vụ, người ta phải tìm đến tôi. Bây giờ thì tôi phải theo đuổi họ ráo riết. Tôi không thích gọi điện cho những người tôi không biết nhưng tôi biết mình phải làm việc đó vì công việc và vì đầu tư bất động sản.

Ý niệm thiếu thời gian hay tôi đã không ra tay nhanh để đạt được mục tiêu đã "ăn sâu" vào tôi. Nhưng Người bố giàu đã đơn giản hóa những ý niệm phức tạp và trình bày chúng một cách dễ hiểu, nên tôi điềm tĩnh lại. Với việc sẵn sàng tiếp tục học về tài chính, tôi biết mình có thể đạt được những gì mình muốn làm.

Việc kinh doanh của tôi vẫn theo kiểu làm tư trong Kim tứ đồ. Nó vẫn có thể tự hoạt động khi tôi vắng mặt nhưng nó sẽ không phát triển nếu tôi không tham gia vào. Thực tế là nó sẽ bị lung lay nếu tôi không đầu tư liên tục. Hiện tại chúng tôi đang tìm kiếm những chiến lược để chuyển sang nhóm chủ doanh nghiệp. Một khả năng có thể là cấp giấy phép đăng ký tài sản ở các thành phố khác. Để có thể có thời gian rảnh tôi cần để phát triển và giám sát những đầu tư vào bất động sản của mình, ngành kinh doanh này phải có thể tự vận hành.

Trong năm tới, chúng tôi dự định sẽ mua một căn nhà cho nhiều hộ gia đình, mua một mình hoặc với một đối tác. Mục tiêu 5 năm của chúng tôi là tăng thu nhập bị động hàng tháng lên 10.000 đôla. Khi đạt được điều đó, tôi sẽ thôi kinh doanh và chính thức thoát khỏi vòng luẩn quẩn (rat race). Chúng tôi không bị lệ thuộc vào số tiền bảo hiểm xã hội 10.000 đôla. Bất động sản trị giá hàng triệu đôla sẽ là nguồn tiền cho phần còn lại trong cuộc sống của chúng tôi.

ĐÓ LÀ MỘT BÍ MẬT

Chúng tôi thường cảm thấy bế tắc ở hiện tại và bất ổn về tương lai. Tương lai có nhiều điều không biết trước nhưng chúng tôi vẫn bám theo lý tưởng tốt đẹp hơn nhiều về những gì sắp đến và làm cách nào để chuẩn bị cho những vấn đề đó. Chúng tôi cảm thấy mình ở giữa một cuộc hành trình, và thành công là một phần của cuộc hành trình đi từ vị trí hiện tại đến nơi sắp đến. Với sự tự tin lên cao về kiến thức tài chính, chúng tôi cảm thấy mình đang làm đúng cho chúng tôi và cho con trai của mình. Một thực tế hài lòng hơn bất cứ đoạn kết của một bộ phim nào, mục tiêu lớn nhất là đạt được sự tự do về tài chính đang ở phía trước.

Chúng tôi cảm thấy rất tự hào về bản thân. Chúng tôi xem xét chính mình, nhận biết mức độ chúng tôi đã đạt đến, biết rằng chúng tôi đang học nhiều hơn mỗi ngày, tích lũy những gì đã làm và những gì dự định sẽ làm. Không giống thời trẻ của mình - ngây ngô, chúng tôi có những quyết định sáng suốt để nhận ra thế giới vận hành như thế nào, cởi mở với sự thay đổi, và chịu trách nhiệm về tình hình, tài chính của mình. Và chúng tôi cảm giác "dễ thở" hơn rất nhiều khi nghĩ đến chuyện về hưu.

Chúng tôi luôn luôn nghĩ về bản thân như những người đang rất giàu có; bây giờ thì những tài sản của chúng tôi cuối cùng đã đang đuổi kịp chúng tôi.

Chúng tôi quan tâm những chuyện kinh doanh của chính mình

Tracey Roriguez

Phoenix, Arizona

Cách đây 10 năm, khi chỉ mới ở độ tuổi 20, chúng tôi đã buộc phải tuyên bố phá sản, một tình trạng vô cùng khó khăn và đáng sợ. Câu chuyện về việc chúng tôi nhận 20 cuộc gọi đòi nợ một ngày kéo dài 8 tháng trời sang việc có được nguồn thu nhập bị động bao gồm hai mặt trái ngược nhau. Một là hoàn cảnh nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng tôi, và một là hoàn cảnh mà chúng tôi quyết định kiểm soát, nhờ vào *Dạy Con Làm Giàu*.

Hiện tại, tôi và David, chồng tôi, sở hữu 3 dự án kinh doanh đang tiến triển và có một ngôi nhà cho thuê. Chúng tôi sống trong một căn nhà xinh đẹp và có những chiếc xe hơi 'xịn'. Và gia đình cùng bạn bè đánh giá chúng tôi có phần nghiêm túc hơn trước đây.

MỘT CÂU CHUYỆN QUEN THUỘC

Khi tôi lớn lên ở San Diego, California, gia đình tôi phải sống chật bóp qua ngày. Lúc đó, tôi không hề hay biết gì. Chúng tôi sống trong căn nhà xinh đẹp nơi tiền bạc không bao giờ được đem ra thảo luận. Bố mẹ tôi li dị, tôi sống với mẹ và cha kế - một nhân viên cứu hỏa. Đến tuổi thanh niên, tôi vẫn không biết rằng mẹ tôi tiết kiệm được 20 đôla mỗi ngày từ số tiền lương đi làm. Vào đầu mỗi năm trung học mẹ cho tôi 300 đôla để mua quần áo, một món tiền khá lớn. Giáng sinh cũng là dịp chi tiêu nhiều hơn bởi vì cha kế của tôi nhận được tiền thưởng. Khoảng thời gian còn lại trong năm thì tiền bạc rất eo hẹp, đến nỗi tôi không thể nào là người khởi xướng không khí vui nhộn.

Sau khi tốt nghiệp trung học, tôi bắt đầu tự hỏi nếu mình tự làm chủ thì sẽ như thế nào. Suy nghĩ này bị gác sang bên khi David và tôi bước vào một giai đoạn mới trong cuộc đời.

Năm 1991, cả hai chúng tôi đều làm việc suốt năm tại một khu trượt tuyết và tận hưởng một cuộc sống tốt đẹp. Chúng tôi chưa bao giờ kiếm được nhiều tiền như thế. Chúng tôi mua ván trượt và xe hơi hợp thời trang. Nhưng sau đó, chúng tôi bị sa thải. Trong khi chờ đợi công việc ở Reno, chúng tôi kiếm được ít tiền hơn và thấy mình đang chơi trò rượt đuổi với các hóa đơn.

Năm 1992, tôi có thai. Bác sĩ yêu cầu tôi phải nghỉ ngơi trong 3 tháng. Và công ty đã để tôi ra

đi. Con gái chúng tôi chào đời sớm, một ngày trước lễ Tạ ơn. Và hai vợ chồng tôi nhanh chóng rơi vào nợ nần với số tiền hơn 50.000 đôla do phải thanh toán các hóa đơn y tế cộng với những hóa đơn cũ chưa thanh toán. Không có lựa chọn nào khác, chúng tôi phải bán những tấm ván trượt và xe hơi đi. Chúng tôi tuyên bố phá sản. Khi đó, tôi hai mươi bốn tuổi.

Tuy nhiên, tôi vẫn ôm giấc mơ một ngày nào đó tôi có thể tự làm chủ. Tôi theo học một trường thương mại và trở thành chuyên gia mỹ phẩm, đồng thời là người đại diện cho một hãng trang phục lót phụ nữ. David cũng có việc làm. Chúng tôi có thêm một đứa con nữa.

Nhìn bề ngoài, chúng tôi có trách nhiệm và chăm sóc con cái. Nhưng bên trong tôi cảm giác không ổn chút nào. Có những giây phút đen tối, hoang mang khi tôi tự hỏi "*Làm sao tôi có thể đối mặt với với bất cứ điều gì nữa?*". Hồ sơ tín dụng đầy 'tỳ vết' đã theo đuổi chúng tôi suốt 10 năm dài.

Nhưng chúng tôi vẫn kiên nhẫn. Năm 1993, chúng tôi tham gia ngành kinh doanh và vào năm 1996 khởi đầu việc kinh doanh quảng cáo của riêng mình. Tuy nhiên, cách chúng tôi quản lý dự án kinh doanh ấy, và tất cả mọi việc đến sau đó đều thay đổi hoàn toàn vào năm 2001 khi một người cố vấn nhiều kinh nghiệm giới thiệu cho tôi bộ *Dạy Con Làm Giàu*.

MỤC ĐỎ CHUYỂN THÀNH ĐEN

Khi bắt đầu đọc quyển *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*, tôi đang làm người quản lý quầy rượu tại một khách sạn của khu nghỉ mát ở North Scottsdale, Arizona. Tôi mang sách đến quầy rượu và đọc sau khi xong việc. Mọi thứ tôi muốn đạt được - sở hữu một công việc kinh doanh, trở nên giàu có, đạt được sự tự do cá nhân - nhưng không biết làm cách nào, đều nằm trong cuốn sách. Thông tin cụ thể cần để đưa tôi đến nơi tôi muốn đang ở ngay trong tay tôi.

Là thành viên của Phoenix Convention & Visitors Bureau nên tôi có cơ hội tham gia một trong những hội thảo của Robert và Kim. Họ đã tặng tôi quyển *Dạy Con Làm Giàu - tập 5*. Và họ nhiệt tình mời tôi đến văn phòng để tham gia trò chơi CASHFLOW 101. Ngạc nhiên và cảm kích sự cởi mở của họ, tôi nhận lời.

Với thông tin mới có sẵn này, tôi bắt đầu nhìn cuộc sống của mình theo một hướng khác. Trước kia phải khó khăn lắm tôi mới tạo được động lực cho mình vượt qua những thử thách. Nhiều lần, tôi chỉ ngồi mãi trên ghế, không làm gì bởi tôi không thể tập hợp năng lượng để di chuyển chính mình.

Nhưng bây giờ tôi nhận ra rằng có một nguồn cảm hứng luôn luôn ở bên tôi, bất cứ khi nào tôi cần. Kiến thức và lời hướng dẫn hỗ trợ tôi bất cứ khi nào tôi muốn tiến lên. Biết được điều này, lòng tự tin của tôi tăng lên và tôi có thể vượt qua 3 rào cản do chính tôi tạo nên: (1) tin rằng học vắn hạn chế của tôi sẽ níu kéo tôi lại, (2) nghĩ rằng tôi không có thời gian để thay đổi, và (3) e sợ những gì người khác nghĩ về mình. Tôi bắt đầu chinh phục tất cả những trở ngại mà Robert đã viết về: tính hoài nghi, sự lười biếng, những thói quen xấu, tính tự cao, và nhất là, nỗi

sợ hãi.

Tôi luôn muốn nhìn lạc quan vào những gì mình đang làm chứ không phải ngốc nghếch. Tôi lo sợ nhắc điện thoại và đặt cuộc hẹn, tự hỏi "Làm thế nào mình làm được việc này?". Nỗi sợ hãi thất bại là tồi tệ nhất. Nhưng bây giờ những nỗi sợ hãi bắt đầu phai mờ. Cái bóng của việc phá sản lùi dần. Tôi bắt đầu mua các dự án kinh doanh sinh ra vòng quay tiền mặt bị động hàng tháng.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ THỰC HIỆN

Việc kinh doanh bán kem mà chúng tôi mua vào năm 2002 mang lại vòng quay tiền mặt dương 1.500 đôla một tháng. Chúng tôi bán kem Miền nhiệt đới, kem nón và dự định mở rộng bán các loại thức ăn nhanh khác.

Tôi nghĩ về việc kinh doanh này trong khi chơi trò CASHFLOW 101 tại văn phòng công ty người bố giàu lần thứ hai. Đó là một trong những *thẻ* mua bán giúp tôi thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn. Có cảm hứng từ trò chơi, ngay tuần đó tôi đã đọc báo xem có mẫu rao bán công việc kinh doanh nào hay không, và tôi tìm thấy một mẫu quảng cáo. Ngay lập tức tôi nhìn thấy giá trị song song: tôi có thể quản lý việc kinh doanh và tôi biết gia đình mình sẽ thích nó.

Để có vốn cho dự án kinh doanh này, trước hết tôi đề cập với người bán về việc mua bán tài trợ cho người sở hữu, nghĩa là, trong năm đầu tiên sẽ hỗ trợ vốn cho tôi với lãi suất 20%. Khi người bán sắp sửa tiến hành việc ấy thì một trong những người cố vấn của công ty tôi - cũng là nhà đầu tư bất động sản - đề nghị cho tôi vay tiền từ tài khoản của ông ta. Chúng tôi đồng ý và mua dự án kinh doanh với giá 5.000 đôla, lãi suất không đổi là 20%, hoàn trả 500 đôla mỗi tháng trong vòng một năm. Tổng chi phí là: 6.000 đôla trong thời gian 12 tháng. Tôi quyết định tự làm một xe chở hàng và mất khoảng 3 tuần để hoàn tất. Chi phí làm xe được bao gồm trong giá bán 5.000 đôla.

Kể từ bây giờ, David và tôi tham gia tất cả các sự kiện. Chúng tôi tổ chức các lễ hội, triển lãm sản phẩm thủ công, và các hội chợ của tỉnh. Ngoài ra, chúng tôi còn hợp đồng với thành phố Avondale để bán thức ăn nhanh tại một trong những công viên của họ mỗi tối thứ ba, tư và năm - công viên có tên gọi là Công viên Tự do và tôi yêu cái tên đó.

Mục tiêu của chúng tôi là làm việc như thế trong một năm để học hỏi tất cả mọi thứ của việc kinh doanh mà hiện tại chỉ mới được cấp phép ở Arizona. (Chi phí cấp giấy phép được tính trong giá mua xe.) Lúc đó, chúng tôi sẽ thuê người điều hành cho mình.

Trong vòng 4 tháng, chúng tôi thu vào 1.000 đôla mỗi tháng. Như vậy, chúng tôi có 500 đôla tròn vòng quay tiền mặt bị động mỗi tháng bởi vì chúng tôi đang trả tiền vay 500 đôla một tháng. Giá hàng mua vào thì ở mức tối thiểu. Ví dụ, tôi trả 0,14 đôla cho mỗi cây kem Nhiệt đới thì bán ra với giá 3 đôla. Giờ đây, chúng tôi được giao cho tổ chức nhiều sự kiện khác nhau, và kiếm được nhiều tiền hơn rất nhiều.

Dự án kinh doanh kế tiếp là bán thuốc. Chúng tôi mua công việc kinh doanh này cùng với một người bạn vào tháng 9 năm 2002, cũng xuất phát từ việc chơi trò CASHFLOW. Những chiếc máy nhỏ bán thuốc *aspirin* và những thuốc khẩn cấp khác trong nhà vệ sinh. Thẻ mua bán với việc kinh doanh đều trùng ý của cả hai chúng tôi. Hứng thú với các khả năng của nó, chúng tôi nhận thấy những máy này phục vụ đúng nhu cầu. Hơn nữa, việc kinh doanh hấp dẫn chúng tôi bởi vì nó có một chút khác biệt.

Chúng tôi quyết định gặp một nhà môi giới kinh doanh để xác định rõ các cơ hội của cái máy bán hàng đó. Chúng tôi tiếp cận nhiều công ty và cố gắng kiếm càng nhiều ngân sách cho người sở hữu càng tốt, đồng thời cố gắng thỏa thuận giá tốt nhất để mua các máy đó.

Cuối cùng, chúng tôi thông qua một công ty trên mạng và mua 20 cái máy với giá 2.600 đôla. Giá mua này ít hơn 160 đôla so với những máy mà người môi giới giới thiệu. Chúng tôi may mắn có một người họ hàng của một người bạn ủng hộ ý tưởng này và muốn giúp đỡ chúng tôi. Ông ta đã đưa cho chúng tôi 5.000 đôla. (Đây thật sự là một món quà. Chúng tôi không phải trả lại.) Chúng tôi sử dụng số tiền 2.400 đôla còn lại để thanh toán hàng mua vào.

Các chiếc máy được lắp đặt thay cho việc làm từ thiện. Chúng tôi liên kết với tổ chức *Child Quest International Service*. Công ty này tìm kiếm những đứa trẻ thất lạc. Họ cung cấp hình ảnh của những đứa trẻ để chúng tôi dán trên những chiếc máy này và đổi lấy tiền đóng góp mỗi tháng. Chúng tôi thông báo cho các công ty mà chúng tôi tích trữ sản phẩm của họ rằng chúng tôi sẽ tặng một phần tiền thu được cho tổ chức đó. Ngược lại, các công ty có thể dành diện tích 0,6 x 0,6m làm từ thiện.

Mất khoảng 60 ngày chúng tôi mới lấy được máy và sắp đặt sản phẩm trong các ngăn. Sau khi làm xong, chúng tôi phát hiện ra thứ tự bị sai và lại mất thêm một khoảng thời gian nữa để lấp đầy từng máy. Tuy nhiên, giờ đây mọi thứ đều đang vận hành và máy móc đều theo đúng quy trình. Qua quá trình theo dõi và tính toán, chúng tôi thấy rằng một máy mang lại 75 đôla mỗi tháng, đó là mức thấp. Bạn tôi và tôi sẽ cung cấp sản phẩm vào các máy hai tuần một lần. Hiện tại các máy ở khu vực địa phương nhưng không có nhiều người biết đến. Chúng tôi sẽ mở rộng xuống phố. Và khi đó, chúng tôi sẽ thuê người để bỏ sản phẩm vào máy cho chúng tôi.

Trước khi mua các dự án kinh doanh này, chúng tôi chuyển căn nhà của mình thành một sự đầu tư. Vào năm 2001, chúng tôi cho thuê căn nhà mà chúng tôi mua vào năm 1998 này với giá 98.000 đôla. Căn nhà 360m² với 3 phòng ngủ, 2 phòng tắm đem đến cho chúng tôi tiền thu nhập bị động hàng tháng.

Tiền mặt đầu tư vào tài sản

Thanh toán tiền mặt:	\$0
Chi phí kết thúc do chúng tôi chi trả:	\$308
Chi phí sửa chữa/nâng cấp do chúng tôi chi trả:	\$0

Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng

Thu nhập từ việc cho thuê:	\$950
Chi phí hàng tháng	
- Thuê (nhà) và bảo hiểm:	\$124,84
- Chi phí HOA (Hiệp hội sở hữu nhà)	\$10
- Tiền vay phải trả (30 năm, 7,375%)	<u>\$618,75</u>
	\$753,59

Vòng quay tiền mặt hàng tháng	\$196.41
Lãi ròng tiền mặt	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$196,41 x 12)	\$2.356,92
÷	
Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	\$308
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	765%

Các căn nhà tương tự trong khu vực đang bán trong giá khoảng từ 110.000 đôla đến 119.000 đôla.

Chúng tôi không sử dụng tiền để trả tiền cho ngôi nhà mà chúng tôi đang sống. Sự thật là chúng tôi đã quyết định thuê căn nhà đầu tiên bởi vì khu vực của căn nhà đó đang lên giá. Chúng tôi muốn giữ lại căn nhà. Chúng tôi tính toán xem có cách nào để có thể có thu nhập từ căn nhà đó. Ngoài ra, chúng tôi đang ở một vị trí thoải mái cho đến khi chúng tôi cho thuê. Việc này mất hết 60 ngày, sau đó chúng tôi đến ở với những người bạn cho đến khi căn nhà mới hoàn tất. Những người thuê nhà đầu tiên ký hợp đồng thuê 1 tháng và khi hết hạn, họ chuyển đi. Tháng kế tiếp những người thuê mới chuyển vào và hiện tại vẫn đang ở đó. Chúng tôi hoàn toàn không hối tiếc về việc làm này. Mọi việc rất dễ dàng, và ơn trời, những người thuê của chúng tôi rất tử tế!

Sau cùng, chúng tôi bắt đầu điều hành công ty quảng cáo của mình, vốn được phát triển vào năm 1996 theo một hướng đi khác bởi vì chúng tôi thay đổi cách tiếp cận. Năm 2002, nó đem lại doanh số khoảng 12.000 đôla. Đây là một sự đối nghịch lớn với số tiền 1.000 đôla mà công ty thu được hằng năm trước khi chúng tôi thực hiện những bài học của Người bố giàu. Một khi chúng tôi hiểu rằng kinh doanh là một phương tiện sản sinh ra nhiều thu nhập hơn, động lực tiến đến thành công của tôi dâng cao. Tôi đã không để các thành viên gia đình, bạn bè, và thậm chí người lạ làm phiền tôi bằng các câu hỏi khó chịu như trước kia. Bài học sâu sắc nhất là tôi thay đổi quan niệm về kinh doanh bằng cách tự nhủ với mình 3 điều:

1. Không có điều gì phải xấu hổ
2. Tôi đang làm việc mà những người phản đối không làm

3. Tôi sắp thành công. Và bạn biết, đó chính là những gì tôi đang làm!

MỘT VIỄN CẢNH KHÁC

Cuộc sống của chúng tôi đã thay đổi rất nhiều. Giờ đây tôi suy nghĩ theo nhiều hướng khác nhau. Trước kia, tôi định nghĩa rủi ro là "Mình sẽ mất bao nhiêu?". Bây giờ điều tôi nghĩ đến rủi ro là "Mình cần làm gì để biết cách hạn chế rủi ro?"

Thậm chí tôi còn rèn luyện những thói quen mới bằng cách xem xét các vấn đề tài chính khác đi. Việc viết xuống giấy những khoản lợi nhuận và tổn thất, rồi xem xét chúng cho chúng tôi hiểu rõ những gì chúng tôi đang làm là đúng hay sai. Khi nghiên cứu vấn đề tài chính, tôi cảm thấy một nguồn hứng thú bởi vì tôi có thể biết nơi mình đang đi.

Sau đó, tôi lập một nhóm của mình, tập hợp mọi người để quản lý những dự án kinh doanh tương lai. Nhóm bao gồm một người môi giới bất động sản, một luật sư về thuế, một kế toán, một nhân viên tiếp thị, và một người đầu tư bất động sản. Tôi tin vào những gì mà nhóm nói cho tôi. Phải thú nhận rằng tôi không cảm thấy đủ "siêu thành công" để họp họ lại mỗi tháng một lần, nhưng tôi biết rồi tôi cũng sẽ làm được.

VÀ MỘT HIỆN TẠI AN TOÀN HƠN

Sau sự kiện 11 tháng 9, ngành giải trí - nghỉ mát bị chao đảo. Rất nhiều người mà tôi biết bị sa thải, và những người khác vẫn giữ được công việc chỉ kiếm đủ sống. Nhưng tình hình của chúng tôi thì khác. Tôi biết rằng với những gì tôi đã học tôi sẽ ổn thôi. Năm 2002, trong khi rất nhiều người nín thở thì tôi đã phát triển hai công việc kinh doanh. Trong khi những người khác cảm giác sợ hãi thì tôi cảm thấy mình có uy lực. Sự tự khẳng định bản thân đã giải phóng tôi khỏi nỗi sợ hãi mất việc và lo lắng về tình hình kinh tế.

Trong thâm tâm, tôi luôn biết rằng một ngày nào đó chúng tôi sẽ được tự do về tài chính, vấn đề là tôi không biết làm cách nào để đạt được điều đó. Giờ thì tôi có thể nhìn thấy nơi chúng tôi đang đi đến và biết những gì sẽ đến.

Những người làm chung với tôi quan sát những việc tôi đang làm, và nhận thấy họ cũng có thể có những lựa chọn thay đổi cuộc sống của họ. Bên cạnh đó cũng có người nói rằng vợ chồng tôi chỉ may mắn mà thôi. Họ không hiểu được điều đó!

TƯƠNG LAI

Vợ chồng tôi vẫn ở trong nhóm L và T của Kim tứ đồ. Tôi vẫn làm việc tại quán rượu 3 ngày 1 tuần, công việc vốn cho tôi nhiều mối quan hệ, và David là đại diện bán hàng cho một đại lý

phân phối bia. Mục tiêu của chúng tôi là chuyển những việc kinh doanh của mình - hiện tại chúng tôi không thuê bất cứ ai - sang nhóm C và Đ của Bom tứ đồ với tài sản cho thuê của mình.

Năm năm nữa, tôi sẽ 40 tuổi. Đến lúc đó, tôi muốn mình không phải làm việc cho ai khác nữa. Để điều đó thành sự thật, tôi sẽ dành 2 năm kế tiếp phát triển những việc kinh doanh mà tôi đang sở hữu. Đồng thời, tôi dự định tự học phát triển kinh doanh và đầu tư bất động sản. Vào cuối thời hạn 2 năm này, tôi sẽ định không làm công việc "hàng ngày" của mình nữa. Năm thứ 3 và 4 của kế hoạch sẽ dành cho việc đầu tư bất động sản và tự học về thị trường chứng khoán. Cuối cùng, năm thứ 5 và 6 sẽ tập trung vào thiết lập tất cả những gì chúng tôi có trong mảng C và Đ của Kim tứ đồ để tiếp tục sản sinh Vòng quay tiền mặt. Khi đó tôi có thể trả lại rất nhiều những gì tôi đã học.

Tôi dự định dành thời gian cho trường học của con tôi. Tôi muốn dạy trò chơi CASHFLOW dành cho trẻ con bởi vì việc bọn trẻ hiểu về tài chính rất quan trọng. Kiến thức này sẽ cho chúng năng lực thay đổi cuộc sống của chúng.

Những đứa con của tôi (dứa lên 9 và dứa lên 10) đã biết rằng tiền luôn có sẵn để chúng kiểm về. Hiện nay chúng đang được học về tài chính - học về tầm quan trọng của việc tiết kiệm và cho đi.

Cuộc sống của chúng tôi thật sự đã thay đổi, và tiếp tục phát triển, bởi vì chúng tôi kiểm soát được nó. Chúng tôi không bao giờ đánh mất những ước mơ của mình; chúng tôi tìm thấy cách để biến chúng thành sự thật.

CHƯƠNG 3

Không bao giờ quá muộn

Cecilia Morrison

Scottsdale, Arizona

Mùa thu năm 2002, tôi có cơ hội nói chuyện với một nhóm bán hàng tại Madison Square Garden ở thành phố New York cùng với Robert Kiyosaki. Bình thường tôi không bao giờ nói chuyện trước hàng ngàn người như thế; tôi chỉ ở "hậu trường" của tổ chức Người bố giàu.

Tôi đến văn phòng Người bố giàu để nhận một công việc thời vụ trong hai tuần. Trước đó, tôi đã chuyển đến Phoenix để nghỉ hưu sau nhiều năm làm việc trong ngành sản xuất ở Midwest.

Trong 4 năm qua tôi làm nhiều việc bán thời gian khác nhau ở tổ chức Người bố giàu, trong đó có việc làm kế toán và dịch vụ khách hàng. Hiện tại tôi đang làm điều phối viên tổ chức sự kiện, giám sát lịch làm việc của Robert cũng như mua vật liệu chuẩn, bị cho các sự kiện của công ty. Tôi tạm gác sang bên kế hoạch về hưu của mình.

Bạn có thể thường xuyên thấy tôi cầm sổ trên tay, xem xét những việc cần làm và ghi chú: "Sản phẩm đã đến chưa?" "Họ dàn dựng sân khấu có đúng không?"

Thành thật mà nói, trước kia tôi hầu như luôn lắng nghe những gì diễn ra ở trên sân khấu nhưng không thật sự chú ý đến nó. Tôi nghĩ rằng những thông tin đó dành cho người khác, không phải dành cho những người bình thường như chồng tôi, George và tôi. Vào những năm cuối của độ tuổi ngũ tuần, chúng tôi là những người rất độc lập, độc lập đến mức chúng tôi không dựa vào tiền hưu trí do ông chủ trợ cấp và cũng không có quỹ lương hưu. Là một người làm tự, tôi sắp xếp thời gian cho riêng mình và không nhận bất cứ phúc lợi nào.

Nếu bạn muốn tìm kiếm một người bảo thủ về tài chính nhất và nhốt cô ta vào căn phòng ở cuối nhà, người đó sẽ là tôi.

Nhưng tối hôm ấy một con người khác đã đứng trên sân khấu tại Madison Square Garden. Việc thay đổi quan điểm tiền bạc từ bấy lâu nay và đi từng bước để đến sự độc lập về tài chính không phải là vấn đề nhỏ chút nào. Nhưng chúng tôi đã làm được điều đó, theo một phương cách mà chúng tôi chưa từng nghĩ đến nếu không có thông tin của Dạy Con Làm Giàu và sự tự tin mà tôi có được với kiến thức mới này.

TÔI ĐẾN TỪ ĐÂU

Tôi lớn lên ở Chicago, thuộc gia đình Công giáo và lao động tay chân. Bố mẹ tôi là những người nhập cư Phần Lan; cha tôi làm việc trong một xưởng thép còn mẹ tôi nuôi chín đứa con. Tôi là con cả trong nhà. Gia đình phải chật vật để lo cho các anh em tôi học hết trung học. Nhắc đến chuyện tiền bạc trước kia tôi chỉ còn nhớ việc bà tôi tiết kiệm theo cách cổ xưa - bỏ tiền vào hũ đựng cà phê và chôn ở vườn sau nhà.

Tôi trở thành một kế toán, và làm việc cho các công ty sản xuất. George là một nhà thầu độc lập cho một công ty máy tính lớn. Chúng tôi có hai con. George và tôi kiếm được nhiều tiền và cũng tiêu thật nhiều. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn để dành, như là việc chúng tôi buộc phải làm. Nhưng chúng tôi luôn luôn sợ hãi khi phải lấy tiền ra khỏi phần tiết kiệm. Chúng tôi sẽ có tiền miễn là chúng tôi thức dậy vào sáng thứ hai và đi làm. Chúng tôi cho rằng mình thoả mái với cuộc sống. Không việc gì phải ra khỏi nhà đi làm và run sợ, lo lắng.

NHƯNG RỒI CHÚNG TÔI RUN SỢ

Làm việc tại văn phòng Người bố giàu, tôi đọc sách và chơi trò CASHFLOW 101 với các đồng

nghiệp. Tôi bắt đầu xuôi theo quan điểm rằng quá bảo thủ về tài chính không phải là con đường an toàn nhất để đạt được sự an toàn về tài chính. Sau một khoảng thời gian, tôi bám chặt ý nghĩ rằng George và tôi có thể thay đổi vào "một lúc nào đó, một ngày nào đó."

Cách đây hai năm chúng tôi mua một căn hộ cho thuê, ngay sau khi tham gia buổi hội thảo về bất động sản. Nhưng chúng tôi chọn con đường an toàn là sử dụng tiền mặt có trong tay thay vì tiền của người khác (chẳng hạn ngân hàng).

Vòng quay tiền mặt của chúng tôi ở giữa mức 80 và 100 đôla sau khi trừ đi các chi phí. Đây là một bước đi nhưng chắc chắn sẽ không cho phép chúng tôi nghỉ hưu.

Sau khi tham gia một hội nghị chuyên đề khác về vay tiền trên giá trị còn lại của căn nhà, chúng tôi nhận ra rằng nhà của mình có nhiều tiềm năng đầu tư. Chúng tôi gọi một đại lý bất động sản đến thăm định căn nhà, không ngờ anh ta lại là một "kẻ nghiện" Robert Kiyosaki. Chúng tôi đã nói về các cơ hội bất động sản và cuối cùng quyết định gia nhập một công ty trách nhiệm hữu hạn cùng với nhân viên đại lý bất động sản đó và 8 người khác. Ý tưởng là dùng 25.000 đôla mà mỗi người đóng góp vào để mua một bất động sản lớn (khoảng 1 tỷ đến 1.5 tỷ) mà không ai trong chúng tôi có thể tự mua nổi.

Trong sáu tháng, những căn nhà mà chúng tôi để ý đều ở trong tình trạng tồi tệ. Chúng tôi kiểm tra từng căn, nhưng chúng tôi không thích những căn đó bởi vì:

A/ Chúng tôi không thích làm chủ các căn nhà ổ chuột.

B/ Vòng quay tiền mặt quá chậm. Chúng tôi không có thời gian để đợi vòng quay tiền mặt tăng lên. Chúng tôi tính rằng 5 đến 10 năm là khoảng thời gian tối đa cho những người ở tuổi như chúng tôi thu được nguồn thu nhập bị động để sống. Có một yếu tố khác cần xem xét: chúng tôi bị kẹt giữa \$25.000 và \$75.000. Chúng tôi nhận ra rằng con cháu mình có thể hưởng lợi từ việc đầu tư đó trong tương lai. Nhưng mục tiêu của chúng tôi là cố gắng thu được lợi cho khoảng thời gian về hưu từ bây giờ.

(Nhóm đầu tư không còn làm việc chung với nhau nữa. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn giữ liên lạc, vì chúng tôi luôn luôn cởi mở, đón nhận lời đề nghị "chỉ một lần trong đời". Chúng tôi đã gặp người kế toán thông qua nhóm, một người tư vấn đáng giá.)

Tuy nhiên, mục tiêu của chúng tôi là đầu tư \$50.000 và thu lãi ngay lập tức. Tôi nhớ rằng một trong những thẻ mua bán trong trò chơi CASHFLOW có đề cập đến làm cửa hiệu giặt tự động. Chúng tôi biết chắc rằng không ai trong chúng tôi muốn từ bỏ vị trí của mình để chính thức quản lý một việc kinh doanh, và chúng tôi nhận ra một hiệu giặt tự động có thể cho chúng tôi sự tự do đó.

Trước hết chúng tôi kiểm tra các dịch vụ bán hàng trên mạng và rồi lái xe vòng quanh để tìm kiếm các cơ hội ở địa phương. Chúng tôi gọi 3 nhà môi giới chính trong thành phố thông qua Hiệp hội Laundry Coin và nói cho họ biết những gì chúng tôi đang tìm kiếm. Tiến trình này mất 8 tháng nhưng chúng tôi học được rất nhiều trong khoảng thời gian đó. Cuối cùng chúng

tôi đã may mắn tìm thấy một hiệu giặt tự động trong điều kiện còn tốt mà người chủ vừa mới li dị.

Không đụng đến tiền tiết kiệm của mình, chúng tôi có thể sử dụng giá trị ròng còn lại của ngôi nhà để mua công việc kinh doanh, hoàn toàn không ảnh hưởng gì đến cuộc sống của chúng tôi. Để tránh nợ nần, chúng tôi thiết lập một công ty riêng biệt. Chúng tôi lưu ý đến những hóa đơn sử dụng tiện ích - nước, điện, và gas - bởi vì đây là những chi phí lớn nhất.

Chúng tôi có thể đảm nhận khoản vay SBA (Small Business Association: Hiệp hội kinh doanh nhỏ) từ người chủ trước, vốn cho chúng tôi được vay tiền trong năm năm nhưng sẽ phải trả số tiền mặt khá cao. Theo lịch trình, chúng tôi sẽ hoàn toàn sở hữu các thiết bị trong 5 năm tới, đây là việc quan trọng đối với chúng tôi bởi vì đó là khoảng thời gian mà chúng tôi sẽ thật sự nghỉ hưu. Giá mua là giá chỉ dành cho thiết bị nên chúng tôi có thể khấu trừ thuế cũng như những chi phí kinh doanh khác. Như vậy, vòng quay tiền mặt hàng tháng của chúng tôi hoàn toàn không phải đóng thuế.

Chúng tôi sẽ thu lại tất cả tiền đầu tư của mình trong 5 năm nữa. Với thu nhập hằng năm 95.000 đôla và chi phí khoảng 56.000 đôla, chúng tôi thu lại được khoản tiền 39.000 đôla hằng năm. Số tiền thu được hằng năm này sẽ gia tăng khi chúng tôi trả hết tiền vay mua thiết bị. Khi đó, thu nhập hằng năm của chúng tôi sẽ là 60.000 đôla.

Việc đầu tư này đang đem lại nguồn thu nhập tốt, chúng tôi vừa thiết lập một hạn mức tín dụng với một người môi giới tài sản thế chấp để có thể mua thêm hai hiệu giặt tự động nữa trong hai năm tới như mục tiêu của chúng tôi đề ra. Trong 5 năm nữa, chúng tôi có thể giữ lối sống như vậy và không cần làm việc, trừ khi chúng tôi muốn.

Kể từ bây giờ, George muốn ngừng việc đi công tác xa quá nhiều. Anh đi từ mỗi thứ hai đến thứ sáu, trong 25 năm. Anh chưa muốn về hưu, mà muốn kiểm soát nhiều hơn công việc nào anh muốn. Chúng tôi, vẫn ở căn nhà mình yêu thích, nhưng chúng tôi có một số thay đổi. Ví dụ như chúng tôi bán đi chiếc xe đắt tiền để mua chiếc SUV nhỏ hơn, dùng để chuyên chở vật dụng cho hiệu giặt tự động, và tiết kiệm 300 đôla mỗi tháng.

PHẢN ỨNG CỦA CÁC CON

Con trai tôi, 27 tuổi, quan tâm đến những gì chúng tôi đang làm. Nó mang trò chơi CASHFLOW 101 đến ký túc xá khi còn học đại học và đã nói chuyện với một đại lý bất động sản về việc mua một căn nhà để cho thuê.

Con gái tôi, 23 tuổi, quan sát việc làm của chúng tôi. Nó hỏi anh trai về trò chơi CASHFLOW. Hai anh em bàn với nhau về việc cùng đầu tư vào bất động sản.

Đối với George và tôi thì tình huống khác hẳn. Với kiến thức, và lứa tuổi của chúng tôi, thật khó thay đổi những thói quen và quan điểm đã ăn sâu. Chúng tôi hoài nghi về sự thay đổi: "Hãy

cho chúng tôi xem" là thái độ của chúng tôi. Chúng tôi cảm thấy quỹ phúc lợi xã hội đang chờ đợi mình. Nhưng nhìn thấy cuộc đấu tranh của cha mẹ chúng tôi khi cố gắng sống dựa vào đó, chúng tôi đã "mở mắt". Chắc chắn, so với cha mẹ mình, chúng tôi đã làm tốt hơn nhiều. Chúng tôi nghĩ rằng mình đã làm đúng bằng cách tiết kiệm. Không may, chúng tôi mất số tiền lớn trong thị trường chứng khoán hai năm trước. Đó là đồng tiền được kiếm bằng sự lao động cật lực với bao mồ hôi và nước mắt.

Thành thật mà nói, khi viết phiếu chi mua máy giặt tự động, tay tôi run lên. Nhưng sau khi viết tấm phiếu đầu tiên, những cái tiếp theo trở nên dễ dàng hơn. Và khi biết rằng mình không phải phụ thuộc vào con cái hay quỹ phúc lợi xã hội, chúng tôi cảm thấy an toàn. Chỉ trong vài năm nữa, khi George 60 tuổi, chúng tôi sẽ ổn định. Cảm giác làm chủ thật sự thích thú. Tôi đã làm việc chăm chỉ cho những người khác và cho các công ty, suốt cả cuộc đời tôi giúp họ kiếm tiền - nhưng bây giờ số tiền thu được từ việc kinh doanh hoàn toàn thuộc về tôi. Tôi tài trợ đội bóng Little League (một trong những niềm đam mê của tôi và George). Đóng góp cho cộng đồng đem lại cảm giác thật tuyệt. Tôi thích nhìn thấy tên các hiệu giặt tự động của mình trên áo của bọn trẻ và trên băng rôn ngoài sân cỏ.

Nếu bạn ở vào tuổi ngũ tuần, hay già hơn và nghĩ rằng mình không thể thay đổi quan điểm về tài chính và cơ hội, hãy tin tôi, bạn có thể đấy. Một khi đã hiểu lời khuyên của *Dạy Con Làm Giàu* rằng chúng tôi có thể thật sự mua việc kinh doanh, và tạo vòng quay tiền mặt hằng tháng để hỗ trợ cho chúng tôi, tôi sẵn sàng và tự tin bước ra sân khấu và nói với cả sân vận động đầy người ở Madison Square Garden rằng nếu tôi có thể làm được, họ cũng có thể.

PHẦN II

NOI BẠN ĐÃ Ở, NOI BẠN CÓ THỂ ĐẾN

Người bố giàu dạy tôi rằng tôi có thể thay đổi cách cảm nhận về đồng tiền.

Tôi biết tiền bạc là một đề tài dễ gây cảm xúc. Người ta cảm thấy hào hứng hay sợ hãi hay có nhiều cảm xúc khác khi phải đối mặt với tiền bạc. Vì vậy tôi không ngạc nhiên khi mọi người nói cho tôi biết những kinh nghiệm mà Dạy Con Làm Giàu đã tác động đến cảm xúc của họ thế nào. Gia đình họ có quan tâm, hay thờ ơ ra sao thì vấn đề tiền bạc vẫn ảnh hưởng đến cảm xúc của họ. Nỗi sợ hãi về việc quản lý tiền bạc không đúng cách, có quá nhiều tiền và thờ ơ với những chuyện khác, hoặc biểu lộ sự thiếu khả năng, là những vấn đề thật sự.

Thật khó vượt qua những cảm xúc đối nghịch nhau về tiền bạc. Sử dụng nguồn tài nguyên của Dạy Con Làm Giàu, những người kể chuyện trong phần này đã thay đổi cảm xúc về tiền bạc, và về chính họ, vì họ đã học cách kiểm soát tiền bạc của mình. Thay vì để cho đồng tiền điều khiển họ, họ nắm quyền kiểm soát chúng. Họ đều có thể đạt được sự tự do về tài chính bất kể xuất thân của

họ như thế nào.

Hãy gặp David Lukas. Là một cư dân vùng Arkansas, anh thành thật với sự thiếu tự tin về tiền bạc của mình. Nhưng điều đó không ngăn cản anh một khi anh nhận ra những gì anh có thể làm với sự giúp đỡ cần thiết. Kiến thức về tài chính đã tạo nên sự khác biệt đối với David. Câu chuyện của anh là nguồn cảm hứng cho bất cứ ai cảm giác mình không thể thành công trong bất cứ việc gì, và càng ít cơ hội thành công trong việc đảm bảo tài sản để có được sự an toàn về tài chính.

Ở phía bên kia đất nước, tại bang Washington, Valerie Collymore, M.D. là một câu chuyện khác, cả Người bố giàu và Người bố nghèo của tôi đều nói nhiều về giáo dục, và tầm quan trọng của học vấn đối với những học sinh đến trường để học một nghề chuyên môn hay kỹ năng nào đó. Việc đóng góp cho xã hội là cần thiết. Tuy nhiên, học sinh không được dạy bảo về tài chính, ở trường học không có chương trình này. Và điều đó đã khiến nhiều người rơi vào tình huống bất ổn về tài chính. Đó là những gì đã xảy ra với Valerie.

Có sự hiểu biết sâu trong ngành y nhưng Valerie thú nhận rằng việc quản lý tiền bạc là điều mà cô né tránh, bởi vì cô sợ phạm sai lầm. Cuộc hành trình với Dạy Con Làm Giàu đã mang cô ra khỏi nỗi sợ tiền bạc và đi đến kiểm soát được chúng. Mục tiêu của cô là có kế hoạch tương lai an toàn về tài chính cho chính cô và gia đình. Cô tập trung và quyết tâm đạt được điều đó.

Reed Schweizer, ở Indiana, cũng chia sẻ câu chuyện của mình. Anh cũng thú nhận rằng mình không hiểu biết gì về tiền bạc, và đã từng trải qua nhiều thăng trầm về tài chính cho đến khi anh tìm được những lời chỉ dẫn của Dạy Con Làm Giàu. Sau khi đọc Dạy Con Làm Giàu, anh bắt đầu nhìn thấy những cơ hội mà anh chưa bao giờ thấy trước đây, và bắt đầu tích lũy tài sản để xây dựng tương lai của mình.

Và bạn sẽ gặp Dan McKenzie, sinh sống ở North Carolina. Chúng tôi chia sẻ kỷ niệm thời thơ ấu đầy tình cảm. Cha của anh và Người bố nghèo của tôi đều cho rằng tiền bạc là nền tảng cho tất cả mọi điều sai trái trên thế giới. Khi đọc Dạy Con Làm Giàu, Dan được cam đoan rằng những cảm nhận của anh về tiền bạc đều sai và việc cần tích lũy tài sản là đúng. Nếu bạn được nuôi dạy với tư tưởng tội ác và tiền bạc gắn liền với nhau và đó chính là lý do bạn né tránh tiền bạc, thì hãy đọc câu chuyện của Dan. Anh ta nêu ra ý nghĩa thật sự của sự tự do về tài chính, tất cả những điều tốt đẹp nó có thể đem lại, và tầm quan trọng của việc trao tặng lại.

CHƯƠNG 4

Xây dựng sự tự tin

Mỗi lúc một tài sản

David Lukas

Little Rock, Arkansas

Tôi lớn lên ở Kacksonville, Arkansas. Suốt những năm trung học, tôi luôn cảm thấy thiếu tự tin về khả năng của mình, nghĩ rằng mình không thể thành công trong bất cứ việc gì. Tôi không là sinh viên giỏi trong các lớp học truyền thống nên tôi không có đủ động lực để thậm chí cố gắng thành công.

Tuy nhiên, cách đây 2 năm, lúc đó tôi 25 tuổi và không có tiền, tôi đã tìm thấy động lực để bắt đầu học về tài chính sau khi một người bạn ở một công ty tiếp thị mạng đưa cho tôi một cuốn băng. Tôi nghe cuốn băng đó trên xe, và Robert Kiyosaki đã làm cho tôi chú ý. Tôi cảm thấy như anh ta đang trò chuyện với tôi. Những gì anh ta nói tạo cho tôi cảm giác như thế. *Mua tài sản. Giảm bớt nợ nần.* Đây là những mục tiêu có thể đạt được. Tôi có thể làm được. Tôi muốn học phương pháp. Tôi vẫn luôn hứng thú với bất động sản và bây giờ tôi đang bắt đầu nhìn thấy việc đầu tư vào tài sản là cách để xây dựng một tương lai tài chính vững mạnh.

Tôi dành một hai tháng đọc thật nhiều sách về đầu tư bất động sản và nghe nhiều băng hướng dẫn hơn. Dần dần tôi không những có thể thấy nơi tôi muốn đến - mục tiêu của tôi là đầu tư vào bất động sản - mà kể cả cách để đến đó. Cảm hứng hành động đã chiếm lấy tôi. Tôi đã biết cách gắn những mảnh hình ghép vào đúng chỗ.

Với quyết tâm mới được khám phá và những bài học về tài chính, tôi nhận ra là mong ước thành công của mình lớn hơn nỗi sợ thất bại hay nỗi sợ vì những điều chưa biết. Cuối cùng, tôi hiểu ra rằng không làm gì hết thì sẽ chẳng bao giờ đi đến thành công. Làm một việc gì đó có nghĩa là vượt qua những nỗi sợ hãi của chính mình, và đưa chúng vào hướng để tìm ra sự tự do về tài chính.

Trong một năm rưỡi qua, tôi đã đầu tư khoảng 185.000 đôla - tiền tôi vay ngân hàng - vào tài sản cho thuê mướn. Số tiền này đã tích lũy tăng lên 225.000 đôla. Tôi sở hữu được 2 căn nhà đôi (cho 2 hộ gia đình) có 2 phòng ngủ, một căn nhà đôi có 3 phòng ngủ, một căn nhà 3 phòng ngủ, một căn một phòng ngủ, vậy là tổng cộng có 8 căn nhà cho thuê. Số tiền đầu tư mua tất cả tài sản này của tôi chỉ ở mức tối thiểu - 2.000 đôla, nhưng nó sản sinh vòng quay tiền mặt hàng tháng khoảng 1.500 đôla.

Thật ngạc nhiên nhưng hành trình đi từ nỗi sợ hãi đến việc cố gắng đạt được thành công diễn ra rất nhanh. Tôi chưa bao giờ dám mơ là mình có thể đạt được nhiều đến thế trong khoảng thời gian rất ngắn. Nhưng thực tế là tôi đã làm được - và đang tiếp tục làm như thế.

KINH NGHIỆM KINH DOANH ĐẦU TIÊN CỦA TÔI

Năm 1996, mới hoàn tất năm nhất đại học, tôi đã bỏ học và đồng thiết lập một dịch vụ cung cấp Internet và chuyên lọc bỏ những trang web không mong muốn cho các gia đình và doanh nghiệp.

Tôi nghĩ mình là người làm tư. Từ năm 1999 đến 2001, tôi quản lý việc kinh doanh, cùng với 5 nhân viên, tại một văn phòng ở Shervvood, Arkansas - một thành phố ở cách Little Rock khoảng 8 dặm. Lúc này, người bạn hợp tác của tôi bỏ đi. Tôi chịu trách nhiệm với các cổ đông - 25 người trong khu vực đã đầu tư cho chúng tôi thành lập dịch vụ. Họ nhìn thấy tiềm năng trong kế hoạch kinh doanh và đã giúp chúng tôi biến nó thành hiện thực. Có lúc chúng tôi có cả gần 1.000 khách hàng.

Tuy nhiên, sau 5 năm, những người đầu tư này quyết định rút tiền ra và dịch vụ này bị rao bán. Tôi mất 5.000 đôla tiền đầu tư và rốt cuộc thì việc kinh doanh này chẳng đem lại chút lợi nhuận nào.

Năm 2001, tôi thành lập dịch vụ cung cấp từ xa dựa trên Internet phục vụ ở Mỹ và Canada. Dữ liệu người đăng ký bị bán đi trong khoảng thời gian ngắn.

Mặc dù cả hai việc kinh doanh đều chỉ tồn tại trong thời gian ngắn nhưng tôi xem chúng là những bài học kinh doanh đầu tiên hữu ích nhất. Sau cùng, tôi chỉ vừa hoàn tất trung học khi bắt đầu việc kinh doanh đầu tiên. Tôi sẽ không đổi kiến thức thực tế mà tôi có được trong việc khởi đầu và quản lý kinh doanh để lấy bất cứ cái gì. Tôi học được nhiều kỹ năng quý giá trong việc giao tiếp với công chúng, trả lời điện thoại và gọi điện cho người lạ, tiếp thị, tính tiền, nhận linh kiện, tăng nguồn vốn, bán hàng, vận hành, và giải quyết vấn đề. Chắc chắn rằng tôi đã mắc phải nhiều lỗi lầm, nhưng tôi học hỏi từ tất cả những lỗi lầm đó. Kinh nghiệm này là nền tảng tuyệt vời để tôi xây dựng việc kinh doanh bất động sản.

Đã đến lúc khởi đầu. Leah, vợ tôi, hỗ trợ tôi trong một năm rưỡi khi tôi bắt đầu tìm mua tài sản.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ TIẾN HÀNH

Việc tìm kiếm tài sản bắt đầu bằng đọc báo và tạp chí về bất động sản. Tôi lái xe vòng quanh các khu vực xung quanh và bắt chuyện với những người thuộc hiệp hội cho thuê nhà trong khu vực của tôi.

Tôi biết mình muốn gì trong việc có được vòng quay tiền mặt hàng tháng, vì vậy tôi sử dụng những bảng mẫu để tính toán vòng quay tiền mặt tiềm năng của một tài sản nào đó.

Sau đó, tôi chỉ đi đến nơi bán tài sản và đưa ra lời đề nghị. Thật ngạc nhiên, lời đề nghị đầu tiên của tôi được chấp nhận ngay. Xin phép dừng tại đây vì tôi muốn nói với các bạn rằng: tôi đã không mong điều này xảy ra. Nếu tôi phải thực hiện 10 lời đề nghị để mua tài sản, thì tôi cũng sẽ làm. Điều quan trọng là tôi đã cam kết mua bất động sản và quyết tâm dành hết thời gian cũng như sự tập trung đáp ứng cho mục tiêu này.

Sau đó, dĩ nhiên, tôi cần thế chấp. Tôi giải thích với ngân hàng đầu tiên mà tôi đến rằng người sở hữu tài sản hiện tại đang vay tiền thế chấp tài sản lần thứ 2. Ngân hàng này cho biết

là tôi cần trả trước ít nhất 10% tiền mặt. Điều này không được vì tôi không có tiền. Tôi quyết định đi đến một ngân hàng khác.

Ngân hàng thứ hai không có yêu cầu đặc biệt, cũng không quan tâm có vay tiền trả trước cho căn nhà hay không. Và vì vậy, tôi đã sử dụng ngân hàng này trong tất cả hoạt động mua bán bất động sản của mình.

Tôi mua tài sản đầu tư thứ hai cũng với hai bàn tay trắng. Người bán tài sản đã cho tôi vay số tiền mà ngân hàng yêu cầu. Người chủ lấy 10% tiền thế chấp tài sản lần thứ 2.

(Một trong những ưu thế quan trọng nhất mà tôi thỏa thuận với những người bán này là tiền thế chấp tài sản lần thứ 2. Việc này giúp ích cho tôi bởi vì tôi không có vốn đầu tư ban đầu. Tôi sẽ không thể có được căn nhà nếu những người bán không đồng ý làm như thế. Cả hai việc thế chấp này đều dưới 4 năm. Vì vậy, trong một vài năm nữa, vòng quay tiền mặt của tôi sẽ tăng vì tôi sẽ trả hết số tiền thế chấp sở hữu lần 2.)

Khi mua căn nhà thứ 3, tôi thuyết phục cha mẹ cho tôi mượn tiền từ phần tín dụng được đảm bảo bởi căn nhà của ông bà. Tôi mua một căn nhà 3 phòng ngủ cùng với một căn hộ một phòng ngủ với giá 35.000 đôla. Tôi chi khoảng 2.000 đôla cho việc mua 2 căn nhà này và tôi tự làm hầu hết mọi việc sửa chữa vì tôi không có đủ khả năng thuê người ngoài. Sau đó một vài tháng, tôi đến ngân hàng, báo với họ rằng tôi sở hữu những căn nhà này hoàn toàn hợp pháp và rõ ràng, và tôi muốn thế chấp để vay tiền.

Hai tài sản này được định giá tăng lên 50.000 đôla. Ngân hàng cho tôi vay 90% số tiền đó, tức khoảng 45.000 đôla. Sau khi chi trả các chi phí kết thúc, chi phí vay tiền, và gửi trả tiền lại cho cha mẹ, tôi có được 8.800 đôla.

Sau đây là bảng kê chi tiết:

Giá mua: \$35.000	
Tiền mặt đầu tư vào tài sản	
Tiền mặt:	\$500
Chi phí kết thúc do chúng tôi chi trả:	\$0
Chi phí sửa chữa/nâng cấp do chúng tôi chi trả:	<u>\$2.000</u>
	\$2.500
Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng	
Thu nhập từ việc cho thuê:	\$1.010
- Hao phí chỗ trống (5%)	<u>\$50,50</u>
Tổng thu nhập:	\$959,50
Chi phí hàng tháng:	
(Ghi chú: Người cho thuê chịu trách nhiệm tất cả vật dụng và công việc vườn tược)	
- Thuê (tài sản) và bảo hiểm:	\$75
- Chi phí sửa chữa/bảo quản:	\$0

- Dự trữ	\$25
- Chi phí quản lý	\$0
- Tiền vay phải trả (15 năm, lãi suất 7,4%)	\$423
	\$523

(Ghi chú: Ngân hàng đã đẩy nhanh kế hoạch thanh toán, cho phép tôi trả 423 đôla hai tháng một lần. Như vậy tôi sẽ thanh toán hết tiền thế chấp đầu tiên trong khoảng 13 năm.)

Vòng quay tiền mặt hàng tháng	\$436,50
Lãi ròng tiền mặt	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$436,50 x 12)	\$5.238
÷	
Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	\$2.500
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	209%

Ngày nay căn nhà được định giá 50.000 đôla.

Căn nhà thứ tư được mua giống như cách tôi mua căn thứ 3. Tôi mượn tiền cha mẹ và trả tiền mặt cho căn nhà này. Không cần sửa chữa hay cải thiện, căn nhà được định giá tăng lên 75.000 đôla (cao hơn 15.000 đôla so với số tiền tôi trả). Tôi đến ngân hàng và cũng báo họ rằng tôi sở hữu căn nhà hoàn toàn hợp pháp và rõ ràng. Mục tiêu của tôi là được vay tiền với căn nhà làm bảo đảm. Ngân hàng cho tôi vay số tiền đủ gửi trả lại cho cha mẹ, và phần chi phí kết thúc và vay tiền. Tôi không còn tiền dư từ việc giao dịch này nhưng tôi thấy mình đã làm khá tốt.

Tiếp theo là một căn hộ đôi 2 phòng ngủ. Người bán lấy tiền thế chấp tài sản lần thứ 2 tổng cộng 4.550 đôla trả trong vòng 36 tháng.

Ngày nay căn nhà được định giá trị tăng lên 50.000 đôla.

Hiện tại tôi vẫn là nhà đầu tư mua bán nhỏ. Mỗi căn nhà tôi mua đều trong khoảng giá 35.000 đến 60.000 đôla. Tuy nhiên, tôi cần phải thành thật và nói với bạn rằng cũng như bất cứ việc kinh doanh nào, bất động sản có thể làm cho bạn đau đầu. Ống nước có thể nổ tung. Nhà có thể bị bỏ trống lâu hơn mong muốn. Nhưng đây chỉ là những vấn đề tạm thời. Một khi quyết tâm thành công thì phần thưởng việc đầu tư đem lại vượt xa những lúc đau đầu cần đến aspirin. Tôi vẫn không thể tin được là chỉ một khoản đầu tư nhỏ có thể đem lại nguồn lợi nhuận lớn đến thế. Một sự kiên nhẫn đáng giá.

Từ tháng 8 năm 2001 đến tháng 12 năm 2002 tôi làm tư. Tôi thành lập một công ty đầu tư bất động sản. Tuy nhiên, hiện giờ, bên cạnh việc mua bất động sản, tôi phải tập trung trả một vài món nợ như xe hơi và tiền nợ trong thẻ tín dụng. Để làm được việc đó, tôi thật sự đi tìm kiếm một công việc hàng ngày. Gần đây nguồn thu nhập của vợ tôi, Leah, cũng bị suy giảm thảm hại do nền kinh tế không ổn định. Cô ấy kiếm tiền trực tiếp từ tiền hoa hồng khi phân phối hàng sỉ các loại máy móc nói chung.

Trong một đến hai năm nữa, tôi dự định loại bớt những khoản nợ chính (ngoại trừ căn nhà

của chúng tôi). Cùng lúc đó, chúng tôi sẽ xây dựng nguồn thu nhập bị động của mình.

TÔI ĐI ĐÂU TỪ NƠI ĐÂY

Mục tiêu trước mắt của tôi là tiếp tục gia tăng thu nhập bằng cách sử dụng tiền của ngân hàng để mua bất động sản của người dân. Đến năm 2006, mục tiêu của tôi là sở hữu 16 căn nhà hay phòng cho thuê. Đến năm 2010 thì tôi sẽ sở hữu ít nhất 40 căn nhà cho thuê, sản sinh vòng quay tiền mặt khoảng 10.000 đôla mỗi tháng hay hơn nữa.

Khi tôi 40, tôi sẽ trả hết những khoản thế chấp cho ít nhất là 10 căn nhà. Sau đó, tôi dự định sẽ bán chúng, cũng như những căn khác, và dùng tiền để trao đổi theo quy định 1031 do IRS xét duyệt (lchông phải đóng thuế). Tôi sẽ sử dụng tiền thu được để trả trước cho một căn nhà lớn hơn. Ví dụ như tôi sẽ bán 10 căn nhà với giá 60.000 đôla một căn. Vậy thì 600.000 đôla sẽ là số tiền trả trước cho một căn hộ đôi lớn. IRS cho người chủ tài sản làm việc này không thu thuế lợi nhuận khi bán tài sản.

Khi đó, vòng quay tiền mặt của tôi sẽ ở mức khoảng 18.000 đến 20.000 đôla một tháng.

TƯƠNG LAI TƯƠI SÁNG

Tiền bạc thì quan trọng; không ai chối cãi điều này. Tuy nhiên, có nhiều yếu tố khác trong cuộc sống quan trọng hơn nhiều. Cha tôi, một dược sĩ, cũng làm tư và luôn phải làm việc nhiều giờ. Người ta cần chuyên môn và dịch vụ của ông và ông không muốn làm họ thất vọng. Nhưng, cha tôi không thể ở hai nơi cùng một lúc; nếu ông làm việc thì không thể ở nhà. Tôi không muốn điều đó xảy ra với mình. (Mặc dù tôi vui mừng nói cho các bạn biết rằng cha mẹ tôi - cha tôi sắp sửa về hưu - cũng như cậu dì tôi cũng đã bắt đầu mua tài sản đầu tư trong hai năm rưỡi qua.)

Tôi 27 tuổi. Không có từ nào diễn tả cảm giác tuyệt vời khi tôi có thể kiểm soát số phận tài chính của mình. Đồng thời thật là thú vị khi biết rằng thu nhập của tôi sẽ không phụ thuộc vào một ai hết, ngoại trừ tôi. Tôi chắc chắn không biết có việc gì giúp xây dựng lòng tin to lớn hơn việc làm này.

CHƯƠNG 5

Một nền giáo dục khác biệt

Valarie L. Collymore, M.D

Bellevue, Washington

Cách đây khoảng 3 năm, tôi như đứng giữa giao lộ tài chính. Có hai lựa chọn ngay trước mắt tôi. Một là tiếp tục bò dọc theo lề đường kinh tế di chuyển chậm chạp mà tôi đã đi suốt cuộc đời mình. Tôi bám theo con đường mòn này bởi vì tôi sợ bị phát hiện là không hiểu biết về tài chính, nỗi sợ này đã lấn át cả ao ước trở nên thông hiểu về tài chính. Lựa chọn thứ hai là tiến xa hơn trên xa lộ tài chính, có đầy ắp xe hơi đang lao đi, đằng sau tay lái là những người giàu có và hiểu biết về tài chính - những người biết cách đi đến nơi họ muốn.

Xa lộ tài chính đang vẫy gọi nhưng tôi bị kẹt trên đoạn đường dốc. Một sự thúc đẩy thôi thì chưa đủ đối với tôi. Điều chính yếu là cần có một nguồn năng lượng mới và một bản đồ khác, chỉ dẫn cho tôi nhiều con đường đến thế giới mà tôi muốn sống.

Một sự cố đã đẩy tôi đến giao lộ đó. Gia đình và tôi đang sống ở Denver. Nơi đây tôi đã trở nên gắn bó với thế giới của việc làm từ thiện. Trong những lần làm tình nguyện viên, tôi gặp một vài người nói về học vấn khiêm tốn của họ một cách thẳng thắn và thú vị. Họ không thấy được chính họ là những người được ban tặng tri thức đặc biệt. Tuy học vấn không cao nhưng họ rất giàu có.

Quan sát và lắng nghe họ, tôi học được rằng có một hình thức "thông minh" khác vượt xa hơn các bằng cấp cao. Tôi phải thú nhận điều này thật sự làm tôi ngạc nhiên. Có nhiều bài học khác mà không cần dựa vào những gì tôi biết rõ: điểm số và bằng cấp được cho là có thể đảm bảo sự tồn tại an toàn về tài chính. Và mong muốn mạnh mẽ về phong cách sống hoàn toàn khác, cách sống không lệ thuộc vào đồng lương, đã chiếm lấy tôi. Tôi bắt đầu nhìn thấy cách thức đạt được mục tiêu là có thời gian dành cho gia đình, phục vụ cộng đồng, và theo đuổi những sở thích cá nhân, đồng thời đảm bảo tương lai về tài chính cho chúng tôi.

Tôi bắt đầu tin tưởng rằng mình cũng có thể đạt được tâm trí thanh thoi cùng với sự tự tin về tài chính. Tôi muốn tìm một cách tự đào tạo để trở nên thông minh theo một cách, hoàn toàn mới. Nhận ra khả năng này, tôi bắt đầu tìm kiếm thông tin cần thiết. Tôi còn nhớ mình đã nghĩ rằng giáo viên sẽ xuất hiện khi học trò đã sẵn sàng.

Sau đó không lâu, trong một lần làm công việc quét dọn như mọi khi tại một hiệu sách địa phương, tôi tìm thấy cuốn *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*. Trong lúc đọc, hết cảm xúc này đến cảm xúc kia đến với tôi. Trước hết là nỗi đau, tôi buộc phải nhìn nhận tất cả những hành vi ngu ngốc mà tôi đã lệ thuộc vào. Và rồi tôi cảm thấy nhẹ nhõm, tiếp ngay sau đó lại là sự hào hứng. Cuốn sách hướng dẫn tôi phương cách thoát ra khỏi sự hỗn độn tài chính mà tôi đã tạo ra. Ngoài ra, nó còn chỉ ra cho tôi con đường đạt được ước mơ về tài chính - phải có cách tư duy và hành xử mới. Mỗi người áp dụng những bài học đó theo một cách riêng biệt. Đối với tôi, điều đầu tiên là áp dụng những thông tin đó vì lợi ích của chồng tôi, con gái, mẹ tôi và cháu tương lai của tôi. Và rồi, trong tương lai, tôi có thể sử dụng những bài học như một công cụ cho những người khác, tôi thấy thật vui khi nghĩ đến điều đó.

Trong khi đọc sách, tôi có những cảm giác dám vươn lên vì một điều gì đó tốt đẹp hơn, cả về

tài chính và tình cảm.

