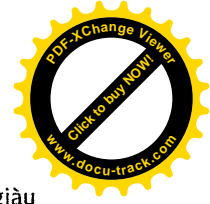
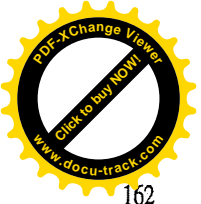


Đọc Kiyosaki, ghét công việc của mình, nhận ra thuế và chi tiêu đã “ăn” vào lương của mình rất nhiều, Jon quyết định suy nghĩ lại kế hoạch sự nghiệp của anh trong năm năm tới. Anh đã quyết định giảm nó xuống còn một năm và học càng nhiều càng tốt trong khoảng thời gian đó. Việc Jon bị sa thải sau 10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

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

## **ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ LÀM**

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

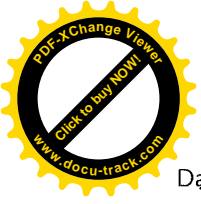


Utah trong nhiều tuần nhưng không tìm thấy vụ mua bán nào phù hợp với những thông số của mình. Còn những vụ mua bán mà chúng tôi tìm thấy được lại đưa ra những lời đề nghị thanh toán tiền mặt.

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

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

Chúng tôi đã cố gắng kéo một người cộng tác có tiền



Dạy con làm giàu

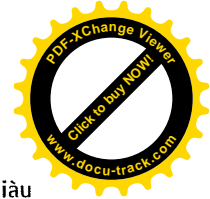
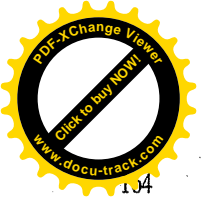


(anh ta sẽ sửa chữa ngôi nhà sau khi mua), nhưng anh ta đã quá tham lam và cố chiếm ngôi nhà từ tay chúng tôi. “Làm thế nào tôi có thể tin tưởng các bạn? Các bạn còn quá trẻ,” là lời từ biệt của anh ta ngay sau lời đề nghị 46.000 đôla cho ngôi nhà.

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

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

Chúng tôi đã mua ngôi nhà với giá 50.000 đôla và sau đó bỏ ra 15.000 đôla để sửa sang lại. Ngôi nhà sau đó được định giá lại 115.000 đôla và chúng tôi đã bán nó sau ba tháng với giá 113.500 đôla. Sau khi thanh toán khoản nợ



thể tin dụng chúng tôi đã giữ lợi nhuận rỗng làm vốn. Tuy nhiên, theo Người bố giàu, những ngôi nhà “mua đi bán lại” không phải là mục tiêu để đấu tranh, bởi vì vòng quay tiền mặt dương mới là đích nhắm của người sở hữu ngôi nhà. Những người buôn bán cũng vậy, nhưng nhà đầu tư thì không. Tuy nhiên, Người bố giàu cũng nói rằng các cơ hội “mua và đẩy đi” có thể giúp dự trữ tiền mặt cho việc đầu tư cuối cùng vào những ngôi nhà tạo ra vòng quay tiền mặt. Và đó là những gì chúng tôi đã làm.

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

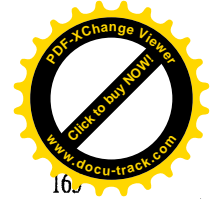
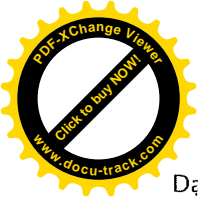
Đây là chi tiết về ngôi nhà (3200m<sup>2</sup> với sáu phòng ngủ và bốn phòng tắm):

*Tiền mặt đặt vào ngôi nhà*

Thanh toán tiền mặt:	\$7.995
Các chi phí kết thúc do chúng tôi trả:	\$7.150
Các chi phí sửa chữa do chúng tôi trả:	\$4.500
	<u>\$19.645</u>

*Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng*

Thu nhập cho thuê:	\$1.600
--------------------	---------



## Dạy con làm giàu

16

- Hao phí chỗ trống (5%):	\$80
Tổng thu nhập:	<u>\$1.520</u>

Các chi phí hàng tháng:

- Thuê (nhà) và bảo hiểm:	\$161
---------------------------	-------

- Sửa chữa/bảo quản:	\$0
----------------------	-----

*(Mỗi hợp đồng, người thuê chịu trách nhiệm cho các chi phí sửa chữa, và người thuê chịu tiền thu rác và làm sân.)*

- Dự trữ:	\$20
-----------	------

- Chi phí quản lý (10% tiền thuê):	\$160
------------------------------------	-------

- Tiền vay phải trả (30 năm, với lãi suất 5,8%):	<u>\$960</u>
--	--------------

\$1.301

Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng:	\$219
-------------------------------------	-------

*Lãi ròng tiền mặt*

Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$219 x 12)	\$2.628
--	---------

÷

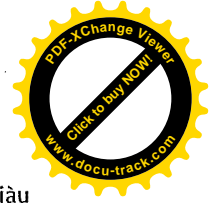
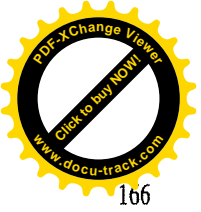
Tổng số tiền mặt đặt vào ngôi nhà	\$19.645
-----------------------------------	----------

Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	13,4%
-------------------------	-------

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

## NHỮNG GÌ CHÚNG TÔI ĐANG LÀM

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



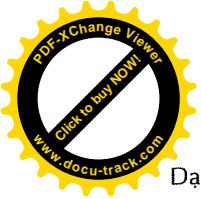
tiếp tục bán những ngôi nhà tồi tàn trong khu vực không được sung túc của thành phố cho những người không thể tìm thấy nhà cửa đàng hoàng với giá phải chăng.

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

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

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

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



Đạy con làm giàu



vì thế chúng tôi không cần vật thế chấp thứ hai. Khi bán đi chúng tôi được tự do thực hiện.

### TRƯỚC ĐÓ VÀ SAU ĐÓ

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

#### *Các chi phí*

* Công dân	\$400
Các thẻ tín dụng	\$253
** COBRA	\$285
** Y tế	\$100
* Điện thoại di động	\$80
Thuê nhà	\$400

#### *Thu nhập*

Sự giúp đỡ của mẹ: \$250

#### *Các chi phí cố định*

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

\* Khâu trừ thuế

\*\* Khâu trừ thuê một phần

#### *Tài sản*

Séc (checking): Merced  
Jeff

\$230  
\$524

Tổng cộng

\$754

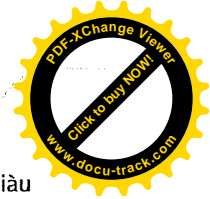
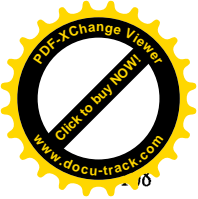
#### *Tiêu sản*

Vay tiền mua xe hơi \$6.397

Thẻ tín dụng \$12.478

Điện thoại di động \$240

\$19.115



Dạy con làm giàu

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

BẢNG CÂN ĐỐI THÁNG 1 NĂM 2003

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

<i>Các vật dụng</i>	
Xe hơi	\$36.000
Nữ trang	\$12.000
Khác	\$15.000
Tổng số phụ vật dụng	\$63.000

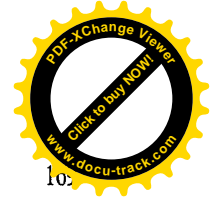
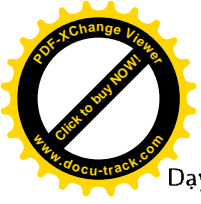
Tổng tài sản theo chủ ngân hàng  
(Tổng số phụ tài sản + những vật dụng) \$1.039.700

Tổng tài sản theo *Dạy Con Làm Giàu*  
(Chỉ gồm tổng số phụ tài sản, không kể vật dụng) \$976.700

Tổng tiêu sản \$350.500

Giá trị ròng theo chủ ngân hàng (Tổng tài sản theo chủ ngân hàng ít hơn tổng tiêu sản) \$689.200

Giá trị ròng theo *Dạy Con Làm Giàu* (Tổng tài sản theo *Dạy Con Làm Giàu* ít hơn tổng tiêu sản) \$266.200

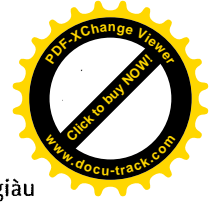
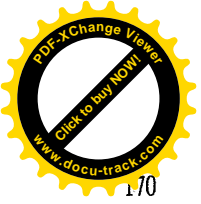


## BẢNG KÊ THU NHẬP THÁNG 1 NĂM 2003

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

### VỊ TRÍ HIỆN TẠI CỦA CHÚNG TÔI

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

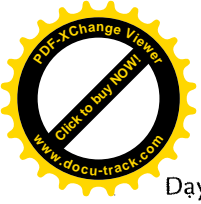


chúng tôi vào nhóm C, bởi vì chúng tôi đang nhận được dòng thu nhập bị động.

Cả ba chúng tôi rất chú tâm vào những gì mình làm. Tôi đã quyết định đi theo những lời khuyên của Người bố giàu là “người giàu không làm việc cho tiền bạc” và tính toán rằng bởi vì việc kinh doanh chủ chốt của chúng tôi là bất động sản, tôi nên học càng nhiều càng tốt về thế chấp. Tôi đã trở thành một nhà môi giới thế chấp được cấp chứng chỉ độc lập và có thể làm việc với những ngân hàng khác nhau. Tôi thật sự thích thú điều đó, và tôi đang học nhiều điều mà tôi biết sẽ giúp cho công việc kinh doanh của chúng tôi. Đáng ngạc nhiên là, tôi đã bắt đầu kiếm ra tiền hàng hoàng từ việc thực hiện những vụ thế chấp và tôi chắc chắn không phiền hà gì với vòng quay tiền mặt thặng dư. Tôi không định sẽ làm một nhân viên cho vay mãi mãi, tôi chỉ làm nó cho đến khi tìm được những nhà cố vấn về thế chấp tốt nhất. Càng có nhiều kiến thức càng tốt chỉ là một sự thông minh suông.

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

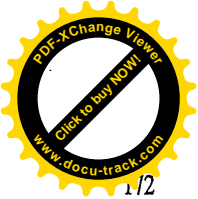
Mục tiêu của chúng tôi là mua và giữ những bất động sản lớn như những căn hộ song lập và những trung tâm thương mại, không chỉ tại Mỹ mà còn ở nhiều nơi khác trên thế giới. Bởi vì Jeff và Jon đều thông thạo tiếng Nhật



nên chúng tôi muốn thực hiện một số dự án kinh doanh ở nước này. Jon cũng nói được tiếng Thái, nên Thái Lan cũng nằm trong danh sách của chúng tôi. Cả Jeff và Jon có thể đọc được truyện tiếng Hoa và họ muốn mở rộng kinh doanh tại đó (đặc biệt vì Trung Quốc có tiềm năng kinh doanh rất lớn). Jeff và tôi có thể nói tiếng Tây Ban Nha, thế nên chúng tôi cũng muốn thực hiện dự án kinh doanh tại châu Mỹ.

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

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



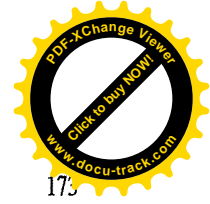
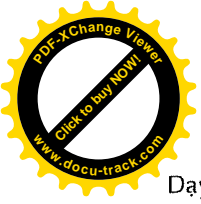
có nghĩa là gì với mình, nhưng tôi tính rằng trong năm năm nữa chúng tôi sẽ biết nó là gì.

### **HÃY BỎ RA THỜI GIAN BẠN CẦN**

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

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

Trong bất động sản, chúng tôi xem nỗi sợ hãi là cảm xúc quan trọng nhất cần khắc phục. Người ta trở nên lo sợ rằng họ sẽ không bao giờ tìm được một vụ mua bán bất động sản tốt, và sau đó đi mua một vụ xấu bởi vì họ sợ nếu không mua bây giờ, họ sẽ không bao giờ mua được. Với chúng tôi, thà không mua còn tốt hơn vụ mua bán tồi tệ. Chúng tôi cũng đã chứng kiến nhiều người chủ nhà quá sợ



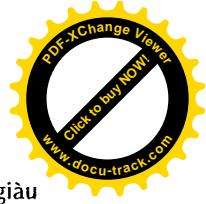
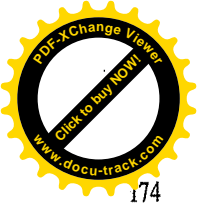
là sẽ không có một người thuê đến nỗi họ đã đồng ý người đầu tiên hỏi thuê nhà (có lẽ đó là nơi xuất phát của tất cả những câu chuyện ác mộng của người chủ nhà).

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

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

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

Đó là lý do tại sao việc chuẩn bị lại hết sức quan trọng. Chúng tôi đã bảo đảm mình có đủ kinh nghiệm bất động sản trước khi sẵn sàng mua. Chúng tôi đã làm điều đó bằng cách đưa ra những lời chào dù rằng chúng tôi không thể mua nhà, bằng cách đọc nhiều sách, tìm kiếm trên các trang web, và bằng cách nghiên cứu thị trường địa phương. Hơn nữa, chúng tôi còn nói chuyện với nhiều đại lý, nhà môi giới bất động sản và những nhà đầu tư và có được



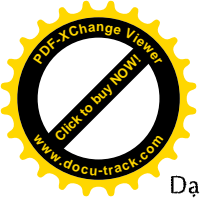
nhiều thông tin từ cách đó. Đầu tư bất động sản không hề phức tạp khi bạn biết những gì mình đang làm và quá trình đang diễn tiến ra sao. Chúng tôi vẫn tiếp tục học mỗi ngày.

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

### **ĐỀ PHÒNG (GEN-X)**

Jeff, Jon và tôi biết nhiều người cùng lứa tuổi với chúng tôi mà cuộc sống bị ném vào một vòng xoáy khi những công ty “.com” sụp đổ. Nhiều giấc mơ bị tan vỡ và những cảm giác an toàn được thay thế bằng những lo sợ về tương lai. Nếu điều này xảy ra với bạn, hãy thật sự lắng nghe chính mình, và sau đó thực hiện nó. Trên con đường, hãy bao quanh bạn với những người cùng chí hướng, sẵn sàng hỗ trợ bạn và đừng cố gắng bán mình vào những gì không hiệu quả. Rủi ro lớn nhất là việc không làm gì cả.

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



## CHƯƠNG 11

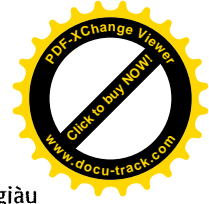
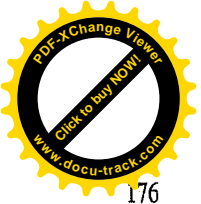
### *Thay đổi suy nghĩ*

*Ken hobson  
Philadelphia, Pennsylvania*

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

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

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



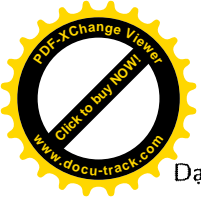
“Đó chính là mình!” Tôi đã nghĩ như thế khi Robert viết rằng việc thiếu hoạch định là con đường dẫn đến thất bại. Đó chính là vấn đề của tôi.

Tôi cảm giác chắc chắn là có một cách khác để bảo đảm tương lai tài chính cho gia đình, nhưng tôi đã không thể nghĩ ra đó là gì. Tuy nhiên, những “manh mối” ở ngay bên cạnh tôi. Khi còn là một cậu bé, gia đình tôi đi từ New Jersey đến Brooklyn để thăm họ hàng, tôi đã trông thấy những bảng hiệu quảng cáo tài sản cho thuê và cứ thắc mắc không biết đó là gì. Giờ thì câu trả lời đã rõ ràng. Cho thuê có nghĩa là dòng tiền chảy vào người chủ của tài sản quanh năm suốt tháng. Tôi đã nghĩ về những người hàng xóm người vốn sở hữu một trường mầm non tư thục. Cứ mỗi hai năm họ lại cho thuê một chiếc xe hơi mới. Đột nhiên tôi hiểu rằng: Chiếc xe hơi là chi phí kinh doanh. Nhiều cửa hàng bách hóa cũng vậy. “Ồ, đó là những gì họ đang làm!” Tôi thốt lên và vỗ vỗ vào đầu mình. Mọi việc đã bắt đầu sáng ra bởi vì tôi đã sẵn sàng hiểu chúng.

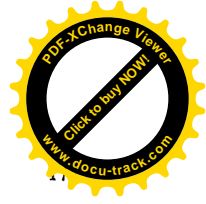
Ngay khi về nhà tôi đã mua những quyển sách, băng, và sản phẩm đi kèm khác của *Dạy Con Làm Giàu*. Tôi đã thành một kẻ “ăn chực” của những thông tin mới và đáng hoan nghênh này.

## QUÁ KHỨ CHỈ LÀ KHÚC ĐẠO ĐẦU

Từ khi lớn lên tôi chưa bao giờ biết rằng không chỉ có một cách suy nghĩ duy nhất về tiền bạc. Trải qua những thời kì kinh tế khó khăn, cả cha mẹ tôi đều khao khát sự an



Dạy con làm giàu

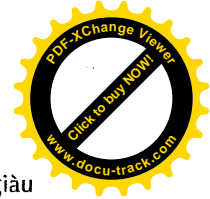


toàn về tài chính. Họ đã tìm thấy điều ấy bằng cách làm việc cho bang New Jersey và chính phủ liên bang trong suốt 35 năm. Ngày hôm nay họ đang sống bằng những đồng lương hưu.

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

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

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



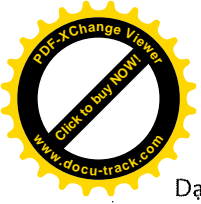
Lịch sử nghề nghiệp của tôi bao gồm những vị trí mà mỗi hai năm lại tốt hơn. Vào lúc *Dạy Con Làm Giàu* khiến tôi chú ý, tôi đang làm người quản lý dự án và lập trình Internet cho QVC, một mạng lưới mua sắm qua truyền hình và Internet thành công và hết sức nổi tiếng. Dù yêu thích công việc và có một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

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

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

## **BƯỚC ĐI ĐẦU TIÊN**

Trong hai năm tôi đã áp dụng những bài học mà tôi đang học được. Tôi rút 6000 đôla trên thị trường chứng



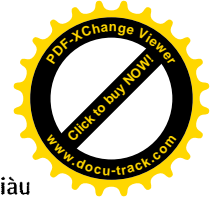
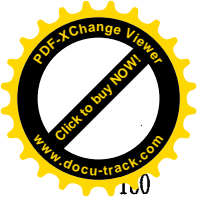
khoán ra cộng với 10.000 đôla khác từ việc kết thúc IRA, để đầu tư vào bất động sản. (Một người hàng xóm làm môi giới chứng khoán đã nghĩ rằng tôi mất trí! Tuy nhiên, số tiền tôi rút ra vẫn sinh sôi tốt và đang ở trong giá trị ròng còn lại của bất động sản. Nếu vẫn để chúng nằm yên trong thị trường chứng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

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

### VÀ NHỮNG GÌ TÔI ĐÃ LÀM

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

- Bước kế tiếp là một kế hoạch kinh doanh. Tôi đã xác



Đạy con làm giàu

định số tiền mặt tích cực mà mình muốn, vốn có mục tiêu tối thiểu là 150 đôla/tháng trên mỗi tài sản sau khi trừ đi thuế.

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

- Sau khi đã tìm được "lãnh địa" tôi kiểm tra những nơi thuê để xem mức giá của những ngôi nhà tương tự với các ngôi nhà mà tôi quan tâm ra sao.

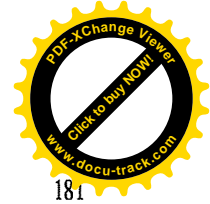
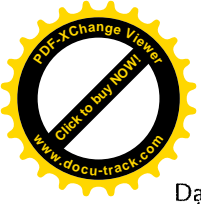
- Từ đó tôi nghiên cứu những trích dẫn về thế chấp và đánh giá chung về các loại thuế trong khu vực. Tôi cũng hỏi thăm về các chi phí hiệp hội, chi phí bảo hiểm, tiền nước và cống rãnh.

- Tôi tính tổng các chi phí cần thiết để sở hữu ngôi nhà mà mình muốn, con số đó chính là chi phí cơ bản của tôi. Tôi đã khám phá ra rằng những ngôi nhà tiềm năng đòi hỏi 700 đôla cho tất cả các chi phí, điều đó có nghĩa là tôi đã phải quyết định xem thị trường có hỗ trợ tiền thuê giữa khoảng 850 đôla và 900 đôla/tháng hay không.

- Tôi bắt đầu tìm kiếm các tài sản trị giá từ 50.000 đôla - 70.000 đôla, vốn cho phép một sự thế chấp khoảng 400 đôla - 500 đôla/tháng.

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

Tôi đã mua ba tài sản tịch biên, tất cả đều là những ngôi nhà tại Pennsylvania bằng giá trị ròng còn lại trong ngôi



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

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

*Tiền mặt đặt vào tài sản*

Tiền mặt:	\$9.000
Các chi phí kết thúc do tôi trả:	\$1.800
Các chi phí sửa chữa/nâng cấp do tôi trả:	<u>\$3.500</u>
	\$14.300

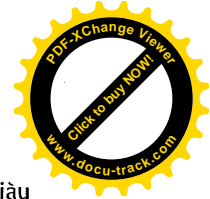
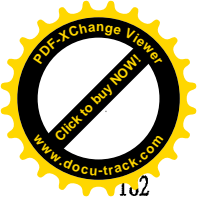
*Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng*

Thu nhập cho thuê:	\$1.075
Các chi phí hàng tháng:	
- Thuê (trên tài sản) và bảo hiểm:	\$325
- Sửa chữa và bảo quản:	\$0
- Dự trữ:	\$0
- Chi phí quản lý:	\$0
- Tiền vay phải trả (30 năm với lãi suất 8%):	<u>\$575</u>
	<u>\$900</u>
Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng:	\$175

*Lãi ròng tiền mặt*

Vòng quay tiền mặt hàng năm [\$175 x 12]	\$2.100
--	---------

÷



Đạy con làm giàu

Số tiền mặt đặt vào tài sản	\$14.300
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt	14,6%

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

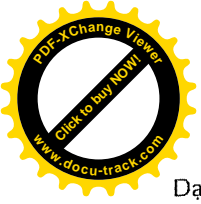
Thành thực mà nói, tôi cũng đã phạm những sai lầm. Đó là không bám chắc lấy kế hoạch kinh doanh. Có lần, tôi đã mua một ngôi nhà nhỏ ở xa tít, phải mất nhiều giờ lái xe mới tới nơi. Nhà bếp thì tiện lợi nếu như bạn nhắm mắt lại, để không trông thấy màu sắt rò rỉ phủ đầy những chiếc tủ bằng kim loại.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

Một năm sau, ngôi nhà bếp vẫn trong tình trạng chường mắt và tôi vẫn sở hữu ngôi nhà. Tôi đã bỏ ra ba tháng và 5000 đôla sửa chữa nhà bếp và phòng tắm và cuối cùng tôi đã bán nó với giá 72.000 đôla. Tuy nhiên, bởi vì tôi đã ôm lấy ngôi nhà quá lâu nên tôi đã phải trả nhiều tiền thuế bất động sản và cuối cùng không có lợi nhuận.

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

### **MỘT CÁCH LÀM VIỆC MỚI**

Vào mùa thu năm 2001 tôi đã thông báo rằng tôi sắp rời QVC để làm một sự thay đổi lớn trong sự nghiệp. Nhờ sự tự tin tôi có được trong việc mua các tài sản, tôi đã bắt đầu



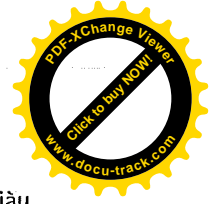
làm việc cho hãng đầu tư bất động sản lớn nhất trong nước. Ngày hôm nay tôi môi giới các tài sản hàng triệu đôla cho những cá nhân và đối tác. Điều thú vị là mặc dù tôi thiếu nền tảng bán hàng, tôi vẫn được thuê vì kiến thức về thị trường đầu tư cũng như các mục tiêu và bộ nhớ của một nhà đầu tư của tôi.

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

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

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

Nhưng tôi không muốn gieo ấn tượng rằng mình không hề hấn gì trong sự thay đổi lớn lao này. Ngày tôi bắt đầu



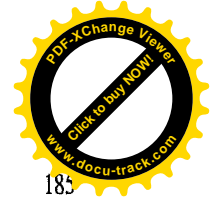
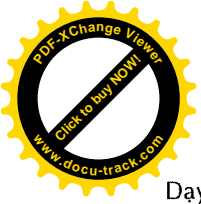
tôi đã sẵn sàng bán. Nhưng tôi đã thất bại vào ngày hôm đó, ngày hôm sau và tháng kế tiếp. Nghi ngờ bắt đầu len lỏi vào, và câu hỏi, “Mình đã làm gì? Mình đã không thấy một số tiền nào trong nhiều tháng,” bắt đầu lặp đi lặp lại trong đầu tôi. Tôi đã vớ tay lấy điện thoại, định gọi QVC, nơi tôi có một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

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

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

### **CUỘC SỐNG LÀ NHỮNG GÌ BẠN TẠO NÊN**

Con cái của chúng tôi, một cháu 9 tuổi và một cháu 5 tuổi, đang học quản lý tiền bạc bởi vì chúng tôi bàn bạc làm cách để làm như thế đối với chúng. Nhờ chơi trò



CASHFLOW dành cho trẻ con, nên chúng biết về sức kéo tàn phá của những vật trang trí nhỏ bé.

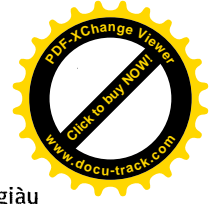
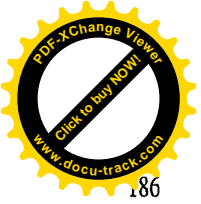
Chúng tôi cũng chơi trò CASHFLOW thường xuyên với bạn bè, những người không cùng kinh doanh với tôi. Có nhiều cuộc nói chuyện về công việc và tiền bạc và một số người không muốn đón nhận những gì vẫn được xem như là một rủi ro.

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

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

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

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



- Khiêm tốn. Tôi vẫn luôn có thể học được nhiều hơn – và không phải có tất cả những câu trả lời.

- Tự tin về những gì mình đang làm. Tôi đã nhận ra rằng mọi thứ sẽ đến với tôi khi tôi quyết tâm làm điều đó.

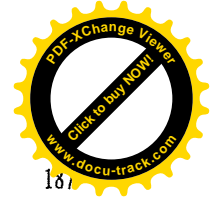
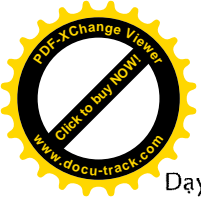
- Kiên nhẫn. Biểu thời gian trước mắt của tôi có thể không hiện thực, nhưng cuối cùng tôi sẽ đi đến nơi mình muốn đến.

- Sẵn sàng hoạch định công việc của bản thân và thực thi kế hoạch.

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

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

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



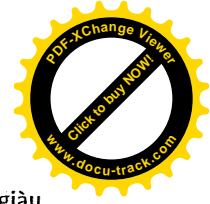
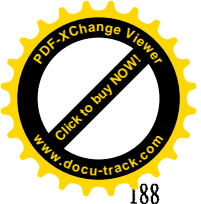
#### PHẦN IV

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

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

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

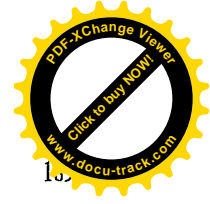
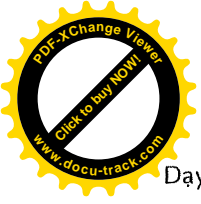
Giống như tôi, họ có những người hướng dẫn giúp họ hiểu



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

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

Allison, Jake, David và Michael đã có bước khởi đầu thuận lợi trên con đường đi đến sự an toàn về tài chính bằng cách nắm bắt những gì có sẵn cho họ và sau đó đi những bước kế tiếp. Họ chỉ ra rằng tuổi tác không thành vấn đề dù là khởi sự một công việc kinh doanh hay đầu tư mua bất động sản. Không do dự - và không sợ hãi - họ đã tính toán những gì mình muốn làm và sau đó bắt tay thực hiện chúng. Không giống như nhiều người lớn, họ không “bị”



dạy bảo từ năm này sang năm khác về những gì họ không thể hay không nên làm. Không ngại cố gắng và dám đối mặt với thất bại đã mang thành công đến với họ. Họ đã không để bất kỳ điều gì hay bất kỳ ai ngăn họ hoàn thành mục tiêu của mình.

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

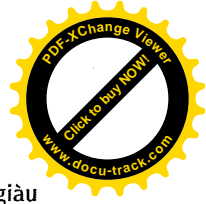
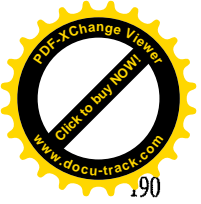
Allison, Jake, David và Michael đang tiếp tục biết rằng:

- Những khoản tiền trợ cấp và những món quà tiền bạc có thể được biến thành những tài sản để tạo ra tiền.

- Đầu tư vào tương lai của ai đó có nghĩa là đầu tư ngay từ bây giờ. Lợi ích trước mắt không đáng giá bằng một vòng quay tiền mặt trong tương lai.

- Mặc dù còn đang đi học, họ vẫn hòa mình vào thế giới bên ngoài. Họ hiểu biết về của cải, tài sản, tiêu sản, và những gì họ cần làm để được an toàn về tài chính.

- Làm một tấm gương cho những người khác, và dạy những người ấy những gì họ đã học được, là một phần quan trọng trong cuộc sống.

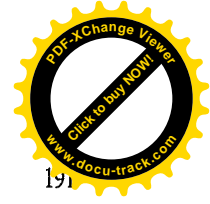
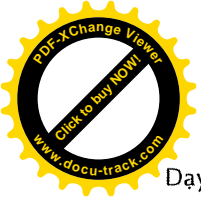


- Nợ nần chẳng có gì đáng sợ nếu nó là một khoản nợ tốt. Họ hiểu rằng việc vay mượn để tâu một tài sản là món nợ tốt và là một cách làm khôn ngoan bởi vì tài sản mang lại thu nhập. Đó chính là tiền của bạn đang làm việc cho bạn.

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

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

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



## CHƯƠNG 12

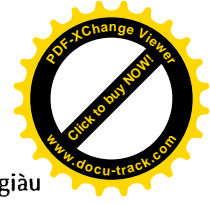
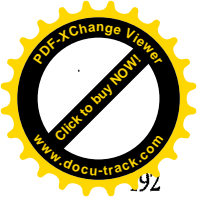
### *Không bao giờ là quá sớm*

*Allison Kubala  
Cumming, Georgia*

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

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

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



Mẹ tôi không ngừng dạy hai anh em tôi phải biết dành dụm tiền để mua những thứ chúng tôi cần. Nhiều lần khi đang ở trong các cửa hàng, tôi thấy có món đồ hay hay thật sự muốn mua, và hỏi mượn trước tiền trợ cấp mà mẹ sẽ cho để mua. Và câu trả lời của mẹ luôn là “Không!”.

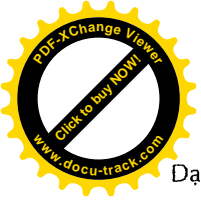
Tôi muốn có thêm tiền để tiêu xài. Do đó, tôi đã quyết định bắt đầu công việc kinh doanh riêng của mình. Tôi đã chín tuổi. Tôi học được nhiều điều ở trường, nhưng từ những băng và trò chơi của *Dạy Con Làm Giàu* tôi thấy rằng bạn có thể khởi sự việc kinh doanh riêng của bạn dù bạn còn khá nhỏ tuổi.

