

Rich Dad's

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

DAY CON LÀM GIÀU

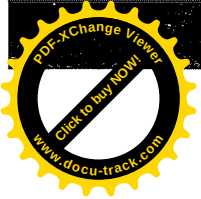
Tập VI

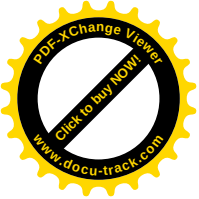
NHỮNG CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG
Success Stories

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

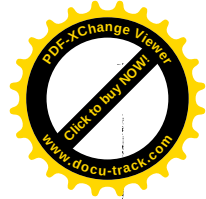
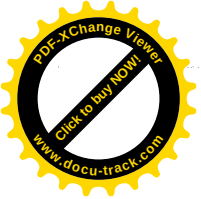


NHÀ XUẤT BẢN TRẺ





Dạy con làm giàu



Rich Dad's success stories © 2003,

Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Letcher

Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền
tháng 11.2004 bởi công ty GoldPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ.

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN ĐƯỢC THỰC HIỆN BỞI THƯ VIỆN KHTH TP.HCM

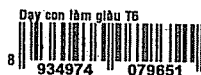
Kiyosaki, Robert T.

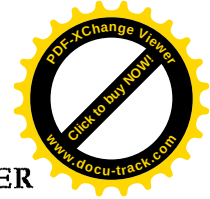
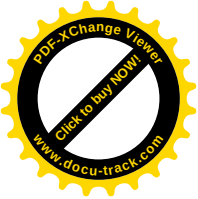
Dạy con làm giàu. T.6 : Những câu chuyện thành công / Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Letcher ; Phương Anh, Anh Thy d. - Tái bản lần thứ 6. - T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ, 2009.
325tr. ; 20cm.

Nguyên bản : Success stories.

I. Tài chính cá nhân. 2. An toàn tài chính. 3. Đầu tư. I. Letcher, Sharon L. II. Phương Anh d. III. Anh Thy d. IV. Ts. V. Ts: Success stories.

332.02401 — dc 22
K62





ROBERT T.KIYOSAKI và SHARON L.LECHTER

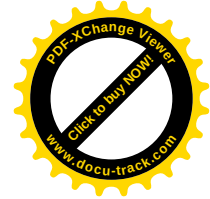
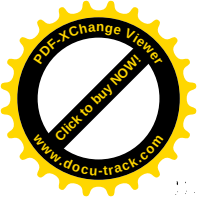
Dạy con làm giàu

Phương Anh - Anh Thy dịch

★ ★ ★ ★ ★

(Tái bản lần thứ 6)

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

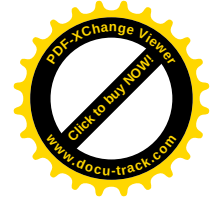
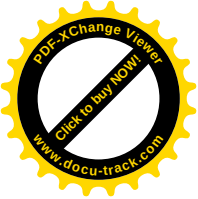
11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

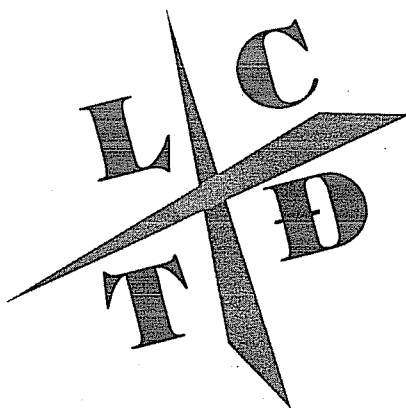
11/11/2023 10:10:10 AM

11/11/2023 10:10:10 AM

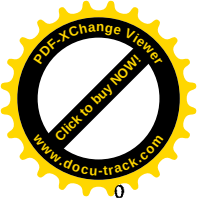


LỜI GIỚI THIỆU

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



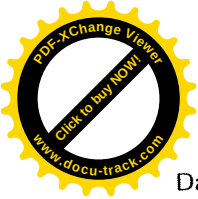
Dạy con làm giàu

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”.

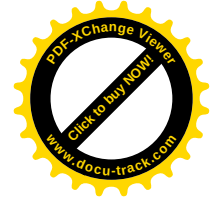
Nhóm C và Đ ở bên phải của Kim tứ đồ tượng trưng cho chủ doanh nghiệp hay công ty và nhà đầu tư. Chủ doanh nghiệp có những người khác làm việc cho mình và có các hệ thống xác định để doanh nghiệp hoạt động. Nó hoạt động một cách độc lập với người chủ. Còn nhà đầu tư có tiền mặt làm việc cho mình. Tóm 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 như 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.



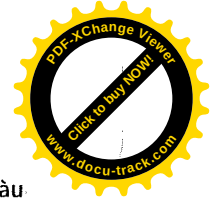
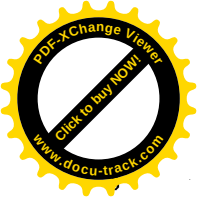
Dạy con làm giàu



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.



Dạy con làm giàu

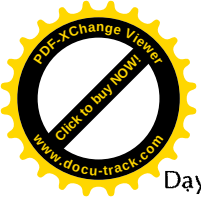
BẠN CŨNG CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC

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.

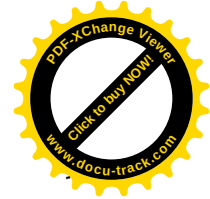
Bạn có thể tạo ra câu chuyện thành công từ bộ sách **Dạy Con Làm Giàu** của riêng bạn.

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

SHARON LECHTER



Dạy con làm giàu



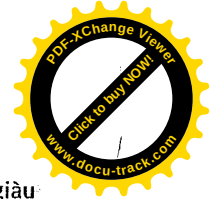
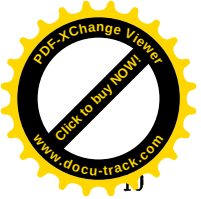
PHẦN I

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



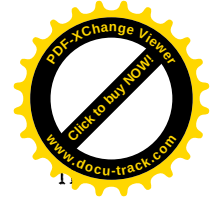
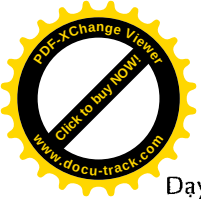
Dạy con làm giàu

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.

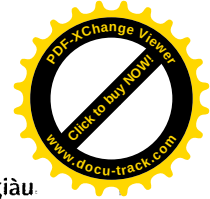
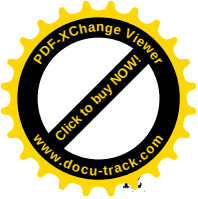


Nếu bạn là một người có đông con cái, đã trải qua những lo toan về tài chính và nghĩ rằng đã quá trễ để bước đi một con đường mới, hãy đọc câu chuyện của họ. Không bao giờ quá trễ để thay đổi tư tưởng của bạn về việc trở nên giàu có – nhất là khi bạn đã tìm thấy phương tiện để giúp bạn thực hiện điều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



Dạy con làm giàu

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.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

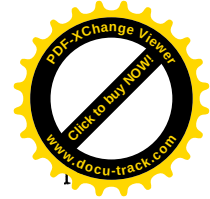
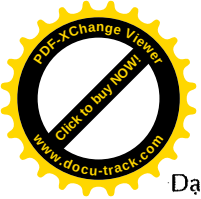
Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.

Đó là một bài học mà bạn cần phải học. Nếu bạn không học được bài học này, bạn sẽ không thể thành công.



CHƯƠNG 1

Tiền bạc có ý nghĩa quan trọng

Ed và Terry Colman

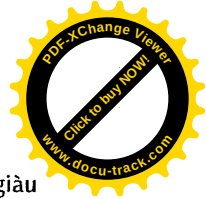
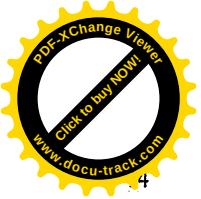
Venice, California

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



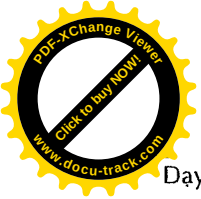
nghĩ rằng tôi vô trách nhiệm về chuyện tiền bạc vì ngay khi tôi có tiền, tôi sẽ tiêu xài hết. Ngược lại, em gái tôi lại được xem là một đứa “có trách nhiệm” vì nó luôn luôn để dành tiền.

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



Dạy con làm giàu



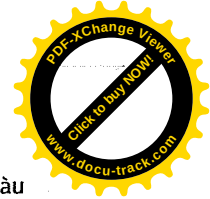
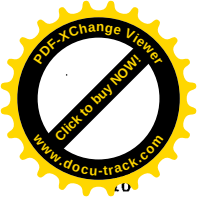
không có việc gì làm nên trả lời là có. Tôi không xem việc này là một cơ hội tuyệt vời hay một bước trên con đường sự nghiệp mình mơ ước. Công việc chỉ có nghĩa tiền bạc.

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 chuyện 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



Dạy con làm giàu

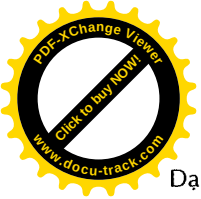
HÀNH ĐỘNG THỨ BA

Cách đây sáu năm, tôi ra làm tư, 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.

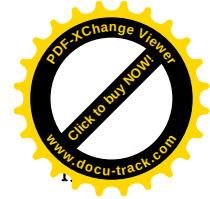
Tôi quản lý tất cả mọi việc từ mua bán và tính hóa đơn đến lên lịch công việc, từ đào tạo đến gửi những thiệp chúc mừng vào các ngày lễ. Quản lý toàn bộ ca làm việc cũng là trách nhiệm của tôi. Hoàn toàn kiệt sức.

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.



Dạy con làm giàu



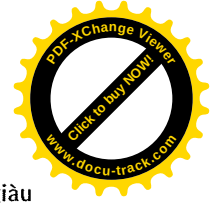
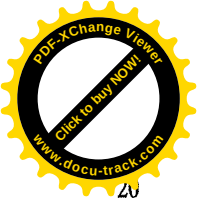
HÀNH ĐỘNG THỬ TỬ

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



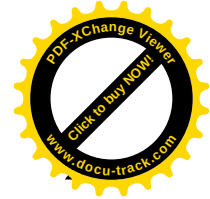
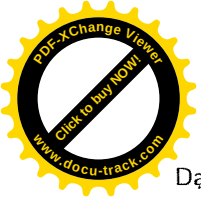
lại danh mục đầu tư của mình, nó đã tụt xuống khoảng 30% – 40%. Tuy nhiên, tôi chẳng có hành động nào cả bởi vì tôi trông chờ thị trường khôi phục lại. Tôi đã không làm bài tập ở nhà, và vẫn theo lối nghĩ mua-và-giữ lâu dài. Đó là một sai lầm lớn.

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



Dạy con làm giàu

hàng tháng trong bếp, tại sao không sử dụng nó trong thực tế?”

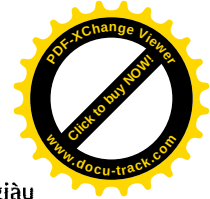
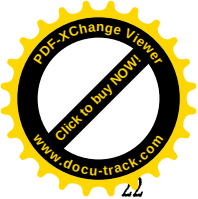
ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ THỰC HIỆN

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.



Dạy con làm giàu

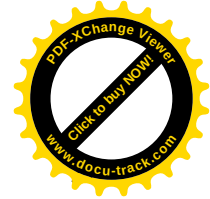
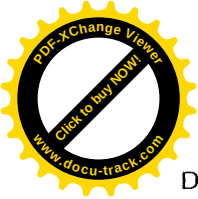
Chúng tôi tìm hiểu một số căn nhà và phân tích những số liệu được cung cấp. Rồi chúng tôi chơi với các con số cùng sự hỗ trợ của máy tính tài chính (chúng tôi mua ở Staples với giá khoảng 50 đôla). Mục đích là để xác định giá trị tối đa mà chúng tôi bằng lòng đưa ra và vẫn nhận được vòng quay tiền mặt 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 chi phí kết thúc. Việc sửa chữa mất vài tuần và đại lý của chúng tôi đã có một người chờ thuê, chuyển vào ở trong vòng 30 ngày.