MỘT NỀN HỌC VẤN TUYỆT VỜI KHÔNG ĐỦ ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG

Có lẽ nghe khá kỳ quặc khi nói với bạn rằng tôi là một bác sĩ chuyên khoa nhi. Ngoài ra tôi kết hôn với một bác sĩ nội khoa. Chúng tôi gặp nhau ngay tuần đầu tiên tại khoa Y Dược, trường đào tạo Bác sĩ và Phẫu thuật của Đại học Columbia ở thành phố New York. Học vấn luôn luôn được ưu tiên rất cao trong gia đình tôi. Ông bà tôi đều có bằng tốt nghiệp đại học, một thành quả khá khác thường đối với những người Mỹ gốc Phi thời đó. Hai vợ chồng tôi đều đã ở vào tuổi 40, cũng luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của học vấn tốt với hai đứa con gái của mình.

Mặc dù học hành tuyệt vời, có sức khỏe và gia tài lớn là con cái, có thu nhập tốt (tương đương với những gì cha mẹ chúng tôi đã có), phục vụ được cộng đồng, và nhìn thấy viễn cảnh tươi sáng, nhưng tôi vẫn cảm giác thiếu một cái gì đó quan trọng. Đó chính là cảm giác an toàn lâu dài về tài chính.

Cả nhà tôi sống rất thoải mái. Chúng tôi dùng một phần thu nhập để chi trả tiền nhà, du lịch và xe hơi đẹp. Chúng tôi đóng góp mức tối đa cho phép mỗi năm vào quỹ hưu. Nhưng tôi thường mua nhiều vật trang trí nhiều hơn mức con tôi hay tôi cần. Bề ngoài, tất cả mọi thứ đều có vẻ tốt đẹp, nhưng tôi phải xấu hổ thú nhận rằng nhiều lần chúng tôi chi trả những khoản tiền ngớ ngẩn chỉ để làm vừa lòng người khác, để cư xử theo cách mà người ta trông đợi ở một người bác sĩ.

Cách thức chúng tôi xây dựng cuộc sống của mình dẫn đến một vấn đề khác. Nhận biết sâu sắc về những hy sinh, cam chịu của nghề bác sĩ và sự tồn tại ít an-toàn-hơn-của các công ty trong những năm qua, tôi bắt đầu dăm hỏi mình câu hỏi đáng sợ: Điều gì sẽ xảy ra nếu chồng tôi muốn hay phải rời bỏ nghề? Chúng tôi hoàn toàn phụ thuộc vào thu nhập của anh ấy.

Cách đây 9 năm, tôi rời bỏ một vị trí rất tốt nhưng căng thẳng và yêu cầu cao - bác sĩ tại một bệnh viện nhi ở Los Angeles, nơi tôi đã từng đến thực tập. Tôi từ chối công việc vì đối với tôi, gia đình là hàng đầu, tôi muốn tập trung nuôi dạy con cái và chăm sóc người mẹ chồng đau nặng.

Mặc dù có học vấn cao, nhưng tôi thật sự ngu dốt về tài chính đến không ngờ. Tôi lo lắng về việc thường xuyên bị rơi vào nợ nần khủng khiếp hơn là lo nghĩ về tài chính bấp bênh trong tương lai của chúng tôi. Trong vấn đề tài chính, tôi không áp dụng nguyên tắc mạnh mẽ và hợp lý đã đem lại thành công cho tôi trong lĩnh vực y học. Tôi không bị ám ảnh phải tránh những lỗi lầm như khi làm bác sĩ, nhưng thường xuyên lặp lại những hành vi không hiểu biết về tài chính.

Thêm vào tất cả những sự khó chịu và lo lắng này, tôi cảm thấy có tội khi nhận ra mình không háo hức mong muốn quay trở về công việc trong khoa cấp cứu. Tôi lo lắng triền miên nhưng không có kế hoạch hành động rõ ràng cho đến khi đọc được cuốn sách *Dạy Con Làm*

Giấu - tập 1. Với lòng biết ơn và sự thanh thản dâng tràn, tôi bắt đầu sử dụng những ý tưởng thảo luận trong cuốn sách này để thảo kế hoạch hành động. Càng đọc và học nhiều hơn, tôi càng đam mê học hỏi về tài chính. Niềm đam mê mạnh mẽ lúc này rất giống với cảm xúc thúc đẩy tôi vào ngành y. Đây cũng là một phương tiện để thay đổi cuộc sống.

Thay đổi phong cách sống luôn là một đề tài trong cuộc sống của tôi, nhưng trước kia, điều này giống như áp đặt lên tôi. Tôi chưa phải là người nắm lấy đại cương về tài chính và thực hiện sự thay đổi.

NHU CẦU LÀM CHO SỰ PHÁT MINH TRỞ NÊN CẦN THIẾT

Cha tôi là bác sĩ, mất khi tôi vừa mới 2 tuổi và người anh trai, David, 4 tuổi. Mẹ tôi sống bằng nghề y tá. Trong 7 năm sau đó, chúng tôi vẫn sống ở Camden, New Jersey - nơi tôi được sinh ra.

Khi tôi lên 9, mẹ tôi nghĩ rằng bà đã trải qua đủ những mùa đông lạnh lẽo và những gian nan của cuộc sống. Bà quyết định cả nhà chuyển đến French Riviera, một nơi nghe có vẻ rất kỳ lạ đối với tôi. Tôi nghĩ gia đình sẽ ở đó hết mùa hè, sau đó tôi quay trở lại học lớp bốn và về với đội Brownie của tôi. Thế nhưng chúng tôi đã ở đó cho đến lúc tôi 18 tuổi, chuẩn bị vào đại học.

Chắc chắn, là có nhiều điều tốt đẹp khi sống ở Nice, Pháp. Học nhạc, học chữ, và cả đào tạo thể thao (đường đua là môn thể thao yêu thích nhất của tôi) tất cả đều tuyệt vời và miễn phí. Tôi học nói tiếng Pháp lưu loát, và học cả tiếng Nga, tiếng Đức và một chút tiếng Ả Rập. Ở đây, phong cảnh ngoạn mục, văn hóa phong phú, và bãi biển thì không thể nào quên được.

Vì sống dựa vào Quỹ phúc lợi xã hội và quyền lợi VA (hiệp hội CGB - cha tôi là một cựu chiến binh), chúng tôi phải xoay xở để gắn những cái tôi khá nghèo khổ vào tầng lớp xã hội của Riviera. Mùa hè, chúng tôi du lịch vòng quanh châu Âu, sống trong lều, dựng ở những khu đất cắm trại khác nhau. Chúng tôi khám phá nhiều điều hơn khi đi lang thang như vậy. Chúng tôi tham dự những buổi biểu diễn phù phiếm của các nghệ sĩ ba-lê nổi tiếng thế giới như Rudolf Nureyev và Margot Fonteyn. Sau những buổi tối đáng nhớ đó, chúng tôi trở về lều của mình.

Đây là một cách sống khá khác thường với những chuyến du lịch, gần gũi với các nghệ sĩ danh tiếng và đèn màu rực rỡ. Mẹ tôi yêu thích lối sống này vì bà dũng cảm và thích phiêu lưu. Tuy nhiên, tình hình tài chính của chúng tôi luôn bấp bênh, chúng tôi sống dựa vào từng tấm ngân phiếu nhỏ. Sự nhàm chán và nguyên tắc của việc lên kế hoạch lâu dài dường như không phù hợp với cách sống "không lo toan" và khá bốc đồng này.

Vào đầu mùa hè năm tôi 12 tuổi, mẹ tôi quyết định di chuyển đến Hy Lạp. Bà thu xếp với lãnh sự quán Mỹ để họ chuyển tấm ngân phiếu kế tiếp đến một làng nhỏ ở vùng biển của Ý cho chúng tôi, nơi chúng tôi sẽ dừng chân trên đường đi. Ngày đầu tiên không thấy ngân phiếu nào xuất hiện. Ngày thứ hai rồi thứ ba cũng không thấy tấm ngân phiếu nào hết. Cuối ngày thứ hai, số tiền còn lại của chúng tôi chỉ đủ dùng ăn tối. Đến ngày thứ ba, không có ăn sáng hay trưa gì

cả, anh trai và tôi cảm thấy đối. Chúng tôi đều chán nản. Chính cảm giác buồn chán và nhu cầu đó, chúng tôi nảy ra ý tưởng kinh doanh.

Người arih trai có năng khiếu nghệ sĩ của tôi, khi đó 14 tuổi, bắt đầu làm một hỗn hợp rắn từ tảo nghiền nát và bụi đá; tôi thì bắt đầu thu nhặt và tán nhỏ các viên đá màu. Chúng tôi cùng nhau mô phỏng về biển xanh, những bãi biển đá cheo leo, và những hòn đảo xanh ngoài khơi trên những viên đá phẳng lớn. Hải lòng với kết quả của mình, chúng tôi phát triển chúng thành những bức tranh về đời sống dưới biển và động vật. Tôi phải thú nhận rằng anh trai tôi có tài năng hội họa vượt xa tôi. (Sau đó vài năm, anh tốt nghiệp trường Havard về thiết kế.)

Khi đám đông khách du lịch ăn tối xong và đi dạo, chung tôi đã có một bộ sưu tập khá hoàn chỉnh. Lúc đó có một người hỏi mua một tảng đá. Vậy là việc kinh doanh nhỏ đã thành công. Chúng tôi kiếm được chút tiền để ăn uống tại một nhà hàng địa phương hai ngày kế tiếp cho đến khi tấm ngân phiếu đến nơi.

Một hạt giống được gieo trồng: nếu bạn cần thu nhập, hãy thành thật với chính bạn và hãy làm theo bản năng của bạn.

Một hạt giống khác cũng bám rễ. Nhà chúng tôi ở Riviera, khu vực có nhiều vị tổng giám đốc về hưu. Chúng tôi biết một vài người trong số họ. Tôi quan sát thấy họ sống thật sung sướng, nếu không nói là phung phí. Tôi chưa bao giờ nghe những người này nói về chuyện tiền bạc. Và tôi cũng chưa bao giờ nhận biết hay nói về khoảng cách kinh tế đáng kể giữa họ và chúng tôi. Tôi tự hào với sự thật rằng mặc dù tôi không có tiền, tôi có những khả năng khác, kể cả khả năng và niềm mong ước làm việc chăm chỉ. Tôi nuôi dưỡng và đào sâu những khả năng này và khả năng khác.

Dường như đối với tôi, nói chuyện về tiền bạc là một việc không hay ho gì. Vì vậy tôi chẳng bao giờ nhắc đến. Tuy nhiên, tôi không ngừng ao ước có được một người tư vấn tài chính có kiến thức. Bằng cách nào đó, người tư vấn này có thể khám phá những niềm yêu thích tiềm ẩn của tôi về an toàn tài chính và sẽ tranh luận những quan điểm giới hạn và tiêu cực về tiền bạc mà tôi nghe đi nghe lại khi tôi lớn lên:

"Cần có tiền để kiếm ra tiền."

"Cho dù bạn có cố gắng thế nào, bạn không thể tiến về phía trước."

"Chúng ta có thể hưởng thụ cuộc sống hiện tại và tiêu số tiền ít ỏi mà chúng ta có."

"Nếu bạn là một người tốt, may mắn và tiền bạc sẽ đến với bạn."

"Người giàu càng giàu thêm."

Tôi nhớ mình đã suy nghĩ: "Làm sao bạn leo lên con đường 'Người giàu thì càng giàu thêm'?"

Cần có một trận động đất để thức tỉnh tôi ra khỏi ước mơ này và bắt đầu kiểm soát đời sống

tài chính của mình.

SỰ NGU DỐT KHÔNG BAO GIỜ ĐEM LẠI HẠNH PHÚC

Vào khoảng năm 1994, gia đình tôi đang sống ở California. Hai tuần trước khi trận động đất Northridge xảy ra, nhân viên bảo hiểm đến nhà chúng tôi để tập hợp chữ ký cho chính sách sở hữu nhà mới và cụ thể khuyên chồng tôi thay đổi quyết định từ chối làm theo chính sách động đất mới trị giá 400 đôla một năm. Chồng tôi bị bắt đợi lâu nên anh ấy gọi tôi, thúc giục tôi ký những giấy tờ này.

Tôi nghe cô ta nói, nhưng vì quá sợ bị lộ vẻ ngu dốt của mình nên chỉ gật đầu, mỉm cười. Tôi đã không hỏi một câu, chỉ ký vào tập hồ sơ.

Sau trận động đất khủng khiếp đó, chúng tôi trước hết phải kiểm tra xem gia đình và hàng xóm có ổn hay không, rồi tiếp đó xử lý những vết thương nhỏ của một vài gia đình. Tôi còn nhớ mình rất hoảng loạn khi thấy khuôn mặt chồng tôi nhợt nhạt đi. Anh ấy thấy nhiều người hàng xóm tập hợp trong con phố cực buổi tối đáng nhớ đó để cảm ơn những ngôi sao may mắn đã cho họ số tiền bồi thường bảo hiểm lớn vì động đất.

Tôi đến gặp nhân viên bảo hiểm vào sáng hôm sau, và xin gửi bản sao của giấy tôi ký đến cho chúng tôi. Khi cầm tờ giấy, tôi hết hoảng khi nhìn thấy chữ ký của mình dưới điều khoản hủy bỏ chính sách động đất.

Thiệt hại động đất gây ra cho chúng tôi được đánh giá ở mức 47.000 đôla. Chúng tôi có khoảng 45.000 đôla tiền tiết kiệm. Đó là giấy tờ cuối cùng tôi ký mà không hề chú ý đến tất cả điều kiện trong đó.

Trận động đất và những hóa đơn thanh toán tiền sửa chữa gần 50.000 đôla mới khiến tôi nhận ra rằng sự ngu dốt về tiền bạc có thể dẫn đến nỗi đau lâu dài về tài chính. Tôi cũng nhận ra rằng có sự khôn ngoan về tài chính trong câu nói "Hai cái đầu thì tốt hơn một". Trong khoảng 1 năm tôi tự trách hành động ngu dốt của mình và cuối cùng chấp nhận là mình phải tiến lên phía trước. Nhận lấy trách nhiệm giám sát việc xây dựng lại căn nhà của chúng tôi. Đây là khoảng thời gian quan trọng đối với tôi; tôi bắt đầu sử dụng cơ bắp mà ít khi được dùng đến. Tôi phỏng vấn những người đấu thầu. Tôi lắng nghe và đặt câu hỏi. Tôi đưa ra ý kiến khi cần thiết. Tôi đọc hợp đồng cho đến khi thật sự hiểu chúng.

Tôi nhận thấy mình có thể giải quyết vấn đề "nào bị đông lạnh" - vấn đề thường quấy rầy tôi trong những tình huống kinh doanh bằng cách "dám để người khác thấy tôi ngu dốt". Tôi đặt từng câu hỏi nhỏ, đôi khi lặp lại nhiều lần cho đến khi nào tôi thông hiểu và mừng tượng ra rõ rệt. Tôi xem người đại lý hay nhà thầu như những "người làm công" được tôi trả tiền cho việc dạy dỗ và cung cấp thông tin cho tôi, tôi thận trọng và vui thích với việc học hỏi và thu thập thông tin. Bằng cách đó, tôi không lo ngại bị thất bại vì không hiểu biết và thiếu kinh nghiệm nữa, tôi cứ tiếp tục với việc kinh doanh sắp đến.

SỰ ĐỘC LẬP VỀ TÀI CHÍNH 101

Khi đọc cuốn *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*, tôi đã sẵn sàng tiếp nhận trách nhiệm xây dựng lại tương lai tài chính của chúng tôi. Ngay khi bắt đầu cuộc sống hôn nhân, tôi đã quá hạnh phúc, tôi giao trách nhiệm về tài chính cho chồng bởi vì tôi muốn tin rằng anh ấy có thể gánh vác tất cả trên đôi vai của anh. Anh ấy chọn nhiều ô khác nhau gần với những lựa chọn đầu tư trong kế hoạch quỹ hưu, tôi cảm giác hy vọng, an toàn và tự hào về người đàn ông của mình mặc dù chưa có manh mối gì về vấn đề trước mắt. Tôi quyết định là không quan tâm. Tôi vui sướng khi được chăm sóc và cảm giác thoải mái khi tập trung tiêu xài một phần của việc mua bán này. Chắc chắn tôi không phải là một người lười biếng. Rất nhiều bạn bè của tôi nghĩ tôi là người mê việc. Nhưng nhìn nhận lại vấn đề thì tôi là người lười biếng khi suy nghĩ về vấn đề tài chính. Và tôi sợ phải xoay chuyển tình thế.

Công việc của chồng tôi trở nên phức tạp và đòi hỏi hơn, nhiều chuyến công tác xa và ít thời gian rảnh rỗi hơn. Và vì vậy, chúng tôi cảm thấy khó khăn khi sắp xếp thời gian giải quyết những nhu cầu tài chính đang tăng hiện nay. Sự căng thẳng mang đến những hành vi không thích hợp và tư duy không lô-gic, nhưng thú vị. Tiêu xài nhiều thì quá đơn giản rồi, trong thời gian ngắn thì việc này dễ dàng hơn là tiếp nhận kiến thức và nguyên tắc để có được bảng cân đối với vòng quay tiền mặt dương.

Bản thân không có kỹ năng tài chính, nhưng tôi nhận ra rằng cần phải làm một điều gì đó, tôi đặt thêm gánh nặng vào đôi chân đã nặng trĩu của chồng tôi. Không phải vấn đề tài chính là việc vặt của anh ấy sao? Nếu mắc phải lỗi lầm, đó không phải là lỗi của anh ấy sao? Nếu tôi tiêu dùng quá mức, không phải chính anh đã không dạy cho tôi cách sử dụng tiền đúng mức sao? Sau khi thất bại "ngoạn mục" với lối suy nghĩ này, tôi nhận ra mình đã ở vạch nguy hiểm, trở thành một kẻ ăn bám hoàn toàn khi nói đến chuyên quản lý tiền bạc. Chính tôi cần có thời gian và niềm đam mê để kiểm soát tài chính của chúng tôi.

Ví dụ, chúng tôi chuyển trách nhiệm quyết định những việc liên quan đến chứng khoán cho một người lập kế hoạch tài chính. Anh ấy hóa ra là một môi giới nhận tiền hoa hồng, rao bán 10 chứng khoán tương tự liên quan đến kỹ thuật nặng cho tất cả khách hàng của anh. Mặc dù đặt ra nhiều câu hỏi hợp lý trong buổi phỏng vấn đầu tiên, nhưng tôi không hoàn toàn hiểu hay hỏi thêm về câu trả lời của anh ta, bởi vì, một lần nữa, tôi không muốn lộ vẻ không thông minh hay thiếu tự tin, nhất là vì chồng tôi, dù do dự nhưng anh ấy đã nghiêm túc thực hiện ước muốn của tôi, mời người lên kế hoạch này đến thảo luận. Tôi đã nói với người môi giới là tôi sẽ làm theo những lựa chọn của anh ấy, nhưng sẽ tăng cường trách nhiệm trong việc quyết định khi kiến thức về tài chính của tôi tăng lên.

Khi bắt đầu theo dõi một vài chứng khoán hàng ngày, cũng như theo dõi chúng trên giấy tờ kinh doanh và báo chí, tôi bắt đầu cảnh giác. Thậm chí với đôi mắt không kinh nghiệm của mình, tôi cũng nhận thấy là không khôn ngoan khi nắm giữ những chứng khoán đầu tư liên tục bị giảm giá trên thị trường chứng khoán do nền kinh tế đang bị khủng hoảng, tụt dốc. Tôi bắt

đầu hỏi người môi giới và đồng sự của anh ta nhiều câu hỏi.

Tôi cũng bắt đầu phá vỡ điều cấm kỵ "không nói về tiền bạc" bằng cách chia sẻ suy nghĩ và ý kiến với một vài người kinh doanh thành đạt, cách học hỏi bây giờ tôi hay sử dụng. Tôi nói với họ: "Đây là suy nghĩ và bản phân tích của tôi. Anh/chị có nhìn nó theo cách của tôi không?"

Khi người môi giới ít trả lời những cuộc gọi của tôi, tôi bắt đầu hành động. Nhờ vào những kiến thức có được từ Người bố giàu, tôi nhận ra rằng quan niệm về tư duy độc lập không chỉ là tạm được. Nó là một nhu cầu. Tôi tìm kiếm những nhà lên kế hoạch tài chính với lời giới thiệu đúng đắn, phỏng vấn họ, và kiểm tra lựa chọn của mình trên các trang web của chính phủ. Tôi quyết định sự phân bổ tài chính sẽ được ưu tiên trong cuộc họp đầu tiên với nhà tư vấn tài chính mới vì hai lý do. Một là tôi muốn xây dựng hình ảnh. mình là một người tư duy độc lập có thể đưa ra những quyết định hợp lý. Hai là tôi lo sợ ông ta sẽ cố gắng hướng chúng tôi ra khỏi những quyết định đó!

Chúng tôi chuyển toàn bộ danh mục vốn đầu tư cho nhà hoạch định mới - người được cả nước công nhận và có được sự tin tưởng cao nhất trong lĩnh vực lên kế hoạch tài chính. Mặc dù cuối cùng chúng tôi chịu mất mát, giống như những người khác (khoảng 25% danh mục vốn đầu tư) nhưng chúng tôi đã tránh được một tai họa lớn bởi vì chúng tôi hầu như bán hết tất cả những chứng khoán trước đó. Nhưng một điều gì đó khó dự đoán hơn đã xảy ra.

Để vượt qua nỗi sợ hãi mắc sai lầm, dựa vào kiến thức còn thiếu về thị trường chứng khoán của mình, tôi nghiên cứu và chọn hai chứng khoán thử nghiệm mà tôi cảm thấy có thể hiểu và bắt đầu theo dõi chúng. Rồi tôi mua một số cổ phiếu để "đặt cược" mức độ quyết tâm của mình. Một cổ phiếu đang hoạt động khá tốt, còn cái kia thì có tất cả dấu hiệu riêng chứng tỏ là một chứng khoán tốt về mặt tài chính mặc dù giá của nó bị hạ xuống. Kinh nghiệm tuyệt vời này dạy cho tôi biết về giá trị của thông tin. Kiểm soát có nghĩa là quyết định công việc mà người hoạch định tài chính sẽ xử lý, và những công việc chính tôi sẽ xử lý.

Ở nhà, một sự thay đổi sâu sắc đang diễn ra. Không chỉ một lần tôi đã bị mang số nợ lớn trong thẻ tín dụng do chi tiêu không kiểm soát, mà tôi đã biện minh bằng những lý do khá ngu ngốc ("Tôi xứng đáng được có nó." "Tôi đã từ bỏ nghề y vì gia đình." "Tôi lấy một bác sĩ."). Tôi hạnh phúc khi nói rằng những "lý lẽ" này, và những lý lẽ tương tự bây giờ sẽ được "về hưu".

Chúng tôi đã vô cùng may mắn khi nguồn thu nhập đã nhiều lần giúp chi trả được các món nợ lớn. Tuy nhiên, tôi bắt đầu nhận thấy rằng một đòla chi trả nợ xấu là mất đi một cơ hội để tiền đó phát triển. Sau cùng, khi đối mặt với vấn đề của chính mình mà không hề ngần ngại, tôi đặt ra những mục tiêu tài chính thực tế, thực hiện nhiều thay đổi cần thiết trong gia đình để có thể thành công, và chấp nhận "khuất phục" để biết nhiều hơn về việc quản lý và kê khai tiền bạc. Tôi đặt mục tiêu sẽ không bao giờ bị rơi vào "hội chứng" chi tiêu quá mức như thế một lần nữa.

Có được nguồn cảm hứng từ Người bố giàu, tôi tự tạo ra bảng cân đối nhỏ cho riêng mình bao gồm thu nhập và chi phí. Những bảng kê hàng tháng này không chỉ cho tôi thấy là mình đã làm rồi tung mọi thứ; mà còn giúp tôi tập trung khả năng để tối ưu hóa những con số. Nó gần giống như một trò chơi; chúng tôi sẽ tiến lên tháng này? Tôi sẽ không nhanh quên đi cái ngày

khi tài sản co lại thành những tiêu sản theo tính toán của Người bố giàu, nhờ vào một vận may nhỏ và quyết định khôn ngoan của chúng tôi. Chúng tôi nhìn thấy cột tài sản phát triển trong khi cột tiêu sản rút ngắn lại một cách đáng kể. Cuối cùng thì tôi cũng có thể theo dõi tiền bạc của mình. Tôi sẵn sàng đầu tư vào bất động sản.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

Trước hết, tôi xác định hình thức trả tiền trước mà chúng tôi có khả năng; - khoảng 20.000 đôla. Nếu khoản tiền này chiếm 20% giá một căn nhà, thì chúng tôi có thể mua một căn nhà trị giá khoảng 100.000 đôla. Chúng tôi may mắn tìm thấy một khu vực có những căn nhà dành cho gia đình đơn với giá này. May mắn nữa là những căn này nằm trong khu vực có trường học tốt, khá xinh xắn, và gần một căn cứ quân sự, như vậy sẽ đảm bảo người thuê là người tin tưởng được và lâu dài. Ngược lại, tôi cảm thấy không thoải mái với các căn hộ nhỏ mà tôi cho là chỉ dành cho người thuê tạm thời, ngắn ngủi. Tôi muốn tình huống thắng-thắng, nghĩa là người thuê được lợi vì anh ta có thể chi trả cho một căn nhà xinh đẹp trong một khu phố đẳng hoàng, một nơi có trường học tốt với giá phù hợp. Với những yếu tố này, anh ta có thể là người thuê lâu dài và hài lòng. Khi đó, chúng tôi cũng sẽ thu lợi bởi vì tiền thuê sẽ được trả đúng hẹn, vòng quay tiền mặt sẽ đều đặn, và có thể lạc quan là trong 15 năm, tiền thế chấp sẽ được trả hết, đảm bảo vòng quay tiền mặt sẽ nhiều hơn. Chúng tôi tìm thấy một căn nhà 2 phòng tắm, 2 phòng ngủ đáp ứng yêu cầu của chúng tôi.

Tôi đã có tiền chuẩn bị trước khi thật sự tìm kiếm mua nhà cho thuê. Tôi yêu cầu ngân hàng nêu rõ những gì chung tôi có khả năng chi trả và những gì họ sẽ cho chúng tôi vay mượn. Tỷ lệ tín dụng dành cho chúng tôi thật tuyệt vời. Vì vậy người đại lý bất động sản có thể thành thật nói với người bán rằng họ sẽ không bị vướng phải vấn đề gì với chúng tôi. Chúng tôi thảo luận trước với người đại lý về giá mua cụ thể, giới hạn thấp hơn và cao hơn, và rồi cho anh ta sự tự do. Tất cả được quyết định trước khi việc thỏa thuận bắt đầu. Tôi cũng đảm bảo rằng chồng tôi hoàn toàn tham gia vào việc mua bán này; vì thu nhập là do anh ấy kiếm được nên người cho mượn tiền muốn anh ấy tham gia vào.

Cần một khoản thế chấp trị giá 82.000 đôla, tôi nhờ người cho mượn tiền tính toán số tiền phải trả hàng tháng, kéo dài trong 15 năm với lãi suất 7.25% (đây là mức lãi suất đầu mùa xuân năm 2002). số tiền phải trả là 755,85 đôla. Chúng tôi hỏi người quản lý/đại lý nhà xem anh ta chắc chắn cho thuê được nhà với giá bao nhiêu. Câu trả lời là 800 đôla với tình trạng nhà như lúc đó, và mức tăng khoảng 30 đến 35 đôla sau một năm. Tuy nhiên, tôi quên tính tiền công 7% cho anh ta. Ngoài ra, tôi còn quên cả tiền thuế và bảo hiểm. Đây là bảng tính toán của tôi cho việc mua căn nhà trị giá 103.500 đôla trước khi tôi sửa lỗi sai của mình:

Tiền mặt đầu tư vào tài sản	
Tiền mặt:	\$22.930
Chi phí kết thúc do chúng tôi chi trả:	\$2.676
Chi phí sửa chữa/nâng cấp:	\$0
	\$25.606

<i>Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng</i>	
Thu nhập cho thuê:	\$800
Chi phí hàng tháng:	
- Phí quản lý:	\$56
- Tiền vay phải trả (15 năm với lãi suất 7,25%)	\$755,85
	<u>\$811,85</u>
Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	(\$11,25)

Mặc dù hài lòng vì sẽ sở hữu căn nhà này, chúng tôi cảm thấy có điều gì đó chưa ổn. Không chỉ vì vòng quay tiền mặt bị âm, mà còn có những chi phí khác, như thuế và bảo hiểm, mà tiền cho thuê không đủ chi trả. Tài sản này không thể tự cân đối được.

Bây giờ tôi thấy một bức tranh thật sự. Tôi đã lên kế hoạch để sử dụng tiền thu được từ ngôi nhà mà chúng tôi sẽ sở hữu tự do và rõ ràng để trả tiền thuế, bảo hiểm và những sửa chữa trong tương lai. Đây thật sự là sự tính toán "xoắn tít". Bạn thấy đó, cách đây 12 năm chúng tôi mua một căn hộ đơn lập với mục đích đầu tư ở Southern California với giá 101.000 đôla. Cách đây một vài tuần nó đã được định giá 156.000 đôla. Chi phí hằng năm tổng cộng là 2.100 đôla và giá thuê thực là 963 đô la. Tôi tính là căn nhà này có thể trả hóa đơn cho căn nhà mới. Điều này là tính toán sai.

Tổng hợp nhiều số liệu với nhau, tôi nhận thấy chi trả tiền vay thế chấp căn nhà trong 30 năm (trước đó, tôi vội vã muốn sở hữu nó trong 15 năm) thì sẽ có vòng quay tiền mặt dương. Số tiền thanh toán thế chấp sẽ giảm từ 755 đôla xuống 500 đôla. Như vậy sẽ có đủ tiền để trả tiền thuế và bảo hiểm (thuế tài sản khoảng 1.289 đôla một năm, bảo hiểm tài sản là 309 đôla, và bảo hiểm động đất là 252 đô la). Bất cứ vòng quay tiền mặt dương nhỏ nào cũng sẽ dành cho việc tích lũy cho những khoản sửa chữa và xem như quỹ dự phòng. Đây là những số liệu được chỉnh sửa, ở cột ngoài cùng phía bên phải, số tiền cho thuê tăng lên 850, bắt đầu từ tháng 5, 2003:

<i>Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng</i>			
Thu nhập từ tiền cho thuê:	\$800	\$850	
Chi phí hàng tháng:			
- Thuê (tài sản)	\$108,17		
- Tiền bảo hiểm tài sản:	\$25,75		
- Tiền bảo hiểm động đất:	\$21		
- Bảo trì	\$0		
- Tiền dự trữ để sửa chữa:	\$45		
- Phí quản lý (7% tiền cho thuê):	\$56	\$59,50	
- Tiền vay phải trả (30 năm, lãi suất 6,5%)	\$520		
	<u>\$775,92</u>	<u>\$779,42</u>	
Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	\$24,08	\$70,58	
<i>Lãi ròng tiền mặt (hiện tại)</i>			
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$24 x12)			\$288
÷			
Số tiền mặt đầu tư vào tài sản			\$25.606
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt			1,1%

Lãi ròng tiền mặt (tương lai)	
Vòng quay tiền mặt hàng năm ($\$70,58 \times 12$)	\$846,96
+	
Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	\$25.606
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	3,3%

Mặc dù mắc sai lầm, tôi rất hào hứng khi chiếc "bóng đèn" muộn màng này cuối cùng cũng bật lên. Không có kinh nghiệm nào có thể thay thế được việc thật sự trải qua một việc mua bán và mắc một số lỗi lầm trong quá trình đó. Tốt đẹp hơn nữa là tôi nhận ra được chỗ sai và biết cách sửa chữa. Trước hết, tôi chỉ muốn mua một căn nhà gần với căn nhà khác của chúng tôi, và trả hết tiền trong mười lăm năm. Sau khi đọc và tiếp thu nhiều điều mới từ các cuốn sách của Người bố giàu, mục tiêu của tôi đổi sang biến những con số liên quan đến căn nhà của mình trở nên hấp dẫn hơn, nghĩa là vòng quay tiền mặt dương và lãi ròng tiền mặt tốt hơn. Trong khi đó, tôi sẽ trích quỹ dành cho tương lai để thanh toán trước cho một tài sản khác.

Tôi dự định tiến lên với những việc mua bán khác nữa. Tôi đã đặt ra mục tiêu, bước đầu tiên là sở hữu 10 căn nhà. Trong vòng 15 đến 18 năm, vòng quay tiền mặt dương từ những tài sản này sẽ bổ sung đáng kể cho nguồn thu nhập về hưu của chúng tôi.

NỖ LỰC CỦA CẢ NHÓM

Lần đầu tiên phải đi tìm kiếm thật sự mất thời gian, mệt nhọc và có phần hơi đáng sợ. Có những nhà tư vấn hay người có đầu óc như các nhà tư vấn để trò chuyện trong suốt tiến trình khá quan trọng. Tôi may mắn đã nhận ra điều này và có vận may tuyệt vời khi được chọn là người tham gia chương trình đào tạo của Người bố giàu.

Khi đối mặt với các chi tiết, trở ngại và khó khăn thật sự trong cuộc sống cũng như trong việc đầu tư vào bất động sản, tham khảo những người có kiến thức là một lợi thế lớn. Tôi đã hỏi: "Bạn sẽ làm gì?" "Bạn đã làm gì khi đối mặt với tình huống này?" "Tôi cần biết điều gì?" "Bạn đã mắc phải lỗi lầm gì?" và "Làm thế nào để vượt qua trở ngại này?"

Nhóm của tôi bao gồm:

- Một luật sư xuất sắc, được nhiều người biết đến, đang thực hiện một kế hoạch cho khu đất mới bởi vì chúng tôi hiện đang sống chung bang. Luật sư của chúng tôi cũng đang xử lý việc đưa nhà cửa vào các công ty trách nhiệm hữu hạn.

- Một nhóm ngân hàng tư nhân, thực hiện khá nhiều chương trình cho vay và những dịch vụ tài khoản cá nhân.

- Một danh sách địa chỉ cần liên hệ về bất động sản ở một vài bang khác (đại lý và nhà môi giới).

- Một kế toán và một vài người có kiến thức về thuế kinh doanh của bang mà chúng tôi có tài sản ở đó.

- Một danh sách ngăn các nhà tư vấn. Nhưng ngày nay tôi ít khép nép hơn khi người tư vấn trả lời: "Thật sự, quan điểm của tôi ngược hoàn toàn với những gì chị đề nghị."

Tôi tiếp tục học hỏi từ các cuộc trao đổi như thế. Và người tư vấn đánh giá cao rằng tôi đã chuẩn bị trước khi lấy đi một ít thời gian quý báu của anh/cô ta.

Chồng tôi và tôi sẽ nhanh chóng có cơ hội đưa ra những quyết định về việc làm cách nào để bảo quản và phát triển số tiền gộp lại cho việc về hưu từ công việc trước của anh ấy một cách tốt nhất. Chúng tôi dự định chuyển sợ hãi khốn khổ của mình trước viễn cảnh này thành một kế hoạch hành động sau khi tự học qua nhiều sách và băng hướng dẫn. Chiến lược của chúng tôi bao gồm cả việc tìm kiếm những người có thông tin tốt và hỏi thật nhiều câu hỏi. Cho đến khi học hỏi, chúng tôi mới lên kế hoạch đặt việc giữ bền vững lên trên việc phát triển.

Tôi nhận ra rằng phần khó nhất của việc đầu tư là đi từ suy nghĩ đến thực hiện thật sự. Cùng lúc tôi cũng có được kiến thức về ngân hàng, vay tiền và cách thức mở rộng cánh cửa. Có nhiều cơ hội nếu chúng ta sẵn sàng tìm kiếm và theo đuổi chúng.

Người bố giàu của Robert đã đúng. Tôi cũng học được nhiều bài học quý giá mà không được dạy ở trường. Khi đề cập đến cột tài sản, không có ai phàn nàn về chuyện bằng cấp cao. Đối với tôi, chuyển đổi từ tư tưởng "đây là hồ sơ học thuật của tôi" thành "đây là bảng kê tài chính của tôi" là một sự kiện thay đổi cả cuộc đời. Bây giờ tôi sử dụng những kỹ năng học tốt ở trường y để chế biến và hấp thu một lượng lớn kiến thức tài chính.

Tôi đã chuẩn bị tốt cho con gái mình. Sau nhiều năm hướng dẫn chúng về những thành công học thuật và con đường chuyên nghiệp mà cha mẹ chúng đã theo đuổi rất chăm chỉ, giờ đây tôi đã chỉ rõ rằng không chỉ có một con đường để đạt đến sự tự do về tài chính sẵn có cho chúng. Chúng tôi nói chuyện với các con về nhiều cách khác nhau để có được thu nhập, và mong muốn chúng tự nhận biết để lựa chọn cho bản thân. Chúng có thể lựa chọn một con đường ít vất vả hơn con đường mà chúng tôi đã theo và chúng có thể học cách điều khiển đồng tiền làm việc cho chúng sớm hơn.

Mỗi đứa con (một đang học đại học) đều có tài khoản đầu tư và hiểu được khái niệm lãi tích hợp và sự phát triển bởi vì tôi sắp xếp cuộc hẹn với một tư vấn tài chính cho chúng. Thay vì giao cho cô con gái nhỏ khoản tiền trợ cấp, chúng tôi mong muốn nó học cách sử dụng hệ thống ngân hàng và theo dõi những gì nó làm - và không làm - trong tài khoản. Tất cả chúng tôi đều cùng học. Chúng nó chắc chắn được phép học bằng cách thử và sai, như chúng tôi đã làm.

Lúc nhỏ, cả hai đứa con gái đều được biết sở hữu tài sản cho thuê là một cách để có thu nhập bị động. Việc học hỏi về tài chính của chúng sẽ tiếp tục khi chúng trưởng thành hơn.

Mẹ tôi cũng là một con số trong phương trình của gia đình. Nhìn tương lai một cách lạc quan, chúng tôi sẽ dành một căn nhà cho riêng bà, không cho ai thuê. Tôi cũng suy nghĩ cách

làm cho việc này xảy ra khi thời điểm đến.

Thách thức cuối cùng là tôi phải thực hiện những thay đổi về hành vi cư xử để có thể thành công trong việc kinh doanh này. Việc đó bao gồm trở nên thông minh hơn về tài chính thay vì chỉ tiêu quá mức hay tránh né những con số, xử lý thư từ và những quy định kinh doanh một cách hiệu quả thay vì để cho phong bì chưa mở chất đống trên bàn, lên lịch trình làm việc tại nhà và thật sự ngồi vào bàn để hoàn tất công việc thay vì tìm kiếm vô số lý do để không có mặt vào giờ hẹn. Giống như tất cả những điều khác, đó là một tiến trình học hỏi.

CHÚNG TÔI DỰNG NÊN NHỮNG TRỞ NGẠI, CHÚNG TÔI CÓ THỂ ĐẬP ĐỔ CHÚNG XUỐNG

Robert Kiyosaki viết về những trở ngại níu kéo bước tiến của chúng ta. Tôi nghĩ lúc này bạn có thể nói rằng nỗi sợ hãi là một trong những trở ngại lớn nhất của tôi. Nỗi sợ hãi đến dưới mọi hình dạng và kích cỡ. Tôi sợ rằng nếu tôi thành công về tiền bạc, một vài người nào đó sẽ không đón nhận tôi. Tôi sợ sẽ trở nên cầm quyền hơn vì như tôi đã có nhiều quyền kiểm soát hơn trong mọi chuyện của gia đình. Và rồi, dĩ nhiên, có một nỗi lo sợ không ngừng là có vẻ kém cỏi trước người khác. Do nền học vấn của tôi, nhiều người sẽ cho là tôi biết chắc chắn câu trả lời cho các câu hỏi tài chính. Họ đã lầm. Tôi cân đối sổ ngân phiếu của mình lần đầu tiên khi tôi 46 tuổi!

Và rồi còn có những thói quen xấu. Một thói quen xấu kinh khủng là cảm giác có quyền tiêu xài quá mức - tôi thậm chí làm việc này để chứng minh cho những thư ký hay người hầu bàn khinh khỉnh thấy rằng họ không nên đánh giá tài chính của một người dựa trên màu da. Một thói quen xấu khác là đặt nhu cầu của người khác trước nhu cầu của cá nhân, mà đã khiến cho tôi luôn không có đủ thời gian để làm việc kinh doanh của chúng tôi.

SỰ THAY ĐỔI KẾ HOẠCH VỀ PHONG CÁCH SỐNG

Ngày nay, được sự ủng hộ của Người bố giàu, chúng tôi hầu như kiểm soát một trăm phần trăm tài chính của mình. Hoàn toàn đối nghịch với cảm giác bất ổn và mất mát tài chính hình thành từ rất lâu, tôi cảm nhận mạnh mẽ sự dễ phòng. Tôi đang tiến từng bước để đến với sự an toàn về tài chính. Cùng lúc, tôi đang trải nghiệm một cảm giác sâu sắc là gắn bó với những người đồng hành trên con đường đạt đến sự tự do về tài chính.

Lần đầu tiên trong nhiều năm, tôi bị mê mẩn trong lịch trình mới với các mối quan tâm về tài chính và hành vi. Tôi cảm giác hứng thú về tương lai mặc dù còn nhiều công việc cần làm để có được tài sản và quản lý được chúng để có sự tự do về tài chính. Nhưng đến khi tôi đạt được mục tiêu "sở hữu 10 tài sản", tôi không nghĩ là mình sẽ dừng lại - công việc này đem lại nhiều niềm vui thích.

Chưa bao giờ tôi tin rằng một người có thể sửa sai lầm và học được nhiều từ các sai lầm đó. *Dạy Con Làm Giàu* thật sự là bộ sách có ích mà tôi may mắn đọc được - và không phải đến

trường để học được những kiến thức trong đó.

CHƯƠNG 6

Từng bước đến vị trí phát bóng

Reed J.Schweizer

Wanatah, Indiana

Tôi đã không hiểu biết gì về tiền bạc trong một thời gian dài. Mặc dù thực tế tôi kiếm được rất nhiều tiền từ lúc tôi khoảng 20 tuổi - khi đó, tôi là người bán hàng ăn thêm tiền hoa hồng - nhưng việc theo dõi hóa đơn và vấn đề tài chính của chính bản thân thì lại không là ưu tiên của tôi. Không ngạc nhiên chút nào khi hầu hết vấn đề tiền bạc của tôi xuất phát từ điểm yếu. Việc sử dụng quá mức thẻ tín dụng đã liên tục đẩy tôi rơi vào hoàn cảnh khó khăn về tài chính.

Thiếu nguyên tắc cân đối tiền bạc hợp lý, tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc tìm cách thoát khỏi sự thăng trầm về thu nhập. Một điều không thể tránh khỏi là tiền lương không đều đặn gây căng thẳng cho tôi. Nỗi sợ hãi khi hết tiền và bán sản phẩm vì lo sợ đã dẫn đến việc sụt giảm số lượng hàng bán ra. Vòng quay suy giảm này lặp lại nhiều lần.

Mãi cho đến khi tôi theo đuổi ước mơ xây dựng và phát triển bất động sản, thu nhập của tôi mới ổn định, và việc hoạch định ngân sách hiệu quả trở nên tự nhiên hơn. Tôi thực hiện từng bước để theo đuổi ước mơ và biến ước mơ đó thành hiện thực, đạt được sự tự do về tài chính. Tôi tin rằng khi bạn làm những gì bạn yêu thích, tiền bạc sẽ đến theo sau đó. Việc phát hiện ra niềm đam mê đó bắt đầu khá sớm.

LÝ TƯỞNG CÔNG ĐOÀN

Mười hai hay mười ba năm đầu đời, gia đình tôi rất nghèo, mà nguyên nhân phần lớn là do nền kinh tế lúc đó. Sự suy thoái kinh tế vào cuối những năm 1970 và đầu những năm 1980 ngăn trở việc xây dựng rất nhiều và buộc người cha làm việc chăm chỉ của tôi - ông là người vận hành xe cần cẩu và là thành viên công đoàn rất hăng hái - không thể làm công việc thường xuyên của mình. Ông đã phải làm bất cứ việc gì mà ông có thể tìm được nhưng đó vẫn là thời kỳ khó khăn của chúng tôi. Dĩ nhiên là mẹ tôi, hai em gái và tôi có một mái nhà để che mưa nắng và luôn luôn có đủ thức ăn trên bàn. Nhưng chúng tôi "mua sắm" ở Đội quân Cứu tế thay vì ở trung tâm mua sắm. Không có gì dư thừa; chúng tôi sống qua ngày với mức chi tiêu tối thiểu nhất.

Khi sự khủng hoảng kinh tế kết thúc, cha tôi bắt đầu làm việc đều đặn trở lại, và cuộc sống gia đình lao động của chúng tôi - chúng tôi sống ở tây bắc Indiana, gần hồ Michigan - được cải thiện đáng kể.

Nhưng tôi không bao giờ quên được nghèo là như thế nào. Tôi nhận ra rằng làm việc cho ai đó hay một công ty lớn không phải là giải pháp cho các mối lo lắng lâu dài về tiền bạc. Thậm chí sau khi cha tôi quay trở lại làm việc đều đặn và bắt đầu có được mức lương rất tốt, cha mẹ tôi, người đã lên ngân sách và tiết kiệm, vẫn không đầu tư tiền bạc vì một lý do cơ bản: Họ tuyệt đối không biết làm gì cả. Niềm tin sâu sắc của họ là công đoàn nói cha tôi làm việc sẽ lo cho chúng tôi. Chính sách bảo hiểm, quỹ hưu, tiền tiết kiệm - tất cả đều gắn với công đoàn. Nhưng người cha ủng hộ công đoàn của tôi lại không bao giờ muốn tôi đi theo bước chân của ông cả, điều này thật thú vị. Ông nhận ra rằng ông bị trói buộc trong vòng quay nợ nần không ngừng, chi tiêu, và hoàn toàn dựa vào một người nào khác vì chính lợi ích của ông và của cả gia đình. Nhưng với một tài sản thế chấp và bốn người khác cần chăm sóc, ông không thể liều lĩnh với tiền bạc của mình. Đối với ông, việc đó quá liều lĩnh.

Cùng lúc đó, tôi chứng kiến một cách sống khác ngay trước mắt. Ông ngoại của tôi sở hữu một công ty xây dựng. Tài chính của ông rất ổn định. Đó không chỉ là một căn nhà sống thoải mái, xe hơi mới, và một túi đầy tiền. Quan điểm của ông khác biệt bởi vì ông không làm việc cho ai khác. Ông cũng dâng tặng nhiều tiền cho nhà thờ, một việc mà chúng tôi không thể nào làm nổi.

Hồi tưởng lại, tôi nghĩ chiều hướng đầu tiên của tôi đối với việc làm tư hay trở thành chủ doanh nghiệp xuất phát từ tấm gương của ông tôi. Nhưng đạo đức làm việc của tôi chắc chắn xuất phát từ cha tôi.

NHÀ KINH DOANH TRẺ TUỔI

Tôi bắt đầu làm việc khi vào trung học. Tôi làm công việc truyền thông - "đưa trẻ với máy cắt cỏ". Sau khi cắt cỏ cho người hàng xóm, tôi sẽ gõ cửa những nhà xung quanh để có thêm công việc. (Rất nhiều bạn bè nghĩ tôi điên khùng. "Tại sao phải đổ nhiều mồ hôi như thế trong một ngày hè?", bọn chúng hỏi tôi. Tôi làm lơ và thường xuyên có thêm tiền trong túi.)

Vào được đại học, dường như tôi đã thỏa ước mơ của cha mẹ tôi. Họ nghĩ là tôi sẽ tốt nghiệp sau 4 năm và được một công ty lớn thuê về làm việc. Một thế giới lao động trí óc đợi chờ tôi. Thậm chí tôi có thể trở thành một người môi giới chứng khoán. (Hoặc là như thế, hoặc là chơi bóng chày để kiếm sống. Tôi chơi ở vị trí bắt bóng trong đội bóng chày ở đại học và thật sự cố gắng để được nhận vào đội Cleveland Indians và Baltimore Orioles. Nhưng rõ ràng, tôi đã không thể trở thành một cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp.)

Tuy nhiên, trong thâm tâm, tôi muốn mình là ông chủ của chính mình. Ngoài ra, hiểu rõ về bản thân - tôi không thích nhận mệnh lệnh, nên tôi biết rằng một công việc tại công ty sẽ không phù hợp đối với tôi hay với công ty thuê mướn tôi. Những nhà tuyển dụng phỏng vấn

tôi, và họ cho tôi biết rõ là ít nhất trong hai năm đầu tiên tôi sẽ là một người môi giới chứng khoán học việc, chỉ đơn thuần thực hiện những cuộc gọi lạnh lùng.

Năm nhất đại học, tôi đáp lại một mẫu quảng cáo tìm vị trí bán hàng và 8 tháng sau đó tôi làm việc thật sự tốt. Tôi sở hữu một mạng lưới phân phối cho một công ty bán máy hút bụi. Mua hàng hóa đã biến tôi thành người sở hữu. Tôi quản lý hai văn phòng, huấn luyện người bán hàng, và kiểm soát tất cả công việc kế toán. Không quá hèn hạ đối với một người hai mươi tuổi.

Sau khi dành 3 năm để tìm hiểu về tài chính, tôi vẫn không biết nhiều về cách điều hành một công ty. Tôi nắm giữ quá nhiều trách nhiệm. Việc bán hàng thật tuyệt nhưng làm sổ sách thì thật là một cơn ác mộng. Chắc chắn là tôi giàu có về tiền mặt nhưng 80 tiếng đồng hồ làm việc hay hơn thế trong một tuần đang giết chết tôi và thuế là kẻ giết người. Nhân viên cứ ra đi.

Còn quá trẻ không biết quản lý tiền bạc mà mình kiếm được, chưa nói gì đến việc kinh doanh, tôi đã bị nợ nần ngập đầu và vì quá tự tin nên không tìm kiếm sự giúp đỡ. Thay vì tìm kiếm một nhà tư vấn, một luật sư hay một kế toán, tôi cố gắng làm tất cả một mình. Tôi đã thất bại thảm hại. 18 tháng sau, tôi bỏ cuộc.

Sau trường đoạn đó, tôi sở hữu một việc kinh doanh trong ngành xây dựng và một việc kinh doanh khuyến mãi sản phẩm. Công việc đầu tiên, kéo dài 2 năm, tôi chia sẻ công việc với người anh họ. Tôi học được một bài học hữu ích khác. Tôi biết công việc xây dựng nhưng tôi không là một nhà tiếp thị giỏi. Tôi bắt đầu việc kinh doanh thứ hai sau khi xem một mẫu thông tin xúc tiến sản phẩm. Việc kinh doanh này chỉ kéo dài một vài tháng.

Tổng cộng, có lẽ tôi đã mất khoảng 15.000 đến 20.000 đôla với 3 việc kinh doanh này.

Thật khờ dại khi tôi không chú ý nhiều đến những bài học thất bại trong kinh doanh. Tôi lặp lại lỗi lầm hai lần nữa, với cùng hậu quả. Cuối cùng tôi hiểu ra rằng mọi người làm kinh doanh đều cần sự hỗ trợ chuyên nghiệp để đảm bảo mọi việc hợp pháp và suông sẻ. Không ai có thể, hay nên, cố gắng làm tất cả mọi việc. Nếu bạn là một người bán hàng, hãy bán hàng. Đừng cố gắng làm một kế toán hay một luật sư hay bất cứ nghề nào mà bạn không có đủ khả năng. Bạn chỉ kết thúc với hậu quả là làm tổn thương chính bạn.

XÓA BỎ NỖI SỢ HÃI

Ba năm tiếp theo tôi được thuê làm việc cho một công ty xây dựng và sản xuất nhà lắp ghép. Tôi kiếm được rất nhiều tiền từ công việc này (nhưng vẫn không chú ý đến tài chính của mình). Và rồi một điều gì đó đã xảy ra làm thay đổi cách suy nghĩ của tôi về công việc, tương lai và nhất là, nỗi sợ hãi của tôi.

Nỗi sợ hãi là trở ngại lớn nhất đối với tôi. Ngay khi mua cuốn sách *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*, tôi được một người đề nghị tham gia một vụ mua bán mà lợi nhuận là 80.000 đôla nhưng tôi

sợ đến mức không dám làm. Anh ta trả cho tôi số tiền hoa hồng là 1.500 đôla cho việc giúp anh ta sắp xếp công việc.

Về tinh thần tôi rút khỏi việc giao dịch trên bởi vì tôi nhận ra một điều gì đó trước đây chưa bao giờ xảy ra với mình. *Tôi sắp xếp việc mua bán lại! Tôi biết phải làm gì và làm như thế nào nhưng tôi không dám thực hiện. Do vậy gia đình và tôi mất đi 80.000 đôla, tôi không thể tin điều đó!*

Nếu tôi đã không cần đến 1.500 đôla quá mức, tôi thậm chí đã đổi chi phiếu ra tiền mặt. Nó làm tôi đổ bệnh. Tôi xác định ngay khi đó, chính là nó - nỗi sợ hãi. Kể từ bây giờ tôi sẽ can đảm dấn thân vào các cuộc mua bán. Rõ ràng tôi biết mình tìm kiếm cái gì. Đã đến lúc gặt hái thành quả, chứ không phải tập hợp các yếu tố lại để người khác làm giàu. Tôi nhìn những người khác làm những gì tôi muốn làm, thu lượm hàng chục ngàn đôla mỗi tháng từ mảnh đất tôi muốn mua. Tôi cần thay đổi.

Khoảng 2 tháng sau khi đọc *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*, tôi bắt đầu đầu tư vào bất động sản, bởi vì một điều gì đó rất gần, rất hợp lý đang hiện ra. Đọc xong cuốn sách, tôi nghĩ mình có thể nhận biết cơ hội tốt hơn. Khách hàng đến công ty nơi tôi làm việc luôn luôn tìm kiếm đất ở một số khu vực cụ thể ở Indiana vì họ muốn xây nhà ở đó. Giải pháp có vẻ rất dễ dàng: *Mua đất nơi người ta muốn mua rồi bán cho họ.*

Vấn đề là hai khu vực mà khách hàng mong muốn xây nhà chỉ chứa những gói hàng lớn. Mặc dù tôi liên tục đưa vấn đề này ra bàn với công ty, nhưng họ vẫn không quan tâm gì cả. Và vì vậy tôi tự làm.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

Tôi nhận ra các bước cần thiết để lấy một khu, chia nhỏ ra, và bán từng mảnh. Việc này dễ dàng hơn tôi tưởng tượng. Dự án đầu tiên của tôi là mua một mảnh đất 5,1 mẫu (Anh) ở Chesterton, Indiana. Tôi mua mảnh đất từ một ủy thác của gia đình. Cách đây nhiều năm, gia đình này chia mảnh đất ra thành 3 lô cho các thành viên xây nhà. Thật may mắn cho tôi, không có chi phí thiết kế xây dựng hay phí trắc địa. Việc này tiết kiệm cho tôi ít nhất 3.000 đôla.

Họ đưa ra giá là 90.000 đôla, nhưng tôi trả xuống còn 45.000 vì khoản lợi nhuận mà tôi đang tìm kiếm. Tôi tính toán là mình có thể thu được khoảng từ 30.000 đến 33.000 đôla cho từng lô đất, và tôi đoán là tôi đang cố gắng đánh bóng chạy quanh ghi điểm mà khỏi phải dừng lại (luật chơi bóng chày). Và số tiền 45.000 đôla phải trả, khoảng 300 đôla một tháng cho đến khi bán được các lô đất, có thể xoay sở được.

Khi người chủ phản hồi là 55.000 đôla, tôi đã không sợ chút nào. Tôi đã chở một vài khách hàng chạy ngang xem những lô đất, và hỏi suy nghĩ của họ. Tôi nói với họ rằng có một vài lô đất có thể được rao bán trong khu vực đó, và nếu vậy, họ có ý định mua hay không? Ngay lập tức, một trong những khách hàng gọi điện thoại cho tôi, và khen khu vực đó rất tuyệt. Ông nói

ông vui lòng mua một lô đất khu vực đó với giá khoảng 31.000 đôla. Việc này đã khép lại cuộc mua bán. Tôi biết rằng tôi phải có khu đất đó.

Giữa mức giá 31.000 đôla và 10% tiền trả trước từ tiền riêng của mình, tôi sẽ nợ khoảng dưới 20.000 đôla cho 2 lô đất còn lại, mà trị giá khoảng 60.000 đôla. Việc này không phải suy nghĩ gì nhiều, tôi chấp nhận mức giá mua là 55.000 đôla.

Tôi tìm thấy chỗ vay tiền với lãi suất 4,75% một năm bởi vì nhu cầu đất đai trong khu vực khá cao. Đó là một khu vực "nóng bỏng" và tôi biết mình sẽ không gặp khó khăn gì khi bán các lô đất đó. Và số tiền vay có thể gia hạn được. Cuối năm đầu tiên, nếu chưa bán được các lô đất, tôi có thể gia hạn số tiền vay với lãi suất của thị trường lúc đó. Tôi trả tiền vay cả 3 lần tổng cộng là 1.000 đôla.

Trong vòng 6 tháng, tôi bán tất cả các lô đất với giá 93.000 đôla. Mặc dù mất số tiền phát sinh mà tôi không dự tính trước là chi phí đường ống cống 10.000 đôla, tôi cũng kiếm được 27.000 đôla mà hầu như không tốn nhiều công sức. Thật đơn giản $\$93.000 - \$55.000 = \$38.000 - \$10.000 - \$1.000 = \27.000 .

Việc đầu tư tiếp theo của tôi thì thật tuyệt vời và ngọt ngào. Tôi gọi một người môi giới bất động sản đến để hỏi ý kiến của cô ấy về một điều chẳng có liên quan gì, nhưng cô ấy hỏi ngay có phải là tôi đang tham gia thị trường tìm mua nhà cho thuê. Dĩ nhiên, tôi trả lời là đúng, và cô ấy giới thiệu cho tôi một căn nhà nhỏ với giá 40.000 đôla. Tôi đi xem căn nhà đó, nhưng không cảm thấy ấn tượng lắm. Tôi lại bị ấn tượng bởi một cánh đồng trang trại 40 mẫu (Anh) bao quanh căn nhà đó. Cả 2 tài sản đều đang rao bán và cùng một chủ sở hữu. Giá rao bán là 40.000 đôla cho căn nhà với 2 mẫu đất, và 200.000 đôla cho phần đất còn lại là 38 mẫu, tổng cộng là 240.000 đôla.

Tôi trả giá 150.000 đôla cho toàn bộ phần tài sản, Tôi biết rằng người phụ nữ sống trong ngôi nhà đó đã mất, và có lẽ đây là một điền trang. Người chủ phản hồi lại với giá 200.000 đôla chỉ riêng cho khu đất. Tôi lại trả giá 160.000 đôla cho toàn bộ nhà và đất, và họ lại phản hồi một lần nữa, lần này là 170.000 đôla. Tôi bị rối trí! Tôi vừa mua một căn nhà nhỏ và 40 mẫu đất với giá 170.000 đôla!

Lần này thì phần tài chính khó khăn hơn nhiều. Tôi phải trả trước 30%. Tôi vừa kiếm được một số tiền, nhưng không có đủ 51.000 đôla. Tôi nghĩ về Robert, ông đã không được phép nói "Tôi không thể mua nó" khi có mặt Người bố giàu, vì vậy tôi phải nghĩ "Bằng cách nào tôi có thể mua được nó?"

Tôi hợp tác cùng một người bạn đang làm ở ngân hàng và chúng tôi có đủ số tiền trả trước và mua được mảnh đất. Chúng tôi dùng khoảng 5.000 đôla cho việc kiểm tra và thăm dò đất, và trong 7 tháng chúng tôi bán 7 trong số 10 khu đất với tổng số tiền 229.000 đôla. Kết quả là chúng tôi có 50.000 đôla trong tài khoản và không nợ một xu nào trong 3 khu đất còn lại, tổng cộng khoảng 103.000 đôla. Khi tất cả mọi việc hoàn tất, cả hai chúng tôi đều kiếm được khoản lời 80.000 đôla!

Chúng tôi trả khoảng 3.000 đôla tiền lãi trong thời gian vay tiền. Chúng tôi chia mảnh đất ra thành nhiều lô nhỏ hơn, có diện tích từ 2 đến 10 mẫu với giá khoảng 28.000 đến 54.000 đôla.

Căn nhà ở trong điều kiện thật tồi tệ, vì vậy chúng tôi hạ nó xuống, và bán khu đất đó với giá 28.000 đôla. Hồi tưởng lại, đó có lẽ là một sai lầm bởi vì chúng tôi không có thu nhập bị động. Người bạn đối tác và tôi không đồng ý với nhau về cách giải quyết căn nhà. Tôi muốn cho thuê, hay chỉ cố gắng bán nó đi. Anh ta thuyết phục tôi từ bỏ ý nghĩ đó, và bây giờ chúng tôi hối tiếc. Nhưng chính sai lầm lớn nhất của chúng tôi đã tạo ra 28.000 đôla, tôi không nghĩ chúng tôi đã làm quá tồi. Chúng tôi vẫn có lời khoảng 19.000 đôla từ việc bán khu đất đó. Tôi ước gì tất cả việc mua bán của tôi đều đem đến cho tôi nhiều tiền đến thế. (\$28.000 - \$4.250 mỗi mẫu cho một lô đất 2 mẫu = \$19.500 lợi nhuận).

Gần đây tôi chấp nhận lời đề nghị mua 3 mảnh đất còn lại, đây là bảng kê chi tiết tổng cộng:

Đất:	\$170.000
Kiểm tra/trắc địa:	\$5.000
Tiền lãi:	\$3.000
Phá dỡ căn nhà:	\$1.000
Tổng chi phí:	\$179.000
Tổng số tiền bán đất:	\$323.000
- Tổng chi phí:	\$179.000
Lợi nhuận:	\$144.000

Chúng tôi kết thúc việc mua bán khu đất này chỉ cách đây khoảng 1 năm. Tôi đã dành khoảng dưới 10 tiếng đồng hồ để giải quyết công việc cho dự án này. Phần lợi nhuận của tôi là 72.000 đôla mà tính ra khoảng 3.600 đôla cho một giờ. Nếu tôi đi làm thì mất biết bao nhiêu năm mới có thể kiếm được 72.000 đôla, vì vậy, bây giờ tôi xem thời gian ngoài giờ làm đáng giá hơn.

Không may, công ty mà tôi đang làm nhìn thấy những đầu tư vào bất động sản của tôi là sự mâu thuẫn về quyền lợi. Vì vậy sau khoảng 6 tháng bán nhà cho khách hàng của tôi, cũng như khách hàng của những người bán hàng khác, tôi nhận thấy đã đến lúc tôi nên ra đi.

Trong vòng 6 tháng, tôi tìm được công việc tại một công ty xây dựng nhà. Công ty này cho tôi lập thời gian biểu cho riêng mình, khuyến khích và thậm chí giúp đỡ tôi đầu tư vào đất đai. Về kỹ thuật, tôi là một nhà thầu phụ, việc này cho phép tôi đi và đến khi tôi cảm thấy thuận tiện, và tôi có thời gian rảnh để nâng việc đầu tư của tôi lên một mức nữa. Tôi vui mừng khi có cơ hội ở công ty mới này.

Dự án hiện tại của tôi thật tuyệt. Một người bạn kinh doanh nhà gọi cho tôi cách đây một hai tháng, nói về một cơ hội. Một trong những khách hàng của anh ta sở hữu 8 mẫu đất mà anh ta cần bán đi vì chuyện li dị. Khách hàng nghĩ rằng mảnh đất có thể chia thành 3 lô. Tôi thực hiện một cuộc nghiên cứu nhỏ và khám phá ra rằng 4 trong số 8 mẫu sẽ bị rơi vào giới hạn giải tỏa của thành phố. *Điều này có nghĩa là tôi chỉ có thể thật sự có được 6 lô đất từ mảnh đất đó do có*

sự khác biệt về giới hạn mặt tiền nhà theo yêu cầu.

Giá đưa ra là 50.000 đôla. Tôi trả giá 25.000 đôla. Anh ta thậm chí không phản hồi lại. Tôi đợi 2 tuần và gọi lại cho anh ta để lặp lại giá đề nghị. Chuyện li dị đã đến đỉnh cao và anh ta thật sự cần phải thoát khỏi sự ràng buộc ngay lập tức. Tôi nâng mức giá lên 30.000 đôla, với cam kết là hoàn tất việc mua bán trong vòng 2 tuần. Giới hạn thời gian thật sự thu hút ông ta. Hai tuần sau tôi trả 30.000 đôla tiền mặt mà tôi có được nhờ hai lần đầu tư trước đó. (Bởi vì chúng tôi có tiền trong tài khoản từ những lần mua bán trước, chúng tôi quyết định trả bằng tiền mặt. Tôi biết rằng không nâng cao tài sản này là đi ngược lại một vài nguyên tắc của Người bố giàu, nhưng người bán đang trong hoàn cảnh khó, cần tiền mặt gấp, và tôi vui mừng giúp anh ta thoát khỏi hoàn cảnh khó khăn. Nếu chúng tôi cần tiền mặt thu lại từ tài sản, thì cũng dễ dàng đi vay, nên chúng tôi chỉ trả tiền mặt.)

