

TỦ SÁCH

ĐẦU
TƯ

LỘT XÁC

ĐỂ TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ

Quá trình biến đổi để tiến đến sự khai sáng, thông thái và giàu có

THE EDUCATION OF A VALUE INVESTOR

DỊCH GIẢ: NGUYỄN HOÀNG NAM

BIÊN DỊCH: PHẠM LÊ THÁI

GUY SPIER



Nguyên tác: *The Education of a Value Investor: My Transformative Quest for Wealth, Wisdom, and Enlightenment*

Tác gi : *Guy Spier*

D ch gi : *Nguyễn Hoàng Nam*

Nhà xu t b n: *Lao Động*

Nhà phát hành: *HappyLive*

Tr ng l ng: *900g*

Kích th c: *16 x 24 cm*

S trang: *252*

Năm xu t b n: *12/2018*

Giá bìa: *268.000đ*

Th lo i: *Đ u T*

ebook©vctvegroup

M C L C

L i g i i t h i u

L i m đ u

Ch ng 1 T “GI A B Y LANG SÓI” Đ N WARREN BUFETT

Ch ng 2 HI M H A T MÔI TR NG GIÁO D C DANH GIÁ

Ch ng 3 CHÂN TR N TRÊN THAN Đ

Ch ng 4 VÒNG L C XOÁY NEW YORK

Ch ng 5 H I KI N S PH

Ch ng 6 B A TR A CÙNG WARREN

Ch ng 7 KH NG HO NG TÀI CHÍNH B C CHÂN VÀO KHO NG KHÔNG

Ch ng 8 OMAHA PHIÊN B N SPIER KI N T O MÔI TR NG LÝ T NG

Ch ng 9 H C CÁCH T N H NG CU C S NG – M T C M KHOÁI VUI V M I M

Ch ng 10 NH NG CÔNG C Đ U T XÂY D NG M T QUY TRÌNH Đ U T T T H N

Ch ng 11 B N CHECKLIST C A M T NHÀ Đ U T CHI N THU T S NG CÒN T M T
BÁC SĨ PH U THU T

Ch ng 12 KINH DOANH THEO Đ NG L I BUFFETT-PABRAI

Ch ng 13 HÀNH TRÌNH ĐI TÌM CHÂN GIÁ TR

THÔNG TIN SÁCH



GUY SPIER là một nhà quản lý quỹ phòng hộ nổi danh, một môn đệ hăng hái của Warren Buffett. Hiện ông đang đi đầu hành quỹ Aquamarine Fund với kết quả vượt trội như đánh bại những quỹ khác trong năm đầu tiên tăng hơn 463% từ khi thành lập vào năm 1997. Guy xuất thân từ đại học Oxford, và là bạn học với Nguyên Thủ tướng Anh David Cameron, ông tiếp tục theo học MBA tại trường Harvard, sau đó bắt đầu làm việc với các nhân viên ngân hàng đầu tư trước khi tự thành lập quỹ do mình quản lý. Guy Spier cũng là một nhà phân tích uy tín thường xuyên xuất hiện trên các phương tiện truyền thông như CNN, CNBC, Bloomberg...

Ông nổi tiếng với việc cùng NĐT Mohnish Pabrai chi \$650,000 (tương đương hơn 13 tỷ đồng) trong một buổi đầu giá cổ phiếu để ăn trả về với Warren Buffett.

Tham gia cộng đồng Happy Live - Đầu tư tài chính & Thương vụ này:
<https://www.facebook.com/groups/happy.live.invest/>

Quá trình biến đổi từ nền
sơ khai sáng, thông thái và
giàu có.

Đ t ng:

Dành t ng ba m tôi, Marilyn và Simon Spier,
và dành t ng ch gái tôi, Tanya.

Dành t ng cho nh ng đ a con c a tôi, Eva,
Isaac, và Sarah

Dành t ng cho bà xã yêu quý, Lory:

T t c m i ng i là lý do tôi vì t cu n sách này

QUÝ Đ C GI THÂN M N!

Trên tay quý v đang c m là m t trong nh ng cu n sách hay và bán ch y nh t v ch đ đ u t trên toàn th gi i th i đi m hi n t i. Cu n sách này đ c chào đón n ng nhi t kh p n i b i nó đã góp ph n thay đ i thói quen và thành tích c a r t nhi u nhà đ u t trong su t th i gian k t khi nó ra m t năm 2014 tr l i đây.

L t xác đ tr thành m t nhà đ u t giá tr - The education of a value investor c a Guy Spier th c s là m t cu n sách giá tr t i t ng ch và t ng ý t ng. Nó d n d t nh ng ng i m i tham gia đ u t ch ng khoán, ho c nh ng nhà đ u t đang l c l i và thua l có th tìm th y cho mình m t con đ ng sáng. Hay đ n gi n, cu n sách này là đ dành cho nh ng ai v n đã bi t đ n và yêu thích ph ng pháp đ u t giá tr, giúp h c ng c thêm ni m tin và tìm thêm đ ng minh v lý t ng trên hành trình đi tìm chân lý trong đ u t .

Xuyên su t quá trình đ c sách, đ c gi và cũng là nh ng nhà đ u t ho c yêu thích công vi c đ u t s th c s tr i nghi m hành trình l t xác c a Guy Spier. T m t tay “mafia” cò m i t i m t qu đ u t chuyên kinh doanh các c phi u “rác” t i D.H. Blair Investment Banking Corp; t i vi c tr thành m t nhà đ u t giá tr chân chính đ c soi sáng b i trí tu c a Warren Buffet và Charlie Munger.

Hành trình y v n r t gian khó v i nhi u ng i, tuy nhiên thông qua câu văn và l i chia s thành th t c a Guy Spier, quý đ c gi s nh n th y quá trình chuy n hóa và h c h i đ tr thành m t nhà đ u t giá tr ch a bao gi chân th c và gi n đ n đ n th !

B n thân Guy Spier là nhà qu n lý qu đ u t n i danh Aquamarine Fund. Ông hi n đang sinh s ng t i Zurich, Th y Sĩ (sau khi r i kh i ch n ph n hoa New York) v i ng i v Lory và ba đ a con yêu quý c a mình là Eva, Isaac và Sarah.

Tr c khi chu n b ra m t cu n sách này, chúng tôi đã có c h i g p ông t i văn phòng c a qu Aquamarine Fund t i Zurich, Th y Sĩ vào tháng 10/2018. T i bu i g p g đó, tôi có h i ông v nh ng l i khuyên dành cho các đ c gi và nh ng nhà đ u t Vi t Nam. Ông đã chia s 3 l i khuyên:

1. Hãy tho i mái NÓI KHÔNG v i h u h t t t c nh ng đi u không giúp cho chúng ta tr thành nh ng nhà đ u t sáng su t h n.

2. Hãy làm nh ng đi u b n yêu thích (đó là đ c sách và đ u t).

3. Không ng ng đ c và h c h i nh ng đi u m i đ hoàn thi n b n thân liên t c v i nh ng ph ng pháp đ nh giá c p ti n đ phát hi n nh ng “kh i kim c ng” m i nh Apple và Amazon.



Thân tặng của Guy Spier - Charlie Munger

Đây quả là một lời khuyên chí lý và rất đáng quý bởi tôi biết Guy Spier là con người của danh ngôn, chính trực (A man of his word) và người đàn ông với trái tim lòng nhân ái.

Chính Guy Spier, tác giả của cuốn sách cũng là người đã cùng một nhà đầu tư huyền thoại khác của Phố Wall là Mohnish Pabrai đã chi trả tới 650.000 USD - một khoản tiền khổng lồ cho một bữa ăn trưa kéo dài chỉ 2 giờ 30 phút với Buffett vào năm 2007 để quyên góp cho GLIDE, một tổ chức từ thiện có trụ sở tại San Francisco, thúc đẩy những chương trình chống đói nghèo.



Tác giả ký tặng sách cho tôi và trao nhận lời khuyên quý báu

Qua quá trình đọc sách, dần dần, áp dụng nó và góp phần tiếp tục tác giả vẫn phòng của ông, quý thầy tốt hào và sung sướng cho tôi và các công sự của mình tại Happy Live khi được mang lại giá trị cho các đồng nghiệp và nhà đầu tư. Vì tôi Nam thông qua việc gì thì ưu và cho ra mặt của sách quý này bằng tiếng Việt.

Rất mong nhận được sự ủng hộ và góp ý của quý vị.

Tôi cũng mong mọi cuốn sách sẽ là niềm vui và tâm giao giúp quý vị ngày càng giàu có hơn.

#God Bless!

#Chúa phù hộ cho các b n!

Thành Phố Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 12 năm 2018

Thái Phạm

Trưởng nhóm biên tập Happy Live

L i m ấ u

M C ĐÍCH TÔI VI T QUY N SÁCH NÀY LÀ CHIA S VÀI ĐI U tôi đã h c đ c trên con đ ng đ u t c a mình. Đó là nh ng chia s c a chính cá nhân tôi, không ph i t m t nhà đ u t nào đó. Câu chuy n này không đ y b n cách th c đ đ u t . Cu n sách này cũng không ph i là m t l trình (*road-map*) đ u t . Thay vào đó, đây là câu chuy n v cu c hành trình c a tôi và nh ng đi u tôi đã h c đ c trên con đ ng đ u t c a mình. V i nh ng sai sót, y u đ u i và kh năng c a riêng tôi - cùng nh ng đi m mù quá l n c a tôi n a.

Qua nhi u năm b c đi kh p kh nh trên con đ ng y, tôi đã b t g p nh ng c m h ng đ y uyên bác và nh ng công c vô cùng m nh m mà tôi s chia s cùng b n. Trong h u h t các tr ng h p, các c m h ng và công c này không ph i nh ng th đ c vì t trong nh ng quy n sách giáo khoa. Vì đây là câu chuy n k l i cách m i th di n ra trong đ i th c - và đ i th c thì r t ng n ngang - nên ch đ c a quy n sách này cũng r t r ng, nó tr i t thói quen t m th ng nh t mà tôi hình thành, nh nh ng gì c n đ c tr c h t, đ n nh ng th l n lao nh t: ch n ai làm hình m u ng i hùng và ng i d n d t b n, và làm sao dùng s thông thái c a h đ thay đ i cu c s ng c a b n.

Quy n sách này đi l n theo ti n trình l t xác c a tôi. Tôi b t đ u t xu t phát đi m là m t ng i mu n đ c nh Gordon Gekko (nhân v t chính c a b phim Wall Street đ c công chi u năm 1987, l y c m h ng t Esher Edelman - Chú thích c a ng i d ch) - gian manh, thi n c n, và hoàn toàn v k . Ti p đ n là m t lo t nh ng bi n đ i và quá trình t nh n th c đã d n d t tôi trên con đ ng t *Nhà đ u t thông minh* Benjamin Grahams đ n Ruane Cunniff (m t nhà đ u t giá tr theo tr ng phái Benjamin Graham, ông cũng là b n thân c a Warren Buffett - Chú thích c a ng i d ch) r i đ n *Poor Charlies Almanack* (T m d ch: Niên giám Charlie khó nghèo) đ n Robert Ciadini (giáo s tâm lý và marketing, tác gi quy n *Nh ng đôn tâm lý trong thuy t ph c* đã xu t b n t i Vi t Nam - chú thích c a ng i d ch), r i đ n cu c g p v i Mohnish Pabrai và b a ăn tr a cùng Warren Buffett. B a ăn đ c đánh đ i b ng 650.100 đô la y đã có m t tác đ ng đ i đ i đ i v i tôi, nh b n s đ c th y.

Ch trong m t năm k t ngày ăn tr a cùng Buffett, tôi cho 2/3 s nhân viên c a tôi New York ra đi, gói gém m t n a tài s n gia đình, và chuy n n a còn l i đ n Zurich, n i chúng tôi chuy n đ n sinh s ng. Tôi thôi không thu phí qu n lý nh ng nhà đ u t m i vào qu c a tôi. Tôi ng ng theo dõi Bloomberg. Và tôi đo n tuy t thói nghi n đ y tác h i là c m i phút l i vào xem giá c phi u.

Tôi không h khuy n khích b n cũng nên tìm c h i ăn tr a cùng Warren Buffett - đ c bi t là khi gi đây, giá m t tr i nghi m

nh c a tôi và Mohnish đã tăng v t lên đ n con s cao chót vót 3,46 tri u đô la vào năm 2012! (Năm 2018, b a tr a v i nhà đ u t huy n tho i Warren Buffett cũng là 3,3 tri u đô la - Chú thích c a ng i d ch). Và tôi cũng không cam đoan đ u này s giúp b n có th có đ c nh ng hi u bi t đ c bi t c a ông. Đ i u tôi có th nói v i b n là ông đã có m t nh h ng phi th ng lên cách đ u t và cách s ng c a riêng tôi. Mong c c a tôi là có th chia s nh ng bài h c tôi rút ra đ c t ông đ b n cũng có l i t chúng nh chính tôi v y.

Tôi đã ph i m t t i hai th p niên đ p nh t cu c đ i mình đ có th tìm đ n m t ch ng đ ng sáng h n, tôi đã va v p r t nhi u l n và m t nhi u th i gian trên con đ ng này. Hy v ng r ng, quy n sách này s giúp b n đ t đ n ch ng đ ng sáng nhanh h n, ít v p ngã h n. Nh Buffett đã t ng nói, “Hãy c g ng h c t nh ng sai l m c a chính mình - và hay h n n a, là h c t sai l m c a ng i khác!”

Tôi đ a đ n cho b n nh ng bài h c mà b n ch c nh c đ c m t vài trong s này thôi, b n s không còn s l a ch n nào khác ngoài vi c tr nên giàu có - và có th là c c kỳ giàu có. Nh ng tri th c tôi g n l c đ c không ch t ng i hùng c a tôi, mà còn t nh ng sai l m và thành qu c a chính mình, đã giúp tôi không bi t bao nhiêu l n trên con đ ng đ u t . Khi tôi vi t quy n sách này, tôi đã có l i nhu n 463% t khi thành l p qu Aquamarine t năm 1997, so v i 167% c a ch s S&P 500. Nói cho d hình dung, 1 tri u đô la đ u t vào qu c a tôi gi s thành 5,63 tri u đô, so v i 2,7 tri u đô n u s t i n đó đem đi đ u t vào ch s S&P 500.

Nh ng quy n sách này cũng vi t v c t lõi c a đ u t , và m r ng ra, là c t lõi c a cu c đ i. Nh tôi đã nh n ra, nhà đ u t quan tâm nh ng đ i u còn h n là ti n c a. Nên khi tài s n c a b n tăng lên, tôi hy v ng b n cũng s nh n ra r ng ti n b c lúc này ch ng còn m y quan tr ng n a. Và đ i u b n s làm khi đã có kh i tài s n k ch xù chính là đóng góp ng c l i cho xã h i.

B n không ch c l m v đ i u tôi v a nói ra? T t thôi. H u h t th i gian cu c đ i tôi, tôi cũng không ch c l m, và gi đây m t ph n nào đó c a tôi v n còn h nghi đ i u đó. Cũng nh b n, tôi ch là ng i l khách trên chuy n hành trình này mà thôi.

Ngày nay, chúng ta đang trao đ i r t nhi u v các lý do Ch nghĩa T b n đã ph lòng chúng ta nh th nào. Chúng ta cũng nói v i nhau v nh ng tay ch ngân hàng tham lam và nh ng tay CEO vô trách nhi m c n đ c pháp lu t qu n lý ch t ch h n, và ta cũng nói r ng tài s n nên đ c tái phân ph i hi u qu h n. Cũng có th . Nh ng lòng tham cũng có th là ph ng ti n đ tìm ki m đ i u gì đó sâu s c h n và ý nghĩa h n. Theo kinh nghi m c a tôi, b n có th có kh i đ u là m t nhà t b n tr tu i đói khát c h i, hoàn toàn b lòng tham d n d t, và d n nh n th y r ng đ i u này đang d n b n

đ n v i m t l i suy nghĩ sáng s a h n. Trong tr ng h p đó, lòng
tham có th là t t đ y - s là không t t n u nó thôi thúc b n tìm cách
chi m h u thêm n a, nh ng s là t t n u nó đ a b n đ n v i chuy n
hành trình n i tâm đi tìm s phát tri n c a tâm h n và s khai sáng.

Tôi s m r ng bài h c này trong ph n cu i. Nh ng tr c h t,
hãy đi vào ph n **Gi a b y lang sói** đã. •

Ôi, th t da r n ch c, quá r n ch c này r i s ch y ra đi,
 Tan c đi, và bi n thành m t gi t s ng!
 Bao nhiêu l c thú trên đ i này đ i v i ta sao mà chán ch ng, nh t nh o
 và vô v đ n th !
 B n th u thay là đ i, ôi b n, b n! Ch là m t cái v n hoang m c lên h t
 gi ng đ c,
 Đ y r y nh ng cây c th i tha.
 - Hamlet, c nh 1, màn 2, dòng 129-130 và 133-137

ĐÃ BAO GI B N T NG C M TH Y TH NÀY CH A? Cầm ghét đ n
 t t cùng. Ít nh t tôi không có ý đ nh t sát nh nhân v t Hamlet.
 Nh ng tôi c m th y đ n v t khó ch u nh chính Hamlet v y. Tôi đã
 ghê t m toàn b nh ng ng i làm vi c trong các ngân hàng đ u t
 (*investment banks*), và đ c bi t là nh ng đ ng nghi p cũ c a tôi. Tôi
 cũng có cùng m t c m xúc tiêu c c y v i ngân hàng đ u t c a tôi.
 Tuy nhiên, đ i u t i t nh t chính là tôi ghê t m chính b n thân mình.

Xem thêm T ng h p các lo i hình ngân hàng trung gian t i:
<http://happy.live/tong-hop-cac-loai-hinh-ngan-hang-trung-gian/>

Ch c năng ch y u c a các ngân hàng đ u t là giúp đ các
 doanh nghi p, chính ph huy đ ng v n thông qua phát hành ch ng
 khoán, h tr cho vi c h p nh t gi a các công ty ho c giúp m t
 công ty này mua l i m t công ty khác (M&A - Merger and
 Acquisition).

Các ngân hàng đ u t h tr cho vi c phát hành ch ng
 khoán thông qua các ho t đ ng:

- Tr c tiên là t v n cho các công ty nên phát hành c
 phi u hay trái phi u đ huy đ ng v n, n u phát hành trái phi u thì
 nên phát hành v i th i h n bao lâu, lãi su t c a trái phi u m c
 nào?

- M t khi các công ty quy t đ nh xong v lo i ch ng khoán
 s phát hành, các ngân hàng đ u t s đ ng ra b o lãnh đ t phát
 hành ch ng khoán (Underwrite the securities), t c là cam k t s
 mua các ch ng khoán v i m t m c giá xác đ nh, r i sau đó đem
 bán ra th tr ng th c p.

Các ngân hàng đ u t ra đ i M , khi các ngân hàng
 th ng m i c a M b c m không đ c tham gia b o lãnh phát
 hành ch ng khoán. Các ngân hàng đ u t n i ti ng c a M hi n
 nay là Goldman, Sachs & Co., Morgan Stanley, Merrill Lynch,
 Salomon Brothers... Nh ng ngân hàng này không ch n i ti ng M
 mà còn là nh ng ngân hàng đ u t hàng đ u trên th gi i. Đ c,
 các ngân hàng đa năng (Universal banks) đ c th c hi n t t c các
 ho t đ ng c a ngân hàng th ng m i l n ngân hàng đ u t . V i t

Nam, ngân hàng thì ông mình cũng không được phép trực tiếp tham gia vào hoạt động bỏ lãnh phát hành chứng khoán như ông được phép thành lập các công ty chứng khoán (Securities company) hoạt động để lập được thị trường cho hoạt động của các ngân hàng đầu tư - *Chú thích của người dịch: Nguồn: Ths. Đặng Thị Việt Đức - Ths. Phan Anh Tuấn*

Chị chị đã y hai năm trước, tôi từng như mình đã sẵn sàng bước ra chinh phục thế giới. Khi ấy, tôi còn là một sinh viên của trường kinh doanh Harvard (*Harvard Business School - HBS*). Xin được phép nói thêm, tôi cũng có bằng tốt nghiệp từ trường đại học Oxford, nơi tôi đã học đầu trong lập trình. Một thời gian đầu trong thời gian của tôi - cho đến khi tôi viết bài về việc mình đã làm nên những nghi ngờ quá lớn về mình.

Năm 1993, chỉ vài tháng trước khi tốt nghiệp Harvard, tôi vô tình đọc được một thông báo tuyển dụng cho vị trí trợ lý chủ tịch tại Công ty Ngân hàng Đầu tư D. H. Blair. Tôi có được sự quan tâm của ngân hàng đầu tư này và tôi nghĩ rằng cho mình là một trong những Chúa tể vũ trụ (*Masters of the Universe - một bộ phim siêu anh hùng của Marvel*) đang được tuyển dụng vào vị trí của mình.

Bộ phim khoa học giả tưởng **Chúa tể vũ trụ (Masters of the Universe)**, được sản xuất vào năm 1987. Phim kể về câu chuyện của hai cậu bé gặp được chỉ huy binh He-Man, người đi đến Trái Đất để đánh bại những kẻ thù của tên ác quỷ Skeietor đang tìm cách chinh phục toàn vũ trụ - *Chú thích của người dịch: Nguồn: Wiki.*

Trần độ tin cậy của tôi tại đây, tôi đến New York gặp chủ tịch của ngân hàng đầu tư D. H. Blair, J. Morton Davis. Morty thu hút tôi lập nghiệp là một cậu trai Do Thái nghèo khổ đến từ Brooklyn. Ông đã tốt nghiệp Harvard Business School-HBS vào năm 1959 và trở thành chủ tịch của D. H. Blair, và ông đã trở thành lập trình năm 1904. Người ta kháo nhau rằng ông đã tay kiếm được hàng trăm triệu đô la.

Tôi thì vẫn phòng để gặp ông, một căn phòng góc, được trang bị, nằm ở số 44 Wall Street. Đã nhiều năm nay không được tiếp xúc, và căn phòng trông như một công ty ngân hàng đầu tư hợp danh truyền thống thì John Pierpont Morgan. Thử thách văn phòng chính của J. P. Morgan nằm ngay trước mắt.

Xem thêm "Napoleon của Phố Wall" - J.P. Morgan tại: <http://happy.live/huyen-thoai-tai-chinh-napoleon-cua-pho-wall-j-p-morgan/>

Morty là một tay bán hàng lão luyện, ông ta đã dạy tôi một cách vô cùng thông minh. Ông không hề nghe về những thách thức kinh doanh mà ông đã thành công trong những lĩnh vực rất nóng bỏng

nh biotech (công nghệ sinh học - Chú thích c a ng i d ch), ngoài ra ông còn thêm vào m t câu “C u s ki m đ c m i ngon ngay t c kh c, hãy làm vi c tr c ti p v i chính tôi”. Ông cam đoan v i tôi r ng ch ng h có m t gi i h n nào v thu nh p cũng nh nh ng thành t u tôi có th đ t đ c khi làm vi c cùng ông và r i ông t ng tôi m t quy n sách c a Frank Bettger v i nhan đ *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* (T m d ch: Tôi đã kéo mình lên t th t b i đ thành công trong bán hàng nh th nào). Tôi r t thích m t đi u v Morty, ông ta là m t k ngo i đ o - đ c đáo, không theo các l thói, t tay làm nên c m t gia tài, và c c kỳ thành đ t.

Không lâu sau đó, tôi đ c m t bài báo trên t *New York Times* có vi n d n công ty D. H. Blair nh m t công ty môi gi i đ y tai ti ng, n i mà “các tay môi gi i n i ti ng th ng t ch i không đ khách hàng đ c phép bán ra khi h yêu c u bán m t c phi u nào đó”. Bài báo cũng nh c đ n vi c các nhà qu n lý ch ng khoán Delaware đã “c rút gi y phép c a Blair” và các nhà qu n lý Hawaii nói r ng “Blair s d ng các th đo n bán hàng l a b p và sai s th t”. Khi tôi quay tr l i h i ông v nh ng bài báo này, Morty b o tôi r ng khi b n thành công, m i ng i s ganh t và c kéo b n xu ng. Tôi đã quá nh d đ n m c tin hoàn toàn l i ông ta nói.

Vài ng i b n c a tôi Harvard đã tròn xoe m t ng c nhiên khi nghe tin tôi s làm cho D. H. Blair, nh ng tôi b ngoài tai nh ng l i c nh báo c a h . Tôi ng o m n và có ph n b c đ ng, và tôi kiên quy t không theo l i mòn v i nh ng ý t ng đ u quân vào nh ng công ty đ y ti ng tầm nh Goldman Sachs hay J. P. Morgan. Tôi mu n m l i đi riêng và t n h ng thú vui l p nghi p. C nh th Morty đã đ a ra “m t l i đ ngh mà tôi không th ch i t ”, m c dù l ra tôi nên t ch i nó. Th là tôi ký vào đ n xin vi c, c nh tôi đã v đ c con gà đ tr ng vàng, mong đ i r ng Wall Street s p m túi tôi ra và đ ti n ào ào vào đó.

Bang Delaware, Hoa Kỳ, là m t trong nh ng thiên đ ng thu n i ti ng nh t th gi i đ thành l p m t công ty bình phong. Theo nh t báo kinh t Les Echos, Delaware còn thoát đ c nh ng quy đ nh đ c áp d ng cho nh ng thiên đ ng thu m i - *Chú thích c a ng i d ch. Nguồn: baomoi.com*

Ng p tràn hy v ng, tôi gia nh p D. H. Blair vào tháng Chín năm 1993 v i ch c danh phó ch t ch. Tôi dùng chung m t căn phòng p g t i tầng trên t ng hai v i m t nhân viên ngân hàng l n tu i, t t . Nhi u năm qua ông ta ch a ki m đ c m i làm ăn nào, nh ng ông là m t ph n c a c nh quan n i đây, làm ngân hàng đ u t này thêm ph n kh kính.

Ch sáu tháng đ u nh n vi c, tôi đã r i vào c nh kh n cùng.

Tôi đã n m nhi u và v n ti p t c n m thêm nh ng trái đng. M i đ u, tôi t ng mình là tr lý duy nh t cho ch t ch và tôi s có c h i quan sát và h c vi c t “s ph ” b ng cách giúp ông phân tích hàng tá nh ng c h i đ n v i ông. Th c t , ông ta còn có hai tr lý khác.

C ba ng i chúng tôi đ u có b ng c p MBA sáng láng: Len đã h c HBS; Drew thì đ n t Wharton. Đó là m t môi tr ng chó-ăn-chó (*dog-eat-dog* nghĩa là môi tr ng n i m i ng i tranh giành c u xé l n nhau vì l i ích - Chú thích c a ng i d ch), và c ba ng i chúng tôi không ph i là m t đ i. Tôi nhanh chóng nh n ra hoàn toàn không có nhu c u nào dành cho tôi khâu phân tích các th ng v . Tôi cay đ ng h c đ c th nào là bình th ng Wall Street. Nhân l c luôn có s n, h có th a kh năng làm đ c nh ng vi c c n ph i làm. Môi tr ng c nh tranh vô cùng kh c li t. Và có hàng tá ng i x p hàng ngay sau l ng b n, ch đ i nh y vào v trí b n đang ng i.

Cách duy nh t tôi có th tăng giá tr cho môi tr ng này cũng là đi u mà công ty th c s c n tôi làm, là tìm ki m khách hàng. Tôi nghĩ mình th a s c làm chuy n đó, vì dù sao công vi c này cũng có m t l i đi m là bán hàng. Nh ng, nh đã nói, c nh tranh r t kh c li t, c t bên ngoài và l n bên trong công ty. Tôi là lính m i toe. M i v i D. H. Blair, m i v i ngành ngân hàng đ u t và tài chính, và m i v i c New York.

Tuy v y, tôi quy t không b cu c. B cu c là th a nh n b n thân đã b i tr n. B cu c là ch u x u h khi các b n cùng h c bi t r ng tôi đã ph m sai l m. Và t h n n a, làm v y tôi s b mang danh là k b cu c, và cái danh x u này s theo tôi mãi. Lúc đó, đi u thúc đ y tôi nhi u nh t chính là cách ng i khác nhìn tôi, h n là cách tôi t nhìn nh n mình. N u đi u này đ c đ o ng c l i, tôi tin r ng tôi đã không l i n i y thêm b t kỳ m t phút nào n a; tôi có th ch p nh n r ng đ n gi n là mình đã b đu i. Nh ng khát khao thành công đã làm tôi m m t.

M c tiêu duy nh t c a tôi là làm đ c m t th ng v . Làm đ c nh th , tôi có th ghi nh n th ng l i và r i đ ng hoàng ngh vi c. Nên tôi đã m m c i, g i đi n, và đi đ n mòn giày trong nhi u tháng ròng, l n theo m i c h i mà tôi có th tìm đ c. Nh ng r t cu c tay tr ng v n hoàn tay tr ng. M c cho ý chí kiên đ nh đ c nung n u b ng testosterone mong m i thành công trong công vi c đ u tiên sau khi t t nghi p MBA c a tôi, tôi v n thua kém th m h i.

V n đ c a tôi không ph i là nh ng th ng v “th m” b các tên tu i l n nh Goldman Sachs và Morgan Stanley ph ng tay trên, m c dù đi u này có ph n là đúng. B i vì v n còn đó nhi u c h i khác. Nh ng đ thành công trong vi c đ em nh ng m i đó đ n v i D. H. Blair đòi h i tôi ph i làm nh ng vi c v i s li u mà tôi ch a bao gi t ng làm.

Chuyên môn của D. H. Blair tập trung vào lĩnh vực quản lý ngân hàng đầu tư mới nổi. Đó là một trong những người đầu tiên hút tiền vào công ty: các nhà đầu tư tài trợ, bỏ tiền vào các công ty khởi nghiệp và những công nghệ mới có thể thay đổi thế giới. À, và tôi đã từng được chấp nhận, và vì tôi sẽ trở nên giàu có khi quá trình đó? Ngoài sự giàu có và sự giàu có, lòng tham của tôi cũng có thể sánh kịp với số đông Wall Street. Tôi luôn định ninh rằng tôi đang trên một chuyến tàu nhanh đi đến “cõi Niết bàn” (*Nirvana*).

Niết bàn là một khái niệm của Phật giáo về một trạng thái lý tưởng, nơi linh hồn được giải phóng khỏi vòng luân hồi, sạch sẽ và tái sinh. Niết bàn thường được hiểu là cõi tối thượng có thể đạt được sau khi chết, nhưng Đức Phật Thích Ca đã giác ngộ và đạt Niết bàn trong khi còn sống.

Niết bàn là trạng thái giải phóng cuối cùng khỏi vòng luân hồi. Đó cũng là sự thanh tịnh đầu tiên, thanh ái và vô minh. Nghĩa đen của từ “Niết bàn” là “đốt sạch”, theo cách mà một ngọn lửa bốc ra khi hết nhiên liệu. Niết bàn có nghĩa là đốt sạch hoặc không ràng buộc, tự do khỏi những gì đã ràng buộc chúng ta, thì niềm đam mê đốt cháy của ham muốn, ghen tuông, và sự thù hận bí ẩn - *Chú thích của người dịch: Nguồn: Hoasenphat.com*.

Sự thành công là những công ty nằm trong tay công nghệ hay phát triển thị trường có hiệu quả và chắc chắn thành công luôn có kỳ, các kỳ hạn có - ngay cả trong sự bất ổn của những công ty được mua thu nhập bằng ngân hàng đầu tư xuất sắc như Goldman Sachs hay Morgan Stanley.

Thay vì thế, phần đa các công ty này nằm trong hàng ngũ “có thể thành công”. Có rất nhiều bạn đi vào hành công ty tuy vậy nhưng theo đuổi niềm đam mê và hy vọng rằng làm được gì hay nói bằng đi vào gì mới là sao hãy để được vận. Trước khi kết luận, tôi đã chìm đắm trong một bí ẩn về những vận may, công kích bởi các cơ hội doanh nghiệp và những gì tôi sẽ đạt được.

Logic không thay đổi về xác suất kỳ vọng mà tôi đã học được từ những thí nghiệm, rồi đến nhà triết học Harvard trong môn học tên “Lý thuyết ra quyết định” (*Decision Theory*) về phát hiện rằng nếu tôi đầu tư vào làm ăn nào đó, ít nhất nó phải có một cơ hội để có khả năng sinh lợi cao. Căn cứ trên những vận may đã thể hiện, và sự lạc quan ít nhiều về có thể nhân lên nhiều lần số tiền ban đầu của các nhà đầu tư, tôi tính toán sự thành công phải ít nhất là 50% để đi vào các vận may để đầu tư. Nhưng sau một thời gian, tôi đành phải tin rằng tiêu chuẩn của D. H. Blair thì phần nhiều.

Tôi còn nhớ rõ m t l n n , tôi đ c g i vào phòng h p v i bên ngân hàng và m t t ch c mu n cân nh c kêu g i đ u t cho m t k ho ch kinh doanh ph n ng t ng h p h t nhân l nh (*coldfusion*). V n đã đ c các tài li u và m t ít thông tin n n t ng, tôi bu t mi ng “Nh ng cái g i là khoa h c trong v này rõ là v v n!”

Tôi ng m ng m ám ch r ng, “Các ông th c s mong r ng tôi gi m t g ng m t th n nhiên và nói v i nhân viên bán hàng bên tôi là cái đ ng rác này có c h i phát tri n ?”

M t ví d khác, công ty chúng tôi h tr đ a m t công ty niêm y t l n đ u trên sàn ch ng khoán, công ty này mu n xây m t tr m không gian m i - cùng v i Baikonur Cosmodrome Kazakhstan - đ a trên các h p đ ng v i các công ty và các th ch đ c thành l p b i các c u viên ch c c a C ng Hòa Xô Vi t năm x a. Tài s n duy nh t c a công ty đ ng nh là các h p đ ng s sài so n b ng ti ng n c ngoài mà ngay c tòa án Kazakh còn không ch p nh n, nói gì đ n tòa New York hay London. Cũng nh v t ng h p h t nhân l nh, xác su t thành công c a v này khá th p.

Nh ng đây chính là cách làm ăn c a D. H. Blair: ki m th gi đó n i tr i trong s nh ng c h i b ng i khác ch i b , r i rao bán cho nh ng nhà đ u t nh đ , th a hy v ng và thi u ki n th c.

Nói đi cũng ph i nói l i, m c dù nhi u trong s các “c h i” tr thành đ b đi và th t b i, công ty th nh tho ng cũng làm đ c vài v l n. Ví d , công ty đã b o lãnh phát hành ra công chúng (IPO) m t trong nh ng công ty biotech đ u tiên, Enzo Biochem, vào th i đi m mà không ai dám nghĩ đ n vì c IPO m t công ty không h có doanh thu. Trong m t vài th ng v khác, D. H. Blair cũng đã IPO thành công các công ty ki m đ c l i nhu n và phát tri n th c s . Nh ng gi a nh ng th ng v thành công y, công ty cũng c n có các ho t đ ng khác nh m có thêm c m g o đ nuôi b máy ki m ti n.

V phía công ty khách hàng, ngoài phí nghi p v ngân hàng đ u t , D. H. Blair còn l y m t ph n r t to ch ng quy n (*warrant*) c a công ty đ c rút ti n. Và v phía các nhà đ u t , D. H. Blair th ng là nhà t o l p th tr ng (*market maker*) duy nh t cho các c phi u do công ty phát hành. V i chênh l ch giá mua/giá bán (*bid/ask spreads*) m c cao 20%, ch mua bán c phi u các công ty do h phát hành cũng đ ki m l i to. Cũng nh các t ch c khác Wall Street, D. H. Blair chi m th th ng phong trong quan h v i khách hàng.

Nh ng đ làm tăng kh i l ng mua bán và làm nhi u ng i quan tâm đ n c phi u do h phát hành đòi h i nh ng chiêu d n đ ng sân kh u công phu. Đ m ph n thoa son đ m t công ty có t l thành công đáng ng và bi n nó thành m t công ty đ c nhi u ng i thêm khát s h u là m t ph n vai trò c a các nhà phân tích và nhân viên ngân hàng đ u t c a D. H. Blair. Đ m t trong s các th ng

v đ c thành công và nh m bồi tr n bánh xe tài chính, nhi u ng i ph i s m cho mình m t vai di n.

Th ng v t ng h p h t nhân l nh và Cosmodrome tr c m t s không có “mì ng” nào. Nh ng “ti ng” thì có. Nh ng công ty này trình bày các ý t ng có th thu hút trí t ng t ng c a công chúng. N u c ng đ ng đ u t có h ng thú và r i tr nên cu ng si v i t ng h p h t nhân l nh và tr m không gian, h có th đ y các c phi u m i IPO này bay vút lên tr i cao, tăng h ng p m y l n m c giá chào bán ban đ u. T quan đi m c a ngân hàng đ u t , đ ng thái đ y giá này bi n th ng v thành m t thành công ch p nhoáng - ngay c khi công ty đó sau này s th t b i. Khi giá c phi u tăng, ngân hàng s thu ti n vào nh ch ng quy n và nh mua bán c phi u. N u công ty phá s n, khi y c phi u c a nó đã đ c phân tán đ u trong c ng đ ng đ u t , và ng i m t ti n lúc này không ph i D. H. Blair hay các khách hàng c a hãg.

Đ làm cho các tình hu ng này ti n hành suôn s c n trình đ bán hàng đ i tài, nên D. H. Blair có m t b ph n môi gi i bán l đ y nh ng môi gi i c ng c a, nh ng ng i g i đi n cho khách hàng t m t căn phòng t ng 14 lúc nào cũng s c sôi máu l a. V c m t v t lý và pháp lý, h hoàn toàn tách bi t v i ng i làm nghi p v ngân hàng đ u t nh tôi, danh chính ngôn thu n h làm vi c cho m t công ty khác. Gi ng nh công ty n i tôi làm vi c tên D. H. Blair Banking Corp, là m t ph n c a D. H. Blair & Co.,

Nhóm nhân viên ngân hàng nh bé c a chúng tôi c u thành nên b m t đ c ch p nh n và đ c tôn tr ng c a công ty, trong khi nh ng anh chàng môi gi i kia m i là nh ng c u trai n i m t th t, tô v cho đ p m t các th ng v đáng ng hòng qua m t nh ng nhà đ u t nh l thi u ki n th c. H khi n tôi rùng mình nh l i các tay môi gi i trong b phim *Sói già ph Wall* c a Martin Scorsese, b phim ch c ng đi u, ch không ph n ánh sai s th c. T ng 14 c a D. H. Blair có th ví nh m t b ch a testosterone; có ng i b o tôi r ng các cô gái bán hoa đôi khi s lên t ng 14 đ làm ph n th ng cho nhân viên bán hàng thành công nh t trong ngày.

Testosterone là m t hoocmon steroid t nhóm Androgen và đ c tìm th y trong h u h t các lo i đ ng v t. Trong c th ng i Testosterone đ c s n xu t qua tinh hoàn và bu ng tr ng. Testosterone n m gi vai trò quan tr ng trong vi c phát tri n c b p, x ng và tóc và phòng ng a b nh loãng x ng - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Thehinh.com.*

B phim *Sói già ph Wall* đ c phóng tác d a trên k ch b n chuy n th t cu n h i ký n i ti ng ăn khách c a Jordan Belfort, m t ng i môi gi i c phi u giá tr th p t Long Island, ông tr nên c c kỳ n i ti ng khi xu t b n cu n h i ký sau th i gian th án

20 tháng tù do t ch i h p tác v i c nh sát đi u tra trong v bê b i ch ng khoán gi m o đã suýt n a làm s p đ c ph Wall vào th p niên 90, dính líu đ n gi i ngân hàng và c các băng đ ng mafia - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Tôi không làm vi c tr c ti p v i các anh chàng này, nh ng h ph thu c vào nhóm ngân hàng đ u t chúng tôi đ kéo th ng v v cho h tút tát. Các nhân viên ngân hàng có th s ng mà không h th n v i chính mình do đ c náu thân n i kén t m lát g xình đ p t ng hai, trong khi nh ng ho t đ ng th t s khi n m i ng i tròn xoe m t l i dĩ n ra trên đó m i hai t ng. Nh ng, nh ng tay môi gi i v n c n nh ng nhân viên ngân hàng chúng tôi làm t o ti n đ .

M t h n m t năm làm vi c t i D. H. Blair, tôi m i th t s nh n ra đây m i là vai trò đ c mong đ i l n nh t c a tôi. Tôi đ c kỳ v ng tô v cho ph n ít s sài nh t c a các th ng v này sao cho đi m y u đ c xem nh hay b qua trong khi nh ng ph n hào nhoáng, l t tại đ c nh n m nh.

Vai trò c a tôi không ph i là m t nhà phân tích c n tr ng, đ c đào t o bài b n. Ch ng có ch cho m t nhà phân tích c n m n nghiên c u m t m t ý t ng, ki m tra m t c h i, tuyên b càng chính xác và trung th c càng t t, m t v t là vàng hay là đ ng, h t nh vai trò c a m t bác sĩ pháp y đi tìm s th t. Khi nhìn l i, d u mu n màng, tôi có th th y rõ giá tr th c s c a t m b ng Oxford và MBA Harvard c a tôi là t m bi n danh giá sáng choang đi m t o cho các th ng v và các tài li u c a công ty. Tôi đã trao cho h ng n c Ivy League.

Ivy League (Liên Đoàn Ivy) là c m t ch m t nhóm tr ng ĐHT th c u tú và lâu đ i nh t n c M . R t tình c nh ng cũng đ y ng ý, đ i b n doanh c a các ngôi tr ng đ u n m g n nhau phía Đông B c n c M . T đây s r t thu n ti n cho vi c đi l i t i th đô Washington D.C và thành ph New York.

Đ i v i ng i M , Ivy League đ ng nghĩa v i s u tú, s sàng l c và nh ng đ c quy n dành cho gi i quy n quý. Đã t lâu, n i đây là cái nôi nuôi d ng s tr ng thành c a các thiên tài, gi i t phú và các nhà lãnh đ o t ng lai. Đ i v i th gi i, Ivy League không ch đ ng l i nh ng tr ng đ i h c u tú, nó là đ nh cao trí tu và là ng ng danh v ng - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Vietnamcentrelpoint.edu.vn.*

Khi nhìn l i cu c h p v i công ty t ng h p h t nhân l nh, tôi có th nh n ra mình đã ngây th , ng ngh ch th nào. Th c s , m i ng i mong đ i tôi dĩ n tròn vai c a mình. M t đ ng ý mà ai trong phòng cũng ng m hi u là m t đo n đ i tho i ki u nh th này:

BAN QU N TR CÔNG TY T NG H P H T NHÂN L NH: Các

v lãnh đ o D. H. Blair ph i không, vâng, chúng tôi đang x i mũi các v đ y . Cái c a n này rõ là ch ng đi đ n đầu c , nh ng chúng tôi đã v t v v i nó nhi u năm r i và cũng đã đ u t không ít ti n b c c a b n thân vào r i. Nói gì thì nói, không ai có th ch ng minh 100% là món này s không ho t đ ng. H n n a, hãy th nghĩ đ n s ph n khích mà món này s mang đ n cho các nhà đ u t và báo đài mà xem. Đây s là công ty năng l ng h t nhân đ u tiên trên th gi i đ c niêm y t!

CÁC NHÂN VIÊN NGÂN HÀNG Đ U T KHÁC C A D. H. BLAIR: Vâng, v này c c kỳ không có kh năng thành công, nh ng chúng tôi c n ph i l p đ y danh m c th ng v c a chúng tôi nên các ông - ban qu n tr công ty, có th tr nên giàu có nh vào c phi u c a c đồng sáng l p và chúng tôi - ngân hàng đ u t , có th ki m nhi u ti n nh các kho n phí và mua bán c phi u. Và ai bi t đ c, bi t đầu nó l i thành công thì sao, trong tr ng h p đó thì các khách hàng c a chúng ta cũng đ c chia ph n giàu có.

Gi a nghi th c đáng hoài nghi này, tôi đ xao nhãng đ đ c p r ng xét v m t v t lý, th này rõ là trò b p, “Có quá nhi u ng i tuyên b r ng h đã th c hi n đ c ph n ng t ng h p h t nhân l nh, và ch ng có gì g i là m i m đây c ”. Tôi quá thi u t nh đ n n i đã c i r t to.

Ch khi nhìn l i tôi m i nh n ra khi y tôi l p t c tr thành gã b ghét nh t trong phòng. V này sao mà ki m b n ti n đ c khi m y th ng ngu nh tôi không ch u ng m mi ng l i? Không có c a đ tôi thành công trong môi tr ng này v i s trung th c quá m c c a mình.

Nh ng tôi không mu n th a nh n th t b i. Nên tôi n l c g p đôi, ép b n thân ph i g ng h n n a, c g ng h n n a. Tôi l i bu c b n thân ph i g ng c i, r i l i ti p t c g i thêm nhi u cu c đi n tho i. Và tôi càng đi nhi u h n, c ki m cho đ c m t khách hàng.

Cu i cùng, s c g ng c a tôi cũng đ c đ n đáp, tôi tìm đ c m t công ty có ti m năng thành công h n h n. L n này, tôi có th đ t tay lên ng c và nói r ng b t ch p r i ro, công ty này x ng đáng đ c nh n đ u t . Công ty này tên là Telechips, vào năm 1994 nó đã có m t thi t b giao ti p v i c máy tính và đi n tho i. Ng i đ ng đ u ban đi u hành là C. A. (vi t t t c a “Al”) Burns, tr c đây làm Bell Labs, và Randy Pinato, là c u nhân viên bán hàng cho m t trong s các công ty con c a AT&T. Ý t ng này đáng tin, v ng ch c, m c dù có đi tr c th i đ i. Th i đi m này Internet còn ch a đ c th ng m i hóa, và đi n tho i đi đ ng ch m i v a ra m t công chúng.

Tôi cũng tìm đ c m t nhân viên ngân hàng đ u t đ y kinh nghi m, Howard Phillips, ng i s n lòng cùng tôi s p x p thông tin công ty này và g i v n. Phillips có n n t ng v ng ch c t i

Oppenheimer và đã v làm bán th i gian cho D. H. Blair lúc tu i đã x chi u. M i tu n ông có m t t i văn phòng hai đ n ba ngày, và ông khá là thích tôi.

Nh ng khi đã tìm đ c m t ban đi u hành có trình đ và thuy t ph c đ c h r ng Phillips và tôi là con đ ng đ h g i v n, tôi khám phá ra m t vùng đ t m i đ y đau th ng và b t h nh. M c dù tôi nghĩ r ng Phillips và tôi bình đ ng, tôi s m nh n ra r ng phí thu đ c t v này không ph i chia 50-50, nh tôi nh ng t ng. Phillips ngo m mi ng to. Đi u này khi n lòng t tr ng c a tôi b t n th ng, n i đau v tinh th n còn l n h n n i đau v v t ch t. Tuy nhiên, n u mu n th ng v này thành công, tôi không còn cách nào khác ngoài vi c ch p nh n cách chia chác này.

B c ti p theo là trình lên đ đ c phê duy t. D a trên c s nh ng th rác r i tôi ch ng ki n đ c phê duy t trong th i gian ng n làm vi c đây, tôi t ng r ng th ng v béo b này có th s d dàng ch p nh n. Phillips và tôi đi qua h i đ ng đ u t và nh n đ c m t th gi i thi u nói rõ đ nh giá công ty và s ti n chúng tôi có th kêu g i cho Telechips, và gi i thi u chúng tôi đi ti p đ n vòng th m đ nh chi ti t (*due diligence*). Tôi r t ph n khích.

AI và Randy cũng th , và chúng tôi ăn m ng chi n th ng. H th phào nh nhõm vì có th ng ng tìm ki m đ u t và t p trung chuyên môn. Randy b o tôi r ng h cũng đang làm vi c v i m t ngu n kêu g i đ u t khác đáng tin c y h n, nh ng h vui vì có th cùng làm v i tôi do h r t có c m tình v i tôi.

V ph n mình, tôi đã xài tr c m t ph n ti n th ng (nh h n ph n c a Phillips) và t t ng đ n vi c báo tin này cho Class Notes, t n i san dành cho các c u sinh viên Harvard. Đầu đó trong bài vi t s có câu “Guy Spier cu i cùng cũng th c hi n đ c th ng v đ u tiên trong 18 tháng k t khi r i Harvard Business School - HBS.”

Howard Phillips, v i kinh nghi m dày d n, đã không xài m t tí nào ph n chia (l n h n nhi u) ti n th ng đ ki n. H n là ông ta hi u r ng vòng th m đ nh chi ti t ch ng đi đ n đâu c . Ch t ch công ty, Morty Davis, đã giao v này cho m t nhân viên ngân hàng tr tu i khác, h b i lông tìm v t đ đim ch t th ng v này. Tôi không th nào tin n i. Ông ta hoàn toàn vui v ăn m ng r t nhi u các th ng v khác t h n v này r t nhi u.

Cu i cùng, tôi và ban đi u hành Telechips cũng đ c m i đ n m t cu c h p khác, trong khi h th c m c vì sao b trì hoãn quá lâu thì tôi đ y nh ng câu h i không đ c tr l i. Cho đ n th i đi m y, nhóm sáng l p Telechips đang r t đối v n vì công ty đang v n hành b ng ti n c a c đông. Tôi bi t đ c đi u đó nh công cu c b i lông tìm v t (xin l i, ý tôi là cu c th m đ nh chi ti t), th ng v này v n đ c thông qua, nh ng đ nh giá th p h n r t nhi u so v i con s

ban đ u trong đ n đ ngh - và v i ph n phí ph i tr cho ngân hàng đ u t r t n g.

Tôi nh n đ c cu c g i t Randy, ông đã r t s c tr c hành vi c a ngân hàng và th t v ng vì đã đ ng hành cùng tôi. Nh ng gì tôi có th làm là xin l i và thú th c r ng tôi không h bi t m i chuy n s di n ra nh th . Tôi mong r ng ông y tin l i tôi, nh ng tôi không dám ch c. V ph ng di n cá nhân, tôi rõ là đã đánh m t lòng tin c a ông, ch a k đ n tình b n g i a chúng tôi.

M t, hai hôm sau, Telechips đ ng ý v i đi u kho n - nh d tính c a m i ng i. H đã b y ban đ u t đ t mũi, cho đ n khi bi t h không còn s l a ch n nào khác. Tôi r t g i n và ghê t m - đ c bi t là v i chính b n thân mình.

Khi nhìn l i, đ n bây g i tôi m i nh n ra khi y mình đang chênh vênh trên mép b v c đ o đ c. N u còn b kéo thêm m t chút nào n a vào trong vắn hóa c a công ty này, dù mu n dù không, tôi có th đã ra kh i mép v c và r i vào vùng t i tằm m t r i.

Vài năm sau khi tôi r i công ty, D. H. Blair g p r c r i v i các nhà qu n lý th tr ng ch ng khoán nên đã chìm d n vào bóng t i c a ánh hào quang năm x a. Công ty lo ph n nghi p v môi gi i bán l , D. H. Blair & Co., đóng c a hoàn toàn vào năm 1998. Vào năm 2000, t Wall Street Journal đăng tin b ph n môi gi i bán l và 15 nhân viên b ph n này đã b k t án 173 l n gian l n c phi u.

Trong s các t i danh, công ty môi gi i bán l b k t án thao túng giá c phi u vì t l i và s đ ng các chi n thu t bán hàng b t h p pháp. B n qu n lý c a công ty bán l - ch t ch Kenton Wood, phó ch t ch Alan Stabler và Kalman Renov, và môi gi i chính (*head trader*) Vito Copotorto - b bu c t i gian l n ch ng khoán và c u k t làm giá c phi u. T USA Today đ a tin D. H. Blair & Co., và ban đi u hành ph i tr 21 tri u đô la đ “b i th ng cho các khách hàng b gian l n”.

Ngân hàng đ u t , là m t công ty tách bi t, hoàn toàn không b t n h i - ch t ch c a công ty, Morty Davis, an nhiên t t i tr c sóng gió, không h b bu c m t t i danh nào. Nh ng đó h n là giai đo n t i t nh t v i ông, nh t là khi Stabler và Renov chính là hai c u con r c a ông ta. Trên m t báo, Morty cũng b công kích. Ví d , m t bài báo trên Forbes năm 1998 vi t v “hình t ng gây tranh cãi c a ông hoàng c phi u trà đá (*penny stock*), J. Morton Davis, ng i làm giàu b ng cách g i v n kín và công khai cho nh ng doanh nghi p mà các công ty đ u t đ ng đ n ch ng bao gi đ ng t i.” Khi tôi r i Harvard đ n làm cho ông, nh ng đi u này không h n m trong tâm th c c a tôi.

Đi u đáng bu n chính là Morty th c s không ph i ng i x u. Tôi v n nh có l n dùng b a t i v i gia đình ông vào m t đêm th Sáu tôi đã c m đ ng v i cách đ i x t t và n ng m ông đã

dành cho tôi. Tôi r t ng ng m ông, rõ ràng tôi không có quy n gì phán xét ng i khác.

Tuy nhiên, t nh ng gì tôi nhìn th y văn hóa D. H. Blair, r c r i mà công ty g p ph i v i các nhà qu n lý th tr ng không có gì là b t ng .

V ph n mình, tôi không bi t rõ tôi đã g n mép v c đ o đ c đ n m c nào. Nh ng v i nh ng gì gi đây tôi bi t đ c, tôi có th đoán ch c v i b n r ng tôi đã sát mép v c l m r i. H i t ng l i, tôi th y mình mù quáng đ n nguy hi m tr c đ ng c và tính phi đ o đ c c a các đ ng nghi p. Đây là b ng ch ng v ng ch c cho th y nh ng ng i dù gi i giang, h c hành đ n n i đ n ch n cũng có th tr nên m m đ n th nào.

Rõ là tôi đã m t khá nhi u th i gian đ hi u đ c r ng công ty này đã đ c xây d ng theo cách, n u tôi mu n chi n th ng tôi ph i đánh m t cái g i là l ng tâm. Trong nhi u tháng, tôi đã t p trung vào m t câu h i sai, t h i r ng vì sao vi c tìm ki m khách hàng l i quá khó khăn v i tôi và t h n tôi ph i có v n đ gì đó. Tôi đã không đ kinh nghi m ho c s t ng tr i đ hi u r ng v n đ chính là tôi đã ch n sai môi tr ng.

M t ph n v n đ là c nh tranh quá gay g t. Đi u này đ n đ n ni m tin r ng, n u tôi không s n sàng làm đi u gì đó, m t ai khác s thay tôi đ làm vi c đó. Lo i môi tr ng làm vi c này đ c thi t k hoàn h o đ thúc đ y ng i s ng trong môi tr ng y ph i phá b các gi i h n c a b n thân đ giành chi n th ng. Đây là m t l i mòn đ c l p đi l p l i Wall Street. Chính tham v ng, lòng tham, s t măn, hay ngây th khi n cho nhi u ng i khôn ngoan, c n m n đã ph i nhúng chàm.

Nh ng, còn m t đi u quan tr ng c n ph i nói rõ. Không m t thành viên nào trong ban đi u hành c a D. H. Blair t ng tr c ti p yêu c u tôi ph i nói đ i hay trình bày sai s th t b t c đi u gì - m c dù tôi tin r ng m t đ c tính l n c a n i này là gi i thi u sai l ch v các c h i cho m t th tr ng hầy còn thi u ki n th c.

Ví d , h h n đã đánh giá cao khi tôi cho bi t đã hoàn thành ph n th m đ nh chi ti t cho th ng v t ng h p h t nhân l nh và nh n đ nh c a tôi r ng đây là m t v ch ng ra sao c . À há! H h n đã có m t chút ý t ng v b c tranh t ng th lý t ng đ h có th ch t đ c th ng v y. Nh ng h không th hi n nhi u b ng t ng . Lu t c a trò ch i là ph i ng m hi u.

D. H. Blair, tôi nh n ra m t hình m u h t s c ph bi n không riêng gì công ty, mà c toàn b Wall Street, m i ng i đ u mu n ki m ti n. Nên nh ng nhân viên ngân hàng tham lam lão làng nh m m t làm ng đ các tay tr tu i, ngây ngô v t qua các gi i h n. T i Lehman Brothers, h đ y m nh s đ ng đồn b y. Countrywide, h l đi t l m c đ nh các kho n vay d i ng ng

th ng đầu thành s c m nh ch không g c ngã trong th ng đầu?

Đó là m t câu h i tuy t v i cũng nên đ c đ t ra cho công ty và đ u t . Warren Buffett đã ph m m t sai l m l n, vào nh ng năm 30 tu i, ông đ u t vào m t công ty s n xu t v i đang l có tên Berkshire Hathaway. Sai l m có th đã đánh g c đ c ông, nh ng sau đó ông bi n nó thành m t t ng đài s ng s ng c a cu c đ i ông. Ông làm đ c nh th ph n nào nh h c đ c cách đ u t vào nh ng công ty t t h n thay vì đ t c c vào m t c phi u d ng “đi u xì gà hút d - cigar butt” (nh Berkshire Hathaway) mà Ben Graham đã d y ông mua. Có th , D. H. Blair là m t đ ng thái tr i d y t đ ng cigar-butt c a riêng tôi: m t cú s c tàn t đ l i cho tôi kinh nghi m đ tr ng thành.

Đó không ch là m t ý t ng t phát tri n b n thân (*self-help*) đ c truy n l i t bao đ i nay, r ng nh ng ng i thành công là nh ng ng i đ ng d y dù b cu c đ i vùi d p. M t ph n thi t y u trong con đ ng h c t p c a chúng ta là h c t nh ng sai l m - và n u không ph m sai l m, đôi khi ta có th ch ng h c đ c gì. Rõ ràng, th m k ch D. H. Blair là m t ph n thi t y u trên con đ ng h c t p tr thành m t nhà đ u t giá tr c a tôi.

M t trong nh ng bài h c l n nh t mà tôi s không bao gi cho phép tái di n là làm hoen danh ti ng c a tôi. Nh Buffett đã t ng c nh cáo, “Ph i c n t i 20 năm đ xây d ng danh ti ng nh ng ch m t 5 phút đ phá h y nó. N u nghĩ v đi u này, b n s làm m i th khác đi” (hay là ‘mua danh ba v n, bán danh ba đ ng’ - Chú thích c a ng i d ch). M t bài h c khác đó là tôi ph i làm m i th có th đ thay đ i môi tr ng làm vi c và môi tr ng trí tu c a b n thân.

Khi tôi khám phá ra th gi i c a Warren Buffett, tôi nh v đ c chi c phao c u sinh. S giác ng này x y đ n v i tôi vào m t ngày mùa hè, kho ng t m th i gian Telechips tình c đ n v i tôi. Khi y, tôi đã m t ni m tin tr m tr ng vào cu c đ i r i. Tôi nh n ra mình đã không còn ăn sandwich trên bàn làm vi c t ng hai D. H. Blair n a. Tôi đã không còn tí h ng thú nào v i con đ ng s nghi p tr c m t, nh ng không bi t ph i làm gì khác và s ph i b cu c do lo ng i c m giác c a m t m t ng i gi ng c tr ng đ u hàng hay m t k đào ngũ.

Đ khuây kh a, tôi âm th m ra ngoài ki m đ ăn tr a và mua m t ph n falafel hay shawarma gì đó t m t qu y hàng rong. R i tôi r o b c vào công viên Zuccotti n m trong bóng tòa nhà WTC và ch i vài ván c vua.

Trên đ ng v , tôi hay ghé qua m t c a hàng sách kinh doanh trên Broadway ngay bên c nh Wall Street và lia m t qua các k sách. Quy n sách đ u tiên tôi mua c a hi u này là quy n *Bond Market, Analysis and Strategies* (t m d ch: Th tr ng Trái phi u, Phân tích và Chi n l c) c a Frand Fabozzi. Tôi chìm vào các cu c th o lu n k

thu t c a tác gi v m i t ng h p tài s n/n và tính toán th i h n trái phi u. Đã có m t th i gian, tôi th m chí m t ng b n thân là m t tay buôn bán trái phi u n a.

M t l n khác tôi ghé hi u sách này, tôi c m lên quy n sách kinh đi n c a Ben Graham - *Nhà đ u t thông minh* - v i ph n đ t a c a Warren Buffett. Tôi mê m n đ n không th buông quy n sách xu ng. Graham nói m t cách hùng h n r ng s h u c phi u không đ n thu n là c m trong tay m t m nh gi y, mà là m t ph n th t s c a m t công ty. Ông cũng đ c p đ n vi c đ i x v i “Ngài th tr ng” nh m t ng i tr m c m điền cu ng và t n d ng nh ng khi ông ta thay đ i tr ng thái tâm lý. Khi th tr ng dao đ ng gi a s h i và tham lam, nhà đ u t có th làm giàu nhanh b ng cách t p trung đ u óc t nh tảo vào giá tr n i t i c a m t công ty và t n d ng s khác bi t gi a giá và giá tr . Đôi khi ru t gan b n bi t rõ đi u gì đó là th c. Đ i v i tôi, tri t lý đ u t giá tr này th t quá h p lý đ n n i b n thân nó đã là b ng ch ng cho chính nó r i.

Tr c đó khá lâu, tôi cũng đ c quy n *Buffett: The Making of an American Capitalist* (T m d ch: Buffett: Con đ ng thành công c a m t nhà t b n M), m t quy n h i ký tuy t v i c a tác gi Roger Lowenstein. Tôi b thu hút b i t ng chi ti t nh trong cu c s ng c a ông. Cu c đ i c a tôi và ông khác nhau nh hai thái c c. Và nh ng tr i nghi m th c ti n c a tôi t i D. H. Blair l i càng khác xa tri t lý và đ o đ c kinh doanh c a chính ông và các doanh nghi p do ông n m gi . Buffett không làm vi c trong m t môi tr ng đ c ngh t nh ng toan tính x u xa. Ông không tìm ki m nh ng l i ngon ti ng ng t đ bán nh ng món hàng t h i cho qu n chúng nh m thu v nh ng đ ng ti n m hôi n c m t c a h hay chèn ép các công ty đ thu phí môi gi i cao ng t ng ng hay ch c ch c h i ch i x u sau l ng đ ng nghi p.

Tôi hoàn toàn không bi t làm sao đ áp d ng nh ng bài h c c a cu c đ i ông vào trong cu c s ng c a chính tôi. Nh ng tôi c m nh n đ c m t khát khao sâu th m và cháy b ng đ c ra kh i môi tr ng đ c h i này, đ ti n g n v lãnh đ a c a ông h n. C nh th ông đang chìa tay ra, m i g i tôi n m l y và t kéo mình ra kh i vũng l y phi đ o đ c mà tôi đang làm vi c. Tôi n m ch t tay ông đ tìm ki m m t cu c đ i m i chân chính h n.

Quy n sách này kh c h a hành trình c a tôi, t ch n t i t m đ n cõi ni t bàn mà gi đây tôi đang s ng. •

Đ T I N LÊN PHÍA TR C, TÔI PH I KH C PH C nh ng sai l m
mình đã gây ra. Tôi đã ph i tìm xem đi u gì đã b l p trình sai trong
đ u đ r i t mình vi t l i cho đúng. Nên tôi b t đ u t h i b n thân
vì sao ngay t đ u tôi l i đ n v i công ty D. H. Blair: đi u gì đã xui
khi n m t ng i t cho là mình khôn ngoan l i làm m t đi u rõ ràng
là quá s c ngu ng c nh th ? Hi n nhiên là đã có r t nhi u các
ph ng án ngh nghi p khác nhau dành cho tôi. Quá trình soi chi u
b n thân này là kh i đ u con đ ng khám phá n i tâm c a tôi. Và
m t trong nh ng đi u tôi nh n ra chính là: n n giáo d c danh giá
nh m t tòa tháp ngà đ p l ng l y đã khi n tôi tr nên d t n
th ng và thi u kh năng phòng v đ n m c nguy hi m.

Vì c tôi làm cho D. H. Blair rõ là m t s ph n b i m c đích
h c t p c a tôi t i Oxford và Harvard. Tôi đã theo h c hai trong s
nh ng h c vi n danh giá nh t th gi i ch đ tr thành m t k đ ng
lõa b t đ c dĩ trong m t công lý suy đ i c a gi i tài chính.

Ph i chăng n n h c v n c a tôi không đáp ng đ cho tôi?
Hay, t h n n a, ph i chăng tôi không x ng đáng v i quá trình h c
t p c a chính mình? Cũng có m t câu h i l n h n c n đ t ra, vì tôi
cũng là m t cá nhân trong t p th các b n đ ng môn c a mình. Vì
sao quá nhi u ng i h c v n cao t nh ng ngôi tr ng kinh doanh
danh giá v i n n t ng v t tr i l i góp ph n làm bùng n cu c
kh ng ho ng tài chính 2008-2009? Có ph i h c v n c a ta đã ph
lòng ta? Hay chính chúng ta đã ph lòng h c v n y? Nh ng câu h i
này ch a đ c tr l i th a đáng b i nh ng ngôi tr ng danh giá
t ng cho ra lò nh ng ki n trúc s đ y quy n l c đã ki n t o nên m t
n n kinh t đ y h n lo n.

Tôi ph i đ t ra nh ng câu h i này cho dù tôi không đ t
cách tr l i chúng. B i vì nhi u năm qua, nh ng gì đã x y đ n v i
cu c đ i tôi ch là m t đi n hình có ph n h i k ch tính nh ng gì các
đ ng s c a tôi đã tr i qua. Nên nhi u ng i trong s chúng tôi đ n
v i gi i tài chính b ng m t s t t i n g n nh tuy t đ i v tài trí và
kh năng c a b n thân, r t cu c phát hi n ra r ng cái h th ng mà
chúng tôi đang là m t ph n c a nó, có kh năng gây h i nhi u h n
l i.

M t s th t cay đ ng chính là nhi u y u t trong h th ng
giáo d c các tr ng hàng đ u rõ ràng là m t s b t l i. Tôi không
chú ý đ n nh ng b t l i này vào lúc hoàn thành ch ng trình chính
quy, mãi cho đ n h n m t th p niên sau đó. m t m c đ nào đó,
tôi bu c mình nh m m t b t tại đ con thuy n s nghi p t lái m t
th i gian, lãng phí nh ng năm tháng l ra nên là th i gian sinh ra
năng su t l n nh t trong đ i tôi. N u b n có cùng m t tr i nghi m
v i n n h c thu t mình đã đ c lĩnh h i gi ng nh tôi, b n - cũng
nh tôi - có th ph i vi t l i vài ph n c t lõi trong ch ng trình đang
ch y trong tâm trí.

Ng i có nh h ng l n nh t v i tôi, trên t cách m t nhà đ u t , là Mohnish Pabrai, m t ng i n Đ nh p c Hoa Kỳ, ng i đã ki m l i nhu n nhi u h n tôi. Ông y theo h c t i tr ng đ i h c Clemson South Carolina, không ph i Oxford hay Harvard. Khi Mohnish và tôi dùng b a tr a t thi n v i Warren Buffett, rõ là Warren (v n không đ c nh n vào Harvard Business School) ch ng m y may quan tâm đ n chuy n chúng tôi h c tr ng nào.

Mohnish Pabrai sinh ra, l n lên và theo h c n Đ , r i sang M h c công ngh thông tin Tr ng đ i h c T ng h p Clemson South Carolina. Sau khi tr thành k s tin h c, Pabrai làm vi c hai năm cho công ty vi n thông Tellabs. Năm 1990, v i 30.000 đô la c a mình và 70.000 đô la đi vay, Pabrai thành l p Công ty Transtech chuyên t v n và tích h p h th ng CNTT. Năm 1999, Pabrai bán doanh nghi p c a mình v i giá 20 tri u đô la và chính th c thành l p qu Pabrai investment Funds - g m t p h p các qu phòng h mô ph ng theo công ty h p danh ban đ u c a Buffett, hi n qu n lý h n 800 tri u đô la. Pabrai cũng xu t b n hai quy n sách bán ch y v ph ng pháp đ u t giá tr là The Dhandho Investor (Ngh thu t đ u t Dhandho - sách s đ c Happy.Live xu t b n trong th i gian t i) và Mosaic: Perspectives on Investing - *Chú thích c a ng i đ ch. Ngu n: vfpres, Forbes.*

Xin đ ng hi u nh m ý tôi. Nh ng ngôi tr ng nh Oxford hay Harvard là nh ng môi tr ng tuy t v i, và tôi trân tr ng s đóng góp l n lao c a nh ng ngôi tr ng này cho n n văn minh nhân lo i. Nh ng chính lòng sùng m nh ng ngôi tr ng này đã khi n chúng ta đã không nh n ra nh ng khi m khuy t c a chúng. Nền n u có đi u gì đó tôi nói v nh ng ngôi tr ng này mà quá kh t khe, xin hãy hi u r ng s kh t khe này sinh ra t lòng ái m và c mu n xây d ng cho chúng đ c t t h n, ch không ph i đ đ p đ chúng.

M t p h n c a v n đ chính là môi tr ng h c thu t d y b n nh ng đi u h t s c bài b n và h th ng, nh ng khác v i th c t cu c s ng, đi u này có th làm h i đ n thành công v lâu dài c a b n. D th ng tâm lý c a b n gi ng nh m t chi c xe đua Ferrari trong gi i đua th th c l (*F1-Formula 1*), trong khi đi u b n c n trong đ i th c là m t chi c xe Jeep b n b có th ch y t t trên m i đ a hình.



Đi gì thích rõ hơn vì đi này, trừ cho tôi để trình bày n n t ng giáo d c chính quy c a chính b n thân tôi. Tôi t t nghi p tr ng City of London Freeman's - m t tr ng c p ba t th c ban đ u đ c thành l p vì l i ích c a nh ng tr m côi. Nh ng b c ph huynh nh đ t ng r ng đây là m t tr ng t th c Anh qu c "hào nhoáng" nh ng th c ch t nó là m t "lò luyện gà" đ thi vào đ i h c. R t nhi u nh ng quy t đ nh giáo d c đó đ c đ a ra v i m c đích đ a nh i u h c sinh nh t có th vào các tr ng đ i h c t t nh t. Cũng có vài giáo viên cá bi t không theo gu ng máy c a tr ng, nh ng v i ph n đa, m c tiêu giáo d c không ph i là cung c p cho chúng tôi m t n n giáo d c có chi u r ng. Thay vì th , m c đích c a h là phân tích xem đi u gì có th giúp chúng tôi giành đi m cao trong kỳ thi t t nghi p trung h c và kỳ thi tuy n sinh đ i h c. H th ng này mài giũa đ chúng tôi có th giành l y đi m t i đa.

Bài thi vào tr ng Oxford c a tôi bao g m môn Toán, Lý, và m t bài lu n t ng quát. Và b n đoán xem? H th ng giáo d c y th c s hi u qu : tôi đ c rèn k đ n m c, m c dù sai th m h a trong khâu đ c h ng d n làm bài c a m t môn thi, tôi v n đ c ch p nh n vào h c Lu t t i tr ng Brasenose và Oxford.

Nh ng lúc tôi đ c đ ng chung hàng ngũ v i các sinh viên đ c giáo d c theo chi u r ng (khi tác gi nh p h c đ i h c - Chú thích c a ng i d ch), và h bi t nh ng th mà tôi ch ng h có tí ý ni m gì. M c dù thích Lu t h c, hay Tri t lý lu t h c, tôi cũng c n ph i v t qua hàng tá án l thông lu t Anh qu c m i tu n trong h c kỳ. Thông lu t Anh là m t môn h c tuy t hay. Nh ng không ph i v i m t c u trai m i tám tu i v a cùng gia đình nh p c vào Anh qu c b y năm v tr c, v n có r t ít ki n th c xã h i và l ch s Anh qu c. Tôi b t đ u có nh ng gi c m l p đi l p l i hàng đêm, trong m tôi có th b m m t nút b m đ c bi t có th h y di t m i quy n sách án l trên đ i. Tôi tin r ng ph t l gi c m l p đi l p l i su t m t th i gian ch ng bao gi là m t quy t đ nh đúng đ n c .

Trái ng c v i nh ng tr i nghi m c a tôi là m t ng i b n

c a tôi Brasenose, Andrew Feldman (gi ấ là Huân t c Andrew Feldman, ch t ch Đ ng B o th Anh qu c). C u ta nghi c u m t kh i l ng kh ng l các ki n th c v l ch s th gi i và l ch s Anh qu c và có th đ ra lu t phù h p b i c nh l ch s xã h i hi n t i. Đ i v i Andrew, lu t là m t mô hình thu nh đ y lý thú m i đi u c u đã nghi c u.

Andrew Simon Feldman là m t lu t s ng i Anh, doanh nhân, nhà gây qu và là chính tr gia c a Đ ng B o th . Feldman ph trách gây qu cho chi n d ch thành công c a nguyên th t ng Anh vào năm 2005, ông đ c The Financial Times mô t là "ng i b n chính tr lâu đ i nh t c a nguyên th t ng David Cameron" k t ngày h h c cùng nhau t i Brasenose College, Oxford - *Chú thích c a ng i d ch. Nguồn: Internet.*

Đ i v i tôi, nó là vùng l y đ y nh ng án l khó nh n. Tôi đã đ c chu n b đ thi đ u kỳ thi, nh ng tôi không có đ c l i th t n n t ng ki n th c r ng l n h n nh c u y. Có m t bài h c quan tr ng đây: Theo h c m t khóa h c t t t i m t ngôi tr ng t t thoi ch a đ . M i giai đo n cu c đ i có nh ng nhu c u đ c thù, và b n ph i ch n khóa h c cho phù h p v i các nhu c u y. Khi x a, h c lu t là m t l a ch n sai l m c a tôi.

Chính trong tâm tr ng không vui v này mà tôi chú ý đ n Peter Sinclair, m t gi ng viên kinh t tr ng Brasenose, m i l n chúng tôi đi ngang qua nhau trong khuôn viên tr ng. Ông luôn dành cho tôi, cũng nh v i m i sinh viên khác, m t n c i t t . Ai g p ông cũng c m nh n r ng ông là m t ng i vô cùng t t b ng. M t ngày cu i năm hai, tôi nh n th c rõ ràng r ng mình không th h c lu t thêm m t ngày nào n a. C m giác nh có m t ngu n năng l ng không gì ngăn n i dâng đ y trong tôi, đ n m c không còn c n suy xét gì thêm n a.

Nh ng giây phút minh đ nh nh th r t hi m có trong đ i. Và ngay c ng i thân c n nh t c a chúng ta cũng ph i đ t câu h i li u chúng ta có nên hành đ ng theo c m tính nh th hay không. Tôi v n tin r ng chúng ta c n l u tâm đ n nh ng nh n đ nh phi lý trí m i lúc m t l n đ n trong lòng chúng ta, ngay c khi ta không th gi i thích đ c. H c v n c a tôi - v n nh n m nh vào nh ng phân tích c c kỳ lý tính – s ch i t giá tr c a nh ng b n năng và khát khao không th gi i thích đ c y. Nh ng ta c n tôn tr ng nh ng tâm th c sâu l ng y. Đi u này không gi ng nh ki u George Soros xem c n đầu l ng c p tính là tín hi u cho th y “có đi u gì đó sai” trong danh m c đ u t c a ông. Ai mà bi t đ c đâu là biên gi i gi a lý trí và thân th c ch ?

