

được dự định. Luôn luôn có một điều gì đó ngăn cản họ. Chúng ta sẽ phải mua một ngôi nhà mới. Hiện tại anh cũng chưa biết sẽ kiếm tiền mua nhà bằng cách nào, nhưng chúng ta sẽ kiếm được”.

Tuần sau đó, họ tìm thấy một căn nhà mà cả hai vợ chồng đều rất ưng ý, không hoành tráng nhưng đẹp, với giá vài chục ngàn đô la. Trở ngại duy nhất là làm cách nào để họ xoay được vài chục ngàn đô la. B biết anh không thể vay mượn theo những cách thông thường, vì nếu làm như vậy gánh nặng nợ nần ngày càng lớn, nhưng anh ấy cũng chẳng có gì để thế chấp cho khoản vay mua nhà.

Khi chúng ta đã quyết tâm thì chắc chắn sẽ tìm ra cách giải quyết. B bỗng nảy ra một ý tưởng: Tại sao không liên hệ với chủ thầu và ký một hợp đồng vay cá nhân vài chục ngàn đô la nhỉ? Lúc đầu, vị chủ thầu hoàn toàn thờ ơ trước đề nghị ấy, nhưng B kiên nhẫn thuyết phục và ông ấy đồng ý ký hợp đồng bán nhà trả góp cho B. Mỗi tháng B chỉ phải trả vài trăm đô la cả vốn lẫn lãi.

Giờ đây, tất cả những gì B phải làm chỉ là kiếm vài trăm đô la mỗi tháng. Vợ chồng B cùng nhau ngồi lại tính toán, tìm cách cắt giảm chi tiêu, tiết kiệm gần trăm đô la một tháng. Nhưng vẫn chưa đủ. Rồi B lại nảy ra một ý tưởng mới. Sáng hôm sau, anh ấy vào gặp ông chủ công ty, giải thích về những dự định mà anh ấy đang làm. Ông chủ rất vui khi nghe tin anh định mua một ngôi nhà mới. B nói: “Thưa ông, để có thể mua được ngôi nhà này, mỗi tháng tôi cần phải kiếm thêm vài trăm đô la nữa. Tôi biết là ông sẽ tăng lương nếu xét thấy tôi xứng đáng. Điều tôi mong muốn ngay lúc này là ông cho tôi một cơ