Sáu lô đất có tổng giá bán là 120.000 đôla. Chưa đầy một tháng, tôi nhận được lời đề nghị mua mảnh đất đầu tiên. Chúng tôi đã bán 2 lô với giá tổng cộng là 35.800 đôla và vẫn còn sở hữu 4 lô nữa với giá 17.900 đôla một lô. Không cần trả tiền lãi, và thêm vào chi phí trắc địa khoảng 2.500 đôla, việc mua bán này giúp tôi có được khoảng 74.900 đôla với ít hơn 10 giờ làm việc và không nhiều công sức đầu tư vào dự án này.

Người bạn đối tác và tôi gần đây mua một căn nhà một phòng tắm, ba phòng ngủ. Chúng tôi trả 46.500 đôla bằng tiền mặt và bỏ ra gần 5.000 đôla nữa để sửa chữa. Chúng tôi nhận được lời đề nghị trong vòng 5 ngày đưa căn nhà ra thị trường với giá 88.900 đôla và ký hợp đồng trong vòng 2 tuần sau đó.

Tôi thu được khoảng 100.000 đôla trong việc mua bán bất động sản, nhưng quan trọng hơn tôi sở hữu 9 lô đất tự do và rõ ràng với tổng giá trị khoảng 223.000 đôla. Có động lực để tiếp tục, tôi đang xem xét một vụ mua bán mảnh đất 56 mẫu, mà có thể chia thành 44 lô đất nhỏ. Rất hy vọng việc mua bán sẽ tiếp tục phát triển mạnh hơn khi sức mạnh tài chính của tôi phát triển.

Hiện tại, tôi là nhà tư vấn nhà đất tư, và tôi giám sát việc kinh doanh của chính tôi - bán đất. Tôi dự định sở hữu riêng một trung tâm mua bán trong năm tới, cung cấp "một điểm dừng mua sắm" cho người mua nhà. Khách hàng sẽ có thể chọn lô đất, kiểu dáng căn nhà của họ và đăng ký việc thể chấp cùng một nơi, thật tiện lợi. Mọi khía cạnh, của việc giao dịch sẽ sản sinh tiền mặt.

MỘT KHI BẠN ĐÃ BẮT ĐẦU THÌ KHÔNG THỂ NÀO DỪNG LẠI

Một trong những mục tiêu của tôi năm nay là thiết kế và xây dựng một tòa nhà mua sắm nhỏ trong một phân khu đang xây dựng gần nơi tôi ở. Phân khu có khoảng 400 căn nhà, một khu phức hợp căn hộ, và nhiều nhà song lập. Cách đó gần 2 dặm có một trường đại học và 2 công viên nhiều cây lớn. Tôi thấy rõ ràng là khu vực này "chín mùi" cho một tòa nhà mua sắm nhỏ có 6 hay 7 phòng bao gồm một nơi bán pizza, một quầy bán rượu mạnh, và một cửa hàng

chăm sóc sắc đẹp trong số những dịch vụ và sản phẩm khác. Tôi dự định mua 2 tòa nhà có 3 hay 4 gian hàng cho thuê.

Trong vòng 5 năm, mục tiêu của tôi là nâng mức thu nhập bị động lên 10.000 đôla một tháng và không còn nợ nần nữa. Mua ba căn nhà cho thuê mỗi năm trong một vài năm tới thì sẽ đạt được mục tiêu đó. Khi đó, tôi 35 tuổi, vợ tôi 33, và con trai tôi sẽ 6 tuổi. Tôi sẽ cảm thấy thoải mái khi về hưu và nghỉ một năm, ngẫm nghĩ về thành công của mình, rồi lên kế hoạch cho tương lai. Dành thật nhiều thời gian cho gia đình như mong muốn là một mục tiêu tuyệt vời. Rồi tôi sẽ sẵn sàng sang số cao hơn và đầu tư vào các công ty trước khi họ chuyển sang cổ phần hóa hay thậm chí giúp họ chuyển sang cổ phần hóa.

Khi nhìn lại nơi mình bắt đầu cách đây một năm, sự khác biệt đang bị dao động. Tôi bị bế tắc trong một công việc có mức lương cao nhưng không đi đến đâu cả. Tôi bị trói buộc trong văn phòng từ 9 giờ sáng đến 7 giờ tối năm ngày một tuần nhưng khách hàng chỉ ngồi cách tôi 2 hay 3 tiếng của thời gian đó. Đó thật là một điều trở ngại. Bây giờ tôi tự do theo dõi những tài sản. Tôi có thể thức dậy vào buổi sáng và trò chuyện với con trai, giúp mọi người mua nhà, đi đến khu vực làm việc để kiểm tra tiến độ, và nói chung là cảm giác vui thích, thoải mái cả ngày. Cả thế giới là khách hàng của tôi bởi vì tôi sở hữu đất đai.

Tuyệt vời nhất là không còn nỗi sợ hãi hiện lên trên màn hình radar của tôi. Thành công đã "quản lý" nỗi sợ hãi. Bây giờ tôi tự tin nhận biết đâu là một việc mua bán tốt khi tôi xem một bất động sản bởi vì những thành tựu của mình. Nó giống như chơi banh. Khi đánh trúng, bạn sẽ không sợ đứng ở vị trí phát bóng. Đầu tư vào bất động sản cũng không khác gì. Một khi cảm nhận được một chút thành công, bạn sẽ muốn tiếp tục đón nhận một cú đánh khác và đưa nó đi xa hơn đoạn đường nó đã đi lần trước.

BƯỚC ĐẾN VỊ TRÍ PHÁT BÓNG

Người tiến bước lên phía trước và đón lấy cơ hội là một người nổi bật. Nếu bạn không tận dụng những cơ hội bạn có, bạn sẽ hối tiếc. Vì vậy hãy bật quả bóng khi được tự do về tài chính. Thậm chí nếu thất bại lần đầu tiên, bạn vẫn luôn có một cơ hội khác. Trong bóng chày, bạn có 3 lượt đánh trước khi bạn bị ra ngoài - và thậm chí khi đó bạn có thể có lượt đi khác. Bạn chỉ phải đợi chờ một chút mà thôi. Một điều chắc chắn: bạn bỏ lỡ tất cả những lần đánh bóng mà bạn không nhận lấy.

CHƯƠNG 7

Nguồn gốc của tất cả mọi điều tốt đẹp

Dan McKenzie Greensboro

Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi. Đó là tư tưởng tôi được nuôi dạy. Người duy nhất sở hữu tiền bạc là người bị loạn thần kinh, lừa đảo, hay bị trừng phạt, hay sự kết hợp tồi tệ của tất cả 3 nhóm này. Niềm tin này, khắc sâu trong gia đình lớn và gần gũi của tôi, và được người cha cực kỳ hoài nghi của tôi nói ra với sự chắc chắn, đã để lại một dấu vết trong lòng tôi. Rõ ràng một khi con người ngưng không săn bắt và hái lượm nữa, chúng ta bắt đầu tiến dần đến sự diệt vong và nỗi u sầu. Bạn càng thành công, bạn càng tiến sâu vào hệ thống giáo dục và chính trị, bạn càng bị tẩy não. Thành công về tài chính, thay vì được xem là một thành tựu, thì lại bị xem giống như bị hút vào địa ngục. Không có gì ngu dốt hơn việc lừa dối chính bạn và mất thời gian nghĩ về tiền bạc. Làm như vậy, nói theo nghĩa đen là sẽ nguyên rửa bạn mãi mãi.

Rõ ràng/một trở ngại tương đối lớn đối với sự nhận biết về tài chính, ít thành công hơn nhiều, đã ngăn cản tôi. Tôi biết có nhiều điều cần học, nhưng tôi thiếu người chỉ dẫn. Không có bạn bè thân hay người cộng tác nào có được sự tự do về tài chính ở trong vòng ảnh hưởng trực tiếp của tôi. Tôi tệ nhất là tôi không có một hướng đi thích hợp hay rõ ràng về cách sử dụng tiền bạc hay cách kiếm tiền. Học hỏi qua thử và sai là cần thiết. Hai bước tiến, ba bước lui là khuôn mẫu của tôi. Rất nhiều lần những kinh nghiệm của tôi dường như hữu hiệu hóa những tội lỗi đập vào đầu tôi.

Hầu hết mọi người không chấp nhận hoàn toàn bản chất của mình, họ không có hay có rất ít suy nghĩ về cách thức đã đưa họ đã đến con đường đó. Là đứa con thứ 5 trong số 8 người con của gia đình - hay có lẽ chính vì vậy - tôi không giống mọi người. Từ nhỏ tôi đã cố gắng vượt qua nỗi sợ hãi, hoài nghi và tiêu cực và tôi muốn tìm con đường riêng cho mình. Tôi thường tự hỏi tại sao một vài người dường như có tất cả mọi thứ và những người khác thì phải sống với nhu cầu ở mức tối thiểu nhất. Dù rất giống trường hợp sau, nhưng tôi muốn trải nghiệm cảm giác của những người thuộc trường hợp đầu. Có lẽ cha tôi nói đúng, nhưng tôi muốn tự tìm thấy điều đó cho bản thân.

Tôi nghĩ làm việc hết mình là câu trả lời. Trong khi các bạn cùng lớp chơi thể thao hay tham gia những hoạt động ngoại khóa của trường, tôi phải quẹt chiên bánh rán với tiền công 1,5 đôla một giờ. Tôi làm việc trước và sau giờ đến lớp trong những năm học trung học. Từ công việc này, tôi biết rằng mình không thể là một người làm công nhưng tôi chưa biết phải làm gì và bằng cách nào. Sau khi tốt nghiệp, tôi học làm kinh doanh và trở thành một người làm tử, tạo dáng cuối cùng cho tử. Nhưng sau khi việc kinh doanh chuyển từ sản xuất vật dụng bằng gỗ theo ý khách hàng thành sản xuất hàng loạt hộp for-mi-ca và các mảnh ghép nhỏ, tôi hết ảo tưởng.

Sau đó, tôi được một vài công ty kinh doanh thành công lớn ở quê nhà nhỏ bé Ohio thuê làm việc nhưng cuối cùng tôi đều bỏ các công việc đó. Nhiều bạn bè nhanh chóng lên tiếng nhạo báng. Sau cùng, tôi đang suy nghĩ điều gì, rồi bỏ những công việc "tuyệt vời" mà những người khác thêm thường?

Lúc đó, một nỗi lo sợ lớn hơn chiếm giữ sự chú ý của tôi. Trong mỗi công việc tôi đảm nhiệm, tôi thường ngồi xuống với cuốn sổ ghi chú, tính toán chi phí của mình và nguồn thu nhập dự tính sau 20 năm nữa. Thậm chí nếu có tăng lương, cũng chẳng có gì thay đổi nhiều. Cho dù công việc có tuyệt vời đến đâu, có được mức lương tốt nhất, thì sau khi trừ đi chi phí tôi vẫn không thể tưởng tượng ra được mình sẽ có thể sống cuộc sống mà mình hằng ao ước. Chính trong những lúc suy xét nội tâm này, tôi nhìn thấy khuôn mặt của cha tôi và nghe thấy những lời ông nói: "Con đang phí thời gian của mình... con không thể đánh thắng hệ thống, hãy từ bỏ...". Giống như một bài hát tồi tệ mà tôi chưa thể lấy ra khỏi đầu, sự tiêu cực ăn sâu của cha tôi chỉ lặp đi và lặp lại. Tôi có thể làm gì khác đây? Thoát ra khỏi cái xã hội mà cha tôi đã có và sống giống như một ẩn sĩ? Không, tôi không hài lòng với cách sống đó. Tôi muốn trải nghiệm cảm giác có tiền bạc. Lúc đó, tôi quyết định mình muốn những gì:

1. Là một tỷ phú ở tuổi 30.
2. Du lịch vòng quanh thế giới.
3. Sở hữu 2 căn nhà, một ở Mỹ và một ở nước khác.
4. Gặp Farrah Fawcett.

Với quyết định này, tôi đã đặt mình đứng trước một vấn đề lớn: tôi cảm thấy bị lạc lối và không phương hướng, mặc dù tôi biết mình có tài năng. Tôi không có lối rẽ nào. Tuy nhiên, tôi sẵn tìm việc làm này sang việc làm khác, nâng cao nghề nghiệp bằng cách thử và sai cho đến khi tôi đạt được những vị trí mà thường chỉ dành cho những người tốt nghiệp đại học. Tôi muốn đi học đại học nhưng tôi không theo được vì quá bận rộn đi vòng quanh thế giới, không có thời gian ngồi trong lớp học 4 năm. Khi mà các bạn cùng lớp trung học của tôi hoàn tất chương trình học "cao hơn", tôi đã đi đến hay đi qua 50 nước và hàng trăm các thành phố quốc tế.

Lúc đó tôi không biết đi như vậy có ích gì nhưng những chuyến đi đã giúp tôi mở rộng quan hệ với vô số các nhóm và cá nhân có động lực tích cực hay những thói quen thành công. Tiếp xúc với những mẫu người sống tích cực này đã giúp tôi phát hiện một sự đối nghịch rõ rệt giữa ý thức thành công và hiện trạng của mình.

Khi được hỏi học đại học ở đâu, tôi luôn luôn nói với mọi người (và bây giờ vẫn thế) là tôi học trường UHK (University of Hard Knocks: Trường đại học những cú đấm đau), nơi tôi nhận được một bằng cấp là Kết quả. Tôi học thông qua việc làm.

Tuy nhiên, tôi nhận thấy vẫn chưa có sự bình yên hay giải pháp nào cho vấn đề tiến thoái lưỡng nan của mình về tài chính. Dường như có một sự kết nối kỳ quái giữa kinh nghiệm làm việc và những gì cha tôi đã cố gắng truyền đạt. Nhưng cả hai đều không tạo nên sự kết nối rõ rệt: mức độ thành công bạn muốn xây dựng chỉ phụ thuộc vào lượng năng lực cá nhân mà bạn sẵn sàng bỏ ra. Một người có thể đóng góp cái gì và bằng cách nào phụ thuộc vào việc anh ta cảm nhận về chính bản thân như thế nào. Tôi bắt đầu nắm bắt được là có hai hệ tư tưởng rõ rệt. Hệ tư tưởng của cha tôi (được hướng dẫn bằng thói quen hơn là trí tuệ) chỉ có thể nghĩ về

mặt tích trữ hay tiếp nhận (sự hiếm hoi) và đặc biệt thường có chiều hướng tiêu cực. Ông bị ám ảnh bởi việc phải giữ gìn "những gì của ông ta", chống lại việc tìm kiếm và sáng tạo giá trị cho người khác. Tôi từ từ nhận biết rằng có một hệ tư tưởng khác về việc sáng tạo hay thêm giá trị (dư thừa/cho đi) có chiều hướng tích cực. Bằng cách tìm phương thức để cống hiến tiềm năng của tôi nhiều hơn - và tài năng - tôi không chỉ tạo ra giá trị, mà còn đạt được một sức sống bên trong. Là một công nhân, tôi cảm thấy mình không có những đóng góp ý nghĩa đạt đến mức có thể. Nhớ đến ý tưởng sẵn bắt-hái lượm thời thơ ấu, tôi nhận ra rằng vấn đề của việc sống một cuộc sống "đơn giản" là nó không đem lại điều gì hết. Nhu cầu đóng góp một điều gì đó hữu ích đã bị thiếu vắng. Nếu mục tiêu duy nhất là tiền bạc thì có quá nhiều cách để đạt được điều này đến mức người ta có thể bị rối không biết chọn cách nào. Tiền bạc chỉ đơn thuần là một phương tiện để đi đến đích, không phải là đích đến. Tôi đang làm sáng tỏ quan điểm tiền bạc là đích đến của cha tôi.

Tôi làm công nhân từ năm 1974 đến năm 1987, rồi chuyển sang làm chủ doanh nghiệp, nhưng vẫn chưa hiểu hết công việc kinh doanh. Một trong những điều may mắn không kể hết của tôi là có óc tò mò và sau nhiều năm, tôi quyết định "đột phá", khởi đầu công ty của riêng mình. Tôi bỏ công việc "an toàn" của mình tại công ty vũ trụ Fortime 100, ngay đỉnh điểm thành công của công ty, nơi mà tôi kiếm nhiều tiền hơn mơ ước. Một lần nữa, các đồng nghiệp lại thương xót tôi, họ đều là thạc sĩ, tiến sĩ, hay tương tự như thế. Họ cho là tôi hoặc là đáng thương - bởi vì tôi bất hạnh, bị thất bại - hay bị nhạo báng, với cùng lý do đó.

Ở tuổi 28, tôi không chỉ học được cách vượt qua sự chỉ trích và tiêu cực của gia đình, bạn bè và đồng nghiệp, mà còn có thể khởi đầu hình thành một khuôn mẫu cuộc sống mới giống như cuộc sống mà tôi từng ao ước. Tôi bắt đầu một hành trình mới, có thể kiểm soát số phận của mình.

SỰ TỰ CHỦ ĐEM ĐẾN PHẦN THƯỞNG

Người anh lớn thứ hai của tôi (một trong năm người anh và hai người chị) giới thiệu tôi cuốn sách *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*. Đây là cuốn sách đã nói lên được những gì tôi đã đấu tranh bấy lâu nay. Ngay lập tức một định nghĩa mới về những gì tôi đang làm được sáng tỏ. Sau khi đọc Kim tứ đồ, tôi nhận ra mình đang ở bên phải - là chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư (khi tôi khởi đầu công ty của riêng mình), không phải là nhóm người làm công hay làm tư phía bên trái.

Một cảm giác tuyệt vời và tự do không thể tin được! Cuối cùng, những ngày giải phóng của tôi đã ở ngay phía trước. Cuối cùng, cảm giác hài lòng với tất cả những gì mình đã làm cho đến thời điểm đó đã đến với tôi.

Một ví dụ về sự tập trung của tôi vào nhóm bên phải của Kim tứ đồ là sau khi tôi bỏ công việc ở công ty vũ trụ. Một mối vì chuyện trả tiền thuê nhà từ khi 18 tuổi - chẳng có ích gì khi phải trả 400 đôla đến 800 đôla một tháng và không được gì hết, nên tôi quyết định mua một mảnh đất 3 mẫu cách Austin, Texas khoảng 30 phút về phía nam. Tôi dự định xây một căn nhà

và sống ở đó. Tôi thậm chí không cần quan tâm xem xây nhà hay chỉ là lừa. Tôi tính nếu tôi đã trả giá X, và sau đó bán với giá Y, tôi sẽ ổn thôi. Đó hoàn toàn là một "sự liều lĩnh mù tịt".

Người đàn ông sở hữu mảnh đất chán đời nên bán nó đi. Để có khoản tiền mặt trả trước 12.000 đôla - một số tiền lớn đối với tôi lúc đó, tôi bán chiếc xe thể thao đẹp đẽ của mình và rút hết tiền tiết kiệm. Tiếp theo, tôi dành thời gian buổi tối và cuối tuần để xây một căn nhà nhỏ trên mảnh đất đó. Tôi sống ở đó một thời gian rồi bán đi với giá 75.000 đôla, và dùng số tiền thu được để khởi đầu việc kinh doanh đầu tiên của mình.

(Tôi xây dựng công ty, cung cấp dịch vụ và sản phẩm ứng dụng khoa học cho tất cả hãng máy bay chính trên thế giới. Sau 3 năm nó trở thành việc kinh doanh trị giá hàng triệu đôla. Như vậy, tôi đạt được mục tiêu của mình trước 2 năm và số tiền vượt xa hàng triệu đôla. Tôi cũng làm việc này mà không vay mượn một xu nào.)

Nhưng sau khi đọc *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*, cách tiếp cận của tôi với việc mua bán bất động sản, cũng như quan điểm về chính bản thân, có sự thay đổi quan trọng. Trước khi đọc sách, tôi mua bán chỉ nhằm cố gắng tích lũy nhiều khoản tiền mặt lớn để không phải vay mượn quá nhiều, về sau này, tôi nhận ra mình đã bỏ lỡ nhiều cơ hội tuyệt vời. Nếu tôi không thể có đủ tiền mua được tài sản nhờ vòng quay tiền mặt thu nhập hàng tháng của mình tự "kiếm được", thì tôi chỉ bỏ qua việc mua bán.

Tôi đã bị khuất phục hoàn toàn khi nói đến chuyện vay mượn vì: Nợ dưới bất cứ hình thức nào đều tồi tệ. "Không bao giờ nợ bất cứ ai cái gì!" là một trong số hệ thống niềm tin của cha tôi. Chẳng có lý do nào để có thể nói là có một món nợ tốt đẹp, nên tôi đã cố gắng hết sức (trong mắt của cha tôi) không mượn tiền khi mua đất cho căn nhà đầu tiên của mình, càng không vay mượn khi xây nhà. Đây là một khuôn mẫu hành vi ăn sâu cần phải vượt qua. Nhờ có Người bố giàu, đây có lẽ là một mô hình chuyển đổi nền tảng sâu sắc nhất mà tôi được trải nghiệm có liên quan đến tiền bạc.

Học một điều mới cần có thời gian bởi vì trong khi hành động cần có suy nghĩ. Khi tích lũy các thành công nhỏ, tôi từ từ cách xa nỗi sợ hãi, sự ám ảnh, sự ức chế, và những ảnh hưởng tiêu cực gieo vào tôi khi còn là một đứa trẻ. Thành công hình thành thói quen mới, cụ thể là cách tôi suy nghĩ về mọi việc. Ở mức độ cơ bản nhất, tôi bán đi những khuôn mẫu suy nghĩ tiêu cực để có được những khuôn mẫu tích cực. Điều đó là vô giá!

Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, tôi chưa bao giờ thấy vòng quay tiền mặt trong phương trình. Tôi thành thật thú nhận tôi chưa bao giờ nghĩ bất động sản có thể sản sinh ra tiền. Bây giờ, vòng quay tiền mặt không chỉ để đánh giá bất động sản, mà là tài sản nói chung.

Thay vì phản ứng theo bản năng, tôi có phương hướng và sự kiểm soát. Nó giống như ánh sáng chiếu vào trong một căn phòng tối.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ THỰC HIỆN

Tôi đầu tư vào nhiều bất động sản và thành công có được là do tôi luôn làm bài tập ở nhà, cố gắng hết sức tìm hiểu về bất động sản và cảm giác chắc chắn rằng tôi đang có một quyết định sáng suốt (những rủi ro được dự báo trước thay cho những may rủi mù mờ) trước khi mua bất động sản. Tôi nghĩ rằng nhiều người hoặc cảm giác hơi bị quá tải hoặc sợ hãi khi họ cần suy xét nhiều vấn đề cùng lúc. Hầu hết những việc mua bán có vẻ lâu dài của tôi bao gồm rất nhiều sự đánh giá và chú ý đến những xu hướng hay giá trị mà không thể hiện rõ ràng bởi vì chúng không chỉ bao gồm việc đánh giá cao một yếu tố. Tôi đã xây dựng dữ liệu cho tất cả những mục đích sử dụng bất động sản. Tôi phân nhóm các sử dụng mang tính thương mại và sử dụng cho mục đích ở. Và rồi tôi đánh giá nhu cầu dựa trên khu vực và quyết định cái nào có ý nghĩa. Tôi sử dụng những bảng tính để xem xét chi phí và thu nhập, cũng như việc giá cả bất động sản ảnh hưởng như thế nào đối với từng mục đích sử dụng khác nhau. Tiếp theo, tôi tham khảo các giải pháp đã được sử dụng như thế nào và xem có cách nào để cải thiện và tạo thêm giá trị. Nói cách khác, tôi xem cái gì có thể thay đổi về bán của phương trình và rồi đến về chi phí. Cách tôi làm bài tập ở nhà được tóm tắt như sau: tôi xác định ai, cái gì, như thế nào, khi nào, ở đâu và tại sao.

Đây là một ví dụ. Khoảng 18 tháng sau khi có một biến động mạnh trong thị trường bất động sản ở trung tâm Texas, tôi mua 70 mẫu đất dọc theo con đường cao tốc tây-đông nối hai đường cao tốc chính bắc-nam ngay ngoài Austin.

Giá tôi đề nghị 3.200 đôla/mẫu (đã có người trả giá 7.000 đôla trước khi có biến động nhưng họ đã không bán). Đối với nhiều người bạn và người quen đã bị mất tài sản trong vụ biến động thì giá này là quá tốt. Thậm chí ngân hàng nhiều lần gắng hỏi tôi có chắc chắn hay không và có muốn mua mảnh đất với giá đó. Nhưng tôi biết các đường cao tốc chính sẽ không biến mất và sự kết nối giữa chúng vẫn sẽ quan trọng. Khi nền kinh tế chuyển hướng, việc xây dựng sẽ mở đầu theo hướng của 70 mẫu đất đó. Mặc dù vậy, tôi nhận ra rằng đất đai không phải là một tài sản bởi vì nó điển hình cho vòng quay tiền mặt âm. Tuy nhiên, tôi vẫn muốn mua mảnh đất đó và trả tiền trong khi chờ đợi một vài vấn đề chính thay đổi. Cảm xúc của tôi hoàn toàn trái ngược. Đôi khi tôi cảm thấy hứng thú khi nghĩ đến phần tiềm năng bề mặt nhưng rồi lại buồn khi mọi người nghĩ tôi điên khùng khi mua mảnh đất đó.

Mảnh đất có mặt tiền ở đường cao tốc phía trước, còn dòng sông và phong cảnh ở phía sau. Mảnh đất ở vị trí quan trọng, là điểm giữa của mạch giao thông chính nam- bắc. Nhưng điều tôi quan tâm là vấn đề nước uống, hay chính xác hơn là vấn đề thiếu nước, một trong những vấn đề ảnh hưởng đến giá trị của bất động sản dọc theo hành lang này. Trong ví dụ cụ thể này, việc nhận biết tiềm năng phát triển bị giới hạn bởi vấn đề thiếu nước uống. Vì vậy, tôi chú ý và tập trung vào vấn đề ai là ứng cử viên để giải quyết vấn đề này? (Nghĩa là, *ai* sẽ thu lợi từ việc giải quyết vấn đề?). *Khi nào* người đó có thể giải quyết được? *Bằng cách nào*? Trung tâm cấp nước? Sáp nhập thành phố? Giếng cá nhân? (Giải pháp nào sẽ có ý nghĩa về tài chính nhất?)

Vì không có sẵn nước công cộng dọc theo dải đất kéo dài 5 dặm, và giếng nước phải khoan rất sâu mà không bảo đảm về khối lượng hay chất lượng nước, nên những mảnh đất lớn không thể phù hợp cho việc phát triển dân cư dù mức giá hợp lý. Tuy nhiên, tôi biết là vấn đề này tạo

cơ hội cho tôi khám phá một điều gì đó, nếu có, có thể là giải pháp cho vấn đề nước uống. Tôi phát hiện một nhóm đầu tư lớn đang có ý định xây dựng một sân golf và một số căn nhà ở phía cuối đường, cách đường khoảng 150m ở phía đối diện với mảnh đất tôi mua. Họ cũng bị vướng mắc vấn đề nước uống. Tôi biết là họ đang thỏa thuận với cả thành phố và trung tâm cấp nước duy nhất khu vực đó để có được nguồn cung cấp nước.

Biết được những thông tin này, tôi cảm thấy giá trị tài sản sẽ nâng cao một khi ống dẫn nước được lắp đặt. Điều này hóa ra là đúng. Mảnh đất có giá trị cao hơn gấp 4 lần khi vấn đề này được giải quyết! Việc dành thời gian để xác định vấn đề nước uống có được giải quyết hay không, ai giải quyết và khi nào đã giúp thay đổi "sự liều lĩnh" từ "mù mờ" thành "được nhận biết".

Sau một vài năm khu vực này lại phát triển, do có nhiều công ty kỹ thuật cao chuyển đến. Giá bất động sản lại bắt đầu leo thang. Sự phát triển đẩy giá bất động sản tăng từ 14.000 lên 25.000 đôla/mẫu.

Trong lúc đó, tôi bắt đầu xây dựng 6 tiêu chuẩn cơ bản để đánh giá và mua bất động sản:

1. *Động lực* (của người bán hay của tôi). Hãy lấy trường hợp gói hàng 70 mẫu mà thậm chí chưa có trên thị trường. Tôi đã chọn bất động sản dựa trên khu vực và xu hướng phát triển mà tôi biết được. Rồi tôi tìm đến người chủ để đánh giá quan hệ của họ với bất động sản và tìm hiểu những thay đổi tương lai có ảnh hưởng gì đến họ hay không. Và tôi biết được ba chị em thừa hưởng mảnh đất cách đây nhiều năm. Bây giờ, hai chị em còn sống, đều lchore khoảng 80 tuổi, không còn quan tâm đến việc giữ những mảnh đất này nữa. Vào giai đoạn này, tiền bạc quan trọng hơn đối với họ. Nhưng có nhiều yếu tố khác tác động đến việc mua bán. Người chị lúc đầu từ chối lời đề nghị của tôi. Không nản lòng, tôi cố gắng lần nữa. Trò chuyện với họ, tôi biết là họ không muốn phát triển mảnh đất. Vì vậy, tôi cho họ biết về dự định của tôi, rằng tôi không có ý định phát triển mảnh đất theo cách người khác làm (*nghĩa là, xây dựng nhà này trên nhà khác*). Dựa trên những phản hồi của họ, tôi biết chúng tôi có thể thực hiện việc mua bán mà sẽ đem lại lợi ích cả hai phía. *Tôi nghĩ đây là một trong những vấn đề quan trọng và thiết yếu liên quan đến bất cứ bất động sản nào.*

Bất động sản phải đáp ứng yêu cầu của tôi. Và những gì người bán mong muốn phải được xem xét.

2. *Điều kiện của bất động sản*. Điều này không nằm trong phạm vi hạn hẹp là mảnh đất tốt hay xấu, trơ trọi hay có phong cảnh. Tôi phải xây dựng cái đầu tư tương đối tốt để biết cái gì là quan trọng, cùng nhiều ý tưởng sáng suốt cho các vấn đề chi phí khác nhau cũng như ý tưởng rõ ràng về việc lựa chọn khu vực (*nghĩa là, khu vực thương mại, dân cư hay mục đích sử dụng khác*). Ví dụ, một khung cảnh xinh xắn với những ngọn đồi trải dài hãy một dòng sông hay một vườn cây ăn trái có thể là yếu tố có ý nghĩa. Cảnh quang là vấn đề quan tâm của nhiều người.

3. *Điều khoản*. Là những gì người bán, ngân hàng và tôi mong muốn. Xem xét tiêu chuẩn 1 và 2 nêu trên, các điều khoản có thể được thay đổi để phù hợp với tất cả mọi người liên quan.

4. *Vị trí.* Tôi biết điều này quan trọng, nhưng vị trí, khi xem xét cùng xu hướng phát triển (đường mới, hướng kinh doanh, sự chuyển đổi dân số...), cho thấy nhiều tiềm năng chưa bộc lộ rõ ràng lúc đó. Ví dụ/nghiên cứu tìm hiểu khu vực cụ thể giúp tôi nhận biết nhu cầu về đất đai ở đó đang gia tăng.

5. *Giá cả.* Không có gì giống như mua một bất động sản "bán lẻ" tuyệt vời với giá "bán sỉ". Nhưng cũng như các tiêu chuẩn nêu trên, có nhiều vấn đề khác liên quan đến giá cả.

6. *Mối quan hệ.* Đây là cái mà Người bố giàu gọi là mạng lưới. Nói chuyện với mọi người, lắng nghe họ nói. Những thông tin về các khu vực sắp tới (tôi nhận ra rằng hãng máy tính Dell đang dự định xây dựng trên một khu vực hào đó, có nghĩa là người ta sẽ tìm kiếm mặt bằng để thuê, nhà mới, và những nơi mua sắm) thường có trong các buổi nói chuyện thông thường.

Dưới đây là ba vụ mua bán bất động sản gần đây ở Austin. Mặc dù đã có được vòng quay tiền mặt hàng năm từ chúng, dựa trên dự đoán của tôi, giá trị tài sản có thể lên đến 310.000 đôla trong vòng 5 năm tới. Thậm chí nếu tốt đẹp hơn, một trong ba mảnh đất sẽ là giao lộ chính khi có hai thay đổi quan trọng về bất động sản trong khu vực. Thay đổi đầu tiên là sân bay khu vực đang mở rộng và xây thêm một đường băng mới. Việc này thay đổi tuyến đường cao tốc chính, và nó sẽ băng ngang mảnh đất. Tôi đã nhận được đề nghị trả gấp đôi số tiền tôi đã mua mảnh đất đó.

Đây là bảng kê chi tiết cho tài sản đầu tiên, một căn hộ đơn lập. Tôi đã mua với giá 134.000 đôla.

<i>Tiền mặt đầu tư vào tài sản</i>	
Tiền mặt:	\$28.350
Chi phí kết thúc do tôi chi trả:	\$1.200
Chi phí sửa chữa / nâng cấp:	\$6.200
	<u>\$35.750</u>

<i>Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng</i>	
Thu nhập cho thuê:	\$960
- Hao phí chỗ trống (5%)	\$48
Tổng thu nhập:	<u>\$912</u>

Chi phí hàng tháng:	
- Thuê (nhà) và bảo hiểm:	\$117,91
- Sửa chữa / bảo trì:	\$41,67
- Chi phí quản lý (10% tiền cho thuê):	\$96
- Tiền vay phải trả (tiền tăng giá, gia hạn 5 năm với lãi suất 5,25%)	<u>\$605,37</u>
(Tất cả những chi phí khác do người thuê chi trả)	<u>\$860,95</u>
Vòng quay tiền mặt hàng tháng	<u>\$51,05</u>

<i>Lãi ròng tiền mặt</i>	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$51,05 x12)	\$612,60
÷	
Tổng tiền mặt đầu tư vào bất động sản	\$35.750
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	1,7%

Ghi chú: Việc kinh doanh này không đem lại nhiều lợi nhuận nhưng sẽ có tiềm năng về nguồn vốn nếu sau này tôi bán mảnh đất đi. Những bất động sản tương tự trong khu vực đang bán với giá 175.000 đôla.

Tài sản thứ hai, cũng là một căn hộ đơn lập, tôi đã mua với giá 128.000 đôla.

Những tài sản tương tự trong khu vực hiện đang bán với giá 145.000 đôla.

Một nguồn vòng quay tiền mặt hàng tháng hấp dẫn khác có được từ việc mua một nhà chứa máy bay và khu phức hợp văn phòng. Nhà chứa máy bay có khu vực cho thuê; những người chủ hãng máy bay có thể an tâm đậu máy bay phản lực đắt tiền bên trong. Mỗi người chủ sẽ trả khoảng 600 đến 1.000 đôla mỗi tháng tùy theo kích cỡ máy bay. Với số lượng trung bình 10 máy bay, hàng tháng chúng tôi thu được khoảng 8.000 đôla (khoảng 96.000 đôla một năm), từ tòa nhà mà tôi có thể mua với giá dưới 250.000 đôla.

Tôi cho một xưởng cơ khí thuê tòa nhà văn phòng (việc kinh doanh của xưởng này cũng vô tình là việc kinh doanh đầu tiên của tôi). Tôi có thêm thu nhập khoảng 4.000 đô la một tháng (48.000 đôla một năm) với tiền thuê chấp khoảng 125.000 đôla từ các văn phòng. (Bằng cách này, tôi phát triển việc kinh doanh với số tiền bán hàng hàng năm đạt đến 7 triệu đôla, trước khi bán việc kinh doanh này đi.)

Sau khi thanh toán chi phí và nợ nần, hai bất động sản này sản sinh vòng quay tiền mặt hàng tháng khoảng 4.300 đôla. Vòng quay tiền mặt từ những tài sản này không chỉ cung ứng đủ chi phí cho chính chúng, mà còn cho cả chi phí của cá nhân tôi.

Ngoài năm việc kinh doanh đó, tôi vẫn còn sở hữu hai: một công ty tư vấn kỹ thuật chủ yếu tập trung vào doanh nghiệp nhỏ và vừa, và công ty kỹ thuật cao mới - hệ thống truyền thông và quảng cáo cải tiến dựa trên cộng đồng. Bài *Bảo vệ tài sản #1 của bạn* của Michael Lechter, một trong những nhà tư vấn của Người bố giàu, đã dạy tôi cần bảo vệ tài sản trí tuệ này.

Mục tiêu của tôi năm nay là quản lý việc kinh doanh mới nhất này để nó tạo ra vòng quay tiền mặt dương vào cuối năm. Mục tiêu năm năm tới, kể từ bây giờ, là vòng quay tiền mặt hàng tháng khoảng 50.000 đến 80.000 đôla.

THAY ĐỔI CÁCH NHÌN, CUỘC SỐNG SẼ THAY ĐỔI

Ở mức độ sâu sắc nhất, tôi tin rằng món quà tuyệt vời nhất mà *Dạy Con Làm Giàu* đem lại là phục hồi được trí tưởng tượng và động lực, trước đây bị mất do thất vọng và suy nghĩ tiêu cực. Hãy xem xét điều này: nếu ước mơ được thoải mái về tài chính dường như nằm ngoài thực tiễn và người đó bị ảo giác, thì anh/cô ta sẽ từ bỏ hy vọng đạt được ước mơ đó.

Thật không may, khi nói đến tiền bạc và tài chính, tất cả chúng ta bị bao quanh bởi nhiều người có cái nhìn tiêu cực hơn là tích cực. Thật đáng buồn là khi sự tiêu cực liên tục tăng cao, thì khả năng tưởng tượng bị thu hẹp cho đến khi biến mất. Qua thời gian việc này sẽ tạo nên sự

bị quan, ảnh hưởng đến suy nghĩ, phản ứng và những gì bạn có thể đạt được. Khi điều đó xảy ra, động lực bị mất đi bởi vì không có gì thúc đẩy bạn tiến về phía trước. Không có trí tưởng tượng, không thể đạt được điều gì. Bạn không có những ý tưởng xây dựng tốt là do tâm trí bạn bị nhiễm thói quen xấu. Tôi tin rằng *Dạy Con Làm Giàu* giúp thu ngắn khoảng cách giữa sự tuyệt vọng và hy vọng thành công bằng cách chuyển ảnh hưởng từ tiêu cực sang tích cực. Nhờ đó bạn sẽ sáng tạo, hay tái sáng tạo, một bức tranh tương lai khả thi - và bạn sẽ tiến lên phía trước. Nỗi sợ không làm được một việc gì đó được thay thế bằng một hình ảnh tích cực về những gì bạn có thể làm.

Kiến thức là một sức mạnh! Có thể tập hợp những thông tin tích lũy được theo một hệ thống; phân tích, tìm hiểu, và trình bày chúng theo cách có thể lĩnh hội sẽ tạo thêm giá trị thật sự cho chúng. Người bố giàu đã dạy chúng ta cách tạo thêm giá trị tốt hơn bất cứ tổ chức nào khác.

Một trong những lợi ích quan trọng nhất tôi nhận được từ *Dạy Con Làm Giàu* là quan điểm mới về cuộc sống. Niềm đam mê của tôi được thắp lại. Tôi hiểu cuộc sống của tôi sẽ tiếp tục thay đổi ra sao. Tôi học cách tìm kiếm cơ hội mới giống như thế giới chuyển đổi từ nền kinh tế công nghiệp sang nền kinh tế thông tin. Sự tự do về tài chính là một thực tế. Hy vọng về một tương lai tốt đẹp hơn đang tồn tại.

Tôi trải nghiệm trực tiếp một trong những ví dụ mạnh mẽ nhất về điều này. Người anh lớn nhất của tôi, đã chuyển ra khỏi phía tây cách đây nhiều năm và làm chủ kinh doanh. Tôi không gần gũi với anh ấy (không phải vì những khác biệt cá tính, mà do gia đình lớn và tuổi tác cách biệt quá nhiều). Trong chuyến viếng thăm gần đây, tôi giới thiệu anh ấy cuốn *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*. Tôi mua tặng anh ấy một cuốn. Chúng tôi ở trong xe hơi, và anh ta bắt đầu đọc lướt qua. Và rồi anh dừng lại, bắt đầu đọc to. Anh nói rằng anh đã đọc nhiều sách về kinh tế nhưng không thật sự hiểu tiền bạc vận hành như thế nào.

Anh liên kết những gì anh ta đang đọc và anh "kết nối" với tôi theo cách mà chúng tôi chưa từng có trước đây. Bây giờ chúng tôi đã tìm thấy một ngôn ngữ chung.

Chúng tôi chia sẻ những gì tôi đã trải qua: sự chuyển đổi tích cực sâu sắc từ những gì tôi có sang những gì tôi muốn có. Bằng cách chia sẻ quan điểm về cuộc sống mà chúng tôi mong muốn, chúng tôi đã rút ngắn khoảng cách cá nhân cùng khoảng cách về tài chính cá nhân.

Tôi biết ai cũng có những thử thách cần vượt qua. Mọi người có thể kể về những đau khổ cá nhân. Chứa đựng nhiều suy nghĩ về sự thiếu thốn, u buồn hay bệnh tật sẽ không tốt cho bất cứ ai. Bạn không thể giữ hình ảnh thất bại và mong muốn nó đưa bạn đến thành công. Nhưng, nếu chọn cách này, chúng ta có thể sử dụng kinh nghiệm đau buồn để thúc đẩy chúng ta tiến lên thay vì dùng chúng để ngụy biện cho việc không cố gắng đạt được ước mơ của mình. Suy nghĩ chín chắn nhất về vấn đề tiền bạc mà tôi có thể chia sẻ đúc kết từ kinh nghiệm bản thân và ảnh hưởng từ *Dạy Con Làm Giàu* là một người phải liên tục sáng tạo, tìm kiếm, và bổ sung giá trị. Tiền bạc chính nó không có lương tâm. Nó không quan tâm gì đến quá trình cá nhân, lý do, hay thử thách cuộc sống. Nếu một người không bổ sung giá trị vào cuộc sống của anh/cô ta, thì

cuối cùng tiền bạc cũng rời xa anh/cô ta và sẽ tìm đến những người biết bổ sung giá trị cho cuộc sống của mình.

Tôi đã đạt được nhiều hơn những gì tôi đặt ra (ồ, tôi vẫn chưa gặp Farrah!). Tôi đang ở độ tuổi giữa 40 và cảm thấy tự tin mình có thể làm nhiều hơn nữa. Mỗi quan tâm đầu tiên của tôi là tự do đóng góp niềm đam mê cốt lõi cho xã hội. Đối với tôi, tiền bạc rõ ràng không phải là một cảm giác thích thú ghê gớm. Tôi có thể lùi lại và ngắm nhìn những kiến thức mà tôi thu được - giá trị đó đem lại cảm xúc thỏa mãn thật sự. Và tôi cảm thấy đó là nguồn gốc của tất cả mọi điều tốt đẹp.

PHẦN III

SỰ TẬP TRUNG KHÁC

Một trong những niềm tin mạnh mẽ nhất của tôi là chúng ta học gì thì sẽ trở thành người trong lĩnh vực đó. Nếu bạn có kiến thức về luật, bạn sẽ trở thành một luật sư. Nếu bạn học lịch sử, bạn sẽ trở thành nhà sử học. Nếu bạn học cách đầu tư để tạo ra vòng quay tiền mặt, bạn có thể trở thành người tự do về tài chính. Sau đó, bạn có thể quyết định xem bạn có muốn tiếp tục với những gì bạn đã được đào tạo hay không, hay về hưu, hoặc bắt đầu học một điều gì đó hoàn toàn mới. Đó là những gì sự tự do về tài chính có thể đem đến cho bạn.

Nhiều người, ở các giai đoạn khác nhau trong cuộc đời mình, đã nói cho tôi biết rằng việc học những kiến thức của Dạy Con Làm Giàu đã giúp họ tái định nghĩa chính họ và thay đổi cuộc sống.

Trong phần này, bạn sẽ gặp Tom Kotula, sống ở Minnesota. Là một người đàn ông phải làm việc quần quật trong nhiều năm mà chưa bao giờ thoải mái với những hóa đơn, phải làm thêm ngoài giờ đến nỗi chẳng còn thời gian dành cho gia đình, Tom dường như không còn lối thoát. Việc không có tiền thôi thúc anh mạnh mẽ rằng thay đổi là quan trọng, cho chính anh và gia đình. Khi anh bắt đầu học về tài chính cùng Dạy Con Làm Giàu, anh khám phá rằng việc không có tiền không phải là trở ngại để thực hiện những việc đầu tư và tạo ra vòng quay tiền mặt. Nếu bạn đã từng có cảm giác không lối thoát với một công việc, và ở mãi trong đó bởi bạn cảm thấy không có lựa chọn nào khác, hãy đọc câu chuyện của Tom và tạo cảm hứng cho chính bạn.

Tiếp theo là câu chuyện của Wade và Carol Yamamoto. Họ sống ở Hawaii, cũng là nơi tôi đã lớn lên. Khi chúng tôi gặp họ lần đầu tiên, Carol, vốn là một giáo viên, đã tham gia vào công việc tiếp thị nhưng chồng cô ấy thì chưa. Cách họ đi đến nhất trí và quyết định điều gì tốt nhất cho họ là một ví dụ tuyệt vời về sự thông hiểu và tập trung vào những gì quan trọng đối với hai người. Câu chuyện của họ nhấn mạnh tầm quan trọng của việc hai vợ chồng cùng học và làm việc để đạt một mục tiêu chung, về sự hy sinh cần phải có để đạt mục tiêu, và kết quả mang lại. Thật khó tin câu chuyện của họ không chỉ minh họa một nỗi lo rất phổ biến mà tôi thường nghe thấy, đó là

"Gia đình, bạn bè hay hàng xóm của chúng ta sẽ nghĩ gì?" mà còn chỉ ra cách để vượt qua được nỗi lo đó. Dạy Con Làm Giàu - tạo cảm hứng cho tinh thần làm việc đồng đội bắt đầu ngay tại nhà.

Bạn cũng sẽ được đọc câu chuyện về Merced Hall, Jeff Hall chồng cô, và người anh song sinh của Jeff là Jon Hall. Họ sinh sống ở Utah. Câu chuyện của họ là một thiên tiểu thuyết Gen-X về những kỳ vọng lớn lao bị vỡ tan khi họ bị buộc phải đối mặt với tình huống khó khăn không ngờ sau khi tốt nghiệp đại học. Nó cho thấy sự thấu hiểu sâu sắc các vấn đề cụ thể của một nhóm tri thức ra trường với bằng cấp đang hoàng và có những công việc áp lực cao, lương cao tại các công ty "chấm com" (.com) và những tập đoàn có tiếng nhiều hứa hẹn, cho ít mà lấy đi rất nhiều.

Vào lúc bắt đầu của những gì họ nghĩ là nghề nghiệp hứa hẹn - mọi thứ họ ã được bảo đều đáng học hỏi và đấu tranh để có - họ nhận ra rằng làm nhân viên không phù hợp với họ. Không phải vì lười biếng hay không có trách nhiệm. Merced, Jeff và Jon đều nhận ra họ không muốn làm việc cho người khác trong ba hay bốn thập niên kế tiếp. Họ muốn có sự độc lập về tài chính và kiểm soát cuộc sống của họ để biến điều đó thành hiện thực.

Thay vì tốn thời gian cố gắng thuyết phục bản thân "nên làm" những điều không phù hợp bởi họ đã bỏ quá nhiều thời gian và nỗ lực để có được điểm số xuất sắc và bằng cấp ấn tượng, họ đã tiếp thu những kiến thức của Dạy Con Làm Giàu và sau đó thực hiện các bước để bắt đầu việc đầu tư. Có vòng quay tiền mặt dương để đạt được sự an toàn về tài chính là mục tiêu của họ. Phải hoàn toàn thú nhận rằng dù có không ít phút giây đáng lo sợ, họ vẫn kiên nhẫn. Như Người bố giàu của tôi dạy bảo, họ phạm sai lầm, học hỏi từ những lỗi lầm đó, và tiếp tục bước đi để tạo ra thành công.

Thậm chí quan trọng hơn, họ gửi một thông điệp mạnh mẽ cho những người đồng trang lứa, những người có thể thấy thất vọng với những công việc đòi hỏi cao của mình hay những người mà được kỳ vọng có vốn để khởi sự công ty chỉ trong một vài năm. Ba người này đã không hề than phiền về những gì đã xảy ra. Thay vào đó, họ thành thật với chính con người họ, tự học hỏi theo một cách hoàn toàn mới, và sử dụng nền tảng chắc chắn ão để thay đổi cuộc sống của mình. Chống lại cảm giác bất an và hoài nghi, họ nắm lấy khả năng mới và hành động.

Ken Hodson, sinh sống ở Pennsylvania, chia sẻ một câu chuyện khác. Khá thông thạo trong ngành của mình, Ken hưởng thụ cuộc sống sung túc trong nhiều năm nhưng vẫn cảm thấy thiếu vắng điều gì đó. Đối với anh, việc học những thông tin từ Dạy Con Làm Giàu đã cho anh phương tiện để tìm thấy sự thiếu hụt đó. Anh tìm thấy cách kết hợp những đầu tư của anh với công việc mới. Thay vì lo lắng về những gì sẽ xảy ra khi về hưu, anh tự tin trong việc xây dựng vòng quay tiền mặt hàng tháng ngày càng tăng. Và anh ta đang vui thích trong quá trình này.

Tom, Wade, Carol, Merced, Jeff, Jon và Ken không chờ đợi cho đến khi "điều gì đó xảy ra" với họ. Họ chịu trách nhiệm với cuộc sống mình và thay đổi chúng cho tốt đẹp hơn. Không hài lòng với những tình huống của mình, họ quyết định di chuyển đến sự an toàn về tài chính. Họ không để cho những lý do sáo mòn chặn ngang con đường của mình, cũng như không lắng nghe những người chất vấn hành động của họ (và, tôi sẵn lòng cho đó là sự sáng suốt của họ).

Như một lựa chọn khác của việc theo đuổi sự khôn ngoan truyền thống là cứ giữ lấy quan điểm ("Điều xấu bạn biết thì cũng tốt hơn điều xấu mà bạn không biết") và không thử một điều gì mới mẻ ("Bạn chưa bao giờ làm việc đó trước đây. Làm sao biết nó sẽ thành công?"), họ lên kế hoạch, nghiên cứu, tìm kiếm sự ủng hộ lẫn nhau - và đã thành công. Họ đã học được cách trở thành người tự do về tài chính và bắt đầu hành động.

CHƯƠNG 8

Còn hơn cả trúng số

Thomas G. Kotula,

St. Cloud, Minnesota

Hơn bảy năm rưỡi tôi làm công việc nhàm chán, bế tắc và vất vả là phân loại thư tại một bưu điện. Tôi tranh thủ thời gian ngoài giờ bất cứ lúc nào có thể - như buổi tối, cuối tuần và ngày nghỉ - để kiếm thêm một vài đồng. Khi đến hạn thanh toán hóa đơn, thì vợ tôi và tôi không có lựa chọn nào khác. Chúng tôi sống từng ngày một, xoay xở trả tiền cho ngày hôm nay rồi đợi đến ngày hôm sau. Thường thì tôi có 2 công việc và phải làm thêm ngoài giờ: lái xe buýt cho trường học, giao bánh pizza, làm việc vặt tại sân golf - danh sách công việc này còn kéo dài nữa. Tôi chưa bao giờ có cảm giác hài lòng với công việc nào. Những gì tôi thiếu là động lực để thực hiện thay đổi. Tôi cũng thiếu niềm tin vào bản thân. Tôi nghĩ rằng việc thiếu kinh nghiệm níu giữ tôi lại. Cùng với xu hướng trì hoãn, đó chính là trở ngại đối đầu với tôi.

Cách đây 18 tháng, trước khi tôi phát hiện ra công cụ và tìm thấy niềm hy vọng để thay đổi cuộc sống của chúng tôi, thì tài khoản ngân hàng hầu như trống rỗng. Khi cho phép mình bắt đầu nghĩ đến chuyện về hưu, thì tôi biết được bưu điện yêu cầu tôi làm thêm 19 năm "miễn cưỡng" nữa mới có thể được nhận trợ cấp. Tài khoản về hưu của bưu điện, cùng với nguồn quỹ chung, là đầu tư duy nhất của chúng tôi. Tương lai chẳng có vẻ gì quá tươi sáng đối với chúng tôi.

Ngày nay, nhờ vào Người bố giàu, tài khoản ngân hàng của chúng tôi đã có khoảng 90.000 đôla và chúng tôi cảm thấy an toàn về tài chính, có thể sống được 10 hay nhiều năm hơn mà không cần đi làm thêm (nếu tôi muốn như vậy). Tôi là một cựu hải quân từng học 3 năm đại học về diễn thuyết và quản lý. 33 tuổi, tôi là cha một cậu con trai 3 tuổi. Tôi dự định về hưu khi 40 tuổi.

MỘT CÁCH NHÌN MỚI ĐỐI VỚI ĐỀ TÀI CŨ

Suy nghĩ nhiều cách khác nhau để kiếm tiền luôn luôn là một sở thích của tôi. Trước kia, tôi đã thử một vài việc kinh doanh nhỏ. Một là, tôi kinh doanh chung với một đối tác tại khu vực vui chơi trong quán rượu. Người chơi sẽ di chuyển trái banh nhỏ vào một cái lỗ nhỏ, nếu được sẽ giành giải thưởng. Người cộng tác với tôi mất khoảng 2.000 đôla, còn tôi thì mất sạch. Tuy nhiên, việc kinh doanh này là một bước lớn đối với tôi. Buộc phải nói chuyên với nhiều người, tôi đối đầu với sự từ chối và học cách đối phó với nó.

Những cuốn sách về bất động sản và tài chính cũng luôn hấp dẫn tôi. Tôi bắt đầu đọc những cuốn sách đó vào năm 1988, khi tôi gia nhập Hải quân. Mặc dù tôi thấy bất động sản là một đề tài thú vị, nhưng chưa bao giờ nghĩ đến việc mua bán. Khi nghe về *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*, tôi đã mua một cuốn. Đọc xong, tôi quay trở lại mua 3 tập tiếp theo. Năm ngoái, tôi bị phẫu thuật đầu gối, trong khi nằm dưỡng bệnh, tôi xem được thông tin quảng cáo của Robert trên truyền hình và tôi đã chọn mua bộ sách "Lựa Chọn Làm Giàu".

Dạy Con Làm Giàu - tập 1 là cuốn sách hữu ích nhất tôi đọc được bởi các triết lý của Robert. Trước hết, ông ta nhấn mạnh rằng cơ hội luôn có ở đó. Và rồi ông ta chỉ ra rằng không có cơ hội nào tốt hơn cơ hội nào. Nhưng những gì tôi thật sự học được là quan điểm của ông ta về giá trị bất động sản. Sống nhờ thu nhập bất động sản đem lại, thay vì sử dụng nó để bổ sung cho nguồn thu nhập hiện có, là một khả năng mà tôi chưa xem xét đến.

Suy nghĩ về việc đồng tiền đầu tư vào bất động sản có thể phát triển lớn như thế nào đã cho tôi một cái nhìn mở rộng hoàn toàn khác, là động lực giúp tôi khởi đầu. Và tôi không có ý định dừng lại.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

Không bao lâu sau khi đọc bộ sách *Dạy Con Làm Giàu*, một loạt các tình huống đúng lúc đã dẫn tôi đến việc mua một căn nhà cho thuê ở vùng ngoại ô St. Cloud. Em gái tôi, đã là mẹ và có con 3 tuổi, mong muốn chuyển ra khỏi căn phòng chật chội của mình. Sống ở một thành phố 60.000 dân cộng thêm 14.000 trẻ em trường St. Cloud State, tôi biết rằng việc cho thuê không khó khăn gì. Tuy nhiên, đây là lần đầu tiên tôi nhận ra rằng căn nhà đó có giá trị tiềm năng đối với mình.

Sau ba tháng trao đổi với đại lý bất động sản, tôi tìm thấy một căn nhà có ba căn hộ phù hợp với tôi và em gái. Giá chào bán là 99.000 đôla, tôi trả 94.000 đôla. Em gái tôi đủ điều kiện để vay tiền với tư cách người sở hữu nhà lần đầu tiên, nên chúng tôi có thể được hỗ trợ 100% tài chính với lãi suất 7% trong vòng 30 năm và số tiền thế chấp là 99.000 đôla. Như vậy, khi hoàn tất việc mua bán tôi sẽ có được 5.000 đôla. Việc này rất quan trọng bởi vì cả hai chúng tôi đều không có tiền mặt dư để trả.

Tôi quản lý việc thu tiền cho thuê, em gái tôi thì coi sóc chung. Thậm chí giảm giá tiền thuê

nhà của em gái, chúng tôi vẫn thu được vòng quay tiền mặt bị động hàng tháng là 300 đôla. Tôi và em gái chia nhau khoản tiền này. Đây là bảng kê chi tiết:

Tiến mặt đầu tư vào tài sản

Tiến mặt:	\$0
Chi phí hoàn tất do chúng tôi chi trả:	\$0
Sửa chữa / nâng cấp do chúng tôi chi trả:	<u>\$6.000</u>
	\$6.000

Phân tích vòng quay tiến mặt hàng tháng

Thu nhập từ việc cho thuê:	\$1,365
Chi phí hàng tháng:	
- Thuê (nhà)	\$50
- Bảo hiểm	\$40
- Sửa chữa/bảo trì	\$0
- Máy sưởi và điện:	\$150
- Tiến rác và nước:	\$65
- Dự trữ: *	\$0
- Tiến vay phải trả (30 năm với lãi suất 7%):	<u>\$760</u>
	\$1.065

* (Tất cả vòng quay tiến mặt của chúng tôi sẽ đưa vào khoản dự trữ)

Vòng quay tiến mặt hàng tháng:	\$300
Lãi ròng tiến mặt:	
Vòng quay tiến mặt hàng năm (\$300 x 12)	\$3.600
+	
Số tiến mặt đầu tư vào tài sản	\$6,000
Tỉ lệ lãi ròng tiến mặt:	60%

Em gái và tôi mua căn nhà này vào tháng 9 năm 2001. Khoảng tháng 11, tôi tìm cách khác để sở hữu căn nhà cho thuê. Có một yếu tố khác. Căn nhà này cần sửa chữa rất nhiều. Vì tôi không thích làm những việc mà tôi không biết gì hết nên chúng tôi buộc phải thuê người giúp đỡ.

Tuy nhiên, gần đây lãi suất tài sản thế chấp được điều chỉnh - hạ xuống còn 4,5% trong 30 năm, vì vậy thu nhập đều đặn của chúng tôi tăng lên 650 đôla một tháng. Chúng tôi lấy được 25.000 đôla trong số tiền vay điều chỉnh lại từ ngân hàng và chia nhau số tiền đó. Sau khi chi trả 6.000 đôla phí sửa chữa, chúng tôi mỗi người có khoảng 10.000 đôla. Tôi dự định đầu tư vào nhiều bất động sản khác. Chúng tôi vẫn sở hữu tài sản và hiện tại có vòng quay tiền mặt là 250 đôla một tháng.

Đây là sự khởi đầu tuyệt vời nhưng sau một vài tháng tôi nhận ra rằng cần có kế hoạch khác để có thể đi đến nơi mà mình muốn - nghĩa là thoát khỏi công việc tại bưu điện và trên con đường hướng đến tự do về tài chính. Để làm được điều đó, tôi bắt đầu tìm kiếm bất động sản để xây nhà. Trong vòng một ngày, tôi tìm được mảnh đất 3 mẫu trong thành phố nhỏ bên cạnh, có thể xây nhà cho nhiều gia đình cùng cư ngụ. Tôi quyết định xây dựng 5 căn nhà song lập.

Để làm được việc này cần phải nghiên cứu, tìm hiểu rất nhiều, nhưng nó đáng công sức bỏ ra. Tôi không có tiền để đầu tư, nhưng tôi biết làm gì để tạo lợi thế từ điều đó. Như Robert nói, bạn cần làm bài tập ở nhà. Và đó chính là những gì tôi làm. Tôi biết có nhiều cách thực hiện công việc. Tất cả những gì cần thiết là sự cam kết, quyết tâm tìm kiếm công thức đúng.

Tôi viết ra một danh sách các câu hỏi cần trả lời, nghiên cứu vấn đề tài chính trong các sách, hỏi mọi người, và nghiên cứu cuốn Những Trang Vàng. Mục tiêu hàng đầu của tôi là vay được tiền. Tôi gọi đến các ngân hàng và các công ty cầm cố để hỏi họ các vấn đề tôi còn thắc mắc, ví dụ như:

- Họ có những hình thức cho vay nào.
- Họ có cho vay đối với dự án xây dựng mới.
- Họ chấp nhận hình thức trả trước nào, giá trị tài sản cầm cố hay chỉ là tiền mặt.
- Tôi cần làm gì để đủ điều kiện vay tiền.

Tôi nhận ra rằng hầu hết các nơi đều cho vay theo lối truyền thống một cách chặt chẽ. Sau khi gọi và hỏi tất cả các câu hỏi ở nơi này, tôi lại chuyển sang nơi kế tiếp.

Tôi trao đổi với hàng tá người cho vay tiền, và rồi cũng tìm được một người lắng nghe kế hoạch của tôi. Tôi nộp các sổ sách tài chính không quá hấp dẫn, và bản kế hoạch kinh doanh tôi tự làm nhưng khá thuyết phục. Họ cũng nhìn thấy như tôi: mảnh đất này cần xây dựng các ngôi nhà cho thuê và việc kinh doanh này sẽ không thất bại. Tôi cũng chỉ ra cho họ thấy có thể tiết kiệm tiền xây dựng ở hạng mục nào sau khi tham vấn các chuyên gia xây dựng. Tôi đảm bảo khoản tiền vay 840.000 đôla là đủ, sẽ không tăng thêm bất cứ khoản nào. Tất cả việc tôi cần làm để kết thúc việc mua bán này là bắt tay và nở một nụ cười.

Bản thân chưa bao giờ làm việc gì liên quan đến xây dựng nên tôi hơi gặp bất lợi, nhưng những người có kinh nghiệm đã đến hỗ trợ tôi. Vợ tôi làm việc trong ngành xây dựng và chúng tôi có một người bạn chung vừa mới tự xây nhà cho anh ấy. Tôi nói chuyện với anh và đề nghị anh giúp chúng tôi với tư cách là người tư vấn. Đáp lại, tôi đồng ý cho anh xây dựng theo ý anh. Đây là sự tương tác được thực hiện ở thiên đường. Mỗi quan hệ của vợ tôi trong ngành cũng giúp tôi có thể mua nhiều vật liệu với giá chiết khấu rất nhiều. Từ ngày có ý tưởng xây dựng xuất hiện trong đầu đến khi động thổ kéo dài 6 tháng.

Tôi khởi đầu dự án vào tháng 5 năm 2002, nghỉ việc tại bưu điện (vợ tôi vẫn làm việc ở chỗ đó bởi vì cô thích), và hoàn tất dự án vào tháng 10 năm sau. Tất cả mười phòng đều có người thuê. Đất đai, và việc xây dựng mất khoảng 770.000 đôla. Tôi lấy ra 60.000 đôla từ số tiền thế chấp 840.000 đôla để đầu tư vào các dự án khác.

Khi vào giai đoạn giữa dự án này, tôi khởi đầu việc xây nhà riêng, ở một vùng ngoại ô St. Cloud khác. Căn nhà mới rộng lớn hơn nhiều so với căn nhà đầu tiên của chúng tôi (căn nhà mới rộng 1.440m², gấp đôi căn nhà cũ); chi phí xây dựng khoảng 360.000 đôla. Tôi cầm cố với

giá 420.000 đôla, lãi suất đặc biệt 2.9%.

Khi chúng tôi hoàn tất việc vay tiền, tôi lấy được từ số tiền vay 140.000 đôla. số tiền này sẽ được sử dụng hoặc để thực hiện dự án xây dựng khác hoặc mua nhiều nhà cho thuê để trả tiền cho căn nhà mơ ước của chúng tôi.

Năm nay tôi cũng dự định xây dựng nhà đơn lập cho một vài người thuê hiện tại của tôi hay những người khác. Tôi dự đoán có được vòng quay tiền mặt bị động 600 đôla từ những bất động sản này. Trong 3 năm, cùng với các căn nhà xây thêm, tôi dự đoán thu nhập sẽ tăng lên 2.000 đôla một tháng. Trong 7 năm, mục tiêu của tôi là có đủ số nhà cho thuê mà đem đến cho chúng tôi thu nhập 4,500 đôla một tháng kể cả tài sản. Vào lúc đó, với gần 60.000 đôla thu nhập bị động, tôi dự định sẽ về hưu.