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

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

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

Tôi đã trở thành một người chủ kinh doanh. Mẹ đã giúp



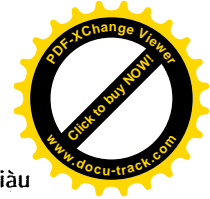
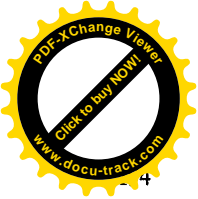
Dạy con làm giàu



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

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

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



## CHƯƠNG 13

# *Chơi một trò chơi chiến thắng*

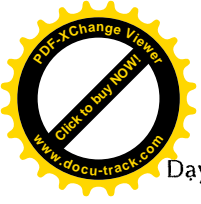
*Jake Colman  
Venice, California*

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

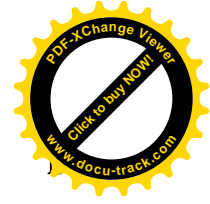
### **CHỈ VÀI NĂM TRƯỚC ĐÂY**

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

Chơi trò CASHFLOW 101 là một hình thức giải trí nhưng qua đó tôi cũng học được nhiều điều mà tôi đã không hề



Dạy con làm giàu

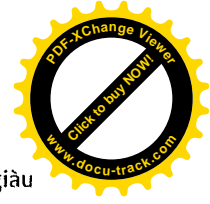
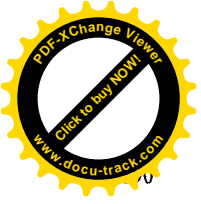


biết là có tồn tại. Tôi cũng cảm thấy mình bị hút vào thông tin của nó, điều này khá ngạc nhiên. Khi chơi tôi đã không mong đợi các chi tiết là một ngôi nhà đầu tư tốt phải như thế nào và làm sao để đọc một bảng cân đối. Trò chơi đã chỉ cho tôi thấy sự khác biệt giữa một tài sản và một tiêu sản và cách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

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

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

Sau khi chơi xong tôi và bố mẹ nói chuyện với nhau về những gì có tác dụng, những gì không và tại sao. Lần đầu tiên chơi, tôi đã mất vài giờ để thoát khỏi vòng luẩn quẩn. Hai năm trước chúng tôi đã bắt đầu chơi CASHFLOW 202, vốn là phiên bản cao hơn của CASHFLOW 101. Giờ đây tôi



Dạy con làm giàu

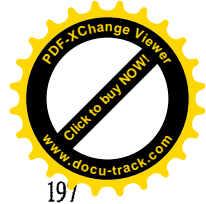
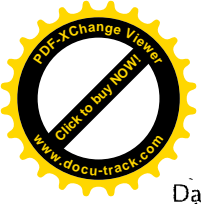
có thể thoát ra khỏi vòng luẩn quẩn trong không đầy 30 phút. Điều tuyệt diệu về các trò chơi là chúng cho tôi những dữ liệu tôi cần biết trước khi di chuyển. Tôi bắt đầu thấy rằng mình có thể áp dụng những quy tắc của trò chơi vào cuộc sống thật. Khi bạn biết mình đang làm gì, các rủi ro sẽ trở nên nhỏ hơn. Có nhiều điều ít đáng sợ hơn trong việc thực hiện những kế hoạch của bạn.

### ***KHÔNG BAO GIỜ QUÁ TRỄ ĐỂ ĐẦU TƯ VÀO CHÍNH MÌNH***

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

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

Những người thân đã luôn sẵn sàng hỗ trợ việc kinh doanh của tôi và họ đã giúp tôi hiểu về chi phí nguyên vật liệu so với giá bán, các chi phí lao động tác động đến lợi nhuận như thế nào (như những lần các bạn tôi giúp đỡ tôi



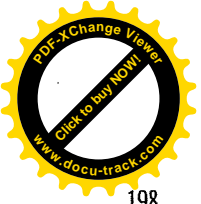
bán hàng tại quầy nước chanh và tôi đã trả tiền cho họ), và tầm quan trọng của tiếp thị và khuyến mãi tốt.

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

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

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

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

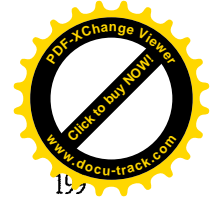
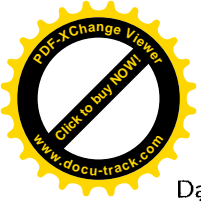


hàng xong thì một nhà hàng lại rút bớt số nến đã đặt. Nhưng tôi đã không sợ hãi vì nến không bị hư. Tôi có thể chuyển phần dư sang đơn đặt hàng khác.

Mới đây tôi đã mang “ngón nghề” của mình đến ngày lễ Hanukkah của hội đạo của chúng tôi, vốn cũng là một nơi gây quỹ, và mời trẻ con đến làm những cây nến riêng của chúng. Chúng yêu thích việc ấy. Tôi đã bán cho phụ huynh của các em tất cả những cây nến mà tôi mang theo, và đóng góp một phần tiền kiếm được cho giáo đường. Tôi biết tầm quan trọng của việc đền đáp lại.

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

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



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

### ***ĐÂY LÀ CÁCH TÔI LÀM***

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

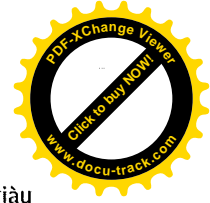
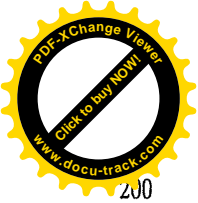
Giá mua là 111.600 đôla, thanh toán 5% bằng tiền mặt. Tôi gom đủ tiền mặt từ những khoản tiền tiết kiệm, kể cả tiền lì xì, những món tiền quà, và lợi nhuận từ những công việc kinh doanh nhỏ. Bởi đây là một ngôi nhà mới toanh nên tôi đã không dự tính bất kỳ sự bảo quản hay sửa chữa nào lớn trong một vài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

#### *Tiền mặt đặt vào ngôi nhà*

Tiền mặt:	\$5.580
Các chi phí kết thúc do tôi trả:	\$1.520
Sửa chữa/nâng cấp do tôi trả:	\$0
	<hr/>
	\$7.100

#### *Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng*

Thu nhập cho thuê:	\$1.125
--------------------	---------



Dạy con làm giàu

- Hao phí chỗ trống:	<u>          </u>	\$0
Tổng thu nhập:		\$1.125
Các chi phí hàng tháng:		
- Các loại thuê (nhà đất) và bảo hiểm:		\$350
- Sửa chữa/bảo quản:		\$0
- Dự trữ (vòng quay tiền mặt sẽ giúp trang trải các chi phí của tôi):		\$25
- Chi phí quản lý (5% tiền cho thuê):		\$56,25
- Thanh toán tiền vay (30 năm với lãi suất 6.5%):		\$670
		<u>\$1.101,25</u>

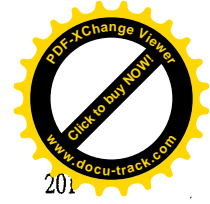
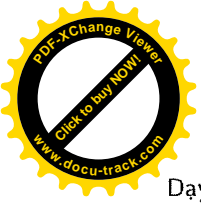
Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng: \$23,75

#### *Lãi ròng tiền mặt*

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

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

Nếu ngôi nhà tăng giá trong vòng hai năm tới như dự

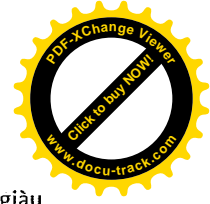
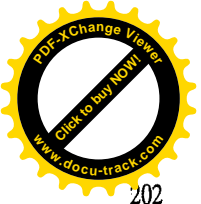


doán, tôi có thể loại bỏ tiền bảo hiểm thế chấp cá nhân (PMI), điều đó sẽ làm tăng vòng quay tiền mặt. Bảo hiểm thế chấp cá nhân là số tiền bảo hiểm thêm vào do người cho thuê đòi hỏi trên những tài sản cụ thể nào đó.

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

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

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



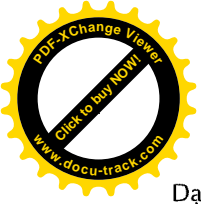
## TÔI CHỈ MỚI BẮT ĐẦU

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

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

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

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



## CHƯƠNG 14

### *Chúng tôi muốn H.E.L.P.*

*David Hosei và Michael Slate  
Sinh viên năm thứ nhất,  
đại học Indiana và đại học Purdue*

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

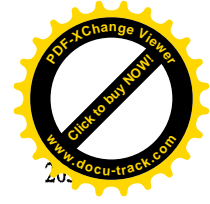
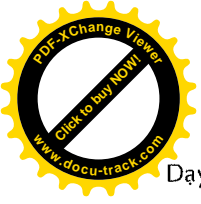


## HÃY ỦNG HỘ MỘT CHÚT

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

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

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

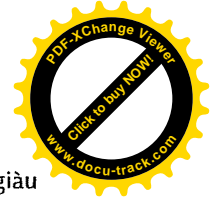
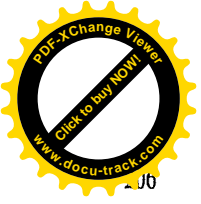


cách tuyệt vời để xây dựng nguồn tài chính dồi dào. Chúng tôi được khuyến khích học ở nhịp độ riêng của mình. Thầy đề nghị chúng tôi đọc thêm sách, và *Dạy Con Làm Giàu* nằm trong danh sách sách đọc thêm.

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

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

Nhóm chúng tôi đã sắp xếp và đi đến lớp 5 đó. Chúng tôi dự định giới thiệu trò chơi một cách vui nhộn. Vì thế



Dạy con làm giàu

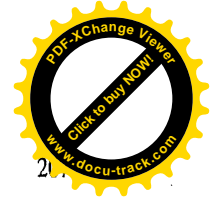
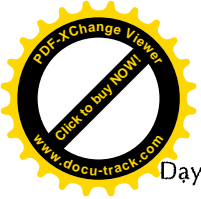
chúng tôi đã trình diễn một bài thơ trào phúng, trong đó có những câu thơ đáng nhớ, nhấn mạnh đến vòng quay tiền mặt.

Bọn trẻ rất thích chơi trò chơi này. Những đứa trẻ 10-11 tuổi đó thật sáng dạ. Nghe xong các em phát biểu những câu như, “Thu nhập bị động của em phải lớn hơn các chi phí thì mới thoát khỏi vòng luẩn quẩn được,” còn nhiều người trong chúng tôi đã cảm thấy mù tịt. Chúng tôi biết trò chơi đang mang đến cho những đứa trẻ này một cách nhìn cuộc sống hoàn toàn mới mẻ - không chỉ có tiền bạc. Rất có thể chúng đang học những bài học mà cha mẹ chúng chưa bao giờ dạy. Chắc chắn đó là kinh nghiệm của chúng tôi.

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

### **GIÚP ĐỠ MỘT TAY**

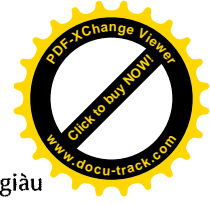
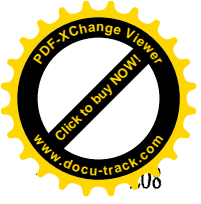
Để làm điều đó, chúng tôi đã mở một tổ chức phi lợi nhuận mang tên *H.E.L.P Inc.* (Giúp Đỡ Giáo Dục Nhiều Người - Help Educate Lots Of People). Tổ chức này sử dụng trò chơi CASHFLOW cho trẻ con để dạy trẻ em địa phương



sống gần khu trường đại học về cách quản lý tiền bạc, kiến thức về tài chính, và tinh thần doanh nghiệp. Chúng tôi đã mở rộng chương trình tại nhiều câu lạc bộ ở các trường tiểu học cũng như các hội nghị ở các trường trung học.

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

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



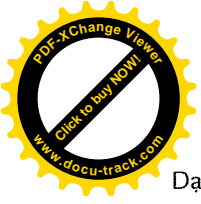
## DAVID: MỘT NGƯỜI BUÔN BÁN Ở TUỔI 12, NHÀ KINH DOANH Ở TUỔI 17

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

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

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

Để mở rộng hoạt động, chúng tôi báo với các giáo viên ở trường trung học về dịch vụ của mình. Có người đã chỉ chúng tôi đến một nhà trọ và chúng tôi cũng đã làm việc



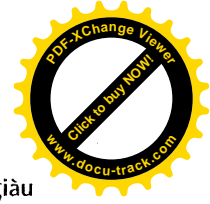
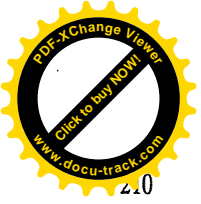
cho họ. Sau đó chúng tôi chia nhau ra, và được những chủ nhà cũng như những trung tâm thương mại thuê làm việc.

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

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

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

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



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

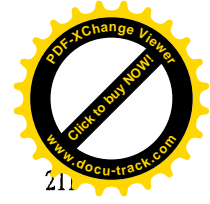
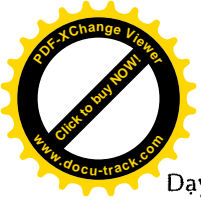
Tôi cũng học được rằng một công việc kinh doanh có thể thất bại trong vòng ba tháng nếu không có một kế hoạch thích hợp nhằm tiếp tục cung cấp những dịch vụ tốt hơn cho khách hàng. Tôi biết triết lý của *Dạy Con Làm Giàu* có thể vận dụng được, nhưng nó thách thức và đòi hỏi nhiều công sức, nỗ lực cũng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

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

### ***KINH NGHIỆM KHÁC Ở TRƯỜNG ĐẠI HỌC***

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

- Công việc dọn tuyết đem lại hơn 3.000 đôla trong hai mùa. Công việc này đã bổ sung vào việc chăm sóc cỏ của



tôi ở trường trung học. Tôi đã mua các trang thiết bị vào mùa đông của năm đầu tiên ở trường trung học. Tôi cũng cùng làm chủ một cơ sở kinh doanh với một người bạn ở trường trung học.

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

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

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

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

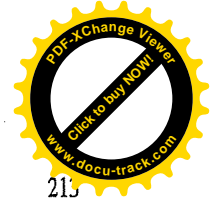
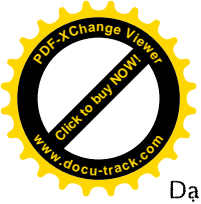


Khả năng kinh doanh mở rộng của tôi cũng hỗ trợ tôi rất nhiều. Tôi đã quyên góp được 7.500 đôla để giới thiệu Cuộc so tài giữa các ban nhạc (Battle of the Bands), đóng góp 2.000 đôla cho Jill's House, một quỹ dành cho sinh viên bị ung thư. Hai năm qua tôi đã đóng góp hơn 4.000 đôla cho Jill's House.

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

### ***THẺ TÍN DỤNG KHÔNG KIẾM ĐƯỢC TÍN DỤNG***

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



thân tôi. Hiện tại tôi chỉ trả mọi thứ bằng tiền mặt, bằng các thẻ ghi nợ, và qua ngân hàng trực tuyến.

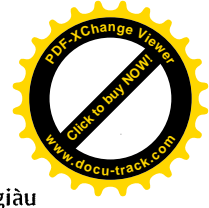
Tôi vẫn đang “giải quyết” những “vấn đề” của mình. Không một chút suy tính, tôi đặt số tiền boa 15% đến 20% cho một người bồi bàn, nhưng tôi vẫn cố tìm kiếm các dịch vụ tài chính rẻ nhất.

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

### *TÔI NHÌN THẤY MỘT TƯƠNG LAI KHÁC*

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

Mục tiêu một năm của tôi là sẽ bắt đầu một công việc kinh doanh và xây dựng một “cường quốc” tài chính. Mục tiêu năm năm là có thể quyết định xem liệu tôi có muốn nghỉ hưu vào thời điểm đó hay không. Không một chút nghi ngờ gì nữa, tôi không muốn một công việc bàn giấy làm việc 8 giờ sáng đến 6 giờ chiều mỗi ngày trong 5 ngày mỗi tuần. Công việc đó không cho tôi một cơ hội để theo đuổi những ước mơ, tầm nhìn và mục tiêu của mình. Tôi rừng

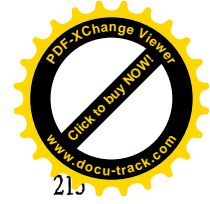
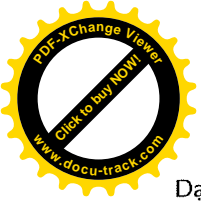


mình khi nghĩ đến việc sống trong một sự đầu hàng của bộ phim *Không Gian Văn Phòng (Office Space)*.

Trong lúc đó, tôi nắm lấy cơ hội để dạy về tiền bạc và chấp nhận rủi ro bởi vì những đề tài này không được dạy ở trường. Với những thông tin hữu ích này, các bạn trẻ có thể bước vào cánh cửa đến với thế giới của những nhà doanh nghiệp chứ không đứng bên ngoài. Hiện tại, tôi là người trợ giáo trong khu tập thể của mình, vốn nằm trên tầng lầu nguy hiểm ngoài trời (để đổi lấy phòng và tiền cơm). Trách nhiệm của tôi là cố vấn cho 50 sinh viên đại học, phần lớn là sinh viên năm thứ nhất, đang sống ở đó. Trả lời tất cả các câu hỏi về cuộc sống ở đại học, nghề nghiệp tương lai, và những hoạt động của sinh viên là một phần công việc của tôi. Ngoài ra, tôi còn dạy những kĩ năng kinh doanh và lãnh đạo.

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

Tôi đã từng bơi trong một đại dương ý tưởng. Giờ đây

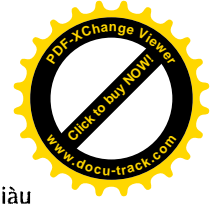
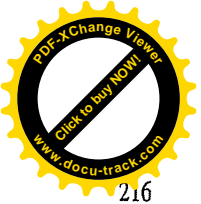


tôi biết cách đóng một chiếc thuyền và lái đến hướng những ý tưởng ấy. Đó là thông tin tôi muốn chia sẻ với những ai suy nghĩ về các khả năng nhưng không biết cách thực hiện chúng. Đối với những người trẻ tuổi cảm thấy mình khác biệt với cách nghĩ thông thường, không muốn bị trói buộc với công việc văn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

### **MICHAEL: NGƯỜI BÁN KẸO, ÔNG CHỦ BẤT ĐỘNG SẢN**

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

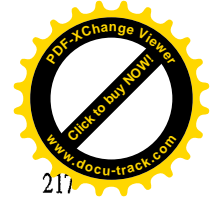
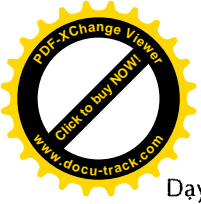
Tôi hỏi ý kiến mẹ về việc bán kẹo và bà đã tán thành. Chúng tôi đến Sam's Club và bà đã mua tất cả các loại kẹo (tôi biết những loại kẹo tôi và bạn bè thích nên việc chọn mua lựa thật dễ dàng). Một lần tôi kể cho bọn trẻ ở một trường việc tôi đang làm và câu chuyện ấy lan đi nhanh chóng. Chẳng mấy chốc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



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

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

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



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

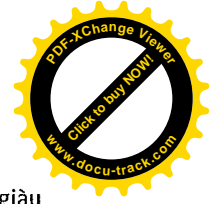
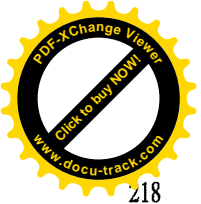
### ***ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ THỰC HIỆN***

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

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

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

Tôi thật sự ấn tượng với mẫu quảng cáo đó. Ngôi nhà

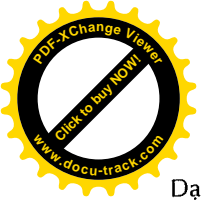


không những chưa đầy 5 năm tuổi, mà còn tốt hơn hầu hết những căn hộ trong thị trấn. Mỗi gian nhà đều có lò sưởi làm tăng vẻ duyên dáng cho nó, máy giặt và máy làm khô. Các gian ở tầng trên có trần hình vòm. Tôi có thể sống xa hoa ở đó. Người chủ nhà đưa tôi một bản sao các báo cáo tài chính, một bảng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

Người bán đòi 245.000 đôla, và trong lúc ông ta đồng ý mức giá 240.000 đôla, tôi biết mình nên nhờ người định giá lại ngôi nhà này. Và giá thẩm định là 266.000 đôla. Việc nghiên cứu cho tôi biết rằng do những điều kiện kinh tế, hầu hết các ngân hàng chỉ đòi hỏi khoảng 10%. Tôi đã dùng giá thẩm định như một lực đòn bẩy. Đây là cách mà ngân hàng xem xét các con số. Họ xem 266.000 đôla là giá bán, và 10% của nó - tức 26.000 đôla - là số tiền mặt phải trả. Số tiền 26.000 đôla chỉ tồn tại trên giấy.

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

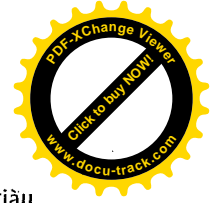
Để tìm kiếm những điều khoản tốt nhất, hơn một tháng tôi đã tiếp xúc với 5 ngân hàng. Tất cả mọi người mà tôi



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

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

\$1.300	tiền thê chấp thứ nhất
\$189	tiền thê chấp thứ hai
<u>\$262</u>	tiền thuê
\$1.751	để trả thuê và thê chấp



*Các chi phí bao gồm:*

Chi phí quản lý: \$108 (6% của \$1.800 cho việc tôi sống trong một căn hộ với \$200 một tháng)

Chi phí xén cỏ hay dọn tuyết: thay đổi

Phí bảo hiểm (nhà đất): khoảng \$50

Các chi phí về điện không đáng kể

*(Thu nhập cho thuê nhà): \$1.800*

\$1.751 tiền thuê và thanh toán thê chấp

+ \$200 các chi phí (\$108 phí quản lý + \$92 tiền bảo hiểm và những chi phí phải trả thêm)

---

\$1.951 [cộng hay trừ \$100 tùy thuộc vào số lượng tuyết của chúng tôi]

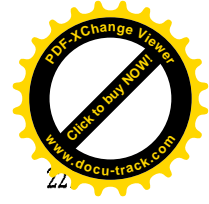
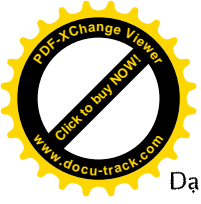
- \$1.800 tiền cho thuê nhà

\$151 các chi phí vượt quá túi tiền của tôi, ít hơn số tiền tôi đi thuê nhà

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

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

Việc thanh toán tiền thế chấp của tôi chỉ bắt đầu sau khi tôi kết thúc việc cho thuê ngôi nhà của mình. Điều này đem đến cho tôi 1.800 đôla tiền cho thuê để bỏ vào tài khoản



ngân hàng của tôi. Tôi đang dành dụm số tiền này để phòng cho những việc sửa chữa khẩn cấp cũng như để trang trải những tháng mà các căn hộ không có ai thuê.

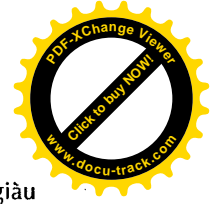
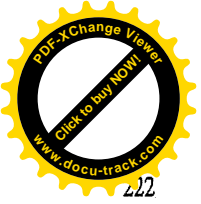
Sau khi tốt nghiệp tôi sẽ dọn đi và cho thuê căn hộ trên để kiếm 625 đôla. Đến thời điểm đó vòng quay tiền mặt bị động hàng tháng của tôi sẽ là 440 đôla. Đây là chi tiết:

\$595	cho căn hộ tầng dưới cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
\$595	cho căn hộ tầng dưới cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
\$625	cho căn hộ tầng trên cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
\$625	cho căn hộ tầng trên cùng + \$25 tiền nước + tiền chăm sóc con vật cưng (nếu có)
<u>\$2.540</u>	tiền cho thuê (chi phí quản lý, 6% của con số này = \$152,40)
- \$2.100	tiền thuê chấp, các chi phí, cộng hay trừ \$100 tùy thuộc vào bao nhiêu tuyệt chúng tôi có
<u>\$440</u>	vòng quay tiền mặt bị động hàng tháng

*\* Số tiền phải trả cho các con vật cưng là \$25 mỗi tháng, người thuê trả số tiền đặt cọc ban đầu là \$200 nếu họ có một con; \$100 không hoàn lại.*

*Lãi ròng tiền mặt*

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



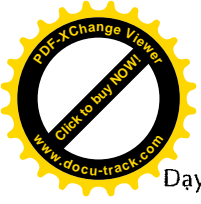
Dạy con làm giàu

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

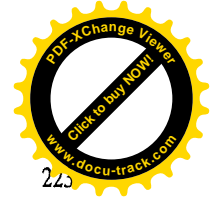
Tôi nhìn vào việc đầu tư theo hướng này. Tôi chỉ đặt 625 đôla của mình vào vụ mua bán, vốn đem đến cho tôi một chỗ ở tuyệt vời và vòng quay tiền mặt bị động tiềm năng. Hiện tại, dựa vào việc định giá, tôi có giá trị ròng còn lại là 26.000 đôla; vào lúc tôi tốt nghiệp số tiền này có thể tăng lên. Tôi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

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

Thực tế là bất động sản hoàn toàn được quản lý bởi một công ty đáng tin cậy. Mọi thứ từ việc cho thuê các căn hộ cho đến việc giải quyết các vấn đề của người thuê nhà (như việc không trả tiền thuê hay những lời phàn nàn) cho đến việc xén cỏ đều là trách nhiệm của họ. Dù công ty quản lý không trả tiền cho các dịch vụ như chăm sóc cỏ, nhưng họ



Dạy con làm giàu



225

giám sát chúng và đảm bảo mọi thứ trông tốt đẹp. Tất cả những điều tôi làm là mở các bảng báo cáo tài chính hàng tháng. Tôi thậm chí không phải đi đến ngân hàng bởi vì chi phiếu của tôi được gửi trực tiếp vào tài khoản của mình.

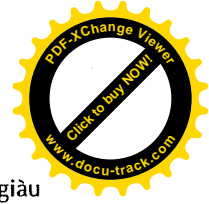
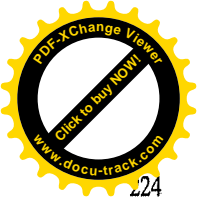
### **VIỆC ĐẦU TƯ KHÔNG CHỈ DÀNH CHO "CÁC SINH VIÊN NĂM CUỐI"**

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

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

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

Nhưng tôi cũng phát triển những thói quen tốt khác. Mỗi ngày tôi dành 10 phút để theo dõi tất cả các chi phí và thu nhập của mình. Tôi luôn luôn biết mình có bao nhiêu tiền và



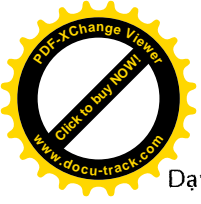
nó ở đâu. 10% trong mỗi đôla tôi làm ra được gửi vào một tài khoản đầu tư đặc biệt. 10% khác được tặng cho hội từ thiện. Hiện tại tôi làm việc ở Rạp Chiếu Bóng Thành Phố vào cuối tuần và tôi điều hành một công ty về web (Web-hosting) với 140 khách hàng và đang ngày càng lớn mạnh.

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

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

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

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



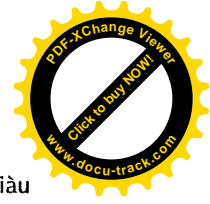
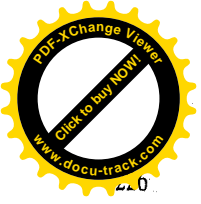
## PHẦN V

# MỘT CÁCH KINH DOANH MỚI

**N**gười bố giàu của tôi đã dạy tôi rằng việc nhận được một sự giáo dục về tài chính rất quan trọng với mỗi người. Đối với những người làm các nghề tiếp xúc với những vấn đề tiền bạc như tư vấn thuế, hoạch định tài chính và quản lý doanh nghiệp riêng của mình, việc chia sẻ sức mạnh của sự hiểu biết về tài chính đặc biệt quan trọng.

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

Khi họ cung cấp cho khách hàng của mình thông tin trong Dạy Con Làm Giàu, khách hàng của họ bắt đầu kiểm soát tình



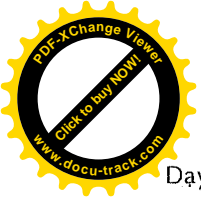
## Dạy con làm giàu

hình tài chính của mình và vai trò nhà cố vấn/ khách hàng trở nên mạnh mẽ và có lợi hơn.

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

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

Bạn cũng sẽ được biết câu chuyện của Brian Eagleheart. Giống như tôi, Brian là một cựu binh của Marine Corps (khi tôi viết điều này anh ta đang tham gia vào cuộc chiến tại Iraq). Là một nhà cố



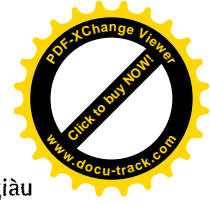
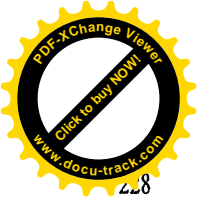
Dạy con làm giàu



vấn sinh sống tại Oregon vốn phải vật lộn với một khoản nợ lớn, Brian đã sử dụng những quyển sách Dạy Con Làm Giàu để học cách hoạch định tài chính mới. Anh không chỉ giúp các khách hàng của anh đến với sự tự do về tiền bạc, anh còn làm giảm nợ nần và tăng vòng quay tiền mặt hàng tháng của mình cũng như những khoản đóng góp cho hội từ thiện. Anh đã kiểm soát cuộc sống tài chính của mình, vốn cung cấp “nhiên liệu” cho sự độc lập của anh. Câu chuyện của Brian hết sức thuyết phục, anh đã kể nó tại một trong những buổi thông tin của Dạy Con Làm Giàu.

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

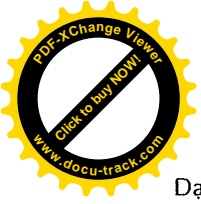
Terri Bowersock là một chủ kinh doanh thành công khác. Đặt trụ sở tại Arizona, Terri đã biến doanh nghiệp đồ nội thất địa phương của bà thành một công ty hàng triệu đôla có mạng lưới trên toàn quốc. Thành công cùng với câu chuyện riêng tư của bà về việc khắc phục khiếm khuyết trong khả năng đọc đã khiến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



Dạy con làm giàu

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

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



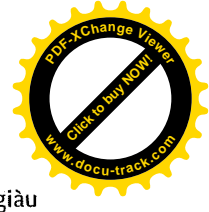
## CHƯƠNG 15

### *Kế toán cho chính mình*

*Tom Wheelwright  
Wheelwright Mathis PLC  
DK Advisors Tempe, Arizona*

**T**rước tiên, người cộng sự của tôi, Ann Mathis, và tôi muốn mọi người biết rằng chúng tôi là những kế toán viên cộng tác cho công ty Người bố giàu. Cho nên nói rằng chúng tôi sốt sắng về những thông tin có sẵn có thể nghe khá hiển nhiên. Nhưng không phải vậy. Ngay cả với sự giáo dục và nền tảng tài chính của mình - chúng tôi đã có bằng thạc sĩ ngành thuế và nhiều kinh nghiệm - chúng tôi tìm thấy một cách nhìn mới về tiền bạc và đầu tư kể từ khi chúng tôi tham gia vào đội ngũ của Người bố giàu. Sự thay đổi này thật sâu sắc với chúng tôi, với những nhân viên và với cả khách hàng của chúng tôi.

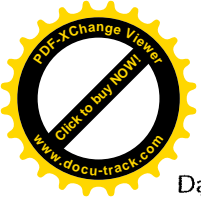
Ann và tôi đã trở thành những cộng sự kinh doanh khoảng được hai năm nhưng thậm chí trước đó mỗi người chúng tôi đều tìm kiếm cách trang bị kiến thức tài chính cho các khách hàng của mình. Tách riêng rồi sau đó kết hợp, chúng tôi cảm thấy rằng người ta càng hiểu biết nhiều, chúng tôi càng phục vụ họ tốt hơn.



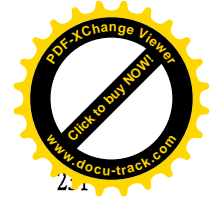
Diane Kennedy, một trong những nhà cố vấn của công ty Người bố giàu, tìm kiếm sự giúp đỡ cho các khách hàng đang phát triển của bà để bà có thể tập trung tiếp thị quyển sách của mình, *Vòng Luẩn Quẩn Của Người Giàu*. Cùng lúc đó chúng tôi cũng tìm kiếm sự giúp đỡ trong việc tiếp thị dịch vụ thuế và kế toán của chúng tôi. Trước khi gặp chúng tôi, Diane đã đề nghị chúng tôi đọc *Dạy Con Làm Giàu*. Ngay lập tức, chúng tôi đã yêu thích những điều nói trong quyển sách này. Sau khi Diane mời chúng tôi chơi CASHFLOW 101 với bà, chúng tôi đã bị mắc bẫy.

Ann và tôi nhận ra rằng khi chúng tôi cùng chơi với nhau, chúng tôi trở thành những cộng sự kinh doanh tốt hơn. Chúng tôi đã luôn bắt nhịp và ăn ý nhau, và việc sử dụng ngôn ngữ của *Dạy Con Làm Giàu* đã mang đến cho chúng tôi một cách thậm chí còn hữu hiệu hơn để trao đổi ý kiến và thông tin về đầu tư và hình thành những kế hoạch kinh doanh chiến lược khác. Đối mặt với những “rủi ro” trong một môi trường an toàn, sử dụng tiền giả và dự báo chuyển biến của sự việc khiến cho việc quản lý rủi ro dễ dàng hơn nhiều. Dùng những tấm thẻ mua bán, chúng chỉ cách đánh giá những rủi ro lặp đi lặp lại, khiến việc đón nhận cơ hội ít đáng sợ hơn. Bạn chẳng mất nhiều thời gian để có thể nhìn vào tấm thẻ, tiếp cận những nơi nguy cơ tiềm ẩn, và quyết định phải làm gì. Đó là một bài tập tinh thần cực kỳ thoải mái.