Tôi cũng có c m giác minh đ nh và ch c ch n nh v y khi

quy t đ nh k t hôn v i v tôi, Lory. Tôi bi t rõ b ng c th xác và linh h n, r ng chúng tôi nên cùng nhau. Tôi cũng tr i qua c m giác mình đ nh toàn v n nh th khi khám phá ra đ u t giá tr : tôi không ch *ngĩ* r ng đây là con đ ng đúng đ n cho chính tôi; đ n gi n là tôi bi t rõ đi u đó. Tôi đoán ch c r ng Warren Buffett cũng th c hi n nh ng quy t đ nh đ u t gi ng nh v y, th c hi n nh ng t h p phân tích ph c t p phi th ng đ n m c g n nh là vô th c.

M i ng i chúng ta đ u có nhi u nh ng kho nh kh c nh th trong đ i. Nh ng ta c n có dũng khí đ theo đu i.

Không màng k t qu , tôi b c vào phòng Peter Sinclair và h i ông li u tôi có th h c kinh t h c nh m t ph n c a khóa h c PPE (Politics - Chính tr , Philosophy - Tri t h c, và Economics - Kinh t h c) hay không. Cho đ n ngày hôm nay, tôi v n không hi u đi u gì đã khi n ông nói đ ng ý v i tôi và giúp tôi thay đ i khóa h c. Nh ng tôi c m th y bi t n ông vô h n vì hành đ ng y c a ông đã giúp c i bi n cu c đ i tôi, nhi u h n b t kỳ đi u gì khác. Giây phút tr thành m t sinh viên PPE, tôi b t đ u c m th y đ c k t n i v i th gi i. Thay vì đ c nh ng án l r i r m, công vi c c a tôi lúc này nh m t cu c khám phá chuyên sâu nh ng gì n ch a bên d i nh ng tiêu đ in trên các trang nh t báo. Đó là m t minh ch ng rõ nét v đi u s x y ra khi chúng ta làm theo quy lu t Joseph Campbell đ a ra là “theo đu i h nh phúc”: con đ ng m i s m ra, và ta c m th y ni m vui s ng.

Nh ng ch ng đ c bao lâu, tôi l i lâm vào c nh ch t v t. M c dù tôi thích ngành đang h c, tôi g p ph i m t b t l i to l n: hai năm h c đ i h c, tôi ch a t ng h c môn chính tr , tri t h c, hay kinh t , và tôi không có ý ni m mình đang làm gì. Ch trong vài tháng, ban giám hi u thông báo n u tôi không c i thi n thành tích, tôi có th s b đu i vì h c l c không đáp ng n i yêu c u. Thu t ng Oxford cho tr ng h p này là “bu c thôi h c”.

C m th y b n thân ngu d t đ n vô v ng, đêm nào tôi cũng th c khuya đ góp nh t cho ra đ c m t bài lu n văn. Tôi nh n th y tôi t t h u ra sao v i các b n đ ng h c. M t trong s h là th t ng Anh t ng lai David Cameron, m t ng i c c kỳ thông minh và ho t ngôn, và đ c chu n b k l ng t nh ng năm h c Eton. Chúng tôi đã t ng ng i cùng nhau trong m t bu i ph đ o (*Tutorial* là m t bu i h c gi a m t nhóm nh sinh viên và m t giáo viên ph đ o, hình th c này th ng g p các tr ng Anh qu c - Chú thích c a ng i d ch) kinh t h c v i ba hay b n sinh viên khác, và tôi c m th y ng ng ngừng khi nói chuy n v i c u ta, vì c u ta đ c trang b t t h n tôi r t nhi u v l ch s và chính tr Anh qu c. Ngay c các gi ng viên còn n t ng v i c u y, trong khi tôi thì ch ng bi t tí ti gì.

Nguyễn th t ng Anh, David Cameron lãnh đ o Đ ng B o th t năm 2010 đ n năm 2016. Sau khi v ng qu c Anh và B c Ireland b phi u r i kh i Liên minh châu Âu trong cu c tr ng c u dân ý ngày 23 tháng 6 năm 2016, Cameron tuyên b t ch c Th t ng và ng i k nhi m ông là bà Theresa May - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Các sinh viên đôi khi bông đùa v bi u hi n uyên bác c a Cameron trong bu i ph đ o chính tr v i Vernon Bogdanor, m t h c gi hi n pháp uyên bác gi đang là c v n cho c N hoàng và Th t ng.

Vernon Bernard Bogdanor là giáo s nghiên c u t i Institute for Contemporary British History c a đ i h c nghiên c u công l p King's College London và là giáo s chính tr h c t i New College of the Humanities. Ông cũng là giáo s danh d chính tr h c và chính ph t i Đ i h c Oxford và là y viên danh d c a Cao đ ng Brasenose, Oxford - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Rõ ràng, Cameron và Bogdanor có th tranh cãi xem ai trong s hai v th t ng đ i th i Victoria, Disraeli hay Gladstone, m i là v lãnh đ o tài ba h n. Nghe nh ng giai tho i y, tôi th y bu n bu n t i t i vì b n thân có r t ít ki n th c v l ch s Anh qu c và h u nh không hi u nh ng đi u căn b n v h th ng chính tr qu c gia.

Con đ ng c nh tranh c a tôi là t p trung cao đ vào nh ng ch đ tôi có th n i b t. Tôi yêu thích môn tri t h c chính tr và không ti c th i gian tranh cãi và tuyên truy n cho lý thuy t c a John Rawls v công b ng và các ch đ khó hi u khác. Bi n n i s h i b đ u i h c và b xem là ngu d t, không x ng v i v trí Oxford thành đ ng l c, tôi h c đ c cách gây ng c nhiên m t cách r t trí th c đ che gi u đi n i b t an trong lòng. Tôi có m t khát khao cháy b ng là đ c ch p nh n và đ c tôn tr ng gi a nhóm nh ng ng i thông minh t t đ nh này. Đi u này khá thú v khi tôi làm t t và giành ph n th ng, ngoài ra thì ch ng có gì là vui.

Hành đ ng c a tôi b lèo lái ph n l n b i đi u mà Warren Buffett g i là “th c đo t thang đi m bên ngoài” (*outer scorecard*) - chính là khát v ng đ c c ng đ ng ch p nh n và công nh n, đi u này có th d dàng khi n ta đi sai đ ng. Đây là m t y u đi m nguy h i cho m t nhà đ u t , vì đám đông th ng b d n đ t b i các n i s và lòng tham phi lý trí thay vì nh ng phân tích bình tĩnh. Tôi s tranh cãi r ng môi tr ng giáo d c u tú này đ c thi t k ch y u là đ đánh giá ng i ta b ng m t thang đi m bên ngoài: giành đ c s ch p thu n c a ng i khác là đi u duy nh t đáng đ tranh đ u.

Cho nên, trong nh ng năm tháng đ c u n n n cho nên ng i, tôi đã hình thành m t l i nghiêm tr ng mà v sau tôi c n ph i

nh n đi n và kh c ph c. Nhà đ u t giá tr ph i có kh năng đi theo con đ ng c a chính mình. Ch ng đ ng đ u t giá tr đòi h i b n ph i nh n đ nh khi nào đám đông đang sai h ng đ có th thu l i t nh n đ nh sai c a h . Đi u này đòi h i m t s chuy n d ch t thang đo bên ngoài sang thang đo bên trong chính con ng i b n.

Đ tr thành m t nhà đ u t gi i, tôi c n ph i ch p nh n b n thân mình khi nhìn b n thân d i l ăng kính c a ng i khác, có th m c đích th c s không ph i là s ch p nh n c a ng i khác, mà là s ch p nh n c a chính ta.

Dĩ nhiên, khi y tôi không nh n ra đi u này. Nên tôi t p trung n m v ng nh ng nguyên t c c a gi i h c thu t. Tôi h c đ c cách ng kh u đ đ a ra câu tr l i s c s o và khúc chi t th t nhanh chóng khi n các b n đ ng h c và gi ng viên ph i chú ý đ n tôi. Ph n nào, tôi v n còn quán tính hành đ ng nh th : m i khi căng th ng hay c m th y không an toàn, tôi l i chuy n sang ch đ làm l óa m t ng i nghe theo cái cách đ y v trí th c mà tôi h c đ c t i Oxford. Mãi đ n sau này tôi m i nh n ra k năng mà tôi khó nh c h c đ c này ch th t s h u ích trong khung c a h p c a môi tr ng đ i h c hay m t vài môi tr ng trí th c cao mà thôi. Ng i nh Mohnish ch ng có nh ng k năng làm l óa m t thiên h nh v y. Nh ng ông ta rõ là thông minh h n tôi và ông ta t h c theo các ph ng pháp th c t và h u đ ng trong đ i th c.

Và đây là ngu n c n r c r i: h c h i và tr ần tr ng lý thuy t công b ng r t đ i đáng kính c a Rawls đ làm gì khi tôi ngu xu n đ n m c không nhìn ra D. H. Blair là m t r n đ c? Đ n khi nh n ra mình đang t lún sâu vào trong , tôi l i ph i m t nhi u tháng vô ích tr c khi g ng mình trèo ra kh i đó. Làm sao đi u này có th x y ra ch , m t ng i h c th c cao nh tôi l i không có đ c trí khôn và l ng tri đ ra kh i D. H. Blair ngay l p t c?

Nh ng ngôi tr ng đ i h c hàng đ u đã hun đúc nên nh ng b óc xu t chúng này. Nh ng nh ng ng i này - bao g m c tôi - v n v ng ph i nh ng l a ch n ng ng n và sai trái. Đi u này cũng đúng v i v ô s nh ng ng i đ ng s c a tôi, cho dù có n n t ng h c thu t xu t s c, v n không thoát đ c kh i nh ng tình hu ng t i l i trong nh ng ngân hàng đ u t , công ty môi gi i, công ty đánh giá tín d ng, công ty b o hi m trái phi u, và công ty cho vay mua nhà. Đ i v i các gi ng viên đ i h c, th a nh n m t s th t có ph n cay đ ng th này cũng không có gì là đáng trách đâu.

Vì c h c kinh t Oxford chí ít cũng phát tri n k năng và kh năng suy lý c a tôi. Cu i cùng thì tôi cũng h c đ c cách phân tích và c i nh o h qu c a nhi u chính sách kinh t . Vài ph n trong s nh ng ki n th c k thu t này không ch duyên dáng m t cách đ y trí th c, mà còn có t m quan tr ng th c ti n đ n không ng cho nh ng ai mu n hi u đ c chính sách nào d n đ n m t n n kinh

t thành công. Nhưng cũng có những lý thuyết kinh tế, dù có hay cách mạng, cũng không hữu dụng tí nào trong thực tiễn. Tôi không có khả năng phê bình chúng một cách toàn diện, và môi trường học thuật cũng không tán đồng những lời chỉ trích. Nên tôi đã ngưng nghiên cứu những lý thuyết này, không may mắn thay chúng lại tính đúng đắn của chúng.

Ví dụ quan trọng nhất của các lý thuyết này chính là *Thuyết thị trường hiệu quả*, một giả định mạnh mẽ và hữu dụng - trên lý thuyết - để hiểu cách vận hành của thị trường. Thuyết này cho rằng giá niêm yết phản ánh trên vận các thông tin sẵn có cho các nhà đầu tư tham gia thị trường. Điều này có một ý nghĩa sâu sắc cho các nhà đầu tư. Nhưng lý thuyết này là đúng, sách vở có một kỳ vọng của nhà đầu tư trên thị trường không hoàn hảo vì một kỳ vọng bất hợp lý nào đó đã ra mắt bác bỏ ngay.

Trong đời thực, điều này rõ ràng là không đúng. Nhưng tôi phải một mặt chấp nhận điều này và đi vào những nghiên cứu. Nhưng phải nhận ra rằng kinh tế học quá khó khi mà chúng ta không thể nào cho rằng những kiến thức này cũng có tầm quan trọng tương đương. Một phần của vấn đề mà tôi đã mài giũa khả năng của mình để tập trung vào môi trường học thuật thông qua các bài luận, hơn là rèn luyện tâm trí để giải quyết các vấn đề xã hội trong thực tế. Các giảng viên của tôi bắt đầu qua câu hỏi liệu lý thuyết thị trường hiệu quả có phản ánh thực tế hay không - thế nên tôi cũng định nhìn nhận mình có thể an toàn dựa vào câu hỏi này.

Tôi đã bám vào giả định sai lầm này vì sách của tôi không hề lay chuyển đến đến vào lần đầu gặp Warren Buffett tại HBS vài năm sau đó, tôi hoàn toàn chấp nhận để mình bị ông đánh bại. Dù sao thì, nếu thị trường hiệu quả, nếu là tìm kiếm các cơ hội để kiếm giá trị phần trăm thì chúng tôi là hoài công sao. Trên con đường tìm kiếm thành công trong học thuật, tôi đã bỏ hết tâm sức của mình để đến những không thể nhìn nhận điều đang xảy ra ngay trước mắt mình khi này.

Lịch sử của tôi, tôi là một người học mà không mang tính phổ quát. Chính học vị mà chúng ta đã dành nên để dạy ta cách suy nghĩ để lập luận rằng là những đóng góp của tâm trí chúng ta là theo những cách tìm kiếm khả năng phá hoại. Charlie Munger đã bàn về vấn đề này trong bài phát biểu kinh điển của ông trước Lu T Harvard năm 1995 về “Twenty- Four Standards Causes of Human Misjudgement” (Tạm dịch “Hai mươi bốn nguyên nhân dẫn đến những sai lầm”). Ông miêu tả B. F. Skinner gây nhầm lẫn cho một thế hệ các nhà tâm lý học phần nào của thuyết hành vi bằng cách trình bày những bằng chứng trái ngược. Tuy nhiên, sự thật - và cuối cùng - của tôi đang lên.

Với một niềm tin công, tôi không thể không công nhận vì c

lành t i m t công t v n chi n l c tên Braxton Associates. Ban qu n tr đ u là c u sinh viên HBS, nên khi tôi đăng ký theo h c t i HBS, tôi đ c nh n ngay. T i HBS, ch ng trình khung hoàn toàn bám vào v i c nghiê n c u các tình hu ng kinh doanh th c (case study). Thay vì t p trung vào các lý thuy t v cách th gi i nên v n hành, chúng tôi t p trung vào các cu c th o lu n mang tính th c ti n v đi u th c s di n ra. Cách ti p c n giáo d c các nhà lãnh đ o này v ng ch c và th c t h n mô hình Oxford vì m i case study cung c p m t lo t thông tin và tình hu ng đ phân tích, giúp h c viên tích lũy đ c nh ng kinh nghi m h u ích. Nh ng Harvard cũng vun vén thêm cho tính t măn c a tôi. S đ ng m t c m t ti ng n mà tôi thích, tôi là “topper”, l p ph trên cùng, và thành tích h c t p sáng chói c a tôi càng c ng c c m giác c th gi i đang n tôi m t cu c s ng ph phê cho x ng v i s ki t xu t trên m i ph ng di n c a tôi.

Trong h c kỳ đ u tiên t i HBS c a tôi, Warren Buffett đ n phát bi u t i tr ng. V i cái nhìn thi n c n và ng o m n, tôi l p t c bác b ông và xem nh m t tay đ u c “mèo mù v cá rán”. Rõ ràng là nh ng mô hình lý thuy t tôi đ c h c t i Oxford là nh ng s th c b t kh xâm ph m cho th y vì c tìm ki m nh ng c phi u b đ nh giá th p h n giá tr th c là n l c vô v ng, vì th tr ng rõ là hi u qu mà. Đ i v i tôi, ch p nh n r ng ông đã ki m đ c c m t gia tài b ng cách t n d ng tính không hi u qu c a th tr ng ch ng khác nào l t đ toàn b nh ng mô hình h c thu t tôi khó khăn l m m i lĩnh h i đ c. Và tôi đã làm đi u m i ng i v n làm khi s th t trái v i gi thuy t c a h : tôi bác b s th t và bám ch t vào lý thuy t. Lúc y, suy nghĩ trong đ u tôi là th này, “Ông Buffett, đ ng l y s th t ra đ làm nhi u tôi, vì tôi đã có quan đi m v ng vàng v th tr ng hi u qu r i”.

Nh ng thú th c, tôi trong gi ng đ ng ngày hôm y ch vì tôi đang theo đ u i m t cô bé năm hai, mà cô này v a b c ra ngoài đ đi ch i cùng m t c u b n h c làm tôi phát điên lên đ c. Th m chí trong bu i h c y, tôi còn ch ng ng i xu ng gh n a mà, và tôi ch ng nh n i m t l i nào ông Buffett đã phát bi u.

Đó là m t l i nh c nh bu n c i r ng v i tôi, cái tôi mong manh đ v còn quan tr ng h n c h i đ c h c h i. Trái ng c v i tôi, m t trong nh ng đi u làm Warren thành công là ông không ng ng tìm ki m c h i nâng c p b n thân và ông h c không ng ng ngh . Nh Munger t ng nói, “ 70 - 80 tu i, Warren, v nhi u ph ng di n, còn gi i h n ngày x a. N u b n lúc nào cũng ti p t c h c t p, b n s có m t l i th vô cùng l n”. Tuy nhiên, vào lúc y, Buffett v i tôi hoàn toàn là m t ông già đ h i.

Th nh ng, nh ng i x a th ng nói, khi ng i h c trò đã s n sàng, thì ng i th y s xu t hi n. Warren Buffett tái xu t hi n trong đ i tôi b n năm sau khi tôi vô tình bi t đ n quy n Nhà đ u t

thông minh qua l i g i i thi u c a ông và r i đ c v ông trong h i ký c a Lowenstein.

Khi y, tôi đang tr i nghi m đ a ng c tr n gian D. H. Blair. S t mãi c a tôi đã nh n m t cú đòn quá đau đ n khi n tôi s n lòng ti p thu l i ông gi ng d y, khác h n v i h i tôi còn là m t sinh viên MBA. Tôi c m th y quá bé m n và nh c nhấ do nh ng tr i nghi m t i D. H. Blair đ n n i tôi bu c ph i xem l i m i đi u tôi đã h ng tin t ng. Trong cái khó l i ló cái khôn.

Dĩ nhiên có m t đi u m a mai đây. Vào D. H. Blair làm vi c rõ là s l a ch n t i nh t đ i tôi. Nh ng nó cũng là m t món quà - không ch vì n i x u h này đã khai lòng m trí tôi ra, mà còn b i nh ng tr i nghi m t i n i này th c s đã d y tôi nh ng bài h c tôi không bao gi h c đ c trong nh ng ngôi tr ng danh giá. S th c, tuy mâu thu n nh ng D. H. Blair có th là s kh i đ u hoàn h o cho s nghi p c a tôi vì n i này cho tôi th y, m t cách hoang s và tr n tr i, nh ng đi u sai trái ph Wall. Tôi đ c đ p nhìn c n c nh nh ng ng i s n lòng bóp méo s th t đ tăng l i ích cá nhân - h có xu h ng đ i x v i khách hàng nh m t m vàng đ m c tình đào x i, h n là m t đ i t ng đ ph c v .

Và đi u t h i nh t chính là nh ng ngân hàng đ u t danh giá nh Goldman Sachs và J. P. Morgan cũng không khác gì. Khác chẳng là s bóc l t khách hàng đ c che đ y b i nhi u l p vecni bóng b y đáng kính c a h .

Khi tôi b t đ u hi u nh ng nguyên t c mà Warren Buffett là đ i di n c a nó, tôi nh n ra r ng còn m t con đ ng khác đ thành công. Khám phá này đã thay đ i cu c đ i tôi. •

Chương 3
CHÂN TRÊN TRÊN THÂN Đ

SAU KHI R I D.H.BLAIR, TÔI TR I QUA GIAI ĐO N KHÓ ki m vì c nh t trong đ i. V t nh mà D. H. Blair đ l i đã làm hoen h s v n tr ng không tì v t c a tôi, m t v t nh không bao gi g t s ch đ c. Tôi đã đ D. H. Blair đ c h ng quy n suy đoán vô t i (benefit of the doubt – quy n đ c xem là vô t i cho đ n khi có đ b ng ch ng bác b - Chú thích c a ng i đ ch), nh ng các nhà tuy n d ng, cũng không l gì, l i không cho tôi h ng quy n y.

H s c a tôi đ c nh tranh đ l t vào vòng ph ng v n v i nh ng công ty t m c nh Goldman Sachs, Sanford Bernstein, và Credit Suisse First Boston. Nh ng tôi là m t món hàng đã h ng, và không m t ai mu n thuê tôi vào làm. Nh ng ng i ph Wall lâu năm v n đã hi u “danh ti ng” c a D. H. Blair s nhìn vào h s tôi và nghĩ trong lòng th này: ho c là tôi quá ngu đ không nh n ra đi u gì đang x y ra, ho c tôi là m t tay nguy hi m s n sàng đi quá gi i h n. Dù nghĩ gì thì h cũng không mu n dùng tôi.

Goldman Sachs Group, Inc. thành l p năm 1869, là ngân hàng đ u t đa qu c gia, tham gia vào các nghi p v ngân hàng đ u t , ch ng khoán, qu n lý đ u t , và các đ ch v tài chính khác v i khách hàng ch y u là các t ch c.

Sanford C. Bernstein là qu qu n lý t nhân. Các s n ph m và đ ch v c a công ty bao g m qu n lý thu đ u t , l p k ho ch đ u t , qu n lý t i n m t, tín thác đ u t b t đ ng s n, qu phòng h và trái phi u. Nguyên mang tên Sanford C. Bernstein & Co Sanford C. Bernstein & Co, LLC, thành l p vào năm 1967, tr s New York.

Credit Suisse thành l p vào năm 1856 d i tên Schweizerische Kreditanstalt, ho t đ ng trên ba lĩnh v c: Ngân hàng Đ u t , nghi p v ngân hàng t nhân, và Qu n lý tài s n. Năm 1988, Credit Suisse ki m soát c ph n trong The First Boston và đ i tên thành CS First Boston. Năm 1996, CS Holding tr thành Credit Suisse Group, m ng kinh doanh ngân hàng đ u t đ t tên là Credit Suisse First Boston - *Chú thích c a ng i đ ch. Ngu n: Internet.*

C m giác vô v ng l n đ n trong tôi, khi s l t t ch i c tăng đ n lên. Trong ph n trí não c m xúc sâu th m nh t c a tôi, nh ng t nh “t ch i” và “không tìm đ c vì c” có liên quan ch t ch v i nh ng t nh “th t b i” và “b nh h i”. Tôi th t s b t đ u c m th y mình nh m t ng i m c b nh b nh h i (b nh cùi). B ng đ u tôi nghe ti ng nói t bên trong. Ti ng nói y b o r ng, “Mày làm th đ làm gì? C làm v y thì m i vì c ch ng đi đ n đâu c ”. Hay m t phiên b n đ c h i h n c a nh ng l i t tho i tiêu c c: “Mày c đi mà th l i, th ng ngu, mày s mãi th t b i thôi. Mày s ch ng thành công n i trong ngành tài chính đâu”.

Nhưng bao lâu sau, tôi tìm được cách để giải quyết và lập trình lại bản thân. Tôi sẽ không đi sâu phân tích quá trình này đã diễn ra vì tôi thấy, đối với tôi, mục đích chính là quá trình giải quyết và tái lập trình bản thân là cần thiết vì những nguyên nhân thực tế và khao khát tìm cách tiến lên phía trước. Nói ngắn gọn, đối với tôi, thức ăn là tái giáo dục bản thân. Và, không kém phần quan trọng, là tôi phải tận dụng những gì đã được học khác giáo dục.

Quá trình này khi đi kèm với cách khó khăn, khi tôi bị đặt ra chuyên gia phát triển bản thân (*self-help*) Tony Robbins. Tên ông được nêu lên trong một cuộc nói chuyện giữa tôi và một chuyên gia Thuyết Sứ kỳ thông minh, cả hai đều có bằng Ph.D từ Stanford. Tôi tái lập bản thân là một người có suy nghĩ nghiêm túc về các khía cạnh của hai ngành kinh tế và tài chính. Lòng tôn trọng của tôi dành cho những người như Robbins. Vì tất cả những gì đã được học, làm sao tôi có thể học được gì đáng giá từ một tay nghề mới mỗi ngày?

Tony Robbins là doanh nhân, tác giả sách bán chạy nhất, nhà thi đấu và là nhà hoạch định chính sách kinh doanh và cuộc sống hàng đầu của Mỹ. Trong hơn bốn thập kỷ, hơn 50 triệu người từ 100 quốc gia khác nhau đã đón nhận sự chuyển đổi cá nhân và nhận văn hóa qua các khóa huấn luyện phát triển bản thân và kinh doanh cá nhân ông.

Robbins là chủ tịch của một công ty có phần trăm 40 doanh nghiệp và nhân viên trong doanh nghiệp thu được hơn 5 tỷ đô la mỗi năm. Ông được Accenture vinh danh trong "Top 50 trí thức doanh nhân hàng đầu thế giới"; "Top 200 bậc thầy kinh doanh" của Harvard Business Press; và là một trong "Sáu nhà lãnh đạo kinh doanh hàng đầu thế giới", huấn luyện cho các khách hàng doanh nghiệp của American Express. Trang bìa gần đây của Fortune đã gọi ông là "CEO thế giới", và được Worth Magazine vinh danh trong Top 50 người có ảnh hưởng nhất trên tài chính toàn cầu trong hai năm tiếp theo.

Tony Robbins cũng là tác giả của sáu cuốn sách bán chạy nhất trên thế giới, bao gồm cuốn sách bán chạy #1 của New York Times là Money: Master The Game và Unshakeable - *Chú thích cá nhân* của ông. Nguồn: Tonyrobbins.com.

Xem thêm Tóm tắt sách Money: Master The Game tại:
<http://happy.live/tom-luoc-sach-money-master-the-game-2014/>

Tôi không nghĩ rằng mình sẽ lòng tìm hiểu thêm về Robbins nếu hai người bạn của tôi không đặt ra những câu hỏi về trí thức lâu đời của châu Âu. Tôi ghét phải trả lời những câu hỏi này vì đây là mình

ch ng cho nh ng giá tr h c thu t nông c n c a tôi khi y. Đ i v i tôi, *kh i đi m c a trí tu chính là khi ta đ b t ly n c đã đ y c a mình đ s n sàng rút thêm nh ng đi u h c đ c t m i ng i*.

Tôi đã lên l ch cu i tu n h i h p và th giã San Francisco. Nh ng cô b n ng i Th y Sĩ c a tôi, Diana Wais, cho hay Robbins đang có m t bu i seminar (h i th o) đó và bu i seminar này có th thay đ i cu c đ i tôi. Tên c a s ki n đó là “Gi i phóng S c m nh t Bên trong” (Unleash the Power Within). Dù lòng đ y nh ng hoài nghi, nh ng tôi v n đ n tham d .

Gi nhìn l i, tôi nh n th y đây là m t chi n l c khôn ngoan c a cu c đ i: m i khi tôi có c h i làm đi u gì đó *không có k t qu ch c ch n* nh ng có ti m năng mang l i giá tr l n, tôi s c g ng đ làm. K t qu có th khi này khi khác, nh ng đôi lúc, nh ng gì b n thu đ c là r t l n. Và tôi càng th ng xuyên thu nh t nh ng l n trúng vé s nh này, tôi càng có nhi u c h i trúng gì i jackpot (*Jackpot* là kh năng giành gi i th ng cao nh t - Chú thích c a ng i d ch). Đây là ng d ng c a m t tri t lý đ y quy n năng mà Mohnish đã đ c p trong quy n *The Dhandho Investor: The Low- Risk Value Method to High Returns* (Ngh thu t Đ u t Dhandho: Ph ng pháp Đ u t Giá tr R i ro Th p - L i nhu n Cao, đây cũng là cu n sách Happy Live s xu t b n trong th i gian t i - Chú thích c a ng i d ch). Câu này đ c Mohnish phát bi u nh sau, “M t ng a, tôi th ng. M t s p, tôi ch ng thua nhi u”.

Nhìn quanh trung tâm h i ngh n m ngo i ô San Francisco, tôi t h i mình đang làm quá gì đây nh . N i đây trông nh m t bu i g p m t c a các fan cu ng, v i t m 2000 ng i tham d . Cái tay Robbins này đã cho h u ng th thu c gì đ h quy t n i đây - và cái đám đông đ y nh ng k th t b i th m th ng này là cái th lo i gì v y?

n t ng đ u tiên c a tôi v Robbins là m t anh chàng b i b m, đúng ch t California. Ông y cao g n 2,1 mét và năng l ng t a ra t ông có tính l y lan r t m nh. Nhi u ng i trong khán phòng liên t c nh y b t t i ch , gào lên nh ng câu nh : “Yes! Yes! Yes! Tôi là đ ng l c c a cái t t!” Và: “Ti n lên! Tiên lên! Ti n lên!”

C nh t ng này giống lên m t h i chuông c nh báo trong đ u tôi. Ph i chăng Robbins ch là m t di n viên tôi, huênh hoang và r u rĩ trong gi di n c a y trên sân kh u? (Tác gi s đ ng đo n trích c a Shakespeare trong tác ph m Macbeth: “Life’s but a walking shadow, a poor player That struts and frets his hour upon the stage” - Chú thích c a ng i d ch). Ph i chăng ông ch là m t k ng c k l i câu chuy n đ i mình, đ y m thanh và cu ng n , nh ng hoàn toàn r ng tu ch? Tôi đ ng phía sau, h h ng tham gia. Nh ng nhi u gi trôi qua, tôi nh n th y tôi đã m c a lòng và ch p nh n kh năng r ng ông ta có gì đó đ đ y cho tôi.

Robbins giành được lòng tin của tôi một phần do ông hoàn toàn chính xác về những điều ông nói. Có một lúc, ông bảo với chúng tôi, “Nhìn này, tôi cũng là một người Mormon các bạn ạ. Những điều ông nói là vui vẻ và thành công, và sự giàu có để tất cả chúng ta có thể. Và cũng như hầu hết các bạn, tôi cũng muốn kiếm tiền và trở nên giàu có. Giàu hơn tôi cả ngày hôm nay. Một phần thì không như tôi khi mà đức là một người bán seminar như thế này. Nhưng, các bạn giúp đỡ người khác cả tôi cũng đang bán vì các bạn kiếm tiền cả tôi, thì mới có phần này. Và tôi biết mình có thể dạy các bạn những điều sẽ giúp ích cho bạn, và điều đó đáng giá hơn nhiều so với chi phí các bạn tham gia buổi seminar này”.

Đó là một ví dụ tuy vậy về các cảm nhận của sự chân thật của việc nói theo lòng. Liệu bạn có cảm thấy lòng của ông đã thuyết phục được tôi tin ông cho đến khi chứng minh được là ông sai. Nên tôi đã làm.

Nói một cách nào đó, các học nghĩ bạn đưa ra tôi là đúng. Các buổi seminar của Robbins đích thực là một hình thức tẩy não. Hết lần này đến lần khác có thể đóng đinh điều đó vào tâm trí, và bất kỳ ý tưởng nào cũng có thể được cài vào đầu bằng cách lặp đi lặp lại một cách nhất quán. Điều này là một vũ khí nguy hiểm, có thể bị lợi dụng bởi những người theo chủ nghĩa tôn giáo thuần thành và chính trị cực đoan. Nhưng trong trường hợp này, vũ khí này được dùng để làm việc tốt, nó được cấu trúc để giúp chúng tôi sống một cuộc đời tốt hơn, thành công hơn. Tôi hoàn toàn chấp nhận điều này.

Ý thức của chúng ta thay đổi một cách đáng kể, và tôi biết điều này rõ ràng như tuyên bố tích cực Robbins yêu cầu chúng tôi lặp đi lặp lại đã là một công cụ mạnh mẽ giúp tái cấu trúc ý thức của tôi. Tuy nhiên, tôi nghĩ rằng chúng ta phải ngừng ra mắt lại trước khi nó trở nên xấu.

Vào đêm đầu tiên của seminar, sự cảm nhận của ý thức con người được minh họa một cách không thể nào quên. Robbins dạy chúng tôi vào trạng thái vui sướng của các điều pha trộn tâm trí cùng. Trong trạng thái này, chúng tôi bước ra khỏi bên ngoài trung tâm hành vi, cảm giác và ý tưởng, và đi trên những thứ khác. Tôi không biết điều gì làm thay đổi cách khoa học như thế nào, nhưng chân chúng tôi hoàn toàn không bước. Nhưng điều này khiến người trong chúng tôi, đây là một trải nghiệm mang tính giác ngộ. Tôi có thể nhìn thấy sự khác biệt trong một thời gian ngắn, cảm nhận một người bạn mới, một đam mê mới đã được khởi lên trong họ - và trong tôi.

Đi trên thanh là một nghi thức có một nhiệm vụ văn hóa khác nhau khi phải giữ, thì những cảm nhận, lòng dũng cảm và đức tin. Đây là phép ẩn dụ về những thách thức và những niềm tin.

n i s a tr ng, v i g ng m t nhu m đ y b i, m hôi, và máu”.

Đ c khai m nh Robbins, tôi b t đ u ng u nghi n đ c sách c a nh ng chuyên gia self-help khác. Tr c khi tham gia seminar c a ông, tôi t h n s bữu môi khinh th ng quy n sách có t a *How to Win Friends and Influence People* (Đ c nhân tâm). Nh ng Warren Buffett r t tán th ng tác gi , Dale Carnegie, vì nh ng đi u tác gi vi t đã giúp ông r t nhi u. S th c, Buffett nói r ng t m b ng duy nh t mà ông tr ng bày trong văn phòng là t m b ng xác nh n ông đã “Hoàn thành khóa h c Dale Carnegie v Giao ti p hi u qu , Hu n luy n k năng lãnh đ o, và Ngh thu t đ c nhân tâm”. Tôi t h n cũng s khinh quy n sách *Think and Grow Rich* (13 nguyên t c nghĩ giàu, làm giàu) c a Napeleon Hill, cho dù quy n sách r t đ c Prem Watsa yêu thích. (Prem Watsa là Ch t ch H i đ ng qu n tr và là CEO c a Fairfax Financial Holdings, m t ng i c c kỳ thành công và đ c ví nh “Warren Buffett c a Canada - Chú thích c a ng i d ch).

Prem Watsa là doanh nhân g c n đ ng đ ng sau th ng v thâu tóm hãng đi n tho i Blackberry vào năm 2013, ông sinh ra và l n lên t i n Đ nh ng l p nghi p t i Canada - *Chú thích c a ng i d ch*.

R i b ng đầu, nh ng quy n sách y tr thành c m nang h ng d n cu c đ i tôi. Tôi không đ c đ t v thông thái trong các bu i ti c t i; tôi nh m t anh th m chăm ch khai thác m tri th c bên trong nh ng quy n sách này đ thu l y nh ng ý t ng h u d ng đ em áp d ng vào cu c s ng c a tôi. Nh ng quy n sách y t o n n t ng cho tôi b c nh ng b c đ u trên con đ ng h c t p tr thành nhà đ u t giá tr và doanh nhân, kh i m cho tôi m t l i suy nghĩ th c ti n h n v b n ch t con ng i và nguyên lý v n hành c a th gi i.

Ví d , *Carnegie gi i thích cách t t nh t đ thuy t ph c ng i khác làm đi u gì là khi n h xem vì c y là đi u b n thân h thích làm*. T ng t , ông nói v s c m nh c a vi c g i tên ng i b n đang đ i tho i, và t m quan tr ng c a vi c th hi n s h ng thú th c lòng v i ng i y. Nh ng đ nh h ng đ n gi n y giúp tôi chuy n đ i cách t ng tác v i m i ng i. Tr c đây, tôi th ng t p trung bi u l trí tu đ cho m i ng i th y s thông thái c a tôi hay đ thu hút nh ng ng i có t duy duy lý. Tôi đã quá h m hĩnh v i tài trí c a b n thân.

Tôi b t đ u dùng các bài h c ti p thu đ c t dòng sách self-help m t cách có ý th c, tìm cách t y não b n thân đ cài vào đó nh ng thói quen m i c a ng i thành công. Tôi th m chí còn thay đ i c cách t tho i và cách đ i tho i. Thay vì nói, “Tôi b nh”, tôi s nói, “Tôi mong đ i c m th y kh e m nh”. Nói ra thì th t nhàm chán,

có thái độ tích cực là tôi quan trọng vì tâm trí ta có cách hướng đi của ta đang tập trung. Trong những các công việc và trong đời sống đã quá nhiều yếu tố phát triển trí tuệ nên tôi đã dành bỏ qua những chi tiêu cần thiết nên tôi có khả năng tạo nên một cuộc sống hạnh phúc và có năng suất hơn.

Vào khoảng thời gian tôi đang học hình thức này, tôi cũng

bắt đầu bước lên xe đạp của mình. Tôi gia nhập Hội phân tích Chứng

khoản New York và bắt đầu tham gia các buổi họp nhóm vào giờ trưa của tòa nhà World Trade Center. Tôi bước nhanh qua công viên Zuccotti để đến đó, không còn nhận thấy sự khác biệt nào.

Tôi cũng mua phần mềm tính Hi phí của Nhà đầu tư Cá nhân Hoa Kỳ để tìm kiếm các chi phí thuế yêu cầu của Ben Graham. Tôi chọn các chi phí, đưa chúng vào một trang tính Excel để tạo nên một danh mục đầu tư, rồi tôi tính phần giá chi phí của nó. Tôi thấy rằng thú vị khi thấy những công ty trong danh mục của tôi tăng trưởng nhanh chóng.

Tôi cũng dành ra một khoản tiền gì đó để đăng ký Value Line (valueline.com) và nghiên cứu những số liệu. Trong quá trình tra cứu, tôi chú ý một công ty tên Burlington Coat Factory, nó có vẻ rất lành mạnh về tài chính dài hạn đối với tôi. Đó là một chi phí đầu tiên mà tôi mua. Quan niệm của Graham rằng chi phí không phải là một lợi thế mà là một phần của doanh nghiệp thì tôi đã đánh đồng với tôi. Nên tôi ghé thăm cửa hàng của công ty New York và Omaha vì tôi thích thú pha lẫn những phần, cảm giác như một cộng đồng thực tế của một công ty đang hoạt động. Vào thời điểm này, tôi hiểu rằng nó là gì, nhưng tôi nghĩ chi phí này vài năm và kiếm được một khoản lợi nhuận.

Lúc này, tôi cũng bắt đầu nhận ra có một cách để nhìn ngắm các nhà đầu tư giá trị, nhưng nghĩ làm việc với cùng suy nghĩ và sự chính xác theo ông Buffett. Hồi đó tôi vẫn nghĩ tôi đã gặp

D. H. Blair: hãy tránh những thông tin hành lang, những lời đồn thổi, thay vào đó, hãy tập trung vào những lợi ích lâu dài của các cộng đồng. Tôi cảm nhận một khát khao bùng cháy muốn trở thành một phần của nó. Một công ty có thể nảy lên trong tâm trí tôi như một pháo đài sống động của lợi ích dài hạn này là Tweedy, Browne, đã trở thành lợi nhuận năm 1920.

Công ty tư vấn và quản lý Tweedy, Browne Company LLC, ban đầu có tên là Tweedy & Co., do Forrest Tweedy sáng lập vào năm 1920. Tính đến tháng 6 năm 2018, công ty quản lý hơn 17 tỷ đô la tài khoản cá nhân và 4 quỹ đầu tư, kinh doanh và phát triển thị trường pháp định giá trị của Benjamin Graham.

M t trong nh ng nhà quân lý danh ti ng c a công ty là Christopher H. Browne (1946 - 2009), t c gi cu n sách The Little Book of Value Investing (t m d ch: C m nang v đ u t giá tr) - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Tweedy.com.*

Tôi ao c đ c làm vi c t i m t môi tr ng nh th . Nên tôi mua m t ít c ph n c a hai qu t ng h do công ty đi u hành, và xin đ c tham quan văn phòng công ty Manhattan. Tôi đã hy v ng h s thuê tôi vào làm, nh ng h l i không có nhu c u tuyen thêm chuyên gia phân tích - ít nh t là m t ng i nh tôi. Tuy nhiên, tôi v n c m th y h h i khi r o b c m t ch n thiềng liềng nh th . Tôi bi t r ng Walter Schloss, m t ng i b n cũ c a Buffett đã làm vi c t i m t trong nh ng văn phòng n i đây nhi u ch c năm v tr c và đã ki m đ c l i nhu n kh ng l .

Walter Schloss là nhà đ u t ng i M , nhà qu n lý qu và nhà t thi n. Ông thu c tr ng phái đ u t giá tr và là ng i h c trò xu t s c c a tr ng đ u t Benjamin Graham.

Ch a t ng h c đ i h c, Schloss b t đ u công vi c đ u tiên liên quan đ n c phi u v trí g n nh th p nh t trong văn phòng môi gi i ph Wall. Sau khi tham d l p h c phân tích đ u t do Benjamin Graham gi ng d y, ông đ c m i v làm qu Graham-Newman Partnership.

Năm 1955, Schloss thành l p công ty đ u t c a riêng mình. B ng cách duy trì quy mô tài s n có th qu n lý, Schloss đ t l i nhu n trung bình 15,3% xuyên su t b n th p k r i.

Schloss đóng c a qu vào năm 2000 và d ng qu n lý ti n c a ng i khác vào năm 2003.

Năm 2012, ông qua đ i vì b nh b ch c u tu i 95 - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Thêm m t l n n a, tôi b t ch i. Nh ng h đã t t t ng tôi m t b n lu n văn kinh đi n c a Buffett “Nh ng nhà đ u t siêu đ ng theo tr ng phái Graham và Doddsville”. Tôi mang v đ c và khám phá l ch s đ u t đáng n c a m t công ty đ u t giá tr hàng đ u khác, Ruane Cunniff, công ty này đi u hành qu Sequoia. Đây là m t trong s hai công ty hi m hoi mà Warren khuy n ngh khách hàng c a ông nên mua sau khi ông đóng c a công ty h p danh đ u t c a mình (Warren Buffett Partnerships) vào năm 1969 và hoàn tr ti n cho các c đồng. T khi đ c thành l p năm 1970, qu Sequoia đã tăng tr ng 38,819% so v i 8,916% c a ch s S&P 500.

Qu Ruane, Cunniff & Goldfarb, có tr s t i thành ph New York, đ c thành l p năm 1969 b i William J. Ruane và Richard T. Cunniff, v i tri t lý ch đ u t vào doanh nghi p tuy t v i giá

Hy v ng tìm đ c vi c làm n i đây, tôi vi t m t lá th cho Ruane

Cunniff và đ c Carley Cunniff, giám đ c, đ ng th i là con c a m t trong

nh ng nhà sáng l p công ty, m i đ n văn phòng c a h . Tôi r t ng ng m bà. Bà l n lên trong th gi i n i Graham, Buffett, và ph ng pháp đ u t thông minh đã tr thành ch đ quen thu c n i bàn ăn gia đình, và bà đã tr thành m t nhà phân tích k t xu t.

Carley đã qua đ i năm 2005. Bà là m t ng i ph n r ng l ng và t t . M c dù rõ là tôi không có c h i làm vi c đó và tôi cũng không giúp gì đ c cho bà, bà d t tôi đi m t vòng và gi i thi u tôi v i các đ ng nghi p c a bà. Qua hành đ ng y, bà dành cho tôi m t s quan tâm chân thành, và tôi vô cùng c m kích. Bà đã d y cho tôi m t bài h c cu c s ng r t đáng giá: th t quan tr ng đ bày t lòng t t và giúp đ ng i khác giai đo n đ u s nghi p, m c dù khi y h ch a làm đ c gì cho x ng đáng. Bà nhìn nh n tôi nh m t con ng i tr n v n, cho tôi quy n suy đoán vô t i, và làm nh ng gì trong kh năng c a bà đ giúp m t nhà đ u t giá tr đ ng môn.

M t cách đ n m trong qu đ o c a công ty là mua c ph n t qu Sequoia. Đi u này cho phép tôi tham d cu c h p th ng niên vào mùa xuân t i New York Athletic Club. Nh ng qu này đã đóng, không ti p nh n nhà đ u t m i nhi u năm r i. Th là tôi tìm và th y có ng i trên eBay s n sàng bán cho tôi m t c ph n v i giá 500 đô la, m c dù giá danh nghĩa khi y ch có 128 đô la. Tôi thêm c ph n này vào danh m c, và tôi đ đ nh s gi cho đ n h t đ i ch không bán ra.

Carley Cunniff (1950-2005) t t nghi p tr ng Swarthmore College và Harvard Business School. Bà b t đ u s nghi p t i Dillon, Read & Co. và sau m t th i gian ng n t i Harry Winston và Warburg, Paribas, Becker, bà gia nh p Ruane, Cunniff & Co. Vào năm 1983, và gi v trí phó ch t ch đi u hành và giám đ c c a công ty này l n qu Sequoia cho t i khi ngh h u vào năm 2002. Lúc này, bà dành th i gian và năng l ng c a mình vào chi c gh H i đ ng qu n tr t i Swarthmore College, y ban giám đ c t i Harvard Business School và y ban đi u hành c a Society of Memorial Sloan-Kettering. Tr c khi qua đ i vì căn b nh ung th , bà ph c v trong h i đ ng qu n tr và là giám đ c c a y ban đ u t B o tàng Griswold Florence. Tuy Carley b n r n v i công vi c phân tích đ u t , bà luôn có th i gian đ chia s v i nh ng ng i tr trong lĩnh v c đ u t và công ty c a mình - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n:*

Vì tôi, mục đích của việc này không phải là kiếm tiền, mà chỉ đơn giản Sequoia vẫn tiếp tục đầu tư vào những công ty (đây là điểm mà không hoàn toàn đúng) cho những giá trị mà bản thân họ mang lại. Chúng ta sẽ bàn đến trong các chương sau, tôi ra môi trường hay môi trường xã hội phù hợp có thể giúp nghiêng bàn cược của tôi theo hướng giúp bản thân tôi thành công hơn. Liệu thì tôi nên bỏ tiền vào những công ty như Ruane Cunniff là thì tôi nên suy nghĩ khác biệt.

Rất nhiều người tham dự cuộc họp thì nghĩ rằng tôi là cố vấn của Berkshire Hathaway, và đôi lúc cũng có những người lý do Berkshire tham gia. Vì thế mà tôi gặp được Lou Simpson, người Buffett đích thân tuyển dụng làm giám đốc tài chính của GEICO {GEICO là công ty bảo hiểm ô tô của Mỹ, liên kết với Hoa Kỳ, sau State Farm. Năm 1996, GEICO trở thành công ty con của Berkshire Hathaway - Chủ tịch của ông (dịch) vào các phi vụ và là người mà ông dành tặng danh hiệu "người giỏi nhất tôi từng biết."

Xem thêm Lou Simpson - Nhà đầu tư kín tiếng đứng sau Berkshire Hathaway tại: <http://happy.live/lou-simpson-nha-dau-tu-kin-tieng-dung-sau-berkshire-hathaway/>

Một điểm khác biệt trên con đường tái giáo dục của tôi liên quan đến nghiên cứu chỉ ra rằng đầu tư của Buffett một mặt rất cao hơn. Không có cách nào tốt hơn cách để báo cáo thì nghĩ của Hathaway. Trước khi đi Internet phát triển, để có được những báo cáo này, bạn phải đi đến văn phòng công ty và để cho họ đưa ra. Vài hôm sau, tôi nhận được bản báo cáo đầu tiên của Berkshire, đưa ra trên bìa thì vẫn còn để dành tay. Vì tôi, đây là một sự khai sáng.

Tôi D. H. Blair, tôi đã đánh giá rất nhiều hoạt động kinh doanh và những người đó tăng trưởng kinh tế và những dự đoán tương lai rất dễ dàng. Báo cáo của Berkshire có hình thức rất gần gũi, và phần đi kèm như là một lá thư để dành cho tất cả tình, không đem phần thỏa mãn, để dành cho Buffett. Báo cáo cũng chứa các bảng trình bày tăng trưởng hàng năm giá trị sách (book value) của công ty. Hoàn toàn là thông tin thuần túy, không cần phải xem bảng kê hay che đậy sự thật bằng những hình ảnh đẹp mắt trên giấy bóng.

Tôi chưa từng xem một báo cáo nào khác. Nó rất thú vị thu hút các cố vấn, những người thích sự đơn giản vì những lý do đúng đắn. Tôi nghĩ rằng người kinh doanh là người không thể không là người để chú ý nhiều hơn. Những Buffett là những người

nh ng ng i không b n t ng b i nh ng thanh âm n ào.

Khi tôi đ c đi đ c l i m t lo t các báo cáo th ng niên cũ c a Berkshire, tôi d n d n b t đ u suy nghĩ nh Warren Buffett. Tôi bi t đi u này nghe h i d , nh ng tôi c m giác nh ông đang m m c i v i tôi khi tôi hành x nh cách ông hành x ; và tôi c m giác nh ông ngo nh m t đi khi tôi đi ch ch h ng. Đây không ph i là tôn th th n t ng, *đây là l a ch n ng i th y đã khám phá ra chân lý mà tôi còn c n ph i h c h i*.

Có m t bài h c khôn ngoan đây có th áp d ng r ng kh p ch không ch bó h p trong gi i đ u t . Đi u tôi s p chia s cùng b n có l là bí m t quan tr ng nh t mà tôi khám phá trong nhi u ch c năm h c h i v va v p. N u b n nghiêm túc áp d ng bài h c này, tôi cam đoan r ng cu c s ng c a b n s t t đ p h n, cho dù b n có quên h t nh ng đi u khác tôi vi t.

Đi u tôi khám phá ra chính là đây. Khát khao tìm cách s ng m t đ i s ng nh Warren Buffett, tôi b t đ u t h i b n thân m t câu đ n gi n: “Warren Buffett s làm gì n u trong hoàn c nh c a mình?”

Tôi không th đ ng h i câu này khi đang ng i trong m t quán cà phê h p m t tách cappuccino. Không. Tôi ng i bàn và tích c c t ng t ng r ng tôi chính là Warren Buffett. Tôi t ng t ng xem đi u đ u tiên mà ông s làm n u ông vai trò c a tôi, đang ng i t i chi c bàn này.

Robbins miêu t quá trình này là “mô ph ng hóa” (*modelling*) ng i hùng trong lòng b n. Bí quy t đây là càng chính xác càng tốt, hãy hình dung ra ng i y càng chi ti t càng t t. M t k thu t liên quan mà Robbins d y tôi có tên là “ph i h p và ph n chi u” (*matching and mirroring*), có liên quan đ n cách b n c đ ng hay th m chí là hít th đ ph i h p v i hành đ ng và h i th c a ng i đ i di n. Theo kinh nghi m c a tôi, b n s b t đ u c m nh n gi ng ng i đ i di n và b n th m chí còn b t đ u suy nghĩ gi ng nh h n a.

Đi u này nghe có v kỳ l , nh ng kh năng b t ch c là m t trong nh ng ph ng pháp quy n l c nh t mà loài ng i s đ ng đ ti n b . Hãy th nghĩ v cách tr em h c t b m c a chúng. Bi t r ng đây là m t b n năng t nhiên c a loài ng i, l a ch n c n th n ng i mà ta ch n đ mô ph ng hóa (*modelling*) là đi u r t quan tr ng. Th c s , nhân v t ta b t ch c không nh t đ nh ph i còn s ng. Nh Charlie Munger đã gi i thích, ph ng pháp này cũng hi u qu “n u b n đi ng c th i gian, làm b n v i nh ng ng i thành công đã qua đ i, nh ng ng i có t t ng thích h p”.

May thay cho tôi, đây không ph i m t quy n sách khoa h c, nên tôi không ph i ch ng minh hay gi i thích b t c n n t ng khoa h c (n u có). Nh ng tôi có th khuyên b n, trên ph ng di n cá

nhân, cách này có hi u qu v i tôi. Ngay giây phút tôi b t đ u ph n chi u Buffett, cu c đ i tôi đã thay đ i. C nh th tôi đã ch nh l i t n s v y. Hành vi c a tôi thay đ i, và tôi không còn m c k t n a.

V y làm sao b n có th áp d ng nh ng suy nghĩ này? Chúng ta đ u bi t có ng i h ng d n (*mentor*) là m t chuy n h tr ng. Sinh viên và nh ng ng i m i đi làm th ng đ c b o là hãy tìm ng i h ng d n, cũng nh nh ng ng i đi tr c cũng nên tìm ng i đ h ng d n. N u ng i hùng c a b n s n sàng đ g p b n, quá t t. Nh ng tr ng h p c a tôi thì không ph i v y. Buffett không ng i văn phòng Omaha ch đ i cu c g i t m t ng i đã kinh qua D. H. Blair và tr nên hoen . May m n thay, chuy n này cũng không ph i v n đ g i quá l n lao. Tôi có th có r t nhi u - n u không ph i là t t c - nh ng l i ích t vi c có ông là ng i h ng d n b ng cách nghiê n c u không ng ng ngh v ông, và r i t ng t ng xem ông s làm gì khi vào v trí c a tôi.

T ng t ng r ng mình là Buffett, tôi cũng b t đ u nghiê n c u các công ty trong danh m c đ u t c a ông, mong mu n nhìn chúng qua nhữn quan c a ông và hi u rõ vì sao ông ch n chúng. Nên tôi đ t hàng các báo cáo th ng niên c a các công ty chi m t tr ng l n mà ông đang n m gi , bao g m Coca-Cola, Capital Ciites/ABC, American Express, và Gillette. Đi u này, m t l n n a, cho tôi c m giác thú v l lòng r ng Warren - và có l là c Th ng đ - đang m m c i v i tôi.

R i thì báo cáo cũng đ n. Tôi v n nh nh in lúc đ c báo cáo c a Capital Cities/ABC. Cho đ n th i đi m y, tôi ch a t ng nhìn k s li u tài chính c a m t công ty truy n thông thành công đ n đ ng y. Khi tôi nhìn báo cáo l u chuy n ti n t (*cash-flow statement*), tôi khó lòng mà tin vào m t mình. Công ty này đang b i trong b ti n m t, và báo cáo thu nh p (*income statement*) cũng không đ đ nói lên s c m nh c a c máy in ti n này. H u h t các công ty tôi phân tích khi còn làm vi c trong ngân hàng đ u t ho c đang ch y máu ti n m t ho c đang khoa tr ng kh năng ki m ti n c a mình. Tôi có c m giác nh đang l n n a h c đ l y t m b ng MBA.

R i tôi quy t đ nh tham gia cu c h p th ng niên c a Berkshire Hathaway. Thông qua b n c a b n tôi, v n đã là m t c đồng, tôi ki m đ c m t t m vé và bay đ n Omaha, ch ng h bi t s g p ai đó.

Nhìn tòa nhà Kiewit n i Buffett làm vi c, tôi dâng trào m t ni m hân hoan đ y thích thú, đây r i, đây chính là n i phép m u đ c th c hi n! Tôi thuê m t chi c xe và ch y qua ngôi nhà c a ông, m t ch n bình yên mà không xa hoa, v i cùng m t ni m vui tràn tr nh tr con. Tôi cũng ăn t i trong nhà hàng a thích c a ông, Gorats Steak House, ng i cùng v i m t nhóm c đồng Berkshire l n đ u đ n Omaha đ đ h p. V m t đ u t , tôi đã ra kh i hoang m c, v t

qua Bill Dreyfus, và tìm thấy mình đã thất bại.

Có hai cuộc gặp đáng nhớ tại Omaha năm 1957. Một là cuộc họp Rose Blumkin, một người Nga gốc Do Thái nhập cư vào Mỹ đã sáng lập Nebraska Furniture Mart vào năm 1937, với vốn 500 đô la mà một người anh trai. Bà đã biến công ty này thành công ty đồ dùng gia đình lớn nhất của Mỹ, và Berkshire đã mua 90% cổ phần vào năm 1983 với giá 55 triệu đô la, chi trả trên một cái bát tay, thậm chí không cần kiểm tra sách. Buffett sau này đã thừa nhận, “Đã bà lên cùng với những người giàu nhất để nghĩ về những lợi ích kinh doanh tốt nhất hay những lợi ích giám đốc đi vào hành của Fortune 500 và gì đó cho bà cùng một xu hướng phát triển vĩ đại của ngành bán lẻ, bà sống tốt xa.”

Khi tôi gặp Bà Blumkin, bà đã 101 tuổi. Nhưng bà vẫn là một thiếu niên không gì ngăn cản. Bà nói rằng, lái một chiếc xe đi, để có vậy quanh bên những người hâm mộ rõ là khi bà ngán ngẩm. Khi có cơ hội, tôi nhìn thẳng vào đôi mắt bà và hỏi, “À, Warren bảo với tôi là bà bán thịt. Bà có thể giá tốt cho tôi không?” Đôi mắt bà nhìn lên, “À há,” Bà đáp. “Cuối cùng khách hàng tốt nhất không, hay cuối cùng nói chuyện phiếm nhảm với người khác?”

Trong giây phút này, tôi có thể thấy vì sao Warren rất tán thưởng bà. Bà hoàn toàn vì công việc, mọi lúc, và bà hoàn toàn bất trệ. Bà đã庆祝 tuổi 95, nhưng rất lịch sự làm việc. Phép lịch sự của bà là: “Bán rẻ, nói thật, và không lãng phí”. Cũng như tôi muốn hình mẫu Warren Buffett cho đời mình, đây là mẫu người mà ông muốn làm mẫu cho cuộc đời của ông. Qua nhiều thập niên, ông đã tạo nên môi trường này. Tôi chỉ cần bắt đầu xây dựng môi trường của tôi, và tôi đang học hỏi để hiểu những người nào nên hiện diện trong môi trường này.

Cuộc gặp thứ hai là với chính ông, bên ngoài bên ngoài, không lâu trước khi khai mạc cuộc họp thường niên. Tôi đang trên đường vào toilet và gặp một người đi ra, không ai khác ngoài Warren. Ông mỉm cười với tôi và bảo, “Tôi luôn căng thẳng trước những cuộc họp này”. Và rồi ông bước đi.

Khi tôi gặp Buffett bên ngoài bên ngoài, lúc còn là một sinh viên Harvard, tôi chỉ nghe ông phát biểu. Khi gặp ông đi ra toilet, tôi đã sung sướng đến run rẩy!

Vì thành công ông đã đạt được, tôi cũng nghĩ ông là một người xa cách. Tôi chỉ nghĩ ông có thể thân thiện và gần gũi với một người hoàn toàn xa lạ như tôi. Thậm chí tôi cũng phải ngạc nhiên, tôi có thể thấy được tâm lòng của ông dành cho các cộng đồng của mình. Xuyên suốt cuộc họp, tôi có thể thấy ông rất dụng ý, không hoa mĩ, không rava. Ông đã nói chính ông.

Đến Robbins và Buffett truy cập mạng, tôi bắt đầu cảm thấy mình có cơ hội. Thay vì thấy mình bị cánh cửa đã khép lại, tôi bắt

đ u nh n ra mình có th t i n lên. Tôi đã quá si mê đ u t giá tr đ n n i mong đ i có ai đó thuê tôi làm m t nhà phân tích c phi u. Nh ng tôi v n không ki m đ c vi c.

R i, đ t nhiên, b tôi g i t nhà London và đ ngh tôi qu n lý t i n cho ông. Th i đi m đó là năm 1996. Vào lúc y, ông có l là ng i duy nh t tin t ng tôi, không màng đ n v t nh mang tên D. H. Blair. Sinh ra Israel trong m t gia đình ng i Đ c t n n, b tôi, Simon Spier, đã sáng l p m t công ty nh nh ng thành công, Aquamarine Chemicals, chuyên buôn bán và phân ph i s n ph m b o v hoa màu. Ông đã th y ni m đam mê vô cùng t n c a tôi v i đ u t , và ông b o tôi r ng, “Guy này, n u gi mà con còn không t thoát ra đ c, con h n s điên m t thôi”.

Đi u này bu c tôi ph i b t đ u. Ông tin t ng trao cho tôi 1 tri u đô la. Trong vòng kho ng m t năm, ông đ u t thêm, và hai đ i tác làm ăn v i ông cũng cùng đ u t . K t qu , v n kh i đi m c a qu đ t g n 15 tri u đô la. Tôi đ t tên qu là Aquamarine, c m giá c nh ph n nào l i hòa nh p v i vi c làm ăn c a gia đình. Qu b t đ u đi vào ho t đ ng vào ngày 15 tháng Chín năm 1997.

Su t m t th i gian dài tôi đã mu n gi u, hay ít nh t là làm cho r i r m thêm vi c này trong hành trình đ u t c a mình. Tôi khát khao ch ng t v i th gi i r ng thành t u c a tôi là hoàn toàn do tôi gây d ng, và d ng nh kh i nghi p b ng s giúp đ c a b là m t l i th không công b ng. Nh ng tôi bi t n c h i này - và có ph n s hã trách nhi m. Trong vài năm, tôi đi t m t ng i mu n tr nên gi ng Buffett tr thành ng i qu n lý m t s t i n quá l n do cha tôi dành đ m c đ i, cùng v i tài s n c a nh ng ng i b n bè và h hàng thân thu c.

Dù có s t i n này làm v n, t l thành công cũng r t nh bé. Ph n l n các qu phòng h (hedge fund) không s ng sót quá 18 tháng, và th t khó đ thành công mà không có đ tài s n đ t i u hóa. Nh m làm gi m chi phí, tôi đi u hành qu t căn h c a tôi New York.

Đó là m t xu t phát đi m khá khiêm t n. Nh ng tôi có c m t ng nh cu i cùng mình cũng đang làm đi u mình đ c sinh ra đ làm. Tuy nhiên, gi thì bài ki m tra th c th m i chính th c b t đ u: li u tôi có thành công bi n nh ng lý thuy t này thành m c tiêu khó khăn là liên t c đ t l i nhu n đánh b i th tr ng chẳng? •

V Y LÀ TÔI B T Đ U QU N LÝ TI N C A B N BÈ VÀ GIA ĐÌNH.
Khi y tôi 30 tu i và ch a có nhi u kinh nghi m. Nh ng có vài đi u
mà tôi làm đúng. M t trong s các đi u y chính là vi c tôi bi t nên
tránh đi u gì.

Warren Buffett, trích l i Henry Ford, th ng nói v t m quan
tr ng c a vi c gi h t tr ng trong m t r , và r i trông ch ng r
tr ng cho c n th n. M t đi u khi n tôi e ng i và cũng đã ch ng ki n
quá nhi u l n chính là thói quen c a ph Wall hay đ nhi u tr ng
trong nhi u r . Ngay c nh ng công ty qu n lý qu t ng h danh
ti ng nh t cũng có thói quen đi u hành cùng lúc nhi u qu . Nh ng
qu ho t đ ng t t là nh ng qu đ ti n vào marketing và kêu g i
thành công thêm v n t nhà đ u t . Nh ng qu ho t đ ng kém s
ph i đóng c a ho c sáp nh p v i nh ng qu ho t đ ng t t h n.
Trong quá trình này, k th t b i s b chôn vùi nh ch a t ng t n t i
trong khi ng i thành công thì đ c vinh danh.

Tôi đã th y đi u t ng t di n ra t i D. H. Blair. n i y, các
môi gi i th ng đ các khách hàng khác nhau gi nh ng c phi u
khác nhau. Nh ng khách hàng có tài kho n gi m đi là nguyên nhân
th t thoát, nh ng nh ng ng i có tài kho n tăng lên thì t t cho công
ty. T ng t , các công ty khi xu t b n thông tin đ u t có thói quen
ph n nhóm danh sách email và g i nh ng d báo khác nhau d i
nhi u t a đ khác nhau đ n nh ng ng i khác nhau. Khi y h có
th t n d ng nh ng nhóm email có tài kho n tăng tr ng t t.

Nh ng trò ma mãnh này t ng làm tôi ghê t m và gi đây h
v n th c hi n. Tôi kiên quy t su t s nghi p đ u t c a mình ch
đi u hành m t qu duy nh t đ ch có m t l ch s đ u t duy nh t.
Đ t khoát. N u k t qu lâu dài c a qu này t , m i ng i nhìn vào
s th y; không còn ch nào đ gi u gi m.

Cũng quan tr ng nh th , ti n c a gia đình tôi cũng n m
trong m t qu duy nh t cùng v i ti n đ u t c a riêng tôi. Thành
th t mà nói, tôi đã đ u t g n nh 100% tài s n ròng c a mình vào
qu Aquamarine. Do đó, tôi th c s đang ăn hoa trái do mình làm ra.
S nh t quán quy n l i b n thân và c đông là đi u vô cùng quan
tr ng. Đây không ph i là mảnh khoé đ bán hàng. Đi u này đ n
thu n ch ra r ng cách ti p c n này có l i cho đ u t hi u qu , ít
nh t b i vì nó cho phép tôi t p trung vào m t danh m c duy nh t
thay vì ph i phân chia lý trí. Trong qu này, tôi ch tâm mô ph ng
Buffett, ng i t p trung toàn b năng l ng đ u t c a mình vào
Berkshire Hathaway hàng ch c năm nay.

Nh ng v n có nh ng đi u tôi không làm theo nh ng nguyên
t c ông d y, nh ng đi u ông đã t n r t nhi u công s c m i đúc rút
đ c. Ví d , tôi l ra nên đ n thu n sao chép c u trúc chi phí c a
qu đ u t ti n thân c a Berkshire. Ông không tính phí qu n lý hàng
năm, nh ng l y 1/4 c a nh ng kho n l i nhu n l n h n m c 6%.

Đây là m t c u trúc vô cùng khác th ng, nh ng nó có tính nh t quán cao nh t mà tôi t ng th y gi a nhà đ u t và các c đng. C u trúc này th c s đ i di n cho nguyên t c ki m ti n cùng h , không ph i ki m ti n t h . N u qu n lý không t t, qu n lý qu s không ki m đ c gì.

Tuy nhiên, khi b t đ u qu Aquamarine, tôi l i u ái l a ch n c u trúc phí qu phòng h tiêu chu n c a New York. Có nghĩa tôi nh n 1% phí qu n lý th ng niên (dù tôi có qu n lý ti n b c c a c đng t đ n th nào), thêm m t phí th ng 20% tính trên l i nh u n.

T i sao tôi l i làm th ? Đ qu có th đi vào ho t đ ng, tôi khó tránh b bao vây b i lu t s , môi gi i, và nh ng c v n khác, m i ng i đ u mu n nói tôi bi t cu c ch i này di n ra nh th nào. V i h , ý t ng áp d ng c u trúc phí không chính quy năm 1950 c a Buffett nghe có v kinh kh ng. H mu n b o v tôi, gi i thích r ng tôi c n n m l y ngu n thu nh p n đ nh đó; h không th ch p nh n ai đó s ng thu n túy d a trên phí th ng hoàn toàn không đoán tr c đ c. Đi u h không th y là c u trúc phí 1 và 20 đó khá là không đ ng nh t quy n l i c a tôi và c a c đng. Tôi cho phép b n thân b h thuy t ph c, nh ng l ra tôi nên c ng đ u h n trong chuy n này. Tôi cũng mu n sao chép Buffett b ng cách cho phép nhà đ u t rút ti n m t l n duy nh t năm. Đi u này giúp qu n lý qu đ u t lâu dài, v n có l i cho các nhà đ u t . Nó cũng giúp ích cho h v m t tâm lý và h ít ph i trăn tr v chuy n qu ho t đ ng ra sao và li u có nên bán c ph n đ thoái v n hay không. Suy cho cùng, *án binh b t đ ng và kiên nh n ch đ i hâu nh luôn là ph ng án khôn ngoan nh t c a nhà đ u t trong th tr ng ch ng khoán*. V i cùng lý do, tôi th y t t h n h t là không ki m tra vi c lên xu ng c a c phi u m i ngày (hay th m chí là m i tu n) vì làm th ch khi n t p trung cho dài h n tr nên khó khăn h n mà thôi.

Trong b t kỳ tr ng h p nào, c v n c a tôi nghĩ quy đ nh rút ti n này th t kỳ qu c. H khăng khăng r ng tôi ph i cho phép nhà đ u t thoái v n, ch c n thông báo tr c 30 ngày. V n đ là, đi u này đ ng nghĩa v i vi c qu n lý qu su t ngày ph i lo l ng nhà đ u t có th rút h t ti n ra. Sau đó, khi th tr ng s p đ năm 2008, l h ng c u trúc này minh ch ng là m t t n th ng tr m tr ng.

Không th gi v ng l p tr ng, tôi ng ng ph n đ i và ch p nh n r ng đây là nh ng thói quen đã ăn sâu vào c ng đ ng qu phòng h New York. Toàn b môi tr ng t ch c này khi n tôi khó mà ch ng l i. Thay vì nh ng đ đ nh t t đ p c a b n thân, tôi r i vào cái b y chung: đi cùng đám đng luôn d h n đi ng c l i. Cách s p x p này cho tôi m t c m giác an tâm gi t o khi bi t r ng đây là “tiêu chu n ngành”, m c dù tôi l c h i t o nên m t c u trúc lý t ng.

Ch sau này - khi g p Mohnish Pabrai, và m t l n n a khi

kh ng ho ng tài chính p đ n - tôi m i th y giá nh tôi đã sao chép y h t mô hình c a Buffett thì m i chuy n đã khác h n nh th nào. Nh ng th a hi p sai l m y không h n là nh ng sai l m ch t ng i. Nh ng khi nhìn l i s nghi p đ u t c a mình, th t đầu đ n khi th y tôi đã cho phép mình xa r i kh i kinh nghi m đ c đúc rút qua th i gian mà tôi đã ti p thu t x Omaha.

Tôi l ra đã có th làm đúng hoàn toàn, đ ghi đi m tuy t đ i. Tôi v n đ u v i s đi m khá cao, nh ng s khác bi t nh y l i có ý nghĩa l n trong đ u t , v n là m t cu c truy đu i l i nhu n mà ch m t s thay đ i c u trúc nh thôi cũng có th c ng đ n đ tr nên khác bi t to l n sau nhi u năm. Tích lũy nhi u năm là ng i b n t t nh t c a nhà đ u t , v y t i sao tal i ngắ n đ ng c n l i ng i b n này? Có m t ích l i l n lao c a vi c gi cho nh ng chi ti t t ng ch ng nh nh nh t y đúng ngay t lúc kh i đ u.

M t ph n c a v n đ là do quá đ đ b hút vào nh ng vòng xoáy l c c a gi i tài chính New York, v i nh ng giá tr gi đ i và nh ng cám đ c a nó. Tôi c m th y tâm trí mình Omaha, và tôi tin r ng mình có th s d ng s c m nh lý trí c a b n thân đ nâng b n thân lên kh i môi tr ng xung quanh. Nh ng tôi đã l m: khi tôi t t nh n ra, s c m nh c a môi tr ng l n h n nhi u l n lý trí c a chúng ta. Khá ít nhà đ u t , nghi p đ l n chuyên nghi p, th t s th u hi u đi u t i quan tr ng này. Nh ng nhà đ u t vĩ đ i nh Warren Buffett (ng i đã r i New York và tr v Omaha) và Sir John Templeton (ng i đã yên v Bahamas) hi u rõ ý t ng này, ý t ng mà tôi ph i m t nhi u th i gian h n đ h c đ c.

Sir John Templeton (1912-2008) b t đ u s nghi p t i Ph Wall vào năm 1938, t o ra nhi u qu đ u t qu c t l n nh t và thành công nh t th gi i. Ông đ cao chi n l c "mua th p, bán cao", ch n qu c gia, ngành công nghi p và công ty m c giá th p nh t, hay nh ông g i là "c c đi m c a bi quan". Khi chi n tranh n ra châu Âu vào năm 1939, ông vay ti n đ mua 100 c phi u kh p 104 công ty v i giá b ng ho c th p h n m t đô la m i c phi u, bao g m 34 công ty phá s n. Ch b n công ty trong s đó là vô giá tr , và ông ki m đ c kho n l i nhu n l n ph n còn l i.

Templeton b c vào ngành công nghi p qu t ng h vào năm 1954, khi ông thành l p qu Templeton Growth Fund. Nh tái đ u t c t c, m i 10.000 đô la đ u t vào Templeton Growth Fund h ng A t bu i đ u tr thành 2 tri u đô la vào năm 1992, khi ông bán ph n đ u t c a gia đình trong Templeton Funds cho T p đoàn Franklin. Năm 1999, t p chí Money g i ông là "chuyên gia săn lùng c phi u toàn c u vĩ đ i nh t th k " – *Chú thích c a ng i d ch. Ng u n: Templeton.org.*

Vào lúc y, tôi tính chuy n v Omaha, nh ng vì còn quá nhi u m i quan h New York khi n tôi v n mu n l i. Tuy nhiên, trong nh ng năm đ u qu n lý qu , tôi h u nh cô l p v i c nh quan New York và v i Wall Street. Tôi làm vi c m t mình đ y mẫn nguy n trong căn h m t phòng ng c a tôi s 66 đ ng West và r i chuy n qua ba văn phòng không chính th c khác.

M t trong s đó là m t căn h s 58 đ ng West, hàng xóm v i Monica Lewinsky.

Monica Lewinsky ph i h ng ch u làn sóng d lu n sau v ngo i tình v i c u T ng th ng Bill Clinton khi cô th c t p t i Nhà Tr ng giai đo n 1995- 1996. Cô t nh n mình là "b nh nhân s 0", ng i đ u tiên b làm nh c công khai b i ng i dùng m ng Internet. Tuy nhiên, hi n nay, sau hai th p k , Lewinsky đã v t lên s t n th ng tâm lý và ho t đ ng giúp đ nh ng ng i cô hi u rõ nh t: n n nhân c a s dè bii, khinh r t đám đông - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

M t văn phòng khác là căn h hai phòng ng s 55 đ ng West, hàng xóm c a tôi lúc y là David Neeleman, ng i sáng l p JetBlue. Tôi nh n ra r ng anh y, cũng nh tôi, m c ch ng r i lo n gi m chú ý (attention deficit disorder - ADD). Tuy v y anh v n xoay x đ ng nên m t công ty thành công. V i tôi đi u này là m t s khích l : cùng tòa nhà v i anh y là m t nh c nh th ng tr c r ng tôi cũng có th v t qua ki u suy nghĩ c a riêng tôi. Là m t nhà đ u t , chúng ta đ u có khi m khuỷ t, theo quan đi m c a tôi, m u ch t là ta ph i ch p nh n chính mình, hi u s khác bi t và gi i h n c a b n thân, và tìm cách đ v t qua.