THẤY MỚI TIN

Những con số sẽ kể thay câu chuyện của tôi. Đây là bảng tóm tắt trước và sau khi kinh doanh bất động sản, thể hiện tài chính của tôi:

Trước khi kinh doanh bất động sản	
Hóa đơn hàng tháng	Thu nhập hàng tháng
\$1.000 tiền cầm cố	\$2.000 công việc của tôi
\$800 thẻ tín dụng	\$1.550 công việc của vợ tôi
\$400 tiền vay quỹ sinh viên	\$3.550 tổng cộng
\$500 phương tiện đi lại	
\$360 nhu cầu hàng ngày	
\$1.000 chi tiêu hàng ngày	
\$4.060 tổng cộng	
Tài sản	Nợ
\$160.000 bất động sản	\$145.000 nhà
\$14.000 kế hoạch về hưu	\$1.600 tiền thẻ tín dụng và tiền vay quỹ sinh viên
\$174.000 tổng cộng	\$225.000 tổng cộng
Sau khi kinh doanh bất động sản	
Hóa đơn hàng tháng	Thu nhập hàng tháng
\$1.800 tiền cầm cố	\$2.150 công việc của tôi
\$500 thẻ tín dụng	\$1.600 công việc của vợ tôi
\$400 tiền vay quỹ sinh viên	\$3.750 tổng cộng
\$800 phương tiện đi lại	
\$360 nhu cầu hàng ngày	
\$750 chi tiêu hàng ngày	
\$4.610 tổng cộng	
Tài sản	Nợ
\$2.030.000 bất động sản	\$1.370.000 nhà
\$14.000 kế hoạch về hưu	\$65.000 tiền thẻ tín dụng và tiền vay quỹ sinh viên
\$2.044.000 tổng cộng	\$1.435.000 tổng cộng

KHÔNG CÒN BẾ TẮC NỮA

Tôi vui thích khi nhìn thấy các mục tiêu tôi dán lên bức tường phía trên bàn làm việc khi tôi mua căn nhà cho 3 hộ gia đình. Đó là:

- trong 1 năm, thu nhập bị động hàng tháng là \$1.000
- trong 5 năm, thu nhập bị động hàng tháng là \$5.000

Hiện tại vòng quay tiền mặt hàng tháng của tôi nhiều gấp đôi số tiền mà tôi dự tính.

Tôi muốn chia sẻ những gì tôi đã học:

- *Không suy nghĩ theo lối mòn.* Giải pháp cho các vấn đề ở bên trong mỗi chúng ta, theo cách riêng biệt của chúng ta. Bạn không cần một ai luôn nói cho bạn biết chính xác cách giải quyết các vấn đề. Nếu có ai như thế thì còn gì hứng thú?

- *Lắng nghe người khác.* Nhiều người có kỹ năng và yêu thích nói về điều đó. Chỉ lắng nghe thôi, bạn sẽ có thể học hỏi liên tục từ họ.

- *Thú nhận rằng bạn không biết cách làm tất cả mọi việc.* Điều đó cũng tốt thôi. Tìm kiếm sự giúp đỡ sẽ giúp bạn đạt được thành công.

- *Đừng sợ hãi vì giàu có.* Tôi lớn lên trong ngôi nhà mà tiền bạc không được đề cập đến với lũ trẻ, hay thậm chí giữa những người lớn với nhau. Nếu bạn có thể thảo luận tất cả mọi việc khác, tại sao lại không nói về tiền bạc?

- *Luôn chú ý quan sát.* Khi tôi chạy vượt qua một mảnh đất, tôi luôn nghĩ "Tôi có thể dùng mảnh đất đó làm gì?"

- *Hãy cho để được nhận.* Hãy rộng lượng với những gì bạn có. Luôn luôn cố gắng làm cho mọi việc đều tốt cho mọi người. Ví dụ, tôi đề cập rằng tôi đang xây nhà cho một vài người thuê của tôi, những người muôn sở hữu nhà. Tôi giảm giá cho họ đáng kể vì tôi có khả năng làm điều đó.

ĐÂY LÀ CHIẾC VÉ

Khi khởi đầu cuộc truy tìm sự an toàn tài chính, tôi không biết cảm giác đó tuyệt thế nào. Tôi nghĩ những gì Robert Kiyosaki nói là đúng: *nếu bạn không thể nhìn thấy chính mình giàu có, bạn sẽ không bao giờ có thể biến nó thành sự thật.*

Tôi thấy việc nhiều người mua vé số thật là thú vị. Chán ghét công việc, họ mong muốn trở nên giàu có. Nhưng họ không nghĩ đến việc trở nên giàu mà không cần trúng vé số. Nếu bạn mệt mỏi vì cái vòng luẩn quẩn, tôi có thể nói cho bạn biết rằng cơ hội giúp bạn giàu có ở ngay ngoài cửa của bạn. Nếu tôi có thể tận dụng những cơ hội đó, bạn cũng có thể. Đây là cách kiếm

tiền đáng tin cậy hơn nhiều so với việc phụ thuộc vào vé số. Nếu bạn cho phép mình tin tưởng vào bản thân và những gì bạn có thể làm, bạn sẽ không bao giờ dựa vào tấm vé số nữa.

CHƯƠNG 9

Một quyết định chung

Wade và Carol Yamamoto

Waikale, Hawaii

Chúng tôi đã luôn nghĩ rằng đầu tư vào bất động sản là một việc vô cùng liều lĩnh. Mua bất động sản có nghĩa là phải đối đầu với sự bất ổn, sẽ dẫn đến thua lỗ tiền bạc. Việc này quá kinh khủng đối với chúng tôi, nên chúng tôi chẳng bao giờ nghĩ đến cả.

Việc đầu tư một cách an toàn, liên quan đến việc đầu tư cho quỹ tiền hưu của chúng tôi, có thể làm chúng tôi yên tâm ngắn hạn bởi vì chúng tôi chưa bao mất một số tiền to lớn đối với mình. Tuy nhiên, chúng tôi đều không kiếm được tiền từ cả hai việc đó. Chúng tôi đã phải chống chọi với sự mất mát số tiền lớn khoảng 20.000 đôla trong quỹ tiền hưu khi thị trường chứng khoán, và đặc biệt là chứng khoán có khả năng rủi ro cao mà chúng tôi đầu tư, bắt đầu trượt dốc.

Trở ngại lớn của chúng tôi là nỗi sợ về những điều chưa biết và sự lo lắng về những gì người khác nói về mình. Khi nghe một người bạn giới thiệu về *Dạy Con Làm Giàu* vào năm 2001, chúng tôi cảm thấy thích thú bởi vì Robert Kiyosaki đến từ Hawaii, giống như chúng tôi. Chúng tôi sống ở Oahu nhưng tôi được sinh ra và lớn lên trên đảo Kauai, còn Carol thì đến từ Big Island. Cả hai đều có bằng đại học của trường Đại học Hawaii (kỹ sư điện và nghiên cứu sự phát triển đầu đời của trẻ). Cha mẹ tôi trước kia học trường kinh tế. Họ yêu cầu cao về việc học đại học đối với chị em tôi. Trường đại học cũng là lý tưởng đối với Carol. Bằng cấp cao sẽ có thu nhập cao. Đó là những gì chúng tôi được dạy và tin tưởng.

Chúng tôi cảm giác nghi ngại khi đọc về lịch sử thành công của người khác bởi vì có nhiều khác biệt từ việc thực sự đi ra ngoài và đạt thành công bằng chính nỗ lực bản thân.

Tuy nhiên, khi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, chúng tôi ấn tượng ngay bởi cách truyền tải thông tin dễ hiểu và thú vị của Robert. Chúng tôi tiếp thu nhiều thông tin về sự độc lập tài chính. Lúc đó, nỗi sợ hãi của chúng tôi về việc đầu tư vào bất động sản bắt đầu biến mất. Khi tham gia trò chơi CASHFLOW với người bạn đã giới thiệu chúng tôi bộ sách thì có một việc khiến tôi suy nghĩ. Tôi bắt đầu nhận ra tại sao tôi không muốn cầm lấy thẻ làm một kỹ sư hoặc bác sĩ để khởi đầu trò chơi ("Bất cứ thẻ nào cũng được ngoại trừ những thẻ đó!", tôi rên rỉ không chỉ một lần). Những thẻ đó khiến cho việc thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn càng khó khăn hơn. Tôi cảm

thấy thẻ làm người trông nom nhà cửa có thể giúp tôi chiến thắng trò chơi. Nhìn vào các thẻ thể hiện nghề nghiệp khác nhau khi chơi lần đầu tiên, chúng tôi thấy rằng những người có tiền lương cao cũng có mức chi tiêu nhiều hơn. Họ phải làm nhiều việc hơn để có thu nhập bị động vượt trội chi phí cần thiết để thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn và tiến vào con đường nhanh hơn. Tuy nhiên, thẻ nghề nghiệp thật sự mô phỏng cuộc sống thực tế - nghĩa là nhiều thu nhập hơn thì sẽ có nhà lớn hơn, xe đẹp hơn và nhiều thứ khác.

Trò chơi thật sự giúp chúng tôi mở mắt nhưng đến khi chúng tôi di chuyển đến nhóm người đầu tư (Đ), chúng tôi vẫn không cảm nhận được trò chơi thực tế đến mức độ nào. Chúng tôi đã học được một điều khác: nếu cứ tiếp tục chơi trò chơi mà không áp dụng kiến thức bạn có vào cuộc sống, chỉ hao phí thời gian vì bạn không nhận được lợi ích của những gì bạn có ngay trước mắt một cách trọn vẹn. Trò chơi cho bạn một nền học vấn lạ thường.

Carol đã tiến bước vào nhóm chủ doanh nghiệp (C) một vài lần trước đây. Là cô giáo ở một trường học tư, cô ấy quyết định thực hiện sự thay đổi lớn là giảm giờ làm - chỉ làm bán thời gian, vì cô ấy đang cảm giác kiệt sức. Tôi ủng hộ quyết định của cô ấy. Bây giờ, Carol ở nhà điều hành công việc kinh doanh mạng máy tính của chúng tôi, công việc chúng tôi đã làm trong bảy năm qua.

TIẾP TỤC TIẾN BƯỚC

Khoảng giữa năm 2001, chúng tôi tự nhủ là nếu muốn giàu có trong tương lai thì cần phải thực hiện một vài quyết định khó khăn, kể cả có những thay đổi lớn lao về cách sống. Giờ đây chúng tôi đã nhìn căn nhà 3 phòng ngủ mình đang sống (cách đây bảy năm, khi mua căn nhà này, chúng tôi tin rằng sở hữu một căn nhà là giấc mơ của tất cả mọi gia đình), theo một cách hoàn toàn khác. Chúng tôi trả 2.000 đôla một tháng - không có tiện nghi - để sống ở đó. Chúng tôi mua nó với giá 300.000 đôla và giống như nhiều người, chúng tôi mong muốn bán nó ở một thời điểm nào đó trong tương lai với số tiền tăng rất nhiều. Chúng tôi bỏ tiền vào tu sửa căn nhà, nhưng lúc đó thị trường bất động sản đang suy sụp. Chúng tôi không thể thay đổi lại số tiền vay bởi vì không có tài sản cầm cố. Chúng tôi đã hy vọng rằng căn nhà sẽ tăng giá trị nhưng nó chẳng thay đổi gì cả.

Nhưng nếu bán căn nhà này đi vì nó đang "ngốn" đi nhiều nguồn thu nhập của chúng tôi, chúng tôi có thể bắt đầu chơi "trò chơi" thật sự.

Phản ứng đầu tiên của Carol là "Bạn bè của chúng ta sẽ nghĩ gì?". Đáp lại, tôi hỏi cô ấy rằng cô ấy có muốn sống trong căn nhà đó 20 năm nữa không. Sau khi suy nghĩ, cô ấy trả lời là không. Và rồi chúng tôi cùng xem xét danh sách "Chuyện gì xảy ra nếu...":

- Chúng tôi bán căn nhà và sử dụng tiền đó mua bất động sản để có thu nhập hàng tháng?
- Chúng tôi sống ở một nơi nào đó mà không tốn nhiều tiền?

- Chúng tôi ở tại chỗ cũ và không làm gì hết?

Chúng tôi thảo luận với nhau mọi chi tiết của từng vấn đề. Việc này giúp chúng tôi nhận biết cả hai muốn làm gì. "Tại sao chúng ta ở trong căn nhà này?" là một câu hỏi mà chúng tôi phải trả lời thành thật.

Chúng tôi đã bán căn nhà với giá 260.000 đôla, chấp nhận thua lỗ, và mua một căn nhà phố vào tháng 4, năm 2002. Tôi phải nói rằng tiến về phía nhóm người đầu tư là việc to tát và khó khăn nhất mà chúng tôi từng làm từ khi lập gia đình. Chúng tôi không hối tiếc chút nào. Chúng tôi cảm thấy đó là cách duy nhất để bắt đầu tiến đến sự độc lập tài chính.

Ba tháng sau đó chúng tôi mua một căn nhà cho thuê đầu tiên ở Honolulu.

ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ LÀM

Chúng tôi làm theo một lời khuyên lớn từ người tư vấn của Người bố giàu. Chúng ta kiếm tiền khi chúng ta mua. Chúng tôi mua một tài sản tịch thu thế nợ với giá 57.000 đôla trả trước 10% tiền mặt. Việc đầu tư "nhúng ngón chân cái vào nước" đầu tiên này đem đến cho chúng tôi 42% lợi nhuận trong năm đầu tiên. Chỉ 4 tháng sau đó, chúng tôi mua một tài sản tịch thu thế nợ khác với giá 36.000 đôla, cũng trả trước 10% tiền mặt. Chúng tôi sẽ nhận được tiền lời từ nguồn đầu tư với tỷ lệ là 36%. Hai căn nhà chúng tôi mua nằm trong khu phức hợp có khoảng 100 căn hộ. Một căn hộ tương tự vừa bán với giá 83.000 đôla.

Hai căn nhà, cách nơi chúng tôi ở khoảng 4 km, đều do một người môi giới bất động sản giới thiệu cho tôi. Người này là bà chủ của tôi đã về hưu. Trước kia bà là một chỉ huy Hải quân, cách đây một hai năm, bà trở thành môi giới bất động sản ở Hawaii để kiếm thêm thu nhập trước khi về hưu và để có thể tiếp tục sống ở vùng đó. Một năm trước khi trở thành môi giới, bà bắt đầu mua bất động sản và trong 3 năm bà đã tích lũy được 7 hay 8 căn nhà. Tôi muốn học hỏi ở bà. Bà vui lòng giúp đỡ và chia sẻ kiến thức.

Trước khi liên lạc bà, chúng tôi xem trên mạng và báo chí thông tin về nhà đất, nhưng khi liên lạc thì chúng đều được bán mất rồi. Chúng tôi quay sang nhờ vào người môi giới, giải thích rõ số tiền chúng tôi có thể trả và lợi nhuận mà chúng tôi mong muốn. Hiểu mong muốn của chúng tôi, bà động viên và cho biết luôn luôn có nhà để mua và chúng tôi sẽ tìm được căn nhà mong muốn vào đúng thời điểm. Bà ấy đã đúng.

Đây là bảng kê chi tiết về căn nhà cho thuê đầu tiên, chúng tôi mua vào tháng 07 năm 2002.

		- Hao phí chỗ trống (5%)	\$57,50
		Tổng thu nhập:	\$1.092,50
		Chi phí hàng tháng:	
		- Thuê (nhà) và bảo hiểm	\$15,37
		- Bảo hiểm (Bảo hiểm thẻ chấp cá nhân)	\$53,85
		Sửa chữa / bảo trì:	\$0
		<i>(Tất cả có thể - sân nhà, vật dụng, máy bơm - được thay mới, vì vậy hy vọng rằng không phải sửa chữa thêm nữa trong một thời gian).</i>	
Giá mua:	\$57.000		
Tiền mặt đầu tư vào tài sản		- Dự trữ	\$0
Tiền mặt:	\$5.700	- Phí bảo trì hàng tháng (kể cả bảo hiểm rủi ro)	\$252,29
Chi phí hoàn tất do chúng tôi chi trả:	\$1.900	- Tiền vay phải trả (30 năm với lãi suất 7,75%)	\$352,15
Chi phí sửa chữa / nâng cấp do chúng tôi chi trả:	\$3.500		\$673,66
	\$11.100	Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	\$418,84
		Lãi ròng tiền mặt	
		Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$418,84 x12)	\$5.026,08
Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng		+	
Thu nhập-cho-thuê:	\$1.150	Tổng tiền mặt đầu tư vào bất động sản	\$11.100
		Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	45,3%

Căn nhà cho thuê thứ hai của chúng tôi, mua vào tháng 11 năm 2002 có tỉ lệ lãi ròng tiền mặt là 36,5%.

Chúng tôi học được là không nên "yêu" những căn nhà (mặc dù việc này Không khó chút nào khi chúng trong điều kiện tịch thu thế nợ), mà chỉ với những con số. Trong hai trường hợp trên, chúng tôi thậm chí không nhìn thấy căn nhà cho đến khi giá đề nghị của chúng tôi được chấp thuận. Chúng tôi đã may mắn có được người môi giới / tư vấn bất động sản có cùng "bước sóng" như Robert Kiyosaki và Dolf de Roos.

Nhân tiện, sau khi chúng tôi kết thúc việc mua căn nhà thứ hai, Carol đã hỏi: "Tại sao chúng ta lại không bán được nhà lâu thế?" (Chúng tôi cười thầm về điều này).

Bây giờ chúng tôi đang tìm kiếm căn nhà thứ ba. Với thu nhập hàng tháng từ việc đầu tư đó, việc chi trả tài sản cầm cố cho căn nhà phố của chúng tôi có thể thực hiện được. Đây là một sự thay đổi tài chính hoàn toàn không thể tin được đối với chúng tôi.

MỘT CHÂN THOÁT KHỎI VÒNG LUẩn QUẩn

Tôi vẫn đang ở nhóm người làm công (L), làm việc ở một căn cứ quân sự. Tôi trợ giúp quản lý phòng giám sát hệ thống điện thoại. Tôi 39 tuổi, và tôi đã nói với ông chủ của mình (anh ấy 30 tuổi) rằng tôi dự định về hưu khi tôi 45 tuổi. Đó là một sự khác biệt lớn so với độ tuổi về hưu chính thức tối thiểu là 62 tuổi. Trong vòng 3 đến 5 năm tới, mục tiêu của tôi là di chuyển vào nhóm chủ doanh nghiệp (C) cùng với Carol. Hiện tại, cả hai đang ở nhóm nhà đầu tư (Đ). Đến thời điểm đó, những đầu tư bất động sản của chúng tôi và thu nhập từ việc kinh doanh tiếp thị mạng sẽ đủ cho chúng tôi tiếp tục học hỏi, và tìm kiếm những việc mua bán lớn hơn. Và mặc dù Carol có thể kiếm nhiều tiền hơn với nghề dạy học, nhưng kế hoạch dài hạn của chúng tôi là tìm cách để có thể ở vị trí kiểm soát cuộc sống của mình. Điều đó có nghĩa là không quay trở lại làm công nhân và sử dụng thu nhập để mua vật dụng thay vì sử dụng để đầu tư.

CHÚNG TÔI LÀM NÊN MỘT TẤM GƯƠNG

Quan sát những gì tôi đã làm đối với bất động sản, người quản lý của tôi cũng quyết định hành động như thế cho đời sống tài chính cá nhân của anh. Anh ta mua căn nhà cho thuê đầu tiên thông qua người môi giới bất động sản của tôi, mà cũng là bà chủ cũ của anh. Một người bạn ở Las Vegas cũng đang tìm nhà cho thuê để mua sau khi xem xét kết quả của chúng tôi. Nhưng họ không để ý đến lời cảnh báo của Người bố giàu là chỉ thực hiện việc mua bán khi tiền mặt nảy sinh càng sớm càng tốt. Thay vào đó, họ tìm kiếm những căn nhà sản sinh vòng quay tiền mặt là 0 - và thậm chí là âm - với hy vọng rằng chúng sẽ lên giá và có thể thu được nhiều lợi nhuận. Chúng tôi đã thử chiến lược đó với căn nhà đơn lập đầu tiên của mình và kết quả là mất hết số tiền vốn mà chúng tôi bỏ vào - và thêm một số tiền nữa.

Người duy nhất mà chúng tôi tin tưởng về mặt tiền bạc là người môi giới bất động sản. Một người hoạch định tài chính mà không có chút hiểu biết việc tôi đang làm thì sẽ không hoàn toàn phù hợp. "Bạn có tài sản cho thuê sản sinh vòng quay tiền mặt dương không?" là câu hỏi của Robert Kiyosaki, và đó cũng là câu tôi hỏi những người tư vấn tài chính tiềm năng.

BẠN CÓ THỂ KIỂM SOÁT ĐƯỢC CUỘC SỐNG CỦA MÌNH

Khi bán nhà của mình, chúng tôi không biết rằng cuộc sống của chúng tôi đang trượt ra khỏi vòng kiểm soát hay chúng tôi đang đi đúng hướng về tài chính. Khi mua căn nhà cho thuê đầu tiên, chúng tôi bắt đầu cảm thấy rằng mình làm một việc đúng. Và bất cứ khi nào cảm thấy mình bắt đầu bị dao động, nản chí, chúng tôi đọc lại cuốn sách *Dạy Con Làm Giàu* hay chơi trò chơi CASHFLOW.

Khi chúng tôi tìm thấy căn nhà cho thuê thứ hai, chúng tôi khẳng định mình đã chọn đúng hướng. Thật không thể tin được rằng một quyết định lại có ảnh hưởng đến thế.

Chúng tôi luôn luôn cảm thấy tự tin rằng mình có thể thành công về tài chính nhưng đã không biết cách thức. Chúng tôi cần tham gia một trò chơi để hiểu cách chiến thắng trong cuộc sống.

Tốt đẹp hơn là chúng tôi đã vượt qua nỗi sợ hãi về những điều chưa biết - việc gì sẽ xảy ra nếu chúng tôi bán nhà, việc gì sẽ xảy ra nếu chúng tôi tin chính mình và đầu tư vào bất động sản. Khi đã thực hiện, chúng tôi nhận thấy nó không khó khăn như mình nghĩ. Mặc dù chưa ở một nơi nào gần nơi chúng tôi muốn đến, chúng tôi chắc chắn mình đã và đang đi đúng hướng. Đó là một việc làm tốt đẹp hơn nhiều so với việc ở một vị trí tồi tệ trong tương lai và "giả như tôi đã làm, tôi đã không ở nơi mà tôi đang ở hiện tại."

'Ba cây chụm lại nên hòn núi cao'**Merced Hall****Salt Lake City, Utah**

Cơ hội đến gõ cửa căn phòng tập thể của tôi khi tôi đang học năm cuối đại học Brigham Young. Khi mở cửa tôi đã trông thấy Aaron, bạn tôi, đang thở hổn hển, rất hứng khởi và nói nhanh đến nỗi tôi nghĩ anh ta đang nói tiếng Tây Ban Nha. "Bạn phải đọc cái này, bạn phải đọc cái này", anh ta cứ khẳng khẳng, vẩy vẩy một quyển sách bìa màu tím trước mặt tôi. "Nó nói về một anh chàng có một người bố giàu. Người bố ruột của anh ta thì nghèo, nhưng người bố nuôi của anh ta thì..."

Tôi nhìn chăm chăm vào bạn tôi, chẳng hiểu anh ta đang nói gì. Chơi với Aaron đã lâu nên tôi chẳng ngạc nhiên trước cách thể hiện sự nhiệt tình một cách thái quá như vậy của anh. Đó không phải là lần đầu tiên Aaron mang đến cho tôi một quyển sách. Chộp lấy quyển sách từ tay Aaron, tôi hứa sẽ xem rồi trả lại cho anh ta.

Để giải lao một lúc trong khi đang học tôi bắt đầu đọc quyển sách. Tôi thấy mình thật sự bị hút vào câu chuyện của Robert và Người bố giàu của anh ta. Nhưng những mối quan tâm đang gây áp lực hiện tại đã lôi sự chú tâm của tôi nhiều hơn. Lúc ấy tôi 21 tuổi, đang chuẩn bị bài cho kì thi giữa học kỳ và viết tiểu luận về các hệ thống thông tin quản lý chuyên ngành mình học. Tôi định kiếm một tấm bằng cử nhân kinh tế loại khá, đang bận rộn phỏng vấn xin việc và chuẩn bị tốt nghiệp. Với tất cả những mối quan tâm đó, tôi đã đặt *Dạy Con Làm Giàu* sang bên và sau đó trả lại nó cho Aaron. Anh ta đã rất vui mừng nhận lại nó.

THẾ HỆ X GẶP "ĐIỀU NÀY ĐÃ XẢY RA VỚI TÔI NHƯ THẾ NÀO?"

Ngay sau khi tốt nghiệp, tôi đã kiếm được một công việc mà tôi hằng mơ ước tại một công ty con mới thành lập. Như nhiều người cùng trang lứa, tôi đã tính toán rằng mình sẽ tạo một gia tài và nghỉ hưu sớm bằng cách đặt tiền vào những quyền chọn lựa chứng khoán hết sức có giá trị của tôi. Ý tưởng làm việc hàng chục năm trước khi có thể nghỉ hưu đã thuộc về một thế hệ khác.

Nhưng kế hoạch ấy đã hóa thành một giấc mơ viễn vông và nhanh chóng tan theo mây khói. Tôi bị sa thải sau ba tháng làm việc. Những quyền chọn lựa chứng khoán bị mất giá trị. Nghỉ hưu sớm ư? Niềm tin đó đã chết cùng chỉ số Nasdaq.

Kể đó tôi đã kiếm được một công việc làm kĩ sư phần mềm. Đến lúc này tôi biết rằng mình hoàn toàn ghét làm một nhân viên. Mỗi kì lãnh lương tôi được nhắc nhở rằng tại sao người ta

lại ghét cay ghét đắng các loại thuế. Tôi không thể tin được là nhiều tiền như thế lại bị cắt ra khỏi tiền lương của tôi. Trước khi tốt nghiệp đại học, tôi đã mơ mộng viễn vông về tất cả mọi thứ tôi định mua khi đi làm. Nhưng giữa các loại thuế, chi phí đi lại... tôi đã không cảm thấy tốt hơn mấy so với hồi còn là sinh viên. Tôi đã học hành hết sức chăm chỉ hồi trung học để được vào đại học, và sau đó tôi đã vất vả ở trường đại học để được tốt nghiệp ngành mình chọn. Rồi tôi cật lực để duy trì thứ hạng và đạt kết quả thực tập tốt để có thể khai thác "mỏ vàng", đó là, "tìm được một công việc tốt". Và nó là như thế này sao? Ngồi trong một căn phòng nhỏ 90 giờ một tuần dán mắt vào mã số máy tính trên màn hình không phải là niềm vui đối với tôi, đặc biệt bởi vì tôi đã không giữ được phần lớn số tiền mà tôi "kiếm được".

Sau vài tháng, giận dữ và chán nản, tôi nhớ đến Robert và Người bố giàu của ông. Tôi về nhà và nói với Jeff, chồng tôi - chúng tôi mới kết hôn - về quyển sách màu tím mà Aaron gần như đã ép tôi đọc ngày xưa. Thế là chúng tôi quyết định đến hiệu sách và mua một bộ *Dạy Con Làm Giàu* cùng nhau đọc.

Jeff là nhà kinh doanh truyền thống. Anh rất nhanh nhạy hiểu người ta muốn gì và giỏi đàm phán. Tuy nhiên, anh đã được dạy dỗ rằng "nhà kinh doanh" là một từ ba tiếng ba âm tiết. Trong gia đình anh, người kinh doanh được xem như là chưa mở mắt và được đặt biệt danh là "dân mua bán". Cha của Jeff là một giáo viên, thế nên ông nghĩ rất giống những gì Người bố nghèo nghĩ.

Do đó, Jeff đã làm những gì mà xã hội kỳ vọng ở anh. Anh đã theo học Đại học Utah, nơi anh lấy được bằng cử nhân văn chương tiếng Nhật và cử nhân khoa học ngành tài chính. Có được một công việc thật sự tốt chính là mục tiêu của anh.

Jeff đã đi phỏng vấn ở nhiều công ty lớn. Thứ hạng học tập của anh gần như hoàn hảo, anh đã giành được nhiều học bổng, và thông thạo tiếng Nhật. Vì thế, anh đã bối rối khi nhiều lần lọt vào vòng 2 cuộc phỏng vấn và thậm chí thứ ba nhưng chẳng nhận được lời mời làm việc nào.

Thông thường Jeff đối mặt với sự từ chối khá tốt. Tuy vậy, một lần nọ, anh đã thấy hết sức khó khăn. Jeff, cùng với Jon, người anh sinh đôi của mình, (Jon cũng học cùng chuyên ngành và cũng đạt kết quả bằng với em mình), được chọn trong số 1000 người nộp đơn để trải qua một quá trình sàng lọc kỹ càng. Cả hai đều nộp đơn vào vị trí phân tích tài chính của một trong những công ty kế toán của Big Five (nhóm Ngũ Đại). Họ phải trải qua khoảng 6 cuộc phỏng vấn, và trong cả trường đại học, chỉ có Jeff, Jon và một người khác được chọn đến trụ sở chính của công ty tại San Francisco để dự vòng phỏng vấn cuối cùng.

Trở về từ chuyến đi, Jeff và Jon vừa hết sức bồn chồn vừa vui mừng đến nỗi họ gần như không tìm lại được. Cuối cùng, điện thoại gọi đến: Jon được mời một vị trí trong bộ phận tài chính ngân hàng còn Jeff thì không.

Tôi chưa bao giờ thấy Jeff xuống tinh thần đến vậy. Cảm thấy mất phương hướng, anh không ngừng hỏi tôi rằng anh nên làm gì trong phần đời còn lại của mình đây. Anh đã làm tất cả mọi thứ mà xã hội bảo anh phải làm và anh cảm thấy thất bại. Lắng nghe lời khuyên thiện

chí của những người khác, Jeff quyết định học tiếp về các hệ thống thông tin kinh doanh. Anh nghĩ, bằng cách đó, cơ hội kiếm được một công việc thật sự tốt sẽ cải thiện. Anh lấy bằng GMAT, và được chấp nhận vào một trường xuất sắc. Anh sẽ bắt đầu những lớp học vào mùa thu năm 2001.

Tuy nhiên, tôi không khỏi thắc mắc liệu việc học cao hơn có ích gì cho chúng tôi không. Theo Robert Kiyosaki, học càng nhiều có thể đẩy chúng ta vào nợ nần sâu hơn. Chúng ta sẽ đào thêm một cái hố tiêu sản thay vì xây dựng tài sản. Thêm vào đó, sau khi tốt nghiệp cao học, Jeff sẽ có thể kiếm một công việc trong công ty, còn tôi thì ghét làm việc ở công ty.

Một ngày nợ tôi bảo Jeff ngồi xuống và tôi đọc cho anh nghe quyển *Dạy Con Làm Giàu (tập 3)*.

"Đầu tiên bạn quyết định xem phần nào của Kim tứ đồ mà bạn có cơ hội đạt được sự thành công về tài chính lâu dài nhiều nhất..." Chỉ vào góc L (nhóm làm công lãnh lương), tôi nói: "Anh không có chuyên môn để những người chủ trả cho anh món tiền lớn, vì thế nếu làm nhân viên anh có lẽ không bao giờ kiếm đủ tiền để đầu tư. Bên cạnh đó, anh là người tùy tiện, mau chán, không có sự tập trung lâu, anh có khuynh hướng tranh cãi, và không tuân theo những chỉ dẫn tốt. Thế nên, những cơ hội đạt được sự thành công về tài chính trong nhóm L không được tốt lắm."

Chúng tôi nhìn nhau và biết rằng chúng tôi không muốn làm nhân viên trong phần còn lại của cuộc đời mình. Không ai trong chúng tôi có những đặc tính của những nhân viên tốt. Jeff nhận ra rằng trường cao học không phải dành cho anh. Mặc dù tôi vui mừng vì nhận được nền giáo dục đại học, tôi biết rằng việc sử dụng nó để leo lên những nấc thang cao trong công ty không phải dành cho tôi. Tập trung để biết mình và biết những gì mình mong muốn là mục tiêu của chúng tôi.

Jeff và tôi đã trở thành những cổ động viên hăng hái của Kiyosaki. Chúng tôi bắt đầu thấy hết sức biết ơn cách tiếp cận kinh doanh và cuộc đời trần tục của Người bố giàu mà chúng tôi đã trích dẫn. "Người bố" giàu nói rằng..." đã trở thành một phần từ vựng hàng ngày của chúng tôi.

CHÚNG TÔI ĐÃ TẠO RA NHỮNG THAY ĐỔI

Tôi nghỉ việc, sống bằng tiền tiết kiệm và cắt giảm chi tiêu. Chúng tôi đã mở rộng những chân trời của mình và quyết định đi đến bất kỳ hội nghị chuyên đề nào được tổ chức trong thành phố, bất kể đề tài gì. Chúng tôi đã mua (và không ngừng mua) hàng tá băng đĩa về bán hàng, tài chính, phát triển cá nhân, tạo động lực và kinh doanh. Mục tiêu cuối cùng của chúng tôi rõ ràng: sở hữu một công việc kinh doanh, nghỉ hưu sớm và giàu có. Tuy nhiên, như hầu hết mọi thứ trong cuộc sống, điều đó không dễ.

Chúng tôi bắt đầu dự án kinh doanh đầu tiên của mình, đối mặt với vòng quay tiền mặt.

Chúng tôi sẽ kết nối những công ty tài chính với các doanh nghiệp nhỏ cần tiền mặt nhanh chóng. Chi phí khởi đầu khoảng 7.000 đôla. Dù sáu tháng sau đó thất bại và mất khoảng 10.000 đôla, nhưng kinh nghiệm mà chúng tôi học được thật vô giá.

Không may, chúng tôi đang cạn tiền.

"Bạn điên rồi sao! Bạn không bao giờ làm được, hãy đi tìm một công việc thật sự đi!". Bạn bè và gia đình của chúng tôi không ngừng bảo chúng tôi từ bỏ "kế hoạch làm giàu nhanh chóng" ấy đi.

Nhưng chúng tôi không ngừng nhắc nhở mình hai điều. Người bố giàu nói rằng thất bại là một phần của quá trình thành công, còn Deepak Chopra nói rằng thành công là một quá trình, không phải là đích đến. Điều ấy giúp chúng tôi không ngừng đi tiếp.

Giờ đây chúng tôi bắt đầu hiểu tại sao Người bố giàu nói với Robert rằng việc sẵn sàng trở nên giàu có đòi hỏi tất cả sự chuẩn bị tinh thần mà một người leo lên đỉnh núi Everest cần có. Chọn trở nên giàu có và theo đuổi nó đòi hỏi mọi thứ mà bạn có. Bạn phải hết sức mong muốn điều ấy đến nỗi bạn sẵn sàng học tất cả những bài học khó khăn trên con đường, bất kể chúng khó khăn như thế nào.

Tôi phải thú nhận rằng giai đoạn này là một bài kiểm tra thật sự về tính cách của tôi. Những trở ngại cá nhân - nỗi sợ hãi và sự lười biếng - chen chân vào. Đôi khi tôi lại cân nhắc việc tìm một công việc, quên đi việc nghỉ hưu sớm và làm giàu. Đôi khi tôi nghĩ rằng mình chỉ nên trở thành một người nội trợ và nài nỉ Jeff kiếm một công việc để nuôi tôi. Bởi vì, rốt cuộc thì, tôi cũng là một người phụ nữ. Tôi được bồi đắp cho ý nghĩ rằng đàn ông là người phải gánh lấy những hóa đơn. Thỉnh thoảng, khao khát cảm giác an toàn, tôi lại sụp đổ và khóc.

Trong giai đoạn khởi đầu cuộc hành trình đó, tôi đã có một khoảng thời gian rất khó khăn khi không có một giáo viên thông báo cho tôi thời hạn nộp bài tập của mình và khi nào có bài kiểm tra. Đôi lúc tôi cảm thấy thật khác lạ khi không có "cấp trên" nhắc nhở phải làm gì và khi nào làm. Thật buồn cười là tôi ghét như thế nào cái thời khóa biểu tôi đã đặt cho bản thân trước kia, nhưng bởi vì tôi không có gì, tôi đã mất phương hướng. Học tự kỷ luật mình thật là nghiêm khắc.

Jeff nói lên những suy nghĩ của mình rất to và rõ.

"Nếu chúng ta không tính toán làm thế nào để khởi sự công việc kinh doanh riêng và chỉ làm những công việc được trả lương đều đặn, chúng ta sẽ chỉ kiếm đủ tiền để thanh toán các hóa đơn, nhưng sau đó thì sao?", Jeff hỏi tôi. "Chúng ta sẽ phải làm việc không ngừng, thậm chí đến khi chúng ta già. Chúng ta đang ở độ tuổi 20. An sinh sẽ không quan tâm đến chúng ta khi chúng ta đến tuổi nghỉ hưu. Chúng ta phải tính toán những gì mình cần làm, trong khi chúng ta vẫn còn thời gian... Chúng ta không đủ khả năng để tìm ra cách 'dễ dàng'."

Tôi biết Jeff nói đúng. Không sớm thì muộn, tìm hiểu xem tiền sẽ đến từ nguồn nào, khi chúng tôi không thể, hay đã không muốn làm việc nữa là hết sức quan trọng. Chúng tôi còn trẻ.

Chúng tôi có thể chọn lựa.

Và chúng tôi đã làm điều đó. Chúng tôi chọn không làm những người làm công ăn lương. Chúng tôi thà thất bại hàng ngàn lần còn hơn trong suốt phần đời còn lại thức dậy mỗi buổi sáng rồi mà cứ mắc kẹt trong vòng luẩn quẩn. Chúng tôi ngưng đắm mình vào những thất bại và bước tới, luôn tập trung vào mục tiêu nghỉ hưu sớm và giàu có.

Người bố giàu nói rằng hầu hết những nhà triệu phú đã thất bại ba lần trước khi họ thành công. Chúng tôi đã đi đến kết luận rằng tính toán cho công việc kinh doanh sắp tới sẽ là bước kế tiếp trong lịch trình của chúng tôi.

CHÚNG TÔI ĐÃ THỬ LẦN NỮA

Chúng tôi nghĩ rằng có lẽ việc chơi trò CASHFLOW nhiều hơn sẽ giúp ích. Tôi đã làm điều đó. Sau nhiều vòng, chúng tôi rút ra được bí quyết thoát khỏi vòng luẩn quẩn của trò chơi. Chiến lược của chúng tôi là đầu tiên mua một ngôi nhà nhỏ với một số tiền nhỏ từ dòng thu nhập bị động. Sau đó, khi gặp người mua thích hợp, chúng tôi sẽ bán ngôi nhà và sử dụng tiền mặt để thực hiện những vụ mua bán lớn hơn với dòng thu nhập bị động nhiều hơn. Những vụ mua bán lớn hơn sẽ đưa chúng tôi ra khỏi vòng luẩn quẩn nhanh hơn nhiều so với những vụ mua bán nhỏ, nhưng việc bắt đầu với những vụ mua bán nhỏ là cần thiết.

Chúng tôi đã nâng lên chơi trò CASHFLOW 202, với trò chơi này chúng tôi nhận ra rằng có thể mua những vụ mua bán lãi vốn (lãi từ việc bán các tài sản đầu tư), thanh lý chúng, và sau đó sử dụng các quỹ để mua những vụ giao dịch vòng quay tiền mặt. Dựa trên các trò chơi, chúng tôi quyết định áp dụng chiến lược mới tìm thấy của mình vào thực tế. Chúng tôi ghép hai mảng lại với nhau: số tiền mặt lớn + bất động sản = vụ mua đi bán lại. Bước tiến kế tiếp của chúng tôi là đầu tư vào một ngôi nhà nhưng chúng tôi biết mình cần thêm người vào êkíp của mình.

Chúng tôi muốn Jon tham gia với chúng tôi. Chúng tôi biết rằng anh đang đối mặt với những thách thức trong thế giới công ty. Vỡ mộng bởi những sự cạnh tranh, thói ích kỷ, ham thắng tiến ngược văn hóa công ty, anh nhanh chóng nhận ra rằng mình đã ở trong một môi trường làm việc không thích hợp và phải tìm lối thoát.

Trước đó, Jon cũng đã từng đọc Kiyosaki. Thấm thía lời khuyên của Người bố giàu, anh quyết định không đi theo thói quen xài tiền như những người cùng hoàn cảnh nữa. Bất chấp bao áp lực xung quanh, Jon thuê một nơi ở rẻ tiền, không mua xe hơi, tự nấu đồ ăn trưa mang theo, và chỉ sống với 1/3 khoản thu nhập của mình. Anh đã có thể tiết kiệm \$20.000 trong 10 tháng. Jon thường soi mình vào triết lý của Người bố giàu "người giàu không làm việc cho tiền bạc" và "không bị nghiền một khoản lương" để giúp anh có động lực trong việc cắt giảm chi tiêu và thoát khỏi vòng luẩn quẩn. Jon và tôi thường nói rằng bất kể chúng tôi có leo được đến nấc thang nào, thì chúng tôi vẫn chỉ là những người làm công hưởng lương cao.

Độc Kiyosaki, ghét công việc của mình, nhận ra thuế và chi tiêu đã "ăn" vào lương của mình rất nhiều, Jon quyết định suy nghĩ lại kế hoạch sự nghiệp của anh trong năm năm tới. Anh đã quyết định giảm nó xuống còn một năm và học càng nhiều càng tốt trong khoảng thời gian đó. Việc Jon bị sa thải sau 10 tháng làm việc đã làm anh vừa ngạc nhiên vừa thích thú.

Jeff và tôi đã cố thuyết phục Jon gia nhập với chúng tôi trước khi và cả sau khi anh nghỉ việc. Tuy nhiên, anh đã không muốn quay về Utah. Jon thích sống ở San Francisco. Anh quyết định bắt đầu công việc kinh doanh xuất nhập khẩu riêng của mình tại Bay Area cùng với một người bạn. Nhưng sau vài tháng nghiên cứu thị trường và phân tích chi phí, anh nhận ra rằng công việc kinh doanh của mình sẽ không có lợi. Giờ đây tất cả chúng tôi đều đã trải qua thất bại trong kinh doanh. Cuối cùng Jon chịu thua sự nài nỉ của chúng tôi, quay lại Utah. Bộ ba kinh doanh của chúng tôi đã được thành lập. Chúng tôi sẵn sàng mua bất động sản.

ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ LÀM

Chúng tôi xem xét hàng trăm ngôi nhà và phân tích chúng để tính toán mua ngôi nhà nào. Dolf de Roos, cố vấn của Người bố giàu và là tác giả của quyển *Real Estate Riches* (Làm giàu từ bất động sản) nói rằng tỉ lệ những cấu trúc mà ông nhìn vào với những cấu trúc mà ông đưa ra lời đề nghị với số đề nghị được chấp nhận là 100:10:1. Đó cũng là trường hợp của chúng tôi. Chúng tôi lùng sục thị trường Utah trong nhiều tuần nhưng không tìm thấy vụ mua bán nào phù hợp với những thông số của mình. Còn những vụ mua bán mà chúng tôi tìm thấy được lại đưa ra những lời đề nghị thanh toán tiền mặt.

Do đó chúng tôi tìm kiếm tích cực hơn. Chúng tôi phân tích, thương lượng, đưa ra những đề nghị, nói chuyện với hàng chục đại lý bất động sản. Và Jeff đã tìm thấy vụ mua bán đầu tiên cho chúng tôi, một căn nhà gỗ một tầng 2 phòng cũ kĩ có tiềm năng nhưng sặc mùi nước tiểu mèo ghê tởm. Nó tối tăm và cần một nhà bếp mới, mái và một phòng tắm mới. Một số người thậm chí còn đề nghị chúng tôi ủi đất san bằng nó. Nó được định giá 75.000 đôla. Khi chúng tôi đề nghị 40.000 đôla, người môi giới đã mừng ra mặt. Nếu chúng tôi đã không biết từ Dolf de Roos rằng những người môi giới bất động sản được luật pháp yêu cầu phải sẵn sàng giới thiệu tất cả những lời đề nghị với người bán, tôi hẳn đã nghĩ rằng cô ta sẽ không chịu. Thế là, bất kể sự chênh lệch, chúng tôi vẫn viết đề nghị. Cuối cùng, sau nhiều tuần cân nhắc, người bán đã quyết định lấy 45.000 đôla cho ngôi nhà đó. Tuy nhiên, điều kiện là thanh toán tiền mặt vào lúc kết thúc, và việc thanh toán phải thực hiện trong vòng bảy ngày sau khi chấp nhận lời đề nghị.

Chúng tôi hoàn toàn tuyệt vọng. Lúc ấy tài khoản ngân hàng của chúng tôi gần như không đủ sống. Nhìn lại tình hình của mình thật là mĩa mai, nhưng vì quá phấn khích nên chúng tôi chấp nhận thanh toán tiền mặt.

Chúng tôi đã cố gắng kéo một người cộng tác có tiền (anh ta sẽ sửa chữa ngôi nhà sau khi mua), nhưng aah ta đã quá tham lam và cố chiếm ngôi nhà từ tay chúng tôi. "Làm thế nào tôi có thể tin tưởng các bạn? Các bạn còn quá trẻ," là lời từ biệt của anh ta ngay sau lời đề nghị 46.000 đôla cho ngôi nhà.

Khi tất cả điều này xảy ra, chúng tôi chỉ còn lại ba ngày để đưa ra một mức giá triệt tiêu là 50.000 đôla. Chúng tôi đã suy nghĩ và thức trắng đêm để tìm ra cách xoay xở tiền mặt. Chúng tôi khám phá ra rằng mình có thể chuyển tiền ứng trước từ các thẻ tín dụng vào thẳng tài khoản ngân hàng của mình. Thay vì ứng trước tiền mặt với lãi suất 19%, với khuyến mãi kéo dài 6 tháng, chúng tôi có thể chuyển tiền mà không mất tiền lãi. Chúng tôi đã làm như thế. Chúng tôi đã gộp các thẻ tín dụng của tôi, của Jon và Jeff lại và lấy tiền mặt. Ngôi nhà đã thuộc về chúng tôi.

(Hãy để tôi ngừng ở đây và giải thích rõ ràng. Tôi biết rằng Người bố giàu đã cảnh báo việc sử dụng thẻ tín dụng một cách nhẹ dạ. Chúng tôi đã rất thận trọng khi quyết định làm như thế, và chúng tôi đã xem xét tỉ mỉ những rủi ro tài chính có liên quan với quyết định này. Tôi sẽ không khuyến khích chiến lược này cho bất kỳ ai không có kinh nghiệm hay hiểu biết về tài chính để đưa ra một quyết định dựa trên nền tảng tỉ lệ phần thưởng - rủi ro này.)

Chúng tôi đã mua ngôi nhà với giá 50.000 đôla và sau đó bỏ ra 15.000 đôla để sửa sang lại. Ngôi nhà sau đó được định giá lại 115.000 đôla và chúng tôi đã bán nó sau ba tháng với giá 113.500 đôla. Sau khi thanh toán khoản nợ thẻ tín dụng chúng tôi đã giữ lợi nhuận ròng làm vốn. Tuy nhiên, theo Người bố giàu, những ngôi nhà "mua đi bán lại" không phải là mục tiêu để đấu tranh, bởi vì vòng quay tiền mặt dương mới là đích nhắm của người sở hữu ngôi nhà. Những người buôn bán cũng vậy, nhưng nhà đầu tư thì không. Tuy nhiên, Người bố giàu cũng nói rằng các cơ hội "mua và đẩy đi" có thể giúp dự trữ tiền mặt cho việc đầu tư cuối cùng vào những ngôi nhà tạo ra vòng quay tiền mặt. Và đó là những gì chúng tôi đã làm.

Chúng tôi đã sử dụng một số vốn để thanh toán tiền mặt cho một ngôi nhà khác tại Salt Lake City mà chúng tôi đã thuê. Chúng tôi đã kiếm được một vụ mua bán hết sức tốt với ngôi nhà đặc biệt này, ngôi nhà mà chúng tôi đã mua với giá 159/900 đôla. Tiền cho thuê hàng tháng trung bình trong khu vực lân cận, vốn từ nhóm những người trẻ tuổi trong thành phố, ở khoảng từ 1200 đôla đến 1600 đôla, bởi vì chúng tôi đã sửa sang nó lại rất tuyệt nên chúng tôi có thể ký một hợp đồng thuê hai năm với 1580 đôla.

Đây là chi tiết về ngôi nhà (3200m2 với sáu phòng ngủ và bốn phòng tắm):

<i>Tiền mặt đặt vào ngôi nhà</i>	
Thanh toán tiền mặt:	\$7.995
Các chi phí kết thúc do chúng tôi trả:	\$7.150
Các chi phí sửa chữa do chúng tôi trả:	\$4.500
	<u>\$19.645</u>
<i>Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng</i>	
Thu nhập cho thuê:	\$1.600

- Hao phí chỗ trồng (5%):	\$80
Tổng thu nhập:	\$1.520
Các chi phí hàng tháng:	
- Thuê (nhà) và bảo hiểm:	\$161
- Sửa chữa/bảo quản:	\$0
<i>(Mỗi hợp đồng, người thuê chịu trách nhiệm cho các chi phí sửa chữa, và người thuê chịu tiền thu rác và làm sân.)</i>	
- Dự trữ:	\$20
- Chi phí quản lý (10% tiền thuê):	\$160
- Tiền vay phải trả (30 năm, với lãi suất 5,8%):	\$960
	\$1.301
Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng:	\$219
<i>Lãi ròng tiền mặt</i>	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$219 x 12)	\$2.628
+	
Tổng số tiền mặt đặt vào ngôi nhà	\$19.645
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	13,4%

Đến hôm nay ngôi nhà được định giá lại là \$210.000.

NHỮNG GÌ CHÚNG TÔI ĐANG LÀM

Chiến lược hiện tại của chúng tôi là mua những ngôi nhà tồi tàn và giữ các ngôi nhà ở tình trạng trung bình như ngôi nhà mà tôi đề cập ở phần trên. Chúng tôi tính rằng trong thị trường đặc biệt, chúng tôi có thể mua những ngôi nhà tồi tàn với giá rẻ, sửa chữa rồi bán với giá cao hơn. Thêm vào đó, giờ đây chúng tôi có thể mua những ngôi nhà nhỏ hơn bằng tiền mặt, cho nên tất cả những chi phí tài trợ làm giảm lợi nhuận được loại bỏ. Sau đó chúng tôi tiếp tục bán những ngôi nhà tồi tàn trong khu vực không được sung túc của thành phố cho những người không thể tìm thấy nhà cửa đáng hoàng với giá phải chăng.

Bởi vì những ngôi nhà tồi tàn không tạo ra vòng quay tiền mặt dương nhiều như những ngôi nhà tình trạng trung bình, chúng tôi xử lý theo từng trường hợp một. Giá cả của các căn nhà sẽ dao động trong khoảng 50.000 đôla đến 150.000 đôla - và dựa trên những con số chúng tôi quyết định xem là sẽ bán hay giữ lại. Đến thời điểm này chúng tôi đã mua chín ngôi nhà nhỏ, bán năm và giữ bốn.

Chúng tôi kiếm được nhiều tiền hơn từ các ngôi nhà so với giá trị thị trường thuê bởi chúng tôi tiếp thị rất tốt. Thêm nữa, chúng tôi bảo đảm rằng những ngôi nhà thật sự trông đẹp mắt thế nên chúng tôi cho thuê trung bình cao hơn giá hiện tại khoảng 10%. Tập trung vào việc này, chúng tôi mua những tài sản đầu tư của mình dưới giá thị trường và bạn có thể thấy rằng chúng tôi thắng ở mặt kia của sự cân bằng quyền sở hữu.

Chúng tôi cũng sàng lọc người thuê, kiểm tra mức độ tín nhiệm của họ, thư giới thiệu, và lịch sử nghề nghiệp của họ.

Với những ngôi nhà mà chúng tôi mua bán, chúng tôi mua tất cả bằng tiền mặt với mức 50% đến 60% giá trị thị trường. Hầu hết những ngôi nhà chỉ gặp vấn đề về trang trí và không có trục trặc gì về cấu trúc. Chúng tôi bán các ngôi nhà ấy không bằng tiền mặt và thanh toán những chi phí kết thúc. Chúng hoàn toàn được tài trợ bởi ngân hàng, vì thế chúng tôi không cần vật thế chấp thứ hai. Khi bán đi chúng tôi được tự do thực hiện.

TRƯỚC ĐÓ VÀ SAU ĐÓ

Chúng tôi bắt đầu mua những ngôi nhà vào đầu tháng 4 năm 2002. Đây là tình hình tài chính của chúng tôi trước khi chúng tôi mua ngôi nhà đầu tiên của mình:

<i>Các chi phí</i>		<i>Thu nhập</i>	
* Công dân	\$400	Sự giúp đỡ của mẹ:	\$250
Các thẻ tín dụng	\$253		
**COBRA	\$285		
**Y tế	\$100		
* Điện thoại di động	\$80		
Thuê nhà	\$400		

Các chi phí cố định

*Thức ăn	\$300
*Ga	\$100
*Khác	\$200
Các chi phí:	\$2.118
- Thu nhập	250
Tổng chi phí	(\$1.868)

*Khấu trừ thuế

**Khấu trừ thuế một phần

<i>Tài sản</i>		<i>Tiêu sản</i>	
Séc (checking): Merced	\$230	Vay tiền mua xe hơi	\$6.397
Jeff	\$524	Thẻ tín dụng	\$12.478
Tổng cộng	\$754	Điện thoại di động	\$240
			\$19.115

Tiết kiệm: Merced	\$440	- Tổng tài sản	\$1.274
Jeff	\$80		(\$17.841)
Tổng cộng	\$520		
Tổng tài sản	\$1.274		

BẢNG CÂN ĐỐI THÁNG 1 NĂM 2003

<i>Tài sản</i>		<i>Tiêu sản</i>	
Tiết kiệm	\$65.000	Thẻ tín dụng	\$1.500
<i>Danh mục</i>			
Chứng khoán	\$2.700	Vay tiền mua xe hơi	\$25.000
Tài khoản giao dịch	\$18.500	Vay tiền đóng học phí	\$0
Bất động sản	\$890.500	Thẻ chấp	\$324.000
Tổng số phụ tài sản	\$976.700		

Các vật dụng

Xe hơi	\$36.000
Nữ trang	\$12.000
Khác	\$15.000
Tổng số phụ vật dụng	\$63.000

Tổng tài sản theo chủ ngân hàng

(Tổng số phụ tài sản + những vật dụng) \$1.039.700

Tổng tài sản theo <i>Dạy Con Làm Giàu</i> (Chỉ gồm tổng số phụ tài sản, không kể vật dụng)	\$976.700
Tổng tiêu sản	\$350.500
Giá trị ròng theo chủ ngân hàng (Tổng tài sản theo chủ ngân hàng ít hơn tổng tiêu sản)	\$689.200
Giá trị ròng theo <i>Dạy Con Làm Giàu</i> (Tổng tài sản theo <i>Dạy Con Làm Giàu</i> ít hơn tổng tiêu sản)	\$626.200

BẢNG KÊ THU NHẬP THÁNG 1 NĂM 2003

<i>Thu nhập kiếm được hàng tháng</i>	
Môi giới thẻ chấp	\$10.000
Mua bán những ngôi nhà (thu nhập trung bình hàng tháng)	\$17.500
<i>Thu nhập bị động hàng tháng</i>	
Bất động sản (ròng)	\$2.900
<i>Thu nhập danh mục hàng tháng</i>	
Tiền lãi giao dịch hàng tháng	\$2.000
Tổng thu nhập hàng tháng	\$32.400
 Các chi phí hàng tháng:	
Thuê	\$4.860
Thanh toán thẻ tín dụng	\$150
Tiền thuê nhà	\$500
Trả tiền xe hơi	\$800
Quần áo và thức ăn	\$500
Bảo hiểm	\$500
Điện thoại di động	\$200
- Tổng chi phí	\$7.510
Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng	\$24.890

VỊ TRÍ HIỆN TẠI CỦA CHÚNG TÔI

Chúng tôi vẫn đang ở trong giai đoạn chuyển đổi giữa bên trái và phải của Kim tứ đồ. Việc chúng tôi mua bán những ngôi nhà đã đặt chúng tôi vào nhóm T (bởi vì ở thời điểm này chúng tôi tham gia vào quá trình một mình). Chúng tôi hiện đang làm việc trên một mô hình kinh doanh để chuyển đổi những vụ mua bán của chúng tôi sang nhóm C. Tuy nhiên, việc chúng tôi cho thuê một số ngôi nhà đưa chúng tôi vào nhóm C, bởi vì chúng tôi đang nhận được dòng thu nhập bị động.

Cả ba chúng tôi rất chú tâm vào những gì mình làm. Tôi đã quyết định đi theo những lời khuyên của Người bố giàu là "người giàu không làm việc cho tiền bạc" và tính toán rằng bởi vì việc kinh doanh chủ chốt của chúng tôi là bất động sản, tôi nên học càng nhiều càng tốt về thể chấp. Tôi đã trở thành một nhà môi giới thể chấp được cấp chứng chỉ độc lập và có thể làm việc với những ngân hàng khác nhau. Tôi thật sự thích thú điều đó, và tôi đang học nhiều điều

mà tôi biết sẽ giúp cho công việc kinh doanh của chúng tôi. Đáng ngạc nhiên là, tôi đã bắt đầu kiếm ra tiền đáng hoàng từ việc thực hiện những vụ thế chấp và tôi chắc chắn không phiền hà gì với vòng quay tiền mặt thặng dư. Tôi không định sẽ làm một nhân viên cho vay mãi mãi, tôi chỉ làm nó cho đến khi tìm được những nhà cố vấn về thế chấp tốt nhất. Càng có nhiều kiến thức càng tốt chỉ là một sự thông minh suông.

Kiyosaki nói rằng sẽ không bao giờ yêu một phương tiện đầu tư. Thế nên, dù rằng bất động sản là những gì mà chúng tôi đã bắt đầu, chúng tôi không muốn giới hạn bản thân mình, chúng tôi muốn thực hiện mọi loại dự án kinh doanh, cũng như những con số có ý nghĩa.

Mục tiêu của chúng tôi là mua và giữ những bất động sản lớn như những căn hộ song lập và những trung tâm thương mại, không chỉ tại Mỹ mà còn ở nhiều nơi khác trên thế giới. Bởi vì Jeff và Jon đều thông thạo tiếng Nhật nên chúng tôi muốn thực hiện một số dự án kinh doanh ở nước này. Jon cũng nói được tiếng Thái, nên Thái Lan cũng nằm trong danh sách của chúng tôi. Cả Jeff và Jon có thể đọc được truyện tiếng Hoa và họ muốn mở rộng kinh doanh tại đó (đặc biệt vì Trung Quốc có tiềm năng kinh doanh rất lớn). Jeff và tôi có thể nói tiếng Tây Ban Nha, thế nên chúng tôi cũng muốn thực hiện dự án kinh doanh tại châu Mỹ.

Tôi đã bắt đầu áp dụng những nguyên tắc vào cuộc sống mình khi tôi hai mươi bốn tuổi. Khi đó Jeff và Jon hai mươi tám. Giờ tôi hai mươi lăm, và như bạn có thể đoán được, họ đang ở độ tuổi hai mươi chín. Chúng tôi đã bắt đầu với chẳng một tài sản nào trong bảng cân đối tài chính, chỉ toàn tiêu sản/nợ nần. Lúc đó bản kê khai thu nhập của tôi có nhiều dòng tiền mặt ra hơn dòng tiền mặt vào. Những dòng tiền ra ấy phần lớn thuộc về các vật dụng. Nguồn thu nhập duy nhất của chúng tôi là thu nhập kiếm được.

Trong một năm, chúng tôi đã mua bất động sản trị giá hơn 1,25 triệu đôla, và chúng tôi đã giữ 890.000 đôla. Giờ đây chúng tôi có thu nhập bị động, thu nhập danh mục, và thu nhập kiếm được. Chúng tôi đang cố gắng chi 70% thu nhập và để ra 10% để đầu tư, 10% tiết kiệm và 10% cho hội từ thiện. Chúng tôi không thật sự dùng tiền vào các vật dụng nữa. Chúng tôi đang dành dụm để xây dựng doanh nghiệp riêng của mình, nhưng khi chúng tôi đọc được định nghĩa về giàu có của Người bố giàu, chúng tôi biết mình sẽ không phải tần tảo nữa. Chúng tôi vẫn đang xem nghĩ hưu có nghĩa là gì với mình, nhưng tôi tính rằng trong năm năm nữa chúng tôi sẽ biết nó là gì.

HÃY BỎ RA THỜI GIAN BẠN CẦN

Mặc dù bất kỳ ai cũng có thể làm những việc mà chúng tôi đã làm được, nhưng chúng tôi đã mất một năm chỉ để đi suy nghĩ đúng đắn ngay cả trước khi chúng tôi mua ngôi nhà đầu tiên của mình. Cũng cần nhiều sự chuẩn bị về tình cảm và kiến thức. Chúng tôi vẫn đang học. Có thể với người khác thì mất ít thời gian hoặc nhiều thời gian chuẩn bị hơn chúng tôi. Điều đó tùy thuộc vào mỗi người.

Nhưng, bất kể một người phải mất bao lâu để chuẩn bị, chúng tôi muốn nhấn mạnh rằng

chuẩn bị (chẳng hạn như việc học về bất động sản ở một mức độ vĩ mô cũng như vi mô, và thành thạo các chiến lược đầu tư và tài trợ) chiếm nhiều thời gian và nỗ lực. Nó cũng đòi hỏi nhiều kiên nhẫn, cũng như sự kiềm chế, đặc biệt với những cảm xúc. Đó là lý do tại sao chúng tôi lại là những cổ động viên cuồng nhiệt cho Người bố giàu đến thế. Ông trình bày từng cảm xúc mà các nhà đầu tư cần vượt qua.

Trong bất động sản, chúng tôi xem nỗi sợ hãi là cảm xúc quan trọng nhất cần khắc phục. Người ta trở nên lo sợ rằng họ sẽ không bao giờ tìm được một vụ mua bán bất động sản tốt, và sau đó đi mua một vụ xấu bởi vì họ sợ nếu không mua bây giờ, họ sẽ không bao giờ mua được. Với chúng tôi, thà không mua còn tốt hơn vụ mua bán tồi tệ. Chúng tôi cũng đã chứng kiến nhiều người chủ nhà quá sợ là sẽ không có một người thuê đến nỗi họ đã đồng ý người đầu tiên hỏi thuê nhà (có lẽ đó là nơi xuất phát của tất cả những câu chuyện ác mộng của người chủ nhà).

Mất một vài tháng tìm được người thuê thích hợp tốt hơn là cho một người thuê sẽ làm hỏng ngôi nhà và không bao giờ trả tiền thuê.

Chúng tôi cũng thấy nhiều người quá sợ rủi ro có nên bỏ ngang một vụ mua bán khó tin. Họ không đi những bước cần thiết để điều tra ngôi nhà hay tính toán để có thể ngăn những tổn thất tiềm tàng.

Trong khi chúng tôi nhắm đến việc truyền cảm hứng cho những người khác để họ tìm kiếm thành công thì chúng tôi cũng muốn khơi gợi một cảm giác chú ý. Về cơ bản, chúng tôi không nghĩ người ta nên mong đợi họ sẽ kiếm được nhiều tiền trong bất động sản chỉ sau một đêm. Có nhiều "nhà đầu tư" xung quanh chúng ta vốn túng quần cố gắng cho thuê hay mua bán một ngôi nhà. Thật sự chúng tôi đã mua một ngôi nhà bị tịch biên để thanh toán nợ từ một trong những "nhà đầu tư" này.

Đó là lý do tại sao việc chuẩn bị lại hết sức quan trọng. Chúng tôi đã bảo đảm mình có đủ kinh nghiệm bất động sản trước khi sẵn sàng mua. Chúng tôi đã làm điều đó bằng cách đưa ra những lời chào dù rằng chúng tôi không thể mua nhà, bằng cách đọc nhiều sách, tìm kiếm trên các trang web, và bằng cách nghiên cứu thị trường địa phương. Hơn nữa, chúng tôi còn nói chuyện với nhiều đại lý, nhà môi giới bất động sản và những nhà đầu tư và có được nhiều thông tin từ cách đó. Đầu tư bất động sản không hề phức tạp khi bạn biết những gì mình đang làm và quá trình đang diễn tiến ra sao. Chúng tôi vẫn tiếp tục học mỗi ngày.

Theo chúng tôi, có hai chìa khóa để thành công, đó là kiểm soát những cảm xúc của mình và mở rộng trí óc, bởi bạn sẽ đang học thêm mỗi ngày.

ĐỀ PHÒNG (GEN-X)

Jeff, Jon và tôi biết nhiều người cùng lứa tuổi với chúng tôi mà cuộc sống bị ném vào một vòng xoáy khi những công ty ".com" sụp đổ. Nhiều giấc mơ bị tan vỡ và những cảm giác an

toàn được thay thế bằng những lo sợ về tương lai. Nếu điều này xảy ra với bạn, hãy thật sự lắng nghe chính mình, và sau đó thực hiện nó. Trên con đường, hãy bao quanh bạn với những người cùng chí hướng, sẵn sàng hỗ trợ bạn và đừng cố gắng bán mình vào những gì không hiệu quả. Rủi ro lớn nhất là việc không làm gì cả.