Đây là bảng kê chi tiết:

Tiền mặt đầu tư vào tài sản

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:	<u>\$3.900</u>
	<u>\$7.900</u>



Dạy con làm giàu

Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng

Thu nhập từ việc cho thuê:	\$1.040
- Hao phí chỗ trống (căn nhà chưa bao giờ trống)	<u>\$0</u>
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%)	<u>\$711</u>
	\$1.073

Vòng quay tiền mặt hàng tháng (\$33)

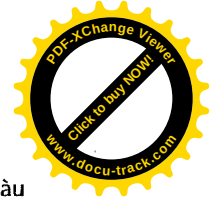
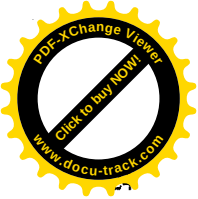
Vâng, nợ 33 đôla nghe có vẻ như chúng tôi đang đi lệch hướng, bởi vì chúng tôi không có vòng quay tiền mặt sau hao tổn lớn về thời gian và năng lượng như thế. Nhưng đối với chúng tôi, nó thể hiện một tiềm năng độc lập về tài chính. *Một sự thật không thể tranh cãi được là chúng tôi sở hữu tài sản đem 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	<u>\$941</u>
Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	\$99

Lãi ròng tiền mặt

Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$99 x 12) \$1.188

÷



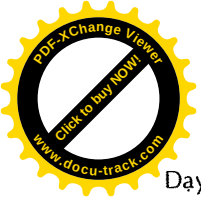
Đạy con làm giàu

Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	\$7.900
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	15%
(Cố gắng thu được từ một ngân hàng!)	

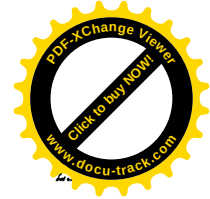
Chúng tôi kết thúc thủ tục mua căn nhà này vào tháng 10 năm 2000. Trong thời gian đó giá nhà ở Port St.Lucie đã tăng ngùn ngụt. Gần đây, căn nhà đã tăng lên 126.000 đôla, tăng 23% giá trị. Việc đầu tư ban đầu, 7.900 đôla của chúng tôi để mua tài sản mà bây giờ chúng tôi có giá trị tài sản là 26.000 đôla (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 hàng 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



Dạy con làm giàu



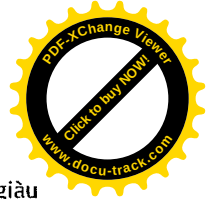
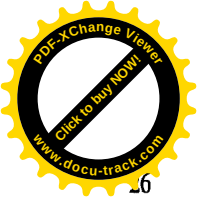
trợ tài chính cho căn nhà này nên số người đầu giá giảm, và giá đặt của chúng tôi là 60.600 đôla cho căn nhà 2 phòng tắm, 3 phòng ngủ.

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.

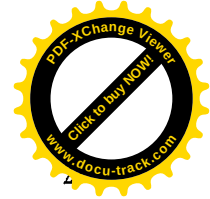
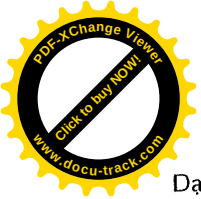
Chúng tôi tiếp tục mua một tài sản tịch thu để thế nợ khác ở Phoenix, lần này với giá 118.500 đôla.

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 tịch 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.

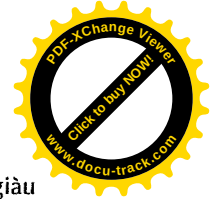
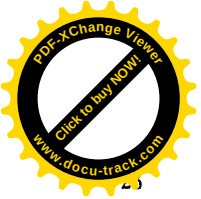
Ngày nay những tài sản tương tự trong khu vực đang được bán với giá 126.000 đôla. Chúng tôi hiện tại đang mua một căn khác trong số những căn nhà mới này.

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



Dạy con làm giàu

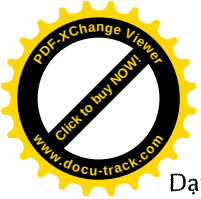
đất”, và “Tại sao lơ lửng?” chính là đang nguy hiểm cho việc không dám thử. Chúng tôi không chọn ở trong vòng quay của những lý lẽ này vì chúng sẽ kéo chúng tôi xuống.

- Đang tìm hiểu xem ngân hàng cho vay cái gì, tại sao và khi nào thì họ không cho vay.

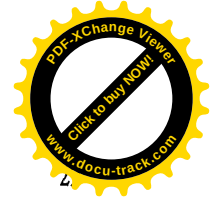
- Cũng đang nhận thấy rằng mua một căn nhà không phải là một kinh nghiệm theo cảm tính của chúng ta - không dựa trên cảm giác của chúng ta khi nhìn thấy căn nhà đó. Chúng tôi chưa đích thân đi xem hầu hết những căn nhà; chúng tôi không thể đi ngang qua để xem chúng thế nào, vì vậy có một chất lượng không 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



Dạy con làm giàu

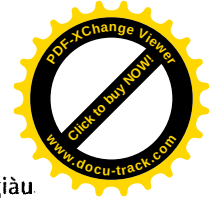


đuổi họ ráo riết. Tôi không thích gọi điện cho những người tôi không biết nhưng tôi biết mình phải làm việc đó vì công việc và vì đầu tư bất động sản.

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.



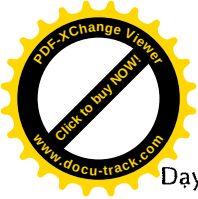
Dạy con làm giàu.

ĐÓ LÀ MỘT BÍ MẬT

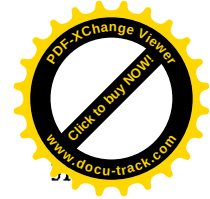
Chúng tôi thường cảm thấy bế tắc ở hiện tại và bất ổn về tương lai. Tương lai có nhiều điều không biết trước nhưng chúng tôi vẫn bám theo lý tưởng tốt đẹp hơn nhiều về những gì sắp đến và làm cách nào để chuẩn bị cho những vấn đề đó. Chúng tôi cảm thấy mình ở giữa một cuộc hành trình, và thành công là 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.



Dạy con làm giàu



CHƯƠNG 2

Chúng tôi quan tâm những chuyện kinh doanh của chính mình

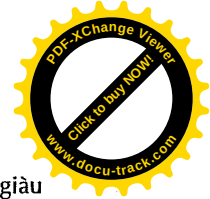
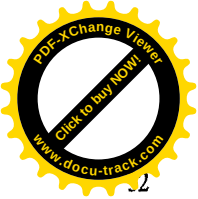
*Tracey Roriguez
Phoenix, Arizona*

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

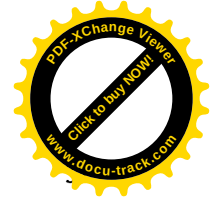
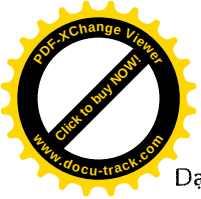


sống chất bóp qua ngày. Lúc đó, tôi không hề hay biết gì. Chúng tôi sống trong căn nhà xinh đẹp nơi tiền bạc không bao giờ được đem ra thảo luận. Bố mẹ tôi li dị, tôi sống với mẹ và cha kế – một nhân viên cứu hỏa. Đến tuổi thanh niên, tôi vẫn không biết rằng mẹ tôi tiết kiệm được 20 đôla mỗi ngày từ 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



Dạy con làm giàu

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.

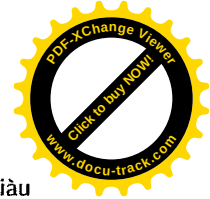
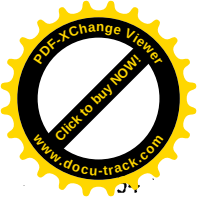
Tuy nhiên, tôi vẫn ôm giấc mơ một ngày nào đó tôi có thể tự làm chủ. Tôi theo học một trường thương mại và trở thành chuyên gia mỹ phẩm, đồng thời là người đại diện cho một hãng trang phục lót phụ nữ. David cũng có việc làm. Chúng tôi có thêm một đứa con nữa.

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



Dạy con làm giàu

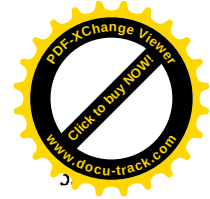
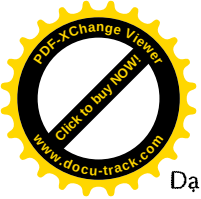
nào, đều nằm trong cuốn sách. Thông tin cụ thể cần để đưa tôi đến nơi tôi muốn đang ở ngay trong tay tôi.

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 vấn 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



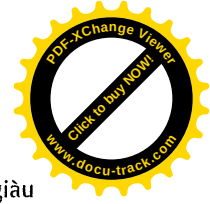
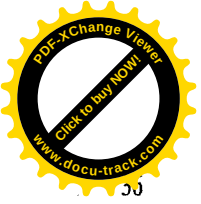
này?’. Nỗi sợ hãi thất bại là tồi tệ nhất. Nhưng bây giờ những nỗi sợ hãi bắt đầu phai mờ. Cái bóng của việc phá sản lùi dần. Tôi bắt đầu mua các dự án kinh doanh sinh ra vòng quay tiền mặt bị động hàng tháng.

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



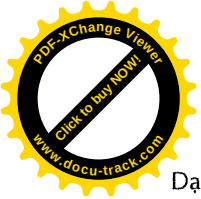
là: 6.000 đôla trong thời gian 12 tháng. Tôi quyết định tự làm một xe chở hàng và mất khoảng 3 tuần để hoàn tất. Chi phí làm xe được bao gồm trong giá bán 5.000 đôla.

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.

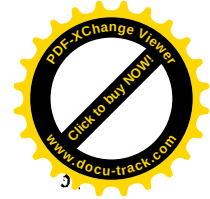
Mục tiêu của chúng tôi là làm việc như thế trong một năm để học hỏi tất cả mọi thứ của việc kinh doanh mà hiện tại chỉ mới được cấp phép ở Arizona. (Chi phí cấp giấy phép được tính trong giá mua xe.) Lúc đó, chúng tôi sẽ thuê người điều hành cho mình.

Trong vòng 4 tháng, chúng tôi thu vào 1.000 đôla mỗi tháng. Như vậy, chúng tôi có 500 đôla trong 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



Dạy con làm giàu



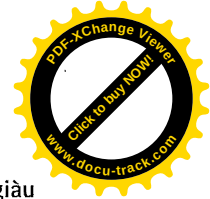
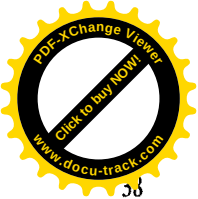
bán với việc kinh doanh đều trúng ý của cả hai chúng tôi. Hứng thú với các khả năng của nó, chúng tôi nhận thấy những máy này phục vụ đúng nhu cầu. Hơn nữa, việc kinh doanh hấp dẫn chúng tôi bởi vì nó có một chút khác biệt.

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 kiểm 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 lắp 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.

