



SALY A. GLASSMAN

# HƠN CẢ TIỀN BẠC

ĐẦU TƯ KHÔN NGOAN ĐỂ TẠO LẬP  
MỘT CUỘC SỐNG TỐT HƠN



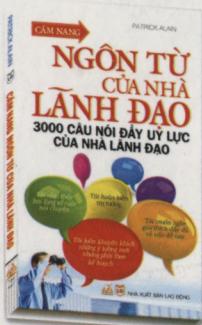
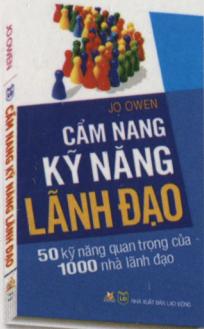
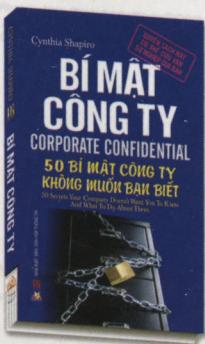
NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA



## SÁCH LIÊN KẾT XUẤT BẢN & ĐỘC QUYỀN PHÁT HÀNH

Tủ sách: KT - QTKD

Trên trang giới thiệu sách đã phát hành.  
\* Kinh tế - Tài chính \*



# HƠN CẢ TIỀN BẠC





*Saly A. Glassman*

---

Người dịch: TRUNG SƠN

# HƠN CẢ TIỀN BẠC

*Đầu tư khôn ngoan  
để tạo lập một cuộc sống tốt hơn*



NHÀ XUẤT BẢN THANH HOÁ



# *Mục lục*

VỀ TÁC GIẢ .....	7
LỜI NÓI ĐẦU .....	9
<b>Chương 1:</b> Những qui luật là thiết yếu nhưng chúng không đảm bảo cho một chiến thắng .....	15
<b>Chương 2:</b> Tập trung vào những dự đoán có thể kiểm soát: những ưu tiên của bạn .....	26
<b>Chương 3:</b> Bỏ qua những gì “đã có thể” .....	36
<b>Chương 4:</b> Nhận trách nhiệm .....	47
<b>Chương 5:</b> Hãy làm những gì bạn biết và nhận ra những gì bạn không biết .....	56
<b>Chương 6:</b> Những qui luật đầu tư hiệu quả .....	65
<b>Chương 7:</b> Thời điểm luyện tập chữa cháy không phải là giữa một đám cháy .....	76
<b>Chương 8:</b> Lời khuyên tốt nhất đôi khi là lời khuyên đừng làm .....	90
<b>Chương 9:</b> Đánh giá đúng giá trị những gì bạn sở hữu .....	103
<b>Chương 10:</b> Xác định mục tiêu đầu tư .....	112
<b>Chương 11:</b> Hãy rõ ràng về những gì bạn có và những gì bạn không có .....	121

<b>Chương 12:</b> Trả giá cho những chọn lựa về việc sử dụng tiền.....	129
<b>Chương 13:</b> Biết được bản chất thương hiệu nhà tư vấn của bạn .....	151
<b>Chương 14:</b> Nhà tư vấn có quan tâm sâu sắc đến bạn hay không? .....	162
<b>Chương 15:</b> Trọng đợi để được chăm sóc .....	177
<b>Chương 16:</b> Cảm nhận của nhà đầu tư là thực tế đúng đắn .....	190
<b>Chương 17:</b> Những cuộc khủng hoảng như những món quà nhỏ.....	202
<b>Chương 18:</b> Những gì có giá trị nhất trong cuộc sống không liên quan với tiền.....	216
<b>Chương 19:</b> Tìm sự can đảm bạn cần để có được sự chính trực .....	229
<b>Chương 20:</b> Có cả một nền kinh tế trong những gì chúng ta tiêu thụ và lãng phí .....	243
<b>Chương 21:</b> Hãy là người chiến thắng .....	255



## VỀ TÁC GIẢ



Saly A. Glassman đã gia nhập Merrill Lynch vào năm 1980 sau khi tốt nghiệp Đại học Cornell, chuyên ngành Tâm lý học. Vào đầu những năm 1980, bà là một trong những nhà tư vấn đầu tiên ứng hộ cách tiếp cận lập kế hoạch tài chính tổng thể cho khách hàng.

Kể từ năm 2004, khi Barron's Winner's Circle được khởi động, Saly đã liên tục có tên trong danh sách 100 nhà tư vấn tài chính giỏi nhất và nằm trong top ba những nhà tư vấn tài chính nữ. Nhóm tư vấn của bà có hơn 135 năm kinh nghiệm tập thể và chịu trách nhiệm về những khoản đầu tư hơn 2 tỉ USD. Phần lớn thành công của Saly bắt nguồn từ khẩu hiệu “Lấy khách hàng làm trung tâm”, là cách tiếp cận dịch vụ tài chính toàn diện với việc lập kế hoạch về hưu như một phần then chốt.

Saly được biết đến vì sự tự tin vào những nguyên lý và kỹ năng trong việc truyền cảm hứng cho người

khác để đánh giá đúng quan điểm của bà. Bà tin rằng sự lành mạnh về tài chính bao gồm sức khỏe cá nhân và sức khỏe cộng đồng. Là một vận động viên cưỡi ngựa có thành tích và một vận động viên xe đạp khát khao, bà đã phát triển một trung tâm huấn luyện và thể dục thể hình để giúp các khách hàng cải thiện sức khoẻ và chất lượng cuộc sống. Là một người đề xuất bảo tồn thiên nhiên sôi nổi, Saly sống ở một trang trại bảo tồn 12.8 mẫu Anh ở thung lũng Gwynedd, Pennsylvania, cùng với chồng, hai con gái và nhiều chó, mèo và ngựa.



## LỜI NÓI ĐẦU



Trong phần mở đầu này, tôi muốn nói ngắn gọn với các bạn về những khoản đầu tư, tương lai tài chính và chất lượng cuộc sống cá nhân của bạn, những điều sẽ chuẩn bị cho bạn thu được lợi ích lớn nhất từ quyển sách này.

Trong 29 năm làm tư vấn tài chính với Merrill Lynch, tôi đã chứng kiến những thay đổi to lớn trong các thị trường, trong ngành dịch vụ tài chính và thậm chí là trong chính công ty mình. Trong những năm đó, mục tiêu quan trọng nhất trong nghề nghiệp của tôi là hướng dẫn và giáo dục khách hàng. Đợt suy thoái bắt đầu từ giữa năm 2007 thậm chí khiến tôi quyết tâm hơn nữa trong việc sử dụng kinh nghiệm nhằm giúp đơn giản hóa quá trình đầu tư và cung ứng lời khuyên thực tế mà bất cứ ai cũng thấy có giá trị.

Trong quá khứ, có thể bạn đã dựa vào những gì bạn xem như là sự khôn ngoan qui ước khi theo đuổi việc đầu tư thành công. Có thể là do kết quả của đợt

khủng hoảng gần đây nhất, bạn đã xem xét lại những gì mà bạn đã từng nghĩ là sẽ giúp bạn đạt được những mục tiêu của mình. Điều này chắc chắn có thể hiểu được. Đợt suy thoái này của thị trường đã là một cú đấm tàn phá mà mọi người đều bị dính đòn, hay có quen biết một người nào đó bị dính đòn. Không một ai có thể trách bạn nếu bạn hiện đang muốn biết nơi nào mà trải nghiệm này chưa bạn ra và lời khuyên của ai là an toàn để nghe theo.

Với vai trò là một nhà tư vấn tài chính, tôi đã nói chuyện nhiều với khách hàng về những trải nghiệm đầu tư của họ. Như hầu hết mọi người, có lẽ bạn đã thua lỗ tiền bạc trong một hay nhiều đợt suy thoái kinh tế. Bạn cũng có thể đã mất niềm tin vào quá trình đầu tư. Trong quyển sách này, mục tiêu chính yếu của tôi là giúp bạn đưa những khoản đầu tư của mình trở lại đúng đường và tái lập sự tự tin mà bạn cần để làm một nhà đầu tư thành công. Trên con đường này, những cái nhìn thấu suốt mà tôi chia sẻ sẽ không chỉ giúp bạn vượt qua một cách thắng lợi từ cuộc khủng hoảng tài chính hiện nay, mà còn chuẩn bị cho bạn để làm một nhà đầu tư thành công hơn trong bất cứ thị trường nào ở phía trước.

Bạn có thể không nghĩ rằng mình là một nhà đầu tư, nhưng nếu bạn có tiền mà muốn bảo vệ và tăng trưởng nó thì bạn là một nhà đầu tư. Bạn có thể có tiền trong ngân hàng, trong trái phiếu, trong thị trường chứng khoán, trong bất động sản và trong những khoản đầu tư phái sinh phức tạp. Những việc này khiến cho bạn hơn hẳn một người chỉ để dành

một ít tiền. Bạn không chỉ là một khách hàng của ngân hàng hay của một công ty môi giới đầu tư. Chừng nào mà bạn tiết kiệm tiền, bạn đang thực hiện những khoản đầu tư. Bạn là một nhà đầu tư và bạn cần đảm nhận vai trò này một cách nghiêm túc.

Làm thế nào để bạn có thể giành lại quyền kiểm soát đời sống tài chính của mình? Trước hết bạn phải tập trung một cách chân thật và khách quan vào những quyết định đầu tư trong quá khứ và những hệ quả của các hành động của bạn. Hãy đối diện với nó. Đối với hầu hết các nhà đầu tư, việc phải tự mình đối diện với nó là một trách nhiệm quá lớn lao. Vì vậy, thông điệp quan trọng trong suốt cả quyển sách này là bạn có thể có được những lợi ích rõ rệt để làm việc với một nhà tư vấn tài chính, một người đáng tin cậy và phù hợp cho hoàn cảnh mỗi người.

Rất có thể bạn đã có người giúp thực hiện chức năng như một nhà tư vấn. Đó có thể là nhà tư vấn của bạn, người quản lý tài khoản tại ngân hàng hay người được phân công cho bạn khi bạn đi vào một công ty đầu tư. Có thể bạn đã nhận được lời khuyên từ họ như là nên đặt tiền của bạn vào nơi nào. Bạn đã chấp nhận lời khuyên từ ai? Có phải là từ bạn đời? Từ cha mẹ hay bạn bè? Bất cứ người nào trong số đó cũng có thể là nhà tư vấn của bạn. Hay bạn có thể có một nhà tư vấn tài chính theo ý nghĩa truyền thống nhất – một mối quan hệ chính thức với một nhà vấn đầu tư được công nhận ở một ngân hàng, một công ty tín thác (trust company) hay một công ty môi giới đầu tư.

Bạn có thể tự hỏi mình “Tôi có cần thiết lập quan hệ chính thức với một nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp để được xem là kiểu “nhà đầu tư” mà quyển sách này nói đến hay không?”. Câu trả lời là “không”. Khi tôi nhắc đến các nhà đầu tư trong quyển sách này, tôi muốn bạn biết là tôi đang nói với bạn. Như một nhà đầu tư, bạn xứng đáng với sự quan tâm và tôn trọng, cho dù là bạn có sử dụng các dịch vụ đầu tư chuyên nghiệp hay không. Tuy nhiên tôi muốn thừa nhận những lợi thế của việc làm việc với một nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp và chọn lựa nhà tư vấn một cách khôn ngoan. Bất cứ cái nhìn thấu suốt nào mà bạn có được ở đây về cách suy nghĩ đến việc đầu tư và cách nói chuyện theo hướng xây dựng với những người khác về việc đầu tư đều có thể giúp bạn thực hiện những quyết định đầu tư tốt hơn.

Đồng thời, tôi cũng sẽ hướng dẫn bạn sau hậu trường bằng cách cung cấp cái nhìn thấu suốt về cách cải thiện chiến lược đầu tư và hình ảnh tài chính tổng thể của bạn. Bạn sẽ nghe những câu chuyện thật và những trích dẫn từ các nhà đầu tư trong thực tế. Tôi đã thay đổi hầu hết những tên người và việc cung cấp những chi tiết để bảo vệ tính riêng tư của họ. Bạn có thể tự thấy rằng mình có những suy nghĩ và ý kiến tương tự như họ, hay bạn có thể khám phá những tầm nhìn hoàn toàn mới dựa trên những gì mà họ đã cung cấp. Việc chia sẻ cuộc đối thoại này có thể chính là thành phần mà bạn cần để đánh giá hiệu quả hành động của chính mình.

Một trong những mục tiêu của tôi khi viết quyển sách này là làm sáng tỏ quá trình đầu tư; để bạn, có lẽ là cùng với nhà tư vấn của mình, có thể phát triển và tuân theo những hướng dẫn chung sẽ mang lại kết quả. Việc này là hoàn toàn khả dĩ, ngay cả nếu như bạn có ít kinh nghiệm về những khoản đầu tư. Tôi dự định giúp bạn trở nên có năng lực thông qua kiến thức và lời khuyên thực tế hướng về hành động.

Thông qua quyển sách này, tôi sẵn sàng bước đi cùng bạn trên con đường theo đuổi thành công trong các khoản đầu tư và trong tất cả các mục tiêu. Sau cùng, thành công đối với những mục tiêu quan trọng nhất của cuộc sống còn quan trọng hơn cả tiền bạc. Hãy đọc và học nhiều hơn nữa.





## CHƯƠNG 1

### Những qui luật là thiết yếu nhưng chúng không đảm bảo cho một chiến thắng

Bạn có cảm thấy thất vọng bởi một cuộc khủng hoảng kinh tế? Có thể bạn thấy thất vọng nếu bạn nghĩ rằng mình đã tuân theo tất cả những qui luật đã được dạy. Bạn cũng có thể cảm thấy thất vọng, bức tức và thậm chí là giận dữ. Nếu như bạn nghĩ “Tôi tuân theo các qui luật! Tôi phải thắng!” thì cũng có rất nhiều người nghĩ như bạn. Sau cùng, làm như vậy sẽ cho phép bạn có được một sự đền đáp nhất định. Có phải việc tuân theo những qui luật bảo vệ bạn khỏi những thua lỗ, hay ít nhất là cũng giảm tối thiểu những thua lỗ hay không?

Không may là cuộc sống không vận hành theo cách này và nền kinh tế cũng vậy. Tuân theo những qui luật đầu tư không có nghĩa là bạn sẽ không bị thua lỗ vào một lúc nào đó. Tuy nhiên, việc sử dụng những qui luật như một hướng dẫn tổng quát có ý nghĩa là khôn ngoan, thậm chí nếu như đôi khi bạn phải linh hoạt.

Để thành công như một nhà đầu tư, bạn cần thoát ra ngoài những cảm xúc thất vọng của sự “thua lỗ” bằng cách xem xét quá trình và thay đổi hành vi. Điều này đòi hỏi cách suy nghĩ có tính xây dựng, tập trung và khách quan.

Trước hết, bạn phải biết rằng không có những bảo đảm nhưng có những tham số để xem xét, và những tham số được dựa trên nhiều năm kinh nghiệm. Hãy nghĩ theo cách này. Hãy tưởng tượng một đứa bé chạy qua đường giữa hai chiếc xe đang đỗ lại trên một đường phố đông đúc. Đứa bé qua đến bên kia đường một cách an toàn. Nó nghĩ “Tại sao ở trường họ lại bảo mình không được chạy giữa những chiếc xe đang đỗ?”. Mình đã chạy, và chẳng có gì xảy ra”. Chỉ vì không có gì xảy ra một lần thì không có nghĩa đó là một sự liều lĩnh hợp lý. Một người may mắn thắng thì không có liên quan gì với xác suất thành công trong tương lai. Trong thực tế, xác suất của một lần thắng giảm đi với mỗi lần liều lĩnh nhận vào vì sau cùng tỉ lệ cược sẽ nắm lấy bạn.

Tuy nhiên đôi khi đó lại là cách mà các nhà đầu tư suy nghĩ. Hoặc họ không có những qui luật đầu tư, hoặc họ vi phạm những qui luật và chấp nhận quá nhiều rủi ro. Khi chiến lược vi phạm qui luật này có tác dụng, họ thực hiện lần nữa và lần nữa, suy nghĩ rằng họ được bảo đảm những lợi nhuận phi thường. Rồi họ kinh ngạc khi bị cán qua.

Kịch bản này có thể chạy theo chiều ngược lại. Một người đầu tư theo một qui luật, và qui luật đó không có tác dụng. Nhà đầu tư “thua lỗ” và bắt đầu

nghĩ rằng việc tuân theo các qui luật là không quan trọng vì chúng không thể đảm bảo cho sự an toàn. Hãy nghĩ về một người sống lành mạnh, tập thể dục và ăn uống đúng cách. Bà không ăn những thức ăn chiên và tránh chất béo bão hòa. Bạn có thể đảm bảo rằng bà sẽ không bị bệnh tim hay ung thư không? Không, mặc dầu các qui luật dường như là không đúng với bà, nhưng trong thực tế chúng có thể giúp ích cho bà rất nhiều. Có thể là việc ăn uống lành mạnh đã ngăn chặn ung thư không phát triển ở một thời điểm sớm hơn? Có thể là bà có nhiều khả năng hơn để chống lại bệnh tim vì bà ở trong tình trạng thể chất tốt? Có thể là chất lượng cuộc sống của bà trước và trong khi ốm có thể được cải thiện bởi những thói quen lành mạnh? Cũng giống như việc vi phạm các qui luật không luôn dẫn đến tai họa, việc tuân theo các qui luật cũng không luôn luôn dẫn đến an toàn. Như vậy không có nghĩa rằng việc tuân theo các qui luật là một ý tồi.

Khi một nền kinh tế chuyển sang suy giảm, nhiều nhà đầu tư – kể cả những người đã tuân theo các qui luật – đều trải qua thua lỗ. Như vậy không có nghĩa là họ phải kết luận rằng đó là những qui luật được thiết kế kém hay không có tác dụng. Những qui luật đầu tư cho tác dụng của chúng theo thời gian. Đúng là trong những khoảng thời gian ngắn, bạn có thể cảm thấy là mình thua lỗ. Bạn lỗ cái này, bạn lỗ cái kia. Nhưng trong tất cả mọi chuyện, nếu như bạn tuân theo những qui luật, và chúng ta đang nói về những qui luật đó là gì – bạn có nhiều khả năng đi đúng đường hơn.

Mặc dù bạn không thể đảm bảo là mình không bao giờ thua lỗ nhưng bạn có thể cải thiện xác suất thắng. Đó là những gì mà các vận động viên ưu tú làm. Giống như một cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp, tất cả những gì mà bất cứ ai trong chúng ta cũng có thể làm là nhún nhảy khi bóng được ném cho mình. Và như một cầu thủ bóng chày, khi bạn tuân theo những qui luật đúng đắn thì bạn có thể tăng các cơ hội để ghi điểm. Bạn không thể chạm bóng mọi lúc, nhưng nếu bạn định vị trí chỗ đứng của mình, thực hành việc nhún nhảy, và nghiên cứu đội hình, điều có thể xảy ra là bạn sẽ đánh trúng liên tục trong một khoảng thời gian dài. Những cầu thủ hàng đầu làm gì trong tình trạng tốt nhất của họ? Họ nghiên cứu phim ảnh, bao gồm cả phim về những đối thủ cạnh tranh. Họ tập những kỹ năng cần thiết cho đến khi đạt đến mức nhận thức không ý thức. Những gì trông như tự động đối với chúng ta, các khán giả, đều là kết quả của nhiều năm chuyên tâm tập luyện. Những vận động viên hàng đầu là những người học trọn đời trong lĩnh vực của họ, và họ học để thực hành dưới áp lực bao gồm những điều kiện không được như ý. Liệu việc liên tục luyện tập trong điều kiện “hoàn hảo” có luôn dẫn đến chiến thắng? Không, nhưng việc luyện tập làm tăng rất nhiều những cơ hội thành công. Lập luận này áp dụng cho những môn thể thao, việc đầu tư và bất cứ thứ gì khác mà bạn coi trọng trong cuộc sống của mình.

Những qui luật chính là cột mốc hướng dẫn cải thiện xác suất của bạn, và điều đó có thể tạo ra trọn

vẹn sự khác biệt. Về mặt thống kê mà nói, khoảng cách giữa những đội bóng nghiệp dư và chuyên nghiệp là gì? Đối với những cầu thủ giỏi nhất, khoảng cách có thể là nhỏ, tuy vậy, cuộc sống của một cầu thủ và cuộc sống của gia đình anh ta có thể thay đổi rất nhiều khi anh ta chuyển lên một đội bóng chuyên nghiệp và trở thành một cầu thủ thường trực ở đó.

Logic này cũng áp dụng đúng cho sự khác biệt giữa những lợi nhuận đầu tư tầm thường và đáng kể. Từ năm 1989 đến đầu năm 2009, chỉ số lợi nhuận thị trường chứng khoán Standard & Poor 500 là khoảng 8.4% (*J. P Morgan Asset Management, Guide to the Markets*, 31 tháng Ba, 2009). Bạn có thể đoán tỉ lệ lợi nhuận trung bình của nhà đầu tư trong khoảng thời gian đó là bao nhiêu? Khoảng 2%. Tại sao? Vì các nhà đầu tư, không kể vì lý do gì, thường mua cao và bán thấp thay vì làm điều ngược lại. Trong một năm bất kỳ, chênh lệch có thể là không lớn đến như vậy, khi bạn cộng cả 20 năm lại với nhau, tác động tích lũy là đáng kể.

Sau đây là những cách giúp bạn cải thiện xác suất “chiến thắng”, có nghĩa là gia tăng tiềm năng cho thành tích đầu tư của bạn.

#### ❖ Hãy đánh giá những qui luật đầu tư mà bạn tuân theo

Khi nhìn lại thành tích những khoản đầu tư, bạn hãy tự hỏi mình đã tuân theo những qui luật nào và chúng hoạt động như thế nào? Bạn đã có những qui luật đúng hay chưa? Bạn có đang tuân theo những qui

luật thích hợp cho một người nào đó ở giai đoạn cuộc đời bạn không? Liệu tình hình có thay đổi và bạn có cần xem lại những qui luật hay không?

Đó là cách mà Rebecca mô tả trải nghiệm của mình:

**Rebecca:** *Chồng tôi và tôi đang trong một chuyến du lịch thú vị ở Thụy Sĩ thì anh đột ngột lên cơn đau tim và qua đời. Tôi thậm chí không thể mô tả được cú sốc và nỗi đau từ điều này. Tôi tệ hại trong nhiều tuần. Khi trở về nhà, cùng với tất cả những nghĩa vụ của mình, tôi có trách nhiệm về những khoản đầu tư của chúng tôi, và trước đây tôi chưa bao giờ thực hiện bất cứ điều gì như vậy. Tôi phát hiện ra rằng có khá nhiều tiền trong những chứng khoán có rủi ro cao. Tôi đã học sử dụng máy tính và dự một khóa học về đầu tư. Tôi muốn tự mình xử lý mọi chuyện, và trước khi nhận ra điều đó, tôi đã là người mua bán chứng khoán trong ngày! Tôi đoán vì chồng tôi là một người giao dịch chứng khoán tích cực nên đó là những gì mà tôi cho là nên làm.*

*Tôi cảm thấy cứ như là không có các qui luật hay những qui luật mà chồng tôi đã dựa vào trước đây không còn thích hợp đối với tôi, một góa phụ không có kinh nghiệm. Tôi nhận ra rằng mình cần một chiến lược đầu tư với những đường biên và một luật sư đại diện cho mình. Thật hết sức nhẹ lòng khi tìm được một nhà tư vấn, là người khuyến khích và nhạy cảm với những nhu cầu của tôi.*

## ❖ Xem xét bạn đã tuân theo các qui luật tốt như thế nào

Thật đau đớn khi thua lỗ tiền bạc, và càng đau hơn nếu bạn thấy mình đã tuân theo các qui luật. Nhưng đối với mục tiêu cao hơn trong việc tự nâng cao năng lực, bạn cần xem xét mọi việc một cách trung thực. Bạn có thực sự tuân theo những qui luật một cách chặt chẽ như bạn có thể hay không? Bạn có một khung thời gian thực tế hay đã mất kiên nhẫn với quá trình? Hay bạn có những qui luật mà lại không hề tuân theo? Có thể bạn tuân theo những qui luật khác vì bị xao lãng khỏi những qui luật ban đầu mà mình đã xác lập.

Charles sẽ kể về việc đã xảy ra cho anh ta sau đây:

**Charles:** Trong 20 năm, tôi đã tạo nên một doanh nghiệp thành công trong ngành hệ thống an ninh gia đình. Tôi tự tin và có một cái đầu mạnh mẽ đối với những quyết định tài chính. Tôi luôn tin vào sự đa dạng của những lớp tài sản khác nhau nên đã đầu tư vào chứng khoán, trái phiếu, bất động sản và thậm chí cả nghệ thuật và những vật sưu tầm. Mỗi khi có một kết quả đầu tư tích cực, tôi tăng thêm tiền vào lớp tài sản đó vì tôi quá hài lòng với cách thức mà mọi chuyện diễn ra. Sau cùng, tôi đã để một số tiền lớn bị dàn trải và ít tính thanh khoản hơn, và lợi nhuận chuyển sang âm. Tôi tiếp tục tự nhủ rằng chuyện này chỉ cần thêm thời gian, nhưng sau cùng tôi nhận ra mình đã lạc lối khỏi chính những qui luật để quản lý rủi

*ro. Tôi đã bị cuốn hút vào những lợi nhuận tiềm năng cao và quên để giới hạn tỉ lệ phần trăm số tiền trong mỗi lớp tài sản.*

### ❖ Trở lại cuộc chơi

Theo Yogi Berra, cuộc chơi chưa kết thúc cho đến khi nó thực sự kết thúc. Bạn có thể tạm thời bị lỗ, thậm chí có thể nhiều tiền. Nhưng chừng nào bạn còn là nhà đầu tư tận tâm cho tương lai của mình, bạn vẫn có cơ hội để tham gia khi thị trường phục hồi. Sau đây là những chọn lựa:

#### ***Bạn có thể cải thiện cách xử lý các khoản đầu tư***

Một trong những cách khiến bạn vượt qua một cuộc khủng hoảng là nhớ rằng bạn có cơ hội hồi phục tình hình tài chính của mình nếu như bạn có thể bước ra ngoài một phút và xem xét cuộc chơi của mình. Những khoản đầu tư nào mà bạn cần đầu tư vào lúc này? Bạn đã đầu tư vào chúng hay chưa? Tập trung vào chiến lược đầu tư là một trong những cách giúp sửa chữa các sai lầm trong quá khứ và tự xác định vị trí tốt hơn cho tương lai.

#### ***Bạn có thể cắt giảm những chi phí***

Khi trải qua một cuộc khủng hoảng tài chính, đột nhiên bạn trở thành chuyên gia về những gì mà mình phải có so với những gì mà mình có thể sống mà không có. Bạn có thể làm một số chuyện mà bạn đã từng trả tiền cho người khác làm, và làm những chuyện đó cũng

tốt như vậy hay không? Bạn có thể cắt giảm những chi phí mà không giảm đáng kể chất lượng cuộc sống của mình hay không?

### ***Bạn có thể tăng thêm thu nhập***

Bạn có thể đi làm trở lại để kiếm thêm tiền bằng cách làm một công việc mà bạn thành thạo. Bạn có thể bán những thứ có giá trị, như đồ gỗ hay đồ trang sức. Có bất cứ vật gì giá trị mà bạn nghĩ rằng nó có ý nghĩa với bạn, và giờ đây bạn nhận ra rằng giá trị vốn có của nó đã giảm hay không? Bạn có thể bán chúng để lấy tiền mặt và mua lại vào một lúc nào đó khi bạn đã ổn định.

### ***Bạn có thể sắp xếp thứ tự ưu tiên trong cuộc sống***

Có thể bạn bị lỗ một số tiền trong các thị trường tài chính, nhưng bạn có thua trong mọi cuộc chơi mà bạn chơi không? Có thể bạn đang tập trung vào một cuộc chơi bị thua, nhưng bạn thắng nhiều cuộc chơi khác. Đó là cuộc sống gia đình, tình bạn, sức khỏe... Để vượt qua sự giận dữ của việc thua lỗ, bạn nên lùi lại và nhìn tổng thể bức tranh cuộc sống mình. Tiền không phải là toàn bộ bức tranh mà chỉ là một mảnh ghép! Hãy nhìn vào những gì bạn nghĩ là mình cần. Hãy tự hỏi “Có phải đó vẫn là những gì mà mình cảm thấy, hay những ưu tiên của mình đã thay đổi?”. Có thể những gì bạn nghĩ mình cần không thật cần thiết; hay bạn có thể đạt được cũng những điều đó theo một cách khác.

Sau đây là câu chuyện của Dan:

**Dan:** Tôi vè hưu với ý nghĩ mình có nhiều tiền, và tôi lên kế hoạch nhúng tay vào bất động sản và hướng những thú giải trí tối kén. Trong cuộc khủng hoảng gần đây nhất, các tài sản có tính thanh khoản của tôi và bất động sản đã tuột dốc thăng đứng, và những chi tiêu của tôi tăng lên! Tôi bị stress nặng về việc chi trả những hóa đơn khiến cho những thú vui riêng không còn làm tôi vui thích. Trong thực tế, các chi phí của nó còn làm cho nỗi lo âu của tôi thêm trầm trọng. Tôi phải quay trở lại để điều chỉnh và đánh giá cuộc sống của mình. Tôi nhận ra rằng mình không còn yêu thích những hoạt động tối kén đó nữa, và thực sự nhẹ lòng khi từ bỏ chúng để tham gia công việc tình nguyện và dành thời gian cho gia đình mình nhiều hơn. Sự thay đổi này giúp tôi kiểm soát được tài chính và đơn giản hóa cuộc sống của mình. Mặc dù đây là một trải nghiệm khó khăn, tôi xem nó là một chiến thắng.

Bàn thăng lớn hơn những gì xảy ra khi bạn đứng ở vị trí ghi bàn. Khi ở vị trí ghi bàn, tất cả những gì mà bạn có thể nghĩ là ghi một bàn, thậm chí nhiều bàn. Nhưng còn một vấn đề quan trọng hơn, đó là những gì mà người hâm mộ nghĩ về bạn, bạn có giá trị thế nào trong đội của mình, bạn sẽ nêu gương như thế nào cho thể thao, và bạn vui thích chiến thắng nhiều như thế nào. Kết quả cuộc chơi quan trọng hơn nhiều so với một bàn thăng đẹp.

Nếu bạn tuân theo những qui luật đúng đắn, bạn sẽ là người chiến thắng và thắng theo một cách quan trọng hơn nhiều so với cách mà bạn thường ghi điểm. Bạn cũng có thể khám phá tiềm năng chiến thắng theo một cách mà bạn chưa từng xem xét đến. Hãy phát triển những qui luật có ý nghĩa và tuân theo chúng. Hãy dành thời gian để làm việc và đánh giá lại các qui luật khi cần. Về lâu dài, việc tuân theo những qui luật đúng đắn sẽ đưa bạn đến gần hơn với việc giành thắng lợi.



## CHƯƠNG 2

### Tập trung vào những dự đoán có thể kiểm soát: những ưu tiên của bạn

**D**ự đoán là một phần trong việc đầu tư, tuy vậy, chúng thường được áp dụng sai hay hiểu sai. Vậy, dự đoán phục vụ cho những mục tiêu nào? Và chúng giúp ta đưa ra những quyết định tốt hơn như thế nào?

Lịch sử – quá khứ – là điều mà chúng ta đã biết rõ. Nhưng có một bí ẩn luôn hiện diện ở phía trước. Không một ai biết những gì sắp xảy ra trong tương lai. Chúng ta có thể suy đoán và có những giả định nhưng sau cùng, tất cả đều phải chấp nhận rằng không ai là người có khả năng nhìn thấy tương lai và nói trước được tương lai. Những gì mà chúng ta có thể làm là nghiên cứu quá khứ, nhận diện những kiểu hình và áp dụng những kiến thức đó vào hiện tại. Tuy nhiên việc lập kế hoạch tài chính của chúng ta sẽ được xây dựng một cách chắc chắn hơn dựa trên những mục tiêu cá nhân thay vì những dự đoán được lịch sử tuyên bố.

Những dự đoán có ý nghĩa trong một số thời điểm nhất định; ví dụ, nếu bạn để một miếng thép không

được bảo vệ ra ngoài môi trường trong một thời gian dài, nó sẽ bị gỉ. Đây là một dự đoán an toàn, do đó bạn sẽ phải sơn hay bảo quản nó theo một cách khác để tránh gỉ. Vì dự đoán thép gỉ dựa trên bằng chứng khoa học, có rất nhiều khả năng là nó sẽ chính xác.

Loại dự đoán này đi theo một trình tự là Thép + hơi ẩm + thời gian + oxy = gỉ sắt. Thị trường tài chính cũng đi theo một trình tự như vậy, bị ảnh hưởng bởi một loạt các biến số. Đó là những gì đang xảy ra với các nhà đầu tư... với một công ty... các thị trường quốc tế... chiều hướng của lãi suất... môi trường chính trị. Nhiều yếu tố thay đổi khác nhau ảnh hưởng đến khả năng đưa ra những dự đoán của chúng ta.

Khi bạn nghĩ về tất cả những biến số đó, bạn có thể tự hỏi “Những dự đoán này có bất cứ hiệu lực nào không?” Chúng có hiệu lực, nhưng phải là những dự đoán có thông tin, được dựa trên những yếu tố mà bạn có thể kiểm soát phần nào.

Những dự đoán cần được xem như là dự đoán. Chúng chứa một loạt những giả định được tính toán cẩn thận dựa trên những kiểu hình của quá khứ. Chúng là một phần của những gì được đưa vào trong quá trình lập kế hoạch đầu tư. Những phần cũng quan trọng khác như là việc có một chiến lược phân bổ tài sản, việc quản lý rủi ro, tích cực tiết kiệm, có những mục tiêu và những kỳ vọng hợp lý về lợi nhuận của thị trường, và việc xét duyệt lại thành tích.

Cho dù bạn cảm thấy mình có những dự đoán tốt ra sao, bạn không thể chắc chắn về nó. Ngay cả một

nhà tư vấn có thông tin cũng không thể chắc chắn vì việc đầu tư bao gồm những khúc quanh không nhìn thấy liên tục. Những gì mà họ có thể làm là áp dụng kinh nghiệm với những khúc quanh không nhìn thấy của các biến cố. Họ đã đi trên con đường này hay một con đường tương tự trước đây, có lẽ cả hàng trăm lần, do đó họ quen thuộc hơn. Người ta đã nghiên cứu các thị trường tài chính trong nhiều năm để biết cách nhận ra và lưu ý những kiểu hình. Mặc dù lịch sử không tự lặp lại, nhưng những kiểu hình có những điểm tương đồng. Ví dụ, chúng ta có thể chỉ ra những thời điểm phấn khích không hợp lý, như vào cuối năm 1999, trong cơn kích động về Internet. Chúng ta cũng có thể nêu rõ những thời điểm trầm lắng sâu và vô vọng, như thị trường chứng khoán trong tháng Mười năm 2002. Nói ngắn gọn, đối với những nhà tư vấn tài chính có kinh nghiệm, các kiểu hình tạo cho họ một bối cảnh để làm việc – một bối cảnh làm cho điều không quen thuộc trở nên quen thuộc, trong một chừng mực nào đó.

Một nhà tư vấn có thể nghiên cứu những khuynh hướng đang phát triển, nhận diện những khuynh hướng hiện có, và đưa ra những giả định về tính chất lâu dài có thể có của mỗi khuynh hướng dựa trên lịch sử, khoa học và xác suất toán học. Khi những khuynh hướng này trở nên lỗi thời, một nhà tư vấn có thể ước tính những rủi ro có liên quan trong việc tiếp tục tham gia vào xu hướng và thực hiện những điều chỉnh cho những khuynh hướng mới không thể tránh được đang ở phía trước. Nhưng cần nhớ là tất cả những thông tin mà chúng ta có được về những khuynh hướng thị

trường chỉ được dựa trên lịch sử 100 năm. Thị trường chứng khoán chỉ mới khởi đầu vào đầu thế kỷ 20, và do đó tất cả những khúc quanh không nhìn thấy chưa có thời gian để lộ diện. Và nhiều khúc quanh không nhìn thấy nữa sẽ xuất hiện!

Bạn có thể đạt được nhiều điều bằng cách đưa ra những dự đoán dựa trên thông tin đáng tin cậy. Chỉ khi nào dự đoán mang một phần tính chất tiên tri thì chúng mới không đáng tin cậy. Quả cầu pha lê tiên tri của một nhà tư vấn có đầy những vết nứt và những vệt mờ, cũng hệt như quả cầu của bạn! Những câu hỏi như “Bạn nghĩ thị trường sẽ diễn biến như thế nào?” và “Bạn nghĩ Cục Dự trữ Liên Bang sẽ định các mức lãi suất như thế nào?” không phải là những yếu tố khoa học. Những câu trả lời thường không đáng tin cậy vì chúng dựa trên những biến số mà bạn không kiểm soát được.

Các khoản đầu tư của bạn cần những tiên đoán đúng kiểu – sử dụng công cụ dựa trên những kiểu hình lịch sử, bằng chứng khoa học, và xác suất toán. Ngay cả khi đó, bạn cũng cần đưa ra dự đoán với các kỳ vọng hợp lý. Nói cách khác, bạn không thể chỉ dựa trên các dự đoán để có những quyết định tài chính. Bạn cần một chiến lược đầu tư trong đó có sẵn một kế hoạch đối phó.

Sau đây là một bài tập để xem xét. Hãy tưởng tượng một danh mục đầu tư trông như thế nào với những mục tiêu của nhà đầu tư được xếp hạng như sau:

Người thứ nhất:

- ♦ An toàn tài chính

- ♦ Gia đình
- ♦ Sức khỏe
- ♦ Giải trí
- ♦ Nghề nghiệp

Và đây là danh mục của một người khác.

Người thứ hai:

- ♦ Nghề nghiệp
- ♦ Sở thích riêng
- ♦ An toàn tài chính
- ♦ Gia đình
- ♦ Sức khỏe

Bạn có thấy là hai người này có hai chiến lược đầu tư khác hẳn nhau không?

Trước hết, hãy quan sát người thứ nhất: Về tài chính, bà ta quan tâm đến điều gì nhất? Đó là không thua lỗ tiền bạc! Nếu gia đình đứng hàng kế tiếp, bà ta đã có sẵn một kế hoạch về di sản gia đình. Nếu sức khỏe đứng hàng thứ ba thì nó có một tầm quan trọng nào đó, nhưng bà ta có thể bỏ qua một số bước về sức khỏe nếu như bà ta lo ngại về việc phải chi tiêu quá nhiều tiền. (Hãy nhớ là trong thứ tự ưu tiên của bà ta, an toàn tài chính đứng hàng đầu). Những thú vui riêng xếp gần cuối, do đó mặc dầu bà ta có một số hoạt động giải trí nhưng không có chúng thì bà vẫn sống tốt. Bà ta cũng có thể đặt những thú vui riêng của các thành viên gia đình lên trước những quan tâm của mình. Chiến lược tài chính cần phản ảnh những ưu tiên của bà.

Bây giờ hãy nhìn vào người số hai. Ưu tiên hàng đầu của ông ta là nghề nghiệp. Vì thế, suy nghĩ đầu tiên của ông ta có thể là làm sao để tiến lên phía trước, kiếm thêm được nhiều tiền, có thêm nhiều tiếng tăm, hay nhận được sự tín nhiệm. Ông ta có thể hơi buông thả đầu tư vì nghề nghiệp của ông đang thành công, và ông không cần bất cứ thu nhập nào từ những khoản đầu tư của mình. Đối với người này, việc giải trí được ưu tiên thứ hai, vì thế ông là người làm việc siêng năng và vui chơi hết mình. An toàn tài chính là ưu tiên thứ ba. Có lẽ con người này nhận thức rằng mình không thể làm việc mải mải, do đó ông ta quyết định để dành một ít tiền. Tuy nhiên, từ cái cách mà ông ta xếp hạng thứ tự ưu tiên, ông sẽ không từ bỏ những sở thích riêng, không kể những sở thích đó có đe dọa an toàn tài chính, vì những sở thích riêng của ông ta được ưu tiên hơn an toàn tài chính. Gia đình đứng hàng thứ tư. Vì nghề nghiệp của ông đứng hàng đầu, ông ta có thể không suy nghĩ nhiều về cuộc sống gia đình. Đây là một tiểu sử sơ lược rất khác với ví dụ thứ nhất, con người là số một.

Để thấy rõ hơn, bạn có thể thực hiện bài tập này với người bạn đời hay với các con đã trưởng thành của bạn. Hãy cho mỗi người 20 giây để viết ra câu trả lời tự phát cho một số câu hỏi. Hãy hỏi họ những câu hỏi ngẫu nhiên trước, ví dụ:

- ♦ Bạn thích màu nào nhất?
- ♦ Bạn thích loài chim nào nhất?
- ♦ Bạn nghĩ tháng nào là tháng tốt nhất trong năm?
- ♦ Bạn thích giờ nào nhất trong ngày?

Hãy giới hạn từ 5 đến 10 giây cho mỗi câu trả lời này. Sau đó, hãy hỏi họ câu hỏi:

“Những ưu tiên quan trọng nhất của bạn là gì, xếp hạng theo thứ tự?”. Sau khi họ đã xếp hạng thứ tự ưu tiên, nếu cần, hãy cho họ những gợi ý về những điều mà họ có thể đưa vào. Đó là:

- ◆ An toàn tài chính
- ◆ Gia đình
- ◆ Sức khỏe
- ◆ Sở thích
- ◆ Nghề nghiệp
- ◆ Từ thiện/ nhân đạo
- ◆ Tôn giáo/ tâm linh

Đây là nơi mà vấn đề trở nên phức tạp. Khi mọi người viết ra một câu trả lời, câu hỏi tiếp theo có lẽ là thú vị nhất: “Đó có phải là những gì mà bạn đang sống?”. Câu trả lời không phải lúc nào cũng là “vâng”. Đây là một bài học then chốt để áp dụng cho các chiến lược đầu tư của bạn, vốn có thể không ăn khớp với các thứ tự ưu tiên.

Sau khi xếp hạng những ưu tiên của mình theo một quan điểm tài chính, bạn có thể bắt đầu thực hiện một số biện pháp kiểm soát cách mà bạn xử lý những khoản đầu tư của mình.

Khi bạn xem xét những ưu tiên của mình, bạn đang thực hiện những kết nối tài chính, phát hiện ra những hành động nào bạn cần thực hiện và chiến lược đầu tư nào cần phải tinh chỉnh lại. Kết quả là

các chiến lược sẽ được thực hiện dựa trên những gì là quan trọng với bạn. Bất cứ dự đoán nào bạn thực hiện cũng có liên quan với những gì là đúng đắn với bạn – và chiến lược của bạn sẽ dựa vào thực tế nhiều hơn là những dự đoán.

Những khoản đầu tư phải phục vụ cho mục tiêu cao hơn là đưa bạn lại càng gần với những mục tiêu quan trọng nhất càng tốt. Do đó, bạn cần được kết nối với những khoản đầu tư của mình. Bạn có thể thiết kế một chiến lược đầu tư chỉ sau khi bạn biết những gì là quan trọng đối với mình – những ưu tiên hàng đầu.

Bạn không thể dự đoán những gì mà mình không kiểm soát được. Do đó đừng đưa ra tất cả những quyết định đầu tư dựa vào những dự đoán đó. Bạn chỉ có thể quyết định chiến lược đầu tư dựa trên những ưu tiên thật sự.

Trong trường hợp có điều không may xảy ra, bạn cũng cần có một kế hoạch đối phó. Bạn sẽ làm gì nếu như mọi chuyện không đi theo cách mà bạn trông đợi? Ví dụ, bạn xếp hạng nghề nghiệp đứng đầu trong danh sách ưu tiên của mình, điều này chỉ ra rằng nghề nghiệp có tầm quan trọng nhất đối với bạn. Bạn đã đầu tư nhiều vào nghề nghiệp của mình và chú tâm lâu dài cho nó. Vì nghề nghiệp của bạn nằm cao nhất trong danh sách, bạn đang dựa vào thu nhập mà nó tạo ra để thúc đẩy chiến lược đầu tư của mình. Nhưng điều gì xảy ra nếu bạn bị mất việc hay bị thương tích? Trong trường hợp này, nghề nghiệp không thể hoàn thành vai trò đó, và chiến lược đầu tư sẽ phải dựa vào một ưu tiên khác của bạn.

Ở điểm này, bạn có những chọn lựa. Bạn có thể tích lũy đủ tiền để chuẩn bị trước cho biến cố này. Bạn có thể đã có sức khỏe, cuộc sống thỏa đáng và có bảo hiểm thương tật. Những điều này chỉ là một cặp các chiến lược đóng góp vào một kế hoạch đối phó được thiết kế tốt.

Khi bạn có một kế hoạch đối phó vững vàng giúp ích cho những ưu tiên của mình, khả năng dự đoán tương lai của bạn được tăng cường thêm. Khi có điều gì diễn biến không tốt, bạn không phải dừng lại và suy nghĩ phải đối phó với nó như thế nào. Bạn dựa vào kế hoạch đối phó của mình một cách tự tin và có những điều chỉnh rất nhanh chóng.

