

## Tôi làm giàu ở Mỹ như thế nào?

T&#225;c Gi&#7843;: Charles Tr&#225;n

Th&#7913; Hai, 10 Th&#225;ng 10 N&#259;m 2011 06:46

---

Thói đời là không ai chấp nhận cái đích mà mình đã đặt ra, vì không muốn ai nhìn lòng vì cái mà mình có và họ biết mình bằng rất nhiều lý do khác nhau để bào chữa cho cái tham vọng của mình, và tôi cũng thế.



Ngày đầu tiên tôi chỉ mới 30, là một người lạnh lùng và rất quyết đoán, công việc như kinh nghiệm tôi có được trong quân ngũ, tôi rất tin vào khả năng của mình trong một xã hội mới, mặc dù tài sản mà tôi mang theo chỉ có một bộ đồ duy nhất trên người và không một xu dính túi. Thế mà khi nghĩ về viết bài này, tôi đã là một người giàu.

Ngồi bên ngoài như tôi như ngày đầu tiên đến Mỹ, lương tôi chỉ 2,75 đô la và cao lương cũng chỉ 4 đô la, tôi là người Á Đông, không có xe cộ và trong lòng còn mang đầy những vất vả tình cảm quá lớn. Nhưng dù sao tôi vẫn tin tưởng: Mình phải cố gắng, và biết ra sao ngày sau.

Thế rồi những việc xảy ra đầu tiên trong những ngày đầu tiên ở Mỹ bây giờ tôi là chủ một vùng kinh doanh.

Tôi đã đọc một số bài viết của các anh chị khác về sinh hoạt của người Việt ở 5 châu. Những đầu tài được nói đến trong các bài viết như: Nước Mỹ không là thiên đường, Tôi làm giàu ở Mỹ, và các bài viết khác quanh quẩn thì nó vẫn nói lên thực trạng về "cả làm giàu" của mọi người. Có rất nhiều bài lên tiếng chê bai nước Mỹ, các bài viết đã mang đến cho đọc giả cái nhìn rất tiêu cực, và cũng làm cho những người ở Việt Nam không khi chùn chân khi quyết định đi Mỹ. Và tôi cũng nhận thấy thực trạng những bài viết mà tôi đã đọc, họ chỉ nói lên được một góc nhìn nào đó trong quá trình và cảm thấy của họ khi đến Mỹ, và nó cũng chỉ gói gọn trong khuôn khổ kiến thức của họ. Vì vậy trong phần "Ý kiến của bạn" có nhiều khen ngợi, và cũng đầy rẫy những chỉ trích. Vì vậy khi quyết định viết bài này, tôi xin xác định mục đích của bài viết này như viết về kinh nghiệm, và mong được chia sẻ với bạn bè về những kinh nghiệm mà tôi có khi trải nghiệm cách làm giàu của tôi trên đất Mỹ. Và để thành công tôi đã áp dụng cách làm giàu như sau:

### 1. Lắng nghe, ít nói, biết nhìn

Tôi đã tập lắng nghe để hiểu mọi người thích nói. Còn họ nói đúng hay sai thì không quan trọng, hiểu quan trọng là tôi tập được thói quen biết nghe và tránh phát biểu những điều mà tôi không thực sự biết. Thói quen này đã giúp tôi có "cái nhìn thực dụng". Người ta có thể nói suốt đời và nói rất giỏi, nhưng sẽ không thể làm được sự nghiệp và khi người ta bỏ: Làm đi đừng nói vì thời gian không chỉ khi bạn nói, thời gian là chí lý với tôi.

## Tôi làm giàu ☐ M☐ nh☐ th☐ nào?

T&#225;c Gi&#7843;: Charles Tr☐n

Th&#7913; Hai, 10 Th&#225;ng 10 N&#259;m 2011 06:46

---

### 2. T☐ tin, h☐ c h☐ i, tránh ng☐☐ i ba hoa

T☐p đ☐☐ c thói quen bi☐t l☐ng nghe, bi☐t ki☐m ch☐ phát bi☐u đã cho tôi "cái nhìn" và "cái nhìn" đã là chìa khoá m☐ cách c☐a cho tôi đi đ☐n thành công. Tôi nhìn đ☐☐ c nhi☐u th☐ khác nhau trong nhi☐u lĩnh v☐c t☐ kinh doanh, đ☐n tài chính, tham kh☐o v☐ c☐ phi☐u và ☐nh h☐☐ng c☐a chính tr☐ v☐i kinh t☐ nh☐ th☐ nào, và tôi ch☐t nh☐n th☐c đ☐☐ c m☐t đ☐u là t☐i M☐: Khi m☐t ng☐☐ i là m☐t con n☐ c☐a các t☐p đoàn tài chính thì ng☐☐ i đó là ng☐☐ i có s☐c m☐nh. Ch☐ng th☐ mà nh☐ng ngày đ☐u trên đ☐t M☐, nhi☐u anh b☐n c☐a tôi hãnh di☐n khoe v☐i b☐n bè là anh ta đ☐☐ c c☐p th☐ Visa, hay Master Card và cho bi☐t là ph☐i khó khăn l☐m m☐i có đ☐☐ c, trong khi tôi đã có trong tay trên 80 th☐ tín d☐ng t☐ Visa, Master Card, Monte Blanche, t☐i American Express.