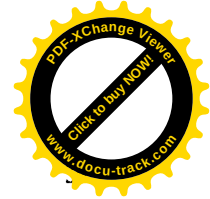
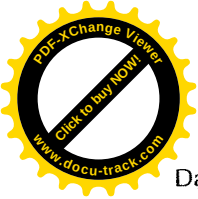
Trước khi mua các dự án kinh doanh này, chúng tôi chuyển căn nhà của mình thành một sự đầu tư. Vào năm 2001, chúng tôi cho thuê căn nhà mà chúng tôi mua vào năm 1998 này với giá 98.000 đôla. Căn nhà 360m² với 3 phòng ngủ, 2 phòng tắm đem đến cho chúng tôi tiền thu nhập bị động hàng tháng.

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%)	\$618,75
	\$753,59



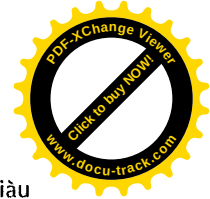
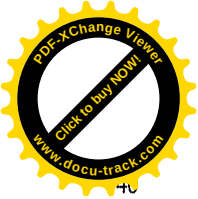
Dạy con làm giàu

Vòng quay tiền mặt hàng tháng	\$196.41
<i>Lãi ròng tiền mặt</i>	
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



Dạy con làm giàu

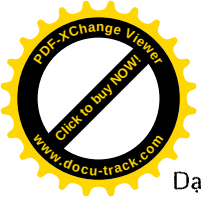
được hằng năm trước khi chúng tôi thực hiện những bài học của Người bố giàu. Một khi chúng tôi hiểu rằng kinh doanh là một phương tiện sản sinh ra nhiều thu nhập hơn, động lực tiến đến thành công của tôi dâng cao. Tôi đã không để các thành viên gia đình, bạn bè, và thậm chí người lạ làm phiền tôi bằng 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!

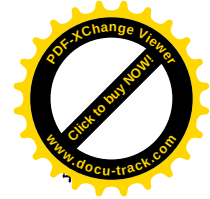
MỘT VIỄN CẢNH KHÁC

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.



Dạy con làm giàu



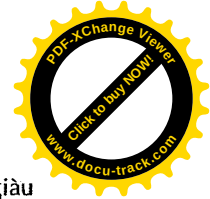
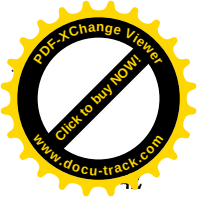
Sau đó, tôi lập một nhóm của mình, tập hợp mọi người để quản lý những dự án kinh doanh tương lai. Nhóm bao gồm một người môi giới bất động sản, một luật sư về thuế, một kế toán, một nhân viên tiếp thị, và một người đầu tư bất động sản. Tôi tin vào những gì mà nhóm nói cho tôi. Phải thú nhận rằng tôi 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



Dạy con làm giàu

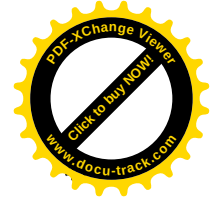
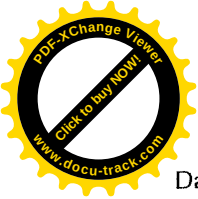
rằng vợ chồng tôi chỉ may mắn mà thôi. Họ không hiểu được điều đó!

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 Kim 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 trẻ chơi CASHFLOW dành cho trẻ con bởi vì

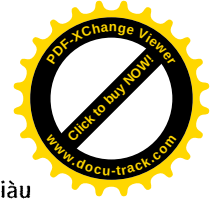
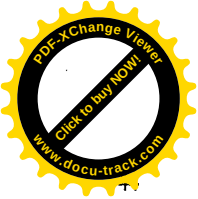


Dạy con làm giàu

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 (đứa lên 9 và đứa lên 10) đã biết rằng tiền luôn có sẵn để chúng kiếm 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.



Dạy con làm giàu

CHƯƠNG 3

Không bao giờ quá muộn

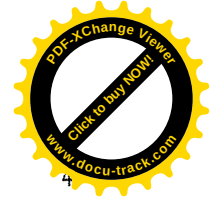
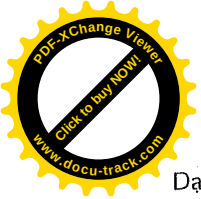
*Cecilia Morrison
Scottsdale, Arizona*

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?”



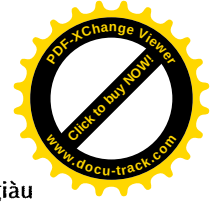
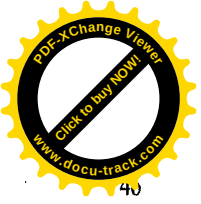
Thành thật mà nói, trước kia tôi hầu như luôn lắng nghe những gì diễn ra ở trên sân khấu nhưng không thật sự chú ý đến nó. Tôi nghĩ rằng những thông tin đó dành cho người khác, không phải dành cho những người bình thường như chồng tôi, George và tôi. Vào những năm cuối của độ tuổi ngũ tuần, chúng tôi 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 tư, 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



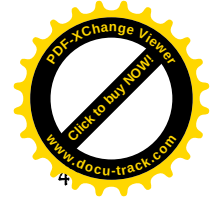
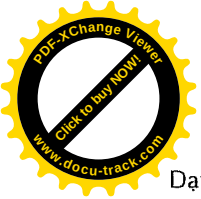
vật để lo cho các anh em tôi học hết trung học. Nhắc đến chuyện tiền bạc trước kia tôi chỉ còn nhớ việc bà tôi tiết kiệm theo cách cổ xưa – bỏ tiền vào hũ đựng cà phê và chôn ở vườn sau nhà.

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 dễ dàng, 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 thoải mái với cuộc sống. Không việc gì phải ra khỏi nhà đi làm và run sợ, lo lắng.

NHỮNG RỐI 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).



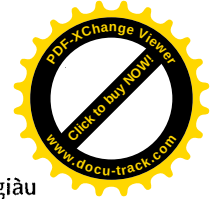
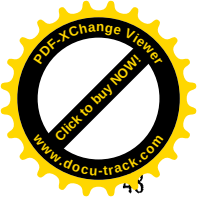
Vòng quay tiền mặt của chúng tôi ở giữa mức 80 và 100 đôla sau khi trừ đi các chi phí. Đây là một bước đi nhưng chắc chắn sẽ không cho phép chúng tôi nghỉ hưu.

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.



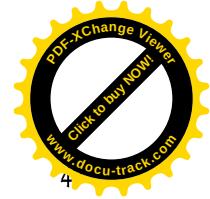
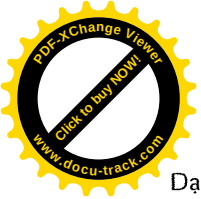
Dạy con làm giàu

(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 rỗng 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.

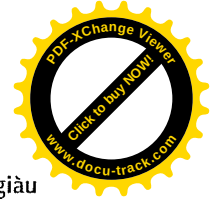
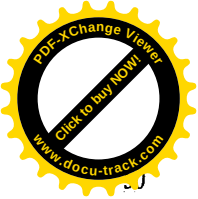


Chúng tôi có thể đảm nhận khoản vay SBA (Small Business Association: Hiệp hội kinh doanh nhỏ) từ người chủ trước, vốn cho chúng tôi được vay tiền trong năm năm nhưng sẽ phải trả số tiền mặt khá cao. Theo lịch trình, chúng tôi sẽ hoàn toàn sở hữu các thiết bị trong 5 năm tới, đây là việc quan trọng đối 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



Dạy con làm giàu

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.

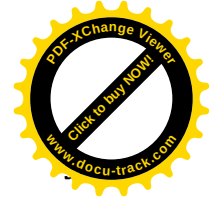
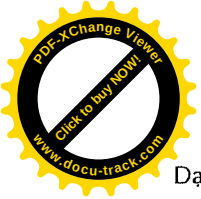
PHẢN ỨNG CỦA CÁC CON

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 quý 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.

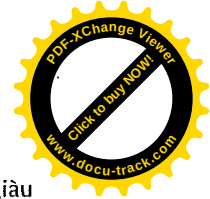
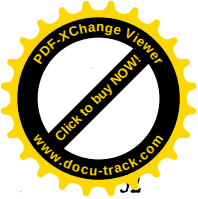
Thành thật mà nói, khi viết phiếu chi mua máy giặt tự



Dạy con làm giàu

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.



Dạy con làm giàu

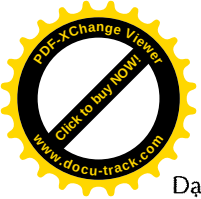
PHẦN II

NƠI BẠN ĐÃ Ở, NƠI BẠN CÓ THỂ ĐẾN

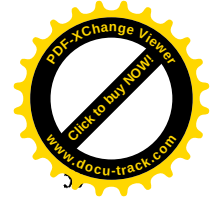
Người bố giàu dạy tôi rằng tôi có thể thay đổi cách cảm nhận về đồng tiền.

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.



Dạy con làm giàu

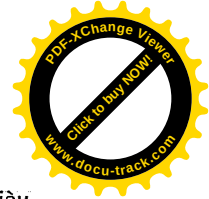
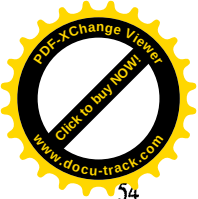


Hãy gặp David Lukas. Là một cư dân vùng Arkansas, anh thành thật với sự thiếu tự tin về tiền bạc của mình. Nhưng điều đó không ngăn cản anh một khi anh nhận ra những gì anh có thể làm với sự giúp đỡ cần thiết. Kiến thức về tài chính đã tạo nên sự khác biệt đối với David. Câu chuyện của anh là nguồn cảm 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

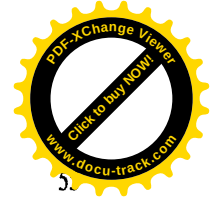


tìm được những lời chỉ dẫn của Dạy Con Làm Giàu. Sau khi đọc Dạy Con Làm Giàu, anh bắt đầu nhìn thấy những cơ hội mà anh chưa bao giờ thấy trước đây, và bắt đầu tích lũy tài sản để xây dựng tương lai của mình.

Và bạn sẽ gặp Dan Mckenzie, sinh sống ở North Carolina. Chúng tôi chia sẻ kỉ 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.



Dạy con làm giàu



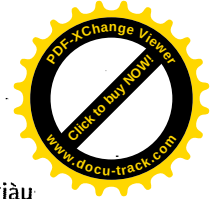
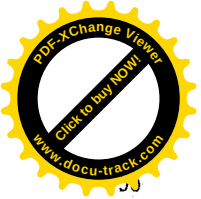
CHƯƠNG 4

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



Dạy con làm giàu

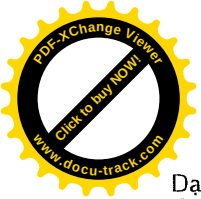
vào tài sản là cách để xây dựng một tương lai tài chính vững mạnh.

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



Dạy con làm giàu



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

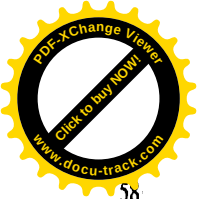
Năm 1996, mới hoàn tất năm nhất đại học, tôi đã bỏ học và đồng thiết lập một dịch vụ cung cấp Internet và chuyên lọc bỏ những trang web không mong muốn cho các gia đình và doanh nghiệp.

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 Sherwood, 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



Dạy con làm giàu

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.