Sau đây là câu chuyện của Brian, một nhà đầu tư, kể lại kinh nghiệm cá nhân của ông:

*Saly: Khi lần đầu tiên ông nghĩ đến chuyện về hưu, ông đã có kế hoạch đối phó nào, và nó đã có tác dụng như thế nào?*

*Brian: Tôi làm công việc bán hàng trong ngành tạp phẩm đã nhiều năm. Tôi luôn vui thích với công việc và không muốn về hưu. Tôi chỉ muốn làm việc thoái mái hơn một chút. Tôi luôn nghĩ nghề nghiệp của mình là không bị ảnh hưởng bởi suy thoái. Khi tôi bắt đầu giảm qui mô hoạt động kinh doanh của mình, nhà tư vấn đã nhắc rằng tôi cần dành riêng ra thêm một số tiền mặt dự phòng cho trường hợp thu nhập của tôi sẽ giảm một cách không mong muốn vì tôi không nỗ lực nhiều trong công việc của mình như trước đây. Lúc*

*đó, tôi nhớ mình đã nghĩ rằng điều này dường như  
dè dặt quá đáng, thậm chí là bi quan. Tôi thậm  
chí không biết là có cần thiết hay không. Sau cùng,  
nó không giống như tôi đang ngừng làm việc. Rồi  
đợt suy thoái kinh tế gần đây nhất xảy ra, và tôi  
phải chấp nhận rằng doanh số đã sụt giảm. Tôi  
bất đầu lo lắng rằng mình có thể giữ lại công việc  
hay không, ngay cả khi đã thu hẹp qui mô. Tôi  
nhận ra rằng việc có một quỹ dự phòng khẩn cấp  
là một ý hay. Mặc dầu tôi chưa bao giờ cần phải  
rút những khoản đầu tư của mình ra, thật là một  
cảm xúc tuyệt vời khi biết rằng các khoản tiền vẫn  
còn đó. Rốt cuộc, doanh nghiệp của tôi không bị  
ảnh hưởng nhiều. Sự thay đổi của thị trường và  
những quan ngại của tôi là tạm thời. Tôi chưa bao  
giờ thực sự cảm thấy chịu áp lực mà những bạn  
bè cùng lứa tuổi phải chịu. Tôi nghĩ đó là vì tôi có  
một khoản tiền mặt dự phòng và họ thì không.*

Để tóm tắt, bạn không thể dự đoán những gì mình  
không kiểm soát được. Bạn có thể đưa ra một số dự  
đoán, và một nhà tư vấn có thông tin có thể giúp bạn  
đưa ra những quyết định thậm chí còn tốt hơn nữa.  
Nhưng sẽ là không thực tế khi chỉ dựa vào những dự  
đoán để hình thành chiến lược đầu tư. Một cách tiếp  
cận hợp lý hơn là thiết kế một chiến lược đầu tư xoay  
quanh những ưu tiên đã được xếp hạng, với một kế  
hoạch đối phó làm hậu thuẫn cho nó.

## CHƯƠNG 3

### Bỏ qua những gì “đã có thể”

*C*hắc chắn là bạn đã quen với những câu như:

- ♦ Tôi đã phải...
- ♦ Tôi đã có thể...
- ♦ Tôi đã cần...
- ♦ Tôi ước gì...
- ♦ Nếu như...

Những câu nói này có một tiếng vang rất đặc biệt. Chúng là một cách để xá tội cho việc lập kế hoạch và những trông đợi ban đầu của bạn, và đồng thời chúng là một dạng tự phá hoại ngăn cản bạn tiến tới trước một cách hiệu quả.

Có một sự khác biệt giữa việc học những bài học có tính chất xây dựng từ những gì bạn trải nghiệm và việc dừng lại mãi trong quá khứ. Việc tập trung vào quá khứ là một quá trình không hữu ích và gây đau đớn. Việc sử dụng kiểu suy nghĩ này bộc lộ ra trong đó rằng chúng ta đang (1) tự chỉ trích mình sau sự việc, (2) biểu lộ sự bức dọc với những chọn lựa mà chúng ta

đã có; và (3) tìm cách né tránh trách nhiệm và trách nhiệm giải trình của chúng ta. Tốt hơn là bạn quên chuyện đó đi, như là một cách xem xét đời sống tài chính của mình và thực hành một cách tiếp cận xây dựng hơn.

Bạn có thể đạt được điều này theo ba bước.

#### ❖ **Bước 1: Học cách nhận ra “đã có thể” trong ngôn ngữ của bạn**

Khi nhận thức được ngôn ngữ này, bạn có thể ý thức hơn về cách mà mình sử dụng nó. “Đã có thể” có một cách để trừng phạt bạn, bao gồm những phần của quá khứ nằm ngoài sự kiểm soát của bạn. Ví dụ, bạn nói “Tôi đã cảm giác rằng thị trường sắp đi xuống. Đáng lý ra tôi đã phải bán các cổ phiếu của mình” thì có nghĩa là trong chiến lược đầu tư và phân bổ tài sản ban đầu của bạn là quá bạo dạn để khởi đầu? Hay có nghĩa là bạn mất tập trung và không chú ý khi những qui luật phân bổ tài sản của bạn bị vi phạm? Bạn có thay đổi những tiêu chuẩn của mình giữa chừng và đầu tư vào những sản phẩm không phải là một phần trong chiến lược đầu tư ban đầu, và giờ đây bạn giận dữ với chính mình? Bạn đã có những trông đợi không hợp lý? Bạn có nghĩ là thị trường sẽ đi lên 20% năm này sang năm khác, và sẽ đi lên như vậy, đặc biệt là cho bạn, ngay cả nếu như nó không đi lên cho bất cứ ai khác?

Bạn có thấy loại suy nghĩ này chống lại bạn thế nào không? Khi bạn lắng nghe chính mình suy nghĩ hay nói theo cách này, thì nó đã tìm ra cách để đi

vào trong ngôn ngữ của bạn. Hãy tìm hiểu lý do tại sao và đặt câu hỏi về tính hữu ích của nó. Hãy tự hỏi, “Với kiểu suy nghĩ này, tôi sẽ đi về đâu? Vì sao tôi sử dụng kiểu ngôn ngữ này? Cách suy nghĩ này dẫn dắt tôi đến đâu?”.

“Đã có thể” là cách chỉ trích chuyện đã qua một cách tinh vi nhất. Nó dùng thông tin bạn có sau tất cả những biến cố đã xảy ra, và chỉ trích những quyết định mà bạn đã đưa ra trước khi có thông tin đó. Kiểu phân tích này dù ít hay nhiều cũng không làm thay đổi kết quả. Hãy nhìn nó theo cách này: Vào lúc bạn đưa ra những quyết định, dựa trên thông tin mà lúc đó bạn có, chúng có phải là những quyết định đúng hay không? Hãy tự cho mình một ít uy tín! Nếu bạn đã đưa ra những quyết định tốt nhất với lời khuyên và kiến thức bạn có vào lúc đó, bạn không việc gì phải hành hạ mình vì những biến cố đã diễn ra khác với kết quả mình mong muốn.

Khi bạn tự làm mình mắc kẹt bằng cách sử dụng kiểu độc thoại này, hãy tự hỏi “Ngôn ngữ này phục vụ cho mục đích nào?”

#### ❖ **Bước 2: Nhìn nhận sự việc như nó vốn có**

Quan điểm “đã có thể” của việc đầu tư (và nói thẳng ra là với mọi chuyện) không đưa bạn đến gần hơn với việc giải quyết các vấn đề. Nó cho phép bạn thoát khỏi chúng.

Người ta sử dụng “đã có thể” là để tự trách mình. Sau đây, một nhà đầu tư đã về hưu, Gretchen, nói về

cách mà bà và những người bạn của bà đã sử dụng cách suy nghĩ này để tự trách mình khi họ bị mất tiền trong đợt khủng hoảng kinh tế mới đây.

**Saly:** Các bạn của bà đã có những sai lầm nào trong cuộc khủng hoảng này? Họ có nói về những lỗi lầm của họ và cách mà họ điều chỉnh hay không? Họ có tỏ ra rằng hiện nay họ đang làm khác hay không?

**Gretchen:** Họ nói về toàn bộ số tiền đã mất, và nghĩ rằng tất cả chúng tôi đều thuộc thế hệ này, chúng tôi rất, rất bối rối. Chúng tôi đã phải làm việc vất vả để có số tiền đó. Không một ai cho chúng tôi cả. Việc này cứ như lấy một que diêm và đốt cháy một cọc tiền 20USD mà chưa một ai trong chúng tôi từng làm. Ngay cả những người bạn giàu có nhất của chúng tôi cũng không thể hình dung ra họ đã làm sai điều gì, và họ vẫn không biết làm thế nào để thoát ra khỏi tình thế khó khăn này. Tuy nhiên cuộc sống của chúng tôi đã không thay đổi nhiều vì chúng tôi đã chọn để chờ đợi mọi chuyện kết thúc. Chúng tôi đứa với nhau rằng chúng tôi đã phải mua căn nhà trên bãi biển giống như một người nào đó đã bảo chúng tôi mua. Nhưng lúc này thậm chí cả những người am hiểu trên thị trường cũng bị thiệt hại. Bạn biết đó, nhìn lại chuyện đã qua thì tuyệt vời! Tôi cũng là một trong những người nhìn lại và nói “nếu như”.

**Saly:** Vì sao bà nhìn lại và tự phê bình mình về những chuyện đã qua?

**Gretchen:** *Nỗi lo sợ về những gì sắp xảy ra trong tương lai và tiếc nuối vì sao mình lại không làm điều này hay điều kia. Vì sao mình đã không chú ý nhiều hơn? Vì sao mình đã không hiểu biết hơn? Vì sao mình đã đặt niềm tin vào những người khác? Vì sao mình đã không thể khôn ngoan hơn?*

Từ cuộc trò chuyện này, bạn có thể đánh giá thấy rằng Gretchen và những người bạn đã sử dụng “đã có thể” để đánh giá lại những gì đã xảy ra cho họ về tài chính trong năm qua. Bạn cũng có thể thấy cảm giác giận dữ, mất mát và nuối tiếc? Những cảm giác này rất gây nhụt chí. Cứ như là cái tôi biến đổi của bạn đang nói “Mày thật ngốc, mày rõ ràng phải làm điều này, và thay vào đó mày lại chọn điều kia”. Cách suy nghĩ này có thể dẫn đến những giải pháp xây dựng hay không? Không thể được!

Ngoài việc tự trách mình, các nhà đầu tư còn sử dụng ngôn từ để trách người khác. Thay vì nói “Tôi phải...”, họ lại nói “Anh phải...”. Khi làm như vậy, họ đang đổ trách nhiệm sang cho người khác.

Cả nhà đầu tư và nhà tư vấn đều có thể rơi vào cái bẫy này. Thông điệp dường như là “Nếu anh làm điều gì đó khác đi thì tôi vô tội; tôi chỉ ngồi đó chờ, và xem, và là nhà đầu tư hay nhà tư vấn”. Từ quan điểm của nhà tư vấn, cách nói sẽ như sau: “Phải chi anh điều chỉnh lối sống của mình, anh đã chi tiêu quá nhiều và hành động cứ như là không bao giờ cạn tiền, anh phải thay đổi hành vi của mình”. Từ quan điểm của nhà đầu tư, cách nói sẽ như sau: “Phải chi anh ngăn tôi

lại! Anh đã chẳng nói gì cả! Anh đã thấy những ngân phiếu mà tôi viết, nhưng không cản lại. Anh ở đâu khi tôi cần?”.

Nhà đầu tư và nhà tư vấn sau cùng sẽ chỉ tay vào mặt nhau nhưng vấn đề vẫn không được giải quyết.

Thay vì bắt đầu với câu anh phải hay tôi phải, hãy chuyên tâm nhìn sự việc theo một cách hoàn toàn mới.

#### ❖ **Bước 3: Loại bỏ “đã có thể” ra khỏi ngôn từ**

*Nhận ra những yếu tố nào thuộc và không thuộc sự kiểm soát của bạn*

“Đã có thể” là một phản ứng tự nhiên đối với hoàn cảnh, nhưng phản ứng này thường cũng không hợp lý, đặc biệt khi bạn sử dụng nó để tự trách mình về những yếu tố nằm ngoài sự kiểm soát. Trong trò cờ bạc đỏ – đen, khi bạn đã chọn đỏ và rồi đen thắng, bạn có thể nói “Ôi! Giá mà tôi chọn đen!” và rồi bạn nhận ra rằng như vậy là đáng buồn cười vì cờ bạc là một trò chơi may rủi. Xem xét thành tích trong một trò chơi mà bạn không kiểm soát được việc thắng thua thì có ích lợi gì?

Khi mọi chuyện diễn ra không thuận lợi cho mình, hãy nhớ rằng có một số biến cố hoàn toàn nằm ngoài kiểm soát của mình. Rồi thì bạn có thể tập trung vào những phần mà bạn có thể kiểm soát để có một kết quả hữu ích hơn cho lần tới. Jordan, một chuyên viên đào tạo năng lực lãnh đạo và là nhà đầu tư, chia sẻ quan điểm của bà.

**Saly:** Nếu nhà tư vấn của bà cho bà một lời khuyên không tốt, hoặc bà thất vọng với thành tích đầu tư của mình, bà sẽ làm gì?

**Jordan:** Tôi sẽ đương đầu theo hướng xây dựng. Nếu là chuyện lớn, tôi sẽ đến nói trực tiếp. Tôi sẽ nói thẳng là tôi cảm thấy như thế nào về chuyện này. Chúng ta hãy xét lại tình hình để xem có bất cứ điều gì mà chúng ta đã phải làm một cách khác biệt, hay bây giờ chúng ta có thể thay đổi. Toàn bộ tiền bạc trong tương lai của tôi, mọi chuyện mà tôi có đều phụ thuộc vào mối quan hệ hỗ trợ của chúng ta và khả năng chúng ta làm việc với nhau. Nếu như phải thay đổi nhà tư vấn của mình, thì trước đó tôi sẽ phải tự vấn lương tâm để tìm ra những gì không đúng trong mối quan hệ này. Tôi có trách nhiệm phải giải trình như thế nào? Nhà tư vấn của tôi có trách nhiệm giải trình như thế nào? Một mối quan hệ mới so với mối quan hệ hiện nay của tôi sẽ như thế nào?

Jordan đã có một kế hoạch cho tình huống không mong muốn. Bà biết nhìn vào những yếu tố mà mình có thể có ảnh hưởng hay kiểm soát, phân tích chúng một cách trung thực và nhận trách nhiệm về hành vi của mình.

#### ❖ Học hỏi từ những lỗi lầm và thay đổi cho lần tới

Thay vì nói về những gì đã có thể, đã cần, đã phải xảy ra, hãy nói về những gì đã xảy ra và những gì bạn muốn xảy ra trong tương lai. Sử dụng thì quá khứ ("Tôi đã làm điều này, và anh đã làm điều kia. Chúng ta đã

làm điều này”). Böyle giờ hãy xem những hành động đó hiệu quả như thế nào (“Chúng ta đã làm điều này, và đã có kết quả này. Chúng ta đã làm điều kia và đã có kết quả kia”). Chúng ta có vui với những gì đã làm? Không. Vậy chúng ta sẽ làm những gì trong tương lai?”. Sau cùng, chuyển sang thì tương lai (“Chúng ta sẽ làm điều này trong tương lai. Tôi sẽ làm điều này, và anh sẽ làm điều kia. Chúng ta nhất trí về những gì sẽ làm”). Rồi thì bạn có thể thực hiện chiến lược của mình. Khi chúng ta chấp nhận cách suy nghĩ xây dựng hơn này, chúng ta làm cho những gì mình mong muốn cho tương lai trở thành hiện tại vì dĩ nhiên tương lai bắt đầu ngay từ bây giờ. Khi một nhà tư vấn và khách hàng chấp nhận trách nhiệm đối với quá khứ, hiện tại và tương lai, thì không còn có bất cứ mục tiêu nào ở thể giả định nữa. Kiểu suy nghĩ này cũng đúng ngay cả nếu bạn không có một quan hệ tư vấn chính thức.

Renee cung cấp một ví dụ về việc bà đã sử dụng những kinh nghiệm quá khứ của mình như thế nào để hòa giải cái tôi “đã có thể” trước đây trong cuộc thảo luận sau đây. Renee lớn lên trong một gia đình giàu có từ nhiều thế hệ nhờ tài sản thừa kế. Ở tuổi thanh niên và đầu tuổi trưởng thành của bà, lối sống khoa trương của gia đình đã khiến những tài sản đó bị cạn kiệt đi phần lớn. Kết quả là Renee được để lại một danh mục đầu tư nhỏ hơn nhiều, và bà đã phải học để điều chỉnh thực tế đó.

**Renee:** Nếu bạn có bài học, hãy học nó và nhớ bài học đó trong phần còn lại của đời mình. Đó là những gì gây ấn tượng mạnh nhất đối với tôi. Tôi

*lớn lên trong một gia đình rất giàu có. Một trong những điều mà tôi phát hiện ra khá nhanh chóng là tiền không cung cấp tình thương và sự quan tâm mà những đứa trẻ mong mỏi, vì vậy tôi luôn cảm thấy hạnh phúc hơn khi ở nhà những người khác hơn là ở nhà mình. Tôi sẽ cho hết tiền của mình để đổi lại một tuổi thơ hạnh phúc.*

*Tôi suy nghĩ về việc tôi đã chi tiêu khá nhiều tiền trong một khoảng thời gian khi có thể có tiền, nhưng tôi không tự cho phép mình nhắc mãi về chuyện này vì đó cũng là một bài học. Tôi từ chối cảm giác hối tiếc về chuyện đó vì tôi đã có những trải nghiệm lạ thường và nhiều chuyện vui. Tôi đã ở những nơi mà nhiều người chưa bao giờ ở, và tôi xem đó là một món quà cho chính mình. Nhưng tôi rất tự hào về thực tế là khi nhà tư vấn của tôi răn đe và nói đủ là đủ, tôi nói tôi đồng ý, vì nếu như bạn có những giá trị đúng đắn, bạn có thể giữ bỏ hết điều sai lầm. Đó là một thời điểm khó khăn khi tôi nhận ra mình không thể không phụ thuộc vào những gì “đã phải là” của tôi. Và từ lúc đó trở đi, tôi phải dựa vào chính mình, về tài chính và cá nhân. Tôi đã trưởng thành.*

#### ❖ Nhận trách nhiệm đầy đủ

Quan điểm “đã có thể” biến bạn thành nạn nhân. Đó là một cơ chế bảo vệ. Nếu bạn yếu kém, bạn cần đánh giá chính mình – hay có thể đổ lỗi một người nào khác để tránh trách nhiệm giải trình. Điều này làm bạn mất quyền lực. Là một nhà đầu tư, bạn có thể

giành lại quyền lực bằng cách nhận trách nhiệm về những quyết định của mình, giúp cho bạn kiểm soát trở lại. Hãy nghe Estelle, một nhà đầu tư ở cuối tuổi tứ tuần, nói về cách suy nghĩ của mình.

**Estelle:** *Chồng tôi và tôi có một niềm tin sâu sắc rằng “Nếu bạn làm cho điều gì đó xảy ra, nó sẽ tác động tới bạn trước tiên”. Nếu bị mất toàn bộ tiền của mình trong đợt suy thoái mới đây, chúng tôi đã bị đánh gục. Nhưng chúng tôi biết rất rõ rằng rốt cuộc thì chính chúng tôi vẫn phải làm chủ tình thế để đưa ra quyết định, nhận sự tư vấn, và làm cho mọi thứ chuyển động.*

*Tôi nhớ hai năm trước, chúng tôi muốn đặt thêm tiền vào chứng khoán và nhà tư vấn đã nói rằng tài sản của chúng tôi hiện có nhiều trong chứng khoán, nếu tiếp tục rót tiền vào sẽ làm tăng rủi ro tài chính ngắn hạn. Trách nhiệm của tôi là tiếp nhận lời khuyên đó hay không. Tôi lùi lại và tự hỏi mình, “Bạn có tiền để làm gì?”. Điều này giúp tôi hiểu và chấp nhận lý lẽ của nhà tư vấn. Tôi muốn thanh toán các hóa đơn của mình và có thể nâng cao đầu như một công dân trung thực. Tôi muốn các con mình học hết đại học.*

Thật tự hào khi nói “Tôi đã nghiên cứu hành vi của mình, tôi đã thực hiện những thay đổi và lúc này tôi đang làm mọi chuyện khác đi. Tôi đã biết sai lầm của mình và từ giờ trở đi tôi sẽ làm chuyện này. Tôi đang trên con đường đến một quan điểm có trách nhiệm và tự thúc đẩy hơn”.

Đúng, “đã có thể” không thể tồn tại lâu. Nó tỏ ra tác dụng khi giúp bạn đối phó với lo lắng, nhưng không giải quyết được bất cứ vấn đề gì. Trong thực tế, nó gây ra thêm nhiều vấn đề. Những thói quen như cắn móng tay và “đã có thể” có thể rất khó bỏ. Nhưng nếu bạn muốn tiến bộ như một nhà đầu tư và một nhà tư vấn, hãy nhận trách nhiệm về mình và loại bỏ “đã có thể” ra khỏi vốn từ của bạn. Bạn sẽ đổi mặt với những gì còn lại, đó là bạn, trách nhiệm của bạn, và trách nhiệm giải trình của bạn. Điều này có khó chấp nhận hay không? Khó, nhưng đó cũng là cách để thành công như một nhà đầu tư.

Chúng ta hãy tóm tắt các bước:

1. Để ý những tình huống khiến bạn có thể vô tình tự phá hoại mình.
2. Nhận biết và học từ những sai lầm.
3. Thay đổi hành vi.
4. Có kế hoạch đối phó khi mọi chuyện không diễn tiến như dự tính.
5. Khi bạn tự làm mình mắc kẹt bằng cách sử dụng “đã có thể”, hãy dừng lại và hỏi “Tôi thực sự muốn nói những gì? Tôi có muốn nói rằng mình phải lập kế hoạch kỹ hơn và chú ý nhiều hơn? Vai trò của tôi trong những quyết định mình đưa ra là gì?”

Bạn có thể tránh “đã có thể” và tìm ra cách suy nghĩ hữu ích hơn. Làm được điều này cũng là lúc bạn phát hiện ra con đường dẫn đến sự phát triển thật sự, cả về mặt cá nhân lẫn tài chính.

## CHƯƠNG 4

### Nhận trách nhiệm

“Tôi quá chán ghét Wall Street và tiền bạc mà những người đó làm ra”.

“Tôi không thể tin những gì đã xảy ra trong thị trường thế chấp với việc cho vay dưới chuẩn và mức độ của việc cho vay không phân biệt”.

“Tôi thất vọng vì cảm thấy không thể tin tưởng một ai”.

Những nhận xét như vậy của các nhà đầu tư phản ánh những cảm nghĩ đau đớn và bị phản bội. Trong một nền kinh tế suy thoái, điều này hoàn toàn có thể hiểu được. Thậm chí bạn còn biết họ cảm thấy như thế nào.

Chúng ta hãy nhìn vào giọng điệu tập thể của những nhận xét đó. Tất cả các nhà đầu tư đều tập trung vào việc đổ lỗi cho bên khác để biện minh cho những cảm nghĩ của họ. Đó là cách tiếp cận để phản ứng với một thời kỳ suy thoái kinh tế, nhưng nó không là chọn lựa duy nhất. Khi có liên quan tới việc đầu

tư của chính chúng ta, chúng ta có một chọn lựa để thực hiện: hoặc chúng ta chọn cách trách móc và đổ trách nhiệm về những hoàn cảnh của chúng ta cho một người nào khác; hoặc chúng ta có thể chấp nhận trách nhiệm giải trình đối với chính mình. Hãy xem xét từng chọn lựa:

#### ❖ Chọn lựa 1: Đỗ lỗi cho người khác

Chọn lựa 1 là không nhận trách nhiệm. Đó là một tư thế của sự yếu đuối, dẫu cho bạn cảm thấy mình mạnh như thế nào trong khi đang đổ lỗi. Nếu bạn không nhận trách nhiệm, bạn tự động tách mình ra khỏi hoàn cảnh kinh tế của mình. Bạn nói “Tôi không dính dáng gì cả! Tôi chỉ là một nạn nhân!” Hãy lắng nghe cách tiếp cận này qua phát biểu của một nhà đầu tư tên là Valerie.

*Valerie: Tôi thực sự không theo dõi thị trường hàng ngày. Tôi chỉ cho rằng về lâu dài, mọi thứ sẽ đi lên; và nếu như chúng đi xuống, thì cũng không đi xuống một cách kịch tính như vậy. Đột nhiên, qua một đêm, tôi cảm thấy như bị đấm vào bụng. Tôi phải thay đổi hoàn toàn cách suy nghĩ về cuộc sống của mình. Lần đầu tiên, tôi nhớ mình thực sự lo sợ cho tương lai thế nào. Tôi đã tiết kiệm toàn bộ số tiền này vì tôi là người dè dặt. Tôi cũng đã có thể có một buổi tiệc lớn và chi tiêu hết tiền. Ít nhất là tôi cũng đã có một thời gian tuyệt vời trong một đêm!*

Đó là kiểu suy nghĩ vô vọng. “Vì sao tôi tiết kiệm và làm tất cả mọi chuyện thật cẩn thận?” Valerie hỏi. Nhưng cách suy nghĩ này có giúp Valerie thắng trong hoàn cảnh khó khăn này không? Không. Khi bạn chọn trở thành nạn nhân, bạn từ chối tham gia việc tìm kiếm giải pháp. Đó là một chọn lựa. Việc là nạn nhân có thể an ủi bạn trong chốc lát, nhưng sau cùng nó chẳng làm gì cho bạn ngoại trừ việc khiến bạn chậm khả năng hồi phục.

Nếu không nhận trách nhiệm như một nhà đầu tư, về cơ bản bạn đang để mọi chuyện xảy ra cho mình. Bạn không nhận thức một cách công bằng bất cứ kiểu vai trò nào mà bạn có thể đã giữ. Còn những vấn đề khác nữa với việc không nhận trách nhiệm.

- ◆ Bạn không học được bất cứ điều gì từ trải nghiệm, do đó bạn không thể dạy những bài học cho chính mình, cho con cái và cho những người mà bạn quan tâm.
- ◆ Bạn tự ngăn cản mình trở thành một phần của giải pháp.
- ◆ Bạn không học từ những sai lầm của mình.
- ◆ Bạn nuôi dưỡng sự cay đắng và oán giận.

Đổ lỗi không phải là một giải pháp. Nó bắt nguồn từ mong muốn gán trại nghiệm tiêu cực cho hành động của ai khác và để tránh đối mặt với thực tế. Chúng ta không cần công nhận rằng mình phải tiết kiệm hơn nữa hay nghiên cứu nhiều hơn nữa về một sản phẩm hay một con người. Có thể điều ta nên làm là ta phải chờ, hay không chờ.

## ❖ Chọn lựa 2: Nhận trách nhiệm

Bước đầu tiên để nhận trách nhiệm là chấp nhận sự tham gia của bạn trong quá trình.

Có một thực tế không thể chối cãi là chúng ta đều góp phần trong sự đi lên của thị trường trước đợt suy thoái kinh tế những năm gần đây. Mỗi người trong chúng ta đã tham gia theo một cách nào đó, và hầu như là vô trách nhiệm khi làm ra vé chúng ta không dính líu gì khi những điều khủng khiếp xảy ra. Mỗi nhà đầu tư phải chấp nhận rằng hoặc chúng ta đã khởi động hoặc đã hưởng lợi từ những biến cố của thị trường theo một cách nào đó.

Bước đầu tiên trong việc nhận trách nhiệm là đánh giá vai trò mà cá nhân bạn giữ trong toàn bộ dòng thác các sự kiện đã xảy ra và biết được bạn đã tham gia như thế nào. Điều này không có nghĩa là bạn không bực tức với người khác! Nhưng khi bạn nhận thấy vai trò của mình trong nền kinh tế – hoặc bằng việc khởi động, tham gia hoặc hưởng lợi – bạn có thể xem liệu mình có sẵn sàng nhận trách nhiệm đó sao cho bạn có thể trở lại để chiến thắng.

Marvin nói về việc anh bị lôi kéo bởi những cơ hội đầu tư khác nhau như thế nào. Mặc dầu lúc đầu anh cũng có khuynh hướng đổ lỗi cho người khác, sau cùng anh đã chấp nhận trách nhiệm về những hành động của mình.

**Marvin:** *Ngay giây phút đầu tiên gặp những nhà tư vấn mới của mình, tôi đã bị “bán”. Ví dụ, khi tôi đi*



đến một công ty đầu tư, tôi có những ngày, những ngày theo nghĩa đen – bị dội bom bởi từng loại đầu tư rắc rối khác nhau mà họ có. Tôi đã gặp vị phó chủ tịch của tập đoàn này và phó giám đốc cao cấp của tập đoàn kia và đã dự tất cả những cuộc họp chuyên sâu đó. Họ có thể bán cho tôi cả cây cầu Brooklyn sau 5 ngày và tôi không hề có một manh mối nào về những gì họ nói. Tôi đang giao dịch với cả hệ thống thứ bậc của một trong những công ty hàng đầu và muốn mình luôn ở trong nó. Tôi luôn nghĩ rằng những chàng trai Wall Street kiếm được nhiều tiền vì điều này. Họ tiếp cận với những vụ giao dịch mà người bên ngoài không tiếp cận được. Và sau năm ngày đó, tôi được chỉ cho thấy những tình huống mà một nhà đầu tư bình thường sẽ không bao giờ thấy. Bạn gọi tên nó; họ có nó. Và tôi chưa bao giờ hiểu mình đang thuê ai hay đang mua cái gì.

Đó là một kịch bản khá đáng sợ. Marvin cũng nêu ra một điều quan trọng nữa.

**Marvin:** Tôi đã học được bài học. Là một con người, tôi sẽ không thay đổi. Tôi rất tin người, và tôi đang tin. Tôi đã bị đốt cháy, và tôi không chỉ là người duy nhất trên thế giới lâm vào tình cảnh này. Sau cùng bạn phải đi theo bản năng của mình dù đôi khi đúng và đôi khi sai. Vì tôi là một người có khuynh hướng hay tin người, tôi nhận ra rằng mình phải nghiên cứu kỹ trước khi bắt đầu những mối quan hệ để có những chọn lựa đúng từ đầu và không hối tiếc những hành động về sau.

Khi nhận trách nhiệm như một nhà đầu tư, bạn có cơ hội đánh giá lại một cách công bằng những gì đã xảy ra và xác định vị trí cho thành công lớn hơn. Bạn ít có khả năng lặp lại những sai lầm và dùng nó làm tấm gương cho người khác. Bạn có thể tự hào vì lòng can đảm và sự phát triển của mình như một con người. Bằng cách nhận trách nhiệm, bạn đạt được nhiều điều hơn là đổ lỗi cho người khác. Vậy, bạn sẽ bắt đầu như thế nào? Để nhận toàn bộ trách nhiệm về việc đầu tư, bạn cần một kế hoạch tổng thể cho cuộc đời mình.

### ❖ Một kế hoạch tổng thể

Trong chương 2, chúng ta đã nói về tầm quan trọng của việc sắp xếp thứ tự ưu tiên. Những ưu tiên này là bàn đạp dẫn đến kế hoạch tổng thể mà bạn phải có cho cuộc sống mình.

Khi bạn nhận trách nhiệm trong chừng mực về mọi khía cạnh của cuộc sống – sức khỏe, gia đình, việc giáo dục... – khả năng thành công của bạn là vô tận. Về những khoản đầu tư, bước đầu tiên hãy xét xem điều gì là quan trọng với bạn, và bạn sẽ có được điều đó bằng cách nào? Nếu bạn có một tầm nhìn đầy đủ về kế hoạch tổng thể đó, bạn có thể bắt đầu sắp xếp, phối hợp các phần trong bản kế hoạch đó với sự tự tin cao hơn. Bạn tạo ra bản kế hoạch theo nhiều giai đoạn.

### *Có được hình ảnh lớn hơn về cuộc sống*

Bản kế hoạch tổng thể của bạn bắt đầu với một tầm nhìn tổng quát. Hãy nghĩ về tất cả những chọn

lựa mà bạn có về công việc, nhà cửa, gia đình, kỳ nghỉ, sở thích, sức khỏe... và làm thế nào để nhận được nhiều nhất từ cuộc sống.

### **Nhìn vào con đường từ chỗ của bạn lúc này đến chỗ mà bạn muốn đến**

Con đường đối với nhiều người bao gồm sự chuyển tiếp dần dần theo thời gian từ vốn con người sang vốn tài chính. Khi còn trẻ, bạn sử dụng những kỹ năng của mình để kiếm tiền. Những gì bạn đang làm là sử dụng chính mình để có được đòn bẩy tài chính. Chúng ta gọi đó là vốn con người. Nó tạo ra những khoản tiền mà bạn có thể đầu tư và rồi phát triển. Việc đầu tư là sự chuyển tiếp vốn con người thành vốn tài chính qua những khoảng thời gian dài.

Bạn tích lũy những tài sản tăng thêm thông qua những khoản đầu tư của mình, và sau cùng, nếu như bạn có một bản kế hoạch tổng thể đã được suy nghĩ thấu đáo, bạn có thể thực hiện sự chuyển tiếp từ vốn con người (làm việc) sang vốn tài chính (về hưu, không làm việc, làm việc ít hơn, hay làm điều gì khác).

Khi bạn tạo ra bản kế hoạch tổng thể cho cuộc sống, hãy nghĩ sự chuyển tiếp này sẽ thế nào đối với bạn. Bạn có thể nhìn vào những thành tựu mà vốn con người của bạn đã tạo ra và đánh giá xem nó sẽ được mở rộng, tạo đòn bẩy, và rồi thu hoạch như thế nào để bạn có những khoản tài chính mà sau cùng sẽ thay cho vốn con người của mình.

Trách nhiệm của bạn là hoàn thành tất cả những

hợp phần thúc đẩy sự chuyển tiếp này. Những hợp phần bao gồm việc thuê nhà tư vấn, học hỏi về đầu tư, tiết kiệm đủ tiền và có khung thời gian đúng, phát triển một phân bổ tài sản hợp lý, theo dõi và đánh giá quá trình, giữ cho mọi người có trách nhiệm giải trình, và sau cùng là có thể thực hiện sự chuyển tiếp đó.

### **Vạch ra một chiến lược**

Khi bạn có được hình ảnh lớn hơn về cuộc sống trong tâm trí và ý thức về việc bạn sẽ chuyển từ vốn con người sang vốn tài chính như thế nào theo thời gian, thì đó là lúc để vạch ra một chiến lược dựa trên những mục tiêu, nguồn lực, việc chấp nhận rủi ro và thời gian biểu của bạn. Chiến lược này đại khái như sau. Bạn tiếp cận nhà tư vấn của mình và nói “Đây là những gì tôi muốn có trong cuộc sống”. Rồi bạn thảo luận những mục tiêu và nguồn lực của bạn với nhà tư vấn. Những yếu tố có thể gồm:

- Nghề nghiệp
- Thu nhập
- Khung thời gian
- Những ưu tiên
- Những hy vọng khác về tài chính (như học phí đại học, đi du lịch, mua nhà...) và ý thức về giá của chúng.

Lúc này nhà tư vấn đã biết những gì bạn muốn. Bạn và ông ta có thể cùng nhau thiết kế một chiến lược sử dụng những gì bạn sẽ tạo ra và những gì mà

bạn muốn. Điều này bao gồm việc thảo luận về khung thời gian, tính liều lĩnh của bạn, và chiến lược đầu tư cần thiết để đạt được mục tiêu.

Không may là đã có nhiều chiến lược bị phá vỡ. Đôi khi các nhà đầu tư không muốn đối diện với thực tế khi đặt ra những mục tiêu không khả thi. Trái lại, nếu nhà tư vấn nghĩ rằng các mục tiêu là hợp lý, họ sẽ tìm ra những chi tiết đem lại xác suất thành công cao nhất cho chiến lược đầu tư của bạn.

### ***Nhận trách nhiệm về kế hoạch tổng thể***

Ở điểm này, bạn đã có tầm nhìn chiến lược trong tâm trí. Đó chính là kế hoạch tổng thể của bạn và bạn có trách nhiệm theo dõi nó. Bạn có thường xuyên được thông tin về việc chiến lược đang hoạt động như thế nào? Bạn sẽ làm gì khi chiến lược đi sai đường vì các thị trường không thuận lợi như trước? Bạn sẽ xử lý như thế nào khi có sự thay đổi trong nghề nghiệp, sức khỏe và những nhu cầu của gia đình?

Khi nhận trách nhiệm, bạn đã giúp mình biến kế hoạch tổng thể thành hiện thực. Vào ngày bạn quyết định thu hoạch vốn tài sản đã tích lũy và chuyển tiếp từ vốn con người sang vốn tài chính, bạn có thể nhìn lại và xem xét mọi chuyện mình đã hoàn thành.

Và mặc dầu biết mình đã phạm một số sai lầm, bạn có thể tự hào về những gì mình đã làm. Bạn không chỉ trôi dạt trên sông trong một cái thúng nhỏ mà chính bạn đã nắn quyền chỉ huy con tàu lớn vượt qua một đại dương mênh mông.

## CHƯƠNG 5

### Hãy làm những gì bạn biết và nhận ra những gì bạn không biết

Một trong những lời khuyên mạnh mẽ nhất mà tôi có thể đưa ra khi tư vấn là hãy làm những gì bạn biết trong chuyên môn của mình. Để minh họa cho lời khuyên này, tôi xin chia sẻ câu chuyện của Jake.

**Jake:** Tôi thích đi chơi bằng thuyền; và tôi có vài người bạn, cũng là những bác sĩ phẫu thuật chỉnh hình – chia sẻ sự quan tâm đó với tôi. Một người trong số họ đã tiếp cận tôi và gợi ý tôi tham gia cùng năm bác sĩ khác để thành lập một công ty nhỏ. Anh trai của người này sở hữu một bến du thuyền nhỏ ở Nam Carolina và anh ta đã nói về một “cuộc chơi rất hay”. Toàn bộ ý tưởng là một thiết kế cấp tiến đã được một công trình sư hàng hải rất nổi tiếng tạo ra. Đó là một con thuyền đánh cá vận tốc cao với một loại vỏ thuyền đặc biệt có thể làm cho thuyền đi nhanh hơn và ổn định hơn. Sẽ tốn một số tiền nhất định để mua khuôn và vật

chuyển nó đến Nam Carolina, nơi có những hoạt động đóng thuyền. Chúng tôi có thể làm ra thiết kế, và rồi bán những chiếc thuyền này rất dễ dàng vì chúng độc đáo.

Qua hai cuộc họp, anh ta đã thuyết phục mỗi người chúng tôi đầu tư 250.000USD để phát triển công ty và thị trường cho những chiếc thuyền. Anh ta chia sẻ một kế hoạch kinh doanh với nhiều hình ảnh bóng bẩy và những dòng doanh thu dự phỏng. Chuyện này dĩ nhiên là việc hão huyền nhưng nó được dựa trên những con số và doanh thu tiềm năng, và có đây đủ liên kết với những người rất có khả năng thuyết phục.

Sau buổi nói chuyện của chúng tôi với nhà tư vấn tài chính, ông ta đã có phản ứng tiêu cực. Chúng tôi được khuyên đây không phải là việc làm ăn quen thuộc và chúng tôi nên làm những gì thuộc chuyên môn của mình, đó là phẫu thuật. Chuyện này có thể là một sự xao lâng. Nó mang tính chất đầu cơ và có thể gây nguy hiểm cho sự an toàn tài chính. Nếu tuyệt đối muốn tham gia, hãy bắt đầu với một lượng tiền nhỏ, ít hơn 50.000USD”.

Nhưng thật lạ, có nhiều áp lực xã hội và việc đầu tư có vẻ rất hấp dẫn! Cuối cùng, trái với lời khuyên của nhà tư vấn, chúng tôi đã bỏ vào 250.000USD.

Vào thời gian đó, lãi suất khá thấp, do đó theo lời khuyên của một trong những người tham gia khác, chúng tôi có một khoản vay thế chấp thứ hai với một lãi suất điều chỉnh được, và đã vay

*200.000USD. Chúng tôi sử dụng 50.000USD tiền mặt từ tài khoản đầu tư của mình.*

*Chúng tôi gặp nhau hai tuần một lần trong một xưởng nhỏ để xem mọi chuyện tiến triển như thế nào. Ban đầu, đường như đó là một kế hoạch hợp lý, tất cả chúng tôi đều nhất trí với nhau. Với cái khuôn vỏ thuyền đặc biệt, rõ ràng là thuyền sẽ nhanh hơn, mạnh mẽ hơn, nhẹ hơn và tiết kiệm nhiên liệu hơn. Tất cả đều là những phần trong lời chào hàng.*

*Sai lầm chết người mà chúng tôi đã phạm, mà dĩ nhiên giờ đây chúng tôi nhận thức được – là đã không kiểm tra nguồn gốc của những người này. Tại sao chúng tôi lại có thể bỏ qua bước này? Khi tôi nghĩ về tất cả những lần người ta đến gặp tôi để tham vấn y tế, dĩ nhiên họ đều tìm kiếm thông tin về tôi trước đó. Thật quá đơn giản nhưng tôi lại không thực hiện. Và dĩ nhiên, sai lầm thứ hai của chúng tôi là không nghe theo lời khuyên của nhà tư vấn để ít nhất cũng giảm thiểu được mức rủi ro. Những gì chúng tôi làm là nói với nhóm: “Đây là tất cả những gì mà các bạn có được từ chúng tôi, về sau chúng tôi sẽ không bỏ thêm bất cứ đồng tiền nào nữa”. Tuy nhiên, điều này cũng đã trở thành một vấn đề, như tôi sẽ kể cho bạn sau đây.*

*Chúng tôi bắt đầu gặp nhau mỗi 2 hay 3 tuần trong cơ sở sản xuất này. Phải mất một thời gian dài để đóng chỉ một chiếc thuyền, và luôn có nhu cầu tăng thêm tiền mặt để cải thiện thiết kế hay mua những tiếp phẩm.*

*Sau 3 hay 4 tháng, tôi nghĩ “Ôi, tôi không dính vào nữa. Chúng tôi đã chi tất cả số tiền này, và sẽ bán một chiếc thuyền mà lợi nhuận thu vào có lẽ còn ít hơn chi phí làm ra”. Chúng tôi được báo là phải nhập thêm tiếp phẩm, rồi nhóm thợ sản xuất là những người làm việc ngắn hạn lại liên tục thay người.*

*Rõ ràng chúng tôi thực sự không có một manh mối nào về những gì đang diễn ra. Có một áp lực để bỏ thêm tiền vào, bất chấp cam kết ban đầu của chúng tôi để không bỏ thêm tiền. Chúng tôi cần dầu diesel cho động cơ và cả máy móc thiết bị. Khi tất cả bắt đầu rời rã, chúng tôi nhận ra rằng mình đã phạm sai lầm khủng khiếp.*

*Sau đó chúng tôi biết rằng mình cần thoát ra khỏi tình huống này. Sự bất hòa đã xảy ra khi một nửa nhóm muốn rút khỏi vụ làm ăn và nhóm kia muốn tiếp tục. Thông điệp là “Nếu bạn không bỏ tiền vào, dự án này sẽ hỏng, và chúng ta sẽ mất hết tiền”. Đó là một áp lực buộc chúng tôi tiếp tục đầu tư, nhưng những con thuyền vẫn chưa được sản xuất.*

*Sau cùng, chúng tôi kết thúc bằng một vụ kiện thu hút sự chú ý của nhiều người để giải thoát cho tất cả. Bài học chúng tôi nhận được là ngay cả khi bạn đam mê một điều gì đó hay quan tâm đến một dự án kinh doanh, trừ khi bạn đã có kinh nghiệm, đừng thực hiện nó mà không có sự tư vấn chuyên môn. Chúng tôi đã có một kế toán, nhưng người này chỉ hơn một người thanh*

*toán hóa đơn, chứ không phải là một nhà tư vấn về đóng thuyền.*

*Chúng tôi đã phải nghe theo lời khuyên của nhà tư vấn tài chính và nhận ra rằng dự án kinh doanh này vượt xa ngoài chuyên môn của chúng tôi, và đó là một con đường quá nhiều rủi ro. Chúng đã kết thúc bằng một trò chơi thù địch, không khoan nhượng. Chúng tôi đã phải chi những chi phí pháp lý rất cao chống chất lên những gì chúng tôi đã đầu tư chỉ để đưa chúng tôi xuống dưới. Chúng tôi bị những người bán theo đuổi, phải nghe những cuộc điện thoại và phiên họp gay gắt. May mắn là nhà tư vấn đã giới thiệu chúng tôi với những chuyên viên pháp lý vững vàng, giúp chúng tôi tránh được phá sản.*

*Kinh nghiệm này khiến tôi thận trọng hơn trong những quyết định hiện nay. Tôi nhận ra rằng mình cần nhìn vào một kế hoạch kinh doanh, thị trường, mối rủi ro, và chiến lược thoát ra – điều trước đây tôi chưa bao giờ xem xét đến. Tôi đã diễn rõ chấp nhận tất cả mà không có sự tư vấn pháp lý để duyệt lại các hồ sơ. Tôi đã ngây thơ về ngành công nghiệp và đã không nhìn thấy các lực lượng đang chuyển dịch. Chỉ vì bạn thích mang giày thì không có nghĩa là bạn có thể làm ra những đôi giày.*

*Điều kỳ quặc và gây bối rối là tôi không còn có những cảm xúc về việc đi thuyền như trước đây nữa. Cảm xúc của tôi đã bị ôi chua theo một cách nào đó – thậm chí một chút nhỏ về bên du*

*thuyền và lối sống mà tôi đã từng yêu thích. Tôi sẽ nói cho bạn nghe một điều khác nữa. Tôi nghĩ rằng việc kinh doanh cùng với bạn bè là một công thức cho thảm họa. Chúng tôi đã nói sự thật với các con mình về chuyện này, và thật khó để nói với chúng. Tất cả những gì chúng thực sự hiểu là tôi đã mất nhiều tiền (các con tôi không biết bao nhiêu), rằng đó là một lối phán đoán khi thực hiện việc đầu tư, và rằng chúng tôi đã học được nhiều điều từ việc đó. Tôi cũng nghĩ rằng vì các con tôi đã nghe chúng tôi nói về chuyện đó, nó có lẽ cũng ảnh hưởng đến chúng một cách tinh tế. Tôi không chua xót về nó, nhưng hối tiếc cho sự ngây thơ của mình.*

*Theo thời gian, tôi đã học cách quên đi sự oán giận vì tôi nghĩ nếu cứ giữ mãi loại cảm xúc xấu này thì không tốt cho gia đình. Tôi thậm chí không quan tâm nhiều đến việc đầu tư nữa, chủ yếu vì đã bị mất niềm tin. Nhưng tôi đã học được từ chuyện đó và biết rằng mặc dù nó là một cái giá quá đắt, tôi không thể phủ nhận mức độ bài học kinh nghiệm mà tôi có được từ đó.*

Giống như Jake, đôi khi chúng ta có những ngẫu hứng về việc hợp nhất nghề nghiệp và thú vui riêng của chúng ta. Một số người trong chúng ta yêu thích công việc của mình và cảm thấy nó gần giống như thú vui riêng – rằng ta sẽ làm nó cho dầu có được trả công hay không. Điều này được thỏa mãn nếu như bạn đủ may mắn để trải nghiệm nó. Tuy nhiên, việc biến thú

vui riêng thành công việc kinh doanh là một vấn đề hoàn toàn khác. Vứt bỏ thế mạnh của mình, toàn bộ kiến thức và kỹ năng tạo nên trình độ chuyên môn sẽ gây nguy hiểm cho kế hoạch tổng thể mà chúng ta đã nói từ trước về việc sử dụng vốn con người và biến nó thành vốn tài chính. Ngay khi chúng ta chêch hướng với một dự án kinh doanh thứ hai, trọng tâm của chúng ta không còn ở trong lĩnh vực mà chúng ta quen thuộc và cũng là thế mạnh lớn nhất của ta.