Nếu không có Robert Kiyosaki và những cố vấn của ông, Jeff có lẽ sẽ vẫn đang học cao học, tôi và Jon sẽ đang làm việc trong môi trường công ty mà mình không thích. Chúng tôi hết sức mang ơn vì đã được chỉ đi đúng hướng! Chúng tôi biết rằng mình vẫn còn rất nhiều điều phải học, và rằng chúng tôi sẽ vẫn có nhiều thất bại phải đối mặt trước khi đạt được mục tiêu cuối cùng của mình. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn rất hào hứng và mong chờ nó. Xin cảm ơn, Người bố giàu!

CHƯƠNG 11

Thay đổi suy nghĩ

Ken Hobsom

Philadelphia, Pennsylvania

Những kế hoạch đi nghỉ của tôi ngày đó khá đơn giản: giải tỏa căng thẳng trên những bãi cát hồng ở một bờ biển Bermuda cùng với Sue, vợ tôi. Đó là năm 1999, lúc ấy tôi mệt mỏi và điều cuối cùng tôi muốn làm là tập trung vào bất cứ điều gì, dù là một cuốn sách.

Và để chuẩn bị cho chuyến du lịch của chúng tôi, vợ tôi đã hỏi thăm một vài người bạn xem có quyển sách nào mới nên đọc hay không. *Dạy Con Làm Giàu* là một trong những quyển chúng tôi được giới thiệu. Thế là cô ấy đã mua một quyển và mang theo hành lý của mình. Khi chuyến bay của chúng tôi bị hoãn, tôi đã lôi sách ra đọc. Tôi đã đọc nó ngay lối ra vào sân bay, rồi trên máy bay. Khi Sue nài nỉ tôi đi cùng cô ấy đến những bãi biển tuyệt vời, tôi đã bảo cô ấy đợi đến khi tôi đọc xong chương mà tôi đang dán chặt mắt vào. Sau khi đọc xong toàn bộ quyển sách, tôi bắt đầu đọc lại.

Làm sao tôi không thể đọc lại được, khi mà sự rùng mình vì "ngộ" ra điều mới mẻ chạy khắp xương sống tôi?

"Đó chính là mình!" Tôi đã nghĩ như thế khi Robert viết rằng việc thiếu hoạch định là con đường dẫn đến thất bại. Đó chính là vấn đề của tôi.

Tôi cảm giác chắc chắn là có một cách khác để bảo đảm tương lai tài chính cho gia đình, nhưng tôi đã không thể nghĩ ra đó là gì. Tuy nhiên, những "manh mối" ở ngay bên cạnh tôi. Khi còn là một cậu bé, gia đình tôi đi từ New Jersey đến Brooklyn để thăm họ hàng, tôi đã trông

thấy những bảng hiệu quảng cáo tài sản cho thuê và cứ thắc mắc không biết đó là gì. Giờ thì câu trả lời đã rõ ràng. Cho thuê có nghĩa là dòng tiền chảy vào người chủ của tài sản quanh năm suốt tháng. Tôi đã nghĩ về những người hàng xóm người vốn sở hữu một trường mầm non tư thục. Cứ mỗi hai năm họ lại cho thuê một chiếc xe hơi mới. Đột nhiên tôi hiểu rằng: Chiếc xe hơi là chi phí kinh doanh. Nhiều cửa hàng bách hóa cũng vậy. "Ô, đó là những gì họ đang làm!" Tôi thốt lên và vỗ vỗ vào đầu mình. Mọi việc đã bắt đầu sáng ra bởi vì tôi đã sẵn sàng hiểu chúng.

Ngay khi về nhà tôi đã mua những quyển sách, băng, và sản phẩm đi kèm khác của *Dạy Con Làm Giàu*. Tôi đã thành một kẻ "ăn chực" của những thông tin mới và đáng hoan nghênh này.

QUÁ KHỨ CHỈ LÀ KHÚC DẠO ĐẦU

Từ khi lớn lên tôi chưa bao giờ biết rằng không chỉ có một cách suy nghĩ duy nhất về tiền bạc. Trải qua những thời kì kinh tế khó khăn, cả cha mẹ tôi đều khao khát sự an toàn về tài chính. Họ đã tìm thấy điều ấy bằng cách làm việc cho bang New Jersey và chính phủ liên bang trong suốt 35 năm. Ngày hôm nay họ đang sống bằng những đồng lương hưu.

Cha mẹ tôi là những nhà đầu tư cấp một hoàn toàn. Việc đầu tư để tạo ra thu nhập đã và vẫn xa lạ đối với họ. Tôi gọi đây là một trạng thái tâm lý Chiến tranh thế giới thứ hai kinh điển. Một lần, lúc tôi khoảng chín tuổi, gia đình chúng tôi đã mắc nợ trầm trọng. Tôi nhớ đã chứng kiến cảnh cha mẹ mình mở thùng thư và mang hết các hóa đơn vào trong nhà rồi nhét chúng xuống cạnh ghế xe hơi. Ban đêm, tắt hết máy sưởi, tôi và anh tôi cố gắng sưởi ấm, vùi mình vào những chiếc túi ngủ của mình. Anh em tôi biết rằng gia đình đang gặp khó khăn nhưng cha mẹ tôi không nói ra.

Những lúc không dễ chịu ấy đã để lại cho tôi cảm giác trống trải và thất bại. Chỉ có vài cách tồn tại để đạt được sự an toàn về tài chính. Đó là, tôi có thể a) làm việc hàng mấy chục năm để kiếm một khoản lương hưu, b) tiết kiệm tiền, hay c) kết hôn với người giàu. Làm thế nào tôi có thể dạy con cái mình đạt được mục tiêu này bằng những cách khác là điều chưa bao giờ tôi nghĩ đến.

Thế là tôi nhìn vào những chọn lựa của mình và tính toán rằng ngành công nghệ thông tin là con đường sự nghiệp tiềm năng nhất. Ngoài một người dì đã trở thành nhà nghiên cứu về sinh vật học, tôi là người đầu tiên trong đại gia đình của mình học đại học.

Lịch sử nghề nghiệp của tôi bao gồm những vị trí mà mỗi hai năm lại tốt hơn. Vào lúc *Dạy Con Làm Giàu* khiến tôi chú ý, tôi đang làm người quản lý dự án và lập trình Internet cho QVC, một mạng lưới mua sắm qua truyền hình và Internet thành công và hết sức nổi tiếng. Dù yêu thích công việc và có một mức lương tốt, tôi vẫn cảm thấy còn thiếu điều gì đó. Tôi tin rằng Sue và tôi đã ổn định miễn là tôi không ngừng làm việc cho đến lúc tôi năm mươi chín tuổi rưỡi. Điều đó có nghĩa là tôi còn 22 năm trước mắt.

Nhưng tôi đã không muốn *phải* làm việc cho đến khi gần 60 tuổi. Tôi cảm thấy rằng phải có một cách tốt và thông minh hơn để bảo đảm về tài chính. Như một câu đố chích vào óc, tôi đã cố gắng tìm giải pháp để giải ngửa. Tôi và Sue đều tốt nghiệp ngành công nghệ thông tin từ Viện công nghệ Rochester. Với nền tảng giáo dục kết hợp với kinh nghiệm của mình - Sue đã thành công trong việc bán những dịch vụ về bảng lương - câu trả lời vẫn lẩn trốn chúng tôi, cho đến khi tôi tìm thấy những gì mình tìm kiếm.

Thay vì một con đường một chiều đi đến sự an toàn về tài chính "có vấn đề" mà tôi đã định đi theo vì không còn con đường nào khác mở ra cho mình, tôi sắp sửa vẽ đồ thị một con đường mới đạt đến sự tự do về tiền bạc của Người bố giàu đã chỉ cho tôi rằng các cơ hội hiện diện quanh tôi.

BƯỚC ĐI ĐẦU TIÊN

Trong hai năm tôi đã áp dụng những bài học mà tôi đang học được. Tôi rút 6000 đôla trên thị trường chứng khoán ra cộng với 10.000 đôla khác từ việc kết thúc IRA, để đầu tư vào bất động sản. (Một người hàng xóm làm môi giới chứng khoán đã nghĩ rằng tôi mất trí! Tuy nhiên, số tiền tôi rút ra vẫn sinh sôi tốt và đang ở trong giá trị ròng còn lại của bất động sản. Nếu vắn đề chúng nằm yên trong thị trường chứng khoán hẳn tôi sẽ mất 1/3 cổ phiếu như một đường sắt có toa lộ thiên, khiến người ta phải rung mình vì sự lên xuống bất ngờ.)

Tôi đã mua phần lớn các ngôi nhà bằng những khoản lợi nhuận từ chứng khoán trước khi thị trường chứng khoán sụt giảm trầm trọng giữa năm 2000. Tôi nhận thấy thị trường bất động sản là nơi đầu tư an toàn nhất.

VÀ NHỮNG GÌ TÔI ĐÃ LÀM

Điều đầu tiên tôi làm là nghiên cứu. Tôi gia nhập một nhóm những nhà đầu tư vốn giảng dạy những lớp Đầu tư 101 cho các tân binh như tôi. Tôi đã trả khoảng 60 đôla cho một lớp cuối tuần. Đây là cách chi tiền tốt. Tôi đã nắm được tổng quan về đầu tư cùng với công việc. Điều này bao gồm việc nắm được tình hình trước và sau khi ngôi nhà được sửa chữa. Các thông tin về chi phí từng công việc sửa chữa gồm: lát sàn, hàn, lợp mái, tường đá không trát vữa... Những lớp học ấy quả là đáng giá - chúng trang bị cho học viên một nền tảng vững vàng về cách phỏng đoán theo kinh nghiệm tổng chi phí của những nơi được quan tâm.

- Bước kế tiếp là một kế hoạch kinh doanh. Tôi đã xác định số tiền mặt tích cực mà mình muốn, vốn có mục tiêu tối thiểu là 150 đôla/tháng trên mỗi tài sản sau khi trừ đi thuế.

- Sau đó tôi tìm kiếm một "lãnh địa" làm việc, tốt nhất là không mất hơn nửa giờ đi, nơi tôi tìm kiếm tài sản.

- Sau khi đã tìm được "lãnh địa" tôi kiểm tra những nơi thuê để xem mức giá của những ngôi

nhà tương tự với các ngôi nhà mà tôi quan tâm ra sao.

- Từ đó tôi nghiên cứu những trích dẫn về thế chấp và đánh giá chung về các loại thuế trong khu vực. Tôi cũng hỏi thăm về các chi phí hiệp hội, chi phí bảo hiểm, tiền nước và cống rãnh.
- Tôi tính tổng các chi phí cần thiết để sở hữu ngôi nhà mà mình muốn, con số đó chính là chi phí cơ bản của tôi. Tôi đã khám phá ra rằng những ngôi nhà tiềm năng đòi hỏi 700 đôla cho tất cả các chi phí, điều đó có nghĩa là tôi đã phải quyết định xem thị trường có hỗ trợ tiền thuê giữa khoảng 850 đôla và 900 đôla/tháng hay không.
- Tôi bắt đầu tìm kiếm các tài sản trị giá từ 50.000 đôla - 70.000 đôla, vốn cho phép một sự thế chấp khoảng 400 đôla - 500 đôla/tháng.

Những tài sản này là những tài sản tích thu để thế nợ. Tôi đã truy cập Internet để lấy một danh sách. (Tôi đã tìm một danh sách tốt hơn, cho thấy tất cả các vụ kiện, tồn tại trên các sổ ghi án tại tòa án quận.)

Tôi đã mua ba tài sản tịch biên, tất cả đều là những ngôi nhà tại Pennsylvania bằng giá trị ròng còn lại trong ngôi nhà chúng tôi, cùng với tiền bán chứng khoán. (Tôi biết rằng nhiều người sử dụng giá trị ròng còn lại của ngôi nhà để thanh toán nợ, hoặc để mua một chiếc thuyền hay một món phi tài sản khác. Chúng tôi đã trả tiền mặt phần lớn nợ nần của mình để hạn mức tín dụng của chúng tôi hầu như luôn đầy đủ. Việc kiểm soát nợ có nghĩa là để tự do cho đòn bẩy.) Tất cả những vụ giao dịch mà tôi đã thực hiện đến ngày hôm nay đều thấp hơn khoảng 10% so với giá đòi hỏi.

Đây là chi tiết của ngôi nhà được mua với giá \$89.000

<i>Tiền mặt đặt vào tài sản</i>	
Tiền mặt:	\$9.000
Các chi phí kết thúc do tôi trả:	\$1.800
Các chi phí sửa chữa/nâng cấp do tôi trả:	<u>\$3.500</u>
	\$14.300
<i>Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng</i>	
Thu nhập cho thuê:	\$1.075
Các chi phí hàng tháng:	
- Thuê (trên tài sản) và bảo hiểm:	\$325
- Sửa chữa và bảo quản:	\$0
- Dự trữ:	\$0
- Chi phí quản lý:	\$0
- Tiền vay phải trả (30 năm với lãi suất 8%):	<u>\$575</u>
	<u>\$900</u>
Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng:	\$175
<i>Lãi ròng tiền mặt</i>	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$175 x 12)	\$2.100
Số tiền mặt đặt vào tài sản	\$14.300
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	14,6%

Ngày hôm nay tài sản được đánh giá là \$123.000.

Thành thực mà nói, tôi cũng đã phạm những sai lầm. Đó là không bám chắc lấy kế hoạch kinh doanh. Có lần, tôi đã mua một ngôi nhà nhỏ ở xa tít, phải mất nhiều giờ lái xe mới tới nơi. Nhà bếp thì tiện lợi nếu như bạn nhắm mắt lại, để không trông thấy màu sắt rò rỉ phủ đầy những chiếc tủ bằng kim loại. Tôi nghĩ mình sẽ mua nó với giá 40.000 đôla và bán với giá 60.000 đôla. Tuy nhiên, kịch bản tuyệt vời này khó thành hiện thực bởi tôi đã không để ý đến thị trường. Lẽ ra tôi nên "tống khứ" nó nhanh chóng với giá 45.000 đôla nhưng tôi đã không làm như thế.

Một năm sau, ngôi nhà bếp vẫn trong tình trạng chường mắt và tôi vẫn sở hữu ngôi nhà. Tôi đã bỏ ra ba tháng và 5.000 đôla sửa chữa nhà bếp và phòng tắm và cuối cùng tôi đã bán nó với giá 72.000 đôla. Tuy nhiên, bởi vì tôi đã ôm lấy ngôi nhà quá lâu nên tôi đã phải trả nhiều tiền thuế bất động sản và cuối cùng không có lợi nhuận.

Nhưng bất động sản rất khoan dung; nó luôn cho bạn một cơ hội khác.

MỘT CÁCH LÀM VIỆC MỚI

Vào mùa thu năm 2001 tôi đã thông báo rằng tôi sắp rời QVC để làm một sự thay đổi lớn trong sự nghiệp. Nhờ sự tự tin tôi có được trong việc mua các tài sản; tôi đã bắt đầu làm việc cho hãng đầu tư bất động sản lớn nhất trong nước. Ngày hôm nay tôi môi giới các tài sản hàng triệu đôla cho những cá nhân và đối tác. Điều thú vị là mặc dù tôi thiếu nền tảng bán hàng, tôi vẫn được thuê vì kiến thức về thị trường đầu tư cũng như các mục tiêu và bộ nhớ của một nhà đầu tư của tôi.

Thẳng thắn mà nói, mọi người mà tôi quen biết, ngoại trừ Sue, nghĩ rằng tôi điên. Làm sao tôi có thể bỏ một công việc an toàn như thế để làm việc cho chính mình trong lĩnh vực bất động sản? Thật là khó khi cố gắng giải thích rằng công việc cũ không còn mang lại chút hứng thú nào cho tôi nữa. Rốt cuộc thì, màn hình máy tính nào cũng như nhau.

Tuy nhiên, những người phản đối thì vạch ra rằng trước đó tôi đã học đòi làm những dự án kinh doanh riêng của mình, và chúng không có hiệu quả. Niềm tin không thể lay chuyển của họ là thị trường chứng khoán chính là phương tiện đạt được sự thành công về tài chính.

Tôi đã không nhìn sự việc theo hướng đó. Những dự án kinh doanh trong quá khứ đã không thành công bởi vì chúng là những công việc. Tôi đã bắt đầu là một ISP (nhà cung cấp dịch vụ Internet) năm 1998 và đúng là nó không vào đâu bởi vì các hệ thống kinh doanh không thích hợp. Về cơ bản, tôi tỏa sáng như một lập trình viên máy tính, cho nên tôi là người làm việc cho mình, chứ không phải là một ông chủ kinh doanh.

Nhưng tôi không muốn gieo ấn tượng rằng mình không hề hấn gì trong sự thay đổi lớn lao này. Ngày tôi bắt đầu tôi đã sẵn sàng bán. Nhưng tôi đã thất bại vào ngày hôm đó, ngày hôm

sau và tháng kế tiếp. Nghi ngờ bắt đầu len lỏi vào, và câu hỏi, "Mình đã làm gì? Mình đã không thấy một số tiền nào trong nhiều tháng," bắt đầu lặp đi lặp lại trong đầu tôi. Tôi đã vớ tay lấy điện thoại, định gọi QVC, nơi tôi có một lời mời quay lại làm việc bất kỳ lúc nào.

Sau đó tôi nhớ đến những lời của Robert. Hãy phân tích, đừng chỉ trích. Đừng phê bình chính mình. Hãy thở sâu cùng với một sự kiểm tra thực tế, tôi đã bảo mình như thế để nín thở một giây. Công ty thuê tôi rất kiên định. Các cơ hội vẫn ở đó. Tôi có hồ sơ theo dõi của riêng mình để nhắc tôi nhớ rằng tôi biết mình đang làm gì. Tôi và Sue đã không đưa ra những quyết định vội vàng rằng tôi nên nhận công việc này. Chúng tôi đã bàn bạc về những điều được và mất và nhất trí đó là bước đi đúng.

Mọi việc bắt đầu thay đổi sau đó. Tôi hoàn thành một vụ giao dịch mang lại cho tôi nhiều hơn tiền tôi kiếm được trong năm 2001 tại QVC. Hơn bốn vụ giao dịch nữa đang xếp hàng đằng sau nó, trong đó gồm một tòa nhà 12 hộ với hiệu giặt tự động. Tôi đang tăng tốc nhân lên gấp bốn thu nhập của tôi trong vòng 18 tháng trên con đường sự nghiệp mới của mình.

CUỘC SỐNG LÀ NHỮNG GÌ BẠN TẠO NÊN

Con cái của chúng tôi, một cháu 9 tuổi và một cháu 5 tuổi, đang học quản lý tiền bạc bởi vì chúng tôi bàn bạc làm cách để làm như thế đối với chúng. Nhờ chơi trò CASHFLOW dành cho trẻ con, nên chúng biết về sức kéo tàn phá của những vật trang trí nhỏ bé.

Chúng tôi cũng chơi trò CASHFLOW thường xuyên với bạn bè, những người không cùng kinh doanh với tôi. Có nhiều cuộc nói chuyện về công việc và tiền bạc và một số người không muốn đón nhận những gì vẫn được xem như là một rủi ro.

Quan điểm cũ của tôi là, quỹ hưu là một sự đầu tư ít rủi ro bởi vì nó đa dạng. Cách nhìn mới của tôi là nếu một vụ mua bán không ngay lập tức tạo ra tiền thì vụ mua bán đó chứa đựng rủi ro. Cũng không có chiến lược nào là rủi ro cả.

Từ bây giờ tôi định trong ba năm nữa sẽ ở vào "vòng nhanh" với vòng quay tiền mặt hàng tháng bị động tích lũy là 5000 đôla. Nhưng thậm chí giờ đây tôi tận hưởng sự tự do to lớn. Tôi tận dụng thời gian của mình. Tôi quyết định khi nào ở nhà với con cái, khi nào đánh golf và đi câu cá, và khi nào chọn một ngôi nhà. Cách sống đó không thể bị đánh bại. Ngoài ra, sau khi nghỉ hưu, tôi sẽ tiếp tục làm nghề môi giới bất động sản bởi vì tôi yêu thích giúp đỡ người khác đạt được sự tự do về tài chính.

Tôi đã học được rất nhiều điều trong nhiều năm qua, và sự giáo dục của tôi vẫn tiếp tục. Đối với tôi, những điều cơ bản là:

- Cam kết với những quyết định của mình.
- Nhận thức rằng con đường tôi đang đi rất nhiều người qua lại.

- Khiêm tốn. Tôi vẫn luôn có thể học được nhiều hơn - và không phải có tất cả những câu trả lời.
- Tự tin về những gì mình đang làm. Tôi đã nhận ra rằng mọi thứ sẽ đến với tôi khi tôi quyết tâm làm điều đó.
- Kiên nhẫn. Biểu thời gian trước mắt của tôi có thể không hiện thực, nhưng cuối cùng tôi sẽ đi đến nơi mình muốn đến.
- Sẵn sàng hoạch định công việc của bản thân và thực thi kế hoạch.

Có một nhân tố khác mà tôi muốn thể hiện. Tôi biết rằng tôi đang làm công việc cũ của mình bởi vì đó là những gì tôi được đào tạo để làm. Nhưng tôi vẫn thiếu sự tự tin về khả năng thay đổi tương lai tài chính của mình.

Tôi biết mình đang dấn thân vào một cuộc phiêu lưu ngay cái ngày mà tôi thông báo sự thay đổi. Tôi hẳn đã không bao giờ đột phá nếu không tự tin về kiến thức mà tôi có và sự nhận thức cách sử dụng nó. Nhận thấy sự lười biếng chính là trở ngại tối phải vượt qua (đôi khi tôi vẫn phải đá vào mình để đi tiếp), tôi đang ở trong một nơi đáng ngạc nhiên. Nhưng đó là nơi tôi muốn đến.

Tôi biết rằng có hàng triệu chuyên gia ép mình làm việc mỗi ngày bởi vì họ cần phải thanh toán các hóa đơn. Họ không ở nơi mà họ muốn. Nhưng có một cách để đến nơi đó. Cách ấy có tồn tại và tôi đã tìm thấy nó. Và bạn cũng thế.

PHẦN IV

KHÔNG BAO GIỜ LÀ QUÁ SỚM ĐỂ BẮT ĐẦU TRỞ NÊN ĐỘC LẬP VỀ TÀI CHÍNH

Tôi tin rằng tất cả mọi đứa trẻ được sinh ra đều là những đứa trẻ giàu có và thông minh. Tất cả những người trẻ tuổi trong phần này, những người đã gửi các câu chuyện của họ cho tôi - một cô bé 10 tuổi sống tại Alabama, một cậu bé 13 tuổi tại California, và hai sinh viên đại học tại Indiana vốn là bạn thân của nhau là minh chứng cho thấy rằng không bao giờ là quá sớm để bắt đầu tìm hiểu về tài chính. Mặc dù Allison, Jake, David và Michael sống trong những môi trường rất khác nhau, nhưng họ có điểm chung: Mỗi người đều tìm con đường riêng để đạt đến sự tự do về tài chính bằng cách chọn lựa cách sống và tìm kiếm dòng thu nhập bị động.

Thay vì cảm thấy hạn chế về tiền bạc, họ đặt ra những mục tiêu, hoàn thành chúng, và tự mình tạo ra thu nhập. Dù vẫn còn đang đi học, nhưng bằng cách đó họ học được cách kiểm soát cuộc sống của mình.

Giống như tôi, họ có những người hướng dẫn giúp họ hiểu rằng hiểu biết về tài chính không bao giờ là quá sớm. Các bậc phụ huynh và một giáo viên trung học sáng tạo đã cung cấp những thông tin giúp họ thấy rằng vòng quay tiền mặt có thể tồn tại với bất kỳ tuổi nào. Allison đã lắng nghe những cuốn băng tựa đề Chọn Trở Nên Giàu Có của mẹ cô trong xe hơi và đã nảy ra ý tưởng kinh doanh kiếm tiền. Jake đã quan sát cha mẹ mình dùng kiến thức học được từ Dạy Con Làm Giàu để đầu tư vào bất động sản, và hiểu rằng không có lý do gì mà cậu không thể thực hiện điều đó. Còn David và Michael cùng học rất chăm để lấy tấm bằng đại học, không chỉ áp dụng những kiến thức tài chính vào cuộc sống riêng của họ, mà còn giúp người khác được như họ. Chơi trò CASHFLOW khi còn học phổ thông đã làm thay đổi cách nhìn của họ vào cuộc sống tương lai, việc kiếm tiền và đóng góp cho xã hội. Họ mang cách nhìn rộng mở ấy vào giảng đường đại học, nơi mà họ cũng đang có cách nhìn như vậy.

Không ai ép buộc bất kỳ người nào trong số những người trẻ này phải có một kế hoạch kiếm tiền. Không phụ huynh nào dọa "cúp" tiền trợ cấp cho họ. Nhưng họ đã có được cảm hứng từ Dạy Con Làm Giàu và tự tạo nên những dự án kinh doanh thành công.

Allison, Jake, David và Michael đã có bước khởi đầu thuận lợi trên con đường đi đến sự an toàn về tài chính bằng cách nắm bắt những gì có sẵn cho họ và sau đó đi những bước kế tiếp. Họ chỉ ra rằng tuổi tác không thành vấn đề dù là khởi sự một công việc kinh doanh hay đầu tư mua bất động sản. Không do dự - và không sợ hãi - họ đã tính toán những gì mình muốn làm và sau đó bắt tay thực hiện chúng. Không giống như nhiều người lớn, họ không "bị" dạy bảo từ năm này sang năm khác về những gì họ không thể hay không nên làm. Không ngại cố gắng và dám đối mặt với thất bại đã mang thành công đến với họ. Họ đã không để bất kỳ điều gì hay bất kỳ ai ngăn họ hoàn thành mục tiêu của mình.

Tất cả họ thể hiện một tinh thần doanh nghiệp sẵn sàng đối mặt với những thách thức và rủi ro. Để đạt được các mục tiêu của mình, họ đang mài sắc những kỹ năng tài chính, thúc đẩy tinh thần doanh nghiệp, và tìm thấy niềm vui trong suốt quá trình làm việc. Họ hiểu sự khác nhau giữa làm việc cho ai đó để hưởng lương và xây dựng tài sản để mang lại cho mình sự an toàn về tài chính. Khi họ đọc những thông tin của Dạy Con Làm Giàu, họ biết rằng các cơ hội đang mỉm cười và họ đã có thể nhận ra chúng tốt hơn. Họ đều có một tâm trạng là "Tôi muốn thành công".

Allison, Jake, David và Michael đang tiếp tục biết rằng:

- Những khoản tiền trợ cấp và những món quà tiền bạc có thể được biến thành những tài sản để tạo ra tiền.*
- Đầu tư vào tương lai của ai đó có nghĩa là đầu tư ngay từ bây giờ. Lợi ích trước mắt không đáng giá bằng một vòng quay tiền mặt trong tương lai.*
- Mặc dù còn đang đi học, họ vẫn hòa mình vào thế giới bên ngoài. Họ hiểu biết về của cải, tài sản, tiêu sản, và những gì họ cần làm để được an toàn về tài chính.*
- Làm một tấm gương cho những người khác, và dạy những người ấy những gì họ đã học được, là một phần quan trọng trong cuộc sống.*

- Nợ nần chẳng có gì đáng sợ nếu nó là một khoản nợ tốt. Họ hiểu rằng việc vay mượn để tạo một tài sản là món nợ tốt và là một cách làm khôn ngoan bởi vì tài sản mang lại thu nhập. Đó chính là tiền của bạn đang làm việc cho bạn.

- Cho đi là một trong những khía cạnh quan trọng nhất của sự giàu có.

Họ là một ví dụ tuyệt vời cho thế hệ kế tiếp, những người đang học cách dựa vào chính mình để được an toàn về tài chính, là một bài học có tác động to lớn của Dạy Con Làm Giàu mà mọi người cần biết. Bắt đầu từ rất sớm, đầu tư thời gian và nỗ lực để có được vòng quay tiền mặt đang trở thành bình thường đối với họ. Rồi bạn sẽ thấy, họ biết rằng mọi khả năng đều tồn tại với họ.

Đầy nghị lực, sâu sắc và chiến thắng, họ là một động lực cho những ai đã và đang có suy nghĩ "Ước gì mình có can đảm để làm điều đó." Lòng nhiệt huyết và quan điểm "Tôi có thể làm được!" rất dễ lan truyền. Bạn hãy đọc tiếp để được truyền thêm cảm hứng.

CHƯƠNG 12

Không bao giờ là quá sớm

Allison Kubala

Cumming, Georgia

Năm ngoái, cô giáo lớp bốn đã yêu cầu cả lớp tôi viết một bài cảm tưởng về người đã truyền cảm hứng cho mình. Đầu tiên tôi chọn mẹ, sau đó tôi chọn người mà không ai trong lớp tôi nghĩ đến: Robert Kiyosaki. Tôi biết nhiều những điều ông nói bởi mẹ tôi hay mở những băng *Chọn Trở Nên Giàu Có* và *Dạy Con Làm Giàu* của ông trong xe hơi khi mẹ đưa tôi và em trai đi học, đi mua sắm, hay đến những nơi khác.

Mẹ cũng mua trò chơi CASHFLOW dành cho trẻ con. Cả gia đình, tôi đều chơi, trong đó có em tôi, Eric, người đã trở thành nhà triệu phú trước tôi. Lúc đó Eric bảy tuổi. Bây giờ nó đã lên tám.

Nghe những cuộn băng khiến tôi nghĩ về việc kiếm tiền theo một cách khác. 5 đôla mẹ cho mỗi tuần, và việc ngồi ở góc đường bán nước chanh sau giờ tan học vào những ngày cuối tuần và vào mùa hè, vẫn không mang lại cho tôi đủ tiền.

Mẹ tôi không ngừng dạy hai anh em tôi phải biết dành dụm tiền để mua những thứ chúng tôi cần. Nhiều lần khi đang ở trong các cửa hàng, tôi thấy có món đồ hay hay thật sự muốn

mua, và hỏi mượn trước tiền trợ cấp mà mẹ sẽ cho để mua. Và câu trả lời của mẹ luôn là "Không!".

Tôi muốn có thêm tiền để tiêu xài. Do đó, tôi đã quyết định bắt đầu công việc kinh doanh riêng của mình. Tôi đã chín tuổi. Tôi học được nhiều điều ở trường, nhưng từ những băng và trò chơi của *Đạy Con Làm Giàu* tôi thấy rằng bạn có thể khởi sự việc kinh doanh riêng của bạn dù bạn còn khá nhỏ tuổi.

Đầu tiên tôi bán đá cuội bỏ vào bể nuôi cá kiểng và trang trí cho những người hàng xóm. Mẹ tôi nghĩ làm như vậy chẳng ích gì nhưng tôi đã đi đến từng nhà và kiếm được một số tiền. Người bố giàu của Robert và mẹ tôi đã bảo, tôi theo dõi những khoản tôi đã chi tiêu cũng như kiếm được.

Sau đó tôi quyết định bán nến. Tôi thích làm nến và đã làm được một số cho bữa tiệc Giáng sinh lớp ba của tôi. Tôi đã học được một điều mới mẻ qua trách nhiệm mua những thứ tôi cần để làm những ngọn nến.

Ban đầu tôi thử bán chúng đến tận từng nhà và trên đường, nhưng không được thành công lắm. Sau đó tôi quyết định bán chúng trên trang web, nơi tuổi tác chẳng thành vấn đề, bởi không ai nhìn thấy tôi cả.

Tôi đã trở thành một người chủ kinh doanh. Mẹ đã giúp tôi xây dựng một trang web. Tôi đã làm danh thiếp và phát chúng ở trường học và nhà thờ. Tôi đã mua những thứ mình cần bằng số tiền trợ cấp dành dụm được. Ngay khi nhận được một đơn đặt hàng tôi bắt tay làm ngay những cây nến và mang chúng đi giao.

Các chi phí ban đầu của tôi khoảng 20 - 30 đôla. Cho đến nay nó đã lên đến 50 - 60 đôla. Công việc của tôi đang rất tốt và giờ đây tôi có một trợ lý - Eric, em trai tôi.

Tôi cảm thấy như mình có thể đạt được nhiều hơn bằng cách nghe những gì Người bố giàu nói. Tìm con đường riêng để làm mọi thứ cho mình không phải là khó. Tôi biết mình có thể nắm lấy những gì mình thích làm, biến nó thành một công việc kinh doanh và khiến nó vận hành. Tôi cũng hiểu rằng nếu mình đặt tâm trí vào điều gì đó, thì mình có thể hoàn thành dù cho có hắt cừ chuyên gì xảy ra. Thậm chí tôi còn nhận được tất cả các điểm A trên bài kiểm tra của tôi!

CHƯƠNG 13

Chơi một trò chơi chiến thắng

Jake Colman

Venice, California

Tôi vừa mua ngôi nhà cho thuê đầu tiên của mình, một ngôi nhà nhỏ tại Florida. Ngôi nhà mới toanh, gồm ba phòng ngủ và hai phòng tắm. Điều này nghe có vẻ không có gì là bất thường. Tuy nhiên, điều đặc biệt là tôi mới 13 tuổi rưỡi. Đối với tôi, đầu tư vào bất động sản thật sự có ý nghĩa. Khi tôi kể với bạn tại sao tôi kết luận như vậy, tôi nghĩ bạn sẽ đồng ý với tôi.

CHỈ VÀI NĂM TRƯỚC ĐÂY

"Con cũng muốn chơi!". Cách đây hơn ba năm tôi đã nói với cha mẹ như thế khi trông thấy họ đang chơi một trò chơi ô. Trò chơi ấy đã nhắc tôi nhớ đến cờ tỷ phú, mà tôi vốn thích nhưng nhanh chóng nhận thấy chúng khá dễ sau khi chơi một hồi. Trò chơi này khá vui - và có một cái tên thú vị.

Chơi trò CASHFLOW 101 là một hình thức giải trí nhưng qua đó tôi cũng học được nhiều điều mà tôi đã không hề biết là có tồn tại. Tôi cũng cảm thấy mình bị hút vào thông tin của nó, điều này khá ngạc nhiên. Khi chơi tôi đã không mong đợi các chi tiết là một ngôi nhà đầu tư tốt phải như thế nào và làm sao để đọc một bảng cân đối. Trò chơi đã chỉ cho tôi thấy sự khác biệt giữa một tài sản và một tiêu sản và cách phân tích những con số trong đầu tư. Điều đó không khó học và những phép tính khá đơn giản. Trước đó, tôi đã không thấy những con số được áp dụng theo cách ấy.

Trên tất cả, tôi đã thấy được một cách tiếp cận tiền bạc khác mà trước đây tôi chưa từng nghĩ đến. Tất nhiên, tôi thích xài tiền, nhưng ý tưởng kiếm được tiền theo cách trò chơi chỉ ra quả là quá mới mẻ với tôi. Trước khi chơi trò chơi tôi đã nghĩ rằng tài sản là ngôi nhà bạn đang sống. Giờ tôi mới hiểu tại sao có các tấm bảng "Cho Thuê" trên các tòa nhà. Những người sở hữu các tòa nhà ấy đã muốn cho thuê không gian để lấy tiền. Bất động sản thật có giá trị.

Tuy nhiên, bất động sản không phải là sự đầu tư duy nhất mà tôi học được. Hiểu được sự khác nhau giữa một cổ phiếu và một quỹ tương hỗ là một phần kiến thức cơ bản mà tôi lĩnh hội được. Trò chơi đã thuyết phục tôi rằng để kiếm tiền trên thị trường chứng khoán bạn phải biết mình đang làm gì.

Sau khi chơi xong tôi và bố mẹ nói chuyện với nhau về những gì có tác dụng, những gì không và tại sao. Lần đầu tiên chơi, tôi đã mất vài giờ để thoát khỏi vòng luẩn quẩn. Hai năm trước chúng tôi đã bắt đầu chơi CASHFLOW 202, vốn là phiên bản cao hơn của CASHFLOW 101. Giờ đây tôi có thể thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn trong không đầy 30 phút. Điều tuyệt diệu về các trò chơi là chúng cho tôi những dữ liệu tôi cần biết trước khi di chuyển. Tôi bắt đầu thấy rằng mình có thể áp dụng những quy tắc của trò chơi vào cuộc sống thật. Khi bạn biết mình đang làm gì, các rủi ro sẽ trở nên nhỏ hơn. Có nhiều điều ít đáng sợ hơn trong việc thực hiện những kế hoạch của bạn.

KHÔNG BAO GIỜ QUÁ TRỄ ĐỂ ĐẦU TƯ VÀO CHÍNH MÌNH

Khi tôi khoảng sáu hay bảy tuổi tôi đã mở một quầy bán nước chanh ngay trước nhà, nằm trên con đường đi đến một nhà thờ. Việc "kinh doanh" của tôi chẳng mấy chốc phát lên với những người nóng nực và khát nước túa ra từ nhà thờ sau bốn buổi lễ diễn ra trong ngày Chủ nhật.

Bằng cách tái đầu tư tiền lời của mình vào công việc kinh doanh, tôi đã mua một chiếc máy làm đá bào nhỏ và bắt đầu bán đá có vị cùng với nước chanh. Vào những ngày hè nóng bức, người ta xếp hàng quanh khu nhà để mua thức uống của tôi. Tuần nào hầu như tôi cũng bán sạch. Chẳng bao lâu sau tôi đã có thể mua chiếc máy vi tính bằng tiền lời kiếm được. (Để có thêm đủ tiền làm điều đó tôi còn giúp việc cho cha tôi cũng như rửa xe hơi và làm những công việc vặt trong nhà).

Những người thân đã luôn sẵn sàng hỗ trợ việc kinh doanh của tôi và họ đã giúp tôi hiểu về chi phí nguyên vật liệu so với giá bán, các chi phí lao động tác động đến lợi nhuận như thế nào (như những lần các bạn tôi giúp đỡ tôi bán hàng tại quầy nước chanh và tôi đã trả tiền cho họ), và tầm quan trọng của tiếp thị và khuyến mãi tốt.

Vào năm học lớp năm, tôi bắt đầu làm những cây nến truyền thông. Năm đó, việc làm nến trở thành môn học tự chọn của tôi. Tôi đã phát hiện mình thích làm nến. Hơn thế nữa, tôi đã khám phá ra rằng người ta thích mua chúng.

Một ngày nọ, khi đang ăn tối với cha mẹ trong một nhà hàng nổi tiếng ở địa phương, tôi để ý thấy mỗi bàn đều có một cây nến. Tôi đã nhìn thấy một cơ hội và đến hỏi người chủ cách nào để tôi có thể cung cấp nến cho ông ta. Thế là chúng tôi đã bắt được một mối làm ăn lớn hàng tháng.

Tôi đã mượn khoảng 500 đôla của mẹ để bắt đầu việc làm ăn của mình. Tôi phải tính toán xem việc làm nến bằng tay có lợi hay không, cố ước tính xem mình có thể làm bao nhiêu cây trước khi đi học, sau khi đi học về, và vào cuối tuần. Khi thấy việc tự làm nến bằng tay không phải là cách hay, tôi đã tìm kiếm trên Internet một công ty cung cấp nến. Tôi không chỉ tìm được một nguồn nến thành phẩm tốt, mà tôi còn tìm thấy được những nguồn cung cấp nến tốt hơn những cây nến được làm theo kiểu truyền thống. Chà!

Biết một nguồn cung cấp nến thành phẩm ổn định, tôi đã đi đến những nhà hàng khác và nói chuyện với các ông chủ. Tôi đã chào họ những hình thức khuyến mãi như giao hàng miễn phí. Họ đã lắng nghe và tin vào khả năng thực hiện lời hứa của tôi mà không hề để ý gì đến tuổi tác. Và tôi đã không làm họ thất vọng. Ngay cả khi gặp sự cố bất ngờ, tôi đã không hoảng sợ. Một lần, sau khi tôi đã đặt hàng xong thì một nhà hàng lại rút bớt số nến đã đặt. Nhưng tôi đã không sợ hãi vì nến không bị hư. Tôi có thể chuyển phần dư sang đơn đặt hàng khác.

Mới đây tôi đã mang "ngón nghề" của mình đến ngày lễ Hanukkah của hội đạo của chúng tôi, vốn cũng là một nơi gây quỹ, và mời trẻ con đến làm những cây nến riêng của chúng. Chúng

yêu thích việc ấy. Tôi đã bán cho phụ huynh của các em tất cả những cây nến mà tôi mang theo, và đóng góp một phần tiền kiếm được cho giáo đường. Tôi biết tầm quan trọng của việc đền đáp lại.

Một năm sau khi tôi vay của mẹ, tôi đã hoàn trả toàn bộ số tiền cho mẹ. Công việc kinh doanh mang lại cho tôi một khoản lợi nhuận khoảng \$1000/năm. Cha tôi đã thiết lập cho tôi một chương trình kế toán trên máy vi tính để tôi có thể theo dõi công việc của mình và cho ông xem những bảng kê tài chính thường xuyên để có thể biết việc kinh doanh của tôi ra sao. Tôi đề nghị cha cho nhân viên kế toán của ông giúp lướt qua sổ sách của tôi để bảo đảm rằng tình hình tài chính của tôi là chính xác.

Dự án kinh doanh gần đây nhất của tôi là thiết kế quảng cáo cho công ty của cha. Tôi đã học được rất nhiều từ công việc này. Tôi đã mất 8 giờ thiết kế và kiếm được khá nhiều tiền. Lương của tôi còn gồm số tiền tích lũy sau một năm kinh doanh nữa. Nhưng khi tôi nhận được tiền lương của mình tôi đã không thể tin tiền thuế phải nộp nhiều đến thế, và tôi chỉ còn lại rất ít. Ngay cả ở tuổi của mình, tôi biết có điều gì đó không ổn.

Đó là lý do tại sao tôi vui vì cha mẹ của tôi, cùng với *Dạy Con Làm Giàu*, đang dạy tôi cách trở nên độc lập về tài chính để tôi không phải phụ thuộc vào tiền lương hàng tuần. Sau hai năm quan sát cha mẹ mua bất động sản, tôi nói với họ rằng tôi muốn mua một ngôi nhà cho thuê của riêng tôi để tôi có thể chuẩn bị cho việc học đại học và bắt đầu trở nên độc lập về tài chính.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI LÀM

Việc đầu tiên tôi bảo đảm chắc chắn là những con số hoạt động.

Giá mua là 111.600 đôla, thanh toán 5% bằng tiền mặt. Tôi gom đủ tiền mặt từ những khoản tiền tiết kiệm, kể cả tiền lì xì, những món tiền quà, và lợi nhuận từ những công việc kinh doanh nhỏ. Bởi đây là một ngôi nhà mới toanh nên tôi đã không dự tính bất kỳ sự bảo quản hay sửa chữa nào lớn trong một vài năm. Thời gian bảo hành của một ngôi nhà mới là 10 năm nên không có bất kỳ chi phí lớn nào. Mọi chi phí bảo hành hay sửa chữa trong tương lai sẽ được lấy từ tiền mặt thặng dư tích lũy trong tài khoản ngôi nhà. Đây là chi tiết:

<i>Tiền mặt đặt vào ngôi nhà</i>	
Tiền mặt:	\$5.580
Các chi phí kết thúc do tôi trả:	\$1.520
Sửa chữa/nâng cấp do tôi trả:	\$0
	\$7.100
<i>Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng</i>	
Thu nhập cho thuê:	\$1.125

- Hao phí chỗ trồng:	\$0
Tổng thu nhập:	\$1.125

Các chi phí hàng tháng:	
- Các loại thuê (nhà đất) và bảo hiểm:	\$350
- Sửa chữa/bảo quản:	\$0
- Dự trữ (vòng quay tiền mặt sẽ giúp trang trải các chi phí của tôi):	\$25
- Chi phí quản lý (5% tiền cho thuê):	\$56,25
- Thanh toán tiền vay (30 năm với lãi suất 6.5%):	\$670
	<u>\$1.101,25</u>

Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng:	\$23,75
-------------------------------------	---------

<i>Lãi ròng tiền mặt</i>	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$23,75 x 12)	\$285
Số tiền mặt đặt vào ngôi nhà	\$7.100
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	4%

Tôi biết điều này nghe chẳng nhiều nhận gì, nhưng ngôi nhà đầu tiên này tương tự như ngôi nhà đầu tiên mà cha mẹ tôi đã mua. (Thật sự, tôi đang làm tốt hơn, bởi vì việc cho thuê của cha mẹ ban đầu có vòng quay tiền mặt âm.) Tôi xem việc mua này như một cách xây dựng vòng quay tiền mặt trong khi người thuê trả tiền thế chấp. Và trong khi tỉ lệ lãi ròng tiền mặt chỉ 4% (không tính việc tăng giá và các lợi thế về thuế), tiền của tôi đang làm việc cho tôi và ngôi nhà của tôi có tiềm năng tăng giá. Những người xây dựng đang rao bán ngôi nhà tương tự với giá \$126.000, hơn \$14.000 so với giá ngôi nhà tôi đã mua.

Nếu ngôi nhà tăng giá trong vòng hai năm tới như dự đoán, tôi có thể loại bỏ tiền bảo hiểm thế chấp cá nhân (PMI), điều đó sẽ làm tăng vòng quay tiền mặt. Bảo hiểm thế chấp cá nhân là số tiền bảo hiểm thêm vào do người cho thuê đòi hỏi trên những tài sản cụ thể nào đó.

Và về lâu dài, tôi có thể tăng tiền thuê, vốn cũng sẽ làm tăng vòng quay tiền mặt hàng tháng. Vòng quay tiền mặt bị động tôi nhận được hàng tháng sẽ giúp tôi trang trải các chi phí học hành. Việc lo lắng về tiền bạc sẽ không chiếm thời gian của tôi. Nếu ngôi nhà tăng giá đủ, tôi có thể tái tài trợ cho văn tự thế chấp và lấy tiền mặt ra sử dụng cho những chi tiêu tại trường (một lựa chọn khác là đem số tiền này đi mua một ngôi nhà khác). Tôi không thấy mặt trái của việc đầu tư như thế này.

Những người thân của tôi đã đảm bảo tiền vay cho tôi, bởi vì tôi không hề có lý lịch tín dụng hay nguồn thu nhập nào (dù sao cũng không đủ điều kiện đáp ứng một văn tự cầm cố). Tuy nhiên, tôi sẽ đứng tên trên vụ mua bán cùng với tên cha mẹ. Tất cả thu nhập từ việc cho thuê sẽ đi vào một tài khoản riêng của tôi và tất cả các chi phí sẽ được thanh toán ngoài tài khoản này. Nếu có bất kỳ sự sửa chữa hay bảo trì nào cần thiết, tiền sẽ được rút ra từ vòng quay tiền mặt dương.

Dạy Con Làm Giàu đã dạy tôi đầu tư vào các ngôi nhà thay vì mua những vật dụng nhỏ bé. Và đó chính xác là những gì tôi đang làm.

TÔI CHỈ MỚI BẮT ĐẦU

Một bài học thật sự quan trọng khác mà tôi đang học là làm thế nào xây dựng những vụ mua bán để mọi người đều thắng. Tôi muốn xây dựng một chiếc tàu ngầm, kích thước khoảng 3.5 X 0.9 m và chứa được hai người, để kêu gọi mọi người chú ý tới tình trạng hiện tại của các đại dương nhằm bảo vệ động vật hoang dã biển. Tôi sẽ cần khoảng \$25.000. Để có được tiền cho dự án này tôi đang tìm kiếm nguồn tài trợ từ các công ty. Đổi lại, họ sẽ có một khoảng để quảng cáo trên chiếc tàu ngầm màu vàng tươi.

Bằng cách này công ty sẽ nhận được sự quảng cáo có giá trị và tạo ấn tượng tốt với công chúng, và tôi sẽ xây dựng được chiếc tàu ngầm. Đó là một cách tuyệt vời để xây dựng những vụ mua bán bởi vì không ai muốn ra về mà không hài lòng cả.

Cha mẹ tôi nhấn mạnh rằng giáo dục là một phần quan trọng trong cuộc sống của mỗi người, nhưng nó không phải là nền tảng cho sự an toàn về tài chính. Bằng cách học cách đầu tư khôn ngoan và quản lý tiền bạc của mình, giờ đây tôi đang bắt đầu xây dựng một tương lai tài chính vững chắc. Mặc dù tôi đã xa rời quây nước chanh ngày xưa nhưng tôi vẫn tiếp tục việc kinh doanh nển và dự định không ngừng phát triển nó. Khi vào đại học tôi có thể thuê người điều hành công việc đó thay tôi.

Không bao giờ là quá sớm để bắt đầu trở nên độc lập về tài chính.

CHƯƠNG 14

Chúng tôi muốn H.E.L.P.

David Hosei và Michael State

Sinh viên năm thứ nhất, đại học Indiana và đại học Purdue

Vào đại học giống như một đặc quyền có được cơ hội để tìm ra những gì một người muốn làm trong cuộc đời mình. Chúng tôi xem những năm học đại học như một phần nguyên của việc định hình các sở thích cũng như cung cấp nền tảng mà chúng tôi cần trong các lĩnh vực mình đã lựa chọn. Nhưng chúng tôi cũng nhận được một nền giáo dục trước đại học rất bổ ích khi còn học phổ thông. Cả hai chúng tôi đều là những nhà kinh doanh trẻ con. Giờ đây một trong hai đứa tôi dự định thành lập các doanh nghiệp sau khi tốt nghiệp. Còn người kia hiện đang sở hữu bất động sản. Chúng tôi là những người bình thường may mắn không ngờ. Tại trường trung học, chúng tôi đã gặp một người thầy làm thay đổi cuộc sống tài chính của mình.

HÃY ỦNG HỘ MỘT CHÚT

Chúng tôi gặp nhau ở trường tiểu học, cùng lớn lên ở thành phố Indianapolis, và cùng chơi với nhau. Cả hai đều đặc biệt yêu thích cờ tỉ phú vì chúng tôi có thể mua nhiều bất động sản, các đường ray xe lửa và các công ty kinh doanh dịch vụ tiện ích bằng số tiền được cung cấp một cách diệu kỳ mà không cần bất cứ nỗ lực nào.

Mãi đến năm cuối cấp trung học, tiền thực sự vận hành như thế nào trong thế giới vẫn còn là một bí ẩn lớn đối với cả hai chúng tôi. Khi đó, chúng tôi tham dự một lớp học có tên gọi *Hợp tác tiếp thị* do giáo sư Dave Stephens giảng dạy.

Qua lớp học, chúng tôi đã tiếp thu được những bài học mà sinh viên thực sự cần. Thầy Stephens đã trao cho chúng tôi những kĩ năng cần thiết để thành công trong cuộc sống. Cách phỏng vấn xin việc làm và xây dựng các kĩ năng của nhà doanh nghiệp là một phần giáo án của thầy. Sau đó chúng tôi học cách đầu tư vào bất động sản. (Chúng tôi mới 17 tuổi và trước đó chưa bao giờ nghĩ đến điều này. Chúng tôi nhận thức được việc đầu tư vào bất động sản, nhưng không hiểu gì về các nguyên tắc cơ bản. Xét cho cùng, làm sao một sinh viên có đủ khả năng mua bất động sản?) Giá trị thời gian của tiền bạc là một phần khác của chương trình giảng dạy. Ví dụ, 1 đôla hôm nay sẽ không mua được nhiều thứ như 1 đôla năm 1960. Chúng tôi cũng biết rằng việc tính toán thời gian cho một sự đầu tư rất quan trọng, nhưng không phải là quan trọng nhất, và đầu tư tiền bạc vào những công việc kinh doanh hợp lý là một cách tuyệt vời để xây dựng nguồn tài chính dồi dào. Chúng tôi được khuyến khích học ở nhịp độ riêng của mình. Thầy đề nghị chúng tôi đọc thêm sách, và *Dạy Con Làm Giàu* nằm trong danh sách sách đọc thêm.

Một hôm thầy Stephens mang một trò chơi ô vào lớp. Lúc ấy, chúng tôi không hề ngạc nhiên mà chỉ thắc mắc làm sao nó thích hợp được trong một lớp học như thế. Ba buổi học kế tiếp được dành để chơi trò chơi này, CASHFLOW 101. Chúng tôi thực sự thích thú, và thật là vui. Hữn nữa, chúng tôi còn học được nhiều điều. Trò chơi chỉ chúng tôi cách thoát khỏi vòng luẩn quẩn của công việc cũng như cách sử dụng tiền để đầu tư đúng đắn. Kiếm được một việc làm sau khi tốt nghiệp đại học và đeo đuổi nó nhiều năm là con đường chúng tôi đang đi. Tuy nhiên, chúng tôi biết rằng mình rất khác biệt và muốn có một hướng đi khác trong cuộc sống. Trò chơi đã mang đến cho chúng tôi một hình ảnh về lối sống ấy và giải thích tại sao chúng tôi lại khác biệt. Khía cạnh hấp dẫn của trò chơi là nó mang đến hiện thực qua thị giác về việc tích lũy vòng quay tiền mặt thụ động.

Rồi vài người đề cập đến trò CASHFLOW cho trẻ con và một ý nghĩ bất ngờ nảy ra. Một người khác cho biết có quen một giáo viên dạy lớp 5 tại một trường tiểu học địa phương. Tại sao không dạy các em nhỏ tuổi hơn chúng tôi những kĩ năng chúng cần? Tại sao phải đợi đến khi lên trung học?

Nhóm chúng tôi đã sắp xếp và đi đến lớp 5 đó. Chúng tôi dự định giới thiệu trò chơi một cách vui nhộn. Vì thế chúng tôi đã trình diễn một bài thơ trào phúng, trong đó có những câu thơ đáng nhớ, nhấn mạnh đến vòng quay tiền mặt.

Bọn trẻ rất thích chơi trò chơi này. Những đứa trẻ 10-11 tuổi đó thật sáng dạ. Nghe xong các

em phát biểu những câu như, "Thu nhập bị động của em phải lớn hơn các chi phí thì mới thoát khỏi vòng luẩn quẩn được," còn nhiều người trong chúng tôi đã cảm thấy mù tịt. Chúng tôi biết trò chơi đang mang đến cho những đứa trẻ này một cách nhìn cuộc sống hoàn toàn mới mẻ - không chỉ có tiền bạc. Rất có thể chúng đang học những bài học mà cha mẹ chúng chưa bao giờ dạy. Chắc chắn đó là kinh nghiệm của chúng tôi.

Sau khi tốt nghiệp trung học, vài người trong chúng tôi cho rằng việc dạy các sinh viên đại học về tài chính có thể mang lại hiệu quả dây chuyền. Những sinh viên đó có thể luân phiên nhau dạy cho trẻ con về tiền bạc. Đây là một điểm bứt phá đối với chúng tôi, khởi đầu cuộc tìm kiếm giúp cung cấp những người khác trong cộng đồng của mình biết đọc hiểu về tài chính, tinh thần doanh nghiệp và quản lý tiền bạc.

GIÚP ĐỠ MỘT TAY

Để làm điều đó, chúng tôi đã mở một tổ chức phi lợi nhuận mang tên *H.E.L.P Inc.* (Giúp Đỡ Giáo Dục Nhiều Người - Help Educate Lots Of People). Tổ chức này sử dụng trò chơi CASHFLOW cho trẻ con để dạy trẻ em địa phương sống gần khu trường đại học về cách quản lý tiền bạc, kiến thức về tài chính, và tinh thần doanh nghiệp. Chúng tôi đã mở rộng chương trình tại nhiều câu lạc bộ ở các trường tiểu học cũng như các hội nghị ở các trường trung học.

Những đề tài của tổ chức được đặt tại Đại học Purdue, Đại học Indiana, và Đại học Wabash, kể đến là Đại học Ball State và IUPUI (Đại học Indiana và Đại học Purdue của Indianapolis). Cho đến nay hơn 100 sinh viên đại học đã dạy hơn 200 trẻ em ở độ tuổi 10, 11, và 12 mỗi năm. Chúng tôi đã tìm được cách để làm cho hoạt động của tổ chức đạt hiệu quả. Mười sinh viên đại học tận tâm gặp nhau mỗi tháng một lần để học trò chơi. Sau đó, họ dạy lại các sinh viên khác, và lần lượt từng người sẽ tìm đến với những trẻ em trong cộng đồng và dạy lại điều đó. Công thức hết sức đơn giản: Học. Dạy. Làm.

Tình hình này đã mở ra rất nhiều cơ hội tồn tại cho các nhà kinh doanh trẻ muốn dựa vào những hiểu biết tự có của họ. Chúng tôi muốn người khác tiếp cận các thông tin mà chúng tôi có được. Một khi họ nắm được thông tin đó, họ cũng sẽ gặp thuận lợi vô cùng để thành công trong cuộc sống. Những câu chuyện của chúng tôi có lẽ sẽ quen thuộc với nhiều người - hàng triệu thanh niên có tinh thần doanh nghiệp. Nhưng không giống như họ, chúng tôi đã nhận được một sự trợ giúp mà chúng tôi muốn truyền cho những người khác.

DAVID: MỘT NGƯỜI BUÔN BÁN Ở TUỔI 12, NHÀ KINH DOANH Ở TUỔI 17

Khi lớn lên tôi luôn tìm kiếm các cơ hội kinh doanh. Vào lúc 12 tuổi, tôi gom góp các vỏ lon bằng nhôm để tái chế trong khi các bạn tôi chơi bóng rổ. Năm 15 tuổi tôi làm bồi bàn tại câu lạc bộ đồng quê của bà tôi vào các tối thứ Sáu và thứ Bảy. (Tôi vẫn đang làm việc theo ca ở đó vào những kì nghỉ.)

Mùa xuân năm đó một người bạn của tôi, vốn có chiếc máy xén cỏ riêng, đã cùng tôi mở dịch vụ chăm sóc bãi cỏ. Quyết định ấy thật di dằng. Quanh khu xóm của chúng tôi đều có những bãi cỏ, và có rất nhiều nhà cửa hoặc là không quan tâm, hoặc không có thời gian để chăm sóc chúng. Chúng tôi thấy mình có thể làm việc này được. Để làm được điều đó, tôi cần hai thứ: một chiếc máy xén cỏ và tiền để mua nó. Tôi đến gặp chị mình, giải thích những gì tôi muốn làm, tôi sẽ thu được bao nhiêu, và bao nhiêu bãi cỏ chúng tôi có thể chăm sóc vào những ngày cuối tuần và sau giờ học. Tôi cũng hứa trả lại tiền cho chị trong vòng hai tháng.

Bị thuyết phục vì tôi hiểu những gì mình đang làm, chị cho tôi mượn 500 đôla không tính lãi. Tôi đã có thể trả lại số tiền trong một tháng (nhưng tôi tiếp tục đền đáp sự giúp đỡ của chị bởi tôi hẳn không thể có được ngày hôm nay nếu không có số tiền chị cho mượn).

Để mở rộng hoạt động, chúng tôi báo với các giáo viên ở trường trung học về dịch vụ của mình. Có người đã chỉ chúng tôi đến một nhà trọ và chung tôi cũng đã làm việc cho họ. Sau đó chúng tôi chia nhau ra, và được những chủ nhà cũng như những trung tâm thương mại thuê làm việc.

Đương nhiên, có một vấn đề "hậu cần" khá quan trọng. 15 tuổi, tôi không đủ tuổi để lái xe, và tôi phải thuê bạn bè chở tôi từ chỗ làm này đến nơi làm khác. Tôi mua một chiếc xe tải và thuê các bạn tôi lái nó được 4 tháng. Ngay khi tôi nhận được giấy phép lái xe, tôi đã tự mình lái chiếc xe tải.

Cuối năm học trung học, có sáu người bạn đã làm việc cho chúng tôi. Tôi trả lương cho họ vào ngày 5 và 20 của mỗi tháng và tính theo giờ. Việc kinh doanh này đã mang lại cả thảy 40.000 đôla suốt những năm đó. 1/3 số đó là lợi nhuận của tôi, 1/3 thuộc về tổng chi phí, và 1/3 còn lại là chi phí nhân công. (Sau ba tháng cùng làm việc, người bạn cùng hợp tác với tôi đã bỏ cuộc. Cậu ấy không muốn góp sức vào công việc kinh doanh này nữa. Vài năm sau đó, cậu thật sự hối tiếc vì quyết định của mình.)

Tôi bắt đầu tìm kiếm những triển vọng để mua doanh nghiệp cho mình vào năm nhất đại học. Sau ba tháng học ở đại học, tôi đã không thể thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, thế nên tất cả họ bắt đầu tìm kiếm những người cung cấp dịch vụ khác.

Tôi định bán lại công việc này cho một chủ nhà trọ, khách hàng lớn nhất, để lấy 200 đôla mỗi tháng trong vòng 5 năm. Nhưng vào lúc chúng tôi nhất trí, tôi lại không có danh sách khách hàng. Vì vậy, tôi đã bán các trang thiết bị và chiếc xe tải để lấy 1.500 đôla tiền mặt.

Kinh nghiệm này đã cho tôi thấy tầm quan trọng của việc cần có một nhà cố vấn có năng lực để dàn xếp trong suốt quá trình mua bán. Sau đó, tôi đã học cách sử dụng các nhà cố vấn mỗi khi tôi không biết về một quá trình, hay phương thức kinh doanh cụ thể nào đó.

Tôi cũng học được rằng một công việc kinh doanh có thể thất bại trong vòng ba tháng nếu không có một kế hoạch thích hợp nhằm tiếp tục cung cấp những dịch vụ tốt hơn cho khách hàng. Tôi biết triết lý của *Dạy Con Làm Giàu* có thể vận dụng được, nhưng nó thách thức và đòi hỏi nhiều công sức, nỗ lực cũng như sự hoạch định.

Lợi nhuận từ công việc chăm sóc cỏ đã đến thật đúng lúc bởi lẽ trong khi cha mẹ tôi nhấn mạnh giá trị của việc có một nền giáo dục tốt với các anh chị em tôi, họ cũng biết rõ ai phải chịu trách nhiệm trả tiền cho việc học tập đó. Phần lợi nhuận tôi thu được từ công việc kinh doanh cũng như bán đồ đạc đã giúp trang trải các chi phí cho năm học đại học đầu tiên của tôi.

KINH NGHIỆM KHÁC Ở TRƯỜNG ĐẠI HỌC

Sau đó, tôi bắt đầu những việc khác. Tôi biết một công việc kinh doanh có thể sinh ra dòng thu nhập bị động to lớn nếu được thực hiện đúng đắn. Một số rất thành công, trong khi một số khác lại thất bại. Tất cả những việc đó đều có ý nghĩa vì chúng dạy tôi rất nhiều điều. Đó là:

- Công việc dọn tuyết đem lại hơn 3.000 đôla trong hai mùa. Công việc này đã bổ sung vào việc chăm sóc cỏ của tôi ở trường trung học. Tôi đã mua các trang thiết bị vào mùa đông của năm đầu tiên ở trường trung học. Tôi cũng cùng làm chủ một cơ sở kinh doanh với một người bạn ở trường trung học.

- Công việc sơn nhà mang lại 2.000 đôla một mùa hè. Tôi đã tự mình làm mọi việc.

- Nghề phân phối tiếp thị mạng lưới, một công việc làm tôi tốn khoảng 300 đôla cùng với 75 giờ. Tôi được đào tạo và làm việc cho những người khác, nhưng tôi nhận thấy khó mà thuyết phục bạn bè và các thành viên trong gia đình tham gia. Tôi không cảm thấy thoải mái. Thế nhưng nó lại là một giai đoạn quan trọng vì tôi nhận ra việc tìm kiếm công thức và tầm nhìn riêng của mình cũng như việc vận hành chúng là hết sức cần thiết.

- Dự án khởi nghiệp liên quan đến máy vi tính cùng với hai người khác, vốn đòi hỏi khoảng 500 giờ nhưng tôi không tốn đồng nào. Chúng tôi đã bước vào một cuộc cạnh tranh trong kinh doanh, dựa trên dự án kinh doanh của mình, đã đem lại cho chúng tôi 5.000 đôla. Chúng tôi đưa ra cách nối kết các thông tin y học bằng việc dùng một tấm thẻ PC, đó là một màn hình không có bàn phím. Một người trong nhóm đã ra đi và dự án đã không thể tiến triển. Điều này cũng là một kinh nghiệm học hỏi quan trọng bởi vì nó dạy tôi tin tưởng những người cùng làm việc với mình, đặc biệt về vấn đề tiền bạc, nỗ lực, và thời gian.

Tôi cũng xem H.E.L.P. là doanh nghiệp vì tôi chịu trách nhiệm về nó.

Khả năng kinh doanh mở rộng của tôi cũng hỗ trợ tôi rất nhiều. Tôi đã quyên góp được 7.500 đôla để giới thiệu Cuộc so tài giữa các ban nhạc (Battle of the Bands), đóng góp 2.000 đôla cho Jill's House, một quỹ dành cho sinh viên bị ung thư. Hai năm qua tôi đã đóng góp hơn 4.000 đôla cho Jill's House.

Ngoài việc khởi sự các công việc kinh doanh, tôi cũng đã đầu tư khoảng 5.000 đôla vào cổ phiếu. Vào thời điểm này, tôi đang để mặc chúng. Tuy nhiên, việc tiếp xúc với tiền bạc mỗi ngày là điều mà tôi vẫn đang tiếp tục làm.