Kết quả là, việc đưa ra những quyết định đúng một cách nhanh chóng và hiệu quả đã trở thành quy tắc của chúng tôi.



Dạy con làm giàu

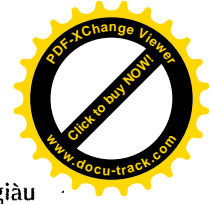
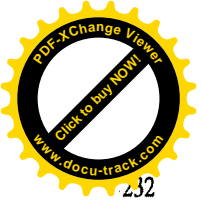


Đôi khi người ta ngạc nhiên vì chúng tôi đã mở rộng việc kinh doanh một cách dễ dàng. Trong khi chúng tôi không bao giờ chống lại việc đón nhận rủi ro, chúng tôi nhận ra rằng mình có thể đánh giá chúng tốt hơn. Tác động của điều đó đối với công việc kinh doanh của chúng tôi thật sâu sắc. Chúng tôi đã nhân đôi số nhân viên của mình trong năm ngoài bởi công việc kinh doanh tiếp tục lớn mạnh.

Các nhân viên thường xuyên chơi trò chơi này với chúng tôi. Tất cả họ, trong đó có nhiều người lương không cao, giờ đây đang là những nhà đầu tư bất động sản thật sự, một khả năng mà trước đó họ đã không hề để ý. Một số người dạy trò chơi. Ann và tôi đã toàn tâm bám lấy triết lý công việc của *Dạy Con Làm Giàu*: Đến với một công việc bởi vì bạn yêu nó, chứ không phải vì bạn cần tiền.

Hàng tháng chúng tôi cũng chơi trò chơi với các khách hàng của mình. Thật sự, chúng tôi khẳng định rằng bước đầu tiên đi đến việc hoạch định tài chính là chơi trò chơi ngay cả khi việc đó nghe có vẻ ngớ ngẩn đối với họ. Chúng tôi bảo họ rằng việc tham gia sẽ mở rộng tầm nhìn của họ về tài chính hơn bất cứ điều gì khác mà họ có thể làm. Theo quan điểm của chúng tôi, trò chơi là một công cụ tuyệt vời để dạy những nguyên tắc kế toán, các chiến lược về thuế, tổng quan về đầu tư, và quản lý tài chính. Các khách hàng của chúng tôi nhận thấy trò chơi rất có ích và họ rất yêu thích nó.

Lần đầu tiên họ chơi, chiến lược thường phản ánh cách nhìn của họ về đầu tư. Nhưng đến lần tham gia thứ hai hay



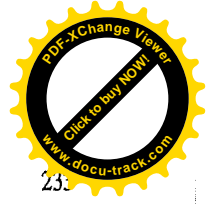
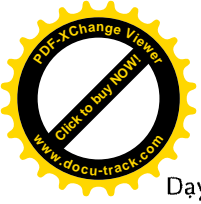
thứ ba, họ nhìn thấy nhiều cách đầu tư khác nhau. Điều này khiến họ thay đổi cách nhìn về tiền bạc và những sự đầu tư. Có một điều khác có lẽ thậm chí lợi ích hơn nhiều. Những cặp chơi trò chơi với nhau nhiều lần cho biết rằng mối quan hệ riêng tư giữa họ cũng trở nên bền vững hơn.

Các khách hàng thể hiện sự tin tưởng chúng tôi bằng số tiền của họ và chúng tôi mong muốn có thể đáp lại cho họ một con đường nhằm mở rộng những chân trời tài chính của họ. Những thay đổi tích cực mà chúng tôi nhìn thấy trong cuộc sống của họ đã khuyến khích chúng tôi không ngừng làm cho họ nhiều thứ hơn.

Tác động lan truyền không ngừng lại ở đó. Mới đây chúng tôi đã mời một trong những người bạn làm môi giới chứng khoán đến chơi với chúng tôi. Trông thấy anh ta, chúng tôi thấy rõ rằng anh ta không vui với những kết quả của mình. Nhìn gương mặt anh khi ra về, chúng tôi lo sẽ không gặp lại anh ta nữa.

Chỉ hơn một tháng sau, anh ta gọi điện lại cho biết anh ta vừa lo xong vụ mua bán tài sản đầu tiên của mình và nói kết quả sự đầu tư này là do chơi trò chơi với chúng tôi.

Chúng tôi quan sát những thay đổi tương tự khi chúng tôi chơi trò chơi này với cha mẹ, anh chị, vợ và các con. Sam Wheelwright, 13 tuổi, chơi trò chơi với gia đình và bạn bè. Cậu thường xuyên hỏi về việc mua những ngôi nhà trong tương lai và sẽ không trở thành một nhân viên. Như một người có năng khiếu tự nhiên trong việc giao dịch mua bán, cậu nói rằng cậu sẽ học những gì mình nổi trội và việc



thực hành tài năng đó sẽ giúp cậu trở nên giàu có trong tương lai.

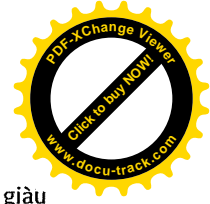
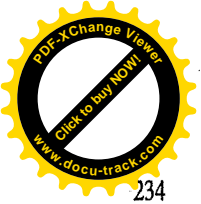
Nhiều lần chúng tôi đã thấy những cậu bé bước ra khỏi vòng luẩn quẩn nhanh hơn cha mẹ chúng bởi vì chúng không hề sợ thử điều gì đó mới mẻ. Những đầu óc non trẻ và trong sáng không bị mài mòn bởi sự hoài nghi và lo lắng bất những cơ hội trong thời gian hết sức ngắn.

### ***CHÚNG TA CÓ THỂ LÀ NHỮNG NHÀ KẾ TOÁN NHƯNG CHÚNG TA CŨNG CÓ THỂ TRỞ THÀNH NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ***

Không ai trong chúng tôi đã trải nghiệm những vấn đề tiền bạc trong quá khứ, đồng thời chúng tôi cũng không đạt được bất kỳ sự tiến bộ quan trọng nào trên con đường đến sự tự do về tài chính. Chúng tôi bị kẹt trong nhóm T (nhóm người làm tư).

Giờ đây mọi việc đã khác. Chúng tôi đang trong quá trình chuyển đổi từ làm tư sang xây dựng một doanh nghiệp kế toán mà sẽ cung cấp cho chúng tôi một số vốn lớn. Chúng tôi dự định sẽ đầu tư số tiền đó, vốn sẽ cho phép chúng tôi nhận thu nhập từ công việc kinh doanh chủ yếu của mình. Chúng tôi học được trong số rất nhiều thứ rằng đầu tư là một môn thể thao đồng đội. Một nhóm nhà cố vấn “cừ”, từ luật sư, chủ ngân hàng đến những nhà môi giới bất động sản, làm việc với chúng tôi để giúp chúng tôi đạt được những mục tiêu của mình.

Nhóm của chúng tôi, trong đó có Diane Kennedy, tập trung vào xây dựng doanh nghiệp và không cố gắng trở



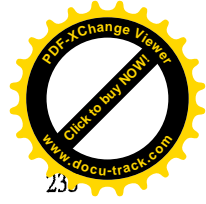
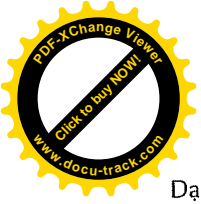
thành tất cả với mọi người. Là kế toán viên, chúng tôi tập trung vào thuế và hoạch định tài chính. Chúng tôi không phải là những đại lý bảo hiểm, những nhà môi giới chứng khoán hay những chủ ngân hàng cá nhân.

Chúng tôi cũng may mắn tìm được những nhân viên xuất sắc, những người có thể đảm nhận nhiều trách nhiệm và thật sự quan tâm đến công việc kinh doanh và khách hàng của chúng tôi.

Khiến tiền bạc làm việc cho mình phản ánh một thay đổi lớn trong cách nhìn về đầu tư của chúng tôi, cả về mặt chuyên môn lẫn cá nhân. Những sự đầu tư này, cùng với các quỹ hỗ tương, là những kế hoạch tài chính mà chúng tôi dựa vào. Giờ đây chúng tôi biết rằng những chiến lược tài chính triển vọng tốt đang chờ sẵn.

Trong nhiều tháng qua, Ann và tôi đã đầu tư vào sự phát triển của các giếng dầu và khí đốt, và bây giờ chúng tôi đang làm việc để mua những ngôi nhà lớn cũng như một trung tâm thương mại. Điều này hoàn toàn mới mẻ với chúng tôi. Năm ngoái chúng tôi đã không có bất kỳ sự đầu tư nào như thế.

Trong quá trình đầu tư và cung cấp kiến thức cho các khách hàng của mình, chúng tôi đã học được sự kỳ diệu của bất động sản. Chúng tôi đã khám phá ra lực đòn bẩy to lớn của việc sử dụng tiền của người khác mà bất động sản mang lại. Chúng tôi nhận ra mình đang cho các khách hàng thấy điều này, cũng như cho họ thấy tiền bạc của họ có thể phát triển nhanh hơn bao nhiêu ngay trong một đầu tư bất



động sản trung bình so với bất kỳ dạng đầu tư nào khác. Và trên hết, bất động sản có thể cung cấp lực đòn bẩy to lớn cho sự giảm thuế. Không chỉ bạn nhận được sự khấu trừ đối với tiền của bạn, bạn còn được miễn giảm đối với tiền của người khác (OPM) mà bạn sử dụng. Thật là kỳ diệu!

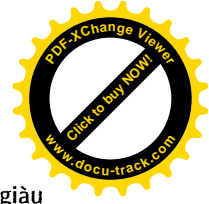
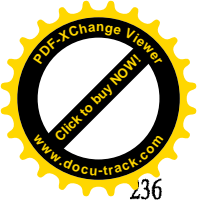
Chúng tôi cũng đối mặt với vấn đề mà nhiều người phàn nàn: không đủ thời gian để tập trung vào tình hình tài chính cá nhân bởi vì công việc chiếm quá nhiều sự tập trung. Với cách nhìn và êkíp thích hợp, chúng tôi đi theo những đầu tư của mình bởi vì nhóm những nhà cố vấn giúp mọi việc trở nên dễ dàng hơn.

Mục tiêu của chúng tôi trong năm đến mười năm nữa là xây dựng một công ty tư vấn kinh doanh quốc gia từ công ty kế toán. Công ty này sẽ giúp đỡ hàng ngàn người trong việc ra những quyết định tài chính hàng ngày một cách hiệu quả.

Đối với chúng tôi, khía cạnh tuyệt vời nhất của việc sử dụng kiến thức từ *Dạy Con Làm Giàu* là khả năng mang sự hiểu biết về tài chính đến những người bình thường, để họ không phải dựa vào các triết lý mệt mỏi của những định chế tài chính và những đầu tư chưa tới nơi tới chốn của họ.

## **CHÚNG TÔI ĐÃ XÂY DỰNG TRÊN MỘT NỀN TẢNG VỮNG CHẮC**

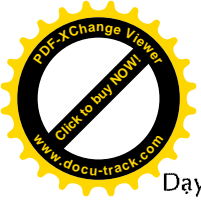
Cả Ann và tôi đều may mắn được cha mẹ dạy rằng bất cứ điều gì cũng có thể thực hiện được. Khi tôi trưởng thành, cha tôi là một doanh nhân. Cùng với anh trai mình, ông đã



nắm trong tay một doanh nghiệp in ấn thành công với 50 nhân viên. Mẹ tôi là người kiểm soát. Các anh chị tôi làm việc trong bộ phận sản xuất. Còn tôi, dĩ nhiên, đã tìm được một chỗ trong bộ phận kế toán. Nhưng còn nhiều hơn thế; cha mẹ tôi sở hữu những ngôi nhà cho thuê. Ngay từ lúc nhỏ, tôi đã hiểu sức mạnh của kinh doanh.

Tuy nhiên, tôi đã không hoàn toàn kết nối những khái niệm mà tôi tin là thật với khả năng mang chúng để vượt qua chính mình, cho đến khi sự hiểu biết tài chính của tôi mở rộng ra. Khi tôi chơi trò CASHFLOW lần đầu tiên và tôi bước ra khỏi vòng luẩn quẩn, tôi đã hiểu những gì mình có khả năng làm. Tôi là một cựu binh làm việc cho những công ty kế toán lớn, đang ở độ tuổi bốn mươi. Đã đến lúc tôi kiểm soát công việc kinh doanh và cuộc sống của mình.

Khi được xin lời khuyên, câu trả lời của tôi rất kiên định. Nắm bắt nhiều thông tin. Đặt những câu hỏi. Hãy làm những gì tốt nhất cho bạn. Và tập trung vào những gì bạn muốn, chứ không phải những gì bạn cần. Phần còn lại sẽ theo đó mà đến với bạn.



## CHƯƠNG 16

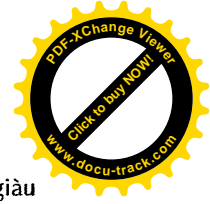
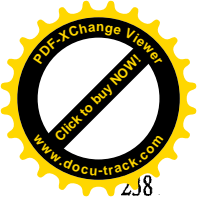
### *Một chiến lược mới*

*Brian Eagleheart  
Portland, Oregon*

Vào lúc 22 tuổi, tôi đã lao đảo bên bờ vực tài chính. Một luồng gió mạnh cũng đủ thổi tôi ngã xuống một hố tiền bạc sâu thẳm mà tôi sẽ không bao giờ có thể leo ra được.

Khoản nợ 60.000 đôla khổng lồ, đó là chi phí học đại học (tôi đã tốt nghiệp từ trường đại học bang Portland với chuyên ngành kép về tài chính/quản trị kinh doanh và nghiên cứu châu Phi) và các khoản vay mua xe hơi cộng với một số chi tiêu thiếu thận trọng, đang đe dọa chôn vùi tôi. Cái cảm giác kinh khủng của việc bị phó mặc cho người khác đã ám ảnh tôi. Tình hình không chỉ là sự mĩa mai. Tôi đang sống từng đồng từng cắc một với nghề tư vấn tài chính.

Trước khi lâm vào tình cảnh này tôi đã sống theo một cách cụ thể và đi theo những nguyên tắc đã được đặt ra cho tôi: Đạt được trình độ học vấn càng cao càng tốt hay học lấy một nghề. Tìm kiếm một công việc tốt và làm việc chăm



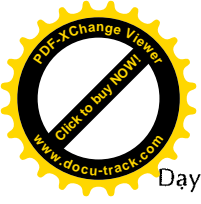
chỉ. Sau khi lấy được tấm bằng cử nhân tôi đã theo đuổi con đường mình chọn và vướng vào nhiều rắc rối về tài chính. Đáng buồn là, tôi đã rất quen thuộc với con đường này. Khi tôi lớn lên gia đình tôi không hề có tiền cho nên chẳng ngạc nhiên khi tôi không biết manh mối gì về việc tạo ra tiền, sử dụng, bảo quản hay lưu tâm đến tiền.

Mặc dù vậy, tôi cảm giác rằng dù bất cứ điều gì xảy ra tôi vẫn có thể xoay sở ngay cả khi đó là một việc khó nhọc.

Sau đó, vào mùa hè năm 2001, một đồng nghiệp đã giới thiệu Kim tứ đồ của *Dạy Con Làm Giàu* cho tôi. Tôi đã không mất nhiều thời gian để nhận ra rằng tôi đang ở trên đường đến với một điều gì đó hết sức quan trọng. Tôi đã từng gia nhập tập đoàn Marine Corps của Mỹ sau khi tốt nghiệp đại học và tôi đã biết về quá trình đi theo những hướng dẫn và đạt kết quả. *Dạy Con Làm Giàu* đã cung cấp một chiến lược đơn giản, có hiệu quả và đầy đủ mà bất cứ ai từ bất kỳ nền tảng nào cũng có thể học, thực hiện và đạt được những kết quả khả quan. Tôi thích thú vì các bước và các bài tập thật dễ dàng và sau đó là những kết quả khó tin mà chúng sinh ra.

Tôi đã đọc những cuốn *Dạy Con Làm Giàu* tiếp theo và đăng ký khóa *Chọn lựa để trở nên giàu có* và đến tháng 11 tôi đã hoàn thành tất cả các bài tập và điền vào tất cả các bảng cân đối kế toán. Quá trình này đã chứng minh là vô giá. Tôi cảm nhận được rõ ràng mình đã ở đâu - và không ở đâu - về mặt tài chính.

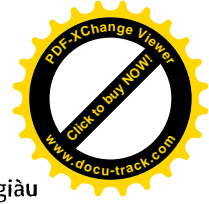
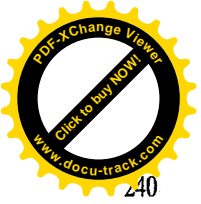
Điều đặc biệt hấp dẫn tôi về khóa học là thông tin về



cách để tạo lực đòn bẩy cả những điểm mạnh cũng như những điểm yếu của tất cả mọi loại đầu tư. Những biến cố thảm khốc như ngày 11 tháng 9 đã làm tăng cảm giác thúc giục trong tôi và công nhận rằng tôi đang ở trên con đường đi đúng. Tôi đã mua quyển *Real Estate Riches* của Dolf de Roos và học khóa *Con đường đến sự giàu có của Người bố giàu (6 bước đầu tư bất động sản)*. Tôi cũng đã tham gia hội nghị chuyên đề một ngày của các nhà cố vấn của công ty Người bố giàu tại Arizona. Qua hội nghị tôi hiểu rõ rằng: a) Tôi có thể chọn giống như mọi người, mang những gánh nặng nợ nần trong hàng năm trời, hay b) Tôi có thể chọn xoay chuyển tình thế theo hướng thuận lợi cho tôi. Và tôi có thể làm điều đó nhanh chóng.

Khoảng hai tháng sau khi tôi bắt đầu khóa học *Chọn lựa để trở nên giàu có*, tôi đã bắt đầu kiểm soát được cuộc sống của mình. Tôi đã “tái cấu trúc” tình hình tài chính hiện tại của mình và việc không thay đổi ngân sách giúp tôi có thể tiết kiệm thêm 400 đôla/tháng và bắt đầu tặng 200 đôla cho hội từ thiện bằng cách đi theo công thức “Làm sao để thoát khỏi gánh nặng nợ nần.”

Tôi có thể nói thực lòng rằng kiểm soát là cảm giác mạnh mẽ và trọn vẹn nhất mà tôi từng trải nghiệm. Ở điểm này tôi biết rằng mình chính là thuyền trưởng của con tàu riêng của bản thân, đang lái đến tương lai mà tôi hằng mơ ước, một thế giới đầy những việc để làm và những thứ để ngắm nhìn. Cuộc sống mang lại cho chúng ta quá nhiều, và sử dụng thời gian một cách khôn ngoan là cách hay



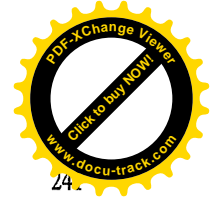
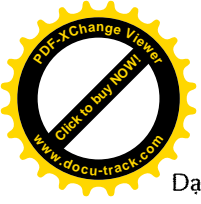
nhất để tận dụng nó. Giam cầm cuộc đời mình với việc thanh toán những hóa đơn cũ không còn là một lựa chọn nữa.

### **THAY ĐỔI XẢY ĐẾN**

Đối mặt với những trở ngại riêng không phải là việc dễ dàng, nhưng nó là một cảm giác có tác động to lớn khi bạn kiểm soát được chúng. Ban đầu, tôi đã có một thói quen xấu, đó là chịu đựng những thái độ tiêu cực của các đồng nghiệp bởi tôi lo lắng những gì họ sẽ nghĩ về mình. Với phần lớn những ý định tốt, không chỉ vài người thể hiện những quan điểm của họ rằng những gì tôi định làm, cụ thể là chấm dứt nhịp độ chậm chạp của tôi trong vòng luẩn quẩn, là ngớ ngẩn nếu không nói là tiêu cực. Nhưng nhận thức của tôi trước việc vươn lên về mặt tài chính và thay đổi chất lượng của cuộc sống, ngay cả với một công việc tốt, là không thể nếu không có sự can thiệp lớn, thay thế những lề lối cũ.

Khi tôi giải thích những định nghĩa mới phát hiện của mình về tài sản và tiêu sản, sự tín nhiệm của tôi đã được thỏa hiệp. Ban đầu điều đó thật khó khăn, nhưng trong thâm tâm mình, tôi biết rằng thông tin của *Dạy Con Làm Giàu* là đúng.

Với cách nhìn mới, đầu óc tôi đã rõ ràng và tôi đã đạt được sự tập trung. Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu* tôi nghĩ rằng rủi ro liên quan đến việc đầu tư tiền hay làm điều gì đó mà không biết hậu quả sẽ ra sao, giờ đây tôi nhận ra rủi



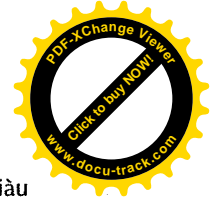
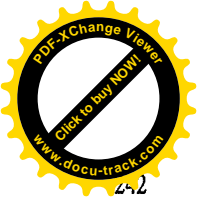
ro có nghĩa là có thông tin và hiểu biết về tài chính nhưng vẫn không “ra tay”. Không chịu tìm cách để thay đổi hoàn cảnh của mình là một sai lầm. Đã đến lúc tôi phải hành động.

Đầu tiên tôi mở một tài khoản và gây dựng được khoản tiền dành dụm 2.000 đôla. Việc dự trữ ngắn hạn này sẽ được cung cấp cho những nhà cho vay thế chấp khi thấy cần thiết. Sau đó tôi làm theo khuyến cáo của Dolf de Roos và bắt đầu tìm kiếm tài sản. Tôi đã nghe thấy, “Bạn không thể làm điều đó ở đây.” Tôi đã phản kháng lại, “Các tài sản ở đó. Chúng đang đợi tôi tìm ra chúng.”

Phần khích cao độ, tôi xem xét 75 ngôi nhà trong khu vực Portland và đánh số chọn 30 ngôi. Tôi đã tìm được ba hay bốn “ứng cử viên sáng giá” và nói chuyện với những nhà quản lý tài sản về chúng. Một tài sản, ngoài việc chỉ ra những con số tốt đẹp, còn chứa đựng việc giảm thuế. Tôi đã tìm thấy tài sản đầu tư bất động sản đầu tiên của mình. Tôi đã mua một căn hộ đơn vào tháng 11 năm 2002.

(Vui lòng đừng hiểu rằng tôi là một kẻ bao biện. Tôi có được một êkip giúp đỡ. Êkip đó bao gồm một nhà cố vấn thuế, một đại lý bất động sản, một thanh tra tài sản, một luật sư riêng. Tôi đã hỏi thăm bạn bè và người quen về những người chuyển đến. Tôi đã tận dụng thời gian thực tập tại một ngân hàng địa phương và hỏi những người đã làm việc ở đó về các đại lý bất động sản và những tài sản đầu tư.)

Với ngôi nhà đầu tiên này tôi đã chuyển từ một nhà



Dạy con làm giàu

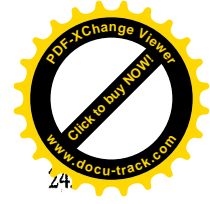
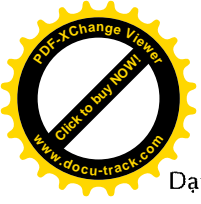
đầu tư trên giấy tờ thuần túy - tôi đã mất 5000 đôla trên thị trường chứng khoán - sang một nhà đầu tư bất động sản.

Tôi đang ở trên một khúc quanh thu nạp kiến thức để xây dựng của cải cho mình, đồng thời tôi tiếp tục học và tăng sự tự tin của mình hơn nữa. Tôi 25 tuổi - và tôi không muốn đợi lâu hơn. Tôi định làm tư thêm hai năm nữa và trong vòng năm năm tôi sẽ có thể sống dựa vào dòng thu nhập bị động của mình và tập trung vào những vụ đầu tư. Kế hoạch đó bao gồm việc tham dự trường kinh doanh trong năm 2004 để lấy được tấm bằng MBA.

Trước khi kiểm soát cuộc sống tài chính của mình tôi đã hình dung mình sẽ nghỉ hưu ở tuổi 50 hay 55. Không có một kế hoạch trò chơi thật sự nào cho tương lai, tôi đã tính một cách khá ngây thơ rằng tôi sẽ trông vào việc học hành và trí thông minh của mình để kéo tôi đi. Tôi cũng an tâm nói rằng mình hiểu biết tốt hơn. Giờ đây tôi có một kế hoạch thực tế sẽ cho phép tôi nghỉ hưu ở tuổi 30 với tiêu chuẩn sống tốt hơn và không ngừng tăng lên.

Ngoài ra, tôi cung cấp việc hoạch định tài chính tốt hơn cho các khách hàng bằng cách sử dụng thông tin tôi chưa bao giờ nghe nói đến trong trường kinh doanh. Bằng cách khuyến khích họ sử dụng những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* và các sản phẩm đi kèm của *Dạy Con Làm Giàu*, tôi trao cho họ kĩ thuật cần có để đến đích. Khi họ nhìn thấy rằng quá nhiều thứ có sẵn cho họ, họ cũng sẽ tận dụng chúng.

Một sự thay đổi kinh doanh khác phản ánh sự khác biệt



trong viễn cảnh tài chính của tôi. Tôi đã chuyển từ những mức phí trước đây sang các dịch vụ đem lại thặng dư cho tôi. Tôi hiểu rằng dòng thu nhập bị động sẽ không ngừng, dù tôi đang ngồi ở bàn làm việc tại Portland hay ngồi trên một bờ biển ở Tahiti.

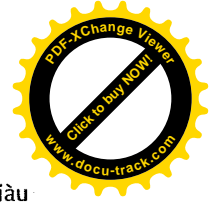
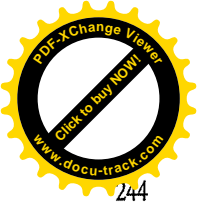
### **HÃY TRUNG THỰC VÀ BƯỚC TỚI**

Trung thực với chính mình thật là khắc nghiệt. Có lần tôi đã thú nhận rằng tôi đã không đưa ra những quyết định đúng đắn trong quá khứ – việc sử dụng quá mức chi tiêu cá nhân là một ví dụ cụ thể – tôi đã cho phép chính mình cứ như thế. Những gì xảy ra trong quá khứ đã kết thúc. Sự lạc quan đã đánh bật những điều tiêu cực và vào đúng chỗ của nó.

Tôi đã vượt qua những rào cản do mình tự áp đặt về việc quá trẻ, thiếu thời gian và chưa có kinh nghiệm về đầu tư bất động sản. Tôi đã tin tưởng bản thân mình để đọc những con số và hiểu những rủi ro và tiền lãi tiềm ẩn. Đọc qua tài liệu, làm những bảng tính và các bài tập – những việc này không phải là khó. *Khi bạn hiểu được bạn cần ra sao, thì việc hành động sẽ rất dễ dàng.*

Trong khoảng thời gian ngắn kể từ lần đầu tiên tôi đọc và làm theo *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã đạt được:

Thu nhập hàng năm:	\$28.000 đến \$50.000
Thu nhập bị động:	\$0 đến \$4.000 – \$6.000
Vòng quay tiền mặt ròng mỗi tháng:	\$150 đến \$700
Nợ xấu:	\$55.000 đến \$29.000

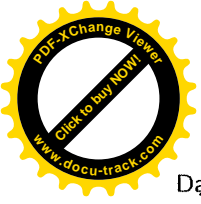


Tiền đóng góp từ thiện hàng tháng: \$0 đến \$300 hay nhiều hơn  
Tiết kiệm để chuyển đổi ra tiền mặt: \$100 đến \$3.500  
Tài sản: từ không có đến sở hữu một ngôi nhà cho thuê

Tôi sử dụng những bản kê tài chính mà tôi cập nhật ít nhất mỗi tuần. Công cụ quản lý đơn giản này cho phép tôi theo dõi dòng tiền ra vào của mình. Tất cả sự phỏng đoán về “Tiền của tôi đã đi đâu?” không còn nữa.

Bài học lớn nhất tôi học được là bây giờ, cũng như trong tương lai, con người phải có kiến thức về tài chính. Như Robert làm trong *Dạy Con Làm Giàu*, tôi tin rằng một tương lai bền vững và đen tối đang đợi những ai không kiểm soát cuộc sống tài chính ngay bây giờ. Trong thập niên sau một số lượng lớn người của thời kỳ bùng nổ trẻ con sẽ về hưu, chấm dứt nhu cầu chăm sóc y tế, vốn sẽ có khả năng vẫn đất đỏ. Hàng triệu người sẽ không dành dụm đủ cho những năm nghỉ hưu của họ và những khoản thanh toán an sinh xã hội sẽ không mang cho họ miếng đệm tài chính mà họ cần.

Nhưng có một sự lựa chọn. Người trung bình – như tôi – có thể kiểm soát của cải của mình bằng cách quyết định làm như thế. Tôi đã ra khỏi vực thẳm tài chính và tìm thấy một mảnh đất vững chắc. Điều kỳ diệu để đạt được những kết quả và làm tăng chất lượng cuộc sống nằm trong sự khao khát thay đổi và sự sẵn sàng theo những chiến lược đơn giản của Người bố giàu để trở nên giàu có. *Dạy Con Làm Giàu* thật sự có ích!



## CHƯƠNG 17

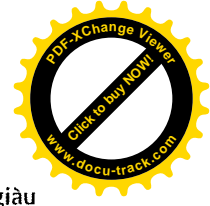
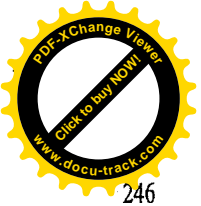
### *Người học nhanh*

*Michelle Labrosse, PMP  
Đông Hartford, Connecticut*

“**N**gười bố giàu đã cứu cuộc đời tôi.” Tôi nói điều này với Sharon Lechter khi tôi gặp cô tại một cuộc họp của “Hiệp Hội Các Nữ Chủ Tịch” năm nay và tôi cũng nghĩ như thế.

Tôi đã đọc những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* và nghe cả các băng. Về cơ bản tài liệu này đã cho tôi những “lý do” để ngừng tập trung vào những người thu thập hóa đơn. Đây là một bước ngoặt to lớn bởi lẽ tôi đã đặt sự tập trung của mình vào việc xây dựng công việc kinh doanh hơn là xoa dịu những người thu thập hóa đơn. Khi bạn bỏ ra một phần của mỗi ngày tính toán bạn sẽ thanh toán các hóa đơn của mình như thế nào, thật khó tập trung tìm cách để xây dựng một doanh nghiệp một cách tốt nhất.

Hơn nữa, những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* nhấn mạnh đến việc tạo ra các quá trình và khiến người khác thực hiện chúng. Tôi đã không làm tốt trước khi đọc những quyển sách đó nhưng sau khi đọc chúng, tôi đã nhận ra



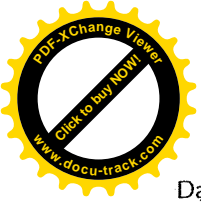
rằng con đường duy nhất để tôi phát triển là học cách thả lỏng như thế nào. Tôi cũng biết được rằng tôi thật sự cần biết cách bán hàng và ưu tiên phát triển thành thạo kỹ năng này trong việc bán hàng. Không bao giờ có bất kỳ điều gì khiến cho người ta thành công, và kiến thức trong *Dạy Con Làm Giàu* đã cung cấp những điều còn thiếu trong khả năng thành công của tôi.

Tuy nhiên, thất bại là một phần của mỗi câu chuyện thành công. Những cuộc phiêu lưu của tôi trong kinh doanh chứng tỏ rằng điều đó là sự thật. *Dạy Con Làm Giàu* đã giúp tôi nhìn thấy những khả năng tôi cần để trở nên thành công. Bằng cách tập trung vào công việc kinh doanh của mình, học cách ủy thác và bán hàng, tôi đã phát triển công việc kinh doanh của tôi từ 250.000 đôla trong năm thứ hai lên đến 2,5 triệu đôla trong năm thứ ba. Tôi đã đạt được tất cả những điều đó một thân một mình.