Có những ngoại lệ: một số người có tài quản lý nhiều công việc kinh doanh với sự tập trung cao độ, với năng lực vượt trội và rất thành công. Nhưng bạn nên biết rằng mình có phải là một trong số ít người đó hay không. Khi bạn rời mắt khỏi mục tiêu lớn đã được xác lập, và đi theo một mục tiêu di động rất nhỏ, sự xao lãng gây ra có thể dẫn đến những cái giá phải trả cực kỳ đắt về kinh tế và cá nhân.

Như Jake đã lưu ý, chỉ vì bạn thích một điều gì hay thích thú với một hoạt động thì không có nghĩa là bạn có thể theo đuổi nó một cách thành công như một công việc kinh doanh. Sự khác biệt giữa việc có thú vui riêng và biến nó thành việc kinh doanh là rất lớn. Một trong những lợi ích của thú vui riêng là nó giúp bạn giải tỏa stress. Trong kinh doanh, bạn phải kiểm sống, báo cáo cho một ông chủ, đạt chỉ tiêu đúng thời hạn, và trả lời những cuộc điện thoại... Cái đẹp của một thú vui ở chỗ nó cho phép bạn thoát ra và vui vẻ. Cho dầu là đi thuyền buồm, chạy bộ trong công viên, hay chơi bóng đá với các con, bạn có thể quên mọi chuyện và thưởng thức nó.

Khi hoạt động đó trở thành công việc kinh doanh, một phần của sự thảnh thơi bị mất đi và được thay thế bằng nhiều khía cạnh trần tục của bất cứ ngành nghề nào. Bạn cần những người làm công, phải làm bảng lương, bảng mô tả công việc, và sự hỗ trợ kỹ thuật. Bạn phải có trách nhiệm và sẽ không còn sự vui vẻ nào nữa.

Trong thế giới tài chính, khi nói đến những cơ hội kinh doanh mới có tiềm năng, chúng ta đôi khi nói “ý tưởng này có vẻ hay trên giấy”, có nghĩa là cơ hội này có vẻ tuyệt vời, nhưng khi bạn thực sự sống với nó, câu chuyện hoàn toàn khác. Nếu khôn khéo, bạn có thể áp dụng năng lực vào nghề nghiệp một cách hiệu quả, giúp bạn sau đó có thể mua cho mình thời gian và sự độc lập tài chính để theo đuổi thú vui riêng mà không phải nghĩ đến mục tiêu tài chính trong tâm trí.

Bạn có thể thực sự được tự do để hưởng thú vui riêng theo cách đã dự định và không để nó xung đột với những mục tiêu tài chính của bạn.

Câu chuyện của Jake có vẻ hơi thái quá, nhưng những phiên bản tương tự xảy ra hàng ngày. Một trong những câu chuyện, có lẽ thường gặp nhất trong vài năm vừa qua liên quan đến thị trường bất động sản. Một nhà đầu tư nhiệt tình gọi cho một người bạn và nói “Chúng ta nên mua những căn nhà cũ và sửa chữa chúng. Bạn có tay nghề mộc giỏi và tôi giao tiếp tốt với mọi người. Nếu bạn đồng ý ký hợp đồng làm việc và tôi kiếm được những giao dịch, chúng ta có thể phân chia tiền mà chúng ta bỏ vào và có thể chia sẻ

lợi nhuận. Tôi nghĩ rằng chúng ta sẽ tạo thành một nhóm tuyệt vời. Hãy nhìn tất cả những bất động sản mà ta có thể mua thật rẻ. Chúng ta sẽ làm ra một tấn tiền. Chúng ta thuê những bất động sản, và giá trị sẽ chỉ tăng lên và tăng lên". Bạn đã biết phần kết của câu chuyện này.

Hãy thận trọng với phương pháp đầu tư "rỉ tai nhau" ("Anh ta đang làm, do đó nó phải là một ý tưởng tốt" hay "Cô ta đang làm, và cô ta chưa bao giờ mắc sai lầm"). Bạn có thực sự biết gì về những gì mà người khác đang làm với tiền của họ không? Làm sao bạn biết họ đã phạm những sai lầm gì? Họ có đang làm những gì họ biết hay không? Bạn có đang làm những gì bạn biết hay không?

Hãy dành thời gian ở nơi bạn có thể phát triển và sử dụng thế mạnh vốn con người của mình. Hãy cảnh giác với những tình huống trong đó kiến thức và kinh nghiệm của bạn có giới hạn. Hãy tìm kiếm sự tư vấn chuyên nghiệp và hãy hoài nghi về những hứa hẹn tương lai – đặc biệt khi bạn không phải là chuyên gia. Tốt hơn hết, hãy tập trung vào những thách thức mà bạn đã là chuyên gia hay có ý định sớm trở thành chuyên gia. Hãy làm những gì bạn biết và nhận ra những gì bạn không biết.



## CHƯƠNG 6

### Những qui luật đầu tư hiệu quả

Trong những năm gần đây, các nhà đầu tư đã kinh ngạc bởi sự phát triển nhanh chóng của những mô hình Ponzi và mức tăng trưởng biểu kiến của một âm mưu tài chính. Bạn có thể biết về Ponzi như một chương trình đầu tư hấp dẫn chi trả lợi nhuận cao cho một số nhà đầu tư từ tiền của những nhà đầu tư tiếp sau, thay vì từ bất cứ lợi nhuận nào kiếm được trong thực tế.

Có lẽ bạn đang thắc mắc “Làm thế nào để tôi tránh gặp phải trò Ponzi? Làm thế nào tôi biết mình sẽ không dính líu vào một Ponzi nổi lên trong những năm sau khi đã là một nhà đầu tư?”.

Một trong những cách hiển nhiên nhất để gia tăng tính an toàn và sự tin tưởng của bạn là thiết lập những qui luật để quản lý các khoản đầu tư. Những qui luật này phải có hiệu quả và ý nghĩa với bạn, sao cho bạn có thể phải thực hiện một số điều chỉnh theo 5 qui luật đơn giản là nội dung của chương này.

Hơn nữa, những qui luật này đã có hiệu lực đối với 80% các nhà đầu tư. Chúng đặc biệt đơn giản – không phức tạp hay có tính chất kỹ thuật – và được thiết kế cho việc giáo dục và bảo vệ bạn.

❖ **Qui luật 1: Là nhà đầu tư, tôi phải hiểu những gì mình sở hữu**

Nếu bạn không hiểu một khoản đầu tư, không kể là bạn đã được giải thích bao nhiêu lần, bằng loại thuật ngữ nào, và bởi ai, thì đừng mua. Để mua nó, bạn hãy đợi cho đến khi bạn hiểu nó. Nếu hiểu nó, bạn sẽ có khả năng đánh giá rủi ro, và đó là thành phần quan trọng nhất trong qui luật này. Bạn phải đánh giá những gì có thể xảy ra, tích cực và tiêu cực, và bạn sẽ bị ảnh hưởng như thế nào.

Đôi khi rủi ro có thể liên quan với tính không thanh khoản được. Ví dụ, bạn nghĩ mình có một tài sản có tính thanh khoản; nhưng ngay từ đầu, có thể bạn không hoàn toàn hiểu việc đầu tư. Về sau, bạn biết nó thực sự không hề có tính thanh khoản. Trong trường hợp này, lỗi của bạn là lỗi kép vì đã hiểu sai cả rủi ro và tính thanh khoản. Khi bạn nhận ra khoản đầu tư đó hoạt động kém và muốn bán, thì bạn cũng không thể bán được vì tài sản này không có tính thanh khoản.

Trách nhiệm của nhà tư vấn là giúp bạn có một mức độ hiểu biết nhưng họ không thể làm hết mọi việc cho bạn. Bạn cũng nên có một thái độ học hỏi nghiêm túc. Nếu bạn cảm thấy mình đang phải đấu tranh với

một khái niệm, thì việc thảo luận thêm là cần thiết. Nhà tư vấn có thể có những gợi ý về cách thức để bạn học thêm như đọc tài liệu, nghe băng, hay học trực tuyến. Điều quan trọng là thu thập thông tin hỗ trợ từ cách tiếp cận học hỏi và không phải từ bất cứ ai khác đang cố bán cho bạn thứ gì đó.

#### ❖ **Qui luật 2: Tôi phải hiểu các khoản đầu tư thực sự có tính thanh khoản đến mức nào**

Khi những khoản đầu tư của bạn có tính thanh khoản, bạn có thể tiếp cận tiền. Có tính thanh khoản thường có nghĩa là không kém hơn “mua bán cộng thêm 3 ngày”. Ở bất cứ thời điểm nào, bạn có thể gọi cho nhà tư vấn của mình, thực hiện một giao dịch bán, và trong vòng 3 ngày bạn sẽ tiếp cận được những khoản tiền; không phải là 3 tuần; không phải là “Hãy để tôi ký vào đây và trao cho bạn một giấy hẹn nợ”; và không phải là “Tôi sẽ gọi cho bạn khi có tiền”. Đó là “mua bán cộng thêm 3 ngày”. Khung thời gian thậm chí có thể ngắn hơn. Ví dụ, tiền mặt trong một tài khoản thị trường tiền mặt hay một tài khoản ngân phiếu thường có thể có ngay lập tức và không trì hoãn.

Qui luật các khoản đầu tư phải có tính thanh khoản không nhất thiết áp dụng cho mọi người. Một số người đầu tư vào tác phẩm nghệ thuật, hàng hóa, vốn cổ động tư nhân, hay bất động sản. Nhưng hầu hết các nhà đầu tư đòi hỏi sự tiếp cận vốn đầu tư của họ và cũng có thể là thu nhập và tăng trưởng. Trong

thực tế, họ có thể cần vay dựa trên những khoản đầu tư, do đó chúng phải hợp lệ cho việc thế chấp. Khi các khoản đầu tư không có tính thanh khoản, chúng không thể đảm bảo cho một khoản vay. Như một qui luật tổng quát, hầu hết các nhà đầu tư đều cần tính thanh khoản.

#### ❖ Qui luật 3: Các khoản đầu tư của tôi phải hoàn toàn minh bạch

*Tính minh bạch* đã nổi lên hàng đầu trong ngôn ngữ đầu tư 2 năm gần đây. Những sự cố mới xảy ra ở Wall Street đã làm nổi bật ý nghĩa của *tính không minh bạch*. Minh bạch có nghĩa là bạn có thể nhìn vào hoạt động bên trong của những gì bạn sở hữu và hiểu những thành phần nhỏ. Ví dụ, đối với một quỹ đầu tư tín thác (mutual fund), bạn có thể xem lại báo cáo hàng hăm hay hàng quý hoặc có một bản báo cáo trực tuyến giúp bạn nhìn thấy từng vị trí riêng bên trong các khoản tiền. Với một công ty quản lý đầu tư (investment manager), bạn có thể nhìn vào những chứng khoán thực tế. Đó không phải là một mẫu giấy nói rằng bạn có 100.000USD trong quỹ XYZ. Bạn có thể xem những chi tiết. Việc báo cáo các tài sản phải xuất phát từ một nguồn của bên thứ ba chứ không phải trực tiếp từ nhà tư vấn.

Ví dụ, hầu hết các công ty môi giới cung cấp những báo cáo hàng tháng hay hàng quý đến cho khách hàng từ một vị trí chính thức và trung tâm, không thông qua nhà tư vấn. Như vậy có nghĩa là nhà tư

vấn không thể “chỉnh sửa” dữ liệu được trình bày cho khách hàng.

Những tiêu chuẩn như vậy cũng phải được áp dụng cho việc truy cập trực tuyến các giá trị và chi tiết tài khoản.

Mục đích của tính minh bạch là để giúp bạn hiểu, thông qua dữ liệu đáng tin cậy, chính xác về những gì bạn sở hữu. Nếu không có sự minh bạch thì không thể giải thích được. Nếu không thể giải thích được thì bạn không hiểu nó. Điều này tương ứng với qui luật 1.

#### ❖ **Qui luật 4: Tôi phải hiểu mình đang chi tiền cho việc tư vấn, các dịch vụ và các sản phẩm đầu tư như thế nào**

Những khoản đầu tư là những nền tảng săn có cho phép hình thành các hình thức chi trả khác nhau, phụ thuộc vào việc tư vấn, các dịch vụ và các sản phẩm có thể có. Một số nhà tư vấn dựa trên giao dịch, có nghĩa là bạn chi một khoản hoa hồng mỗi khi mua một sản phẩm. Những nhà tư vấn khác dựa trên phí, có nghĩa bạn chi cho nhà tư vấn dựa trên tổng tài sản chịu sự quản lý. Ngoài ra, một số khoản đầu tư, như các công ty đầu tư tín thác, có những khoản phí nội bộ, những khoản hoa hồng bán.

Trong một số tài khoản được quản lý riêng rẽ, các khoản phí có thể được chia sẻ giữa nhà tư vấn và những nhà quản lý đầu tư bên ngoài. Trong trường hợp này, nhà tư vấn hành động như người điều khiển giao thông, giúp khách hàng phân bổ những

khoản tiền vào từng ngăn riêng, phản ánh những lựa chọn phân bổ tài sản. Những chọn lựa chi trả thường được quyết định bởi cấu trúc của công ty nơi nhà tư vấn làm việc, nhưng hầu hết họ có những sở thích dựa trên triết lý, phong cách, hay kinh nghiệm cá nhân.

Vì lợi ích tốt nhất của mỗi người, các khoản phí cần được thảo luận chi tiết ngay từ đầu. Bạn muốn biết mình đang mua loại tư vấn nào, những dịch vụ và sản phẩm nào và với cái giá bao nhiêu. Đó là cách để đánh giá đúng giá trị của những gì mà nhà tư vấn phải cung cấp. Về phần mình, nhà tư vấn biết rằng một thỏa thuận định giá thuận lợi có thể đóng góp vào việc bảo vệ và tăng trưởng vốn dài hạn của bạn. Một nhà tư vấn tận tâm sẽ liên tục cung cấp sự tư vấn, các dịch vụ và các sản phẩm có giá trị cao nhất ở một cấu trúc giá có lợi cho bạn.

Nếu đã tuân theo qui luật 1 đến 4, bạn có thể phạm sai lầm không? Dĩ nhiên là có, vì còn một qui luật sau đây, và là qui luật quan trọng nhất.

- ❖ **Qui luật 5: Tôi phải tự mình tìm hiểu tính cách của những người tôi giao kết và thực hiện việc kinh doanh. Tôi không ủy thác trách nhiệm hết sức quan trọng này cho bên thứ ba**

Khi vụ lừa đảo tài chính nhiều tỉ đôla của Bernie Madoff bị phơi bày vào năm 2008, các khách hàng mới biết một người nào đó biết ông ta, nghe nói về ông ta, biết một người nào đó đã kiếm được nhiều tiền, hay đã

thử để đầu tư với ông ta. Vậy, có bao nhiêu người thực sự biết rõ ông ta?

Khi bạn xem xét một nhà tư vấn, có hai tập hợp kỹ năng cơ bản để tìm kiếm, và các khách hàng thường trở nên gắn bó với một tập hợp ít quan trọng hơn: việc thực hiện những khoản đầu tư. “Nếu tôi trở thành khách hàng của ông, ông sẽ đầu tư tiền của tôi như thế nào? Tôi muốn biết ông sẽ làm gì”. Câu hỏi này sẽ khiến nhà tư vấn giải đáp cho bạn những sản phẩm, dịch vụ, nghiệp vụ ngân hàng và việc cho vay.

Điều quan trọng hơn việc thực hiện các khoản đầu tư là cách mà nhà tư vấn suy nghĩ. Bất cứ ai cũng có thể làm theo một công thức nấu ăn, nhưng chỉ có những bếp trưởng thành công mới là bậc thầy về cách thức sáng tạo món ăn phức tạp. Nhà tư vấn đầu tư lý tưởng sẽ không chỉ tuân theo một công thức đầu tư mà thay vào đó, áp dụng suy nghĩ và trí thông minh đã được trau dồi để đánh giá những chọn lựa và đưa ra những phán đoán bậc thầy thỏa mãn cho “bảng màu” đầu tư của bạn.

Quá trình đánh giá một nhà tư vấn rất thường bị bỏ qua một cách đơn giản. Khi phỏng vấn một nhà tư vấn (bạn phải tự thực hiện và không ủy thác cho một ai khác) bạn nên hỏi những câu hỏi sau:

- Hãy cho tôi biết nền tảng và kinh nghiệm kinh doanh của anh/chị?
- Hãy nói với tôi cách suy nghĩ của anh/chị?
- Hãy giải thích cho tôi triết lý đầu tư của anh/chị?

- Hãy cho tôi biết tôi sẽ trả tiền cho những khoản đầu tư và tư vấn như thế nào?
- Hãy cho tôi biết về gia đình anh/chị?
- Hãy cho tôi biết anh/chị kết giao với ai khi không làm việc?

Bên cạnh đó, bạn cũng có thể phỏng vấn nhóm hay đội ngũ nhân viên của nhà tư vấn. Hãy ngồi với nhóm và hỏi họ “Nhà tư vấn đối xử với các bạn như thế nào? Các bạn thích làm việc ở đây như thế nào? Các bạn đã làm việc ở đây trong bao lâu? Vì sao các bạn ở lại với nghề này? Vì sao các bạn ở lại với công ty này?”.

Ngoài ra, bạn có thể tìm hiểu thông tin thêm từ cấp trên của nhà tư vấn? Người này có thể cung cấp quan điểm bổ sung và đánh giá nhu cầu của bạn phù hợp như thế nào với nhà tư vấn đó.

Sau cùng, bạn có thể nói chuyện với những kế toán, luật sư hay thậm chí những khách hàng khác, là những người biết rõ về nhà tư vấn này. Thật chí nhà tư vấn có thể cung cấp cho bạn một số người giới thiệu. Hãy nói chuyện với ba đến năm cá nhân đã có quan hệ chuyên môn từ trước với nhà tư vấn. (Những người này không được có xung đột lợi ích hay liên hệ tiền bạc với nhà tư vấn).

Jason là một ví dụ điển hình về những gì có thể xảy ra khi bạn không áp dụng những qui luật này. Jason là một doanh nhân 55 tuổi, có lợi nhuận từ doanh thu của doanh nghiệp gia đình, là nơi ông cũng đã làm việc trong nhiều năm. Ông đã đầu tư

tiền với nhiều định chế, và những khoản đầu tư dường như tạo ra lợi nhuận cao hơn trung bình trong một thời gian.

Khi nền kinh tế suy yếu, những khoản đầu tư của ông chao đảo, Jason đến với một nhà tư vấn mới cùng với danh mục đầu tư của mình để đánh giá sự trì trệ của các khoản đầu tư và tìm một lời khuyên. Ông lo ngại vì giá trị các tài khoản của mình đã suy giảm nhanh; và như một hệ quả, ông đang xem xét lại những quan hệ của mình với các nhà tư vấn trước đây.

Nhìn vào danh mục đầu tư, nhà tư vấn nhận ra rằng Jason đã đầu tư phần lớn tiền vào những khoản đầu tư vừa không có tính thanh khoản vừa không minh bạch. Rõ ràng Jason không hiểu được những gì mà ông sở hữu. Những khoản đầu tư đã không được kiểm toán, Jason không biết là mình đang trả tiền cho điều gì, và ông đã không tự mình điều tra những nhà tư vấn chuyên nghiệp.

Khi ai đó đưa cho tôi một danh mục đầy những khoản đầu tư vi phạm các nguyên tắc cơ bản nói trên, thì giống như nhìn vào một cánh đồng, đã từng là một cánh đồng đẹp nhưng chưa bao giờ được bảo quản hợp lý, đầy cỏ dại và đá. Thật khó để xử lý vì tôi biết những gì đã và đang xảy ra. Tôi cũng biết những gì sẽ phải thực hiện để khắc phục nó. Để sửa chữa một cánh đồng đã bị quản lý tồi trong 50 năm, bạn sẽ phải đào tung toàn bộ mọi thứ. Và sau khi bạn làm xong, thứ còn lại chỉ là bãi đất trống có thể sử dụng còn tất cả chỉ là thứ bỏ đi.

Jason thậm chí không nhận thức rằng những khoản đầu tư của mình không minh bạch. Ông không biết chúng không có tính thanh khoản và giá trị chỉ bằng một nửa giá trị mà ông ước tính. Danh mục đầu tư của Jason có những khoản đầu tư rủi ro cao khác nhau, bao gồm hàng triệu đôla đã đi vào một quỹ đầu tư trung gian (feeder fund) và vào tay Bernie Madoff. Nếu ông tuân theo những qui luật nói trên ngay từ đầu, ông sẽ không bao giờ có những khoản đầu tư đó.

Bạn sẽ nhận ra sự hốt hoảng của Jason khi ông chia sẻ đánh giá của mình về các biến cố.

*Jason: Bây giờ tôi nhận ra mình cần chú ý nhiều hơn. Tôi đã quá tập trung vào việc kiếm tiền nên đã lơ là trong việc tuân theo những qui luật đơn giản nhất. Điều mỉa mai là khi tôi còn kinh doanh, tôi biết chính xác làm thế nào để phát triển những qui luật và tuân theo chúng.*

*Đó là lý do khiến doanh nghiệp của tôi thành công và tôi đã bán nó rất có lãi! Bây giờ tôi hiểu rằng mình phải vận dụng lại đầu óc và tích cực bảo vệ lợi ích của mình hơn nữa. Tôi sẽ có những qui luật và tuân thủ chặt chẽ cho phần còn lại của những ngày tháng đầu tư của mình!*

Một nhà đầu tư khác, Martin, một doanh nhân dè dặt và có kinh nghiệm, tóm tắt điểm này như sau:

*Martin: Chỉ cần chấp nhận kinh nghiệm thua lỗ để nhận ra giá trị của những qui luật. Tôi đã học*

*được điều khó nhọc này từ sớm. Thông qua những giá trị và kinh nghiệm sống, tôi đã truyền đạt lại cho con cháu để chúng có thể tránh phạm cùng những sai lầm đó.*

Dựa theo quy luật để có cơ sở chọn lựa những khoản đầu tư và những nhà tư vấn chuyên nghiệp là cách làm đúng đắn nhất. Hãy phát triển những qui luật của chính mình, thiết lập một kỷ luật, và theo dõi tiến trình. Bạn sẽ thấy đó là một trong những cách thức có giá trị nhất để bảo vệ các khoản đầu tư của bạn và của cả gia đình.



## CHƯƠNG 7

### Thời điểm luyện tập chữa cháy không phải là giữa một đám cháy

Chúng ta đã nói về sự cần thiết phải sắp xếp thứ tự ưu tiên, lập kế hoạch và có trách nhiệm. Xét đến những phản ứng tình cảm đối với thế giới đầu tư đang thay đổi, chúng ta thu xếp những việc này như thế nào? Câu trả lời là trước hết ta phải thực hiện công việc khó khăn nhất là lập kế hoạch khi có thể suy nghĩ một cách rõ ràng và có những cơ hội để đánh giá chiến lược. Khi không có áp lực hay sự cần thiết để có phản ứng tức thời, chúng ta có thể suy ngẫm những chọn lựa khác nhau và thảo luận chúng với các thành viên gia đình và các nhà tư vấn. Không may là vì bận rộn với những nhiệm vụ thúc bách khác, không phải lúc nào chúng ta cũng sử dụng thời gian này một cách hiệu quả – hay vì lý do nào đó mà chúng ta không biết để có hành động tương xứng với những gì mà chúng ta đòi hỏi được coi trọng. Rồi đột nhiên một vấn đề dài hạn chuyển biến thành nhu cầu khẩn cấp và chúng ta có thể thấy rằng mình chưa được chuẩn bị.

Điều này đúng trong nhiều mức độ đầu tư khác nhau bao gồm những vấn đề như tương tác với nhà tư vấn, viết di chúc và lập kế hoạch di sản; lập kế hoạch thuế, để lại tài sản cho bạn đời, con cái và những tổ chức từ thiện; phân bổ tài sản và chiến lược đầu tư.

Những vấn đề này nên được xem xét từ sớm, vì chúng có thể trở nên rắc rối nếu bạn cho rằng nó dường như còn ở rất xa trong tương lai và hiện nay bạn bận giải quyết một số vấn đề đòi hỏi gay gắt hơn. Nhưng khi tương lai đứng trước mặt bạn, nó trở thành một chuyện khẩn cấp, bạn không ở trong tình trạng tâm lý tốt nhất để đương đầu. Cách suy nghĩ của bạn là thỏa hiệp, và bạn có thể bị choáng.

Đã bao giờ bạn nghe một ai đó nói “Tôi không có thời gian lập kế hoạch, tôi quá bận rộn để chữa cháy chưa? Khi bạn đối mặt với những tình huống khẩn cấp, việc khác vẫn cần sự chú ý của bạn. Sau cùng, chúng lớn lên, cháy ngay trước mặt bạn trong khi một vấn đề nhỏ khác lại đang phát triển. Bạn vướng vào một chu kỳ chữa cháy luẩn quẩn, và sau cùng, tất cả những gì bạn có thể làm là cứ đứng đó và chĩa vòi nước.

Tình trạng hoảng loạn này có thể tránh được một phần nếu bạn có sẵn kế hoạch đối phó. Nhưng làm thế nào có một kế hoạch đối phó nếu bạn chưa hoàn tất kế hoạch cơ bản? Nói cách khác, làm thế nào thực thi kế hoạch thoát khỏi đám cháy nếu bạn chưa bao giờ diễn tập? Chúng ta hãy nghiên cứu từng vấn đề một và nói về cách thực hành hiệu quả hơn.

## ❖ Tương tác với nhà tư vấn

Phần trước chúng ta đã thảo luận về tính minh bạch. Khái niệm này cũng áp dụng đúng cho cách mà bạn nói chuyện với nhà tư vấn của mình. Nghĩa là đặt ra những trống đợi ngay từ khi bắt đầu mỗi quan hệ, về việc bạn sẽ giao tiếp như thế nào, và với tần suất nào, những liên lạc nào thông qua văn bản hoặc bằng lời hoặc bằng email thì chấp nhận được? Đôi khi chúng ta thấy mình quanh quẩn, day dứt với những cảm xúc chán nản, giận dữ, thất vọng hay thậm chí ngượng ngùng, và chúng ta không biết làm thế nào để nói rõ những cảm xúc của ta dành cho người khác.

Nếu chúng ta tiếp tục như vậy trong một thời gian dài, sự liên hệ giữa hai bên sẽ suy thoái. Khi xuất hiện một vấn đề mới, hay một vấn đề nghiêm trọng đòi hỏi ta phải giải quyết hiệu quả qua giao tiếp thì chúng ta không thể; vì ta đã thất bại trong việc nuôi dưỡng đối thoại mang tính xây dựng khi có điều kiện lý tưởng.

Trong thế giới đầu tư có một thành ngữ phổ biến “Thua lỗ đầu tiên của bạn là thua lỗ cuối cùng”. Thành ngữ này có nghĩa là bạn phải xử lý ngay lập tức những vấn đề trước khi chúng có cơ hội leo thang. Mỗi khi chúng ta có một gián đoạn nhỏ trong chuỗi giao tiếp, ta phải xem nó như một cơ hội để nhanh chóng cải thiện quá trình tương tác của chúng ta và để củng cố mối quan hệ. Trong tình huống khẩn cấp, chúng ta cần tất cả các nguồn lực của mình tập trung vào việc giải quyết những vấn đề và với một ngôn ngữ chung rõ ràng.

Sarah giải thích kinh nghiệm của mình về điều này.

**Sarah:** Tôi đã điều hành công ty in và đồ họa của mình trong nhiều năm, và tôi là người đầu tiên công nhận rằng tôi ít quan tâm đến việc đầu tư. Phần lớn vốn của tôi đều dùng vào kinh doanh nên các tài sản lưu động là không đáng kể. Tuy vậy, tôi vẫn quan tâm đến việc tương tác và tôi biết vấn đề này quan trọng như thế nào! Tôi cảm thấy mình phải tìm đúng người hướng dẫn và đã nhanh chóng tìm ra một nhà tư vấn sử dụng các thuật ngữ đơn giản mà tôi có thể hiểu được.

Rồi đột nhiên, tôi đối diện với cái chết của cả cha và mẹ mình cùng một lúc, và một di sản và việc thừa kế phức tạp. Tôi là con duy nhất nên phải một mình đương đầu với mất mát lớn này và những trách nhiệm tài chính mới phát hiện. Cha mẹ lúc nào cũng tạo cho tôi ấn tượng rằng gia đình mình thuộc loại bình thường nên tôi đã không chuẩn bị tinh thần cho việc quản lý một số tiền lớn như vậy. May mắn là tôi đã thiết lập mối quan hệ với một nhà tư vấn đáng tin cậy trước khi điều này xảy ra.

Tôi không thể tưởng tượng làm thế nào mình có thể phỏng vấn, nghiên cứu thành tích và đánh giá những nhà tư vấn trong khi tất cả chuyện điên rồ và đau đớn này xảy ra. Tôi rất hài lòng là mình đã dành thời gian làm việc này trước khi gặp chuyện gây bối rối. Tôi chưa bao giờ nghĩ mình sẽ cần đến sự tư vấn nhiều như vậy.

### ❖ Lập kế hoạch viết di chúc và để lại di sản

Đây là kiểu lập kế hoạch cho một nhu cầu sẽ xảy ra trong tương lai xa. Suy nghĩ này giữ cho bạn không phải đối diện với những quyết định khó khăn và nhạy cảm. Vì việc lập di chúc hầu như luôn đem lại những vấn đề gia đình phức tạp nên thường bị hoãn lại. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu người sở hữu tài sản bị ốm hay chết bất ngờ? Khi một biến cố rất quan trọng xảy ra, chúng ta không thể quay ngược sự kiện và “thu xếp” những gì đã phải làm từ trước.

Điều này đã xảy ra cho Thomas, một nhà đầu tư tận tụy trong việc bảo tồn đất đai của cộng đồng mình từ nhiều năm. Ông dự định để lại một khoảng đất rộng cho một tổ chức phi lợi nhuận địa phương chuyên về việc bảo vệ không gian mở. Ông thường xuyên nói “Tôi sẽ để lại điều này và tôi sẽ làm điều kia” nhưng ông chưa bao giờ tích cực làm nó. Khi ông chết, khu đất chuyển sang cho những người thừa kế; họ nhanh chóng bán và chia nó ra như các tài sản khác. Khu đất đó bây giờ là một công ty phát triển nhà, Thomas không bao giờ hoàn thành việc bảo tồn vĩnh viễn khu đất đó. Thực tế đáng buồn là việc bảo tồn không gian mở là một trong những đam mê lớn nhất của ông.

Thomas đã mất cơ hội để lại một di sản đặc biệt vì việc lập kế hoạch cần thiết chưa bao giờ được ông đặt lên hàng đầu trong danh sách của mình.

## ❖ Lập kế hoạch thuế

Lập kế hoạch thuế là một vấn đề mà bạn có thể giải quyết sau những ưu tiên khác. Việc lập kế hoạch thuế cao cấp đòi hỏi sự tương tác vững chắc giữa nhà tư vấn và kế toán viên của bạn về bức tranh thu nhập đầu tư của bạn. Người kế toán có thể cần thông tin từ nhà tư vấn để chuẩn bị chính xác bảng kê những khoản thi thuế dự kiến. Khi hai người này làm việc với nhau, những nhu cầu của bạn có thể được đề cập theo một cách thức chủ động, giữ cho bạn cập nhật và chuẩn bị cho những gì bạn có nghĩa vụ hay có thể tiết kiệm trong các thứ thuế. Không ai muốn viết một ngân phiếu lớn không dự kiến do việc lập kế hoạch tồi, đặc biệt là nếu như tiền chưa được để dành riêng ra! Có thể tránh được chuyện này bằng cách lập kế hoạch trước (1) bạn sẽ xử lý những khoản thuế của mình như thế nào, (2) ai sẽ ghi chép những con số, (3) nó sẽ được tương tác ra sao và (4) nó sẽ được thanh toán như thế nào.

## ❖ Để lại tài sản cho bạn đời, con cái và những tổ chức từ thiện

Việc làm này bao gồm một loạt những quyết định phức tạp đòi hỏi phải suy nghĩ và xem xét. Một mặt, chúng ta đã làm việc vất vả để có tài sản và suy nghĩ đầu tiên của ta là muốn nó được chuyển cho người thừa kế của mình một cách nguyên vẹn. Mặt khác, chúng ta nhận biết rằng mình phải đối diện với những khoản

thuế bất động sản và thậm chí là những thứ thuế cho những khoản cho tặng hiện nay.

Chúng ta muốn đảm bảo rằng người bạn đời của ta có được sự bảo vệ của một tài sản cơ bản đủ cho những khoản nợ phải trả, những nhu cầu về lối sống, và sự hỗ trợ cho con cái. Khi các con đã lớn, ta không muốn chúng lười biếng bằng cách để lại quá nhiều tiền trước khi chúng có được sự chín muồi để quản lý tài sản. Đây là cuộc thảo luận tế nhị cần được diễn ra giữa bạn, nhà tư vấn tài chính, kế toán viên và nhà tư vấn pháp lý của bạn.

Có nhiều chiến lược giúp bạn chuyển các tài sản từ tên bạn sang tên người thừa kế mà không cho họ hưởng tài sản ngay nhưng điều này cần được suy ngẫm khi bạn còn sống, đầu óc minh mẫn, và ở trong một vị thế tài chính để thực hiện những chuyển giao. Chúng ta không được để lùi việc làm này quá lâu, đặc biệt là những quyết định có liên quan đến bảo hiểm nhân thọ. Khi bạn lớn tuổi, bạn có nguy cơ mắc bệnh nặng và có thể không được công ty bảo hiểm chấp nhận, và rồi thì quá trễ.

#### ❖ Phân bổ tài sản và chiến lược đầu tư

Phân bổ tài sản là chiến lược được sử dụng để phân chia những khoản đầu tư giữa bốn lớp tài sản được chấp nhận rộng rãi: tiền mặt, trái phiếu, chứng khoán và những tài sản cứng như bất động sản hay những vật sưu tập. Mỗi lớp có những đặc điểm, những rủi ro và mức lợi nhuận theo lịch sử phân biệt của nó. Cũng có thể có sự

khác biệt trong mỗi lớp. Ví dụ, những mã chứng khoán nhỏ có thể có hiệu quả hơn những mã chứng khoán lớn. Tiền mặt, trái phiếu và chứng khoán thường được xem như là “có tính thanh khoản”, và những tài sản cứng (hard assets) là “không có tính thanh khoản”. Lợi nhuận của mỗi lớp phải được xem xét cùng với những rủi ro và chi phí tương ứng. Điều thú vị là những lớp tài sản này thường hoạt động theo những cách thức bổ túc cho nhau, sao cho khi một hay hai lớp không hoạt động tốt, thì những lớp khác có thể. Đôi khi tất cả các lớp dường như cùng nhau hoạt động tốt, như đã xảy ra trong năm 1995; và đôi khi, dường như không có gì hoạt động tốt cả, như vào nửa sau năm 2008!

Chúng ta hãy xem lại những đặc điểm và rủi ro của mỗi lớp tài sản. Với tiền mặt, nói chung, bạn có tính thanh khoản và tính an toàn. Tuy nhiên, bạn có thể nhận được lợi nhuận rất thấp vì đã không thực hiện “cam kết” đầu tư. Ngoài ra, bạn đang chấp nhận những rủi ro khác, như những tác động của lạm phát, (chúng ta sẽ nói vấn đề này ở phần sau) và chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là cái giá phải trả vì không vốn hóa tiền mặt vào những cơ hội đầu tư khác. Trong 100 năm qua, tiền mặt đã có lãi suất trung bình 3% hàng năm.

Trái phiếu là những công cụ của tín dụng. Khi mua trái phiếu, bạn đang cho một bên khác vay tiền như chính phủ hay một công ty kinh doanh lớn. Chất lượng của thực thể này có thể xác định “hệ số tín nhiệm” hay khả năng của bạn để được thanh toán lại. Để đổi lại khoản cho vay đã thực hiện, bạn nhận được tiền lãi vào một ngày tháng định trước trong tương lai

và trông đợi được hoàn trả lại vốn ban đầu. Các trái phiếu thường có tính giảm lạm phát vì vốn gốc có khả năng được trả lại bằng số tiền có sức mua yếu hơn do kết quả của lạm phát. Ngoài ra nếu lãi suất tăng lên, giá trị thị trường các trái phiếu của bạn có thể giảm khi có những trái phiếu mới được chào ở những mức lãi suất cao hơn. Mặt khác, các trái phiếu thường được mong muốn do tính an toàn, thu nhập và tính có thể tiên đoán của chúng, như được minh họa bởi lãi suất 5% trong 100 năm qua.

Chứng khoán là một tài sản thặng dư. Khi mua chứng khoán, bạn đang đầu tư vào một công ty bằng cách mua một phần của nó. Lý tưởng thì bạn tìm kiếm các công ty có tăng trưởng doanh lợi và sự tăng giá tiếp theo. Một số chứng khoán có chi cổ tức, và cổ tức này có thể đóng góp nhiều vào mức doanh lợi tổng thể, mà tính trung bình là 9,5% trong 100 năm qua. Chứng khoán được xem là những khoản đầu tư dài hạn. Khi mua chứng khoán, bạn đã từ bỏ một phần tính có thể tiên đoán của tiền mặt và trái phiếu để tăng tiềm năng của doanh lợi dài hạn. Chứng khoán hoạt động tốt trong những môi trường lạm phát, và chúng có thể có tính thanh khoản khá cao. Tuy nhiên ngay cả những công ty hoạt động tốt nhất, giá chứng khoán cũng có thể bị ảnh hưởng đáng kể bởi nền kinh tế, những thay đổi trong ngành và sự bất chợt của các thị trường tài chính. Đó là lý do thỉnh thoảng bạn nghe các nhà đầu tư nhắc đến chứng khoán với biệt ngữ “thao túng thị trường”, “cháy túi”... Những biệt ngữ này nói đến sự thiếu kiểm soát của nhà đầu tư



đối với tính chất hay thay đổi của giá và sự chán nản khi những khoản đầu tư đó không như mong đợi. Tuy nhiên, trong những lớp tài sản có tính thanh khoản thì chứng khoán là tài sản có thành tích tốt nhất qua những khoảng thời gian dài.

Những tài sản cứng như bất động sản và các vật sưu tập cũng có tiềm năng mang lại lợi nhuận cao, nhưng nó thường đòi hỏi chuyên môn chuyên biệt và có thể trở nên phức tạp vì không có tính thanh khoản và những xem xét về thuế. Mặc dù các tài sản cứng không phải là trọng tâm của quyển sách này, nhưng chúng xứng đáng có một chỗ trong việc lập kế hoạch tổng thể và chiến lược đầu tư của bạn.

Bây giờ, chúng ta hãy phối trộn và kết hợp một số tài sản có tính thanh khoản để xem chuyện gì sẽ xảy ra. Bạn có thể trông đợi những lợi nhuận nào qua những khoản thời gian dài nếu như 30% tài sản của bạn là trái phiếu và 70% là chứng khoán? Hãy thử làm phép toán sau:

Nhân 30% với 5% (trái phiếu) và cộng với 70% nhân 9,5% (chứng khoán). Bạn có được gì? 8,15%, một khoản lợi nhuận mà bạn có thể trông đợi với phân bổ tài sản đó.

Bây giờ hãy thử:

Nhân 80% với 5% (trái phiếu) và cộng thêm 20% nhân 9,5% (chứng khoán). Đáp số là bao nhiêu? 5.9%.

Còn như sau thì sao?

Nhân 80% với 3% (tiền mặt) và cộng 20% nhân 5% (trái phiếu) = 3,4%

Rõ ràng là những tổ hợp này có những suất lợi nhuận rất khác nhau theo lịch sử, kèm theo những mức rủi ro khác nhau. Đó là những gì các nhà tư vấn muốn đề cập khi họ nói rằng phân bổ tài sản là một trong những yếu tố ảnh hưởng nhất trong thành tích danh mục đầu tư.

Phân bổ tài sản và chiến lược đầu tư có lẽ là những minh họa rõ ràng nhất cho tầm quan trọng của việc lập kế hoạch trước, và chúng cũng thách thức nhất. Đó là vì những quyết định này phải được đưa ra và đánh giá lại liên tục. Nếu bạn nghĩ rằng mình có thể thiết lập một chiến lược và “xong” với nó, chắc chắn bạn sẽ thất vọng! Phân bổ tài sản và chiến lược đầu tư đòi hỏi việc xem xét lại thường xuyên và lập kế hoạch dài hạn. Những “diễn tập” sẽ xuyên suốt toàn bộ quãng đời đầu tư! Chúng ta hãy xét một ví dụ về hoạt động này.

Shelly và Bob khởi nghiệp với 1 triệu USD. Mục tiêu của họ là có 2 triệu trong 11 năm. Đó là để cho họ có thể sống dựa vào một dòng thu nhập khoảng 90.000USD mỗi năm khi về hưu, hay 4,5% vốn. Nghĩa là họ cần một lợi nhuận 6,5% trên những khoản đầu tư của mình trong 11 năm sắp tới để tích lũy 2 triệu từ số dư khởi đầu 1 triệu.

Dựa theo lịch sử, xác suất để có được lợi nhuận cao nhất là một phân bổ tài sản có ít nhất 50% chứng khoán và 50% (hay gần như vậy) trong thu nhập cố định. Do đó họ tiến tới trước với chiến lược đầu tư này, vốn nhạy cảm với những tài khoản và mục tiêu đã có của họ. Vì con cái đang học đại học và những nguồn lực có giới hạn, họ không thể tiết kiệm được nhiều trong

khoảng thời gian này. Nghĩa là họ sẽ rất phụ thuộc vào lợi nhuận đầu tư thực tế. Nếu đầu tư trong một môi trường thị trường tích cực, họ có thể kiếm được lợi nhuận thậm chí còn cao hơn 6.5%.

Từ năm 2003 đến 2007, thị trường chứng khoán đã tăng giá trị 80%. Nếu những khoản đầu tư chứng khoán của họ cũng tăng theo cách này, phân bổ tài sản của họ sẽ thay đổi. Đó là vì 50% trong chứng khoán sẽ hoạt động tốt hơn các khoản đầu tư thu nhập cố định. Do đó trong vòng 3 đến 4 năm, nếu không có thay đổi nào về phân bổ, các phân bổ sẽ không còn là 50/50 nữa. Chúng sẽ là 60/40 hay thậm chí là 65/35. Ở nơi nào đọc trên tuyến này cần đưa ra một quyết định về việc tái cân bằng, nhưng mỉa mai là điều này xuất hiện vào thời điểm các nhà đầu tư khó thực hiện thay đổi nhất. Vì sao? Vì họ đang kiếm được quá nhiều tiền! Nếu giảm số cổ phiếu đã tăng giá, họ cũng sẽ phải trả những khoản thuế lợi nhuận vốn. Đây là nơi mà những cảm xúc có thể gây ảnh hưởng nhiều nhất. Thời điểm này, khi có sự phán khởi lớn nhất, tiền nhiều nhất và ít cân bằng nhất, chính là thời điểm cần phải bán lớp tài sản nặng cân hơn (trong trường hợp này là các cổ phiếu) để đưa danh mục đầu tư trở về đúng tuyến. Quá trình này có thể thách thức, và các nhà đầu tư sẽ cần một người nhắc rằng những mục tiêu dài hạn phải được tập trung một cách vững chắc.