THẺ TÍN DỤNG KHÔNG KIỂM ĐƯỢC TÍN DỤNG

Tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc lập ngân sách chi tiêu của mình. Tôi đã dùng tiền mặt trước khi tôi có đủ tiêu chuẩn dùng thẻ tín dụng. Cuối cùng khi tôi đặt những chiếc thẻ tín dụng vào ví, tôi cứ nghĩ rằng chúng phục vụ cho nhiều mục đích khác nhau. Chúng cho phép tôi theo dõi các chi phí của mình, là một vật thay thế tiện lợi cho tiền mặt, và dễ sử dụng. Nhưng vào lúc đó tôi lại tập trung vào việc thanh toán các hóa đơn, chứ không phải lập ngân sách tiền bạc của mình. Dù không phải trả một xu tiền lãi nào, tôi lại thấy một cái gai lớn trong việc tôi đã tiêu khá nhiều tiền vào thức ăn, áo quần, và giải trí. Thói quen chi tiêu quá mức này vẫn là trở ngại của cá nhân tôi, nhưng việc từ bỏ chúng sẽ không giải quyết được vấn đề. Tiếp tục làm việc để lớn lên, phát triển, trưởng thành, và học cách vượt qua những trở ngại của mình là nhiệm vụ của bản thân tôi. Hiện tại tôi chi trả mọi thứ bằng tiền mặt, bằng các thẻ ghi nợ, và qua ngân hàng trực tuyến.

Tôi vẫn đang "giải quyết" những "vấn đề" của mình. Không một chút suy tính, tôi đặt số tiền boa 15% đến 20% cho một người bồi bàn, nhưng tôi vẫn cố tìm kiếm các dịch vụ tài chính rẻ nhất.

Những trò giải trí vẫn tranh thủ sự chú ý của tôi. Thật buồn cười, bởi lẽ chúng đều là những trò mà tôi đã chơi từ lúc 11 tuổi. "Ra ngoài chơi đi," là một lời kêu gọi quyến rũ. Nhưng tôi nhìn chúng như một thách thức. Chắc chắn rằng, việc giảm sức ép là quan trọng, nhưng đạt được những mục tiêu cũng hết sức cần thiết.

TÔI NHÌN THẤY MỘT TƯƠNG LAI KHÁC

Từ khi tôi còn học đại học, mục tiêu trước mắt của tôi là tốt nghiệp với một bằng cấp về doanh nghiệp và tài chính. Trước khi tham dự lớp của thầy Stephens, tôi không hề biết mình muốn làm gì. Bây giờ tôi đã nhận thấy rõ con đường định đi.

Mục tiêu một năm của tôi là sẽ bắt đầu một công việc kinh doanh và xây dựng một "cường quốc" tài chính. Mục tiêu năm năm là có thể quyết định xem liệu tôi có muốn nghỉ hưu vào thời điểm đó hay không. Không một chút nghi ngờ gì nữa, tôi không muốn một công việc bàn giấy làm việc 8 giờ sáng đến 6 giờ chiều mỗi ngày trong 5 ngày mỗi tuần. Công việc đó không cho tôi một cơ hội để theo đuổi những ước mơ, tầm nhìn và mục tiêu của mình. Tôi rùng mình khi nghĩ đến việc sống trong một sự đầu hàng của bộ phim *Không Gian Văn Phòng (Office Space)*.

Trong lúc đó, tôi nắm lấy cơ hội để dạy về tiền bạc và chấp nhận rủi ro bởi vì những đề tài này không được dạy ở trường. Với những thông tin hữu ích này, các bạn trẻ có thể bước vào cánh cửa đến với thế giới của những nhà doanh nghiệp chứ không đứng bên ngoài. Hiện tại, tôi là người trợ giáo trong khu tập thể của mình, vốn nằm trên tầng lầu nguy hiểm ngoài trời (để

đổi lấy phòng và tiền cơm). Trách nhiệm của tôi là cố vấn cho 50 sinh viên đại học, phần lớn là sinh viên năm thứ nhất, đang sống ở đó. Trả lời tất cả các câu hỏi về cuộc sống ở đại học, nghề nghiệp tương lai, và những hoạt động của sinh viên là một phần công việc của tôi. Ngoài ra, tôi còn dạy những kĩ năng kinh doanh và lãnh đạo.

Lúc 17 tuổi, lần đầu tiên tôi cảm thấy làm chủ được cuộc đời mình. Tôi nhận ra tôi muốn trở thành một nhà doanh nghiệp, để tạo ra các cơ sở kinh doanh và sống một cuộc sống do tôi tự tạo nên, không phải một cuộc sống mà tôi cố gắng hòa nhập vào nó. Tôi cảm thấy thật tuyệt vời! Duy trì sự kiểm soát vừa là một trách nhiệm đồng thời cũng là một thách thức. Một khi những mục tiêu đã đặt ra được hoàn thành, những mục tiêu mới phải thay chỗ của chúng. Thuyết phục người ta tin rằng một chàng trai 20 tuổi đáng tin cậy không phải dễ dàng. Nhưng nỗ lực ấy xứng đáng được tưởng thưởng.

Tôi đã từng bơi trong một đại dương ý tưởng. Giờ đây tôi biết cách đóng một chiếc thuyền và lái đến hướng những ý tưởng ấy. Đó là thông tin tôi muốn chia sẻ với những ai suy nghĩ về các khả năng nhưng không biết cách thực hiện chúng. Đối với những người trẻ tuổi cảm thấy mình khác biệt với cách nghĩ thông thường, không muốn bị trói buộc với công việc văn phòng suốt ngày, thì có điều khác ngoài niềm hi vọng. Có một cách để đạt được ước mơ và sự tự do của bạn.

MICHAEL: NGƯỜI BÁN KẸO, ÔNG CHỦ BẤT ĐỘNG SẢN

Từ năm 1989 đến năm 1991 tôi điều hành một cửa hàng bán kẹo mang tên *Slate Candy Store* nằm ở lối đi vào nhà chúng tôi. Khi nhận thấy có nhu cầu, tôi đã đáp ứng nó. Trẻ con rất thích kẹo, nhưng nơi duy nhất để mua kẹo trong địa phương nằm ở trung tâm thương mại, và nhiều bậc phụ huynh sẽ không cho phép con mình đi đến đó. Nó quá xa và muốn đến đó buộc phải đi theo đường chính.

Tôi hỏi ý kiến mẹ về việc bán kẹo và bà đã tán thành. Chúng tôi đến Sam's Club và bà đã mua tất cả các loại kẹo (tôi biết những loại kẹo tôi và bạn bè thích nên việc chọn mua lựa thật dễ dàng). Một lần tôi kể cho bọn trẻ ở một trường việc tôi đang làm và câu chuyện ấy lan đi nhanh chóng. Chẳng mấy chốc chúng đã xếp hàng dài bên ngoài nhà tôi. Cách làm của tôi thật đơn giản: bán gấp đôi giá tiền mỗi thanh kẹo và kiếm vài trăm đôla một tháng sau khi trả tiền vốn đến khi tôi từ bỏ công việc này một năm sau đó. Nhà tôi bị cướp, mẹ và tôi quyết định không bán kẹo nữa.

Vào năm 16 tuổi, tôi đã chuyển tiếp sang thời đại kỹ thuật số. Tôi đầu tư 1.000 đôla (quà của bà tôi) vào chiếc máy vi tính đầu tiên của mình. Với một tài khoản AOL và kết nối Internet, tôi xây dựng một nhóm các trang web để các công ty trả tiền cho tôi, dựa trên cơ sở một lần nhấp chuột, để quảng cáo cho họ. Cuối cùng những trang web này nhận được 2.000 lượt truy cập một ngày và tôi thu được 800 đôla mỗi tuần. Tôi đã kiếm được hàng ngàn đôla trong khoảng 4 tháng trước khi hệ thống này bị thay đổi.

Bây giờ tôi sẽ thừa nhận rằng trong giai đoạn trước khi học thầy Stephens, tôi đã phung phí tất cả tiền bạc của mình vào xe hơi, dàn âm thanh nổi trên xe hơi, những trò giải trí và các cô bạn gái - danh sách thú tiêu khiển cơ bản của các thanh, thiếu niên. Nhưng khi tôi tham dự lớp của thầy, tôi đã đem tất cả những ý tưởng muốn trở thành một nhà doanh nghiệp của mình và gắn kết chúng lại. Cuối cùng, tôi đã hiểu ra khả năng có thể trở nên độc lập về tài chính là như thế nào. Tiền bạc không chỉ để kiếm ra và tiêu xài.

Thông tin tiếp thu được không chỉ vạch ra cho tôi hướng đầu tư mà tôi muốn đi đến, nó còn giúp tôi xác định rõ các mục tiêu của mình. Tôi biết sau khi tốt nghiệp đại học tôi sẽ dành 5 năm đầu tiên để tạo ra nguồn thu nhập bị động vượt xa các chi phí của tôi (chẳng hạn như tiền thuê chỗ ở, những khoản thanh toán cho xe hơi, thức ăn, vân vân và vân vân). Mục tiêu mười năm của tôi sẽ là *khả năng* về hưu – nhưng không phải tôi định làm như thế.

Để thực hiện điều đó, tôi đã bắt đầu đầu tư vào bất động sản.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ THỰC HIỆN

Sau một năm nhất sống ở khu tập thể, tôi quyết định thuê căn hộ đầu tiên của mình với một người bạn. Chúng tôi chia nhau trả 800 đôla tiền thuê nhà mỗi tháng và cố gắng ổn định trong cách bố trí kỳ quặc của căn hộ, kiểu bố trí lạ lùng trông như một chiếc bánh hình chữ V. Sau khi sự hứng thú được ở trong căn hộ mất dần, tôi nhận ra mình đang trả 400 đôla một tháng tiền thuê cho chủ nhà. Tôi biết có một cách tốt hơn.

Tôi bắt đầu nghiên cứu thị trường bất động sản trong vùng (Lafayette, Indiana) và nhận ra đó là thời điểm thuận lợi để mua nó. Lãi suất rất thấp và mọi người trong vùng dường như đều đang bán nhà cùng một lúc. Thị trường của người mua thực sự được dọn ra giống như một bữa tiệc đứng.

Mỗi ngày tôi dành ít thời gian tìm kiếm một căn hộ hai gian. Tôi nghĩ rằng mình sẽ ở một gian và cho thuê gian còn lại. Nhưng sau tám tháng trời xem xét khoảng 40 căn hộ hai gian, tôi trở nên nản chí. Hầu hết chúng được xây trước năm 1950 và đòi hỏi rất nhiều thời gian để sửa sang lại, điều mà tôi không thể làm được. Một ngày nọ, tôi đọc được một quảng cáo trên báo về một ngôi nhà 4 gian còn tốt với "số tiền lãi tuyệt vời".

Tôi thật sự ấn tượng với mẫu quảng cáo đó. Ngôi nhà không những chưa đầy 5 năm tuổi, mà còn tốt hơn hầu hết những căn hộ trong thị trấn. Mỗi gian nhà đều có lò sưởi làm tăng vẻ duyên dáng cho nó, máy giặt và máy làm khô. Các gian ở tầng trên có trần hình vòm. Tôi có thể sống xa hoa ở đó. Người chủ nhà đưa tôi một bản sao các báo cáo tài chính, một bảng tính Excel ngay khi tôi đến xem ngôi nhà này, tôi thậm chí còn ấn tượng hơn nữa vì điều đó.

Người bán đòi 245.000 đôla, và trong lúc ông ta đồng ý mức giá 240.000 đô la, tôi biết mình nên nhờ người định giá lại ngôi nhà này. Và giá thẩm định là 266.000 đôla. Việc nghiên cứu cho tôi biết rằng do những điều kiện kinh tế, hầu hết các ngân hàng chỉ đòi hỏi khoảng 10%. Tôi đã

dùng giá thẩm định như một lực đòn bẩy. Đây là cách mà ngân hàng xem xét các con số. Họ xem 266.000 đôla là giá bán, và 10% của nó - tức 26.000 đôla - là số tiền mặt phải trả. Số tiền 26.000 đôla chỉ tồn tại trên giấy.

Nhưng sau đó một chuyện khác đã khiến tôi chú ý. Bằng cách đặt 10% tiền mặt, tôi được yêu cầu thanh toán tiền bảo hiểm cầm cố cá nhân (PMI), số tiền bảo hiểm thêm vào do ngân hàng đòi hỏi để giúp họ bán món tiền cho vay cho một ngân hàng khác. Phí bảo hiểm 120 đôla hàng tháng giống như số tiền vất đi. Nhất định tránh việc chi trả này, tôi định đặt 20% tiền mặt. Tôi thuyết phục người bán thực hiện một văn tự cầm cố thứ hai trị giá 10%. Ông ta đồng ý và phí bảo hiểm cầm cố cá nhân đã biến mất.

Để tìm kiếm những điều khoản tốt nhất, hơn một tháng tôi đã tiếp xúc với 5 ngân hàng. Tất cả mọi người mà tôi gặp gỡ đều lịch thiệp, ngoại trừ một người, hơn những người khác, sẵn sàng làm bất cứ điều gì để tôi được vay. Tôi trình cho họ xem hàng đồng các báo cáo tài chính và giấy tờ, nhưng người này sẵn sàng ủng hộ tôi - lúc đó tôi 20 tuổi - và đi theo anh ta từng bước chỉ để bảo đảm khoản vay. Trong trường hợp của tôi, điều đó bao gồm những sự chấp thuận đặc biệt từ người bảo đảm vì sự hạn chế thu nhập của tôi. Số tiền vay có được qua một văn tự cầm cố trong vòng 5 năm với mức lãi suất linh động 6,375%. Điều này có nghĩa là trong 5 năm tỷ lệ lãi suất là 6,375%. Sau 5 năm tỷ lệ này có thể tăng hay giảm tùy thuộc vào thị trường hiện tại. Tôi sẽ trả 1.300 đôla mỗi tháng. (Mặc dù tôi thích một số tiền vay trong 30 năm hơn, vốn hẵn sẽ kìm hãm một tỷ lệ lãi suất thấp cho toàn bộ kỳ hạn cho vay, nhưng đây là văn tự cầm cố duy nhất mà tôi có thể có được. Nếu lãi suất tăng lên sau 5 năm có lẽ tôi sẽ quyết định tái tài trợ khoản vay.)

Tôi gọi điện cho David Hosei bạn tôi để nhờ anh giúp phân tích các báo cáo tài chính. Nếu tôi sống tại một trong những gian nhà, tôi sẽ phải trả khoảng 200 đôla để hòa vốn. Đây là cách chúng tôi đã tính toán điều đó:

Với 151 đôla mỗi tháng tôi có thể sống trong một căn hộ sạng trọng và sở hữu một tòa nhà. Đó là một sự thành công.

Sau khi bảo đảm số tiền vay, tôi được thông báo các chi phí kết thúc khoảng 6.000 đôla, điều này có nghĩa là khoảng 2.000 đôla sẽ chạy khỏi túi tôi, cộng thêm một điểm từ ngân hàng, tương ứng với 1% số tiền vay, hay 2.600 đôla. Điều đáng ngạc nhiên là: Đến khi kết thúc tôi chỉ phải trả 625 đôla. Dường như người bán chịu nhiều thuế hơn người cho vay đã định ban đầu với ông ta.

Việc thanh toán tiền thế chấp của tôi chỉ bắt đầu sau khi tôi kết thúc việc cho thuê ngôi nhà của mình. Điều này đem đến cho tôi 1.800 đôla tiền cho thuê để bỏ vào tài khoản ngân hàng của tôi. Tôi đang dành dụm số tiền này để phòng cho những việc sửa chữa khẩn cấp cũng như để trang trải những tháng mà các căn hộ không có ai thuê.

Sau khi tốt nghiệp tôi sẽ dọn đi và cho thuê căn hộ trên để kiếm 625 đôla. Đến thời điểm đó vòng quay tiền mặt bị động hàng tháng của tôi sẽ là 440 đôla. Đây là chi tiết:

\$595	cho căn hộ tầng dưới cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
\$595	cho căn hộ tầng dưới cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
\$625	cho căn hộ tầng trên cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
\$625	cho căn hộ tầng trên cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
\$2.540	tiền cho thuê (chi phí quản lý, 6% của con số này = \$152,40)
- \$2.100	tiền thuê chấp, các chi phí, cộng hay trừ \$100 tùy thuộc vào bao nhiêu tuyệt chúng tôi có
\$440	vòng quay tiền mặt bị động hàng tháng
* Số tiền phải trả cho các con vật cưng là \$25 mỗi tháng, người thuê trả số tiền đặt cọc ban đầu là \$200 nếu họ có một con; \$100 không hoàn lại.	

Lãi ròng tiền mặt

Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$440 x 12)	\$5.280
+	
Số tiền mặt đầu tư vào ngôi nhà	\$625
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt:	845%

Đến khi định giá bất động sản, các bất động sản đầu tư được định giá dựa trên số lợi tức mà chúng sinh ra. Vì thế nếu tiền cho thuê tăng lên, sau đó nhiều khả năng giá trị của ngôi nhà cũng sẽ tăng. Tôi biết ngôi nhà này sẽ tăng giá vì một trung tâm mua sắm nhỏ đang được xây ngay đối diện khu phố. Địa thế luôn luôn được tính đến, để xem bạn sẽ bán kẹo hay bán bất động sản.

Tôi nhìn vào việc đầu tư theo hướng này. Tôi chỉ đặt 625 đôla của mình vào vụ mua bán, vốn đem đến cho tôi một chỗ ở tuyệt vời và vòng quay tiền mặt bị động tiềm năng. Hiện tại, dựa vào việc định giá, tôi có giá trị ròng còn lại là 26.000 đô la; vào lúc tôi tốt nghiệp số tiền này có thể tăng lên. Tôi định dùng một phần của nó để mua thêm bất động sản.

Có một khía cạnh khác đối với việc mua bán này, điều mà tôi cho là rất quan trọng không thể không nêu ra. Tôi nghe toàn bộ những lời chỉ trích gay gắt từ bạn bè và người thân về việc đầu tư vào bất động sản ở tuổi 21. Nhiều người nói với tôi rằng tôi sẽ phải sửa chữa những nhà vệ sinh dột nát và tiếp xúc với những người thuê khó chịu. Khi nào tôi mới học được chuyên môn của mình, khoa học máy tính, hay bất cứ điều gì khác?

Thực tế là bất động sản hoàn toàn được quản lý bởi một công ty đáng tin cậy. Mọi thứ từ việc cho thuê các căn hộ cho đến việc giải quyết các vấn đề của người thuê nhà (như việc không trả tiền thuê hay những lời phàn nàn) cho đến việc xén cỏ đều là trách nhiệm của họ. Dù công ty quản lý không trả tiền cho các dịch vụ như chăm sóc cỏ, nhưng họ giám sát chúng và đảm bảo mọi thứ trông tốt đẹp. Tất cả những điều tôi làm là mở các bảng báo cáo tài chính hàng tháng. Tôi thậm chí không phải đi đến ngân hàng bởi vì chi phiếu của tôi được gửi trực tiếp vào tài khoản của mình.

VIỆC ĐẦU TƯ KHÔNG CHỈ DÀNH CHO "CÁC SINH VIÊN NĂM CUỐI"

Mua bất động sản đã biến thành một việc đầu tư tuyệt vời đối với tôi - một sinh viên năm thứ nhất. Nếu không nhận được sự giáo dục về tài chính, tôi sẽ vẫn giống như hầu hết các bạn của mình, trả một khoản tiền thuê nhà không phải thấp để chẳng vì điều gì. Trong khi nhiều người bạn cùng trang lứa đổ thêm nhiều tiền mà họ có vào quần áo hoặc xe hơi mới, tôi lại

thích đầu tư để sinh ra thu nhập thường xuyên. Một phần thu nhập đó, ngược lại, có thể được dùng để mua những gì tôi muốn, hoặc để sinh ra dòng thu nhập bị động nhiều hơn nữa.

Một bài học khác tôi học được là sự rủi ro. Với tôi, rủi ro là việc không bắt đầu công việc kinh doanh của riêng bạn hay không đầu tư vào bất động sản.

Tuy nhiên, tôi tiếp tục đối mặt với những trở ngại của chính mình, đó là nỗi lo sợ một số những cơ hội chỉ là mồi mả. Nhưng tôi đang học cách "phân tích thay vì chỉ trích". Điều này tạo nên sự khác biệt.

Nhưng tôi cũng phát triển những thói quen tốt khác. Mỗi ngày tôi dành 10 phút để theo dõi tất cả các chi phí và thu nhập của mình. Tôi luôn luôn biết mình có bao nhiêu tiền và nó ở đâu. 10% trong mỗi đôla tôi làm ra được gửi vào một tài khoản đầu tư đặc biệt. 10% khác được tặng cho hội từ thiện. Hiện tại tôi làm việc ở Rạp Chiếu Bóng Thành Phố vào cuối tuần và tôi điều hành một công ty về web (Web-hosting) với 140 khách hàng và đang ngày càng lớn mạnh.

DAVID VÀ MICHAEL: CHÚNG TÔI VẪN ĐANG HỌC HỎI MỖI NGÀY

Ngoài việc đi học và lấy bằng cấp, chúng tôi cũng đang làm việc hướng đến các mục tiêu độc lập tài chính của mình. Chúng tôi liên tục tìm kiếm cũng như phân tích các cơ hội bằng cách xem xét các mục rao vặt trên báo và bằng cách lắng nghe những gì mà những người cùng tuổi với chúng tôi đề cập đến.

Kiến thức tài chính mà chúng tôi được dạy đã đưa những gì chúng tôi đang làm, cũng như có thể làm thành triển vọng. Nó cho chúng tôi khả năng tưởng tượng cuộc sống có thể như thế nào. Mỗi ngày chúng tôi thức dậy với cảm giác kiểm soát đáng ngạc nhiên. Giờ đây chúng tôi cảm thấy mình giàu có. Hơn tất cả, đây là kinh nghiệm chúng tôi muốn chia sẻ với những người khác.

Chúng tôi biết nhiều người không nhận ra tiềm năng của họ vì họ sợ làm bất cứ điều gì khác với "chuyên môn" của mình. Với họ, và với những khác, chúng tôi muốn nói rằng: Đừng e ngại. Hãy theo đuổi mơ ước của bạn. Hãy tin chúng tôi, không có điều gì khác như vậy cả.

PHẦN V

MỘT CÁCH KINH DOANH MỚI

Người bố giàu của tôi đã dạy tôi rằng việc nhận được một sự giáo dục về tài chính rất quan trọng với mỗi người. Đối với những người làm các nghề tiếp xúc với những vấn đề tiền bạc như

tư vấn thuế, hoạch định tài chính và quản lý doanh nghiệp riêng của mình, việc chia sẻ sức mạnh của sự hiểu biết về tài chính đặc biệt quan trọng.

Thông thường, những người làm các công việc có liên quan đến tư vấn tài chính cá nhân nói với tôi rằng thông tin trong Dạy Con Làm Giàu đã làm thay đổi quan điểm của họ về tương lai tài chính của mình, cũng như cách họ tiếp xúc với khách hàng. Không phải các chuyên gia không chú ý đến công việc kinh doanh của họ. Họ cũng bỏ nhiều thời gian và tập trung vào những điều tối nhất họ có thể làm cho khách hàng của mình. Họ tiếp xúc với những vấn đề tài chính như đã được dạy dỗ nhưng họ không nhận được sự đáp trả như mong muốn. Khi tương lai tài chính của họ gặp trục trặc, họ cũng gặp phải những vấn đề tương tự.

Khi họ cung cấp cho khách hàng của mình thông tin trong Dạy Con Làm Giàu, khách hàng của họ bắt đầu kiểm soát tình hình tài chính của mình và vai trò nhà cố vấn/ khách hàng trở nên mạnh mẽ và có lợi hơn.

Với Dạy Con Làm Giàu, cách nhìn của họ về các vấn đề tiền bạc đã thay đổi. Bằng cách tự rèn luyện cách nghĩ như người giàu có, họ không chỉ thay đổi cách làm việc để giúp vị trí tài chính của khách hàng của họ tốt hơn, họ còn thay đổi cách giải quyết tình hình tài chính riêng của mình. Dù nhiều nhà chuyên môn e ngại rằng việc giáo dục khách hàng có thể khiến đánh mất khách hàng, nhưng những chuyên gia này có thể chỉ ra rõ ràng rằng bằng cách giáo dục khách hàng họ không chỉ thắt chặt mối quan hệ, mà các khách hàng đó còn có nhiều khả năng trở thành các khách hàng thân thuộc bởi vì người cố vấn của họ đã đầu tư thời gian vào họ qua việc giáo dục chứ không chỉ qua tiền bạc của họ.

Trong phần này bạn sẽ gặp Tom Wheelwright, một kế toán viên có kinh nghiệm tại Arizona, người liên kết với Diane Kennedy, một trong những nhà cố vấn của Người bố giàu. Bạn cũng sẽ biết Tom và cộng sự của anh, Ann Mathis, tiếp cận các vấn đề tài chính như thế nào để các khách hàng và nhân viên của họ có thể bảo đảm tương lai tài chính vững mạnh. Họ cũng áp dụng thông tin của Dạy Con Làm Giàu vào cuộc sống riêng của họ bằng cách đầu tư vào các tài sản mà họ đã không xem xét trước đó và mở rộng công việc kinh doanh của họ theo nhiều hướng mới.

Bạn cũng sẽ được biết câu chuyện của Brian Eagleheart. Giống như tôi, Brian là một cựu binh của Marine Corps (khi tôi viết điều này anh ta đang tham gia vào cuộc chiến tại Iraq). Là một nhà cố vấn sinh sống tại Oregon vốn phải vật lộn với một khoản nợ lớn, Brian đã sử dụng những quyển sách Dạy Con Làm Giàu để học cách hoạch định tài chính mới. Anh không chỉ giúp các khách hàng của anh đến với sự tự do về tiền bạc, anh còn làm giảm nợ nần và tăng vòng quay tiền mặt hàng tháng của mình cũng như những khoản đóng góp cho hội từ thiện. Anh đã kiểm soát cuộc sống tài chính của mình, vốn cung cấp "nhiên liệu" cho sự độc lập của anh. Câu chuyện của Brian hết sức thuyết phục, anh đã kể nó tại một trong những buổi thông tin của Dạy Con Làm Giàu.

Những người điều hành công việc kinh doanh riêng của mình cũng gửi cho chúng tôi các câu chuyện về sự kiểm soát tình hình tài chính của họ. Trong phần này bạn sẽ gặp Michelle LaBrosse,

một chủ kinh doanh thành công tại Connecticut, bà đã điều chỉnh cách điều hành công ty của mình dựa theo những quyển sách Dạy Con Làm Giàu. Những bài học mà bà học được và áp dụng chính là những điều cơ bản mà nhiều người có khuynh hướng lơ là. Người bố giàu thường hay nói về tầm quan trọng của việc trả lương cho chính mình trước khi trả các hóa đơn. Trong trường hợp của Michelle, làm như thế đã tạo nên sự khác biệt to lớn trong sự hoạt động và phát triển công việc kinh doanh của bà.

Terri Bowersock là một chủ kinh doanh thành công khác. Đặt trụ sở tại Arizona, Terri đã biến doanh nghiệp đồ nội thất địa phương của bà thành một công ty hàng triệu đôla có mạng lưới trên toàn quốc. Thành công cùng với câu chuyện riêng tư của bà về việc khắc phục khiếm khuyết trong khả năng đọc đã khiến bà xuất hiện rất nhiều trên các tạp chí và truyền hình trong nước.

Dạy Con Làm Giàu đã cho Terri thấy những khả năng mới về sự giàu có mà trước đây bà chưa hề biết đến. Câu chuyện của bà là một ví dụ tuyệt vời cho việc hiểu rằng những cơ hội mới luôn luôn có sẵn - bất kể một người đã thành công như thế nào.

Nếu bạn là một nhà cố vấn tài chính hay một chủ kinh doanh vốn muốn nhìn thấy những kết quả tiến bộ, cũng như xây dựng sự giàu có cho cá nhân, hãy lưu ý kỹ những gì Tom, Brian, Michelle và Terri nói. Bằng cách chỉ cho những người khác kiến thức về tài chính, họ đã củng cố tương lai tài chính của riêng mình cũng như của các khách hàng của họ và công việc kinh doanh của khách hàng. Các kinh nghiệm làm giàu họ rút ra từ Dạy Con Làm Giàu minh chứng tuyệt vời cho sự thành công tài chính đang tiếp tục gia tăng.

CHƯƠNG 15

Kế toán cho chính mình

Tom Wheelwright

Wheelwright Mathis PLC

DK Advisors Tempe, Arizona

Trước tiên, người cộng sự của tôi, Ann Mathis, và tôi muốn mọi người biết rằng chúng tôi là những kế toán viên cộng tác cho công ty Người bố giàu. Cho nên nói rằng chúng tôi sốt sắng về những thông tin có sẵn có thể nghe khá hiển nhiên. Nhưng không phải vậy. Ngay cả với sự giáo dục và nền tảng tài chính của mình - chúng tôi đã có bằng thạc sĩ ngành thuế và nhiều kinh nghiệm - chúng tôi tìm thấy một cách nhìn mới về tiền bạc và đầu tư kể từ khi chúng tôi tham gia vào đội ngũ của Người bố giàu. Sự thay đổi này thật sâu sắc với chúng tôi, với những nhân viên và với cả khách hàng của chúng tôi.

Ann và tôi đã trở thành những cộng sự kinh doanh khoảng được hai năm nhưng thậm chí trước đó mỗi người chúng tôi đều tìm kiếm cách trang bị kiến thức tài chính cho các khách hàng của mình. Tách riêng rồi sau đó kết hợp, chúng tôi cảm thấy rằng người ta càng hiểu biết nhiều, chúng tôi càng phục vụ họ tốt hơn.

Diane Kennedy, một ỹ trong những nhà cố vấn của công ty Người bố giàu, tìm kiếm sự giúp đỡ cho các khách hàng đang phát triển của bà để bà có thể tập trung tiếp thị quyển sách của mình, *Vòng Luẩn Quẩn của Người Giàu*. Cùng lúc đó chúng tôi cũng tìm kiếm sự giúp đỡ trong việc tiếp thị dịch vụ thuế và kế toán của chúng tôi. Trước khi gặp chúng tôi, Diane đã đề nghị chúng tôi đọc *Dạy Con Làm Giàu*. Ngay lập tức, chúng tôi đã yêu thích những điều nói trong quyển sách này. Sau khi Diane mời chúng tôi chơi CASHFLOW 101 với bà, chúng tôi đã bị mắc bẫy.

Ann và tôi nhận ra rằng khi chúng tôi cùng chơi với nhau, chúng tôi trở thành những cộng sự kinh doanh tốt hơn. Chúng tôi đã luôn bắt nhip và ăn ý nhau, và việc sử dụng ngôn ngữ của *Dạy Con Làm Giàu* đã mang đến cho chúng tôi một cách thậm chí còn hữu hiệu hơn để trao đổi ý kiến và thông tin về đầu tư và hình thành những kế hoạch kinh doanh chiến lược khác. Đối mặt với những "rủi ro" trong một môi trường an toàn, sử dụng tiền giả và dự báo chuyển biến của sự việc khiến cho việc quản lý rủi ro dễ dàng hơn nhiều. Dùng những tấm thẻ mua bán, chúng chỉ cách đánh giá những rủi ro lặp đi lặp lại, khiến việc đón nhận cơ hội ít đáng sợ hơn. Bạn chẳng mất nhiều thời gian để có thể nhìn vào tấm thẻ, tiếp cận những nơi nguy cơ tiềm ẩn, và quyết định phải làm gì. Đó là một bài tập tinh thần cực kỳ thoải mái.

Kết quả là, việc đưa ra những quyết định đúng một cách nhanh chóng và hiệu quả đã trở thành quy tắc của chúng tôi.

Đôi khi người ta ngạc nhiên vì chúng tôi đã mở rộng việc kinh doanh một cách dễ dàng. Trong khi chúng tôi không bao giờ chống lại việc đón nhận rủi ro, chúng tôi nhận ra rằng mình có thể đánh giá chúng tốt hơn. Tác động của điều đó đối với công việc kinh doanh của chúng tôi thật sâu sắc. Chúng tôi đã nhân đôi số nhân viên của mình trong năm ngoái bởi công việc kinh doanh tiếp tục lớn mạnh.

Các nhân viên thường xuyên chơi trò chơi này với chúng tôi. Tất cả họ, trong đó có nhiều người lương không cao, giờ đây đang là những nhà đầu tư bất động sản thật sự, một khả năng mà trước đó họ đã không hề để ý. Một số người dạy trò chơi. Ann và tôi đã toàn tâm bám lấy triết lý công việc của *Dạy Con Làm Giàu*: Đến với một công việc bởi vì bạn yêu nó, chứ không phải vì bạn cần tiền.

Hàng tháng chúng tôi cũng chơi trò chơi với các khách hàng của mình. Thật sự, chúng tôi khẳng định rằng bước đầu tiên đi đến việc hoạch định tài chính là chơi ờo chơi ngay cả khi việc đó nghe có vẻ ngớ ngẩn đối với họ. Chúng tôi bảo họ rằng việc tham gia sẽ mở rộng tầm nhìn của họ về tài chính hơn bất cứ điều gì khác mà họ có thể làm. Theo quan điểm của chúng tôi, trò chơi là một công cụ tuyệt vời để dạy những nguyên tắc kế toán, các chiến lược về thuế, tổng quan về đầu tư, và quản lý tài chính. Các khách hàng của chúng tôi nhận thấy trò chơi rất có ích và họ rất yêu thích nó.

Lần đầu tiên họ chơi, chiến lược thường phản ánh cách nhìn của họ về đầu tư. Nhưng đến lần tham gia thứ hai hay thứ ba, họ nhìn thấy nhiều cách đầu tư khác nhau. Điều này khiến họ thay đổi cách nhìn về tiền bạc và những sự đầu tư. Có một điều khác có lẽ thậm chí lợi ích hơn nhiều. Những cặp chơi trò chơi với nhau nhiều lần cho biết rằng mối quan hệ riêng tư giữa họ cũng trở nên bền vững hơn.

Các khách hàng thể hiện sự tin tưởng chúng tôi bằng số tiền của họ và chúng tôi mong muốn có thể đáp lại cho họ một con đường nhằm mở rộng những chân trời tài chính của họ. Những thay đổi tích cực mà chúng tôi nhìn thấy trong cuộc sống của họ đã khuyến khích chúng tôi không ngừng làm cho họ nhiều thứ hơn.

Tác động lan truyền không ngừng lại ở đó. Mới đây chúng tôi đã mời một trong những người bạn làm môi giới chứng khoán đến chơi với chúng tôi. Trông thấy anh ta, chúng tôi thấy rõ rằng anh ta không vui với những kết quả của mình. Nhìn gương mặt anh khi ra về, chúng tôi lo sẽ không gặp lại anh ta nữa.

Chỉ hơn một tháng sau, anh ta gọi điện lại cho biết anh ta vừa lo xong vụ mua bán tài sản đầu tiên của mình và nói kết quả sự đầu tư này là do chơi trò chơi với chúng tôi.

Chúng tôi quan sát những thay đổi tương tự khi chúng tôi chơi trò chơi này với cha mẹ, anh chị, vợ và các con. Sam Wheelwright, 13 tuổi, chơi trò chơi với gia đình và bạn bè. Cậu thường xuyên hỏi về việc mua những ngôi nhà trong tương lai và sẽ không trở thành một nhân viên. Như một người có năng khiếu tự nhiên trong việc giao dịch mua bán, cậu nói rằng cậu sẽ học những gì mình nổi trội và việc thực hành tài năng đó sẽ giúp cậu trở nên giàu có trong tương lai.

Nhiều lần chúng tôi đã thấy những cậu bé bước ra khỏi vòng luẩn quẩn nhanh hơn cha mẹ chúng bởi vì chúng không hề sợ thử điều gì đó mới mẻ. Những đầu óc non trẻ và trong sáng không bị mài mòn bởi sự hoài nghi và lo lắng bắt những cơ hội trong thời gian hết sức ngắn.

CHÚNG TA CÓ THỂ LÀ NHỮNG NHÀ KẾ TOÁN NHƯNG CHÚNG TA CŨNG CÓ THỂ TRỞ THÀNH NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ

Không ai trong chúng tôi đã trải nghiệm những vấn đề tiền bạc trong quá khứ, đồng thời chúng tôi cũng không đạt được bất kỳ sự tiến bộ quan trọng nào trên con đường đến sự tự do về tài chính. Chúng tôi bị kẹt trong nhóm T (nhóm người làm tư).

Giờ đây mọi việc đã khác. Chúng tôi đang trong quá trình, chuyển đổi từ làm tư sang xây dựng một doanh nghiệp kế toán mà sẽ cung cấp cho chúng tôi một số vốn lớn. Chúng tôi dự định sẽ đầu tư số tiền đó, vốn sẽ cho phép chúng tôi nhận thu nhập từ công việc kinh doanh chủ yếu của mình. Chúng tôi học được trong số rất nhiều thứ rằng đầu tư là một môn thể thao đồng đội. Một nhóm nhà cố vấn "cừ", từ luật sư, chủ ngân hàng đến những nhà môi giới bất

bất động sản, làm việc với chúng tôi để giúp chúng tôi đạt được những mục tiêu của mình.

Nhóm của chúng tôi, trong đó có Diane Kennedy, tập trung vào xây dựng doanh nghiệp và không cố gắng trở thành tất cả với mọi người. Là kế toán viên, chúng tôi tập trung vào thuế và hoạch định tài chính. Chúng tôi không phải là những đại lý bảo hiểm, những nhà môi giới chứng khoán hay những chủ ngân hàng cá nhân.

Chúng tôi cũng may mắn tìm được những nhân viên xuất sắc, những người có thể đảm nhận nhiều trách nhiệm và thật sự quan tâm đến công việc kinh doanh và khách hàng của chúng tôi.

Khiến tiền bạc làm việc cho mình phản ánh một thay đổi lớn trong cách nhìn về đầu tư của chúng tôi, cả về mặt chuyên môn lẫn cá nhân. Những sự đầu tư này, cùng với các quỹ hỗ trợ, là những kế hoạch tài chính mà chúng tôi dựa vào. Giờ đây chúng tôi biết rằng những chiến lược tài chính triển vọng tốt đang chờ sẵn.

Trong nhiều tháng qua, Ann và tôi đã đầu tư vào sự phát triển của các giếng dầu và khí đốt, và bây giờ chúng tôi đang làm việc để mua những ngôi nhà lớn cũng như một trung tâm thương mại. Điều này hoàn toàn mới mẻ với chúng tôi. Năm ngoái chúng tôi đã không có bất kỳ sự đầu tư nào như thế.

Trong quá trình đầu tư và cung cấp kiến thức cho các khách hàng của mình, chúng tôi đã học được sự kỳ diệu của bất động sản. Chúng tôi đã khám phá ra lực đòn bẩy to lớn của việc sử dụng tiền của người khác mà bất động sản mang lại. Chúng tôi nhận ra mình đang cho các khách hàng thấy điều này, cũng như cho họ thấy tiền bạc của họ có thể phát triển nhanh hơn bao nhiêu ngay trong một đầu tư bất động sản trung bình so với bất kỳ dạng đầu tư nào khác. Và trên hết, bất động sản có thể cung cấp lực đòn bẩy to lớn cho sự giảm thuế. Không chỉ bạn nhận được sự khấu trừ đối với tiền của bạn, bạn còn được miễn giảm đối với tiền của người khác (OPM) mà bạn sử dụng. Thật là kỳ diệu!

Chúng tôi cũng đối mặt với vấn đề mà nhiều người phàn nàn: không đủ thời gian để tập trung vào tình hình tài chính cá nhân bởi vì công việc chiếm quá nhiều sự tập trung. Với cách nhìn và êkíp thích hợp, chúng tôi đi theo những đầu tư của mình bởi vì nhóm những nhà cố vấn giúp mọi việc trở nên dễ dàng hơn.

Mục tiêu của chúng tôi trong năm đến mười năm nữa là xây dựng một công ty tư vấn kinh doanh quốc gia từ công ty kế toán. Công ty này sẽ giúp đỡ hàng ngàn người trong việc ra những quyết định tài chính hàng ngày một cách hiệu quả.

Đối với chúng tôi, khía cạnh tuyệt vời nhất của việc sử dụng kiến thức từ *Dạy Con Làm Giàu* là khả năng mang sự hiểu biết về tài chính đến những người bình thường, để họ không phải dựa vào các triết lý mịt mịt của những định chế tài chính và những đầu tư chưa tới nơi tới chốn của họ.

CHÚNG TÔI ĐÃ XÂY DỰNG TRÊN MỘT NỀN TẢNG VỮNG CHẮC

Cả Ann và tôi đều may mắn được cha mẹ dạy rằng bất cứ điều gì cũng có thể thực hiện được. Khi tôi trưởng thành, cha tôi là một doanh nhân. Cùng với anh trai mình, ông đã nắm trong tay một doanh nghiệp in ấn thành công với 50 nhân viên. Mẹ tôi là người kiểm soát. Các anh chị tôi làm việc trong bộ phận sản xuất. Còn tôi, dĩ nhiên, đã tìm được một chỗ trong bộ phận kế toán. Nhưng còn nhiều hơn thế; cha mẹ tôi sở hữu những ngôi nhà cho thuê. Ngay từ lúc nhỏ, tôi đã hiểu sức mạnh của kinh doanh.

Tuy nhiên, tôi đã không hoàn toàn kết nối những khái niệm mà tôi tin là thật với khả năng mang chúng để vượt qua chính mình, cho đến khi sự hiểu biết tài chính của tôi mở rộng ra. Khi tôi chơi trò CASHFLOW lần đầu tiên và tôi bước ra khỏi vòng luẩn quẩn, tôi đã hiểu những gì mình có khả năng làm. Tôi là một cựu binh làm việc cho những công ty kế toán lớn, đang ở độ tuổi bốn mươi. Đã đến lúc tôi kiểm soát công việc kinh doanh và cuộc sống của mình.

Khi được xin lời khuyên, câu trả lời của tôi rất kiên định. Nắm bắt nhiều thông tin. Đặt những câu hỏi. Hãy làm những gì tốt nhất cho bạn. Và tập trung vào những gì bạn muốn, chứ không phải những gì bạn cần. Phần còn lại sẽ theo đó mà đến với bạn.

CHƯƠNG 16

Một chiến lược mới

Brian Eagleheart

Portland, Oregon

Vào lúc 22 tuổi, tôi đã lao đảo bên bờ vực tài chính. Một luồng gió mạnh cũng đủ thổi tôi ngã xuống một hố tiền bạc sâu thẳm mà tôi sẽ không bao giờ có thể leo ra được.

Khoản nợ 60.000 đôla khổng lồ, đó là chi phí học đại học (tôi đã tốt nghiệp từ trường đại học bang Portland với chuyên ngành kép về tài chính/quản trị kinh doanh và nghiên cứu châu Phi) và các khoản vay mua xe hơi cộng với một số chi tiêu thiếu thận trọng, đang đe dọa chôn vùi tôi. Cái cảm giác kinh khủng của việc bị phó mặc cho người khác đã ám ảnh tôi. Tình hình không chỉ là sự mĩa mai. Tôi đang sống từng đồng từng cắc một với nghề tư vấn tài chính.

Trước khi lâm vào tình cảnh này tôi đã sống theo một cách cụ thể và đi theo những nguyên tắc đã được đặt ra cho tôi: Đạt được trình độ học vấn càng cao càng tốt hay học lấy một nghề. Tìm kiếm một công việc tốt và làm việc chăm chỉ. Sau khi lấy được tấm bằng cử nhân tôi đã theo đuổi con đường mình chọn và vướng vào nhiều rắc rối về tài chính. Đáng buồn là, tôi đã rất quen thuộc với con đường này. Khi tôi lớn lên gia đình tôi không hề có tiền cho nên chẳng

ngạc nhiên khi tôi không biết manh mối gì về việc tạo ra tiền, sử dụng, bảo quản hay lưu tâm đến tiền.

Mặc dù vậy, tôi cảm giác rằng dù bất cứ điều gì xảy ra tôi vẫn có thể xoay sở ngay cả khi đó là một việc khó nhọc.

Sau đó, vào mùa hè năm 2001, một đồng nghiệp đã giới thiệu Kim tứ đồ của *Dạy Con Làm Giàu* cho tôi. Tôi đã không mất nhiều thời gian để nhận ra rằng tôi đang ở trên đường đến với một điều gì đó hết sức quan trọng. Tôi đã từng gia nhập tập đoàn Marine Corps của Mỹ sau khi tốt nghiệp đại học và tôi đã biết về quá trình đi theo những hướng dẫn và đạt kết quả. *Dạy Con Làm Giàu* đã cung cấp một chiến lược đơn giản, có hiệu quả và đầy đủ mà bất cứ ai từ bất kỳ nền tảng nào cũng có thể học, thực hiện và đạt được những kết quả khả quan. Tôi thích thú vì các bước và các bài tập thật dễ dàng và sau đó là những kết quả khó tin mà chúng sinh ra.

Tôi đã đọc những cuốn *Dạy Con Làm Giàu* tiếp theo và đăng ký khóa Chọn lựa để trở nên giàu có và đến tháng 11 tôi đã hoàn thành tất cả các bài tập và điền vào tất cả các bảng cân đối kế toán. Quá trình này đã chứng minh là vô giá. Tôi cảm nhận được rõ ràng mình đã ở đâu - và không ở đâu - về mặt tài chính.

Điều đặc biệt hấp dẫn tôi về khóa học là thông tin về cách để tạo lực đòn bẩy cả những điểm mạnh cũng như những điểm yếu của tất cả mọi loại đầu tư. Những biến cố thảm khốc như ngày 11 tháng 9 đã làm tăng cảm giác thúc giục trong tôi và công nhận rằng tôi đang ở trên con đường đi đúng. Tôi đã mua quyển *Real Estate Riches* của Dolf de Roos và học khóa *Con đường đến sự giàu có của Người bố giàu (6 bước đầu tư bất động sản)*. Tôi cũng đã tham gia hội nghị chuyên đề một ngày của các nhà cố vấn của công ty Người bố giàu tại Arizona. Qua hội nghị tôi hiểu rõ rằng: a) Tôi có thể chọn giống như mọi người, mang những gánh nặng nợ nần trong hàng năm trời, hay b) Tôi có thể chọn xoay chuyển tình thế theo hướng thuận lợi cho tôi. Và tôi có thể làm điều đó nhanh chóng.

Khoảng hai tháng sau khi tôi bắt đầu khóa học *Chọn lựa để trở nên giàu có*, tôi đã bắt đầu kiểm soát được cuộc sống của mình. Tôi đã "tái cấu trúc" tình hình tài chính hiện tại của mình và việc không thay đổi ngân sách giúp tôi có thể tiết kiệm thêm 400 đôla/tháng và bắt đầu tặng 200 đôla cho hội từ thiện bằng cách đi theo công thức "Làm sao để thoát khỏi gánh nặng nợ nần."

Tôi có thể nói thực lòng rằng kiểm soát là cảm giác mạnh mẽ và trọn vẹn nhất mà tôi từng trải nghiệm. Ở điểm này tôi biết rằng mình chính là thuyền trưởng của con tàu riêng của bản thân, đang lái đến tương lai mà tôi hằng mơ ước, một thế giới đầy những việc để làm và những thứ để ngắm nhìn. Cuộc sống mang lại cho chúng ta quá nhiều, và sử dụng thời gian một cách khôn ngoan là cách hay nhất để tận dụng nó. Giam cầm cuộc đời mình với việc thanh toán những hóa đơn cũ không còn là một lựa chọn nữa.

Đối mặt với những trở ngại riêng không phải là việc dễ dàng, nhưng nó là một cảm giác có tác động to lớn khi bạn kiểm soát được chúng. Ban đầu, tôi đã có một thói quen xấu, đó là chịu đựng những thái độ tiêu cực của các đồng nghiệp bởi tôi lo lắng những gì họ sẽ nghĩ về mình. Với phần lớn những ý định tốt, không chỉ vài người thể hiện những quan điểm của họ rằng những gì tôi định làm, cụ thể là chấm dứt nhịp độ chậm chạp của tôi trong vòng luẩn quẩn, là ngớ ngẩn nếu không nói là tiêu cực. Nhưng nhận thức của tôi trước việc vươn lên về mặt tài chính và thay đổi chất lượng của cuộc sống, ngay cả với một công việc tốt, là không thể nếu không có sự can thiệp lớn, thay thế những lề lối cũ.

Khi tôi giải thích những định, nghĩa mới phát hiện của mình về tài sản và tiêu sản, sự tín nhiệm của tôi đã được thỏa hiệp. Ban đầu điều đó thật khó khăn, nhưng trong thâm tâm mình, tôi biết rằng thông tin của *Dạy Con Làm Giàu* là đúng.

Với cách nhìn mới, đầu óc tôi đã rõ ràng và tôi đã đạt được sự tập trung. Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu* tôi nghĩ rằng rủi ro liên quan đến việc đầu tư tiền hay làm điều gì đó mà không biết hậu quả sẽ ra sao, giờ đây tôi nhận ra rủi ro có nghĩa là có thông tin và hiểu biết về tài chính nhưng vẫn không "ra tay". Không chịu tìm cách để thay đổi hoàn cảnh của mình là một sai lầm. Đã đến lúc tôi phải hành động.

Đầu tiên tôi mở một tài khoản và gầy dựng được khoản tiền dành dụm 2.000 đôla. Việc dự trữ ngắn hạn này sẽ được cung cấp cho những nhà cho vay thế chấp khi thấy cần thiết. Sau đó tôi làm theo khuyến cáo của Dolf de Roos và bắt đầu tìm kiếm tài sản. Tôi đã nghe thấy, "Bạn không thể làm điều đó ở đây." Tôi đã phản kháng lại, "Các tài sản ở đó. Chúng đang đợi tôi tìm ra chúng."

Phần khích cao độ, tôi xem xét 75 ngôi nhà trong khu vực Portland và đánh số chọn 30 ngôi. Tôi đã tìm được ba hay bốn "ứng cử viên sáng giá" và nói chuyện với những nhà quản lý tài sản về chúng. Một tài sản, ngoài việc chỉ ra những con số tốt đẹp, còn chứa đựng việc giảm thuế. Tôi đã tìm thấy tài sản đầu tư bất động sản đầu tiên của mình. Tôi đã mua một căn hộ đơn vào tháng 11 năm 2002.

(Vui lòng đừng hiểu rằng tôi là một kẻ bao biện. Tôi có được một êkip giúp đỡ. Êkip đó bao gồm một nhà cố vấn thuế, một đại lý bất động sản, một thanh tra tài sản, một luật sư riêng. Tôi đã hỏi thăm bạn bè và người quen về những người chuyển đến. Tôi đã tận dụng thời gian thực tập tại một ngân hàng địa phương và hỏi những người đã làm việc ở đó về các đại lý bất động sản và những tài sản đầu tư.)

Với ngôi nhà đầu tiên này tôi đã chuyển từ một nhà đầu tư trên giấy tờ thuần túy - tôi đã mất 5.000 đôla trên thị trường chứng khoán - sang một nhà đầu tư bất động sản.

Tôi đang ở trên một khúc quanh thu nạp kiến thức để xây dựng của cải cho mình, đồng thời tôi tiếp tục học và tăng sự tự tin của mình hơn nữa. Tôi 25 tuổi - và tôi không muốn đợi lâu hơn. Tôi định làm tư thêm hai năm nữa và trong vòng năm năm tôi sẽ có thể sống dựa vào dòng thu nhập bị động của mình và tập trung vào những vụ đầu tư. Kế hoạch đó bao gồm việc

tham dự trường kinh doanh trong năm 2004 để lấy được tấm bằng MBA.

Trước khi kiểm soát cuộc sống tài chính của mình tôi đã hình dung mình sẽ nghỉ hưu ở tuổi 50 hay 55. Không có một kế hoạch trò chơi thật sự nào cho tương lai, tôi đã tính một cách khá ngây thơ rằng tôi sẽ trông vào việc học hành và trí thông minh của mình để kéo tôi đi. Tôi cũng an tâm nổi rằng mình hiểu biết tốt hơn. Giờ đây tôi có một kế hoạch thực tế sẽ cho phép tôi nghỉ hưu ở tuổi 30 với tiêu chuẩn sống tốt hơn và không ngừng tăng lên.

Ngoài ra, tôi cung cấp việc hoạch định tài chính tốt hơn cho các khách hàng bằng cách sử dụng thông tin tôi chưa bao giờ nghe nói đến trong trường kinh doanh. Bằng cách khuyến khích họ sử dụng những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* và các sản phẩm đi kèm của *Dạy Con Làm Giàu*, tôi trao cho họ kĩ thuật cần có để đến đích. Khi họ nhìn thấy rằng quá nhiều thứ có sẵn cho họ, họ cũng sẽ tận dụng chúng.

Một sự thay đổi kinh doanh khác phản ánh sự khác biệt trong viễn cảnh tài chính của tôi. Tôi đã chuyển từ những mức phí trước đây sang các dịch vụ đem lại thặng dư cho tôi. Tôi hiểu rằng dòng thu nhập bị động sẽ không ngừng, dù tôi đang ngồi ở bàn làm việc tại Portland hay ngồi trên một bờ biển ở Tahiti.

HÃY TRUNG THỰC VÀ BƯỚC TỚI

Trung thực với chính mình thật là khắc nghiệt. Có lần tôi đã thú nhận rằng tôi đã không đưa ra những quyết định đúng đắn trong quá khứ - việc sử dụng quá mức chi tiêu cá nhân là một ví dụ cụ thể - tôi đã cho phép chính mình cứ như thế. Những gì xảy ra trong quá khứ đã kết thúc. Sự lạc quan đã đánh bật những điều tiêu cực và vào đúng chỗ của nó.

Tôi đã vượt qua những rào cản do mình tự áp đặt về việc quá trẻ, thiếu thời gian và chưa có kinh nghiệm về đầu tư bất động sản. Tôi đã tin tưởng bản thân mình để đọc những con số và hiểu những rủi ro và tiền lãi tiềm ẩn. Đọc qua tài liệu, làm những bảng tính và các bài tập - những việc này không phải là khó. Khi bạn hiểu được bạn cần ra sao, thì việc hành động sẽ rất dễ dàng.

Trong khoảng thời gian ngắn kể từ lần đầu tiên tôi đọc và làm theo *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã đạt được:

Thu nhập hàng năm:	\$28.000 đến \$50.000
Thu nhập bị động:	\$0 đến \$4.000 – \$6.000
Vòng quay tiền mặt ròng mỗi tháng:	\$150 đến \$700
Nợ xấu:	\$55.000 đến \$29.000
Tiền đóng góp từ thiện hàng tháng:	\$0 đến \$300 hay nhiều hơn
Tiết kiệm để chuyển đổi ra tiền mặt:	\$100 đến \$3.500
Tài sản:	từ không có đến sở hữu một ngôi nhà cho thuê

Tôi sử dụng những bản kê tài chính mà tôi cập nhật ít nhất mỗi tuần. Công cụ quản lý đơn

giản này cho phép tôi theo dõi dòng tiền ra vào của mình. Tất cả sự phỏng đoán về "Tiền của tôi đã đi đâu?" không còn nữa.

Bài học lớn nhất tôi học được là bây giờ, cũng như trong tương lai, con người phải có kiến thức về tài chính. Như Robert làm trong *Dạy Con Làm Giàu*, tôi tin rằng một tương lai bản cùng và đen tối đang đợi những ai không kiểm soát cuộc sống tài chính ngay bây giờ. Trong thập niên sau một số lượng lớn người của thời kỳ bùng nổ trẻ con sẽ về hưu, chấm dứt nhu cầu chăm sóc y tế, vốn sẽ có khả năng vãn đất đỏ. Hàng triệu người sẽ không dành đủ cho những năm nghỉ hưu của họ và những khoản thanh toán an sinh xã hội sẽ không mang cho họ miếng đệm tài chính mà họ cần.

Nhưng có một sự lựa chọn. Người trung bình - như tôi - có thể kiểm soát của cải của mình bằng cách quyết định làm như thế. Tôi đã ra khỏi vực thẳm tài chính và tìm thấy một mảnh đất vững chắc. Điều kỳ diệu để đạt được những kết quả và làm tăng chất lượng cuộc sống nằm trong sự khao khát thay đổi và sự sẵn sàng theo những chiến lược đơn giản của Người bố giàu để trở nên giàu có. *Dạy Con Làm Giàu* thật sự có ích!

CHƯƠNG 17

Người học nhanh

Michelle Labrosse, PMP

Đông Hartford, Connecticut

"Người bố giàu đã cứu cuộc đời tôi." Tôi nói điều này với Sharon Lechter khi tôi gặp cô tại một cuộc họp của "Hiệp Hội Các Nữ Chủ Tịch" năm nay và tôi cũng nghĩ như thế.

Tôi đã đọc những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* và nghe cả các băng, về cơ bản tài liệu này đã cho tôi những "lý do" để ngừng tập trung vào những người thu thập hóa đơn. Đây là một bước ngoặt to lớn bởi lẽ tôi đã đặt sự tập trung của mình vào việc xây dựng công việc kinh doanh hơn là xoa dịu những người thu thập hóa đơn. Khi bạn bỏ ra một phần của mỗi ngày tính toán bạn sẽ thanh toán các hóa đơn của mình như thế nào, thật khó tập trung tìm cách để xây dựng một doanh nghiệp một cách tốt nhất.

Hơn nữa, những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* nhấn mạnh đến việc tạo ra các quá trình và khiến người khác thực hiện chúng. Tôi đã không làm tốt trước khi đọc những quyển sách đó nhưng sau khi đọc chúng, tôi đã nhận ra rằng con đường duy nhất để tôi phát triển là học cách thả lỏng như thế nào. Tôi cũng biết được rằng tôi thật sự cần biết cách bán hàng và ưu tiên phát triển thành thạo kỹ năng này trong việc bán hàng. Không bao giờ có bất kỳ điều gì khiến cho người ta thành công, và kiến thức trong *Dạy Con Làm Giàu* đã cung cấp những điều còn

thiếu trong khả năng thành công của tôi.

Tuy nhiên, thất bại là một phần của mỗi câu chuyện thành công. Những cuộc phiêu lưu của tôi trong kinh doanh chứng tỏ rằng điều đó là sự thật. *Dạy Con Làm Giàu* đã giúp tôi nhìn thấy những khả năng tôi cần để trở nên thành công. Bằng cách tập trung vào công việc kinh doanh của mình, học cách ủy thác và bán hàng, tôi đã phát triển công việc kinh doanh của tôi từ 250.000 đôla trong năm thứ hai lên đến 2,5 triệu đôla trong năm thứ ba. Tôi đã đạt được tất cả những điều đó một thân một mình.

NHỮNG NĂM ĐẦU

Nhận được một suất học bổng toàn phần của Lực lượng Không quân ROTC để trang trải học phí tại Đại học Syracuse, tôi đã tốt nghiệp với tấm bằng cử nhân khoa học (BS) trong ngành công trình không gian vũ trụ và một tấm bằng thạc sĩ khoa học (MS) trong ngành kĩ sư hóa. Tôi đã bắt đầu nghề nghiệp chuyên môn của mình vào năm 1984 với chức vụ trung úy lực lượng không quân.

Năm 1987, ở tuổi 25, tôi đã rời quân ngũ và điều hành doanh nghiệp đào tạo và tư vấn riêng của mình bởi vì tôi biết rằng mình không thích hợp với môi trường công ty và bản năng của tôi đã thành công, ít nhất trong thời gian ngắn. Tôi đã kiếm nhiều tiền khi làm một chuyên gia trong lĩnh vực tìm hiểu tác động của môi trường lên điện tử học. Nhưng sự thành công sớm của tôi đã dẫn đến thất bại sau đó. Tôi đã không biết cách quản lý vòng quay tiền mặt và bị rối trí bởi số thu nhập lớn mà tôi đang kiếm được. Trong khoảng thời gian rất ngắn, từ 20.000 đôla một năm đã tăng lên 150.000 đôla. Nhưng không may tôi đã không phát triển những kĩ năng cần thiết để thành công lâu dài. Tôi đã để tiền bạc ru ngủ, đưa tôi vào một cảm giác an toàn giả tạo.

Thêm vào đó, vợ chồng tôi bất đồng về những mục tiêu kinh doanh mà tôi theo đuổi. Tôi muốn điều hành công ty riêng của mình cho dù phải chịu lỗ một thời gian. Còn chồng tôi cho rằng tôi nên từ bỏ giấc mơ của mình và làm một nhân viên. Nhưng sau khi con gái đầu tiên của chúng tôi chào đời năm 1989, và sự ra đời của con gái thứ hai vào năm 1992, sự tập trung của tôi đã thay đổi. Kiếm nhiều tiền với tôi không quan trọng bằng ở nhà với các con gái của mình.

Năm 1995, cuộc hôn nhân của tôi tan vỡ. Một mình tôi phải nuôi dạy hai con gái và trang trải tiền các khoản cầm cố.

Năm 1997 tôi nhận ra mình không có đủ "lực" để thực hiện công việc kinh doanh. Thế là tôi từ bỏ giấc mơ của mình, bán ngôi nhà đối diện hồ nước ở ngoại ô Seattle mà tôi và chồng cũ đã cùng nhau xây dựng rồi chuyển từ bang Washington đến Connecticut để ở gần cha mẹ tôi hơn. Lấy bằng cấp của mình làm lực đòn bẩy, tôi đã nhận làm nhà khoa học nghiên cứu trong một công ty về không gian vũ trụ lớn. Ở tuổi 35 tôi thấy mình hoàn toàn thất bại. Giấc mơ sở hữu công việc kinh doanh riêng tan biến, với tôi làm việc cho người khác không phải là tự đứng trên đôi chân của mình. Và tôi phải quay về phía Đông, điều mà tôi chẳng muốn tí nào. Dù thất vọng nhưng tôi đã nhìn thấy điều này như một cơ hội để bắt đầu một công ty khác. Tôi đã thỏa thuận các quyền tài sản trí tuệ của một khóa học mà tôi đã phát triển và dạy trong hơn một

năm khi làm nghiên cứu cho công ty không gian vũ trụ lớn. Cũng như nhiều công ty mới khởi sự kinh doanh, tôi bị buộc phải làm gia tăng sự tài trợ ban đầu. Số tiền mặt ứng trước từ thẻ tín dụng, cùng với 40.000 đôla tôi đã lưu giữ trong quỹ hưu trong suốt hai năm rưỡi làm việc đã mang lại cho tôi số tiền mà tôi cần. Sáu tháng đầu tiên là một thử thách thật sự, một cảm giác mà tôi chưa từng gặp phải suốt từ năm 1995 đến 1997, sau khi ly hôn. Tôi và các con đã sống rất eo hẹp - không có cách nào thoải mái được.

Tháng 11 năm 2000 anh trai tôi đã đề nghị tôi đọc *Dạy Con Làm Giàu*. Tôi đã đọc - và nó đã cứu cuộc đời tôi. Ngay lập tức tôi đọc những quyển khác về *Dạy Con Làm Giàu*. Thất bại sắp lùi lại phía sau nhường chỗ cho thành công.

MỘT HƯỚNG ĐI HIỆU QUẢ KHÁC

Tôi đã áp dụng triết lý của *Dạy Con Làm Giàu* vào cách điều hành công việc kinh doanh hiện tại của mình, như tập trung vào sự sáng tạo của tài sản trí tuệ, bằng sáng chế chẳng hạn.

Để bắt đầu làm việc với những gì *Dạy Con Làm Giàu* đề cập đến như cột tài sản quyền sở hữu trí tuệ, tôi muốn viết một quyển sách dựa trên khóa học mà tôi đã tham gia. Tôi đã tìm thấy một nhà xuất bản và mọi thứ khác đã rơi vào đúng chỗ của nó.

Hợp đồng quyển sách đầu tiên của tôi, vốn nói về việc quản lý hiệu quả dự án, được ký kết vào tháng 12 năm 2000. Tôi biết mình tôi cần có chứng chỉ quản lý dự án (PMP) để làm tăng độ tin cậy của quyển sách. Kỳ thi đòi hỏi phải mất sáu tháng học nhưng tôi đã không muốn đợi lâu đến thế. Tôi rút lại thành chương trình học 20 giờ của riêng mình và đi tiếp thị nó. Sau đó tôi áp dụng chương trình ấy, và vượt qua bài kiểm tra với điểm số xuất sắc. Kể đó, tôi đưa phương pháp này vào một khóa học nơi mà mọi người chỉ học chung bốn ngày với chúng tôi và bước vào kỳ thi chứng chỉ quản lý dự án hết sức khó khăn vào ngày thứ năm. Cứ như thế chưa đầy một năm, chúng tôi đã trở thành nhà cung cấp lớn nhất cho loại hình đào tạo này trong số 65 nhà cung cấp cạnh tranh và nắm được khoảng 25% thị trường trong chưa đầy 18 tháng.

Vào tháng 3 năm 2002 quyển sách của tôi được xuất bản và sản phẩm đào tạo của tôi cũng được ra mắt tại Ấn Độ.

Cả hai việc đó đã mang đến cho tôi vòng quay tiền mặt bị động. Như Người bố giàu của Robert nói: "Các tài sản quyền sở hữu trí tuệ của tôi đang làm việc cho tôi."

Hai tháng sau khi ký hợp đồng quyển sách, các hóa đơn thẻ tín dụng mà tôi đã sử dụng để tài trợ công việc kinh doanh của mình được thanh toán hoàn toàn. Tôi cũng nhấn mạnh và tập trung hơn vào việc quản lý vòng quay tiền mặt và loại bỏ việc sử dụng thẻ tín dụng làm phương tiện cung cấp vốn ngắn hạn cho dự án kinh doanh.