Đ☐ có nh☐ng th☐ này ch☐ng có gì là khó khăn, tôi ch☐ c☐n m☐ m☐t tài kho☐n trong ngân hàng thì ngoài th☐ ATM, h☐ cũng m☐i tôi làm đ☐n xin c☐p các lo☐i th☐ khác, mà thông th☐☐ng nh☐t là Visa và Master Card. Xin đ☐ng v☐i nghĩ là các ngân hàng t☐t v☐i b☐n, hay b☐n là ng☐☐ i có quy☐n l☐c mà đ☐☐ c m☐i đ☐ s☐ đ☐ng các lo☐i th☐ này, ch☐ng qua m☐i l☐n b☐n dùng th☐ thì ngân hàng cũng có l☐i nhu☐n, và ngân hàng h☐ c☐n có càng nhi☐u ng☐☐ i dùng th☐ càng t☐t.

Ngày đó thông th☐☐ng thì khi c☐p th☐ các ngân hàng không bu☐c ng☐☐ i s☐ đ☐ng ph☐i tr☐ ti☐n "H☐i viên" (Free Membership). Nh☐ng tín d☐ng thì h☐ c☐p cho cũng ch☐ ☐ m☐c cao nh☐t kho☐ng 5.000 USD và th☐p nh☐t kho☐ng 1.000 USD. Nh☐ng th☐ tín d☐ng ph☐i tr☐ membership do các ngân hàng l☐n c☐p tho☐t đ☐u tín d☐ng cũng nh☐ các th☐ không ph☐i tr☐ ti☐n h☐i viên. Các ngân hàng căn c☐ vào th☐i gian s☐ đ☐ng th☐ và quá trình dùng th☐ c☐a b☐n, không có s☐ xu☐t nh☐ tr☐n☐ tr☐, hay trong h☐ s☐ tín d☐ng khác không có nh☐ng đ☐u hi☐u mà ngân hàng g☐i là "Bad Credit" thì tín d☐ng c☐a b☐n s☐ đ☐☐ c cho cao h☐n. T☐ cái "nhìn" này tôi đã th☐y đ☐☐ c s☐c m☐nh c☐a tín d☐ng nh☐ th☐ nào, nên tôi đã xin t☐t c☐ các lo☐i th☐ nào mà tôi có th☐ xin đ☐☐ c.

M☐c dù có s☐ l☐☐ng th☐ lên đ☐n 80 cái, tho☐t đ☐u ch☐ là đ☐ "tr☐ đ☐a m☐y anh b☐n hay "n☐" c☐a tôi", nh☐ng m☐t ngày tôi m☐i ý th☐c r☐ng tôi có cái s☐c m☐nh tiêu dùng cùng lúc đ☐n 275.000 USD. Dĩ nhiên s☐ đ☐ng thì ph☐i tr☐ l☐i, và tôi ch☐ có 25 ngày đ☐ hoàn tr☐ mà không m☐t ti☐n l☐i. Và n☐u ph☐i tr☐ s☐ ti☐n t☐i thi☐u c☐a 80 th☐ thì ch☐ng có cách nào mà tôi tr☐ n☐i, nên tôi ph☐i có chi☐n l☐☐c đ☐ vay và tr☐ mà không ph☐i tr☐ ti☐n l☐i, cũng nh☐ không b☐ tr☐ (late payment). T☐i M☐ khi b☐n dính vào tr☐☐ng h☐p b☐ "bad credit", cũng đ☐ng nghĩa v☐i b☐n đã đánh m☐t 50% kh☐ năng huy đ☐ng đ☐ng v☐n khi c☐n, và t☐t c☐ nh☐ng nhu c☐u mua bán c☐n đ☐n tín d☐ng nh☐ xe h☐i, nhà c☐a, b☐n đ☐u ph☐i tr☐ m☐c ti☐n l☐i cao h☐n nh☐ng ng☐☐ i có "good credit".

Tôi đã mua căn nhà đ☐u tiên vào năm 1979, b☐ng m☐ ti☐n nh☐a này, và mua t☐i phi☐n tài s☐n b☐ bán đ☐u giá. Căn nhà r☐ng 1700SF, có 4 phòng ng☐, hai phòng t☐m v☐i giá 42.000 USD, nh☐ng tôi ph☐i tr☐ h☐t s☐ ti☐n trong vòng ba ngày. L☐p t☐c tôi s☐ đ☐ng ngay 30 th☐ tín d☐ng đ☐ l☐y ra s☐ ti☐n m☐t 42.000 USD. Thanh toán xong ti☐n mua nhà, tôi tìm đ☐n ngân hàng vay l☐i n☐ đ☐ tr☐ l☐i cho các th☐ tín d☐ng, đ☐u mà tôi s☐ng s☐t là m☐c dù tôi mua căn nhà này v☐i giá 42.000 USD, khi ngân hàng cho đ☐nh giá đ☐ xác đ☐nh m☐c l☐i và ti☐n cho vay, h☐ đ☐nh giá căn nhà tôi mua có giá th☐ tr☐☐ng đ☐n 65.000 USD. Nh☐ v☐y equity trong căn nhà tôi th☐ng đ☐ đ☐n 23.000 USD. Và v☐i ch☐☐ng trình vay mua nhà: tr☐ tr☐☐ c 25% hay 16.250 USD (Down Payment), tôi đ☐☐ c vay 48.750 USD. Th☐c t☐ s☐ ti☐n tôi ph☐i có ngay đ☐ tr☐ cho các th☐ mà tôi đã dùng ch☐ có 42.000 USD, nh☐ v☐y ngoài s☐ ti☐n 42.000 USD ph☐i hoàn tr☐, tôi v☐n còn có đ☐ 6.750 USD. Và trong vài th☐p niên tôi v☐n dùng th☐ tín d☐ng đ☐ kinh doanh nhà đ☐t, và tr☐

## Tôi làm giàu ☐ M☐ nh☐ th☐ nào?

T&#225;c Gi&#7843;: Charles Tr☐n

Th&#7913; Hai, 10 Th&#225;ng 10 N&#259;m 2011 06:46

---

thành Real Estate Broker. Tôi đã ch☐n đ☐a ☐c là môi tr☐ng ho☐t đ☐ng th☐ng xuyên c☐a tôi.