Không có một qui luật khắc chấn và cứng nhắc về việc một danh mục đầu tư cần được cân bằng lại thường xuyên như thế nào. Điều này phải được khách hàng cùng với nhà tư vấn tìm ra, và nó thường chịu ảnh

hướng bởi khung thời gian, mức thuế, mức chấp nhận rủi ro và giai đoạn trong đời của nhà đầu tư. Nhưng nói chung, những danh mục đầu tư được tái cân bằng ít nhất là hàng năm để phối với những nghĩa vụ thuế.

Nếu như Shelly và Bob khởi đầu với một phân bổ 50/50 và thị trường đã có vài năm rất tiêu cực thì sao? Nếu họ thấy rằng họ chỉ có 35% trong cổ phiếu, bạn nghĩ họ sẽ làm gì? Nếu cả hai chưa về hưu và có một mức chấp nhận rủi ro cao, thì họ sẽ mua chứng khoán vì lúc này đang nặng về trái phiếu. (Nếu họ ở giai đoạn lớn tuổi hơn, do không lập kế hoạch trước, họ bị buộc phải chờ sự phục hồi và sau đó thực hiện những điều chỉnh khi chu kỳ có thể đã đổi chiều). Có thể là trái phiếu sẽ hoạt động tốt hơn cổ phiếu, do đó họ sẽ có lợi nhuận vốn từ những trái phiếu này nên sẽ bán chúng để mua chứng khoán. Họ làm điều này khi các cổ phiếu trước đây thấp và hoạt động kém hơn. Điều này thường đi ngược với ý kiến số đông – nói cách khác, có lẽ như là thời điểm tồi tệ nhất. Qua nhiều năm, chúng ta thấy rằng những quyết định đầu tư đúng đắn hầu như sai vào thời điểm chúng ta thực hiện chúng!

Bây giờ, hãy tưởng tượng một kịch bản khác. Điều gì sẽ xảy ra nếu các khoản đầu tư tăng giá đáng kể và Shelly và Bob không tái cân bằng? Họ bắt đầu mạnh với một phân bổ 50/50. Thị trường chứng khoán tăng lên 65% và cả hai quyết định “lướt sóng”. 65% tài sản trong chứng khoán sẽ làm tăng đáng kể rủi ro tài chính, và nếu thị trường điều chỉnh, họ sẽ mất nhiều vốn và bỏ lỡ cơ hội “thu hoạch” lợi nhuận của mình.

Đó là đám cháy của bạn, và không hề có diễn tập. Một nhà tư vấn không làm được gì nhiều cho bạn khi một vị trí lệch cân làm tổn thương tính toàn vẹn của chiến lược.

Điều này cũng có thể áp dụng đúng cho bất động sản, hay bất cứ tài sản nào khác. Đây là những gì mà các nhà tư vấn muốn nói khi họ nói về việc đa dạng hóa và không dựa vào bất kỳ một lớp tài sản duy nhất nào – ngay cả tiền mặt – để đạt được những mục tiêu đầu tư của bạn.

Quan trọng nhất là bạn nhận ra những tài sản này được ưa chuộng rồi không được ưa chuộng và có thể hoạt động theo những phong cách bổ túc và trái ngược nhau. Bằng việc xem xét toàn bộ danh mục đầu tư theo định kỳ và thực hiện những điều chỉnh đưa bạn trở lại cân bằng, về cơ bản, bạn đang thực hiện những cuộc diễn tập cứu hỏa trên những khoản đầu tư của mình thay vì chờ cho đến khi danh mục đầu tư bị cháy để có một thay đổi.

Việc thực hiện những điều chỉnh là khó khăn và thách thức bởi những cảm xúc xuất hiện trong quá trình đầu tư. Hãy nhớ, bạn không cần phải thoát ra khỏi tình trạng bối rối nếu đã tính đến điều này ngay từ đầu! Vai trò của nhà tư vấn là giúp bạn quản lý cảm xúc, sao cho bạn có thể nhìn vào thực tế và duy trì cách tiếp cận khách quan hơn, nhưng bạn là người chịu trách nhiệm sau cùng về những kế hoạch và số phận của bạn!

## CHƯƠNG 8

### Lời khuyên tốt nhất đôi khi là lời khuyên đừng làm

Vào tháng Tám năm 2000, Edward liên lạc với một nhà tư vấn với mong muốn giúp ông chuyển đổi những khoản đầu tư. Người này đánh giá các khoản đầu tư của ông, giúp ông tổ chức các mục tiêu, và thiết kế một chiến lược đầu tư phân bổ khoảng 60% tiền vào thị trường chứng khoán và 40% vào thu nhập cố định.

Ngay thời điểm đó, thị trường bắt đầu suy thoái, và chứng khoán hoạt động rất kém trong vòng 2,5 năm sau đó. Edward xử lý tốt việc này, nhưng cũng rất khó khăn cho ông, và dĩ nhiên nhà tư vấn cũng thấy nản lòng vì đây là mối quan hệ mới. Khi thị trường bắt đầu ngày càng khó khăn hơn, nhà tư vấn trở nên chán nản và bắt đầu nhận định lại chiến lược.

Không lâu sau các vụ tấn công khủng bố ngày 11 tháng Chín vào Hoa Kỳ, một trong những thời kỳ khó khăn nhất của tất cả các nhà đầu tư và tư vấn –

Edward gọi cho nhà tư vấn và bắt đầu cuộc nói chuyện bằng câu “Tôi gọi để cảm ơn ông”.

“Cảm ơn tôi!”, nhà tư vấn cảm thán. Ông định nói gì? Tôi cảm thấy rất khủngh khiếp về những gì đã xảy ra trong năm qua và đang cố hết sức mình để định hướng, nhưng tôi rất thất vọng”.

Edward nói “Không, ông không hiểu. Ông đã quên một lời khuyên khác mà ông đã khuyên tôi. Ông nói tôi đừng đầu tư 600.000USD, số tiền tối thiểu cần thiết trong một công ty góp vốn tư nhân (private equity partnership) mà tôi đã xem xét một cách nghiêm túc. Tôi vừa biết được là việc đầu tư đã hoàn toàn thất bại. Các bạn của tôi đã đầu tư 600.000USD và đã mất hết vốn. Ông đã mạnh mẽ ngăn tôi xem xét khoản đầu tư này. Ông nói với tôi rằng nó nằm ngoài những giới hạn rủi ro của tôi và tính không thanh khoản của nó có thể gây ra vấn đề. Mặc dù những khoản đầu tư vào thị trường chứng khoán đang xuống giá. Tôi biết là mình sở hữu những cổ phần của các công ty có chất lượng cao, do đó những tài sản này có khả năng phục hồi. Còn khoản đầu tư khác này sẽ không bao giờ lấy lại được giá trị của nó. Trong tất cả lời khuyên mà ông đã cho tôi, lời khuyên đừng làm có giá trị lớn nhất”.

Chúng ta đã thảo luận rằng những khoản đầu tư phải được duy trì trong một chiến lược tổng thể có xét đến các qui luật. Các qui luật sẽ không chỉ nói về những khoản đầu tư nào là *vào* mà còn nói về những khoản đầu tư nào là *ra*. Cần phải có lập luận về điều này, mà nói chung việc lập luận phải thực hiện cùng với việc đánh giá rủi ro và khung thời gian.

Điều then chốt là những gì nằm trong chiến lược của bạn và những gì không. Nếu một khoản đầu tư không đáng để bao gồm trong chiến lược của bạn thì phải có một lý do. Để lý giải cho việc bao gồm khoản đầu tư này vào trong chiến lược, bạn cần thực hiện một ngoại lệ đối với các qui luật hay thay đổi các qui luật. Nếu không, bạn đang vi phạm chúng. Một phần trong công việc của nhà tư vấn không chỉ là nói cho bạn biết những gì cần làm mà còn đảm bảo bạn không vi phạm qui luật.

Ngay bây giờ bạn có thể nghĩ “Này, đó là tiền của tôi. Nếu tôi có một linh cảm hay một ý tưởng muốn hành động theo đó thì sao? Tôi có phải chịu trách nhiệm về nó?”. Chúng ta biết rằng việc đầu tư, trong một mức độ lớn, được thúc đẩy bởi những cảm xúc. Đôi khi việc định thời điểm có thể không lý tưởng, hay bạn muốn đặt quá nhiều tiền vào linh cảm hay ý tưởng của bạn. Những nhà tư vấn chúng tôi giúp bạn quản lý và cân bằng bản năng với những gì chúng tôi tin là tốt nhất cho bạn về lâu dài.

Chúng tôi không muốn vướng vào việc tranh cãi với bạn về việc ai chịu trách nhiệm. Câu hỏi này đã được quyết định. Bạn chịu trách nhiệm, nhà tư vấn của bạn phục vụ bạn. Nhưng chúng tôi có ở đây để đưa ra lời khuyên nhằm bảo vệ bạn, và đôi khi điều đó có nghĩa là bảo vệ bạn khỏi chính bạn.

Sau đây là một vài ví dụ để bạn xem xét.

## ❖ Đầu tư với bạn bè

Đôi khi tôi nghe các nhà đầu tư nói “Trước đây tôi đã đầu tư với vài người bạn. Chúng tôi đã tạo thành một nhóm ăn ý và không bao giờ để bất cứ điều gì xem vào giữa mối quan hệ của chúng tôi”.

Bạn đã bao giờ nghe như vậy chưa? Kinh nghiệm của tôi đã cho thấy rất nhiều lần rằng khi một việc đầu tư đi xuống, tình bạn sẽ đi theo.

Vấn đề bạn bè và kinh doanh này cũng tương tự như vấn đề thú vui riêng và kinh doanh đã được minh họa trong chương 5 với dự án kinh doanh đóng thuyền của Jake. Sau khi thất bại, Jake nhận ra rằng việc cố đặt cược một thú vui riêng vào việc kinh doanh có thể là không khôn ngoan. Tương tự, mặc dầu kinh doanh cùng bạn bè có thể nuôi dưỡng tình thân thiết, nhưng nó cũng chứa nhiều rủi ro lớn. Bạn có nhớ là Jake đã mất cả hai điều: sau khi dự án kinh doanh thất bại, anh đã mất hứng thú với việc chơi thuyền và sau cùng mất luôn tình bạn với những người đã cùng hợp tác.

Không đầu tư với bạn bè và tránh xa những nhóm đầu tư với bạn bè. Nếu bạn đang có một mối quan hệ kinh doanh và trong quá trình đó hai người trở thành bạn bè, điều đó là rất tốt, nhưng trong những thảo luận, trò chuyện, những buổi họp và các hoạt động kinh doanh, hãy nhớ để nhận biết mình đang giữ vai trò nào – vai trò đối tác hay vai trò bạn bè. Cần phải có nhiều kinh nghiệm, sự chuyên nghiệp và

chín muồi để thoát khỏi vai trò này và đóng vai trò kia một cách liên tục trong khi nhớ được vai trò mà mình đang giữ.

Sẽ tốt hơn nhiều nếu ngay từ đầu bạn không tự đặt mình vào tình huống khó khăn. Thay vào đó, hãy duy trì mối quan hệ nghề nghiệp tách biệt với quan hệ bạn bè. Hãy để cho quan hệ bạn bè phát triển từ quan hệ nghề nghiệp và rồi thực hành việc làm bạn với người đã có quan hệ nghề nghiệp với mình. Đó là một cách rất tốt để kiểm tra kỹ năng của bạn trong việc giữ các vai trò. Đừng bắt đầu bằng việc cố biến đổi một quan hệ bạn bè thành quan hệ kinh doanh. Việc này có thể mang lại kết cục đau đớn và những tác động kéo dài.

#### ❖ Vay mượn quá nhiều

Mỗi nguy thứ hai cần tránh là dùng đòn bẩy tài chính quá nhiều, nghĩa là liên tục thực hiện những vụ mua bán mới bằng cách sử dụng những hình thức tín dụng khác nhau, từ vay thế chấp cho đến những khoản vay chứng khoán, cho đến thẻ tín dụng.

Việc vay mượn có những lợi thế vì nó cho phép bạn hưởng lợi từ đòn bẩy tài chính. Có nghĩa là bạn có thể sở hữu nhiều hơn những gì bạn có thể sở hữu mà không mở rộng thêm tín dụng. Bạn có thể có nhà, xe hơi và có tiền đầu tư vào một doanh nghiệp, sau đó bạn phải quản lý những phí tổn và rủi ro tương xứng với những cam kết đó. Việc này, cộng thêm những yếu tố khác, đôi khi chúng hoạt động trái ngược, tạo ra

những cảng thẳng mới ngoài những cảng thẳng mà bạn đã dự tính! Những biến số bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn trong:

- ♦ Chi phí của khoản nợ (lãi suất).
- ♦ Các khoản phí (cố định, có thể thay đổi, khung thời gian, các khoản phí vay mượn).
- ♦ Giá trị/ các chi phí bảo tồn tài sản mà bạn đã sử dụng để có được khoản nợ.
- ♦ Giá trị/ các chi phí bảo tồn của (các) tài sản phụ thêm của khoản nợ.

Ngoài ra, bạn luôn mang gánh nặng về việc sẽ trả khoản nợ như thế nào và vào lúc nào. Bạn sẽ trả nợ từ những khoản tiết kiệm, tiền lương, hay thu nhập từ một hay nhiều tài sản của mình? Bạn có thể lập kế hoạch để bán một tài sản để trả nợ sau đó.

Tổ hợp những chi phí và sai lầm không dự kiến trong việc quản lý dòng tiền mặt đã góp phần vào tình trạng tồi tệ của Dennis và Arlene. Dennis, 60 tuổi và Arlene 55 tuổi, đã mua căn nhà để nghỉ hưu với một khoản vay thế chấp lãi suất thay đổi với lãi suất thấp.

Với dịch vụ cho vay đơn giản, họ có thể mua một căn nhà đắt tiền hơn, và thậm chí còn có một khoản trả trước nhỏ hơn. Khi nhà lên giá, họ có được một khoản vay thế chấp vốn chủ sở hữu nhà (home equity loan) và sử dụng vốn chủ sở hữu tăng lên để làm thêm một khoảng hiên có mái che. Khi lãi suất điều chỉnh của khoản vay thế chấp bắt đầu tăng lên, công ty của

Dennis bị một tập đoàn thâu tóm và ông bị giảm biên chế khỏi công việc đã làm trong 30 năm. Để điều chỉnh với sự gia tăng các khoản chi hàng tháng, Dennis và Arlene đã sử dụng thẻ tín dụng để bù đắp cho những chi tiêu, nhưng lãi suất thẻ tín dụng thậm chí còn cao hơn nữa. Và như bạn có thể dự đoán, giá trị căn nhà giảm xuống, do đó họ không còn vốn chủ sở hữu để được tái cấp vốn và tái tổ chức khoản nợ. Điều này khiến họ còn lại gì?

**Dennis:** Tôi nghĩ việc này đúng là một cơn ác mộng, và không có giây phút nào được ngủ yên. Chúng tôi đã suy xét nghiêm túc đến việc phá sản. Căn nhà của chúng tôi chỉ còn trị giá 450.000USD từ giá mua ban đầu 565.000USD. Khoản vay thế chấp, vay vốn chủ sở hữu nhà và nợ tín dụng tổng cộng trên 435.000USD. Tiền bồi thường mất việc của tôi chỉ kéo dài 6 tháng và qua từ lâu. Tôi đã phải xâm phạm vào tài khoản hưu trí cá nhân (IRA) của mình, điều này có nghĩa là tôi phải trả thêm thuế, nhưng tôi nghĩ mình không còn chọn lựa nào khác. Tôi phải làm điều gì đó về những khoản thanh toán thẻ tín dụng này. Tôi không hiểu sao mình lại không may như vậy; thị trường nhà đã tan rã ngay khi lãi suất vay thế chấp tăng lên, và rồi tôi mất việc. Thậm chí nếu tôi muốn bán căn nhà để trả nợ thì bây giờ ai mà mua? Chúng tôi bị kẹt cứng.

Bạn có thể nghĩ “Làm sao họ có thể để mình mắc vào tình huống lố bịch như vậy?” Nhưng sự thật là,

nhiều người Mỹ đã, đang và sẽ đối diện với những vấn đề giống hệt như những vấn đề của Dennis và Arlene. Làm thế nào bạn có thể tránh điều này? Hãy xem lại một số chiến lược có thể giúp bạn thực hiện những chọn lựa quản lý nợ tốt hơn.

- ♦ Hãy chữa lại một mức vốn chủ sở hữu lành mạnh đối với những gì dự định vay. Hãy xem bạn có thể sống với việc giảm vay nợ 15% đến 20% so với ý định ban đầu của bạn không?
- ♦ Hãy đánh giá cẩn thận tất cả các thành phần chuyển động. Dịch vụ nợ chỉ là một chuyện để xem xét. Những biến số khác, như các chi phí bảo tồn tài sản và những giá trị thị trường thay đổi đều có thể ảnh hưởng đáng kể đến tình trạng tài chính. Khi những điều kiện thị trường trở nên không thuận lợi, việc bán các khoản đầu tư để trả nợ có thể khó khăn vì chúng ít có tính thanh khoản hơn và cũng giảm giá trị.
- ♦ Hãy hình dung những “kịch bản trong trường hợp xấu nhất” trước khi chấp nhận những ràng buộc của một khoản nợ mới. Hãy nghĩ đến những diễn biến tồi tệ để tìm cách đối phó vì nếu bạn không thể xử lý nó trong trí tưởng tượng, làm sao bạn nghĩ rằng trong thực tế thì sẽ dễ xử lý hơn?
- ♦ Sau cùng, hãy suy nghĩ cẩn thận về sự an toàn dài hạn của bạn trước khi nhận thêm những trách nhiệm mới.

## ❖ Chịu những hệ quả từ chọn lựa của người khác

Tất cả những chọn lựa, kể cả các khoản đầu tư, đều mang lại hệ quả. Trong khi bạn đang quản lý hệ quả từ hành động của mình, bạn cần cẩn thận để không vô tình nhận thêm hệ quả từ người khác. Điều này đôi khi được minh họa trong trường hợp các bậc cha mẹ muốn hỗ trợ cho con cái mình (những người đang thất nghiệp, đang chờ cơ hội nghề nghiệp, vay nợ ngân hàng...).

Không một người cha, mẹ nào muốn con cái mình phải vất vả, do đó họ dễ bị cuốn vào việc hỗ trợ tài chính trong khi các con đang “đứng trên đồi chăn của mình”. Nhưng việc này thường mở rộng sang việc chấp nhận thêm những khoản chi tiêu mới, như chi phí giáo dục cho những bậc học cao hơn, xe hơi và bảo hiểm xe hơi, căn hộ, du lịch, các hóa đơn – và trước khi bạn nhận ra, số tiền tích lũy đã với quá nhiều để có thể chi trả cho đời sống của cha mẹ! Điều này đặt ra hai vấn đề, (1) những bậc cha, mẹ nhận lấy hệ quả của con mình đã tạo ra sự căng thẳng về đời sống cá nhân và tài chính, và (2) những đứa con né tránh hệ quả của những chọn lựa của chính mình, mất đi cơ hội để học và lớn lên từ trải nghiệm. Mỗi người chúng ta đều đang “sở hữu” những hệ quả của mình, chúng ta không nên nhận thêm hệ quả đến từ người khác. Chúng ta cần phân biệt giữa “một chút giúp đỡ nhất thời trong lúc túng quẫn” và “một quan hệ phụ thuộc lâu dài”. Việc tìm ra lằn ranh sẽ làm cho cuộc sống của mọi người tốt hơn.



## ❖ Gắn bó với tài sản và không muốn bán

Đôi khi, nhà đầu tư do dự bán các khoản đầu tư vì những lý do tình cảm hay cá nhân, thậm chí khi những lý do tài chính và lý lẽ ban đầu để giữ chúng lại không còn đúng nữa.

Adam và Louise rất gắn bó với căn nhà vùng núi ở miền đông bắc, họ muốn giữ nó mặc cho việc bảo quản căn nhà tốn đến 70.000USD mỗi năm và họ không còn sử dụng nó theo cách mà họ đã sử dụng khi các con còn nhỏ. Họ nghĩ rằng phải giữ căn nhà lại cho các con nhưng con họ một người ở California, một ở New York City và một ở New Mexico, không ai sử dụng nó. Việc giữ một căn nhà có giá trị 1,3 triệu USD để hy vọng rằng một trong những đứa con sẽ trở về thì có ý nghĩa gì? Có phải họ nghĩ rằng căn nhà là điều khích lệ để các con xích lại gần nhau hơn chăng? Căn nhà vùng núi đã là nơi tập hợp gia đình đặc biệt với nhiều kỷ niệm tuyệt vời. Sau 30 năm, đối với Adam và Louise thì rất khó để bán căn nhà nhưng sau cùng họ đã chấp nhận.

Adam và Louise rao bán căn nhà trên thị trường và đến năm 2006 thì bán được. Không lâu sau, thị trường nhà vùng núi đã thay đổi rất mạnh, khi giá địa ốc sụt giảm lần đầu trong nhiều năm. Căn nhà họ bán được 1,3 triệu USD sẽ không bán được 750.000USD trên thị trường vào năm 2008. Trong khi đó sức khỏe của Adam bất ngờ suy giảm và ông đã được chẩn đoán mắc bệnh thoái hóa đĩa đệm. Chứng bệnh này làm

hạn chế khả năng phẫu thuật hay hành nghề y, nên ông đã phải từ bỏ nó và chịu sự bất lực.

Điều gì sẽ xảy ra nếu Adam và Louise tiếp tục giữ lại căn nhà với những chi phí chăm sóc y tế phát sinh và Adam không thể làm việc? Họ quá may mắn khi bán được nhà lúc thị trường còn ở điểm cao! Họ đã khôn ngoan khi xem xét liệu căn nhà có làm cho họ thực sự hạnh phúc không, và liệu nó có xứng đáng với rủi ro tài chính không.

Quyết định của Adam và Louise đã dẫn tới kết thúc tốt đẹp, nhưng điều quan trọng là họ đã thoát được thảm họa bằng cách chấp nhận lời khuyên của nhà tư vấn để bán đi một tài sản không còn giữ nguyên giá trị. Như một hệ quả của kinh nghiệm này, họ xem xét lại tất cả những thứ gắn bó và những ưu tiên của mình, đặc biệt là có xét đến tình trạng sức khỏe của Adam.

Điều quan trọng của lời khuyên không phải là cơ hội này hay việc đầu tư kia tốt ra sao mà là bạn sẽ chấp nhận rủi ro để tham gia hoạt động đó. Các nhà tư vấn bảo bạn tránh một hành động đã được đánh giá rủi ro và cho bạn một phép tính xác suất thành công hay thất bại. Có thể rủi ro là cao, nhà tư vấn nói không, nhưng bạn vẫn cứ tiếp tục và kết quả tỏ ra thuận lợi. Nhưng trong một thời gian dài, nếu nhà tư vấn chính xác trong phép tính rủi ro và có sự hiểu biết về bạn, thì hầu hết các lời khuyên sẽ đúng.

Robert là một doanh nhân luôn tin tưởng nhà tư vấn của mình có thể cho ông lời khuyên đúng đắn về

những gì không nên làm và giữ cho ông theo đúng chiến lược đầu tư. Ông kể câu chuyện về việc nhà tư vấn của ông đã phản ứng như thế nào với đợt chuyển hướng đột ngột của thị trường năm 2008, và ông đã đáp ứng ra sao.

**Robert:** Khoảng 6 tháng trước, nhà tư vấn gọi cho tôi và nói “Tôi cảm thấy mọi chuyện diễn ra trong năm vừa qua rất xấu. Mặc dù chỉ có 45% tiền của ông ở trong các cổ phiếu, tôi vẫn thấy lo. Tôi muốn tìm cách nào đó tốt hơn để đánh giá độ lớn của những diễn biến sắp đến”.

Tôi nói với nhà tư vấn “Vâng, đúng là có một sự điều chỉnh nghiêm trọng hơn nhiều so với những gì ông trông đợi, nhưng những người chuyên nghiệp ở khắp mọi nơi đều nhất trí rằng họ không chuẩn bị cho một sự tan chảy. Khi tôi nhìn lại mối quan hệ 15 năm của chúng ta và lời khuyên mà ông đã cho tôi, gồm cả những gì ông bảo tôi làm cũng như không làm, thành tích của ông nhìn chung rất ấn tượng. Điều tôi nhớ nhất là lần ông bảo vệ tôi và giữ tôi không đi chêch ra khỏi chiến lược đầu tư tổng thể của chúng ta. Với tôi điều đó quan trọng hơn nhiều so với việc dự đoán sai về một khuynh hướng ngắn hạn, dù cho đó là một khuynh hướng rất ấn tượng”.

Như bạn có thể thấy từ phần thảo luận trước, những mảnh nhỏ của lời khuyên qua nhiều năm có thể cộng lại thành một kết quả tài chính đáng kể. Nhà tư vấn là một đối tác rất hữu ích đối với nhà đầu tư, đặc

biệt khi có liên quan với việc giải quyết những ngóc ngách tâm lý của việc đầu tư so với những mục tiêu dài hạn. Nhưng ngay cả khi bạn không có một nhà tư vấn tài chính chính thức, thì thông điệp đó cũng đúng. Bạn có thể mô phỏng trải nghiệm bằng cách dùng một người nào khác để đóng vai trò của nhà tư vấn. Đó có thể là một người thầy, một người bạn, hay một thành viên gia đình khách quan – hay thậm chí là chính bạn, nếu như bạn có quyết tâm mạnh mẽ.

Trong cuộc sống, chúng ta tìm kiếm mối quan hệ với người sẽ ủng hộ chúng ta và thậm chí có thể giúp đỡ ta đạt được điều mong muốn. Lời khuyên có giá trị nhất đến từ những người ủng hộ ý định của bạn trong khi vẫn dõi theo bạn. Những người này, thay vì quan tâm đến việc làm vui lòng bạn hay nói những gì mà bạn muốn nghe, sẽ cho bạn biết khi nào một ý tưởng có thể không phù hợp với lợi ích tốt nhất của bạn. Nhà tư vấn tài chính của bạn sẽ giữ vai trò này trong việc tư vấn cho bạn về cả những gì nên làm và không nên làm.



## CHƯƠNG 9

### Đánh giá đúng giá trị những gì bạn sở hữu

*Qui luật quan trọng nhất của việc đầu tư là gì? Đừng để mất tiền.* Khi bạn nghĩ mọi thứ đều nằm trong khả năng tiết kiệm và đầu tư của mình, bạn nhận ra rằng tiền tượng trưng cho sự tôn trọng đối với những gì bạn đã thành đạt như một nhà đầu tư. Chúng ta đã nói đôi chút về sự chuyển tiếp từ vốn con người sang vốn tài chính, và chúng ta đều nhận thức rằng khi bạn lớn tuổi hơn, những cơ hội để thay thế tiền mà bạn đã mất sẽ giảm đi.

Vậy, bạn có thể mất tiền qua những cách thức nào?

#### ❖ Đặt tiền sai chỗ

Có bao nhiêu người mất tờ 20USD khi họ để chúng trong quần và quên đi mất? 5 năm sau, họ lục túi và nói “Nhìn xem! Tôi có một tờ 20USD ở đây!”. Điều này đã từng xảy ra với bạn chưa? Chuyện này không phải là hiếm. Vào tháng Sáu năm 2009, bạn có thể đã

nghe câu chuyện về “Tấm nệm triệu đô”. Annat, một phụ nữ Do Thái, mua một tấm nệm mới như một món quà bất ngờ cho người mẹ già của mình. Khi tấm nệm được giao, Annat vứt món đồ đã tả tơi vào xe chở rác. Hành động này khiến mẹ cô, người đã tích góp gần 1 triệu USD trong tấm nệm qua nhiều thập niên, mất sạch tiền. Một cuộc tìm kiếm không ngừng nghỉ ở hai bãi rác lớn tại Tel Aviv đã không có kết quả. Có lẽ tấm nệm đã được một người có tham vọng nào đó, truy lùng qua 2.500 tấn rác mỗi ngày, tìm thấy.

### ❖ Lãng phí tiền

Hãy nghĩ về tất cả những thứ chúng ta đã mua mà không cần, như những bộ áo quần chẳng hạn. Những thứ thời thượng mà chúng ta bị hấp dẫn để có được... thức ăn chúng ta đặt mà không thể ăn... những thứ chúng ta mua và không bao giờ nghĩ đến việc trả lại thậm chí nếu chúng sai kích cỡ, sai kiểu, hay chức năng cho đến những khoản đầu tư chúng ta thực hiện mà không xem xét và dự trù thỏa đáng. Lãng phí dần đi vào văn hóa của chúng ta, khiến chúng ta không theo dõi được tần suất và độ lớn của nó.

### ❖ Mất tiền trong các thị trường tài chính

Tất cả chúng ta đều có những khoản đầu tư tồi vào lúc này hay lúc khác; bất cứ ai cũng có thể gặp chuyện này. Bạn có thể mất tiền chỉ đơn giản vì đã không tìm hiểu và không có những mục tiêu. Bạn có thể ở không

đúng chỗ và đúng lúc; với sự thiếu kiên nhẫn. Bạn có thể đánh giá thấp tính thanh khoản, tính không ổn định và rủi ro của những chọn lựa đầu tư.

#### ❖ **Bị mất trộm**

Một số nhà đầu tư đã bị những người giả vờ là người trông chừng tài sản trộm tiền. Điều này đưa chúng ta trở lại với những qui luật mà ta đã thảo luận về việc chọn đúng nhà tư vấn và người cộng tác. Ai nắm nguồn tài chính của bạn? Bạn có thực sự biết họ không?

#### ❖ **Cờ bạc**

Cờ bạc là một rủi ro mà bạn có thể quyết định theo hay không. Nó đơn giản như việc đi ra ngoài vào một ngày trời u ám mà không mang theo dù. Nếu bạn đi ra ngoài mà không có dù vào một ngày trời nhiều mây, bạn có thể mắc mưa, nhưng nó sẽ không giết chết bạn. Nếu bạn tiếp tục lái xe qua giao lộ khi đèn chuyển từ vàng sang đỏ, điều đó thật sự có thể gây hại cho bạn và một người nào khác nữa. Đó là một canh bạc điên rồ. Việc mua những chứng khoán bằng tiền mà bạn biết là mình sẽ sớm cần đến cho một loạt những chi tiêu như đóng thuế hay trả góp một căn nhà thì cũng như vậy.

#### ❖ **Cho vay không được hoàn trả**

Đôi khi chúng ta không muốn chấp nhận sự thật

rằng ta đã cho vay sai người. Chúng ta gọi đó là một món quà tặng để tự biện minh cho việc phán đoán sai. Nhưng nó có thực sự là một món quà hay không, hay ta đã có một chọn lựa tồi về người mà ta cho vay? Nếu bạn quyết định cho ai đó vay thì ít nhất phải biết phân biệt những người vay mượn tiềm năng.

#### ❖ Giữ lại trong khi tiến lên

Các nhà đầu tư đôi khi tập trung vào một vế của phương trình: *làm ra tiền* mà không nhìn thấy vế quan trọng hơn nhiều: *không mất tiền*. Việc tập trung vào việc giữ tiền giống như cái thang khẩn cấp trên những cảm xúc của bạn. Nếu kéo thang thường xuyên, bạn ít có khuynh hướng mắc lỗi hơn không? Việc biết mục tiêu của bạn là gì cũng có thể làm chậm lại việc chi tiêu, đặc biệt nếu đó là việc chi tiêu bốc đồng hay thái quá. Nếu có thể giữ những gì mình có, bạn có thể tiếp tục tiến tới. Nếu mất nó, bạn rơi vào việc “trở lại nơi đang đứng”. Đôi khi bạn không bao giờ có thể có trở lại. Ví dụ, trong năm 2008, chìa khóa để đầu tư thành công là mất càng ít càng tốt. Những nhà đầu tư lỗ ít có thể tham gia vào sự chuyển biến một cách thực chất hơn khi nó xảy ra. Họ có tiềm năng hồi phục với một tốc độ nhanh hơn.

Chúng ta hãy xem việc thua lỗ có thể ảnh hưởng đến bạn như thế nào (đôi khi ta bị xao lãng bởi những tỉ lệ phần trăm, và quên thực hiện phép toán thực sự). Andy có 100.000USD để đầu tư. Anh ta còn trẻ, không cần thu nhập nhiều và muốn đầu tư mạnh dạn. Anh

đầu tư 100.000USD vào thị trường cổ phiếu quốc tế (hãy tạm gác lại việc bạn có nghĩ rằng đây là một chiến lược nhạy cảm hay không). Nếu Andy thực hiện việc đầu tư này vào đầu năm 2008, đến cuối năm, 100.000USD của anh có giá trị khoảng 55.000USD, nghĩa là bị mất 45% giá trị hay 45.000USD. Nếu khoản đầu tư tăng mạnh trở lại 45%, thì Andy không có trở lại 100.000USD mà là 45% của 55.000USD. Suy ra, anh ta có trở lại 80.000USD. Bạn có thấy làm việc với tỉ lệ phần trăm đổi trả thế nào không? Nếu bạn mất 45% trong năm vừa qua, và kiếm được 45% trong năm nay, bạn không có lại được khoản đầu tư ban đầu!

Khi phát triển một chiến lược đầu tư với một nhà tư vấn, bạn đặt niềm tin của mình vào người này. Cứ như bạn đang giao những con chim nhỏ xinh đẹp cho nhà đầu tư giữ và nói “Tôi sẽ quay lại lấy chim; khi đó, tôi muốn thấy chúng khỏe mạnh hơn, lớn hơn và biết bay, nhưng đừng đưa cho tôi những gì kém hơn những gì tôi đã giao cho anh trông coi”. Về sau, khi bạn trở lại lấy những con chim, ít nhất bạn cũng muốn biết chúng còn ở đó!

Nhưng ở đây còn một chuyện khác mà ta có thể quên xem xét. Chúng ta đang ở trong điều kiện nào? Cuộc sống của bạn đã thay đổi ra sao từ lúc bạn để lại . những con chim và trở lại lấy chúng?

Mọi thứ trong cuộc sống đều có thể thay đổi, và bạn có thể cần một thứ mà ngay bây giờ bạn không cần hoặc không có khả năng làm tròn những trách nhiệm theo cách mà hiện nay bạn có thể. Những con chim chỉ là một phần trong bức tranh rộng lớn hơn nhiều.

Sự cân bằng tốt nhất là tập trung vào cả hai vế của phương trình – giữ lại những gì bạn có đồng thời làm cho nó tăng trưởng. Việc đầu tư không thay thế cho công việc. Đó là thu hoạch sản phẩm từ công sức lao động.

Một ví dụ khác của suy nghĩ đầu tư một vế có thể được minh họa với qui luật 72. Nếu bạn chia 72 cho lãi suất, kết quả sẽ là số năm cần thiết để số tiền của bạn tăng gấp đôi. Ví dụ, 72 chia cho 7.2 % (một lãi suất ước tính) sẽ cho bạn sự tăng gấp đôi trong 10 năm. Ngược lại, bạn có thể chia 72 cho số năm và kết quả cho bạn biết lãi suất của bạn phải ở mức nào).

### Qui luật 72

$$72 \div \text{lãi suất} = \text{số năm để tăng gấp đôi}$$

$$\text{Hay } 72 \div \text{số năm để tăng gấp đôi} = \text{lãi suất}$$

Ví dụ, chúng ta hãy xét mục tiêu của bạn là tăng gấp đôi số tiền của mình cứ mỗi 6 năm với một kế hoạch về sau 18 năm. Nếu bạn tăng gấp đôi số tiền mỗi 6 năm, bạn có thể tăng gấp đôi nó ba lần trong 18 năm sắp tới. Do đó lấy con số 72 chia cho 6, chúng ta có được lãi suất là 12%. Nghĩa là bạn phải làm ra 12% trong 18 năm vì bạn sẽ có 12% trong 6 năm đầu tiên rồi 12% cho 6 năm tiếp theo, và 12% cho 6 năm cuối cùng. Giả định này có thực tế không? Có lẽ không. Thị trường chứng khoán qua 100 năm đã tạo ra một mức lợi nhuận 9.5%, và thị trường trái phiếu là khoảng 5%. Nếu một nửa số tiền của bạn ở trong chứng khoán và một nửa ở trong trái phiếu, thì một kỳ vọng hợp lý hơn là 7.25%, có nghĩa là tiền của bạn có

khả năng tăng gấp đôi sau cứ khoảng mỗi 10 năm. Do đó nếu bạn có một khung thời gian 18 năm, bạn sẽ có chưa đến hai lần gấp đôi, không phải ba lần.

Đôi khi các nhà đầu tư quá tập trung vào việc tăng gấp đôi này và mục tiêu tài chính sau cùng, khiến họ không xem xét điều gì sẽ xảy ra nếu họ mất những gì mình có. Bạn liên kết những kỳ vọng của mình với thực tế như thế nào? Hãy mở rộng khung thời gian của bạn ra, tiết kiệm thêm tiền hay khởi đầu sớm hơn, nhưng đừng chọn một kỳ vọng không thực tế. Chính kỳ vọng không thực tế dẫn bạn càng lúc càng xa khỏi điều quan trọng nhất: không mất tiền.

Hãy lắng nghe hai nhà đầu tư Arthur và Rachel. Arthur là nhà tư vấn cho các công ty bất động sản, và anh có bằng MBA (thạc sĩ quản trị kinh doanh và chứng chỉ CPA (chứng chỉ kế toán công). Anh là người trí thức và rất có kinh nghiệm trong những giao dịch tài chính phức tạp. Rachel là cán bộ trong ngành cung ứng bán sỉ thuốc. Với hơn 20 năm kinh nghiệm đầu tư, họ nghĩ mình đều là người tiến bộ và sành sỏi.

**Arthur:** *Tôi đã làm việc tại nhà trong nhiều năm, sử dụng công nghệ cao nhất trong công việc kinh doanh của mình. Thông tin về những khoản đầu tư của tôi có thể tiếp cận một cách dễ dàng. Tôi đã luôn là một sinh viên chuyên tâm trong lĩnh vực tài chính, tôi cũng tích cực đọc và theo dõi phương tiện truyền thông liên quan đến những khoản đầu tư. Tôi thực hiện những quyết định đầu tư của chính mình mà không cần sự hỗ trợ của nhà tư*

vấn. Theo năm tháng, tôi đã phát triển một chiến lược mạnh dạn đối với những tùy chọn đầu tư. Tôi đã gặt hái một số thành công trong những năm 1990 và đã giành được sự tin tưởng về những kỹ năng mua bán trong xu hướng đi lên đó. Cùng lúc, tôi dành phần lớn thời gian để mua bán thay vì hành nghề tư vấn, là điều mà tôi làm tốt nhất. Trong thời gian này, tôi đã sai lầm khi nghĩ rằng kỹ năng kinh doanh của mình đã tốt hơn nhờ nghe theo bản năng. Thành công trong môi trường này sẽ tự động nuôi dưỡng thành công trong môi trường khác.

Khi thị trường đột ngột thay đổi, tôi thấy mình không có khả năng phản ứng đủ nhanh với những gì đang xảy ra. Tôi nghĩ mình bơi rất giỏi nhưng chỉ bơi nhanh trong vùng nước không quá sâu. Nhìn lại, tôi công nhận rằng tôi chưa bao giờ xem xét khả năng mình sẽ mất hầu như mọi thứ trong lần đầu tư mạnh dạn này. Gánh nặng tâm lý của nó thật tai hại.

**Rachel:** Tôi thực sự tức giận Arthur. Tôi không thể tin anh đã để sự việc đi xa như vậy. Tôi trách mắng anh và lo lắng sẽ bị mất hết vì chúng tôi đã mất một nửa giá trị đầu tư của mình. Như vậy là quá nhiều rủi ro so với những gì mà tôi chuẩn bị để chấp nhận. Tôi chưa bao giờ nghĩ về việc mất tiền. Sau cùng, tôi luôn có thể kiếm thêm nhiều tiền, đó là điều chúng tôi vẫn luôn làm. Đột nhiên, tôi bắt đầu thấy sự an toàn dài hạn của chúng tôi đã vượt mốc. Tôi bồn chồn và thức

*giấc ban đêm. Tôi cảm thấy dễ bị tổn thương và hoảng sợ.*

**Arthur:** *Tôi thực sự khó thở. Nhiều khi tôi nghĩ mình như đang phải kéo chiếc xe hay có một cái neo đang đè trên ngực mình. Tôi nhận ra mình đã mất thời gian tập trung vào những vấn đề đầu tư trong khi việc cần thiết là phải tập trung vào lĩnh vực chuyên môn. Thật may là tôi đã có cơ hội làm việc với một nhà tư vấn tài chính giàu kinh nghiệm. Người này thuyết phục tôi chỉnh sửa lại chiến lược trong một tư thế dễ đặt hơn – một tư thế không quen thuộc nhưng tôi phải chấp nhận. Tôi cảm thấy rất nhẹ nhõm khi thực hiện sự thay đổi. Tôi chưa bao giờ thực sự nghĩ mình đã làm việc vất vả như thế nào trong tất cả những năm qua và phải mất những gì để tích lũy số tài sản mà hai chúng tôi có.*

Giờ đây chúng tôi nhận thấy rằng nếu lúc đầu mình tập trung vào việc giữ tiền thì sẽ không bao giờ bị rơi vào hoàn cảnh này. Chúng tôi sẽ không bao giờ phạm sai lầm này một lần nữa.

Ngay cả những nhà đầu tư thông minh và có kinh nghiệm nhất cũng dễ phạm sai lầm. Đặc biệt nếu họ bị kéo vào trong dòng chảy của thị trường và bị hấp dẫn bởi tiềm năng của sự giàu có. Điều này hoàn toàn có thể hiểu được. Quan trọng là chúng ta phải nhận ra rằng bước đầu tiên hướng đến an toàn tài chính là bảo vệ những gì ta đã tích lũy.

## CHƯƠNG 10

### Xác định mục tiêu đầu tư

“... Tôi chỉ muốn kiếm càng nhiều tiền càng tốt... Tôi muốn về hưu với cùng lối sống hiện tại... Sẽ rất tốt nếu chúng ta có thể chi trả cho cả việc học đại học và sau đại học... Có lẽ tôi sẽ thừa kế quỹ hưu trí từ cha mẹ mình... Tôi đã có đủ tiền để bỏ công việc này và làm điều mình thực sự muốn...”.

Khi lắng nghe những suy nghĩ này từ các nhà đầu tư, có lẽ bạn nhận ra chúng mơ hồ như thế nào. Những con số ở đâu? Khung thời gian như thế nào? Làm sao một chiến lược có thể phát triển mà không có các phép tính chi tiết? Tuy nhiên, đó là cách mà nhiều nhà đầu tư chọn những sản phẩm tài chính, không nhận thức rằng trước hết họ phải tinh chỉnh mục tiêu đầu tư trước khi thiết kế ra một chiến lược.

Bạn đã biết tầm quan trọng của việc xác lập những ưu tiên, phát triển một kế hoạch tổng thể cho cuộc sống, và xếp hạng những ưu tiên này sao cho bạn có thể sống theo kế hoạch. Nay giờ là lúc để nói về sự kết nối giữa những mục tiêu cuộc sống và

những khoản đầu tư của bạn. Bạn cần biết những gì mà mình muốn đạt được để có thể thực hiện những quyết định đầu tư sáng suốt. Có một sự kết nối trực tiếp giữa cách bạn đầu tư, tiền bạc và lối sống. Theo ngôn ngữ đầu tư, chúng ta gọi điều này là “Xác định mục tiêu đầu tư”.

Thông thường, có 5 chọn lựa sau đây được chấp nhận:

1. Bảo toàn vốn
2. Thu nhập
3. Thu nhập cùng với tăng trưởng
4. Tăng trưởng
5. Tăng trưởng mạnh dạn

Bạn có thể đã quen với những điều này. Trong một số trường hợp, những mục tiêu cũng được đưa ra trong phạm vi rủi ro, như là:

- Dè dặt
- Dè dặt cho đến vừa phải
- Vừa phải
- Vừa phải cho đến mạnh dạn
- Mạnh dạn

Mặc dầu động lực chính của chúng như nhau, việc lựa chọn từ ngữ đã thể hiện ý nghĩa. Những từ mô tả như “dè dặt” và “mạnh dạn” chỉ cho bạn biết về rủi ro của một khoản đầu tư chứ không nói về kết quả dự kiến. Những cụm từ chúng ta sử dụng ở đây để nhận diện cả những rủi ro và những gì mà chúng ta muốn đạt được.

Bạn hãy nhìn vào từng mục tiêu và ví dụ cụ thể sau đây.

### ❖ Bảo toàn vốn

*Bảo toàn vốn* nghĩa là giữ những gì bạn có và không để mất nó. Micheal là nhà đầu tư đã về hưu luôn chuyên tâm cho việc bảo vệ vốn của mình.