Robert Kiyosaki đã kể câu chuyện trong một quyển sách của mình về việc bán hàng nhiều hơn để họ đủ khả năng mua một chiếc máy photocopy. Điều đó thật sự ảnh hưởng lớn đến tôi.

Thay vì tài trợ những nhu cầu kinh doanh của mình bằng tín dụng, tôi đã chuyển sang tài trợ các nhu cầu kinh doanh dựa trên doanh thu bán hàng tăng lên.

Công ty không giữ một thẻ tín dụng nào và tôi sẽ không thiết lập các hạn mức tín dụng để trang trải những lúc khó khăn. Đây là cách chúng tôi thực hiện: Vào tháng 5 năm 2002 một người bán tài sản phụ trách phần đăng ký cho chúng tôi đã giữ 100.000 đôla thu nhập của chúng tôi làm tiền mặt hoạt động. Trong hai tuần, qua việc bán hàng tích cực, dự trữ tiền mặt của chúng tôi tăng lên. Khoảng thời gian đó đã chứng tỏ cho tôi thấy rằng cách tốt nhất để giải quyết những cuộc khủng hoảng vòng quay tiền mặt là bán hàng, chứ không phải các hạn mức tín dụng. Như Người bố giàu nói: "Kĩ năng số một trong kinh doanh là kĩ năng bán hàng."

Doanh thu kinh doanh đã tăng lên 10 lần mỗi năm trong suốt ba năm qua. Đây là sự thay đổi to lớn: Trong năm 2000, năm kinh doanh đầu tiên của tôi, tôi và các cộng sự đã kiếm được một khoản tiền lớn đáng ngạc nhiên là 25.000 đôla. Năm thứ hai thu nhập của chúng tôi tăng lên đến 250.000 đôla. Và năm rồi, doanh số đã vọt lên 2,5 triệu đôla.

Hai mươi lăm người được thuê vào làm việc cho công ty của tôi tại năm địa điểm trên cả nước. Chúng tôi cũng đăng ký giấy phép cho các sản phẩm đào tạo của mình được sử dụng ở nước ngoài. Việc cấp phép cho các công ty và thực hiện sản phẩm theo nhu cầu cụ thể của từng khách hàng là một khía cạnh quan trọng khác của kinh doanh, vì nó tạo lực đòn bẩy cho quyền sở hữu tài sản trí tuệ ban đầu bằng cách tạo ra những dòng thu nhập mới.

TÔI ĐÃ THAY ĐỔI CÁCH TIẾP CẬN CỦA MÌNH, VÀ CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA TÔI CŨNG THAY ĐỔI

Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã hạn chế sự phát triển công việc kinh doanh bởi vì tôi không nhờ người khác giúp đỡ. Hơn nữa, tôi đã không để mọi việc tự nhiên diễn ra. Được đào tạo thành một kĩ sư hệ thống, tôi đã dạy vô số khóa học về tạo ra các quá trình kinh doanh. Tôi đã có kĩ năng tạo nên những hệ thống kinh doanh mang lại cho tôi thành công nhưng tôi đã bó buộc nó. Tôi đã phải học để ngưng chơi trò Nữ siêu nhân. Tôi nhận ra rằng công việc của mình là tạo ra các hệ thống, bảo đảm chúng vận hành một cách đáng tin cậy, và khác thường. Tôi biết rằng mình phải có kỷ luật hơn về những quá trình kinh doanh, tôi đã thuê một nhà chuyên môn tài năng điều hành các hoạt động hàng ngày để tôi có thể tập trung vào những sản phẩm mới và phát triển kinh doanh.

Sự thay đổi tầm nhìn quan trọng nhất mà tôi học được từ *Dạy Con Làm Giàu* là tập trung xây dựng tài sản và không lo lắng về các hóa đơn nữa. Điều này không có nghĩa là tôi không thanh toán những hóa đơn của mình. Dĩ nhiên, tôi thanh toán chúng. Nhưng ngược lại với cách tôi nghĩ trước khi tôi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, giờ đây tôi tập trung vào những việc quan trọng nhất với công việc kinh doanh của mình.

Sự nhận thức về rủi ro của tôi cũng thay đổi. Từ giữa những năm 1980, khi còn là một kỹ sư, tôi đã sử dụng một định nghĩa theo hướng quản lý dự án và công trình. Rủi ro là một biến cố

tiêu cực sắp xảy ra ngăn cản tôi đạt được mục tiêu. Sau đó tôi phải tính toán tác động đến việc đạt mục tiêu nếu thật sự biến cố xấu ấy xảy đến.

Ngày hôm nay, rủi ro đối với tôi có nghĩa là nhảy vào một lĩnh vực kinh doanh mà tôi không biết gì và làm chìm một tấn tiền vào trong đó trước khi tôi học được cách tạo ra một hệ thống vận hành được. *Dạy Con Làm Giàu* đã giúp tôi biết cách hệ thống hóa sự cần cù của mình trong việc khởi sự một công việc kinh doanh mới. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro. Tôi đã sử dụng cách tiếp cận năm bước để làm giảm rủi ro:

1. *Khái niệm.* Đây là cơ hội, kích thích của thị trường, sức mạnh của những đối thủ cạnh tranh và chi phí để phát triển các sản phẩm.
2. *Sự phát triển.* Ở đây tôi dùng cách tiếp cận "chiếc máy cắt bánh" và tìm kiếm một mô hình hay công thức thích hợp.
3. *Ra mắt sản phẩm.* Đây là giai đoạn tiếp thị ban đầu để tìm hiểu chắc chắn những gì người ta thích hay không thích về sản phẩm.
4. *Khởi động thị trường.* Đây là thời gian mà bộ phận bán hàng và tiếp thị thực thi những gì đã học được.
5. *Tất cả các hệ thống vận hành.* Biết cách bán và tiếp thị sản phẩm vận hành rồi nhưng quá trình sẽ không ngừng ở đó. Liên tục cải tiến sản phẩm cũng là một phần của quá trình đó.

MỘT GHI CHÚ CÁ NHÂN

Có lẽ quan trọng nhất, ở mức độ cá nhân, mối quan hệ của tôi với gia đình cũng đã thay đổi. Những năm trước, khi các giấc mơ lớn làm "nhiên liệu" cho những khát vọng kinh doanh của tôi thì gia đình đã nghĩ tôi là kẻ điên rồ. Tôi là một người mẹ đơn thân và gia đình tôi cảm thấy có trách nhiệm với tôi. Hơn nữa, ông ngoại tôi đã từng là một doanh nhân và ông còn nhớ rõ những năm biến động vất vả như thế nào. Giờ đây tôi được xem là một nhà cố vấn.

Dù vẫn nghĩ là tôi điên rồ nhưng họ khâm phục những gì tôi đã cố gắng làm trong hơn hai năm qua. Hơn thế nữa, từng người một theo cách riêng của mình đã chủ động ủng hộ tôi.

Các mục tiêu của tôi còn bao gồm việc bán những dự án kinh doanh trong vòng năm năm, để tôi có thể về hưu. Tuy nhiên, tôi chưa bao giờ thật sự nghĩ đến chuyện nghỉ hưu. Tôi đang làm những gì tôi thích, tận hưởng sự thoải mái thời gian của mình, và đi du lịch bất cứ nơi nào và bất cứ khi nào tôi muốn. Tôi thích có thêm thời gian bên các con. Nhưng tôi tiếp tục hứng khởi theo đuổi những mục tiêu mới.

NHỮNG BÀI HỌC CỦA TÔI

Tôi đã học được cách phát triển các kỹ năng tôi cần để những gì tôi yêu thích có thể mang lại cho tôi một tấn tiền.

Tôi tập trung và tạo ra tiền mặt cho chính mình.

Không có sự an toàn về công việc. Sự an toàn duy nhất tôi đạt được phải phát triển từ việc học cách điều hành thành công doanh nghiệp riêng của mình.

Đừng bỏ cuộc. Nếu một dự án kinh doanh thất bại, tôi biết phải làm gì để lần sau được tốt hơn.

Khám phá những gì tôi cần để thành công và thiết lập những quy tắc riêng của tôi.

Là chính tôi.

Nhiều người ủng hộ bao quanh tôi và có thể cho tôi những lời khuyên hay.

Nhớ rằng thành công làm lộ ra những manh mối. Hãy đi theo những dấu vết ấy.

Tôi có thể bắt đầu thông minh nhanh nhẹn bất cứ lúc nào tôi muốn. (Mặt ngược lại cũng đúng. Tôi có thể ngừng đại dột bất cứ lúc nào tôi chọn.) Tôi có thể chuyển thất bại thành thành công.

CHƯƠNG 18

Không có giới hạn

Terri Bowersock

Tempe, Arizona

Tôi đã gặp Robert Kiyosaki năm năm trước tại một hội nghị nơi cả hai chúng tôi đều là người dẫn chương trình. Lắng nghe Robert nói, tôi thấy mình tương đồng với ông bởi cả hai chúng tôi đều "có vấn đề" khi còn cấp sách đến trường. Tôi gặp khó khăn trong việc học đọc và đánh vần. Hơn nữa, tôi nhận ra là phải tạo những thay đổi trong công việc kinh doanh của mình. Khi quay lại văn phòng tôi đã báo với giám đốc điều hành về những gì tôi đã nghe và đề nghị ông ta đọc *Dạy Con Làm Giàu*. Sau đó tôi nói: "Chúng ta cần sở hữu những tòa nhà."

Trước khi biết đến *Dạy Con Làm Giàu* tôi nghĩ rằng tôi đã hoàn thành phần tốt nhất mà tôi có thể làm. Nhưng *Dạy Con Làm Giàu* đã chỉ cho tôi rằng cuộc sống có một bức tranh lớn hơn dành cho tôi. Câu chuyện của tôi sẽ chỉ cho bạn thấy điều đó đáng ngạc nhiên như thế nào. Tôi

là người sáng lập và chủ sở hữu của Terri's Consign & Design Furnishings, một công ty chuyên bán mọi loại nội thất đã qua sử dụng và nội thất mới. Tôi đã đi trên một con đường dài và đạt được khá nhiều thành công. Tuy nhiên, *Dạy Con Làm Giàu* giúp tôi đi đến những nơi mà tôi đã không thể hình dung ra.

NHỮNG NĂM ĐẦU

Dyslexia, hiện tượng bất lực về việc học, đã khiến tôi cảm thấy khác thường và ngu ngốc. Suốt thời gian đi học, những lời phê đả lôm to đùng của giáo viên như "Tệ" hay "Lười biếng" luôn xuất hiện trên những bài kiểm tra của tôi. Năm học lớp năm, tôi đã bắt đầu sử dụng trò hề vui nhộn để qua ngày. Thầy giáo của tôi nhặt một cái que và giả vờ chơi trò đánh pun (một lối chơi bi-a với 16 viên tròn có màu trên bàn) vào sau đầu tôi và nói: "Em ngu xuẩn như hòn bi-a bị gậy đẩy". Câu nói ấy đã làm tổn thương tâm hồn bé bỏng của tôi, nhưng tôi đã không thể hiện điều ấy. Thay vào đó, tôi nén nỗi đau và la lên: "Tám quả banh trong góc!"

Nhưng những trò đùa cợt của tôi đã không thay đổi. Lúc ra trường tôi biết mình bước vào giai đoạn khó khăn. Tôi đã không thể điền đầy đủ một tờ đơn xin việc. Ngay cả với kỹ năng đọc kém cỏi của mình, tôi có thể nói rằng những đơn xin việc của tôi đầy lỗi chính tả. Tôi là một người phụ nữ 21 tuổi đang vật lộn với công việc của một học sinh lớp ba. Tôi cũng hết sức sợ phải đưa cái gì đó bằng văn bản viết bởi tôi biết người đọc nó sẽ cho tôi là kẻ ngu xuẩn. Một cục bướng phát triển trong cổ họng tôi khi tôi nghĩ đến việc phỏng vấn.

Thậm chí tôi đã thử làm một người bồi bàn, nhưng tôi không thể đánh vần chữ "coffee" ("cà phê").

Thất vọng, tôi quyết định ngưng chuyện kiếm việc tại Arizona và đến Kansas thăm cha tôi. Ngồi trên máy bay tôi đã suy ngẫm tương lai của mình. "Tương lai gì đây?" Tôi nghĩ một cách cay đắng. Tôi sẽ không bao giờ có thể có một sự nghiệp. Tôi ứa nước mắt và cầu nguyện đừng có ai đó bắt chuyện vì tôi sợ rằng mình sẽ òa lên khóc.

Nhưng câu trả lời về tương lai của tôi đã đến khi cha dẫn tôi đi thăm một người bạn của ông tên là Betty. Betty điều hành cửa hàng kỷ gửi hàng hóa Clearing House. Tôi đã trông thấy bạc thật, đồ sứ, những đồ đạc nhỏ và đồ lặt vặt trưng bày ở đó. Người ta thật sự vui khi họ mua giá rẻ những gì người khác không còn muốn nữa! Betty duyên dáng giải thích cách cô đã quản lý công việc kinh doanh. Khi cô giải thích xong, tôi biết rằng mình cũng có thể làm việc ấy.

Tâm trí tôi đã bắt đầu tỏa ra hàng triệu hướng. Tôi bắt đầu hình dung ra cửa hàng của mình. Đến nửa đêm, tôi đã tính toán được tất cả công việc kinh doanh. Tôi nhảy ra khỏi giường và gọi điện cho mẹ tôi để nói với bà về cuộc phiêu lưu mới. "Mẹ, chúng ta sắp giàu!" tôi nói với bà. Với sự háo hức cao độ, tôi đã giải thích toàn bộ ý tưởng của tôi.

Ngay lập tức bà đáp lại: "Con muốn nói rằng chúng ta sắp giống như *Sanford & Son*? Chúng ta sẽ kéo những đồ bỏ đi bán hàng? Mẹ đi ngủ tiếp đây."

Ngày hôm sau, tôi thuyết phục mẹ rằng một cửa hàng nhận ký gửi hàng hóa để bán là tấm vé thành công của chúng tôi. Tôi vẽ ra một kế hoạch kinh doanh để giúp bà hiểu những gì tôi muốn làm. Đó không phải là một bản kế hoạch kinh doanh điển hình. Tôi đã tạo ra một cái mở bằng bút chì màu và vẽ cửa hàng trông ra sao. Tôi đang thiết kế thành công của mình. Cuối cùng bà đã bị thuyết phục về tính khả thi của kế hoạch.

Mẹ và tôi đã mượn bà tôi 2.000 đôla và bắt đầu quá trình biến tầm nhìn của tôi thành hiện thực. Tôi leo lên chiếc xe máy của mình và đi tìm một địa điểm. Tôi đã trông thấy một bảng hiệu "Cho thuê" và đi vào nói chuyện với người chủ. Sau khi đồng ý thuê theo tháng, bà chủ nhà đưa tôi hợp đồng thuê để ký vào. Không thể đọc được những biệt ngữ pháp lý, tôi giả vờ đọc bằng cách đoán một người "bình thường" phải mất bao lâu để đọc nó rồi sau khoảng thời gian đó ngừng lại ký tên. Vậy là xong! Tôi đã bắt đầu kinh doanh! Tôi dựng một chiếc giường gấp sau cửa hàng.

Tôi xin mẹ cho tôi những đồ đạc trong phòng khách của bà cùng với những đồ trong phòng ngủ hồi còn bé của tôi. Món hàng đầu tiên tôi bán được tại Terri là chiếc gương của mẹ. Khi người mua nói "Tôi sẽ lấy nó", tôi đã run đến nỗi bà ta đã phải nhắc tôi ghi thêm tiền thuế.

Từ vụ bán món hàng đầu tiên đó vào năm 1979, đến nay công ty nội thất Terri Consign & Design Furnishings đã phát triển lên thành công ty có doanh thu hàng triệu đôla một năm. Với mười sáu cửa hàng, Terri đã trở thành công ty ký gửi hàng hóa lớn nhất nước. Các cửa hàng rộng 6.100m² này chứa đầy những đồ nội thất đã qua sử dụng nhưng còn tốt và những đồ đặc mới tinh từ những ngôi nhà như nhà bạn, cũng như từ những ngôi nhà kiểu mẫu và hàng thanh lý. Tôi đã giữ lời hứa với mẹ. Terri không phải là *Sanford & Son*.

Tiếng tăm về sự phát triển của công ty lan rất nhanh, nhờ tôi thường diễn thuyết cho người khác biết nếu tôi có thể làm điều đó, họ cũng có thể. Kết quả là tên tuổi của chúng tôi ngày càng được nhiều người biết đến, tôi bắt đầu giành được những giải thưởng quốc gia, trong đó có một giải của tạp chí *Inc* cho doanh nghiệp bán lẻ của năm 1992. Vào năm 1994, tôi đã được trao giải thưởng doanh nghiệp Blue Chip của Phòng thương mại Mỹ. Năm 1998 tôi được tặng giải Người phụ nữ kinh doanh Avon. Phần thưởng đó, cùng với một câu chuyện về tôi trong tờ *National Enquirer*, đã dẫn đến sự xuất hiện của tôi trên chương trình truyền hình *Oprah Winfrey show*. Thế nên bạn có thể hiểu tại sao tôi nghĩ mình đã đạt đến đỉnh cao của thành công.

Nhưng khi tôi biết đến *Dạy Con Làm Giàu*, tôi không chỉ nhận ra còn nhiều cơ hội nữa mỉm cười với tôi, mà tôi còn biết là mình có thể tận dụng chúng. Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu* tôi đã trả tiền mặt cho tất cả mọi thứ, từ việc thuê, trang thiết bị đến xe tải. Với *Dạy Con Làm Giàu* tôi đã học cách làm thế nào tạo lực đòn bẩy để có vòng quay tiền mặt dương lớn.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

Người bố giàu nói rằng một người phải trở thành nhà đầu tư hay chủ kinh doanh thì mới trở

nên giàu có. Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã thuê hầu hết những cửa hàng của mình. Sau khi lắng nghe Robert tôi đã nhận ra mình nên chọn bất động sản để đầu tư nhằm giúp mang lại sự an toàn về tài chính.

Thế là với sự giúp đỡ của vị giám đốc điều hành Kevin Crippa, công ty đã mua năm mẫu đất (Anh). Vị trí của mảnh đất hết sức tuyệt vời và chúng tôi đã nhanh tay mua. Chúng tôi đã dùng 225.000 đôla tiền của công ty để thanh toán trước và vay ngân hàng thêm 225.000 đôla. *Dạy Con Làm Giàu* bảo hãy sử dụng tiền của ngân hàng để tạo ra vòng quay tiền mặt và chúng tôi đã làm như thế.

Sau đó chúng tôi khai thác mảnh đất và thành lập một công ty trách nhiệm hữu hạn (LLC) liên doanh với một đơn vị thiết kế; họ đã xây dựng một cao ốc văn phòng rộng 22.250m². Đơn vị ấy sau đó đã trả cho chúng tôi 225.000 đôla ban đầu mà chúng tôi đã bỏ ra, tiếp nhận khoản vay trên miếng đất, và cho chúng tôi 21% quyền sở hữu cao ốc giờ đây đã kín người thuê và có vòng quay tiền mặt luân chuyển đều đặn.

Kế đó, chúng tôi đã sử dụng giá trị ròng một triệu đôla còn lại của mình trong vụ liên doanh này làm lực đòn bẩy để bảo đảm việc tài trợ 100% xây dựng tòa nhà thứ hai và lấy nó làm cho chúng tôi. Chúng tôi tiếp tục sử dụng giá trị ròng còn lại trong từng tòa nhà để xây dựng thêm ba cửa hàng khác do chúng tôi sở hữu. Chúng tôi lên kế hoạch xây dựng thêm hai cửa hàng nữa trong hai năm tới.

Chúng tôi dự định rút tiền mặt ra khỏi hai tòa nhà sau cùng. Trước tiên, chúng tôi sẽ mua đất trống. Sau đó chúng tôi sẽ bán hoặc liên kết với một đối tác để kinh doanh mảnh đất đó. Sau khi phát triển mảnh đất, việc này làm tăng thêm giá trị của mảnh đất, đối tác liên doanh sẽ thiết lập những hợp đồng cho thuê đối với mảnh đất này. Cuối cùng, liên doanh sẽ giành được sự tài trợ dài hạn cố định. Đến lúc đó chúng tôi sẽ có thể rút tiền mặt ra.

Sau năm năm chúng tôi sẽ sở hữu sáu tòa nhà. Thật sự trong năm năm qua số tiền tôi kiếm được trong lĩnh vực bất động sản nhiều hơn số tiền tôi kiếm được sau hai mươi ba năm kinh doanh đồ đạc. Nếu tôi bán doanh nghiệp kinh doanh đồ nội thất của mình, bất động sản có thể nuôi sống tôi.

Tôi cũng đã bỏ vốn ra kinh doanh những lĩnh vực khác. Chẳng hạn Terri's Consign & Design Furnishing đang được cấp phép kinh doanh ở cấp độ quốc gia về sử dụng khái niệm "trao đổi đồ đạc". Trong khi phát triển ý tưởng mới này, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi cần phần mềm hỗ trợ cho mảng hàng hóa ký gửi.

Thế là mới đây chúng tôi đã đầu tư vào FurnServe Software Inc., công ty có chương trình phần mềm duy nhất hỗ trợ cho mảng hàng hóa ký gửi. Với phần mềm này chúng tôi đã thiết kế một hệ thống trao đổi và ký gửi hàng hóa độc quyền mà chỉ những người Terri's Consign & Design Furnishing cấp phép mới được sử dụng. Chúng tôi đã thực hiện một vụ trao đổi: Chúng tôi tận dụng phần mềm còn công ty máy tính nhận giá trị ròng từ những gì chúng tôi định làm với nó. Trước khi gặp Robert Kiyosaki lần thứ hai, tôi đã mua một phần của công ty.

Lần tôi gặp Robert mới đây là tại chương trình nói chuyện buổi sáng tại Phoenix, nơi cả hai

chúng tôi đều là khách mời. Sau khi lắng nghe cuộc trò chuyện của tôi, Robert đã mời tôi tham dự một trong những hội nghị chuyên đề của ông. Sau khi đi dự hội nghị chuyên đề, tôi đã rất vui sướng. Tôi đã thấy việc sở hữu công ty phần mềm là có ý nghĩa bởi vì tôi có thể đăng ký phần mềm. Tôi có thể mua nhiều cổ phần của công ty hơn.

Hội nghị chuyên đề cũng đã chỉ cho tôi tại sao mua nhà rồi cho thuê chúng lại thật sự có ý nghĩa vì chúng tạo ra vòng quay tiền mặt. Tôi cũng khởi sự một công ty khác với hai người khác. Chúng tôi đã mua những căn nhà, trang trí chúng bằng những đồ đạc từ Terri's Consign & Design Furnishing rồi cho thuê.

Hiện tại, tôi đang tập trung việc đăng ký tên công ty của tôi, khái niệm về "trao đổi đồ đạc", và phần mềm ký gửi hàng hóa. Thu nhập hàng năm của chúng tôi, kể cả công việc kinh doanh đồ đạc, giờ đây trên 55 triệu đôla.

Với sự hướng dẫn của *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã sử dụng tiền và ý tưởng của người khác và áp dụng chúng để tạo ra sự thành công lớn hơn trong công việc kinh doanh riêng của tôi.

TÔI ĐÃ ĐẾN MỘT CON ĐƯỜNG DÀI

Nếu không có căn bệnh đọc khó ngày xưa hẳn tôi sẽ không bao giờ tìm thấy tinh thần doanh nghiệp của mình. Ngày hôm nay, qua việc diễn thuyết và qua những cuốn sách của mình, tôi đã truyền cảm hứng cho người khác vượt xa những giới hạn của họ. Tôi đã cam kết đền đáp cho xã hội và là nguồn động viên cho những người khác bằng cách chia sẻ niềm tin của mình: Bạn có thể thành công nếu bạn tin vào chính mình.

Không có *Dạy Con Làm Giàu* hẳn tôi đã không bao giờ biết rằng mọi thứ đều có thể. Một người không cần phải giàu mới có thể đi theo những nguyên tắc của mình, chỉ cần anh ta sẵn sàng học những gì có thể, và sau đó đi và thực hiện nó. (Một bài học hay mà chúng tôi rút ra là nếu một ngân hàng bạn đã hợp tác làm ăn trong một thời gian dài bắt đầu bày ra quá nhiều trò quan liêu, hãy nói họ bạn sẽ đi vòng quanh các ngân hàng xem xét kỹ lưỡng lại.)

Với *Dạy Con Làm Giàu* tôi đã biết cách làm việc thông minh hơn và không cố gắng tự làm hết mọi thứ. Tôi đã làm theo những lời chỉ bảo của Người bố giàu và bao quanh mình bằng một nhóm cố vấn rất "cừ".

Tôi biết rằng những tòa nhà mà tôi sở hữu sẽ bảo đảm cho giai đoạn tôi nghỉ hưu. Không phải lo lắng về tiền bạc trong tương lai khiến tôi dễ thở hơn. Thậm chí, tôi có thể mở rộng sang những sở thích khác, kể cả việc diễn thuyết, vốn đã biến thành một công việc khác.

Xin cảm ơn sự động viên của *Dạy Con Làm Giàu*!

NHỮNG SỰ KIẾN THAY ĐỔI CUỘC SỐNG

Một trong những bài học sâu sắc nhất mà Người bố giàu đã dạy tôi là nắm vững sức mạnh của tiền bạc và không sợ nó. Nhiều người đã trở thành nô lệ của đồng tiền bởi vì họ sợ không có đủ tiền. Để chống lại nỗi sợ hãi đó, họ tìm kiếm những công việc lương cao. Thay vì tính xem tiền bạc có thể làm việc cho họ như thế nào, họ lại làm việc cho tiền bạc.

Ông cũng kể cho tôi nghe về những người sống trong nghèo khổ. Sự sợ hãi và thiếu hiểu biết về tiền bạc cũng đã gây rắc rối cho họ.

Trong phần này bạn sẽ gặp những người ở cả hai phía của nỗi sợ hãi tiền bạc: những người kiếm nhiều tiền và những người không làm việc gì cả. Tất cả họ đã sử dụng những thông tin của Dạy Con Làm Giàu như một cách để vượt qua những lo sợ về tiền bạc của mình và xây dựng tương lai tài chính mạnh mẽ.

Đầu tiên, bạn sẽ đọc về một người phụ nữ đã vượt qua những điều lạ lùng đáng ngạc nhiên. Stacey Baker, sinh sống tại New Zealand, đã từng nghèo túng, luôn phải sống nhờ tiền trợ cấp xã hội, và dường như chẳng hề có chút triển vọng cải thiện tình hình tài chính của mình. Tuy nhiên, cô đã sử dụng những thông tin của Dạy Con Làm Giàu để kiểm soát và tạo ra các vòng quay tiền mặt. Câu chuyện của cô là một ví dụ tuyệt vời chỉ ra rằng không cần thiết phải có tiền mới làm ra tiền. Mặt khác, sự hiểu biết về tài chính thật sự cần thiết và giúp bạn nhìn thấy những cơ hội ngay trước mắt bạn.

Ngược lại với câu chuyện của Stacey, tôi đã nhận được email từ những người đã trải qua nhiều năm xây dựng sự nghiệp của mình bởi vì với họ, sức mạnh của tiền bạc đến từ số tiền lương không ngừng tăng lên. Sự an toàn công việc, cũng như sự thăng tiến và bổng lộc hết sức quan trọng. Nhưng sau đó họ đã nhận ra hành vi của mình bị điều khiển bởi nỗi sợ không đủ tiền. Họ nhận ra rằng tiền lương tăng lên không phải là cách thức bảo đảm an toàn về tài chính. Càng kiếm được nhiều tiền, họ càng tiêu xài nhiều. Càng thành công, họ càng bận rộn hơn, kết quả là họ càng ngày càng có ít thời gian cho gia đình và bạn bè. Họ không thể dựa vào tiền bạc mình kiếm được để xoay sở khi về hưu. Một mặt, họ xài nhiều tiền bởi vì họ nghĩ rằng sẽ luôn luôn có nhiều tiền hơn. Mặt khác, họ không có những tài sản tạo ra vòng quay tiền mặt để hỗ trợ họ. Tài sản duy nhất họ có chính là cơ thể.

Khi họ học được qua Dạy Con Làm Giàu cách "tận" những tài sản cung cấp cho họ vòng quay tiền mặt dài hạn, họ đã thay đổi cách suy nghĩ và hành động. Nỗi sợ không có đủ tiền đã tan biến. Những lo lắng về an toàn công việc và nợ nần đã được thay thế bằng sự tự tin về vòng quay tiền mặt ổn định mà các tài sản mang lại.

Trong phần này bạn sẽ gặp Yong-Sik Shin, một nhân viên cần mẫn làm việc tại một công ty Hàn Quốc. Những mối quan tâm về tiền bạc của anh luôn gắn liền với nỗi thất vọng vì sự thăng

tiến khó khăn trong công ty anh. Với Dạy Con Làm Giàu như một người hướng dẫn, anh đặt tầm nhìn của mình vào những mục tiêu khác nhau, khởi sự công việc kinh doanh riêng, và khám phá rằng anh có thể kiểm soát tình hình tài chính của mình, tiền bạc không còn kiểm soát anh nữa.

Cũng trong phần này, bạn sẽ làm quen với Ronald Hoard, cư dân Calilornfa đang gần sát tuổi nghỉ hưu. Ông đã luôn nhận được những khoản lương lớn trong suốt thời gian làm công việc chuyên môn của mình, nhưng khi gần 50 ông bắt đầu nhìn lại tương lai tài chính của ông. Kiến thức từ Dạy Con Làm Giàu đã cho ông sự hiểu biết về tài chính và sự tự tin mà ông cần có để hoạch định những năm trước mắt. Với bất kỳ ai từng thất vọng vì những sự dằn vặt trước đó của mình và quan tâm đến việc có thể nghỉ hưu, hãy xem Ronald, với sự giúp đỡ của Dạy Con Làm Giàu, đã kiểm soát sự an toàn về tài chính của mình như thế nào.

Cuối cùng, Michael Maritzen, người cũng sống tại California, kể về những câu chuyện đáng ngạc nhiên của ông. Là một viên chức cấp cao điều hành công ty vốn đã có mọi thứ - kể cả món nợ lớn - ông hoàn toàn tái cấu trúc tình hình tài chính của ông. Trong trường hợp này, động lực lớn nhất của Michael là sống sót sau một trong những sự kiện thảm khốc nhất nước Mỹ.

Nếu bạn không muốn làm việc cực nhọc trong phần còn lại của cuộc đời mình, dù bạn đang sống ở dân, hay hoàn cảnh tài chính hiện tại của bạn ra sao, bạn cũng có thể kiểm soát được sự hiểu biết về tài chính của mình và thay đổi cuộc sống.

CHƯƠNG 19

Những đồng cỏ xanh hơn

Stacey Baker

Aucktand, New Zealand

Cách đây không lâu, sự mô tả về tôi sẽ như thế này: một người bỏ học trung học 30 tuổi, một người mẹ đơn chiếc, và sống bằng phúc lợi xã hội. Lún sâu vào thói quen xấu mà tôi gọi là "suy nghĩ nghèo nàn", tôi sợ sự thay đổi bởi tôi không biết bất cứ điều gì tốt hơn. Vật lộn để thoát khỏi mê cung tài chính và tình cảm, tôi đã sống một cuộc sống chán chường.

Nhưng tôi thật may mắn vì đã khám phá ra kiến thức của *Dạy Con Làm Giàu* về những khả năng tài chính, thậm chí trong tình cảnh tồi tệ của tôi. Sự tập trung đã làm thay đổi tình trạng của tôi. Lòng tự tin của tôi tăng thêm để tôi có thể xem xét và hành động trên những sự lựa chọn mới đầy hứng khởi.

Ngày nay tôi đang làm chủ một phòng khám y khoa rất phát đạt và hai ngôi nhà cho thuê. Tôi chọn con đường không đi làm ở công sở. Thay vào đó, tôi thích xây dựng một cuộc sống

đảm bảo về tài chính cho con trai tôi và bản thân tôi hơn trong khi vẫn tận hưởng trên con đường tôi đã chọn.

CON ĐƯỜNG TÔI ĐÃ ĐI

Mặc dù Mangere, nơi tôi chào đời vào năm 1966, đồng nghĩa với những khu vườn, nhưng trên thực tế khu vực này chỉ giống như bất cứ vùng ngoại ô khác của Auckland. Những người dân trung lưu đi làm thường sống ở đó. Mỗi người đều sở hữu một ngôi nhà rộng hơn 1/4 mẫu đất và trông nom công việc riêng của mình. Nhà chúng tôi được bao quanh bởi đất nông trại, vùng đất trải qua nhiều năm đã bị nuốt chửng bởi một khu vực ngổn ngang các tòa nhà cao tầng với dân số ngày càng gia tăng.

Cha tôi điều hành một cơ sở kinh doanh nhỏ. Ông tạo dựng một công ty xây dựng những nhà kính lớn nằm dọc theo hòn đảo phía bắc New Zealand.

Vì còn là trẻ con, không ai trông mong chúng tôi giải quyết chuyện tiền nong. Những lần duy nhất tôi phải đụng đến tiền bạc là khi giá thị trường cà chua nhà chúng tôi trồng xuống thấp. Sau đó cha tôi mở một quầy bán hàng bên đường cạnh cổng trước nhà chúng tôi. Cũng như sáu anh chị em khác trong gia đình, tôi đã làm việc ở đó. Thỉnh thoảng cha tôi hơi lơ lửng hộp tiền nên chúng tôi có thể góp nhặt đủ những đồng tiền lẻ để mua một chai Coca hay vài viên kẹo. Sau này, khi tôi lên 7, cha mẹ tôi chia tay nhau. Tất cả bọn trẻ chúng tôi đều rời khỏi nhà cùng mẹ.

Mặc dù mẹ tôi làm việc bán thời gian sau khi chia tay cha, bà vẫn phải nuôi con nhỏ nên có đủ tiêu chuẩn để nhận phúc lợi xã hội. Ký ức của tôi về thời gian đó là đói nghèo và rét buốt. (Tôi vẫn có thể hình dung ra mình khi còn là một đứa trẻ, cố sưởi ấm đôi bàn tay dưới vòi nước nóng vào mùa đông.) Ngôi nhà chúng tôi sống ở trong tình trạng thật tồi tệ. Tôi nhớ một buổi sáng thức dậy trong căn phòng ngủ với mẹ, một anh trai, và một đứa em gái, đặt chân xuống nền nhà ẩm ướt và lạnh buốt. Tắm tắm đã sồn bị ướt sũng do một lỗ rò lớn trong ống nước gây nên.

Cha tôi cũng gặp khó khăn về tiền bạc, và tôi đã chứng kiến cảnh ông phạm hết sai lầm kinh doanh này đến sai lầm khác do thiếu kiến thức. Ông tin rằng làm việc chăm chỉ là phần thưởng lớn và ông một mực nhồi nhét điều đó cho con mình. Ông không bao giờ buồn nhìn vào sổ sách và mãi mãi làm việc không công cho người khác. Một trong những ký ức đau đớn nhất của tôi liên quan đến ông. Thật khó cho một đứa trẻ thơ khi nhìn thấy cha mình khóc vì tiền bạc. Nhưng điều đó đã xảy ra hai lần khi ông đang nhích dần đến bờ vực phá sản.

Các anh em tôi đã cùng nhau chống chọi, hoàn toàn ngờ ngệch về tiền bạc. Tất cả những gì chúng tôi biết về tiền là chúng tôi thấy nó rất ít.

Mọi thứ ở trường đối với tôi cũng rất khó khăn. Bởi lẽ với tình cảnh của mình, tôi thực sự nghĩ rằng tôi sẽ không bao giờ đạt được điều gì cả. Từ ngày tôi bắt đầu học tiểu học, tôi không

thể theo kịp bạn bè và tôi biết mình sẽ không trở thành một sinh viên thành công, tôi thuộc loại học và nộp bài. tập về nhà khi "nước đến chân". Chơi đùa thu hút nhiều sự quan tâm của tôi hơn. Điều đó và cả bữa ăn trưa.

Đến khi học trung học, tôi được phân đến một lớp học "ngớ ngẩn". Tuy nhiên, tôi lại tìm thấy một môn học yêu thích và tôi đã học nó thật tốt. Môn giáo dục thể chất thật vui.

Việc cúp học đã trở thành thường lệ. Khi thấy tên mình không có trong danh sách môn địa lý, lớp học sau cùng của tôi trong ngày hồi tôi 15 tuổi, tôi chỉ lặng lẽ về nhà sớm. Mía mai thay, đến khi thi cuối khóa, tôi lại nhận được điểm số cao nhất ở môn học này. Dĩ nhiên, tôi vẫn không qua hết các môn. Tôi không thể chịu nổi trường học. Với tôi trường học không phải là nơi thích hợp mà chỉ là một trò đùa.

Tham vọng của tôi nhỏ hẹp như những làn xe trên đường cao tốc. Khi một giáo viên hỏi tôi muốn làm gì sau khi tốt nghiệp, tôi nói với cô rằng tôi muốn trở thành một tài xế lái xe tải. Nhưng tôi cũng có một vị trí dự trữ. Nếu như sự lựa chọn đầu tiên của tôi không thực hiện được, tôi luôn có thể kiếm được việc làm tại một nhà máy. Tôi thậm chí đã không chuẩn bị xa đến thế.

Ở tuổi 16 tôi bỏ học và trở thành một người phân loại thư từ cho bưu điện New Zealand. Tôi nghĩ rằng việc đó là tốt lắm rồi. Thế giới đã đến gần tôi.

NỖI KHỔ VỀ TIỀN BẠC CỦA TÔI BẮT ĐẦU

Năm 23 tuổi, tôi đã xài thẻ tín dụng và nợ khoảng 30.000 đôla vì tôi hoàn toàn chẳng biết gì về tiền bạc. Tôi kiếm được tổng cộng 250 đôla một tuần với một công việc hoàn toàn không đáng nhớ. (Có hàng loạt công việc như thế.) Đến 30 tuổi, tôi là một bà mẹ đơn chiếc sống nhờ phúc lợi xã hội và sống trong căn phòng thuê chung với một người bạn. Tôi bỏ thời gian cố nhận thêm nhiều tiền từ chính phủ thay vì cố gắng tạo ra nguồn thu nhập cho mình.

Đó là một thời kỳ đáng sợ, việc thiếu tiền thật kinh khủng. Không có triển vọng và chẳng ai giúp đỡ, tôi cảm thấy kiệt quệ. Tôi nhớ đã phải lo chật vật để đóng tiền học phí nhà trẻ cho Weston, con trai tôi, khoảng 10 đôla một tuần. Những điều tồi tệ luôn xảy ra như thế.

Khi tôi biết đến *Dạy Con Làm Giàu* qua một chương trình truyền hình về những vấn đề thời sự có tên gọi The Holmes Show vào năm 1997, tôi vẫn đang sống nhờ vào phúc lợi xã hội. Người ta phỏng vấn Robert trong chương trình, và ông cũng nói chuyện về đề tài học hành của trẻ em. Điều làm tôi tâm đắc là ông cho rằng ngôi nhà không phải là một tài sản. Điều đó thật đúng.

Người bạn cùng phòng của tôi, vốn là một bác sĩ y khoa, cũng theo dõi cuộc phỏng vấn. Một thời gian ngắn sau đó chúng tôi thấy bộ sách ấy trong một cửa hàng và bạn tôi đã mua nó. Lúc đó cô ấy đang đọc dở một quyển sách khác nên tôi đã đọc *Dạy Con Làm Giàu* trước và nhận

thấy nó có liên quan đến mình. Muốn hiểu rõ thêm, chúng tôi quyết định hùn tiền mua trò chơi CASHFLOW 101 và chơi một cách nghiêm túc.

Khi chơi, tôi bắt đầu hiểu ra rằng có nhiều cách cải thiện tình trạng của mình - và tôi muốn tìm ra chúng. Bây giờ, khi người ta chỉ ra tôi là người không có học thức, nghèo khổ, và là một người mẹ đơn chiếc sống nhờ phúc lợi xã hội, tôi mới nhận ra mình không bị "bế tắc". Nhờ *Dạy Con Làm Giàu*, tôi thấy cách suy nghĩ của mình thay đổi theo chiều hướng tốt hơn.

Và rồi cuộc đời tôi chuyển sang một bước ngoặt mới. Năm 1998, bạn tôi có cơ hội mua phòng khám bệnh nơi cô đang làm việc. Phòng khám này được mở khoảng 10 năm, tự tài trợ hoàn toàn và vẫn mang lại lợi nhuận. Nhưng bạn tôi không quan tâm vì cô đang định mua một phòng khám khác. Bất chợt tôi nhận ra một điều.

Tôi nhìn thấy một cơ hội, điều mà trước đây tôi chưa bao giờ chú ý, đang ở ngay trước mắt tôi: *Chúng tôi có thể mua phòng khám y khoa*. Với những kiến thức mới mẻ hướng dẫn, tôi đã bảo cô ấy như thế. Chúng tôi cùng nhau bàn bạc và tự hỏi bằng cách nào chúng tôi có thể thực hiện điều đó. Không ai trong chúng tôi có tiền cả.

ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ LÀM

Mức giá mà người chủ đang tìm kiếm không phải là một bí mật. 400.000 đôla - ông ta cho biết khi tiếp xúc với bạn tôi. Không nản lòng, bạn tôi trở lại tìm ông, cho ông biết chúng tôi thích mua và hỏi ông làm sao để có thể mua phòng khám này.

Người chủ vui vẻ đồng ý cho chúng tôi thanh toán trước 100.000 đôla. Nếu chúng tôi có đủ số tiền đó, ông sẽ cho tài trợ lưu động phần còn lại. Điều đó có nghĩa là ông ta sẽ hành động một cách hiệu quả như một ngân hàng. Sau khi đưa ông ta tiền đặt cọc, chúng tôi sẽ trả số tiền còn lại cho ông từ quỹ tiền nhận được từ phòng khám trong hai năm tới.

Bạn tôi và tôi đã trở thành đối tác của nhau. Vì cô ấy được ưu tiên mua phòng khám này đồng thời là một bác sĩ, còn tôi đã nhận ra cơ hội qua *Dạy Con Làm Giàu* và chỉ nó cho cô, chúng tôi quyết định chia đều 50/50. Chúng tôi cùng chia sẻ rủi ro của việc trả 100.000 đôla tiền mặt và 300.000 đôla tiền vay tài trợ lưu động.

Kế đó, chúng tôi thuê một nhân viên kế toán lo tính toán sổ sách, bao gồm một việc rất quan trọng là phòng khám tư này có doanh thu một triệu đôla một năm. Sau đó, tôi tìm được một đối tác làm ăn mới cũng là một bác sĩ, chúng tôi đã đến Hội Bảo hiểm Y tế New Zealand, một công ty cho vay tiền và cung cấp bảo hiểm cho các chuyên gia sức khỏe.

Chúng tôi đã giải thích những gì mình muốn làm và trình bày các vấn đề tài chính với nhân viên tín dụng. Đây là một kinh nghiệm mới mẻ đối với tôi, và tôi khá lo lắng. Xét cho cùng, tôi không có tiền, tôi vẫn sống nhờ phúc lợi xã hội - và tôi đang ở đây, xin vay 100.000 đô la! Nhưng khi chúng tôi trình bày các vấn đề tài chính, khoản vay của chúng tôi được chấp thuận

ngày. Kỳ hạn cho vay là 3 năm, với lãi suất khoảng 9%.

Mọi thứ diễn ra trôi chảy. Việc mua bán được các luật sư tiến hành (luật sư của người bán và luật sư của chúng tôi) và công việc kinh doanh đã thanh toán các chi phí kết thúc.

Ngày chúng tôi mua phòng khám, tôi chấm dứt nhận phúc lợi xã hội. Tôi chuyển sang giai đoạn tiếp theo của cuộc đời với niềm vui sướng khôn cùng.

Chúng tôi đã trả 100.000 đôla sau 3 năm và trả khoản vay 300.000 đôla sau 2 năm. Trong lúc đó, phòng khám luôn kiếm được một nguồn lợi nhuận khá lớn.

Năm 2002 đối tác của tôi đề nghị nhượng lại cho tôi cổ phần của cô trong phòng khám với giá 252.000 đôla vì cô muốn thử một lối sống hoàn toàn khác. Người quản lý công việc kinh doanh đã nhận tiền thưởng là 25% cổ phần của phòng khám. Tôi mua cổ phần của bạn tôi bằng việc tài trợ vốn lưu động vì thế chúng tôi không phải tự mình bỏ tiền ra mà sử dụng lợi nhuận từ phòng khám. Giờ đây tôi sở hữu 75% cổ phần của phòng khám. Tuy nhiên, tôi không dành thời gian cho những việc ở phòng khám, vì tôi không có chuyên môn y khoa. Tôi tham gia vào dự án kinh doanh kế tiếp của mình, đầu tư vào bất động sản, một việc mà như *Dạy Con Làm Giàu* đã nói, là một phương thức tuyệt vời để có vòng quay tiền mặt.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

Tôi mở một dự án kinh doanh chuyên mua bất động sản vào tháng 8 năm 2002. Tôi trả 450 đôla cho nhân viên kế toán để thiết lập những thủ tục hợp pháp.

Sau đó tôi bắt đầu tìm kiếm các bất động sản. Tôi tìm được một người môi giới bất động sản mà tôi vừa ý và giải thích điều tôi muốn. Tôi cho cô ta biết mình sẽ điều khiển những con số trên nhiều bất động sản thông qua chương trình phần mềm đầu tư bất động sản của tôi, một chương trình định ra tỷ lệ chi phí trên lãi và vòng quay tiền mặt, cho đến khi tôi tìm ra những gì mình theo đuổi. Nếu tôi không thấy đủ tiền lãi và một vòng quay tiền mặt dương thì tôi sẽ không thực hiện vụ đầu tư.

Vì được báo trước, người môi giới đã xúc tiến việc mua bán bất động sản theo cách của tôi. Thỉnh thoảng, nếu một căn nhà không đáp ứng đủ tiêu chuẩn của tôi, tôi sẽ đặt một mức giá thấp hơn. (Trên thực tế, mỗi giá tôi đưa ra đều thấp hơn giá chào bán rất nhiều.) Một số quay lại với mức giá thấp hơn một cách đáng ngạc nhiên và tôi nhanh chóng bắt lấy cơ hội.

Khi những con số vận hành - giá cả, vòng quay tiền mặt, và giá trị còn lại của ngôi nhà - theo cách mà tôi muốn, tôi sẽ fax chúng đến người cố vấn bất động sản của tôi - một người môi giới thể chấp bất động sản. Chúng tôi bàn bạc về căn nhà và nếu ông ta cũng ưng ý thì sau đó ông sẽ sắp xếp việc thể chấp cho tôi.

Để thiết lập việc thể chấp, tôi sử dụng một phần của giá trị còn lại trong cổ phần của mình ở phòng khám. Tôi *chưa bao giờ đầu tư bất kỳ số tiền nào của riêng tôi vào các ngôi nhà*. Cả hai

việc thế chấp tiếp theo được ấn định trong ba năm, với mức lãi suất khoảng 7%. Sau khi khoảng thời gian đó chấm dứt, tôi sẽ xin lời khuyên làm thế nào để tiếp tục công việc từ người cố vấn, người môi giới thế chấp của tôi. (Ở New Zealand, hầu hết các vụ thế chấp đều được ấn định chỉ trong vòng 2 đến 3 năm.)

Cho đến nay, tôi đã sở hữu hai ngôi nhà cho thuê. Cả hai ngôi nhà đều có vòng quay tiền mặt dương, nghĩa là mỗi ngôi nhà đều cho thấy lợi nhuận sau khi đã thanh toán tất cả các chi phí và tiền thế chấp.

Căn nhà đầu tiên tôi mua có 4 phòng ngủ rất rộng.

Giá mua: \$221.000	
Tiền mặt đặt vào căn nhà	
Tiền mặt:	\$25.000
Chi phí kết thúc do tôi trả:	\$0
Chi phí sửa chữa/nâng cấp do tôi trả:	\$0
	<u>\$25.000</u>
Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng	
Thu nhập cho thuê:	\$1.950
- Hao phí phòng trống (tôi không khấu trừ tiền hao phí do phòng trống vì hiện tại có sự khan hiếm về nhà ở):	\$0
Các chi phí hàng tháng:	
- Thuê (nhà ở):	\$99,72
- Bảo hiểm:	\$41,67
- Sửa chữa và bảo quản:	\$50
- Dự trữ:	\$0
- Chi phí quản lý:	\$0
- Thanh toán tiền vay (lãi suất 7% trong 3 năm):	\$1.141,12
	<u>\$1.332,51</u>
Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng:	\$617,49
Lãi ròng tiền mặt hàng năm	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$617,49 x 12)	\$7.406,88
Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	\$25.000
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt:	29,6%

Trên tất cả, phần mềm mà tôi sử dụng tính được việc giảm giá sao cho cân bằng. Cuối năm tôi xác nhận việc hao hụt do giảm giá và được giảm thuế, điều này thực sự làm tăng vòng quay tiền mặt hàng tháng của tôi.

Năm 2003 căn nhà được định giá 235.000 đôla.

Căn nhà thứ hai gồm hai phòng ngủ và tôi tốn 105.000 đôla.

Năm 2003 căn nhà mà tôi bắt đầu từ tháng tám năm 2002 được định giá 130.000 đôla nên tôi nghĩ mình đang làm rất tốt.

ĐÔI KHI BẠN PHẢI THẤT BẠI

Tuy nhiên tôi phải thừa nhận rằng không phải sự đầu tư nào cũng đều lạc quan. Năm 2000, sử dụng cổ tức từ phòng khám y khoa, tôi bắt đầu một dự án kinh doanh các sản phẩm và thức ăn hữu cơ bởi vì tôi rất thích ý tưởng này.

Sau hai năm không có lợi nhuận, tôi chấm dứt vì thua lỗ hàng trăm ngàn đôla. Điều này đã xảy ra như thế nào? Tôi cứ chất tiền vào một con tàu đang chìm. Nghĩ lại việc đó, lẽ ra tôi có thể đem 370.000 đôla đã đầu tư đặt nó vào lửa và chứng kiến một kết quả tương tự. Bài học của tôi là đừng bao giờ bước vào một loại hình kinh doanh mạo hiểm nếu không có nhiều kiến thức về nó. Bởi lẽ công việc kinh doanh này được khởi sự mà không có cơ cấu hay hồ sơ tài chính, khá ít sổ sách cũng như các con số để xem xét.

Khi mua một cơ sở kinh doanh đang hoạt động, một người có cuộc sống xa hoa có thể xem xét những con số và tính toán xem đó có phải là một sự đầu tư tốt hay không. Những gì tôi đã làm là một canh bạc ngu ngốc - mà tôi thì không thích đánh bạc.

Tôi đã ghi nhớ điều này như một bài học đắt giá và đau đớn. Nhưng tôi vẫn cho rằng không có nhiều người vẫn tiếp tục bước đi vững vàng từ sự thua lỗ tài chính nặng nề như thế này. Đó là những gì tôi làm, và tôi không làm nó một mình.

ÊKÍP CỦA TÔI Ở BÊN CẠNH

Như *Dạy Con Làm Giàu* gợi ý, êkíp của tôi gồm các chuyên gia trong lĩnh vực của họ, những người cung cấp các thông tin chi tiết mà tôi cần. Trong trường hợp này, học vấn giới hạn của tôi làm việc theo sự đồng ý của tôi. Vì tôi không biết tí gì về đầu tư bất động sản nên tôi thuê những người hiểu biết về nó làm. Tôi đặt ra nhiều câu hỏi và họ dành thời gian để giải thích cho tôi các vấn đề. Vì thế các rủi ro của tôi được giảm xuống tối thiểu.

Êkíp của tôi bao gồm:

- Cố vấn bất động sản (cũng là người môi giới thế chấp), người kiểm tra lại từng vụ giao dịch cho tôi.
- Môi giới bất động sản, người biết tôi đang tìm kiếm cái gì và giúp đỡ tôi tìm các bất động sản phù hợp với tiêu chuẩn của tôi.
- Giám sát viên, người kiểm tra các tiêu chuẩn xây dựng của các căn nhà và thông báo với tôi nếu cần bất cứ sự sửa chữa nào.
- Nhân viên định giá, người cho tôi biết chính xác mỗi căn nhà đáng giá bao nhiêu.

Dù sao, tôi vẫn không thể giải quyết các phép cộng và phép trừ cơ bản, không đụng đến

những kế hoạch làm việc. Nhưng tôi sở hữu một cái máy tính khá tốt. Vì thế tôi đoán bạn có thể nói rằng tôi liệu lĩnh có tính toán!

Quan trọng hơn nữa, việc hiểu được sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu đã làm tăng thêm sự khác biệt to lớn trong cuộc đời tôi. Tôi đã học được từ *Dạy Con Làm Giàu* rằng nợ tốt có nghĩa là mua các tài sản mà tôi không bao giờ phải trả tiền cho chúng còn nợ xấu có nghĩa là mua những vật trang trí mà sẽ mất giá ngay khi tôi trả tiền mua chúng. Việc hiểu được khái niệm này đã mang tôi đến một nơi thật tuyệt vời. Tôi chưa bao giờ được sung túc như thế.

Lựa chọn đúng đắn và xây dựng từ sự lựa chọn đó là cách thức tôi đã sử dụng để thoát khỏi cảnh nghèo túng và được như ngày hôm nay. Và tôi cho bạn hay, tôi sẽ khá hơn nhiều so với vị trí tôi đang có hiện giờ.

NƠI TÔI SẼ ĐI KẾ TIẾP

Tôi không phải đi làm. Đây là một sự thay đổi lớn so với việc không thể tìm được một việc làm đáng hoàng. Tiền của tôi làm việc cho tôi. Tuy nhiên, tôi dự định tiếp tục mua bất động sản, gia tăng thu nhập bị động của mình, và tích góp lợi nhuận. Trong vòng một năm kể từ bây giờ, tôi muốn sở hữu năm ngôi nhà cho thuê khác. Trong năm năm nữa, tôi sẽ đầu tư vào bất động sản thương mại, bao gồm những căn hộ.

Tôi đã học cách không lắng nghe khi người ta bảo tôi "Cô không thể làm điều đó ở đây." Tôi có những nhà môi giới bất động sản đã từ chối đưa các đề nghị của tôi cho người bán vì họ nghĩ giá của tôi quá thấp. (Khi tôi định mua phòng khám y khoa, cũng có người nói với tôi rằng tôi không thể mua nó theo cách của tôi. Họ cũng đã lầm.)

Có lẽ tác động phi thường và có ảnh hưởng sâu rộng nhất về những điều đã xảy đến với tôi là tác động ở bên trong tôi. Giờ đây tôi không lo lắng về tiền bạc nữa. Tôi cảm thấy an toàn vì tôi biết rằng nếu vì lý do nào đó tôi mất hết mọi thứ, tôi có thể làm lại. Việc không lệ thuộc vào chính phủ hay bất cứ ai khác đã cho tôi một nền tảng vững chắc. Tôi cảm thấy tương lai của con trai tôi an toàn hơn nhiều, ít nhất là về vấn đề tiền bạc. Điều đó thật tuyệt diệu.

Con trai tôi và tôi cùng chơi CASHFLOW dành cho trẻ con. Ở tuổi lên chín, Weston biết về những vật dụng trang trí (tôi không ngừng nhắc nhở con), các ngôi nhà cho thuê của tôi, và việc tôi sở hữu một phòng khám y khoa. Con tôi cũng đã biết kiếm tiền từ việc làm mẫu và cháu có một tài khoản tiết kiệm. Chúng ta hãy xem liệu cháu có quyết định đầu tư nó hay không.

Điều hối tiếc duy nhất của tôi là cha mẹ tôi không còn sống để thấy được những điều tôi có thể làm. Nhưng các anh em tôi, những người vẫn luôn lắc đầu hoài nghi, rất tự hào về tôi. Một số bạn bè tôi, vốn cùng đi với tôi trên con thuyền tài chính có lỗ rò, đã được truyền động lực để tìm kiếm những thông tin họ cần để đến được đất liền và bắt đầu lại. Tôi mừng cho họ.

Ngày nay con trai tôi và tôi sống ở Tây bắc Auckland, cách Mangere khoảng mười dặm. Thỉnh thoảng tôi lái xe đến thăm nơi ấy. Hiện giờ nó là một vùng kém phát triển và tôi lo lắng cho những người dân đang sống ở đó. Tôi tự hỏi liệu họ sẽ đảm bảo tài chính cho bản thân họ bằng cách nào.

Tôi biết mình đã đi trên một con đường dài chống lại những điều tồi tệ nhất. Con đường ấy đem đến cho tôi niềm hy vọng để biết rằng họ có thể sử dụng thông tin của *Dạy Con Làm Giàu* như tôi, và cùng tham gia với tôi.

CHƯƠNG 20

Một chiến lược chiếm thắng

Yong-sik Shin

Seoul Hàn Quốc

Trong nhiều năm tôi đã không có nguồn thu nhập nào khác ngoài lương bổng. Tôi nhận được một khoản tiền thưởng vào cuối mỗi năm. Nó được tính toán trên tiền lãi hàng năm của công ty, bất kể thành tích công việc của người nhân viên đó ra sao. Số tiền thưởng trung bình lên đến 100% hay 200% số tiền lương hàng tháng.

Hiện tại tiền cung cấp một phương tiện để nuôi dưỡng gia đình tôi. Nhưng tương lai thì ảm đạm hơn nhiều. Tôi muốn thực hiện những vụ đầu tư nhưng tôi nghĩ mình không đủ khả năng. Dành ra một phần lương để tiết kiệm và có khoản lương hưu là điều tốt nhất tôi có thể làm để bảo vệ gia đình mình khỏi những mối nguy hiểm không lường trước được. Thế nên tôi đã tiết kiệm 30% tiền lương của mình và sử dụng một phần trả tiền thuê nhà. Tôi vay tiền để thuê một căn nhà cho gia đình. Như nhiều người khác, chúng tôi muốn sống trong một khu vực tốt hơn, có nghĩa là con gái của chúng tôi có điều kiện học tập tốt hơn và chúng tôi sống tốt đẹp hơn. Tôi đã 37 tuổi và vợ chồng tôi có hai con gái nhỏ. Nhưng những vấn đề tiền bạc vẫn tồn tại. Trong suốt giai đoạn thất nghiệp kéo dài sáu tháng, tôi đã phải dựa vào tín dụng cá nhân ở ngân hàng.

Đối với công việc và nơi làm, tôi tin rằng nếu tôi làm việc đủ chăm chỉ cuối cùng tôi sẽ trở thành một nhà điều hành trước khi nghỉ hưu ở tuổi 60. Tôi đã làm việc trong lĩnh vực phần mềm liên quan đến trò chơi máy tính từ năm 1994. Tôi cũng đã được cả một công ty lớn và một công ty đầu tư rủi ro mời làm việc, chủ yếu là hoạch định chiến lược hay quản lý bán hàng. Bộ phận lập kế hoạch chiến lược chăm lo những hoạt động như phát triển dự án, giám sát (phân tích kinh doanh hay giám sát hoạt động từng đơn vị kinh doanh), và quan hệ công chúng (những mối quan hệ nhà đầu tư - công chúng).

Như nhiều người khác cùng thế hệ, tôi đã cảm thấy rằng không có cách nào khác để sống ngoài việc có công ăn việc làm. Không may, là một người làm công ăn lương tôi bị buộc phải đối mặt với những giới hạn, bao gồm hệ thống tính theo thâm niên tại Hàn Quốc. Cho đến rất gần đây, tại Hàn Quốc, những điều như thâm niên, nền tảng giáo dục, và những mối quan hệ, chứ không phải năng-lực của một người quyết định người đó có được thăng tiến hay không. Cũng không có ngoại lệ nào trong công ty lớn mà tôi làm việc và tôi hoàn toàn bị vỡ mộng vì việc này. Mặc dù tôi đã đóng góp rất nhiều cho công ty hơn những đồng nghiệp hay các thành viên có thâm niên khác nhưng những phần thưởng mà tôi nhận được không tương xứng.

Có một vấn đề khác mà tôi phải đối mặt. Mặc dù tôi đã học đại học nhưng bằng cấp của tôi không phải là từ một trường "danh giá". Những người tốt nghiệp từ các trường "có tiếng" chủ động trao đổi thông tin và giúp đỡ lẫn nhau. Bởi tôi không phải là một trong số đó, tôi lỡ mất những thông tin cần thiết và cảm thấy như mình bị loại trừ.

Nhưng ba năm trước *Dạy Con Làm Giàu* đã giúp tôi thay đổi cách làm việc, cách tiến hành kinh doanh và kiếm tiền. Quan trọng hơn cả, tôi đã thay đổi cách sống của mình - và cách nhìn vào tương lai của tôi và của gia đình tôi.

NGƯỜI HƯỚNG DẪN MÀ TÔI CẦN

Đầu năm 2000, tôi đã mua *Dạy Con Làm Giàu* trong một hiệu sách. Lúc đó tôi đang tìm kiếm một quyển sách về quản lý nhưng bìa sách này bắt mắt tôi. Tôi nhớ rằng một người bạn nào đó đã từng giới thiệu cuốn sách này, bảo rằng tôi nên đọc chúng nếu tôi muốn trở nên giàu có.

Khi tôi đọc quyển sách, tôi đã hiểu được một người làm công ăn lương muốn trở nên giàu có phải khó khăn như thế nào. Làm công ăn lương có nghĩa là tiếp xúc với những chính sách và quy định mà kết quả là tính sáng tạo yếu đi và một tinh thần bị thách thức. Và việc không có phần thưởng nào được đảm bảo cho thành tích của mình, dù nổi bật như thế nào, thật là không làm hài lòng.

Tôi đã học từ *Dạy Con Làm Giàu* rằng bất cứ ai cũng có thể trở nên giàu có dù không có nhiều tiền. Đồng thời tôi cũng học được là tôi nên có những mục tiêu cụ thể. Tôi khám phá ra rằng, một người giàu đích thực, không chỉ có nhiều tiền, anh ta còn phải nồng hậu và rộng lượng. Trên tất cả, tôi nhận ra rằng tôi có thể tìm thấy sự tự tin để đạt được những gì tôi muốn làm.

Thông điệp hối thúc thay đổi của *Dạy Con Làm Giàu* đã tác động đến gia đình bởi vì tình hình buộc tôi phải thay đổi. Tôi đã mất không đầy một giờ để đọc quyển sách và nhận ra điều đó và hành động. Điều đầu tiên tôi quyết định làm là đi làm vào lúc 7g30 sáng, chỉ có cấp lãnh đạo mới đi làm vào giờ này. Thời gian rảnh rỗi sẽ cho tôi nhiều thuận lợi. Tôi có thể làm được nhiều việc khác, nắm bắt tin tức, và tìm kiếm thông tin về thị trường bất động sản.

Ở nhà, tôi bắt đầu trả nợ. Nhờ *Dạy Con Làm Giàu*, ý nghĩ gánh nặng nợ nần có thể cản trở

tương lai đã buộc tôi phải trả những món vay càng sớm càng tốt. Giờ đây tôi có một hạn mức tín dụng cá nhân và một tài khoản thấu chi mở trong trường hợp khẩn cấp. Tài khoản thấu chi là một tài khoản vay. Tôi có thể rút tiền ra và bỏ tiền vào đó. Mặc dù có tài khoản nhưng tôi không có ý định sử dụng nó bởi vì tôi muốn làm mà không cần phải vay mượn càng tốt.

Cuối cùng, tôi đã quyết định nghỉ hưu trước khi sinh nhật lần thứ 50 cũng như bắt đầu "nhúng tay" vào công việc kinh doanh bất động sản của cha tôi.

Tôi đã biết từ trước rằng bất động sản là có lợi bởi vì cha tôi là một người thành đạt bằng nỗ lực bản thân. Ông đã tạo nên tài sản riêng của mình bằng tiền mà ông đã dành dụm từng cắc một để đầu tư vào các ngôi nhà. Nhưng sau khi tôi đọc những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã có thể lập ra những kế hoạch cụ thể và phức tạp hơn. Tôi tính toán tỉ mỉ tính sinh lời của những dự án bất động sản và thường xuyên tham khảo những trường hợp mẫu mà *Dạy Con Làm Giàu* mô tả.

GIAI ĐOẠN KẾ TIẾP

Vào lúc này cha tôi đang trải qua những khó khăn tài chính vì các khoản nợ. Mặc dù khỏe mạnh, ông nhận thấy càng ngày càng khó làm việc. Tôi đã đề nghị ông xây dựng một tòa nhà trên một khu sân golf mà ông sở hữu.

Cân nhắc việc đó, cha tôi thấy mình không đủ khả năng để vay thêm một khoản nào nữa, nên tiền xây dựng được cung cấp qua những người thuê nhà tiềm năng. Sau khi vay được tiền ngân hàng, từng người đã thanh toán tiền mặt dựa trên việc ký hợp đồng cho một căn hộ.