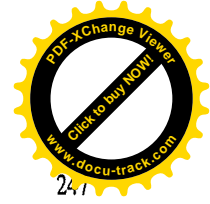
## NHỮNG NĂM ĐẦU

Nhận được một suất học bổng toàn phần của Lực lượng Không quân ROTC để trang trải học phí tại Đại học Syracuse, tôi đã tốt nghiệp với tấm bằng cử nhân khoa học (BS) trong ngành công trình không gian vũ trụ và một tấm bằng thạc sĩ khoa học (MS) trong ngành kỹ sư hóa. Tôi đã bắt đầu nghề nghiệp chuyên môn của mình vào năm 1984 với chức vụ trung úy lực lượng không quân.

Năm 1987, ở tuổi 25, tôi đã rời quân ngũ và điều hành doanh nghiệp đào tạo và tư vấn riêng của mình bởi vì tôi



Dạy con làm giàu



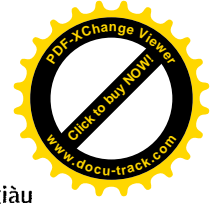
2.1

biết rằng mình không thích hợp với môi trường công ty và bản năng của tôi đã thành công, ít nhất trong thời gian ngắn. Tôi đã kiếm nhiều tiền khi làm một chuyên gia trong lĩnh vực tìm hiểu tác động của môi trường lên điện tử học. Nhưng sự thành công sớm của tôi đã dẫn đến thất bại sau đó. Tôi đã không biết cách quản lý vòng quay tiền mặt và bị rối trí bởi số thu nhập lớn mà tôi đang kiếm được. Trong khoảng thời gian rất ngắn, từ 20.000 đôla một năm đã tăng lên 150.000 đôla. Nhưng không may tôi đã không phát triển những kĩ năng cần thiết để thành công lâu dài. Tôi đã để tiền bạc ru ngủ, đưa tôi vào một cảm giác an toàn giả tạo.

Thêm vào đó, vợ chồng tôi bất đồng về những mục tiêu kinh doanh mà tôi theo đuổi. Tôi muốn điều hành công ty riêng của mình cho dù phải chịu lỗ một thời gian. Còn chồng tôi cho rằng tôi nên từ bỏ giấc mơ của mình và làm một nhân viên. Nhưng sau khi con gái đầu tiên của chúng tôi chào đời năm 1989, và sự ra đời của con gái thứ hai vào năm 1992, sự tập trung của tôi đã thay đổi. Kiếm nhiều tiền với tôi không quan trọng bằng ở nhà với các con gái của mình.

Năm 1995, cuộc hôn nhân của tôi tan vỡ. Một mình tôi phải nuôi dạy hai con gái và trang trải tiền các khoản cầm cố.

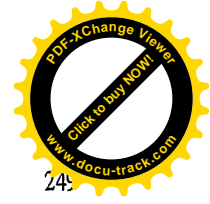
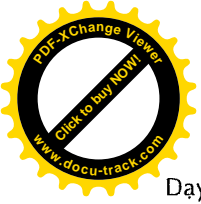
Năm 1997 tôi nhận ra mình không có đủ “lực” để thực hiện công việc kinh doanh. Thế là tôi từ bỏ giấc mơ của mình, bán ngôi nhà đối diện hồ nước ở ngoại ô Seattle mà tôi và chồng cũ đã cùng nhau xây dựng rồi chuyển từ bang



Dạy con làm giàu

Washington đến Connecticut để ở gần cha mẹ tôi hơn. Lấy bằng cấp của mình làm lực đòn bẩy, tôi đã nhận làm nhà khoa học nghiên cứu trong một công ty về không gian vũ trụ lớn. Ở tuổi 35 tôi thấy mình hoàn toàn thất bại. Giấc mơ sở hữu công việc kinh doanh riêng tan biến, với tôi làm việc cho người khác không phải là tự đứng trên đôi chân của mình. Và tôi phải quay về phía Đông, điều mà tôi chẳng muốn tí nào. Dù thất vọng nhưng tôi đã nhìn thấy điều này như một cơ hội để bắt đầu một công ty khác. Tôi đã thỏa thuận các quyền tài sản trí tuệ của một khóa học mà tôi đã phát triển và dạy trong hơn một năm khi làm nghiên cứu cho công ty không gian vũ trụ lớn. Cũng như nhiều công ty mới khởi sự kinh doanh, tôi bị buộc phải làm gia tăng sự tài trợ ban đầu. Số tiền mặt ứng trước từ thẻ tín dụng, cùng với 40.000 đôla tôi đã lưu giữ trong quỹ hưu trong suốt hai năm rưỡi làm việc đã mang lại cho tôi số tiền mà tôi cần. Sáu tháng đầu tiên là một thử thách thật sự, một cảm giác mà tôi chưa từng gặp phải suốt từ năm 1995 đến 1997, sau khi ly hôn. Tôi và các con đã sống rất eo hẹp – không có cách nào thoải mái được.

Tháng 11 năm 2000 anh trai tôi đã đề nghị tôi đọc *Dạy Con Làm Giàu*. Tôi đã đọc – và nó đã cứu cuộc đời tôi. Ngay lập tức tôi đọc những quyển khác về *Dạy Con Làm Giàu*. Thất bại sắp lùi lại phía sau nhường chỗ cho thành công.



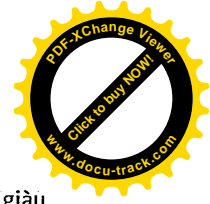
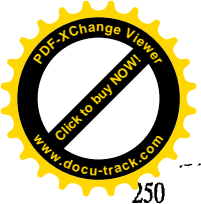
## MỘT HƯỚNG ĐI HIỆU QUẢ KHÁC

Tôi đã áp dụng triết lý của *Dạy Con Làm Giàu* vào cách điều hành công việc kinh doanh hiện tại của mình, như tập trung vào sự sáng tạo của tài sản trí tuệ, bằng sáng chế chẳng hạn.

Để bắt đầu làm việc với những gì *Dạy Con Làm Giàu* đề cập đến như cột tài sản quyền sở hữu trí tuệ, tôi muốn viết một quyển sách dựa trên khóa học mà tôi đã tham gia. Tôi đã tìm thấy một nhà xuất bản và mọi thứ khác đã rơi vào đúng chỗ của nó.

Hợp đồng quyển sách đầu tiên của tôi, vốn nói về việc quản lý hiệu quả dự án, được ký kết vào tháng 12 năm 2000. Tôi biết mình cần có chứng chỉ quản lý dự án (PMP) để làm tăng độ tin cậy của quyển sách. Kỳ thi đòi hỏi phải mất sáu tháng học nhưng tôi đã không muốn đợi lâu đến thế. Tôi rút lại thành chương trình học 20 giờ của riêng mình và đi tiếp thị nó. Sau đó tôi áp dụng chương trình ấy, và vượt qua bài kiểm tra với điểm số xuất sắc. Kế đó, tôi đưa phương pháp này vào một khóa học nơi mà mọi người chỉ học chung bốn ngày với chúng tôi và bước vào kỳ thi chứng chỉ quản lý dự án hết sức khó khăn vào ngày thứ năm. Cứ như thế chưa đầy một năm, chúng tôi đã trở thành nhà cung cấp lớn nhất cho loại hình đào tạo này trong số 65 nhà cung cấp cạnh tranh và nắm được khoảng 25% thị trường trong chưa đầy 18 tháng.

Vào tháng 3 năm 2002 quyển sách của tôi được xuất bản và sản phẩm đào tạo của tôi cũng được ra mắt tại Ấn Độ.

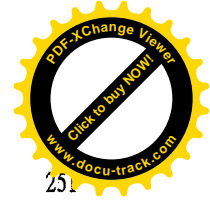
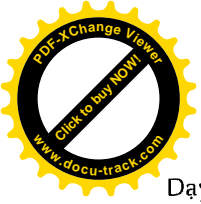


Cả hai việc đó đã mang đến cho tôi vòng quay tiền mặt bị động. Như Người bố giàu của Robert nói: “Các tài sản quyền sở hữu trí tuệ của tôi đang làm việc cho tôi.”

Hai tháng sau khi ký hợp đồng quyền sách, các hóa đơn thẻ tín dụng mà tôi đã sử dụng để tài trợ công việc kinh doanh của mình được thanh toán hoàn toàn. Tôi cũng nhấn mạnh và tập trung hơn vào việc quản lý vòng quay tiền mặt và loại bỏ việc sử dụng thẻ tín dụng làm phương tiện cung vốn ngắn hạn cho dự án kinh doanh.

Robert Kiyosaki đã kể câu chuyện trong một quyển sách của mình về việc bán hàng nhiều hơn để họ đủ khả năng mua một chiếc máy photocopy. Điều đó thật sự ảnh hưởng lớn đến tôi. Thay vì tài trợ những nhu cầu kinh doanh của mình bằng tín dụng, tôi đã chuyển sang tài trợ các nhu cầu kinh doanh dựa trên doanh thu bán hàng tăng lên.

Công ty không giữ một thẻ tín dụng nào và tôi sẽ không thiết lập các hạn mức tín dụng để trang trải những lúc khó khăn. Đây là cách chúng tôi thực hiện: Vào tháng 5 năm 2002 một người bán tài sản phụ trách phần đăng ký cho chúng tôi đã giữ 100.000 đôla thu nhập của chúng tôi làm tiền mặt hoạt động. Trong hai tuần, qua việc bán hàng tích cực, dự trữ tiền mặt của chúng tôi tăng lên. Khoảng thời gian đó đã chứng tỏ cho tôi thấy rằng cách tốt nhất để giải quyết những cuộc khủng hoảng vòng quay tiền mặt là bán hàng, chứ không phải các hạn mức tín dụng. Như Người bố giàu nói: “Kĩ năng số một trong kinh doanh là kĩ năng bán hàng.”

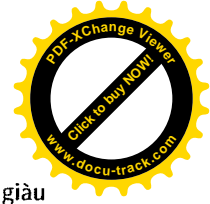
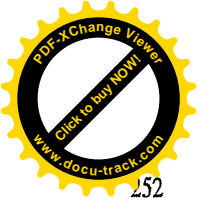


Doanh thu kinh doanh đã tăng lên 10 lần mỗi năm trong suốt ba năm qua. Đây là sự thay đổi to lớn: Trong năm 2000, năm kinh doanh đầu tiên của tôi, tôi và các cộng sự đã kiếm được một khoản tiền lớn đáng ngạc nhiên là 25.000 đôla. Năm thứ hai thu nhập của chúng tôi tăng lên đến 250.000 đôla. Và năm rồi, doanh số đã vọt lên 2,5 triệu đôla.

Hai mươi lăm người được thuê vào làm việc cho công ty của tôi tại năm địa điểm trên cả nước. Chúng tôi cũng đăng ký giấy phép cho các sản phẩm đào tạo của mình được sử dụng ở nước ngoài. Việc cấp phép cho các công ty và thực hiện sản phẩm theo nhu cầu cụ thể của từng khách hàng là một khía cạnh quan trọng khác của kinh doanh, vì nó tạo lực đòn bẩy cho quyền sở hữu tài sản trí tuệ ban đầu bằng cách tạo ra những dòng thu nhập mới.

### ***TÔI ĐÃ THAY ĐỔI CÁCH TIẾP CẬN CỦA MÌNH, VÀ CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA TÔI CŨNG THAY ĐỔI***

Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã hạn chế sự phát triển công việc kinh doanh bởi vì tôi không nhờ người khác giúp đỡ. Hơn nữa, tôi đã không để mọi việc tự nhiên diễn ra. Được đào tạo thành một kĩ sư hệ thống, tôi đã dạy vô số khóa học về tạo ra các quá trình kinh doanh. Tôi đã có kĩ năng tạo nên những hệ thống kinh doanh mang lại cho tôi thành công nhưng tôi đã bó buộc nó. Tôi đã phải học để ngưng chơi trò Nữ siêu nhân. Tôi nhận ra rằng công việc của mình là tạo ra các hệ thống, bảo đảm chúng vận hành

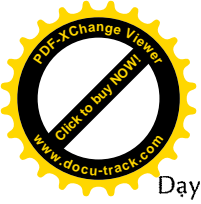


một cách đáng tin cậy, và khác thường. Tôi biết rằng mình phải có kỷ luật hơn về những quá trình kinh doanh, tôi đã thuê một nhà chuyên môn tài năng điều hành các hoạt động hàng ngày để tôi có thể tập trung vào những sản phẩm mới và phát triển kinh doanh.

Sự thay đổi tầm nhìn quan trọng nhất mà tôi học được từ *Dạy Con Làm Giàu* là tập trung xây dựng tài sản và không lo lắng về các hóa đơn nữa. Điều này không có nghĩa là tôi không thanh toán những hóa đơn của mình. Dĩ nhiên, tôi thanh toán chúng. Nhưng ngược lại với cách tôi nghĩ trước khi tôi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, giờ đây tôi tập trung vào những việc quan trọng nhất với công việc kinh doanh của mình.

Sự nhận thức về rủi ro của tôi cũng thay đổi. Từ giữa những năm 1980, khi còn là một kỹ sư, tôi đã sử dụng một định nghĩa theo hướng quản lý dự án và công trình. Rủi ro là một biến cố tiêu cực sắp xảy ra ngăn cản tôi đạt được mục tiêu. Sau đó tôi phải tính toán tác động đến việc đạt mục tiêu nếu thật sự biến cố xấu ấy xảy đến.

Ngày hôm nay, rủi ro đối với tôi có nghĩa là nhảy vào một lĩnh vực kinh doanh mà tôi không biết gì và làm chìm một tấn tiền vào trong đó trước khi tôi học được cách tạo ra một hệ thống vận hành được. *Dạy Con Làm Giàu* đã giúp tôi biết cách hệ thống hóa sự cần cù của mình trong việc khởi sự một công việc kinh doanh mới. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro. Tôi đã sử dụng cách tiếp cận năm bước để làm giảm rủi ro:



1. *Khái niệm.* Đây là cơ hội, kích thích của thị trường, sức mạnh của những đối thủ cạnh tranh và chi phí để phát triển các sản phẩm.

2. *Sự phát triển.* Ở đây tôi dùng cách tiếp cận “chiếc máy cắt bánh” và tìm kiếm một mô hình hay công thức thích hợp.

3. *Ra mắt sản phẩm.* Đây là giai đoạn tiếp thị ban đầu để tìm hiểu chắc chắn những gì người ta thích hay không thích về sản phẩm.

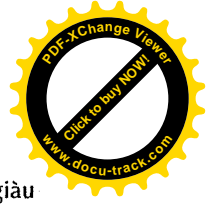
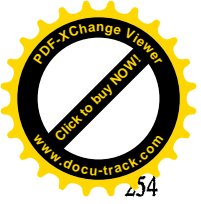
4. *Khởi động thị trường.* Đây là thời gian mà bộ phận bán hàng và tiếp thị thực thi những gì đã học được.

5. *Tất cả các hệ thống vận hành.* Biết cách bán và tiếp thị sản phẩm vận hành rồi nhưng quá trình sẽ không ngừng ở đó. Liên tục cải tiến sản phẩm cũng là một phần của quá trình đó.

## **MỘT GHI CHÚ CÁ NHÂN**

Có lẽ quan trọng nhất, ở mức độ cá nhân, mối quan hệ của tôi với gia đình cũng đã thay đổi. Những năm trước, khi các giấc mơ lớn làm “nhiên liệu” cho những khát vọng kinh doanh của tôi thì gia đình đã nghĩ tôi là kẻ điên rồ. Tôi là một người mẹ đơn thân và gia đình tôi cảm thấy có trách nhiệm với tôi. Hơn nữa, ông ngoại tôi đã từng là một doanh nhân và ông còn nhớ rõ những năm biến động vất vả như thế nào. Giờ đây tôi được xem là một nhà cố vấn.

Dù vẫn nghĩ là tôi điên rồ nhưng họ khâm phục những



gì tôi đã cố gắng làm trong hơn hai năm qua. Hơn thế nữa, từng người một theo cách riêng của mình đã chủ động ủng hộ tôi.

Các mục tiêu của tôi còn bao gồm việc bán những dự án kinh doanh trong vòng năm năm, để tôi có thể về hưu. Tuy nhiên, tôi chưa bao giờ thật sự nghĩ đến chuyện nghỉ hưu. Tôi đang làm những gì tôi thích, tận hưởng sự thoải mái thời gian của mình, và đi du lịch bất cứ nơi nào và bất cứ khi nào tôi muốn. Tôi thích có thêm thời gian bên các con. Nhưng tôi tiếp tục hứng khởi theo đuổi những mục tiêu mới.

### ***NHỮNG BÀI HỌC CỦA TÔI***

Tôi đã học được cách phát triển các kĩ năng tôi cần để những gì tôi yêu thích có thể mang lại cho tôi một tấn tiền.

Tôi tập trung và tạo ra tiền mặt cho chính mình.

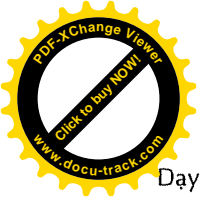
Không có sự an toàn về công việc. Sự an toàn duy nhất tôi đạt được phải phát triển từ việc học cách điều hành thành công doanh nghiệp riêng của mình.

Đừng bỏ cuộc. Nếu một dự án kinh doanh thất bại, tôi biết phải làm gì để lần sau được tốt hơn.

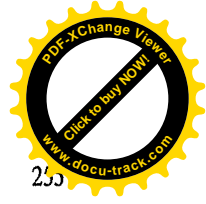
Khám phá những gì tôi cần để thành công và thiết lập những quy tắc riêng của tôi.

Là chính tôi.

Nhiều người ủng hộ bao quanh tôi và có thể cho tôi những lời khuyên hay.



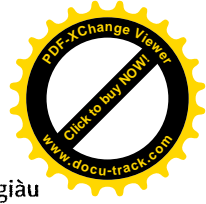
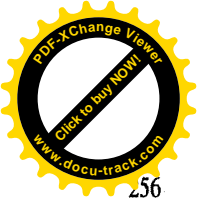
Dạy con làm giàu



255

Nhớ rằng thành công làm lộ ra những manh mối. Hãy đi theo những dấu vết ấy.

Tôi có thể bắt đầu thông minh nhanh nhẹn bất cứ lúc nào tôi muốn. (Mặt ngược lại cũng đúng. Tôi có thể ngừng đại dột bất cứ lúc nào tôi chọn.) Tôi có thể chuyển thất bại thành thành công.



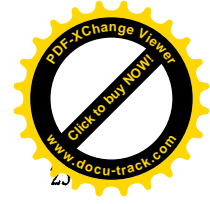
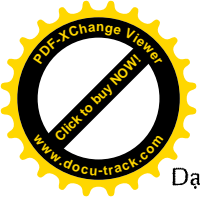
## CHƯƠNG 18

### *Không có giới hạn*

*Terri Bowersock  
Tempe, Arizona*

Tôi đã gặp Robert Kiyosaki năm năm trước tại một hội nghị nơi cả hai chúng tôi đều là người dẫn chương trình. Lắng nghe Robert nói, tôi thấy mình tương đồng với ông bởi cả hai chúng tôi đều “có vấn đề” khi còn cấp sách đến trường. Tôi gặp khó khăn trong việc học đọc và đánh vần. Hơn nữa, tôi nhận ra là phải tạo những thay đổi trong công việc kinh doanh của mình. Khi quay lại văn phòng tôi đã báo với giám đốc điều hành về những gì tôi đã nghe và đề nghị ông ta đọc *Dạy Con Làm Giàu*. Sau đó tôi nói: “Chúng ta cần sở hữu những tòa nhà.”

Trước khi biết đến *Dạy Con Làm Giàu* tôi nghĩ rằng tôi đã hoàn thành phần tốt nhất mà tôi có thể làm. Nhưng *Dạy Con Làm Giàu* đã chỉ cho tôi rằng cuộc sống có một bức tranh lớn hơn dành cho tôi. Câu chuyện của tôi sẽ chỉ cho bạn thấy điều đó đáng ngạc nhiên như thế nào. Tôi là người sáng lập và chủ sở hữu của Terri's Consign & Design Furnishings, một công ty chuyên bán mọi loại nội thất đã

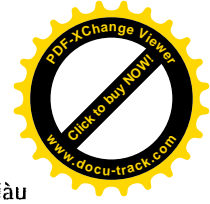


qua sử dụng và nội thất mới. Tôi đã đi trên một con đường dài và đạt được khá nhiều thành công. Tuy nhiên, *Dạy Con Làm Giàu* giúp tôi đi đến những nơi mà tôi đã không thể hình dung ra.

## **NHỮNG NĂM ĐẦU**

Dyslexia, hiện tượng bất lực về việc học, đã khiến tôi cảm thấy khác thường và ngu ngốc. Suốt thời gian đi học, những lời phê đả lòm to đùng của giáo viên như “Tệ” hay “Lười biếng” luôn xuất hiện trên những bài kiểm tra của tôi. Năm học lớp năm, tôi đã bắt đầu sử dụng trò hề vui nhộn để qua ngày. Thầy giáo của tôi nhặt một cái que và giả vờ chơi trò đánh pun (một lối chơi bi-a với 16 viên tròn có màu trên bàn) vào sau đầu tôi và nói: “Em ngu xuẩn như hòn bi-a bị gậy đẩy”. Câu nói ấy đã làm tổn thương tâm hồn bé bỏng của tôi, nhưng tôi đã không thể hiện điều ấy. Thay vào đó, tôi nén nỗi đau và la lên: “Tám quả banh trong góc!”

Nhưng những trò đùa cợt của tôi đã không thay đổi. Lúc ra trường tôi biết mình bước vào giai đoạn khó khăn. Tôi đã không thể điền đầy đủ một tờ đơn xin việc. Ngay cả với kĩ năng đọc kém cỏi của mình, tôi có thể nói rằng những đơn xin việc của tôi đầy lỗi chính tả. Tôi là một người phụ nữ 21 tuổi đang vật lộn với công việc của một học sinh lớp ba. Tôi cũng hết sức sợ phải đưa cái gì đó bằng văn bản viết bởi tôi biết người đọc nó sẽ cho tôi là kẻ ngu xuẩn. Một cục bướm phát triển trong cổ họng tôi khi tôi nghĩ đến việc phỏng vấn.



Đạy con làm giàu

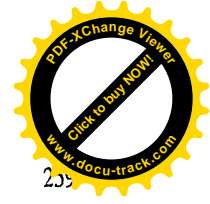
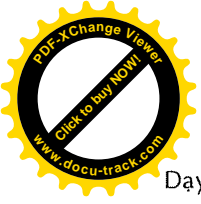
Thậm chí tôi đã thử làm một người bồi bàn, nhưng tôi không thể đánh vần chữ “coffee” (“cà phê”).

Thất vọng, tôi quyết định ngưng chuyện kiếm việc tại Arizona và đến Kansas thăm cha tôi. Ngồi trên máy bay tôi đã suy ngẫm tương lai của mình. “Tương lai gì đây?” Tôi nghĩ một cách cay đắng. Tôi sẽ không bao giờ có thể có một sự nghiệp. Tôi ứa nước mắt và cầu nguyện đừng có ai đó bắt chuyện vì tôi sợ rằng mình sẽ òa lên khóc.

Nhưng câu trả lời về tương lai của tôi đã đến khi cha dẫn tôi đi thăm một người bạn của ông tên là Betty. Betty điều hành cửa hàng ký gửi hàng hóa Clearing House. Tôi đã trông thấy bạc thật, đồ sứ, những đồ đạc nhỏ và đồ lặt vặt trưng bày ở đó. Người ta thật sự vui khi họ mua giá rẻ những gì người khác không còn muốn nữa! Betty duyên dáng giải thích cách cô đã quản lý công việc kinh doanh. Khi cô giải thích xong, tôi biết rằng mình cũng có thể làm việc ấy.

Tâm trí tôi đã bắt đầu tỏa ra hàng triệu hướng. Tôi bắt đầu hình dung ra cửa hàng của mình. Đến nửa đêm, tôi đã tính toán được tất cả công việc kinh doanh. Tôi nhảy ra khỏi giường và gọi điện cho mẹ tôi để nói với bà về cuộc phiêu lưu mới. “Mẹ, chúng ta sắp giàu!” tôi nói với bà. Với sự háo hức cao độ, tôi đã giải thích toàn bộ ý tưởng của tôi.

Ngay lập tức bà đáp lại: “Con muốn nói rằng chúng ta sắp giống như *Sanford & Son*? Chúng ta sẽ kéo những đồ bỏ đi bán hàng? Mẹ đi ngủ tiếp đây.”

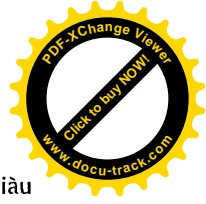
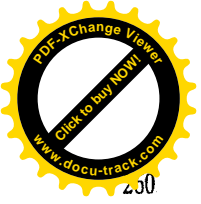


Ngày hôm sau, tôi thuyết phục mẹ rằng một cửa hàng nhận ký gửi hàng hóa để bán là tấm vé thành công của chúng tôi. Tôi vẽ ra một kế hoạch kinh doanh để giúp bà hiểu những gì tôi muốn làm. Đó không phải là một bản kế hoạch kinh doanh điển hình. Tôi đã tạo ra một cái mở bằng bút chì màu và vẽ cửa hàng trông ra sao. Tôi đang thiết kế thành công của mình. Cuối cùng bà đã bị thuyết phục về tính khả thi của kế hoạch.

Mẹ và tôi đã mượn bà tôi 2000 đôla và bắt đầu quá trình biến tầm nhìn của tôi thành hiện thực. Tôi leo lên chiếc xe máy của mình và đi tìm một địa điểm. Tôi đã trông thấy một bảng hiệu “Cho thuê” và đi vào nói chuyện với người chủ. Sau khi đồng ý thuê theo tháng, bà chủ nhà đưa tôi hợp đồng thuê để ký vào. Không thể đọc được những biệt ngữ pháp lý, tôi giả vờ đọc bằng cách đoán một người “bình thường” phải mất bao lâu để đọc nó rồi sau khoảng thời gian đó ngừng lại ký tên. Vậy là xong! Tôi đã bắt đầu kinh doanh! Tôi dựng một chiếc giường đằng sau cửa hàng.

Tôi xin mẹ cho tôi những đồ đạc trong phòng khách của bà cùng với những đồ trong phòng ngủ hồi còn bé của tôi. Món hàng đầu tiên tôi bán được tại Terri là chiếc gương của mẹ. Khi người mua nói “Tôi sẽ lấy nó”, tôi đã run đến nỗi bà ta đã phải nhắc tôi ghi thêm tiền thuế.

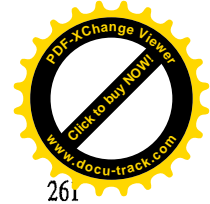
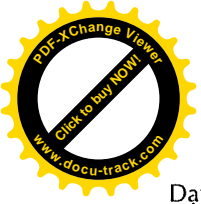
Từ vụ bán món hàng đầu tiên đó vào năm 1979, đến nay công ty nội thất Terri Consign & Design Furnishings đã phát triển lên thành công ty có doanh thu hàng triệu đôla một năm. Với mười sáu cửa hàng, Terri đã trở thành công



ty ký gửi hàng hóa lớn nhất nước. Các cửa hàng rộng 6.100m<sup>2</sup> này chứa đầy những đồ nội thất đã qua sử dụng nhưng còn tốt và những đồ đạc mới tinh từ những ngôi nhà như nhà bạn, cũng như từ những ngôi nhà kiểu mẫu và hàng thanh lý. Tôi đã giữ lời hứa với mẹ. Terri không phải là *Sanford & Son*.

Tiếng tăm về sự phát triển của công ty lan rất nhanh, nhờ tôi thường diễn thuyết cho người khác biết nếu tôi có thể làm điều đó, họ cũng có thể. Kết quả là tên tuổi của chúng tôi ngày càng được nhiều người biết đến, tôi bắt đầu giành được những giải thưởng quốc gia, trong đó có một giải của tạp chí *Inc* cho doanh nghiệp bán lẻ của năm 1992. Vào năm 1994, tôi đã được trao giải thưởng doanh nghiệp Blue Chip của Phòng thương mại Mỹ. Năm 1998 tôi được tặng giải Người phụ nữ kinh doanh Avon. Phần thưởng đó, cùng với một câu chuyện về tôi trong tờ *National Enquirer*, đã dẫn đến sự xuất hiện của tôi trên chương trình truyền hình *Oprah Winfrey show*. Thế nên bạn có thể hiểu tại sao tôi nghĩ mình đã đạt đến đỉnh cao của thành công.

Nhưng khi tôi biết đến *Dạy Con Làm Giàu*, tôi không chỉ nhận ra còn nhiều cơ hội nữa mỉm cười với tôi, mà tôi còn biết là mình có thể tận dụng chúng. Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu* tôi đã trả tiền mặt cho tất cả mọi thứ, từ việc thuê, trang thiết bị đến xe tải. Với *Dạy Con Làm Giàu* tôi đã học cách làm thế nào tạo lực đòn bẩy để có vòng quay tiền mặt dương lớn.



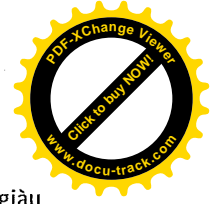
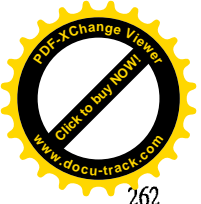
## ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM

Người bố giàu nói rằng một người phải trở thành nhà đầu tư hay chủ kinh doanh thì mới trở nên giàu có. Trước khi đọc *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã thuê hầu hết những cửa hàng của mình. Sau khi lắng nghe Robert tôi đã nhận ra mình nên chọn bất động sản để đầu tư nhằm giúp mang lại sự an toàn về tài chính.

Thế là với sự giúp đỡ của vị giám đốc điều hành Kevin Crippa, công ty đã mua năm mẫu đất (Anh). Vị trí của mảnh đất hết sức tuyệt vời và chúng tôi đã nhanh tay mua. Chúng tôi đã dùng 225.000 đôla tiền của công ty để thanh toán trước và vay ngân hàng thêm 225.000 đôla. *Dạy Con Làm Giàu* bảo hãy sử dụng tiền của ngân hàng để tạo ra vòng quay tiền mặt và chúng tôi đã làm như thế.

Sau đó chúng tôi khai thác mảnh đất và thành lập một công ty trách nhiệm hữu hạn (LLC) liên doanh với một đơn vị thiết kế; họ đã xây dựng một cao ốc văn phòng rộng 22.250m<sup>2</sup>. Đơn vị ấy sau đó đã trả cho chúng tôi 225.000 đôla ban đầu mà chúng tôi đã bỏ ra, tiếp nhận khoản vay trên miếng đất, và cho chúng tôi 21% quyền sở hữu cao ốc giờ đây đã kín người thuê và có vòng quay tiền mặt luân chuyển đều đặn.

Kế đó, chúng tôi đã sử dụng giá trị ròng một triệu đôla còn lại của mình trong vụ liên doanh này làm lực đòn bẩy để bảo đảm việc tài trợ 100% xây dựng tòa nhà thứ hai và lấy nó làm cho chúng tôi. Chúng tôi tiếp tục sử dụng giá trị ròng còn lại trong từng tòa nhà để xây dựng thêm ba cửa



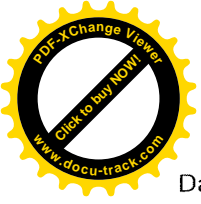
hàng khác do chúng tôi sở hữu. Chúng tôi lên kế hoạch xây dựng thêm hai cửa hàng nữa trong hai năm tới.

Chúng tôi dự định rút tiền mặt ra khỏi hai tòa nhà sau cùng. Trước tiên, chúng tôi sẽ mua đất trống. Sau đó chúng tôi sẽ bán hoặc liên kết với một đối tác để kinh doanh mảnh đất đó. Sau khi phát triển mảnh đất, việc này làm tăng thêm giá trị của mảnh đất, đối tác liên doanh sẽ thiết lập những hợp đồng cho thuê đối với mảnh đất này. Cuối cùng, liên doanh sẽ giành được sự tài trợ dài hạn cố định. Đến lúc đó chúng tôi sẽ có thể rút tiền mặt ra.

Sau năm năm chúng tôi sẽ sở hữu sáu tòa nhà. Thật sự trong năm năm qua số tiền tôi kiếm được trong lĩnh vực bất động sản nhiều hơn số tiền tôi kiếm được sau hai mươi ba năm kinh doanh đồ đạc. Nếu tôi bán doanh nghiệp kinh doanh đồ nội thất của mình, bất động sản có thể nuôi sống tôi.

Tôi cũng đã bỏ vốn ra kinh doanh những lĩnh vực khác. Chẳng hạn Terri's Consign & Design Furnishing đang được cấp phép kinh doanh ở cấp độ quốc gia về sử dụng khái niệm "trao đổi đồ đạc". Trong khi phát triển ý tưởng mới này, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi cần phần mềm hỗ trợ cho mảng hàng hóa ký gửi.