David G. Neeleman, sinh năm 1959, là m t doanh nhân ng i M g c Brazil đã thành l p b n hăng hàng không th ng m i là Morris Air, WestJet, JetBlue Airways và Azul Brazilian Airlines, ông cũng là đ ng s h u c a m t hăng hàng không th ng m i khác châu Âu, TAP Air Portugal, cùng v i Humberto Pedrosa - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Trong th i gian y, ngay c khi không có m t văn phòng làm vi c ra dáng, cu c s ng v i tôi th t t t làm sao. Qu v n nh bé, nh ng l i nhu n đầu t c a tôi n. Thành tích c a qu đ n t thành công c a nh ng c phi u nh Duff & Phelph Credit Rating, tăng g p b y l n. Thành tích này là minh ch ng tuy t v i cho đi u tôi h c đ c t Warren Buffett: tìm nh ng công ty giá r , có con hào kinh t r ng (economic moat), và có đ y ti n m t.

Khi nh ng ng i khác m c k t trong bong bóng công ngh giai đo n cu i 1990, tôi không h b h p d n, m t ph n vì n m trong

qu đ o nh ng nhà đ u t gi đ c cái đ u l nh nh Buffett, Ruane Cunniff, và Tweedy, Browne. Trí tu c a h đã giúp b o v tôi kh i c n s t công ngh . Đi u này m t l n n a ch ng minh môi tr ng có th đánh b i lý trí.

Sau năm năm, qu c a tôi ho t đ ng hi u qu h n th tr ng rō r t. T t , các khách hàng bên ngoài b t đ u tin t ng và g i g m ti n ti t ki m c a h cho tôi qu n lý. Theo th i gian, tài s n do qu Aquamarine qu n lý đã lên đ n 50 tri u đô la, và tôi b t đ u đ c bi t đ n. Tôi ch ng h ng thú v i ph Wall, nh ng ph Wall l i h ng thú v i tôi. Và đi u này, nói m t cách tích c c, là m t ân hu khi n tôi b i r i.

Gi tôi n m trong t m ng m c a nhi u ng i mu n đ c chia ph n. Vài ng i mong đ c tôi thuê làm lu t s hay chuyên viên phân tích. S khác mu n bán cho tôi d ch v nghiê n c u đ u t giá cao. Có ng i l i mu n làm môi gi i cho tôi. Có ng i mu n tôi chỉ ti n đ qu ng bá qu nh m thu hút thêm tài s n.

Nh ng ng i này mong tôi s là Chris Hohn hay Bill Ackman ti p theo, hai tên tu i nhanh chóng đ c đánh giá là hai trong s nh ng ngôi sao đ u t sáng giá nh t th h c a tôi. Và nh ng ng i này đánh c c r ng h s có ti n n u tôi đ c nh m c mong đ i (hay suy tính) c a h .

Chris Hohn là nhà đ u t và qu n lý qu đ u t c a Anh. N m 2003, Hohn thành l p Children's Investment Fund Management, d a trên ph ng pháp đ u t giá tr trong dài h n, đ nh h ng ch s h u v i các công ty niê m y t. L i nhu n c a qu đ c phân b t ng ng cho Qu đ u t tr em Children's Investment Fund Foundation, m t t ch c t thi n đă ng ký Anh và x Wales t p trung vào c i thi n cu c s ng cho tr em nghèo t i các n c đă ng phát tri n. T năm 2006 đ n năm 2011, Hohn đã mang v g n l t b ng Anh. Ông n i ti ng là nhà đ u t ch đ ng (activist investor) - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Bill Ackman t t nghi p c nhân lo i u vào năm 1988 t i Đ i h c Harvard v i chuyên ngành l ch s . B n năm sau, ông ti p t c nh n b ng MBA t i Harvard Business School, v a ra tr ng, ông làm vi c v i c ng v Ch t ch H i đ ng Qu n tr cho b ông trong hă ng môi gi i b t đ ng s n "Ackman Brothers & Singer Inc" n i ti ng th i y.

Năm 1992, lúc m i 26 tu i, ông và b n cùng phòng David Berkowitz thành l p qu Gotham Partners L.P, kh i đ u cho s nghi p tr thành v t phú qu n lý qu .

Bill Ackman t cho mình là nhà đ u t ch đ ng (activist investor) và là nhà bán kh ng (short seller) tích c c giúp th tr ng tài chính M minh b ch h n, tr v đúng giá tr th c c a nó.

Tuy nhiên, trong thời gian 2013-2017, qua Pershing Square của ông và ông Phillips và nhóm của ông đã bán khoảng 800 triệu đô la Herbalife hay của Chipotle Mexican Group.

Cuối năm 2017, Bill Ackman thừa nhận rằng "Mất tiền của cộng đồng không phải là một việc đáng chú ý chút nào" - *Chú thích của ông i d ch. Nguồn: FILL.*

Suy cho cùng, tôi cũng học HBS (*Harvard Business School*) với Chris và Bill, nên cũng học lý luận suy đoán rằng chúng tôi có tiền để thắng nhau. Tôi nhận ra, mà tôi chú ý này có hiệu quả kích thích những ham mê nam tính trong tôi - máu mê cạnh tranh và hormone nam giới mà tôi đã không còn cảm thấy chúng sôi trong người khi không còn làm cho ngân hàng đầu tư. Nói gì thì nói, nút thắt các chuyên gia marketing, các nhà phân tích đầu tư tham vọng, luật sư, và mọi người đầu tư so sánh tôi với Bill và Chris, sao tôi lại không so sánh với hai nhân vật này? Tôi vẫn nhớ một ngày trong sự hối hả của ông tôi nên đi đầu hàng khoảng 5 triệu đô la cho không chỉ 50 triệu đô la. Một mặt của nó đó, tôi cảm thấy như chính chính, trở nên thành của tôi đang bị đánh đập.

Vào thời gian này, Bill và Chris đang ngày một mạnh mẽ lên. Dạo trên lối như chốt vót mà họ thu về, họ đang quản lý hàng triệu đô la, trong khi tôi vẫn chỉ là cô con. Cho bao lâu, tôi cảm nhận một nhu cầu sâu thẳm, sôi sục là cần tăng quy mô tài sản của họ và để được đưa vào xã hội nào đó. Con người đã bắt đầu xâm chiếm họ tôi.

Những điều trên là phiên bản rút gọn quá mức những gì đang xảy ra với tôi đã trải qua, những gì tóm tắt về những nét chính trong vòng xoáy của ông của tôi tại New York. Cho đến thời điểm này, tôi chỉ bao quát về cảm nhận lòng dục xâm chiếm tâm can, của ông trong cuộc sống này, những lúc tôi không nhận ra điều này. Những cuộc sống này là thế mà.

Buffett và Munger hay đùa rằng lòng dục là một trong bảy mặt của con người mà ông cảm thấy nó đáng để vui sướng gì nào.

Bảy mặt của con người là các nhóm tính cách chính mà con người dễ mắc phải, là căn nguyên của các tính cách khác phát sinh, bao gồm: ngạo mạn (superbia), tham lam (greed), dâm dục (lust), đố kỵ (envy), phàm ăn (gluttony), phẫn nộ (wrath), lười biếng (sloth) - *Chú thích của ông i d ch. Nguồn: Internet.*

"Độc thối điên rồ", Munger phát biểu. "Ganh tỵ hoàn toàn mang tính phá hoại... Nếu bạn nhìn chúng ra khỏi cuộc đời mình, cuộc đời bạn sẽ trở nên tốt đẹp hơn nhiều".

Theo quan điểm của tôi, đố kỵ là một cảm xúc chúng ta phải chấp nhận, nếu không sẽ rất nguy hiểm. Trong thời kỳ tài chính, để

k là k gi t ng i th m l ng: nó khi n ng i ta hành đ ng theo cách h s không đ i nào làm n u h thành th t v i b n thân. L y ví d , nh ng nhà đ u t th y b n mình ki m b n t các c phi u công ngh b đánh giá quá cao đ n m c điên r , và h lao vào ngay tr c khi bong bóng phát n . Quan tr ng là ph i nh n bi t các ngu n c n c a c m xúc s c sôi bên trong chúng ta vì nh ng c m xúc này, v c b n, bóp méo kh năng phán xét và gây nh h ng đ n kh năng đ a ra quy t đ nh duy lý c a ta. Nh m t v th y Do Thái đã phát bi u: “Ai m i là k m nh? Đó là ng i làm ch nh ng say mê c a b n thân”.

Ben Graham đã vi t r t khôn ngoan v tính phi lý c a Ngài Th tr ng (*Mr. Market*). Chúng ta cũng c n nh n ra r ng tính phi lý y cũng là m t ph n không th tách r i c a b n tính con ng i. M t ph n chính c a con đ ng t rèn luy n thành nhà đ u t giá tr c a tôi là h c cách phát giác nh ng đi m y u đ b t n th ng trong c m xúc c a chính tôi đ có th phát tri n nh ng chi n l c - mà chúng ta s nói đ n sau - giúp ngăn không cho chúng làm tôi suy y u. Quá trình t s a ch a này b t đ u b ng t nh n th c.

Lý do chúng ta c n quan tâm đ n nh ng đi u này là vì đ u t là m t con đ ng b c l nh ng khi m khuy t v t m lý c a ta - đó có th là lòng tham, s mê đ m quy n l c hay đ a v xã h i, hay b t kỳ l i tâm lý nào. Ganh t là nh c đi m l n nh t c a tôi vào lúc b y gi . L ra tôi nên h nh phúc v i nh ng đi u mình có và đ ng có “đ ng núi này mà trông núi n ”, nên nh khi y tôi không ch n m trong 1% mà là 1% c a 1% (Ý mu n nói tác gi là 1% tinh hoa c a xã h i M ho c xa h n là thu c 1% c a nhóm 1% này - Chú thích c a ng i d ch). Tôi có th s ng b t c n i nào tôi thích, t n h ng cu c s ng b t c khi nào tôi mu n. Tôi có th thuê nh ng ng i khác làm nh ng đi u mà b n thân tôi không thích làm.

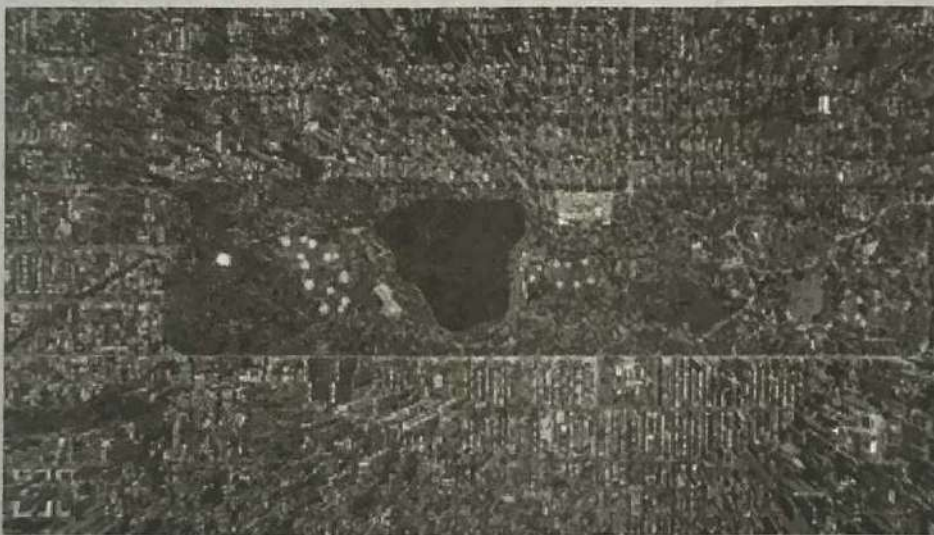
Nh ng v n đ m t vùng đ t nh New York hay London là luôn t n t i quá nhi u ng i có th làm t t h n b n. Văn phòng c a tôi không có nh ng ô c a kính ch y su t t sàn lên đ n tr n hay có góc nhìn toàn c nh Manhattan t trên t ng cao. Tôi không th sánh k p v hoa l c a văn phòng Chris Hohn Mayfair, trung tâm và là tiêu đi m c a qu phòng h London. Căn h xinh x n n m khu Upper West Side c a tôi thi u m t c nh trí xanh ngát c a công viên Central Park nh c a Bill Ackman.

Tôi mu n giành chi n th ng trong cu c đua qu phòng h . Ch ng c n bi t đúng sai, tôi b thuy t ph c r ng tôi đây cũng tài ba nh các b n đ ng nghi p c a mình, và đi u c ngày qua ngày giầy xéo tâm can tôi là tôi ch a n m trong t p đ u. Làm t t thôi v n ch a đ .

Central Park

nằm giữa quận
Manhattan, New
York với diện tích
hơn 340 ha.

@ *Lovingnewyork*



Toàn cảnh Central Park Manhattan nhìn từ trên cao. @TheAtlantic

Tôi quy t đ nh ph i qu ng bá, nh ng tôi không bi t ph i làm sao. Vào nh ng d p hi m hoi ti p xúc v i các c đ đong t i m năng, tôi tr nên căng th ng và b c l nh ng hành vi x a cũ th i đ i h c, tuôn trào nh thác đ các ý t ng v i hy v ng khi n mình tr nên n t ng h n. Đôi khi tôi nh n th c đ c mình đang c l o m i ng i b ng nh ng c m t La tinh nh “ceteris paribus” và “sine qua non”(“các y u t khác không thay đ i” và “đi u ki n tiên quy t” - Chú thích c a ng i d ch), mong đ i h th y đ c giá tr cao c trong l i nói c a tôi n u tôi phát ngôn nh trong m t bu i h c nhóm Oxford năm x a.

Nhưng thất bại, làm tôi không nên bận tâm đến số đo đũa thăng trầm lợi nhuần rồi thì suy nghĩ này, vốn là sản phẩm của lòng tôn thờ cá nhân chính tôi. Khi đang hoạt động hiệu quả, và gia sản cá nhân gia đình tôi đổ vào quá trình kiếm tiền mới chỉ cần phí thời gian thu hút thêm tài sản từ những ngôi nhà đổ nát bên ngoài. Lòng ganh tị làm tôi lúng túng vì tôi muốn được nhìn nhận rằng tôi đang quản lý hàng trăm triệu, thậm chí là hàng trăm triệu đô la, chứ không phải Bill và Chris. Thời gian trôi qua nên đã dùng để tập trung tuyển lại các chuyên gia tài chính và để thành quả đổ về cá nhân tôi “hầu hết tự nhiên thôi”.

Tôi mua vé vào lễ khai mạc New York theo những cách khác cũng kỳ quặc không kém. Tôi thuê một văn phòng xa hoa trong tòa nhà Carnegie Hall, và chi phí thuê cá nhân tôi thoắt cái đã tăng từ 60.000 lên 250.000 đô la một năm. Tôi cũng thuê bao công thông tin Bloomberg terminal - dịch vụ thông tin tài chính với tính gây nghi ngờ phê phán - với giá từ 20.000 đô la một năm. Tôi cũng thuê một CEO, một nhà phân tích, và một luật sư để quyên góp. Hóa ra giành tiền và hám danh là những sai lầm đắt giá, theo đúng nghĩa đen.

Nhưng những điều này không chỉ để giành sự công nhận cá nhân thôi. Nhưng thất bại còn mang lại cho tôi một đai áo mũ cá nhân thành công. Tôi cần biết tôi đang trên đỉnh danh vọng, nên tôi cần mọi thứ đi theo những hình tượng hào hoa. Cha tôi đã rất thâm thúy khi tôi rằng, “Sao con lại làm những điều này? Sao con cần trở thành siêu sao quá phòng họp vậy?”

May mắn thay, còn nhiều thứ khác tôi vẫn làm đúng. Một trong số đó là tôi không đánh cược với tài sản cá nhân để đồng do dự thậm chí như bài học của Warren Buffett và Quy tắc số 1 cá nhân “Không bao giờ đi ngược lại” và Quy tắc số 2 “Đừng quên Quy tắc số 1”. Tôi không thích rủi ro và điều này giúp ích cho quá trình là trong thời kỳ bong bóng dot com. Nhưng tôi nghĩ sự hữu ích khi chia sẻ những sai lầm cá nhân, thay vì chỉ nói quá nhiều về những điều tôi làm đúng. Nhưng Munger đã từng nói: “Tôi thích những người thừa nhận bản thân vô cùng ngu ngốc. Tôi biết tôi có thể làm tốt hơn bằng cách học từ những sai lầm cá nhân thân. Đây là một mô típ tốt vì nên học”

Thật còn New York có nhiều điều khi nhìn tôi nhìn. Nhưng tôi đã thức tỉnh một quy tắc nhân mà sau này đã chỉ ra rằng mình là có lợi ích lớn: tôi bắt đầu vây quanh mình bằng những bậc thầy giá trị những ngôi nhà đổ nát, những người đã trở thành những người bán chính xác, sẵn lòng dành thời gian nghe tôi chia sẻ. Đó là phần đáng kể mà thành công rất khó, nhưng không muốn nói là bất khả thi. Nhưng ca sĩ opera tài danh nhất cũng có thể y d y hát; Roger Federer có huấn luyện viên; và Buffett thì ông xuyên suốt những người cùng tầm suy nghĩ.

Chúng tôi gọi tên nhóm của mình là “đội hi p sĩ” (*the Posse*), chúng tôi gặp nhau mỗi tuần một lần để bàn về các phi vụ. Các nhà đầu tư trong nhóm có thể kể đến như David Eigen, Ken Shubin Stein, Stefan Rosen, Glenn Tongue, và đôi khi cũng có sự góp mặt của Bill Ackman. Qua các buổi gặp mặt này, tôi cũng gặp Joel Greenblatt và trở thành thành viên của VIC - Value Investors Club. “Đội hi p sĩ” gặp nhau vào một buổi sáng trong tuần, và ít nhất một người trong nhóm chủ trì buổi họp và mời mọi người tham gia thảo luận và đóng góp. Những cuộc gặp mặt này làm tôi gia tăng kỹ năng phân tích và kỹ năng đi đầu có trong sách vở và khóa học MBA. Chúng tôi không chỉ học hỏi từ nhau mà còn hỏi nhau sâu sắc hơn - và những người đi đầu khi chúng tôi chưa nghĩ ra, họ có không.

Các buổi gặp mặt của “đội hi p sĩ” không chỉ là một tình huống mà còn đem đến những phân tích khác. Từ góc nhìn đầu tư thuần túy, những chỉ số hàng ngày cũng đã trở thành những ngu ngốc mà nhiều người tranh cãi vì những gì chúng tôi đi sâu vào các thành viên khác. Nếu tôi gọi các thành viên trong nhóm và đưa ra một ý tưởng cho họ góp ý, đi đầu quan trọng vì tôi không chỉ là một người phân tích; sự hiểu biết của tôi về họ cũng cho phép tôi đánh giá thông tin họ cung cấp cho tôi. Điều then chốt là ta hiểu rõ lợi ích tiềm ẩn và các bất lợi của người khác.

Trong một buổi gặp mặt đáng nhớ, nhóm này đã cứu tôi khỏi một cơn khủng hoảng khi tôi đang đứng trước - và ngược lại - cho tôi lợi ích của việc có một góc nhìn của người khác.

Chuyện là, tôi đã khám phá ra một công ty mà tôi cho là tuyệt vời. Công ty này tên Farmer Mac. Một pháp luật tìm kiếm kiếm tìm đầu tư là học hỏi từ những người khác và rồi tìm hiểu xem *tôi có thể mua cùng các phi vụ đó hay một số phi vụ khác thì nên có cùng đặc tính hay không*. Buffett có khoản đầu tư lớn vào Freddie Mac và Fannie Mae. Cả hai công ty đều đã tiêu vong. Những người vào thị trường, Freddie và Fannie là những công ty tuyệt vời. Tài sản chính của hai công ty này là niềm tin, hàng thu nhập, và tín nhiệm. Chính phủ Mỹ, nghĩa là họ có thể vay mượn lãi suất không rủi ro. Tôi tìm kiếm một công ty có lợi thế tương tự và tìm thấy Farmer Mac - một công ty nhỏ của Chính phủ hỗ trợ trong phần khúc nông trại. Với tôi, công ty này như một viên ngọc quý chưa được khám phá.

Vào năm 2003, tôi mời bạn đi đầu hành công ty để trình bày trước nhóm hi p sĩ. Whitney Tilson, một quản lý quỹ phòng hộ, tác giả và bình luận viên truyền hình nổi danh, sau đó đã chia sẻ ý tưởng này với Bill Ackman.

Bill đã lập nên một công ty đầu tư tên Gotham Partners sau khi tốt nghiệp Harvard, là một nhà phân tích tài sản và tài năng thiên phú nhìn ra những người nhà đầu tư khác thì ấu trĩ.

Whitney Tilson là một nhà đầu tư, tác giả và nhà thẩm định tại M. Tilson quản lý quỹ đầu tư Kase Capital.

Ông còn là đồng tác giả cuốn sách, *The Art of Value Investing: How the World's Best Investors Beat the Market* (tạm dịch: Nghĩ thu đầu tư giá trị: Cách các nhà đầu tư hàng đầu thắng khi đánh bại thị trường và *More Mortgage Meltdown: 6 Ways to Profit in These Bad Times* (tạm dịch: còn hơn cách thoát khỏi khủng hoảng: 6 cách để lợi nhuận trong những thị trường này). Ngoài ra, ông cũng đăng nhiều bài viết trên Forbes, Financial Times, Kiplinger, The Motley Fool và TheStreet.com, và là một trong những tác giả của Almanack của Poor Charlie (tạm dịch: Sổ Tay Niên Giám của Charlie Munger).

Vào tháng Chín năm 2017, ông đóng cửa quỹ phòng hộ của mình, sau khi báo cáo những thua lỗ nghiêm trọng - *Chú thích của người dịch: Nguồn: Internet.*

Một vài tuần sau, Bill kéo tôi sang một góc sau cuộc họp một với nhóm hipster và báo tôi, “Guy này, có chuyện thú vị nói với cậu”. Đã bị tính chuyện đầu tư phóng khoáng và thích mai mỉa nên bề tôi còn để thân với nhau, tôi cũng ngạc nhiên trước gì tôi cho tôi một cô nào. Nhưng hóa ra, cậu ta muốn nói với tôi về Farmer Mac, vì nghe rằng tôi đã mua cổ phiếu này. Bill đã thuyết phục tôi rằng sáng để tìm hiểu về công ty này sau khi Whitney báo rằng tôi rất có hứng thú với nó. Buổi sáng hôm sau, cậu ta gọi cho Whitney và cảm ơn vì “còn tôi tuy nhiên tôi không”. Nhưng hóa ra Bill không mua công ty này: cậu ta bán khống cổ phiếu này. Nói cách khác, cậu ta có bán cổ phiếu tin rằng Farmer Mac sẽ sụp đổ.

Khi chúng tôi đi bộ cùng 20 dặm phía văn phòng của cậu ta trung tâm, Bill gọi thích rằng gì cậu ta nghĩ rằng tôi đã bỏ sót, và vì sao cậu ta lại bán tháo. Cậu ta nghĩ cổ phiếu này không chỉ rẻ giá, mà còn rẻ đến mức vô giá trị. Cậu tiếp tục nói tôi nghe vì sao Farmer Mac không hấp dẫn vì Freddie và Fannie. Tôi bắt đầu thấy rụt gan hơn nữa. Cảm thấy tôi có vấn đề về nhận thức, cậu ta mời tôi lên văn phòng. Đó, trước sự ngỡ ngàng của tôi, cậu ta cho tôi thấy các tài sản để các hồ sơ lên ý ban chấp hành của Farmer Mac trong hơn chục năm ròng. Bên trong những hồ sơ này chỉ chút những ghi chú và giấy đánh dấu. Cậu còn in ra những hồ sơ chuyển khoản hóa (*securitization*) của công ty này nữa.

Chuyển khoản hóa là một quá trình tài chính phức tạp, tất cả các tài sản khác nhau của những người đi vay được phân loại và đóng gói lại để dùng làm đảm bảo để phát hành các trái phiếu (gọi chung là trái phiếu đảm bảo tài sản). Những người mua các chuyển khoản này sẽ chuyển đổi các tài sản tài chính cho

vay th ch p đ các t ch c này cho ng i đem th ch p tài s n vay ti n. Ch ng khoán hóa chính là quá trình đ a các tài s n th ch p sang th tr ng th c p n i mà chúng có th trao đi đ i l i. Nó đã bi n các tài s n kém thanh kho n thành nh ng ch ng khoán thanh kho n cao - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Wiki.*

Tho t nhìn, các h s này cũng t ng t nh c a Freddie và Fannie. Nh ng, Bill gi i thích, chúng th c s khác xa nhau. Trong tr ng h p Freddie và Fannie, m t h s ch ng khoán hóa đi n hình g m hàng trăm, hay th m chí là hàng ngàn, kho n th ch p c a các h gia đình t ng t nhau. Trong tr ng h p c a Farmer Mac, h s ch ng khoán hóa c a nó g m m t s ít các kho n vay c a trang tr i, m i kho n vay l i có tính ch t khác nhau. Góc nhìn c a Bill là nh ng tài s n c a Farmer Mac không th ch ng khoán hóa đ c và công ty này gi ng v i m t công ty cho vay h n. C u ta nh n đ nh, các gói vay ki u này r i ro h n tho t t ng, và công ty r t d phá s n.

Có th i đi m, khi c u ta đang trình bày, tôi đã ph n bi n r ng, “Nh ng đây là m t công ty đ c Chính ph h u thu n c mà. Nó g n nh là m t cánh tay c a Chính ph M r i”. Bill đáp, “Guy, c u đã quá tin vào các t ch c c a nhà n c r i đ y”.

Khi gi c m tr a đ n g n, tôi b gi ng xé gi a m t bên là mong mu n l i v i Bill đ h c h i thêm v i m t bên là ham mu n ch y ngay v văn phòng đ bán quách c phi u này đi. Đ n gi , đã rõ là tôi ch ng hi u đ v Farmer Mac đ quy t đ nh s h u nó. Đây là m t đi m khai sáng r t quan tr ng: chúng ta th ng xuyên t p trung quá m c đ phân tích theo h ng sai và thi u cân nh c nh ng đi u chí t . Th nên, th t s ta c n s n lòng đón nh n kh năng r ng ta đã m c sai l m.

Trong bu i ăn tr a t thi n, Buffett nhìn th ng vào m t tôi v i t t c v nghiêm ngh và nh n đ nh v nh ng phân tích đ u t c a ông, “Tôi ch a bao gi sai l m”. Trong tr ng h p c a ông, đi u này có th đúng, hay g n đúng. Nh ng nh qu n lý qu phòng h Lisa Rapuano đã t ng nói, “Tôi không ph i là Warren Buffett và b n cũng v y”.

Ngày hôm đó, tôi bán 2/3 s c phi u tôi n m gi ; ngày hôm sau, tôi bán n t s còn l i. May m n thay, tôi v n ki m đ c m t kho n l i.

Bà Lisa O'dell Rapuano, chuyên gia phân tích tài chính CFA, là ng i sáng

l p, CEO và nhà qu n lý danh m c đ u t t i Lane Five Capital Management, LP. Tr c đó, bà Rapuano là m t đ i tác c p cao và là đ ng giám đ c đ u t t i Matador Capital Management Corp - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Bloomberg.*

Sau đó, tôi s p x p m t cu c g p m t v i CEO và CFO c a Farmer Mac. Vào m t bu i chi u thu m a t m tã, tôi g p Bill và Whitney Penn Station, r i chúng tôi đón chuy n tàu Acela đ n t ng hành dinh công ty Washington, DC. Ban đi u hành đã chu n b s n sàng cho m t cu c đón ti p nhà đ u t nh th ng l , v n t p trung vào nh ng nét t ng đ ng trên b m t gi a Farmer Mac, Freddie, và Fannie. Sau m t, hai trang chiếu (*slide*), Bill gi tay chèn ngang và nói, “Xin l i, tôi không c n xem h t bài thuy t trình c a quý v . Tôi ch mu n h i quý v vài câu”.

R i c u đ a ra nh ng v n đ hôm tr c đã trình bày v i tôi. Ban đi u hành ho c không th , ho c không s n sàng tr l i nh ng câu h i b i lòng tìm v t c a Bill, và rõ là h đã tr nên câu g t. Gi a ch ng, v CEO nói, “Đây có l không ph i là công ty dành cho các v ”. Tôi b s c vì ông ta không đ a ra đ c m t l i đáp nào thú v h n.

M t tu n sau, tôi bán kh ng c phi u này. Đây là m t trong ba l n hi m hỏi trong đ i tôi bán kh ng. B n tính c a tôi không h p v i ki u bán kh ng th này. Nh ng lý trí c a tôi th y rõ r ng ph n ng c a ban đi u hành đã kh ng đ nh nh n đ nh c a Bill. Sau này, c u ta b o tôi r ng h th m chí còn lo i c u ta ra kh i danh sách nh n cu c g i báo cáo hàng quý c a công ty n a.

Tôi b t đ u h ng thú v i môn th thao g i là bán kh ng này. Tôi tìm cách tham gia vào cu c h i đàm và đ a ra nh ng câu h i hóc búa nh m ph i bày đi m y u c a công ty. Tôi kiên quy t cho nh ng nhà đ u t khác th y đ c r i ro ti m n bên d i l p s n ph b m t bóng loáng c a công ty này. Tôi cũng nói chuy n v i t *New York Times*, đ gi i thích nh ng quan ng i c a mình. Đó là nh ng quan đi m h p lý và quan tr ng và nhà đ u t có quy n đ c bi t, r ng công ty này r i ro h n nh ng gì h nghĩ. Nh ng có m t s b t bình vì l ph i (hay l ph i c a chính tôi) trong thái đ c a tôi còn ch a đ c th hi n rõ.

Gi nhìn l i, tôi có c m giác nh khi y mình đã l c l i và hành x nh m t k thích hà hi p ng i khác. M c đích c a tôi - m t nhà đ u t giá tr - là tích lũy ti n b c cho các c đồng, không ph i kh i mào nh ng cu c chi n không c n thi t hay tôn vinh b n thân nh m t ng i lính gi ng cao ng n c công lý đ ph c thù. Tôi không ch trích nh ng qu n lý qu khác mu n làm chuy n này, nh ng đó không ph i vai trò c a tôi trong đ i, và tôi nghĩ nó làm qu y nhi u tâm trí tôi và làm v y b n đôi tay tôi.

Không lâu sau đó, tôi lãnh h u qu . T *Wall Street Journal* đăng m t bài báo cho r ng nh i u qu n lý qu phòng h có th đang k t bè v i nhau đ thao túng giá c phi u h đang bán kh ng. Các c phi u đó bao g m MBIA, Allied Capital, và Farmer Mac. Eliot Spitzer, T ng ch ng lý New York lúc b y gi , cho ti n hành m t cu c đi u tra, c y ban Ch ng khoán và Sàn giao d ch Hoa Kỳ cũng m cu c

đi u tra. H mu n bi t li u có b t kỳ ai trong s các qu n lý qu đ c nêu tên trong bài báo th c s có liên quan đ n vi c ph bi n các thông tin sai l ch v các công ty y hay không.

Tôi cũng n m trong vòng đi u tra, cùng v i Bill và m t qu n lý qu phòng h tr danh David Einhorn. Cu c đi u tra ch ng đi đ n đâu, nh ng nó gây xao nhãng cho tôi, v a cáng th ng v a t n kém, vì tôi ph i l c l i thông tin đ đáp ng yêu c u c a các đi u tra viên. Trong kh ng ho ng tài chính, c ba công ty y đ u tiêu tủng, xác th c nh ng phân tích c a Bill. Farmer Mac qu th c là m t cú bán kh ng mang l i nhu n kh ng cho c u y và tôi.

David Einhorn t t nghi p Đ i h c Cornell năm 1991 v i b ng v nghiên c u Chính ph . Sau khi cân nh c s nghi p t i CIA, Einhorn đã quy t đ nh làm nhà phân tích cho ngân hàng đ u t Donaldson, Lufkin & Jenrette.

Sau hai năm, Einhorn chuy n s nghi p và b t đ u làm vi c cho qu phòng h SC Fundamental Value. Nh đó ông đã có đ c chuyên môn cao trong vi c phân tích báo cáo tài chính, "hi u b n ch t kinh doanh, kinh t c a doanh nghi p so v i thu nh p đ c báo cáo và nh ng quy t đ nh c a ban qu n tr phù h p v i l i ích c a c đông".

Vào năm 1996, Einhorn và đ ng nghi p Jeff Keswin đã b SC Fundamental Value đ l p ra Greenlight Capital. Qu này n i lên nh cu c kh ng ho ng tài chính năm 2008 khi đ t c c vào cú s t gi m c a Lehman Brothers Holdings, Inc. tr c khi ngân hàng này s p đ - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Investopedia.*

Tuy nhiên, tôi c gì mình ch đ n thu n bán đi c phi u và đ t đ u ch m h t, cho dù l i ích đ n t vi c đ t c c ch ng l i nó có l n đ n th nào đi chăng n a. Theo quan đi m c a tôi, cu c đ i quá ng n ng i đ hoang phí vào nh ng mâu thu n nh th này, và l i nhu n t cu c đ u t nh th không đáng đ tr giá b ng nh ng c n đầu đ u. Nghe có th h i l , nh ng tôi nghĩ r ng chúng ta cũng th ng thu hút nh ng đi u x u đ n v i chính mình khi ta công kích ng i khác. Theo kinh nghi m c a tôi v nhân qu , ta nên t p trung vào đi u tích c c và hành x nh m t ngu n l c t t lành thay vì vô duyên vô c b l o kéo vào nh ng cu c chi n thù ngh ch. Tôi t h i r ng Eliot Spitzer - sau này cũng b ô danh - có nghi m ra đi u tôi v a nêu sau nhi u năm tr ng tranh đ u đ h t c ng ng i khác hay không.

Tôi c mong tha thi t tìm th y con đ ng đ n gi n h n và t t h n cho s c kh e tinh th n c a mình. New York, tôi đã l m đ ng l c l i, cho phép b n thân sa vào nhi u xao lãng không c n thi t. Nh ng tôi b t đ u nh n ra tôi không c n m t văn phòng xa

hoa; tôi không cần thu hút thêm nhiều tín vào quĩ chng t v i m i ng i (và c v i b n thân) r ng mình cũng là m t ng i quan tr ng; và tôi không cần c m giác lo đ n s t vó và chua chát đ n cùng c c v i vi c bán kh ng c phí u.

Nói cách khác, đ n gi , tôi đã h c đ đ c m nh n đi u gì không phù h p v i mình. Nh ng tôi v n c n tìm ra m t cách hay h n. Tôi không bi tr ng mình s p g p hai v s ph đ u t s d n d t tôi v đ ng ngay n o chính. •

NH NG NĂM Đ U RÈN LUY N TR THÀNH NHÀ Đ U T giá tr ,
tôi mu n tr thành m t siêu sao và mu n m i ng i công nh n tài
năng sáng chói c a tôi. B n ch t tôi là m t tay bán hàng t h i,
nh ng tôi hi u r ng đó là m t đi u tôi c n rèn luy n. Tôi b t đ u tìm
tòi cách qu ng bá và đánh bóng tên tu i hi u qu h n. K t qu th t
l lùng và khó ng . Đi u tôi h c đ c v marketing l i thay đ i tôi
t n sâu bên trong, nhi u đ n m c tôi không không còn quan tâm đ n
vi c đánh bóng tên tu i mình n a.

Tôi đã h c môn marketing Harvard. Nh ng vì c h c trong
th c ti n c a tôi b t đ u khi tham gia bu i h p th ng niên c a qu
Sequoia, đó tôi làm quen v i m t doanh nhân t t ng i M tên
John Lichter, anh này đ u t vào c Berkshire Hathaway và Sequoia.
Anh cho tôi m t đĩa CD ghi l i bu i nói chuy n c a Charlie Munger
t i Harvard v 24 nguyên nhân đi n hình d n đ n nh n đ nh sai l m.

Tôi nhanh chóng nh n ra mình đã đ c trao tay m t ngu n
su i khôn ngoan d i dào không tìm đâu ra đ c, và tôi kiên quy t
nghe đi nghe l i bài gi ng này. Đĩa ghi m này nhanh chóng thay th
nh ng b n ghi âm c a Tony Robbins, và có m t th i gian dài đ n 18
tháng, đĩa CD này đ c chi m v trí đĩa trong dàn âm thanh gi i trí
c a tôi. Munger qu là m t b óc đáng kinh ng c. Mohnish Pabrai,
t ng ti p xúc v i ông, sau này đã b o tôi r ng Charlie là ng i thông
thái nh t mà ông ta t ng g p, th m chí là còn h n c Buffett. H n
th n a, Munger thông th o nhi u nguyên lý c a nhi u ngành khác
nhau, và bài phát bi u này c a ông ch t l c và hòa tr n ki n th c
c a ông v các ngành tâm lý, kinh t , và kinh doanh m t cách tài tình
khi n tôi ph i ng mữ thán ph c.

Sau khi r i b Đ i h c Michigan, **Charlie Munger** tr thành nhà
khí t ng h c trong Không quân Hoa Kỳ. Không có văn b ng đ i
h c, ông n p vào Tr ng Lu t Harvard và t t nghi p đ t lo i gi i.

Và r i Charlie Munger g p Warren Buffett vào năm 1959,
hi n Munger, 94 tu i, và Buffett, 87 tu i, đã "g n k t" v i nhau
trong g n sáu th p k . v i quan đi m s ng và làm vi c khác bi t,
cũng nh pha l n chút ng c ng o, Charlie Munger t ng đ c t
phú Warren Buffett g i vui là "quái thú x u xa" - *Chú thích c a
ng i d ch. Nguồn: Internet.*

Xem thêm L i khuyên c a Charlie Munger v cu c s ng, giáo d c và m u c u h nh phúc t i:
<http://happy.live/loi-khuyen-cua-charlie-munger-ve-cuoc-song-giao-duc-va-muu-cau-hanh-phuc-p1/>

L y ví d , ông thuy t gi ng v cách nh ng “b ng ch ng quá
s c s ng đ ng” (*extra-vivid evidence*) bóp méo suy nghĩ c a chúng ta.
Hãy nhìn l i th i c phi u công ngh lên phi mã, m t nhà đ u t
th y r ng Yahoo! Đang tăng giá ào ào và nghe trên CNBC ra r nh ng

câu chuyện ng i này ng i n ph t lên nh nh ng c phi u Internet nóng h i này. Ph n não bò sát (*Reptilian brain*: não bò sát, t ng ng v i não trong, r t nhanh và linh ho t; hai ph n khác c a não là não gi a (h limbic) và v não - Chú thích c a ng i d ch) c a nhà đ u t ph n ng không lý trí v i nh ng b ng ch ng quá đ i s ng đ ng này, khi n h khó lòng hi u đ c giá c phi u đã không còn ph n ánh giá tr n i t i c a công ty n a r i. S nhanh nh y này đã đ c h n r t sâu trong não chúng ta, đó là thu c tính đã giúp t tiên ta s ng trong hang đ ng đ i m t v i đã thú hay h a ho n, nh ng bu n thay, nó hoàn toàn không phù h p đ phân tích nh ng s c thái khác nhau c a th tr ng ch ng khoán.

Munger cũng gi i thích r ng có m t “hi u ng lollapalooza” khi nhi u đ ng nh n đ nh sai l m di n ra đ ng th i. L y ví d , khi m t nhà đ u t th y b n bè và ng i thân ki m đ c ti n t c phi u Internet, đây là m t “b ng ch ng xã h i” cho th y lo i đ u t này là t t, vì đám đông không th nào cùng sai đ c. Ng i môi gi i thân thi t c a nhà đ u t lúc y l i g i đi n đ chào bán cho h các c phi u này; th c s là anh ta quá đáng m n và chúng ta có xu h ng “đáp tr lòng t t c a ng i khác” khi n nhà đ u t khó mà c ng l i l i chào bán hàng c a anh chàng môi gi i.

Th t khó cho c nh ng nhà đ u t chuyên nghi p, ch không riêng gì dân nghi p đ còn m i m v i th tr ng, c ng l i th lollapalooza có kh năng bóp méo nh n th c này. Chúng ta thích nghĩ r ng mình m i n nhi m, nh ng nh ng ngu n l c này m nh đ n n i chúng liên t c làm suy y u kh năng nh n đ nh c a ta. Và đó ch là m t vài ví d v nh ng lo i nh n đ nh sai l m lèo lái chúng ta. Trên th c t , còn có nhi u h n n a, và chúng th ng di n ra đ ng th i v i nhau.

Munger giúp m m t tôi tr c nh ng mánh l i gi t dây tâm trí, và tôi b t đ u nh n ra chúng quanh tôi. Không kém ph n quan tr ng, bài phát bi u c a ông nh c đ n Robert Cialdini, m t h c gi danh ti ng đã vi t quy n sách v i nhan đ *Influence: The Psychology of Persuasion* (*Nh ng đòn tâm lý trong thuy t ph c*). Munger nói r ng quy n sách này đã “trám r t nhi u l h ng” trong h th ng tâm lý h c “thô s ” c a ông.

M i năm, vào cu i tu n đ u tháng Năm, tôi l i hành h ng v thánh đ a Omaha đ đ cu c h p th ng niên c a Berkshire. Th ng tôi s t i khách s n Omaha Marriott, g n trung tâm c a s ki n. Đêm tr c cu c h p, Munger sê t ch c m t b a t i thân m t t i đây. Tôi tức tr c s nh và thích thú nhìn t ng ng i trong nhóm khách c a ông đ n t các ngành khác nhau t h p v đây - nh ng ng i nh Bill Gates, Ajit Jain, và Robert Cialdini. Đi u này c ng c c m nh n c a tôi v t m quan tr ng c a Cialdini, nên tôi đ c t i đ c lui nh ng quy n sách c a ông, ch đ nh liên t c đ p vào đ u nh ng

thông đi p c a ông.

Ajit Jain t t nghi p H c vi n công ngh n Đ năm 1971 v i b ng k s c khí. Ông chuy n đ n s ng t i M và hoàn thành ch ng trìn MBA c a Đ i h c Harvard. Sau m t th i gian làm vi c McKinsey & Co., ông tham gia đ i ngũ b o hi m c a t p đoàn Berkshire năm 1986. Ông đ c thăng t i n lên v trí giám đ c đi u hành năm 2012. T tháng 1 năm 2018, Ajit Jain gi v trí phó Ch t ch ho t đ ng b o hi m t i Berkshire Hathaway - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Robert B. Cialdini là giáo s tâm lý t i Đ i h c bang Arizona, giáo s th nh gi ng v ti p th , kinh doanh và tâm lý h c t i Đ i h c Stanford cũng nh t i Đ i h c California t i Santa Cruz, ông t t nghi p b ng c nhân khoa h c t i Đ i h c Wisconsin năm 1967. Sau đó, ông ti p t c nghiê n c u ngành tâm lý xã h i t i Đ i h c b c Carolina và giành đ c b ng ti n sĩ năm 1970.

Ông là tác gi c a cu n sách *Influence: The Psychology of Persuasion* (Nh ng đòn tâm lý trong thuy t p h c), đã bán đ c h n ba tri u b n và d ch ra ba m i th t i ng, n m trong danh sách bán ch y c a New York Time và danh sách "75 cu n sách kinh doanh hay nh t" c a t p chí Fortune - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Đi u nh h ng đ n tôi nh t là m t câu chuy n phi th ng Cialdini k v m t ng i bán xe Chevrolet, Joe Girard, th ng xuyên vi t thi p m ng g i cho hàng nghìn khách hàng cũ c a mình v i dòng ch "Tôi thích anh (ch)" in trên m i t m thi p, cùng v i tên c a ông. S bi u l c m xúc cá nhân chân thành này có m t hi u qu không th tin đ c: Girard đ c ghi vào sách *K l c Guinness th gi i* vì bán đ c 13.001 chi c xe trong vòng 15 năm. Cialdini đã vi t, "Chúng ta là nh ng k kh n cùng khát khao l i xu n nh" và "chúng ta có xu h ng tin l i khen ng i và nh ng ng i cho ta nh ng l i này".

Tôi vô cùng ph n khích. Ch ng l m i chuy n đ n gi n th này sao? Ch ng l t t c bí quy t là n m v ng nguyên lý "yêu thích" này? Tôi có xu h ng làm gì cũng làm đ n m c c c đoan: n u m t ý t ng vang v ng trong đ u, tôi không ch vui thích qua loa mà tôi s s ng ch t v i nó. Th là tôi quy t đ nh s vi t 3 lá th m i ngày làm vi c, t ng đ ng 15 lá th m i tu n. Tôi b t đ u c m n ng i khác vì đã phát bi u m t bài th t hay, vì đã g i tôi th g i các c đồng, vì đã làm tôi m t b a th nh so n trong nhà hàng c a h , vì m i tôi đ n h i th o c a h . Tôi g i thi p m ng sinh nh t cho m i ng i. Tôi g i h báo cáo nghiê n c u, sách, hay các bài vi t mà tôi nghĩ h s h ng thú. Tôi g i h nh ng ghi chú nói r ng tôi r t thích cu c g p v i h .

Cũng t m th i gian tôi đ c sách c a Cialdini, tôi vô tình g p m t quy n sách ch a r t nhi u nh ng lá th c a Ronald Reagan. Ông vi t cho r t nhi u ng i thu c nhi u t ng l p khác nhau, và đ ng nh ông có h ng thú th c s v i t ng ng i trong s h . Ông chia s nh ng câu chuy n vui và nh ng l i khuyên, ch ra nh ng lo âu c a h , khích l các em nh . V i tôi, đây đ ng nh là m t ph n bí m t thành công c a ông. Ông không ph i v t ng th ng M khôn ngoan nh t, nh ng ông tinh thông ngh thu t quan tâm ng i khác, và ông bi u l m i quan tâm c a ông v i h qua nh ng lá th . N u ph ng pháp này hi u qu v i m t t ng th ng và v i m t nhân viên bán xe h i hàng đ u n c M , tôi bi t mình có th khai thác t t ph ng pháp này.

Reagan (1911-2004) ban đ u làm vi c trong lĩnh v c truy n hình và tr thành di n viên. Đ u th p niên 1960, Reagan liên k t ch t ch v i Đ ng c ng hòa và đ n năm 1966, ông đ c c th ng đ c bang California. Năm 1970 ông tái đ c c . Năm 1980, ông đ c b u làm t ng th ng trong hai nhi m kỳ b n năm. Reagan là T ng th ng th 40 c a Hoa Kỳ. - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: BBC*

Đ u tiên, th nghi m vi t th c a tôi còn nhi u toan tính, vì tôi làm v i m t mong mu n c th là c i thi n công vi c kinh doanh. Tôi có m t mong đ i rõ ràng k t qu s ra sao. Nh ng tr i nghi m vi t th qu là r t hay, và tôi tr nên nghi n cái c m giác tích c c mà ho t đ ng này khu y đ ng trong tôi. Vì tôi tìm ki m c h i đ c m n ng i khác, tôi nh n ra mình th c s tr nên bi t n h n. Và tôi càng bày t lòng t t, tôi càng b t đ u c m nh n đ c nó. Có gì đó r t nhi m màu v quá trình thoát kh i cái tôi và t p trung vào ng i khác.

Tony Robbins đã d y tôi r ng nh ng khác bi t nho nh trong cách ta hành x , qua th i gian, có m t hi u qu c ng đ n. Và hành đ ng vi t hàng trăm lá th ng n m i năm này đã bi n đ i tôi. Kh i đ u th t ch ng d dàng gì. Tôi th ng không bi t ph i vi t gì hay vi t cho ai. Th là tôi vi t cho bác gác c a hay cô ph c v cà phê sáng. Nhi u khi tôi nghĩ mình th t ng ng n làm sao. Và tôi không th y hi u qu t c thì. Gi tôi m i th y, *đôi khi b n c n đ n năm năm đ th y m t hi u qu rõ r t, nên h u h t m i ng i đã b cu c r t s m tr c khi có th thu đ c l i ích.*

Khi c túc t c g i th đi nh th , tôi b t đ u c i m v i m i ng i m t cách tr c gi ch a t ng có, và tôi b t đ u nh n th y mình có th h c h i t nh ng ng i xung quanh. Theo cách hi u c a tôi, thói quen vi t th này là m t cách th c c c kỳ hi u qu đ tích lũy nh ng vi c làm t t và nh ng m i quan h thay vì ch đ n thu n tích lũy ti n c a. Ng i ta th ng b o r ng Einstein đã g i tích lũy là

kỳ quan th ảm c a th gi i. Nh ng ng d ng r t h p c a câu nói này trong tài chính, t c lãi kép (*compound interest*), có l là ng d ng ít thú v và ít giá tr nh t c a hi n t ng này.

Hành trình vi t th c a tôi kh i đ u nh m t cách đ qu ng bá qu , nh ng d n dà, hành trình này cho tôi m t cu c s ng phong phú mà tôi khó lòng t ng t ng đ c. Thay vì tr thành m t ng i bán hàng gi i, tôi nh n ra b n thân mình b t đ u quan tâm đ n nh ng ng i tôi vi t th và nghĩ cách giúp đ h . Ngh ch lý là khi tôi càng s ng th c v i chính mình và không quan tâm đ n nh ng gì tôi mu n, m i ng i l i h ng thú đ u t vào qu c a tôi h n. Đây là k t qu không ng c a vi c tr nên đ p b t tính ích k và thành th c h n v chính mình.

M t vài năm sau khi tôi b t đ u chi n d ch vi t th này, tôi g p m t sinh viên Wharton tên Aaron Byrd. C u ta là m t c u trai t t tính, và tôi l p t c có thi n c m v i c u ta, th là tôi m i c u vào th c t p ch tôi. Cu i mùa hè năm y, Aaron b o tôi r ng c u s p đi Chicago tham d cu c h p th ng niên c a m t nhà đ u t tên là Mohnish Pabrai. Tôi ch a bao gi nghe ti ng Mohnish, nh ng Aaron nói Mohnish có l i nhu n đ u t khá kh ng. V y nên tôi quy t đ nh đi cùng.

Sau này, tôi bi t đ c Mohnish có m t quá kh nhi u màu s c. Ông y là cháu n i c a m t o thu t gia du m c và là con trai c a m t doanh nhân có s l n th t b i t ng đ ng s l n thành công. Sinh năm 1964, Mohnish l n lên Mumbai, New Delhi, và Dubai r i đ n M h c đ i h c vào nh ng năm 80 - khi không m t xu dích túi. Ông thành l p m t công ty t v n và d ch v IT mang tên TransTech, v i v n kh i đ u là 70.000 đô la n tín d ng và 30.000 đô la t tài kho n 401k. Doanh thu c a TransTech lên đ n 20 tri u đô la và ông ta bán công ty thu v đ c 6 tri u đô la.

Cũng nh tôi, Mohnish khám phá ra Warren Buffett và đ u t giá tr thông qua quy n h i ký c a Lowenstein và qua nghiên c u các lá th th ng niên c a Berkshire. Ông y hào h ng đ n n i vào năm 1999 đã thành l p m t công ty đ u t c a riêng mình. L i nhu n mà qu Pabrai thu v qu là siêu phẩm. Vào tháng Chín 2013, Forbes đã đăng m t bài báo có nhan đ “Làm th nào Mohnish Pabrai đã nghi n nát th tr ng đ n 1100% t năm 2000”.

Tr ng Wharton thu c Đ i h c Pennsylvania, đ c thành l p vào năm 1881 thông qua kho n tài tr c a ông trùm công nghi p Joseph Wharton. Đây cũng là tr ng kinh doanh lâu đ i nh t th gi i - *Chú thích c a ng i đ ch.*

Tr l i năm 2003, khi tôi tham d cu c h p th ng niên c a ông y Chicago, tôi đã th y rõ Mohnish là m t ng i h t s c đ c

bì t. T l l i như n c a ông y là trên 30% m i năm. Nh ng tôi cũng b ch n đ ng không kém b i cách th c khiêm t n và đ c đáo mà ông đi u hành công ty. B t kỳ ai trong gi i đ u t New York cũng t ch c nh ng “b a ăn tr a đ c ph c v kèm v i phát bi u c a c t a - rubber chicken lunches”. H th ng ch n nh ng khách s n sang tr ng nh The Pierre (n m s 2 Đ ng Đông 61, giao v i Đ i l s 5, Manhattan, Thành ph New York, h ng v phía Công viên Central Park - Chú thích c a ng i d ch), r i c m t giám đ c hay m t nhóm qu n tr trình bày nh ng lý do vì sao b n nên mua c phí u ho c qu c a h .

Cu c h p c a Pabrai hoàn toàn khác h n. Nó không đ c t ch c m t khách s n sang tr ng trung tâm, nh ng là m t nhà hàng Carlucci có s n khán phòng, n m v trí thu n ti n g n sân bay Chicago’s O’Hare. H n n a, cu c h p còn di n ra tr n v n trong nh ng ngày cu i tu n. Khách đ n tham gia m c đ th ng, vài ng i còn mang c thành viên gia đình theo n a. Đây đúng là ki u c a Mohnish. Ông y ch ng b n tâm đ n ki u cách hay quy chu n. V i tôi, nh ng quy t đ nh phi truy n th ng c a ông l i r t h p tình h p lý.

Trong bu i h p, ông đi m qua ho t đ ng c a qu , r i cung c p m t vài ví d l i ti p c n đ u t c a mình: m t thành công và m t th t b i. Thính gi t m 100 ng i, không hi n di n đ đ i d p lên ti ng, h đó đ h c h i. Mohnish chia s thành th c và th ng th n, không h es m ing i s nghĩ sao v mình.

Tôi đ c bì t kinh ng c khi Mohnish bàn v m t th ng v đ u t thành công mà ông th c hi n v i Frontline Ltd. Tôi ng i đó, diên cu ng ghi chú khi ông y gi i thích r ng đã đ u t vào th i đi m tàu ch d u đ c trao đ i v i giá th p h n chi phí thay th . Tôi hi u rõ khái ni m mua tài s n v i giá th p h n giá tr thay th , nh ng ông y đã cho tôi m t cái nhìn sâu s c h n v c ch mà nh đó, giá th p t b n thân là m t ch t xúc tác đ l t ng c th c khi ngu n cung tàu ch d u đang c n d n. Làm v y, Mohnish đã trình bày đ c đi u mà Howard Marks sau này đ t tên là “suy nghĩ t ng th hai” (*second-level thinking*) - s hi u bì t nh ng đi u r t nh v n là tính cách quan tr ng nh ng hi m g p trong gi i đ u t . Mohnish có m t th gi i quan khác h n v i m i ng i, nh ng kh năng lý lu n c a ông khi n các quy t đ nh đ u t ng c chi u đám đông này tr nên vô cùng thuy t ph c.

Là m t ng i ngoài cu c tham gia đ quan sát, đây qu là m t quan c nh thú v . Ví d , tôi có th th y hai trong s nh ng thính gi đ n thu n ch có m t đ t qu ng bá b n thân h . M t tr ng h p là m t qu n lý qu đ a ra câu h i đ khoe thành tích nh m chào bán cho qu c a mình. Tr ng h p kia là m t nhân viên ngân hàng đ u t rõ ràng là đang qu ng bá cho d ch v c a chính mình. Tôi có th

“đánh h i” th y s khó ch u trong cách ph n h i c a h u h t các thính gi khác. M t bu i h p thành công luôn ph i là n l c c a t p th . Nh ng hai ng i y l i đây đ bán hàng, không ph i đ h c, qu th t quá ích k .

Howard Stanley Marks là nhà đ u t và nhà văn ng i M . Sau khi làm vi c t i các v trí c p cao t i Citibank, Marks gia nh p TCW vào năm 1985, t o ra và d n đ u các nhóm n lãi su t cao, ch ng khoán chuy n đ i và các nhóm n khó khăn. Năm 1995, ông r i TCW đ đ ng sáng l p qu Oaktree Capital Management. Tính đ n tháng Sau năm 2018, qu Oaktree qu n lý kh i tài s n tr giá h n 122 t đô la. Warren Buffett đã t ng nói: "Khi nhìn th y th c a Howard Marks trong hòm th , đó s là b c th đ u tiên mà tôi m ra và đ c" - C/7Lí h/ch c a ng i d ch, *Ngu n: Oaktreecapital*,

Trái ng c v i h , Mohnish là m t ng i d d v nhi u m t, không ch v tài chính: ông y hài lòng v i con ng i mình, và h nh phúc khi chia s trí tu . Ng c đ i h n, Mohnish đã chuy n t m t căn nhà khu n i đô Call trù phú sang m t căn nhà khiêm t n h n g n văn phòng. V i tôi đây là b ng ch ng m t l n n a kh ng đ nh ông y không đánh giá mình theo “thang đi m c a ng i ngoài”, nh Buffett g i tên, và đây là m t ngu n s c m nh r t đáng g m.

Sau cu c h p th ng niên c a Mohnish, tôi tr v nhà New York, c m bút vi t cho Mohnish m t lá th ng n. Lá th vi t v i, kh dĩ đ c đ c, g m vài dòng ki u nh : “Thân g i Ông Pabrai, c m n r t nhi u vì đã đ tôi làm khách trong cu c h p c a ông. Tôi đã h c đ c r t nhi u v cu c s ng cũng nh v đ u t , và tôi cũng g p g r t nhi u ng i tuy t v i. Thân ái, Guy Spier.”

Đó ch là m t lá th đ n gi n v n v n ch c t tôi g i tu n y. Tôi không có ý đ nh gì khi vi t và ch ng mong đ i đi u gì s x y đ n. Tôi g i và quên b ng đi. Nh ng sau này Mohnish cho tôi hay, tôi là ng i duy nh t vi t th cho ông ta sau cu c h p, và rõ là nh ng câu ch c a tôi đ l i m t n t ng trong lòng ông y. Kho ng sáu tháng sau, Mohnish g i m t email cho tôi b o r ng ông y s p có m t cu c h p Greenwich, Connecticut, li u tôi có mu n g p đ cùng ăn t i hay không? Dĩ nhiên là tôi đ ng ý.

B a ăn v i Mohnish đã thay đ i qu đ o cu c đ i tôi - th m chí, có l , là còn h n b a ăn tr a sau này v i Warren Buffett. N u tôi ch ng vi t th c m n Mohnish, r t nhi u đi u tuy t v i đã không x y đ n vì b a t i này đã không bao gi di n ra. Khi y tôi không hi u, nh ng gi tôi th u su t r ng m i lá th tôi vi t là m t l i m i g i v n may đ n v i tôi. V i nhi u ng i, đây rõ là m t chuy n phí th i gian. Nh ng b n ch ng th trúng s n u không mua vé s , v l i “vé s ” tôi mua l i h u nh là mi n phí. Nói cách khác, đây là m t

cách ng d ng đ u t giá tr vào cu c s ng: *hãy nh t nh nh nh ng th r ti n mà m t ngày nào đó có th ch ng mình là vô giá.*

Chúng tôi g p nhau khách s n Delamar Greenwich Harbor. Tôi đ n tr c n a gi đ ng h v i tâm tr ng ph n khích xen l n hân h nh vì m t nhà đ u t đáng n l i h n tôi ra dùng b a. Vào giai đo n y c a cu c đ i, tôi v n th ng g p g ng i này ng i khác v i ý đ nh rõ ràng v l i ích mình mong mu n đ t đ c. Nh ng ch tâm c a tôi trong cu c g p m t đêm hôm y l i là không có s n m t ý đ nh c th nào. Tôi c ng l i mong mu n chi m lĩnh cu c g p m t v i hàng tá nh ng câu h i nh m khám phá c ch nào khi n ông y có m t l i nhu n l n lao đ n v y. Tôi đ n đây, ch v i m t ni m vinh h nh vì có c h i đ c chuy n trò v i ông y mà thôi.

Có l Mohnish cũng c m nh n đ c đi u này, và t m thái c a tôi khi y đã giúp cu c g p di n ra trôi ch y. Khi b n có s n nh ng d tính, ng i ta s “đánh h i” đ c, và đi u này s khi n h r i vào th phòng b . Nghe th t l , nh ng tôi c m th y nh có m t s khai sáng linh thiêng nào đó khi n tôi hi u r ng tôi c n ph i di n b m t th t khi g p Mohnish. S chân thành c a ông y giúp tôi th y rõ m t đi u: mang m t b m t gi t o và thi u chân thành là m t đi u ngu ng c.

Đi u tôi đ c ch ng kiên trong b a ăn hôm y là m t ng i đàn ông hoàn toàn tho i mái s ng th t v i chính mình. Con ng i bên trong đ ng nh t v i con ng i bên ngoài; ông không v nh mình là m t ng i khác v i b t kỳ ai. R t nhi u l n trong đ i, tôi không hoàn toàn đ ng nh t hay hòa h p v i b n ch t c a mình. Nh ng khi g p Mohnish, t lúc b t đ u, tôi đã là chính mình. Không nh t quán là m t đi u nguy hi m, không ch trong các m i quan h mà trong c kinh doanh hay đ u t . Ví d , Charlie Munger ch ra r ng thành th t bao gi cũng d dàng h n vì b n không c n ph i nh nh ng l i nói d i c a mình. Đi u này giúp gi m gánh n ng cho não kh i nh ng căng th ng th n kinh không đáng có đ não có th t p trung vào nh ng đi u h u ích h n.

Mohnish gi i thi u v i tôi m t quy n sách mang tên *Power & Force: The Hidden Determinants of Human Behavior* (T m d ch: S c m nh và áp l c: Y u t n gi u quy t đ nh hành vi con ng i). Tác gi quy n sách, David Hawkins, khai thác gi thuy t r ng chúng ta có kh năng nh h ng đ n ng i khác l n h n khi ta là phiên b n th c c a chính mình vì s thành th c này đánh đ ng m t ph n ng tâm lý trong ng i khác. B n thân Mohnish đ ng nh là bi u t ng cho ý t ng r ng s c m nh th c s trú thân trong ng i chân th c và ông ta có th ch m đ n ngu n s c m nh này. Cu c th o lu n đã gieo m t h t gi ng trong tôi: trong t ng lai, tôi mu n tr nên m t con ng i nguyên b n, hoàn thành con đ ng chuy n hóa tôi đã b t đ u khi r i D. H. Blair và c th gi i đ y d i trá y.

Tôi nhanh chóng nh n ra r ng Mohnish, cũng nh tôi, đã đ t chân trên con đ ng m u c u s khôn ngoan c a th gian. Nh ng ông y đã đ t đ n theo m t h ng khác v i m t suy nghĩ r t khác. Nh Tony Robbins, tôi khám phá ra s c m nh c a v i c mô ph ng hóa (*modelling*) thói quen c a nh ng ng i n i ti ng; Mohnish g i đi u này là “sao chép”, đôi khi ông đùa r ng ông ch a t ng có m t ý t ng nào g i là nguyên tác trong đ i, nh ng ông cũng ch ng m y b n tâm. Th c s , đây th ng là cách đ ti n b : chúng ta h c h i nh ng ý t ng hay nh t và bi n chúng thành c a mình.

Mohnish hi u r ng đi u này cũng áp d ng đ c vào kinh doanh. Các công ty có th ki m l i ngon lành b ng cách h c h i đ i th , nghi m xem đi u g i h làm t t, r i tái t o đi u y. Ông s d ng ví d hai tr m xăng đ i hai phía c a cùng m t con đ ng. M t tr m xăng có ng i ch khôn ngoan cung c p d ch v tr n gói và khách hàng t ph c v , ông cung c p thêm các d ch v nh chùi kính và ki m tra m c d u mi n phí cho khách đ xăng. Nói cách khác, ng i ch liên t c th c hi n nh ng hành vi nh đ nâng c p doanh nghi p, t o nên m t vòng quay c a lòng t t. Ti m xăng bên kia đ ng không làm nh ng đi u này và ti p t c kinh doanh th đ ng nh th ng l . Nh ng, nh Mohnish ch ra, ch tr m xăng y u th kia có th d dàng sao chép m i th mà đ i th trên c mình đang làm. R t nhi u ý t ng hay đã đó ch s n; chúng ta ch v i c sao chép mà thôi.

Đây cũng là đi u Mohnish và tôi cũng h c h i trong s nghi p đ u t . Chúng tôi th y đi u Buffett đã làm, và chúng tôi ch tâm sao chép ông. Nh ng Mohnish sao chép gi i h n tôi, nh vào s chú ý b n b vào các ti u ti t c a ông. Ví d , ông đã c n th n sao chép nguyên xi qu đ u t nguyên m u c a Buffett, bao g m c c u trúc phí và đi u kho n đáo h n; tôi c n đ n h n m t th p niên đ hi u r ng lý ra tôi nên làm nh v y ngay t nh ng ngày đ u thành l p qu .

Trong b a t i, tôi cùng Mohnish t lòng ti c nu i cho nh ng k ng c không bi t sao chép nh ng ý t ng tuy t v i đã s n có kh p n i. Nh ng m t vài năm sau, tôi nhún nh ng nh n ra r ng tôi h t nh ông ch ti m xăng bên kia đ ng trong khi Mohnish chính là ông ch ti m xăng thành công h n bên này đ ng. Nh ng chúng ta s bàn sau, tôi d n tr nên khôn ngoan h n và h c h i t ông y.

Cu c g p ti p theo c a tôi v i Mohnish còn nh h ng l n h n đ n cu c đ i tôi. Tôi không bi t li u ông y có thích b a t i tr c đó nhi u nh tôi hay không, nên tôi đã r t ph n kh i khi vài tháng sau nh n đ c email c a ông r tôi ăn sáng New York. Ông y đ n đ trình bày t i H i đ ng đ u t giá tr . Tôi mu n đ m b o cu c g p m t s vô cùng đáng nh vì tôi, trong thâm tâm, bi t r ng đây là m t cu c g p g quan tr ng trong đ i tôi. Tôi ch n nhà hàng

khách s n Mandarin Oriental, n i phóng t m m t ra là b n s th y v đ p r ng ng i c a công viên Grand Central Park và đ a đi m cũng ti n cho bu i h i th o c a Mohnish. M t ngày tr c ngày h n, tôi th m chí còn đ n nhà hàng đ đ m b o chúng tôi có đ c bàn đ p và hóa đ n s đ c đ a cho tôi ch không ph i v khách quý c a tôi.

Đi u này nghe có v h i quá. Nh ng đó là vi c mô ph ng hóa (*modelling*) đi u tôi h c đ c t Mohnish: *m t s công ty thành công vì h làm m t đi u đúng, nh ng h u h t thành công vì h làm đúng nhi u đi u nh* . Đây là đi u khi n m t công ty nh Wal-Mart thành công t t b c. M t ph n chính c a quá trình h c h i trong đ i th c c a tôi bao g m th c hi n ngày m t nhi u nh ng hành đ ng thông minh nh ng h u d ng m c đ v i t : v i t th c m n, ch n đ a đi m ăn sáng tuy t v i, l ng nghe tích c c l i ng i khác, hay đ i x v i ng i khác theo cách mình mu n đ c đ i x . Qua quăng th i gian m t đ i ng i, nhi u hành đ ng gi n đ n nh th có th tích lũy đ t o nên l i th to l n v danh v ng và các m i quan h . Đó không ph i là may m n. Đó là chăm ch làm nh ng vi c nho nh đ t o c h i cho nh ng đi u t t lành d x y đ n v i ta h n.

B a ăn sáng vô cùng tuy t v i. Tr c tiên, tôi vô cùng khâm ph c Mohnish. Suy cho cùng, l i nhu n đ u t c a tôi cũng t t và đ u óc c a tôi cũng đ c l m, nh ng l i nhu n c a ông thì r t đáng n , và trí tu c a ông thì quá phi th ng đ n n i khi n tôi th y mình kém c i. Chúng tôi cũng có ki u nh n th c khác nhau: tôi có th đăng trí, đ u óc nhi u lúc c suy nghĩ lung tung, trong khi ông y thì hoàn toàn s c bén, suy nghĩ r ch rồi đ u ra đó. Nh ng chúng tôi có nhi u đi m chung, bao g m m t c m giác thâm căn c đ r ng chúng tôi đ u là nh ng là d n nh p c . Tôi sinh ra trong m t gia đình Do Thái b ch y kh i Đ c Qu c Xã, đã g t hái thành công Israel và Anh qu c; ông y là dân nh p c g c n đã có thành công n i đ t M . V i b t kỳ lý do gì, tôi c m th y ngày càng g n k t v i ông y c v c m xúc và lý trí, m c dù tôi ch c r ng mình ch ng có đi u gì kh dĩ đem ra d y Mohnish đ c.

Khi ngói bên c a s nhà hàng Mandarin nhìn ra công viên và đ ng chân tr i Mahattan phía đ ng xa, Mohnish n y ra m t ý t ng tôi ch a t ng nghĩ đ n. Ông t h i li u chúng tôi có nên b t tay đ t c c cho b a ăn tr a t thi n cùng Warren Buffett đ c đ u giá trên eBay hàng năm không. Tho t tiên, tôi nghĩ th t vô lý khi ph i b ra hàng trăm nghìn đô la cho m t b a ăn, dù đó là b a ăn cùng m t nhà đ u t đã thay đ i đ i tôi đi chẳng n a. Tôi c gi v l ch s , h i l i, “Nghe nh chúng ta ph i chỉ con s r t l n cho m t b a ăn. Sao ng i ta l i làm th nh ?”

Thông th ng đây là m t đi m khá nh y c m, nh ng Mohnish kiên nh n d n d t tôi theo s phân tích khác l th ng, giúp tôi hi u vì sao vấn c c này là vô cùng đáng đ tr giá. Ông cho

hay s t i n này s đ i vào m t qu t thi n r t đáng tin, qu GLIDE Foundation, v i l i ích ph t r i là b a ăn tr a cùng Warren Buffett. Nh Mohnish hi u, r t nhi u ng i đóng góp cho các qu t thi n ch đ nh n l i không gì h n m t t m b ng vinh danh tên ng i đóng góp, đ c thi t k ch y u là đ đánh bóng danh t i ng c a hay th i ph ng cái t o c a ng i đóng góp. Trong tr ng h p này, ph n ti n đóng góp đ em l i m t đ i u quý giá h n không bi t bao nhi u l n: cu c g p g v i m t t ng đ ài s ng s ng, m t ng i s ng nh m t m u g ng khai sáng con đ ng tr thành m t nhà t b n.

Mohnish cũng giúp tôi th y r ng không nh t thi t ph i tìm ki m m t đ i u gì đ ó h u hình t b a ăn này c . Thay vì th , đó là c h i đ chúng tôi t n h ng m t b a ăn v i Warren Buffett là khách m i và c m n ông vì m i đ i u ông đã d y chúng tôi. Vào cu i b a ăn sáng y, tôi đã hoàn toàn b thuy t ph c.

Th là chúng tôi đ ng ý b t tay và cùng nhau đ u giá b a tr a cùng Buffett. Năm đ u, chúng tôi thua do có ng i đ t cao h n. Nh ng năm ti p theo, Mohnish quy t tâm đ t c c l n n a. Tôi đang trên đ ng công tác châu Âu thì nh n cu c đ i n c a ông y. “Guy”, ông nói. “L n này chúng ta nh t đ nh ph i th ng”.

N u chúng tôi th ng, k ho ch là Mohnish s đ em v và m y cô con gái đ i cùng, còn tôi ch đ i cùng v , vì các con tôi còn quá nh đ tham d . Vì s có nhi u thành viên nhà Pabrai h n nhà Spier b a tr a, Mohnish r t t t đ ngh tr 2/3 giá th ng c c, tôi ch ph i tr 1/3.

Dù v y, tôi v n lo ng i s t i n đ u giá có th quá t m tay. Tôi ch là m t qu n lý non tr c a m t qu nho nh , Lory (v c a Guy - Chú thích c a ng i d ch) và tôi đang chu n b đón đ a con th ba, nên chúng tôi có th c n ph i chuy n sang m t căn nhà l n h n Manhattan. Tôi b o Mohnish r ng 250.000 đô la thì tôi có, còn v t quá thì e là tôi không kham n i. N u s t i n đ u giá v t quá 750.000 đô la nh ông c tính, có th tôi s h ng tay m t. Mohnish ng ng l i m t lúc. R i ông tr n an tôi r ng, n u đ i u đó x y ra, ông s bù ph n ti n đ cho tôi đ ph n góp c a tôi t i đa ch là 250.000 đô la. Tôi s ng s t tr c s hào phóng c a ông.

Th m chí chúng tôi còn ch ng b t tay ch nói chi đ n vì t gi y ký tên. Tôi c m đ ng tr c m c đ tin t ng sâu s c này. Đ i u này g i nh cho tôi r ng chính Buffett cũng th ng th c hi n nh ng quy t đ nh tài chính mà không c n gi y t gì c . Không m t ai trong gi i kinh doanh ngo i tr cha tôi t ng đ i x v i tôi nh v y.

Cu i cùng, chúng tôi th ng cu c đ u giá nh vào giá đ t l n hai, 650.000 đô la. Tôi vô cùng ph n khích và đ Mohnish kh i lo nghĩ r ng tôi có th nu t l i, ngay sáng hôm sau, tôi chuy n ph n ti n c a tôi, 1/3 s t i n đ u giá cho qu t thi n GLIDE Foundation. Ch khi ti n đã đ c chuy n xong, tôi m i g i Mohnish đ bày t s

phần kh i c a mình.

B a ăn tr a s di n ra vào ngày 25 tháng Sáu, 2008. Tôi có đ c vài tháng đ chu n b b n thân, hy v ng là v a đ th i gian, đ đ m b o ch c r ng tôi x ng đáng đ g p v đ i s ph c a đ i tôi, b ng x ng b ng th t. Suy cho cùng, n u b n s p g p m t ng i tài ba h n b n, b n nên s a so n b n thân mình tr c h t. •

Đ N NAY ĐÃ NHÌ U NĂM TRÔI QUA, TÔI ĐÃ VÀ ĐANG TI N G N h n vào qu đ o c a Warren Buffett. Vào cu i nh ng năm 1990, khi c phi u công ngh làm m a làm gió, Berkshire Hathaway có ph n ch ng l i, và có r t nhi u l i đàm ti u v vì c ông đã h t “mát tay”. Nh ng tay hay nghi ng thì t h i vì sao ông l i dính mãi vào tr ng phái đ u t t ng ch ng nh đã h t th i, đ u t vào trong nh ng doanh nghi p trông ch ng h p d n - nh ng l i nhu n cao - trong khi đám đông đang ki m kh m nh vào các c phi u công ngh vô cùng h p d n đang đ c mua bán v i giá cao g p nhi u l n doanh thu c a chúng.

Gi a s điền cu ng c a m i ng i, “c phi u l i m t” (unfashionable) Berkshire r t giá th m h i đ n m c giá tôi nh n đ nh là r đ n vô lý. Th là tôi tích c c thu gom, đ u t h n 20% qu c a tôi vào Berkshire. T đó đ n nay, c phi u này đã tăng giá h n b n l n trong khi r t nhi u trong s nh ng c phi u công ngh m t th i béo b nay ch còn t n t i trong s sách. Berkshire v n là m t kho n đ u t l n c a tôi, đóng vai trò m t m neo quan tr ng trong qu c a tôi, và v n có kh năng đ em l i l i nhu n cho nhi u năm t i n a.

Trong lúc y, tôi v n c g ng không ng ng đ mô ph ng cách nghĩ và cách đ u t c a Buffett. Tôi kiên trì đ c v ông, nghiên c u các c phi u ông mua, và c g ng h t mình đ sao chép nh ng gì đã làm ông tr nên vĩ đ i. Tính đ n th i đi m b a ăn tr a di n ra, tôi đã vi ng thăm Omaha hàng tá l n đ tham d các cu c h p th ng niên c a ông.