Bắt tay với một nhà xây dựng có tiếng là điều hết sức quan trọng. May thay, việc đầu tư đầu tiên cũng khá nhỏ. Việc thiết kế tòa nhà chỉ tốn khoảng 140.000 đôla và chúng tôi đã trả phí luật sư để xin cấp giấy phép xây dựng. Kế hoạch thành công và tôi đảm trách việc bán các căn hộ.

Trong khi làm việc đó, tôi nhận ra rằng mình càng thích thú và "mạnh" ở việc kinh doanh bất động sản hơn những gì tôi đang làm để hưởng lương. Khởi sự công việc kinh doanh riêng của mình, vốn liên quan đến phát triển và quản lý bất động sản, tôi đã điều hành dự án căn hộ nhỏ cho cha tôi và phát triển những dự án kinh doanh khác.

Tôi còn bị thúc đẩy bởi một thông điệp khác của *Dạy Con Làm Giàu*: Nếu bạn đã quyết định muốn làm điều gì, hãy tiến hành ngay lập tức. Khi tôi có công việc kinh doanh riêng, tôi đã trải nghiệm một cảm giác kiểm soát được thời gian và công việc của mình. Sáng tạo và tháo vát đã đến với tôi một cách tự nhiên. Môi trường này đã giúp tôi có được những ý tưởng hay để tập trung những nguồn lực tốt hơn, cả về mặt con người lẫn tài chính. Một điều khác nữa là tiền lương và những phức lợi khác đều tốt hơn trước đó. Vận chuyển, viễn thông, và những chi phí khác được tính vào công ty.

Việc xây dựng nhà thu được nhiều lợi nhuận hơn bán mảnh đất xây nhà đó. Cho đến nay 98% các căn hộ đã được bán. Mỗi căn hộ nhỏ rộng từ 137m đến 174m vuông. Có bảy căn hộ và chín phòng giải trí đã được đặt trước để sử dụng sau đó.

Tổng số tiền bán 338 căn hộ nhỏ sẽ lên đến 32,6 triệu đôla trong khi thu nhập ròng từ việc bán chín phòng giải trí sẽ lên đến 2,75 triệu đôla, tổng cộng là 35,35 triệu đôla. Sau khi trừ đi các chi phí, bao gồm chi phí xây dựng, thuế, quảng cáo và phí tư vấn, chúng tôi có một mức lãi ròng là 5,15 triệu đôla (3,2 triệu đôla cho chủ đất).

Giờ đây tôi có thể thấy tương lai tài chính của mình ra sao, tôi đã dành một năm gầy dựng công việc kinh doanh trước khi rời bỏ công việc "đều đặn" của mình.

NHỮNG SỰ ĐẦU TƯ KHÁC CŨNG KHỞI SẮC

Các quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* cũng đã ảnh hưởng đến cách tôi đầu tư vào thị trường chứng khoán. Tôi đã bắt đầu nhận ra tầm quan trọng của tài sản và của việc làm tăng tiền hạt giống. Tôi đã thực hiện việc thứ hai bằng cách đặt sang bên một phần thu nhập của mình. Tôi cũng bắt đầu sử dụng những chương trình quản lý tài sản tài chính trên Internet. Chúng giúp tôi thực hiện việc đầu tư khôn ngoan.

Tôi đã học cách tìm kiếm những sự đầu tư dài hạn dựa trên sự phân tích chính xác các dự án kinh doanh và những doanh nghiệp hơn là triển vọng của những chứng khoán đơn lẻ. Khi tôi quản lý những mô hình đầu tư của mình, tôi đã xem xét những chính sách kinh tế, môi trường kinh doanh, lãi suất, tỷ giá hối đoái, và những nhân tố khác. Tôi để dành 41.000 đôla để đầu tư vào thị trường chứng khoán, nhưng ngay bây giờ tôi đang giữ nó lại vì tình hình bất ổn của thị trường chứng khoán.

Tôi may mắn vì đã học từ cha tôi cách giữ sổ sách kế toán về doanh thu và lợi nhuận. Từ khi ở trường tiểu học, tôi đã biết quản lý tiền bạc của mình như thế nào.

TƯƠNG LAI TƯƠI SÁNG

Tôi đã học - và tiếp tục học - về việc kiểm soát cuộc sống tài chính của tôi. Từ *Dạy Con Làm Giàu* tôi biết được là luôn luôn lên kế hoạch trước và phân tích những gì mình đang làm, để tận dụng tốt thông tin từ chúng cùng kinh nghiệm và ý kiến của các nhà cố vấn của tôi (chẳng hạn những nhân viên kế toán thuế và các luật sư). Tôi cũng theo cẩn thận sau những khuynh hướng gắn liền với các thị trường tài chính và bất động sản và những thay đổi liên quan đến những môi trường kinh doanh để chuẩn bị những dự án phát triển bất động sản mới.

Nếu tôi đã bán tất cả những tài sản của mình giờ đây tôi sẽ có thể có 840.000 đôla. Nếu tôi đặt số tiền này vào ngân hàng, với lãi suất an toàn nhất là 4,5%, tôi sẽ nhận được 3.100 đôla một tháng trừ đi thuế 16,5%. Tuy nhiên, vì tôi phải gánh vác gia đình nên tôi cần nhiều hơn

thế. Thế là tôi sẽ tiếp tục tậu các tài sản cho việc học tập của các con tôi và tương lai của gia đình tôi.

Công việc kinh doanh của tôi đang tiến triển tốt và tôi thích thu thập thông tin và ra những quyết định mà sẽ làm tăng lợi nhuận từ những việc đầu tư của mình. Nhưng những gì tôi thích thú hơn là thời gian rảnh rỗi. Tôi có thể quyết định khi nào tôi muốn làm việc. Đó là một sự xa hoa mà tôi chưa bao giờ có khi làm một nhân viên. Có lẽ đó không phải là tất cả những gì đáng ngạc nhiên, cuối cùng tôi đã có thể vượt qua trở ngại của tính lười biếng của mình. Tôi đã từng chờ nước tới chân mới nhảy, vốn đôi khi đưa tôi vào rắc rối. Nhưng giờ đây, với sự thôi thúc của những gì mình đã hoàn thành, tôi không muốn bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào.

CHƯƠNG 21

Bên bờ nghỉ hưu

Ronald Hoard

Khu vịnh San Francisco, California

Tốt nghiệp tiến sĩ và làm một kỹ sư cơ khí suốt 25 năm trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển cho một phòng thí nghiệm quốc gia, phương pháp "kiếm tiền" của tôi khá đơn giản: làm việc chăm chỉ hơn và để sau đó lại tiếp tục siêng năng hơn nữa. Tôi tính toán rằng làm như thế sẽ đem lại cho tôi sự thăng tiến và thu nhập hấp dẫn. Tuy nhiên, tôi đã không chú ý rằng những công việc bậc cao thì căng thẳng và bất ổn hơn nhiều so với những vị trí bậc trung và bậc mới vào nghề.

Tôi cũng đã nghĩ rằng việc duy trì một công việc tốt ở cấp quản lý là con đường duy nhất dẫn đến sự an toàn về mặt tài chính. Trước tuổi 30 tôi đã tính rằng mức lương nhà nước trả cho tôi là đủ, do đó tôi không hề có thêm sự đầu tư nào khác ngoài quỹ tương hỗ 403 (b) mà giờ đây thật đáng nguyền rủa. Vợ chồng tôi đã mất gần 60% - tương đương 150.000 đôla - của các tài khoản quỹ tương hỗ từ khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 2000. Tôi lại trở thành một chàng trẻ tuổi chẳng có gì trong tay ngoài các hoài bão, sống dè sẻn từng đồng từng cắc.

Nhưng suy nghĩ của tôi đã thay đổi, và thế giới của tôi cũng thay đổi. Tôi không còn xem việc tự chôn vùi mình vào công việc là một cách sống vững vàng, và đặc biệt không phải là một cách kiếm nhiều tiền đáng tin cậy. Giờ đây trong khi tôi vẫn làm kỹ sư, những đầu tư của tôi vào bất động sản dưới dạng hệ thống căn hộ lớn. Với gia đình tôi, con đường đi đến sự an toàn về tài chính đang ở dưới chân chúng tôi. Chúng tôi đang ở trên một con đường dẫn đến một cuộc sống tốt hơn. Nhìn lại nơi tôi lớn lên trong một khu vực Do Thái ở Chicago, tôi sẽ nói rằng chúng tôi chắc chắn được dắt đi đúng hướng. Và thú vị là, việc chơi trò chơi từ *Dạy Con Làm*

Giàu là một phần nguyên nhân.

MỘT TRÒ CHƠI KHÔNG BAO GIỜ NHÀM CHÁN

Một buổi sáng thứ Bảy năm 1999, con trai tôi, cũng tên là Ronald, lúc đó đã mười ba tuổi rưỡi, cùng tôi ngồi chơi trò CASHFLOW 101. Năm trước đó cả hai cha con đều đã đọc *Dạy Con Làm Giàu* (tập 1) và rất thích thú. Khi tôi thấy quảng cáo về trò chơi ở bìa sau quyển sách tôi đã đặt mua nó.

Cả hai cha con đều cặm cụi ngồi chơi cho đến khi thoát khỏi vòng luẩn quẩn. Thật sự mất nhiều thời gian hơn chúng tôi nghĩ - và chứa đầy những cảm xúc khác nhau. Thất bại đã khiến cho con trai tôi khóc. (Điều đó cũng có tác động tương tự đối với tôi. Tôi chỉ che giấu cảm xúc trước mặt con mình.) Tôi đã phải làm mọi thứ để con trai tôi - và cả chính tôi - không nản chí và bỏ cuộc. Cuối cùng, sau mười một giờ khổ sở, chúng tôi hoàn tất trò chơi. Mặc dù mệt mỏi và sa sút tinh thần, tôi biết rằng điều gì đó tuyệt vời đã xảy ra với chúng tôi.

Việc tham gia vào trò chơi đã đánh đổ trở ngại lớn nhất của tôi. Tôi đã luôn luôn sợ phải vay tiền ngân hàng, phải mắc nợ để đầu tư vào bất động sản một cách khôn ngoan. Tôi nhận thức sâu sắc câu ngạn ngữ, "Bỏ tiền ra mới kiếm được tiền, nhưng không nhất thiết phải là tiền của bạn" - nhưng tôi đã sợ thực hiện điều đó. Thay đổi để đối mặt với việc vay tiền mua bất động sản, là một điều hết sức thách thức. Trò chơi CASHFLOW là một "nhà huấn luyện/người kích thích về tài chính".

Tôi vui vẻ tuyên bố rằng chúng tôi càng chơi nhiều, chúng tôi càng trở nên tốt hơn. Chúng tôi đã có thể bước ra khỏi vòng luẩn quẩn trong cả trò chơi CASHFLOW 101 và 202 trong khoảng một giờ.

TÔI ĐÃ ĐI ĐÚNG CON ĐƯỜNG

Tôi sẽ cho các bạn biết quan điểm của tôi đã thay đổi nhiều như thế nào. Tôi đã sở hữu bất động sản. Vào năm 1983 và 1984 tôi đã mua hai ngôi nhà tại Stockton, California. Giá của những ngôi nhà này ở giữa khoảng 30.000 đôla đến 50.000 đôla, và chúng tôi đã sử dụng tiền mặt để thanh toán. Việc thiếu tiền mặt đã hạn chế chúng tôi, và sau đó chúng tôi chỉ thực hiện những vụ giao dịch nhỏ.

Quyết định mua một ngôi nhà lớn hơn, chúng tôi đã cho thuê căn nhà cũ của mình. Nhưng cả các ngôi nhà lẫn việc cho thuê đã không mang lại cho tôi vòng quay tiền mặt dương. (Tuy nhiên, chúng cũng có những thuận lợi về thuế từ việc giảm giá.)

Nhưng từ sau khi tôi bắt đầu đọc những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã nhận ra rằng mình có thể bước từ những vụ mua bán nhỏ sang mức độ kinh doanh bất động sản kế tiếp. Các căn hộ - những giao dịch lớn - mang lại nhiều lợi nhuận hơn nhiều. Tiến trình tư duy của tôi

mở rộng ra vì tôi hiểu rằng mình có thể sử dụng những giá trị ròng còn lại trong các ngôi nhà cho thuê để có một mối lợi lớn hơn nhiều.

Bằng cách bán những tài sản mà chúng tôi sở hữu (không tính ngôi nhà nơi chúng tôi đang sống), chúng tôi sẽ có khoảng 80.000 đôla tiền mặt.

Tôi bắt đầu tìm kiếm tại California nhưng nhanh chóng đi đến kết luận rằng chẳng có con số nào mang ý nghĩa cả (những vòng quay tiền mặt âm lớn). Sau đó, tôi tìm kiếm tại Nevada (khá hơn) và Arizona (cũng khá hơn). Cuối cùng, tôi đã biết được, một công ty quản lý căn hộ lớn đặt trụ sở tại Dallas, Texas trên Internet. Họ quản lý khoảng 30.000 căn hộ ở trung tâm miền Nam Mỹ (Texas đến Oklahoma và Iowa đến Virginia) và họ cũng mua và đầu tư vào các căn hộ lớn.

Tôi đã điện thoại trực tiếp cho người quản lý và hỏi ông ta về các thị trường được định giá hợp lý và phát triển. Ông ta đã nhắc đến College Station/Bryan, Texas; Jackson, Mississippi và Galveston ở Texas, và đã cho tôi số điện thoại của một đại lý bất động sản tại College Station. Cả ba căn hộ của tôi đều nằm trong khu vực đó.

Ban đầu chúng tôi đã mua một căn hộ 37 phòng tại Bryan với giá 425.000 đô la. Dù căn hộ trông không được hấp dẫn như những căn hộ cho thuê khác trong vùng - nó chỉ có một tầng thay vì hai, không có ban công bên ngoài - nhưng nhờ giá thuê thấp nên các phòng đều được thuê hết và ổn định. Mỗi phòng đều có một phòng ngủ và có diện tích 124m².

Đây là bảng kê chi tiết:

Giá mua: \$425.000			
Tiền mặt đặt vào tài sản			
Tiền mặt:	\$85.000		
Chi phí kết thúc do chúng tôi thanh toán:	\$6.000		
Chi phí sửa chữa, nâng cấp:	\$0		
	<u>\$91.000</u>		
Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng:			
Thu nhập cho thuê (\$325x37):	\$12,025		
- Hao phí phòng trống (5%):	<u>\$601.25</u>		
	\$11.423.75		
	Vòng quay tiền mặt hàng tháng ròng:		\$3.808,75
Các chi phí hàng tháng:			
- Thuê (tài sản) và bảo hiểm, các tiện ích, sân, rác, bảo quản và sửa chữa:	\$4.335	Lãi ròng tiền mặt	
- Chi phí quản lý (5% tiền thuê):	\$571	Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$3.808,75 x 12)	\$45.705
- Tiền vay phải trả (25 năm, lãi suất 8,375%):	<u>\$2.709</u>	÷	
	\$7.615	Số tiền mặt đặt vào tài sản	\$91.000
		Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	50,2%

Trong năm 2003, tài sản được đánh giá lại là 669.000 đôla.

Vượt qua nỗi sợ vay tiền, tôi đã sử dụng giá trị ròng còn lại của tiền vay trong tất cả những vụ mua bán căn hộ của mình. Hai trong ba vụ mua căn hộ mà tôi đã thực hiện tới nay đã được tài trợ hoàn toàn 100%.

Năm tiếp theo tôi đã mua thêm hai căn hộ trong cùng khu vực, đưa tổng số các căn hộ của tôi lên đến 113. Giá trị của chúng khoảng 3,5 triệu đôla. Một căn hộ ngay lập tức sinh ra vòng quay tiền mặt hàng tháng, một căn hộ khác sắp được tái tài trợ, vốn cũng tạo ra vòng quay tiền mặt.

Để canh phòng các khoản đầu tư của mình, tôi đi thăm các ngôi nhà mỗi ba hay bốn tháng. Mỗi lần tôi gặp những người quản lý ngôi nhà để nói về những điều cần được thực hiện, tôi đều xem qua các chỗ trống, xem xét lại công việc đã thực hiện, và những mối quan tâm khác liên quan đến những tòa nhà.

GIẢI ĐOẠN KẾ TIẾP

Với kinh nghiệm và sự tự tin có được từ những vụ đầu tư này, tôi dự định làm một việc thú vị: kế hoạch trò chơi của tôi là sử dụng tiền lương hưu nhà nước mà tôi có đủ tư cách để rút hết một lần vào ngày tôi tròn năm mươi tuổi, để thanh toán cho một căn hộ lớn hơn nhiều. (Một chọn lựa khác là nhận tiền lương hưu hàng năm, vốn chỉ mang lại cho tôi một khoản tiền nhỏ nhoi hàng tháng.)

Việc sử dụng khoản tiền lớn này làm lực đòn bẩy sẽ cho phép tôi nghỉ hưu sớm hơn nhiều so với những người cùng độ tuổi với mình, họ sẽ ở lại, hay cố gắng duy trì công việc của mình cho đến tuổi 65. Phần lớn họ sẽ chọn con đường đó bởi vì họ cần khoản thu nhập. Còn những người khác, sẽ cố gắng bù lại thời gian và thu nhập đã mất. Nhiều người trong số họ sẽ không thể giữ công việc của mình đến lúc 65 tuổi, vì sức khỏe suy giảm, thất vọng và áp lực nghỉ hưu sớm có thể buộc họ rời công việc sớm hơn nhiều.

Tôi đã thấy những con số thống kê về những người nghỉ hưu vốn rất đáng lo ngại. Một nghiên cứu về lĩnh vực không gian vũ trụ cho thấy một người trung bình (một nhân viên không gian vũ trụ), người nghỉ hưu ở tuổi 65 chỉ sống trung bình thêm 18 tháng nữa. Thế nên mức lương hưu "cả đời" hứa hẹn không bao giờ được trả. Quan trọng hơn, một cuộc sống thoải mái trước khi nghỉ hưu, và tất cả những thuận lợi mà nó có thể mang lại - thời gian, giải trí, du lịch, ít căng thẳng, thăm cháu chắt - cùng đi theo nó. Điều đó giống như kiểu nghỉ hưu truyền thống và những mức lương hưu khó mà giành được vốn đồng hành với họ không hướng vào cá nhân đã làm việc 30 hay 40 năm cho họ. Đây không phải là kịch bản tôi muốn xảy đến với tôi và gia đình.

Những nghiên cứu tương tự cũng cho thấy rằng những ai đã rời công việc của mình sớm hơn, chẳng hạn khoảng từ 50 đến 55 tuổi, tận hưởng tuổi thọ kéo dài đến năm 80 hay 85. Đó là sự lựa chọn dành cho tôi. Đó là toàn bộ số phận của cuộc sống được gói vào ít nhất là 35 năm tới!

Đồng thời tôi cũng muốn nói rằng vợ chồng tôi đã không quyết định bỏ toàn bộ số lương hưu của mình vào việc đầu tư bất động sản chỉ trong một phút chợt nảy ra ý nghĩ đó. Chúng tôi đã có một kế hoạch hẩn hời. Thấy rằng mình cần có kinh nghiệm trước, chúng tôi đã sử dụng

tài sản căn nhà mình, để mua những ngôi nhà khác và đã bắt đầu đầu tư ba năm trước ngày nghỉ hưu mà tôi dự định để đạt được những kinh nghiệm cần thiết. Chúng tôi đã giữ công việc của mình trong khi làm điều này, và đã học cách phân tích những đầu tư cũng như đối mặt với những nỗi sợ và lo lắng vốn vẫn trôi lên.

Thành thực mà nói, thật là đáng sợ khi phải di chuyển ra khỏi vùng an toàn. Lùi lại và bình tĩnh xem xét phân tích từng tài sản rất có ích. Việc xem những quyết định trong quá khứ nào có tác dụng và những quyết định nào không cũng vậy. Vòng quay tiền mặt từ những giao dịch lớn đã mang lại cho chúng tôi một tấm đệm êm ái để ngã lưng vào, và điều đó đã mang lại cho chúng tôi sự tự tin để không ngừng đầu tư vào những vụ mua bán lớn. Kế hoạch của tôi là không ngừng mua thêm những căn hộ vào hai năm một lần qua việc tái tài trợ.

Và trong khi tôi vẫn ngạc nhiên vì vay tiền để mua các tài sản đầu tư cả triệu đôla tương đối dễ dàng, tôi vẫn nhắc nhở mình rằng cần thiết phải theo những quy tắc của người cho vay. Tuy nhiên, tôi chưa bao giờ ước mơ là mình có thể kiểm soát một số tiền cao ngất như vậy. Sinh trưởng trong một gia đình nghèo, tôi chưa bao giờ nghe bất cứ điều gì về việc làm thế nào để có tiền (ngoài chuyện làm việc chăm chỉ để có nó), chứ đừng nói đến những khoản tiền lớn. Học vấn là chìa khóa để tạo ra tất cả các cơ hội. Nhưng trong khi bằng cấp đã giúp tôi trong sự nghiệp của mình, và công việc đã cung cấp cho tôi những phương tiện để xây dựng những sự đầu tư mà tôi đã thực hiện, nếu không có một sự giáo dục về tài chính thì chắc hẳn tôi đã không nhìn thấy những cơ hội bất động sản đến với mình.

Để bắt đầu, chúng tôi định sử dụng 650.000 đôla tiền lương hưu của tôi để thanh toán bằng tiền mặt cho việc đầu tư bất động sản lớn kế tiếp, dù là một căn hộ chung cư hay một trung tâm mua sắm nhỏ. Để làm điều đó, tôi đang làm việc với một CCIM - một nhà quản lý đầu tư đã được cấp chứng chỉ - tại khu Houston, người đang kết nối thị trường tại Texas với những khu vực khác, bởi vì ông ta cũng được phép tìm kiếm tài sản ở những bang khác. Rốt cuộc thì, mức lương hưu của tôi đang "cưỡi" trên nó!

Hôm nay tôi có sự tự do và kiến thức để xem xét những chọn lựa chứ không phải những gì tôi nghĩ mình có. Tôi đang học được nhiều thứ cùng với kiến thức về tài chính của mình, rằng một người phải học trước khi kiếm tiền, nhưng cuối cùng anh ta trở thành những gì mình học (cho nên hãy chọn những mối quan tâm, những hoạt động giải trí và các sở thích một cách cẩn thận). Hơn nữa, nỗi sợ sẽ làm trở ngại việc học, nhưng kiến thức sẽ chinh phục nỗi sợ.

Êkíp của tôi (những nhà quản lý bất động sản, các luật sư bất động sản, các đại lý bất động sản, một kế toán thuế, những người cho vay và các ông chủ ngân hàng) đã giúp tôi từng bước trên con đường. Chuyên môn của họ đã giúp tôi xua đi nỗi sợ. Tôi cũng khuyên cáo mạnh mẽ việc sử dụng những dịch vụ của các công ty quản lý bất động sản lớn để giúp định vị những giao dịch. Đây chính là những thành viên có giá trị với bất kì êkíp của nhà đầu tư bất động sản nào.

Khi vợ chồng tôi hoạch định những năm nghỉ hưu của mình, con trai tôi cũng đã tạo một vòng mới cho chính cháu. Trong khi trước đó cháu dự định nối gót tôi làm kĩ sư, giờ cháu đã đổi ý. Một mặt, cháu cảm thấy rằng các kĩ sư không kiếm đủ tiền. Mặt khác, bằng cách quan sát những gì chúng tôi đang làm - và vẫn chơi trò CASHFLOW - cháu đã quyết định chuyên tâm vào đầu tư bất động sản ở trường đại học. Cháu muốn trở thành một CCIM, vốn sẽ cho phép cháu mua và bán những ngôi nhà lớn nhất, như những tòa nhà chọc trời và các trung tâm mua sắm. Không giống như nhiều thanh, thiếu niên khác, ở tuổi 16 cháu chắc chắn về những gì mình muốn làm và tại sao cháu lại muốn nó. Vợ chồng chúng tôi rất vui vì sự phát triển này của cháu.

Với những ai xấp xỉ tuổi tôi, tôi muốn nói rằng: Hãy bắt đầu đầu tư ngay bây giờ và dành cho mình ít nhất ba năm để học hỏi, phạm sai lầm và thành công. Đừng đợi đến khi bạn 65 tuổi, khi mà phần đời tài chính trong cuộc sống của bạn do người khác quyết định. Hãy chịu trách nhiệm về nó ngay bây giờ. Ở tuổi hai mươi, nếu tôi đã biết những gì giờ đây tôi biết, tôi hẳn có thể nghỉ hưu ở tuổi ba mươi. Tôi nghi ngờ rằng con trai tôi có thể làm được điều đó.

CHƯƠNG 22

Cơ hội thứ hai

Michael Maritzen

Premomt, California

Vào ngày 11 tháng 9 năm 2001, tôi đang ở Ground Zero. Như rất nhiều những người Mỹ khác, tôi đã có cảm giác rằng mình là một nhân chứng trước sự sụp đổ của thế giới mà chúng tôi đang sống. Tôi biết rằng mỗi người đối diện với những sự kiện thảm khốc theo cách riêng của họ và trong thời đại của họ. Nhưng tôi chưa bao giờ tưởng tượng được rằng một quyển sách - *Dạy Con Làm Giàu* - lại có thể giúp tôi vượt qua một thử thách bất ngờ như thế. Những gì thực sự đã giúp đỡ và khiến tôi tập trung để có thể bước ra khỏi tổn thương mạnh mẽ đó sau khi tôi trở về nhà, chính là thông điệp của Robert. Tôi bám lấy nó và nó đã kéo tôi ra khỏi đồng hồ nát tinh thần của những gì đã xảy ra. Điều này có lẽ nghe khó tin, nhưng đó là sự thật.

BAY CAO MÀ KHÔNG CẦN TẮM LƯỚI TÀI CHÍNH CHỐNG ĐỔ

Có lẽ tôi đã dự định đọc quyển sách này hai hoặc ba tháng trước sự kiện 11 tháng 9. Là kiến trúc sư trưởng của công ty Sony Mỹ, công việc của tôi bao gồm việc phát triển kinh doanh, lập kế hoạch chiến lược, xây dựng và củng cố thương hiệu Sony. Để làm điều này, thực tế tôi đã

phải sống trên máy bay. Việc đáp một chuyến bay di Nhật, bay ngang qua Thái Bình Dương để tham gia một cuộc họp kéo dài một giờ, rồi lại bay về nhà, với tôi, chẳng bình thường chút nào. Vào cái ngày đặc biệt này, tôi đã ở tại sân bay Newark sau một cuộc họp về công việc kinh doanh và đang đọc tờ *Thời báo Wall Street* trong khi đợi đến chuyến bay của mình. Một bài báo mà tôi đang lướt qua có đề cập đến *Dạy Con Làm Giàu* khiến tôi chú ý. Nhìn thấy cuốn sách tại một trong những quầy sách tại sân bay, tôi đã mua một quyển để đọc trên chuyến bay về California.

Thật là hay! Tôi thầm nghĩ khi đọc quyển sách trên suốt đường bay về nhà. Robert đã viết rằng một người bình thường có thể thay đổi cuộc đời mình và trở nên giàu có cũng như đạt được sự tự do trong quá trình ấy không cần thiết là một thiên tài về tài chính hay một nhà môi giới bất động sản. Thông tin ấy rất dễ hiểu, đầy khôn ngoan nhưng có tác động rất lớn. Đây là một kế hoạch hành động và các bước để biến điều ấy thành hiện thực. Tôi nhận ra rằng còn nhiều điều phải học nhưng sự đền đáp hết sức to lớn - nếu như tôi tin tưởng chính mình.

Điều gây ấn tượng với tôi là cách Robert đối diện với sự sợ hãi. Ông ta hiểu rằng nỗi sợ có thể như sóng triều đại dương, làm bạn bất động trong lúc chúng tung lên những bọt trắng. Để đảm bảo rằng nỗi sợ không bắt kịp bạn nữa, ông đã viết về việc xây dựng sự tự tin. Lắng nghe người khác bảo với bạn những gì bạn nên hay không nên làm là tự đánh bại mình. Tin tưởng những bản năng riêng của mình là con đường duy nhất bạn nên chọn đi.

Tôi sẽ chẳng bao giờ quên cách bài học này đã đến với tôi.

THÔNG DIỆP RÕ RÀNG NHƯNG TÔI SẼ KHÔNG LẮNG NGHE

Nghĩ lại quá khứ, dường như vũ trụ đã cố thuyết phục tôi đừng đi đến New York những ngày trước sự kiện ngày 11 tháng 9, nhưng tôi đã không thực sự lưu tâm đến nó. Ngày thứ Bảy trước đó, trong thâm tâm, tôi đã linh cảm điều gì đó tồi tệ sắp xảy ra. Tôi đã biết mà không mấy may nghi ngờ rằng tôi sẽ không quay về từ chuyến đi như dự định. Điều lạ lùng là bạn gái của tôi cũng có những linh tính như tôi. Và đôi lúc cả hai chúng tôi đều lo lắng về chuyến đi của mình. Chúng tôi hết sức sợ hãi những điều trước đó chúng tôi chưa bao giờ trải qua.

Sau đó tôi được biết cuộc họp bị hủy. Nếu điều ấy không đủ ngăn cản chúng tôi thì hẳn thời tiết đã làm việc đó. Chuyến bay của tôi đã bị hủy. Tuy nhiên, tôi đã nhất quyết giữ người điều hành tâm tâm của công ty lại - có nhiều việc phải giải quyết ở New York - nên tôi đã đặt một chuyến bay vào lúc khác. Người đó cũng đã không đi. Vậy là người thứ ba không đi.

Tôi đã ở tại cao ốc South Tower, trên tầng 17, khi chiếc máy bay đầu tiên đâm sầm vào tòa nhà North Tower. Mọi người trong cao ốc South Tower quyết định chạy khỏi cao ốc, và chúng tôi đã bắt đầu đi bộ xuống cầu thang. Đang trên đường đi xuống, chúng tôi đã nhìn thấy nhiều người đi ngược lên. Mặc cho họ nói chắc chắn là mọi thứ trong tòa nhà của chúng tôi đều ổn cả, nhưng chúng tôi vẫn tiếp tục đi xuống cầu thang. Đó là việc phải làm thuộc về bản năng.

Khi ra khỏi tòa nhà tôi nhận thấy mình đang đứng cạnh một thương nhân người Nhật. Với tất cả sự hỗn loạn đang diễn xung quanh, tôi chỉ nghe thấy một âm thanh không ngớt càng lúc càng lớn. Tôi ngược nhìn lên trời ngay lúc chiếc máy bay thứ hai đâm vào tòa nhà South Tower. Sau đó tôi nhìn thương gia người Nhật. Tôi như chết lặng đi. Tất cả mọi thứ - thần kinh, bản năng và ruột gan - đang bảo tôi di chuyển, di chuyển nhanh chóng. Nhưng người bạn đồng hành của tôi như đông cứng. Tôi không phải là người cao lớn, nhưng cao hơn ông ta. Thế là tôi đã túm lấy ông ta vào cánh tay mình và chúng tôi bắt đầu chạy. Chúng tôi đã chạy mãi, bị bao phủ trong màn bụi xám của tòa nhà sụp đổ, cho đến khi chúng tôi đến được cao ốc của hãng Sony tại Đường số 55 và Đại lộ Madison cách đó nhiều dặm. Chúng tôi đã không quay đầu nhìn lại.

ĐÒN BẮY LÒNG TỰ TIN = ĐÒN BẮY CUỘC SỐNG

Cuối cùng tôi có thể lên một chuyến bay quay về California vào sáng thứ Bảy tuần sau đó, tôi giống như một tên nhếch nhác bắn thủ. Tuy nhiên, tôi nhận ra rằng mình đã sẵn sàng bắt đầu một số thay đổi lớn. Thứ nhất, tôi không muốn trải qua phần đời còn lại của mình trên các chuyến bay nữa. Thứ hai, tôi tin rằng tôi đã đạt đến đỉnh cao nhất trong sự nghiệp của mình. Tôi đã đạt được mọi thứ trong đời sống công sở nơi tôi đã bắt đầu. Công việc đã mang đến cho tôi niềm hãnh diện, một chiếc xe hơi sang trọng có người đưa rước bất kỳ lúc nào, một tài khoản chi tiêu không giới hạn, một mức lương hàng trăm ngàn đôla, những món đồ chơi hiện đại nhất - tất cả là của tôi. Nhưng giờ đây những điều này không còn quan trọng với tôi nữa.

Khi tôi đặt ra cho mình câu hỏi lớn "Mình làm gì bây giờ?", có điều gì đó sôi sục trong đầu tôi. Lần đầu tiên trong đời, tôi đã ghi lại những mục tiêu của mình khi đọc *Dạy Con Làm Giàu* - những mục tiêu dường như đã xa xưa lắm rồi nhưng tôi chẳng làm gì với chúng. Lúc đó tôi đã chần chừ. Những từ "Nếu mà" và "ừ, nhưng?" đã ngăn lòng nhiệt huyết của tôi trước những thông tin của Robert. Thật sự là sự phá sản của ông tôi do đầu tư vào bất động sản nhiều năm trước đó đã ám ảnh tôi.

Nhưng giờ đây tất cả mọi thứ đã khác. Tôi cũng đã khác. Tôi sẽ kiểm soát và sống cuộc sống theo cách mình muốn. Tôi lại ngồi xuống và viết ra những ao ước của mình. Tôi liệt kê nơi nào tôi muốn đứng về mặt tài chính và những gì tôi tìm kiếm.

Ngày 11 tháng 9 đã chỉ cho tôi rằng một ngày nào đó chính là ngay lúc này.

CƠ CẤU MÀ TÔI BIẾT

Trước đây chuyện tự nhận thức sâu sắc như trên, với ít hành động, rất hiếm hoi. Giống như nhiều người cùng lứa tuổi với mình - tôi đang ở những năm cuối của tuổi tứ tuần - tôi đã bị ảnh hưởng nặng nề bởi việc cha mẹ, trong trường hợp này là mẹ tôi, trải qua cuộc khủng hoảng kinh tế. Sinh ra ở Maine và lớn lên tại Texas, nơi Lực lượng Không quân của cha tôi đóng quân -

cuộc sống của tôi ngấm đầy sự sợ hãi. Mất việc, không đủ khả năng thanh toán những hóa đơn hay tệ nhất là cảnh túng quẫn: có quá nhiều thứ phải lo sợ. Có một nền tảng kiến thức tốt, làm việc tận tụy, và để dành một số tiền dự trữ cho lúc về hưu là những gì tôi định làm, và đó chính là những gì tôi bắt tay làm.

Tôi đã lấy bằng thạc sĩ ngành khoa học máy tính tại trường Texas A&M, sau đó tập trung hết mình xây dựng sự nghiệp. Tuy nhiên, tôi vẫn thấy mình giống như nhân vật Joe bình thường, đang chờ đến ngày nghỉ hưu còn xa tít. Có lẽ khi tôi sáu mươi lăm tuổi tôi có thể ngừng làm việc, cũng có thể đến lúc bảy mươi. Những ngày tôi nghĩ có lẽ không bao giờ đến.

Tôi cũng đã tiết kiệm như được dạy dỗ. Nhưng những khoản dành dụm dự kiến sẽ chu cấp, lo liệu cho tôi đã đánh bại tôi một cách cay đắng. Từ năm 1999 đến 2002 tôi đã mất 75% giá trị danh mục đầu tư chứng khoán của mình. Danh mục đầu tư quỹ hỗ tương của tôi đã sụt giảm 45% giá trị. Sau hai vụ việc này tôi đã mất hơn. 700.000 đôla. Sau cùng là quỹ hưu của tôi giảm 30% giá trị, đã lấy mất của tôi gần 30.000 đôla nữa. Việc mất mát gần ba phần tư của một triệu đôla thật hết sức khó khăn.

Mọi việc đi từ tồi tệ đến tồi tệ hơn. Năm 2001 số nợ của tôi tăng lên hơn 30.000 đôla do việc chi tiêu thẻ tín dụng và thanh toán tiền xe hơi. Thật sự tôi đã phải lấy thẻ tín dụng này để thanh toán cho thẻ khác. Với tất cả số tiền kiếm được, tôi vẫn chênghênh trên bờ phá sản.

XÂY DỰNG LẠI CUỘC SỐNG CỦA MÌNH

Không bao lâu sau sự kiện ngày 11 tháng 9, hãng Sony bắt đầu loại bỏ một số dự án và vị trí. Tôi quyết định nhân tình hình này nghỉ làm. Một số bạn bè, cũng như gia đình tôi, đã nghĩ rằng tôi mất trí. Nhưng tôi cảm thấy rằng mình đang làm những gì phù hợp với mình. Một khoản tiền hợp đồng kết thúc rộng rãi đã cho phép tôi bước khỏi cuộc sống cũ trong lúc tôi đang định hình một cuộc đời mới. Tôi đã tiếp cận với mảnh đất triển vọng mà tôi vừa khám phá một cách rất sâu sắc. Những kế hoạch đã xoay quanh tôi chứ không phải công việc của tôi. Tôi tự nâng mình dậy, xúc động quét đi những "bụi bẩn" và bắt đầu lại về mặt tinh thần.

Vào tháng 10 năm 2001, tôi đã chấp nhận công việc ở một công ty phần mềm nhỏ nơi tôi đã và vẫn tiếp tục lập kế hoạch chiến lược. Không cần suy nghĩ tôi đã trích 15% tiền lương, một phần để cộng vào khoản tiền kết thúc hợp đồng trên, một phần vì tôi đang định đầu tư vào bất động sản. Hơn nữa, công việc này ít căng thẳng hơn nhiều so với công việc tại hãng Sony. Thậm chí tốt hơn nữa là không đòi hỏi phải đi lại nhiều.

Từ giữa tháng 10 và 11 năm 2001 tôi đã làm những việc mà trước đó tôi chưa từng làm. Tôi lập một hạn mức tín dụng. Tôi đã đọc những quyển sách khác của Robert và chơi trò chơi CASHFLOW 101 với những người bạn cùng chí hướng.

Tôi cũng đã bắt đầu tìm kiếm những ngôi nhà cho thuê tại Texas trên Internet. San Antonio đặc biệt thu hút tôi bởi chị họ của tôi sống ở đó, và chị đã đồng ý giúp tôi quản lý những ngôi

nhà mà tôi mua.

Vào tháng 12 năm 2001 tôi đã chọn được hai ngôi nhà song lập và tôi hoàn tất mua bán chúng vào tháng Giêng năm 2002. Cuộc sống mới của tôi đã bắt đầu.

Trong giai đoạn mới này một chuyển biến đáng ngạc nhiên và vui sướng bắt đầu diễn ra với tôi. Từ một kẻ thù cũ, nỗi sợ hãi đã trở thành một đồng minh bất ngờ. Trước đây tôi đã cảm thấy rất lo sợ, thiếu tự tin vào khả năng của mình trong việc phân tích và hành động trước các khó khăn về tài chính. Giờ sự sợ hãi đã giúp tôi tiến bộ bởi tôi nhận ra rằng mình có thể thay đổi tương lai tài chính của mình. Mỗi khi cảm thấy sự hiện diện chua chát của nỗi sợ, tôi đã xem lại những khái niệm quan trọng mà tôi học được từ Robert. Tôi đã dành thời gian cần thiết để so sánh tiến bộ của mình với những mục tiêu đặt ra. Bằng cách đó tôi khẳng định lại năng lực của mình để thực hiện những quyết định quan trọng và thực thi các kế hoạch của tôi.

Sự sợ hãi đã từng là trở ngại khiến tôi chùn chân trong suốt thời kỳ trưởng thành. Dù nỗi sợ không hoàn toàn biến mất - tôi không nghĩ rằng điều đó có thể - nó đã đóng góp vào nguồn năng lượng giúp tôi hành động.

ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

Đầu tiên, tôi đã lùi một bước dài để đánh giá đầy đủ và xác định những mục tiêu ngắn hạn (một, hai và ba năm) và dài hạn (năm và mười năm). Trước đây tôi chỉ đánh giá qua loa, và điều đó có nghĩa là tôi đã bỏ lỡ một thứ hết sức quan trọng. Tôi nghĩ chuyện này phổ biến với hầu hết những người mới bắt đầu. Đó là, nếu tôi định sử dụng tiền của người khác (OPM) thì tôi không những phải lưu tâm tới dịch vụ nợ của việc thế chấp mà còn với dịch vụ nợ cho bất kỳ quỹ phụ trợ nào (chẳng hạn như thanh toán tiền mặt).

Chẳng hạn, nếu tôi sử dụng OPM cho cả việc thanh toán bằng tiền mặt và thế chấp, nghĩa là không đụng vào bất kỳ khoản tiền mặt nào riêng của tôi đối với việc mua bất động sản, tôi phải gộp khoản này vào việc cân đối vòng quay tiền mặt. Tôi đã muốn mỗi tài sản phải hoàn toàn là dương tiền mặt trong mọi khía cạnh, tự trả cho nó 100% bên cạnh việc cung cấp cho tôi nguồn thu nhập bị động. Tôi đã không muốn có bất kỳ sự bất ngờ nào, cũng như những chi tiêu ẩn hoặc thiếu sót nào - và vấn đề là tôi đã bám chặt lấy việc sử dụng tiền của người khác (OPM) một cách toàn tâm.

Điều quan trọng kế tiếp mà tôi nhận ra là vòng quay tiền mặt phải phản ánh sự gia tăng những phụ phí hiện tại của tôi theo thời gian. Lạm phát, việc chăm sóc sức khỏe đắt đỏ hơn - các chi phí đã luôn tăng trong suốt một quá trình về hưu "bình thường". Việc nghỉ hưu, rút lui khỏi vòng luẩn quẩn không có gì khác biệt. Tôi không thể chỉ đánh giá vòng quay tiền mặt của ngôi nhà. Dù bất động sản hẳn có thể tự chi trả cho nó, nếu nó trả cho những chi phí không đầu tư của tôi, thì tôi sẽ cần phải tiếp tục làm việc. Điều đó có nghĩa là chấm dứt làm hai công việc hoặc là mãi mãi hoặc là cho đến khi tôi tìm ra sai lầm hay tôi trở nên chán ngấy và bị kéo ra khỏi bất động sản. Tôi tính là nếu những chi tiêu hàng tháng bình thường của mình là \$5000

dôla (thế chấp nhà cơ bản, bảo hiểm, cáp, điện thoại, báo, thức ăn, đi ăn tiệm, xe hơi và vân vân), thì vòng quay tiền mặt từ những việc đầu tư bất động sản của tôi phải phản ánh được yếu tố này.

Thế là tôi đặt ra một khuôn mẫu, trong đó khoảng 60% tôi đã phát triển trong suốt ba tháng đầu tiên mà tôi chủ động theo dõi và đánh giá tài sản. 40% còn lại được tái xác định khi tôi mua hai ngôi nhà đầu tiên của mình. Tôi đã nhận thấy rằng nhiều người có khuynh hướng nghĩ về phương diện những chi phí bất động sản truyền thống (chẳng hạn, loại chi phí xảy ra với một người chủ nhà), điều này vốn khác biệt với những chi phí liên quan tới bất động sản đầu tư. Do đó, khuôn mẫu của tôi bao gồm việc phân phối những chi phí dựa vào những chi phí "tài sản chéo" như chi phí pháp lý và đi lại. Nó cũng kết hợp các chi phí hàng tháng, hàng năm, và mỗi mười năm để thiết lập một ngân sách chính xác.

Những chi phí bao gồm bảo hiểm, thuế, phí quản lý tài sản (hàng tháng/từng hợp đồng cho thuê và gia hạn hợp đồng cho thuê), quảng cáo, bảo quản sân, tiền điện/nước/ đổ rác, tiền hội các chủ nhà, các chi phí di lại thành phố trên cơ sở hai chuyến mỗi năm, và phí dịch vụ luật sư. Sau đó tôi gộp những phí tổn mười năm như thay mái nhà; thay thiết bị gia dụng, sơn bên ngoài, và những thứ khác có thể xảy ra một lần trong thời gian sở hữu ngôi nhà (điều này còn phụ thuộc vào chiến lược "rút" của tôi, đó là khi tôi định bán đi). Tôi tin rằng việc không xem xét tất cả mọi loại chi phí này là sai lầm đầu tiên mà những nhà đầu tư mới mắc phải, và do đó khiến họ gặp khó khăn trong đầu tư bất động sản.

Mô hình tôi sử dụng là một kịch bản trong trường hợp xấu nhất được tính toán thận trọng bởi giả định của tôi là những trường hợp tốt nhất hiếm khi xảy ra và nhất định là không bao giờ xảy ra trong năm đầu tiên tiếp nhận ngôi nhà. Bằng cách sử dụng sự phân tích trường hợp xấu nhất, mô hình đó cho phép tôi chắc chắn 99,99% rằng mình sẽ có vòng quay tiền mặt dương từ ngày mua ngôi nhà đầu tiên ngay cả nếu nhà còn nhiều chỗ trống, chi phí tiếp nhận ban đầu leo thang (chẳng hạn, nếu việc sửa chữa ban đầu là cần thiết sau khi mua), và vân vân. Điều này cho phép một mức độ linh hoạt tốt trong những yếu tố vốn luôn biến đổi mà vẫn tạo ra vòng quay tiền mặt dương.

Mô hình cũng giúp loại bỏ yếu tố đầu tư theo cảm hứng có thể xảy ra, đặc biệt lúc bắt đầu quá trình học với những nhà đầu tư mới. Tôi thậm chí đã không nghĩ đến ngôi nhà cho đến khi tôi trải qua mô hình để trước tiên quyết định xem là nó có đáp ứng những mục tiêu tài chính của tôi không. Tôi đã quay lưng với nhiều ngôi nhà bởi vì chúng không phù hợp với mô hình của tôi.

Tôi đã thấy bốn ngôi nhà đầu tiên trước khi đưa ra lời đề nghị. Hai ngôi nhà kế tiếp tôi đã không trông thấy trực tiếp cho đến sau khi tôi có một hợp đồng bán chúng. Tuy nhiên, tôi đã nhờ một người bạn trong vùng làm một bản mô tả ngắn gọn về vị trí và bề ngoài của nó. Ngôi nhà mới đây nhất tôi đã mua mà không cần nhìn thấy, chỉ dựa vào bản mô tả của một người bạn và một bức ảnh từ người bán. Tôi tin rằng khoảng cách giúp tôi giảm thiểu hóa hoặc loại bỏ những vấn đề có liên quan đến người môi giới hay đại lý gây áp lực ký hợp đồng ngay cũng như sự gắn bó tình cảm với một ngôi nhà. (Khoảng cách buộc một người phải thực hiện những

con số trước. Và nhớ rằng những điều khoản của hợp đồng bán luôn luôn bao gồm một điều khoản cho phép người mua ngưng vụ mua bán. Việc gián đoạn có thể liên quan đến việc thanh tra, thủ tục cho vay, và/hoặc chỉ là một điều khoản rút lui chung để đối lấy khoản phí nhỏ bé nào đó cho người bán như 50 đôla trên một ngôi nhà trị giá 150.000 đôla.)

Thêm vào đó, mô hình của tôi cho phép tôi từ chối một ngôi nhà khi làm việc với những đại lý hay những nhà môi giới bất động sản, vì thế tránh được việc lợi dụng "bán cứng" mà các nhà đầu tư mới thường gặp phải.

Tôi đã sử dụng hai phương pháp để quyết định vòng quay tiền mặt. Một là một bảng tính tài sản tôi tạo ra bao gồm tất cả những chi phí dự kiến. Phương pháp còn lại là một sản phẩm mà tôi đã dùng để xác nhận và công nhận những giả định (về mặt cơ bản, tôi đã sử dụng phương pháp này như một cách nhìn và xem xét chuyên môn khách quan trong việc phân tích của cá nhân tôi, giống như một hệ thống kiểm tra và những bản quyết toán).

Với ngôi nhà đầu tiên, tôi đánh giá bảy người vay, trong đó có cả những nhà môi giới cầm cố trên mạng. Những chi phí kết thúc là một yếu tố của mối quan hệ cho vay. Một lần nữa, khuôn mẫu của tôi bao gồm bản kê những mục cần kiểm tra để so sánh những mức lãi suất cơ bản và các chi phí kết thúc cũng như cấu trúc vay. Năm trong số những ngôi nhà tôi mua được người bán trả mọi chi phí sửa chữa cần thiết trước khi thay đổi chủ sở hữu dựa trên thỏa thuận của hợp đồng mua bán. Hai trong số những ngôi nhà tôi mua cần khoảng 3,000 đôla tiền sửa chữa mỗi căn. Tôi đã trả số tiền này, nhưng bởi vì chúng được gộp vào trong khoản tiền cầm cố, không cần thêm chi phí nào vào lúc kết thúc nữa.

Tốt hơn cả, mô hình cho phép tôi ra quyết định đối với tài sản trong vòng vài phút. Điều này quan trọng với tôi bởi vì tôi muốn càng xốc vác càng tốt và tậu những tài sản có lợi nhanh chóng và hiệu quả.

Một cuộc điện thoại ban đầu là tất cả những gì cần thiết để đặt ra những câu hỏi quan trọng. Tôi có thể đánh giá khoảng mười lăm đến hai mươi tài sản ở bất cứ nơi đâu trên thế giới trong một ngày mà không phải rời khỏi nhà.

Điều này trở nên đặc biệt quan trọng khi tôi gặp một "viên ngọc" tiềm năng mới. Tôi đã đưa ra những lời đề nghị trong không đầy 30 phút sau khi một tài sản được liệt kê. Trong hai trong số những trường hợp đó, giờ đây tôi sở hữu những tài sản và vòng quay tiền mặt dương cho cả hai.

Tôi đã sử dụng một mẫu danh sách kiểm tra vốn giúp tôi nhanh chóng chọn lựa và điền vào những câu trả lời trong suốt cuộc điện đàm ban đầu. Danh sách bao gồm: kích thước, sơ đồ bố trí (phòng học, phòng ủ riêng biệt, gara liền hay rời nhà), phòng khách riêng biệt, kiểu nhà bếp, phòng giải trí riêng biệt, tuổi thọ mái nhà (trong nhiều năm), nền móng, sự xây dựng (khung, gạch), máy lạnh và loại máy lạnh, tiện ích và xem có lò sưởi hay không. Khoảng cách từ ngôi nhà đến trường học, nơi mua sắm, tiếp cận phương tiện giao thông công cộng và khoảng cách đến các con đường lớn ra sao, ngôi nhà có ở sát một bãi đất trống hay không cũng được

lưu ý.

Ngày bán gần đây nhất (một số bang giới hạn thông tin về những vụ mua bán trước đó), giá cả vụ mua bán trước, sự định giá lần trước, số đơn vị từng tài sản, thời gian cư ngụ trung bình, hiện nay tài sản có được thuê hoàn toàn không, số thu tiền thuê, và ngày gia hạn thuê là tất cả danh mục cần kiểm tra. Nghe tất cả những thứ ấy tưởng như rất nhiều, nhưng tôi có thể hoàn thành danh mục này kết hợp với thông tin từ MLS (dịch vụ đa danh sách) và nơi lưu trữ công cộng trong văn phòng thuế của quận qua Internet không tới mười lăm phút.

Tôi cũng làm một bản kê kiểm tra các hoạt động cần được thực hiện (và trật tự của chúng nếu thích hợp). Bản này phác thảo ai làm việc gì, vốn giúp bảo đảm rằng tôi có một phương pháp mua nhất quán và không bỏ sót điều gì. Việc này đã giúp tôi dễ dàng hơn rất nhiều trong những vụ mua bán mà tôi làm việc trực tiếp với người bán hàng cũng như những vụ giao dịch có liên quan đến đại lý và các nhà môi giới. Theo kinh nghiệm của mình, tôi nhận ra rằng những vụ mua bán có đại lý và môi giới rất dễ có những bước bị bỏ quên bởi người mua thường mong đợi các đại lý "bao" hết mọi việc. Tôi đã nhận thấy cách nghĩ này không đúng, đó là lý do tại sao khuôn mẫu của tôi bao gồm các bước trong một mẫu bản kiểm tra giúp dễ xác định những gì đã được làm và những gì còn phải làm. Do đó, việc kết thúc hầu như không có gì phải bận tâm. Đó cũng là một công cụ hữu ích cho những cuộc thương lượng bởi vì một số đại lý còn thiếu kinh nghiệm hơn về bề ngoài của họ. Là một người mua tôi có thể đặt ra những mục có lợi cho tôi trong suốt cuộc thỏa thuận (chỉ trừ việc phải giải thích một khoản hoa hồng nhỏ hơn cho các đại lý).

Cuối cùng, khuôn mẫu chứa một số những đánh giá tiêu chuẩn mà một người cho vay sẽ làm để đáp ứng điều kiện của người mua đối với một khoản vay cũng như những thứ điển hình như lãi tiền mặt, sự giảm giá hàng năm, và vân vân.

Tôi cũng đã quan sát nhiều người rơi vào sự hoảng loạn do nhận thấy sự thiếu tiến triển. Với từng tài sản mà tôi mua, tôi xem xét khoảng ba mươi đến bốn mươi khả năng. Tôi biết lúc đầu người ta thường có một khuynh hướng thất vọng với quá trình này, vốn thường dẫn đến việc ra quyết định mua dựa trên sự hốt hoảng hơn là đánh giá và xác định phẩm chất. "Tại sao tôi không thể định vị những tài sản tốt?" hay "Tại sao tôi vẫn chưa mua được thứ gì?" là những lời phàn nàn mà tôi đã nghe rất nhiều. Thời gian và sự kiên nhẫn để xác định và đánh giá các tài sản là một phần của quá trình.

Tôi cũng nên đề cập rằng tôi không phải, cũng như chưa từng là một đại lý hay nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp. Nền tảng của tôi chủ yếu là về công nghệ cao, và tôi đã vùi đầu vào toán học tại trường. Nếu tôi có thể làm điều đó, bất kỳ ai thích thú bất động sản và kiên nhẫn được với quá trình cũng có thể làm nó.

CÁC TÀI SẢN CỦA TÔI

Khung giá cho tất cả những tài sản của tôi cho tới hôm nay ở trong khoảng 115.000 đôla và

180.000 đôla. Tất cả đều dưới giá chào bán ban đầu của người bán do sự thương lượng sát ván, bao gồm những chi phí mà người bán trả cho việc sửa chữa khi chuyển nhượng (những thứ như lò sưởi mới và sửa mái nhà). Nằm trong số các ngôi nhà có giá trị ròng còn lại vào lúc kết thúc, mà tôi đã sử dụng để trả các chi phí hay mua những tài sản thêm vào.

Theo khuôn mẫu này và cấu trúc của những vật thể chấp, một hộ song lập sẽ trả tiền thế chấp/bảo hiểm/ bảo hành nhà/thuế. Tôi gộp cả một ngân sách chi phí hàng tháng tương đương khoảng 100 đôla mỗi hai hộ trong một căn và 200 đôla cho bốn hộ trong căn nhà bốn hộ.

Chị vợ tôi vẫn quản lý tất cả những ngôi nhà tại San Antonio, và một người bạn sống tại Fresno, California, trông coi ngôi nhà tôi sở hữu ở đó. Tôi đã thỏa thuận với cả hai, và họ học về quản lý và đầu tư tài sản trong khi tôi được linh động trong việc trả lương. Cả hai đều được trả lương nhưng thấp hơn một nhà quản lý tài sản chuyên nghiệp bởi giờ đây họ chỉ đang bắt đầu học kinh doanh. Khi kiến thức và kinh nghiệm của họ tăng lên, mức lương cũng sẽ tăng lên. Tôi dự định sẽ cộng tác với hai người trong những vụ mua bán tài sản tiếp theo khi tôi cảm thấy họ đã lĩnh hội đủ kiến thức nền tảng tốt. Thực tế, tôi có thể "chia sẻ sự giàu có" không chỉ về mặt tài chính, mà còn về mặt chuyên môn khi cả hai bắt đầu sự nghiệp mới.

Tuy nhiên, tôi luôn đưa vào những tỷ lệ tiêu chuẩn cho nhà quản lý tài sản trong trường hợp tôi cần sử dụng dịch vụ của họ vào lúc kết thúc hay sau này. Bởi danh mục hiện tại của tôi là hai đến bốn căn hộ mỗi ngôi nhà, tôi sử dụng 10% tiền thuê hàng tháng thu được, cùng với một nửa tiền thuê một tháng đối với một người thuê hay hợp đồng cho thuê mới (và giả sử rằng ít nhất có một người thuê mới một năm mỗi căn hộ). Các chi phí quản lý cho những tài sản thương mại, như một dãy nhà 50 căn hộ, đều dựa trên một mức phí và lịch trình khác. Tôi dự định sử dụng một khoản đền bù để khuyến khích người quản lý ngôi nhà giữ lại những người thuê nhà tốt, loại bỏ những điều phiền toái, và đảm bảo không có sự bảo trì nào bị hoãn lại cả.

Hiện nay tôi sở hữu bảy ngôi nhà nhiều hộ gia đình ở. Từ ngày tôi mua chúng/vòng quay tiền mặt kéo dài ra. Chúng cũng có nhiều tiềm năng đáng ghi nhận. Đây là những con số vòng quay tiền mặt từ tháng 1 năm 2001 đến tháng 11 năm 2002 (9 tháng) cho sáu ngôi nhà đầu tiên. Ngày tháng trên mỗi cột là tháng mua lại.

AR = số tiền thu được (tiền thanh toán cho tôi, đó là, tiền cho thuê nhận từ người đi thuê).

AP = số tiền phải trả (tiền thanh toán cho tôi, bao gồm tiền thế chấp, thuế, bảo hiểm, phí bảo quản và những phí tổn khác).

Tháng 1/2002	1/2002	3/2002	3/2002	9/2002	10/2002
Căn hộ đôi 1	Căn hộ đôi 2	Căn hộ đôi 3	Căn hộ đôi 4	Căn hộ đôi 5	Căn hộ đôi 6
Tổng số phụ AR					
\$15.440	\$14.465	\$11.220	\$12.800	\$3.545	\$2.000
Tổng cộng AR			\$59.450,00		
Tổng cộng AP			\$17.595,12		
Tổng cộng vòng quay tiền mặt			\$41.854,88		

Đây là những điều cần ghi nhớ: Vòng quay tiền mặt dự tính thực hiện trước khi mua lại tài sản và dựa trên những thông tin từ người bán và những nguồn khác hầu như không bao giờ tương đương với vòng quay tiền mặt thật sự. Một số chi phí thì cao hơn, như các loại thuế và việc sửa chữa. Những chi phí khác, như sửa chữa hàng tháng, có thể thấp hơn.

CUỘC HÀNH TRÌNH DÀI MỘT NĂM

Kể từ tháng 9 năm 2001 tôi đã nhân đôi giá trị ròng của mình bằng cách đầu tư vào bất động sản và khôi phục lại gần 3/4 của một triệu đô la mà tôi đã mất trên thị trường chứng khoán. Ở thị trường này, tôi đã học được tầm quan trọng của việc chủ động phân tích các cổ phiếu và đi đến quyết định riêng của mình. Đây là một chuyến khởi hành lớn từ quá khứ, khi tôi chỉ dựa vào lời khuyên của một người môi giới. Phương pháp quản lý và nắm giữ chứng khoán mà hiện giờ tôi đang sử dụng đã làm tăng giá trị danh mục của tôi 20% từ tháng 9 năm 2001. Tôi không chỉ dựa vào chính mình, mà còn tôn trọng những quyết định tôi đã đưa ra. Tôi tin tưởng trò chơi CASHFLOW 101, vốn giúp tôi điều chỉnh bộ nhớ và nhận quan của mình. Thẳng thắn đón nhận "kinh nghiệm gần như đời thực" nhất với quá trình quyết định của mình mà tôi đã tái xác định và rút ra từ trò chơi sang đời thật, tôi có thể xem xét và cấu trúc những vụ mua bán một cách sáng tạo có lợi cho tôi.

Trong vòng sáu tháng mua bán bất động sản tôi đã trả hết 30.000 đôla tiền nợ tín dụng. Hôm nay tôi đang sắp nhân 3 giá trị ròng của mình.

Trong năm sau tôi dự định chuyển từ những vụ mua bán nhỏ sang những giao dịch lớn, một hỗn hợp của bất động sản và những doanh nghiệp với số vốn tối thiểu 1 triệu đôla mỗi vụ mua bán. Những giao dịch này sẽ liên quan đến hai hay ba đối tác mà tôi biết rất rõ. Chúng sẽ được tài trợ bằng cách sử dụng giá trị ròng còn lại kiếm được trong những vụ mua bán trước đây. Sử dụng những gì tôi đã làm trong quá khứ làm lực đòn bẩy tạo động lực cho tương lai, tôi sẽ làm như vậy trong ba đến năm năm. Vào cuối giai đoạn đó tôi sẽ chuyển sang vòng nhanh. Đây là những mục tiêu của tôi:

- Tháng 3 năm 2003, giá trị ròng của tôi sẽ hơn 800.000 đôla.
- Tháng 3 năm 2004, giá trị ròng của tôi sẽ hơn 2.000.000 đôla. Tôi sẽ nghỉ hưu khỏi công việc hàng ngày của mình.

- Tháng 3 năm 2006 giá trị ròng còn lại của tôi sẽ lớn hơn 5 triệu đôla - và đây là kịch bản trong trường hợp tệ nhất.

NHỮNG BƯỚC ĐẦU TIÊN LÀ NHỮNG BƯỚC KHÓ NHẤT

Bởi vì nó đối nghịch trực tiếp với tất cả mọi thứ mà cha mẹ đã dạy tôi về tiền bạc nên việc học cách để sử dụng đúng tiền bạc của người khác, đối với tôi, là phần khó nhất trong việc sử dụng thông tin của *Dạy Con Làm Giàu*. Nhưng nó được cân bằng với phần dễ dàng nhất đối với tôi, vốn là những phương pháp và ngôn ngữ thẳng thắn chứa đựng những gì tôi cần biết. Để hỗ trợ mình, tôi kéo một êkip những nhà cố vấn cung cấp cho tôi thông tin và kiến thức mà tôi cần có để ra những quyết định và hành động trên chúng. Mỗi người là một sự liên hệ và mỗi người đều hiểu quan điểm của tôi.

Tôi cũng đã rút ra một công thức thành công riêng. Thành công = một phần kiến thức (những bài học học được) + một phần thông tin (những bài học học được do người khác chia sẻ) + rủi ro (giá trị và sự đạt được tiềm năng so với trường hợp xấu nhất và tổn thất tiềm năng). Điều này cũng bao gồm sự mất mát tiềm năng cơ hội, vốn có nghĩa là việc xem xét những gì tôi có nguy cơ mất do không chấp nhận rủi ro. Tôi tin rằng rủi ro là một yếu tố có thể quản lý được trong phương trình thành công, dù thành quả đó là tài chính, cá nhân, hay bất cứ điều gì khác.

Đón nhận những rủi ro này mang lại cho tôi nhiều động lực hành động hơn và tôi đã quyết định đi những bước khác. Càng đạt được nhiều, tôi càng thêm tự tin. Tôi đã sở hữu một cái giếng sâu của sự tự tin mà tôi có thể sử dụng theo những cách mà tôi không nghĩ tới. Sau khi kết thúc vụ mua bán đầu tiên tôi đã hết sức phấn chấn.

Sau đó, tôi tiếp cận cái giếng đó để thành công trong một phương diện hoàn toàn không liên quan. Như nhiều người khác cùng tuổi, tôi đã lên cân trong nhiều năm. Trong khoảng thời gian đó, việc ngồi trên máy bay cộng với việc thiếu luyện tập thể thao và nhiều bữa đi ăn vì công việc đã khiến tôi nặng thêm 28kg. Bác sĩ cảnh báo rằng tôi đang ở trong tình trạng béo động đột quy.

Tôi tự hỏi mình có thể mất những gì, và tôi đã sử dụng sự tự tin mới tìm được để đặt ra những mục tiêu thực tế và thi hành những kế hoạch giảm cân. Tôi tự hào nói rằng sau mười hai tháng chịu trách nhiệm về cơ thể của mình tôi giảm được 28 kg. Thật là kì diệu: những quan điểm của Robert không chỉ thay đổi tâm trí của bạn - chúng còn thay đổi cơ thể của bạn!

ƯỚC ĐOÁN TƯƠNG LAI

Tôi thường hay nghĩ về cách để biến chuyển cuộc sống của mình trong một năm.

Vào ngày 10 tháng 9 năm 2001, tôi đã ở trong tình trạng quá cân và chán nản về tình hình tài chính xuống dốc của mình. Tôi đã cảm thấy bị khóa trong những "chiếc còng tay bằng vàng" của một công việc ở một công ty cao cấp mà không có khả năng thoát khỏi.

Vào ngày 11 tháng 9 năm 2001, tôi đã sống sót sau một "biến động lớn" và tìm thấy những phương tiện để ra khỏi trạng thái ngẩn ngơ.

Ngày hôm nay tôi cảm thấy giống như mình đã leo ra khỏi sự tàn phá của Ground Zero để đến đỉnh của một ngọn núi kì diệu. Không khí quá trong lành nên tôi có thể thấy hàng dặm. Các cơ hội đang vẫy gọi từ mọi hướng.

Chúng cũng đang đợi bạn. Hãy đi và tìm chúng.

Một ngày nào đó là ngay bây giờ.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>