Tôi là m☐t trong s☐ l☐n nh☐ng ng☐i thành công trong giai đ☐n đ☐u t☐ 1975 đ☐n 1985. Tính đ☐n th☐i đi☐m cu☐i năm 1985, t☐ng s☐ tr☐ giá tài s☐n c☐a tôi lên đ☐n trên 3 tri☐u USD. Và ng☐i ta nói: "Ông ☐y giàu l☐m! Nh☐ng nhà quē không bi☐t h☐ng th☐ (?)". Trong khi tôi là ch☐ trên danh nghĩa s☐ tài s☐n lên đ☐n trên 3 tri☐u, nh☐ng s☐ n☐ ngân hàng c☐a tôi đ☐n trên 75% thì có gì đ☐u đ☐ g☐i là giàu? Nh☐ng tôi giàu vì tín đ☐ng, vì cho đ☐n th☐i đi☐m này tôi đã có credit line lên đ☐n 2.500.000 USD, và có r☐t nhi☐u b☐n h☐u trong ngành tài chính, ngân hàng.

Và tôi l☐i có thêm tri☐t lý làm giàu n☐a là: Mu☐n giàu ph☐i có các b☐n giàu. Vì n☐c ch☐ ch☐y xuôi ch☐ không ch☐y ng☐c. V☐i gi☐i nhà giàu h☐ không c☐n khoe khoang, và không có th☐i gi☐ cho nh☐ng chuy☐n phi☐m vô b☐. S☐ thành công r☐t đ☐ làm cho con ng☐i t☐ tin, nh☐ng khi th☐t b☐i thì lòng t☐ tin cũng tr☐n m☐t. Cái khác bi☐t gi☐a ng☐i có b☐n lĩnh và không b☐n lĩnh: là khi sa c☐ th☐t th☐ ng☐i b☐n lĩnh v☐n không m☐t t☐ tin, và ng☐c l☐i.

### 3. Có giàu cũng ch☐ kiêu sa

Khi đ☐c nhi☐u ng☐i g☐i mình là ng☐i giàu có, thì chính mình ph☐i hi☐u rõ có qu☐ th☐t là mình giàu không, và n☐u mình giàu th☐t, thì mình nh☐ th☐ nào? Đ☐c khen giàu thì có thích nh☐ng th☐c t☐ mình cũng ch☐ nh☐ng ng☐i ch☐a giàu, n☐u có ch☐ng thì thay vì đi vào ch☐n ăn ch☐i mình đ☐c c☐ x☐ t☐t h☐n nh☐ng ng☐i ch☐a giàu, nh☐ng cái giá ph☐i tr☐ cao h☐n ng☐i ch☐a giàu là hàng ch☐c l☐n.

Có m☐t ngày tôi nh☐n đ☐c cú phone t☐ m☐t sòng bài ☐ Las Vegas, đ☐ng h☐ cho tôi làm member c☐a sòng bài n☐u tôi tham gia. M☐i khi đi Las Vegas s☐ có phi c☐ riêng đón tôi, khách s☐n không ph☐i tr☐ ti☐n và ăn u☐ng ☐ nh☐ng nhà hàng n☐i ti☐ng hoàn toàn free. N☐u tôi đ☐ng ý tham gia thì ph☐i th☐a m☐n đ☐u ki☐n duy nh☐t: m☐ m☐t tài kho☐n t☐i casino v☐i 30 ngàn USD, đ☐ đ☐c h☐ng cái vinh đ☐ là khách VIP. M☐t ngày cu☐i tu☐n, tôi g☐i cho Casino, sau khi xác minh mã s☐, tôi cho h☐ bi☐t tôi mu☐n tham gia cu☐c đ☐n đ☐ t☐i Las Vegas và c☐n có ph☐ng ti☐n đ☐n đó. H☐ cho bi☐t trong hai gi☐ s☐ có phi c☐ riêng đón tôi t☐i San Francisco. T☐ nhiên tôi th☐y mình vĩ đ☐i, mình thu☐c gi☐i th☐ng l☐u và mình là VIP. Đ☐n phi tr☐ng đã có xe đón th☐ng v☐ khách s☐n, phòng tôi ☐ có giá 800 USD/ngày, trong phòng có hoa và m☐t chai r☐u ngon đ☐ s☐n, và t☐ c☐ hoàn toàn free. M☐t b☐a ăn có giá 400 USD, nh☐ng th☐c ph☐m cũng không khác m☐y v☐i nh☐ng nhà hàng mà b☐a ăn t☐i ch☐ kho☐ng 50 USD, và ch☐ m☐t đ☐m tôi đã n☐ng h☐n 40.000 USD. Và đó là cái giá ph☐i tr☐. Khi ng☐i nghĩ l☐i, n☐u không b☐ m☐i chài b☐ng nh☐ng th☐ thu☐t ti☐p th☐, đã cho tôi cái h☐ danh VIP, n☐u ch☐ c☐n suy nghĩ chín ch☐n tôi s☐ l☐c đ☐u khi đ☐c m☐i m☐c. Nh☐ng vì có chút ti☐n nên tôi đã v☐i v☐ nghĩ r☐ng mình x☐ng đáng đ☐ đ☐c là VIP. Th☐t là điên r☐ ph☐i không các b☐n.