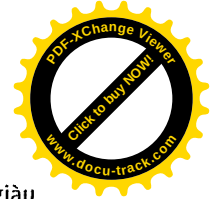
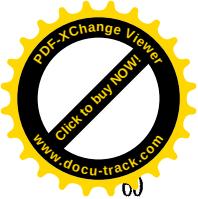
Sau đó, dĩ nhiên, tôi cần thế chấp. Tôi giải thích với ngân hàng đầu tiên mà tôi đến rằng người sở hữu tài sản hiện tại đang vay tiền thế chấp tài sản lần thứ 2. Ngân hàng này cho biết là tôi cần trả trước ít nhất 10% tiền mặt. Điều này không được vì tôi không có tiền. Tôi quyết định đi đến một ngân 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



Dạy con làm giàu

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

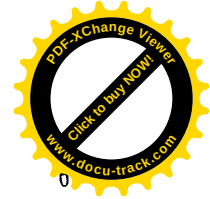
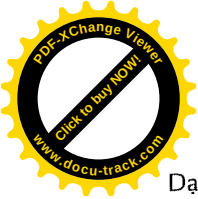
Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng

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:	<u>\$0</u>



Dạy con làm giàu

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

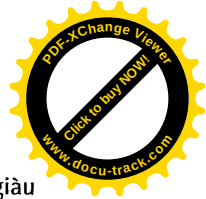
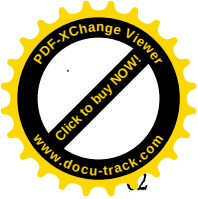
(Ghi chú: Ngân hàng đã đẩy nhanh kế hoạch thanh toán, cho phép tôi trả 423 đôla hai tháng một lần. Như vậy tôi sẽ thanh toán hết tiền thuê chấp đầu tiên trong khoảng 13 năm.)

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.

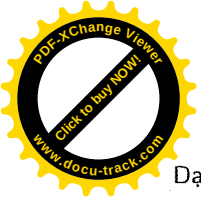


Ngày nay căn nhà được định giá trị tăng lên 50.000 đôla.

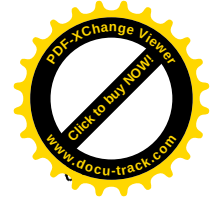
Hiện tại tôi vẫn là nhà đầu tư mua bán nhỏ. Mỗi căn nhà tôi mua đều trong khoảng giá 35.000 đến 60.000 đôla. Tuy nhiên, tôi cần phải thành thật và nói với bạn rằng cũng như bất cứ việc kinh doanh nào, bất động sản có thể làm cho bạn đau đầu. Ống nước có thể nổ tung. Nhà có thể bị bỏ trống lâu hơn mong 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.



Dạy con làm giàu



TÔI ĐI ĐÂU TỪ NƠI ĐÂY

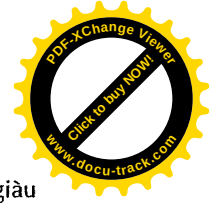
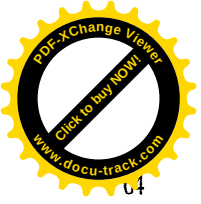
Mục tiêu trước mắt của tôi là tiếp tục gia tăng thu nhập bằng cách sử dụng tiền của ngân hàng để mua bất động sản của người dân. Đến năm 2006, mục tiêu của tôi là sở hữu 16 căn nhà hay phòng cho thuê. Đến năm 2010 thì tôi sẽ sở hữu ít nhất 40 căn nhà cho thuê, sản sinh vòng quay tiền mặt khoảng 10.000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

Đến nay, tôi đã kiếm được một số tiền đáng kể. Tôi đã mua một căn nhà mới, một chiếc xe hơi mới, và một chiếc máy bay riêng. Tôi cũng đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu.

Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu.

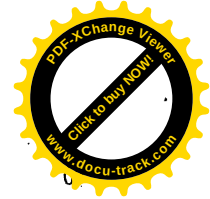
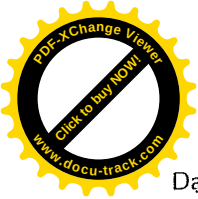
Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu.

Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu.

Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu.

Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu.

Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu. Tôi đã mua một số cổ phiếu và trái phiếu.



CHƯƠNG 5

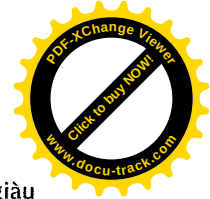
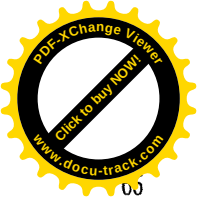
Một nền giáo dục khác biệt

*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 một lần 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

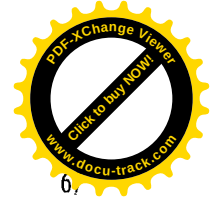
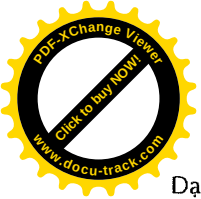


giới của việc làm từ thiện. Trong những lần làm tình nguyện viên, tôi gặp một vài người nói về học vấn khiêm tốn của họ một cách thẳng thắn và thú vị. Họ không thấy được chính họ là những người được ban tặng tri thức đặc biệt. Tuy học vấn không cao nhưng họ rất giàu có.

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 dọn dẹp 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



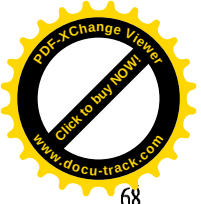
đã lệ thuộc vào. Và rồi tôi cảm thấy nhẹ nhõm, tiếp ngay sau đó lại là sự hào hứng. Cuốn sách hướng dẫn tôi phương cách thoát ra khỏi sự hỗn độn tài chính mà tôi đã tạo ra. Ngoài ra, nó còn chỉ ra cho tôi con đường đạt được ước mơ về tài chính – phải có cách tư duy và hành xử mới. Mỗi người áp dụng những 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



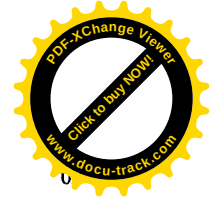
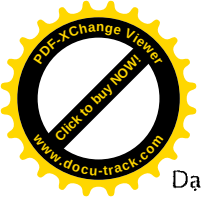
con cái, có thu nhập tốt (tương đương với những gì cha mẹ chúng tôi đã có), phục vụ được cộng đồng, và nhìn thấy viễn cảnh tươi sáng, nhưng tôi vẫn cảm giác thiếu một cái gì đó quan trọng. Đó chính là cảm giác an toàn lâu dài về tài chính.

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 dám 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



Dạy con làm giàu

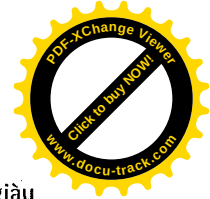
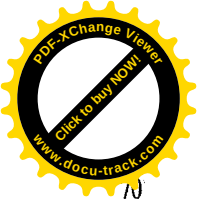
chính đến không ngờ. Tôi lo lắng về việc thường xuyên bị rơi vào nợ nần khủng khiếp hơn là lo nghĩ về tài chính bấp bênh trong tương lai của chúng tôi. Trong vấn đề tài chính, tôi không áp dụng nguyên tắc mạnh mẽ và hợp lý đã đem lại thành công cho tôi trong lĩnh vực y học. Tôi không bị ám ảnh phải tránh 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 Giàu - 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 dai 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



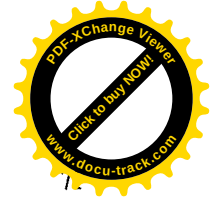
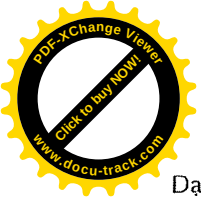
Dạy con làm giàu

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 CCB - cha tôi là một cựu chiến binh), chúng tôi phải xoay sở 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 đói. Chúng tôi đều chán nản. Chính cảm giác buồn chán và nhu cầu đó, chúng tôi nảy ra ý tưởng kinh doanh.

Người anh trai có năng khiếu nghệ sĩ của tôi, khi đó 14 tuổi, bắt đầu làm một hỗn hợp rần 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. HÀi 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



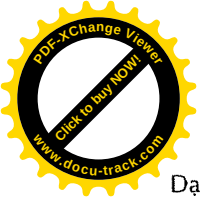
traì tôi có tài năng hội họa vượt xa tôi. (Sau đó vài năm, anh tốt nghiệp trường Havard về thiết kế.)

Khi đám đông khách du lịch ăn tối xong và đi dạo, chúng 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



Dạy con làm giàu

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.”

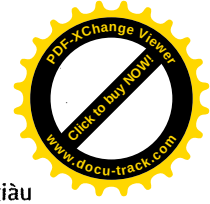
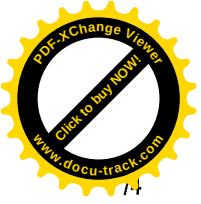
Tôi nhớ mình đã suy nghĩ: “Làm sao bạn leo lên con đường ‘Người giàu thì càng giàu thêm’?”

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 về ngu dốt của mình nên chỉ gật đầu, mỉm cười. Tôi đã không hỏi một câu, chỉ ký vào tập hồ sơ.



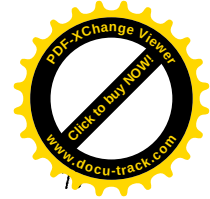
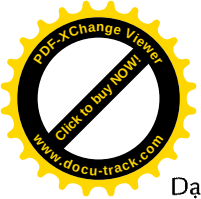
Dạy con làm giàu

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 cụt 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 hốt 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 đầu thầu. Tôi lắng nghe và đặt câu hỏi. Tôi đưa ra ý



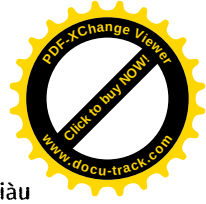
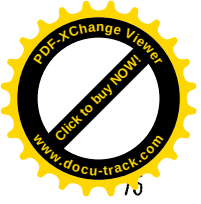
Dạy con làm giàu

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 gắn 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

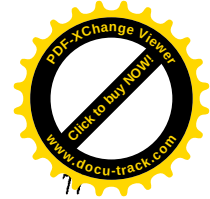
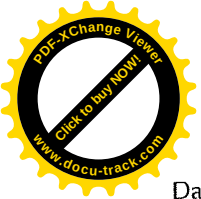


người lười biếng. Rất nhiều bạn bè của tôi nghĩ tôi là người mê việc. Nhưng nhìn nhận lại vấn đề thì tôi là người lười biếng khi suy nghĩ về vấn đề tài chính. Và tôi sợ phải xoay chuyển tình thế.

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 “ngọan 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 chuyện 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



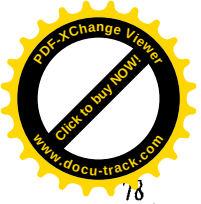
Dạy con làm giàu

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?”

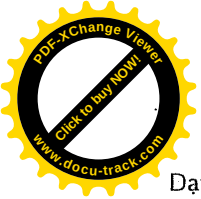
Khi người môi giới ít trả lời những cuộc gọi của tôi, tôi bắt đầu hành động. Nhờ vào những kiến thức có được từ Người bố giàu, tôi nhận ra rằng quan niệm về tư duy độc



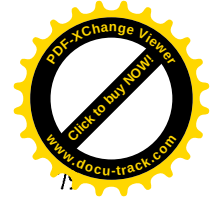
lập không chỉ là tạm được. Nó là một nhu cầu. Tôi tìm kiếm những nhà lên kế hoạch tài chính với lời giới thiệu đúng đắn, phỏng vấn họ, và kiểm tra lựa chọn của mình trên các trang web của chính phủ. Tôi quyết định sự phân bổ tài chính sẽ được ưu tiên trong cuộc họp đầu tiên với nhà tư vấn tài chính mới 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.