Thế là mới đây chúng tôi đã đầu tư vào FurnServe Software Inc., công ty có chương trình phần mềm duy nhất hỗ trợ cho mảng hàng hóa ký gửi. Với phần mềm này chúng tôi đã thiết kế một hệ thống trao đổi và ký gửi hàng hóa độc quyền mà chỉ những người Terri's Consign & Design



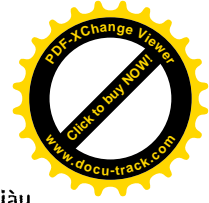
Furnishing cấp phép mới được sử dụng. Chúng tôi đã thực hiện một vụ trao đổi: Chúng tôi tận dụng phần mềm còn công ty máy tính nhận giá trị rỗng từ những gì chúng tôi định làm với nó. Trước khi gặp Robert Kiyosaki lần thứ hai, tôi đã mua một phần của công ty.

Lần tôi gặp Robert mới đây là tại chương trình nói chuyện buổi sáng tại Phoenix, nơi cả hai chúng tôi đều là khách mời. Sau khi lắng nghe cuộc trò chuyện của tôi, Robert đã mời tôi tham dự một trong những hội nghị chuyên đề của ông. Sau khi đi dự hội nghị chuyên đề, tôi đã rất vui sướng. Tôi đã thấy việc sở hữu công ty phần mềm là có ý nghĩa bởi vì tôi có thể đăng ký phần mềm. Tôi có thể mua nhiều cổ phần của công ty hơn.

Hội nghị chuyên đề cũng đã chỉ cho tôi tại sao mua nhà rồi cho thuê chúng lại thật sự có ý nghĩa vì chúng tạo ra vòng quay tiền mặt. Tôi cũng khởi sự một công ty khác với hai người khác. Chúng tôi đã mua những căn nhà, trang trí chúng bằng những đồ đạc từ Terri's Consign & Design Furnishing rồi cho thuê.

Hiện tại, tôi đang tập trung việc đăng ký tên công ty của tôi, khái niệm về "trao đổi đồ đạc", và phần mềm ký gửi hàng hóa. Thu nhập hàng năm của chúng tôi, kể cả công việc kinh doanh đồ đạc, giờ đây trên 55 triệu đôla.

Với sự hướng dẫn của *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã sử dụng tiền và ý tưởng của người khác và áp dụng chúng để tạo ra sự thành công lớn hơn trong công việc kinh doanh riêng của tôi.



## TÔI ĐÃ ĐẾN MỘT CON ĐƯỜNG DÀI

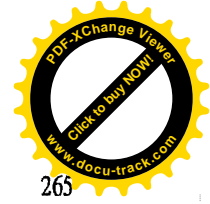
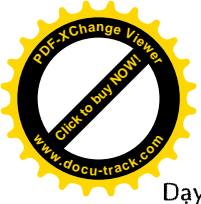
Nếu không có căn bệnh đọc khó ngày xưa hẳn tôi sẽ không bao giờ tìm thấy tinh thần doanh nghiệp của mình. Ngày hôm nay, qua việc diễn thuyết và qua những cuốn sách của mình, tôi đã truyền cảm hứng cho người khác vượt xa những giới hạn của họ. Tôi đã cam kết đền đáp cho xã hội và là nguồn động viên cho những người khác bằng cách chia sẻ niềm tin của mình: Bạn có thể thành công nếu bạn tin vào chính mình.

Không có *Dạy Con Làm Giàu* hẳn tôi đã không bao giờ biết rằng mọi thứ đều có thể. Một người không cần phải giàu mới có thể đi theo những nguyên tắc của mình, chỉ cần anh ta sẵn sàng học những gì có thể, và sau đó đi và thực hiện nó. (Một bài học hay mà chúng tôi rút ra là nếu một ngân hàng bạn đã hợp tác làm ăn trong một thời gian dài bắt đầu bày ra quá nhiều trở ngại, hãy nói họ bạn sẽ đi vòng quanh các ngân hàng xem xét kĩ lưỡng lại.)

Với *Dạy Con Làm Giàu* tôi đã biết cách làm việc thông minh hơn và không cố gắng tự làm hết mọi thứ. Tôi đã làm theo những lời chỉ bảo của Người bố giàu và bao quanh mình bằng một nhóm cố vấn rất "cừ".

Tôi biết rằng những tòa nhà mà tôi sở hữu sẽ bảo đảm cho giai đoạn tôi nghỉ hưu. Không phải lo lắng về tiền bạc trong tương lai khiến tôi dễ thở hơn. Thậm chí, tôi có thể mở rộng sang những sở thích khác, kể cả việc diễn thuyết, vốn đã biến thành một công việc khác.

Xin cảm ơn sự động viên của *Dạy Con Làm Giàu!*



PHẦN VI

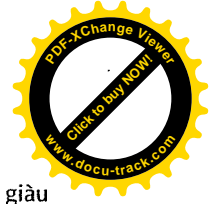
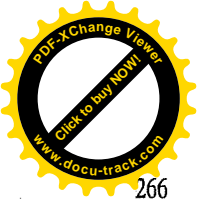
**NHỮNG SỰ KIỆN  
THAY ĐỔI CUỘC SỐNG**

Một trong những bài học sâu sắc nhất mà Người bố giàu đã dạy tôi là nắm vững sức mạnh của tiền bạc và không sợ nó. Nhiều người đã trở thành nô lệ của đồng tiền bởi vì họ sợ không có đủ tiền. Để chống lại nỗi sợ hãi đó, họ tìm kiếm những công việc lương cao. Thay vì tính xem tiền bạc có thể làm việc cho họ như thế nào, họ lại làm việc cho tiền bạc.

Ông cũng kể cho tôi nghe về những người sống trong nghèo khổ. Sự sợ hãi và thiếu hiểu biết về tiền bạc cũng đã gây rắc rối cho họ.

Trong phần này bạn sẽ gặp những người ở cả hai phía của nỗi sợ hãi tiền bạc: những người kiếm nhiều tiền và những người không làm việc gì cả. Tất cả họ đã sử dụng những thông tin của Dạy Con Làm Giàu như một cách để vượt qua những lo sợ về tiền bạc của mình và xây dựng tương lai tài chính mạnh mẽ.

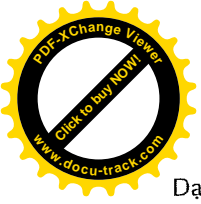
Đầu tiên, bạn sẽ đọc về một người phụ nữ đã vượt qua những điều lạ lùng đáng ngạc nhiên. Stacey Baker, sinh sống tại New Zealand, đã từng nghèo túng, luôn phải sống nhờ tiền trợ cấp xã hội, và dường như chẳng hề có chút triển vọng cải thiện tình



hình tài chính của mình. Tuy nhiên, cô đã sử dụng những thông tin của Dạy Con Làm Giàu để kiểm soát và tạo ra các vòng quay tiền mặt. Câu chuyện của cô là một ví dụ tuyệt vời chỉ ra rằng không cần thiết phải có tiền mới làm ra tiền. Mặt khác, sự hiểu biết về tài chính thật sự cần thiết và giúp bạn nhìn thấy những cơ hội ngay trước mắt bạn.

Ngược lại với câu chuyện của Stacey, tôi đã nhận được email từ những người đã trải qua nhiều năm xây dựng sự nghiệp của mình bởi vì với họ, sức mạnh của tiền bạc đến từ số tiền lương không ngừng tăng lên. Sự an toàn công việc, cũng như sự thăng tiến và bổng lộc hết sức quan trọng. Nhưng sau đó họ đã nhận ra hành vi của mình bị điều khiển bởi nỗi sợ không đủ tiền. Họ nhận ra rằng tiền lương tăng lên không phải là cách thức bảo đảm an toàn về tài chính. Càng kiếm được nhiều tiền, họ càng tiêu xài nhiều. Càng thành công, họ càng bận rộn hơn, kết quả là họ càng ngày càng có ít thời gian cho gia đình và bạn bè. Họ không thể dựa vào tiền bạc mình kiếm được để xoay xở khi về hưu. Một mặt, họ xài nhiều tiền bởi vì họ nghĩ rằng sẽ luôn luôn có nhiều tiền hơn. Mặt khác, họ không có những tài sản tạo ra vòng quay tiền mặt để hỗ trợ họ. Tài sản duy nhất họ có chính là cơ thể.

Khi họ học được qua Dạy Con Làm Giàu cách "tậu" những tài sản cung cấp cho họ vòng quay tiền mặt dài hạn, họ đã thay đổi cách suy nghĩ và hành động. Nỗi sợ không có đủ tiền đã tan biến. Những lo lắng về an toàn công việc và nợ nần đã được thay thế bằng sự tự tin về vòng quay tiền mặt ổn định mà các tài sản mang lại.

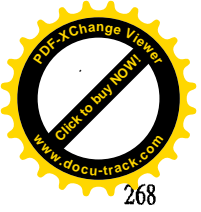


Trong phần này bạn sẽ gặp Yong-Sik Shin, một nhân viên cần mẫn làm việc tại một công ty Hàn Quốc. Những mối quan tâm về tiền bạc của anh luôn gắn liền với nỗi thất vọng vì sự thăng tiến khó khăn trong công ty anh. Với Dạy Con Làm Giàu như một người hướng dẫn, anh đặt tâm nhìn của mình vào những mục tiêu khác nhau, khởi sự công việc kinh doanh riêng, và khám phá rằng anh có thể kiểm soát tình hình tài chính của mình, tiền bạc không còn kiểm soát anh nữa.

Cũng trong phần này, bạn sẽ làm quen với Ronald Hoard, cư dân California đang gần sát tuổi nghỉ hưu. Ông đã luôn nhận được những khoản lương lớn trong suốt thời gian làm công việc chuyên môn của mình, nhưng khi gần 50 ông bắt đầu nhìn lại tương lai tài chính của ông. Kiến thức từ Dạy Con Làm Giàu đã cho ông sự hiểu biết về tài chính và sự tự tin mà ông cần có để hoạch định những năm trước mắt. Với bất kỳ ai từng thất vọng vì những sự đầu tư trước đó của mình và quan tâm đến việc có thể nghỉ hưu, hãy xem Ronald, với sự giúp đỡ của Dạy Con Làm Giàu, đã kiểm soát sự an toàn về tài chính của mình như thế nào.

Cuối cùng, Michael Maritzen, người cũng sống tại California, kể về những câu chuyện đáng ngạc nhiên của ông. Là một viên chức cấp cao điều hành công ty vốn đã có mọi thứ – kể cả món nợ lớn – ông hoàn toàn tái cấu trúc tình hình tài chính của ông. Trong trường hợp này, động lực lớn nhất của Michael là sống sót sau một trong những sự kiện thảm khốc nhất nước Mỹ.

Nếu bạn không muốn làm việc cực nhọc trong phần còn lại của cuộc đời mình, dù bạn đang sống ở đâu, hay hoàn cảnh tài chính hiện tại của bạn ra sao, bạn cũng có thể kiểm soát được sự hiểu biết về tài chính của mình và thay đổi cuộc sống.



## CHƯƠNG 19

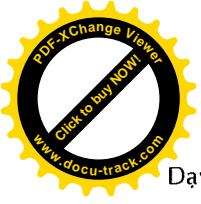
*Những đồng cỏ xanh hơn*

*Stacey baker  
Auckland, New Zealand*

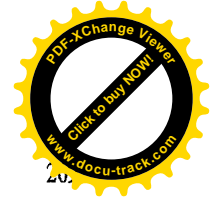
Cách đây không lâu, sự mô tả về tôi sẽ như thế này: một người bỏ học trung học 30 tuổi, một người mẹ đơn chiếc, và sống bằng phúc lợi xã hội. Lún sâu vào thói quen xấu mà tôi gọi là “suy nghĩ nghèo nàn”, tôi sợ sự thay đổi bởi tôi không biết bất cứ điều gì tốt hơn. Vật lộn để thoát khỏi mê cung tài chính và tình cảm, tôi đã sống một cuộc sống chán chường.

Nhưng tôi thật may mắn vì đã khám phá ra kiến thức của *Dạy Con Làm Giàu* về những khả năng tài chính, thậm chí trong tình cảnh tồi tệ của tôi. Sự tập trung đã làm thay đổi tình trạng của tôi. Lòng tự tin của tôi tăng thêm để tôi có thể xem xét và hành động trên những sự lựa chọn mới đầy hứng khởi.

Ngày nay tôi đang làm chủ một phòng khám y khoa rất phát đạt và hai ngôi nhà cho thuê. Tôi chọn con đường không đi làm ở công sở. Thay vào đó, tôi thích xây dựng một cuộc sống đảm bảo về tài chính cho con trai tôi và bản thân tôi hơn trong khi vẫn tận hưởng trên con đường tôi đã chọn.



Dạy con làm giàu



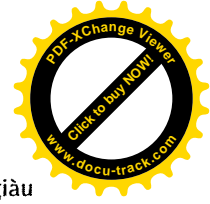
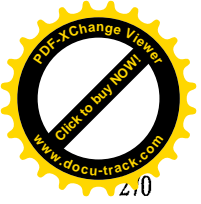
## CON ĐƯỜNG TÔI ĐÃ ĐI

Mặc dù Mangere, nơi tôi chào đời vào năm 1966, đồng nghĩa với những khu vườn, nhưng trên thực tế khu vực này chỉ giống như bất cứ vùng ngoại ô khác của Auckland. Những người dân trung lưu đi làm thường sống ở đó. Mỗi người đều sở hữu một ngôi nhà rộng hơn 1/4 mẫu đất và trông nom công việc riêng của mình. Nhà chúng tôi được bao quanh bởi đất nông trại, vùng đất trải qua nhiều năm đã bị nuốt chửng bởi một khu vực ngồn ngạn các tòa nhà cao tầng với dân số ngày càng gia tăng.

Cha tôi điều hành một cơ sở kinh doanh nhỏ. Ông tạo dựng một công ty xây dựng những nhà kính lớn nằm dọc theo hòn đảo phía bắc New Zealand.

Vì còn là trẻ con, không ai trông mong chúng tôi giải quyết chuyện tiền nong. Những lần duy nhất tôi phải đụng đến tiền bạc là khi giá thị trường cà chua nhà chúng tôi trồng xuống thấp. Sau đó cha tôi mở một quầy bán hàng bên đường cạnh cổng trước nhà chúng tôi. Cũng như sáu anh chị em khác trong gia đình, tôi đã làm việc ở đó. Thỉnh thoảng cha tôi hơi lơ lửng hộp tiền nên chúng tôi có thể góp nhặt đủ những đồng tiền lẻ để mua một chai Coca hay vài viên kẹo. Sau này, khi tôi lên 7, cha mẹ tôi chia tay nhau. Tất cả bọn trẻ chúng tôi đều rời khỏi nhà cùng mẹ.

Mặc dù mẹ tôi làm việc bán thời gian sau khi chia tay cha, bà vẫn phải nuôi con nhỏ nên có đủ tiêu chuẩn để nhận phúc lợi xã hội. Ký ức của tôi về thời gian đó là đói nghèo và rét buốt. (Tôi vẫn có thể hình dung ra mình khi



Dạy con làm giàu

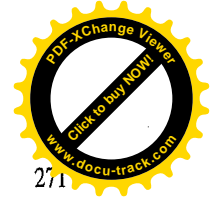
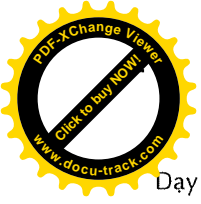
còn là một đứa trẻ, cố sưởi ấm đôi bàn tay dưới vòi nước nóng vào mùa đông.) Ngôi nhà chúng tôi sống ở trong tình trạng thật tồi tệ. Tôi nhớ một buổi sáng thức dậy trong căn phòng ngủ với mẹ, một anh trai, và một đứa em gái, đặt chân xuống nền nhà ẩm ướt và lạnh buốt. Tắm tắm đã sờn bị ướt sũng do một lỗ rò lớn trong ống nước gây nên.

Cha tôi cũng gặp khó khăn về tiền bạc, và tôi đã chứng kiến cảnh ông phạm hết sai lầm kinh doanh này đến sai lầm khác do thiếu kiến thức. Ông tin rằng làm việc chăm chỉ là phần thưởng lớn và ông một mực nhồi nhét điều đó cho con mình. Ông không bao giờ buồn nhìn vào sổ sách và mãi mãi làm việc không công cho người khác. Một trong những ký ức đau đớn nhất của tôi liên quan đến ông. Thật khó cho một đứa trẻ thơ khi nhìn thấy cha mình khóc vì tiền bạc. Nhưng điều đó đã xảy ra hai lần khi ông đang nhích dần đến bờ vực phá sản.

Các anh em tôi đã cùng nhau chống chọi, hoàn toàn ngờ ngạc nhiên về tiền bạc. Tất cả những gì chúng tôi biết về tiền là chúng tôi thấy nó rất ít.

Mọi thứ ở trường đối với tôi cũng rất khó khăn. Bởi lẽ với tình cảnh của mình, tôi thực sự nghĩ rằng tôi sẽ không bao giờ đạt được điều gì cả. Từ ngày tôi bắt đầu học tiểu học, tôi không thể theo kịp bạn bè và tôi biết mình sẽ không trở thành một sinh viên thành công, tôi thuộc loại học và nộp bài tập về nhà khi "nước đến chân". Chơi đùa thu hút nhiều sự quan tâm của tôi hơn. Điều đó và cả bữa ăn trưa.

Đến khi học trung học, tôi được phân đến một lớp học



“ngớ ngẩn”. Tuy nhiên, tôi lại tìm thấy một môn học yêu thích và tôi đã học nó thật tốt. Môn giáo dục thể chất thật vui.

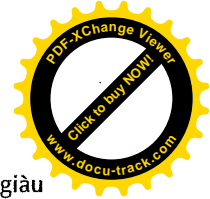
Việc cúp học đã trở thành thường lệ. Khi thấy tên mình không có trong danh sách môn địa lý, lớp học sau cùng của tôi trong ngày hồi tôi 15 tuổi, tôi chỉ lặng lẽ về nhà sớm. Mía mai thay, đến khi thi cuối khóa, tôi lại nhận được điểm số cao nhất ở môn học này. Dĩ nhiên, tôi vẫn không qua hết các môn. Tôi không thể chịu nổi trường học. Với tôi trường học không phải là nơi thích hợp mà chỉ là một trò đùa.

Tham vọng của tôi nhỏ hẹp như những làn xe trên đường cao tốc. Khi một giáo viên hỏi tôi muốn làm gì sau khi tốt nghiệp, tôi nói với cô rằng tôi muốn trở thành một tài xế lái xe tải. Nhưng tôi cũng có một vị trí dự trữ. Nếu như sự lựa chọn đầu tiên của tôi không thực hiện được, tôi luôn có thể kiếm được việc làm tại một nhà máy. Tôi thậm chí đã không chuẩn bị xa đến thế.

Ở tuổi 16 tôi bỏ học và trở thành một người phân loại thư từ cho bưu điện New Zealand. Tôi nghĩ rằng việc đó là tốt lắm rồi. Thế giới đã đến gần tôi.

### ***NỖI KHỔ VỀ TIỀN BẠC CỦA TÔI BẮT ĐẦU***

Năm 23 tuổi, tôi đã xài thẻ tín dụng và nợ khoảng 30.000 đôla vì tôi hoàn toàn chẳng biết gì về tiền bạc. Tôi kiếm được tổng cộng 250 đôla một tuần với một công việc hoàn toàn không đáng nhỡ. (Có hàng loạt công việc như thế.) Đến 30 tuổi, tôi là một bà mẹ đơn chiếc sống nhờ phúc lợi



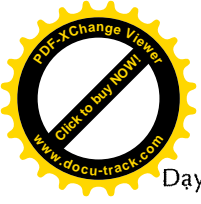
xã hội và sống trong căn phòng thuê chung với một người bạn. Tôi bỏ thời gian cố nhận thêm nhiều tiền từ chính phủ thay vì cố gắng tạo ra nguồn thu nhập cho mình.

Đó là một thời kỳ đáng sợ, việc thiếu tiền thật kinh khủng. Không có triển vọng và chẳng ai giúp đỡ, tôi cảm thấy kiệt quệ. Tôi nhớ đã phải lo chặt vật để đóng tiền học phí nhà trẻ cho Weston, con trai tôi, khoảng 10 đôla một tuần. Những điều tồi tệ luôn xảy ra như thế.

Khi tôi biết đến *Dạy Con Làm Giàu* qua một chương trình truyền hình về những vấn đề thời sự có tên gọi *The Holmes Show* vào năm 1997, tôi vẫn đang sống nhờ vào phúc lợi xã hội. Người ta phỏng vấn Robert trong chương trình, và ông cũng nói chuyện về đề tài học hành của trẻ em. Điều làm tôi tâm đắc là ông cho rằng ngôi nhà không phải là một tài sản. Điều đó thật đúng.

Người bạn cùng phòng của tôi, vốn là một bác sĩ y khoa, cũng theo dõi cuộc phỏng vấn. Một thời gian ngắn sau đó chúng tôi thấy bộ sách ấy trong một cửa hàng và bạn tôi đã mua nó. Lúc đó cô ấy đang đọc dở một quyển sách khác nên tôi đã đọc *Dạy Con Làm Giàu* trước và nhận thấy nó có liên quan đến mình. Muốn hiểu rõ thêm, chúng tôi quyết định hùn tiền mua trò chơi CASHFLOW 101 và chơi một cách nghiêm túc.

Khi chơi, tôi bắt đầu hiểu ra rằng có nhiều cách cải thiện tình trạng của mình - và tôi muốn tìm ra chúng. Bây giờ, khi người ta chỉ ra tôi là người không có học thức, nghèo khổ, và là một người mẹ đơn chiếc sống nhờ phúc



lợi xã hội, tôi mới nhận ra mình không bị “bế tắc”. Nhờ *Dạy Con Làm Giàu*, tôi thấy cách suy nghĩ của mình thay đổi theo chiều hướng tốt hơn.

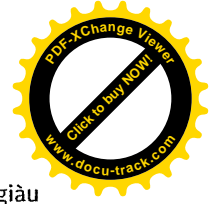
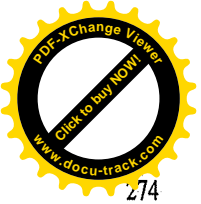
Và rồi cuộc đời tôi chuyển sang một bước ngoặt mới. Năm 1998, bạn tôi có cơ hội mua phòng khám bệnh nơi cô đang làm việc. Phòng khám này được mở khoảng 10 năm, tự tài trợ hoàn toàn và vẫn mang lại lợi nhuận. Nhưng bạn tôi không quan tâm vì cô đang định mua một phòng khám khác. Bất chợt tôi nhận ra một điều.

Tôi nhìn thấy một cơ hội, điều mà trước đây tôi chưa bao giờ chú ý, đang ở ngay trước mắt tôi: *Chúng tôi có thể mua phòng khám y khoa*. Với những kiến thức mới mẻ hướng dẫn, tôi đã bảo cô ấy như thế. Chúng tôi cùng nhau bàn bạc và tự hỏi bằng cách nào chúng tôi có thể thực hiện điều đó. Không ai trong chúng tôi có tiền cả.

### ***ĐÂY LÀ CÁCH CHÚNG TÔI ĐÃ LÀM***

Mức giá mà người chủ đang tìm kiếm không phải là một bí mật. 400.000 đôla - ông ta cho biết khi tiếp xúc với bạn tôi. Không nản lòng, bạn tôi trở lại tìm ông, cho ông biết chúng tôi thích mua và hỏi ông làm sao để có thể mua phòng khám này.

Người chủ vui vẻ đồng ý cho chúng tôi thanh toán trước 100.000 đôla. Nếu chúng tôi có đủ số tiền đó, ông sẽ cho tài trợ lưu động phần còn lại. Điều đó có nghĩa là ông ta sẽ hành động một cách hiệu quả như một ngân hàng. Sau khi đưa ông ta tiền đặt cọc, chúng tôi sẽ trả số tiền còn lại cho



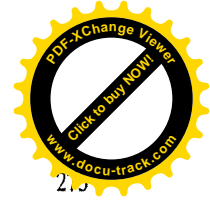
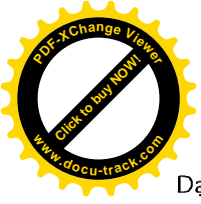
ông từ quỹ tiền nhận được từ phòng khám trong hai năm tới.

Bạn tôi và tôi đã trở thành đối tác của nhau. Vì cô ấy được ưu tiên mua phòng khám này đồng thời là một bác sĩ, còn tôi đã nhận ra cơ hội qua *Dạy Con Làm Giàu* và chỉ nó cho cô, chúng tôi quyết định chia đều 50/50. Chúng tôi cùng chia sẻ rủi ro của việc trả 100.000 đôla tiền mặt và 300.000 đôla tiền vay tài trợ lưu động.

Kế đó, chúng tôi thuê một nhân viên kế toán lo tính toán sổ sách, bao gồm một việc rất quan trọng là phòng khám tư này có doanh thu một triệu đôla một năm. Sau đó, tôi tìm được một đối tác làm ăn mới cũng là một bác sĩ, chúng tôi đã đến Hội Bảo hiểm Y tế New Zealand, một công ty cho vay tiền và cung cấp bảo hiểm cho các chuyên gia sức khỏe.

Chúng tôi đã giải thích những gì mình muốn làm và trình bày các vấn đề tài chính với nhân viên tín dụng. Đây là một kinh nghiệm mới mẻ đối với tôi, và tôi khá lo lắng. Xét cho cùng, tôi không có tiền, tôi vẫn sống nhờ phúc lợi xã hội - và tôi đang ở đây, xin vay 100.000 đôla! Nhưng khi chúng tôi trình bày các vấn đề tài chính, khoản vay của chúng tôi được chấp thuận ngay. Kỳ hạn cho vay là 3 năm, với lãi suất khoảng 9%.

Mọi thứ diễn ra trôi chảy. Việc mua bán được các luật sư tiến hành (luật sư của người bán và luật sư của chúng tôi) và công việc kinh doanh đã thanh toán các chi phí kết thúc.



Ngày chúng tôi mua phòng khám, tôi chấm dứt nhận phúc lợi xã hội. Tôi chuyển sang giai đoạn tiếp theo của cuộc đời với niềm vui sướng khôn cùng.

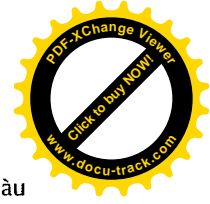
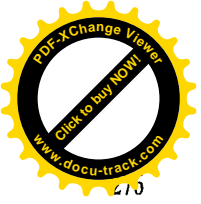
Chúng tôi đã trả 100.000 đôla sau 3 năm và trả khoản vay 300.000 đôla sau 2 năm. Trong lúc đó, phòng khám luôn kiếm được một nguồn lợi nhuận khá lớn.

Năm 2002 đối tác của tôi đề nghị nhượng lại cho tôi cổ phần của cô trong phòng khám với giá 252.000 đôla vì cô muốn thử một lối sống hoàn toàn khác. Người quản lý công việc kinh doanh đã nhận tiền thưởng là 25% cổ phần của phòng khám. Tôi mua cổ phần của bạn tôi bằng việc tài trợ vốn lưu động vì thế chúng tôi không phải tự mình bỏ tiền ra mà sử dụng lợi nhuận từ phòng khám. Giờ đây tôi sở hữu 75% cổ phần của phòng khám. Tuy nhiên, tôi không dành thời gian cho những việc ở phòng khám, vì tôi không có chuyên môn y khoa. Tôi tham gia vào dự án kinh doanh kế tiếp của mình, đầu tư vào bất động sản, một việc mà như *Dạy Con Làm Giàu* đã nói, là một phương thức tuyệt vời để có vòng quay tiền mặt.

### **ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM**

Tôi mở một dự án kinh doanh chuyên mua bất động sản vào tháng 8 năm 2002. Tôi trả 450 đôla cho nhân viên kế toán để thiết lập những thủ tục hợp pháp.

Sau đó tôi bắt đầu tìm kiếm các bất động sản. Tôi tìm được một người môi giới bất động sản mà tôi vừa ý và giải thích điều tôi muốn. Tôi cho cô ta biết mình sẽ điều khiển



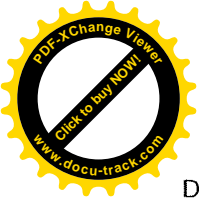
Dạy con làm giàu

những con số trên nhiều bất động sản thông qua chương trình phần mềm đầu tư bất động sản của tôi, một chương trình định ra tỷ lệ chi phí trên lãi và vòng quay tiền mặt, cho đến khi tôi tìm ra những gì mình theo đuổi. Nếu tôi không thấy đủ tiền lãi và một vòng quay tiền mặt dương thì tôi sẽ không thực hiện vụ đầu tư.

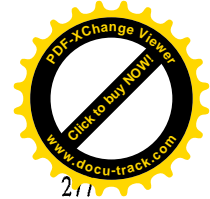
Vì được báo trước, người môi giới đã xúc tiến việc mua bán bất động sản theo cách của tôi. Thỉnh thoảng, nếu một căn nhà không đáp ứng đủ tiêu chuẩn của tôi, tôi sẽ đặt một mức giá thấp hơn. (Trên thực tế, mỗi giá tôi đưa ra đều thấp hơn giá chào bán rất nhiều.) Một số quay lại với mức giá thấp hơn một cách đáng ngạc nhiên và tôi nhanh chóng bắt lấy cơ hội.

Khi những con số vận hành - giá cả, vòng quay tiền mặt, và giá trị còn lại của ngôi nhà - theo cách mà tôi muốn, tôi sẽ fax chúng đến người cố vấn bất động sản của tôi - một người môi giới thế chấp bất động sản. Chúng tôi bàn bạc về căn nhà và nếu ông ta cũng ưng ý thì sau đó ông sẽ sắp xếp việc thế chấp cho tôi.

Để thiết lập việc thế chấp, tôi sử dụng một phần của giá trị còn lại trong cổ phần của mình ở phòng khám. *Tôi chưa bao giờ đầu tư bất kỳ số tiền nào của riêng tôi vào các ngôi nhà.* Cả hai việc thế chấp tiếp theo được ấn định trong ba năm, với mức lãi suất khoảng 7%. Sau khi khoảng thời gian đó chấm dứt, tôi sẽ xin lời khuyên làm thế nào để tiếp tục công việc từ người cố vấn, người môi giới thế chấp của tôi. (Ở New Zealand, hầu hết các vụ thế chấp đều được ấn định chỉ trong vòng 2 đến 3 năm.)



Dạy con làm giàu



211

Cho đến nay, tôi đã sở hữu hai ngôi nhà cho thuê. Cả hai ngôi nhà đều có vòng quay tiền mặt dương, nghĩa là mỗi ngôi nhà đều cho thấy lợi nhuận sau khi đã thanh toán tất cả các chi phí và tiền thế chấp.

Căn nhà đầu tiên tôi mua có 4 phòng ngủ rất rộng.

**Giá mua: \$221.000**

*Tiền mặt đặt vào căn nhà*

Tiền mặt:	\$25.000
Chi phí kết thúc do tôi trả:	\$0
Chi phí sửa chữa/nâng cấp do tôi trả:	\$0
	<u>\$25.000</u>

*Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng*

Thu nhập cho thuê:	\$1.950
– Hao phí phòng trống (tôi không khấu trừ tiền hao phí do phòng trống vì hiện tại có sự khan hiếm về nhà ở):	\$0

Các chi phí hàng tháng:

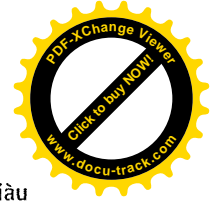
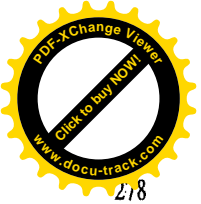
– Thuê (nhà ở):	\$99,72
– Bảo hiểm:	\$41,67
– Sửa chữa và bảo quản:	\$50
– Dự trữ:	\$0
– Chi phí quản lý:	\$0
– Thanh toán tiền vay (lãi suất 7% trong 3 năm):	\$1.141,12
	<u>\$1.332,51</u>

Vòng quay tiền mặt ròng hàng tháng: \$617,49

*Lãi ròng tiền mặt hàng năm*

Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$617,49 x 12) \$7.406,88

÷



Dạy con làm giàu

Số tiền mặt đầu tư vào tài sản	\$25.000
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt:	29,6%

Trên tất cả, phần mềm mà tôi sử dụng tính được việc giảm giá sao cho cân bằng. Cuối năm tôi xác nhận việc hao hụt do giảm giá và được giảm thuế, điều này thực sự làm tăng vòng quay tiền mặt hàng tháng của tôi.

Năm 2003 căn nhà được định giá 235.000 đôla.