### 4. Nghèo có kh☐ có, m☐i là thành nhân

Nh☐ tôi đã vi☐t ☐ đ☐n trên, khi có chút ti☐n, tôi t☐ng là mình đã có nhi☐u, dù đã chu☐n b☐ tinh th☐n là s☐ng th☐c t☐, nh☐ng càng chu☐n b☐ thì càng có nhi☐u c☐ h☐i cho mình ph☐m l☐i. M☐c dù thành công trong ngành đ☐a ☐c, nh☐ng tôi l☐i mu☐n đ☐n thân trong ngành c☐ phi☐u. Tôi thành công vài v☐, và th☐y ngon ăn nên đ☐c toàn l☐c ăn thua đ☐ đ☐ r☐i ch☐a đ☐y m☐t năm sau khi b☐ng m☐t đ☐y th☐y mình tr☐ng tay. Công lao 10 năm ch☐ m☐t phút b☐c h☐i đi m☐t (năm 1987).

## Tôi làm giàu ở Mỹ như thế nào?

T&#225;c Gi&#7843;: Charles Tr&#225;n

Th&#7913; Hai, 10 Th&#225;ng 10 N&#259;m 2011 06:46

---

### 5. Mua nhà giàu phố ở thành phố của tôi

Tôi mua nhà “chợ nhà triu phú”, bây giờ tôi là kẻ trộm tay. Nhưng thật bất ngờ không làm tôi nản chí, tôi quay lại với địa điểm cũ. Tôi có thông tin về một thành phố ở quận Los Angeles. Theo quy định 14 dặm trên thị trấn Palmdale, ở đây có dân số vài trăm dân trên một dặm. Tôi lên kế hoạch xin giấy phép làm dự án xây dựng một Mobile Home Park với 1000 spaces. Tôi mua vài chiếc arces để trồng và giá rẻ một và để làm một bảng quảng cáo có chiều cao 6 mét và chiều ngang 30 mét, với tất cả thông tin theo kế hoạch mà tôi xin. Và với nhà chúng tôi ta gọi. Chúng tôi chỉ lâu chờ trong vòng một tháng tôi có hàng trăm cú phone gọi đến và những hàng mua bán liên tục diễn ra. Rồi người ta thi nhau mua đi và bán lại. Dự án không bao giờ thất bại, những dự án bây giờ thì vùng đất này đã phát triển và trở thành thành phố, và với có Mobile Home Park những người khác là chủ đất. Và chúng tôi còn ai thêm những dự án tên tôi là khu vực để một thị trấn của thành phố này. Và dĩ nhiên một lần nữa tôi lại tiếp tục nghèo trở thành trung lưu.

### 6. Bí quyết tìm kiếm hàng, mua nhà nhanh thôi

Thói quen là không ai chấp nhận cái đích mà mình đã đặt trước, vì không một ai biết lòng với cái mà mình có và họ biết mình đang nghĩ lý do khác nhau để bào chữa cho cái tham vọng của mình, và tôi cũng thế. Trong 10 năm tôi tạo dựng được số vốn hàng triệu USD, thay vì chấp nhận thành quả, và sống an nhàn thoải mái, thì tôi lại nghĩ chỉ 10 năm mà mình đã làm được những thứ này, mình nên lên kế hoạch khác cho 10 năm tiếp theo. Và từ 1985 đến 1995 dù có không ngoan cách mấy tôi vẫn đón nhận những bất ngờ khi những thành công. Trở nên giàu có năm 89 và khi những kinh nghiệm thì tôi đã làm tôi lại trở nên giàu, và tôi lại tìm kiếm kiếm hàng.

Như tôi đã trình bày ở phần trên, tôi là một Real Estate Broker chuyên về thị trường nhà phát mãi (foreclosure). Tôi có thông tin về một Plaza của một Nhà Kinh doanh đang gặp khó khăn về tài chính, và ông đang có ý định bán đi. Thay vì tôi trực tiếp tiếp cận để đàm phán làm deal bên bán, tôi đã tìm hiểu thói quen của người khách hàng tiếp theo này: về chỗ, là một người theo Phật giáo, mua và ăn sushi và uống rượu saké. Tôi đã làm theo ông ta gần ba tháng để tiếp cận làm quen. Trong suốt thời gian này tôi và ông ta chỉ trao đổi về sushi và shashimi, cho đến một ngày ông ta chính thức gọi tôi về thăm nhà của ông, thì tôi biết chắc ông ta sẽ là khách hàng của tôi. Cái listing của ông có giá 32 triệu USD, với mức hoa hồng 10% và sau 7 tháng tôi đã thành công việc bán và nhận số hoa hồng 3 triệu USD. Và cũng như ông, tôi còn bán thêm được hai khu thương mại khác do các bên ông làm chủ.

### 7. Tuy nhiên để khỏe cái tôi

Sau khi bán xong cái Plaza, và nhận tiền hoa hồng, trong bữa ăn sushi ông hỏi tôi: Làm sao anh bán được cái Plaza của tôi trong khi có ít nhất 4 Brokers khác tiếp theo cho tôi nhưng không bán được, thế mà anh lại thành công? Và tôi cũng trả lời ông hỏi một câu không kém: vậy ông có hỏi họ đã trả cho tôi 10% hoa hồng không? Chúng tôi cùng cười với nhau, tuy nhiên ông vẫn cho tôi một lời khen khác: Anh có biết là tôi rất thoải mái khi làm việc với anh, và tôi rất vui khi con trai tôi nhìn anh và hỏi: Đây là người đã bán được Plaza cho chúng ta đây sao? Còn anh thì trả lời: Không phải riêng tôi, mà còn có số hàng của cha anh nên sự thành công có được là do kết hợp của cả hai.