*Micheal: Tôi chưa bao giờ hiểu toàn bộ những vấn đề đầu tư. Tất cả những gì mà tôi đã làm là làm việc, chăm lo gia đình và để dành ra một ít tiền. Nay tôi 78 tuổi. Có nhiều điều quan trọng khác nhau đối với tôi khi ở vào độ tuổi này. Nhưng có một điều mà tôi biết chắc là nếu như mất số tiền này, tôi không thể kiếm lại được. Tôi đã làm việc vất vả để có số tiền hiện nay. Tôi không quan tâm đến lạm phát hay cố kiếm thêm nhiều tiền theo cách mà những người khác quan tâm.*

*Nếu phải làm gì với ít tiền hơn, tôi sẽ làm. Thay vào đó tôi sẽ biết tiền của mình được an toàn. Tôi công nhận rằng chiến lược này đã đem lại mức lợi nhuận rất thấp, nhưng tôi ngủ ngon cả đêm. Tôi đã chọn lựa việc bảo toàn vốn là mục tiêu số một của mình.*

Micheal đã đánh giá những chọn lựa và rủi ro của mình. Ông biết những gì mình từ bỏ và chọn đi theo con đường này. Tuy nhiên, có một yếu tố mà Micheal chưa xem xét. Nếu ông bị thương hay ốm nghiêm trọng thì sao? Vợ ông đã qua đời, chuyện gì xảy ra nếu ông

cần một hình thức chăm sóc đặc biệt? Micheal có thể dùng vốn của mình để bù vào những chi tiêu này – một lựa chọn xung đột với mục tiêu bảo toàn vốn, trừ khi ông có quá nhiều tiền vốn có thể chi trả tất cả chi phí và vẫn không dùng hết chúng.

### ❖ Thu nhập

*Thu nhập* nghĩa là những khoản đầu tư của bạn tạo ra một dòng thu nhập mà bạn có thể tái đầu tư hay sử dụng trong cuộc sống. Lou là một bác sĩ về hưu, ông có một chất lượng sống lý tưởng và không có ý định từ bỏ nó. Ông không quan tâm đến việc để lại bất cứ tài sản nào cho người thừa kế của mình. Mục đích của ông là tạo ra càng nhiều thu nhập càng tốt từ những khoản đầu tư của mình, bao gồm cả bảo hiểm xã hội.

*Lou: Các con tôi rất thành công, và chúng không cần sự hỗ trợ tài chính của tôi. Tôi đã làm việc trong một lĩnh vực có yêu cầu khắc khe của ngành y tế một thời gian dài, và tôi đã lập kế hoạch vui hưởng việc nghỉ hưu. Tôi không quan tâm đến việc tăng trưởng vốn vì tôi không cần chấp nhận rủi ro đi kèm với việc tăng trưởng. Tôi đang tìm kiếm thu nhập, và đang chi tiêu tất cả thu nhập từ việc đầu tư của mình. Tôi không quan tâm tới việc để lại tài sản cho bất cứ ai. Và tôi không có bất cứ kỳ vọng nào về những khoản chi phí bất thường trong tương lai. Điều này đã giới hạn một số chọn lựa đầu tư của tôi, nhưng tôi quan tâm nhiều hơn đến việc có được dòng tiền mặt và có ngay bây giờ.*

## ❖ Thu nhập cùng với tăng trưởng

*Thu nhập cùng với tăng trưởng* nghĩa là một dòng lợi nhuận cộng với những cơ hội tăng vốn. Có một dòng tiền mặt xác định từ những khoản đầu tư này, nhưng ở đây nhà đầu tư biết rằng lạm phát giữ một vai trò trong việc làm giảm số vốn. Điều này rất quan trọng để xem xét, đặc biệt khi bạn còn trẻ.

Randi được 56 tuổi, bà có những khoản đầu tư từ thỏa thuận ly hôn. Cuộc sống cá nhân của bà đã thay đổi rất nhiều so với trước đây. Randi đã học được qui luật 72 và cách sử dụng tiền. Bà cũng đã học để biết rằng lạm phát có mức trung bình theo lịch sử là 3%. Bằng cách lấy 72 chia cho 3, bà biết rằng sau 24 năm, bà sẽ cần gấp đôi số tiền mình có hiện nay để có được cùng mức thu nhập. Về bản chất, giá trị tiền mặt của bà sẽ chỉ còn một nửa.

Điều này có nghĩa 2 triệu USD mà bà có sẽ tương đương với 1 triệu USD trong 24 năm. Randi có sức khỏe rất tốt, và 24 năm sau bà sẽ 80 tuổi và có thể sống tốt đến tuổi 90. Bà chưa bao giờ làm việc để kiếm sống và dự định sẽ tiếp tục sống thoải mái; do đó bà cần có thu nhập, nhưng cũng cần tăng trưởng vốn. Có nghĩa là bà sẽ phải chấp nhận một số rủi ro đầu tư vì không có rủi ro đó, bà có thể xâm phạm vào vốn gây nguy hiểm cho kế hoạch của mình.

#### ❖ Tăng trưởng

*Tăng trưởng* nghĩa là tăng giá trị vốn; với nguồn thu nhập được xếp thứ yếu hay không xem xét đến.

Scott là một ví dụ của người tìm kiếm sự tăng trưởng. Ông có một việc làm ổn định trong một doanh nghiệp dịch vụ tài chính. Mức thù lao của ông rất cao nên không cần bất cứ thu nhập đầu tư nào. Tuy vậy công việc của ông có nhiều căng thẳng, do đó ông quan tâm về những hệ quả dài hạn của việc ở lại trong lĩnh vực đặc biệt này.

*Scott: Tôi biết mình có khả năng làm ra nhiều tiền. Tôi đã tập trung vào việc tiết kiệm càng nhiều càng tốt, đặc biệt từ lúc bước vào cuộc sống hôn nhân. Bây giờ chúng tôi đã có con, có nhiều nhu cầu về tài chính, và đã phải thực hiện một số việc đánh giá lại. Nhưng lúc này tôi không cần thu nhập từ những khoản đầu tư của mình, và chúng tôi có một khung thời gian dài. Tôi biết chúng tôi có thể đầu tư cho 5 đến 25 năm sắp tới. Khi lớn tuổi, tôi biết chúng tôi sẽ trở nên dễ dặt hơn và tập trung vào việc bảo toàn vốn của mình. Tuy nhiên, ngay bây giờ chúng tôi cần kiếm tiền để có thể giảm bớt việc hay về hưu trong 20 hay 25 năm tới.*

#### ❖ Tăng trưởng mạnh dạn

*Tăng trưởng mạnh dạn* là sự tăng trưởng vốn ở một tốc độ nhanh hơn, với tiềm năng rủi ro cao hơn, trong khi không xem xét thu nhập hiện nay.

Dominic, 25 tuổi, là một ví dụ về người có thể đầu tư theo cách này. Dominic mới tốt nghiệp đại học, bắt đầu đi làm và muốn học nhiều hơn về đầu tư. Anh không cần bất cứ thu nhập đầu tư nào, và không phải hỗ trợ bất cứ người nào khác trong gia đình mình.

*Dominic: Tôi rất quan tâm đến việc tăng thêm kiến thức của mình về đầu tư. Tôi biết mình không hiểu nhiều về rủi ro. Tôi không sợ mất tiền vì chưa có gì để mất; và dĩ nhiên tôi còn rất trẻ. Công việc đầu tiên này khiến tôi phấn khởi, và tôi thực sự đang hướng về phía trước. Mặt khác, tôi nhận ra rằng nếu mình có thể tiết kiệm tiền khi còn trẻ và đầu tư mạnh dạn hơn, tôi sẽ có một bước nhảy khởi đầu tốt và có thể mua một căn nhà hay thậm chí có được sự an toàn tài chính sớm hơn.*

*Nhà tư vấn của gia đình tôi trong nhiều năm đã nói với tôi rằng việc đầu tư mất thời gian dài, tôi phải rất kiên nhẫn và không được có những kỳ vọng phi thực tế. Nhưng tôi không cần thu nhập từ những khoản đầu tư của mình; nếu mất tiền, tôi chỉ cần làm việc siêng năng hơn để thu vén. Thứ tôi có chính là thời gian.*

Với 5 mục tiêu đầu tư trên, bạn thấy rằng rủi ro tăng lên khi di chuyển qua từng mục tiêu. Rủi ro là một thành phần quan trọng vì phương trình quản lý có hai vế: vế bảo tồn và vế tăng trưởng hay nói cách khác, quản lý rủi ro (có thể mất bao nhiêu) và tiềm năng tăng vốn (có thể kiếm được bao nhiêu). Mỗi khi bạn bước lên trên lằn ranh rủi ro, bạn đang điều chỉnh

những giới hạn này. Bạn cần hiểu hệ quả tiềm tàng của các quyết định.

Một số nhà đầu tư không hiểu sự thỏa hiệp mà họ thực hiện khi chọn một chiến lược đầu tư này thay vì một chiến lược khác. Họ có thể nói “Tôi chỉ muốn tăng trưởng!” nhưng tăng trưởng luôn đến với một cái giá. Bạn không thể tách riêng bất cứ chiến lược nào trong số đó mà không hiểu cái giá bạn sẽ trả cho việc thực hiện chọn lựa đó. Chúng ta sẽ nói nhiều hơn về những chọn lựa và sự thỏa hiệp trong chương sau.

Việc xác định mục tiêu giúp bạn hiểu vị trí của các khoản đầu tư. Tuy nhiên, chỉ riêng 5 mục tiêu này không thể làm cho các khoản đầu tư của bạn thành công. Bạn cũng cần những yếu tố quan trọng khác, như:

- ♦ Kiên nhẫn
- ♦ Thời gian
- ♦ Việc duyệt lại/đánh giá quá trình
- ♦ Tính linh hoạt

Việc đầu tư không giống như việc nướng bánh. Nếu bạn tuân theo một công thức đáng tin cậy chỉ dẫn bạn đặt cái bánh trong lò 45 phút và đúng lúc đó nó sẽ chín. Quy trình này về cơ bản có liên quan đến khoa học.

Nhưng việc đầu tư không là một khoa học; nó chỉ là khoa học một phần. Chúng ta hãy tạm gác sang một bên những người phi lý muốn mở cửa lò ở phút thứ 36 và rồi tức giận vì cái bánh bị hỏng hay chưa

chín. Ngay cả sau khi bạn đã chờ 45 phút theo qui định, trong việc đầu tư, điều này cũng không đảm bảo cho bạn một cái “bánh” đã chín. Như chúng ta đã nói từ trước, việc làm theo chỉ dẫn chắc chắn gia tăng xác suất tạo ra một “cái bánh” đầu tư vượt trội, nhưng có nhiều yếu tố khác nữa không nằm trong sự kiểm soát của bạn. (Chính những yếu tố này khiến cho việc đầu tư nằm ngoài lĩnh vực của khoa học).

Trên cùng của tất cả công việc mà bạn đã làm để phối hợp hài hòa những mục tiêu đầu tư với bản kế hoạch tổng thể, bạn vẫn phải cần thời gian và cả sự kiên nhẫn. Sau khi lấy “cái bánh” đầu tư ra khỏi lò, bạn phải nhìn xem bạn đạt được nó như thế nào và có vui với kết quả hay không.

Cần nhớ, những mục tiêu đầu tư phải phối hợp tốt với các ưu tiên và mục đích của bạn, là những thứ phải xem xét trước. Quá trình chọn lựa những sản phẩm đầu tư là thứ yếu so với việc xác định hướng đầu tư và hiểu mức chấp nhận rủi ro. Hãy dành thời gian làm việc cùng nhà tư vấn để kết nối thỏa đáng chiến lược đầu tư với mục tiêu. Hãy xác định mục tiêu cần đạt được và bạn sẽ làm tăng đáng kể xác suất thành công cho những khoản đầu tư của mình.



## CHƯƠNG 11

### Hãy rõ ràng về những gì bạn có và những gì bạn không có

*N*guyên tắc này của việc đầu tư – một nguyên tắc đặc biệt quan trọng trong một nền kinh tế suy thoái – không phải luôn luôn có được sự chú ý mà nó đáng có. Trong môi trường kinh tế hiện nay, nó cần được lặp lại: Nếu bạn có một thứ gì, thì bạn có nó; nếu bạn không có, thì bạn không có.

Khi xem xét sự độc lập về tài chính, bạn cần đánh giá cẩn thận các tài sản, nguồn lực và mục đích của mình và rồi làm việc với nhà tư vấn để lập một chiến lược trọn tru cho lối sống về hưu của bạn. Không kể là bạn thực hiện việc lập kế hoạch nhiều như thế nào, bạn có thể bị bất ngờ bởi những kết quả không trông đợi do những lỗi lầm, những đợt suy thoái kinh tế và những biến cố không dự kiến khác có thể ảnh hưởng đến chiều hướng được dự định. Một khoản dự phòng tài chính là điều thiết yếu để tự chuẩn bị cho những lúc khó khăn không thể dự đoán được có thể còn nằm phía trước.

Chúng ta hãy lấy một ví dụ cụ thể, Joe và Nancy là cặp vợ chồng ở tuổi 60 với 2 triệu USD trong các tài sản có tính thanh khoản. Họ có sức khỏe tương đối tốt và muốn chi tiêu khoảng 80.000USD hàng năm từ những khoản đầu tư của mình. Họ dự kiến dùng bảo hiểm xã hội và có thể là một khoản hưu trí hay một số thu nhập cho thuê để bổ sung cho lối sống của mình. Để kiếm được 80.000 mỗi năm trên 2 triệu USD thì cần một mức lãi 4%. Đó là một kỳ vọng hợp lý. Nếu cặp vợ chồng này 35 tuổi và muốn về hưu với lối sống đó thì không hợp lý vì tiền sẽ phải được quản lý qua nhiều năm hơn nữa. Lạm phát sau cùng sẽ ăn vào sức mua vốn của họ. Nhưng ở tuổi 65, đó là một kế hoạch thực tế.

Để đạt được những mục đích này, Joe và Nancy cần một chiến lược tạo ra dòng tiền mặt rất gần với 80.000USD tức là xấp xỉ 60% đến 70% số tiền này có thể được đầu tư vào thu nhập cố định, và cân đối trong các cổ phiếu – những cổ phiếu tạo ra thu nhập, là dễ dặt. Một qui luật thực nghiệm tốt là có một số phần trăm trong trái phiếu bằng với số tuổi của bạn. Qui luật này không đúng cho mọi người, nhưng nó đáng được xem xét. Phân bổ 60% đến 70% trái phiếu của Joe và Nancy cần bao gồm những trái phiếu chất lượng cao. Họ sẽ có khả năng để tiêu 80.000USD hàng năm từ số vốn này, tức là khoảng 6.600USD mỗi tháng. Ở mức này, họ sẽ đạt được những mục tiêu của mình. Họ sẽ có những gì họ muốn chi tiêu và có thể chi tiêu những gì mà họ có.

Ngoài ra, nếu các chứng khoán, vốn tạo thành từ 30% đến 40% các tài sản, tăng giá ở mức lợi nhuận

trung bình theo lịch sử, thì có thể có thêm 40.000USD đến 50.000USD mỗi năm bổ sung vào danh mục vốn đầu tư của họ. Điều này hoặc sẽ cho phép họ rút ra nhiều tiền hơn ở một kỳ hạn trong tương lai, hoặc tạo ra một khoản dự phòng khi họ gặp phải một hay nhiều năm khó khăn. Theo cách này, bất chấp sự suy giảm của thị trường, Joe và Nancy sẽ có dòng tiền mặt mà họ trông đợi từ những khoản đầu tư của mình. Họ sẽ đạt được mục đích.

Bây giờ hãy nhìn vào những gì thường xảy ra. Khi các nhà đầu tư bắt đầu đầu tư vào một thị trường đang đi lên, cuối cùng họ có thể làm ra nhiều tiền hơn là họ trông đợi. Trong ví dụ trước, chúng ta tính một mức lợi nhuận 4% hàng năm trên 2 triệu USD đầu tư. Giả sử trong năm thứ nhất của việc đầu tư, những khoản đầu tư của họ có một tổng lợi nhuận 8% (4% từ thu nhập và 4% từ tăng vốn) thì họ thực sự làm ra 160.000USD chứ không phải 80.000USD. Kế hoạch thận trọng nhất sẽ là tiết kiệm 80.000USD tăng thêm và chi tiêu 80.000USD như trong chiến lược ban đầu. Bạn có nghĩ là điều đó sẽ xảy ra? Không! Luôn luôn có một thứ gì để chi tiêu số tiền này: mái nhà, nhà để xe, tủ lạnh, xe hơi, là một thứ gì mà bọn trẻ cần, hay một kỳ nghỉ. Trong năm đầu tiên có lợi nhuận lành mạnh này, Joe và Nancy có thể cần được nhắc “Bạn đang chi tiêu ‘số tiền ngày mưa’ đấy. Nếu bạn chi tiêu nó hôm nay, sau này bạn sẽ không có nó”. Hãy tưởng tượng việc biết rằng tiền ngày mưa đang được chi tiêu trong khi trời nắng tốt. Đó không phải là một ý nghĩ tốt vì sau cùng chúng ta sẽ gặp lúc không may. Thường thì

phải trải qua kinh nghiệm của một trong những thời kỳ khó khăn này mới hiểu được đầy đủ hệ quả của những hành động này.

Việc đưa ra lời khuyên về tài chính có nghĩa là đi trên một làn xe tốt. Một mặt, nhà tư vấn của bạn có thể muốn trung thực, cởi mở, truyền đạt và cũng nhạy cảm về những nhu cầu và những ưu tiên về lối sống của bạn. Mặt khác, nhà tư vấn đôi khi tự thấy mình như những kẻ khoác lác về tài chính, bằng việc nói bạn không thể có cái này, bạn không thể làm cái kia. Chiến lược tốt nhất là để cho bạn tập trung vào ngân sách hàng năm và rõ ràng về những chọn lựa của mình. Những chọn lựa mà bạn chọn phải phù hợp với bức tranh tài chính tổng thể của bạn. Ngân sách của bạn có thể cần được duyệt lại. Những lời nhắc nhở về những gì bạn thực sự có và những gì bạn mong muốn, không chỉ cho hiện nay, mà còn cho tương lai có thể có lợi cho bạn. Cần nhớ là khi tương lai đến, bạn không có khả năng để chi tiêu những gì bạn không còn có.

Một chiến lược khác là để cho các nhà đầu tư đóng góp vào quá trình. Tôi đã có một cuộc thảo luận với một cặp vợ chồng là những giáo viên về hưu. Giấc mơ của họ là di chuyển đến New York City. Họ biết rằng mình phải tính toán vì New York có chi phí sinh hoạt cao hơn hầu hết các thành phố khác. Không lâu sau khi kinh tế suy thoái, họ gọi cho nhà tư vấn của mình và nói “Chúng tôi đã suy nghĩ, chúng tôi thích việc về hưu và lối sống của mình, và chúng tôi cảm thấy rất biết ơn ông vì mọi chuyện ông đã

làm cho chúng tôi. Nhưng chúng tôi nhận thức rằng kinh tế đang suy thoái, do đó, nghĩ kỹ lại, chúng tôi quyết định cả hai đều có sức khỏe tốt và có năng lực. Chúng tôi sẽ đi làm trở lại bằng cách đi dạy bán thời gian. Chúng tôi sẽ có thêm một số thu nhập và ít dựa vào những khoản đầu tư cho lối sống của mình. Chúng tôi nghĩ mình có trách nhiệm tham gia vì mọi chuyện đã thay đổi, và chúng tôi không thể kiểm soát các thị trường”.

Thật là một ý nghĩ tuyệt vời khi nhận thức được trách nhiệm của chính mình. Họ đã nhận ra một thực tế quan trọng của việc đầu tư: Bạn có thể muốn có nó, và bạn nghĩ rằng bạn có nó, nhưng nếu nó bị lấy đi, bạn không hề có nó. Đó là một suy nghĩ đáng sợ. Suy nghĩ của họ là có hành động ngay bây giờ trong lúc vẫn còn khả năng bảo vệ sự an toàn cho những tài sản tương lai của họ.

Bằng cách làm cho cuộc sống ngày càng dễ dàng hơn với mọi người, chúng ta đã vô tình nới lỏng những kỹ năng mà người ta cần để độc lập! Sẽ rất khó để nghe thông điệp “Đợi đã. Dừng lại nào. Nếu bạn tiếp tục chi tiêu theo tốc độ này, bạn sẽ cạn tiền!”. Chính vì lợi ích dài hạn của mình, mỗi người cần đối diện trực tiếp với điều này. Một số nhà đầu tư có thể thuê nhà tư vấn khác, là người có khuynh hướng cung cấp cho họ một thông điệp khác; có thể là một thông điệp không đúng nhưng là thông điệp mà họ muốn nghe. Sau cùng, mục đích phải là bảo vệ bạn và hướng dẫn bạn đến chất lượng sống cao nhất có thể dựa trên các tiêu chuẩn của bạn. Đồng thời, điều thiết yếu đối

với bạn là hiểu rằng mình không thể có chất lượng sống đó bằng mọi cách, và cùng nhau, chúng ta phải chấp nhận nhiệm vụ thách thức của việc đối diện với những chọn lựa của mình một cách thẳng thắn và thực tế.

Carol và Leonard, 70 tuổi, là một tấm gương tốt về chuyện này. Họ được nuôi dạy với những giá trị tương tự như nhau và đã có một số cảm nghĩ nhất định về việc tiền cần được sử dụng như thế nào, mà bạn có thể thấy từ cuộc phỏng vấn sau đây.

**Saly:** Khi nhìn lại thị trường xáo trộn của những năm 2008–2009, ông bà có quan điểm gì về những chuyện đã xảy ra và tại sao?

**Carol:** Tham lam. Mọi người đều muốn một điều gì đó mà không mất gì cả với sự nỗ lực tối thiểu. Chúng ta đã phát triển một xã hội suy nghĩ mọi chuyện sẽ có sẵn mà không mất gì cả. Có ai nghi ngờ khi mọi chuyện đang diễn biến tốt như vậy? Có ai hỏi “Vì sao tôi kiếm được tất cả số tiền đó?”. Trước đây nếu bạn không thể chi trả cho nó thì bạn không có nó; còn bây giờ, bạn có thể thế chấp chiếc xe của mình, vay tín dụng và vân vân. Tôi thấy những người trong cửa hàng thực phẩm rút thẻ tín dụng ra, và nói “Ôi, thẻ này không hoạt động, tôi sẽ sử dụng một thẻ khác”. Tôi đã nhìn thấy những người sử dụng 3,4 hay 5 thẻ tín dụng.

**Saly:** Cả hai ông bà đều ở tuổi 70 và đã có các cháu nội ngoại. Ông bà có nhớ gì về sự giáo dục của

mình và cách mà gia đình ông bà chi tiền cho việc mua sắm?

**Leonard:** Cha tôi không có thẻ tín dụng cho đến khi ông đã 70 tuổi. Ngay cả lúc đó, ông chỉ mang theo thẻ tín dụng dành cho những trường hợp khẩn cấp mà thôi.

**Carol:** Tôi luôn hiểu rằng nếu bạn có thêm tiền, bạn để nó riêng ra. Bạn tiết kiệm nó và không bao giờ mua bất cứ thứ gì mà bạn không thể trả tiền. Đó là theo thế hệ. Khi con của chúng tôi kết hôn, tôi không thể tin những gì chúng khởi đầu với những chiếc xe hơi, TV, kỳ nghỉ. Chúng tôi chỉ có một căn hộ nhỏ! Chúng tôi đã được dạy để tiết kiệm trước hết và rồi quản lý những chi tiêu của mình với những gì mà mình thực sự có trong tay.

**Saly:** Khi ông bà lớn tuổi hơn, ông bà có bị hút vào một trong những giá trị mới hơn về tín dụng này hay không?

**Carol:** Chúng tôi hiếm khi chêch khỏi những giá trị ban đầu và luôn thận trọng. Khi tôi là một đứa trẻ, mẹ cho tôi đi mua sắm cùng, và tôi nhìn thấy một thứ mà mình muốn, mẹ tôi sẽ nói “Tốt hơn là mẹ sẽ gọi hỏi cha trước, và xem chúng ta có thể mua hay không”. Tôi vẫn nhớ khi Lizzy, con gái chúng tôi khoảng 12 hay 13 tuổi đi đến khu mua sắm với thẻ tín dụng của tôi, nó gọi cho tôi và hỏi là nó có thể mua một cái quần jean hay không? Tôi đã trả lời “Vì sao con lại gọi? Con có thẻ tín dụng mà!”. Nó nói “Quần có giá 60USD và mọi người

*đều mua, nhưng con nghĩ tốt hơn là phải gọi cho mẹ trước". Chúng tôi cảm thấy phán khởi vì nó đã có suy nghĩ và trách nhiệm đủ để gọi điện thoại – và nó đã không mua cái quần jean!*

Tất cả chúng ta đều hưởng lợi từ một bài học về những giá trị kiểu cũ. Bám theo những thực tế về những gì chúng ta có và những gì chúng ta không có rồi xây dựng một chiến lược đầu tư dựa trên thực tế thay vì một chiến lược dựa trên những tài sản tưởng tượng hay những suy nghĩ mong ước. Mặc dầu lời khuyên này đúng cho mọi nhà đầu tư, nhưng đối với những nhà đầu tư trẻ thì nó có vẻ khó chấp nhận nhất. Bạn có thể giúp phá vỡ thói quen do thế hệ tạo ra, bằng cách làm rõ về những gì bạn có và những gì bạn không có và nêu gương.



## CHƯƠNG 12

### Trả giá cho những chọn lựa về việc sử dụng tiền

**H**ãy dành ra một vài phút để tưởng tượng. Hãy nghĩ về những gì bạn muốn. Hãy tưởng tượng bạn có thể có tất cả những điều đó chừng nào bạn còn sống. Hãy nhìn vào tương lai, và hình dung cuộc sống sẽ thế nào khi bạn bớt làm việc hay nghỉ việc, thay đổi nghề nghiệp, hay dành nhiều thời gian hơn cho những thú vui của mình hay của gia đình. Trong sự tưởng tượng này, bạn sẽ nhận được một ngân phiếu hàng tháng, và bạn có thể tiêu hết nó vì tháng tới sẽ có một ngân phiếu mới. Ngân phiếu đó có bao nhiêu tiền?

Đây là bài tập về việc hiểu các chi phí trong lối sống của bạn hiện nay và dự phỏng những chi phí này có khả năng thay đổi như thế nào trong những năm tiếp theo. Bạn phải nhìn vào tương lai và ước tính sẽ cần bao nhiêu tiền để trang trải những chi tiêu cho lối sống của mình. Nói cách khác, bạn cần tính một số tiền ước tính cho tấm ngân phiếu hàng tháng. Bài tập

này có thể giúp bạn lập kế hoạch tốt hơn và đầu tư thỏa đáng hơn sao cho bạn có thể có được số tiền bạn cần trong tương lai.

Bạn không thể chỉ nhìn vào việc hiện nay bạn chi tiêu bao nhiêu tiền hàng năm, nhân nó cho số năm cho đến khung thời gian về sau và đạt được một tổng. Như chúng ta đã nói từ trước về qui luật 72, tức là có thể trông đợi lạm phát làm hao mòn sức mua của tiền như thế nào. Nếu thời điểm về sau của bạn là 24 năm kể từ bây giờ, với lạm phát, bạn sẽ phải có số tiền nhiều gấp đôi (tốc độ lạm phát 3%) để có được kết quả tương đương tính bằng đô la ngày hôm nay.

Điều quan trọng là bạn ý thức mình cần bao nhiêu tiền trong tương lai để có thể thực hiện những chọn lựa khôn ngoan lúc này về cách đạt được mục tiêu đó. Để thực hiện nó, bạn cần một qui trình. Chuỗi 9 bước logic được mô tả dưới đây có thể đơn giản hóa qui trình và nêu ra cụ thể phép tính mà bạn cần thực hiện.

## 1. Ước tính thu nhập mong muốn hiện nay

Hãy tự hỏi mình “Nếu tôi có toàn bộ số tiền mình cần để sống thoải mái, tôi sẽ cần thu nhập hàng tháng là bao nhiêu?

Ví dụ, bạn muốn có 7.500USD mỗi tháng. Dựa trên lối sống hiện nay, nếu bạn nhận một ngân phiếu hàng tháng để sống và có thể tiêu dùng hết, 7.500USD có phải là số tiền thỏa đáng?

Hãy nhớ là khi bạn xem xét số tiền này, các chi tiêu sẽ thay đổi, nhưng bạn vẫn có thể sử dụng số

tiền hiện nay như điểm khởi đầu. Đúng là bạn có thể trông đợi một số chi tiêu dài hạn sẽ không còn nữa, như chi phí chăm sóc con và nợ thế chấp; nhưng một số chi phí này sẽ được thay thế với những chi tiêu mới trong tương lai, như chăm sóc sức khỏe cho mình và cho người mình yêu thương. Để thực tế trong việc thực hiện phép tính này, bạn phải điều chỉnh số lượng tiền cho phù hợp với lối sống hiện nay.

## 2. Xác định thời gian bạn độc lập về tài chính

Trong khi tưởng tượng, hãy nghĩ đến ngày bạn sẽ độc lập về tài chính. Đó là ngày bạn thức dậy vào buổi sáng và tự nhủ “Tôi thích làm gì nhất ngày hôm nay?” hay “Tôi muốn sống ngày hôm nay như thế nào?”. Độc lập tài chính không có nghĩa là vĩnh hằng. Nó có thể là sự điều chỉnh công việc, thay đổi việc làm, hay hiện thực hóa những mục tiêu nghề nghiệp theo một số cách, hoặc không làm gì cả, đi du lịch, hưởng thụ vui riêng, bất cứ điều gì có ý nghĩa cho cuộc sống.

Bây giờ, sau khi đã phác thảo xong ý tưởng trong đầu, bạn muốn lập kế hoạch độc lập tài chính này bao xa trong tương lai? Ba mươi năm? Hai mươi lăm năm? Mười năm?

## 3. Điều chỉnh con số thu nhập cho lạm phát trong tương lai

Như một điểm khởi đầu trong bước I, bạn đã sử dụng số tiền mình cần để sống. Nhưng trong tương lai,

số tiền này sẽ không mua được những gì bạn mua ngày nay. Bạn phải tính đến lạm phát.

Lạm phát là sự bào mòn sức mua của tiền. Bất cứ thứ gì ngày nay bạn mua được với 7.500USD mỗi tháng, bạn sẽ mua được ít hơn một chút trong năm tới và ít hơn một chút trong năm sau nữa, và cứ như vậy dựa trên những kiểu hình theo lịch sử của lạm phát. Nói cách khác, bạn sẽ cần nhiều tiền hơn trong tương lai để mua cùng những thứ mà bạn đang mua ngày nay.

Đối với lối sống mà bạn phải tốn 7.500USD mỗi tháng trong năm nay, thì sang năm – giả sử mức lạm phát là 3% – bạn sẽ cần thêm 3% nữa để có cùng sức mua. Đối với mỗi năm trong 25 năm tính từ hiện tại tới ngày độc lập tài chính, bạn sẽ cần thêm 3% thu nhập so với năm trước để giữ sức mua của bạn không đổi.

Dĩ nhiên, không có gì bảo đảm là mức lạm phát sẽ giữ nguyên 3%. Chúng ta có thể sử dụng con số này vì 3% là mức lạm phát trung bình theo lịch sử. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa lạm phát không thể là 0% vào năm nay và 8% vào năm tiếp theo. Năm 1980, mức lạm phát là 13.58%.

Trái với lạm phát là giảm phát, vốn cũng ảnh hưởng đến tương lai tài chính của bạn. Giả sử bạn mua một cái máy tính mới. Bạn tìm giá tốt nhất, và khi bạn thấy một máy tính xách tay nhỏ đang bán, bạn tự nhủ “Cái máy này thật tuyệt, và nó có giá 2.000USD. Tôi rất quan tâm đến việc mua nó”. Nếu bạn đang ở trong môi trường giảm phát, cái máy tính sẽ bán với giá nào trong hai tháng tới? Nó có thể hạ giá xuống



1.500USD. Thậm chí máy tính này có thể có thêm nhiều chức năng và vẫn rẻ hơn nên bạn sẽ tiếp tục chờ. Giảm phát có thể có ích nhất thời cho người tiêu dùng, nhưng sẽ rất tệ cho nền kinh tế vì người dân sẽ trì hoãn thói quen mua sắm và mua ít hơn. Mọi người đều chờ đợi.

Hầu hết các chính quyền đều rất quan ngại về tiềm năng của giảm phát vì nó có thể dẫn đến sự trì trệ kinh tế. Nếu bạn không mua, thì có một ai đó không được thuê làm việc, do đó bạn không có một việc làm hay mua một căn nhà, hay bất cứ thứ gì khác vì việc đó. Chu kỳ theo đường xoắn này có những tác động tiêu cực vươn xa.

Lạm phát thì ngược với giảm phát. Nếu bạn đang nghĩ về việc mua một thứ gì, và có khả năng nó sẽ đắt hơn, thì bạn có khuynh hướng muốn mua nó ngay bây giờ. Theo năm tháng, chúng ta có thể dễ dàng suy ngẫm về nhiều hàng hóa và dịch vụ khác nhau đã bị ảnh hưởng rất nhiều bởi lạm phát. Năm 1964, giá một vé xem phim chưa đến 1USD, một căn nhà ba phòng ngủ chưa đến 25.000USD. Lương trung bình của một giáo viên chưa đến 5.000USD. Mọi thứ chắc chắn đã thay đổi! Khi có lạm phát, bạn liên tục cần nhiều tiền hơn để mua cùng những thứ trong tương lai. Hay bạn sẽ phải mua ít hơn những gì mình muốn vì sức mua của tiền đã giảm đi bởi lạm phát.

Lúc này, chúng ta hãy trở lại với số tiền 7.500USD mỗi tháng. Với số tiền đó trong tương lai, bạn có hai chọn lựa. Một là bạn duy trì chi tiêu ở mức 7.500USD một tháng, biết rằng theo thời gian số tiền đó sẽ mua

được ít hơn. Hai là bạn hình dung ra mình sẽ cần thêm bao nhiêu tiền mỗi tháng để duy trì lối sống 7.500USD hiện nay. Giả sử bạn chọn lựa chọn hai. Điều này có nghĩa bạn phải biết mỗi tháng mình cần thêm bao nhiêu tiền để chi tiêu bù vào lạm phát của 25 năm sau.

Giả sử mức lạm phát bình quân theo lịch sử là 3%. Sử dụng mức lạm phát này, hãy tính thu nhập hàng tháng mà bạn sẽ cần sau 25 năm tính từ hiện tại để có cùng sức mua mà 7.500USD mỗi tháng đem lại cho bạn hiện nay. Nếu bạn nhân 7.500USD cho 1.03, bạn sẽ có số tiền cần mỗi tháng trong năm thứ hai (7.725USD), nếu bạn nhân 7.725 cho 1.03 bạn sẽ có số tiền cần thiết hàng tháng trong năm thứ ba (7.957) và...

Bạn sẽ thấy rằng để bảo toàn sức mua hàng tháng tính từ lúc này đến 25 năm sau, bạn sẽ cần 15.700USD. Con số này phù hợp với qui luật 72, vốn sẽ cho ra con số hơi lớn hơn hai lần con số tính bằng đô la hiện nay.

#### **4. Tính toán cân đối cuối kỳ (cung cấp con số thu nhập đã tính đến lạm phát)**

Bây giờ, bạn đã biết là mình sẽ cần bao nhiêu tiền mỗi tháng để chi tiêu cho 25 năm sau. Câu hỏi thứ hai là “Tôi sẽ cần bao nhiêu vốn đầu tư trong 25 năm nữa, tính từ bây giờ, để cung cấp thu nhập hàng tháng mong muốn cho tới ngày sẵn sàng độc lập tài chính”?

Khi thực hiện bước này, hãy nhớ là bạn không chi tiêu thêm vào vốn đầu tư cho 25 năm tới. Đơn giản là

nó ở đó để tạo ra lợi tức và sự gia tăng giá trị vốn đủ để bạn rút ra 15.700USD mỗi tháng. Một giả định hợp lý là bạn có thể rút ra một số tiền bằng 5% tiền vốn mỗi năm mà không gây nguy hiểm cho tương lai.

Từ bước 3, chúng ta biết là 7.500USD mỗi tháng cần cung cấp cho lối sống của bạn hiện nay sẽ phải là khoảng 15.700USD mỗi tháng sau 25 năm tính từ hiện nay, tức là khoảng 188.000USD mỗi năm. Để tính vốn đầu tư cần thiết cần cung cấp cho thu nhập tương lai 15.700USD mỗi tháng đồng thời bảo vệ vốn gốc, bạn cần tính con số mà với việc rút ra 188.000USD hàng năm là 5%. Phép tính này là phép tính đơn giản chia thu nhập rút ra hàng năm (188.000USD) cho mức rút ra (.05). Nếu bạn thực hiện phép tính, bạn sẽ tìm ra số tiền của thu nhập đầu tư mà bạn sẽ cần trong 25 năm sau là 3.760.000USD.

Chúng tôi gọi con số này là “con số của bạn” vì đó là tổng số tiền mà bạn phải tích lũy nếu bạn muốn sống với thu nhập mà bạn đã chọn cho tương lai. Đừng sợ bởi qui mô của con số. Bạn sẽ sớm thấy rằng bạn có thể vận dụng một biến số dựa trên những chọn lựa của mình. Hãy tiếp tục đi qua các bước.

## **5. Ước tính cân đối ban đầu của bạn, sử dụng các tài khoản có tính thanh khoản và có thể bổ sung những tài sản sớm trả nên có tính thanh khoản khác**

Để đánh giá bạn sẽ đi đến đâu trong tương lai, bạn cần tính toán chính xác những nguồn lực hiện nay của mình. Chỉ bao gồm những tài sản có tính thanh khoản

- số lượng tiền mặt thật và các chứng khoán mà bạn có thể có. Ví dụ, căn nhà bạn đang sống không được tính vào trong các tài sản có tính thanh khoản vì bạn sẽ không bán căn nhà này để lấy tiền mặt và sống trong đó cùng một lúc. Mặt khác, một căn nhà hiện đang có thỏa thuận để bán, và được giải quyết trong ít hơn 60 ngày thì có thể được sử dụng trong phép tính này. Bạn phải trung thực về những gì có tính thanh khoản và những gì không có. Trong ví dụ của chúng ta, giả sử bạn có 250.000USD tiền mặt và các khoản đầu tư có tính thanh khoản.

## 6. Ước tính giá trị tương lai những tài sản lưu động của bạn, sử dụng một mức lợi nhuận thực tế được dựa trên danh mục đầu tư và phân bổ tài sản

Nếu phân bổ tài sản của bạn là 50% trái phiếu và 50% chứng khoán<sup>(1)</sup>, một kỳ vọng hợp lý về mức lợi nhuận có thể là 7%<sup>(2)</sup>.

Sử dụng mức lợi nhuận 7% này, bạn có thể tính giá trị các tài sản có tính thanh khoản của mình sau

---

<sup>(1)</sup> Sự phân chia 50/50 trái phiếu và chứng khoán ở đây là một chọn lựa tùy ý, với ý định phản ánh một nhà đầu tư trung niên tiêu biểu. Tỉ số này có thể thay đổi theo độ tuổi, để cho những nhà đầu tư trẻ chấp nhận rủi ro cao hơn trong việc theo đuổi những lợi nhuận dài hạn và những nhà đầu tư có tuổi chấp nhận những rủi ro ít hơn trong việc theo đuổi tính thanh khoản ngắn hạn và sự an toàn.

<sup>(2)</sup> Vì các đinh và đáy được trông đợi trên thị trường, ước tính 7% lợi nhuận sẽ đáng tin cậy hơn qua những khoảng thời gian dài khi mà các đinh và đáy bù trừ cho nhau, và ít đáng tin cậy trong những khoảng thời gian ngắn vốn có thể bị chi phối bởi một đinh hay một đáy.

25 năm tính từ bây giờ, xây dựng trên 250.000USD của các tài sản thanh khoản hiện nay của bạn. Nếu bạn nhân 250.000USD với 1.07, bạn có được giá trị các tài sản có tính thanh khoản của mình trong năm thứ hai (267.500USD) và cứ như vậy. Bạn có thể dự đoán trước 25 năm bằng cách thực hiện cùng phép tính này 25 lần (hoặc dễ dàng hơn, dùng một máy tính thực hiện một phép toán duy nhất). Bạn có thể thấy phép tính này cũng chính là phép tính mà bạn đã sử dụng để tính lạm phát ở bước 3, chỉ khác là bây giờ bạn sử dụng tổng tài sản có tính thanh khoản thay cho một con số hàng tháng và bạn đang sử dụng một mức lợi nhuận 7% (1.07) thay cho mức lạm phát 3% (1.03). Giá trị sau 25 năm tính từ bây giờ của các tài sản lưu động có tính thanh khoản của bạn sẽ là 1.356.858USD.

## **7. Trừ chênh lệch giữa những gì bạn cần cho cân đối cuối kỳ và những gì bạn có hiện nay**

Chúng ta gọi con số mà chúng ta sắp tính ở đây là “chênh lệch” vì đó là số tiền cách biệt giữa những tài sản lưu động của bạn sau 25 năm tăng trưởng với cân đối cuối kỳ mà bạn sẽ cần có vào thời điểm đó. Đó là khoảng cách mà bạn phải bù đắp bằng mức tiết kiệm của mình và việc bạn đầu tư những khoản tiền tiết kiệm này tốt như thế nào. Để tính được độ lớn khoản chênh lệch, chỉ cần trừ giá trị mà bạn đã tiên đoán các tài sản lưu động đầu tư có sau 25 năm tính từ bây giờ (1.356.858USD) với giá trị mà bạn sẽ cần trong các tài sản đầu tư của mình sau 25 năm

tính từ bây giờ (3.760.000USD). Một phép tính số học đơn giản cho biết độ lớn khoản chênh lệch của bạn là 2.403.142USD.

Do đó, những tài sản có tính thanh khoản hiện nay, sau 25 năm, sẽ đưa bạn đi chưa được một phần ba con đường đến những tài sản đầu tư mà bạn cần lúc về hưu. Tiền mà bạn phải để dành trong 25 năm sắp tới để bù đắp cho khoản chênh lệch này là 2.403.142USD. Con số này có vẻ là một con số không thể vượt qua, nhưng chúng ta hãy tiếp tục để bạn có thể hiểu rằng toàn bộ quá trình hoàn toàn nằm trong tầm với của bạn khi bạn áp dụng những biến số thích hợp với hoàn cảnh của mình.

## **8. Tính lượng tiền cần để dành mỗi năm – cho khung thời gian qui định – để bù đắp khoản chênh lệch và có tiềm năng đạt được sự độc lập tài chính**

Đây là điểm khó trong thực tế của qui trình 9 bước. Một số nhà đầu tư có thể bắt đầu lý giải và có những lời biện hộ như “Tôi nghĩ rằng căn nhà của tôi sẽ có giá trị nhiều hơn so với hiện nay” hay “Tôi dự định bán công ty của mình để lấy một số tiền lớn, đó là một phần trong kế hoạch về hưu của tôi” hay “Tôi sẽ thừa kế doanh nghiệp từ gia đình mình, do đó tôi sẽ có nhiều tài sản” hay “Tôi đã có một chiến lược đầu tư rất thành công, và tôi nghĩ mình có thể tiếp tục với những gì đang làm”.

Sự thật khó khăn là việc chấp nhận một cái nhìn trung thực vào những con số này và chấp nhận rằng

“Nếu tôi tiếp tục theo tiến trình hiện nay, thì hầu như không thể – không tính đến sự may mắn – đối với tôi để đạt được những mục tiêu dài hạn của mình”. Người ta không muốn làm điều này, do đó họ tránh né những thực tế khắt khe. Nhưng nếu bạn muốn sống cuộc sống độc lập tài chính như bạn đã định nghĩa nó, bạn cần trung thực về số tiền mình đang có và trách nhiệm nào mà bạn phải có để làm cho điều đó xảy ra.

Để tính số tiền tiết kiệm hàng năm cần thiết, bạn cần chia khoản chênh lệch (trong trường hợp này là 2.403.142USD) cho con số phức tạp nhất trong toàn bộ qui trình này. Đừng lo ngại về sự phức tạp hay thậm chí bạn có hiểu nó hay không. Bạn không cần phải hiểu giá trị này để nó đưa bạn đến nơi bạn muốn đến nhiều hơn là bạn cần hiểu về cơ chế vật lý của việc bay để máy bay đưa bạn đến nơi cần đến. Để có được con số chia cho khoản chênh lệch của bạn, bạn (a) nhân 1.07 (1 cộng với mức lợi nhuận) cho chính nó 25 lần (số năm) để đạt đến một giá trị là 5.427433; (b) trừ bớt 1 triệu từ giá trị này còn lại 4.427433; rồi (c) chia nó cho .07 (mức lợi nhuận) để đạt được một giá trị 63.249038. Bằng cách chia giá trị này cho khoản chênh lệch, bạn tìm ra số tiền mình cần tiết kiệm mỗi năm để đạt đến sự độc lập tài chính sau 25 năm là 37.995USD.