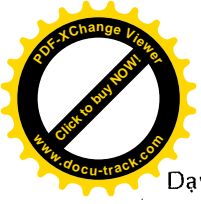
Căn nhà thứ hai gồm hai phòng ngủ và tôi tốn 105.000 đôla.

Năm 2003 căn nhà mà tôi bắt đầu từ tháng tám năm 2002 được định giá 130.000 đôla nên tôi nghĩ mình đang làm rất tốt.

### ***ĐÔI KHI BẠN PHẢI THẤT BẠI***

Tuy nhiên tôi phải thừa nhận rằng không phải sự đầu tư nào cũng đều lạc quan. Năm 2000, sử dụng cổ tức từ phòng khám y khoa, tôi bắt đầu một dự án kinh doanh các sản phẩm và thức ăn hữu cơ bởi vì tôi rất thích ý tưởng này.

Sau hai năm không có lợi nhuận, tôi chấm dứt vì thua lỗ hàng trăm ngàn đôla. Điều này đã xảy ra như thế nào? Tôi cứ chất tiền vào một con tàu đang chìm. Nghĩ lại việc đó, lẽ ra tôi có thể đem 370.000 đôla đã đầu tư đặt nó vào lửa và chứng kiến một kết quả tương tự. Bài học của tôi là đừng bao giờ bước vào một loại hình kinh doanh mạo hiểm nếu không có nhiều kiến thức về nó. Bởi lẽ công việc kinh doanh này được khởi sự mà không có cơ cấu hay hồ sơ tài chính, khá ít sổ sách cũng như các con số để xem xét.



Dạy con làm giàu



Khi mua một cơ sở kinh doanh đang hoạt động, một người có cuộc sống xa hoa có thể xem xét những con số và tính toán xem đó có phải là một sự đầu tư tốt hay không. Những gì tôi đã làm là một canh bạc ngu ngốc – mà tôi thì không thích đánh bạc.

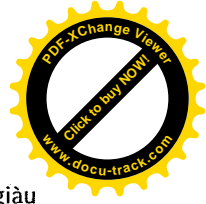
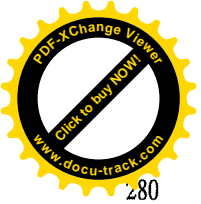
Tôi đã ghi nhớ điều này như một bài học đắt giá và đau đớn. Nhưng tôi vẫn cho rằng không có nhiều người vẫn tiếp tục bước đi vững vàng từ sự thua lỗ tài chính nặng nề như thế này. Đó là những gì tôi làm, và tôi không làm nó một mình.

### ***ÊKÍP CỦA TÔI Ở BÊN CẠNH***

Như *Dạy Con Làm Giàu* gợi ý, êkíp của tôi gồm các chuyên gia trong lĩnh vực của họ, những người cung cấp các thông tin chi tiết mà tôi cần. Trong trường hợp này, học vấn giới hạn của tôi làm việc theo sự đồng ý của tôi. Vì tôi không biết tí gì về đầu tư bất động sản nên tôi thuê những người hiểu biết về nó làm. Tôi đặt ra nhiều câu hỏi và họ dành thời gian để giải thích cho tôi các vấn đề. Vì thế các rủi ro của tôi được giảm xuống tối thiểu.

Êkíp của tôi bao gồm:

- Cố vấn bất động sản (cũng là người môi giới thế chấp), người kiểm tra lại từng vụ giao dịch cho tôi.
- Môi giới bất động sản, người biết tôi đang tìm kiếm cái gì và giúp đỡ tôi tìm các bất động sản phù hợp với tiêu chuẩn của tôi.



• Giám sát viên, người kiểm tra các tiêu chuẩn xây dựng của các căn nhà và thông báo với tôi nếu cần bất cứ sự sửa chữa nào.

• Nhân viên định giá, người cho tôi biết chính xác mỗi căn nhà đáng giá bao nhiêu.

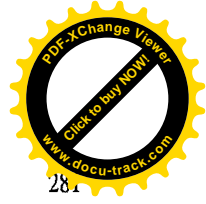
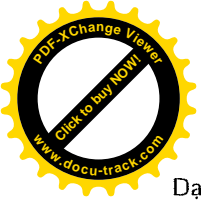
Dù sao, tôi vẫn không thể giải quyết các phép cộng và phép trừ cơ bản, không đụng đến những kế hoạch làm việc. Nhưng tôi sở hữu một cái máy tính khá tốt. Vì thế tôi đoán bạn có thể nói rằng tôi liều lĩnh có tính toán!

Quan trọng hơn nữa, việc hiểu được sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu đã làm tăng thêm sự khác biệt to lớn trong cuộc đời tôi. Tôi đã học được từ *Dạy Con Làm Giàu* rằng nợ tốt có nghĩa là mua các tài sản mà tôi không bao giờ phải trả tiền cho chúng còn nợ xấu có nghĩa là mua những vật trang trí mà sẽ mất giá ngay khi tôi trả tiền mua chúng. Việc hiểu được khái niệm này đã mang tôi đến một nơi thật tuyệt vời. Tôi chưa bao giờ được sung túc như thế.

Lựa chọn đúng đắn và xây dựng từ sự lựa chọn đó là cách thức tôi đã sử dụng để thoát khỏi cảnh nghèo túng và được như ngày hôm nay. Và tôi cho bạn hay, tôi sẽ khá hơn nhiều so với vị trí tôi đang có hiện giờ.

## **NƠI TÔI SẼ ĐI KẾ TIẾP**

Tôi không phải đi làm. Đây là một sự thay đổi lớn so với việc không thể tìm được một việc làm đàng hoàng. Tiền của tôi làm việc cho tôi. Tuy nhiên, tôi dự định tiếp tục

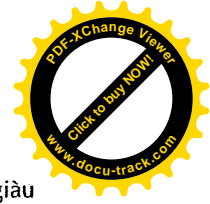
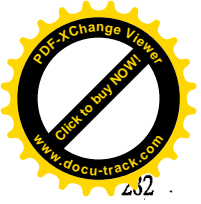


mua bất động sản, gia tăng thu nhập bị động của mình, và tích góp lợi nhuận. Trong vòng một năm kể từ bây giờ, tôi muốn sở hữu năm ngôi nhà cho thuê khác. Trong năm năm nữa, tôi sẽ đầu tư vào bất động sản thương mại, bao gồm những căn hộ.

Tôi đã học cách không lắng nghe khi người ta bảo tôi “Cô không thể làm điều đó ở đây.” Tôi có những nhà môi giới bất động sản đã từ chối đưa các đề nghị của tôi cho người bán vì họ nghĩ giá của tôi quá thấp. (Khi tôi định mua phòng khám y khoa, cũng có người nói với tôi rằng tôi không thể mua nó theo cách của tôi. Họ cũng đã lầm.)

Có lẽ tác động phi thường và có ảnh hưởng sâu rộng nhất về những điều đã xảy đến với tôi là tác động ở bên trong tôi. Giờ đây tôi không lo lắng về tiền bạc nữa. Tôi cảm thấy an toàn vì tôi biết rằng nếu vì lý do nào đó tôi mất hết mọi thứ, tôi có thể làm lại. Việc không lệ thuộc vào chính phủ hay bất cứ ai khác đã cho tôi một nền tảng vững chắc. Tôi cảm thấy tương lai của con trai tôi an toàn hơn nhiều, ít nhất là về vấn đề tiền bạc. Điều đó thật tuyệt diệu.

Con trai tôi và tôi cùng chơi CASHFLOW dành cho trẻ con. Ở tuổi lên chín, Weston biết về những vật dụng trang trí (tôi không ngừng nhắc nhở con), các ngôi nhà cho thuê của tôi, và việc tôi sở hữu một phòng khám y khoa. Con tôi cũng đã biết kiếm tiền từ việc làm mẫu và cháu có một tài khoản tiết kiệm. Chúng ta hãy xem liệu cháu có quyết định đầu tư nó hay không.

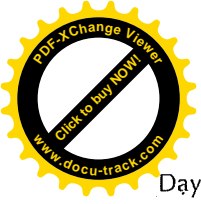


Đạy còn làm giàu

Điều hối tiếc duy nhất của tôi là cha mẹ tôi không còn sống để thấy được những điều tôi có thể làm. Nhưng các anh em tôi, những người vẫn luôn lắc đầu hoài nghi, rất tự hào về tôi. Một số bạn bè tôi, vốn cùng đi với tôi trên con thuyền tài chính có lỗ rò, đã được truyền động lực để tìm kiếm những thông tin họ cần để đến được đất liền và bắt đầu lại. Tôi mừng cho họ.

Ngày nay con trai tôi và tôi sống ở Tây bắc Auckland, cách Mangere khoảng mười dặm. Thỉnh thoảng tôi lái xe đến thăm nơi ấy. Hiện giờ nó là một vùng kém phát triển và tôi lo lắng cho những người dân đang sống ở đó. Tôi tự hỏi liệu họ sẽ đảm bảo tài chính cho bản thân họ bằng cách nào.

Tôi biết mình đã đi trên một con đường dài chống lại những điều tồi tệ nhất. Con đường ấy đem đến cho tôi niềm hy vọng để biết rằng họ có thể sử dụng thông tin của *Đạy Con Làm Giàu* như tôi, và cùng tham gia với tôi.



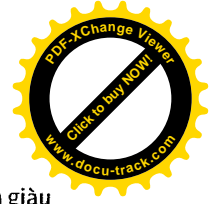
## CHƯƠNG 20

# *Một chiến lược chiến thắng*

*Yong-sik Shin*  
*Seoul, Hàn Quốc*

**T**rong nhiều năm tôi đã không có nguồn thu nhập nào khác ngoài lương bổng. Tôi nhận được một khoản tiền thưởng vào cuối mỗi năm. Nó được tính toán trên tiền lãi hàng năm của công ty, bất kể thành tích công việc của người nhân viên đó ra sao. Số tiền thưởng trung bình lên đến 100% hay 200% số tiền lương hàng tháng.

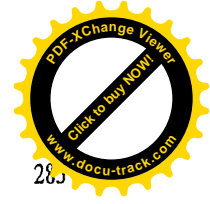
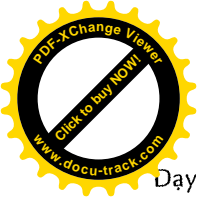
Hiện tại tiền cung cấp một phương tiện để nuôi dưỡng gia đình tôi. Nhưng tương lai thì u ám hơn nhiều. Tôi muốn thực hiện những vụ đầu tư nhưng tôi nghĩ mình không đủ khả năng. Dành ra một phần lương để tiết kiệm và có khoản lương hưu là điều tốt nhất tôi có thể làm để bảo vệ gia đình mình khỏi những mối nguy hiểm không lường trước được. Thế nên tôi đã tiết kiệm 30% tiền lương của mình và sử dụng một phần trả tiền thuê nhà. Tôi vay tiền để thuê một căn nhà cho gia đình. Như nhiều người khác, chúng tôi muốn sống trong một khu vực tốt hơn, có nghĩa là con gái của chúng tôi có điều kiện học tập tốt hơn và chúng tôi



sống tốt đẹp hơn. Tôi đã 37 tuổi và vợ chồng tôi có hai con gái nhỏ. Nhưng những vấn đề tiền bạc vẫn tồn tại. Trong suốt giai đoạn thất nghiệp kéo dài sáu tháng, tôi đã phải dựa vào tín dụng cá nhân ở ngân hàng.

Đối với công việc và nơi làm, tôi tin rằng nếu tôi làm việc đủ chăm chỉ cuối cùng tôi sẽ trở thành một nhà điều hành trước khi nghỉ hưu ở tuổi 60. Tôi đã làm việc trong lĩnh vực phần mềm liên quan đến trò chơi máy tính từ năm 1994. Tôi cũng đã được cả một công ty lớn và một công ty đầu tư rủi ro mời làm việc, chủ yếu là hoạch định chiến lược hay quản lý bán hàng. Bộ phận lập kế hoạch chiến lược chăm lo những hoạt động như phát triển dự án, giám sát (phân tích kinh doanh hay giám sát hoạt động từng đơn vị kinh doanh), và quan hệ công chúng (những mối quan hệ nhà đầu tư – công chúng).

Như nhiều người khác cùng thế hệ, tôi đã cảm thấy rằng không có cách nào khác để sống ngoài việc có công ăn việc làm. Không may, là một người làm công ăn lương tôi bị buộc phải đối mặt với những giới hạn, bao gồm hệ thống tính theo thâm niên tại Hàn Quốc. Cho đến rất gần đây, tại Hàn Quốc, những điều như thâm niên, nền tảng giáo dục, và những mối quan hệ, chứ không phải năng lực của một người quyết định người đó có được thăng tiến hay không. Cũng không có ngoại lệ nào trong công ty lớn mà tôi làm việc và tôi hoàn toàn bị vỡ mộng vì việc này. Mặc dù tôi đã đóng góp rất nhiều cho công ty hơn những đồng nghiệp hay



các thành viên có thâm niên khác nhưng những phần thưởng mà tôi nhận được không tương xứng.

Có một vấn đề khác mà tôi phải đối mặt. Mặc dù tôi đã học đại học nhưng bằng cấp của tôi không phải là từ một trường “danh giá”. Những người tốt nghiệp từ các trường “có tiếng” chủ động trao đổi thông tin và giúp đỡ lẫn nhau. Bởi tôi không phải là một trong số đó, tôi lỡ mất những thông tin cần thiết và cảm thấy như mình bị loại trừ.

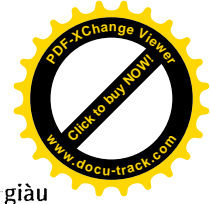
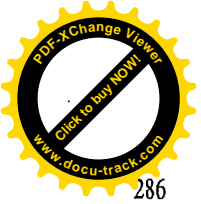
Nhưng ba năm trước *Dạy Con Làm Giàu* đã giúp tôi thay đổi cách làm việc, cách tiến hành kinh doanh và kiếm tiền. Quan trọng hơn cả, tôi đã thay đổi cách sống của mình – và cách nhìn vào tương lai của tôi và của gia đình tôi.

### **NGƯỜI HƯỚNG DẪN MÀ TÔI CẦN**

Đầu năm 2000, tôi đã mua *Dạy Con Làm Giàu* trong một hiệu sách. Lúc đó tôi đang tìm kiếm một quyển sách về quản lý nhưng bìa sách này bắt mắt tôi. Tôi nhớ rằng một người bạn nào đó đã từng giới thiệu cuốn sách này, bảo rằng tôi nên đọc chúng nếu tôi muốn trở nên giàu có.

Khi tôi đọc quyển sách, tôi đã hiểu được một người làm công ăn lương muốn trở nên giàu có phải khó khăn như thế nào. Làm công ăn lương có nghĩa là tiếp xúc với những chính sách và quy định mà kết quả là tính sáng tạo yếu đi và một tinh thần bị thách thức. Và việc không có phần thưởng nào được đảm bảo cho thành tích của mình, dù nổi bật như thế nào, thật là không làm hài lòng.

Tôi đã học từ *Dạy Con Làm Giàu* rằng bất cứ ai cũng có



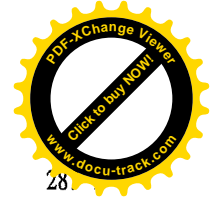
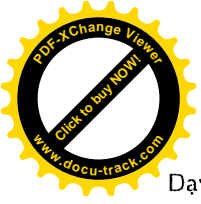
thể trở nên giàu có dù không có nhiều tiền. Đồng thời tôi cũng học được là tôi nên có những mục tiêu cụ thể. Tôi khám phá ra rằng, một người giàu đích thực, không chỉ có nhiều tiền, anh ta còn phải nồng hậu và rộng lượng. Trên tất cả, tôi nhận ra rằng tôi có thể tìm thấy sự tự tin để đạt được những gì tôi muốn làm.

Thông điệp hối thúc thay đổi của *Dạy Con Làm Giàu* đã tác động đến gia đình bởi vì tình hình buộc tôi phải thay đổi. Tôi đã mất không đầy một giờ để đọc quyển sách và nhận ra điều đó và hành động. Điều đầu tiên tôi quyết định làm là đi làm vào lúc 7g30 sáng, chỉ có cấp lãnh đạo mới đi làm vào giờ này. Thời gian rảnh rỗi sẽ cho tôi nhiều thuận lợi. Tôi có thể làm được nhiều việc khác, nắm bắt tin tức, và tìm kiếm thông tin về thị trường bất động sản.

Ở nhà, tôi bắt đầu trả nợ. Nhờ *Dạy Con Làm Giàu*, ý nghĩ gánh nặng nợ nần có thể cản trở tương lai đã buộc tôi phải trả những món vay càng sớm càng tốt. Giờ đây tôi có một hạn mức tín dụng cá nhân và một tài khoản thấu chi mở trong trường hợp khẩn cấp. Tài khoản thấu chi là một tài khoản vay. Tôi có thể rút tiền ra và bỏ tiền vào đó. Mặc dù có tài khoản nhưng tôi không có ý định sử dụng nó bởi vì tôi muốn làm mà không cần phải vay mượn càng tốt.

Cuối cùng, tôi đã quyết định nghỉ hưu trước khi sinh nhật lần thứ 50 cũng như bắt đầu “nhúng tay” vào công việc kinh doanh bất động sản của cha tôi.

Tôi đã biết từ trước rằng bất động sản là có lợi bởi vì cha tôi là một người thành đạt bằng nỗ lực bản thân. Ông



đã tạo nên tài sản riêng của mình bằng tiền mà ông đã dành dụm từng cắc một để đầu tư vào các ngôi nhà. Nhưng sau khi tôi đọc những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã có thể lập ra những kế hoạch cụ thể và phức tạp hơn. Tôi tính toán tỉ mỉ tính sinh lời của những dự án bất động sản và thường xuyên tham khảo những trường hợp mẫu mà *Dạy Con Làm Giàu* mô tả.

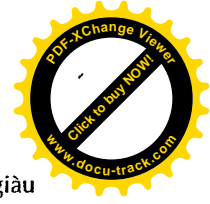
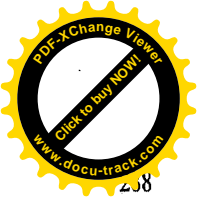
### **GIAI ĐOẠN KẾ TIẾP**

Vào lúc này cha tôi đang trải qua những khó khăn tài chính vì các khoản nợ. Mặc dù khỏe mạnh, ông nhận thấy càng ngày càng khó làm việc. Tôi đã đề nghị ông xây dựng một tòa nhà trên một khu sân golf mà ông sở hữu.

Cân nhắc việc đó, cha tôi thấy mình không đủ khả năng để vay thêm một khoản nào nữa, nên tiền xây dựng được cung cấp qua những người thuê nhà tiềm năng. Sau khi vay được tiền ngân hàng, từng người đã thanh toán tiền mặt dựa trên việc ký hợp đồng cho một căn hộ.

Bắt tay với một nhà xây dựng có tiếng là điều hết sức quan trọng. May thay, việc đầu tư đầu tiên cũng khá nhỏ. Việc thiết kế tòa nhà chỉ tốn khoảng 140.000 đôla và chúng tôi đã trả phí luật sư để xin cấp giấy phép xây dựng. Kế hoạch thành công và tôi đảm trách việc bán các căn hộ.

Trong khi làm việc đó, tôi nhận ra rằng mình càng thích thú và “mạnh” ở việc kinh doanh bất động sản hơn những gì tôi đang làm để hưởng lương. Khởi sự công việc kinh doanh riêng của mình, vốn liên quan đến phát triển và



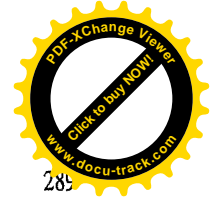
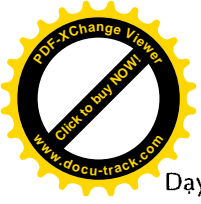
quản lý bất động sản, tôi đã điều hành dự án căn hộ nhỏ cho cha tôi và phát triển những dự án kinh doanh khác.

Tôi còn bị thúc đẩy bởi một thông điệp khác của *Dạy Con Làm Giàu*: Nếu bạn đã quyết định muốn làm điều gì, hãy tiến hành ngay lập tức. Khi tôi có công việc kinh doanh riêng, tôi đã trải nghiệm một cảm giác kiểm soát được thời gian và công việc của mình. Sáng tạo và tháo vát đã đến với tôi một cách tự nhiên. Môi trường này đã giúp tôi có được những ý tưởng hay để tập trung những nguồn lực tốt hơn, cả về mặt con người lẫn tài chính. Một điều khác nữa là tiền lương và những phúc lợi khác đều tốt hơn trước đó. Vận chuyển, viễn thông, và những chi phí khác được tính vào công ty.

Việc xây dựng nhà thu được nhiều lợi nhuận hơn bán mảnh đất xây nhà đó. Cho đến nay 98% các căn hộ đã được bán. Mỗi căn hộ nhỏ rộng từ 137m đến 174m vuông. Có bảy căn hộ và chín phòng giải trí đã được đặt trước để sử dụng sau đó.

Tổng số tiền bán 338 căn hộ nhỏ sẽ lên đến 32,6 triệu đôla trong khi thu nhập ròng từ việc bán chín phòng giải trí sẽ lên đến 2,75 triệu đôla, tổng cộng là 35,35 triệu đôla. Sau khi trừ đi các chi phí, bao gồm chi phí xây dựng, thuế, quảng cáo và phí tư vấn, chúng tôi có một mức lãi ròng là 5,15 triệu đôla (3,2 triệu đôla cho chủ đất).

Giờ đây tôi có thể thấy tương lai tài chính của mình ra sao, tôi đã dành một năm gây dựng công việc kinh doanh trước khi rời bỏ công việc “đều đặn” của mình.



## NHỮNG SỰ ĐẦU TƯ KHÁC CŨNG KHỞI SẮC

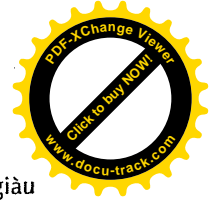
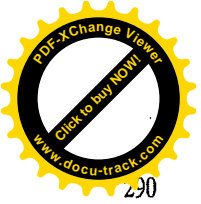
Các quyển sách *Dạy Con Làm Giàu* cũng đã ảnh hưởng đến cách tôi đầu tư vào thị trường chứng khoán. Tôi đã bắt đầu nhận ra tầm quan trọng của tài sản và của việc làm tăng tiền hạt giống. Tôi đã thực hiện việc thứ hai bằng cách đặt sang bên một phần thu nhập của mình. Tôi cũng bắt đầu sử dụng những chương trình quản lý tài sản tài chính trên Internet. Chúng giúp tôi thực hiện việc đầu tư khôn ngoan.

Tôi đã học cách tìm kiếm những sự đầu tư dài hạn dựa trên sự phân tích chính xác các dự án kinh doanh và những doanh nghiệp hơn là triển vọng của những chứng khoán đơn lẻ. Khi tôi quản lý những mô hình đầu tư của mình, tôi đã xem xét những chính sách kinh tế, môi trường kinh doanh, lãi suất, tỷ giá hối đoái, và những nhân tố khác. Tôi để dành 41.000 đôla để đầu tư vào thị trường chứng khoán, nhưng ngay bây giờ tôi đang giữ nó lại vì tình hình bất ổn của thị trường chứng khoán.

Tôi may mắn vì đã học từ cha tôi cách giữ sổ sách kế toán về doanh thu và lợi nhuận. Từ khi ở trường tiểu học, tôi đã biết quản lý tiền bạc của mình như thế nào.

## TƯƠNG LAI TƯƠNG SÁNG

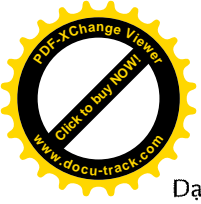
Tôi đã học – và tiếp tục học – về việc kiểm soát cuộc sống tài chính của tôi. Từ *Dạy Con Làm Giàu* tôi biết được là luôn luôn lên kế hoạch trước và phân tích những gì mình đang làm, để tận dụng tốt thông tin từ chúng cùng kinh



nghiệm và ý kiến của các nhà cố vấn của tôi (chẳng hạn những nhân viên kế toán thuế và các luật sư). Tôi cũng theo cẩn thận sau những khuynh hướng gắn liền với các thị trường tài chính và bất động sản và những thay đổi liên quan đến những môi trường kinh doanh để chuẩn bị những dự án phát triển bất động sản mới.

Nếu tôi đã bán tất cả những tài sản của mình giờ đây tôi sẽ có thể có 840.000 đôla. Nếu tôi đặt số tiền này vào ngân hàng, với lãi suất an toàn nhất là 4,5%, tôi sẽ nhận được 3.100 đôla một tháng trừ đi thuế 16,5%. Tuy nhiên, vì tôi phải gánh vác gia đình nên tôi cần nhiều hơn thế. Thế là tôi sẽ tiếp tục tậu các tài sản cho việc học tập của các con tôi và tương lai của gia đình tôi.

Công việc kinh doanh của tôi đang tiến triển tốt và tôi thích thu thập thông tin và ra những quyết định mà sẽ làm tăng lợi nhuận từ những việc đầu tư của mình. Nhưng những gì tôi thích thú hơn là thời gian rảnh rỗi. Tôi có thể quyết định khi nào tôi muốn làm việc. Đó là một sự xa hoa mà tôi chưa bao giờ có khi làm một nhân viên. Có lẽ đó không phải là tất cả những gì đáng ngạc nhiên, cuối cùng tôi đã có thể vượt qua trở ngại của tính lười biếng của mình. Tôi đã từng chờ nước tới chân mới nhảy, vốn đôi khi đưa tôi vào rắc rối. Nhưng giờ đây, với sự thôi thúc của những gì mình đã hoàn thành, tôi không muốn bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào.



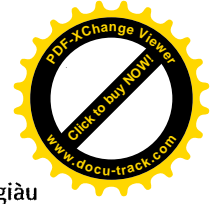
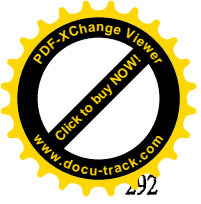
## CHƯƠNG 21

### *Bên bờ ngổ ngư*

*Ronald Hoard  
Khu vịnh San Francisco, California*

Tốt nghiệp tiến sĩ và làm một kĩ sư cơ khí suốt 25 năm trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển cho một phòng thí nghiệm quốc gia, phương pháp “kiếm tiền” của tôi khá đơn giản: làm việc chăm chỉ hơn và để sau đó lại tiếp tục siêng năng hơn nữa. Tôi tính toán rằng làm như thế sẽ đem lại cho tôi sự thăng tiến và thu nhập hấp dẫn. Tuy nhiên, tôi đã không chú ý rằng những công việc bậc cao thì căng thẳng và bất ổn hơn nhiều so với những vị trí bậc trung và bậc mới vào nghề.

Tôi cũng đã nghĩ rằng việc duy trì một công việc tốt ở cấp quản lý là con đường duy nhất dẫn đến sự an toàn về mặt tài chính. Trước tuổi 30 tôi đã tính rằng mức lương nhà nước trả cho tôi là đủ, do đó tôi không hề có thêm sự đầu tư nào khác ngoài quỹ tương hỗ 403 (b) mà giờ đây thật đáng nguyền rủa. Vợ chồng tôi đã mất gần 60% - tương đương 150.000 đôla - của các tài khoản quỹ hỗ tương từ khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 2000. Tôi lại trở



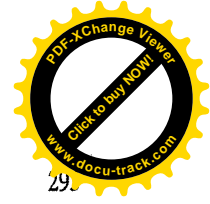
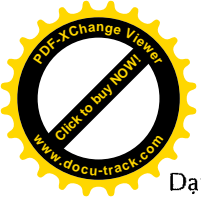
thành một chàng trẻ tuổi chẳng có gì trong tay ngoài các hoài bão, sống dè sẻn từng đồng từng cắc.

Nhưng suy nghĩ của tôi đã thay đổi, và thế giới của tôi cũng thay đổi. Tôi không còn xem việc tự chôn vùi mình vào công việc là một cách sống vững vàng, và đặc biệt không phải là một cách kiếm nhiều tiền đáng tin cậy. Giờ đây trong khi tôi vẫn làm kĩ sư, những đầu tư của tôi vào bất động sản dưới dạng hệ thống căn hộ lớn. Với gia đình tôi, con đường đi đến sự an toàn về tài chính đang ở dưới chân chúng tôi. Chúng tôi đang ở trên một con đường dẫn đến một cuộc sống tốt hơn. Nhìn lại nơi tôi lớn lên trong một khu vực Do Thái ở Chicago, tôi sẽ nói rằng chúng tôi chắc chắn được dắt đi đúng hướng. Và thú vị là, việc chơi trò chơi từ *Dạy Con Làm Giàu* là một phần nguyên nhân.

### **MỘT TRÒ CHƠI KHÔNG BAO GIỜ NHÀM CHÁN**

Một buổi sáng thứ Bảy năm 1999, con trai tôi, cũng tên là Ronald, lúc đó đã mười ba tuổi rưỡi, cùng tôi ngồi chơi trò CASHFLOW 101. Năm trước đó cả hai cha con đều đã đọc *Dạy Con Làm Giàu* (tập 1) và rất thích thú. Khi tôi thấy quảng cáo về trò chơi ở bìa sau quyển sách tôi đã đặt mua nó.

Cả hai cha con đều cặm cụi ngồi chơi cho đến khi thoát khỏi vòng luẩn quẩn. Thật sự mất nhiều thời gian hơn chúng tôi nghĩ – và chứa đầy những cảm xúc khác nhau. Thất bại đã khiến cho con trai tôi khóc. (Điều đó cũng có tác động tương tự đối với tôi. Tôi chỉ che giấu cảm xúc



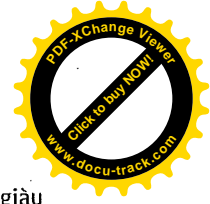
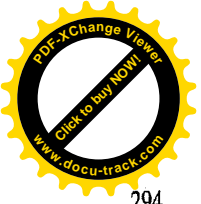
trước mặt con mình.) Tôi đã phải làm mọi thứ để con trai tôi – và cả chính tôi – không nản chí và bỏ cuộc. Cuối cùng, sau mười một giờ khổ sở, chúng tôi hoàn tất trò chơi. Mặc dù mệt mỏi và sa sút tinh thần, tôi biết rằng điều gì đó tuyệt vời đã xảy ra với chúng tôi.

Việc tham gia vào trò chơi đã đánh đổ trở ngại lớn nhất của tôi. Tôi đã luôn luôn sợ phải vay tiền ngân hàng, phải mắc nợ để đầu tư vào bất động sản một cách khôn ngoan. Tôi nhận thức sâu sắc câu ngôn ngữ, “Bỏ tiền ra mới kiếm được tiền, nhưng không nhất thiết phải là tiền của bạn” – nhưng tôi đã sợ thực hiện điều đó. Thay đổi để đổi mặt với việc vay tiền mua bất động sản, là một điều hết sức thách thức. Trò chơi CASHFLOW là một “nhà huấn luyện/người kích thích về tài chính”.

Tôi vui vẻ tuyên bố rằng chúng tôi càng chơi nhiều, chúng tôi càng trở nên tốt hơn. Chúng tôi đã có thể bước ra khỏi vòng luẩn quẩn trong cả trò chơi CASHFLOW 101 và 202 trong khoảng một giờ.

### **TÔI ĐÃ ĐI ĐÚNG CON ĐƯỜNG**

Tôi sẽ cho các bạn biết quan điểm của tôi đã thay đổi nhiều như thế nào. Tôi đã sở hữu bất động sản. Vào năm 1983 và 1984 tôi đã mua hai ngôi nhà tại Stockton, California. Giá của những ngôi nhà này ở giữa khoảng 30.000 đôla đến 50.000 đôla, và chúng tôi đã sử dụng tiền mặt để thanh toán. Việc thiếu tiền mặt đã hạn chế chúng tôi, và sau đó chúng tôi chỉ thực hiện những vụ giao dịch nhỏ.



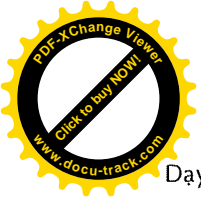
Quyết định mua một ngôi nhà lớn hơn, chúng tôi đã cho thuê căn nhà cũ của mình. Nhưng cả các ngôi nhà lẫn việc cho thuê đã không mang lại cho tôi vòng quay tiền mặt dương. (Tuy nhiên, chúng cũng có những thuận lợi về thuê từ việc giảm giá.)

Nhưng từ sau khi tôi bắt đầu đọc những quyển sách *Dạy Con Làm Giàu*, tôi đã nhận ra rằng mình có thể bước từ những vụ mua bán nhỏ sang mức độ kinh doanh bất động sản kế tiếp. Các căn hộ – những giao dịch lớn – mang lại nhiều lợi nhuận hơn nhiều. Tiến trình tư duy của tôi mở rộng ra vì tôi hiểu rằng mình có thể sử dụng những giá trị rỗng còn lại trong các ngôi nhà cho thuê để có một mối lợi lớn hơn nhiều.