## Tôi làm giàu ☐ M☐ nh☐ th☐ nào?

T&#225;c Gi&#7843;: Charles Tr☐n

Th&#7913; Hai, 10 Th&#225;ng 10 N&#259;m 2011 06:46

---

Trong nhi☐u th☐☐ng v☐, m☐t s☐ chuyên gia v☐n m☐c ph☐i cái "tôi" c☐a mình, và chính vì cái "tôi" c☐a h☐ đã làm cho r☐c r☐i, đôi khi còn h☐ng c☐ m☐i quan h☐ c☐n thi☐t trong kinh doanh.

### 8. Cái gì ch☐a bi☐t thì b☐i đ☐p thêm

☐

Trong kinh doanh, ng☐☐i thành công càng l☐n thì cái tôi c☐a h☐ cũng l☐n theo, có nhi☐u ng☐☐i luôn t☐ ra mình là ng☐☐i uyên thâm. Nh☐ng th☐c t☐ thì ph☐i xem l☐i, vì càng có nhi☐u kinh nghi☐m thì tri th☐c cũng nhi☐u, và đ☐ dàng h☐n trong vi☐c tham kh☐o t☐ v☐n cho các v☐n đ☐ liên quan đ☐n công vi☐c chính c☐a mình. Vì th☐ tôi luôn s☐n sàng h☐c thêm các l☐p đào t☐o b☐ túc c☐a các Vocational Education m☐ ra hàng năm cho m☐i ng☐☐i tham gia.

### 9. G☐p c☐ng thì ph☐i nên m☐m

Nguyên thu☐ tôi là k☐ s☐ thi☐t k☐ ph☐n m☐m, nh☐ng sau vài năm làm ngh☐, tôi chuy☐n sang làm Broker đ☐a ☐c, và h☐c ti☐p đ☐ l☐y Cao h☐c. Và sau cùng l☐y l☐p chuyên ngành v☐ Marketing. Và chính môi tr☐☐ng làm vi☐c c☐a Marketing đã đ☐y tôi r☐t nhi☐u v☐ "G☐p c☐ng thì ph☐i nên m☐m".

### 10. Khi nghe đ☐u ng☐t c☐n ph☐i đ☐n đo

Th☐t ra trong th☐☐ng tr☐☐ng luôn có muôn vàn c☐m b☐y, ng☐☐i ta cài nhau vào các th☐ bí, cũng nh☐ luôn s☐n sàng bán cái cho ng☐☐i khác đ☐ l☐n tránh trách nhi☐m.

### 11. Làm vi☐c không đ☐☐c quanh co

Hi☐u đ☐☐c nh☐ v☐y, nên tôi làm vi☐c theo sách v☐, khi c☐n lu☐t, tôi tìm đ☐n văn phòng lu☐t s☐, ch☐ không nghe l☐i các nhà t☐ v☐n không hành ngh☐. Tôi cũng không t☐ v☐n cho b☐t c☐ ai v☐ nh☐ng lãnh v☐c dù là tôi bi☐t nh☐ng không có b☐ng hành ngh☐ cũng nh☐ không bán r☐ cái đ☐o đ☐c kinh doanh (Ethic code).

### 12. Tránh xa chính tr☐, l☐i g☐n nhà bank

Trong đ☐i s☐ng xã h☐i M☐, làm chính tr☐ không khó, nh☐ng m☐t nhi☐u th☐i gi☐ l☐i còn ph☐i t☐o đ☐☐c ti☐ng nói c☐a mình, vì v☐y con đ☐☐ng đ☐n g☐n ngân hàng s☐ dài h☐n con đ☐☐ng làm kinh t☐.

Lu☐n v☐ cái ch☐ Giàu, Nghèo ☐ n☐☐c M☐, Tôi đã t☐ h☐i: Ph☐i có bao nhiêu ti☐n m☐i g☐i là giàu, và khi nào b☐ coi là nghèo? Tôi không bao gi☐ quên đ☐☐c cái giây phút t☐m th☐☐ng r☐t con ng☐☐i c☐a tôi, khi đ☐☐c ng☐☐i b☐o tr☐ đ☐a v☐ n☐i mà tôi s☐ b☐t đ☐u l☐i t☐ đ☐u. Trên chuy☐n đi h☐n 200 d☐m thì chúng tôi v☐ đ☐n thành ph☐ Mobile, xe đ☐ng l☐i ☐ m☐t ngã t☐ đèn đ☐ và đ☐u tr☐☐c m☐t quán ăn nhanh Kentucky Fry Chicken. Mùi gà n☐☐ng th☐m l☐ng làm tôi th☐y thêm khát, gi☐ng nh☐ k☐ b☐ b☐ đỏi lâu ngày và vì sĩ di☐n tôi đã không đ☐ l☐ s☐ thêm khát, nh☐ng trong b☐ng t☐ nh☐ khi nào đi làm có ti☐n mình s☐ ăn cho th☐a chí m☐i thôi.