Đầu tiên, 37.995USD có vẻ cao, bạn có thể nghĩ “Tôi không thể tiết kiệm được số tiền này”. Nhưng hãy nhớ, những con số tiết kiệm hàng năm bao gồm những khoản đóng quỹ hưu mà người chủ đóng cùng bạn và có lẽ là những dòng thu nhập khác mà bạn có

thể tiết kiệm. Cũng cần nhận ra rằng bạn có thể tiết kiệm ít hơn con số đó trong những năm trước, nhưng nhiều hơn trong những năm sau khi lương tăng lên và những điều chỉnh chi phí sinh hoạt làm thu nhập bạn tăng lên đáng kể so với hiện nay. Dĩ nhiên, bạn tiết kiệm càng sớm thì tiền của bạn càng có thể tăng trưởng lâu hơn, và xác suất để đạt được các mục tiêu của bạn càng cao hơn.

Chúng ta hãy suy nghĩ một chút về mức độ của tính linh hoạt của bạn trong mục tiêu tiết kiệm hàng năm. Tám bước trước tạo thành một hệ thống tạo ra một đích nhắm cho bạn. Điều này là quan trọng vì thiếu một đích nhắm có thể dẫn đến không hành động, và không hành động có thể dẫn đến sự thiếu kiểm soát về tương lai của mình. Tuy nhiên, khi đã có một đích nhắm, bạn tự do quyết định để tập trung vào đó đến mức nào. Bạn có thể kết luận rằng đạt đến đích nhắm không phải là thiết yếu đối với hạnh phúc trong tương lai và do đó theo thời gian bạn có thể điều chỉnh mục tiêu của bạn theo cách này hay cách khác.

1. Bạn có thể kéo dài khung thời gian của mình (làm việc lâu hơn một chút).
2. Bạn có thể hạ thấp cân đối cuối kỳ của mình (sống với ít tiền hơn một chút).
3. Bạn có thể chọn những khoản đầu tư rất xông xáo (nếu như bạn đã chuẩn bị để chấp nhận một mức rủi ro cao hơn).

Sau khi nhận diện mục tiêu tiết kiệm hàng năm của mình và có lẽ là đã thực hiện một hay hai điều

chỉnh sau khi xem xét lại nó, bạn sẽ sẵn sàng thực hiện bước cuối cùng để làm tăng xác suất đạt được sự độc lập tài chính của mình.

## 9. Phát triển một kế hoạch phân bổ tài sản

Sau khi đã hoàn tất bước 8, bạn sẽ có tất cả dữ liệu mình cần để hình thành một chiến lược:

- Mục tiêu thu nhập hàng tháng (7.500USD).
- Khung thời gian (25 năm).
- Mục tiêu hàng tháng có tính lạm phát trong 25 năm tới (khoảng 15.700USD).
- Cân đối cuối kỳ (3.760.000USD).
- Cân đối ban đầu (250.000USD).
- Giá trị cân đối ban đầu 25 năm tới (1.356.858USD).
- Khoản chênh lệch giữa những gì bạn sẽ có và những gì bạn sẽ cần (2.403.142USD).
- Bạn cần để dành mỗi năm bao nhiêu tiền để bù đắp khoản chênh lệch (37.995USD).

Bước cuối cùng là phát triển một phân bổ tài sản có xác suất cao nhất để giúp bạn đạt được những mục tiêu của mình. Bạn đang tự hỏi “Lúc này tôi đã có một hình ảnh tài chính rõ ràng về tương lai của mình, chiến lược đầu tư nào có xác suất cao nhất để tạo ra cân đối cuối kỳ mà tôi cần, với khung thời gian và những nguồn lực của mình?”.

Các nhà đầu tư có thể quá nôn nóng khi họ không xem xét cẩn thận bước này. Thậm chí họ có thể bỏ qua

quá trình này – gọi nhà tư vấn của họ và nói “Tôi đã có nửa triệu đô la. Ông nghĩ tôi phải làm gì?” Nhà tư vấn, muốn tỏ ra nhiệt tình đáp ứng, gợi ý nhiều sản phẩm đầu tư có thể là phù hợp. Tuy nhiên, chiến lược đáng tin cậy nhất chỉ có thể được xác định một cách chính xác sau khi tất cả các bước đã được hoàn tất, có hay không có sự tham gia của một nhà tư vấn tài chính. Không có những lối tắt, chỉ có ngắn mạch! Bạn cần phân bổ tài sản đúng dựa trên những thực tế về bạn, các mục tiêu của bạn và những nhu cầu của bạn.

Hãy tưởng tượng kịch bản này. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn gọi bác sĩ của mình và nói “Tôi đang có rắc rối về giấc ngủ, và tôi muốn nói chuyện với ông về thuốc chữa chứng mất ngủ”, và bác sĩ của bạn nói “Ồ! Tôi rất vui vì anh đã gọi! Tôi có năm thứ thuốc ở đây. Anh muốn thử thứ nào?”. Bạn sẽ kinh hoàng vì bác sĩ thậm chí không khám cho bạn để xác định chẩn đoán. Vì sao bác sĩ này, chưa khám cho bệnh nhân, đã khuyên dùng một trong năm thứ thuốc, mỗi thứ thích hợp cho một rối loạn giấc ngủ khác nhau như ngạt thở khi ngủ, hay hội chứng nhức chân về đêm?

Bạn có thể giải quyết vấn đề bằng cách bám vào một giải pháp trong khi không có một chẩn đoán. Vì có liên quan tới tiền, chúng ta có thể xúc động và lo lắng khi (“Tôi cần phải tìm một giải pháp. Tôi cần nó ngay bây giờ!”), và vì tình trạng xung đột bên trong của một vấn đề chưa được giải quyết gây đau đớn, chúng ta đôi khi thỏa hiệp chất lượng của giải pháp. Chúng ta muốn để vấn đề lại phía sau. Nhưng chỉ khi bạn đã đánh giá hình ảnh tài chính của mình một

cách cẩn thận và chọn giải pháp *đúng* – phân bổ tài sản *đúng* – bạn sẽ thực sự tự định vị mình một cách đúng đắn cho tương lai. Đó là cái giá bạn phải trả cho sự tự do về tài chính. Bạn cần phải trả giá cho việc đánh giá một cách công bằng tất cả những mục tiêu của mình và thực tế của việc đạt được những mục tiêu đó, với những kỳ vọng, khung thời gian, những nguồn lực và những gì bạn có thể đóng góp. Bạn có thể đạt những mục tiêu này bằng cách làm rõ những chọn lựa có thể dẫn dắt bạn tốt nhất đến với hình ảnh lớn bạn mong muốn: sự an toàn.

Việc tuân theo chín bước là sự khởi đầu đúng đắn, nhưng còn nhiều thứ nữa. Với mỗi quyết định, bạn cần thực hiện một chọn lựa về tiền của mình, và bạn cần trả một cái giá. Cái giá không phải luôn luôn là tài chính, nó có thể là stress hay thời gian, nhưng sau cùng bạn cần trả một cái giá hoặc bây giờ hoặc sau này. Chất lượng cuộc sống được đo bằng nhiều thứ hơn chỉ là tiền, do đó những cái giá này phải được xem xét cẩn thận.

#### ❖ Trả ngay bây giờ

Làm thế nào để trả ngay bây giờ? Nói một cách rất đơn giản, bạn có thể trả ngay bây giờ bằng cách tiết kiệm nhiều hơn. Nghĩa là hoãn lại sự thích thú của việc mua sắm, những chuyến đi chơi, hay các loại chi tiêu khác. Khi bạn để dành tiền của mình cho những dự án trong tương lai, như học đại học hay sau đại học, một căn nhà nghỉ mát, hay những giấc mơ lớn hơn,

bạn đang trả ngay bây giờ cho điều mà bạn có thể có được về sau.

Một trong những lợi thế của việc trả ngay bây giờ là bạn có thể phát triển sự tự tin về khả năng của mình để tiết kiệm tiền. Có một cảm giác được trao quyền để thực hiện các bước mà bạn biết là sau cùng sẽ đưa bạn đến gần các mục tiêu quan trọng hơn. Việc tiết kiệm giữ bạn trung thực trong việc đối thoại với chính mình về những gì bạn tận tâm làm và những gì thực sự đang xảy ra. Việc liên tục dành dụm thu nhập tạo ra một thói quen khi bạn tiếp tục tiết kiệm cho những mục tiêu dài hạn của mình.

Một lợi thế nữa của việc trả ngay bây giờ là bạn nhận biết về những biến số hiện nay, như các luật về thuế và thừa kế. Bạn có thể có một nhận thức về những điều kiện đầu tư hiện nay, như các lãi suất và thị trường chứng khoán theo lịch sử là cao hay thấp. Tất cả những chuyện này có thể thay đổi. Các luật về thuế không nằm trong sự kiểm soát của bạn, và chúng có thể trở nên không thuận lợi. Sẽ là một sự hối tiếc khi về sau bạn nhận ra rằng nếu mình tiết kiệm sớm hơn, thì đã có thể có lợi thế hơn, thuận lợi hơn. Có lẽ bạn sẽ để dành thêm nhiều tiền bằng cách trích ra từ thù lao của mình và cũng bằng việc đầu tư nó. Sau cùng, bạn có được tác động tăng thêm của những khoản lãi kép cho tất cả những năm mà tiền tiết kiệm của bạn được đầu tư cho đến khi bạn cần đến nó.

Vì tất cả những lý do này, việc trả ngay bây giờ có ý nghĩa. Nhưng bạn còn có một chọn lựa nữa: Trả sau.

## ❖ Trả sau

Có một số nhà đầu tư không thoái mái trong việc trả một cái giá ngay bây giờ cho những mục tiêu tương lai. Các nhà đầu tư của những gia đình có người chết trẻ có thể nghĩ rằng họ cũng có tuổi thọ ngắn. Các nhà đầu tư có sức khỏe không tốt có thể nghĩ “Tôi luôn muốn có một căn nhà nghỉ mát, và tôi sẽ không chờ lâu hơn. Tôi không thấy có gì quan trọng trong việc trì hoãn lại cho tương lai”. Các nhà đầu tư cảm thấy họ sẽ làm việc trong một thời gian rất dài đôi khi không cảm thấy cần phải tiết kiệm bây giờ. Họ nói “Tôi không bao giờ về hưu. Tôi hưởng những gì tôi làm. Tôi sẽ làm việc mãi và sẽ luôn có thu nhập. Có nhiều chuyện mà tôi muốn làm. Tôi sẽ làm ngay bây giờ và nếu như cần một chuyện gì về sau thì tôi sẽ trả cho nó vào lúc đó”. Các nhà đầu tư trông đợi để thừa kế những khoản tiền lớn có thể không thấy lý lẽ của một chiến lược đầu tư. Sau cùng thì họ chỉ phải “chờ” cho đến khi biến cố tương lai đó xảy ra. Tuy nhiên không có gì bảo đảm rằng người cho thừa kế sẽ giữ nguyên ý định, hay có còn tài sản để chuyển sang cho người thừa kế.

Một số nhà đầu tư trông đợi việc chuyển dịch quan trọng trong tương lai, như việc bán một tài sản hay công ty của họ bán cổ phần cho công chúng. Việc trông đợi chuyện xảy ra này sẽ tạo ra một tâm trạng về quỹ tài sản chung lớn thay thế cho những năm tiết kiệm có hệ thống.

Tương tự như việc trả ngay bây giờ, việc trả sau có những lợi thế cũng như bất lợi. Một vấn đề với

việc trả sau là bạn không thể đảm bảo cho tương lai. Chiến lược này chú trọng nhiều vào những sự kiện không nằm trong tầm kiểm soát của bạn. Ngoài ra, bạn không biết những nhu cầu khác trong tương lai, mà có thể là có ưu tiên cao hơn những nhu cầu mà bạn đang nhận diện hiện nay.

Những yếu tố bên ngoài cũng có thể thay đổi. Sẽ ra sao nếu bạn hoạt động trong một thị trường không thuận lợi, những luật thuế ràng buộc, có vấn đề về sức khỏe, hay những vấn đề với sự an toàn việc làm? Nếu có bất cứ sự kiện nào nói trên xảy ra, bạn sẽ không tạo ra những khoản tiết kiệm theo cách mà bạn nghĩ là mình có thể. Một vấn đề khác là giá cả có thể thay đổi theo thời gian. Bạn có thể hy vọng về một căn nhà mơ ước mà bạn sẽ chi trả về sau, nhưng vào thời điểm bạn sẵn sàng để mua, giá của nó có thể đã tăng với mức độ lớn khiến bạn không thể chi trả.

Có thể bạn nghĩ rằng mình sẽ có thời gian để tiết kiệm vì những gì bạn nghĩ trong đầu chỉ là một chỗ ở khiêm tốn, nhưng vào lúc bạn sẵn sàng, chỗ ở khiêm tốn đó quá đắt đối với nguồn lực tài chính hiện có của bạn. Có một sự cân bằng giữa những gì bạn chọn cho tương lai và những gì bạn chọn cho hiện nay.

Hãy nghe một số nhà đầu tư đã trải nghiệm vấn đề này:

**Gemma:** *Tôi nhớ khi chúng tôi là những đứa trẻ và cha mẹ chúng tôi có nhiều người giúp việc trong nhà. Bất cứ khi nào chúng tôi đi du lịch, chúng tôi dùng máy bay riêng và nghỉ lại tại những resort*

*đất tiền. Đường như mọi ý thích của chúng tôi đều được nuông chiều, và có tiền để tiêu xài tự do. Chỉ cho đến khi tôi là một người trưởng thành thì tôi mới đánh giá đúng sự phung phí của lối sống đó. Cha mẹ tôi đã tiêu phần lớn tiền của họ. Cha tôi đã phát sinh những vấn đề sức khỏe và đã phải rút ngắn thời gian làm việc và khả năng kiếm tiền của mình. Giờ đây, cha mẹ tôi thực sự cần có người giúp việc nhà và việc vận chuyển theo yêu cầu, nhưng họ không còn tài sản để chi trả cho những chi tiêu đó.*

**Bob:** *Tôi nhớ khi tôi là một nhân viên trẻ trong doanh nghiệp, cố gắng tiến dần lên qua các cấp bậc. Tôi lớn lên trong một gia đình dân nhập cư nghèo, và chúng tôi chưa bao giờ có dư vật chất. Trong lúc ở thành phố, trên đường đến một buổi họp mặt, tôi đã nhìn thấy một cái đồng hồ đeo tay tuyệt vời nhất trong một tủ kính trưng bày. Nó thu hút sự chú ý của tôi! Và tuy vậy tôi cảm thấy đó là một thứ mà mình không có đủ khả năng. Tôi tự nhủ rằng khi nào thành công, tôi sẽ đi đến cửa hàng này để mua cái đồng hồ một cách không do dự. Trong nhiều năm, ý nghĩ này là một nguồn động viên. Nay việc này nghe có vẻ ngốc nghếch! Nhưng đối với tôi, nó tượng trưng cho một điều gì đặc biệt. Dẫu sao, có một chuyện diễn rõ ở đây: Sau cùng tôi đã có thể đi vào cửa hàng và mua cái đồng hồ, và tôi không thể làm như vậy! Tôi đã trì hoãn sự thích thú này rất lâu. Tôi không thể thực sự hành động theo sự thôi thúc của mình! Tôi có*

xứng đáng với nó hay không? Liệu tôi có thực sự cần nó nhiều như mình nghĩ không? Tôi có tiền và lối sống thích hợp phù hợp với cái đồng hồ đó, do đó vấn đề không phải là về tài chính – hay là tài chính? Phải chăng thói quen cẩn kiêm theo tôi từ những năm tháng đầu đời đã giữ tôi lại? Tôi chỉ biết là khi sắp mua cái đồng hồ, tôi trở nên bất lực. Và nay, sau 50 năm, đó là một trong những điều mà tôi nuối tiếc. Tôi đã phải tin vào mình đủ để mua cái đồng hồ ngay lập tức tiên nhìn thấy nó. Tôi cho rằng những thói quen mà chúng ta hình thành lúc đầu đời thật khó thay đổi, không kể chúng ta có bao nhiêu tiền.

**Barney:** Sau khi rời khỏi hải quân, tôi bắt đầu làm việc trong ngành quản trị nguồn nhân lực cho một công ty lớn. Vợ tôi và tôi đều là những người tiết kiệm; thói quen này đã ăn sâu trong chúng tôi từ sớm trong việc nuôi dạy. Cả hai chúng tôi đều lớn lên ở miền Trung Tây, với rất nhiều giá trị chung mực về tiền và nhu cầu lối sống. Chúng tôi có bốn đứa con, thật bất ngờ cho chúng tôi khi đứa con gái chưa lập gia đình có thai và có ý định giữ lại đứa con. Với những cảm xúc lẫn lộn, chúng tôi đã đồng ý hỗ trợ con gái mình trong quyết định này, vốn cũng bao gồm việc hỗ trợ tài chính. Điều này làm tăng thêm một lớp chi tiêu cho những kế hoạch dài hạn của chúng tôi. Cháu gái tôi có một số nhu cầu đặc biệt, và chúng tôi tài trợ phần lớn những chi phí này. Đáng buồn là con gái chúng tôi sau bị bệnh nặng, và sau khi tìm kiếm vô

vọng những giải pháp y học khác nhau, và sử dụng những nguồn tài chính của chúng tôi, chúng tôi đã mất con. Sau cùng, mọi chuyện là của chúng tôi. Vì chúng tôi đã tiết kiệm rất cẩn thận nên có tài sản để thích ứng với một tương lai khó khăn mà chúng tôi đã không dự kiến. Chúng tôi cần có mặt bên những người chúng tôi quan tâm nhất. May mắn là chúng tôi có một quan hệ gần gũi với các con và cháu mình, do đó chúng tôi biết mình đã có những khoản đầu tư đúng.

**Lyle:** Các con của tôi là những đứa trẻ mới tập đi, và tôi là một người lao động mới hơn ba mươi tuổi khi vợ tôi bỏ đi và nói rằng cô ta đã chán cuộc hôn nhân và việc làm mẹ. Đó là lần cuối tôi gặp cô ta. Hãy tưởng tượng việc cố nuôi dạy hai đứa con trai và làm việc toàn thời gian khi bạn không hiểu biết gì về những việc mình đang làm! Tình huống này thật choáng ngợp. Và tuy vậy, tôi đã tạo cảm hứng cho mình để giữ một vai trò tích cực và chu cấp cho các con. Tôi đã phải có nhiều chọn lựa khó khăn hàng ngày. Nhưng tôi vẫn tiếp tục suy nghĩ về gia đình mình và ước mơ mạnh mẽ về sự an toàn tài chính. Sau cùng, tôi mua được một phần của doanh nghiệp mà mình đã làm việc. Tôi chuyên tâm dành dụm tiền và học về đầu tư. Phải mất một thời gian, nhưng khi trở nên thành công, tôi đã cho các con lối sống mà chúng tôi luôn mơ đến. Trong những năm đầu đó, tôi cảm thấy có lối khi thường xuyên phải nói “không” với các con, nhưng chúng tôi ít khi phải làm như vậy. Tôi đã phải tập

*trung vào hình ảnh lớn. Nhìn lại, tôi tin rằng kinh nghiệm của việc trì hoãn thú vui ngắn hạn đã góp phần tạo nên tính cách của tất cả các thành viên gia đình. Tôi chắc chắn mình vui vì đã làm đúng theo kế hoạch.*

### ❖ Thực hiện chọn lựa

Hiện nay bạn cần gì và sau này bạn cần gì? Hãy sử dụng câu trả lời cho câu hỏi tự vấn này để giúp bạn chọn việc phải để dành vào lúc nào và bao nhiêu. Hãy trung thực với chính mình về sự khác biệt giữa một điều gì cần thiết và một mục tiêu hay ước mơ dài hạn. Hãy nghĩ về mức độ bạn mong muốn tiết kiệm (hay chi trả) ngay bây giờ và mức độ bạn tin rằng bạn sẽ sẵn lòng và có khả năng để chi trả về sau.

Điều quan trọng nhất về việc trả ngay bây giờ hay trả về sau là nhận ra chọn lựa nào là của bạn. Bạn phải thực hiện chọn lựa, chuyên tâm và sống với nó. Có kỷ luật khi còn trẻ là một công thức cho thành công, thậm chí phải mất nhiều thời gian cho bạn để thành công trong lựa chọn nghề nghiệp của mình. Nếu bạn đã tuân theo kế hoạch cuộc sống, kế hoạch tổng thể và những ưu tiên cao nhất của bạn, và tiếp tục tiến tới qua một sự chuyển tiếp tự nhiên từ nơi của bạn hiện nay đến nơi bạn muốn trong tương lai thì bạn đang thực hiện những chọn lựa có ý nghĩa nhất cho mình.

## CHƯƠNG 13

### Biết được bản chất thương hiệu nhà tư vấn của bạn

“Thương hiệu” mang ý nghĩa gì khi đề cập đến một nhà tư vấn tài chính? Thương hiệu không có nghĩa một phát biểu về sứ mệnh, logo, khẩu hiệu, sản phẩm, dịch vụ, hay quảng cáo. Những thứ đó là những manh mối hỗ trợ, nhưng không phải là bản chất của thương hiệu. Như những người tiêu dùng, chúng ta thường nghĩ về một thương hiệu như là một sản phẩm hay dịch vụ hầu như được nhận diện ra ngay. Khi chúng ta nói về các sản phẩm, những thương hiệu quen thuộc hiện ra gồm Coca Cola, Kleenex, và Apple. Khi chúng ta mô tả dịch vụ, những thuộc tính về thương hiệu có thể bao gồm các tiêu chuẩn VIP, hay sự quan tâm nhanh nhẹn và hiệu quả hay hiệu suất nổi trội. Khi một thương hiệu đã phát triển qua chặng đường lịch sử, đạt mức độ công nhận cao, nó tạo ra sự thoải mái cho người tiêu dùng. Thương hiệu là đáng tin cậy nên bạn có thể tin tưởng nó.

Các nhà tư vấn tài chính cũng có một thương hiệu,

thậm chí bạn chưa quen thuộc với điều này, nhưng nó tồn tại. Thương hiệu này được phản ánh một cách khác biệt trong mọi tương tác với công chúng. Nó có thể được tóm tắt tốt nhất bởi danh tiếng của nhà tư vấn từ quan điểm của khách hàng. Nhà tư vấn không thể là tất cả mọi việc cho mọi người, nhưng họ có thể là nhiều việc cho hầu hết những người thích hợp. Bạn nên biết là mỗi nhà tư vấn có những gì được nhắc đến như là “khách hàng lý tưởng” của họ. Đó là một khách hàng tưởng tượng, hoàn hảo cho nhà tư vấn đó về mọi mặt. Các nhà tư vấn xây dựng những cách làm của họ bằng cách liên tục tìm kiếm thêm những khách hàng phù hợp với hình ảnh sơ lược đó. Nói cách khác, mong muốn công bằng với những người mà họ cam kết, họ đã thiết lập những tiêu chuẩn cho những cách làm của mình, xác định những khách hàng tương lai của họ. Những tiêu chuẩn này tối ưu hóa tiềm năng của họ để phục vụ cho khách hàng một cách hiệu quả. Họ cũng cần biết những gì khiến họ cảm thấy thoải mái để làm hay không làm như là một nhà tư vấn.

Ví dụ, một nhà tư vấn có thể không có sự tự tin hay kinh nghiệm về những sản phẩm phức tạp, không có tính thanh khoản như “những sản phẩm đầu tư thay thế” (alternative investment). Nhà tư vấn này cũng có thể lo ngại về tính không thanh khoản được và sự thiếu tính minh bạch. Nhưng có những nhà tư vấn khác cho những người mà những sản phẩm đầu tư thay thế có thể là một trong những điểm nổi bật trong thương hiệu của họ.

Ngược lại, mỗi nhà tư vấn có một nhà tư vấn lý tưởng trong tâm trí mình, đâu cho họ có biết hay không. Thương hiệu mà bạn mong muốn có thể chưa rõ đối với bạn, nhưng khi bạn dành ra nhiều thời gian hơn để xem xét, những phong cách và cách tiếp cận khác nhau, thì có thể hình ảnh về một nhà tư vấn lý tưởng sẽ tự thể hiện ra. Là nhà đầu tư, việc nghĩ về nhà tư vấn nào có khả năng giúp bạn đạt được những mục tiêu tài chính cao nhất là rất hữu ích. Đó sẽ là một mối quan hệ dài hạn, do đó bạn và nhà tư vấn cần phải rất ăn ý.

Ví dụ, nếu bạn muốn nhận diện ra thương hiệu của một thứ nước giải khát, bạn có thể có những thuộc tính về thương hiệu đó trong đầu như “Tôi muốn một thứ gì nhẹ nhưng không quá ngọt, không có ga nhưng sẽ có đủ các vitamin và calo để tăng lực cho tôi”. Nếu bạn đang tìm kiếm một nha sĩ mới, bạn có thể xem xét những thuộc tính thương hiệu này “Tôi cần sự chú ý riêng cho từng người trong một phòng nha nhỏ, nhưng tôi muốn một nha sĩ tốt nghiệp từ một trường nổi tiếng để tôi có thể tin tưởng về trình độ tay nghề chuyên môn”. Tương tự, khi bạn tìm kiếm một nhà tư vấn tài chính, bạn cần tập trung vào những thuộc tính thương hiệu có thể áp dụng cho những nhu cầu đầu tư và sở thích cá nhân của bạn.

**Meghan:** “Tôi cần một nhà tư vấn tự tin – người giúp kiểm soát tình hình tài chính của tôi và có một ý thức rõ ràng về điều gì là tốt nhất cho tôi. Tôi cần nhà tư vấn có sự quan tâm kiên định đến thành công dài hạn của cả gia đình”.

**Tim:** “Tôi cần một nhà tư vấn kiên nhẫn, đáng tôn trọng và nhất quán. Tôi không muốn bắt cứ điều bất ngờ nào, tôi cần một người sẽ dành thời gian đảm bảo cho tôi hiểu những gì mình làm với tiền của mình”.

**William:** “Tôi cần một nhà tư vấn sáng tạo và không sợ chấp nhận rủi ro. Tôi cần một ai đó săn lòng cùng tôi khảo sát tất cả những chọn lựa và thách thức những giới hạn của khả năng”.

Bạn có thể không có một hình ảnh rõ ràng ngay lập tức trong đầu. Có thể phải mất thời gian để hiểu về thương hiệu mà bạn cần. Bạn có thể phải phỏng vấn một số nhà tư vấn để có được cảm giác về những gì là đúng đắn với bạn. Sau đây là một số thuộc tính bạn có thể cần để xem xét khi khảo sát và chọn lọc thương hiệu đúng cho bạn:

Dễ tiếp cận	Chu đáo	Toàn diện
Có thể thích nghi	Hợp tác	Có óc tưởng tượng
Ăn nói lưu loát	Tự tin	Có trực giác
Quyết đoán	Dè dặt	Tỉ mỉ
Chăm chú	Nhất quán	Khuyến khích
Độc đoán	Sáng tạo	Hỗ trợ
Cân bằng	Thân thiện	Nhạy cảm
Có đầu óc kinh doanh	Có kinh nghiệm	Khôn khéo

Với bất cứ nhà tư vấn nào, có một số thuộc tính nhất định không thể thỏa hiệp được. Những thuộc tính này không hẳn là một phần của thương hiệu mà

là một yêu cầu cơ bản. Tất cả các nhà tư vấn mà bạn xem xét phải đáng tin cậy, liêm chính; biết quý trọng tiền của bạn như chính bạn, nếu không muốn nói là quý trọng hơn và phải tôn trọng bạn.

Lý tưởng thì thương hiệu của nhà tư vấn phù hợp với những nhu cầu của nhà đầu tư. Đáng ngạc nhiên là việc nghiên cứu đã cho thấy rằng định nghĩa của một thương hiệu là ở trong tâm trí của người nhận. Cảm nhận của nhà đầu tư là thực tế đúng đắn, (chúng ta sẽ nói nhiều hơn về chuyện này trong chương 16). Không kể là nhà tư vấn nỗ lực bao nhiêu để chuyển tải sự trung thành với một thương hiệu cụ thể, cảm nhận và ý kiến của bạn rằng đó có là thương hiệu của bạn hay không mới là yếu tố then chốt. Điều quan trọng nhất không phải là những gì nhà tư vấn nói về thương hiệu, mà là những gì bạn nghe, chấp nhận, hiểu và trải nghiệm.

Để đánh giá thương hiệu của một nhà tư vấn, bạn phải biết thương hiệu là gì? Làm thế nào để tìm ra nó? Bạn có nhiều chọn lựa.

#### ❖ Chọn lựa 1: Hỏi trực tiếp nhà tư vấn về thương hiệu

Bạn có thể trông đợi gì từ nhà tư vấn tài chính của mình? Nhà tư vấn tài chính đại diện cho những gì?

Hãy hỏi nhà tư vấn về thương hiệu của chính họ. Đây là cơ hội tốt nhất để bạn nghe nhà tư vấn mô tả những thuộc tính nổi bật nhất của mình. Khi bạn nghe, hãy tự hỏi: “Tôi có cảm thấy tin tưởng khi nghe người này nói hay không? Tôi có hiểu những

gì được truyền đạt hay không? Những nhận xét này cho tôi biết về tính cách của người này như thế nào?" Sau cùng, những gì bạn mua từ nhà tư vấn là sự phán đoán. Bạn không có cách nào để đánh giá nhà tư vấn này sẽ thực hiện những khuyến cáo trong tương lai khác hơn việc nhìn vào những gì họ đã thực hiện trong quá khứ và việc bạn có thể đánh giá thương hiệu của người đó tốt như thế nào. Ngay cả lúc đó cũng không có gì đảm bảo rằng thương hiệu đã không thay đổi theo năm tháng. Sau cùng, không có hợp đồng giữa nhà tư vấn và khách hàng về thương hiệu là gì. Đó là một ấn tượng rất, rất mạnh mẽ, thể hiện trong trải nghiệm thực tế theo thời gian.

Trong chừng mực, thương hiệu mà bạn nhận diện có thể được tích hợp trong công ty đầu tư nơi nhà tư vấn làm việc. Một nhà tư vấn làm việc cho một định chế ngân hàng lớn có khả năng khác biệt với một nhà tư vấn độc lập tự làm việc cho mình. Một ngân hàng có thể có những chính sách và hạn chế, nhưng cũng có thể có một lưới an toàn của một định chế lớn. Một nhà tư vấn độc lập có thể có một cách tiếp cận ít bị giới hạn hơn, nhưng có thể không có sự hậu thuẫn của một công ty có uy tín. Hơn nữa, khi bạn xem xét việc chọn lựa nhà tư vấn của mình, hãy suy nghĩ về nơi người đó làm việc và tổ chức cụ thể đó sẽ hỗ trợ cho thương hiệu của nhà tư vấn như thế nào. Sau cùng, hãy xem xét thương hiệu của tổ chức đó phù hợp với điều bạn tìm kiếm như thế nào.

❖ **Chọn lựa 2: Hỏi những người khác về thương hiệu của nhà tư vấn**

Trong chương 1 tôi đã khuyến cáo rằng bạn có năm người giới thiệu trước khi thuê một nhà tư vấn. Điều này cung cấp một cơ hội để đánh giá thương hiệu của nhà tư vấn và thương hiệu đó có tác dụng tốt đối với những người khác như thế nào? Những người khác có giống như bạn hay không? Bạn có thể tự cho là mình đang làm việc với một nhà tư vấn, là người rất phù hợp với những nguồn giới thiệu của bạn hay không?

❖ **Chọn lựa 3: Gặp nhiều nhà tư vấn để so sánh các thương hiệu**

Ngoài việc có được nhiều lời giới thiệu của những người khác, hãy tự mình kiểm tra nhiều nhà tư vấn khác nhau. Điều này đặc biệt hữu ích nếu bạn không biết thương hiệu mà mình đang tìm kiếm. Việc tìm hiểu của bạn có thể dẫn bạn đến việc so sánh và đối chiếu nhiều thương hiệu và phong cách kinh doanh khác nhau. Bạn có thể phát hiện rằng một số thương hiệu nhất định không phải là thích hợp nhất sau khi bạn đã tìm hiểu thông qua một sự chọn lựa rộng hơn các nhà tư vấn tiềm năng.

Chúng ta hãy xét ví dụ: Thay cho một nhà tư vấn, bạn đang tìm kiếm một người để sơn nội thất cho bạn. Đầu tiên, bạn có thể nghĩ rằng thương hiệu của người đó là không quan trọng. Bất cứ thợ sơn nào nhận ít lương và sẵn có đều được. Vì không nhận thức thương

hiệu mà mình cần, bạn có thể thuê ngay người đầu tiên trong sổ điện thoại.

Bây giờ, giả sử thay vào đó bạn quyết định so sánh các thương hiệu. Bạn so sánh ba người thợ sơn. Khi những người đó đến, bạn thấy rằng họ rất khác nhau! Bằng cách so sánh họ, bạn đã có một thương hiệu trong đầu. Thương hiệu sẽ trở nên rõ ràng hơn khi bạn kết hợp hình ảnh trong đầu mình về một người “thợ sơn tốt” với những người thợ sơn đứng trước mặt bạn. Đột nhiên, bạn thấy rõ rằng mình không chỉ cần người làm nhanh và rẻ; bạn quan tâm về những thuộc tính khác. Bạn có cảm thấy an toàn khi người đó ở trong nhà mình hay không? Người đó có giúp bạn chọn màu hay không? Người đó có quan hệ với một công ty sơn nào đó hay không? Bạn có thể sử dụng bất cứ thứ sơn nào mà mình muốn hay không? Người thợ sơn sẽ làm ban đêm và ngày cuối tuần, và anh ta có một nhóm thợ hay không?

Bạn có thể dựng nên một tình huống tương tự bằng cách phỏng vấn nhiều nhà tư vấn tài chính khác nhau, và bạn có thể đến gặp họ nhiều lần. Gặp nhiều người khác nhau và nhận ra những phản ứng của bạn. Hãy ghi nhận về những thuộc tính mà bạn nhận diện. Hãy tìm những kiểu hình thu hút bạn và những kiểu hình mà bạn cảm thấy lúng túng. Lúc đầu, bạn có thể không biết thương hiệu nào mình đang tìm kiếm, nhưng bạn sẽ hình thành một sự tổng hợp về thương hiệu lý tưởng khi bạn có kinh nghiệm qua quá trình này.

#### ❖ Chọn lựa 4: Nhận ra và tôn trọng phản ứng theo bản năng của bạn

Những đánh giá của chúng ta về người khác không phải lúc nào cũng có thể nói rõ một cách dễ dàng. Chúng ta có thể có ấn tượng về một người nào đó nhiều hơn là lý do hợp lý để cảm thấy như chúng ta cảm thấy.

Bạn có thể đặt ra những tình huống làm sáng tỏ phản ứng bản năng của bạn về một nhà tư vấn bằng cách sử dụng các kịch bản “Điều gì nếu như”. Hãy nêu ra một số tình huống giả có thể xảy ra với bạn cho các nhà tư vấn và yêu cầu họ thảo luận họ sẽ xử lý chúng như thế nào. “Điều gì xảy ra nếu tình huống đó xảy ra cho tôi?” Anh sẽ xử lý nó như thế nào? Sẽ thế nào nếu tôi làm điều này? Nếu điều này xảy ra, anh sẽ làm gì?”.

Những câu trả lời bạn nhận được sẽ cho bạn một ý niệm tốt về thương hiệu của nhà tư vấn. Nó cũng có thể cho bạn biết một số điều về kinh nghiệm của những người đó và họ sẽ phản ứng như thế nào khi sự việc không theo đúng dự tính, là điều sẽ hữu ích về sau. Trong hầu hết các trường hợp, bạn có thể biết từ phản ứng theo bản năng của mình là thương hiệu có phù hợp với mình hay không.

#### ❖ Chọn lựa 5: Biết thương hiệu mà bạn cần

Những chọn lựa trước giúp nhận ra thương hiệu của nhà tư vấn bắt đầu bằng việc tìm hiểu nhiều hơn

về chính họ, bạn cũng có thể có một quyết định về thương hiệu bằng cách nêu rõ chính mình. Bạn có thể nêu ra suy nghĩ của mình về thương hiệu mà mình tìm kiếm, thậm chí là từ trước khi nói chuyện với một nhà tư vấn. Bạn có thể nói “Đây là những gì tôi tìm kiếm, anh có như vậy hay không?” Bạn xác định thương hiệu và bạn giới thiệu nó, rồi bạn có thể thấy nhà tư vấn có thể cung ứng những gì bạn cần một cách toàn diện hay không.

Nếu bạn nghĩ về nó, thì đây là cách mà chúng ta thường đi mua sắm. Giả sử bạn ưa chuộng thương hiệu kem đánh răng Colgate Whitening, bạn có thể vào cửa hàng và yêu cầu “Tôi muốn mua Colgate Whitening và không muốn bất cứ thứ gì khác”. Nếu họ có đủ loại kem đánh răng nhưng không có Colgate Whitening, bạn có thể bước ra khỏi cửa hàng đó và đến cửa hàng khác vì họ không có những gì bạn muốn.

Can đảm và chính trực là điều thiết yếu ở điểm này. Bạn phải có sự can đảm để nhận diện, tìm kiếm và xác định vị trí thương hiệu mà mình cần và để nhận ra khi nó không thể có ở một nhà tư vấn nào đó. Về phần mình, các nhà tư vấn cũng cần trung thực và từ chối cam kết những cách làm xung đột với những nguyên tắc của mình. Một sự không tương hợp giữa những nhu cầu của một nhà đầu tư và những gì mà một nhà tư vấn có để cung ứng không thể là bền vững và tốt nhất là phải tránh nếu nó không dựa trên thực tế.

#### ❖ Chọn lựa 6: Sống với nó

Một cách khác để đánh giá thương hiệu của nhà tư vấn là sống với nó. Khi thuê một nhà tư vấn, bạn có thể liên tục tự hỏi mình “Tôi có nhận được thương hiệu mà tôi nghĩ là mình đã mua hay không?” Và dĩ nhiên là có câu hỏi khác: “Tôi có “mua” người đó một lần nữa hay không? Ngay cả khi thương hiệu là ổn định và đáng tin cậy, nó có còn là thương hiệu mà tôi cần hay không? Tôi có vẫn cần thương hiệu này hay không, hay những nhu cầu của tôi đã thay đổi?”. Có thể người đó rất vững vàng, hoàn toàn kiên định, và hoàn toàn đáng tin cậy, nhưng bạn đã khác với con người của bạn nhiều năm trước. Bạn có thể cần xem xét lại là nhà tư vấn này có thể đáp ứng những nhu cầu đang thay đổi của bạn hay không.

Một thương hiệu không phải là nhân cách. Nó không phải là ngày hôm đó bạn cảm nhận như thế nào. Nó không phải là một điều gì mà một người nào đó đang cố thử. Nó không phải là một ý tưởng hay một khuynh hướng thoáng qua. Thương hiệu là chính cốt lõi của những gì mà nhà tư vấn đang giới thiệu cho khách hàng. Khi bạn thức dậy vào ngày mai, hay tuần tới, hay 5 năm tới, bạn cần biết rằng thương hiệu bạn nghĩ rằng mình đã mua là những gì bạn đã có và tiếp tục có.

Nhiệm vụ của nhà tư vấn là phát triển thương hiệu cá nhân. Nhiệm vụ của bạn, như một nhà đầu tư, là tìm hiểu để nhận diện nhà tư vấn nào có thương hiệu phù hợp với bạn nhất.

## CHƯƠNG 14

# Nhà tư vấn có quan tâm sâu sắc đến bạn hay không?

Nhiều năm trước đây, Richard, một giám đốc đã về hưu và là một người góa vợ, gọi điện thoại khẩn cấp cho nhà tư vấn của mình vào giữa trưa. Ông gọi từ bệnh viện, và ông nói với nhóm đầu tư rằng ông muốn nói chuyện với nhà tư vấn của mình ngay lập tức. Không phải là một vấn đề về tài chính, ông nói, mà là một vấn đề cá nhân sâu sắc. Điều gì lại quan trọng đến mức cần phải được đề cập ngay lập tức?

Hóa ra Richard đã nhập viện trở lại vì một căn bệnh dài hạn tái phát. Ông rất yếu và suy sụp nhanh. Biết rằng mình chỉ còn vài ngày để sống, ông nói với nhà tư vấn: Đây là lần cuối chúng ta nói chuyện với nhau, tôi gọi để chào từ biệt và cảm ơn anh vì mối quan hệ của chúng ta trong những năm qua. Tôi cảm thấy được anh và nhóm của anh tôn trọng, quan tâm. Tôi muốn nói với anh điều đó có ý nghĩa nhiều như thế nào đối với tôi”.

Rõ ràng là một trải nghiệm cảm động đối với cả Richard và nhà tư vấn của mình. Câu chuyện này cung cấp cái nhìn thấu suốt về cường độ của mối quan hệ tư vấn tài chính và việc các nhà tư vấn – khách hàng có thể kết nối gần gũi với nhau như thế nào. Như những người may mắn yêu thích những gì họ làm để kiếm sống, sự thật là chúng ta phải quan tâm sâu sắc những khách hàng của chúng ta, và nhiều người trong chúng ta đã làm như vậy. Trách nhiệm của bạn là tìm ra một nhà tư vấn sẽ cảm nhận về bạn như vậy. Kiểu quan hệ này phát triển theo thời gian, nhưng điều quan trọng là tìm ra nó ngay từ buổi đầu tìm kiếm nhà tư vấn.

Trong việc nghiên cứu mối quan hệ giữa một nhà tư vấn và một nhà đầu tư, việc đánh giá đúng động lực của các thị trường đầu tư là điều hữu ích. Khi thị trường phát triển mạnh và gió thổi xuôi chiều thì bạn dễ dàng ấn tượng rằng việc đầu tư chỉ thuần túy là mua sản phẩm. Bạn có thể nghĩ “Tôi sẽ mua quỹ này. Tôi sẽ mua bán một chút. Tôi sẽ tự mình thực hiện việc đầu tư. Tôi sẽ chỉ mua cái này và bán cái kia”. Và việc này dường như có kết quả vì hầu hết mọi chuyện đều có kết quả khi thị trường thuận lợi. Khi xu thế đổi chiều và thị trường xuống dốc, đột nhiên mọi chuyện bạn làm đều sai. Việc đầu tư không còn quá đơn giản hay đáng tin cậy. Bỗng chốc bạn cần một cách tuyệt vọng một người nào đó để hỗ trợ, nắm tay và hướng dẫn mình đi đúng đường. Vì các thị trường thay đổi theo thời gian, sự bập bênh giữa việc xem các khoản đầu tư như là hàng hóa thông thường và sự cần thiết

có một quan hệ tư vấn đáng tin cậy trở thành một tình huống thay đổi thường xuyên. Nó tạo ra sự tàn phá tâm lý của nhà đầu tư và làm giảm giá trị của bức tranh đầu tư rộng lớn hơn. Đối với khách hàng, có thể là một sự nhẹ nhõm khi nhà tư vấn dẫn đầu trong việc hướng dẫn mối quan hệ, mặc dầu sau cùng cả hai bên đều tham gia.

Từ đầu, các nhà tư vấn tham gia vào kiểu “hôn nhân” với các khách hàng của mình. Mỗi quan hệ vượt xa ra ngoài những khuyến cáo đầu tư. Những khuyến cáo đó là hàng hóa thông thường, nhưng mỗi quan hệ không phải là hàng hóa. Mỗi quan hệ là một quan hệ đối tác trong đó chúng ta hoàn toàn tận tâm. Như trong một cuộc hôn nhân, khi mọi chuyện trở nên không dễ chịu, chúng ta không chỉ từ bỏ nó. Chúng ta nói chuyện về việc làm thế nào để mọi chuyện tốt đẹp hơn. Khi có những câu hỏi hay những nghi ngờ, chúng ta trò chuyện với nhau trong tương quan xây dựng để đưa chúng ta đến chỗ tốt hơn.

Thị trường càng khó khăn, việc biết rằng sự ổn định mỗi quan hệ của bạn với nhà tư vấn là không thể lay chuyển lại càng quan trọng. Khi mọi chuyện xung quanh bạn, mà bạn đã từng trông cậy, đã đọc, nhận được lời khuyên hay đã sống, đều đang rời rã ra. Bạn phát hiện rằng điều duy nhất mình cần biết chắc là: nhà tư vấn sẽ cho bạn lời khuyên tốt nhất có thể, vì ông ta cam kết cho sự thịnh vượng của bạn và việc bảo vệ gia đình bạn. Để các nhà tư vấn thể hiện sự cam kết ở mức này, họ phải có mối quan tâm sâu sắc tới các khách hàng của mình.

Điều này có thể khó hiểu đối với một số nhà đầu tư, đặc biệt nếu họ không biết nhà tư vấn của mình cảm thấy như thế nào về họ. Đôi khi nhà tư vấn cũng không biết khách hàng cảm thấy mình như thế nào. Giống như trong bất cứ mối quan hệ nào tiếp diễn qua những khoảng thời gian dài, chúng ta có thể trở nên tự mãn. Cả nhà đầu tư lẫn nhà tư vấn có thể có những giả định về mối quan hệ. Những hàm ý không được nói ra là “Chúng ta đã quan hệ với nhau trong 15 năm, anh muốn tôi nói với anh điều gì? Anh muốn tôi nói với anh là tôi quan tâm đến anh? Tôi vẫn ở đây, phải không nào? Dĩ nhiên, tôi cảm thấy thoải mái với anh, nếu không thì tôi đã bỏ đi, đúng không?” Nhưng để thừa nhận giá trị tương hỗ và tính ổn định của mối quan hệ thì khác với việc nói với một ai đó rằng bạn cảm thấy như thế nào.