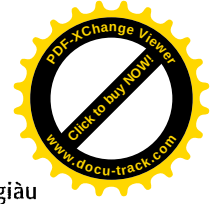
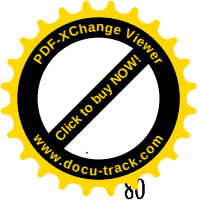
Dạy con làm giàu



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 rối 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

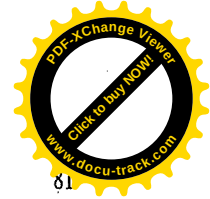
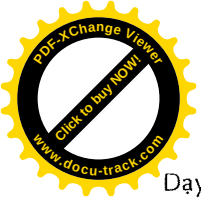


ngăn lại một cách đáng kể. Cuối cùng thì tôi cũng có thể theo dõi tiền bạc của mình. Tôi sẵn sàng đầu tư vào bất động sản.

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 đang 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.

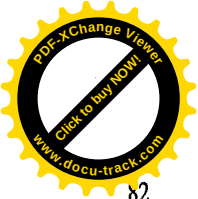
Tôi đã có tiền chuẩn bị trước khi thật sự tìm kiếm mua



nhà cho thuê. Tôi yêu cầu ngân hàng nêu rõ những gì chúng 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:

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

*Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng*

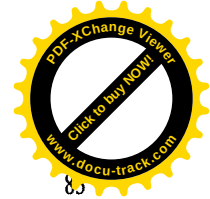
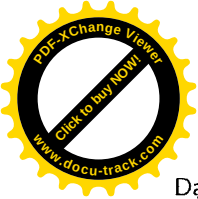
Thu nhập cho thuê:	\$800
Chi phí hàng tháng:	
– Phí quản lý:	\$56
– Tiền vay phải trả (15 năm với lãi suất 7,25%)	\$755,85
	<u>\$811,85</u>

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 đôla. 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



Dạy con làm giàu

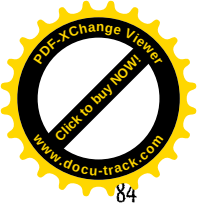
xuống 500 đôla. Như vậy sẽ có đủ tiền để trả tiền thuê và bảo hiểm (thuế tài sản khoảng 1.289 đôla một năm, bảo hiểm tài sản là 309 đôla, và bảo hiểm động đất là 252 đôla). Bất cứ vòng quay tiền mặt dương nhỏ nào cũng sẽ dành cho việc tích lũy cho những khoản sửa chữa và xem như quỹ dự phòng. Đây là 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:

Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng

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	
	\$775,92	\$779,42
Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	\$24,08	\$70,58

Lãi ròng tiền mặt (hiện tại)

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

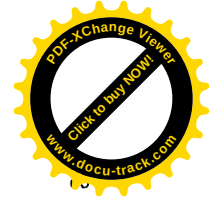
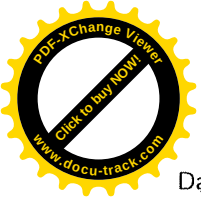
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt 3,3%

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



Dạy con làm giàu

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:

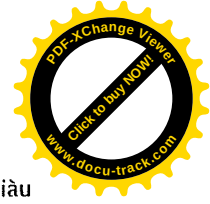
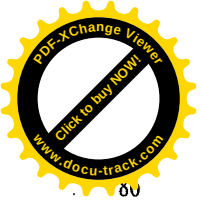
- Một luật sư xuất sắc, được nhiều người biết đến, đang thực hiện một kế hoạch cho khu đất mới bởi vì chúng tôi hiện đang sống chung bang. Luật sư của chúng tôi cũng đang xử lý việc đưa nhà cửa vào các công ty trách nhiệm hữu hạn.

- 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.”



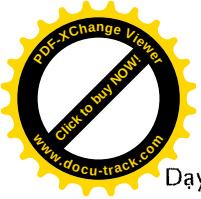
Tôi tiếp tục học hỏi từ các cuộc trao đổi như thế. Và người tư vấn đánh giá cao rằng tôi đã chuẩn bị trước khi lấy đi một ít thời gian quý báu của anh/cô ta.

Chúng 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.

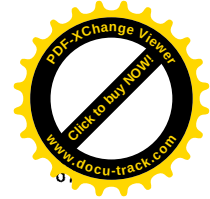
Tôi nhận ra rằng phần khó nhất của việc đầu tư là đi từ suy nghĩ đến thực hiện thật sự. Cùng lúc tôi cũng có được kiến thức về ngân hàng, vay tiền và cách thức mở rộng cánh cửa. Có nhiều cơ hội nếu chúng ta sẵn sàng tìm kiếm và theo đuổi chúng.

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



Dạy con làm giàu



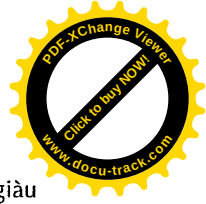
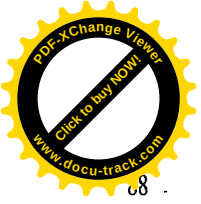
hướng dẫn chúng về những thành công học thuật và con đường chuyên nghiệp mà cha mẹ chúng đã theo đuổi rất chăm chỉ, giờ đây tôi đã chỉ rõ rằng không chỉ có một con đường để đạt đến sự tự do về tài chính sẵn có cho chúng. Chúng tôi nói chuyện với các con về nhiều cách khác nhau để có được thu nhập, và 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

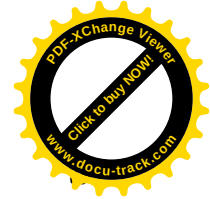
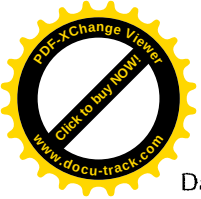


đổi về hành vi cư xử để có thể thành công trong việc kinh doanh này. Việc đó bao gồm trở nên thông minh hơn về tài chính thay vì chi tiêu quá mức hay tránh né những con số, xử lý thư từ và những quy định kinh doanh một cách hiệu quả thay vì để cho phong bì chưa mở chất đống trên bàn, lên lịch trình làm 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



Dạy con làm giàu

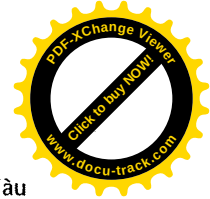
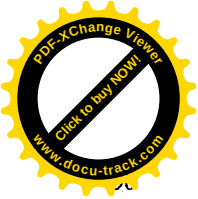
hay người hầu bàn khinh khỉnh thấy rằng họ không nên đánh giá tài chính của một người dựa trên màu da. Một thói quen xấu khác là đặt nhu cầu của người khác trước nhu cầu của cá nhân, mà đã khiến cho tôi luôn không có đủ thời gian để làm việc kinh doanh của chúng tôi.

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 dàng. 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.



Dạy con làm giàu

CHƯƠNG 6

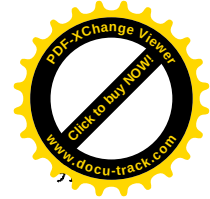
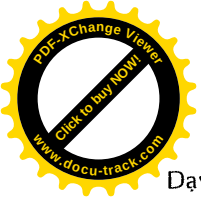
Từng bước đến vị trí phát bóng

*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 thặng dư 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



Dạy con làm giàu

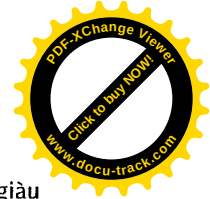
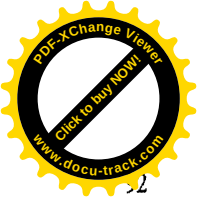
hoạch định ngân sách hiệu quả trở nên tự nhiên hơn. Tôi thực hiện từng bước để theo đuổi ước mơ và biến ước mơ đó thành hiện thực, đạt được sự tự do về tài chính. Tôi tin rằng khi bạn làm những gì bạn yêu thích, tiền bạc sẽ đến theo sau đó. Việc phát hiện ra niềm đam mê đó bắt đầu khá sớm.

LÝ TƯỜNG 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

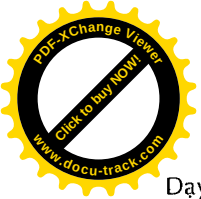


Dạy con làm giàu

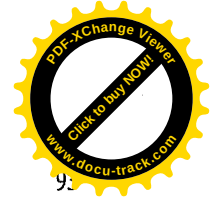
lớn không phải là giải pháp cho các mối lo lắng lâu dài về tiền bạc. Thậm chí sau khi cha tôi quay trở lại làm việc đều đặn và bắt đầu có được mức lương rất tốt, cha mẹ tôi, người đã lên ngân sách và tiết kiệm, vẫn không đầu tư tiền bạc vì một lý do cơ bản: Họ tuyệt đối không biết làm gì cả. Niềm tin sâu sắc của họ là công đoàn nơi 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.



Dạy con làm giàu



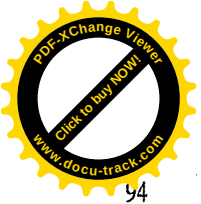
NHÀ KINH DOANH TRẺ TUỔI

Tôi bắt đầu làm việc khi vào trung học. Tôi làm công việc truyền thống - “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 mượn 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

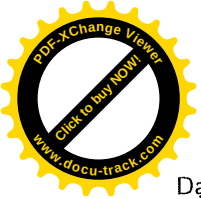


sở hữu một mạng lưới phân phối cho một công ty bán máy hút bụi. Mua hàng hóa đã biến tôi thành người sở hữu. Tôi quản lý hai văn phòng, huấn luyện người bán hàng, và kiểm soát tất cả công việc kế toán. Không quá hèn hạ đối với một người hai mươi tuổi.

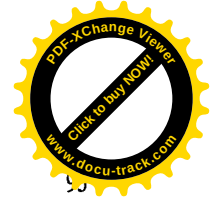
Sau khi dành 3 năm để tìm hiểu về tài chính, tôi vẫn không biết nhiều về cách điều hành một công ty. Tôi nắm giữ quá nhiều trách nhiệm. Việc bán hàng thật tuyệt nhưng làm sổ sách thì thật là một cơn ác mộng. Chắc chắn là tôi giàu có về tiền mặt nhưng 80 tiếng đồng hồ làm việc hay hơn thế trong một tuần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



Dạy con làm giàu



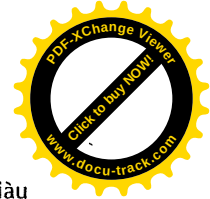
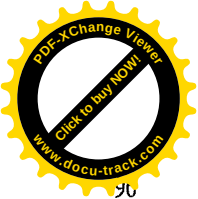
Tổng cộng, có lẽ tôi đã mất khoảng 15.000 đến 20.000 đôla với 3 việc kinh doanh này.

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.



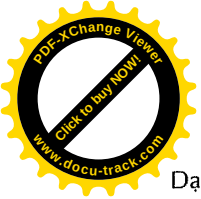
Dạy con làm giàu

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!*

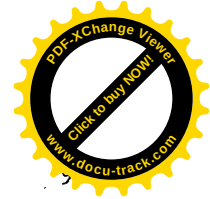
Nếu tôi đã không cần đến 1.500 đôla quá mức, tôi thậm chí đã đổi chi phiếu ra tiền mặt. Nó làm tôi đổ bệnh. Tôi xác định ngay khi đó, chính là nó – nỗi sợ hãi. Kể từ bây giờ tôi sẽ can đảm dấn thân vào các cuộc mua bán. Rõ ràng tôi biết mình tìm kiếm cái gì. Đã đến lúc gạt hái thành quả, chứ không phải 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.



Dạy con làm giàu

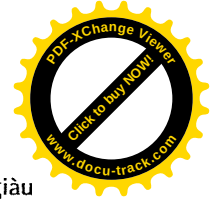
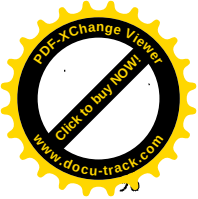


ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

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.