Hôm sau, khi ☐ nhà có m☐t mình, tôi đã v☐t l☐n v☐i cái m☐y c☐t c☐, và ra s☐c làm s☐ch s☐ khu v☐☐n r☐ng l☐n c☐a ng☐☐i b☐o tr☐ cho tôi, t☐ c☐t c☐, làm v☐☐n th☐t g☐n gh☐. K☐t qu☐ là ng☐☐i b☐o

## Tôi làm giàu ☐ M☐ nh☐ th☐ nào?

T&#225;c Gi&#7843;: Charles Tr☐n

Th&#7913; Hai, 10 Th&#225;ng 10 N&#259;m 2011 06:46

---

lãnh cho tôi buổi chiều khi đi làm và ông ta đã trả ra thích thú, và nhét cho tôi 100 USD. Thứ là chiều một ngày sau khi đến thành phố này, tôi đã có 100 đô la. Vì cứ đi tiên tôi nghĩ đến là phải đi ăn gà nướng Kentucky. Không xe, tôi đã lái chiếc cuốc của bạn một dặm để đi ăn gà nướng, cái mùi thơm phức mà tôi nghĩ chiều hôm trước làm tôi thấy thèm lắm rồi. Thứ ngày khi đến tiệm Gà Rán, tôi không còn thấy thèm. Vì với 100 đô la, tôi có thể mua được 90 xuét ăn với giá 1,25 đô la. Tôi đã không ăn và quay về. Mãi đến gần 7 năm sau tôi mới ăn bữa cánh gà đi tiên. Tôi kể lại câu chuyện này cho bạn nghe để các bạn trẻ một chút chia sẻ: mình chưa có mà khi mình chưa có, và khi khả năng cho phép thì có mà đó chưa hẳn là vẫn còn tiền túi.

Khi các bạn tôi biết tôi “giàu” hẳn hẳn, họ đã hỏi tôi: Làm giàu dễ hay khó? Câu trả lời chiêng đồng dàng chút nào với tôi, vì làm thế nào để kiếm tiền nghĩa là kiếm cái dễ và cái khó? Nhưng tôi vẫn trả lời: Chiêng khó tí nào. Nhưng xin các bạn cũng phải hiểu sâu và hai chữ “Chiêng Khó” mà tôi đang dùng. ☐ trong cái nghĩa của “chiêng khó” nó cũng bao gồm những thực khuya dễ ý nghĩa và phải đi rất nhiều buổi, và trí tuệ. Và “chiêng khó khi mình học được những cái cho mình một hướng đi, và trong hướng đi, mình cũng phải biết khi nào phải ngừng và khi nào phải tiếp”. Thành quả ra sao thì còn tùy thuộc vào kiến thức, khả năng lĩnh hội cũng như tháo vát của mình.

Trên mặt này tôi được thấy có rất nhiều bạn đã than thở hay nghi ngờ về khả năng của mình. Tôi phải thành thật nói rằng các bạn đó sẽ không bao giờ giàu được, vì căn bản các bạn đó quá thiếu tin, thiếu kiến thức, và biết các bạn đó là ai, dù có học về hay không, một khi thiếu tin và kiến thức thì cũng chẳng gì được như những người thiếu hiểu biết.

Một trong những người thành công ☐ M☐ có anh David Duong, một người chuyên mua giày phụ kiện, nay là một Tổng giám đốc của một công ty giày quy mô sinh môi trường tại Việt Nam. Hay một anh chàng khi khởi nghiệp tại M☐ với nghề Assembly, và bây giờ là một trong những nhà cung cấp cáp cho máy vi tính tại Silicon valley. Hay một cậu bé làm nghề Office Cleaning đã trở thành Tổng giám đốc của công ty tuổi 19.

Tất cả những người này tôi đều quen biết, và ngoài những người này, còn rất nhiều người khác đã thành công. Các bạn sẽ hỏi: Làm thế nào để họ có thể thành công như vậy? Tôi xin thưa rằng: Những người này họ gặp nhau ☐ một điểm: “Biết nhìn, biết lắng nghe, và biết nói”.

Tôi xin nêu ra vài trường hợp điển hình như của anh bạn làm nghề Assembly. Anh bạn này khi mới đến M☐ bắt đầu bằng công việc lắp ráp cáp cho máy vi tính, và làm việc cho hãng IBM. Trong một lần anh làm quen với một Buyer Agent, anh ta tìm hiểu về giá thành của một sợi dây nối trong hệ thống vi tính, và anh ta nhận thấy giá của các nhà phân phối cho hãng quá cao (đó là biết nhìn). Anh ta lập tức liên hệ với công ty chuyên cung cấp Cable cho nhà sản xuất và để túi mua vài cuộn. Anh ta làm hàng mẫu và khéo léo kết thân với Buyer Agent và chào hàng với giá rất tốt (biết nói). Người Buyer Agent đã thấy anh nói với anh ta: Tao thích mày nên mua dùm cho mày 50 sợi, nhưng tao không hứa là sẽ mua tiếp. Anh bạn này sung sướng hoàn tất 50 sợi dây trong ngày hôm sau, và tiền trao cháo múc.