Vào nh ng năm đ u đ n Omaha, tôi v n còn m c k t trong vòng xoáy New York, nên tôi th ng t i khách s n Omaha Marriott v i nh ng ng i trong gi i tài chính đ n t New York. D n đ n, đi u này thay đ i. Thay vì đánh b n v i đám đông New York, tôi b t đ u l u trú t i khách s n DoubleTree (m t khách s n bình th ng M - Chú thích c a ng i đ ch), nh p h i cùng nh ng thành viên c a m t câu l c b hâm m Buffett tên là Yellow BRKer. Website c a h c nh báo r ng: “Cu c h p c a Yellow BRKer là cu c h p không trang tr ng và không chính th c c a các c đ ông Berkshire. Cu c h p này không mong đ i tr thành di n đàn đ qu ng bá b t kỳ s n ph m (hay) d ch v nào”.

Nh ng ng i trong nhóm này ăn m c không có v gì là thành công, và h cũng ch ng m y may đ đ nh bán buôn gì t i cu c h p Berkshire. H đó đ h c, đ ăn m ng tình b ng h u, và đ h p th tinh túy t su i ngu n trí tu . H u h t là nh ng nhà đ u t nghi p đ t đ u t ti n c a b n thân vào Berkshire. Nhi u tr ng h p đã n m gi c phi u này nhi u th p niên. H có m t ngu n năng l ng khác v i các đ ng nghi p New York c a tôi - nh ng nhà đ u t và ngo i giao chuyên nghi p th ng m c đ ng ph c tiêu chu n qu n

kaki áo blazer xanh.

Thông qua Mohnish, tôi cũng gặp nhiều fan hâm mộ người n c a Warren, vài người trong số này đã vượt hàng nghìn dặm để đến Omaha. Tôi thích gặp gỡ giao lưu với tất cả những người anh chị em không chuyên, vốn chúng có hình ảnh kiêu mi mi làm ăn hay chỉ đi ăn đàn. Họ chọn câu nói hay kể chuyện, và chúng tôi trở thành một băng, cùng nhau vui đùa sống khoái. Với tôi, giá trị và bản chất của nhóm này dường như lành mạnh và gần gũi hơn.

Thay vì khoe mẽ bằng cách trình bày và gây một mối liên hệ cách Oxford-Harvard-New York (ý tác giả nói là khoe mẽ mối liên hệ nhóm tinh hoa đến tất cả các trường học đã a danh danh tiếng - Chú thích của người dịch), tôi để bản thân thoải mái và gia nhập cuộc vui như một fan hâm mộ và một đầu tư của Buffett. Vào ngày họp chính, tôi không đi đến hội trường vào sáng sớm 8 giờ sáng để tránh đám đông ồn ào. Thay vì thế, tôi thức dậy lúc 05:30 để cùng hòa mình vào đám đông fan ruột xấp xỉ hàng dài để vào cửa phía nam của trung tâm hội nghị.

Kể từ khi là tôi có thể ngồi cùng Mohnish phía trước khán phòng, tôi hình dung một góc nhìn tuyệt vời hai vị diễn giả Warren và Charlie. Đây là một cách ngồi tuyệt vời nếu để họ chia sẻ, so với các dãy ghế phía sau, nơi tôi đã từng chọn ngồi khi còn là một người quan sát thính giả và có phần xét nét. Bài học tôi rút ra là: nếu bạn đã đến làm gì đó, thì hãy tận hưởng nó một cách trọn vẹn. Những nhà đầu tư đầu tư khác - bao gồm Prem Watsa, Li Lu, và Mario Gabelli - họ cũng có cùng kết luận với tôi vì tôi thấy họ cũng ngồi các hàng ghế phía trước như tôi. Một lần nữa, điều quan trọng chính là những hành động như thế nên những khác biệt liên quan đến những ai bị nhìn xa trông rộng.

Ngoài tình cảm gặp Buffett khi ông rời nhà văn sinh nam hội trường Omaha, tôi chưa bao giờ có bất kỳ một tác cá nhân nào với ông. Suốt gần năm, tôi chỉ đến thu thập quan sát và chia sẻ với ông từ xa. Những chỉ dẫn dành cho tôi - đi đâu đã đến đâu gặp Mohnish và rời đi để đến cuộc đấu giá thành công cho bộ sưu tập nghệ thuật - giúp tôi đi đến bên bờ một thế giới mới đầy những khả năng mới. Đột nhiên, tôi sắp gặp gỡ người hùng của tôi bằng cách gặp mặt, để cùng nhau dùng bữa trưa!

Đi uống này nghe thật tuyệt vời. Tôi cảm thấy vui sướng vì bản thân cho đến giờ đi uống với vũ trụ, và tôi vẫn chưa làm được bao nhiêu điều đúng đắn. Những khi bạn bắt đầu thay đổi thì vũ trụ là thế giới bên trong, đi uống hay thế giới bên ngoài bạn sẽ nhìn thấy nó. Tôi mong ý tưởng này được lan tỏa, vì nó vô cùng quan trọng - có lẽ còn quan trọng hơn sự kiên trì của tôi dùng bữa trưa cùng Warren Buffett. Những hy vọng bạn có thể nhìn nhận ra từ kinh nghiệm của tôi, khi ý thức hay trạng thái tinh thần của bạn thay đổi, những điều lớn lao sẽ bắt

đ u x y đ n. S thay đ i này là công c t i h u trong kinh doanh và c trong đ i s ng.

Tôi đã thay đ i r t nhi u trong nhi u năm r i xa D. H. Blair. Nh ng có nh ng ph n trong mô hình qu phòng h c a tôi v n còn ch a đ ng nh t. Khi b a tr a cùng Buffett càng lúc càng g n đ n, tôi c m th y c m giác khó ch u v đi u này ngày m t l n đ n. M t ph n trong tôi s r ng ông s th y tôi và quay ngo t đi vì tr c m t ông ch là m t tay qu n lý qu tham lam đ n t New York, đ c khoét t túi nhà đ u t v i kho n phí qu n lý 1% hàng năm và 20% l i nhu n.

Mohnish không tính phí qu n lý; anh s đ c th ng khi và ch khi c đông c a anh l i nhi u. Cũng nh Warren, l ng hàng năm c a ông đ đi u hành Berkshire là 100.000 đô la - so v i s ti n nhi u t đô la l i nhu n mà ông ki m đ c cho c đông thì con s này th p đ n n c c i. V y là tôi s xu t hi n t i b a tr a hôm y v i m c phí cao nh t và c u trúc phí có l i cho b n thân nh t m c dù qu n lý s ti n ít nh t và có l i nhu n th p nh t trong ba ng i. V i t ra thì th t đau đ n, nh ng đó là s th t.

Tôi có th c bi n mình cho chính mình r ng cách xoáy vào thông tin r ng các qu n lý qu phòng h khác th m chí còn tính phí th ng niên đ n 2%. Nh ng chuy n c u trúc phí c a h l y c a c đông nhi u h n tôi ch ng làm tôi d ch u h n bao nhiêu. Tôi không ph i b cáo b k t án n ng nh t, nh ng tôi mu n đ ng phía bên kia c a l n ranh. Buffett không đ ý r ng ông có nh h ng này lên tôi, nh ng ông đã t mình tr thành m t ví d tuy t v i b ng c u trúc phí c a mình đ n n i ông khi n tôi mu n đ i x v i c đông c a mình công b ng h n. Đây là m t ph n s c m nh c a s mong đ i đ c g p m t ông.

Có m t l i đ u a c t ph Wall r ng các qu phòng h ch đ n gi n là m t c u trúc phí tìm ki m nhà đ u t đ tr c l i. Tôi không mu n là m t ph n c a h th ng này, nh ng tôi đã cho phép nó di n ra, b cong lý t ng c a tôi đ i áp l c c a các c v n, nh ng ng i b o tôi r ng đây là quy trình v n hành tiêu chu n. Gi đây, đ i m t v i s khác bi t nh hai thái c c gi a Buffett và tôi, tôi c m th y không th nào ch p nh n đ b n thân xu t hi n t i b a ăn tr a v i t cách ng i duy nh t tính phí th ng niên.

Th là tôi t o m t lo i c ph n (*share class*) m i cho qu c a tôi, sao chép c u trúc phí c a qu đ u t nguyên b n c a Buffett. Nh ng c đông hi n h u có th quy t đ nh ti p t c v i s p x p cũ n u thích, nh ng gi đây h cũng có m t ph ng án dài h n t th n: ch n lo i c ph n m i, h s không ph i tr phí qu n lý th ng niên, và tôi không đ c quy n nh n phí th ng cho đ n khi h nh n l i t c hàng năm 6% trên kho n đ u t c a h . Trên ng ng này, tôi s nh n 1/4 l i nhu n, có đ c m t kho n l i nhu n khá đ p khi và

ch khi c đông c a tôi ki m đ c nhi u. Tôi lý ra nên làm đi u này s m h n m t ch c năm, đ có th đi đúng đ ng ngay t khi m i b t đ u.

Các nhà đ u t thông minh t trong lòng s hi u vì sao c u trúc phí này l i h p lý. Nên s chuy n đ i này có l i ích thu hút các đ i tác lâu dài phù h p đ n v i qu c a tôi mà không c n c tìm cách bán cho nh ng ng i không hi u m c tiêu th c s c a tôi.

Nh ng ngày đ u làm qu n lý qu , các b n ti p th tinh ranh mu n giúp tôi bán c ph n qu đ n nhi u nhà đ u t h n đ có th phát tri n l n h n và có l i h n. Cách này ch a bao gi có hi u qu , và tôi đang tìm ki m thành công sai n i. Đi u có hi u qu t t nh t chính là nhìn vào b n thân, thay đ i b n thân t bên trong và đ t l i ích c đông lên tr c l i ích cá nhân. Cũng nh trong nhi u lĩnh v c khác, tôi ph i m t nhi u năm đ h c đi u Buffett đã bi t t lâu r i.

Tr c khi b a ăn tr a di n ra, tôi cũng mu n vi ng thăm tr s GLIDE Foundation, qu t thi n mà ông đã ch n ng h . Tôi mu n bi t vì sao ông l i hi n th i gian c a mình cho riêng t ch c này. Nh tôi hi u, n u b n g p m t ai đó có ph m ch t c c kỳ t t, th t đáng đ dành th i gian và năng l ng tìm đ n t ph ng xa đ b n có th trong t tr ng c a h . GLIDE n m trong t tr ng c a Buffett, và tôi mu n bi t lý do vì sao.

Th là tôi bay đ n San Francisco đ tìm hi u v qu t thi n đáng n có s m nh ki n t o “m t c ng đ ng tuy t đ i bao dung, công b ng và yêu th ng”. Trong s các phát ki n c a qu là m t nhà th khu v c nghèo khó t i Tenderloin, cung c p d ch v y t , và ph c v h n 800.000 b a ăn m t năm cho nh ng ng i khó khăn. Warren đã đ c gi i thi u v qu GLIDE b i ng i v quá c , Susan, m t ng i ph n có t m lòng r ng l n. Ông b t đ u h tr cho qu b ng cách đ u giá b a ăn tr a hàng năm trên m ng, và ông ti p t c làm th sau khi Susan đã qua đ i năm 2004.

Susan (1932-2004), ng i v đ u tiên c a nhà đ u t Warren Buffett, t ng ho t đ ng các lĩnh v c quy n dân s , quy n phá thai và bi n pháp tránh thai. Bà là giám đ c c a Berkshire Hathaway, s h u 2,2% tài s n công ty vào th i đi m bà m t (tr giá 3 t đô la năm 2004). Bà là ch t ch c a qu Buffett Foundation, đã đóng góp hàng tri u đô la cho các t ch c giáo d c, nghiê n c u y h c, ki m soát dân s và các t ch c t thi n khác - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Chào đón tôi t bên ngoài t ng hành dinh c a GLIDE là ng i sáng l p qu , Reverend Cecil Williams, m t m c s và nhà công tác xã h i đ i di n cho nh ng ng i nghèo khó và y u hèn. Đây là m t ng i đàn ông, cũng nh Buffett, t n t y c ng hi n cho công vi c.

Sau đó tôi dùng b a tr a v i ông trong b p ă n t t h i n GLIDE, t n m t ch ng ki n cách ông đùa gi n v i m i ng i và cách m i ng i b ông cu n hút. Không c n m t nhi u th i gian đ nh n ra đây là m t t ch c tuy t v i đang m r ng tình ng i và lòng t t th c th đ n v i nh ng ng i đã b cu c và t b b n thân. Nh Buffett đã t ng nói, GLIDE nh n ra r ng m i ng i có “m t ti m năng, b t k hoàn c nh c a h là gì. Đây là m t quá trình đã đ c ch ng minh, r ng s k t h p gi a tình yêu và th i gian và năng l ng và ngu n l c có th t o nên m t con ng i m i”.

Glide Foundation là qu t thi n giúp đ ng i nghèo và ng i vô gia c t i San Francisco, thành l p vào năm 1929. Qu này n i ti ng vì đ c nhà đ u t Warren Buffett quyên góp s t i n thu đ c t nh ng cu c đ u giá “Ăn tr a v i Warren Buffett” trên trang eBay. Tính đ n năm 2017, Buffett đã huy đ ng cho qu g n 24 tri u đô la.

Cecil Williams là m c s danh đ c a Glide Memorial United Methodist Church và là nhà lãnh đ o c ng đ ng, ông nh n b ng c nhân Xã h i h c t i Đ i h c Huston-Tillotson vào năm 1952. Cecil Williams là m t trong năm sinh viên ng i M g c Phi đ u tiên t t nghi p c a Tr ng Th n h c Perkins t i Đ i h c Southern Methodist năm 1955. Ông tr thành m c s c a Nhà th Glide t i San Francisco, California vào năm 1963, và thành l p H i đ ng Tôn giáo và ng i đ ng tính luy n ái vào t i p theo - *Chú thích c a ng i đ ch. Ngu n: Internet.*

Đi u làm tôi m mang t m m t không kém chính là Reverend Williams cũng là m t hình t ng qu n lý theo ki u Buffett - không khác bi t v i các v CEO đi u hành các công ty c a Berkshire. Ông chân th c đ n t ng c r . Không h có gì g i là “ngoài m t” ông. Ông dành toàn b s t p trung và năng l ng cho nh ng ng i ông giúp đ . Và ông bi u l rõ r t s hài lòng v i công vi c c a mình. Cu i ngày hôm y, tôi quay m t đ o n video cho GLIDE, đ c p r ng Buffett không ch “kén ch n th y rõ đ i v i công ty” mà còn xác đ nh rõ ràng “m t t ch c t thi n r t đ c bi t”.

M t đi u có l còn quan tr ng h n là chuy n vi ng thăm GLIDE cho tôi th y Buffett quan tâm đ n đ ng nào vì c s đ ng s c m nh c a mình đ làm vi c t t. Ví d c a ông khuy n khích tôi t i p t c tìm ki m c h i giúp đ ng i khác - và càng làm, tôi càng c m th y đ i mình h nh phúc h n. Theo quy lu t c a cu c đ u giá, Mohnish và tôi đã đ c bi t th ng m t “b a tr a đông đúc” dành cho b y ng i - c ng thêm Warren - nhà hàng Smith & Wollensky steakhouse Manhattan. B a ti c s g m có Mohnish, Harina v Mohnish, hai con gái Monsoon và Momachi, cùng v i Lory và tôi. Nói

cách khác, chỉ có sáu người, có nghĩa là, trên lý thuyết là còn thiếu một người. Rồi thì người quen đã tiếp cận tôi để mua chiếc ghế của tôi cùng này. Một người bạn lý qu London đã chào giá 100.000 đô la để mua ghế này. Một tay qu người bạn Private equity vênh vào để nghe rằng chúng tôi hãy tiếp tục giữ còn lại cho David Cameron và cũng để nghe theo gia đình.

Khi Lory nghe những thông tin chào giá này, cô ấy không ngại để nghe về ghế của mình để chúng tôi có thể nghe cho người sẽ tranh giành nó. Nhưng đây không phải là một thị trường kinh doanh, và ghế của tôi không phải để bán. Đến thì, tôi cảm thấy mình bị lừa bởi những người đã nghe 100.000 đô la về Mohnish. Ông nói rằng, chắc chắn định đóng cửa: đây là một sự kiện gia đình và là một cách để bày tỏ lòng biết ơn về Warren. Không có ý nào khác. Bán đi giá ghế tham gia hay cho phép các thành viên không thuộc gia đình đi cùng sẽ nhanh chóng làm phá hủy tình thân này.

Cuối cùng, ngày tiếp theo cũng đến. Đó là một buổi sáng chảnh tại quán Sầu tuyết đẹp, Lory và tôi đón taxi từ căn hộ nhà hàng, nằm trên đường số 49 và Đường số 3. Chúng tôi đến từ một thị trấn vì tôi muốn tận hưởng trải nghiệm khác và cũng không muốn đến từ trong một sự kiện quan trọng như thế này. Nhưng chuyên gia săn nhai của đài CNBC và các người khác đã túc trực bên ngoài nhà hàng. Để cho phép của Warren, chúng tôi cũng thuê một nhiếp ảnh gia để chụp ảnh chúng tôi để ghi lại hình ảnh đáng nhớ của sự kiện này.

Tôi quá căng thẳng đến nỗi đi xuống và bị mất. Tôi biết Buffett là người đánh giá sự sống, và tôi sẽ phải bày tỏ. Nhìn ông nhìn thấy tôi và phát hiện ra bất kỳ tàn dư nào của Gordon Gekko trong bạn bè của tôi thì sao? Nhưng đến thì tôi cũng hào hứng vô cùng. Tôi sẽ ăn cùng Mohnish, tôi đã chọn người bạn thân nhất của tôi vì tôi thích giao tiếp với người mà bạn tôn kính. Thế nên tôi mừng rỡ khi có cơ hội để nhìn cận cảnh Warren, để quan sát đi xuống khi ông xuống xe. Đây là khoảnh khắc cao cấp nhất để trở thành một nhà đầu tư.

Gordon Gekko là nhân vật trong bộ phim "Wall Street: Money Never Sleeps", Gordon Gekko từng là một huyền thoại đầu tư chứng khoán sau những gian lận tài chính cùng mách khéo rằng thị trường sẽ sụp đổ, ông bị tòa án xử 8 năm tù giam - *Chú thích của người dịch.*

Vào khoảng 12 giờ 30 phút, buổi gặp gỡ chúng tôi ngồi vào bàn dùng bữa tại một góc phòng ăn trang nhã gần bếp. Bà tiếp cận mang tính bán thân mật, và có tiếng xì xào từ những bàn khác khi họ nhìn vào góc và thấy Warren Buffett đó. Ông mặc vest, áo trắng, và cà vạt vàng hoa văn đen. Hai cô con gái của Mohnish ngồi hai bên

ông. Tôi ng i cách ông hai gh v bên trái, Momachi và Lory ng i gi a. Mohnish và và Harina ng i bên trái Buffett.

Th t đáng yêu vì có s hi n di n c a v chúng tôi cùng lữ tr c a Mohnish, đi u này t o m t không khí gia đình m áp và vui v thay vì m t bu i g p m t tr nh tr ng đ bàn chuy n làm ăn. Warren mang theo quà cho hai cô gái nh , r ng r vui t i và tràn đ y lòng t t - trông ông không gi ng ng i đàn ông giàu có nh t th gi i và nhà đ u t tài ba nh t m i th i đ i mà nh m t ng i ông vô cùng thân thi n và tho i mái bên gia đình mình.

Nh tôi đã ch ng ki n t i các bu i h p th ng niên c a Berkshire, Buffett không có cái g i là gi d i hay câu n . m áp và thân thi n, ông liên t c nh c nh chúng tôi g i ông là Warren và h t s c giúp chúng tôi c m th y t nhiên nh nhà. Ông h i các cô bé xem chúng bao nhiêu tu i, và r i l p l i: “Con 12, con 11, còn ta 77”. R i khi th c đ n đ n, ông đùa v i lữ tr r ng ông ch ng ăn b t c th gi ông ch a t ng đ ng đ n khi ông nh h n 5 tu i. Và rõ là th , ông g i m t ph n bò tái v a, bánh khoai tây hash brown, và m t Cherry Coke - khá h p lý, vì Berkshire chính là c đòng l n nh t c a Coca-Cola. Không mu n m t th i gian g i món, tôi g i m t t ng t nh ông g m bò, khoai, và m t Diet Coke.

Tr c b a tr a, Buffett h n đã tìm hi u thông tin v chúng tôi. Ông h i Lory v Salisbury, North Carolina, n i cô sinh ra, nh c đ n vì c ông đã t ng đ n đó v i m t ng i b n cùng h c t i đ i h c Columbia. Ông cũng bày t n t ng v i báo cáo hàng năm đáng n c a t ch c t thi n c a Mohnish, Dakshana, v i s m nh giáo d c tr em n Đ . Ông khi n Mohnish b i r i khi nói r ng ông đã g i báo cáo đ n Charlie Munger và Bill Gates. Th c s , khi Buffett phát bi u trên đài Fox News v b a ăn tr a, ông đ c bi t đ c p đ n t ch c t thi n c a Mohnish, r ng: “Anh ta suy nghĩ v vì c làm t thi n cũng hay nh anh đ u t v y... Anh chàng này đã nghĩ r t nhi u v đi u anh ta s làm v i s ti n ki m đ c. Anh y s bi n nó thành l i ích th c s cho, tôi nghĩ là hàng nghìn ng i... Tôi ng ng m anh ta l m đ y”.

Rõ ràng chính Buffett cũng nghĩ nhi u v vì c ph i làm gì v i ti n c a mình. Ông nói v i chúng tôi v suy nghĩ c a ông trong vi c l p nên nh ng t ch c t thi n cho t ng ng i trong ba đ a con c a ông, và ông nói thêm r ng “ch đ i th ng không ph i m t ý hay” khi tr l i ti n cho xã h i; t t h n h t là c làm t thi n ngay và luôn, ông nói, thay vì tích lũy ti n b c r i cho m t s ti n l n. Ông đùa r ng ông th c ch t là ng i ít giàu có nh t trên bàn, vì ông đã h a trao ph n l n c ph n c a ông t i Berkshire Hathaway cho T ch c Bill và Melinda Gates; k t qu là hi n gi ông h u nh là làm vi c không l ng, cũng nh sáng l p viên c a GLIDE, Cecil Williams. Ông c i r ng r và nói r ng đi u này “h t s c đúng đ n”. Ông có v

m ng vì tôi hi u ông ít chú tâm đ n làm giàu cho b n thân và quan tâm nhi u đ n vi c dùng tài s n đ giúp ng i.

Khi chúng tôi bày t lòng bi t n ông đã giúp b a ăn hôm nay có th di n ra, ông nói ông r t ph n kh i đ c làm đi u này. Vì m t l , nó cho ông m t c h i l n đ vinh danh Reverend Williams và cũng nh ng i v quá c c a ông, Susan. Ông nói r ng ông bi t ngay l p t c, h i còn 18 tu i, r ng đó là ng i ông mu n l y làm v , và r ng ông s không có đ c ngày hôm nay n u không có bà. Ông nói v i lòng ng ng m trù m n dành cho s t t c a bà, nh l i bà đã đ a nh ng b nh nhân AIDS g n đ t xa tr i vào trong nhà mình và cho h ng trong phòng ng c a mình, tìm cách xoa d u n i đau trong nh ng ngày cu i cùng t i nhân gian c a h . Ông nói v i các con c a Mohnish r ng ch n ng i b n đ i là quy t đ nh quan tr ng nh t cu c đ i.

Trong ba ti ng, chúng tôi hòa mình vào m t chuy n trò tuy t đi u đ h t m i ch đ . Ví d , Harina và Mohnish h i Warren v ngài Isaac Newton, vì ông t ng tuyên b r ng Newton là hình m u l ch s mà ông ao c đ c cùng ng i ăn tr a nh t.

Lá th g i c đông vào năm 2005 c a **Buffett có nh c đ n nhà bác h c ng i Anh Isaac Newton**, "Ngài Isaac Newton đã đem đ n cho chúng ta ba đ nh lu t v chuy n đ ng – s n ph m c a thiên tài. Nh ng tài năng thiên b m c a ngài Isaac không n m lĩnh v c đ u t . Ngài y đã l n ng khi đ u t vào c phi u c a hăng v n t i South Sea và v sau, ngài y đã lý gi i v thua l này r ng: "Tôi có th tính toán đ c chuy n đ ng c a các ngôi sao, nh ng không l ng đ c s diễn r c a con ng i'. N u không b t n th ng b i l n thua l này, ngài Isaac r t có th đã nghĩ ra đ nh lu t chuy n đ ng th t : Đ i v i các nhà đ u t nói chung, l i nhu n gi m khi chuy n đ ng tăng" - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Vneconomy.*

Ông gi i thích v i chúng tôi r ng Newton “h n nhiên là ng i thông minh nh t l ch s nhân lo i” nh ng bông đùa r ng sau khi nghĩ ng i thêm thì ông mong đ c ăn tr a v i minh tinh Sophia Loren h n. Ông nói, Charlie Munger mu n cùng ăn v i Ben Franklin nh t, vì “Newton thì thông minh h n, nh ng Franklin l i thông thái h n”.

Sophia Loren sinh năm 1934, là m t n di n viên ng i Ý, t ng đo t t ng vàng Oscar. Năm 1999, Vi n phim M đã x p bà vào m t trong s nh ng ngôi sao đi n nh vĩ đ i nh t m i th i đ i *Chú thích c a ng i d ch.*

Benjamin Franklin (1706-1790) là m t trong nh ng nhân v t l ch s có đóng góp quan tr ng đ i v i s ra đ i c a đ t n c Hoa Kỳ. Ông là m t ng i đa tài v i s hi u bi t sâu r ng trong nhi u lĩnh

v c khác nhau, v a là m t chính tr gia, m t nhà khoa h c, m t tác gi , th in, tri t gia, nhà phát minh, nhà ho t đ ng xã h i và m t nhà ngo i giao hàng đ u - *Chú thích c a ngu i d ch. Ngu n: internet.*

Có lúc, Warren cũng nói v m t chuy n thăm Trung Qu c cùng Bill Gates. Trên con thuy n ch m rãi r dòng n c sông D ng T , h cùng trò chuy n v ng i làm công vi c kéo thuy n c p b khi thuy n v đ n b n. Warren h i t ng, ông đã nói v i Gates r ng, cho dù anh chàng kéo thuy n y có thông minh đ n đâu, anh ta không bao gi có c h i làm đi u gì nhi u h n cho cu c đ i mình. Ông nói r ng, trong đ i ông, s là m t s b t l i to l n khi sinh ra m t n i khác ngoài n c M vì ông t h n s không đ c đ c quy n *Nhà đ u t thông minh* c a Ben Graham, khi y ch có m i phiên b n ti ng Anh. Ông nói, quy n sách *Phân tích ch ng khoán* c a Graham đã t ng là “chén thánh” c a ông, và nói thêm ông đã vô cùng ng c nhiên khi bi t r ng Graham đang gi ng d y t i Columbia. Mong thu hút s chú ý c a Graham, ông vi t m t lá th nói r ng, “Tôi c nghĩ ông đã qua đ i”.

Lúc b t đ u cu c trò chuy n, tôi đã thú t i: tôi th a nh n v i Warren tôi đã thay đ i c u trúc phí c a qu đ ông không nghĩ tôi là m t tay qu n lý qu phòng h tham lam theo khuôn m u hai-và-hai m i (2% phí th ng niên và 20% l i nhu n). Tôi cũng đ c p đ n nh ng khó khăn khi thuy t ph c lu t s c a qu r ng cách ti p c n phi chính th ng này là h p lý vì tôi mu n công b ng h n v i c đ ông c a mình. Tôi s không bao gi quên l i đáp c a Warren: “Ng i ta s luôn ngăn c u làm đi u đúng n u nó không theo l th ng”. Tôi h i li u nhi u năm sau, làm đi u đúng có d dàng h n chng. Ông d ng l i, m t nhìn n i khác m t ch c, r i tr l i, “M t chút”.

R i ông gi i thích vi c trung thành v i nh ng giá tr mà b n bi t rõ t trong tâm kh m là đúng đ n l i vô cùng quan tr ng, thay vì b lung l c b i nh ng ngu n l c bên ngoài nh áp l c t các c ng s . “Th t quan tr ng đ luôn s ng cu c đ i c a b n theo b ng đi m bên trong b n (*inner scorecard*), không ph i theo m t b ng đi m bên ngoài (*outer scorecard*)”, ông nói. Đ minh h a cho đi u này, ông h i chúng tôi, “Các c u có mu n đ c công nh n là ng i tình tuy t v i nh t th gi i nh ng ng i bi t c u l i cho r ng c u là ng i tình h ng bét - hay các c u mu n ng c l i, c u là ng i tình tuy t nh t th gi i, nh ng b xem là h ng bét?”

Vào th i kh c y, tôi nh đã nghĩ r ng “ , đúng v y”. Nh ng ch sau này tôi m i c m nh n đ c tr n v n s c m nh c a l i khuyên này. Nhi u tháng sau, tôi b t đ u nh n ra tôi đã hoang phí cu c đ i mình khi ch y theo m t b ng đi m bên ngoài. Tôi đã luôn mong đ i m i ng i yêu quý và ng ng m mình - giành đ c s tán th ng c a các gi ng viên Oxford và Harvard, đ c công nh n

là m t nhân viên ngân hàng đ u t và m t ng i ki m m i làm ăn thành công D. H. Blair, đ c ng ng m nh m t qu n lý qu hàng đ u. Nh ng đi u không c n thi t này đã khi n tôi không th không l c l i. Đi u tôi th c s c n là đánh giá b n thân b ng thang đi m bên trong. Quan tr ng nh t, đi u này l ra đã cho phép tôi n m quy n ch đ ng cu c đ i mình t gi y phút tôi nh n ra môi tr ng D. H. Blair là đ c h i.

Th t khó đ nói nhi u h n v t m quan tr ng c a nh ng t t ng c a Buffett. Suy cho cùng, bao nhiêu s d th a v k và nh ng th a hi p v đ o đ c đã gây nên cu c kh ng ho ng tài chính 2008 có th đã tránh đ c n u các môi gi i nhà đ t, nhân viên ngân hàng, và nh ng ng i khác s ng theo b ng đi m bên trong? Nh Warren đã giúp tôi hi u, ng i ta cũng r t th ng bi n minh cho nh ng hành đ ng không phù h p hay sai l m c a b n thân b ng cách t tr n an r ng ai ai cũng làm v y.

M t trong nh ng nét tính cách rõ nét nh t c a Buffett là ông s ng theo b ng đi m c a chính ông, m t đi u đ c th hi n h t s c rõ nét. Ông không ch làm đi u đúng không thôi, ông làm đi u mà b n thân ông cho là đúng. Nh tôi đã ch ng ki n trong b a tr a hôm y, ông không có gì g i là gi t o hay c th hi n, ông ch ng th y có lý do gì c n ph i nh ng b nh ng tiêu chu n c a mình hay vi ph m ni m tin. Th c s , ông đã nói v i các c đ ông Berkshire r ng có nh ng đi u ông có th làm đ khi n công ty l n h n và có nhi u l i nhu n h n, nh ng đó không ph i nh ng đi u ông s n sàng làm. Ví d , ông t ch i sa th i ng i khác hay bán các c ph n mà ông có th d dàng thay th b ng nh ng doanh nghi p có l i nhu n t t h n. T ng t , vài nhà đ u t than phi n r ng Berkshire s có l i nhu n cao h n n u ông chuy n qu c gia n p thu sang Bermuda nh các công ty b o hi m khác v n làm. Nh ng Buffett không mu n công ty mình đóng Bermuda m c dù đi u này hoàn toàn h p pháp và s giúp ti t ki m hàng ch c t đô la ti n thu .

Đây là m t trong nh ng bài h c l n nh t trong b a tr a. S c m nh c a ông m t ph n đ n t c m giác ch c nh đĩnh đóng c t v con ng i th t c a chính ông và cách ông mu n s ng. Đây không ph i là m o che m t thiên h . Không c n s ng theo tiêu chu n hay ý ki n c a ng i khác. Ng i v i ông t i nhà hàng Smith & Wollensky, tôi có th th y r ng ông không th a hi p trong c cách h ng th ni m h nh phúc - t nh ng chuy n h t s c nh nh t và không quan tr ng nh cách ông vui v t n h ng món tráng mi ng c a nhà hàng. Rõ là ông đã s p x p cu c s ng phù h p v i b n thân đ ông có th t n h ng. Khi tôi h i li u có ph i ông có ch đích t o nên m t c u trúc phi t p trung đ c đáo c a Berkshire, ông nh n m nh r ng công ty ho t đ ng nh th v i nh th là phù h p v i b n tính c a ông, không ph i vì cách này giúp t i đa hóa l i nhu n.

Là m t nhà đ u t , ông luôn luôn s ng th c v i b n thân. Trong th i kỳ bong bóng công ngh , khi quá nhi u ng i khác b cu n vào, ông ch ng g p khó khăn nào trong vi c gi v ng l p tr ng, cho dù đi u này đ ng nghĩa v i vi c ông có l i nhu n thua xa th tr ng tr c khi bong bóng này n tung.

T ng t , không khó đ Buffett c ng l i ham mu n đ u t b ng ti n đi vay, đi u có th làm ông giàu h n n a nh ng cũng có th khi n ông v ng vào r c r i. Th c s , m t trong nh ng bài h c chính y u trong b a tr a xu t hi n khi Mohnish h i đi u gì đã x y ra v i Rick Guerin, m t ng i b n c a Buffett, ng i đã đ c ông nh c đ n trong bài báo “Nh ng nhà đ u t siêu h ng theo tr ng phái Graham-và-Doddsville”. Có lúc, thành tích đ u t c a Guerin r t đáng n . Nh ng Warren b o chúng tôi r ng Guerin đã “nóng lòng mu n giàu” và đã s d ng đòn b y đ làm tăng l i nhu n. Khi th tr ng s p đ vào năm 1973-1974, Guerin b giáng m t cú quá n ng và b bu c ph i bán r t nhi u c phi u đang n m gi , bao g m hàng nghìn c phi u Berkshire Hathaway mà gi đáng giá c m t gia tài.

V i Warren, th m k ch c a nhà đ u t đ y thiên phú này rõ ràng là m t ví d m nh m cho nh ng b t l i c a n và đ c tính thi u nh n n i. “Charlie và tôi luôn bi tr ng chúng tôi s tr nên c c kỳ giàu có”, ông b o v i chúng tôi, “nh ng chúng tôi không v i”. Sau cùng, ông nói, “N u b n là nhà đ u t trên trung bình m t chút và chi tiêu ít h n s ti n ki m đ c, qua nhi u năm b n ch ng còn con đ ng nào khác ngoài tr nên vô cùng giàu có - n u b n kiên nh n”.

Đi u vô cùng c n thi t là Buffett đã t o nên m t môi tr ng bình yên cho b n thân, trong môi tr ng y ông có th làm vi c m t cách bình tĩnh và đ y lý trí. B ng cách t i Omaha, ông nấu thân kh i đám đông điên r . Tr lý cá nhân huy n tho i c a ông, Debbie Bosanek (đã làm cho Berkshire h n ba th p niên) cũng giúp ch ng đ cho ông kh i nh ng xao nhãng không c n thi t. Có l n bà nói v i Mohnish và tôi r ng Warren th ng t t đi n tho i và th m chí còn ch ng có th đi n t . Ông có nh ng b l c chu n xác rõ ràng giúp ngăn cách ông kh i đ a vào nh ng lo i thông tin sai l m.

Thú th c, dù tính cách m áp và th n thi n, Buffett không ng n ng i phân cách b n thân kh i th gi i xung quanh nh m tránh nh ng đi u gây xao nhãng có th làm nh h ng đ n phán đoán. Ông b o v i chúng tôi r ng ng i ta th ng c thuy t ph c ông g p h đ h có th chào bán c h i đ u t cho ông, nh ng ông tho i mái nói “không” nhi u h n h n s l n nói “đ ng ý” - b t ch p m i n l c tăng b c c a h . Ông cũng nói r ng ông th ng tránh g p ban đi u hành công ty, thích đ a trên các ch s tài chính c a công ty h n.

T ng t , ông ch n không x p đ y l ch ngày b ng nh ng cu c h p hành gây nhi u. Trong b a tr a, ông cho chúng tôi xem

nh t ký l ch h n c a ông, h u nh là tr ng không, và nói ông t mình qu n lý l ch h n. Trái l i, ông nói l ch c a Gates ph đ y nh ng dòng nh “6:47 t m” và “6:57 c o r u”. Đây không ph i chuy n h th ng này là t t hay h th ng kia t h n: đi m chính y u chính là Buffett ch n h th ng phù h p v i ông nh t, m t h th ng cho phép ông tiêu diêu suy nghĩ trong an tĩnh, lánh xa nh ng thanh âm n ào chi m lĩnh Wall Street. Nh Buffett đ y tôi, ch d a trên lý trí c a m t ng i đ l c nh ng t p âm này là không đ : b n c n nh ng quy trình phù h p và môi tr ng thích h p đ làm th . Vì l này, tôi quy t đ nh d i đ n Zurich ch sáu tháng sau b a tr a hôm y, bi t r ng d i đi s giúp tôi có m t tâm trí thông su t h n, tránh xa c n l c xoáy mang tên New York.

May m n thay, đây là m t khía c nh c a Buffett mà các nhà đ u t khác có th sao chép: chúng ta có th sao chép môi tr ng và nh ng quy trình ông t o ra đ gi y u t gây nhi u mãi đ ng xa. V i tôi, đi u này không ch là tránh xa Wall Street, mà còn ngăn ch n nh ng lo i “ti ng n” có th làm t c ngh n dòng suy nghĩ c a tôi. Ví d , tôi hoàn toàn l t ng đi d đoán th tr ng và thay vì th , t p trung đ u t vào nh ng công ty có kh năng phát tri n r ã r t lâu dài. T i b a tr a hôm y, tôi vui v th a nh n m c đ tôi đã nghiên c u và sao chép các hành đ ng c a Buffett. Tôi gi i thích thái đ c a mình b ng cách k câu chuy n Talmud v hai ng i h c trò s n lòng h c t v th y c a h đ n n i th m chí còn l n n m d i gi ng th y đ quan sát th y v đêm. Warren đ ã r ng t gi ông s ki m tra d i g m gi ng xem tôi có tr n d i đó hay không.

Nh ng có ít nh t m t khía c nh c a Buffett hoàn toàn không th sao chép đ c: kh năng suy nghĩ c a ông. Trong b a ăn, tôi c m th y nh ão b ông đang v n hành cùng lúc trên kho ng năm m c đ . Ng i vi t h i ký c a ông, Alice Schroeder cũng đã miê u t m t c m giác t ng t . Th t khó đ gi i thích. Nh ng khi ng i cùng bàn v i Buffett hôm y, tôi c m th y toàn b s c m nh trí não c a ông và bi t r ng đ n gi n là ông có t c đ x lý nhanh h n tôi. Trong quá kh , đ ã t ng đ đ u l p Oxford, tôi ph n nào t cho là mình có đ u óc đ đ c nh tranh v i ông, và tôi mong có m t ngày nào đó, rèn luy n đ đ làm t t t ng đ ng ông. G p ông ngoài đ i ngày hôm y, tôi không còn nghi ng gì n a r ng mình s ch ng bao gi đ t đ n ng ng c a ông.

Đi u này nghe có v n n chí, nh ng tôi l i th y nh nh ãm đ n l . V i tôi, bài h c đã r t rõ ràng. Thay vì c c nh tranh v i Buffett, tôi nên t p trung vào nh ng c h i th c s đ tr thành m t phiên b n Guy Spier t t nh t có th . Đi u này g i cho tôi nh l i m t câu nói đ ã x a cũ mà Warren th ng nói: “Làm sao đ đánh b i Bobby Fischer? Tr l i: “Ch i b t kỳ món nào, ngo i tr ch i c ”.

Robert James "Bobby" Fischer là m t Đ i k i n t ng c vua ng i M và là nhà vô đ ch th gi i th 11. Nhi u ng i đã nh n đ nh ông là kỳ thù c vua vĩ đ i nh t m i th i đ i - *Chú thích c a ng i d ch.*

Tôi không th th ng Warren trong trò ch i c a chính ông. Nh ng tôi có th noi theo ông. Đi u khi n tôi n t ng nh t v ông trong ngày hôm y không ch là trí tu cao v i, mà còn là vì c ông s ng m t cách hoàn toàn hòa h p v i b n ch t c a mình. Không có đi u gì l ch l c c . Ông đã dành c đ i c g ng s ng th c v i chính mình.

Đi u này tr thành m c đích s ng c a tôi: không ph i tr thành Warren Buffett, nh ng tr thành m t phiên b n chân th c h n c a chính tôi. Nh ông đã d y tôi, con đ ng đ n v i thành công th c s chính là s ng chân th c v i chính mình. •

Chương 7
KHÔNG HOẶC TÀI CHÍNH
BẮC CHÂN VÀO KHOẶC KHÔNG

NH NG NHÀ Đ U T GIÁ TR TH NG T HÀO V KH NĂNG
mua vào khi th tr ng s p đ . Chúng ta thích nghĩ r ng chúng ta s
h u s đi m tĩnh, qu c m, và s c m nh - đ y là ch a nh c đ n s
minh m n và hi u bi t - đ hành đ ng theo lý trí khi m i ng i đang
chìm trong c n ho ng lo n. Nh ng đi u gì th c s x y ra khi th
tr ng s p đ và ph Wall chìm trong b máu? Tôi nh n ra đi u này
l n đ u vào năm 2008-2009 khi gi i tài chính đ t b c chân vào
kho ng không, kéo theo c tôi và qu c a tôi. Nh Warren Buffett
t ng nói, n u b n không s , b n đang không t p trung. Th v i Chúa,
là tôi đã s ch t khi p.

Tr i nghi m v cu c kh ng ho ng đau đ n đ n n i tôi th m
chí th y khó mà vi t v nó m t cách hoàn toàn trung th c và th ng
th n. Đây không ph i m t quy t đ nh có ý th c. Có nh ng ký c t
giai đo n đó tôi đã đề nén đi vì đó là nh ng ký c quá đau đ n đ
đ i m t l n n a. William Green, ng i b n và c đồng đã giúp tôi
vi t quy n sách này, v a nh c đ n m t cu c g i gi a chúng tôi vào
th i y. Khi y tôi nói m t cách n a đùa n a th t, “Máu nhu m h t
văn phòng r i”. Tôi không nh chút gì v câu nói này. Tuy nhiên, v n
có nh ng kho nh kh c t th i y th t khó mà quên đ c dù tôi r t
mu n quên b ng chúng đi.

M t trong nh ng th i kh c t h i nh t đ n khi t t p chí
Financial Times đ c giao đ n vào m t bu i sáng tháng Ba năm 2008.
Trong b a sáng, tôi đ c trang đ u r ng Bear Stearns đang trên đà
khánh ki t. Qu c a tôi là m t khách hàng môi gi i c a Bear Stearns,
và công ty này n m t t c tài s n c a chúng tôi n m trong nhi u tài
kho n. Tôi nh v tôi, Lory, đã n i tr n lời đ i nh vì tôi quá xao nhãng
và hoàn toàn không quan tâm đ n gia đình. Tôi xoay sang cô và nói:
“Em không hi u sao? Ti n c a Aquamarine t t th y đ u n m trong
Bear Stearns. Ngày mai ta có th m t s ch sành sanh đ y”.

Cu i tu n y, tôi h u nh là luôn t i văn phòng, tìm ki m
tên các chuyên gia có th t v n tôi nên làm gì đ c u văn qu n u
Bear Stearns phá s n. Tôi c n bi t đi u gì có th x y ra v i các tài
kho n c a chúng tôi, có kh năng nào các tài kho n này b phong t a
trong nhi u năm trong khi y ban phá s n đào b i tàn tích còn l i
c a công ty hay không.

Là m t nhà đ u t b o th , ghét r i ro, tôi đã ch đ nh đ
toàn b ch ng khoán c a chúng tôi trong các tài kho n ti n m t c a
Bear Stearns đ qu có th toàn quy n n m gi . Tôi bi t m n ti n
và đ u t d a trên margin có th tr thành th m h a vì m t công ty
môi gi i có th n m quy n ki m soát tài s n trong m t tài kho n
margin và bán chúng th i đi m t h i nh t. Đây chính xác là đi u
đã x y ra nhi u năm tr c v i qu Long-Term Capital Management.

Qu phòng h Long-Term Capital Management đ c thành l p

b i John Meriwether vào năm 1994, n i quy t các b óc xu t chúng g m nhi u ti n sĩ, giáo s và hai nhà kinh t h c đo t gi i Nobel. Long-Term m r ng lĩnh v c kinh doanh b ng cách buôn bán ti n t trên các th tr ng nh Nga, Brazil. Vào tháng Tám năm 1998, Nga không trả đ c n và các th tr ng tr nên h n lo n, hai tháng sau đó Long-Term tuyên b phá sản, m c cho tăng tr ng t 1,25 t đô la ban đ u lên 5 t đô la trong vòng b n năm tr c - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: vietstock.*

Tôi đã diên cu ng t p trung né tránh nh ng r i ro c t cách cá nhân và qu . Bear Stearns đ n gi n ch là ng i lính gác c a, có nghĩa là tài s n ti n m t c a chúng tôi v lý thuy t là hoàn toàn không b t n h i. Ngay c nh v y, s b t kh tiên đoán c a tình hu ng này quá là kh ng khi p. Th c t , ai dám nói đi u gì có th x y ra v i các tài s n b cách li n u Bear Stearns s p đ ? Ch ng ai dám đoán đ nh đi u gì.

Ng i t i bàn làm vi c văn phòng Manhattan vào bu i chi u ch nh t ngày 16 tháng Ba, tôi ch ng ki n giai đo n l ch s c a gi i tài chính di n ra, t ng màn, t ng màn m t. Văn phòng l ng ng t đ n ghê ng i. M i th nh m t th c phim chi u ch m. Tôi bi t tôi không n m quy n ki m soát trong tay n a, tôi bi t r ng s ph n c a tôi đang n m trong tay c a Hauk Paulson, Ben Bernanke, và nh ng nhà ho ch đ nh chính sách khác, v n có m i quan tâm duy nh t, và hoàn toàn đúng đ n, là b o v h th ng tài chính toàn c u ch không ph i tôi, qu c a tôi, hay các nhà đ u t c a tôi.

Hank Paulson t ng đ m nhi m v trí Ch t ch vào CEO c a Goldman Sachs, là c u B Tài chính M trong su t th i kỳ kh ng ho ng và cũng là ng i giúp thi t k ch ng trình Gi i c u tài s n x u (TARP) - ch ng trình có m c đích ngăn ch n h th ng tài chính s p đ . Ông hi n là y viên giám đ c c a Tr ng Nghiên c u Chính sách công Harris và là ch t ch c a Vi n Paulson t i Đ i h c Chicago do ông thành l p vào năm 2011 đ thúc đ y táng tr ng kinh t b n v ng và m t môi tr ng s ch h n trên toàn th gi i, ban đ u t p trung vào Hoa Kỳ và Trung Qu c - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Gafin.*

Ben Bernanke là m t nhà kinh t h c ng i M và hi n là ch t ch C c D tr Liên bang Hoa Kỳ. Ben Bernanke đ c t ng th ng George W. Bush b nhi m tháng M i năm 2005 và t ng gi ch c Ch t ch h i đ ng c v n kinh t cho t ng th ng George W. Bush, ông k nhi m Alan Greenspan ngày 1 tháng Hai năm 2006 và đ c t ng th ng Barack Obama tái b nhi m nhi m kỳ 2 b t đ u t ngày 1 tháng Hai năm 2010. Năm 2009, ông đ c t p chí Time bình ch n là nhân v t c a năm - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n:*

Kh năng cao, là h u h t tài s n ròng c a gia đình tôi đang g p r i ro, cùng v i ti n ti t ki m c a hàng tá b n h u, thân nhân, và đ i tác kinh doanh khác. Tuy v y, trong th i kh c kh ng ho ng này tôi v n th y bình tâm đ n l .

Đ t nhiên, màn hình Bloomberg c a tôi b t sáng, đ a tin JPMorgan Chase đã quy t đ nh thu tóm Bear Stearns. Tôi ch p l y đi n tho i và g i cho b tôi chia s ngay thông tin v a r i. T i mu n, tôi g i vào đ ng dây h i đàm và l ng nghe m t cách nh nhõm l i cam đoan c a Jamie Dimon r ng JPMorgan “đ ng đ ng sau Bear Stearns... b o đ m r i ro đối tác [c a Bear Stearns]”. Ch a bao gi nh ng c u ch thông th ng nh th l i có ý nghĩa vô cùng l n lao v i tôi. Ngay c khi vi t nh ng dòng này, tôi v n còn r n r n c m xúc.

Jamie Dimon là ch t ch và giám đ c đi u hành c a JPMorgan Chase, ngân hàng l n nh t trong b n ngân hàng l n c a M , và tr c đây t ng là thành viên H i đ ng th ng đ c c a C c D tr Liên bang New York. Đ ng thái d b 12 t đô la các kho n th ch p d i chu n vào năm 2006 làm t m đ m giúp JPMorgan tránh kh i cú s p đ năm 2008. Dimon đ c đ a vào danh sách 100 ng i có nh h ng nh t trên th gi i năm 2006, 2008, 2009 và 2011 c a t p chí Time, ông cũng là m t trong s ít các CEO ngân hàng tr thành t phú, v i kh i tài s n ròng đ t 1,4 t đô la - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Forbes.*

Viên đ n mang tên Bear Stearns, mà tôi th m chí còn không bi t có t n t i ch vài ngày tr c, đã đ n r t g n. Nh ng chúng tôi đã đ c c u thoát. Tôi ch a t ng g p Jamie Dimon, nh ng k t đó, năm nào tôi cũng g i ông m t t m thi p m ng Giáng sinh. Có lần th y ông m t bữa ti c cocktail Davos, tôi không có d p nói chuy n, nh ng tôi r t mu n đ n bên ông và ôm ch m l y ông.

Di n đàn Kinh t th gi i (World Economic Forum) là m t t ch c phi l i nhu n có tr s chính t i Davos, bang Geneva, Th y Sĩ, n i các lãnh đ o doanh nghi p hàng đ u, các v lãnh đ o các n c, các h c gi và phóng viên th o lu n nh ng v n đ th i s qu c t , bao g m các lĩnh v c y t và môi tr ng. Ngoài các cu c h p qu c t th ng niên và nhi u cu c h p khu v c khác, Di n đàn Kinh t th gi i cũng xu t b n các k t qu nghiê n c u và khuy n khích các thành viên cùng th c hi n các sáng ki n mang l i l i ích cho toàn th gi i - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Wiki.*

M t tr i nghi m khó khăn khác còn ghim sâu trong trí nh

c a tôi x y ra vào tháng Chín năm 2008. Chúng tôi v a có m t kỳ ngh gia đình tuy t v i châu Âu tr v . Lory và tôi m i có đ a con th ba, và chúng tôi đã chuy n đ n m t căn h m i Upper West Side t i Manhattan. Và r i, vào bu i chi u Ch nh t tháng Chín ng p n ng y, b tôi b t tình lĩng i đi n cho tôi, h i xem tôi có nghĩ là Lehman Brothers s phá s n hay không. H u h t ti n c a ông đ u t vào qu Aquamarine. Nh ng hóa ra ông cũng có m t kho n không nh tài s n l u đ ng d i đ ng trái phi u c a Lehman Brothers. Gi Lehman gi ng nh đàng s p đ n h i cáo chung r i.

Lúc y tôi không nói nên l i. Chúng tôi v a thoát kh i th m h a mang tên Bearn Stearns - r i gi l i đ n chuy n nào sao? Tôi đi t i đi lui trong phòng, nghe b tôi nói mà không sao tin đ c. “Trái phi u c a Lehman Brothers sao? B mua trái phiếu c a Lehman Brothers! T i sao c ch ?”

Tôi không th t ng t ng ông l i có th nào b c chân vào bãi mìn này. Ch ch a đ y m t năm tr c, tôi đã nghe m t bài phát bi u c c kỳ hay v Lehman do David Einhorn trình bày t i H i đ ng Đ u t Giá tr . C u ta bóc tách báo cáo tài chính c a ngân hàng này đ cho m i ng i th y nó d b t n th ng đ n th nào, nên tôi bi t là c n ph i tránh r t xa ngân hàng này. Th mà gi tôi m i bi t là b tôi l i đ u t m t kho n không nh vào trái phi u Lehman mà ch ng bu n cho tôi bi t.

Ông gi i thích r ng có m t nhà t v n tài chính t m t trong nh ng ngân hàng l n và n i ti ng nh t th gi i g i đi n cho ông và khuy n ng ông mua trái phi u này, đ m b o v i ông r ng chúng đ c đánh giá AAA theo thang Moody's. Ông đã th y vô cùng t tin khi mua vì ông đ ý th y Moody's n m trong danh m c đ u t c a tôi, và ông bi t r ng tôi đ u t vào nh ng công ty có s n ph m t t.

Nh ng tôi hi u chính xác các v n hành c a trò ch i này. Các nhà đ u t chuyên nghi p tháo ch y kh i Lehman. Th là c máy bán hàng c a ph Wall nh n h t ga, tút tát l i m ph li u đ bán cho các khách hàng c tin. Các khách quen c a Lehman né trái phi u do ngân hàng này phát hành, ngân hàng ch còn cách ph nh các khách d d h n. Tài kho n ngân hàng c a b tôi không còn nghi ng gì n a đã b rút ru t m t kho n phí l n làm ph n th ng cho ngân hàng vì đã ki m đ c con c u t th n.

Tôi ki m gi ng gi n d , “Đã bao nhiêu l n con nói r ng đ ng bao gi mua cái gì do Wall Street bán ra r i? Con nh n m nh là đ ng bao gi . Con thích công vi c làm ăn c a Moody's, ch không ph i b ng đánh giá c a h . H lúc nào cũng ch m h n th tr ng”. Khi nói ra nh ng c u này, tôi th y nh c h ng mình đang b ng cháy.

B tôi mu n bi t li u ông có nên bán h t trái phi u này hay không, khi đó giá c a nó t m 34 cent. “Vâng”, tôi nói. “Bán ngay và luôn”. Nh ng lúc y nó đã m t s ch tính thanh kho n, và l nh bán

c a ông không bao gi đ c kh p. M t vài ngày sau, ngày 15 tháng Chín, Lehman n p đ n xin phá s n. Đây là v phá s n l n nh t l ch s Hoa Kỳ.

Tôi c m th y v a gi n đ và x u h . Tôi xây d ng danh ti ng là ng i b o v và xây d ng tài s n gia đình và b n bè. Tôi đã th t b i, và tôi b t n th ng vì hành đ ng t c quy n m t cách vô tình b ng vi c l đi không báo cho tôi bi t tr c khi mua trái phi u này. Nh ng đây không ch là đòn giáng vào lòng t tr ng c a tôi. Nó còn khi n tôi r i b i vì nó d y lên trong tôi m t th c m c, không bi t còn đi u gì tôi không bi t, hay còn s h nào mà tôi ch a nh n ra.

Tôi đã ng r ng h th ng phòng th c a mình hoàn toàn v ng ch c, nh ng tôi b t đ u nh n ra là không ph i v y. Vì m t l , b tôi là c đông l n nh t trong qu . Vi c ông b g t mua trái phi u Lehman có m t hi u ng dây chuy n ghê g m. Khi th tr ng s p đ , tôi có m t c h i trông ngóng đã lâu đ nhàn nhã mua vào nh ng công ty có giá c phi u b đ y xu ng đ n m c r không t ng. Tôi bi t tôi ph i ch n đúng th i đi m, nh ng tôi đã dành th i gian nghiên c u l ch s kinh t và các nhà đ u t nh Buffett đ lâu đ bi t r ng đây có l là c h i t t nh t trong c đ i tôi đ mua c phi u.

Đ làm đi u này, tôi c n các nhà đ u t c a tôi - đ c bi t là b tôi - gi bình tĩnh trong c n bão. N u tài s n l u đ ng c a ông b s t gi m đi, s khó cho tôi đ đ i phó v i đám đông và ti p t c mua vào trong khi h u h t m i ng i đang r i vào c n ho ng lo n. Bi t r ng c đông c a tôi đang đ i m t v i nh ng áp l c v c m xúc và tài chính l i đ t thêm gánh n ng tâm lý lên tôi th i đi m tôi c n ph i gi cái đ u l nh đ phân tích.

Áp l c l i càng nhân lên b ng nh ng cách mà tôi không th nào ng đ c. Ví d , th i gian y, tôi thuê m t nhà phân tích sáng d , chăm ch mà tôi xem nh m t c ng s tin c n. R i, m t ngày mùa thu 2008, c u ta b c vào văn phòng c a tôi, n i tôi xem là bong-ke c a chính mình, và b o tôi r ng c u y đã bán s ch c phi u trong tài kho n giao d ch cá nhân. “Tôi bán h t đ c m ti n m t”, c u ta nói. “Tôi s đ i cho đ n khi m i chuy n l ng d u l i và vi n c nh sáng s a h n”.

Tôi s ng ng i. “C u m t trí à?” tôi h i, không gi u n i v ph n n . Đây là m t anh chàng đã t hào t x ng mình là m t nhà đ u t giá tr và là ng i tôi tr ti n đ thuê c u ta gi m t cái đ u đ y lý tính. L ra c u ta ph i là m t ng i đ ng đi u v i tôi, giúp tôi ch p l y nh ng c h i có m t không hai mà th tr ng đang trao cho chúng tôi. Th mà c u ta l i không ki m soát đ c c m xúc và chìm vào ho ng lo n. C u ta không th nào ch u n i n a. Đây là m t minh ch ng cho th y căng th ng có th di n ra nhanh đ n m c nào vào nh ng th i đi m th này - ngay c m t nhà phân tích thông minh và bình tĩnh, tr c đây đã t ng có nh ng kho n đ u t thu l i l n cho

qu , cũng không ph i ngo i l .

Sau này tôi quy t đ nh không bao gi thuê thêm m t nhà phân tích khác n a, đ không b c l suy nghĩ c a mình cho nh ng l ch l c ti m tàng nh th . Nh th ng l , tôi t t h n h t là nên sao chép Warren và Mohnish, c hai đ u không thuê m t nhà phân tích toàn th i gian nào. Không c n ph i nói, c hai đ u mua c phi u giá r nhanh nh tr bàn tay vào chính xác th i đi m khi các nhà đ u t y u lý trí đang tìm ki m bình an t m lý n i ti n m t.

Khi kh ng ho ng kinh t toàn c u tr nên tr m tr ng h n, s diên lo n th t không th nào tin đ c. Th m chí bong bóng b t đ ng s n v còn ch a gây ng c nhiên cho tôi. Vài năm tr c đ y, tôi h t s c chú ý khi Buffett gi i thích t i cu c h p th ng niên c a Berkshire vì sao ông không còn gi c phi u Freddie Mac: ông và Munger đã s m nh n th y đ u hi u báo đ ng khi tiêu chu n cho vay và các ch s tài chính b t đ u suy gi m t m c an toàn. Tôi cũng đã đ c nhi u lá th cho c đồng r t sáng su t c a nhà qu n lý qu phòng h Michael Burry, trong đó ông gi i thích khúc chi t vì sao s có m t th m h a b t đ ng s n và liên quan đ n th tr ng tài chính. Đây là m t l i ích khi trong m t môi tr ng duy lý thích h p: các nhà đ u t sáng su t nh Einhorn, Buffett, Munger và Burry giúp tôi không b m m t.

K t qu là tôi lèo lái khéo léo đ tránh xa khu v c nguy hi m nh t. Tôi tránh m i doanh nghi p có liên quan đ n b t đ ng s n, bao g m c nh ng công ty h tr tài chính cho chúng. Thay vào đó, qu c a tôi s h u tài s n nh các công ty ng d n khí, vì đây là m t trong nh ng th ít có liên quan nh t đ n b t đ ng s n mà tôi có th s h u. Đào đá phi n là m t th tr ng l n đang phát tri n, và đ ng ng d n là ph ng pháp v n chuy n r ti n nh t t m đ n ng i dùng cu i cùng.

Tôi có s h u vài c phi u tài chính, nh ng tôi ch c ch n là chúng an toàn và có kh năng ti p c n tính thanh kho n c n thi t. Ví d , MasterCard không tham gia tr c ti p vào th tr ng v n, và công ty này cung c p m t trong hai h th ng thanh toán ch đ o trên th gi i. Ph n danh m c ti p c n g n nh t đ n chu vi c a cu c kh ng ho ng là Moody's, công c đánh giá đã giúp ch m ngòi cho cu c kh ng ho ng. Nh ng b ng c n đ i k toán c a Moody's không n m trong vòng nguy hi m; công ty ch đ n thu n cho ý ki n v đ tin c y tín d ng c a các công ty khác nhau ch không đ a ra m t b o đ m gì. Có nhi u ti n l cho th y công ty này không th ch u ràng bu c v pháp lý vì đ a ra m t nh n đ nh.

Tôi đã v t v làm vi c đ đ u t vào các công ty đ c bán v i giá r h n nhi u so v i giá tr n i t i. T t c đ u có hào kinh t ch t l ng cao, và chúng đ u là các c máy đ ra ti n kh ng l . Không m t công ty nào vay m n nhi u hay c n ti p c n th ng xuyên v i

th tr ng v n. Kh ng ho ng tín d ng nguy hi m v i nh ng công ty s d ng đòn b y và c n dòng ti n b sung liên t c, trong khi s c kh e dài h n c a các công ty c a tôi trông quá s c là n. Nên khi tôi m i nghe tin Lehman đang tan rã và tính thanh kho n đang c n ki t d n, tín t c này ch ng là gì v i tôi c .

Nh ng hóa ra ch ng có n i nào g i là an toàn đ trú n, đ c bi t là v i nhà đ u t ch mua n m gi dài h n v i m t danh m c r t cô đ ng nh c a tôi, v n ch g m kho ng 15 lo i c phi u. Tôi đã thành công lèo lái qu Aquamarine qua nhi u đ t đi u ch nh tr c đó c a th tr ng, bao g m c kh ng ho ng châu Á 1997, bong bóng dot-com 1999-2000, và đ t th tr ng căng th ng sau s ki n ngày 11 tháng Chín, 2001. Trong m i năm đ u ho t đ ng c a qu , tôi đã v t xa các ch s , tăng g p b n l n s tiên ban đ u c a c đông. Năm t nh t c a tôi là năm 1999 v i t l s t gi m là 6,7%.

Nh ng nh ng gì x y ra tr c đó không là gì so v i năm 2008. Tôi ch a t ng tr i qua m t cú tr t siêu t c nh th này trong danh m c c a tôi. Thi t h i nghiêm tr ng nh t b t đ u vào tháng Sáu khi qu s t gi m 11,8%. Tháng ti p theo, ti p t c gi m 3,5%. Và r i m i th b t đ u tr nên r t r t t . Vào tháng Chín, qu gi m 6,8%; tháng M i, gi m 20,3%; và tháng M i m t, t t thêm 12,5% n a. Tính tròn c năm, tôi gi m 46,7%. Trên gi y t , g n m t n a ti n c a c đông và gia đình tôi đã tan thành mây khói.

Trong quá kh , tôi đã c nh báo r t rõ trong các lá th g i c đông r ng có m t xác su t là m t ngày nào đó qu có th gi m đ n 50%. B n ch có th nhìn vào l ch s ng n ngang c a th tr ng tài chính đ bi t r ng đi u này r i s đ n. Cái khó, dĩ nhiên, là đ đoán khi nào cú tr t l ch s này s x y ra. Là m t nhà đ u t dài h n, s l a ch n c a tôi - khi y và c bây gi - là không c đ đoán th tr ng, v n là m t nhi m v b t kh thi, ít nh t là v i tôi. Tôi cũng l a ch n không mua b o hi m (ví d , b ng cách bán kh ng m t ch s hay mua quy n ch n bán (*put option*) vì đi u này làm gi m r i ro nh ng làm gi m t l l i nhu n dài h n.

Đ i v i tính cách c a tôi, cách ti p c n này có hi u qu . V m t c m tính, năm 2008 là m t năm đ y đau đ n. Nh ng tôi có th ch p nh n nh ng món l kh ng l trên gi y này vì tôi hi u r ng chúng không ph n ánh giá tr n i t i c a các kho n đ u t c a tôi. Tôi bi t mình s n n u tôi không b các th l c bên ngoài bu c ph i đ u hàng. m t m c đ nào đó, tôi cũng đã đ t m t ván c c mang t m kinh t vĩ mô r ng chúng ta không đ n m c l p l i th i kỳ Đ i Suy Thoái vì chúng ta có nh ng nhà ho t đ nh chính sách hi u rõ r i ro và s n lòng s d ng m i công c có trong tay đ ngăn ng a th m h a.

M t đi u cũng h u ích là tôi đã chu n b b n thân s n sàng cho chính xác lo i h n lo n này. M t trong nh ng quy t đ nh tài

chính ch y u mà tôi đã đ a ra trên c ng v m t ng i tr ng thành là tôi s không bao gi s ng trên m c thu nh p hay v ng vào n n n. Kho n n l n nh t mà tôi có là vài nghìn đô trong th tín d ng mà tôi luôn tr đúng h n và đ y đ .

Tôi không bao gi vay mua xe hay th ch p đ mua nhà. Vào năm 2008, khi th tr ng s p đ , tôi đang thuê m t căn h và có đ ti n m t đ phòng thân trong c n bão t .

Thái đ đ i v i ti n b c này đã h n sâu trong tâm th c gia đình tôi. Sau khi b tr n kh i Đ c Qu c Xã năm 1936, ông c n i tôi đã dùng toàn b s ti n t i t ki m mà ông có - t ng c ng là 1.000 b ng Anh - đ xây m t căn nhà Israel mà không c n vay m t xu. Khi b m tôi đ a c gia đình sang Anh sinh s ng năm 1977, h mua m t căn nhà khu v c ít đ t đ c a Luân Đôn, th p h n m c h có th mua. Và khi tôi mua m t căn h khu B c New York, tôi mua b ng ti n m t, ch không ph i n . T tiên giàu có c a tôi đã m t h t gia s n khi h b bu c ph i b tr n kh i Đ c; m t t ng sâu c a trong tâm trí, tôi s ng trong n i s ch t ng i r ng đi u này có th l p l i. Nh n th c r ng đây là m t ph n không th tách r i trong tâm trí, tôi bi t mình c n tránh m c n vì n có th nh h ng đ n kh năng hành đ ng theo lý trí c a tôi. T ng t , tôi không đ u t s ti n đi vay vì đi u này làm tăng áp l c khi n tôi không th gi bình tĩnh và sáng su t.

Thái đ c a tôi v i n n n cũng b nh h ng b i Warren Buffett - tr c c khi ông k chúng tôi nghe câu chuy n v kinh nghi m th ng đầu c a Rick Guerin v i đòn b y. Có lúc, Warren có m t kho n th ch p chính căn nhà c a ông Omaha, nh ng ông đã tr h t t lâu. Trong quá kh , ông cũng đã nói r ng ông không bao gi mu n vay n nhi u vì ông không mu n khám phá ra ông có kh năng c x đ n th nào. Trong b a tr a v i ông, tôi có đ c p đ n quá kh l n lên Israel, b m tôi ch ng th xoay x n i đ đ a chúng tôi đi ngh mát hay mua m t chi c TV. H s nh n n i đ i đ n khi có đ ti n đ làm đi u h mu n, thay vì vay m n đ mua. Vào các d p hi m hơi ra ngoài ăn, chúng tôi s đi u ng cà phê đá t i m t khách s n thanh l ch mang tên Dan Accadia Herzliya. Đó là m t cách s ng m t cu c đ i đ p, không đ t ti n và r t khôn ngoan.

D i góc nhìn xã h i, n n n (*debt*) là m t ch t bôi tr n thi t y u c a n n kinh t . S đ ng có ch ng m c, n n n hoàn toàn tích c c. Nh ng v i m t nhà đ u t cá nhân, n có th tr thành th m h a, khi n cho anh ta khó tr l i cu c ch i - c v m t tài chính và m t c m xúc - khi th tr ng quay l ng l i v i anh ta.

Nh Buffett đã vi t trong lá th g i c đông năm 2001, “Khi th y tri u xu ng m i bi t ai tru ng”. M t trong nh ng c đông c a tôi là m t chuyên gia ti p th thu c công ty th ba, tr c đó đã thuy t ph c tôi cùng cô đi du l ch châu Âu đ xem các màn trình di n

nt ng đ c thi t k nh m m c đích thu hút thêm nhà đ u t vào qu c a tôi. Cô r t nhi t tình v i l i t i p c n giá tr dài h n c a qu đ n n i m t mình cô đã đ u t vào qu đ n 2 tri u đô la. Nh ng ni m tin vào đ u t dài h n c a cô nhanh chóng tan rã, và cô rút ti n ra vào tháng M t năm 2009. Tôi b s c. Không rõ do cô không th ch u đ c n i đau hay do th c s c n ti n vì cô đ n gi n là không th ch u n i nh ng m t mát chúng tôi đã tr i qua. N i tuy t v ng c a cô là m t d u hi u g n nh hoàn h o cho th y chúng tôi đã đ n cùng c c c a bi quan. Ch m t vài tháng sau, th tr ng ch m đáy và b t đ u bò lên l i (tháng Ba năm 2009 th tr ng ch ng khoán M đã h i ph c ngo n m c, đ y đánh d u m t th i đi m h i ph c trong chu kỳ m i năm ti p theo t i t n bây gi c a th tr ng ch ng khoán - chú thích c a ng i d ch).

Ch duy nh t m t trong s t t c các nhà đ u t t ch c là không rút ti n ra, ph n đa ph i thoái v n vì b n thân h cũng c n ti n đ xoay x . Nh ng, đ i đa s các c đông cũng tôi v n kiên gan b n chí, tin t ng r ng th c r i s xoay chuy n. Quan tr ng nh t, b tôi- ng i đã đ i m t v i nh ng nguy hi m ch t ng i th i còn là binh sĩ Israel - gi đ c m t thái đ bình tĩnh tuy t v i. cao đi m c a cu c kh ng ho ng, khi non n a s ti n dành d m c đ i ông đã b c h i, ông h i tôi li u ông có nên rút m t ít ti n ra kh i qu hay không. Tôi nói đây là th i đi m t h i nh t đ bán c phi u, và tôi b o ông r ng tôi thà s ng trong nhà lá còn h n l y b t kỳ xu nào ra. V i ni m tin không gì xoay chuy n, ông không rút ra m t đ ng nào, m c dù ông hoàn toàn có th rút h t ti n ra mà ch c n thông báo ng n g n cho tôi. Ph n hùn c a ông l n đ n n i ông hoàn toàn có th khi n công vi c kinh doanh c a tôi đóng c a ngay n u mu n. Nh ng ông không bao gi m t ni m tin vào tôi. Khi nhìn l i, tôi nh n ra r ng tôi đang đ ng trên vai m t ng i kh ng l . Không có s c m nh c a ông v i vai trò m t c ng s th m l ng, t h n tôi đã không th thành công.

V i các nhà qu n lý qu , v n đ c đông rút ti n là m t v n đ căng th ng và khó khăn. Tr c kh ng ho ng, qu c a tôi qu n lý 120 tri u đô la. Th tr ng s p đ và s ti n này r t xu ng còn 60 tri u. T h n n a, c đông thoái v n thêm 10 tri u. M t trong nh ng lý do là vì th i h n thông báo tr c rút ti n là 90 ngày khi n tài s n n m trong qu có tính thanh kho n cao. Nhi u qu phòng h khác th c s ng ng không cho c đông rút ti n, thu l i t nh ng câu n m sâu trong h p đ ng đ c vi t nên b i nh ng lu t s khôn lanh nh m b o v l i ích c a qu . Tôi c m th y cách làm này không n.

Đ đáp ng yêu c u thoái v n t c đông, tôi ph i tr thành ng i bán ròng c phi u trong m t môi tr ng mà giá c phi u ch a bao gi r rúng đ n th . B ng cách thoái lui m t th i đi m trái ng c, m t ph n nh c đông c a tôi khi n tôi g p nhi u khó khăn

trong vì c hành x h p lý và l i d ng nh ng c h i mua giá r này. Thay vì đó, tôi ph i dành năng l ng t duy cho nhi m v siêu khó lúc y là quy t đ nh xem ph i bán gì.

Đi u này d y tôi m t bài h c quan tr ng. Vào th i đi m y, đi u tôi thèm khát Buffett không ph i là trí tu cao v i, mà là l i th c u trúc: ông có ngu n v n vĩnh vi n đ đ u t vì Berkshire là m t công ty, ch không ph i m t qu . Đi u này có nghĩa là ông không ph i lo l ng gì v vì c đáp ng yêu c u rút ti n c a c đông. K t qu là ông hoàn toàn t do th c hi n các kho n đ u t kh ng l vào th i đi m hoàn h o. Theo Warren, tính khí quan tr ng h n IQ trong đ u t . Đi u này là chính xác, không còn gì ph i nghi ng n a. Nh ng tôi cũng nghi m ra r ng có l i th c u trúc còn quan tr ng h n.

V ph n Mohnish, ông ta thi t k qu đ nhà đ u t ch có th rút ti n m t l n duy nh t trong năm. Ph n l c a ông ta khi th tr ng s p đ còn t h n c a tôi. Nh ng ông ta ch ph i đi m t v i các yêu c u rút ti n m t l n duy nh t trong su t cu c kh ng ho ng, vào cu i năm 2008. L i th c u trúc này cho b n tôi quy n t quy t h n h n tôi đ có th suy nghĩ sáng su t v danh m c c a mình. Trái l i, ph n l n các c đông c a tôi v n s h u lo i c ph n cho phép h rút ti n m i quý. M i năm đã trôi qua k t khi tôi l p qu v i c u trúc này; gi đây, sau ng n y năm, tôi đang ph i tr giá cho sai l m c a mình. Đó là m t l i nh c m nh m v t m quan tr ng c a vi c t o nên c u trúc phù h p ngay t khi m i b t đ u.

Gi a cu c kh ng ho ng, tôi cũng thêm mu n đ c nh Warren, t c là tách h n ra kh i Wall Street và đám đông dân đ u t . Không nh các nhà đ u t chuyên nghi p, ông d ng nh tách bi t tuy t đ i kh i n i s và s phi lý trí đang bóp ngh t th tr ng. Văn phòng nh đ n s c a ông Omaha t a l c t i Kiewit Plaza, n i ông dùng chung v i công ty Kiewit, m t công ty chuyên xây d ng c s h t ng nh đ ng, c u, h m. Đó là m t đ a đi m lý t ng đ m t nhà đ u t đi ng c v i đám đông suy nghĩ thu n lý trí v nh ng sai l m đám đông nhà đ u t đang m c ph i.