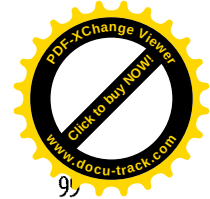
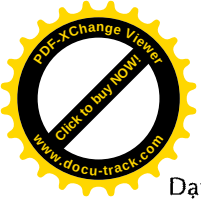
Dạy con làm giàu

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



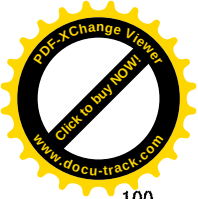
cùng một chủ sở hữu. Giá rao bán là 40.000 đôla cho căn nhà với 2 mẫu đất, và 200.000 đôla cho phần đất còn lại là 38 mẫu, tổng cộng là 240.000 đôla.

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

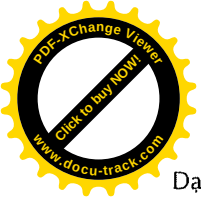


hơn, có diện tích từ 2 đến 10 mẫu với giá khoảng 28.000 đến 54.000 đôla.

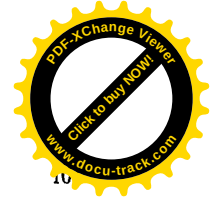
Căn nhà ở trong điều kiện thật tồi tệ, vì vậy chúng tôi hạ nó xuống, và bán khu đất đó với giá 28.000 đôla. Hồi tưởng lại, đó có lẽ là một sai lầm bởi vì chúng tôi không có thu nhập bị động. Người bạn đối tác và tôi không đồng ý với nhau về cách giải quyết căn nhà. Tôi muốn cho thuê, hay chỉ cố gắng 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:	<u>\$179.000</u>
Tổng số tiền bán đất:	\$323.000
- Tổng chi phí:	<u>\$179.000</u>
Lợi nhuận:	\$144.000



Dạy con làm giàu

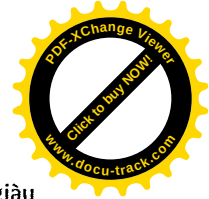
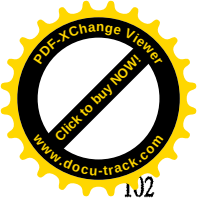


Chúng tôi kết thúc việc mua bán khu đất này chỉ cách đây khoảng 1 năm. Tôi đã dành khoảng dưới 10 tiếng đồng hồ để giải quyết công việc cho dự án này. Phần lợi nhuận của tôi là 72.000 đôla mà tính ra khoảng 3.600 đôla cho một giờ. Nếu tôi đi làm thì mất biết bao nhiêu năm mới có thể kiếm được 72.000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

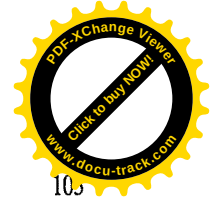
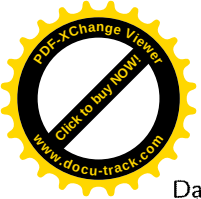


được 6 lô đất từ mảnh đất đó do có sự khác biệt về giới hạn mặt tiền nhà theo yêu cầu.

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 thế 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

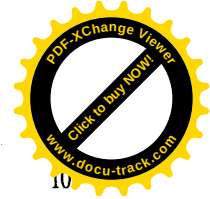
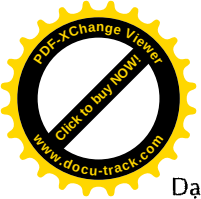
Một trong những mục tiêu của tôi năm nay là thiết kế và xây dựng một tòa nhà mua sắm nhỏ trong một phân khu đang xây dựng gần nơi tôi ở. Phân khu có khoảng 400 căn nhà, một khu phức hợp căn hộ, và nhiều nhà song lập. Cách đó gần 2 dặm có một trường đại học và 2 công viên nhiều cây lớn. Tôi thấy rõ ràng 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.

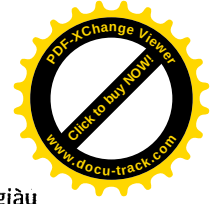
Khi nhìn lại nơi mình bắt đầu cách đây một năm, sự khác biệt đang bị dao động. Tôi bị bế tắc trong một công việc có mức lương cao nhưng không đi đến đâu cả. Tôi bị trói buộc trong văn phòng từ 9 giờ sáng đến 7 giờ tối năm ngày một tuần nhưng khách hàng chỉ ngồi cách tôi 2 hay 3 tiếng của thời gian đó. 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.



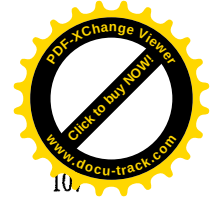
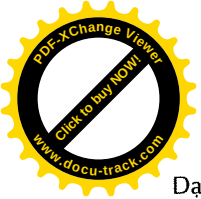
CHƯƠNG 7

Nguồn gốc của tất cả mọi điều tốt đẹp

*Dan McKenzie Greensboro
North Carolina*

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 ngừng không săn bắt và hái lượm nữa, chúng ta bắt đầu tiến dần đến sự diệt vong và nổi 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.

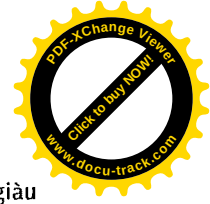
Rõ ràng, một trở ngại tương đối lớn đối với sự nhận biết



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.

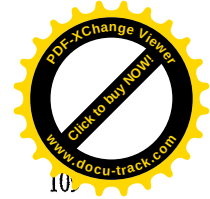
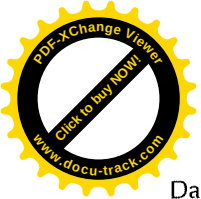
Tôi nghĩ làm việc hết mình là câu trả lời. Trong khi các bạn cùng lớp chơi thể thao hay tham gia những hoạt động ngoại khóa của trường, tôi phải quạt chiên bánh rán với tiền công 1,5 đôla một giờ. Tôi làm việc trước và sau giờ đến lớp trong những năm học trung học. Từ công việc này, tôi biết rằng mình 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 thèm thuồng?

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

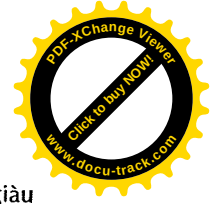


cái xã hội mà cha tôi đã có và sống giống như một ẩn sĩ? Không, tôi không hài lòng với cách sống đó. Tôi muốn trải nghiệm cảm giác có tiền bạc. Lúc đó, tôi quyết định mình muốn những gì:

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.

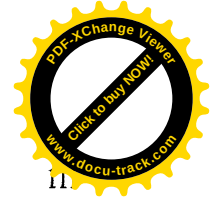
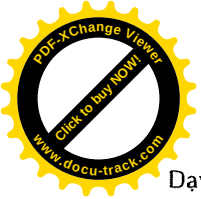
Với quyết định này, tôi đã đặt mình đứng trước một vấn đề lớn: tôi cảm thấy bị lạc lối và không phương hướng, mặc dù tôi biết mình có tài năng. Tôi không có lối rẽ nào. Tuy nhiên, tôi sẵn tìm việc làm này sang việc làm khác, nâng cao nghề nghiệp bằng cách thử và sai cho đến khi tôi đạt được những vị 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.

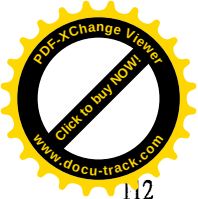
Tuy nhiên, tôi nhận thấy vẫn chưa có sự bình yên hay giải pháp nào cho vấn đề tiến thoái lưỡng nan của mình về tài chính. Dường như có một sự kết nối kỳ quái giữa kinh nghiệm làm việc và những gì cha tôi đã cố gắng truyền đạt. Nhưng cả hai đều không tạo nên sự kết nối rõ rệt: mức độ thành công bạn muốn 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 Fortune 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.



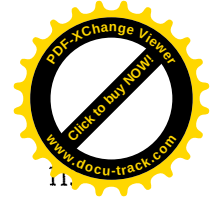
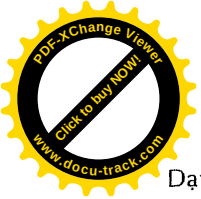
SỰ TỰ CHỦ ĐEM ĐẾN PHẦN THƯỞNG

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

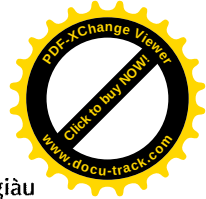
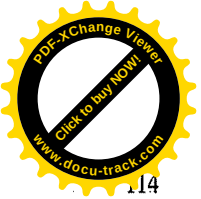


buổi tối và cuối tuần để xây một căn nhà nhỏ trên mảnh đất đó. Tôi sống ở đó một thời gian rồi bán đi với giá 75.000 đôla, và dùng số tiền thu được để khởi đầu việc kinh doanh đầu tiên của mình.

(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.

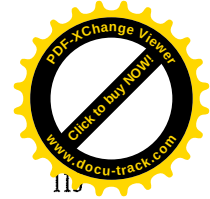
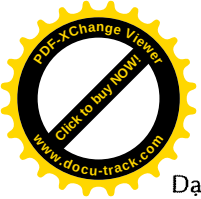
Học một điều mới cần có thời gian bởi vì trong khi hành động cần có suy nghĩ. Khi tích lũy các thành công nhỏ, tôi từ từ cách xa nỗi sợ hãi, sự ám ảnh, sự ức chế, và những ảnh hưởng tiêu cực gieo vào tôi khi còn là một đứa trẻ. Thành công hình thành thói quen mới, cụ thể là cách tôi suy nghĩ về mọi việc. 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

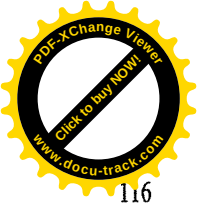
Tôi đầu tư vào nhiều bất động sản và thành công có được là do tôi luôn làm bài tập ở nhà, cố gắng hết sức tìm hiểu về bất động sản và cảm giác chắc chắn rằng tôi đang có một quyết định sáng suốt (những rủi ro được dự báo trước thay cho những may rủi mù mờ) trước khi mua bất động sản. Tôi nghĩ rằng nhiều 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 bản 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.

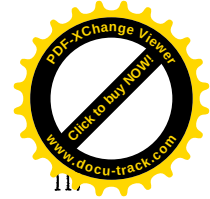
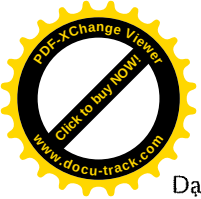
Giá tôi đề nghị 3.200 đôla/mẫu (đã có người trả giá 7.000 đôla trước khi có biến động nhưng họ đã không bán). Đối với nhiều người bạn và người quen đã bị mất tài sản trong vụ biến động thì giá này là quá tốt. Thậm chí ngân hàng nhiều lần gặng hỏi tôi có chắc chắn hay không và có muốn mua



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.

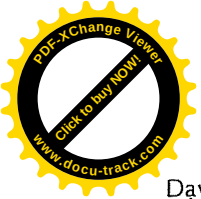
Trong lúc đó, tôi bắt đầu xây dựng 6 tiêu chuẩn cơ bản để đánh giá và mua bất động sản:

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 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 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 hay một dòng sông



hãy một vườn cây ăn trái có thể là yếu tố có ý nghĩa. Cảnh quang là vấn đề quan tâm của nhiều người.

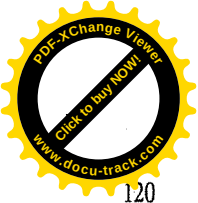
3. *Điều khoản.* Là những gì người bán, ngân hàng và tôi mong muốn. Xem xét tiêu chuẩn 1 và 2 nêu trên, các điều khoản có thể được thay đổi để phù hợp với tất cả mọi người liên quan.

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 nào 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.