Câu chuyện bán được 50 cuộn dây được coi như một chuyện đùa, nhưng nó không đùa tí nào khi mục đích của anh bạn tôi là có được cái hoá đơn của hãng IBM để mua hàng. Chiêng có gì gì là to lớn, nhưng sẽ thành công của anh ta bắt đầu từ đó. Vì khi đặt hàng, công ty luôn có hoá

## Tôi làm giàu ở Mỹ như thế nào?

T&#225;c Gi&#7843;: Charles Tr&#225;n

Th&#7913; Hai, 10 Th&#225;ng 10 N&#259;m 2011 06:46

---

Đ&#225;n, và cái hoá đ&#225;n dù ch&#225; có 50 s&#225;i, nh&#225;ng cái hoá đ&#225;n đó có ch&#225; IBM, và anh ta dùng cái hoá đ&#225;n này đ&#225; đi chào hàng ở nh&#225;ng hãng đ&#225;n t&#225; khác... Vì i m&#225;t công ty dù nh&#225;ng đ&#225;c m&#225;t hãng l&#225;n nh&#225; IBM mua hàng thì hãng đó đã t&#225;o đ&#225;c ni&#225;m tin. Và đ&#225;n đ&#225;t hàng m&#225;i ngày m&#225;i nhi&#225;u, và bây gi&#225; anh là t&#225;ng giám đ&#225;c công ty do anh thành l&#225;p. Anh đã bi&#225;t l&#225;ng nghe nh&#225;ng yêu c&#225;u c&#225;a khách hàng và t&#225;n đ&#225;n thành công.

Câu chuy&#225;n c&#225;a v&#225; t&#225;ng giám đ&#225;c 19 tu&#225;i cũng t&#225;ng t&#225;: kh&#225;i đ&#225;u ch&#225; là nhân viên quét đ&#225;n, nh&#225;ng c&#225;u bé đã c&#225; ghi chép t&#225;t c&#225; đ&#225;a ch&#225; c&#225;a các công ty mà c&#225;u ph&#225;i ph&#225;c v&#225;. Sau m&#225;i l&#225;n làm vi&#225;c trong khi nh&#225;ng ng&#225;oi khác ra v&#225; thì c&#225;u c&#225; nán l&#225;i đ&#225; g&#225;p ng&#225;oi qu&#225;n lý đ&#225; yêu c&#225;u ng&#225;oi này ki&#225;m tra, b&#225;t c&#225; m&#225;t s&#225; sót nào do ng&#225;oi khác gây ra c&#225;u ta đ&#225;u tình nguy&#225;n ở l&#225;i đ&#225; hoàn t&#225;t. Và đ&#225;n m&#225;t hôm ng&#225;oi ch&#225; c&#225;a c&#225;u ta b&#225; m&#225;t h&#225;p đ&#225;ng, c&#225;u ta đã l&#225;y đ&#225;c t&#225;t c&#225; nh&#225;ng h&#225;p đ&#225;ng mà ng&#225;oi ch&#225; cũ đã đánh m&#225;t. Và dĩ nhiên là c&#225;u ta tr&#225; thành giàu có, và ch&#225; hai năm sau, trên báo San Jose mercury News đã có bài vi&#225;t v&#225; s&#225; thành công c&#225;a c&#225;u này. Và tôi cũng ph&#225;i xin nói r&#225;ng nh&#225;ng v&#225; này bây gi&#225; đ&#225;u đã t&#225;t nghi&#225;p ít nh&#225;t là c&#225; nhân. Thành công là m&#225;c tiêu, nh&#225;ng đ&#225;ng gi&#225; đ&#225;c nó luôn ph&#225;i c&#225;n ki&#225;n th&#225;c.

Và khi vi&#225;t bài này, tôi đang ở Vi&#225;t Nam. Vì v&#225;y khi đ&#225;c nh&#225;ng bài mà m&#225;t s&#225; b&#225;n đã vi&#225;t tôi th&#225;t s&#225; ng&#225;ngàng. Và cách so sánh xã h&#225;i Mỹ v&#225;i xã h&#225;i Vi&#225;t Nam cũng th&#225;t phi&#225;n đ&#225;n.

Có b&#225;n h&#225;i là nên đi Mỹ hay ở Vi&#225;t Nam (?). Ch&#225;ng l&#225; Toà Đ&#225;i s&#225; Mỹ g&#225;i th&#225; đ&#225;ng cho b&#225;n đ&#225;c th&#225;nh th&#225;i leo lên máy bay t&#225;i Mỹ ch&#225;ng? Có nhi&#225;u l&#225;n tôi đ&#225;n Lãnh s&#225; quán TP. HCM có các cô đã khóc ng&#225;t vì ph&#225;ng v&#225;n thành công (!) và còn có hàng trăm ng&#225;oi ăn ch&#225;c n&#225;m ch&#225; đ&#225; ch&#225; ph&#225;ng v&#225;n. Nh&#225; v&#225;y t&#225;i sao l&#225;i có b&#225;n v&#225;n lên ti&#225;ng h&#225;i đ&#225;c câu này, và s&#225; th&#225;t thì dù cho có hàng ngàn câu g&#225;p ý "Nên ở l&#225;i" thì ngày lên phi c&#225; b&#225;n đó v&#225;n có m&#225;t t&#225;i phi tr&#225;ng đ&#225; nói Farawell v&#225;i ng&#225;oi thân còn ở l&#225;i.