Văn phòng c a tôi trong tòa nhà Carnegie Hall Mahattan là m t đ a đi m t h i trong th i kh ng ho ng. New York là trung tâm kh ng ho ng. Và tòa nhà đ y r y nh ng nhà đ u t chuyên nghi p chìm trong s hãi, bao g m c nh ng qu n lý qu phòng h ch a t ng b giáng m t cú m nh th này. M i bu i sáng đón xe buýt đi làm, tôi không còn c m giác c n ph i boa vài đô la cho tài x . Tôi b c qua c a kính đ vào đ i s nh trắng l và sang tr ng c a tòa nhà. Khi tôi m i d n vào tòa nhà ch c tr i này, tôi c m th y nh mình là ông hoàng c a Wall Street. Nh ng gi , tôi c m th y nh mình b c vào m t nhà th ng. Nh ng g ng m t xung quanh tôi đ m nét u s u, m t m i. Nghe nh tôi đang c ng đi u hóa v n đ ,

nh ng nh ng bi u hi n trên g ng m t h th t s g i cho tôi nh đ ng ng m t c a nh ng ng i b hành trên đ ng ph Manhattan trong s ki n 11 tháng Chín.

Khi tôi đ n văn phòng t ng 25, tâm tr ng đây cũng ch ng vui v gì. Trong nh ng ngày tháng “đ máu” này, nhân viên c a tôi im l ng và nghiêm tr ng h n th ng l . Không còn ti ng bông đùa vui v . Ch ng ai bu n nói chuy n. Vì ch a đi u gì đ c đ c p c th , h rõ là lo l ng cho ti n l ng c a mình, và t t th y đ u đang đánh bóng l i đ n xin vi c. Trong quá kh , tôi h u nh là đ ng c a phòng làm vi c c a mình. Gi đ y, tôi đóng ch t c a, ch tâm c gi th gi i bên ngoài th t xa đ n i u s u t ngo i c nh này không nh h ng đ n suy nghĩ c a mình.

Gi đây nhìn l i th i kh ng ho ng, tôi hài lòng vì mình đã gi đ c c m xúc. Khi y, tôi đã có c t l i c m xúc đ m nh đ không b cu n phăng đi b i nh ng áp l c ghê ng i. M t đi u cũng giúp ích r t nhi u là tôi th c tâm tin t ng vào s c m nh c a s ch u đ ng trong đ u t giá tr . Cách ti p c n này có hi u qu v i tôi đã đ c m t th p niên, và tôi hoàn toàn không h nghi ng r ng nó có th ti p t c mang l i hi u qu cho tôi nhi u năm sau n a - mi n là tôi v n đi đúng đ ng.

Tuy v y, cũng ch ng d dàng đ gi thái đ bình tĩnh và tích c c. M t cách đ tôi đ i di n v i căng th ng là áp đ ng chi n l c tôi đ c h c t Tony Robbins: nghiê n c u các ng i hùng c a tôi, nh ng ng i đã thành công v t qua ngh ch c nh, r i t ng t ng h đang bên c nh đ tôi có th mô ph ng thái đ và hành vi c a h . M t nhân v t l ch s mà tôi s đ ng theo cách này là v Hoàng đ La Mã, đ ng th i là m t tri t gia theo ch nghĩa kh c k , Marcus Aurelius. V đêm, tôi đ c nh ng trích đo n t tác ph m kinh đi n c a ông, quy n *Suy ng m*. Ông vi t v s c n thi t c a vi c đón nh n ngh ch c nh b ng lòng c m kích nh m t c h i đ ch ng mình lòng can đ m, ngoan c ng và qu t kh i c a m t con ng i. V i tôi, đi u này c c kỳ h u ích vào th i đi m tôi không th cho phép b n thân tr nên ho ng s .

Marcus Aurelius (121-180) là m t v hoàng đ c a La Mã c đ i, đ ng th i cũng là m t nhà tri t h c n i ti ng trong l ch s .

Ngay t nh , Aurelius đ c h ng n n giáo đ c toàn di n, tinh thông ti ng La tinh và Hy L p, t ng h c qua tri t h c, pháp lu t, h i h a và là m t trong nh ng nhân v t đ i di n cho phái Kh c K . Khi còn tr , ông đã tham gia vào chính tr và ba l n gi ch c T ng tài c a đ qu c La Mã. Năm 161, ông lên ngôi hoàng đ La Mã tu i 40. Nh s kiên quy t c a mình, ông đã cùng v i anh trai là Lucius Verus lên ngôi, tr thành v đ ng hoàng đ đ u tiên trong l ch s La Mã.

Khi t i v , ông đã ban hành nhi u đi u lu t c i cách, xóa b nh ng quy đ nh b t h p lý, đ c dân chúng vô cùng yêu m n và ng ng m .

Marcus Aurelius ch a bao gi vì b n r n tri u chính mà t b vi c suy ng m và vi t lách, h có th i gian là ông đ c sách, ghi l i nh ng c m nh n, suy nghĩ c a b n thân, sau này nh ng t li u quý giá y đã đ c ông t ng h p l i và vi t nên tác ph m kinh đi n *Suy ng m*, g m nh ng câu chuy n t b n bè đ n ng i thân, chuy n đ i th ng đ n vũ tr bao la - *Chú thích c a ng i d ch.*
Ngu n: Goodreads.

Tôi cũng đã th t ng t ng cách Ngài Ernest Shackleton s hành x trong hoàn c nh c a tôi. Ông đã m c ph i nh ng sai l m nghiêm tr ng trong chuy n hành trình vĩ đ i khám phá châu Nam c c - ví d nh ch n sai n i đ chỉ c thuy n c a ông, chỉ c *Endurance*, khi có th và r i nh tr i quá s m. Nh ng ông đã b c qua nh ng sai l m y thành công, và r i cu i cùng ông c u đ c tính m ng c a m i ng i trong nhóm.

Ernest Henry Shackleton (1874-1922) là nhà thám hi m ng i Ireland g c Anh. Shackleton mu n tr thành ng i đ u tiên đi b băng qua Nam C c. Tháng 8 năm 1914, Shackleton b t đ u hành trình t Anh trên chỉ c tàu *Endurance* v i 29 ng i khác. Tháng 12, chỉ c tàu *Endurance* ti n t i bi n Weddell, th i ti t lúc này r t t i t , băng tuy t kh p n i.

M t tháng sau, con tàu b k t trong băng, h dùng l ng th c d tr đ ch băng tan và s ng nh v y trong nhi u tháng. Tháng 11 năm 1915, con tàu *Endurance* b nh ng t ng băng va vào m n tàu b v và chìm vào đ i d ng. G n m t năm, đoàn thám hi m ch bi t ăn th t chim cánh c t, h i c u và cá voi. H s d ng m g u đ s i m và n u ăn.

Shackleton nh n ra r ng h không th s ng nh th này mãi và quy t đ nh th c hi n m t chuy n đi nguy hi m đ n tr m đánh b t cá voi trên hòn đ o xa xôi phía nam Georgia. Sau nhi u ngày lênh đênh trên bi n v i nhi u hi m nguy, h tr l i đ t li n vào tháng 8 năm 1916. Chuy n đi c a Shackleton kéo dài đúng hai năm tr i - *Chú thích c a ng i d ch.* *Ngu n: Internet.*

Đi u này giúp tôi nh n ra r ng m c sai l m là m t ph n có th ch p nh n đ c c a c quá trình. Th c s , sao tôi có th c m c ng tài s n c a b n bè và gia đình mà không m c l i hay th nh tho ng g p c n bão t đ c ch ? Cũng nh Shackleton, tôi c n nhìn nh n r ng t t c không ph i là th t b i và tôi c n v ng lòng tin đ có th đi qua c n bĩ c c tìm đ n h i thái lai.

V i s tr giúp t nh ng ti n nhân đã qua đ i, tôi gi đ c

m t đ u óc sáng su t. Tôi l ng l ng nhìn l i danh m c đ u t h t l n này đ n l n khác, ki m tra l n hai r i đ n l n ba đ đoan ch c r ng nh ng c phi u tôi n m gi có kh năng s ng sót qua c n bão. T tin vào nh ng phân tích c a mình, tôi t ch i bán b t kỳ m t c phi u nào trong s nh ng kho n đ u t l n, ví d nh American Express. Vào tháng Chín 2009, c phi u này r t đ n m c 10 đô la m i c phi u. Tôi kiên trì n m gi và ch ng ki n nó tăng lên g p chín l n trong nh ng năm sau này.

Ch có m t c phi u tôi n m gi có v r i ro: CarMax, m t công ty bán xe đã qua s d ng. C phi u này đã gi m giá còn m t n a, nh ng tôi lo r ng mô hình kinh doanh c a h s không tr n i, vì bi t r ng nh ng ng i mua xe s g p nhi u khó khăn h n trong vi c tìm ki m các ngu n h tr tài chính chi phí th p. Cu i cùng, suy nghĩ c a tôi đã sai, và c CarMax cũng h i sinh t đầy v c. Duy nh t tr ng h p này, tôi đã cho phép n i s c a th tr ng nh h ng đ n suy nghĩ lý tính c a mình. Đó là m t l i nh c nh h p lý r ng tôi không mi n nhi m tr c nh ng n i s vô lý, tuy nhiên tôi đã c g ng c n th n ng n g a chúng.

Cùng th i gian y, tôi cũng mua vào nh ng c phi u r v o đ i, b t ch p gán h n ng thoái v n t các c đồng. Ví d , tôi đ u t vào London Mining PLC, khi y đang bán v i giá g i là khuy n m i so v i giá tr ti n m t mà công ty đang n m trong tay. Tôi mua hàng tá c phi u Brookfield Office Properties, công ty s h u nh ng b t đ ng s n hàng đ u đang đ c đ nh giá th p h n chi phí thay th các b t đ ng s n này. Tôi mua c phi u Cresud, m t công ty Argentina s h u m t l ng l n đ t nông nghi p giá tr , v i giá g n nh cho không vì c công ty đ c bán v i giá r h n giá tr c ph n c a nó trong IRSA, m t công ty b t đ ng s n đang niêm y t. Tôi cũng đ u t vào Fortescue Metals Group, công ty phát tri n ph ng án d phòng v i chi phí c c kỳ r cho qu ng s t chuyên ch b ng đ ng bi n. Giá qu ng s t r t thê th m, nh ng tôi ch c r ng nhu c u c a Trung Qu c s ti p t c tăng lên.

Đó là nh ng kho n đ u t ngon lành. Không ph i ch vì chúng quá r , mà vì m i công ty y đ u có nh ng ch t xúc tác giúp chúng tăng tr ng. Các công ty này không ch có kh năng t o l i nhu n m nh m mà còn có giá tr ph tr i r t l n. Do đó, t l thành công vô cùng cao.

T t c các ý t ng đ u t y đ u đ c kh i ngu n t nh ng cu c trò chuy n c a tôi v i Mohnish, và tôi đ c l i vô cùng t kh năng phân tích siêu vi c c a ông y. Suy nghĩ và s th u su t c a ông đã đ n v i tôi nhanh và dày đ c, và tôi đôi khi tiêu hóa không k p. Mohnish th ng đùa r ng tôi c nh đang “u ng n c t v o i ch a cháy”. Tình b ng h u ngày càng phát tri n và n y n c a chúng tôi là m t trong nh ng ph n th ng giá tr nh t c a b a ăn tr a

cùng Buffett, vì tr i nghi m trừ phú y kéo Mohnish và tôi đ n g n nhau h n. Tôi kinh ng c tr c s hào phóng c a ông, Monish luôn chia s trí tu l th ng c a mình v i tôi, và th t khó đ bù đ p l i vai trò quan tr ng c a ông trong vi c giúp tôi ch n đ c nh ng kho n đ u t đúng đ n trong th i kh ng ho ng tín d ng.

T t th y nh ng l a ch n c phi u này cũng nh trò b n cá b i trong ch u v y. Vài năm sau đó, khi n n kinh t toàn c u h i ph c và d n tr v bình th ng, m i c phi u v a nêu đ u tăng giá tr l i. Ví d , Brookfield tăng g p đôi, Cresud g p ba, và London Mining g p b n. Đúng nh tôi đã nghĩ, kh ng ho ng tài chính qu là c h i c đ i m i có m t l n.

Trên m t tr n đ u t , tôi đã hành x đúng. Quy trình l a ch n c phi u c t lõi c a tôi t t. Nh ng tôi có th nh n ra còn có nh ng đi u c t lõi mà tôi c n thay đ i trong cách v n hành qu và, cũng quan tr ng không kém, là cách s ng c a tôi. Kh ng ho ng tài chính đã cho tôi th y thành công trong đ u t không ch là v n đ nh n di n c h i mua c phi u tuy t v i. Nh ng tôi đã h c b ng nh ng tr i nghi m th ng đau, tôi cũng ph i t o môi tr ng t t nh t có th cho chính tôi, v th ch t, lý trí, và t m lý đ tôi có th qu n lý hi u qu h n và khi n b n thân khó b t n th ng h n tr c nh ng nh h ng tiêu c c tôi g p ph i trong cu c kh ng ho ng tài chính. Nh Warren và Mohnish, tôi c n có chi n l c đ c u trúc l i môi tr ng này. Tôi không th mô ph ng trí thông minh c a h , nh ng tôi có th nh n th y, ngày m t rõ ràng h n, r ng tôi c n mô ph ng các chi ti t trong môi tr ng c a h , nh ng đi u đã giúp h có đ c l i th v m t c u trúc.

Th là tôi quy t đ nh nh n nút “kh i đ ng l i”. M t trong nh ng thay đ i l n lao nh t mà tôi th c hi n chính là r i New York đ n Zurich mùa hè 2009. •

Chương 8
OMAHA PHIÊN BẢN SPIER
KIẾN TẠO MÔI TRƯỜNG LÝ TƯỞNG

M T TRONG NH NG THÁCH TH C L N NH T V I B T KỲ nhà đ u t nào chính là có quá nhi u th gây nhi u lo n đ u óc. Chúng ta thích nghĩ mình là t o v t đ y lý trí - đi u này ph n nào đó đúng - nh ng th c t thì l i xám x t h n. Kh ng ho ng tài chính đã minh ch ng m t cách l nh lòng cách các nhà đ u t có th tr nên phi lý trí, đ c bi t trong nh ng tình hu ng th thách c c đ .

Nh ng nhà đ u t g i là chuyên nghi p - trong đó có tôi - cũng không mi n nhi m tr c nh ng th l c giầy xéo tâm trí này. Tôi đã ch ng ki n t n m t nhân viên phân tích, các nhà đ u t t ch c, và nhân viên ti p th h p tác v i tôi, t t th y đ u g c ngã đ i áp l c c a th tr ng s p đ , bán ra vào chính xác th i đi m h lý ra ph i mua vào. Nghe th t nh nhõm khi nói m t cách t măn v “s diên cu ng c a đám đông”, nh ng còn v s diên cu ng c a nh ng thành ph n u tú trong gi i h c gi và tài chính thì sao? Theo kinh nghi m c a tôi, ai trong chúng ta cũng có th tr nên lo n trí. Th c s , r t th ng g p nh ng ng i trong gi i c a tôi phát diên.

Trí não t nó là m t th r t l lòng và vô cùng kỳ bí, đ c tính này th t ch ng thích h p v i công vi c đ u t . Đây không ph i m t quy n sách khoa h c dày c p bàn v c u trúc b não, nh ng cũng đáng đ ta dành chút th i gian đ tìm hi u xem vì sao suy nghĩ và đ u t m t cách có lý trí l i khó đ n v y.

M i ng i th ng nh m t ng b não ch g m m t c u trúc: ph n v não thu th p thông tin, x lý, và đ a ra câu tr l i. Daniel Kahneman, ng i th ng gi i Nobel kinh t năm 2002 là m t nhà tâm lý h c tiên phong mô t ch c năng c a v não b ng c m t “t duy ch m”. V ph n tôi, tr c đây tôi có m t hình nh t ng t ng v b n thân nh m t phi công lái máy bay chi n đ u, t p trung cao đ vào b ng đi u khi n trong bu ng lái, đ a ra nh ng quy t đ nh t i u và ki m soát hoàn toàn chi c chi n đ u c đang bay l n trên không trung.

Ph n l n nh ng gì chúng ta trau d i trong tr ng đ i h c nh m phát tri n ph n kh năng suy nghĩ cao đ , đ y lý trí này c a não b . Anh b n c a tôi, Ken Shubin Stein, d y l p đ u t nâng cao Đ i h c Kinh doanh Coblumbia. Đây là m t khóa h c khác th ng cung c p cho h c viên m t kh i l ng kh ng l nh ng góc nhìn và cách ti p c n h u ích v quy trình nghiê n c u đ u t . Nh ng m i tri th c và phân tích này đ u đ a trên m t gi đ nh r ng, khi các sinh viên t t nghi p, chính ph n v não c a h s đ a ra nh ng quy t đ nh đ u t . V n đ là còn có m t ph n não b khác, ít lý trí h n và nhi u tính b n năng h n mà Kahneman miêu t b ng c m t “t duy nhanh”, đây m i là n i đ a ra ph n l n các quy t đ nh c a chúng ta.

Dĩ nhiên, tôi đang t i gi n hóa m t cách thái quá m t ch đ vô cùng phong phú. N u b n thích tìm tòi v lĩnh v c này, b n có th tìm đ c các tác gi có l i vi t d hi u nh Kahneman, Dan Ariely,

Jason Zweig, Joseph LeDoux, và Antonio Damasio. Đ c tác ph m c a nh ng tác gi v a nêu và các chuyên gia khác v tài chính hành vi và kinh t th n kinh h c, tôi th y vô cùng h ng thú v i nh ng khi m khuy t và s ph c t p c a quá trình đ a ra quy t đ nh. L y ví d , nhà th n kinh h c Benjamin Libet trình bày cách m t quy t đ nh hành đ ng đ c kh i ngu n trong não tr c khi ch th nh n ra r ng mình đã đ a ra m t quy t đ nh. Có m t tr ng h p r t n i ti ng t th k 19 c a Phineas Gage, ng i này b tai n n nh h ng ch m t ph n não b ; ông ta có v nh ho t đ ng bình th ng, nh ng l i m t đi kh năng đ a ra các quy t đ nh h p lý.

Tôi b thu hút b i các nghiê n c u cho th y các b não x lý các tín hi u thu nh n vào nh ng th i đi m khác nhau: hình nh c đ ng môi đ n tr c, sau đó âm thanh m i đ n, nh ng chúng ta l i th y hai tín hi u này đ n đ ng th i. Nói cách khác, não b chúng ta t o ra th c t i do ta nh n th y, và không ph i lúc nào não cũng th c hi n nhi m v đó m t cách chính xác.

Nh ng nghiê n c u nh th đã giúp tôi nh n ra r ng *não b là m t công c ít đ c s d ng h n ta v n t ng*. Đ i v i nh ng ng i tham gia th tr ng ch ng khoán, m t trong nh ng v n đ l n nh t là ph n não b n năng, kém lý trí là đ i t ng c a nh ng đ t thay đ i tr ng thái c m xúc đ đ i, bao g m nh ng đ t bùng phát l c quan phi lý hay bi quan phi lý. Th c s , nh ng v n đ liên quan đ n ti n b c l i th ng kích ho t ph n não b kém lý trí c a ta. Trong tình hu ng r i ro tài chính cao, khi ta c m th y mình trong tình hu ng nguy c p, ph n b n năng ti m th c đ c kích ho t; ph n v não sau đó m i h p lý hóa các quy t đ nh c a ta.

Hi u đ c chúng ta cũng ch là con ng i (và nhà đ u t) cũng giúp chúng ta cân nh c môi tr ng đ ta có th ti n hóa. Tính s , loài ng i hi n đ i v i b não l n v t tr i đã t n t i trên m t đ t ch ng 200.000 năm. Ph n não đ c ti n hóa g n nh t chính là ph n v não. Nh ng tr i dài su t l ch s nhân lo i, loài ng i đã sinh sôi n y n trong r t nhi u môi tr ng khác nhau. Ngày nay, có m t ph n không nh công c tinh th n c a chúng ta đã ti n hóa đ giúp chúng ta t n t i trong t nhiên v n đã t n t i t th i t tiên sãn b t - hái l m. Nh ng b n năng sinh t n nguyên th y y đã h n sâu trong não đ n n i d dàng đề b p ph n v não.

Chúng ta thích nhìn nh n r ng mình có kh năng suy nghĩ nh Isaac Newton, nh ng th t nguy hi m khi quên r ng ta cũng có nh ng ph n b n năng khác. Thú th c, b n thân Newton l ra cũng nên nh n ra đi u này, vì ông là m t nhà đ u t kh kh o đã m t s ch s ti n t i t ki m c đ i vào bong bóng South Sea. Ông đã hóm h nh phát bi u r ng: “Tôi có th tính toán đ ng đi c a các vì sao, nh ng l i bó tay tr c s điên cu ng c a con ng i”.

Bong bóng South Sea là m t trong nh ng bong bóng l n nh t l ch s , di n ra Anh t năm 1711 đ n 1720.

Đ giúp chi trả kho n n 9 tri u b ng, năm 1711, chính ph Anh đã thành l p công ty South Sea, đ c trao đ c quy n th c hi n các giao d ch c a Anh v i các c ng c a Tây Ban Nha Nam M , sau đó cho phép nh ng trái chủ đ i trái phi u l y c phi u trong công ty này. (Anh và Tây Ban Nha đã trong tình tr ng chi n tranh hay căng th ng trong ph n l n th k sau, m t tình hu ng khó mà t o ra đ c nh ng kho n l i nhu n l n t giao d ch bùng n gi a hai qu c gia này).

Theo th i gian, c phi u m i đ c phát hành, xét trên khía c nh giao d ch, công ty này hoàn toàn th t b i. Nh ng trong tháng 1 năm 1720, nó đã lao vào cu c chi n đầu giá v i Ngân hàng Anh qu c nh m mua toàn b s n qu c gia c a Anh. Nó đã th ng, nh h i l và mánh khỏe. T th i đi m đó, t t c đ u tr nên h n lo n. Giá c phi u c a nó tăng t 128 b ng m t c phi u vào ngày 1 tháng M t năm 1720 lên 1.000 b ng m t c phi u vào cu i tháng sáu.

R i bong bóng v tung và c phi u r i tr l i m c 160 b ng vào cu i năm. Trong s nh ng ng i m t ti n có Sir Isaac Newton, m t trong nh ng ng i thông minh nh t trong n n văn minh nhân lo i, ông đã l 20.000 b ng khi đ u c vào c phi u South Sea - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Cafef.*

V n đ không ch là nã b r t phi lý trí. V n đ còn n m gi i kinh t v n hành theo nh ng cách th c ph c t p đ n điên đ u. Nh ng lý thuy t kinh t h c kh kính mà tôi đ c h c Oxford và Harvard đã che m t tôi kh i ph c h p tuy t di u này. M t vài năm sau khi tôi b t đ u đ u t , qu n lý ng n qu Nick Sleep gi i thi u tôi h c vi n Santa Fe, m t c ng đ ng nghiên c u đa k lu t. Tôi bi t r ng Bill Miller, m t qu n lý qu thông minh t t b c Legg Mason, n m trong ban đi u hành c a h c vi n. Th là tôi b t đ u đ c m t vài bài báo nghiên c u c a h c vi n này.

Ý t ng c t lỗi mà tôi h c đ c là cách nghĩ n n kinh t là m t h th ng ph c t p có kh năng thích ng cao. Các nhà kinh t ghét ý t ng này vì chúng ta không th mô hình hóa m t h th ng có kh năng thích ng hay s đ ng m t thu t toán đ c h c đ tri n khai. Chúng ta cũng có xu h ng b thu hút b i nh ng ý t ng h p d n, nh p nhàng, khó h c nh thuy t cân b ng t ng th . Thuy t này miêu t m t cách tuy t v i cách th gi i nên v n hành, và nó có th là m t h ng d n h u ích cho các nhà làm lu t. Nh ng nó l i bóp méo cách ta nhìn nh n th c t i.

Nh ng nhà đ u t thông thái nh Bill Miller và Charlie Munger nhanh chóng nh n th y các mô hình kinh t tiêu chu n trên

thì gì còn nữa khi mà khuynh hướng đi vào trật tự - và cũng như những mô hình có nguồn gốc sinh học có thể hiểu được trong thực tiễn. Việc mà ông viết về Santa Fe, tôi đã quy nó *Journey to the Ants* của Bert Holldobler và Edward O. Wilson. Phần lớn quyển sách dành để miêu tả các chiến lược sinh tồn khác nhau để sống bên cạnh các loài khác và để khám phá cách thức các loài khác nhau cùng tiến hóa và cạnh tranh với nhau. Quyển sách này dạy tôi về kinh tế như những gì tôi đã học trong trường đại học. Nghe có vẻ điên rồ, nhưng thực tế là như vậy. Vì sao? Vì một đàn kiến, cũng như nền kinh tế, có một cấu trúc phân cấp có khả năng thích ứng. Điều kỳ diệu là các mối liên hệ khai sáng. Ví dụ, các đàn kiến vận hành theo những quy tắc để ngăn cho phép chúng hóa giải những nhu cầu sinh tồn khó khăn.

Tôi ngày càng nhận ra mình đang khám phá những mô hình hữu dụng cho tôi trong việc phân tích giới tài chính và kinh tế. Tôi nghĩ ngay đến Munger về mô hình tâm lý đan xen những chiến lược. Thật là tôi nghĩ ông muốn quyển *Journey to the Ants*. Vui thay, ông tay viết một lá thư hỏi thăm, báo rằng ông đã đọc quyển sách này. Trong thời gian đó, tôi quyết tâm dành nhiều thời gian hơn để đọc sách sinh học. Những nghiên cứu này đã khiến tôi thêm cảm giác căm ghét những thói quen suy nghĩ về kinh tế như một hệ sinh thái tiến hóa và các kỳ phân cấp. Các công ty cũng như các đàn kiến, họ có phản ứng thích nghi để phát triển họ có phản ứng trở lại những điều kiện.

Tôi sớm nhận ra những lĩnh vực khác trong nghiên cứu về phân cấp (*complexity*) cũng cung cấp cho tôi những mô hình hữu ích về cách vận hành của giới kinh tế. Ví dụ, nhà vật lý lý thuyết người Đan Mạch Per Bak cùng thực hiện một nghiên cứu kinh điển về các đụn cát (*sand dune*), nghiên cứu này cho thấy đi xuống xảy ra khi bạn liên tục cho thêm cát một vị trí cố định. Đụn cát sẽ đạt đến một trạng thái gọi là “các điểm tới hạn tự tổ chức” (*self-organized criticality*)-, khi này hệ thống cát sẽ hình thành, nhưng ta không thể đoán được thời điểm cát sẽ đổ sụp xuống hay đụn cát sẽ kích hoạt trở lại khi cát đổ sụp xuống. Mô hình này cho ta những gợi ý thú vị về các liên hệ trong xã hội, và nó có rất nhiều điểm chung với hệ thống cát này. Vì các nhà đầu tư, đi vào nền kinh tế chính là phản ứng tình trạng các điểm tới hạn, những triết lý về Đông có câu “Vận cùng tới biến”, “Vận cực tới phản”, đây chính xác là đi xuống xảy ra với những hệ thống khoán trừ để tránh khủng hoảng 2008-2009.

"Vận cùng tới biến", "Vận cực tới phản", ý nói một vị thế hoặc một sự việc khi đi đến điểm cực độ trong giới hạn thì sẽ phản đảo lại. Cho nên, càng là vào lúc vô vọng, thì càng có thể là hy vọng đang

ngay tr c m t. Thân vào ngh ch c nh, chính là c h i t t đ
tôi luy n b n thân mình - *Chú thích c a ng i d ch. Ng u n:*
Trithucvietnam.net.

M u ch t đây chính là nh ng lý thuy t kinh t g n gh tôi
đ c h c đ i h c h u nh không th miêu t đ c s ph c t p
th c s c a n n kinh t hay th tr ng tài chính. Trong khi tôi ph i
th a nh n là nã b c a t a c c kỳ h n ch khi đ i m t v i ph c h p
quá kh ng khi p này. Chính s b t cân x ng này là v n đ nghiê
tr ng v i các nhà đ u t . Chúng ta - v i b ão nh bé kém lý trí và
các mô hình kinh t đ c gi n l c quá m c - hy v ng đ i m t v i
th gi i ph c t p đ n khó tin này. Chúng ta có c h i nào chẳng?

Đây không ch là m t tr ng h p lý thuy t hóa tri th c đ
làm th a mẫn b n thân. Đây là m t thách th c th t s cho m i nhà
đ u t . Li u có cách nào đó đ xoay chuy n c c di n cho có l i cho
chúng ta nh m tăng xác su t chi n th ng trong m t trò ch i v n
đ c s p đ t vô cùng b t l i cho ta? Đây là câu h i làm n n cho
nh ng ch ng ti p theo c a quy n sách này.

Gi đây nhìn l i, tôi l ra nên có cái nhìn hoài nghi h n v
nh ng mô hình kinh t đ c gi ng d y đ i h c. Nên t h n b n s
r t vui m ng khi bi t r ng tôi s ch ng đ m ra bàn nh ng ki n th c
nh mô hình đ nh giá Black-Scholes, giá niêm y t và kinh t vĩ mô
Keynesian, mô hình kinh t vĩ mô IS/LM, tri n v ng h p lý, t l t p
trung công nghi p Herfindahl, hay mô hình t l quy đ i Rudiger
Dornbusch.

Nh ng lý thuy t v a nêu, dĩ nhiên, là nh ng th r t ng u có
th giúp b n ki m b n tình bu i ti c cocktail Mensa hay m t bu i
t t p c a các nhân viên ngân hàng trung tâm. Chúng cũng giúp b n
có đ c t m b ng h ng nh t và m t chân gi ng d y ngon lành.
Nh ng theo kinh nghi m c a tôi, chúng ch ng có ích l i gì v i đ u
t . V n đ là, nh ng h c thuy t kinh t nh th có xu h ng d a
trên nh ng gi đ nh r t thanh l ch v cách th gi i v n hành, ch
không ph i d a trên th c t r t h n đ n mà ta đang th c s s ng
trong đó.

Nói đi thì ph i nói l i, còn nhi u đi u h u ích tôi h c đ c
t i đ i h c không h u ng phí. Ví d nh cách đ c báo cáo tài chính
c a công ty là

m t đi u h t s c c b n mà m i nhà đ u t nghiê túc c n bi t.
Đi u

này không ch đ n gi n là hi u s khác bi t gi a cách ghi s sách
ti n m t

(*actual cash accounting*) và s sách k toán phát sinh (*accrual
accounting*). Đi u này cũng liên quan đ n vi c hi u nhi u cách th c
mà các quy t c k

toán có thể để dùng để xào nấu những số thu nhập (*EPS - Earning per share*), chắc chắn khả năng minh doanh sẽ đang tăng hay đang giảm. Nếu bạn có tấm bằng MBA hay CFA bạn đã thu thập được các số liệu để phân tích này. Nếu không, có những quy tắc sách có thể bổ sung phần kiến thức cần thiết này, bao gồm những tác phẩm có những hướng sâu rộng như của Ben Graham và David Dodd, Marty Whitman, John Mihaljevic, Seth Klarman, và Joel Greenblatt. Bạn không cần tôi đi tìm kiếm những tài liệu màu mè đã được nhiều người nhân khai phá.

Master of Business Administration là bằng thạc sĩ chuyên ngành quản trị kinh doanh. **Chartered Financial Analyst** là một chứng chỉ dành riêng cho các nhà phân tích tài chính chuyên nghiệp trong các lĩnh vực: kế toán, thuế, quản lý rủi ro, ngân hàng và tài chính - *Chú thích của người dịch*.

Một điều không may mắn, hầu hết các quy tắc sách về thuế và lợi nhuận trung tâm nâng cao khả năng phân tích kế toán. Hầu hết những khái niệm cơ bản như ROI, P/E, và những chỉ số khác cũng rất thông minh nhưng món này không khó, và bạn khó lòng đi xa hơn nếu chỉ biết đến chúng. Bất kỳ một ngày nào đó thông minh để tận dụng lợi nhuận kinh doanh cũng có thể biết cách phân tích sâu các báo cáo 10K, 10Q, và các tài liệu tài chính khác. Thách thức thứ ba, theo góc nhìn của tôi, chính là bộ não - thứ đã đưa ta đến vị trí hiện tại - lợi ích tích cực như thế. Não bộ như một con thuyền nhỏ, lên đèn để đi mà không bị chìm dưới phi lý trí và rất dễ gặp những cơn bão bất ngờ. Và não bộ còn chứa đựng các nhà khoa học thiên kinh u tú hiện tại, nói chung, nói chung các nhà đầu tư.

Khi tôi bắt đầu tìm kiếm tài chính hành vi và kinh tế thị trường, có một niềm đam mê khích trào dâng trong tôi, như thể tôi đang sống qua một đợt bùng nổ các bí ẩn sâu thẳm về cách năng lực và những khiếm khuyết của não bộ. Nhưng, như bạn đã biết, tôi nhận ra rằng mình có thể dựa vào khả năng suy lý để vượt qua những khuynh hướng phi lý trí này. Khi đi đến những khiếm khuyết của não, tôi tâm đắc rằng điều quan trọng nhất là tôi sẽ không va chạm vào vì đã hiểu rõ hơn về những điều cần biết của não bộ. Nhưng dần dà tôi học được rằng kiến thức về tư duy và tâm lý thị trường còn chứa đựng nhiều khó khăn. Đây chính là ta không thể dùng não để tư duy. Nên điều có hiệu quả nhất về những khiếm khuyết tinh thần, ta vẫn rất dễ mắc phải sai lầm.

Vậy, đâu là giải pháp? Tôi hy vọng có thể giúp bạn bằng cách chia sẻ những gì tôi đã học được cho đến giờ.

Qua những trải nghiệm đầu tiên của D. H. Blair và cuộc khảo sát những tài chính - tôi khám phá ra rằng điều cần thiết là *tránh xa*

nh ng gi đ nh sai l m r ng ta hoàn toàn có kh năng suy nghĩ h p lý. Thay vì th , tôi nh n ra r ng l i th duy nh t c a tôi trên c ng v m t nhà đ u t là tôi khiêm nh ng nhìn nh n trí não tôi còn nhi u khi m khuy t. M t khi đã ch p nh n đi u này, tôi có th ki n t o m t lo t các gi i pháp đ kh c ph c đ a trên nh n th c c a b n thân v nh ng vùng t đ a trong đ u óc tôi.

Và nh ng t đ a này đ c bi t nghiêm tr ng trong tr ng h p c a tôi. Kho ng năm 2004, m t ng i b n c a tôi n m trong ban ch nhi m tr ng Y khoa Mount Sinai g i tôi đ n khám ch bác sĩ Mary Solanto. Bà th c hi n m t lo t các xét nghi m ki m tra và k t lu n r ng tôi m c ch ng gi m chú ý (*attention deficit disorder - ADD*). Các bài ki m tra cho th y tôi có nh ng giai đo n siêu t p trung, đ c bi t nh ng th i đi m căng th ng cao đ , nh ng tôi cũng có th r i vào nh ng cái b y làm m t t p trung khi đ i di n v i quá nhi u th v n v t trong cu c s ng. Tôi có th suy nghĩ ra nh ng ý t ng tuy t v i, nh ng s chú ý c a tôi quá đ b l c h ng đ n n i tôi ch ng th nh đ c nh ng th r t c b n nh m y gi r i hay tôi đã đ chìa khóa đ u.

Đ s ng v i ch ng b nh c a mình, tôi c n tri n khai m t lo t nh ng m o đ n gi n đ đ i phó, ví d , l p m t chi c đ ng h to đùng văn phòng đ nh c gi cho tôi, bàn làm vi c tr ng đ tôi không b phân tâm, và đ t đ đ c cùng m t v trí đ không th ng xuyên quên m t đ đ chúng đâu. Tôi thuê m t tr lý riêng, m t ph n công vi c chính c a ng i này là trông ch ng tôi đ tôi không làm h ng m i chuy n do l đ nh nh ng công vi c gi n đ n nh đ t máy bay, nh c nh l ch h n, hay đóng c a khi r i văn phòng.

T t c nh ng n l c t o ra các bi n pháp kh c ph c và nh ng “c u dao” trong cu c s ng th ng nh t đã ch ng minh đ c tính hi u qu - không ch giúp tôi đ i phó v i ch ng ADD mà còn giúp tôi tr thành m t nhà đ u t gi i h n. S th c là, m i ng i trong chúng ta đ u có nh ng h n ch tinh th n, m c dù h n ch c a b n khác xa c a tôi. V i tâm th này, tôi b t đ u nh n ra m t nhà đ u t r t c n t o l p môi tr ng đ đ i phó v i nh ng h n ch , phong cách cá nhân, và nh ng khuynh h ng phi lý trí c a chính h .

Sau khi đ i đ n Zurich, tôi t p trung cao đ vào vi c t o m t môi tr ng lý t ng đ đ u t , m t môi tr ng giúp tôi hành đ ng có lý trí h n. M c đích không ph i là đ thông minh h n. M c đích là t o nên m t môi tr ng trong đó trí óc tôi không b nh h ng b i nh ng rào c n c a các th l c gây nhi u và gây r i có th kích phát hành đ ng phi lý trí c a tôi. V i tôi, đây là m t ý t ng đ i đ i. Thay đ i môi tr ng đã c i thi n cách tôi th c hi n vi c đ u t , m t cách r t m i m , song song đó còn mang l i cho tôi m t cu c s ng h nh phúc và bình an h n.

Nh chúng ta s cùng đi m qua trong ch ng ti p theo, không

ch môi tr ng c a tôi thay đ i. Tôi cũng ki m soát đ c nh ng thói quen c b n và quy trình đ u t c a mình đ thích nghi v i s phi lý trí c a chính tôi. Trí não tôi v n th , b t toàn đ n vô v ng. Nh ng nh ng thay đ i này ph n nào nghiêng nh bàn c đ cho tôi chút l i th . V i trí não c a tôi, đi u này h u ích h ng p v n l n vì c t p trung vào nh ng th nh báo cáo doanh thu hàng quý c a các nhà phân tích, t l Tobin's Q, hay các đ báo th tr ng vô d ng c a các chuyên gia - nh ng lo i t p âm làm n ng đ u nhi u nhà đ u t .

James Tobin là m t nhà kinh t h c ng i M ã có nh ng đóng góp tiên phong trong v i c nghiên c u đ u t , chính sách ti n t và tài chính cũng nh th tr ng tài chính, ông đ c nh n gi i th ng Nobel Kinh t năm 1981. Theo James Tobin, các quy t đ nh đ u t c a doanh nghi p d a theo t l q, t c giá th tr ng c a t ng ngu n v n (t ng tài s n) c a doanh nghi p chia cho giá s sách c a t ng ngu n v n (t ng tài s n) c a doanh nghi p. N u t l q cao, công ty s đ u t nhi u h n vì v i c huy đ ng thêm v n s r h n do th giá c a công ty khá cao so v i chi phí huy đ ng thêm v n. Ng c l i, n u h s q th p, công ty s không gia tăng đ u t vì chi phí huy đ ng thêm v n khá đ t - *Chú thích c a ng i d ch.*
Ngu n: ncif.

Kh ng ho ng tài chính đã cho tôi th y m t đi u không còn nghi ng g i n a là qu n tr ph n phi lý trí c a não ph i tr thành m t ph n không th tách r i v i qu n tr danh m c ch ng khoán. Cu c kh ng ho ng cũng nh n m nh r ng vô cùng khó khăn đ làm đi u này t i Manhattan. M i ng i chúng ta có đ ng l i suy nghĩ khác nhau, nh ng New York - v i dòng năng l ng tuôn ch y không ng ng ngh , tinh th n c nh tranh, và túi ti n c a nh ng tay siêu giàu - làm n ng n thêm nh ng thành ph n trong b n ch t phi lý trí c a chính tôi, nh ng ph n không phù h p v i m t nhà đ u t gi i. Tôi c n m t n i mà tôi có th suy nghĩ bình tĩnh và đ u t lâu dài, tránh xa kh i áp l c t kỳ v ng c a ng i khác hay s gây nhi u c a các hành đ ng điên r liên t c giáng vào tôi New York.

Đi u này không có nghĩa New York không ph i vùng đ t h a cho nh ng nhà đ u t vĩ đ i khác. David Einhorn phát tri n r t t t n i này; các nhà qu n lý c a qu Sequoia cũng th . Nh ng tôi h nghi r ng nh ng ng i t xa đ n đây l p nghi p nh tôi s th y r ng, không có m t g c r đ a ph ng giúp n đ nh c m xúc, chúng tôi s khó phát tri n h n so v i nh ng ng i sinh ra và l n lên t i n i này. V i nh ng ng i nh p c New York, th t quá d dàng đ b m t cân b ng b i nh ng cảm đ không gì ki m soát n i - bao g m c lòng tham và s đ k - mà nh ng trung tâm tài chính nh New York và London có th th i bùng lên.

M n l i c a Nassim Nicholas Taleb trong quy n *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable* (Thiên nga đen - xác su t nh , tác đ ng l n), nh ng thành ph l n đ c xem là “C c đ ” (*Extremistan*). Nh nhi u cu c nghiê n c u đã cho bi t, s phâ n b tài s n gi a chúng ta và ng i hàng xóm giàu có đóng m t vai trò đáng k trong vi c quy t đ nh h nh phúc c a chúng ta. Do đó, khi đ c bài v t phú đô la ng i New York nh Stephen Schwarzman c a Blackstone Group có th kích phát m t ph n ng ghen ăn t c trong b não phi lý trí c a tôi. Tr khi chúng ta có r t nhi u ph ng sách m nh m đ đ i phó v i nh ng ngu n l c gây lo n trí này, chúng ta không th tránh kh i b chúng đánh g c. Ví d , quá g n m t ng i quá giàu có th có th khi n tôi d b cảm d vào nh ng th ng v đ u t m o hi m h n thay vì đi m tính t p trung t o ra lãi kép đ khi n ta hài lòng mà không ph i ch u nh ng r i ro b t h p lý.

Ít nh t là v i tôi, s ng m t n i mà s khác bi t ít kh c nghi t h n là m t l a ch n khôn ngoan. V i nh ng khi m khuy t và s d t n th ng c a chính mình, tôi nh n th y tôi có th có c h i hành đ ng có lý trí h n nh ng n i mà Taleb miêu t là “Bình th ng” (*Mediocristan*), n i cu c s ng có ít v ng b n h n.

Th là tôi tích c c b t đ u tìm ki m nh ng n i thay th cho Manhattan. Ban đ u, tôi nghiê m túc cân nh c chuy n đ n Omaha, do n i này đã h tr r t đ c l c cho Warren. Tôi cũng cân nh c đ n Irvine, California, n i Mohnish sinh s ng. Tôi cũng nghiê n c u nh ng thành ph khác M nh Boston, Grand Rapids, và Boulder. Và tôi cũng nhìn đ n nh ng thành ph yên bình h n châu Âu nh Munich, Lyon, Nice, Geneva, và Oxford.

Nh ng cu i cùng, Lory và tôi quy t đ nh ch n Zurich. Tôi th ng đ n đây lúc còn bé và h ng yêu thích n i này. G n đây, tôi cũng đ c các nghiê n c u nói r ng Zurich th ng xuyên đ c x p đ u trong thang đo nh ng thành ph có ch t l ng cu c s ng t t nh t th gi i. Th t không khó đ th y lý do. Đây là m t thành ph nh , an toàn, đ c qu n lý t t, m t n i có nhi u ki n trúc đ p, b u không khí trong lành và ngu n n c s ch, cùng v i c s h t ng trên c tuy t v i. Zurich có nh ng ngôi tr ng công l p r t t t. Nó cũng có nh ng ng n núi xinh đ p và khu v c tr t tuy t tuy t v i ch cách thành ph vài phút. N i này còn có m t sân bay hi n đ i, d dàng đi đ n các thành ph trung tâm nh New York, San Francisco, Singapore, Th ng H i, và Sydney.

M c dù Zurich có m c s ng cao, thành ph này l i đ cao tính công b ng vì m i ng i đ u có th t i p c n v i nh ng th nh nhau - t nh ng h n c trong veo đ c b o t n c n th n đ n các h b i công c ng còn t t h n nhi u so v i các h b i t các câu l c b đ ng quê hào nhoáng phía b c New York. T ng t , h th ng giao thông công c ng không đâu sánh n i c a Zurich ho t đ ng vô cùng

hi u qu t i m c các t phú đ a ph ng cũng s đ ng ph ng ti n này. Câu chuy n nh ng ng i giàu không s ng trong m t th gi i t ng nh siêu t ng v i tuy t đ i đ a s dân chúng làm gi m s ganh t và c m giác thi u th n v n r t đ c m nh n t i các thành ph l n nh New York và London.

Tôi không có ý nói Zurich là hoàn h o, nh ng nó có m t thu c tính vô cùng đáng giá v i tôi: nó th c s xây d ng đ a trên ni m tin. L y ví d , trên h th ng tàu đi n, hi m khi ng i ta soát vé và cũng ch ng có c a xoay m t chi u. Trong các c a hàng, khách v n th ng mua bia r u và các s n ph m khác r i thanh toán sau khi s n ph m chuy n v t n nhà cùng v i hóa đ n. C dân đây là m t ph n c a m ng l i tin t ng l n nhau, và đi u này giúp h b c l nh ng ph m ch t t nh t bên trong. Theo m t cách nhìn nào đó, đây gi ng m t th gi i đ m phong cách Buffett. Warren đ i x v i các qu n lý các công ty c a ông v i m t lòng tin đáng n , cho h t do th c hi n quy t đ nh c a h , và h đáp l i b ng cách làm m i đi u có th đ x ng v i kỳ v ng c a ông.

Zurich t o m t n t ng v i tôi r ng đây là n i tôi có th s ng v i m t tâm th bình yên - m t môi tr ng tinh l ng, đáng m n, nh ng l i ph n nào t nh t do không có các s ki n đáng chú ý di n ra th ng xuyên. N i đ y tôi có th t p trung cho gia đình mình và qu c a mình mà không có nh ng phi n não không đáng. Thi tho ng có ng i h i tôi, “Ch ng ph i n i đó chán l m sao?” C u tr l i c a tôi: “Chán là t t. Là m t nhà đ u t , đây chính xác là đi u tôi mu n”. Vì sao nhãng là m t v n đ th c th . Đi u tôi th c s c n là m t n n t ng đ n s , không b qu y nhi u và không h ng ph n quá đ . Tôi không ph i là ng i duy nh t cho r ng Zurich là vùng đ t hoàn h o h tr cho suy nghĩ. Xuyên su t l ch s , thành ph này là n i đ ng chân cho nh ng tâm h n tìm ch n suy ng m nh Cari Jung, James Joyce, Richard Wagner, Vladimir Lenin, và Albert Einstein, ch a k Tina Turner.

M t đi u cũng khá quan tr ng là Zurich, tôi không b vây quanh b i nh ng ng i trong gi i đ u t . Đi u này d dàng cho tôi h n khi đi ng c v i đám đông mà không đ t t ng c a h len l i vào tâm trí. Zurich cũng khá h o lánh, đ làm chùn b c nhi u ng i mu n đ n g p tôi; b n bè thân thi t và h hàng quan tâm tôi có th đ n, nh ng tôi không ph i dành nhi u th i gian cho các m i quan h không quan tr ng v i cu c đ i tôi. Đi u này nghe có v tàn nh n và vô c m, nh ng đó là nh ng đi u tôi c n cân nh c khi t o l p môi tr ng phù h p v i nét tính cách và th t u tiên c a riêng tôi. Sau t t c , chuy n đ n Zurich cho tôi m t c h i làm l i t đ u, đ a vào th c hi n m i đi u tôi đã h c v cách tôi có th s ng và làm vi c hi u qu h n. Tôi không mu n phí c h i này.

B c ti p theo, tôi b t đ u tìm m t văn phòng hoàn h o - m t

thành t ch đ o trong môi tr ng m i c a tôi. Khi m i b t đ u, tôi ph m m t sai l m, ký h p đ ng thuê nguyên năm m t văn phòng Bahnhofstrase, m t con đ ng hi n đ i và đ t đ v n là n i đ c xem là C c đ c a Zurich. Đây là m t n i thanh l ch, đ y nh ng c a hàng đ t ti n. Nh ng khu v c siêu giàu nh th không lý t ng v i tôi vì chúng kích thích nh ng ham mu n không lành m nh c a tôi. Th là tôi nhanh chóng quy t đ nh chuy n sang m t văn phòng bên kia sông, cách khu Bahnhofstrase 15 phút đi b . V i tôi, đây gi ng nh m t kho ng cách an toàn.

Nhà tâm lý h c Roy Baumeister đã minh ch ng r ng ý chí hay năng l ng tinh th n (*willpower*) là m t ngu n l c có gi i h n, nên chúng ta c n c n tr ng không làm nó c n ki t. Trong phòng thí nghi m c a ông, ông khám phá ra r ng ngay c m t hành đ ng đ n gi n là ch ng l i cám d mu n ăn m t m u cookie sô cô la th m ngon cũng khi n ng i ta gi m b t ý chí khi th c hi n các nhi m v theo sau. Trong tr ng h p c a tôi, tôi không mu n phí ngu n năng l ng h n ch c a mình ch ng l i các cám d và lòng tham mà m t n i nh Bahnhofstrasse có th kh i nên trong tôi. T t h n h t là t o ra m t môi tr ng mà tôi không ti p xúc v i nh ng ngu n l c gây lung l c tinh th n nh th , v n có kh năng làm n ng n h n s phi lý trí c a tôi. M u ch t là gi i phóng tâm trí tôi kh i nh ng n l c tinh th n không c n thi t đ tôi có th dùng nó cho nh ng công vi c mang tính xây d ng h n giúp làm l i cho tôi và các c đồng.

Khi đã quán tri t nh ng v n đ y, tôi b t đ u nh n ra r ng các nhà đ u t khác mà tôi ng ng m cũng có cách ti p c n t ng t khi xây d ng môi tr ng c a h , dù h có ch đ nh hay không. Nh Mohnish, ông y làm vi c m t khu công viên văn phòng không l y gì làm sang tr ng Nam California, không có b t kỳ t ch c tài chính nào g n đ y. Có l n tôi h i Mohnish vì sao không ch n m t n i b t m t h n nh trong cách trung tâm th ng m i sang tr ng Irvine, g n nhà hàng mà ông ta yêu thích, “Ồi, Guy à”, Monish đáp. “Tôi đ u c n m y th hào hoa tráng l y!” Rõ là ông y hi u khu v c xung quanh có th làm gi v i tâm trí c a mình.

T ng t , Seth Klarman, m t trong nh ng nhà đ u t thành công nh t th gi i, làm vi c văn phòng là không có chút gì hào nhoáng Boston, cách xa kh i môi tr ng đ c h i mang tên Wall Street. N u mu n, ông có th d dàng thuê t ng th ng c a m t tòa nhà ch c tr i nhìn ra sông Charles. Văn phòng c a Nick Seep London g n m t c a hàng bán bánh đ ng King, cách xa kh i Mayfair, con ph tr danh đã tr thành thánh đ a c a qu phòng h . Allen Benello, qu n lý qu White River Investment Partners, làm vi c t i m t văn phòng khó t San Francisco, cách xa trung tâm tài chính c a thành ph . Và Buffett, nh chúng ta đã đ c p tr c đây, s ng n đ t tòa nhà Kiewit Omaha - m t tòa nhà khác không đ c xem là

m t n i hào hoa tráng l .

Đi u này đánh th c tôi nh m t nhân t không đ c nh n ra trong s thành công c a nh ng nhà đ u t v a nêu. V ph n tôi, tôi cũng mu n xây d ng m t phiến b n Omaha c a riêng mình.

Dù là nh v y, c b n tôi khác v i Buffett - và không ch là s khác bi t v ch s IQ. V i tôi, tôi thích văn phòng c a mình nhìn ra n i có quan c nh đ p, trong khi ông ch ng m y may quan tâm đ n nh ng chuy n th m m nh th . Trong khi tôi thích đ ng trong phòng nhìn ra cây c i hay th gì đó vui m t, ông l i th ng xuyên kéo kín màn c a. Nh ng trong các khía c nh quan tr ng khác, tôi ch đ nh mô ph ng môi tr ng ông đã t o ra Omaha. L y ví d , Warren s ng cách văn phòng 10 phút lái xe, văn phòng c a ông h i n m ngoài trung tâm thành ph . Văn phòng Mohnish Irvine cũng cách nhà ông y ch ng 10 phút, văn phòng Monish cũng n m ngoài khu trung tâm. Tôi b t ch c h , ch n m t văn phòng cách nhà 12 phút đi b hay 7 phút đi tàu và văn phòng c a tôi cũng n m mé ngoài thành ph . V i tôi, n m ngoài trung tâm thành ph là m t đi u hay, m t ph n vì s không có quá nhi u ng i vô tình ghé vào văn phòng c a tôi. H c n m t lý do đ l n đ đ n g p tôi, và vì th , cu c vi ng thăm c a h th ng là có giá tr .

Nh ng quy t đ nh y đã đ c cân nh c c n tr ng. Ví d , Mohnish và tôi đã đ c bi t th o lu n v i nhau v th i gian di chuy n, và đi đ n k t lu n r ng th i gian di chuy n đ n ch làm lý t ng là kho ng 10 đ n 12 phút, đ g n đ tăng ch t l ng cu c s ng, và đ xa đ t o m t s cách bi t gi a ch làm và t m. V i nh ng ng i mê làm vi c đ n ám nh nh tôi, c n thi t ph i có m t s cách bi t nh th . Chúng ta c n g p gia đình và dành th i gian nhà khi không b chôn vùi trong công vi c. Cũng cùng m t lý do, có thú vui gi i trí cũng là đi u quan tr ng. Trong r t nhi u thú vui, tôi thích nh t ch y b và tr t tuy t, không ch giúp tôi kh e m nh và vui v h n, mà còn giúp làm s ch tâm trí tôi và tăng c ng s xa cách c a tôi v i các bi n đ ng c m xúc c a th tr ng. N u tôi dành th i gian y mà nh t mình trong văn phòng, toàn tâm toàn ý phân tích c phi u, tôi ch c ch n r ng kh năng đ a quy t đ nh và l i nhu n đ u t c a tôi s b t n h i, cùng v i s kh e và đ i s ng gia đình c a tôi.

Cho dù th nào, m i th l i k t n i v i nhau. Đ ng c ban đ u c a tôi là t o ra m t môi tr ng t t h n đ tăng l i nhu n đ u t . Nh ng nh ng quy t đ nh c a tôi cũng khi n cu c s ng c a tôi t t đ p h n.

Bên trong văn phòng, tôi cũng chú tr ng không kém đ ki n t o m t môi tr ng giúp tôi làm vi c có lý trí và hi u qu , kh c ph c b n ch t l đ nh c a chính tôi. M t l n n a, hi u rõ b n thân và đi u ch nh môi tr ng cho phù h p là đi u c c kỳ quan tr ng. Nh

đã đ c p tr c đây, m t trong nh ng khuy t đi m c a tôi là vô cùng d b phân tâm, và tôi c n x lý v n đ này b ng cách đi u ch nh môi tr ng th c n i tôi làm vi c. Không nh Buffett, ông có th làm vi c sáng su t không c n máy tính mà cũng ch ng c n email, tôi l thu c vào máy tính. Nh ng tôi cũng nh n th c đ c r ng Internet và email có th tr thành c m b y gây phân tâm cho tôi. Đ đ i phó, và đ luôn gi s t p trung c n thi t, tôi chia tách văn phòng c a mình h n ra.

m t đ u hành lang, tôi có m t “phòng b n r n,” có m t đi n tho i, m t máy tính, và b n màn hình. Nh ng tôi đ máy và màn hình trên m t bàn làm vi c ch nh đ c đ cao, và tôi th ng ch nh cho bàn cao t m đ ng làm vi c. Tr l i email là m t công vi c ít đòi h i n l c trí óc, nh ng r t d b dính vào trong th i gian dài. Nên tôi ch đích ch nh bàn nh th đ không th ng i mà tr l i email. Đi u này nghe có v b o th , nh ng m c đích là t o m t không gian suy nghĩ thnh l ng và bình tĩnh. Nh ng tinh ch nh nh nh t nh t th làm vi c v i máy tính đ y khó ch u nh v y giúp tôi tăng xác su t đ u t thành công.

đ u kia c a hành lang, tôi có m t căn phòng g i là th phòng. N i đây không có đi n tho i l n máy tính. Tôi mu n khuy n khách b n thân dành thêm th i gian ng i và suy nghĩ, nên căn phòng này đ c thi t k đ mang l i c m giác m cúng và m i g i. Tôi có th đem hàng đ ng tài li u tài chính vào đây nghiên c u hay ch n m t quy n sách trên k sát t ng. N u tôi đóng c a căn phòng này l i, có nghĩa không ai đ c phép làm phi n tôi. Th v i n này cũng là phòng ch p m t. Không h trùng h p, Mohnish cũng hay ch p m t trong văn phòng c a ông y, và Warren cũng b o v i chúng tôi r ng ông có m t ch trong văn phòng đ ông có th ch p m t. Đây không ph i là hành vi l i bi ng, hay ít nh t là không hoàn toàn! M t gi c ng gi a ngày giúp đ u óc minh m n, đóng l i nh ng đi u phi n nhi u, và t o m t c h i đ kh i đ ng l i h th ng c th .

Nghe có v kém quan tr ng, nh ng ngay c cách b n trang trí văn phòng cũng r t có ích. Hãy nghĩ đ n đ i h c Oxford, t ng nhà ăn đ c trang trí b ng nh chân dung các c u sinh viên đã thành danh. m t m c đ nào đó, s h i n di n c a nh ng g ng m t này g i đ n m t tín hi u r t khích l cho nhóm sinh viên hi n đang theo h c. T ng t , tôi đ t m t đ u t ng đ ng c a Charlie Munger trong văn phòng. Tôi không tôn sùng ông nh thánh, nh ng tôi mu n kích ho t s h i n di n c a ông trong tâm trí tôi - ít nh t là nh m t mạnh m i đ nh c tôi nh s nguy hi m c a 24 đ ng đánh giá sai l m mà ông đã ch ra trong bài phát bi u t i Harvard. T ng t , trong phòng b n r n, tôi treo nh ng b c nh ch p cùng Warren và Mohnish trong b a ăn tr a t thi n.

Tôi không th gi i thích t t c nh ng đi u này b ng ngôn ng

chính xác của khoa học. Nhưng tôi có một nguyên tắc rõ ràng: nếu bạn không giúp chúng ta mô phỏng những gì có thể xảy ra thì bạn đang bỏ qua một phần quan trọng của nó.

Bằng cách lui gí hình như của Munger và Buffett trong văn phòng, tôi cũng ngồi trên bàn nghiên cứu về phía mình góc điếm thị trường, bằng cách sử dụng sự tĩnh lặng để gây nhiễu loạn suy nghĩ của tôi. Tôi nhận thấy cách làm này khá phù hợp. Một lần tôi vì nghĩ thăm phòng làm việc của Winston Churchill Chartwell, đi vào một tôi là những vật dụng ông để trên bàn làm việc, bao gồm một bức tượng bán thân của Napoleon, một tượng gỗ của Admiral Nelson, và một bức hình Thuyết Nam Phi Jan Smuts. Tôi không nghĩ ông để những món này lên bàn chỉ để trang trí. Tôi đoán có lẽ ông lúc Churchill đã thất bại như những nhà lãnh đạo nổi danh này sẽ làm gì trong tình huống của ông. Những vật phẩm tôn giáo như tượng giá có thể cũng phục vụ một mục đích tương tự, đóng vai trò như một dấu hiệu như những các tín đồ của họ thì nên hành vi của mình. Bởi đó các mô hình của mô phỏng (modelling), vì lẽ đó chúng ta cần những người hùng để mô phỏng là một điều quan trọng đáng để ta cân nhắc thì nên nhớ.

Tôi cũng đi trong văn phòng hình cha tôi và vài nhà cổ đông đầu tiên, bao gồm một vài điếm tác làm ăn của ông. Nhưng hình như này như tôi như mình đang làm việc cho ai đó tôi không bao giờ cảm thấy trách nhiệm của tôi với các cổ đông. Giờ đây, tôi đã nghĩ đến việc thuê một nhà tư vấn gia đình để giúp chúng ta cân nhắc thì nên nhớ.

Chín năm sau buổi gặp mặt đầu tiên, Warren Buffett đã hào phóng tặng cho Mohnish và tôi một chuyến thăm ngẫu nhiên văn phòng của ông ở Omaha. Tôi đã vô cùng phấn khích khi thấy cách ông cấu trúc môi trường làm việc để tăng khả năng quyết đoán hợp lý. Có lý do tốt nhất để nghĩ về văn phòng của ông là nó như một cái hộp có thể làm việc bên tâm trí ông. Ông chỉ có vẻ như hai chiếc ghế và phòng cũng chỉ để dành cho những người điếm - một phòng tiếp tân để để dành làm sự nóng lòng như những can thiệp không cần thiết. Các phòng của ông đóng kín, có lẽ để giúp ông tập trung vào những công việc trong tay.

Trên bức tường phía sau bàn làm việc, Warren Buffett kính cẩn treo hình của cha ông, Howard Buffett, người mà ông học hỏi kính. Quyển ghi chép của Lowenstein đã miêu tả Howard mà một điếm bị u Quách hiềm chính không gì suy chuyển nổi. Ông đã thách thức những chuyển động chốt tay và thậm chí còn thách thức những người bán của mình. Trong những kỳ đầu tiên, khi lợi nhuận điếm bị u Quách hiềm tăng từ 10.000 đô la lên 12.500 đô la, Howard đã điếm liếm những tin tức Phòng quản lý trung ương, khẳng định rằng ông đã điếm bị u c để những người bán. “Không khó

đ th y nh h ng y trên Warren, m c l ng khiêm t n ông nh n t Berkshire ph n nh cùng m t c m giác liêm chính và t t b ng". Tr l i v n đ , b c nh y là m t l i nh c nh r ng th t h ích khi ta đ t hình nh hình m u mà ta ng ng m vào môi tr ng làm vi c c a ta.

Bàn làm vi c c a Warren cũng r t nh , nh t i m c không có ch ch a nhi u tài li u, bu c ông ph i đ c th t hi u qu . Có m t h p "vào" và m t h p "ra" đ t trên m t bàn, cùng v i m t h p dán nhãn "Quá Khó" - m t l i nh c tr c quan r ng ông nên kiên nh n đ i cho đ n khi th i c chín mu i. Nh ông th ng nói, "Tôi ch vào nh ng th ng v nào tôi th t s thích." H p "Quá Khó" c a ông có y u t hài h c trong đó, nh ng s hi n di n c a nó cũng có tác đ ng tinh t lên cách ông suy nghĩ. D u hi u này s không có nhi u giá tr n u Buffett không có m t đ u óc phi th ng. Nh ng th t thú v khi bi t ngay c ng i thông thái nh ông còn gi m t l i nh c nh h u hình nh th trên bàn đ gi cho tâm trí ông không l c l i. V i tôi, đi u này cho th y m t s khiêm nh ng đáng n trong kh năng c a ông. M t đi u cũng đáng nh c đ n là văn phòng c a ông ch ng có thi t b g i là Bloomberg Terminal nào. Hình nh , phía bên kia c a tòa nhà có m t cái, do các nhân viên Berkshire qu n lý danh m c trái phi u s đ ng. L dĩ nhiên Buffett có th truy c p vào đó n u mu n, nh ng ông ch tâm ch n không đ "vòi r ng" thông tin này ngay trong t m v i.

T ng t , khi tôi thăm văn phòng c a Nick Sleep London, th t thú v khi th y ông đ t máy Bloomberg c a ông m t v trí r t kỳ qu c đ ông ch có th dùng đ c máy này khi ng i trên m t chi c gh th p đ n khó ch u. Cũng nh Buffett, ông đã ch ý thi t k văn phòng đ không khuy n khích ông dùng m t thi t b đ u cu i mà ông ph i m t h n 20.000 đô la thuê bao m i năm. Lý do là gì? Suy cho cùng, m t lu ng thông tin liên t c rõ ràng là ngu n máu nuôi s ng b t kỳ nhà đ u t chuyên nghi p nào.

M i quan h c a tôi v i c ng thông tin Bloomberg terminal cũng m u thu n và đ n v t nh th . Nó là m t công c quy n năng, và r t nhi u l n nó t ra có ích khi tôi c n l y v i thông tin hay tin t c c phi u. Trong nh ng năm tháng cu ng quay c a tôi New York, thuê bao Bloomberg c a tôi cũng ph c v m c đích đáng ng là làm tăng "cái tôi" c a tôi. Nó khi n tôi c m th y mình là thành viên danh giá c a m t câu l c b g m nh ng ng i có th ch i v i nh ng món đ ch i đ t ti n; không có nó, tôi không c m th y bình đ ng v i các b n đ ng nghi p n a. Nh ng, lui l i xa h n đ nhìn vào hành đ ng ng c ngh ch này, có m t nh c đi m nghiêm tr ng khi dùng Bloomberg - hay nh ng h th ng t ng t đ c bán b i các công ty nh Reuters và FactSet.

T t c nh ng s n ph m nh th - đ c bi t là Bloomberg, s n

ph m n i nh t trong ph n khúc - đ c thi t k tài tình đ h p d n nh ng ng i đăng ký thuê bao b ng nh ng l i h a ngon ng t v m t dòng thông tin không bao gi c n. Ph n m m này qu th c cung c p m t dòng ch y không bao gi ng t vào trong não b c a nhà đ u t , khi n h r t khó đ t p trung tính t k lu t mà khóa dòng ch y thông tin này l i đ t p trung cho nh ng đi u quan tr ng nh t. B n th y các mã c phi u nh y liên t c tr c m t, tin t c réo vang liên t c đ thu hút s chú ý. M i th đ u liên k t đ n th khác, nên b n r t d liên t c n y qua n y l i mãi trong h sâu thông tin không có đi m t n cùng này.

Ban đ u, tôi nh b nghi n. Nh ng năm đ u làm qu n lý qu , tôi đ n văn phòng Manhattan và ngay l p t c b t máy Bloomberg lên. Màn hình sáng lên nh cây thông Noel, nh ng s c màu l p lánh cu n hút ng i dùng t m c đ ti m th c. Nh ng khi tôi tr nên t ý th c h n, tôi b t đ u nh n ra r ng nh ng m i m c này ch ng giúp ích cho tôi tí nào; k c nh ng gi liên t c ng i l t thông tin cũng th . Tôi b t đ u t h i, “Li u đây có ph i là cách t i u đ s d ng kh năng chú ý c a tôi?” N u tôi ch có m t l ng ý chí gi i h n, tôi s phí bao nhiêu đ c c ng l i s thèm thu ng đ c nh m nháp thêm m t mi ng r i l i m t mi ng lo i k o ng t thông tin này? Trong kh ng ho ng tài chính, tôi càng th y rõ h n bao gi h t c n nghi n Bloomberg nguy h i đ n th nào. Nh ng đ t ném bom tin x u đã kích phát xu h ng phi lý trí c a tôi, vào lúc đi u tôi c n nh t là d p b nh ng phi n nhi u đ t p trung vào s c kh e dài h n c a danh m c đ u t . Cu i cùng tôi ch n c t c n ngay. Vào cu i 2008 và đ u 2009, khi th tr ng tê li t, tôi t t h n máy này su t nhi u ngày. M t m o khác tôi đã dùng đ ngă cách tôi v i Bloomberg là không còn đăng ký tài kho n cá nhân, m c dù chúng tôi v n có tài kho n công ty. Tôi cũng đ i ch đ màu trên màn hình chính sao cho m nh t và nhàm chán, đ làm gi m nguy c nh ng màu s c b t m t y khi n b não phi lý trí c a tôi làm nh ng đi u không c n thi t.

Khi thi t k văn phòng Zurich, tôi ph i l n n a quy t đ nh cách đ i phó v i c n đau đ u mang tên Bloomberg Terminal. Đ n gi , tôi đã quá quen v i d ch v này. V m t tâm lý, không xài nó n a là m t tr i nghi m r t đau đ n. Tôi cũng bi t r ng có đôi lúc, nó r t có ích. Nh ng tôi cũng c nh giác không kém v i s th c r ng, v i tôi, nó đ em l i nhi u h u qu h n là k t qu . V y nên tôi nghĩ ra m t bi n pháp th a hi p không l y gì làm d dàng. Tôi đ máy có ph n m m Bloomberg Terminal trên chi c bàn tùy ch nh chi u cao c a tôi trong phòng b n r n. Chi u cao c a bàn có th thay đ i đ tôi ph i đ ng làm vi c, đ ng nghĩ v i vi c gi m đ c nguy c tôi dán m t vào máy nhi u gi li n, hao t n th i gian không c n thi t. Hi n nay, tôi th ng ch ng b t màn hình lên su t nhi u tu n li n. Nh ng, nó v n đó phòng khi c n thi t - nh m t phiên b n đ t ti n c a

chỉ c g i ô m c a tr em, m t v t giúp tr an tâm khi bên.

Dĩ nhiên, ph n não lý trí c a tôi b o r ng tôi ph i d p hoàn toàn máy Bloomberg đi. Ai mà l i tr h n 20.000 đô la m i năm đ r c v m t th gây phân tâm trong khi có th d dàng làm vi c mà không c n đ n nó c ch ? Nh ng tôi ch p nh n khi m khuy t này c a mình. Thay vì gi v làm ng i lý trí hoàn h o, tôi th y s ng th t v i b n ch t phi lý trí c a mình l i có ích h n. Chí ít là tôi có th áp d ng các bi n pháp th c d ng giúp tôi ki m soát ph n phi lý trí c a mình. Có l , đây là đi u t t nh t mà m i ng i chúng ta có th làm. •

HỌC CÁCH TÍNH NG CỤ C S NG – M T C M KHOÁI
VUI V M I M

KHI CHUYỂN ĐẾN ZÜRICH, TÔI ĐÃ QUYẾT ĐỊNH rằng tôi cũng cần thay đổi những khía cạnh khác trong cuộc sống cá nhân. Và điều không chỉ là xây dựng môi trường giúp tôi làm việc có lý trí hơn, bớt phân tâm hơn, và bình tĩnh hơn. Tôi cũng muốn thay đổi thái độ cá nhân về cuộc sống.

Trong năm 2008-2009 quá căng thẳng và gay gắt khi tôi khó lòng

giải quyết cân bằng. Đây là một trong những thách thức lớn nhất đối với

nhà đầu tư. Chúng ta đều bị tác động nên phải có một thân thể khỏe mạnh, một cuộc sống cá nhân viên mãn, và giải cân bằng tinh thần. Những bậc tranh thủ tiên này không chỉ là một gì đó mong manh, thân thiện, thậm chí là thật khó để đầu tư cho tất cả những bên ngoài đầu tư cá nhân để ý những xao trộn, căng thẳng, hay trì trệ.

Những nhà đầu tư vĩ đại thì không công khai những thách thức mà xúc phạm đi qua. Những George Soros cho chúng ta cảm nhận một tí cái gì là căng thẳng cá nhân nhà đầu tư khi vì tác động, có những lúc ông không chỉ ông là người đi hành quân, hay quân đang đi hành quân. Trái lại, Buffett nói ông vẫn như ý chính xác đến chỉ làm mọi thứ sáng. Sự vui tươi và thích thú về cuộc sống cá nhân ông đã phản ánh qua khi hài hước và tình yêu bài bridge cá nhân. Ông đã tìm thấy đam mê đối mình, và ông tỏa sáng bên trong những đam mê.

Xem thêm Hướng dẫn cách chơi bài Bridge tại: <http://happy.live/huong-dan-cach-choi-bo-mon-giai-tri-cua-warren-buffett-bai-bridge/>

Warren Buffett cho rằng trò chơi này rèn luyện óc phán đoán cá nhân và chúng giúp ông đưa ra những lựa chọn đầu tư chính xác hơn: "Đây có lẽ là bài tập thi đấu tốt nhất cho người đầu tư. Bạn nhìn ra cách chơi cùng những tình huống mà chỉ trong khoảng thời gian 10 phút và phải tính toán từng cái đi cá nhân để giành chiến thắng" - *Chú thích cá nhân từ sách. Nguồn: Bizlive.*

Tôi muốn bỏ vào cuộc sống cá nhân thêm nhiều niềm vui, để giải thích vui thú tôi đã đánh mất qua những tháng năm cuộc đời. Trong cuộc khủng hoảng, có những thứ đi mất nên phải tìm cách để tôi như chiếc thuyền treo chuông. Cuộc thám sát cá nhân trải qua quá nhiều điều kiện để tôi không bị tác động bao nhiêu quá phải ngừng hoạt động. Ngay khi những nhà đầu tư nổi danh như Bill Miller cũng bị "lãng trí" đến nỗi danh tiếng bị tổn thất nghiêm trọng.

Bill Miller từng nghỉ hưu trong nhân kinh tế tại Phố Wall ở Washington & Lee năm 1972. Sau khi từ chức, ông đã làm việc cho J.E.

Baker, Co và trở thành thành viên. Năm 1981, Miller trở lại J.E. Baker để làm việc cho Legg Mason Capital Management, vào giai đoạn 2007-2016 Miller làm chủ tịch và giám đốc đầu tư của Legg Mason - *Chú thích của người dịch.*

Miller là người nhìn nhận đúng đắn những lợi ích của việc đầu tư vào thị trường chứng khoán. Năm 1991 đến năm 2005, Miller đã đầu tư vào nhiều cổ phiếu của Peter Lynch bằng cách đánh bại thị trường chứng khoán trong 15 năm liên tiếp.

Ngoài ra, nếu ai xem qua bộ phim The Big Short sẽ thấy ông bị nhúng tay vào "chèn ép". Nhân vật giả tưởng "Bruce Miller", được mô phỏng theo cuộc sống thực của Bill Miller ngoài đời, tham gia vào một cuộc tranh luận trong bộ phim, trong đó ông mạnh mẽ bảo vệ đầu tư của mình vào Bear Stearns ngay cả khi những người tham gia cuộc trò chuyện tin rằng các phi vụ của ngân hàng sẽ sụp đổ. Mặc dù mang tính hài hước nhưng đáng ngạc nhiên nó chia sẻ một số ý tưởng về thị trường đó là Miller đã phiêu lưu trong thị trường sau sự sụp đổ của Bear Stearns - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Investopedia.*

Một trong những nhà đầu tư tài ba nhất mà tôi biết, học trên tôi một năm Harvard, một đến 80% giá trị và cuộc sống anh phải ngừng hoạt động. Anh đang đầu tư 40, những suy nghĩ phải ngừng lại. Anh thì là chủ tịch. Với tôi, trở nên phải như một triết gia mới để có thể sống với cái chết và sự giàu có. Nó buộc tôi phải quyết định về cách sống tôi muốn và đi xuống thì sự quan trọng với tôi.