Tiền mặt đầu tư vào tài sản

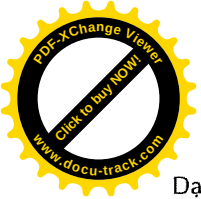
Tiền mặt:	\$28.350
Chi phí kết thúc do tôi chi trả:	\$1.200
Chi phí sửa chữa / nâng cấp:	\$6.200
	<u>\$35.750</u>

Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng

Thu nhập cho thuê:	\$960
- Hao phí chốt trông (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>



Dạy con làm giàu



12

Lãi ròng tiền mặt

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%

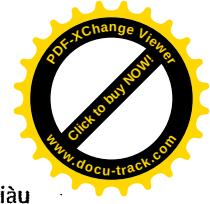
Ghi chú: Việc kinh doanh này không đem lại nhiều lợi nhuận nhưng sẽ có tiềm năng về nguồn vốn nếu sau này tôi bán mảnh đất đi. Những bất động sản tương tự trong khu vực đang bán với giá 175.000 đôla.

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 đầu máy bay phần lực đất 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 đôla một tháng (48.000 đôla một năm) với tiền thế 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.)

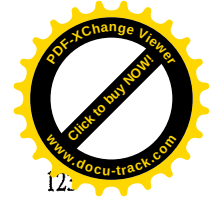
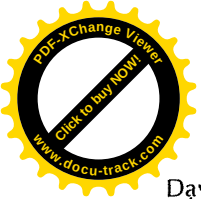
Sau khi thanh toán chi phí và nợ nần, hai bất động sản này sản sinh vòng quay tiền mặt hàng tháng khoảng 4.300 đôla. Vòng quay tiền mặt từ những tài sản này không chỉ cung ứng đủ chi phí cho chính chúng, mà còn cho cả chi phí của cá nhân tôi.

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

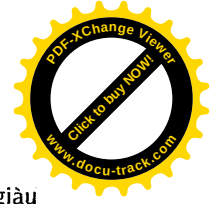
Ở mức độ sâu sắc nhất, tôi tin rằng món quà tuyệt vời nhất mà *Dạy Con Làm Giàu* đem lại là phục hồi được trí tưởng tượng và động lực, trước đây bị mất do thất vọng và suy nghĩ tiêu cực. Hãy xem xét điều này: nếu ước mơ được thoải mái về tài chính dường như nằm ngoài thực tiễn và người đó bị ảo giác,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



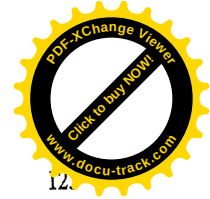
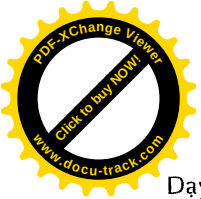
kinh tế thông tin. Sự tự do về tài chính là một thực tế. Hy vọng về một tương lai tốt đẹp hơn đang tồn tại.

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.

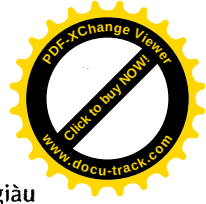
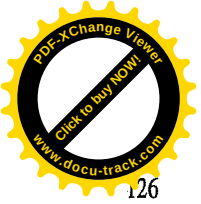
Chúng tôi chia sẻ những gì tôi đã trải qua: sự chuyển đổi tích cực sâu sắc từ những gì tôi có sang những gì tôi muốn có. Bằng cách chia sẻ quan điểm về cuộc sống mà chúng tôi mong muốn, chúng tôi đã rút ngắn khoảng cách cá nhân cùng khoảng cách về tài chính cá nhân.

Tôi biết ai cũng có những thử thách cần vượt qua. Mọi người có thể kể về những đau khổ cá nhân. Chất chứa 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. Mối 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.



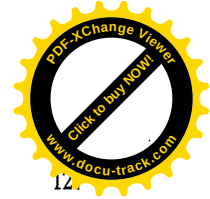
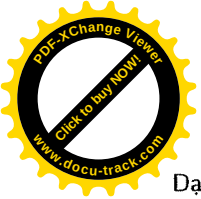
PHẦN III

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.

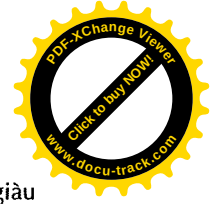
Trong phần này, bạn sẽ gặp Tom Kotula, sống ở Minnesota. Là một người đàn ông phải làm việc quần quật trong nhiều năm mà chưa bao giờ thoả mái với những hóa đơn, phải làm thêm ngoài giờ đến nỗi chẳng còn thời gian dành cho gia đình, Tom dường như không còn lối thoát. Việc không có tiền thúc anh mạnh 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 trí thức ra trường với bằng cấp đẳng hoàng và có những công việc áp lực cao, lương cao tại các công ty "chấm com" (.com)

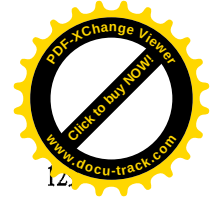
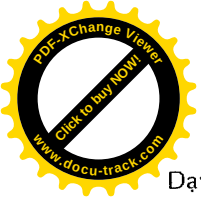


và những tập đoàn có tiếng nhiều hứa hẹn, cho ít mà lấy đi rất nhiều.

Vào lúc bắt đầu của những gì họ nghĩ là nghề nghiệp hứa hẹn – mọi thứ họ 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 đó

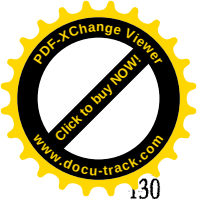


để thay đổi cuộc sống của mình. Chống lại cảm giác bất an và hoài nghi, họ nắm lấy khả năng mới và hành động.

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.



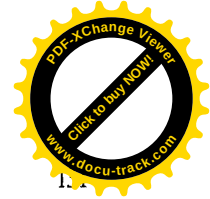
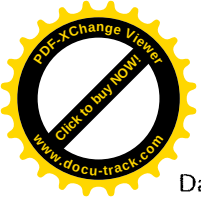
CHƯƠNG 8

Còn hơn cả trứng 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



Dạy con làm giàu

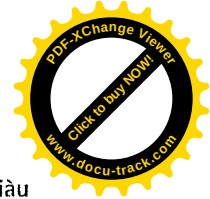
mình bắt đầu nghĩ đến chuyện về hưu, thì tôi biết được bưu điện yêu cầu tôi làm thêm 19 năm “miễn cưỡng” nữa mới có thể được nhận trợ cấp. Tài khoản về hưu của bưu điện, cùng với nguồn quỹ chung, là đầu tư duy nhất của chúng tôi. Tương lai chẳng có vẻ gì quá tươi sáng đối với chúng tôi.

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 chuyện 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.

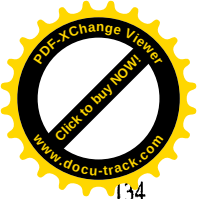
Tôi quản lý việc thu tiền cho thuê, em gái tôi thì coi sóc chung. Thậm chí giảm giá tiền thuê nhà của em gái, chúng tôi vẫn thu được vòng quay tiền mặt bi động hàng tháng là 300 đôla. Tôi và em gái chia nhau khoản tiền này. Đây là bảng kê chi tiết:

Tiền mặt đầu tư vào tài sản

Tiền 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 tiền 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



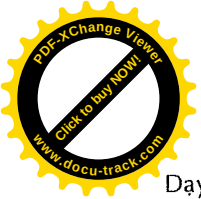
- Máy sưởi và điện:	\$150
- Tiền rác và nước:	\$65
- Dự trữ: *	\$0
- Tiền vay phải trả (30 năm với lãi suất 7%):	\$760
	<u>\$1.065</u>

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

Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	\$300
Lãi ròng tiền mặt	
Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$300 x 12)	\$3.600
÷	
Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	\$6.000
Tỉ lệ lãi ròng tiền 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.



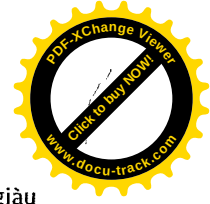
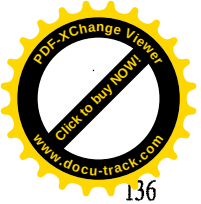
Đây là sự khởi đầu tuyệt vời nhưng sau một vài tháng tôi nhận ra rằng cần có kế hoạch khác để có thể đi đến nơi mà mình muốn - nghĩa là thoát khỏi công việc tại bưu điện và trên con đường hướng đến tự do về tài chính. Để làm được điều đó, tôi bắt đầu tìm kiếm bất động sản để xây nhà. Trong vòng một ngày, 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

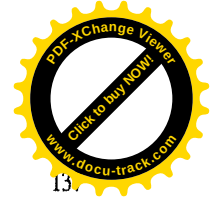
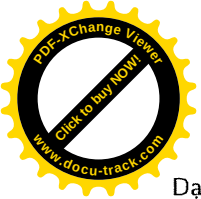


truyền thống một cách chặt chẽ. Sau khi gọi và hỏi tất cả các câu hỏi ở nơi này, tôi lại chuyển sang nơi kế tiếp.

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. Mối 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.

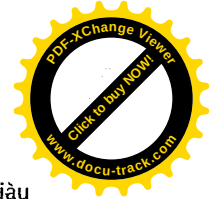
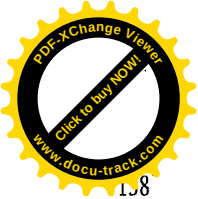
Khi vào giai đoạn giữa dự án này, tôi khởi đầu việc xây nhà riêng, ở một vùng ngoại ô St. Cloud khác. Căn nhà mới rộng lớn hơn nhiều so với căn nhà đầu tiên của chúng tôi (căn nhà mới rộng 1.440m², gấp đôi căn nhà cũ); chi phí xây dựng khoảng 360.000 đôla. Tôi cầm cố với giá 420.000 đôla, lãi suất đặc 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*

\$1.000 tiền cầm cố

\$800 thẻ tín dụng

\$400 tiền vay quỹ sinh viên

\$500 phương tiện đi lại

\$360 nhu cầu hàng ngày

\$1.000 chi tiêu hàng ngày

\$4.060 tổng cộng

Thu nhập hàng tháng

\$2.000 công việc của tôi

\$1.550 công việc của vợ tôi

\$3.550 tổng cộng

Tài sản

\$160.000 bất động sản

\$14.000 kế hoạch về hưu

\$174.000 tổng cộng*Nợ*

\$145.000 nhà

\$1.600 tiền thẻ tín dụng và
tiền vay quỹ sinh viên\$225.000 tổng cộng**Sau khi kinh doanh bất động sản***Hóa đơn hàng tháng*

\$1.800 tiền cầm cố

\$500 thẻ tín dụng

\$400 tiền vay quỹ sinh viên

\$800 phương tiện đi lại

\$360 nhu cầu hàng ngày

\$750 chi tiêu hàng ngày

\$4.610 tổng cộng

Thu nhập hàng tháng

\$2.150 công việc của tôi

\$1.600 công việc của vợ tôi

\$3.750 tổng cộng

Tài sản

\$2.030.000 bất động sản

\$14.000 kế hoạch về hưu

\$2.044.000 tổng cộng*Nợ*

\$1.370.000 nhà

\$65.000 tiền thẻ tín dụng và
tiền vay quỹ sinh viên\$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:

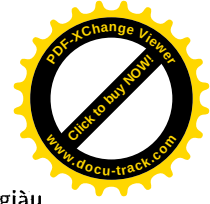
- *Không suy nghĩ theo lối mòn.* Giải pháp cho các vấn đề ở bên trong mỗi chúng ta, theo cách riêng biệt của chúng ta. Bạn không cần một ai luôn nói cho bạn biết chính xác cách giải quyết các vấn đề. Nếu có ai như thế thì còn gì hứng thú?

- *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?"