Có m&#225;t s&#225; sinh viên du h&#225;c nêu lên câu h&#225;i: H&#225;c xong nên v&#225; Vi&#225;t Nam hay ở l&#225;i? Và ng&#225;oi h&#225;i l&#225;i là ng&#225;oi có h&#225;c v&#225; Cao h&#225;c. Tôi t&#225;nh: Ngày tr&#225;c khi tôi h&#225;c xong, c&#225;m m&#225;nh b&#225;ng trong tay, khi nh&#225;n vi&#225;c tôi không h&#225; bi&#225;t chút nào v&#225; công vi&#225;c. Nh&#225;ng đ&#225; tr&#225; thành nhân viên c&#225;a công ty, thì &#225;ng viên ph&#225;i có trình đ&#225; mà h&#225; yêu c&#225;u. Vì v&#225;y khi t&#225;t nghi&#225;p b&#225;n ch&#225; là m&#225;t sinh viên đã h&#225;c xong các ch&#225;ng trình dành cho các ch&#225;ng trình mà b&#225;n ch&#225;n. Nh&#225;ng không ai dám b&#225;o đ&#225;m r&#225;ng khi nh&#225;n vi&#225;c b&#225;n có th&#225; làm vi&#225;c đ&#225;c ngay mà không c&#225;n hu&#225;n luy&#225;n.

Và khi các b&#225;n nói r&#225;ng đã t&#225;t nghi&#225;p, nh&#225;ng không nói rõ b&#225;n t&#225;t nghi&#225;p v&#225;i lo&#225;i đ&#225;m nào? Và b&#225;n có khó khăn khi tìm đ&#225;c vi&#225;c ở Mỹ không? Và v&#225;i trình đ&#225; c&#225;a m&#225;t ng&#225;oi t&#225;t nghi&#225;p ở Mỹ b&#225;n th&#225;a hi&#225;u r&#225;ng cái h&#225;c c&#225;a b&#225;n ở Mỹ ch&#225;c ch&#225;n ch&#225;a phù h&#225;p v&#225;i xã h&#225;i Vi&#225;t Nam ngày nay. M&#225;c dù Vi&#225;t Nam đang trên đà phát tri&#225;n.

Có b&#225;n còn than r&#225;ng: "N&#225;c Mỹ không là thiên đ&#225;ng" tôi th&#225;y r&#225;t đ&#225;ng, vì tôi ch&#225;a nghe ai nói n&#225;c Mỹ là thiên đ&#225;ng c&#225;, mà ch&#225; nghe nói r&#225;ng qu&#225;c gia này có nhi&#225;u c&#225; h&#225;i cho m&#225;i ng&#225;oi ti&#225;n thân. Có r&#225;t nhi&#225;u ng&#225;oi tôi g&#225;p đã nói: C&#225; sang Mỹ đi làm vài năm ki&#225;m chút ti&#225;n r&#225;i v&#225; l&#225;i Vi&#225;t Nam làm v&#225;n kinh doanh. Nh&#225; v&#225;y h&#225; có đ&#225;n Mỹ đ&#225; tìm thiên đ&#225;ng đâu? H&#225; đ&#225;n Mỹ đ&#225; tìm c&#225; h&#225;i ki&#225;m ti&#225;n, nh&#225;ng làm sao h&#225; ki&#225;m ti&#225;n đ&#225;c khi h&#225;c v&#225;n không có, còn ngôn ngữ thì không! Qu&#225; th&#225;t có chuy&#225;n mang ti&#225;n Mỹ v&#225; Vi&#225;t Nam h&#225; s&#225;ng sung s&#225;ng vì s&#225; chênh lệch m&#225;nh giá c&#225;a hai lo&#225;i ti&#225;n, nh&#225;ng làm sao đ&#225; đ&#225;c khi h&#225; ch&#225; đ&#225; s&#225;c nuôi chính h&#225; trong xã h&#225;i Mỹ?

## Tôi làm giàu ở Mỹ như thế nào?

Charles Trần

Hải, 10 tháng 10 năm 2011 06:46

---

Và cũng không thiếu các bạn hiện sống tại Mỹ có cái nhìn rất thiên lệch về Việt Nam. Dĩ nhiên giai cấp giàu nghèo thì đâu cũng có, tại Mỹ cũng vậy. Các bạn hãy nhìn xem công việc của Giáng sinh về thì tại San Francisco có bao nhiêu người chết vì đói rét. Nhưng tôi ít nghe nói tại Việt Nam có người chết vì đói rét. Còn công việc làm giàu thì chính thức đi tìm kiếm này có rất nhiều công việc cho người nghèo, làm giàu ở Việt Nam chính thức là phần lớn những người giàu lại không chú ý đến cách để nhìn...

Nếu có bạn nào còn nghi ngờ những gì tôi viết trong bài này xin cứ liên hệ với Tòa soạn của báo để có email của tôi. Tôi sẵn lòng giúp bạn làm giàu. Làm giàu không khó lắm đâu, chỉ cần các bạn không có cái đầu óc thiên lệch để làm giàu.

Số công việc trong ngôi Việt là công việc trung thực, số trung thực cho người để cái "nhìn" trung thực, và khi Việt trung thực lòng ta thật thanh thản.

Nhìn vào hai xã hội khác nhau, thì không nên so sánh, để đi tìm kiếm, văn hoá hay những cái khác, mà hãy đón nhận và bằng lòng với cái xã hội mà mình chọn. Các bạn không thể đòi hỏi xã hội Việt Nam phải văn minh như nước Mỹ, hay mang cái xã hội Mỹ làm tiêu chuẩn mẫu mực cho người nghèo. Khi về Mỹ, tôi yêu quý đất nước này, nhưng khi về Việt Nam lòng tôi lại tràn ngập những yêu thương, vì đây là quê cha đất tổ. Tôi thật sự thích thú mỗi khi đi ngang mặt thành phố đang phát triển, tôi không khó chịu khi lái xe trên con đường bụi mù, vì phải có những bụi mù thì sẽ phát triển mãi mãi thành hình thức.

Thân chào tất cả các bạn đã đọc bài này.