Trong những ngày đi tìm kiếm này, tôi bắt đầu nhận ra mình đã thoát khỏi mình trong cái nhìn suy nghĩ phải một cuộc đầu tranh sinh tồn. Cách nhìn nhận của tôi quá đi khập khiễng: tôi không chấp nhận trở thành một nhà đầu tư vĩ đại, mà tôi còn mong mình trở thành Warren Buffett. Những năm qua, tôi đã khiên bản thân tập trung đến những điều hiển nhiên để tìm kiếm một mục tiêu, tôi hành xử như một kẻ thiếu tư duy, học tập để hiểu, và làm như một đầu tư của quá khứ là một thất bại, và nhìn thấy những người nói lên tôi là ai và xác định giá trị của tôi về ý.

Có lẽ quan điểm này của tôi đã hun đúc tinh thần của những giáo dân Anh quốc. Khi 11 tuổi, tôi đã nhận phần trăm từ Anh quốc, khi ấy tôi là một cậu bé nhút nhát sống trong môi trường xung quanh, đã từng sống ở Iran, Israel, và Nam Phi. Một thất bại không đáng với tôi, và tôi luôn cảm thấy lúc nào cũng phải tranh phần thắng. Không hề suy nghĩ, tôi mang thái độ này vào đời sống trưởng thành, nhìn nhận suy nghĩ phải đầu tư như một tranh tài giáo trưởng. Trong những ngày nhút nhát của cuộc sống học tập, tôi muốn mang những nhận xét về những người nhìn nhận một cuộc chiến đấu để sống còn.

không h u d ng, ch đ ng nói đó là công th c cho h nh phúc.

Tôi c n ph i s ng t i vui h n. Nói m t cách bóng b y, tôi mu n h c cách đ m mình vào âm nh c và đ cho ngôn ng c th lên ti ng. M t ph n trong quá trình l t xác, tôi kiên đ nh dành thêm th i gian cho các ho t đ ng vui t i. M t trong s đó chính là tôi b t đ u du l ch nhi u h n. L y ví d nh vào năm 2009, tôi cùng Mohnish đ n n Đ 10 ngày. Tr c đó, tôi ch a t ng tham gia m t chuy n thám hi m tr i nghi m nh th này. Tôi đã t ng nghĩ mình bu c ph i làm vi c không ng ng ngh , nên tôi th ng t thuy t ph c r ng mình c n nhà và trông ch ng danh m c đ u t . Nh ng tôi đã đ n n Đ mà không có k ho ch đ nh s n, và hoàn toàn không ng r ng chuy n đi này l i là m t tr i nghi m phong phú vô cùng, giúp tôi nhìn th gi i theo m t cách m i l h n.

M t trong s nh ng đi u tôi ph i t mình m c s th t i n Đ cho b ng đ c là công trình đáng n c a Mohnish, T ch c Dakshana, v i s m nh giúp ph c p giáo d c cho tr em n Đ . Đi u này nghe nh m t ý t ng c l sĩ, nh ng đi u làm tôi th t s rung đ ng là nhìn th y r t nhi u ng i n Đ s ng r t h nh phúc, m c dù trên thang đo v t ch t, h ch ng có m y tài s n trong tay. Tr i nghi m này giúp tôi nh n ra r ng khi s ng các qu c gia giàu có, giá tr s ng c a ta đã b bóp méo r t nhi u. Và cũng th t thú v khi đ c ch ng kiên Mohnish trong m t môi tr ng không chuyên, đ c nhìn th t g n đi u ki n s ng đã hun đúc nên m t con ng i tài ba. V i tôi, ch c n nhìn cách ông ph n ng v i nh ng ng i không gi l ch h n hay nh ng ng i kém hành x cũng giúp tôi rút ra nhi u bài h c. Tôi hi m khi g p m t ng i tr m tĩnh v a đ y lý trí v a r t đi m đ m nh ông y.

Cũng trong chuy n đi y, tôi tham d m t bu i h i th o TEDIndia Mysore. Tôi c c thích. Nh ng năm sau này, tôi đ ng sáng l p h i th o TEDxZurich, tham gia các s ki n nh trình di n ngh thu t Art Basel Th y Sĩ, và h tr các t ch c nh Oxford, Harvard, và h c vi n khoa h c Weizmann Israel. Tôi không bi t li u nh ng đi u tôi làm có giúp tôi tr thành m t nhà đ u t gi i h n hay không, nh ng nh ng đi u y ch c ch n có giúp m r ng suy nghĩ c a tôi, đ em đ n cho tôi nhi u quan h đ u t h n, và th i sinh khí vào đ i s ng c a tôi. Đi u không kém ph n quan tr ng, nh ng ho t đ ng đó chính là m t khía c nh khác c a s ng th c v i chính mình.

Cũng trong th i gian y, t i Zurich, tôi ch t m tránh né vào lo i ng i. Nh tôi đã đ c p tr c đây, s ng t n Zurich và đ t văn phòng bên ngoài thành ph làm chùn b c nh ng ng i “không thích h p” đ ng p tôi. H c n m t lý do đ l n đ v t qua tr ng i mà đ n g p tôi, và đây là m t c ch ch n l c r t h u ích. Chuy n đ n Zurich còn cho phép tôi c t đ t m i quan h r i nh t vò và kém lành m nh c a tôi v i các nhân viên ti p th qu , nhân

viên phân tích, và nh ng ng i “h tr ” chuyên nghi p khác, v n là nh ng ng i đã h ng tôi vào con đ ng sai l m mang tên mô hình tiêu chu n c a qu phòng h New York.

Nh ng cũng ph i nói rõ, không ph i tôi cách ly v i th gi i. Trái l i là đ ng khác. Tôi s n lòng dành thêm th i gian và ti n b c đ đ n b t c n i nào đ g p nh ng ng i quan tr ng v i tôi. Tôi đ n Israel g p Ken Shubin Stein. Tôi bay đ n California đ g p Mohnish vài ngày, v n không có k ho ch đ nh s n, ch đ h ng ni m vui thú đ n s là ch i v i m t ng i tôi thích và ng ng m . Mohnish và tôi cũng l p ra m t nhóm tám ng i g m toàn nh ng tay c phách, l y tên g i là Latticework Club, g p nhau vài tháng m t l n đ chia s nh ng đi u x y ra trong cu c s ng và h tr l n nhau. Nhóm này giúp tôi c i m c m xúc h n và nh n đ c ph n h i m t cách có h th ng h n cho các ý t ng c a tôi.

Ngoài ra, tôi còn cùng v i anh b n John Mihaljevic t ch c m t ho t đ ng th ng niên Th y Sĩ v i tên g i VALUEx - m t c ng đ ng g m nh ng ng i cùng chí h ng đ chia s ý t ng đ u t và ki n th c v i nhau, cùng g n k t thêm tình b ng h u qua nh ng b a ăn và trên đ ng tr t tuy t Klosters. Vào năm 2014, h n 70 ng i t t p t i Th y Sĩ t m i n i trên th gi i đ tham gia VALUEx cùng chúng tôi.

X a gi tôi luôn thích th thao. Nh ng sau khi d i đ n Zurich, tôi l i càng nhi t tình tham gia các ho t đ ng th thao h n bao gi h t. Tôi ch y hay đ p xe m i tu n vài ngày, và d t lữ tr đi tr t tuy t vào m i cu i tu n.

T ng t , tôi tái khai phá tình yêu v i các trò ch i, đ c bi t là v i cu c kh ng ho ng tài chính đã l n n a giúp tôi tr n tr ng t m quan tr ng c a v i c luôn vui v , tràn đ y năng l ng và đ ng quá nghiêm túc. Tôi b t đ u ch i bài bridge t 2007, ch y u là b i Mohnish, c u ta là m t tay ch i bài c khô, và cũng b i nh h ng t Buffett, Munger, và Bill Gates, h đ u là nh ng fan cu ng bài bridge. M i đ u, tôi tham gia câu l c b bài bridge Mahattan và b t đ u h c ch i. Khi đã h c đ c c b n, tôi nhanh chóng nh n ra bridge không ch là m t thú gi i trí r t vui mà còn giúp rèn luy n k năng s ng, và c k năng đ u t n a.

S th c, đ chu n b cho đ u t , bridge qu th c là trò ch i t i th ng. N u tôi đ c thi t k giáo trình d y đ u t giá tr , bridge ch c ch n s chi m m t ph n trong đó. Khi tôi b t đ u khám phá ra s tinh vi c a trò này, tôi đ c nh c nh b i m t l i h p đ n mà Charlie Munger đã bình lu n v đ u t trong bài gi ng c a ông v các nguyên nhân gây đánh giá sai l ch: “Cách suy nghĩ đúng là cách Zeckhauser ch i bài bridge. Ch đ n gi n th thôi. Và não b n không t nhiên bi t cách suy nghĩ nh cách Zeckhauser bi t ch i bài bridge”. Richard Zeckhauser là m t giáo s kinh t h c chính tr và là

m t nhà vô đ ch bài bridge, ng i ng i gh ch t a trong ch ng trình quy t đ nh đ u t và tài chính hành vi dành cho c p lãnh đ o Harvard. Là m t chuyên gia hành vi kinh t trong nh ng tình hu ng hoàn toàn không có gì ch c ch n, ông là tác gi c a bài lu n có t a đ “Đ u t vào nh ng đi u không bi t và không th bi t đ c” (*Investing in the Unknown and Unknowable*).

V i nhà đ u t , v đ p c a bài bridge n m y u t nó liên quan đ n các thành t c a c h i, suy nghĩ đ a trên xác su t, và b t đ i x ng thông tin. Khi bài đã phát ra, b n ch có th bi t đ c c bài n m trong tay mình. Nh ng khi bài đ c đánh ra, b n ch t xác su t và b t đ i x ng c a trò ch i tr nên vô cùng di m l . L y ví d , khi đang rao giá, tôi s h i b n thân nh ng câu h i nh : “Bi t r ng ng i ch i bên ph i mình đã rao hai con chu n r i, đi u này s c ng thêm gì vào đánh giá xác su t c a mình v nh ng lá bài anh ta đang c m?” Khi ch i ti p, tôi có th s nghĩ, “À há, đ ng đ i c a mình v a ra lá xì bích. t h n đi u này có nghĩa cô y cũng có m t qu n già hay thi u n c chu n”.

Trong đ u t , chúng ta liên t c tham gia th tr ng v i thông tin b h n ch . L y ví d , không lâu tr c đây, Mohnish và tôi nghiên c u m t công ty Trung Qu c chuyên s n xu t xe h i và pin, BYD Auto. Đi u đ u tiên kh i s chú ý c a chúng tôi là m t câu chuy n đăng trên t *Th i báo ph Wall*, có đ c p r ng Munger thích công ty này và đã nói chuy n v i Warren v nó. Sau đó Warren c chi n t ng s m t c a mình, David Sokol, đ n Trung Qu c. Không lâu sau, Berkshire đ u t , và Sokol gia nh p ban đi u hành c a BYD.

David L. Sokol là giám đ c kinh doanh ng i M , ông gi v trí Ch t ch kiêm CEO c a NetJets cũng nh ch c ch t ch c a MidAmerican Energy, ng v i s c ph n Berkshire Hathaway n m gi l n l t là 100% và 89,8%. Ông t ch c vào năm 2011, sau khi mua c ph n c a Lubrizol tr c khi đ Warren Buffett xem xét vi c mua l i công ty. Buffett g i hành đ ng c a David Sokol là "không th gi i thích và không th tha th " - *Chú thích c a ng i đ ch. Ngu n: Forbes.*

Là nhà đ u t , chúng tôi b t đ u đánh giá xác su t v m i thông tin đ i chúng c a công ty này. Ví d , chúng tôi bi t r ng Li Lu, m t ng i M g c Hoa, qu n lý ti n cho Munger. Chúng tôi cũng đ c bình lu n công khai c a Munger v CEO c a BYD, Wang Chuan-Fu, “là m t s k t h p gi a Thomas Edison và Jack Welch - đ i lo i nh Edison đang gi i quy t các v n đ công ngh , và cũng gi ng nh Welch đang hoàn thành nh ng gì ông c n ph i làm. Tôi ch a t ng đ c ch ng ki n đi u gì nh th này.”

GE phát tri n t phát minh đ t phá c a nhà phát minh vĩ đ i ng i

th. Quan trọng hơn, ngay cả ban điều hành của JPMorgan cũng không thể - ít nhất, là họ không thể làm điều đó với độ chính xác cao. Nhưng tôi có thể đưa ra các suy luận có xác suất chính xác đáng kể về ngân cân đối tài chính và khả năng thu lợi của ngân hàng. Tôi thì, “Tiền lên nào, liềm xuống ngân hàng này sẽ thịnh hay tàn so với kỳ vọng của các nhà đầu tư khác?”

Trong khi ấy, tôi đã tin tưởng cho hay Buffett và đội đầu 5 tỷ đô la vào cổ phiếu của Bank of America. Dựa theo suy nghĩ xác suất, đi vào này gợi ý cho tôi rằng ông tin rằng chính quyền liên bang cam kết đảm bảo các ngân hàng trung tâm tài chính xây dựng lại ngân cân đối tài chính của họ. Khoản đầu tư của Buffett giúp tôi hiểu rằng chính quyền liên bang có khả năng trả cao số tăng lãi suất cho đến khi các ngân hàng lý lịch xấu nhất và phá sản ngừng sinh lợi cao. Với tôi, quá rõ là ông đánh giá cao họ này. Nhưng Mohnish đã chỉ ra, Buffett đã dính vào cổ phiếu của ngành ngân hàng từ năm 1969, và ông dường như chắc chắn bao gồm tất cả trong danh sách ngân hàng. Bởi rằng không một nhà đầu tư nào khác rời ngân hàng họ ông, số chấp thuận của Buffett mang một ý nghĩa rất lớn.

Hơn nữa, ít nhất một lần đã đi theo của Bank of America đã chứng tỏ trên đường, để lại công ty vẫn còn mạnh mẽ hơn xưa. Nhưng ngân hàng như khó lòng cạnh tranh nổi, với chi phí công nghệ khổng lồ của phân khúc ngân hàng. Và rồi họ pháp lý đang đi tìm kiếm các ngân hàng đáng nhẽ họ nên mua lại vì những lý do: nói gì thì nói, vụ kiện tràn ngập của Exxon Valdez đã kéo dài hơn 25 năm để giải quyết. Nên vì chúng ta, dường như phân khúc ngân hàng có thể kéo dài các vụ kiện trong nhiều năm, để thời gian để bù đắp các chi phí tiềm năng của bất kỳ cáo buộc nào.

Rất tiếc tôi đã đầu tư vào ngân hàng tài chính trung tâm và cổ phiếu của các ngân hàng này sau này lại bị lên như Warren, Mohnish, và tôi kỳ vọng. Chính sự quen thuộc với bài bridge đã giúp tôi trở nên giỏi hơn trong hoàn cảnh không chắc chắn này. Bởi quy tắc, có thể là không chắc chắn có các vụ đầu tư chính xác nhưng nó cũng không rõ ràng như nghĩ ban đầu. Mọi người thì nghĩ rằng cho rằng các nhà đầu tư như tôi có máu mê mồi hi vọng, có khi còn hơn cả những con bạc nữa. Quả thực là có nhiều nhà đầu tư bỏ game chỉ vì chút lo ngại rồi thua lỗ, nhưng hiếm khi sống lâu trong trò chơi đầu tư. Nhưng người sống sót lâu trong trò chơi này có sự hiểu biết thấu đáo hơn về rủi ro, bao gồm khả năng nhìn thấy những tình huống ít rủi ro hơn so với những gì giá cổ phiếu phản ánh. Với những người của JPMorgan Chase và những ngân hàng trung tâm tài chính khác, có rất nhiều điều không chắc chắn, nhưng có rất ít rủi ro.

Bridge không phải trò chơi duy nhất thu hút trí tuệ đáng kể của tôi hay rèn giũa thói quen tinh thần của tôi. Tôi còn tái khám phá niềm vui thú vị khi chơi cờ, một trò chơi phân tích và nhận diện các

khuôn m u (pattern). L n đ u tiên tôi đem lòng yêu c khi còn h c Harvard, nh n anh b n cùng h c Mark Pincus, ng i sau này sáng l p Zynga, m t công ty gi i trí xã h i đã bi n anh thành m t t phú. Tr l i th i sinh viên c a chúng tôi, Mark chú ý đ n m t b c không ai đ ng đ n ký túc xá và r tôi cùng ch i. C u y đ p tôi t i b i. Th là tôi mua c đ ng sách c và chúng tôi ti p t c ch i v i nhau. D n đ n tôi ch i t t h n và b t đ u g l i đ c.

Sau khi t t nghi p, tôi tr thành thành viên c a câu l c b c Manhattan và ch i c đ o công viên đ thoát kh i ám nh công vi c t i D. H. Blair. Nh ng b n h n đ n c a tôi không đ tnh, nên tôi ch a bao gi v t qua đ c ng ng “đánh cũng đ c đ c”.

Ngày x a, tôi ch a có ý ni m vì sao c l i h u ích mà không đ n thu n ch là vui thôi. Nh ng qua th i gian, tôi nh n ra r ng có nh ng l i ích chi n l c th c s khi hi u cách th c v n hành c a trò ch i này. L y ví d , trong môn c , có nh ng th c g m các c m b y và sai l m đ n đ các tay ch i nh đ m c b y mà b chi u t ng, th ng là ch trong vài n c đ u. Ban đ u, khi l t b y, tôi th y t c gi n v i đ i ph ng c a mình. Th ng nh th đ ng nh ch ng quang minh chính đ i tí nào. R i tôi l i t c gi n v i chính mình vì không nh n ra nh ng cái b y đ c giảng ra ch mình b c vào. Nh ng khi h c h i thêm v c , tôi ít b m c nh ng sai l m c b n h n. Trò ch i đ u t cũng đ y nh ng c m b y nh th . Ví d , k toán là lãnh đ a đ y nh ng c m b y. Các công ty th ng xào n u các quy lu t k toán đ trình di n các con s m t cách r t h p đ n - và nhà đ u t c tin th ng đ b ph nh r ng công ty này ít nguy hi m h n th c t .

Vào cu i nh ng năm 90, tôi phân tích m t công ty bán b o hi m pháp lý. Gi ng các công ty b o hi m nhân th , s n ph m này do các môi gi i bán ra đ nh n v kho n hoa h ng béo b . Đi u chính y u là phân tích xem công ty th c s l i bao nhiêu b ng cách tính chính xác t c đ thanh toán chi phí tìm ki m khách hàng. Đi u này l i đ c quy t đ nh b i th i gian khách hàng còn ti p t c thanh toán ti n b o hi m sau khi ký h p đ ng. Theo ý ki n cá nhân tôi, các báo cáo c a công ty trình bày m t b c tranh quá r c r v đi u này, do đó vì n c nh c a nó v ra cũng sai l ch. Đi u này là m t kho nh kh c “à há” v i tôi, k toán đóng vai trò nh m t cú “chi u t ng” khi ch i c v y. Th là tôi t ng kh h t c phi u này đi, sau đó thì công ty cũng đang lao đao, v ng vào ki n t ng và gây th t thoát cho nhi u ng i ngo i tr nh ng ng i bán kh ng, nh ng ng i đã đ t c c công ty s tiêu tủng đ a trên báo cáo k toán đ y nghi v n.

Tôi còn th y ch i c có m t l i ích khác n a. Tr c kia, tôi hay g p ph i nh ng ng i ch i mà tôi g i là ngáo - m t thu t ng nh o báng dành cho các tay ch i c đ a ra quy t đ nh nhanh đ a vào c m xúc thay vì phân tích k l ng. H h o c không th , h o c

không có ý định phân tích vấn đề một cách cẩn thận. Trước tiên, tôi
thường thua mọi tay ngáo này. Các nhà cá cá h không thể nào
đ đoán n i khi n tôi khó ch u và m t bình tĩnh. Nh ng khi tôi ch i
g i h n, tôi tr nên có k l u t h n, hình thành nên thành trì tinh
th n đ g i bình tĩnh và c n tr ng ngay c khi đ i th c a tôi ch i
theo l i phóng túng.

Trong thời kỳ kinh tế tài chính, rất nhiều nhà đầu tư - cá nhân đi đến chuyên nghiệp để tìm cách ăn dày, đổ tiền vào thị trường phi công nghệ hay những thị trường IPO để kiếm tiền quá mức. Đôi khi những vấn đề này cũng đem lại kết quả ngược lại, kích thích những nhà đầu tư khác lao vào làm theo những quyết định ngớ ngẩn. Như vậy, cũng như trong môn cờ, tôi nhận thấy cách làm tốt nhất vẫn là giữ vững kỷ luật và theo một chiến lược cố định để làm việc hiệu quả thành công dài hạn cao hơn. Vào năm 2009, khi các nhà đầu tư cá nhân thoái vốn khỏi thị trường, họ mất tiền rất nhiều. Tôi cũng đã nhìn hình. Để tránh các sai lầm trong trò chơi, tôi không cầm tay chơi cá cược mà là sẵn sàng cá cược. Ngài Thợ Săn. Tôi biết rằng tôi đã nhận được những gì bình tĩnh và sẵn sàng để kiên nhẫn làm việc theo cách mua vào những cổ phiếu mà các tay ngáo bán ra.

Tôi cũng nghĩ rằng vì câu phrasing chậm đáng nhẽ cả mặt nhà vô địch môn cờ, Edwark Lasker. Ông nói, “Khi bạn thấy mặt cờ cờ hay, hãy tìm nó hay hơn”. Áp dụng tinh thần này vào cờ phiêu, tôi chỉ nên sắp xếp chậm cả ông, và thế này, “Khi bạn thấy mặt thế này về để tốt tốt, hãy tìm thế này về tốt hơn.” Quả thực, như Munger đã chỉ ra, có một xu hướng chung để thích mặt tốt nào đó - cho dù là mặt cờ cờ hay mặt về để tốt - vì nó là thứ ưu tiên nảy ra trong đầu ta. Nhưng liệu nó có thật sự tốt hơn không? Môn cờ như môn cờ cờ nên thì thật là tìm nó đi hay hơn cho dù nào đã thật là mãi mãi ý tưởng ban đầu. Chắc cũng làm môn cờ cờ tốt hơn.

Cùng th i gian y, tôi rút ra m t bài h c n n t ng khác t chuy n du hành nghi p đ , tài t c a tôi vào th gi i bài bridge và c . Vâng, đúng th t là nh ng trò ch i này đã d y tôi nh ng bài h c chi n l c h u ích và nh ng thói quen tinh th n, đ ng th i c ng c hi u bi t c a tôi r ng ki m soát c m xúc là m t nhi m v vô cùng tr ng y u. Nh ng nh ng trò ch i y cũng d y tôi m t s th t đ n gi n h n: sau quá nhi u năm s ng nghiêm túc c c kỳ, tôi c n có m t thái đ s ng vui v và hào h ng h n. Nên thay vì xem m i th - bao g m c công vi c - là m t cu c đ i đ u sinh t , tôi b t đ u ti p c n v i m t tinh th n khác h n, xem m i th nh m t trò ch i.

Tôi tin chắc rằng đỉnh đóng cốt lõi Mark Pincus đã có thái độ này từ lâu lắm rồi. Là một người yêu mến những trò chơi, cậu tự nhiên xem cuộc sống là một trò chơi, và thái độ vui vẻ hào hứng của

Mark là m t lý do không th tách r i c a thành công c a c u ta. Sau khi r i Harvard, r t nhi u b n đ ng khóa c a chúng tôi đ xô đi tìm nh ng v trí nhằm chán các ngân hàng đ u t và công ty t v n đ c xem là tiêu chu n vàng c a ngành tài chính. Có m t c m giác r t ph bi n nh ng thi n c n là công vi c đ u tiên sau khi b n r i kh i gh nhà tr ng là m t quy t đ nh s ng ch t. Th c s , nh ng công vi c đ u tiên th ng ch ng liên quan gì đ n s nghi p mà ta theo đu i sau này.

Trong khi r t nhi u b n h c c a chúng tôi đã n m ch c t m vé vào làm m t công vi c trong m ngay tr c khi t t nghi p nh ng m t năm, Mark ch ng có ý ni m mình ph i làm gì sau khi r i Harvard. Thay vì th c u tìm ki m nh ng công ty thu hút s chú ý c a c u, n i c u có th ti p t c ch i trò ch i cu c đ i. K t qu là c u làm cho John Malone TCI, n m ngo i ô Denver, h c đ c nh ng bài h c v ngành truy n thông mà sau này tr thành vô giá v i c u. Kho nh kh c m t c h i h p đ n h n xu t hi n, c u ngh vi c đ thành l p công ty đ u tiên c a mình. Khi tôi thăm c u ta San Francisco vào nh ng ngày đ u kh i nghi p, c u ta b o tôi, “C u ki m bao nhiêu ti n không quan tr ng. Quan tr ng là c u làm thay đ i c th gì”.

Steve Jobs cũng ch n l a m t l i s ng t ng t , đ y m o hi m và hào h ng. Ông đã hài h c nói m t câu tr thành kinh đi n trong bài phát bi u t i Stanford, “Hãy c d i kh ” (*Be foolish*). T ng t , Buffett xem công vi c đ u t là m t trò ch i và r t ít khi làm nh ng đi u làm hao h t ni m h nh phúc ngày qua ngày này c a ông.

Sau khi s ng sót qua kh ng ho ng tài chính, tôi ý th c l i ích c a cách s ng và làm vi c nh nhàng h n, và vui thú h n này. Theo gót Warren, tôi ng ng bu c b n thân làm nh ng đi u không mu n. Đ n th i đi m hi n t i, tôi làm vi c chăm ch , nh ng theo th i gian bi u c a chính tôi; n u tôi mu n ch p m t gi a ngày, tôi s làm v y. Năm 2009, qu c a tôi đã có m t năm thăng hoa, nh vào ph n l n nh ng c phi u tôi đã mua trong cu c kh ng ho ng. M t đ i tác kinh doanh đã b o tôi r ng tôi nên qu ng bá thêm cho qu c a mình, thu hút thêm nhi u ng i n a đ u t vào qu . Tôi b o anh ta, “Tôi không mu n. Tôi mu n có cu c s ng h nh phúc. Tôi không c n ph i qu n lý qu phòng h l n nh t”.

Thái đ này không nghi ng gì đã t o nên m t cu c s ng bình yên và vui v h n. Nh ng tôi còn cho r ng nó còn khi n tôi tr thành nhà đ u t gi i h n. Đ b n đ hình dung, khi b n th m t viên đá xu ng m t ao tĩnh l ng, b n s th y các g n sóng. T ng t , trong đ u t , n u tôi mu n th y các ý t ng l n, tâm trí tôi ph i bình th n và mẫn nguy n. Đi u này nh c tôi nh đ n m t câu c a Blaise Pascal mà Mohnish th ng hay trích d n: “M i v n đ c a con ng i xu t phát t ch h không th ng i yên m t mình trong phòng”.

Blaise Pascal (1623-1662) là nhà toán học, nhà vật lý, nhà phát minh, tác gia, triết gia người Pháp.

Lý thuyết toán xác suất là đóng góp có nhiều nhất của Pascal cho toán học, có nhiều ứng dụng sâu rộng từ phát triển của kinh tế học và khoa học xã hội đến nghệ thuật. Ông cũng có nhiều nghiên cứu tiên phong về máy tính, phát minh máy tính cơ học (gọi là máy tính Pascal, và sau gọi là Pascaline). Trong văn học, ông là một trong những tác gia quan trọng nhất của thế kỷ 17 ở Pháp. Nhiều cây bút chính luận như Victor Hugo và văn phong trào phú quý và dĩ dục mà ông sáng tạo - *Chú thích của người di cư*. Nguồn: Tudiendanhnong.

Trong số những người bạn của tôi tìm thấy Zurich, không gì quan trọng hơn cảm giác thoải mái lâu dài. Khi tôi trong trạng thái này, các ý tưởng tốt hay ho tìm đến tôi dễ dàng như dòng chảy vào tôi. Những rắc rối, các ý tưởng này nảy ra khi tôi đang nhàn nhã để xem hay tận hưởng cuộc sống theo những cách đáng kinh ngạc.

Dù vậy, vài người bạn của tôi cũng là nhà đầu tư vô cùng sáng suốt khi thấy tôi khi hành đi đến Đ. hay các nơi khác. Một người thì thậm chí còn trách tôi, “Guy, mọi việc đó có làm tăng lợi nhuận của cậu đâu”. Tôi phải gạt bỏ ý thích rằng tôi không còn trở thành nhà đầu tư tài giỏi như những người khác. Một tiêu chuẩn của tôi không còn là trở thành Warren Buffett, cho dù tôi có thể đi chăng nữa. Nhiệm vụ đích thực của tôi là trở thành phiên bản tốt nhất của chính tôi.

Tìm kiếm hợp lý những điều này qua lại, một ai đó trong khán phòng hỏi tôi rằng tôi kiểm soát quy trình bán cổ phiếu như thế nào. Tôi đáp, “Tốt lắm”. Một mặt nào đó, tôi đang bông đùa. Nhưng tôi cũng rất thành thật vì tôi không tin ai có thể kiểm soát việc bán cổ phiếu để bị thiệt hại. Chúng ta đều vướng mắc cho là mình có những quy tắc rõ ràng - lấy ví dụ, bạn nên bán cổ phiếu ra khi nó đạt 80% giá trị nội tại. Nhưng sự thật rằng đây là một cách suy nghĩ thiển cận chính xác. Có những cổ phiếu trong danh mục của tôi, nếu dựa trên lý tính, tôi nên bán đi. Nhưng tôi thì ngược lại. Một lý do là vì tôi kiểm soát bản thân mình, chứ không phải danh mục của tôi. Và tôi tin rằng lợi nhuận đầu tư của tôi qua nhiều thập niên sẽ tốt hơn nhiều hơn tôi thu được khi kiểm soát phần bản chất bên trong của mình.

Không ngừng nghĩ rằng mình là tôi không để bị tác động bởi bán cổ phiếu, tôi đã không còn cố gắng làm một ai bằng tài năng của mình hay thuyết phục ai đầu tư vào quĩ của mình. Tôi tập trung hoàn toàn vào việc miêu tả mình đích thực là ai hơn là vào việc

bán c phi u. N u ng i khác mu n đ u t cùng tôi và gia đình tôi, tôi r t hoan nghênh. N u không, tôi không còn c m giác đau nhói nh dao đâm khi b t ch i nh trong quá kh n a. Nói cho cùng, đ y đ u ph i là chuy n s ng ch t, đây đâu ph i m t trò ch i l y m ng ra c c.

Nh ng n u tôi thành th t th a nh n, v n có m t ph n n m r t sâu trong tôi không bao gi b đ c ý nghĩ ti n b c là m t ph n thi t y u trong cu c s ng. Đ n gi n đây là đi u đã h n sâu trong trí não tôi. M t cách đ y lý trí, tôi nh n th y vô vàn l i ích c a vi c xem th tr ng ch ng khoán là m t trò ch i - và tôi có ti n b rõ r t v i vai trò nhà đ u t khi áp d ng cách ti p c n đ y vui thú này. Nh ng tôi cũng bi t r ng tiên ti t ki m c đ i c a các c đông mà tôi đang qu n lý nào ph i là th d dàng đánh m t. Th nên, dù đ u t có th là m t trò ch i, nh ng v i tôi, đó là m t trò ch i th c s nghiêm túc.

•

N U LOÀI KI N CỐ TH S D NG M T LO T CÁC NGUYÊN T C c
b n đ phát tri n m t chi n l c sinh t n ph c t p đ n vô t n, v y
các nhà đ u t thì sao? Li u chúng ta có th t o nên b nguyên t c có
tính đ t phá giúp ta đ a ra các quy t đ nh đ u t thông minh h n và
ít b t n th ng b i s méo mó c a b não phi lý trí c a ta?

Đây là m t cách đ nhìn nh n v đi u này: ng i ta nói r ng
b não có công su t 12 watt - nói cách khác, ch b ng 1/5 năng l ng
c n đ th p sáng m t bóng đèn 60 watt. Nh th là không nhi u khi
so v i l ng đi n năng tiêu th c a các h th ng máy tính hi n th i.
Th nh ng ta mong đ i c máy có ph n c ng r t khiêm t n này th c
hi n cách tính toán ph c t p vô cùng c a gi i đ u t , và chúng ta
còn b o d n mong r ng mình có th tính toán đúng.

Nh chúng ta đã bàn, m t cách đ nghiêng bàn c v phía có
l i cho ta là xây d ng m t môi tr ng n i ta có th ho t đ ng có lý
trí h n - hay chí ít là b t phi lý trí đi. Nh ng có m t công c khác mà
ta đã b qua: n u chúng ta mu n đ a ra các quy t đ nh đ u t đúng
đ n h n, m t đi u vô cùng giá tr là phát tri n m t lo t các quy t c
và thói quen mà ta có th liên t c áp d ng.

Trong th i h u kh ng ho ng, tôi c n m n làm vi c đ thi t
l p cho mình cách tì p c n đ u t có h th ng h n, nh m đ em l i s
ngăn n p và tính đ suy đoán h n đ i v i hành vi c a tôi, đ ng th i
làm gi m đ ph c t p c a quá trình đ a ra quy t đ nh c a mình.
Đ n gi n hóa m i vi c qu th c r t có ý nghĩa, do não b v n có
ngu n năng l ng r t h n ch . Nh ng quy t c tôi thi t l p bao g m
m t t p h p ph bi n và r ng rãi nh ng quy trình đ u t thi t y u,
bao g m nh ng gì tôi đ c (và c th t) khi nghiê n c u c phi u;
nh ng ng i tôi s th o lu n (và t ch i nói chuy n) v nh ng
th ng v đ u t ti m năng; cách tôi nói chuy n v i ban đi u hành
công ty; cách tôi mua bán c phi u; cách tôi trao đ i (và nh ng đi u
không nên trao đ i) v i c đ ông.

M t s quy t c có th áp d ng r ng rãi; m t s l i ch dành
riêng cho tôi và có th có tác đ ng v i tôi h n là v i b n. H n th
n a, đ y v n là m t công trình dang d - m t sách l c ch i game
mà tôi v n ti p t c nâng c p khi h c h i t kinh nghi m áp d ng vào
th c ti n. Tuy nhiên, tôi v ng tin r ng nh ng sách l c này có th
giúp b n r t nhi u n u b n b t đ u suy nghĩ v quy trình đ u t c a
mình theo cách th c có h th ng, bài b n nh th này. Các phi công
đã dung n p nh ng b quy t c, quy trình h ng d n t ng hành đ ng
c a h và đ m b o an toàn c a chính h cũng nh các hành khách.
Nh ng nhà đ u t nghiê m túc mu n đ t l i nhu n cao mà không
ph i đánh đ i b ng r i ro nên theo b c các phi công. Vì sao? Vì
trong đ u t , cũng nh lái máy bay, sai l m có th đ n đ n h u qu
khôn l ng.

Cũng nh nhi u đi u khác trong cu c đ i đ u t c a tôi, s

hi u bi t v v n đ này cũng n y ra t nh ng cu c trò chuy n v i Mohnish. Trong chuyê n đi c a chúng tôi đ n n Đ năm 2009, tôi h i han ông y v đ m i th trên đ i, bao g m c cách Monish đ u t . Rõ ràng là ông đã nghĩ th u đáo v nh ng câu h i này b ng m t t duy logic và thi t l p nên nh ng quy t c đ n đ ng cho m i đi u ông y làm. Ví d , Monish quy t đ nh r ng s không bao gi đ t l nh mua hay bán trong khi th tr ng đang m c a (tôi bi t b n đang chau mày, chúng ta s th o lu n v n đ này sau).

Khi tôi tr v sau chuy n đi, tôi nói v i chính mình, “Guy à, mày làm sai h t r i”. Mohnish đ c di truy n l i t duy khác tôi v nhi u m t, bao g m c s s n lòng đ m đ ng nh ng r i ro rõ r t - hay s không rõ ràng (*uncertainty*) - h n h n tôi v m c đ c m xúc. Nh ng tôi kiên quy t theo g ng Monish b ng cách áp d ng tiêu chu n ng t nghèo c a ông vào quy trình c a chính tôi. R i, đây là 8 nguyên t c, thói quen, và l th ng tôi đã đ a vào áp d ng. Đ y không ph i là m t danh sách các nguyên t c đã ki n toàn. Nh ng tôi hy v ng cho b n tr i nghi m nh ng đi u tôi đã h c đ c cho đ n gi .

1. Ng ng ki m tra giá c phi u

Khi đ nh c Zurich, tôi ch đ nh gi l i thuê bao Bloomberg terminal nh ng không b t máy này lên m i bu i sáng đi làm. Nh tôi đã đ c p, gi tôi th ng t t máy Bloomberg nhi u tu n li n. Nh ng đây ch là m t ph n n l c c a tôi nh m tách b n thân ra kh i nh ng n ào th ng ngày ch n th tr ng.

R t nhi u nhà đ u t ki m tra giá c phi u m i ngày, th m chí có ng i còn ng i soi b ng đi n hàng phút n a. Có m t v n đ khác th ng trong não khi n chúng ta nghĩ r ng c phi u bi t chúng ta đang trông ch ng nó. Chúng ta th m chí còn có m t n i s dai d ng là n u ng ng chú ý liên t c, có đi u gì đó không hay s x y ra. Có th là m t v v i c h tr ng s x y ra khi ta không theo dõi và dùng m t cái c phi u y bi n m t. Nhìn giá c phi u nh y múa trên b ng đi n đ m l i cho nhà đ u t m t c m giác an tâm gi t o r ng m i th đ u n th a, r ng trái đ t v n còn quay quanh tr c.

V n đ chính là, s lên lên xu ng xu ng liên t c c a giá c phi u là l i m i g i hành đ ng. N u tôi th y m t mã c phi u sáng lên trên màn hình máy Bloomberg, tín hi u đó nói v i ph n não phi lý trí c a tôi r ng tôi c n ph i làm gì đó. N u b n đang đ u t c phi u biotech hay c phi u Internet th i th ng, b n r t có th s b cu n vào vòng xoáy điên cu ng: m t công ty môi gi i công b m t báo cáo vô cùng tích c c và c phi u c a b n đ t ng t tăng v t 20% khi các tay đ u c khác nh y vào. Nh ng tôi c g ng đ u t theo cách có tính toán h n, mua c ph n c a các công ty mà tôi kỳ v ng s n m gi nhi u năm, n u không mu n nói là n m mãi. Nh Buffett

t ng nói, khi chúng ta đ u t vào m t doanh nghi p, chúng ta nên s n lòng gi c phi u đó n u ngay ngày mai th tr ng đóng c a và s không m l i trong su t 5 năm.

Tôi ch ng th t t màn hình đi su t 5 năm vì tôi c n c p nh t giá tr ròng c a qu m i tháng m t l n cho các c đồng. Nh ng n u ch qu n lý tài kho n c a chính tôi, tôi s thi t l p m t h th ng ch xem giá c phi u m i quý m t l n hay th m chí là m i năm m t l n. Nh hi n gi , tôi ch xem giá các c phi u trong danh m c nhi u nh t là m t l n m i tu n. Th t nh nhữm đ n tuy t v i khi bi t danh m c c a b n v n n khi b n không theo dõi. Tôi còn c ý s p đ t cho màn hình máy tính hay màn hình Bloomberg không hi n ra giá toàn b danh m c trên m t màn hình; n u tôi c n xem giá c a m t c phi u, tôi ch xem giá c a mình nó thôi. Tôi không mu n xem giá các c phi u khác m t cách không c n thi t và không mu n ph i mình ra tr c nh ng l i kêu g i hành đ ng này.

Cũng đáng đ suy nghĩ m t chút v nh h ng c a nh ng phi n não không c n thi t này lên b não đáng th ng c a tôi. Kì m tra giá c phi u quá th ng xuyên s làm c n ki t s c m nh ý chí r t h n ch c a tôi vì thao tác này đòi h i tôi ph i s d ng năng l ng tinh th n đ ch ng l i nh ng l i m i g i hành đ ng y. Ý th c r ng năng l ng tinh th n (*willpower*) c a b n thân là m t ngu n tài nguyên khan hi m, tôi mu n dùng nó m t cách xây d ng.

Chúng ta cũng bi t t nghiê n c u tài chính hành vi b i Daniel Kahneman và Amos Tversky r ng các nhà đ u t c m nh n n i đầu m t mát l n g p hai l n khoái c m khi g t hái. Nên tôi c n b o v trí não mình kh i c n bão c m xúc có th x y ra khi th y c phi u, hay c th tr ng đi xu ng. N u dao đ ng trung bình, th tr ng đi n hình s đi lên trong h u h t các năm su t th i kỳ 20 năm. Nh ng n u kì m tra th ng xuyên, xác su t cao là th tr ng t i th i đi m tôi kì m tra đang đi xu ng (Nassim Taleb gi i thích chi ti t v hi n t ng này trong quy n sách c c hay c a ông *Fooled by Randomness*, t m d ch *B l a b i s Ng u nhiên*). V y thì vì sao l i ph i đ t b n thân vào v trí có th gánh l y ph n ng c m xúc tiêu c c v i nh ng cú tr t ng n h n, nh ng th s g i tín hi u sai l m đ n não c a tôi?

Trong b t kỳ tr ng h p nào, v i lo i công ty mà tôi đ u t , v i c c n ph i bi t đi u gì di n ra hàng ngày ch ng ph i v i c quan tr ng. H u nh m i kho n đ u t c a tôi đ u là nh ng công ty mà thành qu lâu dài là không gì ngăn c n đ c; công ty đang h ng v v i n c nh t i đ p, *câu h i ch là bao lâu*. Các công ty Buffett n m gi cũng có cùng tính ch t quý giá này. Th c s , ông dùng t “ch c ch n” đ miê u t k t qu tích c c mà ông mong đ i các công ty này. Hãy xem th c phi u Burlington Northern Santa Fe. Không còn nghi ng gì v m ng l i v n chuy n c a nó s tr nên giá tr h n

khí n n kinh t M phát tri n, khi đ t n c đ c phát tri n h n, và ngày đ ng s t liên k t v i nhau. Thêm n a, ch ng ai xây thêm đ ng s t m i bên c nh đ c nh tranh, nên Burlington ch ng th b thay th đ c.

N u b n cũng đ u t vào nh ng công ty nh v y, th c s không gì ngăn c n n i, b n ch ng c n ng i t t b ng đi n đi, cu n mình vào gh sofa, và l y sách ra đ c. R t cu c, Buffett không ki m hàng t đô t nh ng công ty nh American Express và Coca-Cola b ng cách t p trung vào nh ng chuy n đ ng vô nghĩa hàng ngày c a giá c phi u.

Nguyên t c: Ki m tra giá c phi u càng ít th ng xuyên càng t t.

2. N u ai c bán cho b n th gì, đ ng mua th y

Trong nh ng năm đ u giai đo n còn trong vòng xoáy New York, l i nhu n qu c a tôi cũng đ c đ c, và tôi b t n th ng vì đ ng nh ch ng m y ai chú ý đ n mình. Khi y ch c h n thông tin c a tôi đã n m trong nhi u c s đ li u vì đi n tho i c a tôi c rung liên h i. M i ng i đ u mu n bán gì đó cho tôi. Các b n môi gi i g i đ chào c phi u cho tôi. Các b n đ i đi n tiêu th g i đ bán cho tôi nh ng th đ t đ nh h th ng nghiê n c u, thuê bao thông tin đ u t , d ch v đi n tho i m i, và vô vàn nh ng th khác. Ban đ u, nh ng cu c g i y đ ng nh là thang đo m c đ thành công c a tôi, c nh th vì tôi là ngôi sao sáng nên thu hút nhi u thiêu th n bay đ n. Nh ng tôi s m b t đ u nh n ra mình đã có nh ng quy t đ nh t h i khi mua nh ng th đ c chào bán cho mình.

V n đ đây chính là b não c a tôi (và cũng nh c a các b n) c c kỳ kém trong vi c đ a ra quy t đ nh h p lý khi đ i m t v i m t k ch b n bán hàng đ c trau chu t k l ng đ n t ng chi ti t, l i đ c m t ng i bán hàng vô cùng tài năng phô di n. Nên tôi đã áp d ng m t nguyên t c đ n gi n đã đ c ch ng minh là vô cùng h u hi u. Khi ai đó g i tôi đ chào bán món gì, tôi đáp m t cách nhả nh n r ng, “Tôi r t ti c. Nh ng tôi có m t nguyên t c là không cho phép b n thân mua b t kỳ món gì do ng i khác chào bán”.

Ng i bán hàng s kinh ng c và ph n đôn b ng nh ng câu h i nh : “Nh ng làm sao mà ông bi t mình ch n đúng d ch v vì n thông?” Các nhà phân tích c phi u thì l i nói: “Nh ng ông không nghĩ đây là m t c phi u r t t t sao?”

Đôi khi h đúng. M t cách logic, l ra tôi nên đ i d ch v vì n thông hay t mua vào các ý t ng đ u t tuy t v i c a h . Nh ng tôi ch n cách không làm nh v y. Có th v ng n h n, tôi b l c h i. Nh ng nhìn ch ng đ ng dài c cu c đ i, rõ m i m i là tôi có l i h n nhi u khi ch n ph ng án tách mình ra kh i nh ng ng i

chào bán cho tôi vì lợi ích cá nhân. Đây là ph ần pháp áp d ụng đ ến gi ờ n ă c a cái g ọi là “l ựa ch ọn b ất l ợi” (*adverse selection*). Nh ững Charlie Munger đã t ừng nói đùa, “Đi ều tôi mu ốn bi ết nh ất chính là n ếu tôi s ẽ qua đ ể đ ể tôi không bao g ồm đ ể t ạo ch ỉ đ ể n ếu đ ể”. V ề tôi, n ếu m ột th ợng v ề c ả chào bán cho tôi, đ ể t ạo h ệ là n ếu tôi mu ốn tránh không mu ốn đ ể t ạo ch ỉ đ ể n ếu đ ể.

Tôi th ực chí còn áp d ụng quy t ắc này khi b ếp a ti c cocktail và m ột tai đ ể b ất đ ể u k ể v ề tôi v ề m ột c ả phi ếu tuy ế v ề i mà h ệ đang n ăm gi ờ hay m ột công ty t ạo nhân mà h ệ mu ốn m ột tôi đ ể u t ạo. Có th ể tôi s ẽ l ắng nghe. Có th ể tôi s ẽ r ất n ể t ạo. Có th ể tôi s ẽ r ất th ể m ột mu ốn. Nh ững tôi s ẽ không mua n ếu h ệ đ ể c ả h ệ n ể l ể i t ạo quy t ắc nh ể mua c ả tôi. Trong nhi ều tr ợng h ệ p, cái h ệ đ ể c ả h ệ không h ệ n là hoa h ệ ng hay m ột l ể i ích kinh t ế t ạo : có th ể đ ể n ể gi ờ là h ệ đ ể c ả h ệ ng s ẽ th ể a m ẫu t ạo m ột lý khi bán thành công ý t ạo n ể c ả m ột mình. Dù sao thì đ ể c ả cũng là đi ều tôi ch ể c ả ch ể n ể s ẽ không làm do ý t ạo đ ể đ ể sai t ạo trong tr ợng n ể c ả khi nó xu ất phát t ạo t ạo l ể i c ả n ể g ồm bán. Nh ể th ể ng ể l ể , Buffett bi ết đi ều này tr ể c ả tôi r ất lâu. Ví d ể , ông có quy t ắc không bao g ồm tham gia m ột cu ộc đ ể u giá công khai. H ệ c ả theo ông, đ ể n ể gi ờ tôi không bao g ồm đ ể u t ạo vào b ể t ạo kỳ v ể IPO nào và sau này cũng không. Khi m ột công ty lên sàn, đ ể ng ể phía sau nó là c ả m ột Wall Street v ể i s ẽ c ả m ột nh ể bán hàng có th ể b ể cong s ẽ th ể t ạo. Dĩ nhiên, vài v ể IPO lên nh ể đi ều g ồm p ể gi ờ. Nh ững đ ể ng ể c ả c ả các th ể l ể c ả tài chính y ể th ể t ạo đ ể c ả h ệ i, nên tôi th ể y ể an toàn h ệ n chính là b ể qua toàn b ể các th ể ng ể v ể IPO kh ể i danh m ể c ả mua, cho dù làm v ể y ể có th ể nh ể m ột nh ể ng ể c ả h ệ i th ể ng ể to.

Nguyễn t ạo c ả : N ếu n ể ng ể i bán t ạo l ể i khi tôi mua hàng, tôi s ẽ không mua.

3. Không nói chuy ể n v ể i Ban Đi ều Hành

Cũng cùng lý do, tôi không mu ốn nói chuy ể n v ể i ban đi ều hành công ty tôi đang nghi ể n c ả u. R ể t ạo nhi ều nhà đ ể u t ạo thông thái s ẽ không đ ể ng ể tình v ể i tôi đ ể i m ột này. V ể i h ệ , liên l ể c th ể ng ể xuyên v ể i qu ể n lý c ả p ể cao c ả công ty là đi ều r ể t ạo h ệ u ể ích. Tuy nhiên, l ể i h ệ a h ệ n t ể i p ể c ả n ể v ể i nh ể ng ể qu ể n lý c ả p ể cao có th ể là m ột công c ả marketing h ệ u ể ích, đ ể y ể h ệ p ể đ ể n ể v ể i các c ả đ ể ông hi ể nh ể u và các nhà đ ể u t ạo t ể i m ột năng, nh ể ng ể ng ể i có th ể không hi ể u r ể ng ể liên l ể c v ể i ban đi ều hành có m ột b ể t ạo l ể i t ể i m ột tàng.

Nghe có v ể kỳ d ể , nh ể ng ể theo kinh nghi ể m cá nhân c ả tôi, quan h ệ g ồm n ể gi ể v ể i ban đi ều hành l ể i có xu ể h ệ ng ể làm gi ể m ể l ể i nhu ể n đ ể u t ạo c ả tôi. V ể n ể đ ể đây chính là nh ể ng ể qu ể n lý c ả p ể cao - đ ể c ả bi ết là CEO - có xu ể h ệ ng ể là nh ể ng ể ng ể i bán hàng th ể o ể ng ể . Không c ả n ể bi ết doanh nghi ể p ể c ả h ệ kinh doanh ra sao, h ệ có tài kh ể i n ể ng ể i nghe c ả m ột th ể y ể l ể c ả quan v ể i v ể n ể c ả nh ể c ả công ty. Kh ể năng chính ph ể c ả ng ể i nghe, bao g ồm c ả thành viên ban đi ều hành

và c đồng, có l là tài năng quan tr ng nh t đ a h lên đ n đ nh c a
“chu i giá tr th c ăn” (*food chain*) doanh nghi p. Nh ng kh năng
hùng bi n này không h n s bi n h thành m t ngu n thông tin đáng
tin c y.

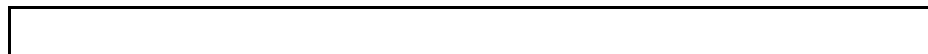
Tôi không có ý nói các v CEO, CFO, và nh ng qu n lý c p cao
khác x u tính hay x o quy t. Tôi còn lâu m i có t cách phán quy t
đi u gì đó là không đáng kính tr ng! Đó ch là công vi c c a h ,
nh ng đi u h c n phát bi u, và nh ng k năng khi n h trình bày
thông tin làm tôn lên m t tích c c và làm m đi nh ng v n đ c a
công ty b ng cách trình bày r ng đó ch là v n đ t m th i ho c
trong t m tay. H có th bóp méo thông tin t trong ti m th c, không
h có ý x u gì. Nh ng đi u này ch ng quan tr ng. Bi t kh năng duy
lý h n ch c a mình, tôi ch n không ph i mình ra tr c nh ng nh
h ng có kh năng làm bóp méo t t ng y. Và m t đi u tôi xem là
vô cùng nguy hi m chính là nhà đ u t đ ban đi u hành hình thành
nên n t ng đ u tiên v công ty.

Tôi bi t vài qu n lý qu t mình nghiên c u v các công ty,
r i h b o, “Tôi c n ph i g p ban đi u hành m i có th yên t m
đ c”. Nh ng ai bi t đ c ban đi u hành s làm nh h ng đ n
quy t đ nh c a h đ n th nào? N u tôi ph i g p ông CEO m i hi u
đ c vì sao tôi c n mua c phi u này, đó qu là m t đ u hi u c nh
báo h t s c nghiêm tr ng. Câu tr l i đó ph i rõ ràng t các nghiên
c u c a tôi r i m i t i chuy ng p ai đó. Và n u tôi mu n đánh giá
ph m ch t c a ban đi u hành, tôi thà ch n cách tách bi t và không
dính líu đ n t cách cá nhân b ng cách nghiên c u báo cáo th ng
niên và các thông tin đ i chúng khác, cùng v i các tin t c trên báo.
T t h n h t là quan sát h gián ti p thay vì d n thân vào vùng thao
túng c a h b ng cách g p m t tr c ti p.

Nhìn l i, tôi nh n ra r ng chính do tôi quan sát Mohnish nên
tôi càng kh ng đ nh mình nên ng ng nói chuy n v i ban đi u hành.
Khi chúng tôi l n đ u th o lu n v n đ này năm 2008, đó là m t ý
t ng l l m v i tôi vì đó là m t đ ng thái h t s c thông th ng c a
nh ng b óc thông thái, ngay c trong c ng đ ng đ u t giá tr . Gi
tôi m i t h i vì sao mình l i m t quá nhi u th i gian đ th m th u
m t hành vi đ n gi n giúp c t b r t nhi u phi n nhi u đ n v y.

Nguyên t c: C n th n v i CEO và các thành viên khác thu c
ban đi u hành, cho dù h kh kính, gi i thuy t ph c, và thân thi n
đ n m y.

Ngo i l cho nguyên t c này: ch t ch và CEO c a Berkshire,
Warren E. Buffett, và m t c ng đ ng nh nh ng đang l n đ n lên
g m các v CEO (nh ng công ty nh Fairfax Financial, Leucadia
National Corporation, và Markel Insurance) th t s nghiêm túc chia
s nh ng gì chính h mu n bi t n u h vai trò c a c đồng.



Fairfax Financial là công ty tài chính có trụ sở tại Toronto, Ontario, hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm tài sản, thương mại, bảo hiểm nhân thọ và tái bảo hiểm, quản lý đầu tư và quản lý đầu tư bảo hiểm.

Leucadia National Corporation nay đổi tên thành Jefferies Financial Group Inc. là một công ty dịch vụ tài chính của Mỹ có trụ sở tại thành phố New York.

Market Insurance thuộc Tập đoàn Markel, cung cấp dịch vụ pháp bảo hiểm cho khách hàng thương mại (nhân quân đội, trường học, công ty dịch vụ con người, trung tâm chăm sóc trẻ em và các doanh nghiệp) cũng như cá nhân - *Chú thích của người dịch: Nguồn: Internet.*

4. Nghiên cứu đúng đắn

Qua bài giảng của Munger về nguyên nhân gây đánh giá sai lầm, chúng ta bị rơi vào cái bẫy đầu tiên vào nỗi sợ hãi là ý tưởng sai lầm. Ông gợi ý thích như sau, “nỗi sợ hãi của loài người có nhiều điều đáng ngạc nhiên và kỳ lạ (phần này), và trường người có một thói quen đáng ngạc nhiên. Khi một tình huống đã vào đầu tư, trường sợ hãi không để tình huống khác có thể tiến vào. Nỗi sợ hãi có rất nhiều điều đáng ngạc nhiên về chính nó”. Nếu đi sâu vào đây, tôi cần nhắc lại trong quy trình tiếp cận các nghiên cứu và khám phá ý tưởng đầu tư. Tôi muốn đánh giá các ý tưởng này một cách khách quan, không phải theo ý kiến. Nếu ý tưởng đó xuất phát từ một người bán hàng, nó lọt vào tai tôi. Cho nên, như ta đã bàn, tôi để quên là khách hàng các ý tưởng như người bán hàng: tôi không muốn cho phép các phân tích bên bán chi phí (thường là thêm một mức phí cho thêm ngon) là ý tưởng đầu tiên lọt vào tai tôi.

Nhưng nếu một người bán hàng mà tôi kính trọng khuyên tôi nên xem xét một chi phí nào đó mà họ nghĩ tôi nên mua thì sao? Ngay cả vì nghe như vậy cũng không phải là lý tưởng vì thật khó cho nhà đầu tư để có thể tách bạch và giải thích khi một người thông minh nói với họ một điều gì đó là tuy vậy. Nên tôi thường sẽ nói họ lại và nói như câu chuyện, “Chà, nghe thú vị thật. Để tôi nghiên cứu trước rồi chúng ta sẽ nói chuyện để đưa ra quyết định có nhiều thông tin hơn nhé”.

Nếu tôi có quan hệ làm ăn với người này, tôi có thể hỏi, “Tôi rất thích ý tưởng đầu tư của anh. Anh có thể vui lòng giải thích một chút về trình bày của nó để không?” Nếu họ chỉ nói và nói, “Nhưng tôi thực sự không thể trình bày nó được”, tôi sẽ hỏi họ không thể làm được. Về mặt xã hội, thật thoải mái khi ta có những người khác phản đối ý tưởng của họ. Nhưng thật đáng lo ngại là càng nhiều người ủng hộ một ý tưởng thì càng nhiều người ủng hộ nó thành công và cảm xúc

ra khi quy trình nghiên cứu. Theo kinh nghiệm của tôi, tôi nghĩ rằng việc nghiên cứu về các chủ đề này là một việc cần thiết.

Khi tôi đã quyết định rằng mục đích của tôi là để hiểu về những điều này, tôi đã nghiên cứu sâu hơn, tôi cũng cần cần tìm kiếm một cách trình bày các thông tin. Điều này có thể không quan trọng với nhiều người, nhưng tôi nghĩ rằng điều này là cần thiết để có thể hiểu được những điều này vì bất kỳ thời gian nào tôi cũng cần phải hiểu những điều này một cách sâu sắc hơn.

Thứ nhất, tôi sẽ không đưa ra bất kỳ thông tin gì về việc tôi và khách quan của tôi. Đó là những báo cáo công khai, những báo cáo hàng năm, 10K, 10Q, và báo cáo bán niên. Các báo cáo này không hoàn hảo, nhưng để làm ra chúng cần sự quan tâm và tập trung cao độ, để có thể là một nhà báo, nên hãy nghĩ về những báo cáo tài chính đáng để các nhà đầu tư tham khảo. Các báo cáo kế toán cũng là thông tin quan trọng. Thị trường, kế toán viên có thể phải chịu áp lực mà thông qua các khoản chi phí, bỏ qua các điều kiện thị trường. Nhưng các kế toán viên lại có khả năng phát hiện các tín hiệu cho thấy khoản chi không hợp lý như những tín hiệu trên giấy tờ. Để báo cáo tài chính mang lại những kết quả thu được là khoa học. Một điều không hoàn toàn đúng và minh bạch, đôi khi bạn cần phải đi vào hành động cung cấp ít thông tin hơn mà cần thiết cho các nhà đầu tư. Cũng như trong bài poker, những thông tin đáng giá đôi khi lại xuất hiện những dòng chữ chú (foot note), khi bạn không thể nào có được điều gì đó thì nó sẽ hay không.

Trong báo cáo hàng năm, phần gì thì đầu tiên của bạn đi vào hành động cũng quan trọng. Đó là những lợi ích mà PR, hay là mong muốn của các nhà đầu tư truy cập vào những gì đang xảy ra? Tôi muốn nhấn mạnh công ty khéo léo về mặt chuyên môn. Trái lại, khi Berkshire phát hành tài liệu chào bán cổ phiếu cho Berkshire công ty, tài liệu này nhấn mạnh rằng Warren và Charlie sẽ không mua cổ phiếu này mà giá chào bán.

Sau khi đã đọc xong các báo cáo công ty, tôi thường sẽ chuyển sang các tài liệu ít khách quan hơn như thông báo lợi nhuận, thông cáo báo chí và bản chép tay các cuộc đàm phán. Cũng có những thông tin hữu ích để thu thập một quy sách vĩ mô công ty hay về những sáng kiến. Những thông tin này khá hữu ích nhưng nó không phải là những thông tin phù hợp, vì để có được tài liệu này cũng mất nhiều thời gian; trong vài trường hợp, những tài liệu này vì quá sâu sắc nên tôi đã chúng tôi các báo cáo của công ty. Các nhà đầu tư nên nghĩ đến Berkshire là một nhà đầu tư nên để những quy sách của Roger Lowenstein và Alice Schoroder vĩ mô Warren Buffett. Thứ hai, để nghiên cứu về Wal-Mart, một khi đã đầu tư là quy định truy cập của Sam Walton về nhân viên *Made in America* (đã

xuất bản tại Việt Nam và ít đã *Cuộc đời kinh doanh tại Mỹ* - Chú thích của người dịch).

Ý tưởng tài liệu theo một trình tự nghe cũ rích và nhàm chán. Nhưng thay đổi trong cách ta làm việc có thể đem lại tác động lớn. Bằng cách cẩn thận không ngừng cách tiêu thụ thông tin, tôi mong đợi nó nên đi xuống kinh tế để thành công trong dài hạn. Dĩ nhiên, mỗi người chúng ta có cách suy nghĩ khác nhau, nên ý tưởng tiêu thụ một cách thông tin lành mạnh và cân bằng có thể khác với bạn. *The Wall Street Journal* có lẽ đang rằng Buffett có một chỉ số TV trong phòng làm việc, chẳng hạn như CNBC nhưng tất nhiên. Vì tôi, có TV này làm việc là một điếu gây phân tâm của kỳ vì nó có thể kích thích não tôi theo cách không cần thi thố.

Tôi cũng (và đôi khi thậm chí) hạn chế tiếp xúc với Internet, một thứ có thể dễ dàng dẫn tôi đi sang hàng ngàn lĩnh vực khác nhau. Cần hiểu ý chí để để một trang mạng, vì tất cả đều dẫn sang các thông tin khác. Tôi không muốn não mình bị cuốn vào sự xích và lôi đi. Thế nên tôi thích để phiên bản in của những tờ báo như *Wall Street Journal*, *Financial Times*, *Economists*, *Barrons*, *Fortune*, *Bloomberg Businessweek*, và *Forbes*, cùng với các báo khó nhai hơn như *American Banker* và *International Railways Journal*.

Tuy nhiên, tôi vẫn tránh để bất cứ bài báo nào vào công ty cho đến khi đã nghiên cứu xong các báo cáo chính thức. Có hiểu ý gì gì cũng cần phải ngừng nghỉ để dùng và lợi dụng các dữ liệu. Nhưng vì mục đích của mình, tôi quan trọng vì không để tâm vào những câu chuyện một báo, vì chúng tôi lý do cho nên tôi hành động, nhưng thế không cung cấp dinh dưỡng thức. Chính các báo cáo của công ty mới là thịt và rau - ít ngon miệng hơn, nhưng lành mạnh hơn.

Cũng như các báo cáo để phát hành bởi các công ty môi giới, tôi rất ít để, và chắc chắn bao gồm đưa vào các báo cáo này để hành động. Một khi tôi đã hoàn thành tất cả các nghiên cứu của mình, tôi thường thông lý các báo cáo đó ra xem để biết *Wall Street* nói gì về công ty hay về ngành. Nhưng tôi cần thận trọng để các tài liệu này cụ thể cùng, để chắc rằng tôi đã hình thành một góc nhìn cá nhân thân thiện rõ ràng. Tôi không phải bác rằng có những người khôn ngoan làm việc cho bên bán. Trong vài trường hợp, họ cung cấp những góc nhìn rất tốt, để biết là về xu hướng ngành. Nên thế không khôn ngoan và không công bằng khi bác bỏ toàn bộ các ý kiến. Nhưng những thành quả của họ để kiểm soát bằng những tin tức các công ty môi giới. Khi tôi để những báo cáo này, tôi đang phải mình ra trước *Wall Street*, một cái máy bán hàng khổng lồ. Ngoài ra, mục đích của tôi khi tạo ra những thói quen này là tránh để nó hóa về mặt trình; hành động theo đuổi thứ này là công thức để đạt được kết quả trung bình.

Nguyên tắc: Chú ý vào thói quen tiêu thụ thông tin. Và không nên ăn món trắng mì ngon lành cho đến khi đã hoàn thành món thịt và rau.

5. Bàn ý tưởng đầu tiên về hình ảnh người không có thù oán cá nhân với bạn

Nói đến đây có vẻ như tôi gì ngờ kiêu lỗ đến nỗi tôi đi th gian và trở ngại đến đáng khinh - thậm chí nói chuyện với CEO, các nhà phân tích bên bán, hay bất kỳ ai khác trong thị trường sales. Nhưng người trong sự nghiệp là những công dân vô cùng đáng mến và kh kính, cũng có những món đồ phi thường và những địa phương thiên nhiên phi thường. Nhưng, trong mắt tôi, mục đích bán hàng thì miễn cưỡng là một lợi ích thực sự. Vậy có ai đó mà tôi thực sự vui vẻ chia sẻ với các vấn đề từ tiềm năng chăng? Đó là một câu hỏi hay. Rồi tôi nhận ra người đã hỏi câu này.

Nếu tôi muốn hỏi thăm ý kiến của người khác (và tôi vẫn thường làm thế), tôi nhận thấy thật hữu ích khi có ý kiến của một đồng nghiệp đáng tin cậy cùng đồng nghiệp phía người mua. Nhưng năm qua, tôi đã có những buổi thảo luận vô giá với các nhà đầu tư như Nick Sleep, Chris Hohn, Bill Ackman, Steven Wallman, Allen Benello, Ken Shubin Stein, Dante Albertini, Jonathan Brandt, và Greg Alexander. Tất cả những người bạn này đã truy vấn tôi cho tôi rút ra những điều mà không hề có ý định với tôi. Theo kinh nghiệm của tôi, người thích hợp nhất để bàn về các vấn đề không chỉ thông minh mà còn phải có khả năng không đem cái tôi vào trong buổi nói chuyện. Kết quả là những cuộc trò chuyện ý nghĩa hào hứng và vui tươi, và họ không khuỷu tay để tạo tình huống trong tôi. Càng ngày, người mà tôi nói chuyện nhiều nhất về các khoản đầu tư tiềm năng chính là Mohnish, một phần vì tài năng phân tích thiên bẩm của ông và vì tôi rất thích ông, những người bạn là vì ông không có bất kỳ ý đồ gì.

Tôi nhận thấy các cuộc trò chuyện về đầu tư hiệu quả nhất khi bám sát vào ba nguyên tắc nền tảng mà tôi vay mượn từ những nhóm như Tổ chức các Chủ tịch Trẻ (*Young Presidents' Organization*). Đầu tiên, cuộc nói chuyện phải tuy nhiên để các bên thoải mái. Thứ hai, không ai để các bên nghĩ rằng phải làm điều gì vì làm thế khi người khác cảm thấy bị phán xét, nên hãy vào thẳng phòng họp. Thứ ba, tất cả những người tham gia phải đồng ý nên biết rằng người kia đang nghĩ đến việc bán hay mua cổ phiếu vì biết điều này sẽ làm tâm lý thoải mái. Thứ ba, các bên tham gia không để có bất kỳ quan hệ làm ăn nào vì điều này sẽ khiến câu chuyện bị biến dạng do lợi ích và vào đó là những ý đồ tài chính lợi ích hay để các người. Dĩ nhiên, điều quan trọng nhất trong những cuộc trao đổi kỳ này là sự tin tưởng. Do vậy, không nên đưa ra hành động nào trước khi đi phân tích cho phép một cách rõ ràng. Nếu tôi để mua cổ phiếu hay thảo luận với ai khác, tôi

c n ph i h i th ng xem có đ c phép làm th không. N u đ i ph ng không cho phép, tôi s không th o lu n.

M c đích c a nh ng cu c trò chuy n th này không ph i là đ t đ n “câu tr l i chính xác” hay kh i lên m t cu c chi n trí tu . Đây ch là cách đ chúng tôi chia s kinh nghi m và thông tin. Đ đ t đ n m c đích này, t t h n h t nên h i nh ng câu h i m . L y ví d , thay vì h i công ty s ki m đ c gì trong năm t i, h i nh ng câu th này s h u ích h n, “Đi u gì c n x y ra đ h thu đ c nhi u ti n h n vào năm sau?”

Tôi nh m t bu i nói chuy n v i Shai Dardashti, m t qu n lý qu cho phép tôi chia s nh ng gì chúng tôi đã th o lu n. Khi y, c u ta đang nghiê n c u v K-Swiss, m t công ty s n xu t giày th thao. Tôi đã nghiê n c u khá nhi u v Nike và đã t ng th y nh h ng c a h p đ ng tài tr c a Nike v i qu n v t và bóng đá. Thay vì b o v i Shai r ng tôi nghĩ K-Swiss là tay ch i bét h ng trong ngày giành, tôi đ ngh c u y li t kê 20 v n đ ng viên qu n v t hàng đ u, xem ai đang tài tr cho h , r i c tính xem ai trong s các v n đ ng viên này đang th ng lĩnh l t xem (view) trong th tr ng cá l n nu t h t này. Trong quá trình này, c u khám phá r ng K-Swiss ch có trong tay m t v n đ ng viên trong danh sách, trong khi Nike có đ n sáu hay b y - m t ch báo cho th y K-Swiss đ i m t v i m t tr n chi n b t kh th ng l i đ giành l i th ph n t Nike. Chúng tôi không h bàn xem Shai đã s h u c phi u này hay ch a hay ch đang đ nh mua. Nh ng tôi đoán r ng cu c trò chuy n giúp làm rõ r ng đây không ph i là n i t t nh t đ c u y đ u t .

Nguyên t c: Chia s ki n th c v i các nhà đ u t khác, nh ng g n bó v i nh ng ng i có th đ p b cái tôi c a mình. N u đ i ph ng vô tình là Buffett, Munger, hay Pabrai thì càng t t.

6. Không bao gi Mua hay Bán khi th tr ng đang m c a

Ph Wall đ c thi t k hoàn h o đ l i đ ng s y u đ u i c a não b . Ví d , các công ty môi gi i qu quy t trau chu t các k ch b n đ cho phép các môi gi i viên g i cho con m i - ý tôi là khách hàng - đ thuy t ph c h mua m t c phi u nào đó. M c đích ti m n là tăng thêm l ng giao d ch cho công ty. Là m t nhà đ u t giá tr , l i ích c a tôi đ i ngh ch hoàn toàn v i l i ích c a ph Wall. Đi u tôi c n đ n gi n là đ u t vào m t s công ty tuy t v i b đ nh giá th p và r i đ yên đó. Ph Wall đ c t ng th ng nh hành đ ng. C đong c a tôi và chính tôi đ c t ng th ng nh không hành đ ng.

Đ giúp tôi hành x đúng theo đ ng l i này, tôi c n m t lo t nh ng c u dao (*circuit breaker*) có th trì hoãn tôi l i và ngăn tôi không hành x b c đong. M t s thói quen và quy trình quá hi n nhiên đ n n i đ ng nh không đáng nh c t i. Nh ng tôi nh n th y chúng vô cùng l i h i, và không cân nhi u năng l ng hay ph i suy

nghe thì u đã áp dụng chúng.

Khi mua hay bán cổ phiếu, tôi cần phải tách mình ra khỏi dòng chảy giá cả thị trường, và nên có thể khuỷu để ngắm xúc cả tôi, kích thích ham muốn hành động cả tôi, và che mờ khả năng nhận định cả tôi. Nên tôi có một nguyên tắc, lý cảm hứng Mohnish, là không mua bán cổ phiếu khi thị trường đang mở cửa. Thay vì thế, tôi thích đi đến khi giờ giao dịch đã hết. Khi ấy tôi gửi email cho một trong hai môi giới cả tôi - tôi không thích nói chuyện trực tiếp với họ - và yêu cầu họ mua hay bán cổ phiếu ở mức giá trung bình vào ngày tiếp theo. Tôi không cần bất cứ hay đau đớn vì thị trường vì tôi không muốn bị cuốn đi theo cơn sóng xúc cuốn cuốn không ngừng cả nó. Như Ben Graham đã gửi thích, chúng ta phải cần biết thị trường làm để ý tất cả mình, chỉ không phải làm ông chủ.

Thật thoải mái tôi về phá vỡ nguyên tắc này vì có những lý do để bị thất bại để mua bán cổ phiếu trong giờ mở cửa. Cũng như tất cả các nguyên tắc khác, mức đích chính không phải để chúng trở thành những chỉ số khung của ngừng bó buộc ta mà để chúng hướng hành vi cả tôi về một phương hướng lành mạnh hơn. Trong trường hợp của nguyên tắc mua bán này, điều cần quan tâm là tôi cho phép mình quy định để tách ra khỏi thị trường.

Trái ngược lại, những năm đầu làm quản lý quỹ, tôi có một thói quen đi thẳng ngay trong chợ làm. Đây là một ý tưởng tồi vì đã đem thị trường vào trung tâm văn phòng theo cách còn tệ hơn cả máy Bloomberg terminal. Tôi cũng đã từng nói chuyện trực tiếp với những người mua bán cổ phiếu, họ hay hỏi tôi những câu như, “Ông có muốn tôi canh đáy và kiếm tiền từ thị trường không?” Tôi cũng chỉ nghĩ gì họ nói thì là tôi phải mình ra trước để tạo ra một cuộc thảo luận. Những thông tin này khi nào tôi cảm thấy quy định hướng và khi nào tôi thoát khỏi những mình đang nắm quyền kiểm soát.

Quan điểm hiện tại cả tôi là chúng ta đến thu nhập là không để sinh ra về để ước số sàng để đi phó về dòng thác thông tin liên tục vào. Những tôi muốn nhắc nhở năm để học để bài học này và để xây dựng kỷ luật rằng, “Tôi sẽ qua những thanh mìn ào này”. Thoạt tiên, điều này khá là đáng sợ. Nhưng theo kinh nghiệm cả tôi, nó là cảm giác giải thoát.

Nguyên tắc: Giữ khoảng cách an toàn về thị trường. Đừng để nó xâm phạm vào phòng hay não bộ cả bạn.

7. Nắm tắt phiếu đầu tư để sau khi bạn mua, để bán nó trở lại chỉ hai năm

Khi cổ phiếu về tăng giá, bán nó đi có thể là một niềm vui. Nhưng cũng có thể bạn sẽ cảm thấy tiếc nuối phần nhỉnh hơn, hết nhỉnh chia tay một người bạn cũ vậy. Khi nắm tắt phiếu đầu tư giá, bán nó

đi còn đem l i c m xúc cắng th ng h n. Dù gì thì cũng th t khó khi đ a ra m t quy t đ nh lý trí cho m t kho n đ u t đã làm b n l vì các c m xúc tiêu c c nh h i ti c, t trách, và n i s có th làm ngh n m ch kh năng suy nghĩ sáng su t. Mohnish đ a ra m t nguyên t c đ đ i phó v i các l c tâm lý gây r i trí trong nh ng tình hu ng y: n u ông y mua m t c phi u và nó t t giá, ông không cho phép b n thân bán nó đi tr c th i h n hai năm.