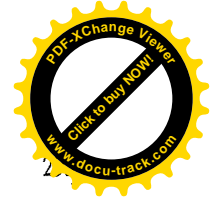
Bằng cách bán những tài sản mà chúng tôi sở hữu (không tính ngôi nhà nơi chúng tôi đang sống), chúng tôi sẽ có khoảng 80.000 đôla tiền mặt.

Tôi bắt đầu tìm kiếm tại California nhưng nhanh chóng đi đến kết luận rằng chẳng có con số nào mang ý nghĩa cả (những vòng quay tiền mặt âm lớn). Sau đó, tôi tìm kiếm tại Nevada (khá hơn) và Arizona (cũng khá hơn). Cuối cùng, tôi đã biết được, một công ty quản lý căn hộ lớn đặt trụ sở tại Dallas, Texas trên Internet. Họ quản lý khoảng 30.000 căn hộ ở trung tâm miền Nam Mỹ (Texas đến Oklahoma và Iowa đến Virginia) và họ cũng mua và đầu tư vào các căn hộ lớn.

Tôi đã điện thoại trực tiếp cho người quản lý và hỏi ông ta về các thị trường được định giá hợp lý và phát triển. Ông



Dạy con làm giàu



ta đã nhắc đến College Station/Bryan, Texas; Jackson, Mississippi và Galveston ở Texas, và đã cho tôi số điện thoại của một đại lý bất động sản tại College Station. Cả ba căn hộ của tôi đều nằm trong khu vực đó.

Ban đầu chúng tôi đã mua một căn hộ 37 phòng tại Bryan với giá 425.000 đôla. Dù căn hộ trông không được hấp dẫn như những căn hộ cho thuê khác trong vùng – nó chỉ có một tầng thay vì hai, không có ban công bên ngoài – nhưng nhờ giá thuê thấp nên các phòng đều được thuê hết và ổn định. Mỗi phòng đều có một phòng ngủ và có diện tích 124m<sup>2</sup>.

Đây là bảng kê chi tiết:

**Giá mua: \$425.000**

*Tiền mặt đặt vào tài sản*

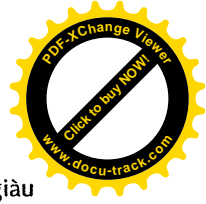
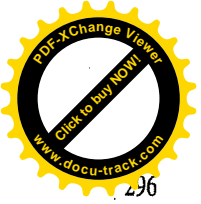
Tiền mặt:	\$85.000
Chi phí kết thúc do chúng tôi thanh toán:	\$6.000
Chi phí sửa chữa, nâng cấp:	\$0
	<hr/>
	\$91.000

*Phân tích vòng quay tiền mặt hàng tháng:*

Thu nhập cho thuê (\$325x37):	\$12.025
- Hao phí phòng trống (5%):	<hr/>
	\$601.25
	\$11.423.75

Các chi phí hàng tháng:

- Thuê (tài sản) và bảo hiểm, các tiện ích, sân, rác, bảo quản và sửa chữa:	\$4.335
- Chi phí quản lý (5% tiền thuê):	\$571
- Tiền vay phải trả (25 năm, lãi suất 8,375%):	<hr/>
	\$2.709
	\$7.615



Vòng quay tiền mặt hàng tháng ròng: \$3.808,75

*Lãi ròng tiền mặt*

Vòng quay tiền mặt hàng năm (\$3.808,75 x 12) \$45.705

÷

Số tiền mặt đặt vào tài sản \$91.000

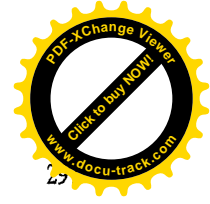
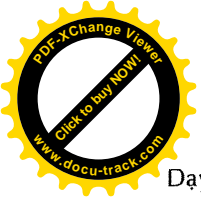
Tỉ lệ lãi ròng tiền mặt 50,2%

Trong năm 2003, tài sản được đánh giá lại là 669.000 đôla.

Vượt qua nỗi sợ vay tiền, tôi đã sử dụng giá trị ròng còn lại của tiền vay trong tất cả những vụ mua bán căn hộ của mình. Hai trong ba vụ mua căn hộ mà tôi đã thực hiện tới nay đã được tài trợ hoàn toàn 100%.

Năm tiếp theo tôi đã mua thêm hai căn hộ trong cùng khu vực, đưa tổng số các căn hộ của tôi lên đến 113. Giá trị của chúng khoảng 3,5 triệu đôla. Một căn hộ ngay lập tức sinh ra vòng quay tiền mặt hàng tháng, một căn hộ khác sắp được tái tài trợ, vốn cũng tạo ra vòng quay tiền mặt.

Để canh phòng các khoản đầu tư của mình, tôi đi thăm các ngôi nhà mỗi ba hay bốn tháng. Mỗi lần tôi gặp những người quản lý ngôi nhà để nói về những điều cần được thực hiện, tôi đều xem qua các chỗ trống, xem xét lại công việc đã thực hiện, và những mối quan tâm khác liên quan đến những tòa nhà.

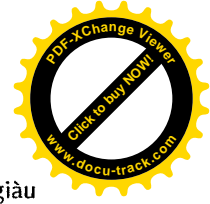
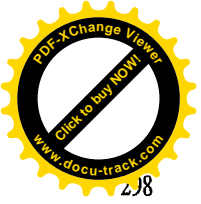


## ***GIAI ĐOẠN KẾ TIẾP***

Với kinh nghiệm và sự tự tin có được từ những vụ đầu tư này, tôi dự định làm một việc thú vị: kế hoạch trò chơi của tôi là sử dụng tiền lương hưu nhà nước mà tôi có đủ tư cách để rút hết một lần vào ngày tôi tròn năm mươi tuổi, để thanh toán cho một căn hộ lớn hơn nhiều. (Một chọn lựa khác là nhận tiền lương hưu hàng năm, vốn chỉ mang lại cho tôi một khoản tiền nhỏ nhoi hàng tháng.)

Việc sử dụng khoản tiền lớn này làm lực đòn bẩy sẽ cho phép tôi nghỉ hưu sớm hơn nhiều so với những người cùng độ tuổi với mình, họ sẽ ở lại, hay cố gắng duy trì công việc của mình cho đến tuổi 65. Phần lớn họ sẽ chọn con đường đó bởi vì họ cần khoản thu nhập. Còn những người khác, sẽ cố gắng bù lại thời gian và thu nhập đã mất. Nhiều người trong số họ sẽ không thể giữ công việc của mình đến lúc 65 tuổi, vì sức khỏe suy giảm, thất vọng và áp lực nghỉ hưu sớm có thể buộc họ rời công việc sớm hơn nhiều.

Tôi đã thấy những con số thống kê về những người nghỉ hưu vốn rất đáng lo ngại. Một nghiên cứu về lĩnh vực không gian vũ trụ cho thấy một người trung bình (một nhân viên không gian vũ trụ), người nghỉ hưu ở tuổi 65 chỉ sống trung bình thêm 18 tháng nữa. Thế nên mức lương hưu “cả đời” hứa hẹn không bao giờ được trả. Quan trọng hơn, một cuộc sống thoải mái trước khi nghỉ hưu, và tất cả những thuận lợi mà nó có thể mang lại – thời gian, giải trí, du lịch, ít căng thẳng, thăm cháu chắt – cùng đi theo nó. Điều đó giống như kiểu nghỉ hưu truyền thống và những mức lương

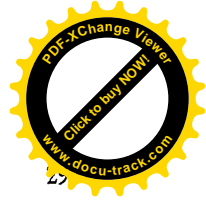
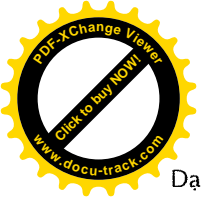


hưu khó mà giành được vốn đồng hành với họ không hướng vào cá nhân đã làm việc 30 hay 40 năm cho họ. Đây không phải là kịch bản tôi muốn xảy đến với tôi và gia đình.

Những nghiên cứu tương tự cũng cho thấy rằng những ai đã rời công việc của mình sớm hơn, chẳng hạn khoảng từ 50 đến 55 tuổi, tận hưởng tuổi thọ kéo dài đến năm 80 hay 85. Đó là sự lựa chọn dành cho tôi. Đó là toàn bộ số phận của cuộc sống được gói vào ít nhất là 35 năm tới!

Đồng thời tôi cũng muốn nói rằng vợ chồng tôi đã không quyết định bỏ toàn bộ số lương hưu của mình vào việc đầu tư bất động sản chỉ trong một phút chợt nảy ra ý nghĩ đó. Chúng tôi đã có một kế hoạch hẳn hoi. Thấy rằng mình cần có kinh nghiệm trước, chúng tôi đã sử dụng tài sản căn nhà mình để mua những ngôi nhà khác và đã bắt đầu đầu tư ba năm trước ngày nghỉ hưu mà tôi dự định để đạt được những kinh nghiệm cần thiết. Chúng tôi đã giữ công việc của mình trong khi làm điều này, và đã học cách phân tích những đầu tư cũng như đối mặt với những nỗi sợ và lo lắng vốn vẫn trôi lên.

Thành thực mà nói, thật là đáng sợ khi phải di chuyển ra khỏi vùng an toàn. Lùi lại và bình tĩnh xem xét phân tích từng tài sản rất có ích. Việc xem những quyết định trong quá khứ nào có tác dụng và những quyết định nào không cũng vậy. Vòng quay tiền mặt từ những giao dịch lớn đã mang lại cho chúng tôi một tấm đệm êm ái để ngã lưng vào, và điều đó đã mang lại cho chúng tôi sự tự tin để không ngừng đầu tư vào những vụ mua bán lớn. Kế hoạch

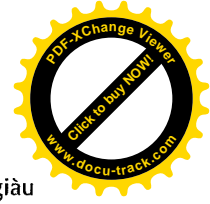
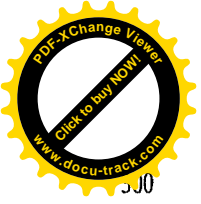


của tôi là không ngừng mua thêm những căn hộ vào hai năm một lần qua việc tái tài trợ.

Và trong khi tôi vẫn ngạc nhiên vì vay tiền để mua các tài sản đầu tư cả triệu đôla tương đối dễ dàng, tôi vẫn nhắc nhở mình rằng cần thiết phải theo những quy tắc của người cho vay. Tuy nhiên, tôi chưa bao giờ ước mơ là mình có thể kiểm soát một số tiền cao ngất như vậy. Sinh trưởng trong một gia đình nghèo, tôi chưa bao giờ nghe bất cứ điều gì về việc làm thế nào để có tiền (ngoài chuyện làm việc chăm chỉ để có nó), chứ đừng nói đến những khoản tiền lớn. Học vấn là chìa khóa để tạo ra tất cả các cơ hội. Nhưng trong khi bằng cấp đã giúp tôi trong sự nghiệp của mình, và công việc đã cung cấp cho tôi những phương tiện để xây dựng những sự đầu tư mà tôi đã thực hiện, nếu không có một sự giáo dục về tài chính thì chắc hẳn tôi đã không nhìn thấy những cơ hội bất động sản đến với mình.

Để bắt đầu, chúng tôi định sử dụng 650.000 đôla tiền lương hưu của tôi để thanh toán bằng tiền mặt cho việc đầu tư bất động sản lớn kế tiếp, dù là một căn hộ chung cư hay một trung tâm mua sắm nhỏ. Để làm điều đó, tôi đang làm việc với một CCIM – một nhà quản lý đầu tư đã được cấp chứng chỉ – tại khu Houston, người đang kết nối thị trường tại Texas với những khu vực khác, bởi vì ông ta cũng được phép tìm kiếm tài sản ở những bang khác. Rốt cuộc thì, mức lương hưu của tôi đang “cưỡi” trên nó!

Hôm nay tôi có sự tự do và kiến thức để xem xét những chọn lựa chứ không phải những gì tôi nghĩ mình có. Tôi



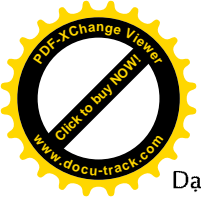
Dạy con làm giàu

đang học được nhiều thứ cùng với kiến thức về tài chính của mình, rằng một người phải học trước khi kiếm tiền, nhưng cuối cùng anh ta trở thành những gì mình học (cho nên hãy chọn những mối quan tâm, những hoạt động giải trí và các sở thích một cách cẩn thận). Hơn nữa, nỗi sợ sẽ làm trở ngại việc học, nhưng kiến thức sẽ chinh phục nỗi sợ.

Êkíp của tôi (những nhà quản lý bất động sản, các luật sư bất động sản, các đại lý bất động sản, một kế toán thuế, những người cho vay và các ông chủ ngân hàng) đã giúp tôi từng bước trên con đường. Chuyên môn của họ đã giúp tôi xua đi nỗi sợ. Tôi cũng khuyến cáo mạnh mẽ việc sử dụng những dịch vụ của các công ty quản lý bất động sản lớn để giúp định vị những giao dịch. Đây chính là những thành viên có giá trị với bất kì êkíp của nhà đầu tư bất động sản nào.

### **MỘT NHÀ ĐẦU TƯ ĐANG PHÁT TRIỂN**

Khi vợ chồng tôi hoạch định những năm nghỉ hưu của mình, con trai tôi cũng đã tạo một vòng mới cho chính cháu. Trong khi trước đó cháu dự định nối gót tôi làm kĩ sư, giờ cháu đã đổi ý. Một mặt, cháu cảm thấy rằng các kĩ sư không kiếm đủ tiền. Mặt khác, bằng cách quan sát những gì chúng tôi đang làm – và vẫn chơi trò CASHFLOW – cháu đã quyết định chuyên tâm vào đầu tư bất động sản ở trường đại học. Cháu muốn trở thành một CCIM, vốn sẽ cho phép cháu mua và bán những ngôi nhà lớn nhất, như những tòa

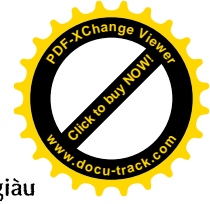


Dạy con làm giàu



nhà chọc trời và các trung tâm mua sắm. Không giống như nhiều thanh thiếu niên khác, ở tuổi 16 cháu chắc chắn về những gì mình muốn làm và tại sao cháu lại muốn nó. Vợ chồng chúng tôi rất vui vì sự phát triển này của cháu.

Với những ai xấp xỉ tuổi tôi, tôi muốn nói rằng: Hãy bắt đầu đầu tư ngay bây giờ và dành cho mình ít nhất ba năm để học hỏi, phạm sai lầm và thành công. Đừng đợi đến khi bạn 65 tuổi, khi mà phần đời tài chính trong cuộc sống của bạn do người khác quyết định. Hãy chịu trách nhiệm về nó ngay bây giờ. Ở tuổi hai mươi, nếu tôi đã biết những gì giờ đây tôi biết, tôi hẳn có thể nghỉ hưu ở tuổi ba mươi. Tôi nghi ngờ rằng con trai tôi có thể làm được điều đó.



Dạy con làm giàu

## CHƯƠNG 22

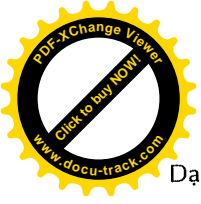
### *Cơ hội thứ hai*

*Michael Maritzen  
Fremont, California*

Vào ngày 11 tháng 9 năm 2001, tôi đang ở Ground Zero. Như rất nhiều những người Mỹ khác, tôi đã có cảm giác rằng mình là một nhân chứng trước sự sụp đổ của thế giới mà chúng tôi đang sống. Tôi biết rằng mỗi người đối diện với những sự kiện thảm khốc theo cách riêng của họ và trong thời đại của họ. Nhưng tôi chưa bao giờ tưởng tượng được rằng một quyển sách – *Dạy Con Làm Giàu* – lại có thể giúp tôi vượt qua một thử thách bất ngờ như thế. Những gì thực sự đã giúp đỡ và khiến tôi tập trung để có thể bước ra khỏi tổn thương mạnh mẽ đó sau khi tôi trở về nhà, chính là thông điệp của Robert. Tôi bám lấy nó và nó đã kéo tôi ra khỏi đóng đờ nát tinh thần của những gì đã xảy ra. Điều này có lẽ nghe khó tin, nhưng đó là sự thật.

### **BAY CAO MÀ KHÔNG CẦN TẮM LƯỚI TÀI CHÍNH CHỐNG ĐỒ**

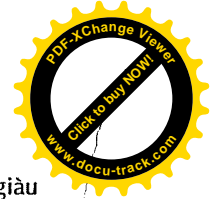
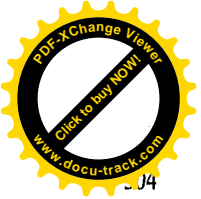
Có lẽ tôi đã dự định đọc quyển sách này hai hoặc ba tháng trước sự kiện 11 tháng 9. Là kiến trúc sư trưởng của công ty Sony Mỹ, công việc của tôi bao gồm việc phát triển



kinh doanh, lập kế hoạch chiến lược, xây dựng và củng cố thương hiệu Sony. Để làm điều này, thực tế tôi đã phải sống trên máy bay. Việc đáp một chuyến bay đi Nhật, bay ngang qua Thái Bình Dương để tham gia một cuộc họp kéo dài một giờ, rồi lại bay về nhà, với tôi, chẳng bình thường chút nào. Vào cái ngày đặc biệt này, tôi đã ở tại sân bay Newark sau một cuộc họp về công việc kinh doanh và đang đọc tờ *Thời báo Wall Street* trong khi đợi đến chuyến bay của mình. Một bài báo mà tôi đang lướt qua có đề cập đến *Dạy Con Làm Giàu* khiến tôi chú ý. Nhìn thấy cuốn sách tại một trong những quầy sách tại sân bay, tôi đã mua một quyển để đọc trên chuyến bay về California.

*Thật là hay!* Tôi trầm nghĩ khi đọc quyển sách trên suốt đường bay về nhà. Robert đã viết rằng một người bình thường có thể thay đổi cuộc đời mình và trở nên giàu có cũng như đạt được sự tự do trong quá trình ấy không cần thiết là một thiên tài về tài chính hay một nhà môi giới bất động sản. Thông tin ấy rất dễ hiểu, đây khôn ngoan nhưng có tác động rất lớn. Đây là một kế hoạch hành động và các bước để biến điều ấy thành hiện thực. Tôi nhận ra rằng còn nhiều điều phải học nhưng sự đền đáp hết sức to lớn – nếu như tôi tin tưởng chính mình.

Điều gây ấn tượng với tôi là cách Robert đối diện với sự sợ hãi. Ông ta hiểu rằng nỗi sợ có thể như sóng triều đại dương, làm bạn bất động trong lúc chúng tung lên những bọt trắng. Để đảm bảo rằng nỗi sợ không bắt kịp bạn nữa, ông đã viết về việc xây dựng sự tự tin. Lắng nghe người



khác bảo với bạn những gì bạn nên hay không nên làm là tự đánh bại mình. Tin tưởng những bản năng riêng của mình là con đường duy nhất bạn nên chọn đi.

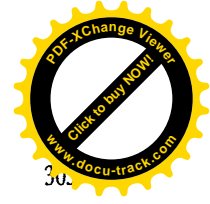
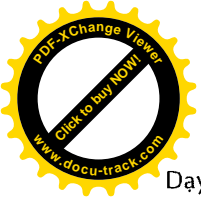
Tôi sẽ chẳng bao giờ quên cách bài học này đã đến với tôi.

### ***THÔNG ĐIỆP RÕ RÀNG NHƯNG TÔI SẼ KHÔNG LẮNG NGHE***

Nghĩ lại quá khứ, dường như vũ trụ đã cố thuyết phục tôi đừng đi đến New York những ngày trước sự kiện ngày 11 tháng 9, nhưng tôi đã không thực sự lưu tâm đến nó. Ngày thứ Bảy trước đó, trong thâm tâm, tôi đã linh cảm điều gì đó tồi tệ sắp xảy ra. Tôi đã biết mà không may mắn nghĩ ngờ rằng tôi sẽ không quay về từ chuyến đi như dự định. Điều lạ lùng là bạn gái của tôi cũng có những linh tính như tôi. Và đôi lúc cả hai chúng tôi đều lo lắng về chuyến đi của mình. Chúng tôi hết sức sợ hãi những điều trước đó chúng tôi chưa bao giờ trải qua.

Sau đó tôi được biết cuộc họp bị hủy. Nếu điều ấy không đủ ngăn cản chúng tôi thì hẳn thời tiết đã làm việc đó. Chuyến bay của tôi đã bị hủy. Tuy nhiên, tôi đã nhất quyết giữ người điều hành tâm tâm của công ty lại – có nhiều việc phải giải quyết ở New York – nên tôi đã đặt một chuyến bay vào lúc khác. Người đó cũng đã không đi. Vậy là người thứ ba không đi.

Tôi đã ở tại cao ốc South Tower, trên tầng 17, khi chiếc máy bay đầu tiên đâm sầm vào tòa nhà North Tower. Mọi người trong cao ốc South Tower quyết định chạy khỏi cao ốc, và chúng tôi đã bắt đầu đi bộ xuống cầu thang. Đang

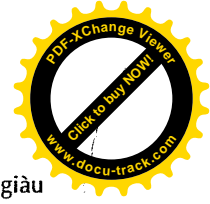
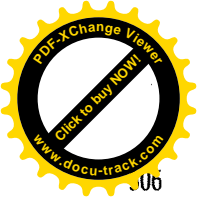


trên đường đi xuống, chúng tôi đã nhìn thấy nhiều người đi ngược lên. Mặc cho họ nói chắc chắn là mọi thứ trong tòa nhà của chúng tôi đều ổn cả, nhưng chúng tôi vẫn tiếp tục đi xuống cầu thang. Đó là việc phải làm thuộc về bản năng.

Khi ra khỏi tòa nhà tôi nhận thấy mình đang đứng cạnh một thương nhân người Nhật. Với tất cả sự hỗn độn đang diễn xung quanh, tôi chỉ nghe thấy một âm thanh không ngớt càng lúc càng lớn. Tôi ngược nhìn lên trời ngay lúc chiếc máy bay thứ hai đâm vào tòa nhà South Tower. Sau đó tôi nhìn thương gia người Nhật. Tôi như chết lặng đi. Tất cả mọi thứ – thần kinh, bản năng và ruột gan – đang bảo tôi di chuyển, di chuyển nhanh chóng. Nhưng người bạn đồng hành của tôi như đông cứng. Tôi không phải là người cao lớn, nhưng cao hơn ông ta. Thế là tôi đã túm lấy ông ta vào cánh tay mình và chúng tôi bắt đầu chạy. Chúng tôi đã chạy mãi, bị bao phủ trong màn bụi xám của tòa nhà sụp đổ, cho đến khi chúng tôi đến được cao ốc của hãng Sony tại Đường số 55 và Đại lộ Madison cách đó nhiều dặm. Chúng tôi đã không quay đầu nhìn lại.

### ***ĐÒN BẮY LÒNG TỰ TIN = ĐÒN BẮY CUỘC SỐNG***

Cuối cùng tôi có thể lên một chuyến bay quay về California vào sáng thứ Bảy tuần sau đó, tôi giống như một tên nhếch nhác bần thủ. Tuy nhiên, tôi nhận ra rằng mình đã sẵn sàng bắt đầu một số thay đổi lớn. Thứ nhất, tôi không muốn trải qua phần đời còn lại của mình trên các chuyến bay nữa. Thứ hai, tôi tin rằng tôi đã đạt đến đỉnh cao nhất



trong sự nghiệp của mình. Tôi đã đạt được mọi thứ trong đời sống công sở nơi tôi đã bắt đầu. Công việc đã mang đến cho tôi niềm hạnh diện, một chiếc xe hơi sang trọng có người đưa rước bất kỳ lúc nào, một tài khoản chi tiêu không giới hạn, một mức lương hàng trăm ngàn đôla, những món đồ chơi hiện đại nhất – tất cả là của tôi. Nhưng giờ đây những điều này không còn quan trọng với tôi nữa.

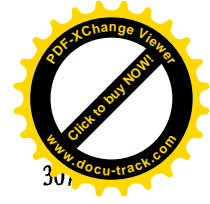
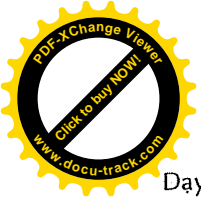
Khi tôi đặt ra cho mình câu hỏi lớn “Mình làm gì bây giờ?”, có điều gì đó sôi sục trong đầu tôi. Lần đầu tiên trong đời, tôi đã ghi lại những mục tiêu của mình khi đọc *Dạy Con Làm Giàu* – những mục tiêu dường như đã xa xưa lắm rồi nhưng tôi chẳng làm gì với chúng. Lúc đó tôi đã chần chừ. Những từ “Nếu mà” và “Ừ, nhưng?” đã ngăn lòng nhiệt huyết của tôi trước những thông tin của Robert. Thật sự là sự phá sản của ông tôi do đầu tư vào bất động sản nhiều năm trước đó đã ám ảnh tôi.

Nhưng giờ đây tất cả mọi thứ đã khác. Tôi cũng đã khác. Tôi sẽ kiểm soát và sống cuộc sống theo cách mình muốn. Tôi lại ngồi xuống và viết ra những ao ước của mình. Tôi liệt kê nơi nào tôi muốn đứng về mặt tài chính và những gì tôi tìm kiếm.

Ngày 11 tháng 9 đã chỉ cho tôi rằng một ngày nào đó chính là ngay lúc này.

### **CƠ CẤU MÀ TÔI BIẾT**

Trước đây chuyện tự nhận thức sâu sắc như trên, với ít hành động, rất hiếm hoi. Giống như nhiều người cùng lứa

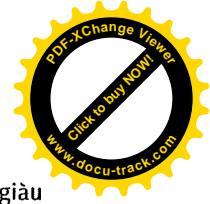


tuổi với mình – tôi đang ở những năm cuối của tuổi tứ tuần – tôi đã bị ảnh hưởng nặng nề bởi việc cha mẹ, trong trường hợp này là mẹ tôi, trải qua cuộc khủng hoảng kinh tế. Sinh ra ở Maine và lớn lên tại Texas, nơi Lực lượng Không quân của cha tôi đóng quân – cuộc sống của tôi ngấm đầy sự sợ hãi. Mất việc, không đủ khả năng thanh toán những hóa đơn hay tệ nhất là cảnh túng quẫn: có quá nhiều thứ phải lo sợ. Có một nền tảng kiến thức tốt, làm việc tận tụy, và để dành một số tiền dự trữ cho lúc về hưu là những gì tôi định làm, và đó chính là những gì tôi bắt tay làm.

Tôi đã lấy bằng thạc sĩ ngành khoa học máy tính tại trường Texas A&M, sau đó tập trung hết mình xây dựng sự nghiệp. Tuy nhiên, tôi vẫn thấy mình giống như nhân vật Joe bình thường, đang chờ đến ngày nghỉ hưu còn xa tít. Có lẽ khi tôi sáu mươi lăm tuổi tôi có thể ngừng làm việc, cũng có thể đến lúc bảy mươi. Những ngày tôi nghĩ có lẽ không bao giờ *đến*.

Tôi cũng đã tiết kiệm như được dạy dỗ. Nhưng những khoản dành dụm dự kiến sẽ chu cấp, lo liệu cho tôi đã đánh bại tôi một cách cay đắng. Từ năm 1999 đến 2002 tôi đã mất 75% giá trị danh mục đầu tư chứng khoán của mình. Danh mục đầu tư quỹ hỗ tương của tôi đã sụt giảm 45% giá trị. Sau hai vụ việc này tôi đã mất hơn 700.000 đôla. Sau cùng là quỹ hưu của tôi giảm 30% giá trị, đã lấy mất của tôi gần 30.000 đôla nữa. Việc mất mát gần ba phần tư của một triệu đôla thật hết sức khó khăn.

Mọi việc đi từ tồi tệ đến tồi tệ hơn. Năm 2001 số nợ của



tôi tăng lên hơn 30.000 đôla do việc chi tiêu thẻ tín dụng và thanh toán tiền xe hơi. Thật sự tôi đã phải lấy thẻ tín dụng này để thanh toán cho thẻ khác. Với tất cả số tiền kiếm được, tôi vẫn chệnh vênh trên bờ phá sản.

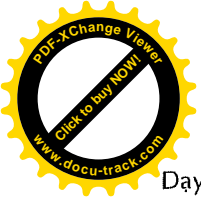
### *XÂY DỰNG LẠI CUỘC SỐNG CỦA MÌNH*

Không bao lâu sau sự kiện ngày 11 tháng 9, hãng Sony bắt đầu loại bỏ một số dự án và vị trí. Tôi quyết định nhân tình hình này nghỉ làm. Một số bạn bè, cũng như gia đình tôi, đã nghĩ rằng tôi mất trí. Nhưng tôi cảm thấy rằng mình đang làm những gì phù hợp với mình. Một khoản tiền hợp đồng kết thúc rộng rãi đã cho phép tôi bước khỏi cuộc sống cũ trong lúc tôi đang định hình một cuộc đời mới. Tôi đã tiếp cận với mảnh đất triển vọng mà tôi vừa khám phá một cách rất sâu sắc. Những kế hoạch đã xoay quanh tôi chứ không phải công việc của tôi. Tôi tự nâng mình dậy, xúc động quét đi những "bụi bẩn" và bắt đầu lại về mặt tinh thần.

Vào tháng 10 năm 2001, tôi đã chấp nhận công việc ở một công ty phần mềm nhỏ nơi tôi đã và vẫn tiếp tục lập kế hoạch chiến lược. Không cần suy nghĩ tôi đã trích 15% tiền lương, một phần để cộng vào khoản tiền kết thúc hợp đồng trên, một phần vì tôi đang định đầu tư vào bất động sản. Hơn nữa, công việc này ít căng thẳng hơn nhiều so với công việc tại hãng Sony. Thậm chí tốt hơn nữa là không đòi hỏi phải đi lại nhiều.

---

Từ giữa tháng 10 và 11 năm 2001 tôi đã làm những việc



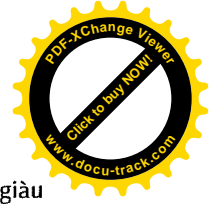
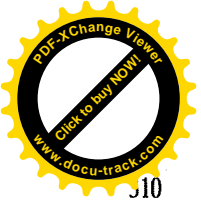
mà trước đó tôi chưa từng làm. Tôi lập một hạn mức tín dụng. Tôi đã đọc những quyển sách khác của Robert và chơi trò chơi CASHFLOW 101 với những người bạn cùng chí hướng.

Tôi cũng đã bắt đầu tìm kiếm những ngôi nhà cho thuê tại Texas trên Internet. San Antonio đặc biệt thu hút tôi bởi chị họ của tôi sống ở đó, và chị đã đồng ý giúp tôi quản lý những ngôi nhà mà tôi mua.

Vào tháng 12 năm 2001 tôi đã chọn được hai ngôi nhà song lập và tôi hoàn tất mua bán chúng vào tháng Giêng năm 2002. Cuộc sống mới của tôi đã bắt đầu.

Trong giai đoạn mới này một chuyển biến đáng ngạc nhiên và vui sướng bắt đầu diễn ra với tôi. Từ một kẻ thù cũ, nỗi sợ hãi đã trở thành một đồng minh bất ngờ. Trước đây tôi đã cảm thấy rất lo sợ, thiếu tự tin vào khả năng của mình trong việc phân tích và hành động trước các khó khăn về tài chính. Giờ sự sợ hãi đã giúp tôi tiến bộ bởi tôi nhận ra rằng mình có thể thay đổi tương lai tài chính của mình. Mỗi khi cảm thấy sự hiện diện chua chát của nỗi sợ, tôi đã xem lại những khái niệm quan trọng mà tôi học được từ Robert. Tôi đã dành thời gian cần thiết để so sánh tiến bộ của mình với những mục tiêu đặt ra. Bằng cách đó tôi khẳng định lại năng lực của mình để thực hiện những quyết định quan trọng và thực thi các kế hoạch của tôi.

Sự sợ hãi đã từng là trở ngại khiến tôi chùn chân trong suốt thời kỳ trưởng thành. Dù nỗi sợ không hoàn toàn biến



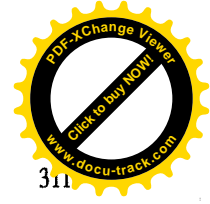
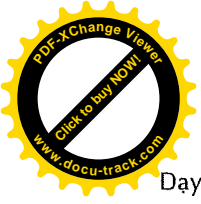
mất – tôi không nghĩ rằng điều đó có thể – nó đã đóng góp vào nguồn năng lượng giúp tôi hành động.