Để nói với một người rằng bạn cảm thấy như thế nào thực ra là nói những lời:

- Tôi quan tâm về bạn và gia đình bạn, và tôi rất hài lòng để làm việc cùng bạn.
- Tôi đánh giá đúng cách mà bạn đang tiến lên.
- Tôi rất vui vì chúng ta có một mối quan hệ hợp tác qua lại.

Những phát biểu này được nhà đầu tư hay nhà tư vấn thực hiện như thế nào? Sự truyền đạt là hai chiều. Nếu việc sử dụng ngôn ngữ khó, có một cách dễ dàng hơn để nói là chia sẻ những gì bạn đánh giá cao về người kia, như là “Anh có biết tôi ngưỡng mộ anh điều gì không? Hay “Tôi rất thích anh vì...” hay “Anh

có biết điều gì tuyệt vời trong mối quan hệ của chúng ta không?”. Tất cả những câu này đều là những cách không chính thức để nói với mọi người rằng bạn quan tâm sâu sắc đến họ.

Trong kinh doanh, chúng ta thường tránh né ý niệm của việc chia sẻ ở mức tình cảm. Có phải chúng ta sợ tỏ ra mình quá tầm thường hay quá tình cảm? Sự thật thì đó là một cơ hội để nhắc những người khác rằng chúng ta là người! Mọi người đều muốn cảm thấy được quan tâm hay được cần đến, chừng nào những cảm xúc này là chân thật. Ngay cả nếu như chúng ta không thoái mái với từ “yêu”, chúng ta cũng có thể tìm ra cách nói thích hợp như “Tôi muốn nói với anh rằng tôi đánh giá cao mối quan hệ của chúng ta và thích làm việc cùng anh như thế nào”.

Khi các nhà đầu tư cảm ơn nhà tư vấn về lời khuyên, nhà tư vấn cần đáp lại rằng việc phục vụ nhà đầu tư là một niềm vui và một đặc quyền. Những câu cảm ơn từ một nhà đầu tư không chỉ về sự giúp đỡ để đưa con họ vào đại học hay để cải thiện hiệu quả đầu tư. Đó là lời cảm ơn nhà tư vấn về lời khuyên, sự hướng dẫn và sự tận tâm. Mỗi khi có cơ hội, điều quan trọng là nhà tư vấn cũng cảm ơn các khách hàng – không chỉ về việc kinh doanh của họ, mà còn về mối quan hệ. Đó là kiểu tôn trọng và cảm kích qua lại mà bạn và nhà tư vấn của mình phải cảm nhận về nhau.

Là nhà đầu tư, khi bạn tìm kiếm một mối quan hệ lâu dài với một nhà tư vấn – người sẽ làm việc cùng gia đình bạn: có thể là cha mẹ bạn, các con của bạn,

kết toán viên hay luật sư của bạn – việc tìm kiếm này phải dựa trên tiêu chuẩn về một người nào đó sẽ chăm sóc bạn cách tận tâm. Bạn cần một nhà tư vấn có can đảm để nói về sự tận tâm và thực hành sự tận tâm đó trong những mối quan hệ chuyên nghiệp.

Đôi khi kiểu quan hệ có tất cả hay không có gì này với một nhà tư vấn có thể khiến nhà đầu tư lo sợ cho sự an toàn của các khoản đầu tư. Tôi đã hỏi các nhà đầu tư vì sao họ cảm thấy thoải mái khi bàn bạc những khoản đầu tư với một nhà tư vấn. Nathan, một doanh nhân đã về hưu giải thích những cảm nghĩ của mình về nhà tư vấn như sau.

**Nathan:** Từ kinh nghiệm của mình, tôi biết khi làm việc với một nhà tư vấn đáng tin cậy, tôi hưởng lợi từ một chiến lược toàn diện. Đó là một chiến lược nhất quán, và tôi không phải lo lắng về những chi tiết xung đột nhau. Về mặt quản trị, mọi chuyện đều nằm một chỗ và tôi biết chính xác tôi có thể tìm ra các chi tiết ở đâu. Nếu có vấn đề, việc dò ra nó sẽ dễ dàng vì chỉ có quá nhiều chọn lựa về việc nó có thể đã xảy ra như thế nào. Xét về chi phí, tôi biết mình đang có được giá cả tốt nhất vì tôi đang hưởng lợi từ sự hợp nhất tất cả các tài sản của mình và những lợi thế chi phí kèm theo. Tôi biết công ty đầu tư đánh giá cao về tôi, vì tôi là một khách hàng lớn. Với tất cả những tài sản của mình ở một chỗ, tôi có thể quan trọng hơn, hiện diện nhiều hơn và khi tôi cần một điều gì, nhà tư vấn của tôi ở một tư thế tốt hơn để giành nó cho tôi.

*Dĩ nhiên, chúng tôi có một quan hệ gần gũi đã kéo dài 25 năm. Và sẽ rất khó cho tôi để có niềm tin vào con người. Tôi đã có một tuổi thơ xáo động, và mọi thứ mà tôi tiết kiệm và đầu tư là kết quả của việc học trông cậy vào chính mình chứ không vào ai cả. Trong cuộc sống gia đình, trong việc kinh doanh, có rất ít người trên thế giới khiến tôi cảm thấy có thể tin cậy! Sự tin cậy này đã phải giành được.*

Cuộc phỏng vấn sau đây với Marcy và Ron (đã về hưu, 70 tuổi) nói về đề tài này.

**Saly:** Nhìn lại những năm 2007–2008, các bạn của ông bà đã nói gì về những sai lầm trong việc đầu tư của họ?

**Ron:** Sai lầm thường thấy nhất là họ đã đặt những khoản đầu tư vào sai người và đã không chú ý đủ đến những gì đang xảy ra.

**Saly:** Có phải họ không biết đầy đủ cá tính của nhà tư vấn, hay triết lý đầu tư của họ, hay nói chung là những khoản đầu tư của họ?

**Marcy:** Họ không biết cách đánh giá rủi ro, và họ không tìm hiểu đủ về các nhà tư vấn mà họ thuê. Họ hoàn toàn tập trung vào những lợi nhuận lớn, và ở tuổi 60, họ thấy mình có 100% trong vốn cổ phần (equity). Có phải sau những năm tháng tốt đẹp khiến người ta nghĩ rằng bong bóng sẽ không bao giờ nổ tung?

**Ron:** Bạn không thể thu hoạch trước trong những

năm diễn tiến quá tốt và rồi bằng cách nào đó biết rằng xu hướng đang đổi chiều. Nhà tư vấn của chúng tôi nói ngay từ đầu “Không phải việc ông bà làm gì khi mọi chuyện đều tốt, mà là ông bà vượt qua những lúc khó khăn như thế nào!”. Đó là những gì chúng tôi đã xem xét khi quyết định tìm một người để giao phó mọi chuyện.

**Saly:** *Động lực nào góp phần vào việc tìm kiếm một nhà tư vấn cụ thể của ông bà?*

**Marcy:** Chúng tôi tự xử lý tất cả những khoản đầu tư của mình, sử dụng chỉ số S&P như một tiêu chuẩn, nhưng chúng tôi cảm thấy rất không thoải mái khi bắt đầu tích lũy một số tiền. Chúng tôi không biết bắt cứ điều gì về nó và muốn nhờ một ai khác trông nom nó. Nhưng tôi cũng sợ phải dựa vào một người. Rất khó để cảm thấy mình đang từ bỏ quyền kiểm soát, mặc dù tôi tự cảm thấy mình không có năng lực.

**Saly:** *Vậy lúc nào ông bà vượt qua được giai đoạn khó khăn về cảm xúc này? Ông bà không còn nghĩ “Ôi, những tài sản đầu tư của chúng tôi đều ở trong tay một người”.*

**Ron:** *Lúc đầu tôi lo lắng nhiều hơn. Nay giờ không lo nữa. Chúng tôi đã nói chuyện với bốn hay năm nhà tư vấn tiềm năng để có những cái nhìn khác nhau. Một nhà tư vấn đặc biệt đường như hiểu thấu những nhu cầu của chúng tôi, và sự hiểu biết lẫn nhau đường như là tốt đẹp.*

**Marcy:** *Tôi nhớ khi chúng tôi nói chuyện lần đầu*

*tiên, chúng tôi đã có cùng cảm giác thoải mái. Về sau, tôi nói với Ron “Em không biết nhà tư vấn này có chấp nhận chúng ta hay không, nhưng em sẽ kể với anh ngay bây giờ, bà ta sẽ nói với anh như vậy và anh sẽ lắng nghe bà ta. Đó là cách bà ta làm việc. Anh sẽ phải quyết định mình có thể sống với điều đó hay không”. Nhưng khi chúng tôi ra khỏi văn phòng, cả hai chúng tôi đều nhất trí “Đúng vậy, bà ta là người mình cần”.*

**Saly:** Vậy nếu những người khác nói rằng họ đang suy nghĩ về việc thuê một nhà tư vấn, và họ hỏi ý kiến của ông bà, ông bà sẽ nói gì với họ?

**Marcy:** Tôi sẽ khuyên họ gấp những người đang sống theo cách mà họ muốn sống hay đủ thông minh để tin cậy, và tìm hiểu ai tư vấn cho họ. Tìm năm hay sáu nhà tư vấn, nói chuyện lâu với họ, nhìn vào tính cách của họ. Tôi nghĩ đây là một loại công việc rất cá nhân. Mọi quan hệ với nhà tư vấn vượt xa ra ngoài tiền bạc, và không được đánh giá thấp mối quan hệ này. Bạn không mua một khoản đầu tư, bạn đang mua một đối tác cuộc đời. Bạn đang đầu tư trước tiên vào một con người.

**Ron:** Bạn phải nhận thức được những gì đang xảy ra và nếu không, bạn cần nói thẳng là bạn không hiểu. Hãy yêu cầu để được giải thích mọi chuyện theo một cách khác. Nhưng hãy đảm bảo bạn tiếp tục trong chừng những gì đang diễn ra và duy trì việc tương tác với nhà tư vấn. Những mối quan hệ có ý nghĩa sẽ bền vững qua mọi

*loại trải nghiệm. Nhưng bạn phải đứng trên đôi chân mình.*

Ngay cả những mối quan hệ thành công cũng phải vượt qua những hoàn cảnh khó khăn. Trong cuộc phỏng vấn sau đây với Sam và Madeline, một cặp vợ chồng ở tuổi 60, minh họa điều này:

**Madeline:** *Tôi nhớ vào cuối những năm 1990, khi các thị trường tăng vọt, đặc biệt là NASDAQ. Những người chúng tôi quen biết kiếm được những lợi nhuận điên rồ, 50%, 100%, 150%! Đường như chúng tôi bị bỏ rơi.*

**Sam:** *Thật nản lòng khi thấy bạn bè của chúng tôi kiếm tiền quá nhanh chóng, vậy mà chiến lược của chúng tôi lại quá dè dặt. Tôi cảm thấy như chúng tôi đang bị níu kéo lại không được tham gia. Khi tôi phản đối nhà tư vấn của chúng tôi về điều này, tôi được nhắc là chúng tôi đã có một chiến lược đầu tư cụ thể giới hạn rõ ràng, đặc biệt là đối với những mã chứng khoán nhỏ. Nhà tư vấn của chúng tôi khẳng định rằng lợi nhuận trong những chứng khoán internet sẽ không tiếp tục, và rất có khả năng là chúng sẽ đảo chiều. Vào lúc đó, tôi không tin và thậm chí còn bức bối về cách nhìn đó.*

**Madeline:** *Chúng tôi đã xem xét việc thay thế nhà tư vấn. Chúng tôi bắt đầu ngờ ngợ chiến lược của mình và thắc mắc không biết nhà tư vấn đó có phải là người thích hợp cho chúng tôi hay không. Có lẽ chúng tôi đang mất một cơ hội kiếm tiền*

*quan trọng. Chúng tôi nghĩ có lẽ nhà tư vấn đã áp đặt quá nhiều thiên kiến cá nhân về việc đầu tư vào chiến lược của chúng tôi. Sau cùng, đó là tiền của chúng tôi và chúng tôi là những người đưa ra quyết định.*

**Sam:** *Rồi vào tháng Ba năm 2000, mọi chuyện bắt đầu bùng nổ. Đột nhiên, NASDAQ tắt lịm dần, các bạn của chúng tôi không còn nói về những thành công trong việc đầu tư của họ nữa. Chúng tôi theo dõi thị trường đi xuống một cách kịch tính, hơn 45% trong 2 năm tiếp theo.*

**Madeline:** *Thật khó để đổi diện, nhưng chúng tôi nhận thức rằng nếu chúng tôi đi theo bản năng và đi cùng các bạn của mình, chúng tôi đã mất một khoản tiền rất lớn.*

**Sam:** *Trước đây, vào cuối những năm 1990, chúng tôi đã cuồng lại khi được khuyên giảm các chứng khoán của mình và tăng các trái phiếu không chịu thuế. Sau đợt suy thoái tài chính của những năm 2000–2002, chúng tôi nhận thức rằng chiến lược này đã giúp chúng tôi giảm tối thiểu thiệt hại cho các khoản đầu tư của mình. Vào lúc đó, thật khó để tôi nói những lời này, nhưng sau cùng tôi đã nhớ để cảm ơn nhà tư vấn của mình vì đã bảo vệ chúng tôi khỏi chính chúng tôi!*

**Madeline:** *Nhà tư vấn của chúng tôi cảm thấy đủ yên tâm để kéo chúng tôi lại khi chúng tôi ở bên bờ vực thực hiện quyết định đầu tư tôi. Ở trong một quan hệ đối tác gần gũi có nghĩa là bạn phải*

*cảm thấy an toàn, hiến dâng và chấp nhận sự chỉ trích, trong khi biết rằng bạn không đánh liêu mối quan hệ nền tảng. Trong thực tế, bạn đang bảo vệ nó.*

Tất cả sự quan tâm chu đáo này nghe có vẻ hấp dẫn, nhưng là nhà đầu tư, làm thế nào để bạn có được nó? Làm thế nào để bạn tìm được một nhà tư vấn phù hợp đúng đắn cho những yêu cầu của bạn? Bắt đầu bằng việc thực hiện việc tìm kiếm một ưu tiên, và có nghĩa là việc dành ra thời gian và sự chú tâm. Đó không phải là một kỳ nghỉ cùng gia đình, đó là cuộc sống của bạn! Những hướng dẫn chung sau đây được thiết kế để giúp bạn tập trung vào việc tìm một nhà tư vấn sẽ cho bạn sự chăm sóc và chất lượng mà bạn cần.

1. Bắt đầu bằng việc thu thập một danh sách từ những người bạn và những nhà tư vấn khác.
2. Sắp đặt những cuộc hẹn để giao tiếp và gặp trực tiếp trưởng nhóm tư vấn. Nếu có thể, nên nhìn chăm chú nhà tư vấn để có một cảm nghĩ về phong cách tương tác và ngôn ngữ cơ thể. Trực giác của bạn cho bạn biết gì về những triển vọng của “đối tác” này?
3. Hãy tìm hiểu về cả nhóm, bao gồm nhân viên hỗ trợ vì trong thực tế họ sẽ là tuyến tiếp xúc đầu tiên. Họ có đối xử với bạn với sự tôn trọng và làm cho bạn cảm thấy đặc biệt hay không? Bạn có thể nói với họ rằng mối quan hệ là quan trọng hay không?

4. Có được một đề xuất bằng văn bản! Tôi không thể nói cho bạn biết là đã bao nhiêu lần tôi gặp những người xem xét những quyết định đầu tư quan trọng mà không có bất cứ một văn bản nào. Cách tốt nhất để một nhà tư vấn “thể hiện tình yêu” là đưa ra một kế hoạch chiến lược bằng văn bản. Điều này cho thấy nhà tư vấn hiểu những vấn đề quan trọng nhất của bạn và sẽ có một cam kết để giúp bạn đạt được những mục tiêu dài hạn của mình. Đề xuất phải đơn giản và dễ hiểu. Nếu nhà tư vấn sử dụng những nhà quản lý đầu tư, các quỹ đầu tư tín thác, hay những khoản đầu tư khác có các kết quả được kiểm toán, thì bản đề xuất phải bao gồm thành tích trong ít nhất là 5 năm. Bạn phải chú tâm để hiểu nó, đặc biệt là về rủi ro và chi phí.
5. Hãy hỏi thông tin về quá trình xét duyệt thành tích vì nó sẽ không ít hơn nửa năm. Có được một bản sao của mẫu báo cáo thành tích và đảm bảo rằng bạn có thể diễn giải thông tin theo một cách có liên quan đến bạn.
6. Có một thỏa thuận rõ ràng về quá trình tương tác. Nhà tư vấn có sử dụng hệ thống quản lý tiếp xúc để giữ cho bạn được thông tin theo định kỳ không? Nhà tư vấn có giao tiếp và hỗ trợ những thành viên quan trọng trong gia đình, như chồng/vợ và các con của bạn không? Bạn sẽ có cách tiếp cận nào khác ngoài số điện thoại văn phòng, ví dụ như địa chỉ email, số điện thoại di động của nhà tư vấn và các thành viên trong nhóm? Khi bạn liên lạc với nhà tư vấn sau giờ làm việc, thời gian trả lời là

bao lâu, và đối với bạn nó có thể chấp nhận được hay không?

7. Hãy yêu cầu nhà tư vấn thảo luận về mối quan hệ của ông ta với công ty và với ban quản lý công ty đó. Thời gian làm việc với công ty và lý do để tiếp tục làm việc ở đó? Thương hiệu của công ty và các giá trị liên quan với nhà tư vấn tốt như thế nào? Sự chuyên tâm của nhà tư vấn đối với ngành đầu tư mạnh như thế nào, và điều đó có phục vụ cho khung thời gian của bạn hay không? Có một kế hoạch kế thừa chắc chắn cho nhóm hay không?
8. Hãy yêu cầu ít nhất năm lời giới thiệu, như ba khách hàng hiện có (những người mà nhà tư vấn phải tiếp xúc đầu tiên để có được giấy phép), một kế toán có kinh nghiệm, một luật sư. Hãy hỏi họ về phong cách kinh doanh và cá tính của nhà tư vấn.

Vì mỗi quan hệ khách hàng/ nhà tư vấn có thể có tầm quan trọng rất lớn trong chất lượng cuộc sống của bạn, nó xứng đáng nhận được sự tìm hiểu như sự tìm hiểu mà bạn đầu tư vào việc giáo dục, nghề nghiệp và hôn nhân hay đối tác của mình. Thời gian và nỗ lực có thể đưa bạn đến gần hơn trong việc tìm ra nhà tư vấn đặc biệt, người mà bạn có thể có được mối quan hệ bổ ích cho cả hai bên. Đừng bỏ cuộc cho đến khi bạn tin chắc rằng đó là người và nhóm tốt nhất cho những nhu cầu của bạn.

Dĩ nhiên chúng ta phải chấp nhận rằng mọi quan hệ đối tác đều trải qua những lúc thăng trầm. Khoảng

thời gian mỗi quan hệ đi xuống không phải là hoàn toàn tiêu cực. Chúng có thể có ý nghĩa như là một chức năng chính đáng bằng cách làm lộ ra bản chất của mối quan hệ nhà tư vấn/ nhà đầu tư theo những cách mà những lúc mối quan hệ đi lên không thể có. Chúng có thể giới thiệu những cơ hội để cải thiện sự truyền thông và củng cố mối quan hệ. Vì những thời kỳ khó khăn này là không tránh được, chúng ta phải được chuẩn bị để tận dụng tiềm năng của chúng để phục vụ như những “thử nghiệm” nhỏ. Một mối quan hệ tư vấn với nền tảng vững chắc phải tỏ ra kiên cường từ một thất bại và tìm được sức mạnh lớn hơn.



## CHƯƠNG 15

### Trông đợi để được chăm sóc

Từ bây giờ, bạn đã được cẩn dặn về khả năng theo đuổi và chọn lựa một nhà tư vấn, là người thật sự tận tâm với bạn và những khoản đầu tư của bạn. Tiềm năng của mức độ tận tâm là như thế nào? Có thể nhiều hơn bạn nghĩ. Những câu chuyện sau đây minh họa sự tận tâm đó trong thực tế.

*Anthony: Chúng tôi đang đi nghỉ ở châu Âu. Vợ tôi và tôi đang ở sân bay Prague, chuẩn bị trở về nhà. Đột nhiên tôi cảm thấy lâng người và có một cơn co giật ngay khi chúng tôi sắp lên máy bay. Vợ tôi hốt hoảng vì tôi trở nên bất lực. Chúng tôi ở trong một đất nước xa lạ. Vợ tôi không biết phải làm gì. Phản ứng đầu tiên của cô ấy là gọi cho một ai đó đã luôn ở cạnh chúng tôi, và đó là người tư vấn tài chính của gia đình. Nhà tư vấn đã thu xếp cho tôi được bay sang Vienna nơi tôi được nhập viện, hóa ra tôi có một vấn đề y tế nghiêm trọng cần được quan tâm ngay lập tức. Nhiều tuần sau, khi tôi hồi phục, vợ tôi và tôi bay về nhà. Chúng tôi*

*đã dự trù chuyến đi sao cho có thể dự đám cưới của con trai mình một thời gian ngắn sau đó. Vợ tôi nói “Nếu em không đưa được anh ra khỏi đó, em không chắc là anh có đến dự đám cưới hay về nhà được không”. Hồi tưởng lại, chúng tôi nhận thấy rằng người mình chọn gọi đầu tiên trong một trường hợp khẩn cấp của gia đình là người đã đảm đương chuyện tiền bạc của chúng tôi. Nhưng đó là loại quan hệ mà chúng tôi đã luôn có với nhà tư vấn của mình.*

**Elaine:** Tôi đã tốt nghiệp trường dạy nấu ăn và khá may mắn trúng xổ số trong thị trấn nhỏ của mình. Tôi không biết bất cứ điều gì về đầu tư, và một người bạn đã giới thiệu tôi với nhà tư vấn tài chính của cô ta, người mà tôi nhanh chóng gọi điện thoại. Sau cùng, tôi không quen xử lý với kiểu tiền bạc này. Mục tiêu trước tiên của tôi là đi sang Ý để có thể học thêm về nghệ thuật nấu ăn vùng Tuscan. Trong vòng một giờ sau khi đến nơi, ví tiền của tôi đã bị trộm. Dĩ nhiên mọi chuyện mà tôi nghĩ đến là những gì có thể xảy ra cho giấy chứng minh của tôi và số tiền trúng số. Tôi đã gọi điện đường dài cho nhà tư vấn tài chính của mình để nhờ phong tỏa thẻ tín dụng và gửi tiền cho tôi. Chứng minh của tôi đã được bảo vệ, và tôi đã có tiền mặt ngay lập tức. Sau cùng, tôi đã có một chuyến đi tuyệt vời. Tình huống này có thể đã gây hủy hoại đáng sợ cho cả đời tôi, và tuy vậy, với một cuộc gọi điện thoại tôi đã có được một sự đáp ứng tức thời và sự hỗ trợ khẩn cấp mà mình cần.

**July:** Vào giữa những năm 1990, Harry không tôi đã biết rằng anh bị ung thư tuyến tụy giai đoạn cuối. Các con của chúng tôi còn nhỏ – trong độ tuổi lên mươi. Điều này thật tệ đối với tất cả chúng tôi. Chúng tôi biết rằng Harry chỉ còn sống ít ngày. Em họ tôi đã làm việc với một nhà tư vấn tài chính và đã giới thiệu với chúng tôi. Sau đó, bà lập tức đến nhà và chúng tôi đã có buổi họp gia đình cùng nhau. Đó là một buổi họp rất căng thẳng, và chúng tôi biết bà sẽ chỉ có hai cơ hội để thực sự giao tiếp với Harry.

Khi nhà tư vấn đến, Harry đang nằm trên ghế dài, bất động. Sau cuộc nói chuyện giới thiệu ngắn, anh quay sang bà, rất nghiêm túc và nói “Thật ra, tôi không biết bà, tất cả những gì tôi biết là bà đã làm việc với em họ của vợ tôi. Tôi sắp nói thẳng với bà: tôi cần một người sẽ chăm lo cho gia đình mình. Tôi không còn sống lâu nữa, có thể là hai tuần. Chúng tôi đã khóc hết nước mắt, tôi có ba đứa con ở tuổi lên mươi, chúng sẽ cần sự hướng dẫn và một người giúp cho lời khuyên chắc chắn. Tôi cần biết rằng bà sẽ tận tâm, và bà sẽ không bao giờ từ bỏ gia đình tôi. Chúng tôi không thuê bà chỉ để là nhà tư vấn tài chính. Chúng tôi thuê bà để là nhà tư vấn cho gia đình chúng tôi và để đứng bên cạnh chúng tôi. Khi các con tôi lớn lên, khi vợ tôi cần bà. Tôi cần biết rằng bà sẽ ở đây với họ. Chúng ta cần một thỏa ước với nhau, để khi tôi chết, tôi sẽ khắc cốt ghi tâm rằng bà là người tốt và bà sẽ hoàn thành cam kết này”. Nhà

*tư vấn mới của chúng tôi hứa rằng bà sẽ chăm sóc gia đình của chúng tôi, không kể là có chuyện gì. Giờ đây, các con của chúng tôi đã lớn và sống trên khắp đất nước. Một cô con gái sống ở Bắc Carolina và là một quản lý khách sạn chuyên nghiệp. Con trai của chúng tôi là một luật sư thành công ở Washington, DC. Nó đã lập gia đình với một nhà sản xuất phim và chúng đã có ba đứa con. Một cô con gái khác của chúng tôi sống ở Rochester, NY, và là một bác sĩ. Tôi vẫn sống trong cùng căn nhà nơi chúng tôi đã gặp nhau cách đây nhiều năm. Nhà tư vấn đã dành hết sự tận tâm của bà cho gia đình chúng tôi và đã ở cùng chúng tôi trong mỗi bước đường.*

Chúng ta học được gì từ những câu chuyện này? Nhà tư vấn tài chính của bạn, không giống bất cứ ai khác, có thể phục vụ như một nguồn lực đáng tin cậy cho bạn, cho gia đình bạn, và vượt ra ngoài tiền bạc của bạn. Nhà tư vấn tài chính của bạn phải nghĩ về bạn như một người nào đó rất có giá trị, dành cho bạn sự chăm sóc và bảo vệ tuyệt đối. Đó là những gì còn quan trọng hơn cả tiền bạc.

Khi bạn làm việc với một nhà tư vấn tài chính có mục tiêu, mọi chuyện về bạn và gia đình bạn trở thành tâm điểm của sự quan tâm. Bạn có khỏe hay không? Bạn có hạnh phúc hay không? Bạn có cảm thấy yên tâm hay không? Tình hình gia đình bạn như thế nào? Có điều gì mà bạn thích làm? Bạn có thích nghề nghiệp của mình không? Bạn đánh giá

chất lượng cuộc sống của bạn như thế nào? Nhà tư vấn tài chính phải tham gia với bạn như một con người trọn vẹn vì không có gì là quan trọng trong việc giúp bạn đạt được những thành tựu lớn về tài chính khi mà bên dưới thành tựu đó, bạn khốn khổ. Như vậy không có nghĩa là một nhà tư vấn tài chính là một người có chuyên môn để giải quyết những vấn đề bên ngoài chuyên ngành đầu tư, mà là trong bất cứ phương thức nào, người này cũng có thể đem lại cho bạn sự giúp đỡ.

Tuy nhiên, được chăm sóc không có nghĩa là bạn tự do từ bỏ trách nhiệm của mình. Có một sự cân bằng tinh tế giữa những gì nhà tư vấn làm để chăm sóc bạn và những gì mà bạn tự làm để chăm sóc chính mình.

Tiền có thể vươn đến mọi lĩnh vực trong cuộc sống. Hãy suy nghĩ lại danh sách những ưu tiên: Sức khỏe, gia đình, an toàn tài chính, thú vui và giải trí, sự nghiệp, từ thiện. Còn điều gì khác mà một người chuyên nghiệp có thể hiểu biết sâu sắc về cuộc sống của bạn như một tổng thể – trong mỗi lĩnh vực, trong quá khứ, hiện tại và thậm chí là những hy vọng của bạn cho tương lai? Nhà tư vấn tài chính của bạn có một cách nhìn độc đáo về bạn mà hầu như những người chuyên nghiệp khác không thể có. Nhà tư vấn tài chính của bạn sẽ không chỉ quan tâm đến tiền bạc, mà còn về sự an toàn tài chính, hạnh phúc của bạn và sự an toàn của gia đình bạn.

Bạn có thể chưa được chuẩn bị cho loại quan hệ này với nhà tư vấn tài chính của mình. Bạn có thể

nói là mình không quan tâm đến việc nhà tư vấn dính líu vào bức tranh lớn hơn của cuộc sống bạn. Có lẽ bạn thấy cuộc sống cá nhân của mình không phải là công việc của nhà tư vấn. Những nhà tư vấn tài chính khác nhau tiếp cận việc tư vấn theo những quan điểm khác nhau. Nếu bạn cần một nhà tư vấn tài chính sẽ quan tâm đến toàn bộ gia đình bạn, trông nom toàn bộ cuộc sống của bạn, gắn bó và tận tâm với những mục tiêu cuộc sống của bạn, thì đó là một loại nhà tư vấn. Nếu bạn muốn một người sẽ chỉ quan tâm đến những con số, thì đó là một loại nhà tư vấn khác.

Một lời nhắc nhở: Ngay cả nếu như bạn chọn một nhà tư vấn là người sẽ chỉ tham gia vào những khía cạnh tài chính trong cuộc sống của bạn – nói cách khác, khi đó chỉ là vấn đề tiền bạc – bạn vẫn sẽ trông đợi chất lượng tư vấn phản ánh sự tận tâm của nhà tư vấn. Tôi biết một người đàn ông 96 tuổi, Bruce, được nhà tư vấn gợi ý mua những mã chứng khoán nhỏ. Bruce có thể không bao giờ thấy doanh lợi từ loại đầu tư này. Nhà tư vấn có thực sự tận tâm với những nhu cầu và mục tiêu của Bruce hay không?

Katherine, một nhà đầu tư không sành sỏi, không thích rủi ro ở cuối tuổi 50, đã mất hơn nửa những khoản đầu tư của bà trong các trái phiếu của những công ty đầu cơ năng suất cao. Khi bà nhận thức điều gì đang xảy ra, bà đã gọi cho nhà tư vấn để được tư vấn và thông tin. Bà được trấn an rằng mọi chuyện là “tốt” và “mọi chuyện sẽ rõ ràng trong vài năm” và bà phải “kiên nhẫn hơn và chờ”, nhà tư vấn của Katherine có

hiểu những mục tiêu và mức chịu đựng rủi ro của bà hay không? Chiến lược đầu tư này và đáp ứng tiếp theo minh họa rõ như thế nào cho một sự tận tâm thực sự từ nhà tư vấn?

Làm thế nào để bạn biết mình đang thuê một nhà tư vấn, là người sẽ đầu tư vào bạn nhiều như bạn đầu tư vào mối quan hệ này? Thứ nhất, bạn phải nhận ra những gì là quan trọng đối với bạn. Thứ hai, bạn phải yêu cầu nó. Thứ ba, bạn phải biết mình đang có nó hay không.

#### ❖ Nhận ra những gì là quan trọng đối với bạn

Bạn có cần một nhà tư vấn sẽ chăm sóc bạn như bạn là một phần của gia đình? Bạn có trông đợi được chăm sóc? Nếu có, hãy trung thực về điều này. Nếu không, hãy xác định những gì mà bạn cần ở một nhà tư vấn. Duy trì một tiêu chuẩn cao và không thỏa hiệp với bất cứ điều gì kém hơn.

Trong chương 13, bạn được hướng dẫn các bước để tìm ra một nhà tư vấn. Tôi đã gợi ý bạn so sánh các nhà tư vấn, phỏng vấn nhóm của họ, và có được những đề xuất bằng văn bản. Đó là phần một của quá trình tìm ra nhà tư vấn thích hợp. Phần hai là có buổi trò chuyện dài cùng nhà tư vấn mà bạn đã nhận diện. Quá trình phỏng vấn sẽ bao gồm những câu hỏi có thể giúp bạn biết nhiều hơn về bản chất của mối quan hệ và đó có phải là mối quan hệ thích đáng đối với bạn hay không. Nếu bạn đã có một nhà tư vấn, bạn có thể thực hiện việc phỏng vấn bằng cách sử dụng những câu hỏi

trong phần tiếp theo cứ như là bạn đang bắt đầu mỗi quan hệ lần đầu tiên.

### ❖ Hãy yêu cầu

Sau đây là một số câu hỏi phỏng vấn. Tôi gợi ý để giúp bạn hình thành những trông đợi của mình.

1. Chúng ta sẽ nói về kế hoạch cuộc sống và những ưu tiên dài hạn của tôi đến mức độ nào?
2. Bạn sẽ giúp tôi như thế nào để đánh giá những khoản đầu tư hiện nay và lập ra một kế hoạch tiến tới việc nhận diện chiến lược tốt nhất?
3. Đạo đức kinh doanh của bạn phản ánh sự tận tâm lâu dài cho sự thịnh vượng cá nhân và tài chính của tôi như thế nào?
4. Tôi phải thường xuyên nhìn vào những khoản đầu tư của mình như thế nào? Chúng ta phải thường xuyên cùng nhau đánh giá chúng như thế nào?
5. Chúng ta phải sử dụng những đánh giá nào?
6. Làm thế nào để tôi biết bạn đang nghĩ về bức tranh tổng thể gia đình tôi chứ không chỉ những con số?
7. Làm thế nào tôi biết bạn theo kịp với những mục tiêu đang triển của tôi?
8. Tôi có thể trông đợi một cách hợp lý bạn sẽ thảo luận những mục tiêu và sự tiến bộ của chúng ta trong bao lâu và chúng ta sẽ thực hiện việc xem xét lại này thường xuyên như thế nào?
9. Chúng ta sẽ làm gì khi chiến lược không hoạt động phù hợp với những mục tiêu mà chúng ta đã xác

lập cùng nhau? (Ở đây bạn có thể nêu ra một số ví dụ có thể áp dụng cho tình hình của mình).

10. Tâm nhìn của bạn về mối quan hệ của chúng ta trong 20 năm nữa là gì?

Đó là những câu hỏi giúp bạn đánh giá khả năng bạn sẽ được chăm sóc ra sao nếu như bạn là một phần của gia đình. Chúng ta đã nói trong suốt các chương về những câu trả lời cho một số câu hỏi này, để cho bạn có một cảm giác về những gì bạn sẽ muốn nghe.

Ví dụ, bạn đã biết mình sẽ trông chờ một sự xét duyệt thành tích theo kế hoạch. Bạn biết mình sẽ có thể diễn giải thông tin trong các báo cáo tài chính của mình. Nếu bạn không có được những câu trả lời bạn cần từ nhà tư vấn của mình, bạn cần một thay đổi – hoặc bằng việc thiết kế lại mối quan hệ với những trông đợi mới hoặc bằng cách chọn một nhà tư vấn mới, là người sẽ quan tâm đến bạn trong mức độ mà bạn trông đợi.

Khi bạn đã hài lòng với những câu trả lời, đã xác định mối quan hệ và những trông đợi thích hợp, có khả năng là bạn đã tìm được nhà tư vấn mình cần. Đừng mất niềm tin, người lý tưởng của bạn ở quanh đây! Đừng thỏa hiệp trong việc tìm kiếm hay trong những nguyên tắc của mình về những gì mà bạn biết là mình và gia đình mình xứng đáng có được.

#### ❖ Biết là bạn đang có nó hay không

Khi bạn thoái mái với nhà tư vấn của mình, các bạn có thể bắt đầu làm việc với nhau để đáp ứng những

mục tiêu tài chính của bạn. Hãy nhớ để đánh giá theo định kỳ là bạn có đang tiếp tục nhận sự chăm sóc như mình đã dự kiến hay không.

Trong chương 13, chúng ta đã nói một cách ngắn gọn về một chút “thử nghiệm” mà chúng ta sử dụng để đánh giá những khoản đầu tư và cả con người nữa. Hãy nhìn vào những khoản đầu tư của mình và tự hỏi, nếu như biết những gì mà bạn biết lúc này, bạn sẽ mua chúng một lần nữa hay không. Nếu câu trả lời là không, có thể bạn cần bán chúng. Điều này cũng đúng cho mối quan hệ của bạn với nhà tư vấn của mình. Hãy tự hỏi, nếu như biết những gì mà hiện nay bạn biết, bạn có thuê người này một lần nữa hay không?

Điều này mở ra cánh cửa dẫn đến một tình huống có thể hơi khó chịu. Nếu câu trả lời là không thì sao? Đôi khi nhà đầu tư không muốn chấp nhận rằng họ có thể phải sa thải nhà tư vấn. Điều này quá đau đớn, do đó họ tìm những lời biện minh. Họ nghĩ “Tôi sẽ làm điều này và có thể nó sẽ có tác dụng”. Họ thực hiện những mưu đồ thay vì chỉ xử lý vấn đề; vấn đề là “Nếu tôi đã biết những gì hiện nay mình biết, tôi sẽ không thuê người này hiện nay. Tôi đã phạm sai lầm. Tôi thuê người không đúng”.

Để công bằng với nhà tư vấn của mình, bạn phải đi hết qui trình này một lần nữa. Ngay cả nếu như linh tính của bạn nghĩ “Tôi cảm thấy mình đã thuê lầm người”, bạn phải lặp lại quá trình phỏng vấn nhà tư vấn. Hãy ngồi xuống cùng với nhà tư vấn và hỏi những câu hỏi cứ như bạn là một khách hàng mới. Ở điểm này, điều thiết yếu là bạn truyền đạt một cách

thắng thắn về những trông đợi và nhu cầu của mình. Đây là cơ hội tốt nhất để giải thích bạn cảm thấy thế nào trong quan hệ đối tác. Để cho mối quan hệ tồn tại và phát triển, nhà tư vấn phải hiểu những nhu cầu của bạn và được chuẩn bị để đề cập đến chúng nhằm thỏa mãn bạn.

Drew đã trải nghiệm việc này với nhà tư vấn lâu năm của mình.

*Drew: Tôi đã làm việc với nhà tư vấn của mình trong hơn 20 năm. Chúng tôi đã có những gì mà tôi xem như là một mối quan hệ thành công. Nhưng 9 năm trước đây, chúng tôi đã có một gián đoạn khá nghiêm trọng gần như khiến chúng tôi tách khỏi sự đồng hành.*

*Trong những thị trường rất có lợi nhuận của những năm 1990, tôi đã kiếm được nhiều tiền. Hãy tin tôi, tôi đã không than phiền! Tôi nghĩ nhà tư vấn của mình đang làm việc rất tốt. Vào đầu năm 2000, thị trường đã có sự suy thoái nghiêm trọng. Tôi mất một số tiền, nhưng tôi không nghĩ nhiều về nó. Nhà tư vấn của tôi đã khuyên rằng đường như đó chỉ là một đợt suy giảm và tôi cần phải kiên nhẫn. Cuối năm đó, và tiếp tục mãi đến năm 2002, có một giai đoạn điều chỉnh rất trầm trọng, trong đó tôi đã mất khoảng 25% các tài sản của mình. Tiền của tôi đã phân chia giữa trái phiếu và chứng khoán, và trái phiếu có kết quả rất tốt. Tuy nhiên tôi rất không vui với thành tích chứng khoán của mình. Tôi muốn chúng phải hoạt động tốt hơn*

và những rủi ro của tôi phải được giảm thiểu. Một số khoản đầu tư chứng khoán của tôi tiếp tục hoạt động kém hơn cả chỉ số S&P, và chỉ số là mốc mà tôi luôn luôn sử dụng để đo thành tích của mình.

Vào tháng 5 năm 2002, trong trạng thái chán nản, tôi đã gọi cho nhà tư vấn và nhấn mạnh rằng chúng tôi cần gặp nhau để thảo luận về những gì đã xảy ra. Tôi thất vọng với những biến cố trong hai năm vừa qua và tôi đã suy nghĩ lại về mối quan hệ. Nhiều lúc tôi mất bình tĩnh, và cuộc nói chuyện của chúng tôi đã không diễn ra trơn tru. Nhưng trong quá trình nói chuyện, tôi biết rằng mình đã không rõ ràng như mình có thể về những kỳ vọng và những qui luật về sự cam kết giữa chúng tôi. Nhà tư vấn của tôi và tôi đã quá xem thường nhau và trở nên tự mãn trong việc tương tác với nhau. Tôi đã phải nhận thêm trách nhiệm về những gì xảy ra. Đó không phải hoàn toàn là lỗi của nhà tư vấn.

Buổi gặp mặt là sự thanh lọc cảm xúc đối với cả hai chúng tôi. Khi kiểm soát được những cảm xúc của mình, tôi đã nêu một cách rõ ràng hơn về những gì mà tôi cần trong mối quan hệ của chúng tôi. Nhà tư vấn của tôi sau đó đã có cơ hội để hiểu biết những gì là thực tế và có thể đạt được. Chúng tôi không chỉ phát triển một chiến lược mới, mà còn nhất trí để cấu trúc lại cách thức tương tác. Có nghĩa là sự thay đổi tần suất, chất lượng và thậm chí là ngữ nghĩa của những cuộc thảo luận của chúng tôi.

*Trước khi có sự chuyển biến nhận thức này, tôi đã kết luận rằng mối quan hệ của chúng tôi phải kết thúc. Sau khi gặp nhau, tôi đã nhận ra rằng đợt suy giảm này thực sự đã cung cấp một cơ hội để chuyển tải những trông đợi của tôi và giúp nhà tư vấn của tôi hiểu tốt hơn những nhu cầu của tôi. Chúng tôi đã nhất trí rằng cần phải hợp tác nhiều hơn nữa và nhạy cảm hơn nữa đối với quan điểm của nhau.*

*Thông qua sự điều chỉnh gần đây nhất của thị trường, nhà tư vấn của tôi và tôi đã xử lý mọi chuyện tốt hơn. Mối quan hệ của chúng tôi đã đạt đến một cấp mới vì chúng tôi thực hiện việc đầu tư quan trọng nhất – bản thân chúng tôi! Với lợi ích của sự nhận thức muộn màng, tôi nghĩ các nhà đầu tư phải gặp nhà tư vấn của mình hàng năm để duyệt lại quan hệ tư vấn hiện nay, tách ra khỏi thành tích đầu tư. Giống như một người làm công và người chủ có thể trải qua một quá trình duyệt lại hàng năm. Tôi nghĩ điều này có giá trị đối với các nhà đầu tư và các khách hàng có kiểu thảo luận tương tự. Tôi tin rằng nếu mình làm đều đặn việc này, chúng tôi có thể đã tránh được nhiều sự căng thẳng, lo ngại và cuộc đối thoại đau đớn tiếp theo, cuộc đối thoại đã xảy ra cho cả hai chúng tôi. Tuy nhiên sau cùng, tôi đã học được nhiều điều từ trải nghiệm. Và quan trọng hơn nữa, tôi đánh giá cao giá trị những gì được tạo ra bởi cả hai chúng tôi. Đó là lý do vì sao tôi cảm thấy tự tin trong mối quan hệ lâu dài này.*

## CHƯƠNG 16

### Cảm nhận của nhà đầu tư là thực tế đúng đắn

Như chúng ta đã nói về mối quan hệ tư vấn và những cách thức qua đó nhà tư vấn tài chính của bạn có thể giúp bạn đạt được những mục tiêu của mình, có một điểm rất quan trọng cần nhớ. Khi nhắc đến tiền thì nó là của bạn, và bạn có quyền quyết định. Không kể là nhà tư vấn khuyến khích có những chọn lựa nào hay làm những gì; là nhà đầu tư, bạn là người có tiếng nói sau cùng. Cảm nhận của bạn là thực tế đúng đắn.

Bạn có thể có những cảm nghĩ xung đột trong việc chịu trách nhiệm về tiền của mình. Đó là một phần của thực tế này có vẻ đáng sợ và mất kiểm soát. Đặc biệt là nếu bạn không tin vào kiến thức về đầu tư của mình, bạn có thể nghĩ, “Tôi không muốn chịu trách nhiệm!” Bạn có thể muốn một ai đó có chuyên môn nhiều hơn để thực hiện những quyết định và giữ cho tiền của bạn an toàn.

Mặt khác, việc nhận thức rằng không kể vấn đề là gì, bạn là người đưa ra quyết định sau cùng khi có

liên quan đến tiền của mình là một nhận thức đem lại sức mạnh. Dẫu sao, việc nhận đầy đủ quyền sở hữu về những quyết định đầu tư của mình là một trách nhiệm lớn lao. Bạn đang có trách nhiệm. Nếu bạn phả thắc trách nhiệm cho một ai khác, tiền của bạn gặp rủi ro và đó là lỗi của bạn. Bạn cần tin vào chính mình và chấp nhận trách nhiệm giải trình.

Bạn phải học đủ để thấy tự tin trong những quyết định đầu tư của mình – cả những quyết định mà bạn tự mình đưa ra cũng như những quyết định mà bạn đưa ra có sự hợp tác với nhà tư vấn. Khi thiếu kiến thức hay sự tự tin, bạn phải tự mình dừng lại, không đưa ra những quyết định tài chính quan trọng. Ngay cả nếu như có ai đó nói với bạn rằng một khoản đầu tư hay một quyết định là cách để tiến lên; nếu bạn không hiểu nó, bạn phải để cho cơ hội ấy đi qua vì cảm nhận của bạn là thực tế đúng đắn. Cảm nhận của một người nào khác, thì không liên quan. Hãy nghe tiếng nói của chính bạn. Một quyết định chỉ đúng khi nó đúng cho bạn.