Mohnish gi i thích đi u này cho tôi vào th i gian g n b a tr a v i Warren Buffett, và đi u này h p lý t i m c tôi l p t c áp d ng. M t l n n a, vai trò c a nguyên t c này gi ng m t c u dao, m t cách làm ch m tôi l i và gia tăng kh năng đ a ra nh ng quy t đ nh có lý trí. Th m chí còn quan tr ng h n, nguyên t c này bu c tôi ph i c n th n tr c khi mua m t c phi u nào đó vì tôi bi t mình s ph i s ng v i sai l m này trong th i gian ít nh t là hai năm. Chính suy nghĩ này đã giúp tôi tránh r t nhi u v đ u t t h i. Th c t , tr c khi mua c phi u, tôi c ý gi đ nh r ng giá s l p t c r t 50% sau khi mua, và tôi t h i mình li u tôi có gánh n i hay không. R i tôi ch mua l ng c phi u mà tôi có th ch u n i áp l c v tâm lý n u gi đ nh c a tôi th c s x y ra.

Nguyên t c c a Mohnish là m t bi n th c a m t ý t ng quan tr ng mà Warren th ng chia s v i các sinh viên. Nh Warren đã t ng phát bi u, “Tôi có th c i thi n tình hình tài chính cu i đ i c a các c u b ng cách t ng các c u m t t m vé ch có 20 ô tr ng, các c u ch có th b m vé này 20 l n mà thôi - đ i di n cho s kho n đ u t mà các c u có trong đ i. M i khi các c u b m h t l , các c u không th đ u t thêm đ c n a. Áp d ng nguyên t c này, các c u c n suy nghĩ th t c n th n v nh ng gì các c u làm, và các c u bu c ph i mua vào th t nhi u nh ng gì các c u nghĩ đ n. Đây là cách các c u s đ u t t h n nhi u”.

Nguyên t c: Tr c khi mua c phi u, đ m b o r ng b n đ thích nó đ có th gi nó ít nh t là hai năm, ngay c khi giá c a nó r t còn m t n a ng sau khi b n mua.

8. Đ ng nói v các kho n đ u t hi n t i c a mình

Qua nhi u năm, tôi b t đ u nh n ra r ng tuyên b công khai nh ng c phi u tôi s h u là m t ý tôi. V n đ không ph i là các nhà đ u t khác có th ăn c p ý t ng c a tôi. V n đ th c s chính là đi u này s làm tôi r i trí. M t khi chúng ta đã công b m t đi u gì đó, s có m t rào c n t m lý khi n ta không th quay m t v i nh ng đi u đã tuyên b - ngay c khi chúng ta h i h n vì nh n đ nh đó. Th nên đi u mà tôi không mu n làm nh t chính là đ t chân vào cái b y tuyên b v i m i ng i v m t c phi u, bi t r ng tình th có th thay đ i và sau đó tôi có th phát hi n ra r ng mình đã sai.

Tôi b t g p ý t ng này l n đ u trong bài nói chuy n c a

Munger và các nguyên nhân gây nên những sai lầm, sau đó tôi đã tìm đến quyển sách của Robert Cialdini: *Influence: Science and Practice* (tạm dịch: *Tâm nhĩ học: Khoa học và Thực hành*). Cialdini miêu tả đặc tính bất thường của não bộ là “nguyên tắc cam kết và nhất quán”. Để minh họa cho ý tưởng này, ông ví dụ một thí nghiệm tâm lý năm 1966, trong thí nghiệm này các cư dân Palo Alto được yêu cầu làm gì đó không thiện chí như chi phí như có thể giúp cho công việc hay không. Một vài ngày sau, họ được yêu cầu để tiếp tục công việc như họ muốn. Những cư dân trước đó đã cam kết làm gì đó không thiện chí thì đã giúp đỡ công việc một cách tự nhiên, khó khăn để thay đổi cam kết thì đã đưa ra những lý do mà họ cảm thấy cần phải làm như vậy. Những người này trở nên rất kiên định.

Tôi nghĩ, nếu bạn biết về những điều này, bạn sẽ ngạc nhiên cho nó kỳ diệu, chúng ta sẽ ngạc nhiên, “Chú à, sao vậy?” Chúng ta thường nghĩ rằng những điều này khó mà làm trái lại những điều đã xảy ra.

Tôi lần đầu tiên mua nó vào năm 2003. Trong vòng 18 tháng, nó tăng lên gấp bảy lần, khi nó trở thành một đầu tư thành công nhất mà tôi đã thực hiện tính đến thời điểm này. Chúng ta sẽ bàn sau, lần này tôi đã nên bán nó với giá cao hơn nhiều. Nhưng tôi đã trả lời rằng nó vẫn còn trên thị trường. *Value Investor Insight*, khoe rằng EVCI là ví dụ cho khả năng đầu tư của tôi. Kết quả là tôi công khai đầu tư vào công ty này và không thể rút lui nếu nó không đủ để không còn nữa. Vì những lý do, công ty này giá trị còn nhiều hơn nữa. Nhìn lại, tôi nghĩ rằng có thể có kết quả tốt hơn nếu không bao giờ công khai nói về nó vì tôi có thể quyên góp để bán nó đi khi tình hình đã thay đổi.

Tuy nhiên, tôi vẫn phải rất thận trọng để áp dụng nguyên tắc này và thực sự công khai nói về những công ty phi lợi nhuận trong danh mục của mình. Đôi khi tôi cảm thấy hơi ngại khi mình làm. Ví dụ, sau khi qua đời của tôi, gia đình tôi sẽ cảm thấy khó khăn. Nhưng tài chính, tôi cảm thấy rằng công việc của mình đã giúp được nhiều người. Tôi đã nghĩ thích cảm giác khi nhìn thấy những công ty đang làm việc như Cresud và London Mining, những công ty này là những công ty đang làm việc rất tốt và có vị trí rất tốt.

Vào năm 2010, sau khi qua đời của tôi đã xảy ra những biến cố, cùng tôi cũng thay đổi: tôi không công khai bàn về các khoản đầu tư của tôi nữa, bao gồm cả những công ty, những công ty và trong các thị trường khác. Tôi nghĩ rằng đây là một điều tốt. Một khi bạn đã tạo nên một sự kỳ vọng trên thị trường, thì thật khó để chuyển đổi mà không khi nào nghĩ khác cảm thấy bạn đang lừa dối. Những sự thay đổi trong quy trình này sẽ đáng giá vì nguy cơ khi bạn nghĩ rằng nó sẽ xảy ra.

Tôi không giáo đi u trong nguyên t c này. N u tôi nói chuy n riêng v i m t c đông, có th cu i cùng tôi s nói v m t c phi u nào đó mà chúng tôi đang n m gi . Nh ng ngay c trong nh ng cu c chuy n trò riêng t y, tôi c gi thái đ trung tính và khiêm t n, ngăn c n ham mu n trình bày th t nhi t tình lý do tôi nghĩ m t c phi u là tuy t v i. Tôi bi t sau khi đã nói ra nh ng nh n đ nh y, vi c thay đ i quy t đ nh là khó đ n đ ng nào. V y nên t i sao l i t o nên nh ng c n đau đ u khi ta có th d dàng tránh nó đi?

Thay vì bàn v các c phi u tôi hi n đang n m gi , trong th g i c đông, gi đây tôi cung c p thông tin “gi i ph u t thi” chỉ ti t v các c phi u tôi đã t ng n m gi . Đ ng thái này cung c p cho c đông m t góc nhìn v cách ti n c a h đ c đ u t , nh ng không làm nh h ng đ n kh năng hành đ ng càn lý tính càn t t c a tôi. V i tôi, đi u này đã g b m t v ng m c v tâm lý. Tôi cũng cho r ng h u h t các nhà đ u t cá nhân cũng có l i t vi c gi im l ng v các kho n đ u t hi n t i c a h vì nói ra ch khi nh khó hành đ ng có lý trí h n mà thôi. Th t d dàng bi t m y khi b n không ph i lo l ng xem ng i khác đáng giá sao v mình.

Nguyên t c: Đ ng công khai nói v các kho n đ u t c a b n vì b n có th s ph i h i h n vì đã làm th . •

B N CHECKLIST C A M T NHÀ Đ U T
CHI N THU T S NG CÒN T M T BÁC SĨ PH U THU T

NGAY C KHI ĐÃ TRONG M T MÔI TR NG Đ C B TRÍ c n th n và có m t b nguyên t c đ u t , chúng ta cũng s làm m i chuy n r i tung lên. Não b đ n gi n là không đ c thi t k đ lúc nào cũng ho t đ ng theo logic v i m i k t qu kh dĩ xu t phát t quy t đ nh đ u t c a chúng ta. S ph c t p c a gi i kinh doanh và tài chính, k t h p v i s phi lý trí c a ta khi đ i m t v i các v n đ ti n b c, đ m b o r ng ta s m c ph i hàng lo t nh ng sai l m ng ng n. Thói quen và quy trình ta đã bàn cho đ n gi có th giúp chúng ta đi đúng h ng. Nh ng còn có m t công c đ u t quý giá t i m c có riêng m t ch ng dành cho nó: m t danh m c nh ng th c n ki m tra (*checklist*).

M c đích c a checklist là tránh nh ng sai l m rõ r t và có th tránh đ c. Tr c khi đi đ n quy t đ nh cu i cùng là mua c phi u, tôi gi checklist tra nh m c g ng l n cu i ngăn b não không đáng tin c y c a tôi kh i b sót m t đ u hi u c nh báo nào đó. Checklist là c u dao cu i cùng trong quá trình quy t đ nh c a tôi.

Ý t ng này không ph i do tôi nghĩ ra mà xu t phát t Atul Gawande. Là m t c u sinh viên Oxford nh n h c b ng Rhodes, gi ông là m t bác sĩ ph u thu t b nh vi n Bringham and Women's Boston, m t giáo s ph u thu t t i Đ i h c Y khoa Harvard, và m t tác gi danh ti ng. Ông là m t s k t h p tài tình gi a m t nhà t t ng và th c hành, và là m t ng i c c kỳ kh ái.

Vào tháng M i Hai năm 2007, Gawande xu t b n m t câu chuy n trong t *The New Yorker* v i nhan đ “*The checklist*”, ch u nh h ng sâu đ m t kinh nghi m ph u thu t c a ông, nh m khai phá m t v n đ v a sâu s c v a th c t . Nh ng đã phát bi u, “chuyên ngành h i s c c p c u đã phát tri n r t xa v t qua s ph c t p thông th ng đ n n i vi c tránh các sai sót th ng nh t cũng là nhi m v b t kh thi ngay c v i nh ng chuyên gia cao c p”. Nh ông gi i thích, đi u này ph n nh m t thách th c mang tính n n t ng t n t i trong c các lãnh v c khác, v i tên g i “ngh thu t qu n lý s ph c t p c c đ ”, và câu h i “li u nh ng đi u ph c t p y có th th c s đ c th ng tr b i con ng i”.

Bài báo c a ông ti p t c miêu t nh ng công trình đ t phá c a Peter Pronovost, m t chuyên gia chăm sóc đ c bi t t i b nh vi n John Hopskin, ng i đã thi t k nên m t b n checklist sau khi m t b nh nhân suýt ch t. Pronovost l y m t t gi y và li t kê t t c các b c c n thi t đ tránh tình tr ng nhi m trùng v n đã suýt l y đi tính m ng c a b nh nhân này. Nh ng b c này hoàn toàn “không c n ph i suy nghĩ gì thêm”, (*no-brainer*) và hóa ra các bác sĩ đã b qua ít nh t là m t b c v i h n m t ph n ba s b nh nhân c a h . Khi b nh vi n b t đ u s d ng b n checklist, nhi u tr ng h p t vong đã đ c ngăn ng a. M t ph n là vì b n checklist giúp b nh h i t ng l i, “đ c bi t v i các v n đ nhằm chán d dàng b b

qua”, và m t ph n vì chúng làm rõ t m quan tr ng c a các b c đ phòng c th . Các b nh vi n khác h c theo, áp d ng b n checklist nh m t ph ng pháp th c d ng đ đ i phó v i các v n đ ph c t p.

Khi Mohnish đ c bài báo c a Gawande, đó là m t kho nh kh c Eureka v i ông y, ông ngay l p t c nh n ra ý t ng b n checklist cũng có th áp d ng vào đ ut - m t lĩnh v c mà s ph c t p cũng quá kh c nghi t ngay c nh ng tay chuyên nghi p cũng th ng va v p và m c ph i nh ng sai l m có th d dàng tránh đ c. Trong tr ng h p c a chúng tôi, h u qu không gây ch t ng i. Nh ng sai l m trong đ ut có th c c kỳ t n kém v i các c đông v n đang đ t toàn b ti n ti t ki m c đ i h vào đó.

M t bu i chi u n , khi tôi đang ng i t i văn phòng Manhattan, Mohnish email cho tôi m t b n copy bài báo c a Gawande. R i chúng tôi trao đ i qua đi n tho i, và rõ là ông r t ph n khích. Mohnish có m t đ ng trí tu có th d dàng t o nên nh ng k t n i b t th ng, nên ngay l p t c ông y nh n ra rõ ràng r ng ý t ng b n checklist là m t ý t ng tuy t v i. Tôi nghĩ nó là m t ý t ng thú v , nh ng tôi ph i t n nhi u th i gian h n đ hi u r ng nó thi t th c đ n đ ng nào. Gi đây, tôi đã quen v i s th c r ng Mohnish dung n p đi u m i nhanh h n tôi. Tôi t an i b ng cách tâm ni m nh n xét thâm thúy c a Buffett: “Bí quy t c a cu c đ i là nh n ra ai là ng i mình s theo h ”. Tôi đã nh n ra t lâu, ch ng có gì x u h khi là ng i theo đuôi Mohnish c . Tôi ch ng b n tâm lo nghĩ, vì m i b n r n sao chép Mohnish Pabrai, trong khi ông y l i đang b n mô ph ng Atul Gawande.

Mohnish theo đ u i ý t ng b n checklist m t cách nghiêm túc đ n kh c nghi t. Ông b t đ ut p h p m t nhóm nh ng ng i gi ng chúng tôi đ nh l i th t nhi u nh ng sai l m đ ut mà chúng tôi đã m c ph i. Trong m i tr ng h p, chúng ta ph i tìm cho ra vì sao sai l m đó x y ra và xem li u có m t nguyên nhân nào mà chúng tôi nên nhìn th y t tr c r i hay không. Đôi khi nhìn l i nh ng tình hu ng mà tôi đã b qua nh ng đ u m i nghiêm tr ng, tôi l c đ u và t nh , “Sao mình l i không th y đi u đó nh ?”

Mohnish cũng thêm vào v i nhóm nh ng sai l m c a ông y. Chúng tôi t ng h p nh ng sai l m (không th ng xuyên) mà chúng tôi đã th y Buffett và Munger m c ph i, bao g m kho n đ ut vào Netjets, Dexter Shoe Company, và Diversified Retailing - m t l i nh c nh r ng bán l là m t lĩnh v c khó nh n đ ki m ti n h n là m i ng i v n nghĩ. Buffett, v i b n tính trung th c, đã t thú nh n trong lá th g i c đông năm 2007: “Đ n gi , Dexter là kho n đ ut t h i nh t tôi t ng th c hi n. Nh ng tôi còn s ph m nhi u l i n a trong t ng lai - b n có th đoán ch c đi u đó. M t câu trong bài nh c đ ng quē c a Bobby Bare gi i thích đi u th ng g p khi b n

quy t đ nh mua: “Tôi không bao gi lên gi ng v i m t ng i ph n x u, nh ng tôi ch c ch n s có vài l n trong đ i th c d y và th y ng i ph n n m bên c nh mình ch ng đ p tí nào”.

Mohnish và tôi bàn lu n v kho n đ u t sai th i đi m c a Berkshire vào CORT Furniture năm 2000. CORT đã ki m b n b ng cách cho các công ty kh i nghi p thuê n i th t trong nh ng năm bong bóng công ngh 1990. Nh ng Buffett và Munger đã đánh giá th p m c đ d t n th ng c a kho n l i nhu n này khi bong bóng phát n . Nh ng công ty nh eBay và Cragstlist cũng ăn vào ph n doanh s c a CORT b ng cách khi n vi c mua n i th t đã qua s d ng tr nên r và d dàng h n. Munger sau này đã miêu t kho n đ u t này là m t “sai l m kinh t vĩ mô”.

Tôi giúp Mohnish b ng cách phân tích k càng nh ng l i c a b n thân, cùng v i l i c a các nhà đ u t khác. B n thân Mohnish làm vi c m t t c đ nhanh nh ch p v t quá t c đ c a tôi. Sau khi chúng tôi đã t p h p danh sách l i ban đ u - cùng các bài h c chúng tôi rút ra t đó - ông ta đã thuê vài sinh viên m i t t nghi p t tr ng kinh doanh Harvard đ ti n hành phân tích, đi u tra c n k . H nghiê n c u h s 13F c a g n 20 nhà đ u t giá tr l i l c (bao g m nh ng công ty Southeastern Asset Management và Fairholme Capital Management), c m i v đ u t th u l đ c xem là m t l i. Các c u sinh viên này sau đó đ c h t nh ng phát ngôn trên ph ng ti n công c ng c a các nhà đ u t và báo cáo th ng niên đ tái kh ng đ nh suy nghĩ đ ng sau nh ng v đ u t th t b i.

H s 13F (13F fillings) là m t tài li u mà y ban ch ng khoán và sàn giao d ch Hoa Kỳ (Securities And Exchange Commission - SEC) yêu c u các nhà qu n lý qu có quy mô ít nh t là 100 tri u đô báo cáo hàng quý v các khoản đ u t h đang n m gi , bao g m các kho n đ u t lâu dài, quy n ch n bán và quy n ch n mua, biên nh n ký thác t i Hoa Kỳ (ADR), ti n gi y có giá tr quy đ i thành vàng - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

Chính Gawande cũng th y nh ng đi u chúng tôi làm r t thú v . Ông ta đã ph ng v n Mohnish và tôi, và ông vi t m t vài trang v chúng tôi trong quy n sách bán ch y c a ông phát hành năm 2009 v i nhan đ *The Checklist Manifesto: How to Get Things Right* (Đã phát hành Vi t Nam v i t a đ : *Phút d ng l i c a ng i thông minh* - Chú thích c a ng i d ch). Trong s r t nhi u đi u khác, ông nh c đ n nh n th c c a Mohnish r ng ông y đã “liên t c ph m sai l m” đánh giá th p r i ro c a các công ty s d ng đòn b y. Nh t i g i ý cho Gawande, m t ph n v n đ có th n m đi u mà tôi mô t là “b não c a ng i nghi n”: vì n c nh ki m đ c ti n đ y ma m có th kích thích cùng m t c ch t ng th ng trong não b gi ng h t nh

khi phê thu c, khi n b não lý trí l đi nh ng chi ti t t ng nh không liên quan nh ng th c ch t l i r t liên quan. Không c n ph i nói, tr ng thái tinh th n này không ph i đi u ki n t i quan tr ng và hoàn h o cho vi c th c hi n các phân tích đ u t r i ro l nh lũng và vô c m.

Vào t m th i gian tôi d i đ n Zurich, chúng tôi đã t ng h p nên m t “chi c n i th ch sanh” ch a đ y nh ng sai l m đ u t . Nh ng sai l m này bao g m r t nhi u l i Mohnish và tôi đã m c ph i trong th i gian ti n kh ng ho ng tín d ng, khi nhi u c phi u c a chúng tôi m t đ n h n 80% giá. Trong quá trình phân tích “pháp y”, chúng tôi có th khám phá ra mình đã đi sai đâu, và quan tr ng h n, là thi t k ra đ c m t b n checklist có th giúp chúng tôi không l p l i nh ng sai l m này.

Mohnish, ng i làm nhi u h n trong ch ng đ ng cam go này, cu i cùng đã l p đ c m t b n checklist g m 6 nhóm l n, bao g m nh ng y u t nh đồn b y và ban đi u hành. Đó là m t tài s n trí tu cá nhân vô giá. B n checklist c a tôi, vay m n không bi t x u h t ông y, bao g m kho ng 70 m c, nh ng v n đang ti p t c phát tri n. Tr c khi b t đèn xanh cho m t v đ u t nào, tôi l y b n checklist t máy tính ho c t h c h s g n bàn làm vi c đ xem tôi còn thi u sót đi u gì không. Đôi khi, quy trình này ch t n kho ng 15 phút, nh ng nó giúp tôi lo i b h n ch c v đ u t mà suýt tí n a là tôi đã quy t đ nh đ ti n vào. Ví d m t tr ng h p đi n hình, tôi có th đi đ n k t lu n, “Ok, c phi u này tr t 4 c u trong b n checklist”. Và th là tôi s không đ u t vào đó. Nh ng cũng ph i nói, đây không ph i m t quy trình c kh i r ch rồi tr ng đen.

Do m c ch ng ADD, tôi khám phá ra r ng; não b có m t c ch l t qua m t s lo i thông tin - ví d nh nh ng thông kém quan tr ng nh chìa khóa đ đâu. Đi u này cũng x y ra trong quá trình đ u t . B n checklist vô giá vì nó tái đ nh h ng và thách th c s chú ý hay đi l c c a nhà đ u t m t cách có h th ng. Tôi đôi khi v n s d ng b n checklist vào gi a quá trình đ u t đ đào sâu hi u bi t c a tôi v m t công ty, nh ng checklist h u ích nh t khi đ c dùng vào cu i quá trình tìm hi u nh m t cách đ tìm hãm tôi l i.

Cũng ph i nói r ng, b n không nên s d ng b ng ki m y h t nh c a tôi. Đây là m t quá trình mà t b n ph i làm l y mà đ ng nên nh ng i khác làm vì b n checklist c a b n ph n ánh kinh nghi m, ki n th c và nh ng sai l m tr c đ y mà ch duy nh t b n có đ c. Then ch t là b n ph i đi qua m t quá trình phân tích r t khó khăn đ phát hi n ra b n đã sai đâu trong quá kh đ có th nh n ra xem có hay không m t l i mòn l p đi l p l i hay m t lĩnh v c nào đó mà b n đ c bi t đ t n th ng. Chúng ta khác nhau, và cách chúng ta làm m i th r i tinh r i mù lên cũng th ng mang tính cá nhân. Ví d , vài nhà đ u t th ng hay b thu hút b i các công ty

s d ng đồn b y nhi u. Tôi thì không, nên tôi không c n có quá nhi u các m c trong b ng ki m đ nh c nh tôi khi tìm hi u môi tr ng đ y r i ro này. Trái l i, Mohnish ít s các công ty dùng đồn b y nhi u, nên đây là lĩnh v c mà ông y có th c n ph i th n tr ng h n.

T ng t , m t nhà đ u t nh Bill Ackman đ ng nh b thu hút b i các c h i liên quan đ n các công ty gây tranh cãi mà bạn đi u hành các công ty này có v nh thích l a ph nh các nhà đ u t nh d . N u tôi là Bill, tôi s có m t m c trong checklist là “Tôi có b kéo vào tình hu ng này không ch vì đây là kho n đ u t t t nh t tôi có th th c hi n, mà b i vì tôi thích c m giác h ng ph n khi đi u tra và mu n tìm công lý nh ng n i sai trái?” Tôi không ch trích Bill, c u y là m t nhà đ u t siêu đ ng và n u là nhà báo đi u tra, h n nhiên là c u y cũng s là ng i v t tr i. V n đ này là nhìn nh n chính b n thân mình và hi u b n ch t mình s d t mình đi đâu.

Trong tr ng h p c a tôi, tôi đ c bi t chú tr ng vì c m i ng i thích tôi; tôi cũng th y th t khó đ nói không v i nh ng ng i tôi thích. Đi u này khi n tôi đ b t n th ng trong vài tình hu ng do nhu c u c m xúc này có th làm ngh n m ch đánh giá d a trên lý trí c a tôi. Đ ch ng l i đi u này, trong b n checklist c a tôi có c u, “Có khi nào ý t ng đ u t này đ c c tình bán cho tôi không? Li u có ai đó trong tình hu ng này đ c l i t quy t đ nh đ u t c a tôi không? Ai s là ng i có l i? Li u kho n đ u t này có h p d n m t đ nh ki n cá nhân nào c a tôi mà c n ph i đánh giá l i hay không?”

ROE - Return on Equity: t s l i nhu n ròng (Earnings) trên v n ch s h u (Equity), cùng v i ROA - Return on Asset (t s l i nhu n ròng trên tài s n) là hai ch s quan tr ng đ đánh giá kh năng sinh l i c a m t doanh nghi p - *Chú thích c a ng i d ch.*
Ngu n: Internet.

Hi u b n thân nên tôi r t c n ph i tr l i cho đ c các câu h i v a nêu đ bi t mình có đang c th a măn m t ph n nào đó trong tính cách thay vì t i đa hóa l i nhu n hay không. B n checklist là m t cách đ ki m soát trí não c a b n và t b o v b n tr c nh ng khuynh h ng sai l m c a b n thân, nên nó c n ph i d a trên s t nh n th c.

M t c nh báo khác c a tôi là b n checklist này ch c ch n không ph i m t danh m c mua hàng bao g m nh ng đ c tính mà ta mong đ i m t doanh nghi p. Tôi đã th y nh ng b ng ki m đ u t g m nh ng câu h i nh : “Công ty này có r không?” Hay: “Công ty này có ROE cao hay không?”

Theo ý c a tôi, đây là m t cách s d ng checklist sai l m. Tôi thích dùng theo cách các phi công s d ng h n. H không h i: “Máy

bay này có bay nhanh không?” Hay: “Tôi có đang bay đ n m t đi m đ n đ p hay không?” Thay vì th , các m c trong b n checklist c a h đ c thi t k đ giúp h tránh các sai l m mà tr c đó đã đ n đ n r t máy bay. Trong đ u t cũng th , m c đích th c s c a b n checklist là m t công c s ng còn, đ a trên h i c đau đ n v nh ng gì đã x y ra.

Nh ng cách hay nh t đ gi i thích là cho b n m t vài minh h a c th v cách tôi đã t o nên checklist. Đây là b n tr ng h p c th mà tôi đã ph m nh ng sai l m đ t giá khi n tôi ph i t o nên các h ng m c trong checklist. Đi m c t lỗi đây không ph i là đ c i nh o nh ng sai l m đáng x u h trong s nghi p tuy n l a c phi u c a tôi mà là cho b n m t cái nhìn rõ h n v cách b n có th t phân tích sai l m và các đi m mù c a chính b n đ t t o nên cho mình m t b n checklist.

TR NG H P M T: NG I ĐÀN ÔNG M T ĐI BÌNH TĨNH

H i năm 2001, khi còn s ng Manhattan, tôi b t đ u đ u t vào nhi u công ty thu c ngành giáo d c vì l i nhu n (*for-profit education*). Tôi đã đi kh p th gi i đ h c h i thêm v nh ng doanh nghi p này, tìm ki m theo chi u sâu và c trên di n r ng nh ng công ty t t trong cùng phân khúc. Tôi bay đ n Singapore, Th ng H i, và Mumbai đ nghiên c u m t trong nh ng công ty hàng đ u th gi i, Raffles Education Corporation, và tôi g i nhà phân tích c a tôi đ n Philippine. Nh ng hóa ra m t vài trong s nh ng công ty đáng g m trong ngành này l i n m ngay n i tôi . Tôi l p m t danh sách nh ng h c vi n đào t o vì doanh thu thành ph New York và c i xe mô tô BMW c a tôi đ n t ng đ a ch m t. Vào lúc y, tôi ch c h n là m t nhà đ u t hi u bi t v phân khúc này nh t Hoa Kỳ. Và tôi cũng thích mê c m giác lái chi c xe mô tô y!

Trong nh ng chuy n vi ng thăm, tôi vô tình bi t đ n m t tr ng ít ti ng tăm tên là Interboro Institute, thu c s h u c a EVCI Career Holdings Corp. Ban đi u hành tảo b o c a công ty đã n y ra m t ý t ng sáng t o cung c p giáo d c b c đ i h c cho các h c sinh có hoàn c nh eo h p, nhi u em trong s này còn ch a t t nghi p ph thông. Các sinh viên th ng s nh n đ c phân h tr tài chính nhi u h n chi phí giáo d c thu n c a Interboro. Th là h đ c h c mi n phí trong khi EVCI ki m đ c kho n ti n th ng đ . Mô hình này sau này b đ kích. Nh ng tôi đã tham đ ít nh t là ba bu i l t t nghi p t i Interboro và t nh n th y đây có m t giá tr x h i. V c b n, nó giúp các sinh viên không xu t chúng ki m đ c m t t m b ng và có th làm vi c trong các ngành nh thanh toán y t và b o hi m thay vì làm các vi c thô s nh b c x p.

Trong giai đo n đ u tìm hi u, tôi nh c v EVCI v i Whitney Tilson, và chúng tôi cùng đ n thăm công ty Yonkers. Công ty đang

làm ăn r t t t, nh ng EVCI đang b trì tr do kho n n 2 tri u đô la h đã vay đ mua Interboro. Vào tháng Sáu 2003, Whitney và tôi m i ng i đ u t 1 tri u đô la vào EVCI, giúp công ty thoát gánh n n n và mang l i s c s ng cho công ty. Trong khi đó, s l ng sinh viên t i Interboro tăng nhanh, l i nhu n tăng v t, và con s 1 tri u đô la đ u t ban đ u c a tôi đã tăng thành 7 tri u đô la trong 18 tháng.

Đó là l i ích c a vi c đi u hành m t qu nh nh Aquamarine: tôi có th gi m t v trí có ý nghĩa trong nh ng công ty nh xúu nh th này, v n ho t đ ng d i t m ph sóng c a các qu l n. Th t hào h ng khi th y n l c c a mình đ c đ n đáp x ng đáng. V i tôi, cú đ u t này nh m t chi n th ng v vang. Tôi c m th y th c s t hào. Khi m t c phi u vút bay nh th này, s có m t c m giác vui thú tr i d y trong b n: “úi chà. Kì m đ c b n ti n r i đây, ti n t i thóc th t đ y nhé”.

Khi doanh thu và giá c phi u đ u tăng g p 7 l n, h i đóng qu n tr quy t đ nh tăng l ng cho hai qu n lý c p cao c a công ty. V ch t ch kiêm CEO s tăng l ng t 326.000 đô la/năm lên 631.000 đô la/năm, và l ng c b n c a ch t ch t p đoàn tăng t 267.000 đô la/năm lên 483.000 đô la/năm. Tôi tr n tr ng s lãnh đ o c a h cho đ n th i đi m y, và tôi mu n h cũng tr nên giàu có nh các c đ ông. Nh ng đây ch là m t công ty r t nh v i l i nhu n năm tr c ch a đ n 3,5 tri u đô la. Ch riêng m c l ng kh ng c a h đã chi m ngót nghét 1/4 l i nhu n ho t đ ng. V i tôi và nh ng nhà đ u t khác, đây là đi u quá b t th ng m t công ty có t m vóc th này. Suy cho cùng, ai m i là ng i s h u công ty này? Ban đi u hành hay c đ ông? Gi nh n l i, l ra lúc đó tôi nên bán h t ra m i ph i.

Tôi đã r t s c và gi n d . V i tôi đây là m t quy t đ nh thi n c n và v k , và tôi đã “b n” m t lá th th ng th n đ n ban đi u hành và h i đ ng qu n tr, miêu t khung l ng th ng (m t đi u khá t nh) là “ngu xu n” và than phi n r ng nó làm suy y u lòng tin c a nhà đ u t vào nh ng ng i đ ng đ u công ty. Trong ph n đ u, tôi gi i thích r ng m c l ng th ng này s không hi u qu v m t tài chính vì m t ph n l n l i nhu n gi s vào qu IRS d i hình th c thu thu nh p cá nhân. T h n n a, m c l ng kh ng này s ph i đ c li t kê trong các tài li u công ty b t bu c ph i làm đ m i ng i đ c đ c. Các đ i th c a Interboro thu c phân khúc qu c doanh, n i mà các nhà qu n lý giáo d c không có c h i kì m đ c ti n nh th này. Tôi lo ng i r ng m c l ng kh ng này s d y lên s ph n n , không ch t i c quan giáo d c c a New York. Đi u này có th đ n đ n nh ng cu c xét l i không mong mu n v mô hình kinh doanh c a công ty và có kh năng đ n đ n h u qu b rút gi y phép ho t đ ng.

Lá th c a tôi đ a ra m t đ ngh mà h p đ n đ thay th .

Tôi nói mình sẵn sàng sẵn sàng nh nh c a m t c đồng l n đ thông qua khung l ng th ng m i, t ng cho hai thành viên chớp bu m t kho n quy n ch n c phi u (*stock option*) hào phóng. N u c phi u ti p t c tăng giá, m i ng i có th ki m đ c hàng ch c tri u đô la. V i tôi đây là m t kho n th ng kh ng ló và là m t món quà phù h p v i h vì đã làm giàu cho c đồng. Nh ng tôi không h nh n đ c m t h i âm nào t ban đi u hành. Đi u này th t không th hi u n i. Tôi đã đ a ra đ ngh giúp đ h ki m đ c m t gia tài. H l i ch ng bu n tr l i.

T tin r ng nh ng l i c a tôi đã thuy t ph c v ch t ch h i đ ng qu n tr kiêm CEO, tôi s p x p ản tr a cùng ông t i m t nhà hàng g n văn phòng c a ông y Yonkers. Cu c nói chuy n c a chúng tôi đ ng nh đ ng r t thân m t thì đ t nhiên m i th đ s p. Ông ta b t đ u gào to và quát x i x vào m t tôi, c nhà hàng s ng s . M i th h t nh m t c nh phim. Tôi không nh chính xác l i ông ta nói, nh ng tôi nghĩ ông ta đã gào lên r ng, “Ông đang bu c t i tôi đ y sao?” Ông ta cũng gào đi u gì đó t ng t nh “Ông nghĩ mình là th ng quái nào?”

Tôi c ng đ ng i và không bi t tr l i th nào. Tôi nghĩ mình đang trao cho ông ta m t c h i ki m b n. Đáp l i, ông đ ng nh quy t tâm làm nh c tôi tr c công chúng. Đây là m t b c ngo t đáng ng c nhiên đ n đ n hàng lo t s ki n. R t lâu sau này tôi m i bi t khi y ông đang tr i qua m t cu c ly hôn đ y cay đ ng. Theo quy t đ nh năm 2009 c a Tòa Th ng th m New York, ông và v đang tranh ch p tài s n chung, bao g m c phi u c a ông EVCI. V ông đ đ n xin ly hôn vào năm 2003, m t phiên tòa di n ra sau đó, và bà này đ c quy n ly hôn trên c s b ru ng b . Vào năm 2006, tòa án bác b kháng cáo c a ông r ng giá tr c phi u EVCI hoàn toàn do n l c riêng l c a chính ông, và tòa s đ ng ngày h u tòa làm c s đ nh giá c phi u và quy n ch n c a ông.

Nói cách khác, ông đang trong cu c chi n cam go giành ti n b c - và đ c bi t là giành ch quy n c phi u c a ông EVCI. Đi u này gi i thích vì sao ông l i n i điên v i tôi khi tôi đ ngh ông h y b quy t đ nh tăng l ng, thay vào đó nh n m t kho n l n khi và ch khi c phi u tăng tr ng t t. Có l , m i quan tâm khi y c a ông là m t ph n l n kho n thu nh p trong t ng lai này s vào túi v ông. Ông c m th y đang b đe d a t nhi u phía. Và, dĩ nhiên, chúng ta bi t th t khó làm sao đ hành đ ng lý trí khi đang đ ng tr c nguy c m t ti n. Theo quan đi m c a tôi, ông y là m t ng i t t và chân thành. Nh ng đ ng nh ông đã r i vào hoàn c nh khó khăn nên không th b c l đ c ph m ch t c a mình.

B a tr a đ y s m ch p y là ti n đ cho hàng lo t s c kéo theo. C phi u EVCI gi m giá m t n a - và đây là th i đi m tôi đã bán h t c ph n c a mình. Nh tôi đã đ đoán, công ty cũng làm các

c quan công quy n ngành giáo d c ph t lòng: Vào năm 2007, H i đ ng Tr ng New York thông qua m t lu t l m i khi n các sinh viên c a Interboro khó nh n h tr tài chính h n. Công ty cũng b yêu c u ph i tr l i hàng tri u đô la trong qu h tr sinh viên sau khi b phát hi n ra có nhi u sinh viên c a tr ng không đ tiêu chu n đ nh n ti n. Vào tháng M i Hai năm 2007, t *Chronicle of Higher Education* báo cáo r ng EVCI đã quy t đ nh đóng c a Interboro “sau khi công ty nh n th y h u h t sinh viên s không đ tiêu chu n đ nh n h c b ng t bang hay liên bang”. Công ty cũng b khi u ki n t p th do gian l n ch ng khoán. Đó là m t k t c đáng h th n cho m t công ty đã t ng đ c xem là m t câu chuy n thành công truy n c m h ng.

Sau này, khi “khám nghi m t thi” các sai l m đ u t , tôi đã đánh giá l i đi u gì đã x y ra EVCI và có rút ra vài bài h c th c ti n t kinh nghi m này. V i tôi, m t trong nh ng đi u quan tr ng nh t là tôi c n t nh tảo h n tr c m c đ các s ki n trong đ i s ng các thành viên ban đi u hành nh h ng đ n kh năng ra quy t đ nh và kh năng đi u hành công ty c a h . N u tôi cãi vấ nh v i v , ngày hôm đó c a tôi s b nh h ng, c v tâm tr ng l n kh năng th c hi n các quy t đ nh đòi h i lý trí. Nên tôi ch có th t ng t ng chuy n s khó khăn đ n m c nào khi ph i tr i qua m t cu c ly hôn căng th ng dai d ng đ n th . Th c s , đây ch là m t ví d v s ki n hôn nhân nh có th đánh g c m t thành viên ban đi u hành, ngoài ra nh ng s ki n nh m t ng i thân trong gia đình, m t cu c cãi vấ nghiêm tr ng v i đ i tác làm ăn, hay món n cá nhân kh ng l quá kh năng chi tr .

Cu c s ng v n kh c nghi t, và chúng ta đ u ph i tr i qua các giai đo n khó khăn. Nh ng đi u quan tr ng là nh n ra ban đi u hành - cũng nh m i ng i chúng ta - có th b l c l i b i nh ng r c r i trong đ i s ng cá nhân. Suy cho cùng, khi m t ng i b d n đ n chân t ng, nhi u kh năng là phán đoán c a h s b t n h i. Nên tôi thêm vào b n checklist nh m t l i nh c nh chính th c cho các bài h c đ t giá công ty giáo d c này.

M c trong b n checklist: Li u có ai trong các thành viên ch h t c a ban đi u hành đang g p khó khăn trong đ i s ng cá nhân mà có th nh h ng khó l ng đ n kh năng hành đ ng d a trên quy n l i c a c đông không? Ban đi u hành tr c đây có t ng làm đi u gì vì l i ích cá nhân mà nhìn vào th y r t ng ng n hay không?

TR NG H P HAI: CÂU CHUY N TRÚC TR C C A TUPPERWARE

Công ty Nh a Tupperware đ c thành l p năm 1938 b i Earl Silas Tupper, tr c đó làm vi c cho công ty hóa ch t Dupont. Ông t o nên h p ch a (*container*) đ u tiên c a Tupperware b ng x polyethylene, s n ph m th a t quá trình l c d u. Ngày nay, th ng

hi u h p, chai, l nh a n i ti ng c a ông đã có m t trên hàng trăm qu c gia. Thay vì bán nh ng s n ph m này trong các c a hàng, chi n l c c a công ty d a trên m t đ i quân các “t v n viên” chuyên t ch c các “b a ti c t i gia” Tupperware, ng i t ch c ti c s nh n đ c các s n ph m mi n phí, đ i l i h m i khách xem các dòng s n ph m c a công ty.

Vào nh ng năm cu i th p niên 1990, tôi r t h ng thú v i công ty Tupperware, d ng nh đ i di n cho t t c các ph m ch t c a m t công ty ch t l ng cao. Tôi đ c bi t ân t ng v i biên l i nhu n và t l ROE r t cao c a công ty. Đây là công ty bi n m t m nh nh a tr giá 5 đô la thành m t s n ph m Tupperware bán v i giá 50 đô la. Công ty thu v r t nhi u ti n m t, và không c n v n nhi u. Thêm vào đó, tôi nh Munger có nói v các bu i ti c Tupperware trong bài phát bi u v nh n đ nh sai l m. Ông nói r ng nh ng bu i ti c nh th này là đi n hình cho nh ng “mánh khéo thao túng tâm lý” mà Robert Cialdini đã bàn trong các quy n sách c a ông. Hi u ng chung này m nh đ n n i các bà n i tr mua hàng tá m t hàng c a Tupperware dù cho giá không h r .

Tôi mu n tr i nghi m đi u này tr c khi b t đ u tìm hi u v công ty. Th là m t ng i b n và tôi t ch c m t bu i ti c Tupperware t i căn h c a tôi New York. Tôi ng ngàng tr c nh ng s c m nh tâm lý phô di n tr c m t mình. Kh i đ u, có m t nguyên t c t ng h . Là ch ti c, chúng tôi bi t mình s đ c vài món Tupperware mi n phí, d a trên s l ng hàng bán đ c t i b a ti c. Th là ch a gì chúng tôi đã bi t n cô gái đ n t Tupperware vì đã đ ng ý t ch c bu i ti c, và chúng tôi r t vui vì nh n đ c ph n th ng là các h p ch a mi n phí. R i đ u bu i ti c, quý cô Tupperware g i t ng m i v khách m t món quà nh đ không ai v tay không. K t qu : m i ng i trong bu i ti c đ u c m th y c n ph i có qua có l i, h t nh Cialdini đã d báo.

M t đ ng l c t m lý khác cũng đ c s d ng là nguyên t c a thích. Chúng tôi m n ng i b n chúng tôi đã m i, và h cũng m n chúng tôi. M t khi quý cô Tupperware đã trao t ng các món quà mi n phí, chúng tôi cũng m n cô y. Tr c đó n a gì , cô là m t ng i xa l ; gi cô không ch là m t ng i b n mà còn là m t thành viên c a nhóm.

Danh sách các nguyên t c tâm lý đ c đem ra s d ng còn dài n a. Ví d , nguyên t c quy n l c cũng đ c đem ra áp d ng vì cô bi t nhi u thông tin v th c ph m, làm gia tăng th m quy n c a cô là m t nhân viên bán hàng c a Tupperware. Còn có y u t khan hi m vào cu c vì cô không mang theo đ s n ph m đ th a mãn nhu c u c a t t c khách tham gia. À, li u tôi đã đ c p đ n thông tin các h p ch a c a Tupperware có màu s c t i sáng b t m t hay ch a? Nói tóm l i, bu i ti c là m t ví d tuy t v i cho các chi n thu t t m lý

bán hàng ph i bày tr n v n tính hi u qu . Ch trong vài gi , quý cõ Tupperware c a chúng tôi đã bán đ c h n 2.000 đô la s n ph m, ki m v cho riêng cô g n 1.000 đô la.

T n m c s th hi n t ng này, tôi c m th y mình đã hi u vì sao công ty l i thành công đ n v y: k t qu kinh doanh đáng n d a trên n n t ng nh ng hi u ng tâm lý đáng n đ c tung ra t i các bu i ti c. Thêm vào đó, tôi có th th y c h i vô h n c a Tupperware trong nh ng th tr ng đang phát tri n vì th tr ng t i các n c phát tri n đã bão hòa. V i suy nghĩ y, tôi g n nh lao đi mua c phi u. Tôi an tâm v i thông tin r ng c m i hai phút l i có ng i t ch c m t bu i ti c Tupperware đầu đó trên th gi i, và an tâm v i nh ng nguyên t c h tr đ ng sau các bu i ti c này.

Bu n thay, tôi đã l m. Trong khi các kho n đ u t khác th t b i nhanh chóng, kho n đ u t này l i l i t t - và cũng gây h i cho danh m c đ u t h n h n vì nh ng m t mát ch m th này hút đi m t l ng không nh năng l ng tinh th n c a b n su t m t th i gian dài. Khi tôi còn c m Tupperware, không khu v c này thì khu v c khác có tình hình kinh doanh không n. Doanh s đ n gi n là không tăng lên. Tôi chú tâm nghe các cu c đi n đàm hàng quý đ tìm hi u xem đi u gì không đúng đ đây. Nh ng cu c g i nh th tr n an tôi r ng ban đi u hành r t có năng l c và đang làm vi c chăm ch . Nh ng khi tôi d n nh n ra, công ty đ i m t v i m t v n đ căn b n: có quá nhi u th l c c nh tranh, và giá s n ph m cao là m t tr ng i r t l n cho s phát tri n c a công ty.

Ch sau vài năm tôi m i th t s nh n ra đi u gì đang x y ra. Khi Tupperware l n đ u ra m t, s n ph m c a nó là đ c nh t vô nh . Khách hàng s n lòng tr giá cao đ đ i l y l i h a “b t tr n v t i ngon” (*sealed-in freshness*). Nh ng qua nhi u th p niên, nhi u đ i th khác vào cu c, và kh năng l u tr c a h đ c c i ti n d n cho đ n m c t t ngang ng a Tupperware. Các s n ph m c nh tranh không ch b t m t, mà giá l i còn r h n, và d dàng mua đ c các siêu th . K t qu là Tupperware không th bán nh ng s n ph m đ n gi n v i giá cao nh tr c n a. B t ch p kh năng c a ban đi u hành, h cũng không th làm gì th c t i kinh t kh c nghi t này. Nh Buffett đã t ng phát bi u, “Khi m t ban đi u hành n i danh tài gi i đ ng m t doanh nghi p n i ti ng làm ăn không ra gì, chính danh ti ng c a doanh nghi p là th không b nh h ng”.

Tôi cu i cùng cũng đ u hàng vào mùa hè năm 1999, bán c phi u đi v i giá suýt soát giá mua nhi u năm v tr c. Nhìn l i kho n đ u t đáng th t v ng này, rõ ràng là tôi đã không h i m t câu h i h t s c hi n nhiên: s n ph m này có đáng đ ng t i n bát g o hay không? Sau tr i nghi m tích c c làm ch m t bu i ti c Tupperware, tôi đã tr nên cam k t quá m c v m t tâm lý v i y t ng đ c s h u c phi u này, và tôi đã không lùi l i đ xa đ nhìn th y đ c k

h ch t ng i c a nó.

Chuy n đ u t th t b i này đã d y tôi m t bài h c vô giá: tôi mu n mình ch đ u t vào nh ng công ty đ em l i l i ích song ph ng trong h sinh thái n i nó t n t i. Nói theo ngôn ng t v n, chúng ta xem h sinh thái là m t “chu i giá tr”. Thu t ng không quan tr ng. Quan tr ng là ý t ng công ty tuy t v i làm ra nhi u ti n trong khi t o thêm giá tr th c cho khách hàng c a nó. Tho t đ u, Tupperware đã làm đ c đi u này b ng cách gi i thi u m t s n ph m đ y tính sáng t o. Gi thì đi u đó không còn đúng n a.

Trái l i, hãy nhìn m t doanh nghi p hàng đ u th gi i nh Wal-Mart (hay Costco, GEICO, hay Amazon.com). Wal-Mart c g ng đ bán hàng v i giá b t đ t đ h n cho ng i tiêu dùng, liên t c lo i b ngày m t nhi u chi phí ra kh i h th ng phân ph i. Đi u này làm ng i tiêu dùng hài lòng, nên ngày càng có nhi u ng i mu n làm ăn v i Wal-Mart h n. B n có th nghĩ r ng các nhà cung c p c a Wal-Mart không vui vì biên l i nhu n c a h b bóp l i. Nh ng các nhà cung c u này đ c h ng l i t s l ng s n ph m bán ra t các c a hàng Wal-Mart. M i ng i trong h sinh thái này đ u là ng i th ng cu c: Wal-Mart và c đ ông c a mình, các nhà phân ph i, và c khách hàng. (Nói v y ch tôi ch a bao gi mua Wal-Mart vì công ty đã quá l n và c phí u đã quá đ t nên không phù h p v i các tiêu chí tôi đ a ra. Và dĩ nhiên, Wal-Mart cũng b cáo bu c đang làm giàu b ng cách đ y chi phí sang các doanh nghi p đ a ph ng và v t ki t l c l ng lao đ ng c a công ty).

Trong t ng lai, tôi quy t t m phân tích k c chu i giá tr đ nh n di n nh ng công ty đ em l i hi u qu cao h n. Phân tích này t h n có th giúp tôi tránh đ c nh ng sai l m nh Tupperware. Nó cũng giúp tôi tránh kh i nh ng công ty quá d bi t nh Philip Morris (m t doanh nghi p có l i nhu n kh ng đang tàn h i s c kh e c a khách hàng) và công ty x s qu c gia Hy L p OPAP (m t doanh nghi p có l i nhu n kh ng đang tàn h i túi ti n c a khách hàng). C hai công ty đ u đ ng đ ng chính chính đ c c p phép đ in ra ti n. Nh ng h làm đ c đi u đó b ng cách đánh vào đi m y u c a ng i khác. Đ i v i ng i tiêu dùng nói riêng và xã h i nói chung, đây không ph i m t kho n đ u t có l i cho các bên.

V m t cá nhân, tôi không mu n đ u t vào các công ty làm xã h i t h n m c dù s n ph m c a chúng hoàn toàn h p pháp. B n có th cho đó là phi lý, nh ng tôi nghĩ đó là nghi p ch ng. Dù th nào tôi cũng mu n đ u t vào các doanh nghi p đ em l i ích l i cho xã h i h n. Thêm m t l n n a, khi h c bài h c này, tôi nh n r r ng Buffett đã bi t r i; nh tôi nh n th y, m i doanh nghi p trong danh m c c a ông đ u đáp ng tiêu chu n cao c a ông.

M c trong b n checklist: Công ty có đ em l i m t gi i pháp đôi bên cùng có l i cho toàn h sinh thái c a nó hay không?

TR NG H P BA: ĐI U GÌ N GI U BÊN D I?

Nghiên cứu ngành công ty như Wal-Mart và Costco đã đưa tôi đến với CarMax - một Wal-Mart hay Costco về lĩnh vực bán xe đã qua sử dụng. Trước khi mở cửa hàng đầu tiên ở Virginia năm 1993, CarMax đã bán hơn 4 triệu chiếc xe, và giờ nó đang tận hưởng sự bùng nổ 100 cửa hàng trên toàn nước Mỹ. Đây là một công ty bán hàng hoạt động cyclic kỳ hạn về việc kho bãi chênh lệch hàng hóa giá mua vào và giá bán ra. Khách hàng biết giá bán đây là giá hợp lý nhất so với xung quanh. Và họ có một bộ sưu tập xe khách lạ để trưng bày, từ những chiếc SUV Mercedes chỉ hai năm tuổi đến những chiếc xe cũ như Mustang từ những năm 1950.

Mô hình kinh doanh của CarMax còn có một yếu tố chiến lược: cho phép khách hàng sử dụng đòn bẩy. Một mặt, họ không như các xe đang lưu hành để mua bằng tiền vay mượn. Không vay, nhiều khách hàng của CarMax sẽ không đủ khả năng để mua xe. Thứ hai, CarMax hiểu rằng nếu họ không tận dụng được nguồn vốn vay, công mô hình kinh doanh của họ sẽ tiêu vong. Cho nên vào năm 2008 thì họ tiêu thất. Doanh số sụt giảm nghiêm trọng vì CarMax và khách hàng của họ không tận dụng được các nguồn tín dụng giá cả của các ngân hàng tài chính. Kết quả là giá cả phi lý lao dốc.

Một lần nữa, tôi khám phá ra tầm quan trọng của việc chi trả chu đáo giá trị của một công ty. Tôi chia sẻ thu nhập của CarMax vào thành quả tín dụng, và điều này khiến công ty đổ vỡ trong hai đến ba năm. Có thể nói tôi đã bị lừa dối về việc mua các phi vụ của họ. Suy cho cùng, tôi không bao giờ có thể đoán được mức độ nghiêm trọng của khủng hoảng tín dụng. Nhưng tình huống này dạy tôi tầm quan trọng của việc hiểu rõ lợi ích của một doanh nghiệp có đang lưu hành hay không trong chuỗi giá trị mà nó không nắm quyền kiểm soát hay không. Nếu thực sự là vậy (mà thực tế là không), tôi cần phải bù đắp rủi ro lớn đó bằng giá mua vào thấp.

Để tránh lặp lại những sai lầm này, tôi phát triển một mô hình trong bản checklist cho phép tôi có một nhìn sâu sắc hơn về chuỗi giá trị của một doanh nghiệp. Một cách để phát hiện ra mô hình này là: “Liệu doanh nghiệp của công ty có dựa vào việc vay vốn thành quả tín dụng hay không?” Nhưng tôi không muốn nói chính xác ngôn từ tôi dùng trong bản checklist của mình. Một phiên bản khác quan trọng hơn của mô hình này là: “Công ty này có vị trí nào trong chuỗi giá trị, và doanh nghiệp nào của công ty có thể biến những thay đổi về các phần khác của chuỗi giá trị mà công ty có thể ít nhất là hưởng lợi từ các phần này?”

Điều cần nhớ đây là tôi muốn đưa vào những công ty khi mà soát xét về mặt nội bộ chính mình, không phải những công ty có sự phụ thuộc lẫn nhau đối với các thành phần ngoài tầm kiểm soát của họ.

Cách nghĩ này cũng có thể áp dụng đến những người khác. Tôi thấy tuy vậy. Mục đích trong những tình huống này là tìm ra những công ty nào có mặt mặt xích trong chuỗi giá trị đang biến đổi, kéo các công ty xuống. Nếu tôi tin vào điều này là thật thì, tôi có thể mua các phiếu với giá rẻ bèo và rồi thu lợi khi vào trong chuỗi giá trị đã được củng cố.

Năm 2007 chính lý suy nghĩ này đã khiến tôi đi vào Alaska Milk, công ty sản xuất sữa đặc chi nhánh tại Philippines. Thành phần chính trong sản phẩm của công ty là sữa bột được nhập khẩu từ nước ngoài. Khi giá sữa bột tăng lên, biên lợi nhuận của công ty tụt lại và giá các phiếu cũng giảm. Tôi tin rằng giá sữa bột sẽ giảm dần sự biến động bình thường khi nguồn cung đáp ứng được nhu cầu tăng cao tại Trung Quốc. Kết quả là lợi nhuận của Alaska Milk sẽ suy giảm. Đi vào đây đã được chứng minh là chính xác, và tôi nhận được cả tôi tăng lên chỉ 5 lần trong 5 năm.

Mục trong bảng checklist: Công ty này sẽ biến đổi như thế nào biến đổi thay đổi trong những phần khác của chuỗi giá trị mà ngoài tiềm năng kiểm soát của công ty? Ví dụ, doanh thu từ các đồ uống có thể được thu vào chuỗi giá trị hay giá cả mặt hàng hóa nào đó không?

TRƯỜNG PHẠM B. N: TÔI ĐÃ MẤT CÂN BẰNG NHƯ THẾ NÀO

(Tác giả chỉ khi nói về khoản đầu tư vào Công ty Smart Balance
- *Chú thích của người dịch*)

Smart Balance (Cân bằng thông minh), nay đã đổi tên thành Boulder Brands, là một công ty thực phẩm sáng tạo do Stephen Hughes, một siêu sao thể thao, làm chủ. Sản phẩm chính của nó là một hỗn hợp bột rau và trái cây như tranh vẽ như margarine (*bột thực vật*) hàng đầu như Shedd's Country Crock và I Can't Believe It's Not Butter. Sản phẩm bột thực vật (*spread*) của Smart Balance có nguồn gốc từ quá trình hòa tan dầu đã được ký bản quyền bởi các nhà khoa học tại Đại học Brandeis, đó nên là sản phẩm thay thế thực sự tốt cho sức khỏe để tranh vẽ các loại sản phẩm dùng để pha trộn, và nên giữ các chất béo chuyển hóa. Trái với các sản phẩm này, bột của Smart Balance được cho là có khả năng làm giảm các cholesterol có hại bằng cách dùng, đồng thời làm tăng các cholesterol có lợi. Sau khi ra mắt năm 1997, sản phẩm này nhanh chóng vượt mặt Land O'Lakes để trở thành nhãn hiệu đứng đầu ba trong phân khúc bột thực vật.

Cholesterol là một chất béo steroid, màu trắng, có màng tế bào bao bọc các mô trong cơ thể. Cholesterol trong máu là tổng cholesterol do cơ thể tạo ra cộng với cholesterol được tạo ra từ thức ăn hàng ngày. Cholesterol có thể được chia thành ba loại khác nhau: LDL, HDL và VLDL. HDL còn được gọi là

cholesterol t t, có lipoprotein t tr ng cao. HDL đ c t o r a t gan, ru t và trong quá trình chuy n hóa c a VLDL, LDL. Nói đ n g i n, HDL có th đ c g i là ch t làm s ch c a c th .

LDL còn g i là cholesterol x u, có m t đ lipoprotein th p, ch a protein ít. Lipoprotein này nh n nên có xu h ng bám trên các t bào c a c th , do đó d b l á ng đ ng trong đ ng m ch tim, có th gây ra b nh tim m ch.

VLDL, là cholesterol có h i, có m t đ lipoprotein th p, ch a r t ít protein. Trong VLDL có kho ng 54% triglycerides là ch t làm đông máu, làm đông vôi đ ng m ch, làm r i lo n tuy n t y, b coi là nguyên nhân làm phát sinh nhi u lo i ung th . Nguyên nhân khi n VLDL cao là do ăn nhi u d u m , hút thu c, u ng r u, ng i b b nh tim, ti u đ ng, cao huy t áp, ng i béo phì cũng th ng có VLDL cao - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Afamily.*

Là c đồng lâu dài c a Nestlé, tôi đã ch ng ki n các s n ph m “ch c năng” th này tr thành phân khúc ngách ngày càng phát tri n nhanh h n và đem v l i nhu n l n h n trong ngành th c ph m. Tôi tính toán r ng Smart Balance, m t tay ch i nh và thích nghi nhanh, s phát tri n nhanh trong kho ng 5 năm t i trong c ph n khúc b th c v t và nh ng s n ph m liên quan nh b đ u phong và b p rang. Đ n lúc y, nó s b m t đ i th l n h n mua l i. Tôi cũng thích thông tin Smart Balance giao khâu s n xu t và phân ph i cho bên th ba, nên đây là m t công ty marketing và làm th ng hi u thu n túy. Và ban đi u hành cũng g m nh ng nhân v t đáng n .

Hughes r t n i danh. Ông ta đã n i ti ng vì đã l t ng c th c cho công ty n c ép Tropicana t i Hoa Kỳ tr c khi ghi thêm nhi u thành tích n t ng t ng t v i các nhãn hi u nh trà Celestial Seasonings và s a đ u nành Silk. M t bài báo v Smart Balance in trên t p chí Fortune ch y tí t th này: “Thành công theo gót chân vi n chinh c a Steve Hughes trên vùng đ t ngành công nghi p th c ph m trong h n hai th p niên qua.” B n thân Hughes cũng t nh n đ nh: “Chúng ta đ nh v đây là nhãn hi u có kh năng tăng tr ng đ n con s t đô la, m t nhãn hi u siêu m nh đích th c”.

Tropicana Products, Inc. Là công ty đa qu c gia c a M , chuyên s n xu t đ u ng có ngu ng c t trái cây, do Anthony T. Rossi thành l p vào năm 1947. T năm 1998, Tropicana đã đ c PepsiCo mua l i - *Chú thích c a ng i d ch.*

Thu y, tôi còn ch a b thói g p g ban đi u hành. Hughes đ n văn phòng c a tôi, và tôi nhanh chóng g c ngã tr c quy n phép c a ông. Ông y không ch có m t thành tích đáng n . Ông còn là m t ng i c c kỳ thông minh và đ y s c hút - m t ng i tuy t v i

đ c r t nhi u ng i yêu thích và ng ng m . Khi y, đ i nhóm siêu sao c a ông đã thành công giành quy n phân ph i Smart Balance t i Wal-Mart, và tôi đích thân ch ng ki n ng i tiêu dùng a thích nhân hi u này đ n th nào. Cùng th i đi m đó, m t nhà phân tích làm vi c cho tôi vô cùng yêu thích c phi u này và van nài tôi mua vào, m t ph n vì cũng c ch khi làm vi c cho m t nhà đ u t lâu dài hi m khi mua thêm m t công ty nào m i. T tin r ng chúng tôi đã tìm th y m t c phi u vua, tôi mua Smart Balance vào năm 2007. Ch có m t v n đ duy nh t. Tôi đã mua h .

Dĩ nhiên, khi y tôi ch a nh n ra. C phi u này đã gi m h n 30% t đ nh. Nh ng nó v n đ c mua bán giá cao g p nhi u l n doanh thu và dòng ti n hi n t i. Tôi đã m c sai l m kinh đi n khi đ nh giá m t cách t ng đ i. Tôi l ra nên h i mình m t câu đ n gi n, “Li u c phi u này có th t s r không?” Thay vì th , tôi l i tr n an mình r ng c phi u này t ng đ i r khi tôi mua vì nó v a r t t đ nh xu ng. Tôi cũng tính đ n Hughes trong đ nh giá cao ng t ng ng này khi ng m đ n m c tiêu phát tri n đ y tham v ng c a ông. M m t vì vi n c nh th ng l i mà tôi và ông cùng ng m đ n, tôi đã nghĩ kho n đ u t vào Smart Balance là m t món h i.

Đi u di n ra ti p đó không ph i th m h a, nh ng nó khó lòng đ c xem là m t chi n th ng nh tôi đã mong đ i. Khi kh ng ho ng tài chính p đ n, ng i tiêu dùng th t l ng bu c b ng và r i b các nhân hi u đ t ti n nh b th c v t Smart Balance; thay vì lo l ng v cholesterol x u, h lo cho tài chính c a h nhi u h n. Còn m t đi u b t l i cho Smart Balance n a là các đ i th không a đ c s thành công c a công ty, đã d y lên m t cu c chiên v giá làm l i nhu n b gi m nhi u h n n a.

Hughes và nhóm c a ông ph n ng r t tài tình trong môi tr ng kh c nghi t. H c n th n quan sát giá c . Nh n th y t m quan tr ng c a vi c ra m t m t s n ph m giá m m h n, h đã mua l i m t nhân hi u có tên Best Life. Su t th i kỳ cam go này, công ty thu v r t nhi u ti n m t, s ti n này đ c phân b r t thông minh vào marketing, gi m n , và mua l i c ph n. Th t khó đ than phi n vì m i đi u h làm đ u đúng c . Tuy nhiên, khi tôi bu c lòng ph i bán ra vào năm 2012 sau 5 năm ròng n m gi , tôi đã l m t 30% s ti n đ u t .

Tôi ch có th t trách mình. Tôi đã vào m c giá quá cao v n ch h p lý khi công ty phát tri n đ n h t ti m năng. Tôi đã ph m sai l m khi đ u t mà căn c vào đi u mà nhà qu n lý siêu sao có th đ t đ c v i nhân hi u đ y h a h n này, thay vì t p trung vào giá tr c a doanh nghi p t i đúng th i đi m tôi mua vào. N u không ph i Hughes là ng i đ ng đ u công ty, các nhà ng i mua đ y ki n th c trong ngành th c ph m có l đã mua Smart Balance v i giá ch 60% đ n 70% m c giá tôi đã mua vào. L ra tôi ph i tr giá còn th p h n

th . Làm th tôi đã b t ph i đầu đ u su t m y năm li n. Tôi cũng đã b qua th c t r ng m i nhân hi u khi đ c t o nên v n đã không bình đ ng: Smart Balance là m t th ng hi u t t v i nhi u đ c tính n i tr i, nh ng nó không ph i Nestlé.

Tôi đã mua nhi u c phi u r trong nhi u năm qua, nh ng có nhi u lúc tôi cũng b t ng vì mình l i tr giá cao đ mua nh ng công ty tôi đánh giá là ch t l ng cao. Khi m khuy t này chính là trung tâm đi m c a sai l m mua Smart Balance. Bài h c chính y u cho tôi trong tr ng h p này là v lâu v dài, tôi s ti t ki m đ c r t nhi u ti n n u tôi thành công trong vi c ch ng l i cái xu h ng hay mua h này. Đ ng thái này cũng giúp c u v n đ c r t nhi u n ron th n kinh c a tôi. R t cu c, n u tôi tr giá đ t đ mua, t t h n h t là tôi ph i hi u rõ m i th v công ty vì khi y ch ng còn biên an toàn n a. N u tôi đ u t khi công ty đang b đ nh giá th p, tôi có th tính toán sai c đ ng th mà v n có l i nhu n ngon lành.

S t ý th c này c c kỳ h tr ng vì b n ch có th thi t k nên m t b ng ki m đ x lý các đi m y u c a mình n u b n bi t rõ nh ng đi m y u y là gì. M t tr ng h p t ng t , tôi cũng mua h c phi u Discover Financial Services (DFS), m t công ty th tín d ng tách ra t Morgan Stanley năm 2007. Nhìn l i, tôi có th th y m t lý do cá nhân khi n tôi l i b thu hút vào DFS chính là nó quá khó phân tích: đó là m t công ty l i nhu n c c cao, nh ng mô hình kinh doanh c a nó vô cùng ph c t p đ n n i h u nh là không th bi t li u con hào kinh t c a nó đang n ra hay co l i. Ti ng nói bên trong c a tôi phát bi u th này: “M i nhà đ u t khác nghĩ nó đ t. Nh ng h ch là không đ thông minh đ ch p nh n nh ng đi m tinh t làm nên m t th ng v tuy t v i th này. Trái v i h , tôi không s mua giá cao vì tôi thông minh h n và tôi có th hi u rõ nh ng đi u r t tinh t mà h đang b l ”.

Nh ng ng i nh tôi - quá t hào v s khôn ngoan và h c th c c a b n thân - đ c bi t đ m c ch ng t cho mình tài ba h n ng i khác. Nh ng ng i nh tôi d lao vào phân tích nh ng công ty, nh DFS, v n nên đ c x p vào thùng h s mà Buffett dán nhãn là “Quá Khó”. B t h nh thay, tôi không đ t nh táo đ nh n th c nh ng xu h ng nguy hi m này vào th i đi m y. Th là tôi mua DFS kho ng giá 26 đô la m i c phi u vào tháng M t năm 2006 b t ch p tính ph c t p trong phân tích c phi u này. Tôi nhanh chóng h i h n v quy t đ nh c a mình.

cao đi m c a cu c kh ng ho ng tín d ng, c phi u này r t xu ng đ i 5 đô la m i c , và tôi không dám đoán ch c r ng nó có s ng sót qua n i hay không. Tôi không mu n l i ch ng thêm l i, v a tr giá cao v a g t lúa non. Th là tôi c m. C phi u n y lên m nh m tr c khi tôi quy t đ nh bán nó đi vào tháng M i M t năm 2011 kho ng giá 24 đô la - không xa m c giá mua vào ban đ u. Tuy

nhiên, tôi đã có thể tránh những nỗi đau đớn và bất cập này nếu tôi nhận thức rõ khi mà khuyến khích cá nhân mình: xu hướng mua hàng và niềm đam mê phi lý các phân tích kỹ thuật thối nát khi nhận tôi cảm thấy mình thông thái. Kinh nghiệm bản thân mình với Smart Balance và DFS đã khiến tôi thêm vài mục vào bản checklist cá nhân.

Mục trong bản checklist: Có phải nó có đờ không (không chỉ là rớt giá ỉ)? Tôi có chắc chắn mình đang trả giá để mua doanh nghiệp này vì hiện trạng của nó - chắc chắn không phải cho một kỳ vọng vượt trội lại trả giá hoa hồng? Liệu khoản đầu tư này có thể mãi mãi tôi vượt tâm lý do phù hợp nhu cầu cá nhân chưa được đáp ứng của tôi? Ví dụ, tôi có đang quy tắc mua nó vì đi đầu này khi nhận tôi thấy mình thông minh hơn không?

N M TRONG T SÁCH ZURICH C A TÔI LÀ M T QUY N SÁCH có nhan đề The 48 Laws of Power (sách đã xu t b n t i Vi t Nam v i t a 48 nguyên t c ch ch t c a quy n l c) c a Robert Greene. Nó đã bán đ c h n 1,2 tri u b n ch tính t i M và đ c t p chí Fast Company x ng t ng là “mega cult classic”.

Cult classic dùng đ ch các tác ph m (phim hay sách) đã có m t c ng đ ng ng i hâm m v ng ch c đ n m c tr thành tín đ c a phim hay sách đó. H th ng xuyên xem đi xem l i, trích d n các câu trong tác ph m, có th g i nôm na là phim thiêng hay sách thiêng - *Chú thích c a ng i d ch. Ngu n: Internet.*

B n có th n m th tí h ng v v i thông đi p h c ám c a quy n sách b ng cách ng m nghĩ v “Nguyên t c th 14” khuyên r ng chúng ta nên “Bi u hi n nh m t ng i B n, Làm vi c nh m t Đi p viên”. Ph n tóm t t c a nguyên t c này nói r ng: “Nh n ra đ u là k thù là đi u c t y u. S d ng gián đi p đ thu th p thông tin giá tr có th giúp b n đi tr c m t b c. T t h n n a: Hãy t mình đóng vai trò gián đi p b ng cách ti p c n xã giao đ y l ch thi p, hãy h c cách kh i đ ng i khác khai. H i nh ng câu h i gián ti p đ làm ng i khác ph i bày đi m y u và ch đích c a h . Không có d p nào không ph i là m t c h i cho ngh thu t gián đi p”.

m t ch ng m c nào đó, cách s ng và kinh doanh đ y trí th c và d i trá này khá là h p đ n. Khi còn tr , có m t ph n trong tôi thích đ c nhìn nh n nh th , t đánh bóng b n thân nh m t Gordon Gekko đang b c l tài năng, s d ng trí thông minh và m u mô đ m đ ng leo lên đ nh. Và theo kinh nghi m t i D. H. Blair đã d y cho tôi, có r t nhi u c h i t i Wall Street cho các tay m u mô làm giàu b ng cách đ t l i ích b n thân lên tr c h t. Nh ng nh sau này tôi nh n ra, còn có m t con đ ng sáng s a h n đ đi đ n thành công, ngay c trong th gi i tài chính “ng i ăn ng i” và “chó c n chó” (*dog-bite-dog*) này - m t cách ti p c n mà tôi đ t tên là “Đ ng l i Buffett-Pabrai”.

Quan sát Warren và Mohnish - t xa và g n - tôi d n h c h i đ tr thành m t nhà đ u t gi i h n, m t doanh nhân tài ba h n, và (tôi hy v ng) m t con ng i t t h n. Quá trình này b t đ u khi tôi b t đ u đ c quy n h i ký vi t v Buffett c a Lowenstein khi còn D. H. Blair. Quy n sách y đã thay đ i tôi vì nó đ vào tâm trí tôi nh ng suy nghĩ c a Buffett, nó đ a tôi đ n v i đúng ng i và đúng suy nghĩ vào đúng lúc tôi tuy t v ng c n s h ng d n đ ra kh i mê cung đ o đ c mà tôi đã l c l i. Th c s , cách t t nh t đ h c là c nh nh ng ng i đáng đ ta h c h i. Nh Warren đã nói v i Mohnish và tôi trong b a tr a t thi n: “Hãy ch i v i ng i gi i h n b n, b n s không còn cách nào khác ngoài tr nên gi i h n”.

Nhưng lợi ích có những điểm chung. Buffett đã giúp tôi hiểu ra, không gì quan trọng hơn việc đưa những gì đang vào trong cuộc đời bạn. Nói một cách khác, mối quan hệ chính là con át ch bài. Thứ nhất, tôi tin rằng đây là phương pháp quan trọng nhất để ta có thể nghiêng bàn cược về phía có lợi cho mình và để đạt được thành công trong sự nghiệp đời và cả trong các lĩnh vực khác của cuộc sống. Về mặt nào chúng ta có thể xây dựng và nuôi dưỡng mối quan hệ để ta có thể chinh phục những đỉnh cao và trở thành con người chúng ta muốn?

Tôi không chắc mình hiểu thấu đáo mối quan hệ quá để cả nhóm những người cùng chí hướng vì tôi cho đến khi tôi vô tình đọc một quyển sách lý thú và sau đó là một bài TED talk của Nicholas Christakis.

Nicholas A. Christakis là một nhà xã hội học và là bác sĩ người Mỹ gốc Hy Lạp, ông nổi tiếng vì nghiên cứu về mạng lưới liên kết xã hội và các yếu tố kinh tế xã hội như những lên hành vi, sức khỏe và tuổi thọ. Ông là Giáo sư Sterling (học vụ cao nhất tại Đại học Yale) ngành Khoa học Tự nhiên và Xã hội tại Đại học Yale, tại đây ông là người đứng đầu Phòng thí nghiệm Nhân tính (human nature), ông còn là đồng giám đốc của Viện Khoa học Mạng lưới tại Yale - *Chú thích của người dịch: Nguồn: Wiki.*

Anh cùng các đồng nghiệp tại Harvard đã nghiên cứu béo phì trong các nhóm người, và nghiên cứu này đã dẫn đến việc khám phá quan trọng: nếu bạn có những người bạn béo phì, thì bạn cũng sẽ béo phì. Tương tự, nếu bạn có những người bạn gầy và khỏe mạnh, bạn cũng có thể sẽ gầy và khỏe mạnh. Nói cách khác, những mối quan hệ xã hội thân thiết có thể khiến bạn không chỉ theo những cách dễ dàng như vậy, mà còn khiến bạn ngừng nghĩ đến mà ta còn chưa hiểu rõ.

Xem thêm bài TED talk của Nicholas Christakis về những điểm chung xã hội tại: https://www.ted.com/talks/nicholas_christakis_the_hidden_influence_of_social_networks/transcript?language=vi

Tôi không nghĩ rằng gì trong đời này cũng đúng trong kinh doanh. Nhưng, rất logic khi tôi nhận ra rằng việc đưa những gì đang vào mạng lưới xã hội của tôi. Đầu tiên, tôi tiếp cận ý tưởng này theo một cách tính toán và thực tế, hy vọng rằng nó sẽ trở nên tài khoản “quan hệ xã hội” để tôi đạt được những thành công lớn về tài chính và chuyên môn. Những mối quan hệ mà tôi bắt đầu tập trung đã làm cuộc sống tôi phong phú hơn đến nỗi tôi cảm ơn bạn bè và đồng nghiệp của mình. Tôi không tự cho mình là Mahatma Gandhi. Những mối quan hệ khẳng định về những con người vĩ đại trở thành một nguồn sự dồi dào niềm vui thu nhập khi tôi cho tôi đến nỗi tôi không còn cần đến những toán tính nữa: tình bạn và sự

t nó tr nên tuy t v i, không còn là m t ph ng ti n đ thng ti n cho b n thân.