### ***ĐÂY LÀ CÁCH TÔI ĐÃ LÀM***

Đầu tiên, tôi đã lùi một bước dài để đánh giá đầy đủ và xác định những mục tiêu ngắn hạn (một, hai và ba năm) và dài hạn (năm và mười năm). Trước đây tôi chỉ đánh giá qua loa, và điều đó có nghĩa là tôi đã bỏ lỡ một thứ hết sức quan trọng. Tôi nghĩ chuyện này phổ biến với hầu hết những người mới bắt đầu. Đó là, nếu tôi định sử dụng tiền của người khác (OPM) thì tôi không những phải lưu tâm tới dịch vụ nợ của việc thế chấp mà còn với dịch vụ nợ cho bất kỳ quỹ phụ trợ nào (chẳng hạn như thanh toán tiền mặt).

Chẳng hạn, nếu tôi sử dụng OPM cho cả việc thanh toán bằng tiền mặt và thế chấp, nghĩa là không đụng vào bất kỳ khoản tiền mặt nào riêng của tôi đối với việc mua bất động sản, tôi phải gộp khoản này vào việc cân đối vòng quay tiền mặt. Tôi đã muốn mỗi tài sản phải hoàn toàn là dương tiền mặt trong mọi khía cạnh, tự trả cho nó 100% bên cạnh việc cung cấp cho tôi nguồn thu nhập bị động. Tôi đã không muốn có bất kỳ sự bất ngờ nào, cũng như những chi tiêu ẩn hoặc thiếu sót nào – và vấn đề là tôi đã bám chặt lấy việc sử dụng tiền của người khác (OPM) một cách toàn tâm.

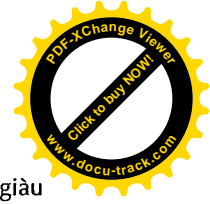
Điều quan trọng kế tiếp mà tôi nhận ra là vòng quay tiền mặt phải phản ánh sự gia tăng những phụ phí hiện tại của tôi theo thời gian. Lạm phát, việc chăm sóc sức khỏe



đắt đỏ hơn – các chi phí đã luôn tăng trong suốt một quá trình về hưu “bình thường”. Việc nghỉ hưu, rút lui khỏi vòng luẩn quẩn không có gì khác biệt. Tôi không thể chỉ đánh giá vòng quay tiền mặt của ngôi nhà. Dù bất động sản hẳn có thể tự chi trả cho nó, nếu nó trả cho những chi phí không đầu tư của tôi, thì tôi sẽ cần phải tiếp tục làm việc. Điều đó có nghĩa là chấm dứt làm hai công việc hoặc là mãi mãi hoặc là cho đến khi tôi tìm ra sai lầm hay tôi trở nên chán ngấy và bị kéo ra khỏi bất động sản. Tôi tính là nếu những chi tiêu hàng tháng bình thường của mình là \$5000 đôla (thế chấp nhà cơ bản, bảo hiểm, cáp, điện thoại, báo, thức ăn, đi ăn tiệm, xe hơi và vân vân), thì vòng quay tiền mặt từ những việc đầu tư bất động sản của tôi phải phản ánh được yếu tố này.

Thế là tôi đặt ra một khuôn mẫu, trong đó khoảng 60% tôi đã phát triển trong suốt ba tháng đầu tiên mà tôi chủ động theo dõi và đánh giá tài sản. 40% còn lại được tái xác định khi tôi mua hai ngôi nhà đầu tiên của mình. Tôi đã nhận thấy rằng nhiều người có khuynh hướng nghĩ về phương diện những chi phí bất động sản truyền thống (chẳng hạn, loại chi phí xảy ra với một người chủ nhà), điều này vốn khác biệt với những chi phí liên quan tới bất động sản đầu tư. Do đó, khuôn mẫu của tôi bao gồm việc phân phối những chi phí dựa vào những chi phí “tài sản chéo” như chi phí pháp lý và đi lại. Nó cũng kết hợp các chi phí hàng tháng, hàng năm, và mỗi mười năm để thiết lập một ngân sách chính xác.

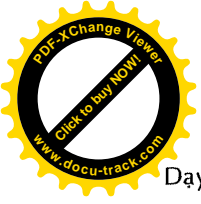
Những chi phí bao gồm bảo hiểm, thuế, phí quản lý tài



sản (hàng tháng/từng hợp đồng cho thuê và gia hạn hợp đồng cho thuê), quảng cáo, bảo quản sân, tiền điện/nước/đổ rác, tiền hội các chủ nhà, các chi phí đi lại thành phố trên cơ sở hai chuyến mỗi năm, và phí dịch vụ luật sư. Sau đó tôi gộp những phí tổn mười năm như thay mái nhà, thay thiết bị gia dụng, sơn bên ngoài, và những thứ khác có thể xảy ra một lần trong thời gian sở hữu ngôi nhà (điều này còn phụ thuộc vào chiến lược “rút” của tôi, đó là khi tôi định bán đi). Tôi tin rằng việc không xem xét tất cả mọi loại chi phí này là sai lầm đầu tiên mà những nhà đầu tư mới mắc phải, và do đó khiến họ gặp khó khăn trong đầu tư bất động sản.

Mô hình tôi sử dụng là một kịch bản trong trường hợp xấu nhất được tính toán thận trọng bởi giả định của tôi là những trường hợp tốt nhất hiếm khi xảy ra và nhất định là không bao giờ xảy ra trong năm đầu tiên tiếp nhận ngôi nhà. Bằng cách sử dụng sự phân tích trường hợp xấu nhất, mô hình đó cho phép tôi chắc chắn 99,99% rằng mình sẽ có vòng quay tiền mặt dương từ ngày mua ngôi nhà đầu tiên ngay cả nếu nhà còn nhiều chỗ trống, chi phí tiếp nhận ban đầu leo thang (chẳng hạn, nếu việc sửa chữa ban đầu là cần thiết sau khi mua), và vân vân. Điều này cho phép một mức độ linh hoạt tốt trong những yếu tố vốn luôn biến đổi mà vẫn tạo ra vòng quay tiền mặt dương.

Mô hình cũng giúp loại bỏ yếu tố đầu tư theo cảm hứng có thể xảy ra, đặc biệt lúc bắt đầu quá trình học với những nhà đầu tư mới. Tôi thậm chí đã không nghĩ đến ngôi nhà

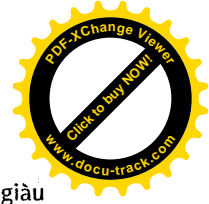
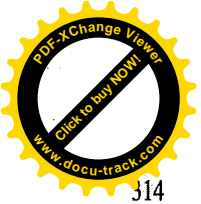


cho đến khi tôi trải qua mô hình để trước tiên quyết định xem là nó có đáp ứng những mục tiêu tài chính của tôi không. Tôi đã quay lưng với nhiều ngôi nhà bởi vì chúng không phù hợp với mô hình của tôi.

Tôi đã thấy bốn ngôi nhà đầu tiên trước khi đưa ra lời đề nghị. Hai ngôi nhà kế tiếp tôi đã không trông thấy trực tiếp cho đến sau khi tôi có một hợp đồng bán chúng. Tuy nhiên, tôi đã nhờ một người bạn trong vùng làm một bản mô tả ngắn gọn về vị trí và bề ngoài của nó. Ngôi nhà mới đây nhất tôi đã mua mà không cần nhìn thấy, chỉ dựa vào bản mô tả của một người bạn và một bức ảnh từ người bán. Tôi tin rằng khoảng cách giúp tôi giảm thiểu hóa hoặc loại bỏ những vấn đề có liên quan đến người môi giới hay đại lý gây áp lực ký hợp đồng ngay cũng như sự gắn bó tình cảm với một ngôi nhà. (Khoảng cách buộc một người phải thực hiện những con số trước. Và nhớ rằng những điều khoản của hợp đồng bán *luôn luôn* bao gồm một điều khoản cho phép người mua ngưng vụ mua bán. Việc gián đoạn có thể liên quan đến việc thanh tra, thủ tục cho vay, và/hoặc chỉ là một điều khoản rút lui chung để đổi lấy khoản phí nhỏ bé nào đó cho người bán như 50 đôla trên một ngôi nhà trị giá 150.000 đôla.)

Thêm vào đó, mô hình của tôi cho phép tôi từ chối một ngôi nhà khi làm việc với những đại lý hay những nhà môi giới bất động sản, vì thế tránh được việc lợi dụng “bán cứng” mà các nhà đầu tư mới thường gặp phải.

Tôi đã sử dụng hai phương pháp để quyết định vòng

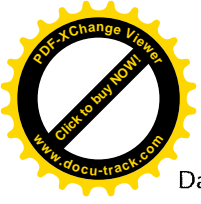


quay tiền mặt. Một là một bảng tính tài sản tôi tạo ra bao gồm tất cả những chi phí dự kiến. Phương pháp còn lại là một sản phẩm mà tôi đã dùng để xác nhận và công nhận những giả định (về mặt cơ bản, tôi đã sử dụng phương pháp này như một cách nhìn và xem xét chuyên môn khách quan trong việc phân tích của cá nhân tôi, giống như một hệ thống kiểm tra và những bản quyết toán).

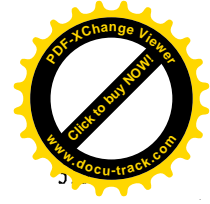
Với ngôi nhà đầu tiên, tôi đánh giá bảy người vay, trong đó có cả những nhà môi giới cầm cố trên mạng. Những chi phí kết thúc là một yếu tố của mối quan hệ cho vay. Một lần nữa, khuôn mẫu của tôi bao gồm bản kê những mục cần kiểm tra để so sánh những mức lãi suất cơ bản và các chi phí kết thúc cũng như cấu trúc vay. Năm trong số những ngôi nhà tôi mua được người bán trả mọi chi phí sửa chữa cần thiết trước khi thay đổi chủ sở hữu dựa trên thỏa thuận của hợp đồng mua bán. Hai trong số những ngôi nhà tôi mua cần khoảng 3.000 đôla tiền sửa chữa mỗi căn. Tôi đã trả số tiền này, nhưng bởi vì chúng được gộp vào trong khoản tiền cầm cố, không cần thêm chi phí nào vào lúc kết thúc nữa.

Tốt hơn cả, mô hình cho phép tôi ra quyết định đối với tài sản trong vòng vài phút. Điều này quan trọng với tôi bởi vì tôi muốn càng xóc vác càng tốt và tậu những tài sản có lợi nhanh chóng và hiệu quả.

Một cuộc điện thoại ban đầu là tất cả những gì cần thiết để đặt ra những câu hỏi quan trọng. Tôi có thể đánh giá khoảng mười lăm đến hai mươi tài sản ở bất cứ nơi đâu trên thế giới trong một ngày mà không phải rời khỏi nhà.



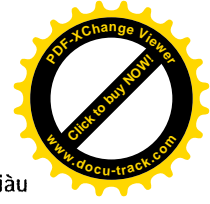
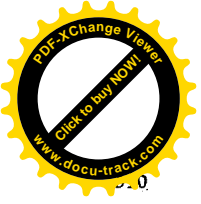
Dạy con làm giàu



Điều này trở nên đặc biệt quan trọng khi tôi *gặp* một “viên ngọc” tiềm năng mới. Tôi đã đưa ra những lời đề nghị trong không đầy 30 phút sau khi một tài sản được liệt kê. Trong hai trong số những trường hợp đó, giờ đây tôi sở hữu những tài sản và vòng quay tiền mặt dương cho cả hai.

Tôi đã sử dụng một mẫu danh sách kiểm tra vốn giúp tôi nhanh chóng chọn lựa và điền vào những câu trả lời trong suốt cuộc điện đàm ban đầu. Danh sách bao gồm: kích thước, sơ đồ bố trí (phòng học, phòng ủ riêng biệt, gara liền hay rời nhà), phòng khách riêng biệt, kiểu nhà bếp, phòng giải trí riêng biệt, tuổi thọ mái nhà (trong nhiều năm), nền móng, sự xây dựng (khung, gạch), máy lạnh và loại máy lạnh, tiện ích và xem có lò sưởi hay không. Khoảng cách từ ngôi nhà đến trường học, nơi mua sắm, tiếp cận phương tiện giao thông công cộng và khoảng cách đến các con đường lớn ra sao, ngôi nhà có ở sát một bãi đất trống hay không cũng được lưu ý.

Ngày bán gần đây nhất (một số bang giới hạn thông tin về những vụ mua bán trước đó), giá cả vụ mua bán trước, sự định giá lần trước, số đơn vị từng tài sản, thời gian cư ngụ trung bình, hiện nay tài sản có được thuê hoàn toàn không, số thu tiền thuê, và ngày gia hạn thuê là tất cả danh mục cần kiểm tra. Nghe tất cả những thứ ấy tưởng như rất nhiều, nhưng tôi có thể hoàn thành danh mục này kết hợp với thông tin từ MLS (dịch vụ đa danh sách) và nơi lưu trữ công cộng trong văn phòng thuế của quận qua Internet không tới mười lăm phút.

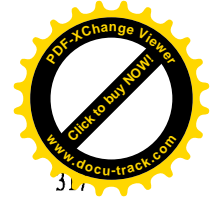
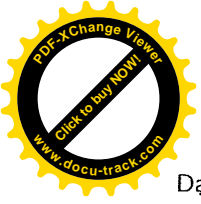


Dạy con làm giàu

Tôi cũng làm một bản kê kiểm tra các hoạt động cần được thực hiện (và trật tự của chúng nếu thích hợp). Bản này phác thảo ai làm việc gì, vốn giúp bảo đảm rằng tôi có một phương pháp mua nhất quán và không bỏ sót điều gì. Việc này đã giúp tôi dễ dàng hơn rất nhiều trong những vụ mua bán mà tôi làm việc trực tiếp với người bán hàng cũng như những vụ giao dịch có liên quan đến đại lý và các nhà môi giới. Theo kinh nghiệm của mình, tôi nhận ra rằng những vụ mua bán có đại lý và môi giới rất dễ có những bước bị bỏ quên bởi người mua thường mong đợi các đại lý “bao” hết mọi việc. Tôi đã nhận thấy cách nghĩ này không đúng, đó là lý do tại sao khuôn mẫu của tôi bao gồm các bước trong một mẫu bản kiểm tra giúp dễ xác định những gì đã được làm và những gì còn phải làm. Do đó, việc kết thúc hầu như không có gì phải bận tâm. Đó cũng là một công cụ hữu ích cho những cuộc thương lượng bởi vì một số đại lý còn thiếu kinh nghiệm hơn về bề ngoài của họ. Là một người mua tôi có thể đặt ra những mục có lợi cho tôi trong suốt cuộc thỏa thuận (chỉ trừ việc phải giải thích một khoản hoa hồng nhỏ hơn cho các đại lý).

Cuối cùng, khuôn mẫu chứa một số những đánh giá tiêu chuẩn mà một người cho vay sẽ làm để đáp ứng điều kiện của người mua đối với một khoản vay cũng như những thứ điển hình như *lãi tiền mặt*, sự giảm giá hàng năm, và vân vân.

Tôi cũng đã quan sát nhiều người rơi vào sự hoảng loạn do nhận thấy sự thiếu tiến triển. Với từng tài sản mà tôi



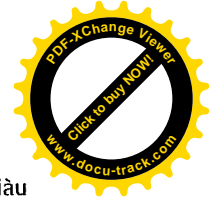
mua, tôi xem xét khoảng ba mươi đến bốn mươi khả năng. Tôi biết lúc đầu người ta thường có một khuynh hướng thất vọng với quá trình này, vốn thường dẫn đến việc ra quyết định mua dựa trên sự hốt hoảng hơn là đánh giá và xác định phẩm chất. “Tại sao tôi không thể định vị những tài sản tốt?” hay “Tại sao tôi vẫn chưa mua được thứ gì?” là những lời phàn nàn mà tôi đã nghe rất nhiều. Thời gian và sự kiên nhẫn để xác định và đánh giá các tài sản là một phần của quá trình.

Tôi cũng nên đề cập rằng tôi không phải, cũng như chưa từng là một đại lý hay nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp. Nền tảng của tôi chủ yếu là về công nghệ cao, và tôi đã vùi đầu vào toán học tại trường. Nếu tôi có thể làm điều đó, bất kỳ ai thích thú bất động sản và kiên nhẫn được với quá trình cũng có thể làm nó.

### **CÁC TÀI SẢN CỦA TÔI**

Khung giá cho tất cả những tài sản của tôi cho tới hôm nay ở trong khoảng 115.000 đôla và 180.000 đôla. Tất cả đều dưới giá chào bán ban đầu của người bán do sự thương lượng sát ván, bao gồm những chi phí mà người bán trả cho việc sửa chữa khi chuyển nhượng (những thứ như *lò sưởi* mới và sửa mái nhà). Năm trong số các ngôi nhà có giá trị ròng còn lại vào lúc kết thúc, mà tôi đã sử dụng để trả các chi phí hay mua những tài sản thêm vào.

Theo khuôn mẫu này và cấu trúc của những vật thể chấp, một hộ song lập sẽ trả tiền thế chấp/bảo hiểm/ bảo

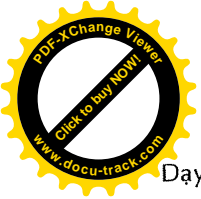


Dạy con làm giàu

hành nhà/thuế. Tôi gộp cả một ngân sách chi phí hàng tháng tương đương khoảng 100 đôla mỗi hai hộ trong một căn và 200 đôla cho bốn hộ trong căn nhà bốn hộ.

Chị vợ tôi vẫn quản lý tất cả những ngôi nhà tại San Antonio, và một người bạn sống tại Fresno, California, trông coi ngôi nhà tôi sở hữu ở đó. Tôi đã thỏa thuận với cả hai, và họ học về quản lý và đầu tư tài sản trong khi tôi được linh động trong việc trả lương. Cả hai đều được trả lương nhưng thấp hơn một nhà quản lý tài sản chuyên nghiệp bởi giờ đây họ chỉ đang bắt đầu học kinh doanh. Khi kiến thức và kinh nghiệm của họ tăng lên, mức lương cũng sẽ tăng lên. Tôi dự định sẽ cộng tác với hai người trong những vụ mua bán tài sản tiếp theo khi tôi cảm thấy họ đã linh hoạt đủ kiến thức nền tảng tốt. Thực tế, tôi có thể “chia sẻ sự giàu có” không chỉ về mặt tài chính, mà còn về mặt chuyên môn khi cả hai bắt đầu sự nghiệp mới.

Tuy nhiên, tôi luôn đưa vào những tỷ lệ tiêu chuẩn cho nhà quản lý tài sản trong trường hợp tôi cần sử dụng dịch vụ của họ vào lúc kết thúc hay sau này. Bởi danh mục hiện tại của tôi là hai đến bốn căn hộ mỗi ngôi nhà, tôi sử dụng 10% tiền thuê hàng tháng thu được, cùng với một nửa tiền thuê một tháng đối với một người thuê hay hợp đồng cho thuê mới (và giả sử rằng ít nhất có một người thuê mới một năm mỗi căn hộ). Các chi phí quản lý cho những tài sản thương mại, như một dãy nhà 50 căn hộ, đều dựa trên một mức phí và lịch trình khác. Tôi dự định sử dụng một khoản tiền bù để khuyến khích người quản lý ngôi nhà giữ lại



những người thuê nhà tốt, loại bỏ những điều phiền toái, và đảm bảo không có sự bảo trì nào bị hoãn lại cả.

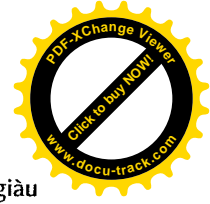
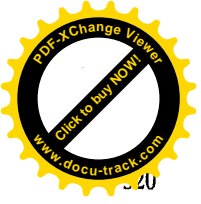
Hiện nay tôi sở hữu bảy ngôi nhà nhiều hộ gia đình ở. Từ ngày tôi mua chúng, vòng quay tiền mặt kéo dài ra. Chúng cũng có nhiều tiềm năng đáng ghi nhận. Đây là những con số vòng quay tiền mặt từ tháng 1 năm 2001 đến tháng 11 năm 2002 (9 tháng) cho sáu ngôi nhà đầu tiên. Ngày tháng trên mỗi cột là tháng mua lại.

AR = số tiền thu được (tiền thanh toán cho tôi, đó là, tiền cho thuê nhận từ người đi thuê).

AP = số tiền phải trả (tiền thanh toán cho tôi, bao gồm tiền thế chấp, thuế, bảo hiểm, phí bảo quản và những phí tổn khác).

Tháng	1/2002	1/2002	3/2002	3/2002	9/2002	10/2002
Căn hộ	Căn hộ	Căn hộ	Căn hộ	Căn hộ	Căn hộ	Căn hộ
đôi 1	đôi 2	đôi 3	đôi 4	đôi 5	đôi 6	đôi 6
Tổng số phụ AR	\$15.440	\$14.465	\$11.220	\$12.800	\$3.545	\$2.000
Tổng cộng AR				\$59.450,00		
Tổng cộng AP				\$17.595,12		
Tổng cộng vòng quay tiền mặt				\$41.854,88		

Đây là những điều cần ghi nhớ: Vòng quay tiền mặt dự tính thực hiện trước khi mua lại tài sản và dựa trên những thông tin từ người bán và những nguồn khác hầu như không bao giờ tương đương với vòng quay tiền mặt thật sự. Một số



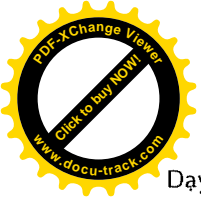
chi phí thì cao hơn, như các loại thuế và việc sửa chữa. Những chi phí khác, như sửa chữa hàng tháng, có thể thấp hơn.

### **CUỘC HÀNH TRÌNH DÀI MỘT NĂM**

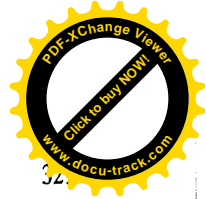
Kể từ tháng 9 năm 2001 tôi đã nhân đôi giá trị ròng của mình bằng cách đầu tư vào bất động sản và khôi phục lại gần 3/4 của một triệu đôla mà tôi đã mất trên thị trường chứng khoán. Ở thị trường này, tôi đã học được tầm quan trọng của việc chủ động phân tích các cổ phiếu và đi đến quyết định riêng của mình. Đây là một chuyến khởi hành lớn từ quá khứ, khi tôi chỉ dựa vào lời khuyên của một người môi giới. Phương pháp quản lý và nắm giữ chứng khoán mà hiện giờ tôi đang sử dụng đã làm tăng giá trị danh mục của tôi 20% từ tháng 9 năm 2001. Tôi không chỉ dựa vào chính mình, mà còn tôn trọng những quyết định tôi đã đưa ra. Tôi tin tưởng trò chơi CASHFLOW 101, vốn giúp tôi điều chỉnh bộ nhớ và nhãn quan của mình. Thăng thấn đón nhận “kinh nghiệm gần như đời thực” nhất với quá trình quyết định của mình mà tôi đã tái xác định và rút ra từ trò chơi sang đời thật, tôi có thể xem xét và cấu trúc những vụ mua bán một cách sáng tạo có lợi cho tôi.

Trong vòng sáu tháng mua bán bất động sản tôi đã trả hết 30.000 đôla tiền nợ tín dụng. Hôm nay tôi đang sắp nhân 3 giá trị ròng của mình.

Trong năm sau tôi dự định chuyển từ những vụ mua bán nhỏ sang những giao dịch lớn, một hỗn hợp của bất động sản và những doanh nghiệp với số vốn tối thiểu 1 triệu



Dạy con làm giàu

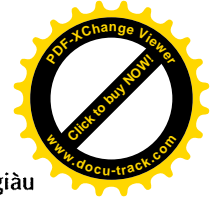
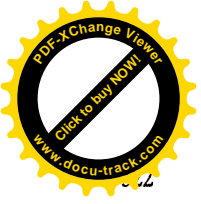


đôla mỗi vụ mua bán. Những giao dịch này sẽ liên quan đến hai hay ba đối tác mà tôi biết rất rõ. Chúng sẽ được tài trợ bằng cách sử dụng giá trị ròng còn lại kiếm được trong những vụ mua bán trước đây. Sử dụng những gì tôi đã làm trong quá khứ làm lực đòn bẩy tạo động lực cho tương lai, tôi sẽ làm như vậy trong ba đến năm năm. Vào cuối giai đoạn đó tôi sẽ chuyển sang vòng nhanh. Đây là những mục tiêu của tôi:

- Tháng 3 năm 2003, giá trị ròng của tôi sẽ hơn 800.000 đôla.
- Tháng 3 năm 2004, giá trị ròng của tôi sẽ hơn 2.000.000 đôla. Tôi sẽ nghỉ hưu khỏi công việc hàng ngày của mình.
- Tháng 3 năm 2006 giá trị ròng còn lại của tôi sẽ lớn hơn 5 triệu đôla - và đây là kịch bản trong trường hợp tệ nhất.

### ***NHỮNG BƯỚC ĐẦU TIÊN LÀ NHỮNG BƯỚC KHÓ NHẤT***

Bởi vì nó đối nghịch trực tiếp với tất cả mọi thứ mà cha mẹ đã dạy tôi về tiền bạc nên việc học cách để sử dụng đúng tiền bạc của người khác, đối với tôi, là phần khó nhất trong việc sử dụng thông tin của *Dạy Con Làm Giàu*. Nhưng nó được cân bằng với phần dễ dàng nhất đối với tôi, vốn là những phương pháp và ngôn ngữ thẳng thắn chứa đựng những gì tôi cần biết. Để hỗ trợ mình, tôi kéo một êkíp những nhà cố vấn cung cấp cho tôi thông tin và kiến thức mà tôi cần có để ra những quyết định và hành động trên chúng. Mỗi người là một sự liên hệ và mỗi người đều hiểu quan điểm của tôi.



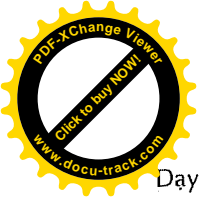
Dạy con làm giàu

Tôi cũng đã rút ra một công thức thành công riêng. Thành công = một phần kiến thức (những bài học học được) + một phần thông tin (những bài học học được do người khác chia sẻ) + rủi ro (giá trị và sự đạt được tiềm năng so với trường hợp xấu nhất và tổn thất tiềm năng). Điều này cũng bao gồm sự mất mát tiềm năng cơ hội, vốn có nghĩa là việc xem xét những gì tôi có nguy cơ mất do không chấp nhận rủi ro. Tôi tin rằng rủi ro là một yếu tố có thể quản lý được trong phương trình thành công, dù thành quả đó là tài chính, cá nhân, hay bất cứ điều gì khác.

Đón nhận những rủi ro này mang lại cho tôi nhiều động lực hành động hơn và tôi đã quyết định đi những bước khác. Càng đạt được nhiều, tôi càng thêm tự tin. Tôi đã sở hữu một cái giếng sâu của sự tự tin mà tôi có thể sử dụng theo những cách mà tôi không nghĩ tới. Sau khi kết thúc vụ mua bán đầu tiên tôi đã hết sức phấn chấn.

Sau đó, tôi tiếp cận cái giếng đó để thành công trong một phương diện hoàn toàn không liên quan. Như nhiều người khác cùng tuổi, tôi đã lên cân trong nhiều năm. Trong khoảng thời gian đó, việc ngồi trên máy bay cộng với việc thiếu luyện tập thể thao và nhiều bữa đi ăn vì công việc đã khiến tôi nặng thêm 28kg. Bác sĩ cảnh báo rằng tôi đang ở trong tình trạng báo động đột quỵ.

Tôi tự hỏi mình có thể mất những gì, và tôi đã sử dụng sự tự tin mới tìm được để đặt ra những mục tiêu thực tế và thi hành những kế hoạch giảm cân. Tôi tự hào nói rằng sau mười hai tháng chịu trách nhiệm về cơ thể của mình tôi



giảm được 28 kg. Thật là kì diệu: những quan điểm của Robert không chỉ thay đổi tâm trí của bạn – chúng còn thay đổi cơ thể của bạn!

### *ƯỚC ĐOÁN TƯƠNG LAI*

Tôi thường hay nghĩ về cách để biến chuyển cuộc sống của mình trong một năm.

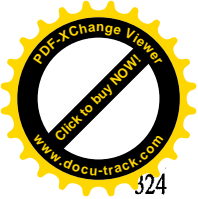
Vào ngày 10 tháng 9 năm 2001, tôi đã ở trong tình trạng quá cân và chán nản về tình hình tài chính xuống dốc của mình. Tôi đã cảm thấy bị khóa trong những “chiếc còng tay bằng vàng” của một công việc ở một công ty cao cấp mà không có khả năng thoát khỏi.

Vào ngày 11 tháng 9 năm 2001, tôi đã sống sót sau một “biến động lớn” và tìm thấy những phương tiện để ra khỏi trạng thái ngẫn ngờ.

Ngày hôm nay tôi cảm thấy giống như mình đã leo ra khỏi sự tàn phá của Ground Zero để đến đỉnh của một ngọn núi kì diệu. Không khí quá trong lành nên tôi có thể thấy hàng dặm. Các cơ hội đang vẫy gọi từ mọi hướng.

Chúng cũng đang đợi bạn. Hãy đi và tìm chúng.

Một ngày nào đó là ngay bây giờ.



## Mục lục

Lời giới thiệu 5

### Phần I: Cách bạn chơi trò chơi mang tính quyết định

Chương 1: Tiền bạc có ý nghĩa quan trọng

Chương 2: Chúng tôi quan tâm những chuyện kinh doanh của chính mình 31

Chương 3: Không bao giờ quá muộn 44

### Phần II: Nơi bạn đã ở, nơi bạn có thể đến

Chương 4: Xây dựng sự tự tin

Chương 5: Một nền giáo dục khác biệt 65

Chương 6: Từng bước đến vị trí phát bóng 90

Chương 7: Nguồn gốc của tất cả mọi điều tốt đẹp 106

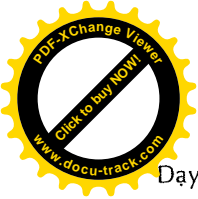
### Phần III: Sự tập trung khác

Chương 8: Còn hơn cả trúng số 130

Chương 9: Một quyết định chung 141

Chương 10: 'Ba cây chụm lại nên hòn núi cao' 151

Chương 11: Thay đổi suy nghĩ 175



#### **Phần IV: Không bao giờ là quá sớm để bắt đầu trở nên độc lập về tài chính**

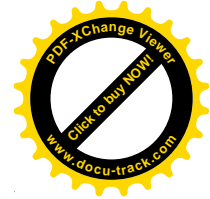
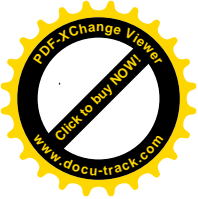
Chương 12: Không bao giờ là quá sớm	191
Chương 13: Chơi một trò chơi chiến thắng	194
Chương 14: Chúng tôi muôn H.E.L.P.	203

#### **Phần V: Một cách kinh doanh mới**

Chương 15: Kê toán cho chính mình	229
Chương 16: Một chiến lược mới	237
Chương 17: Người học nhanh	245
Chương 18: Không có giới hạn	256

#### **Phần VI: Những sự kiện thay đổi cuộc sống**

Chương 19: Những đồng cỏ xanh hơn	268
Chương 20: Một chiến lược chiến thắng	283
Chương 21: Bên bờ nghỉ hưu	291
Chương 22: Cơ hội thứ hai	302



# DẠY CON LÀM GIÀU

PHƯƠNG ANH - ANH THY dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản : NGUYỄN THẾ TRUẬT

Biên tập : THÀNH NAM

Bìa : BÙI NAM

Sửa bản in : PHẠM NGUYỄN

Kỹ thuật vi tính : THU HÀ

---

## NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh

ĐT: 39316289 - 39316211 - 38465595 - 38465596 - 39350973

Fax: 84.8.38437450 - E-mail: [nxbtre@hem.vnn.vn](mailto:nxbtre@hem.vnn.vn)

Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

## CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI

Phòng 602, Số 209 Giảng Võ, Phường Cát Linh, Quận Đống Đa - Hà Nội

ĐT: (04) 37734544 - Fax: (04) 35123395

E-mail: [chinhanh@nxbtre.com.vn](mailto:chinhanh@nxbtre.com.vn)

---

Khổ 14x20cm. Số: 57-2009/CXB/10-254/Tre. Quyết định xuất bản số: 801A/QĐ - Tre, ngày 27 tháng 8 năm 2009. In 3.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng. Địa chỉ: 100 Lê Đại Hành, P.7, Q.11, TP HCM. ĐT: 38555812. In xong và nộp lưu chiểu tháng 9 năm 2009.