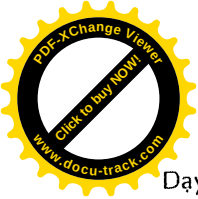


- *Hãy cho để được nhận. Hãy rộng lượng với những gì bạn có. Luôn luôn cố gắng làm cho mọi việc đều tốt cho mọi người. Ví dụ, tôi đề cập rằng tôi đang xây nhà cho một vài người thuê của tôi, những người muốn sở hữu nhà. Tôi giảm giá cho họ đáng kể vì tôi có khả năng làm điều đó.*

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

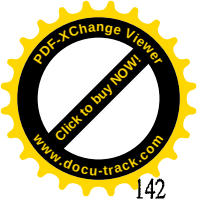
Một quyết định chung

*Wade và Carol Yamamoto
Waialeale, 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.

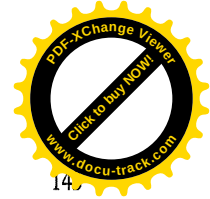
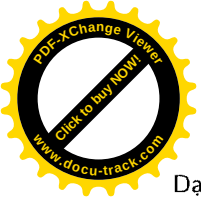
Trở ngại lớn của chúng tôi là nỗi sợ về những điều chưa biết và sự lo lắng về những gì người khác nói về mình. Khi nghe một người bạn giới thiệu về *Dạy Con Làm Giàu* vào



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



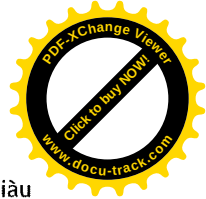
nghe nghiệp khác nhau khi chơi lần đầu tiên, chúng tôi thấy rằng những người có tiền lương cao cũng có mức chi tiêu nhiều hơn. Họ phải làm nhiều việc hơn để có thu nhập bị động vượt trội chi phí cần thiết để thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn và tiến vào con đường nhanh hơn. Tuy nhiên, thể nghề nghiệp thật 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.

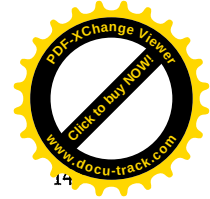
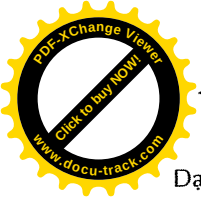
Nhưng nếu bán căn nhà này đi vì nó đang “ngốn” đi nhiều nguồn thu nhập của chúng tôi, chúng tôi có thể bắt đầu chơi “trò chơi” thật sự.

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.

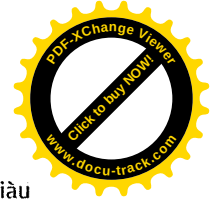
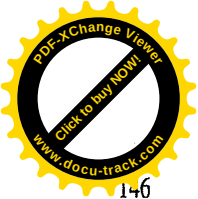
Chúng tôi đã bán căn nhà với giá 260.000 đôla, chấp nhận thua lỗ, và mua một căn nhà phố vào tháng 4, năm 2002. Tôi phải nói rằng tiến về phía nhóm người đầu tư là việc to tát và khó khăn nhất mà chúng tôi từng làm từ khi lập gia đình. Chúng tôi không hối tiếc chút nào. Chúng tôi cảm thấy đó là cách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

Giá mua:	\$57.000
-----------------	-----------------

Tiền mặt đầu tư vào tài sản

Tiền mặt:	\$5.700
-----------	---------

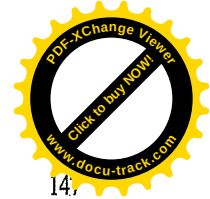
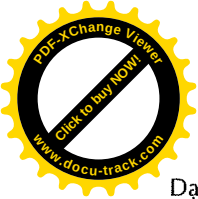
Chi phí hoàn tất do chúng tôi chi trả:	\$1.900
--	---------

Chi phí sửa chữa / nâng cấp do chúng tôi chi trả:	\$3.500
---	---------

	<u>\$11.100</u>
--	-----------------

Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng

Thu nhập-cho-thuê:	\$1.150
--------------------	---------



Dạy con làm giàu

14

- Hao phí chỗ trồng (5%)	\$57,50
Tổng thu nhập:	\$1.092,50

Chi phí hàng tháng:

- Thuê (nhà) và bảo hiểm	\$15,37
- Bảo hiểm (Bảo hiểm thuê chấp cá nhân)	\$53,85
Sửa chữa / bảo trì:	\$0

(Tất cả có thể – sàn nhà, vật dụng, máy bơm – được thay mới, vì vậy hy vọng rằng không phải sửa chữa thêm nữa trong một thời gian).

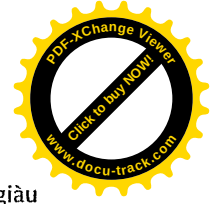
- Dự trữ	\$0
- Phí bảo trì hàng tháng (kể cả bảo hiểm rủi ro)	\$252,29
- Tiền vay phải trả (30 năm với lãi suất 7,75%)	\$352,15
	<u>\$673,66</u>
Vòng quay tiền mặt hàng tháng:	\$418,84

Lãi ròng tiền mặt

Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$418,84 x12)	\$5.026,08
÷	
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 tích 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



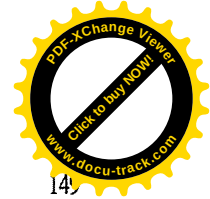
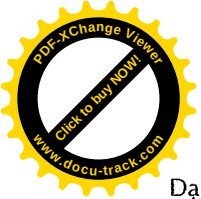
động sản có cùng “bước sóng” như Robert Kiyosaki và Dolf de Roos.

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

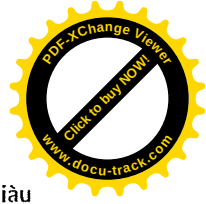


nhân và sử dụng thu nhập để mua vật dụng thay vì sử dụng để đầu tư.

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.



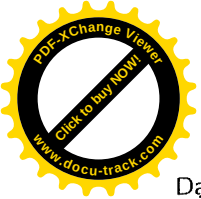
BẠN CÓ THỂ KIỂM SOÁT ĐƯỢC CUỘC SỐNG CỦA MÌNH

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.

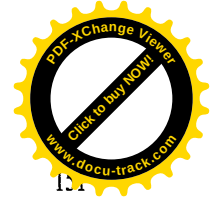
Khi chúng tôi tìm thấy căn nhà cho thuê thứ hai, chúng tôi khẳng định mình đã chọn đúng hướng. Thật không thể tin được rằng một quyết định lại có ảnh hưởng đến thế.

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.”



Dạy con làm giàu



CHƯƠNG 10

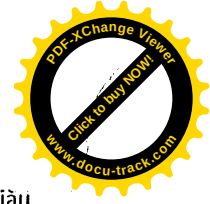
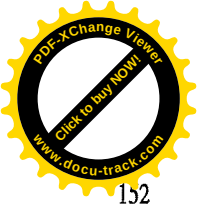
‘Ba cây chụm lại nên hòn núi cao’

***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, vẫy vẫy 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



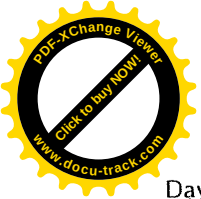
Robert và Người bố giàu của anh ta. Nhưng những mối quan tâm đang gây áp lực hiện tại đã lôi sự chú tâm của tôi nhiều hơn. Lúc ấy tôi 21 tuổi, đang chuẩn bị bài cho kì thi giữa học kỳ và viết tiểu luận về các hệ thống thông tin quản lý chuyên ngành mình học. Tôi định kiếm một tấm bằng cử nhân kinh tế 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 GẤP “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 “.com” 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.

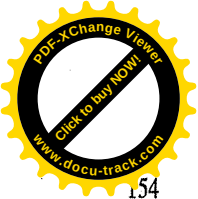
Kế đó tôi đã kiếm được một công việc làm kĩ sư phần mềm. Đến lúc này tôi biết rằng mình hoàn toàn ghét làm một nhân viên. Mỗi kì lãnh lương tôi được nhắc nhở rằng tại sao người ta lại ghét cay ghét đắng các loại thuế. Tôi



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.



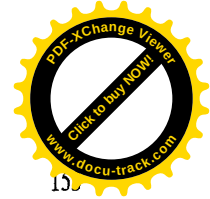
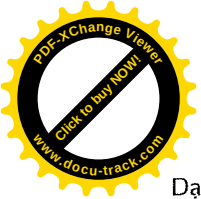
Do đó, Jeff đã làm những gì mà xã hội kỳ vọng ở anh. Anh đã theo học Đại học Utah, nơi anh lấy được bằng cử nhân văn chương tiếng Nhật và cử nhân khoa học ngành tài chính. Có được một công việc thật sự tốt chính là mục tiêu của anh.

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 kĩ 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 kịp 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

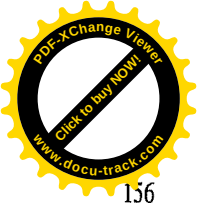


nên làm gì trong phần đời còn lại của mình đây. Anh đã làm tất cả mọi thứ mà xã hội bảo anh phải làm và anh cảm thấy thất bại. Lắng nghe lời khuyên thiện chí của những người khác, Jeff quyết định học tiếp về các hệ thống thông tin kinh doanh. Anh nghĩ, bằng cách đó, cơ hội kiếm được một công việc thật 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 nọ 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.”



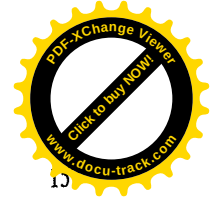
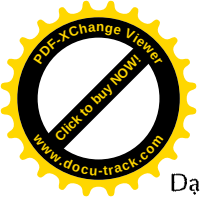
Chúng tôi nhìn nhau và biết rằng chúng tôi không muốn làm nhân viên trong phần còn lại của cuộc đời mình. Không ai trong chúng tôi có những đặc tính của những nhân viên tốt. Jeff nhận ra rằng trường cao học không phải dành cho anh. Mặc dù tôi vui mừng vì nhận được nền giáo dục đại học, tôi biết rằng 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.

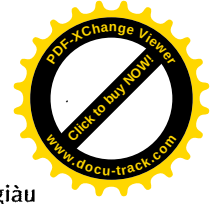
Không may, chúng tôi đang cạn tiền.

“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



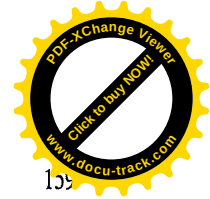
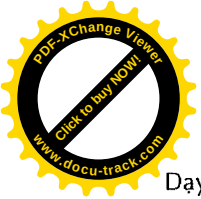
một người nội trợ và nài nỉ Jeff kiếm một công việc để nuôi tôi. Bởi vì, rốt cuộc thì, tôi cũng là một người phụ nữ. Tôi được bồi đắp cho ý nghĩ rằng đàn ông là người phải gánh lấy những hóa đơn. Thỉnh thoảng, khao khát cảm giác an toàn, tôi lại sụp đổ và khóc.

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.

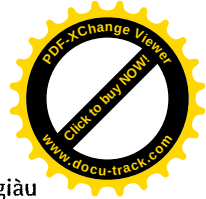
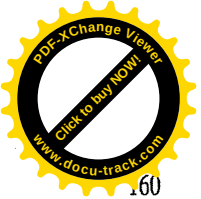
Và chúng tôi đã làm điều đó. Chúng tôi chọn không làm những người làm công ăn lương. Chúng tôi thà thất bại hàng ngàn lần còn hơn trong suốt phần đời còn lại thức dậy mỗi buổi sáng rồi mà cứ mắc kẹt trong vòng luẩn quẩn. Chúng tôi ngừng đắm mình vào những thất bại và bước tới, luôn tập trung vào mục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