Th t trùng h p và đ y may m n, khi vi t nh ng dòng này, tôi đang t i khách s n Greenwich Harbor Connecticut - chính là n i tôi đã dùng b a t i đ u tiên cùng Mohnish ch c năm v tr c vào ngày 11 tháng Hai năm 2004. Cu c g p g đã phát tri n thành m t tình b n đ c bi t, là m t trong nh ng ni m h nh phúc l n lao nh t đ i tôi - m t m i quan h th t s minh h a cho m i đ i u tôi hy v ng có th truy n t i trong ch ng sách này.

Ch hôm qua thôi, tôi nh n đ c m t email t Mohnish v i t a đ : “C n ph i hoãn ra sách l i. Ý t ng ti p theo đang đ ng Ngay Tr c M t Chúng Ta!!!!” N i dung mail c a v n v n năm t c a ông y nh c đ n tên m t công ty châu Á, cùng v i c m t “m t l i b n!” Nói cách khác, ông y v a tìm th y m t c phi u mà ông tin có th tăng lên g p b n l n, và Mohnish mu n tôi cũng bi t thông tin y. Đ ng th i, ông y cũng tin t ng nh tôi xem xét k h n và đ a ra ý ki n h u ích, cũng h t nh Buffett, đã nhi u th p niên, nh c y Charlie Munger - m c dù, tôi ph i th a nh n, ch t l ng c a l i đáp c a Charlie h n nhiên là cao h n tôi.

Suy nghĩ v đ i u này. Đây là Mohnish, m t trong nh ng nhà đ u t tài gi i nh t th h c a tôi, vui v chia s ý t ng đ u t m i nh t cho tôi. m t m c đ nào đó, hành vi t t này là m t món quà có giá tr kh ng khi p v tài chính dành cho tôi và c đông c a tôi n u nghiê n c u c a tôi cũng đ a đ n cùng m t k t lu n và tôi mua c phi u này. Nh ng m t t ng sâu h n, email đ n gi n này là m t món quà c a tình b ng h u chân thành - m t hành đ ng s chia, tin t ng, hào phóng, và yêu th ng. Hành đ ng này còn đ a trên s th u hi u s c m nh không gì v t qua n i c a tình b n - đó là ý th c đ c khi chúng ta liên minh v i nhau vì m c đích t t, chúng ta s t o nên m t kh i l n m nh h n t ng các thành ph n. Nh Mohnish th ng nh c m t l i cách ngôn mà Ronald Reagan yêu thích, “không có gì i h n cho nh ng gì b n có th làm đ c n u b n không màng đ n vi c ai s đ c ghi công cho đ i u đó”. Tôi có th đòi h i gì thêm m t ng i b n th này?

Hy v ng tôi có th làm sáng t h n v n đ này vì g n nh nó là đ i m quan tr ng nh t trong quy n sách này - m c dù v i b n, có th nó đã quá rõ ràng r i. Không có gì, hoàn toàn không có gì quan tr ng b ng vi c kéo nh ng ng i thích h p vào cu c đ i b n. H s đ y b n m i đ i u b n c n ph i bi t.

Nhi u không k xi t, m i quan h v i Mohnish là m t hành trình giáo d c đ y tính khai sáng v i tôi. Ví d , trong h n 10 năm qua, h t l n này đ n l n khác tôi đã ch ng ki n ông tìm xem mình có th làm gì cho ng i khác hay không, ch không ph i chi u ng c l i. Mohnish ch a bao gi ng i l i v i tôi đ gi i thích suy nghĩ đ ng

sau hành đ ng này. Tôi đ n gi n ch là ch ng ki n cách ông y hành x v i tôi và v i nh ng ng i khác, và tôi c h t s c đ h c h i t ông. Tôi ch ng ki n ông tr c h t t p trung t o nên m t m i quan h th c s r i luôn tìm cách đ cho đi, ch không ph i nh n l i. Mohnish ch ng ph i lo i ng i thúc ép ng i khác. D ng nh ông y đ n gi n ch là h i mình, “Có đi u gì mình có th làm cho h nh ?” Đôi khi s giúp đ này là m t l i nói t t hay m t l i khuyên; đôi khi là m t l i đ b t đ n v i m t ai đó; đôi khi là m t quy n sách ông y g i làm quà nh m t cách bày t đi u Mohnish nghĩ v ng i y.

B ng cách hành x nh th , tôi có th th y r ng Mohnish đã t o nên m t m ng l i không th hình dung v quy mô, bao g m nh ng ng i chúc phúc cho ông y và s n lòng tìm cách đ giúp đ cũng nh c m n đ đáp l i s t t mà ông đã dành cho h . Đây là hi u qu m nh vô cùng c a vi c tích lũy nh ng hành đ ng t t khi b n ch n làm ng i cho đi, ch ko ph i k v vét. Và nh ông y đã d y tôi, ngh ch lý c a hành đ ng này là b n nh n đ c nhi u vô k t cu c đ i khi b n cho đi nhi u h n nh n l i. Có m t đi u khá m a mai đây: khi t p trung giúp đ ng i khác, r t cu c b n đang giúp chính mình. V i m t s ng i, đi u này không h d hi u. H hành x nh th cu c đ i là m t cu c ch i có t ng b ng không (*zero sum game*), trong cu c ch i này, ng i cho đi s tr nên nghèo khó.

Dĩ nhiên Buffett hi u đi u này m t cách hoàn h o, nh vào m t ph n nh h ng và t m g ng không h nh c a ng i v quá c , Susan. Bà là ng i t t nh t và cho đi nhi u nh t. Sau khi thăm bà t i b nh vi n, ông tâm s tr c m t l p h c Georgia Tech r ng: “Khi các b n đ n tu i c a tôi, các b n s th c s đo l ng s thành công trong đ i b ng s ng i th c s yêu m n b n. Tôi bi t nh ng ng i có r t nhi u ti n, và h t ch c nh ng bu i ti c vinh danh và có hàng đ ng ng i tung hô tên h . Nh ng s th t là ch ng ai trên th gi i th t s yêu m n h . N u b n s ng đ n tu i tôi và ch ng có ai nghĩ t t v b n, tôi ch ng c n bi t tài kho n ngân hàng c a b n l n đ n th nào, cu c đ i c a b n ch là m t th m h a. Đó là phép th chung cu c cho bi t b n đã s ng đ i mình ra sao”.

Ông ti p, “V n đ v i tình yêu là b n ch ng th dùng ti n đ mua đ c. B n có th mua tình đ c. B n có th mua nh ng bu i ti c vinh danh. B n có th mua nh ng quy n c m nang nói r ng b n tuy t v i bi t bao. Nh ng cách duy nh t đ đ c yêu là tr nên đáng đ yêu. Qu th t khi b n có r t nhi u ti n, b n r t d “ng a tay”. B n nghĩ r ng b n có th v i t m t t m ngân phi u: Tôi mua m t tri u đô la tình yêu. Nh ng đ i đầu ph i th . Tình yêu càng trao đi nhi u, càng nh n l i nhi u”. Trong s nh ng bài h c Warren đã d y tôi, có l đây là bài quan tr ng nh t.

Nh ng ai ch th y Buffett đ n thu n là m t ng i l a ch n c

phi u tài ba thì rõ là thi u sót l n. Trong b a tr a t thi n v i chúng tôi, s t t và tinh th n phóng khoáng c a ông th t không l n vào đầu đ c. Ông quy t tâm đem đ n cho chúng tôi nhi u giá tr h n nh ng gì chúng tôi có th hy v ng hay mong đ i. Ông đó đ cho đi, c cho t ch c t thi n GLIDE và cho chúng tôi, ch không ph i đ nh n. Ông không ch l ch thi p và thân m t. Ông đó, hi n di n toàn tâm toàn ý, c g ng bi n c h i y thành đi u chúng tôi s không bao gi quên. Đây là m t trong nh ng ng i giàu nh t th gi i, m t ng i không th thu l i ích gì t chúng tôi, nh ng ông v n chăm sóc và đ i đãi chúng tôi nh th đó.

Tôi cũng ch ng ki n đi u này vài năm sau đó, khi ông trao c h i cho Mohnish và tôi vi ng thăm văn phòng c a ông, hay g i tôi m t m u gi y vi t r ng, “Đ c báo cáo th ng niên vui v nhé Guy”. Thông đi p vi t v i này là m t hành đ ng nh c a lòng t t c a ông, nh ng có ý nghĩa r t l n v i tôi. N u có m t ph n th ng cho ng i hành đ ng nh th , tôi đ ngh ph n th ng y đ n gi n là ni m vui s ng và s nh lòng mà ông có đ c t cách s ng th này. Tôi không tin ông c x nh v y v i m t đ ng ý gì. Nh ng Warren, cũng nh Mohnish, t hi u r ng đây là cách vũ tr v n hành: chúng ta càng cho nhi u, càng nh n l i nhi u. Cu c đ i Warren là m t minh ch ng vĩ đ i cho vòng luân h i c a lòng t t này.

Nh ng có l đi m quan tr ng nh t c n ph i nh n m nh đây chính là cách chúng ta h c h i - b ng cách quan sát ng i gi i h n ta, mô ph ng hành vi c a h , và t mình tr i nghi m vì sao cách ti p c n c a h l i thông thái và đem l i k t qu . Đi u quan tr ng không ph i là th n t ng Warren hay Mohnish, h cũng có nh ng khi m khuy t và t t x u nh m i ng i chúng ta. Đi u quan tr ng là chia s ý t ng r ng không có y u t nào trên con đ ng h c đ thành nhà đ u t , doanh nhân, hay m t con ng i đích th c l i quan tr ng h n chuy n tìm ra nh ng hình m u tuy t v i có th đ n đ t ta đi trên con đ ng c a mình. Sách là m t ngu n trí tu vô giá. Nh ng con ng i m i là nh ng v th y t t nh t, và có th còn có nh ng bài h c ta ch h c đ c khi quan sát h c hay đ t mình vào v trí c a h . Trong nhi u tr ng h p, nh ng bài h c này không bao gi đ c truy n kh u. Nh ng b n c m nh n đ c kim ch nam c a h khi cùng h .

M t trong nh ng ví d yêu thích c a tôi là l i đ n c a Li Lu cho phiên b n ti ng Trung c a quyển *Poor Charlie's Almanack* (t m d ch: Niên giám Charlie khó nghèo) c a Charlie Munger. C u y k m t chuy n ng n v Charlie Munger, trong câu chuy n y, b t k c u y đ n s m cách m y trong các bu i g p m t, Munger cũng đã đó tr c c u r i. M i l n, Li Lu l i đ n s m h n l n tr c. Và cũng m i l n nh th , Munger l i đ n tr c r i. D n dà, Li Lu đ n s m h n gi h n c m t ti ng đ ng h , r i h ng i đó, m i ng i đ c m t t báo cho đ n khi gi h n đến. D ng nh , Charlie đã m t l n đ n tr

trong m t cu c h n quan tr ng m c dù l i không ph i c a ông, và ông đã th r ng s không bao gi đ đi u này x y ra n a.

Cũng nh Warren, Li Lu là m t đ ng v t xã h i (*social animal*), m t ng i t tin, yêu thích m i ho t đ ng xã h i, và đã xây d ng m t h sinh thái quanh mình g m nh ng ng i đáng n , nh ng ng i ph n ánh và c ng c giá tr c a chính ông. Vòng tròn quan h thân thi t c a ông bao g m Charlie Munger, Bill Gates, Ajit Jain, Debbie Bosanek, và Carol Loomis.

Ajit Jain tham gia đ i ngũ b o hi m c a t p đoàn Berkshire năm 1986. Ông đ c thăng t i n lên v trí giám đ c đi u hành năm 2012. T tháng M t năm 2018, Ajit Jain gi ch c phó ch t ch ho t đ ng b o hi m t i Berkshire Hathaway.

Bà Debbie Bosanek là tr lý c a Warren Buffett trong h n hai th p k .

Carol Junge Loomis là m t nhà báo tài chính ng i M , đã ngh h u năm 2014 v i t cách là biên t p viên cao c p t i t p chí Fortune. Bà là ng i đ t ra thu t ng "qu phòng h " cho m t chi n l c ít ai bi t đ n vào năm 1966 - *Chú thích c a ng i d ch.*
Ngu n: Wiki.

Nh ng còn có nhi u ng i khác n a. Nh ng ng i quan tâm đ n ông và ông cũng quan tâm đ n h . H t l n này đ n l n khác, ông ch ng t kh năng nhìn ng i bén nh y c a mình, k t n i ông v i nh ng ng i tuy t v i và m c r t ít sai l m. Nhi u khi, tôi nghi ng r ng ông mua m t s công ty không ch vì đó là nh ng công ty tuy t v i, mà vì công ty y đ c đi u hành b i nh ng ng i tuy t v i mà ông mu n đ a vào h sinh thái này - nh ng ng i nh Thomas Murphy (đi u hành Capital Cities/ABC) và Rose Blumkin (*Rose Blumkin* là ng i sáng l p Nebraska Furniture Mart, v sau bà bán công ty này cho Warren Buffett - *Chú thích c a ng i d ch*).

Thomas S. Murphy là Phó Ch t ch danh d và y viên c a Đ i h c New York. Murphy là Giám đ c đ c l p (independent director) c a Berkshire Hathaway t tháng Năm năm 2003. Ông là y viên qu n tr t i Liên đoàn Save The Children, thành l p t năm 2015. Murphy là T ng Giám đ c và Ch t ch H i đ ng Qu n tr t i Capital Cities/ ABC giai đo n 1966-1990 và v trí giám đ c t năm 1994 cho đ n khi ngh h u vào năm 1996 - *Chú thích c a ng i d ch.*
Ngu n: Bloomberg.

Ông thích k nh ng câu chuy n v đ o đ c ngh nghi p đáng ng ng m c a Blumkin, và rõ là ông xem bà nh m t hình m u.

Theo kinh nghiệm cá nhân, có vô số cách để cải thiện vòng trong quan hệ do chúng ta vạch ra. Một vài cách quá hiển nhiên mà ta chỉ nghĩ đến như để đến chúng. Nhưng những cách khác, thì thực này đã làm nên sự khác biệt trong đời tôi nên tôi sẽ nhanh chóng, bất chấp nguy cơ gây sự nhầm lẫn cho quý để cố gắng. Ví dụ, tôi gia nhập hội đồng của tôi có thể thông xuyên suốt với những người khác trong hội đồng của tôi. Hai trong số các thực thể này là hai nhóm xuất sắc dành cho doanh nhân, truy cập đến những phạm vi lãnh đạo: thực thể Khảo sát (Entrepreneurs' Organization) và thực thể Chủ tịch trẻ (Young Presidents' Organization). Tôi cũng tham gia Toastmaster, nơi dạy nghề thu thập lãnh đạo thông qua việc nói chuyện trước đám đông. Tuy nhiên, tôi gặp gỡ những nhà đầu tư giá trị tuyệt vời mỗi tháng mà tôi không thể gặp ở Manhattan, các nhà đầu tư này thuộc một nhóm do Shai Dardashti quy tụ. Một số mối quan hệ kinh doanh giá trị nhất của tôi xuất phát từ những buổi gặp mặt này.

Chẳng kể đến lợi ích của việc là thành viên của một nhóm này, sau này tôi đã học tập với John Mihalijevic để tạo nên VALUEx như một nền tảng “những người có cùng chí hướng có thể phát triển trí tuệ thế gian (worldly wisdom), học để trở nên nhà đầu tư giỏi hơn, và trong quá trình đó, trở thành một con người tốt đẹp hơn”. Mục đích là xây dựng một cộng đồng trong đó mọi người đều có những đóng góp tích cực lên nhau khác. Nói gì thì nói, khi có sự hỗ trợ, bạn đi đúng đường hơn vì đi một mình. Vì cùng lý do, gia đình tôi trở thành thành viên của cộng đồng Do Thái Zurich. Như Christakis đã minh chứng cho tôi thấy, nhóm những người có cùng chí hướng có một ảnh hưởng sâu sắc đến chúng tôi. Nên tôi cũng tính rằng vì trở thành thành viên của một cộng đồng tôn giáo sẽ tăng thêm chúng tôi thăng tiến về mặt tôn giáo và đạo đức trên phương diện gia đình - cũng như như tôi đã từng tham gia cuộc họp thường niên của Berkshire Omaha và Wesco Pasadena sẽ giúp tôi thăng tiến trên vai trò một nhà đầu tư.

Thoạt đầu, tôi đã nghĩ rằng tham gia vào những nhóm và các sự kiện như thế có thể giúp tôi gặp gỡ những người khác và những mối quan hệ có thể giúp tôi tiến bộ. Rõ ràng đó là lợi ích của loại hình kết nối này. Nhưng với tôi, lợi ích lớn nhất khi gặp gỡ mọi người trong môi trường tích cực là một đi đôi với tình thân: để hiểu quan sát những người khác trong đời tôi rõ ràng hơn trong kinh doanh và cuộc sống. Đây là một trong những lý do vì sao tham gia cuộc họp thường niên của Berkshire là một trải nghiệm đáng giá. Ví dụ, có một năm tôi đang ở Omaha và gặp gỡ với một người bạn tên Jonathan Brandt thì tôi chú ý thấy Don Keough đang đứng gần đó. Keough là một lãnh đạo doanh nghiệp nổi tiếng đã từng làm việc

trong ban đi u hành c a các công ty nh Berkshire, Coca-Cola, và McDonalds. Ông nh n ra Jonathan (cha c a anh ta t ng làm môi gi i ch ng khoán cho Buffett), trao đ i vài đi u v i anh y, và r i xoay qua t gi i thi u b n thân v i tôi. Tôi có c m giác nh đi n gi t, c nh toàn b năng l ng c a ông đ u t p trung vào tôi. Trong giây phút y, tôi có c m giác nh tôi là ng i duy nh t mà ông quan tâm.

Dĩ nhiên b n có th nói đi u này đ n thu n ch là m t hành đ ng l ch thi p và t t mà ai cũng có th th c hi n, đi u này đúng. Nh ng ngay c m t cu c g p g thoáng qua nh th cũng giúp tôi hi u đ c vài ph m ch t giúp ng i ta t a sáng trong kinh doanh. Ví d , tôi có th th y t nh h ng c a Keough trên tôi t m quan tr ng c a vi c t p trung tuy t đ i b t c khi nào tôi g p ng i khác - đ c bi t n ung i y đang giai đo n đ u c a s nghi p, hay ng i y đang c m th y b i r i. T m g ng c a ông khi n tôi mu n tr nên t t h n đ cu c g p g c a tôi v i ng i l m t ngày nào đó có th tr nên đáng nh và chân th c nh tôi đã t ng c m nh n.

T ng t , tôi b lay đ ng b i vi c Buffett r t có h ng thú và r t th ng xuyên nói chuyên v i các sinh viên MBA. Đó là th i đi m trong đ i mà con ng i ta đ c bi t c i m v i các ý t ng m i. Và n u h v n ch a yên v v i m t công vi c h u MBA, h có th c m th y h i b d t n th ng. Nên tinh th n phóng khoáng c a ông có th đem l i cho h r t nhi u ý nghĩa. Có m t bài h c tuy t v i trong hành đ ng này dành cho tôi: n u Warren có th dành th i gian đ làm v y v i các sinh viên (ch a k đ n các nhà đ u t nh tôi), thì tôi cũng c n hành x th t s t t v i các sinh viên tôi g p các tr ng kinh doanh, và tôi cũng nên tr l i đ y khích l v i m i b n tr v a t t nghi p g i h s xin vi c cho tôi.

b a tr a k ni m c a chúng tôi, Mohnish đã h i Warren làm sao ông có th ch n ra đúng ng i đ xây d ng quan h . Ông tr l i r ng ông có th kh o sát m t căn phòng ch a 100 ng i và d dàng nh n ra 10 ng i ông nên h p tác làm ăn v i h và 10 ng i ông s tránh th t xa. Tám m i ng i còn l i s vào danh m c “không ch c” c a ông. Vào lúc y, tôi ch a th c s tâm đ c v i ý t ng này. Nh ng v sau tôi nh n ra tôi l ra nên áp d ng cách nghĩ này tr c khi b t đ u làm vi c cho D. H. Blair. Đã có đ khối đ d y lên nghi ng th t s v m t đám cháy, bao g m bài báo phê bình mà tôi đã đ c v công ty này trên t New York Times. Ch d a vào bài báo đó, công ty và c v lãnh đ o đ y s c hút Morty Davis kia đã nên đ c đ a vào danh m c “không ch c”. L đ i thay, tôi thích công b ng và cho ng i khác đ c h ng suy đoán vô t i. Nh ng trong ví d này, ch nghĩa hoài nghi s h u ích cho tôi h n. Trong b t c tr ng h p nào, bài h c quan tr ng t Warren là đ u t th i gian và năng l ng vào nh ng ng i b n ch c ch n và m c k s đông còn l i.

D a trên nguyên lý này, tôi quy t đ nh mình c n ph i tr nên hi u qu h n trong vi c lo i b nhân s kh i m ng l i c a tôi n u tôi không ch c v h . N i đ u tiên tôi áp d ng ý t ng này là quy trình tuy n d ng. h i đ u, tôi gi đ nh r ng cách h p lý đ thuê ng i là đ đ ng qu ng cáo và r i ng i l c các h s ng tuy n n p v cho tôi, c g ng cho m i ng viên đ c h ng quy n suy đoán v o t i. Suy cho cùng, đây chính là cách các công ty t v n và ngân hàng đ u t đã làm khi h thuê ng i nh tôi. Nh ng m t v n đ đ c ghi nh n v i cách ti p c n này chính là m t t l l n các ng viên này có đ c tính nào đó khi n h khó mà ki m đ c v i c, trong khi các ng viên sáng giá nh t thì l i b ch p r t nhanh. Nh ng ng i không đ c các công ty ch p đi m t l i th ng gi i che gi u khuy t đi m, khi n ta khó lòng mà th y đ c s th t.

Cu i cùng tôi quy t đ nh không qu ng cáo n a. Thay vào đó, tôi thuê nh ng ng i tôi có c h i quan sát hành vi c a h trong nh ng lúc không phòng b . Ví d , tôi thuê Dan Moore làm nhà phân tích sau khi liên l c v i c u y v m t bài nghiên c u tài s n c u đã làm. C u ta không chia s thông tin v i tôi vì tôi là m t khách hàng c a công ty bên mua c a c u y. Cách x lý tình hu ng m u m c c a c u y là minh ch ng c a đ o đ c ngh nghi p và s trung thành v i ng i thuê c u y. Chính suy nghĩ v nhân cách này là lý do chính đ tôi m i c u ta vào làm vi c cho tôi. T ng t , tôi thuê Orly Hindi, giám đ c đi u hành c a tôi, sau khi g p cô b a ăn t i Colbeh, khi tôi ch ng ki n cô x lý m t tình hu ng giao ti p xã h i khó khăn m t cách duyên dáng đ n th nào. Đi u này cho tôi m t ví d tuy t h o v kh năng giao t đáng n c a cô. Th c s , nh ng quy t đ nh thuê ng i thành công nh t c a tôi không đ n t qu ng cáo rao vi c, nh ng t nh ng l n tôi quan sát ng viên trong nh ng kho nh kh c chân th t nh th , khi h đ n thu n là chính h .

Đ ng th i, tôi cũng ch đ ng tránh quan h v i nh ng ng i tôi cho là bí n hay ám mu i. Trong th i tr b ng b t, tôi có nhi u “ng i b n” sáng giá, n i b t, nh ng không b c l con ng i th t c a h . Sau khi t t nghi p Oxford, tôi nh d b l o a m t tr c nh ng ng i t x ng là đồng d oí quý t c. Mùa hè năm y, chúng tôi nhàn nhã du ngo n kh p London và vùng French Riviera, g p g nh ng hoàng t và công chúa t x ng khác. Tôi th y h h i, và thích thú v i c m giác mình đang gia nh p m t vòng tròn xã h i quý t c đ y kiêu kỳ. m t m c đ nào đó, đây ch là m t thú vui phù phi m, nh ng nó khá nguy h i n u m c k t trong th gi i hào nhoáng b m t này.

Mohnish ch cho tôi m t con đ ng sáng h n. Theo quan đi m c a ông y, cu c đ i quá ng n đ có th dành th i gian cho nh ng ng i không th ng th n và thành th t v con ng i th t c a mình. Chi n thu t t t nh t đ n gi n là m c k nh ng ng i có v bí n, ám

mu i. M c đích c a chúng ta không ph i là tìm hi u h th c s là ai, mà là gi kho ng cách v i nh ng ng i nh th . Warren và Mohnish, c hai đ u th ng th n, gi n d , hoàn toàn không làm ra v , và ch h ng thú k t giao v i nh ng ng i c i m không gi u gi m gì. H né nh ng ng i khác, x p nh ng ng i này vào m c “không ch c”, là phiên b n con ng i c a h p “quá khó” trên bàn Warren.

Tr c khi h n m t ng i tôi không bi t tr c, tôi th ng g i h thông tin gi i thi u v tôi - ví d nh ti u s và báo cáo th ng niên c a qu . Tôi mu n h d dàng th y đ c thông tin chi ti t c a tôi đ có th hình thành m t n t ng ban đ u chính xác v tôi. T ng t , tôi th ng hay yêu c u h g i vài thông tin v chính h . N u h bí n hay l ng tránh tr l i, tôi s áp d ng nguyên t c “không ch c” c a Warren và t ch i xây d ng m t m i quan h thân thi t h n.

Cùng lý do, tôi hy v ng h th y đ c con ng i th t c a tôi nh t quán v i hình t ng bên ngoài c a tôi - không ph i là m t k gi d i l a g t h hay b t kỳ ai khác. Tôi mu n duy trì tính nh t quán trong ngoài nh m t này. Trong kinh doanh, cũng nh trong các lĩnh v c khác c a đ i s ng, tôi xác tín r ng chúng ta thu hút nh ng ng i gi ng chúng ta, nh ng ng i ph n ánh cùng m t m c đ nh n th c nh ta. N u tôi c g ng s ng ch n th t và đ c đ , nhi u kh năng tôi s mang đ c nh ng ng i cũng chân th t và đ c đ vào đ i s ng c a mình. Đi u này lý gi i vì sao Buffett l i kéo đ c nh ng ng i đáng n vào qu đ o c a ông: h ph n ánh con ng i th t c a ông.

Khi quan sát Mohnish, tôi cũng h c đ c m t bài h c quan tr ng khác v cách x th , c trong kinh doanh l n trong đ i s ng. Tôi có th th y ông ch ng h t v quan tr ng hay đòi h i trong cách đ i x v i ng i khác. Ch ng h có cái g i là o t ng s c m nh hay ham mu n làm phí th i gian c a h . Vào th i gian đ u m i bi t nhau, tôi g i cho Mohnish California và nói m t cách nhún nh ng, “Hy v ng ông không b n và tôi không làm phi n ông”. C u ta đáp, “B n ? Trái l i thì có, tôi đang ng i không y mà”. Đi u đó không đúng, nh ng đó là cách ông y khi n tôi c m th y không gì khác quan tr ng h n cu c g i c a tôi. Th c s , trong vô s d p, tôi đã nh n email c a Mohnish b o r ng, “G i tôi khi nào c u ng i không nhé”. T ng t , khi chúng tôi đ n Omaha đ g p Debbie Bosanek, th ký c a Warren Buffett, ăn tr a vào năm 2010, ông y vi t cho bà r ng, “L ch c a chúng tôi r t linh ho t... Cô c đ ngh gi nào ti n cho cô nhé”.

Đây không ph i v n đ vu t đuôi hay t h th p b n thân. Trái l i, Mohnish có cái tôi r t lành m nh. Nh ng h t l n này đ n l n khác, tôi ch ng ki n ông y c n th n tránh áp đ t ng i khác hay hà hi p h . Ông y mu n ch tham gia khi ông mu n làm th . Ông c n

thì nđ không tr thành gánh n ng c a ai hay làm ai th y r ng h có ràng bu c gì v i mình.

Quan sát cách Mohnish x th đã t o nên m t nh h ng sâu s c đ n tôi vì tôi có th th y rõ ràng r ng đây là m t cách tuy t v i đ đ i x v i ng i khác. Tôi nh có l n bàn v i ông y v tình hu ng m t nhà đ u t mu n bán đi c ph n c a anh ta trong qu c a tôi. Cha tôi ban đ u đ ngh tôi nên khuyên anh ta đ ng làm th . Nh ng Mohnish b o tôi r ng, “Đ ng c thuy t ph c h . Đó là ti n c a h . N u h mu n l y ra, c đ h làm th , đ ng h i g i c ”. Quan h c a tôi v i nhà đ u t y có th đã k t thúc, nh ng Mohnish giúp tôi nh n th y r ng không nên đ l i c m giác t i l i hay trách móc gì nhau - và, h n th n a, là không đ l i ràng bu c gì.

Ý t ng đ n g i n nh ng đ t phá này đã th m th u vào nh ng m t khác c a đ i tôi. L y ví d , tôi không bao gi th r b n bè (hay b t c ai khác t ng t) đ u t vào qu c a tôi. Tôi vui vì h ch làm b n c a tôi. Đ ng bao gi đ b n ph i l n c n vì b ràng bu c.

Nhìn l i, h i m i qu n lý qu , tôi đã thèm khát đ c xem là nhân v t quan tr ng đ d i đ n nh ng nào. H i đó, tôi tin r ng mình ph i qu ng bá b n thân và qu c a mình đ n các nhà đ u t ti m năng, c nh th s huênh hoang đ n tr tráo này là m t ph n không th tách r i c a m t doanh nhân khôn ngoan và m t qu n lý qu thành đ t v y. Th c t , đây ch là m t ví d đáng x u h c a tính tham lam c a tôi mà thôi. Tôi cũng khó khăn l m m i nh n ra tôi ch gây cho ng i khác th y c t h ng khi g i đi n tìm cách bán hàng, hay khi tôi g i th hàng lo t v i h y v ng hảo huy n thu hút s chú ý c a các nhà đ u t ti m năng, nh ng ng i ch ng h bi u l tí quan tâm nào đ n qu c a tôi. Đi u này ch khi n nh ng ng i th t s h i u chuy n ít mu n tìm đ n k t thân v i tôi mà thôi.

Trái l i, tôi vô cùng yêu thích câu chuy n c a Ian Jacobs, m t c u sinh viên tr ng Columbia Business School, ng i đã n p đ n xin vi c và đ c ch p nh n làm vi c cùng Buffett t i tr s chính c a Berkshire. Cùng v i th đê b t, nghe đ n Jacobs đã đ i nh kèm m t t chi phiếu đ b i hoàn cho Warren kho n th i gian ông đã dùng đ đánh giá đ n xin vi c c a c u y. Nhi u ng i xem đây là m t mánh l i ti p th . Nh ng t chi phi u y - tôi ch c là s ch ng bao gi đ c quy đ i ra ti n - đã ngay l p t c truy n t i thông đi p r ng Jacobs tr n tr ng giá tr th i gian c a Buffett. Đó là m t đ u hi u m nh m cho th y c u y không mu n tr thành m t gánh n ng.

Đây là m t cách hành x khôn ngoan, không ch vì ng i ta s vào th phòng th khi “đánh h i” đ c ta mu n gì đó t h hay có m t đ ng ý nào đó. Tôi b t đ u nh n ra r ng n l c thu hút s chú ý hay áp đ t ng i khác là m t hành đ ng đ c bi t gây khó ch u khi tôi g p g nh ng ng i quan tr ng vì h hay b đ i x nh th . Tr c đây không lâu, tôi có m t b a tr a không th nào quên v i CEO c a

m t ngân hàng l n. Đ u bu i g p m t, tôi chân thành bày t v i ông r ng tôi c m th y th t hân h nh và may m n đ c cùng ông. Ông rõ là th giã khi nh n ra tôi không có d ng ý gì mà ch đ n thu n là thích công ty c a ông. Bí kíp, theo kinh nghi m c a tôi, là xem vi c trăn tr ng ng i khác là đích đ n, ch không xem đó là ph ng ti n đ đ t đ c m c đích c a mình.

Mohnish th ng d n m t câu tuy t đ p t Kinh thánh, “Tôi đ y v n là tro b i”. Gi đây, cũng nh tôi, ông y v n đang t hoàn thi n b n thân, và có m t chút gì đó m a mai trong gi ng nói c a ông khi trích d n câu này - gi ng nh Mohnish nh n th c r ng mình còn lâu m i đ t đ n trình đ khiêm nh ng và t b cái tôi nh v y. Không ai trong chúng ta có th mong đ t đ n trình đ v tha c a b c thánh. Nh ng, tôi luôn đ c ch ng ki n khát v ng ph c v tha nhân và không áp đ t nhu c u c a b n thân lên ng i khác c a ông. T m g ng c a Mohnish đã giúp tôi hi u r ng, không th nào tr thành m t ng i đi ph c v ng i khác mà không b đi cái tôi, lòng t tr ng, và tham v ng c a b n thân. Nh ng năm đ u m i qu n lý qu , tôi đã dè b ú ý t ng ph c v ng i khác. Tôi thích nhìn nh n mình là ng i thao túng ng i khác h n. Nh ng t i b a tr a t thi n, Warren đã đóng vai trò m t ng i ph c v b t ch p ông là nhà đ u t n i ti ng nh t th gi i.

H t s c bi t n Mohnish và Warren, tôi b t đ u nh n ra mình nên t p trung nhi u h n vào nhu c u c a ng i khác thay vì liên t c c bu c ng i khác th a mãn nhu c u c a mình. Có th đi u này nghe quá hi n nhiên, nh ng đó là m t s chuy n d ch t m lý tr ng đ i v i tôi, và nó th t s thay đ i cách s ng c a tôi.

Vào nh ng ngày cu ng quay trong c n bão New York, tôi đ n các s ki n networking, g p g ng i l , và t h i h có th giúp gì cho tôi chăng. Thông th ng, h s rót vào tai tôi thông tin v nh ng s n ph m hay d ch v mà h mu n bán, và tôi b t đ u c m th y khó ch u v i cách ti p c n kinh doanh đ y d ng ý th này. Th nên, d n dầ, tôi hình thành m t quan đi m khác đ i v i networking. Nguyên t c đ n gi n c a tôi là, b t c khi nào tôi g p ai đó, tôi s c làm đi u gì đó cho h . Đi u đó có th ch đ n gi n là gi i thi u h v i ai khác hay th m chí đ n gi n h n, ch là m t l i khen chân thành. Đi u vô cùng lý thú là cách h đáp ng. Trong nhi u tr ng h p, tôi c m nh n đ c h đang t nói v i b n thân r ng, “Chà, thú v th t. Mình không bi t cái anh chàng này còn đ nh làm gì cho mình n a, hay còn đi u gì mình có th yêu c u anh ta n a”. Trong nh ng tr ng h p khác, tôi có th th y h cũng mu n giúp l i tôi. Nh ng t ng tác có ph n t m th ng này là m t phép th cho bi t đ i ph ng là ng i thích cho hay thích nh n.

H i đ u, tôi thu hút m t t l khá l n nh ng ng i thích nh n. Tôi th y gi n ghê g m vì đi u này, t h i sao h không hi u

đây là m t cách s ng r t là t ch . Nh ng khi quan sát m i ng i g n h n, d n d n kh năng phán xét c a tôi t t h n đ nh n ra đâu là ng i cho, đ u là ng i nh n, và tôi b t đ u thu hút nh ng ng i t t h n vào đ i tôi. Tôi mong là đi u này nói ra nghe không có v toan tính h n b n ch t c a nó. Vì đi u tôi đang c g ng th c hi n là t o nên m t h sinh thái cho chính tôi trong đó m i ng i đ u là lo i ng i thích tìm cách giúp ng i khác.

Khi b n đ c vây quanh b i nh ng ng i nh th , t t th y đ u mu n giúp đ nhau, đôi khi b n c m th y nh đây là thiên đ ng n i h gi i. Ví d nh ng ng i nh Mohnish hay John Mihaljevic là nh ng viên ng c quý - luôn tìm cách giúp đ , nâng đ , và s chia. H là nh ng ng i bi t săn sóc. H là ng i mà ta mu n hi n di n trong vòng tròn thân c n c a ta. Nh ng ng i mà ta s n lòng bay n a vòng trái đ t đ g p. Và, dĩ nhiên, đây cũng là lo i ng i mà tôi c n tr thành.

Đi u điền r đây là khi b n s ng nh v y, m i th tr nên vui thú h n nhi u. Tôi c m nh n đ c dòng ch y c a vũ tr và nh tôi đang hòa vào dòng ch y này, m t c m nh n tôi ch a t ng bi t đ c khi còn nhìn m i th nh nh ng đi u tôi có th v vét cho riêng mình. L n n a, tôi không mu n t v thánh thi n gì. Nh ng kinh nghi m tìm cách ph c v ng i khác là m t kinh nghi m quá đ i tích c c đ n n i gi đây tôi th y mình lúc nào cũng tìm c h i đ giúp ng i khác. G n đây, tôi không ch t p trung giúp đ cá nhân mà còn h ng t i các t ch c, nh tr ng Oxford, tr ng kinh doanh Harvard, và h c vi n Weizmann. G n đ y tôi bi t đ c t ch c Entrepreneurs' Organization ch a có chi nhánh Israel, th là tôi giúp h thành l p. Tôi cũng bi t r ng ch a có TEDx Zurich, th là tôi b t tay vào thành l p.

Tôi nói ra không ph i đ t tán d ng mình vì ngoài kia còn vô s nh ng con ng i làm vô s đi u t t h n nh ng đi u tôi làm. Đi u quan tr ng đây đ n gi n là cu c đ i tôi đã thăng ti n lên r t nhi u k t khi ch n cách s ng này. Tôi th c s tr nên ngày càng “nghi n” c m giác tích c c đ c đánh th c trong tôi b i nh ng ho t đ ng này. Tôi cũng yêu thích c m giác các m i quan h tr năng khăng khít h n gi a tôi v i các nhân v t tài ba và các t ch c tuy t v i. M t đi u tôi có th ch c ch n: khi cho đi, tôi nh n l i nhi u h n h n so v i khi tôi ch v vào. Th nên, m a mai thay, n l c “x k v nhân” c a tôi có th th c s l i là v k .

Warren và Mohnish - hai trong s nh ng ng i thông minh nh t hành tinh, hi u rõ đi u này. Là nhà đ u t và là doanh nhân, thành t u c a Warren h u nh không th t ng t ng. Nh ng di s n l n nh t c a ông l i chính là công trình t thi n h tr t ch c Bill và Melinda Gates, có tác đ ng đ n hàng tri u con ng i. T ng t , Mohnish không dùng h t tài năng c a mình ch đ theo đu i c a c i.

T ch c Dakshana c a ông y đã bi n đ i cu c đ i c a vô s b n tr n Đ , cho h c h i t ng ch ng nh không t ng. Ông có l n đã nói v i tôi r ng ông mong khi m i ng i nh đ n ông y, thì h s nh đ n Dakshana ch không ph i nh đ n vai trò nhà đ u t c a ông.

M c đích c a chúng ta không ph i là tr thành Warren Buffett hay Mohnish Pabrai, mà là h c h i t h . Trong chuy n l n cũng nh chuy n nh , tôi đã xem c hai nh nh ng b c th y vĩ đ i c a trò ch i cu c đ i. Đ k t thúc ch ng này, tôi xin nh c l i m t câu quan tr ng t Warren, “Hãy ch i v i ng i gi i h n b n, b n s không còn cách nào khác ngoài tr nên gi i h n”. •

Chương 13
HÀNH TRÌNH ĐI TÌM CHÂN GIÁ TRỊ

N U M C TIÊU CU C Đ I C A B N LÀ LÀM GIÀU, đ u t giá tr là m t ph ng pháp khó có ph ng pháp nào đánh b i đ c. Dĩ nhiên, có nh ng khi lúc ph ng pháp này b xem là nh t nh o, khi mà ngay c nh ng nhà đ u t giá tr vĩ đ i nh t cũng th y mình l c lỏng nh nh ng con ng i c l không còn phù h p v i th i th . Nh ng ph ng pháp này là m t cách đ u t m nh m và tốt t trong g c r mà d n dà s l y l i ánh hào quang v n có c a mình. Nh ng c n cao h ng vô lý trong đ u t đ n r i đi. Hành trình đi tìm giá tr v n còn ti p di n.

Đây không ch là m t chi n l c mua tích tr đ giúp b n tr nên giàu có. V i tôi, b n thân c m t “đ u t giá tr” đã bao hàm đi u gì đó sâu s c h n v i c thu gom hàng tri u đô la đ mua m t tòa dinh th Greenwich, m t tòa nhà g ph c v cho tr t tuy t Gstaad Th y Sĩ, và m t chi c Ferrari m i cấu c nh. Cu c đ i Warren Buffett là m t minh ch ng hùng h n, đi u chúng ta bàn v i nhau đây chính là hành trình đi tìm *chân giá tr* - m t lo i giá tr v t trên ti n b c, thành qu công vi c, hay đ a v xã h i.

Tôi không có ý bác b hay c i nh o nh ng th v a nêu. M c dù tôi h i ng ng ngừng v b n năng có ph n b t l ng h n và hám l i h n, nh ng tôi không ng ng ngừng đ n th ... Tôi v n lái m t chi c Porsche mui tr n, m c dù đôi khi th a nh n đi u này có h i quê m t tí. Và tôi đã quá si mê tìm ki m ly cappuccino hoàn h o đ n đ đã chi 6.000 đô la đ mua chi c máy pha cà phê đ p l ng l y hi u La Marzocco, nh p kh u tr c ti p t Florence. Tôi c b i n mình cho nh ng chi tiêu đ t đ đó b ng cách so sánh v i hình nh ngài John Templeton - m t m nh th ng quân đóng góp c gia tài đ làm t thi n - c i chi c xe Rolls Royce. Dĩ nhiên, ngay c Buffett cũng có phi c riêng, ông đ t cho nó m t cái tên t móc m a chính mình là “Không th đ ”. (Sau này, ông đ i ý nên đ i tên nó thành “Không th thi u”) Và, ngay c đ n Charlie Munger cũng dùng c tri u đô la mua m t chi c thuy n đôi xa x và đ t tên là “Chú mèo Channel”.

N u nh ng th này khi n b n h ng lên, v y đ u t giá tr là m t ph ng ti n tuy t v i đ b n nuông chi u b n thân. C tho i mái. Nh cách tôi nhìn nh n, đây là hành trình bên ngoài c a nhà đ u t giá tr - chinh ph c c a c i, s tho i mái th xác, và (tôi mu n tìm t hay h n mà ch a đ c) là thành công. Nh ng quan tr ng là đ ng m c k t trong s truy c u vô nghĩa này mà quên đi đi u có ý nghĩa nh t - hành trình n i t i h ng v m t đi u gì đó tr u t ng h n nh ng giá tr h n. Hành trình n i t i là con đ ng đ tr thành phiên b n t t đ p h n c a chính mình, và v i tôi, đây là con đ ng chân chính c a cu c đ i, hay g i là đ o. Đi u này bao g m v i c t v n nh ng câu nh : C a c i c a tôi đ dùng làm v i c gì? Đi u gì khi n đ i tôi có ý nghĩa? Và tôi có th s d ng tài năng c a mình đ giúp ng i khác nh th nào?

Khả năng trong sự nghi ngờ đầu tiên, Buffett đã đóng cửa quỹ do mình quản lý và trả lại tài sản cho cộng đồng. Ngay cả khi vậy, ông cũng không may mắn như thu được lợi nhuận khổng lồ. Rõ ràng là tiền bạc không phải là điều khiến ông nhay chân sáo đến như hôm nay. Tuy nhiên, Munger cũng nói rằng, một khi bạn đã kiếm được một số tiền nào đó (tôi nghĩ là khoảng 100 triệu đô la), có gì đó không đúng trong thói quen của bạn và bạn cần phải tích lũy thêm tài sản. Templeton cũng dành phần lớn cuộc đời trên hành trình khám phá triết lý. Thứ nhất, dĩ nhiên là ông là một nhà triết học, vì sự khám phá “những câu hỏi lớn về mục đích và hiện thực của cuộc sống loài người”, bao gồm triết học, tôn giáo, văn hóa, văn học, sáng tạo, thẩm mỹ, tình yêu, lòng biết ơn, và tự do. Chặng cuối của triết lý này là “Hiệu biết thì quá hạn chế, lòng ham muốn thì quá lớn”.

Theo kinh nghiệm của tôi, hành trình triết lý không chỉ là một hành trình mà còn là bí quyết trở thành nhà đầu tư giỏi hơn. Nếu tôi không hiểu triết lý quan trọng của mình - bao gồm niềm tin, sự bất an, ham muốn, định kiến, và thái độ với tiền bạc - tôi hiểu như thế nào về những triết lý xâm nhập. Điều này đã xảy ra trong giai đoạn đầu sự nghiệp của tôi, khi lòng tham và nỗi sợ hãi của tôi đã dẫn đến việc tôi đầu tư vào D. H. Blair. Ham muốn cháy bỏng để nhìn nhận một thành công khi mà khi tôi khó lòng thấy được sai lầm và rủi ro công ty thực sự sau khi đã kết luận rằng đây là một môi trường làm bằng họ để đầu tư. Rồi sau đó, trong những năm tháng cuối cùng xoay trong các công ty New York, lòng ganh tỵ của tôi vì những tay quản lý giỏi hơn, trong những căn nhà sang trọng hơn khi tôi làm việc, khi tôi tin rằng mình phải quản lý bản thân và trở thành ai đó không còn là chính tôi nữa.

Đặt chân lên hành trình triết lý, tôi trở nên tự ý thức về bản thân hơn và bắt đầu nhìn rõ được những sai lầm. Tôi chỉ có thể tìm cách khắc phục khi nhận thấy rõ được những lỗi lầm này. Những thói xấu này đã thâm căn cố đế và tôi phải tìm những cách thức để tránh không để chúng xảy ra. Ví dụ, dĩ nhiên là ở Zurich, tôi thức suốt đêm cách bản thân với môi trường Manhattan và có thể kích phát lòng tham và sự ganh tỵ trong tôi. Bởi vì những thành phố như New York và London - trung tâm đi tìm kiếm những cơ hội - có hiệu quả phá vỡ sự định kiến của tôi, đi vào an toàn như tôi là tránh thất bại.

Những điều này là một quá trình còn đang tiếp diễn. Khi tôi vì những dòng này, vì tôi đang tính toán khả năng chuyển nhà đến London để gần bạn bè, cháu chắt của tôi hơn. Với tôi, điều này quả là đáng sợ. Liệu tôi có thể đi phó thác những cảm xúc mà London, với sự giàu có tài sản của nó, có thể khuấy lên trong tôi? Liệu tôi đã trở thành người tâm địa có thể đi đến

đó mà không báo trước cho tôi? Liệu tôi có thể tạo nên một môi trường bình yên cho chính mình ngay cả khi đang ở London - ví dụ, sống ở khu ngoại ô yên tĩnh, xa khỏi những khu vực dành cho giới siêu giàu và những người khác? Nhưng không có thể trên đời - nếu tâm trí tôi có thể an tĩnh như một nơi nào? Vào thời điểm hiện tại, câu trả lời vẫn còn chưa rõ ràng. Nhưng đây chỉ là một phần của hành trình nội tâm tôi đang chờ đợi để tranh đấu với. Tôi nghĩ rằng khi tôi khó trở thành nhà đầu tư đầy lý trí, chắc chắn không ai khác ngoài chính tôi.

Trong đầu tư, người si không thể chấp nhận thái bình vì môi trường tài chính hiện tại đang dẫn đến những biến động trong việc phân bổ nguồn lực. Ví dụ trong thời kỳ hoàng kim của ngành, việc chi tiêu thái quá để phục vụ cho lợi ích cá nhân mang tính sống chết vì tiền này khiến họ không thể phân đoán và dự đoán được những tâm lý do môi trường kinh doanh khổng lồ sẽ dẫn đến. Nói chung, không thể tính toán các công việc phân tích đầu tư - khả năng để bắt được những điểm yếu, và khả năng nhìn ra các công ty giá rẻ. Nhưng những khả năng này cũng chỉ là lợi ích gì cho nhà đầu tư thông minh khi họ bị chìm trong biển số liệu và hoàn toàn đánh mất khả năng suy nghĩ của họ?

Nhưng trách nhiệm về mình thay vì đổ lỗi cho người khác là điều tôi quan tâm. Thay vì người chỉ trích những cố gắng của lòng dũng cảm thoát khỏi quá khứ thì tôi phải đối mặt, điều này thực sự là suy xét đến những điều gì có ý nghĩa với tôi như một người tiếp cận đạo đức và tôi bắt đầu nghĩ về những điều này. Vì sao vì những lý do đầu tiên đó không thể chấp nhận được?

Vì tôi, bạn bè trong khi tôi tiếp xúc với những người khác như Mohnish, ông đã nhìn thấy những gì mà ông nghĩ là giá trị trong danh mục đầu tư của ông không phải là Mohnish. Ông nói rằng, ông đã từng quan tâm đến việc này, ông đã chấp nhận vì việc làm ăn của cha mình lên lên xuống xuống. Rõ ràng, đã có nhiều khi cha Mohnish đã bị phá sản. Nhưng ngay giữa những cơn sóng gió cuộc đời như thế, quan hệ gia đình ông vẫn bình yên và tĩnh lặng đến đáng ngạc nhiên. Nên vì Mohnish, cảm thấy rằng ông đã chấp nhận môi trường chính trị mà ông nghĩ rằng ông đã chấp nhận, khác với tôi. Một khi tôi mua một tòa thành phố mà không hề lay chuyển thì ông là khả năng tiếp cận mua vào các công ty ngon lành bằng lòng, khi mà các nhà đầu tư khác đã thu mình vào một góc tĩnh lặng trong văn phòng mờ ám.

Thái độ với tiền bạc của tôi chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi lịch sử đầu tiên của ông là Do Thái ở châu Âu. Ông nói rằng ông là một nhà đầu tư giàu có ở Đức, đi vào hành trình nhà máy sản xuất mũ và quần áo ở Berlin. Rồi thì Đức Quốc Xã niêm phong tài sản và họ đã hủy hoại cuộc đời của ông như một gia đình ông. Gia đình

ông b tr n đ n Israel (sau này là Palestine), n i h gây d ng l i nh ng gì h đã b t c đo t, ông n i tôi, v n là m t l u t s Đ c, tr thành m t ng i nông dân nuôi gà ch ng m y thành công t i Israel. Tôi l n lên trong l i k v th i kỳ thi u th n l ng th c và nh ng ng i thanh niên ph i ra chi n tr ng đ b o v t qu c trong nh ng năm đ u l p qu c Israel. Cha tôi, l n lên trong trang tr i nuôi gà c a b m , nhi u năm li n ông làm công ăn l ng tr c khi thành l p m t công ty đ ki m thêm thu nh p th ng d , đ r i tôi l i giúp ông đ u t s ti n này. Đ n gi , tôi đã nhân gia s n lên g p năm l n. Nh ng tôi v n còn đó n i s sâu kín r ng có nh ng đi u n m ngoài t m ki m soát c a tôi có th cu n s ch m i th .

Vì sao đi u này l i quan tr ng? Vì câu chuy n t ng nh không liên quan nh ng l i nh h ng m nh m đ n cách tôi ti p c n kinh doanh và đ u t . Ví d , tôi ch a bao gi s d ng ti n vay m n, và m i kho n đ u t c a tôi đ u chín ch n và b o th . V i tôi, câu chuy n v gia đình và ti n b c là m t cách khô i ph c nh ng t n th t do Hitler gây nên.

S b i tr n c a Đ c sau Th Chi n I, cũng nh nh ng th m h a l m phát v kinh t Đ c, đ u đ c Hitler đ l i cho ng i Do Thái. Ph i gi i quy t n n Do Thái châu Âu nh th nào? Đ c Qu c xã c a Hitler đã tìm ra m t gi i pháp r và nhanh: t p trung ng i Do Thái kh p châu Âu vào các tr i t p trung và gi t b ng h i ng t Zyklon B. Cu c đ i th m sát này, g i là Holocaust (holo - "hoàn toàn" và kausis - "thiêu, đ t"), đã l y đi m ng c a 6 tri u ng i t c 1/3 dân s Do Thái lúc đó - *Chú thích c a ng i d ch.*
Ngư n: Đ ng Hoàng Xa.

Tôi c m th y trách nhi m đ n ng lên vai khi đ ng đ n tài chính gia đình (h u h t đ u t vào qu c a tôi), m t ph n không nh vì tôi mu n gây d ng l i nh ng đi u đã b t c đi h n 70 năm v tr c và mang đ n s đ m b o trong m t th gi i đ y b t an. Tôi yêu vi c mình làm, và đây là m t chuy n kinh doanh nghiêm túc. Và chúng tôi bi t r ng ti n b c đ c nào b quy đ nh là chuy n s ng còn, nên nh ng v n đ c m xúc có kh năng vùi d p b não lý trí c a tôi. Trái l i, Mohnish có th mua c phi u có m c đ không ch c ch n và bi n đ ng cao h n, vì đ i v i ông y, kh năng m t ti n không kích ho t n i s - đi u v n đã ăn sâu v h th ng suy nghĩ c a tôi.

Tôi cho r ng nh ng nhà đ u t nghiêm túc c n hi u th u s ph c t p c a m i quan h c a h v i ti n b c, do nó có kh năng phá ho i r t l n. D a trên hi u bi t y, chúng ta có th th c hi n các đi u ch nh - ví d , thay đ i môi tr ng bên ngoài hay thêm vài m c vào *checklist* đ u t . Nh ng tôi không hoàn toàn tin r ng nh ng đi u

y có thể hoàn toàn thay đổi những gì đã định hình trong tâm trí ta, cho dù chúng ta có khôn ngoan đến đâu. Tôi rõ ràng là chưa kiểm soát được tâm trí của mình. Tôi từng nghĩ rằng tôi có thể vượt qua nỗi sợ mất tài chính, do đó tôi nghĩ kiểm soát thôi là quá đủ rồi. Nhưng rồi tôi phát hiện ra rằng đây là một phần của con người tôi. Không còn nghi ngờ gì nữa, Warren và Mohnish có thể gì đó quan trọng hơn tôi trong việc đưa ra những quyết định sáng suốt liên quan đến tiền bạc. Nhưng tôi chỉ nghĩ dành cái gì đó mong muốn nên gì đó. Thay vào đó, tôi cần phải hiểu điều gì làm tôi trở nên khác biệt, rồi thì nhìn những khoản đầu tư mà tôi có thể kiểm soát được cảm xúc của mình, dựa trên sự quản chi tiêu này.

Cuối cùng thì tôi cũng đã thành công leo lên qua các khó khăn tài chính, một phần vì tôi đã đi đến với nỗi sợ mất của chính mình và tìm cách vượt qua nỗi sợ đó. Nếu tôi không để tâm đến khía cạnh này của bản thân, có lẽ tôi đã không học được khi cần phải Discover Financial Services một 80% giá. Thay vì thế, tôi đã vướng tin tức lý do tại sao giá lại lên lại. Khi đã hiểu sâu sắc mình thực sự là ai, tôi cũng ngừng lo lắng vì cái thu nhập của mình đầu tư cao nhất. Tôi cảm thấy thoải mái hơn khi nhận được những khoản lợi nhuận ngon lành để đánh bại chi phí chi trả cho sự thiếu kiên nhẫn bất chấp những khi mà khuyến khích cá nhân tôi. Tuy nhiên, tôi luôn đầu tư một khoản lớn vào Berkshire Hathaway, và vì bất kỳ một vấn đề nào của công ty này, tôi rõ ràng có thể kiểm soát lợi nhuận tốt hơn khi đầu tư vào những khác. Nhưng sự hiện diện của Berkshire trong danh mục của tôi là một thành tựu lớn, và cảm xúc tài chính và cảm xúc. Sự kiên nhẫn quan trọng về mặt tâm lý do tôi có Buffett trong họ sinh thái của mình. Điều này có hợp lý chăng? Với tôi, câu trả lời là “Đúng vậy”. Với Mohnish, thì có thể là không.

Nhưng bất kỳ một quan trọng của hành trình này, thì chúng ta có thể làm được gì? Trên phương diện cá nhân, tôi đã sử dụng vô số công cụ để tăng cường hành trình trở thành bản thân này, và tôi nhận thấy chúng đều hữu ích (học lý thú) vào những giai đoạn khác nhau trong đời tôi. Tôi đã trải qua nhiều liệu pháp tâm lý, mặc dù điều này làm tôi thấy xấu hổ trong thời trai trẻ, nhưng tôi vẫn còn khép kín. Tôi đã trải qua 7 năm theo liệu trình Jungian, một tu luyện, và tôi đã trải qua những liệu pháp cảm xúc tập trung, liệu pháp hành vi nhận thức, liệu pháp ngôn ngữ tự động (NLP), EMDR (*eye movement desensitization and reprocessing* - *Gây, tê và phân tích chuyển đổi cảm xúc*). Rồi tôi nhận ra, con người khác biệt nhau đến vô cùng, và cũng có vô vàn liệu pháp giúp chúng ta chinh phục hành trình này.

Tôi cũng đi sâu tìm hiểu tôn giáo và những điều huyền bí và các thực hành tâm linh khác nhau, bao gồm cả những bí ẩn của tôi, Isaac

Sassoon, tác giả của quyển *Destination Torah: Reflections on the Weekly Torah Readings*. Tôi đã nh kỳ g p nh ng c v n s nghi p. Tôi nghiên c u tri t h c và k t b n v i Lou Marinoĩ, m t “t v n viên tri t h c”, tác giả của quyển *Plator, Not Prozac! Applying Eternal Wisdom to Everyday Problems*. Và tôi đã đ c vô s nh ng quyển sách phát tri n b n thân. Tính khí c a tôi không h p v i thi n. Nh ng luôn m r ng c a tâm trí đ h c h i m i đi u.

M t công c tuy t đi u khác đ phát tri n n i tâm là n m tr i khó khăn. Th c s , đây nên là công c đ u tiên h t. N u chúng ta ch u trách nhi m v i l i l m và th t b i c a b n thân, đó là nh ng c h i vô giá đ h c h i v b n thân mình và cách ta có th làm đ c i thi n. Ví d , sai l m c a tôi khi gia nh p D. H. Blair cho phép tôi nh n ra mình ph i đ i phó v i tính hám l i c a b n thân và cũng ng ng không đo l ng b n thân b ng nh ng thang đo bên ngoài n a. Ngh ch c nh th c s là ng i th y t t nh t. V n đ duy nh t là c n th i gian dài đ v t qua sai l m c a mình và h c h i t đó, và đó là m t quá trình đ y đau đ n.

V i tôi, bàn đ p t t nh t c a hành trình n i t i là d ph n vào đi u mà Napoleon Hill g i là nhóm “trí tu u tú” (*mastermind*). Tr ng kinh doanh Harvard g i đó là nhóm h c t p, và T ch c Young Presidents g i đó là “di n đàn” (*forum*). Danh x ng không quan tr ng. Quan tr ng là nhóm đó bao g m t 8 đ n 10 chuyên gia quan h khăng khít v i nhau, chia s nh ng v n đ c m t v i nhau, d i s h ng d n c a m t ng i đóng vai trò đi u ph i. Trong m t d p đáng nh , tôi đã trình bày su t 20 phút v m t m i quan h đ y cay đ ng dày vò v i m t đ i tác làm ăn chính cũng là m t ng i b n thân h c chung đ i h c. Khi y nhóm b t tôi ph i tr i qua hai vòng ch t v n đ làm rõ v n đ , nh m b c l toàn b chỉ ti t c a m i quan h y ra ánh sáng đ h có th phân tích. Ng c tôi nóng b ng vì gi n d . Tôi tin r ng ng i b n c a tôi đã làm sai và c x b t công v i tôi và cô y đã l i d ng tôi. Nh ng tôi cũng c m th y t i l i và x u h vì qua quá trình ch t v n, rõ ràng là tôi cũng ch ng hành x hay ho nh tôi nh ng t ng.

R i sau đó, t ng ng i m t trong nhóm 9 ng i chúng tôi chia s kinh nghi m cá nhân v quan h kinh doanh v i b n bè hay ng i thân đã tr nên t i t . Ph n ng đ u tiên c a tôi là th y nh lòng vì tôi nh n ra không ch mình tôi ph m ph i sai l m d ng này. Tôi cũng đi đ n k t lu n là c b n tôi và tôi đ u đã không hành x t đ n m c nh tôi đã tin. Cũng quan tr ng không kém, không ai phán xét tôi, và tôi cũng không nh n đ c l i khuyên rõ r t nào vì đi u này vi ph m đi u l nhóm. Tuy v y, đ n cu i bu i th o lu n, tôi không còn c m th y b ki m soát b i c m giác t i l i và b c t c n a. Và 8 câu chuy n tôi nghe đ c cũng ch a d d nh ng ví d v nh ng hành đ ng tôi có th làm đ kh c ph c tình hình. Thay vì c m

th y b t l c, gi t o i c m th y m i n h c ó r t n h i u p h n g á n. K t q u
là t o i x l ý m â u t h u n m t c á c h t í c c c, đ i t á c k i n h d o a n h c ũ v n
d u y t r i t i n h b n v i t o i - v à c ô y v n là m t c đ o n g t r o n g q u c a
t o i c h o đ n g i p h ú t n à y.

Đ ó là s c m n h c a n h ó m t r í t u u t ú - c h o d ù n h ó m n à y
đ c g â y d n g b i t c h c Y o u n g P r e s i d e n t s, t c h c E n t r e p r e n e u r s,
h a y m t n h ó m n h n g n g i b n t i n t n g n h a u n h t h à n h v i e n c a
L a t t i c e C l u b d o M o h n i s h v à t o i t h à n h l p. C h a i l n m i n ă m, n h ó m
8 c h u y ê n g i a l i t c h c b a n g à y “ t r n v i c ” đ đ e m m i đ i u v n g
m c t r o n g đ u r a b à n t h o. V i t o i, n h n g b u i g p g n h t h t n ó
là m t c h t x ú c t á c m n h n h t c h o c o n đ n g p h á t t r i n n i t â m.

S t h t là c á c h b n đ i t r ê n c o n đ n g n i t â m n à y k h o n g
q u a n t r n g. Đ i u q u a n t r n g là b n c ó đ i. D u c h n đ n g n à o, m c
đ í c h là h i u m i n h h n, b b t n h n g b c m à n c h e p h đ l n g n g h e
t i n g n ó i b ê n t r o n g. V i n h à đ u t , l i í c h c a v i c n à y k h o n g đ o
đ m đ c v i t h i u m i n h g i ú p c h ú n g t a t r n ê n m n h m h n t
b ê n t r o n g v à c ò n g i ú p t a s n s à n g h n t r c n h n g n g h c h c n h k h i
n ó t h i n h l i n h p đ n, v à c h c c h n là n ó s đ n. T h t r n g c h n g
k h o á n c ó c á c h l k y đ p h á t h i n r a t a, đ b c l n h n g y u đ u i đ
k i u c a c o n n g i n h k i ê u n g o, đ k , s h ă i, g i n d , t n g h i
n g , t h a m l a m, d i t r á, v à n h u c u đ c x ă h i c h p n h n. Đ đ t
t h à n h c o n g t r n g t n, c h ú n g t a c n đ i d i n v i n h n g p h n d b
t n t h n g c a c h í n h t a, c h o d ù đ ó là g i. N u k h o n g, t a đ a n g x â y
đ n g t h à n h c o n g t r ê n m t n n m ó n g d v r i c u i c ù n g c ũ n g s s p
đ .

N h n g p h n t h n g t h c s c a h à n h t r i n h b i n đ i c o n
n g i b ê n t r o n g k h o n g c h là t h à n h c o n g đ u t d à i h n. P h n
t h n g t h c s là t r t h à n h p h i ê n b n t t đ p h n c a c h í n h m i n h.
Đ ú n g v y, đ â y c h c c h n là p h n t h n g t i h u. •

Nh ng quy n sách d i đây đóng m t vai trò r t quan tr ng trong hành trình t h c h i c a chính tôi, chúng không ch giúp tôi tr thành m t nhà đ u t giá tr mà còn bi n tôi thành m t con ng i khao khát đi tìm h nh phúc và ý nguy n c a cu c đ i mình; m t con ng i có n n t ng sâu s c v s v n hành c a trái đ t này. M c đích c a tôi là mu n chia s nh ng quy n sách do chính mình ch n l c cho t t c m i ng i, vì s c m nh c a chúng đã thay đ i b n thân tôi và làm giàu cho cu c s ng c a chính tôi. Danh sách này mang b n s c c a cá nhân tôi, nó là m t công trình tinh túy t đ u t đên các nghiê n c u chuyên sâu v nh ng v n đ ph c t p, tâm lý và đ u trí. Đây không hoàn toàn không ph i là m t danh sách hoàn m . Nh ng tôi hy v ng các b n đ c gi s c m th y có ích và đ c khai sáng đ ng th i nâng cao ch t l ng cu c s ng c a mình.

Đ u t

“The Intelligent Investor - The Definitive Book on Value Investing” (Nhà đ u t thông minh - Quy n sách đ nh nghĩa v tr ng phái đ u t giá tr) c a tác gi Benjamin Graham là c t m c b t đ u hành trình c a tôi. B n quy n sách khác mà tôi khuy n khích m i ng i đ c đi đ c l i nhi u l n đó là *“Margin of Safety: Risk-Averse Value Investing Strategies for the Thoughtful Investor”* c a Seth Klarman (Biên an toàn: Nh ng chi n l c đ u t phòng ng a r i ro cho nhà đ u t c n tr ng); *“You Can be a Stock Market Genius: Uncover the Secret Hiding Places of Stock Market Profits”* (Tr thành thiên tài ch i ch ng khoán: Khám phá nh ng kho báu l i nhu n trên th tr ng ch ng khoán) c a Joel Greenblatt; *“The Aggressive Conservative Investor”* (Nhà đ u t b ó th tích c c) c a ba tác gi Martin J. Whitman, Martin Shubik và Gene Isenberg; cu i cùng là quy n sách *“The Manual of Ideas”* (H ng d n s d ng ý t ng) c a John Mihaljevic. Tr c khi khám phá ra tr ng phái đ u t giá tr , tôi cũng đã b quy n rữ b i hai tr ng phái đ u t khác đó là: *“Reminiscences of a Stock Operator”* (H i c c a m t nhà đi u hành c phi u) c a Edwin Lefevre’s và *“The Alchemy of Finance”* (Gi kim thu t tài chính) c a George Soros.

Nh ng ng i hùng, c v n và m u hình lý t ng

Cu n ti u s v Buffett *“The Making of an American Capitalist”* (Buffett: Quá trình hình thành m t nhà t b n M) c a Roger Lowenstein là cu n sách đ u tiên giúp tôi t ý th c b n thân ph i “noi g ng” Buffett. Nh ng tác ph m khác nói v Buffett nh là *“The snowball: Warren Buffet and the Business of Life”* (Hòn tuy t lăn - Cu c đ i và s nghi p c a Warren Buffett) c a Alice Schroeder và *“Tap Dancing to Work: Warren Buffett on Practically Everything”* (B t tay vào làm vi c: Hi n th c c a Warren Buffett) do m t ng i b n c a

Warren, nhà báo Carol Loomis ng i làm vi c 60 năm t i Fortunes vi t v ông y trong su t giai đo n 1966-2013. Trong đó bao g m nh ng b c th g i đ n c đông và hàng tá l i khuyên do chính Buffett vi t trong giai đo n 1965-2013. M t cái nhìn kỳ di u trong tâm trí c a m t b c th y khác là quy n sách “*Poor Charlies Almanack: The Wit and Wisdom of Charles T. Munger*” (Niên giám Charlie nghèo khó) trong đó bao g m nh ng phân tích khi n chúng ta đ c khai sáng v nguyên nhân gây nên các hành vi sai l m c a con ng i.

Khám phá nh ng đi u bí n

S h ng d n tuy t v i nh t là đ n v i “di n đàn” c a “*Mo Fathelbab’s Forum: The Secret Advantage of Professional Leaders*” (Mo Fathelbab: L i th bí m t c a các nhà lãnh đ o chuyên nghi p). Tiêu đ ã nói lên t t c . Nh ng tôi m nh d n khuy n khích là các b n nên khám phá s c m nh c a b óc siêu phàm trong di n đàn này b ng cách th tham d m t l n. Đi u tuy t v i h n c là di n đàn này đ c đi u hành b i nhóm t ch c Entrepreneurs và Young Presidents, h ã c ng hi n nh ng ngu n tài nguyên kh ng l đ giúp thành viên có nh ng tr i nghi m tích c c. M t t ch c khác, Toastmasters, cách th c ho t đ ng c a h khác bi t nh ng cũng mang l i nh ng k t qu tuy t v i. Alcoholics Anonymous, tôi ch a tham gia vào nhóm này, nh ng h ã xu t b n m t quy n sách th t s tuy t đi u mang tên “*Twelve Steps and Twelve Traditions*” (12 b c và 12 truy n th ng). M c dù làm ra đ giúp nh ng ng i nghi n r u h i ph c, nh ng nh ng bài h c đó có th áp d ng cho t t c m i ng i.

T phát tri n b n thân

Nhi u “nhân v t thông minh” trí tu thông minh s “nh n mầy” tr c thu t ng “self-help” (t phát tri n b n thân) này, nh ng tôi l i khám phá đ c r t nhi u bài h c th c t t th lo i sách này. Đ i v i tôi, “trung tâm c a vũ tr ” này là Tony Robbins. “*Awaken the Giant Within: How to take Immediate Control of Your Mental, Emotional, Physical, and Financial Destiny*” (Đánh th c con ng i phi th ng trong b n: Làm th nào đ ki m soát ngay l p t c s ph n tinh th n, c m xúc, th ch t và tài chính c a b n) s cung c p cho b n ba nguyên t c c b n có th áp d ng ngay đ thay đ i b n thân mình. Nh ng đ tr i nghi m toàn b l i ích c a nh ng l i mà Robbins d y, tôi khuyên b n hãy nên tham d m t trong nh ng h i th o c a anh y.

Tâm lý h c

T t c chúng ta b t tay vào cu c hành trình mà n i t i không có m t b n đ đ n đ ng t t. Nh ng tôi l i có bi n ch đ n. L n đ u

tiên tôi b t đ u khám phá nh ng m nh đ t phong phú này khi tôi đ c "*The Grail Legend*" (Truy n thuy t v Chén Thánh) c a Emma Jung và Marie-Louise von Franz, ti p theo là đ c quy n "*The Fisher King and the Handless Maiden*" (Vua Fisher và ma n không tay) c a Robert Johnson. Trong su t b y năm g n bó v i thi n pháp (m t ph ng pháp tr li u) thì quy n sách "*The Symbolic Quest: Basic Concepts of Analytical Psychology*" (Nhi m v t ng tr ng: Các khái ni m c b n c a tâm lý h c phân tích) c a Edward Whitmont là m t quy n sách c m tay vô cùng h u d ng. L n đ u tiên tôi khám phá s c m nh c a c m xúc là t khi b t đ u đ c quy n "*The transforming Power of Affect: A Model for Accelerated Change*" (S c m nh bi n đ i c a nh h ng: M t mô hình cho s thay đ i nhanh chóng) c a Diana Fosha. T đó tôi b t đ u nghiên c u thêm v nh ng quy n sách khác c a Allan Schore, Antonio Damasio, Joseph LeDoux, và nhi u tác gi khác n a. •

THÔNG TIN SÁCH

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA - VĂN NGHỆ TP.HCM
Hochiminh City Culture and Arts Publishing House
88-90 Ký Con, p. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. HCM
ĐT: (08) 38216009 - Fax: (08) 39142890

Email: nxbvhvn@nxbvanhoavannghe.org.vnnxbvanhoavannghe@yahoo.com.vn

Website và bán hàng trực tuyến: www.nxbvanhoavannghe.org.vn

Cửa hàng sách: 310 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP. HCM

Gian hàng 03 Đường sách TP.HCM,

đường Nguyễn Văn Bình, Quận 1, TP.HCM

LƯU Ý XÁC ĐỊNH THÀNH NHÀ ĐÓNG GIÁ TR

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc, Tổng biên tập

Đinh Thị Phương Thảo

Biên tập: Nguyễn Thị Kim Phúc

Số bản in: Bốn

Trình bày: Khánh Hùng

Bìa: Khánh Hùng

LIÊN KẾT XUẤT BẢN

CÔNG TY TNHH HAPPY LIVE

Địa chỉ: Số 1 đường số 12, Khu dân cư Nam Long,

Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP. HCM

Website: www.happy.live

In 2000 bản, khổ 16 cm x 24 cm tại Xí nghiệp in Fahasa

Địa chỉ: Số 774 đường Trần Hưng Đạo, P.15, Quận Tân Bình, TP.HCM

Số đăng ký KHXB: 4322-2018/CXBIPH/3-187/VNTPHCM

Quy định xuất bản số: 665-QĐ/NXBVHVN

Ngày 10 tháng 12 năm 2018

In xong và phát hành năm 2018. Mã ISBN: 978-604-68-5124-0



T nhà đ u t đã chi 650.000 USD đ ăn tr a v i huy n tho i Warren Buffett

"L t xác đ tr thành nhà đ u t giá tr cung c p m t gi i pháp giáo d c tuy t v i và ti t ki m cho b t c nhà đ u t nào. C m giác À, , và nh ng bài h c c a nh ng quá trình t chuy n hóa và th u hi u b n thân, đi u đã d n t i nh ng thành công trong đ u t s mang l i l i ích cho b t c đ c gi nào, bao g m c nh ng ng i không đ u t".

- Robert B. Cialdini, Tác gi cu n sách bán ch y Influence

"L t xác đ tr thành nhà đ u t giá tr là m t hành trình r t trung th c, m i m và đ y tính khiêm t n c a Guy Spier trong quá trình tr thành m t nhà đ u t giá tr. Nh ng bài h c c a Guy ch a đ ng trong nh ng trang gi y mang đ n cho b n nh ng giá tr l n lao mà bác c a tôi, Sir John Templeton, s c c kỳ trân tr ng và yêu thích trong tri t lý đ u t c a ông. T i sao b n l i ph i h c t nh ng l i l m c a chính mình (đi u c c kì đ t đ trong th tr ng) trong khi b n có th h c đ c chúng ngay t nh ng l i khuyên đ t giá c a m t chuyên gia đ u t nh Guy Spier?"

- Lauren C. Templeton, sáng l p và Ch t ch c a Lauren Templeton Capital Management

"L t xác đ tr thành nhà đ u t giá tr là viên ng c quý v trí tu có th khi n b n tr thành m t nhà đ u t gi i h n h n, và s trung th c c a nó s gây ng c nhiên và truy n c m h ng cho b n. Đây là cu n sách tuy t v i nh t mà tôi đã t ng đ c, nó cung c p cho tôi nh ng bài h c đ u t có giá tr cao, đ ng th i cũng là m t s mô t đ y say mê v hành trình t m t nhà đ u t ngáo ng t i m t nhà đ u t b c th y".

- Ken Shubin stein, MD CFA, Heilbrunn Center for Graham and Dood Investing,