Khi bạn phát triển một mối quan hệ với một nhà tư vấn tài chính và bạn biết rằng mình đã không được giáo dục đầy đủ về những khuyến cáo mà mình đang nhận thì như thế nào? Có lẽ bạn cảm thấy mình không nắm chắc về những gì mà nhà tư vấn đang nói. Tất cả những gì bạn có là một phản ứng trực giác, hoặc tích cực hoặc tiêu cực. Ví dụ, giả sử nhà tư vấn của bạn đang đưa ra một khuyến cáo mà theo bản năng bạn cảm thấy không thoải mái. Ở điểm này, bạn có hai chọn lựa. Một là bạn có thể bị cám dỗ để nói với nhà

tư vấn của mình “Tôi biết chắc là bạn đúng, tôi không thoái mái với nó, nhưng có lẽ là do tôi không hiểu; hãy làm theo cách của bạn”. Mặt khác, bạn có thể nói “Tôi biết bạn nghĩ đây là cách đúng đắn để đi theo, nhưng tôi không cảm thấy chắc chắn, do đó tôi sẽ nói không”. Cách chọn lựa nào là đúng?

Bất cứ khi nào bạn gặp tình huống này, hãy nhớ, chính cảm nhận của bạn mới quan trọng. Nếu bạn cảm thấy không thoái mái với một quyết định nhưng bạn không chấn chấn là tại sao, thì đó là một dấu hiệu cho thấy bạn thiếu sự hiểu biết mà mình cần ở giây phút đó. Để tiến tới và nhận trách nhiệm cho quyết định, bạn có thể nói với nhà tư vấn “Tôi muốn bạn dừng lại ở đây. Chúng ta cần tìm ra một cách để tôi hiểu khái niệm này trước khi có thể đưa ra quyết định”.

Điều này không phải lúc nào cũng dễ làm. Bạn có thể cảm thấy như là mình đang nghi ngờ chuyên môn của nhà tư vấn, và bạn không muốn tỏ ra xâm phạm. Bạn có thể vượt qua sự ngập ngừng này bằng cách chia sẻ quan điểm của bạn. Có thể là “Tôi biết là bạn mong muốn những gì tốt nhất cho tôi, không phải là những ý định của bạn mà là do việc tôi trở nên một người tiêu dùng có thông tin hơn và hiểu các rủi ro. Và tôi không hiểu những gì bạn đang nói! Tôi cần tìm hiểu nhiều hơn trước khi đưa ra quyết định này”.

Việc nhận rằng mình không hiểu một khuyến cáo là sự hạ mình. Bạn có thể nghĩ “Nhà tư vấn của tôi đã giải thích khái niệm này cho tôi hàng ngàn lần, và tôi vẫn không hiểu”. Bạn có thể bắt đầu nghi ngờ

trí thông minh của mình và thắc mắc không biết vấn đề là từ sự thiếu hiểu biết của mình hay từ sự không quen thuộc của bạn với những chi tiết cụ thể. Nhưng rất có thể là do người kia, người có thể đã không có những kỹ năng để giải thích nó một cách rõ ràng hay không lắng nghe chăm chú những quan ngại của bạn.

Một nhà tư vấn tài chính nổi bật là một người tận tụy lắng nghe. Nghĩa là việc nghe những gì bạn nói và cũng “nghe” những gì bạn không nói. Nhà tư vấn của bạn phải dành thời gian để biết rõ bạn và nhận diện những dấu hiệu bạn đang cảm thấy căng thẳng, thiếu thông tin và sợ để thể hiện ý kiến của mình. Ví dụ, một nhà tư vấn chu đáo, có kinh nghiệm có thể nhận ra khi nào thì khách hàng không thoả mái chỉ qua ngôn ngữ cơ thể, sự nhấn giọng, và biểu hiện nét mặt của họ. Gập tay và chân và nghiêng ngã người ra sau, có thể là những dấu hiệu của sự do dự. Một số nhà đầu tư có thể mất nhịp điệu trong cách nói của họ, nhíu mày, và thể hiện một sự không tin tưởng trong cách chọn lựa từ và định hướng cuộc nói chuyện. Nói chung, họ có thể trông không thoả mái như họ đột nhiên mặc một bộ quần áo chật cứng.

Nhà tư vấn chu đáo biết những kiểu hình giọng nói và tâm trạng của nhà đầu tư; ngay khi câu chào “Xin chào” được thốt ra, nhà tư vấn biết có điều gì đè nặng lên tâm trí của khách hàng mình hay không. Một nhà tư vấn cần nhạy cảm với những dấu hiệu của bạn và nói “Tôi cảm giác có điều gì đó đang khiến bạn lo lắng, bạn có thể cho tôi biết ngay bây giờ bạn đang nghĩ gì

không?”. Điều này tạo cho bạn cơ hội để bày tỏ những gì bạn không hiểu hay những gì mà bạn cảm thấy khó chịu. Khi đó nhà tư vấn mới biết bạn cảm thấy thế nào và đề cập trực tiếp đến những quan ngại của bạn. Nhà tư vấn không thể nghĩ hay nói thay cho bạn; việc tương tác đến từ cả hai phía. Tuy nhiên nhà tư vấn có thể là một người trợ giúp có ý nghĩa khi bạn cần sự hỗ trợ và cung cấp cho bạn một tấm lưới an toàn của một mối quan hệ mà bạn có thể biểu lộ chính mình một cách cởi mở.

Như một nhà đầu tư, bạn cần nhận ra cùng những dấu hiệu đó trong chính mình. Nếu nhà tư vấn của bạn không nhận ra sự do dự của bạn và hỏi về điều đó, thì bạn phải nhận ra. Hãy học những dấu hiệu về sự không thoái mái của chính mình. Hãy nhận thức ngôn ngữ cơ thể của mình. Bạn đang có những nét mặt, bắt chéo tay chân, và cảm nhận một sự khó chịu nhói lên, đó là khi bạn cảnh báo chính mình và nói “Tôi cần biết nhiều hơn”. Hãy chú ý vào những tín hiệu này vì chúng có hiệu lực và bạn phải ủng hộ cho chính mình.

Khi nói về việc tìm ra sự cân bằng đúng đắn giữa chuyên môn của nhà tư vấn và kiến thức của bạn, hãy nghĩ về sự tương tự của mối quan hệ bác sĩ/ bệnh nhân. Bác sĩ có thể có kiến thức rất chuyên sâu và giàu kinh nghiệm. Nhiều người giao phó sức khỏe mình cho bác sĩ, tin tưởng rằng họ biết điều gì tốt nhất và sẽ cho mình lời khuyên đúng. Nhưng cũng như những khoản đầu tư, bạn chịu trách nhiệm về sức khỏe của mình. Nếu có điều gì có vẻ không đúng với

bạn mà bạn không nói ra, thì bạn đang đặt sức khỏe của mình vào vòng nguy hiểm. Bác sĩ cần biết bạn cảm thấy như thế nào để giúp bạn thực hiện những quyết định đúng đắn.

Giả sử bác sĩ nói rằng bạn có một bệnh trạng nghiêm trọng, và ông ta cần có hành động mạnh mẽ ngay bây giờ, hoặc phẫu thuật hoặc dùng thuốc, hoặc cả hai. Bạn có thể giao phó quyết định cho bác sĩ và đồng ý. Nhưng nếu như chọn lựa đó không đúng cho bạn thì sao? “Không, tôi sẽ chờ”. Nhưng nếu việc chờ đợi làm cho bệnh trạng tồi tệ đi thì sao? Chọn lựa tốt nhất, mặc dầu có thể khó khăn, là truyền đạt với bác sĩ của bạn, và công nhận rằng bất chấp chuyên môn của bác sĩ, cơ thể là của bạn và bác sĩ cần giúp bạn quyết định. Không kể bạn có kiến thức về y học hay không, bạn cần nhận thức rằng chính bạn cần được giáo dục tốt hơn. Bạn phải tìm hiểu tất cả những liệu pháp, có được những ý kiến khác, và yêu cầu những xét nghiệm bạn cần để tiến tới với sự tự tin và thanh thản. Ngay cả khi động lực duy nhất để có những biện pháp này là một phản ứng theo bản năng rằng một điều gì đó không đúng, thì bạn cũng cần bênh vực chính mình và nói “Tôi biết ông là chuyên gia, nhưng đây là cơ thể của tôi, và tôi cần ông thực hiện điều này cho tôi. Tôi là bệnh nhân và cảm nhận của tôi là thực tế đúng đắn”.

Điều này cũng áp dụng tương tự cho những khoản đầu tư của bạn. Tiền là của bạn. Để tự tin trong những quyết định của mình, bạn cần dành thời gian để học. Các nhà tư vấn thường đồng ý rằng về lâu dài, một

khách hàng được giáo dục và có thông tin là người đưa ra quyết định tốt hơn.

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn không thực hiện việc đầu tư cho chính mình này? Janis là một nhà đầu tư đã trải nghiệm điều đó.

*Janis: Tôi biết tôi không phải là một chuyên gia trong chuyện tiền bạc. Tôi tự nhận thấy mình là một người học việc thật sự. Nhưng tôi muốn học; do đó tôi đã tham dự một chương trình quản lý tài sản để xem mình có thể mở rộng kiến thức về đầu tư hay không. Như một phần trong chương trình này, những người tham dự được mời để tham gia vào những công cụ đầu tư khác nhau – những cơ hội riêng tư như đầu tư vào một doanh nghiệp khởi nghiệp hay mua một khoản đầu tư bất động sản với những người khác.*

*Vào lúc đó, không tôi và tôi cảm thấy tự tin về tài chính và chúng tôi nghĩ đây là lúc thích hợp để trải nghiệm với một số khoản đầu tư của chúng tôi và thử một số chuyện mới. Chúng tôi đã mua cổ phần trong một khoản đầu tư bất động sản, một công ty dầu khí, và một công ty được mới khởi nghiệp. Chúng tôi đã đầu tư những khoản tiền nhỏ – mức tối thiểu mà chúng tôi có thể đóng góp và vẫn tham gia để cho chúng tôi có thể học cách đầu tư.*

*Và chúng tôi đã học! Chúng tôi học được nhiều điều về quá trình đầu tư và những vụ đầu tư này có thể có tác dụng như thế nào. Nhưng không*

*may là chúng tôi cũng đã học được rằng chúng tôi thậm chí biết về đầu tư ít hơn mình nghĩ! Chỉ một trong những khoản đầu tư đã tỏ ra là đáng tin, và vẫn còn chờ xem nó sẽ kết thúc như thế nào. Nhưng trong hai khoản đầu tư khác, chúng tôi mất phần lớn số tiền đầu tư của mình. Chúng tôi viết ngân phiếu cho những người chúng tôi không biết và không đáng tin cậy. Chúng tôi đã đầu tư vào những sản phẩm mà chúng tôi không hoàn toàn hiểu. Có lẽ chúng tôi sẽ không bao giờ thấy số tiền đó nữa.*

*Và sự việc là, tôi biết rõ nó. Ngay từ đầu, tôi đã có cảm giác khác thường về việc này. Nhưng thông tin đường như rất xác đáng, và các nhà tư vấn đường như chắc chắn về những gì họ đang nói; thật dễ để vung tay ra và nói “Này, những người này biết những gì họ làm, và chúng ta không biết, do đó chúng ta hãy thử”. Thực tế là những nhà đầu tư khôn khéo, có học thức, sành sỏi khác mà tôi tin cậy cũng đang tham gia vào những vụ đầu tư này thậm chí đã khuyến khích tôi hơn nữa. Giống như cho thấy rằng chúng tôi có bầu bạn tốt trong sự thơ ngây của mình.*

**Saly:** Vì sao bạn không tự mình dừng lại và nói “Chúng tôi không biết đủ về những gì chúng tôi đang làm?” Ít nhất, đường như đó cũng là điều mà bạn có thể đã nhận ra và đề cập đến.

**Janis:** Đúng vậy! Chồng tôi và tôi có thể không biết nhiều về việc đầu tư, nhưng chúng tôi không khinh suất với tiềm lực của mình. Tôi cho rằng điều đã

*giữ chúng tôi lại không dính líu vào là sự tự nghi ngờ của tôi. Sau khi tôi đã hỏi cùng câu hỏi hàng chục lần và khám phá ra nhiều thông tin hơn, tôi đoán là tôi cảm thấy như mình cần ngừng hỏi, tôi phải chấp nhận sự mơ hồ của mình như một manh mối cho thấy rằng những khoản đầu tư là không đúng đắn với chúng tôi.*

Kinh nghiệm của Janis cho thấy rõ là không dễ dàng để quên rằng bạn đang chịu trách nhiệm về tiền của mình. Để nhận trách nhiệm về những khoản đầu tư, bạn phải điều chỉnh mình cho thích hợp với những nhu cầu và đảm bảo chúng đã được xem xét đến. Peggy nói về chuyện bà làm việc này với người kế toán của mình như thế nào – một quá trình mà bạn có thể sử dụng dễ dàng với nhà tư vấn của mình.

*Peggy: Tôi đã học để tin rằng nếu như tôi thực sự không thể nói thành lời và giải thích một ý niệm, tôi thực sự không hiểu nó. Trong những lĩnh vực mà tôi không có nhiều kiến thức chuyên môn như với bác sĩ, luật sư, người kế toán của mình – bất cứ khi nào họ giải thích một tình huống cho tôi, tôi đảm bảo là mình có thể phát biểu lại một cách thành thạo cho đến khi họ nói “Vâng, bà đã nắm được nó”. Nếu họ không thể nói như vậy, thì tôi vẫn còn thiếu một vài điều, và tôi sẽ không thực hiện một quyết định quan trọng cho đến khi hiểu hoàn toàn. Tôi đã học để tin rằng chỉ vì mình không hiểu một điều gì thì không có nghĩa vấn đề nhất thiết là do mình. Có thể là người khác không*

có khả năng để giải thích cho tôi tình huống một cách rõ ràng hơn hay đơn giản hóa những gì mà tôi không hiểu. Trong một số trường hợp, tôi đã phát hiện ra rằng thực sự đó là vì người khác không hề hiểu tình huống đó. Thật tốt! Tôi phải mất thời gian để đi qua quá trình này và tôi thường đến với các nguồn bên ngoài để cải thiện sự hiểu biết của mình. Tuy nhiên, sau cùng, quá trình này dẫn dắt đến những mối quan hệ lành mạnh hơn với những nhà chuyên nghiệp mà tôi tin cậy. Sau cùng thông qua việc cải thiện kiến thức, việc truyền thông và sự tự trọng cậy vào mình, tôi không cần phải hỏi cùng những câu hỏi đó nữa.

Cảm nhận của bạn là quan trọng. Bạn cần biết mình có quyền trông đợi một sự hiểu biết hoàn toàn và chính xác về những gì đang xảy ra với tiền của mình. Nếu nhà tư vấn của bạn không phải là nguồn tốt nhất để giúp bạn đến đó, thì có thể bạn cần một nhà tư vấn khác; hay ít nhất cũng cần thông tin bên ngoài để tương tác một cách hiệu quả hơn. Cả bạn và nhà tư vấn của mình cần phải đủ kiên nhẫn để cung cấp cho bạn kiến thức mà bạn cần để thực hiện những quyết định tự tin. Hơn nữa, bạn có thể nắm được kiến thức đó, do vậy hãy dừng việc đầu tư cho đến khi nắm vững nó.

Điều gì xảy ra khi nhà tư vấn cảm nhận mạnh mẽ rằng bạn cần đánh giá lại cảm nhận của bạn vì nó có thể kéo bạn lại để không đưa ra những quyết định tốt nhất? Sandy và Heather, hai người bạn, đã có

kiểu trải nghiệm này với nhà tư vấn của họ. Sau đây, Heather chia sẻ câu chuyện của họ.

**Heather:** Sandy và tôi đã ở cùng nhau hơn 20 năm, nhưng chúng tôi luôn đầu tư trong hai ngăn riêng biệt. Chúng tôi đã chia sẻ các chi phí nhưng có một sự không bình đẳng nào đó vì một trong hai người chúng tôi đã tích lũy tài sản nhiều hơn đáng kể từ trước khi bắt đầu mối quan hệ. Theo thời gian, chúng tôi đã phát triển một cách suy nghĩ phân biệt về những tài sản của chúng tôi. Tuy nhiên chúng tôi không nhận ra nhận thức này ngăn cản chúng tôi hoạt động như một “nhóm” trong việc lập kế hoạch dài hạn của chúng tôi. Chúng tôi đã không xem xét đến các luật lệ thuế bất động sản và việc mỗi người trong chúng tôi bị ảnh hưởng như thế nào bởi sự mất mát của người kia. Khi chúng tôi gặp nhà tư vấn của mình, chúng tôi nhanh chóng được giải thích rõ và lần đầu tiên nhìn thấy mọi chuyện một cách rõ ràng. Chúng tôi đã quá gắn bó với quan điểm của mình và hệ thống từng phần mà chúng tôi đã sử dụng trước đây để quản lý các khoản đầu tư của mình. Trong tiềm thức, chúng tôi biết rằng mình đang có những khó khăn nan giải nhưng chúng tôi bị kẹt vào thói quen của cách cảm nhận quen thuộc của chúng tôi. Nhà tư vấn mới đã định hướng lại suy nghĩ của chúng tôi và dạy chúng tôi những cách thức mới để phát triển các chiến lược. Giờ đây chúng tôi đã vê hưu nhẹ nhàng. Tôi tin chắc rằng điều này phần lớn là vì chúng tôi đã được khuyến khích để xem xét và

*thay đổi quan điểm của mình và tập trung vào một kế hoạch tổng thể.*

Bạn có thể trông đợi điều gì từ nhà tư vấn của mình khi phải đối mặt với quá nhiều quyết định then chốt?

Bạn sẽ cần có những trông đợi hợp lý. Nhà tư vấn của bạn – cũng giống như bác sĩ, kế toán, luật sư hay bất cứ nhà chuyên nghiệp nào khác sẽ không nắm tay bạn qua từng quyết định nhỏ và dành cho bạn nhiều giờ chỉ để giúp bạn hiểu những gì bạn phải biết. Bạn có thể cần nhận trách nhiệm và tìm hiểu cho chính mình. Nhưng bất cứ ai trông đợi để giúp bạn thực hiện những quyết định quan trọng cũng phải hiểu rằng bạn đang chịu trách nhiệm và những lợi ích tốt nhất của bạn phải đến trước.



## CHƯƠNG 17

### Những cuộc khủng hoảng như những món quà nhỏ

Nhiều năm trước, tôi đã có một cơn đau phía bên trái ngực không giải thích được. Ngay lập tức tôi nghĩ rằng mình bị một cơn đau tim. Trong trạng thái hoang mang, tôi đã gọi cho một trong những khách hàng của mình, một bác sĩ chuyên khoa tim, và yêu cầu được khám ngay lập tức. Tôi tin chắc rằng mình đang ở trong một đợt khủng hoảng sức khỏe.

Tôi sớm biết rằng không có chuyện gì bất thường với tim mình, thực ra là tôi đã bị xoắn cơ liên sườn trái, ngay bên dưới tim. Tôi đã tự làm mình tổn thương khi nằm nâng tạ và đã không nhận ra ngay lúc đó.

Trong cuộc hẹn, bác sĩ đã gợi ý tôi làm một số xét nghiệm vì gia đình tôi có tiền sử bệnh tim. Một trong những xét nghiệm đó bao gồm việc xét nghiệm mức cholesterol trong máu. Tôi đã được biết rằng mức cholesterol LDL của mình cao bất thường. Mặc dù tôi là một vận động viên có những thói quen ăn uống

rất tốt, tôi chưa bao giờ tập trung đặc biệt vào việc hạ thấp lượng cholesterol của mình. Ngoài ra, tôi chưa bao giờ nhận ra tiềm năng bị ảnh hưởng theo cách này do di truyền.

Trải nghiệm này dạy tôi rằng tôi cần chú ý đặc biệt đến chính những gì mình ăn và quản lý stress như thế nào. Tôi đã phải có một số thay đổi đáng kể trong chương trình tập thể dục, đồng thời theo dõi chặt chẽ hơn lượng thực phẩm thu nạp. Kết quả là tôi đã thay đổi mức cholesterol của mình rất đáng kể và đã tạo ra một cân bằng lành mạnh.

Điều gì xảy ra nếu như tôi không bị xoắn cơ liên sườn? Nếu chấn thương không khiến tôi đến khám bác sĩ, dẫn đến những xét nghiệm khác, thì chẳng bao giờ tôi biết rằng mình có một vấn đề tiềm tàng?

Những cơn khủng hoảng như những món quà. Cho dù đó là một cơn khủng hoảng sức khỏe, như cơn bão động giả (may mắn) của tôi, hay một đợt khủng hoảng tài chính, như một vụ sụp đổ thị trường chứng khoán hay việc mất việc làm; mỗi đợt khủng hoảng đều là những cơ hội để học.

#### ❖ **Những cuộc khủng hoảng buộc bạn xem xét lại hành vi của mình**

Các thị trường đầu tư thì phức tạp, với những đợt lên, xuống và những sự cố mà chúng ta không thể tiên đoán hay kiểm soát. Một cơn khủng hoảng tài chính có thể được cảm nhận giống như một vụ núi lửa phun trào, phá vỡ cảm giác của chúng ta về tính an toàn.

Phản ứng đầu tiên của chúng ta là nấm lấy toàn bộ tiền của mình, giữ nó trong tay, và nhanh chóng chạy đến nơi an toàn, mà tốt hơn là một nơi nào tối tăm vắng vẻ để không ai có thể tìm ra chúng ta.

Sự hoảng loạn của đợt khủng hoảng có thể thúc đẩy những phản ứng khác nhau. Một số nhà đầu tư đã áp dụng một cách tiếp cận hoặc tất cả hoặc không có gì. Họ nghĩ rằng bằng cách “không” làm gì cả với những khoản đầu tư của mình thì có thể tránh một đợt khủng hoảng. Những nhà đầu tư khác cho rằng một đợt khủng hoảng xảy ra không phụ thuộc vào việc gì, vậy tại sao lại lo lắng về nó? Tại sao không chỉ ném một thứ gì vào mọi hướng?

Không một cách tiếp cận nào trong số đó là thực tế hay có trách nhiệm. Sẽ thận trọng hơn nhiều khi chọn một đáp ứng thứ ba: sử dụng đợt khủng hoảng như một sự khích lệ để xem xét hành vi của mình.

Trước hết, hãy tự đánh giá lại phân bổ tài sản của bạn. Bạn có một tỉ lệ phần trăm quá cao tiền vốn trong các chứng khoán hay những tài sản khác không dễ chuyển thành tiền mặt (không có tính thanh khoản) hoặc có rủi ro cao hay không?

Thứ hai, trong những chứng khoán mà bạn đã đầu tư, thành tích của chúng có vượt hơn các tiêu chuẩn của chúng hay không? (có những hướng dẫn về việc đánh giá thành tích trong những lớp tài sản khác nhau, ví dụ như chỉ số S&P 500). Nếu không, và nếu như chúng không có một lịch sử thành tích vượt mức trong một khoảng thời gian dài, thì bạn cần xem xét

lại ai đã có vốn của bạn và chiến lược mà bạn đang sử dụng.

Thứ ba, tiền trong thu nhập cố định của bạn thực sự là việc đầu tư “an toàn”, hay bạn nhận những rủi ro với số tiền được cho là an toàn đó? Các trái phiếu của bạn có được đa dạng hóa một cách thỏa đáng hay không? Bạn có bám vào những chứng khoán phẩm cấp đầu tư, hay bạn chấp nhận những chọn lựa đầu tư chất lượng thấp hơn vì bạn đang theo đuổi lợi tức? Bạn có dành thời gian để hiểu những khoản đầu tư của mình và phân tích mức rủi ro hay không?

Những câu hỏi như vậy giúp bạn đánh giá hành vi của mình và suy nghĩ lại về chiến lược tiến tới. Giả sử trong thời điểm kinh tế suy thoái của năm 2008, các khoản đầu tư của bạn bị mất giá 50%. Bạn có thể sử dụng kinh nghiệm này để bắt đầu khôi phục lại các tài sản của mình và được chuẩn bị tốt hơn cho lần suy thoái tới của thị trường như thế nào?

Không cần phải hoảng loạn trong một cơn khủng hoảng. Điều then chốt là bạn quản lý khủng hoảng và sử dụng nó để có được một cái nhìn thấu đáo về những ưu tiên và hành vi của mình như thế nào. Trách nhiệm đầu tiên của bạn là bảo vệ tiền và cảm giác an toàn của mình. Khi đó bạn mới có thể tập trung vào thu nhập và sự tăng trưởng các tài sản. Kiểu xem xét lại này phải trở thành một thói quen vì việc đầu tư là một quá trình dài hạn. Chúng ta cần có sẵn những kỹ năng này trong nhiều năm.

## ❖ Đừng lãng phí một đợt khủng hoảng tốt

Bạn phải nhìn từng đợt khủng hoảng như một cơ hội để trở nên thuần thục hơn. Chính bạn phải nhận ra mỗi trải nghiệm học hỏi có ý nghĩa gì đối với mình. Không một ai khác có thể nói cho bạn biết đợt khủng hoảng đã ảnh hưởng đến bạn như thế nào, hay những bài học nào mà bạn có thể học.

Không một ai làm điều này. Một số nhà đầu tư có một phản ứng cảm xúc đối với đợt khủng hoảng. Họ bị bối rối, chán nản hay cảm thấy quá căng thẳng, và khoảng cảm xúc này là mức độ phản ứng của họ. Nhưng họ đang lãng phí trải nghiệm: không khám phá ra cơ hội để học.

Hãy học những gì mà bạn có thể làm một cách khác biệt và quyết định những gì mà lần tới bạn sẽ làm một cách khác biệt. Câu trả lời có thể đơn giản chỉ là nhận thức “Tôi phải chú ý hơn nữa. Tôi không muốn nghe những tin tức xấu, do đó tôi không chú ý đến chúng” hay “Tôi đã không kiềm chế những thói quen chi tiêu của mình, và tôi đã không thật sự suy nghĩ về những hệ quả của các hành động đó”. Việc học có thể rất đơn giản, nhưng điều quan trọng là khi một đợt khủng hoảng xảy ra và mọi thứ bùng nổ, bạn phải buộc mình thẳng thắn nhìn vào những gì đang xảy ra. Mỗi đợt khủng hoảng đem lại cùng với nó một tập hợp những trải nghiệm học hỏi mới có thể được tiếp nhận và sử dụng để lập chiến lược cho những loạt khủng hoảng sắp tới, mà chắc chắn là còn nằm ở phía trước.

- ❖ **Những đợt khủng hoảng cho bạn cơ hội để có được tính khách quan**

Lợi ích của một đợt khủng hoảng là nó cho bạn cơ hội để có được tính khách quan. Thông thường mức độ này của tính khách quan không có trong cách nghĩ của nhà đầu tư. Lúc thị trường tốt đẹp, các nhà đầu tư để cảm xúc làm chủ các khoản đầu tư của họ. Khi thị trường suy giảm, họ thậm chí có thể trở nên chuyên tâm hơn vào những gì đã gây tổn hại cho họ nhiều nhất. Trong một đợt khủng hoảng, bạn nhận một quan điểm mới. Được khai sáng, bạn có thể nhìn vào các khoản đầu tư của mình với đôi mắt tươi mới, đối diện với những thực tế và xem xét những chọn lựa, rủi ro và kết quả.

Một cách để thực hiện điều này là gán hệ thống phân cấp của bạn cho những khoản đầu tư. Ví dụ, một khoản đầu tư “A” là đáng tin cậy 100% về dài hạn, ngay cả nếu như giá trị thị trường hiện tại của nó trong tâm trí bạn tạm thời giảm. Khoản đầu tư này có thể có một sự “hậu thuẫn” chính thức như mã chứng khoán của chính phủ hay chứng khoán có đảm bảo. Một khoản đầu tư “B” là một khoản đầu tư có vẻ lành mạnh, nhưng vì một lý do nào đó, ở thời điểm đó bạn nghi ngờ nó. Những khoản đầu tư này được đánh giá lại trong 3 đến 6 tháng. Khoản đầu tư “C” là khoản đầu tư tỏ ra là một sai lầm. Có thể việc bán chúng, chấp nhận những khoản lỗ và tái đầu tư vào bất cứ nơi nào khác là một chọn lựa tốt nhất.

Sau khi phân cấp các khoản đầu tư của mình, bạn

cần đánh giá lại một cách chặt chẽ những gì mình có. Đối với mỗi khoản đầu tư, hãy tự hỏi liệu nó có khả năng để hồi phục lại và liệu việc chờ đợi có là chọn lựa tốt nhất của bạn hay không. Hoặc đó là một khoản đầu tư mà tốt nhất là được thay thế, vì một khoản đầu tư thay thế khác có thể hoạt động tốt hơn trong một thời gian ngắn hơn? Tốt nhất là những quyết định này được thực hiện kết hợp cùng với một nhà tư vấn, và chúng phải được suy tính với mức chi tiết cao.

Nhưng nếu như bạn ở giữa một đợt khủng hoảng và không có nhà tư vấn thì sao? Đó là điều đã xảy ra cho Miles và Alicia. Miles là một nha sĩ thành công. Theo năm tháng, ông và Alicia đã tiết kiệm và đầu tư một cách cẩn cù, có những quyết định một cách độc lập bằng cách đọc và học về thị trường. Khi các thị trường trở nên dễ thay đổi hơn và không thể tiên đoán được, Miles tự thấy mình đã xao lãng khỏi những ưu tiên nghề nghiệp của mình. Để cải thiện sự tập trung, ông đã giao phó trách nhiệm này lại cho Alicia; Alicia cảm thấy không đủ khả năng để đảm đương nhiệm vụ. Điều này làm căng thẳng quan hệ và không giải quyết những nhu cầu đầu tư của họ. Họ nhận thức rằng phải sử dụng đợt khủng hoảng này để đánh giá lại các khoản đầu tư của mình và đã bắt đầu có được tính khách quan chuyên nghiệp.

**Miles:** *Chúng tôi nghĩ rằng mình có thể xử lý mọi chuyện – công việc, con cái, tiền bạc,... Sau cùng chúng tôi đều được học, dè dặt và tận tâm với những gì là tốt nhất cho gia đình của mình.*

**Alicia:** Mọi chuyện nhỏ trở nên lớn hơn và lớn hơn nữa cho đến khi chúng tôi không thể nói được sự khác biệt giữa những gì là quan trọng và những gì không quan trọng. Nay giờ nhìn lại, điều đó đường như là vô lý; cứ như chúng tôi bị rối trí trong sự lẩn lộn của mình. Chúng tôi tự phê bình mình, chúng tôi bị tê liệt và không biết chuyển hướng về đâu.

**Miles:** Ở thời điểm đó, tôi trở nên lo lắng cho sự an toàn trong tương lai của chúng tôi. Việc xử lý những khoản đầu tư của chúng tôi đã trở nên quá phức tạp, nó làm chúng tôi xao lảng khỏi cuộc sống nghề nghiệp. Việc trông đợi Alicia tiến lên và trông coi mọi chuyện mà không có sự hỗ trợ và hướng dẫn đúng đắn là không công bằng. Chúng tôi nhận ra là đã đến lúc mình cần có sự giúp đỡ chuyên nghiệp trước khi tình hình trở nên phức tạp hơn. Bạn bè đã giúp chúng tôi tìm ra một nhà tư vấn biết thông cảm và rất có năng lực.

**Alicia:** Thực tế là, nếu chúng tôi không trải nghiệm môi trường đầu tư khó khăn, chúng tôi có thể không bao giờ nhận thức là mình cần thực hiện sự thay đổi này nhiều như thế nào. Trong một chừng mực, tôi rất biết ơn là chúng tôi đã học được bài học này trước khi quá muộn.

❖ **Những đợt khủng hoảng cho bạn cơ hội tăng cường sự tương tác với những người chơi quan trọng**

Khi bạn phát triển một chiến lược đầu tư và cảm

thấy lạc quan về tiềm năng của nó, việc xem xét hay thảo luận những gì sai có thể là thách thức. Người ta không thích nói về những gì diễn tiến không tốt với một chiến lược đầu tư và nơi nào để có thể từ bỏ chúng. Tuy nhiên kiểu phân tích này là thiết yếu cho quá trình. Bằng cách xem xét nhiều kịch bản “điều gì nếu”, bạn có thể hiểu tác động tài chính có thể có của một đợt khủng hoảng trước khi nó xảy ra.

Sự hỗn độn cho bạn một cơ hội để tương tác thấu đáo hơn với những người có thể ở một vị trí thích hợp để giúp bạn, chẳng hạn như một nhà tư vấn tài chính. Kiểu đối thoại hợp tác này có thể tinh luyện những kỹ năng cho những gì mà tôi gọi là “sự tiếp cận X-quang cảm xúc”. Một nhà tư vấn nhạy cảm và chín chắn phải tưởng tượng ra bạn cảm thấy như thế nào về một quyết định đầu tư. Tương tự, bạn phải đi vào trong tâm trí của nhà tư vấn và suy ngẫm về logic của họ trong những khuyến cáo. Một nhà tư vấn và nhà đầu tư càng dễ “tiếp cận X-quang cảm xúc” với nhau, thì họ càng tiên đoán phản ứng của người kia tốt hơn. Nhà tư vấn tiên đoán những gì mà khách hàng cần, và nhà đầu tư có thể diễn giải và hiểu lời khuyên của nhà tư vấn. Sự trao đổi này củng cố mối quan hệ và những chiến lược đưa ra quyết định của họ.

Lý tưởng nhất là từ mỗi đợt khủng hoảng, nhà tư vấn và khách hàng được thông tin tốt hơn và đem lại sức sống mới cho cách tiếp cận để xử lý những khoản đầu tư cho lần sắp tới.

## ❖ Những đợt khủng hoảng buộc bạn đánh giá lại các ưu tiên của mình

Khái niệm quan trọng nhất – và là khái niệm khó nhất – cần nhớ là nếu như các đợt khủng hoảng không xuất hiện, chúng ta sẽ không bao giờ buộc mình đánh giá lại cách thực hiện mọi việc. Rồi một ngày, đợt khủng hoảng tồi tệ nhất sẽ tới và chúng ta sẽ không được trang bị tốt để tồn tại vì đã không tận dụng việc học hỏi từ nó.

Ví dụ tốt nhất về chuyện này có thể được minh họa bởi cuộc thảo luận gần đây của tôi với Alex.

*Saly: Bạn đã thành công trong nhiều công việc kinh doanh khác nhau qua một thời gian dài. Gần đây bạn trải qua giai đoạn bị ốm nặng. Trước đây bạn như thế nào và đợt khủng hoảng sức khỏe này đã thay đổi bạn như thế nào?*

*Alex: Về việc kinh doanh, tôi nghĩ mình đã học được rằng nó không quan trọng như bạn nghĩ. Khi bạn có một cuộc gọi và nghe từ Ung Thư, thảng thắn mà nói, bạn không còn quan tâm đến bất cứ điều gì phù phiếm. Tất cả đều biến mất đi. Bạn nhanh chóng biết là mình đã phát triển một tổ chức độc lập đáng tin cậy hay chưa. Nếu bạn không ở đó, doanh nghiệp có thể hoạt động hay không và nhiệm vụ cao nhất của nó có thể đạt được hay không? Thậm chí bạn không dự trù nó, điều này trở thành một thứ thuốc thử cho mục tiêu cao nhất của bạn nhằm huấn luyện cho sự thay thế bạn.*

*Chừng nào bạn ở trong một tâm trạng cho rằng mình mạnh khỏe, bạn có thể không đương đầu với những vấn đề này, và dễ dàng gạt bỏ chúng. Một đợt khủng hoảng sức khỏe có thể thay đổi cách suy nghĩ của bạn và giúp bạn chín muồi như một người lãnh đạo và người xây dựng, chứ không phải là người thực hành. Hãy tập hợp những người tốt xung quanh mình, đầu tư vào sự phát triển của họ, trao quyền cho họ và họ sẽ vươn lên đến đỉnh. Hãy học để rời khỏi ghế và để cho người khác thử. Hãy chuyển nghịch cảnh thành cơ hội.*

**Saly:** Về các mối quan hệ của bạn với những người khác, đặc biệt là sự khoan dung của bạn thì sao? Bạn có chọn lọc hơn trong những chọn lựa của mình?

**Alex:** Tôi không mong muốn bất cứ ai bị ung thư, nhưng tôi đã được báo cho biết một cách lịch sự “để sắp xếp công việc của tôi cho trật tự”. Khi nó xảy ra, tôi nghĩ lại về cuộc đời mình và tưởng tượng rằng những người khác sẽ nói như thế nào về việc tôi đã sống và những gì tôi đã làm. Bạn nhanh chóng đánh giá những gì đã từng là ưu tiên của bạn và có thể lọc qua những gì mà bạn thực sự mong muốn. Vâng, và sau khi trải qua tất cả những chuyện này, nó đã ảnh hưởng đến những mối quan hệ của tôi, một điều mà tôi đã học được về các mối quan hệ.

*Không phải là về giá trị thực, hay tôi còn sống bao lâu nữa, hay vụ thương lượng sắp tới. Khi bạn bị ốm nặng, có một sự căng thẳng của những gì mà tôi gọi là “khoảnh khắc”. Cho đến khi tình huống*

đó xảy ra, bạn không bị buộc phải suy nghĩ về nó. Khi bạn tự thấy mình ở trong “khoảnh khắc” đó, bạn nói “Tôi sẽ dành thời gian ngửi những bông hồng vì đó là một điều tốt để làm ngay bây giờ”. Một khác, bạn nói “Tôi muốn mình có ý nghĩa, và tôi muốn dành những ‘khoảnh khắc’ cho những chuyện đang tiếp diễn”. Do đó tôi cần tập trung và sống cuộc sống của mình như tôi sẽ sống thêm 30 năm nữa, và không dành trọn ngày đi dạo chỉ để ngửi những bông hồng và không làm gì cả”. Mỗi ngày, tôi tự hỏi “Nếu tôi ngồi ngay đây, làm đúng việc này thì tôi còn bao nhiêu “khoảnh khắc” nữa?”. Dĩ nhiên, sau cùng, chúng ta đều đương đầu với chuyện đó, nhưng khi thời điểm đến một cách đột ngột và bạn bị buộc phải nghĩ về nó, bạn sẽ nghĩ như vậy. Và sau cùng bạn nghe những điều kỳ diệu “Tôi nghĩ anh sẽ không sao cả”, có một khuynh hướng tự nhiên để trôi trở lại vào trong thứ thuốc phiện của sự hồn đòn hay những hoạt động vô nghĩa. Tôi tin rằng chúng ta có ý nghĩa như là con người “hiện hữu” chứ không phải con người “hành động” và đôi khi chúng ta quá chú trọng đến “hành động” thay vì chỉ “hiện hữu”.

**Saly:** Có một cuộc lập luận cho rằng thông qua “hiện hữu tốt hơn” xuất hiện “hành động tốt hơn”; nhưng “hành động nhiều hơn” không nhất thiết dẫn đến “hành động tốt hơn”.

**Alex:** Quyển sách của Bob Buford có tựa Halftime đã giúp cho cái nhìn của tôi sắc bén hơn. Tôi có thể tóm tắt nửa đầu của cuộc đời mình như là “chất”.

*Bạn làm việc vất vả và có được các tài sản. Tôi nghĩ nửa thứ hai của cuộc đời phải là “ý nghĩa”. Hãy làm những việc thật sự xứng đáng, củng cố và trao quyền cho những người khác. Nhưng một lần nữa, tôi trả lại với sự cân bằng. Tôi nghĩ tất cả chúng ta phải phấn đấu để đạt được sự cân bằng trong mọi chuyện. Đó là chỗ mà nhà tư vấn tài chính có thể là một nguồn lực to lớn. Nhà tư vấn là người mà sau cùng bạn sẽ tin tưởng; một người có sự cân bằng cởi mở và một ý thức mạnh mẽ về tính khách quan và hỗ trợ.*

Alex đã sử dụng cuộc khủng hoảng sức khỏe của mình như một cơ hội có ý nghĩa để đánh giá lại toàn bộ cuộc sống của ông. Khi chiến đấu cho sức khỏe của mình, ông dành được nhiều hơn khi tận dụng thời gian cho gia đình mình, để cho những nhân viên của mình thể hiện những gì họ có thể làm, và cải thiện những mối quan hệ là quan trọng đối với ông.

Khi bạn nhận ra mình ở trong một cơn khủng hoảng, bạn có cơ hội để xem xét một cách nghiêm túc chính mình và cân bằng lại cuộc sống. Bạn không cần phải thực sự trải nghiệm một đợt khủng hoảng có độ lớn như vậy để nắm được giá trị bài học của nó. Thay vào đó bạn có thể sử dụng ý niệm của một đợt khủng hoảng để thay đổi quan điểm của mình. Một bài tập mà tôi khuyến cáo là xem xét “Bản tổng kết tài chính cuối đời” của bạn.

Một bản tổng kết tài chính cuối đời là tổng tất cả những thành tựu của các khoản đầu tư mà bạn sẽ kiếm

được vào cuối đời mình. Hãy tưởng tượng kể bên mộ bia thật của bạn là một mộ bia tài chính mô tả cách mà bạn đã quản lý tiền của mình. Tấm bia sẽ nói gì? Nó sẽ nói “Ông ta đã tiết kiệm từng xu và đã sống tần tiện? hay sẽ nói “Bà ta đã tiêu xài phung phí, không có trách nhiệm và không bao giờ để lại bất cứ điều gì?”

Bạn muốn bản tổng kết tài chính cuối đời của mình nói gì về bạn? Có thể bạn muốn nó nói rằng bạn chu đáo, thiết thực, và rất cân bằng hay bạn đã không “tần tiện”. Nó cũng có thể nói mặc dầu bạn biết tiền thực sự quan trọng, bạn không bị thúc bách về tiền. Có lẽ bạn hào hiệp khác thường với một số tổ chức từ thiện và cá nhân có nhu cầu. Có lẽ bạn đã xem xét những ưu tiên của mình một cách cẩn thận, đưa ra những quyết định thấu đáo, không hành động hấp tấp, và trong khi đó bạn biết cách để có một số niềm vui.

Bạn muốn gì trong bản tổng kết tài chính cuối đời mình? Khi bạn có một ý thức về những gì mà bạn muốn, bạn có thể nhìn cuộc đời mình và tự hỏi: “Có phải là tôi thực sự đang sống như vậy?” Hành vi của tôi có thực sự biểu hiện cho tầm nhìn tài chính cao nhất của tôi không?

Trong một cuộc trò chuyện mới đây với Alex, ông ta nhắc tôi về một thành ngữ của người Amish “Chúng ta trở nên già quá sớm, trở nên khôn khéo quá trễ”. Khi bạn nhìn thấy mỗi đợt khủng hoảng như một món quà nhỏ, bạn có thể hấp thu một phần sự khôn ngoan để cải thiện cuộc sống của bạn, về mặt cá nhân lẫn tài chính.

## CHƯƠNG 18

### Những gì có giá trị nhất trong cuộc sống không liên quan với tiền

**Trẻ nhỏ:** Điều gì làm cho một người thực sự giàu có?

**Người thông thái:** Bạn thực sự giàu có khi bạn thỏa mãn với những gì mình có.

Khi suy ngẫm về những gì mà bạn thực sự coi trọng trong cuộc sống của mình, bạn có nghĩ đến tiền không? Nếu có một giờ để sống, bạn sẽ mô tả những khoảnh khắc phi thường đó trong cuộc đời bạn như thế nào? Có lẽ bạn sẽ nói về một số thành tựu, những trải nghiệm và những người có ý nghĩa nhất đối với bạn. Có thể bạn sẽ bày tỏ một số tiếc nuối và chia sẻ một số câu chuyện lớn. Nhưng bạn có tập trung vào tiền không? Bạn nghĩ gì?

Tiền chỉ là một phần của bất cứ điều gì là quan trọng trong cuộc sống của bạn. Nhiều tiền hơn không làm cho bạn có một mối quan hệ phong phú và có ý nghĩa hơn, có khi còn ngược lại. Thay vì vậy, tập trung vào việc cải thiện một mối quan hệ có thể làm cho bạn

hạnh phúc hơn – điều này có thể dẫn đến một lợi ích về kinh tế.

Chính là do sự phản ảnh nền văn hóa và những giá trị của chúng ta, khiến chúng ta dễ dàng bị hủy hoại bởi những suy nghĩ về tiền và những hy vọng về nơi mà tiền dẫn chúng ta đến. Chúng ta trở nên quá nghiện những kết quả ngắn hạn khiến chúng ta sẽ làm bất cứ điều gì để có được chúng. Đôi khi chúng ta làm tổn hại tầm nhìn dài hạn của mình để có được những gì mà chúng ta cần ngay tức thì. Bạn đã có bao giờ làm như vậy chưa? Chắc chắn chúng ta đều đã có một mức độ nào đó. Tuy nhiên khi chúng ta trở nên quá tập trung vào tiền và khăng khăng vào những kết quả tức thời, cuối cùng chúng ta sẽ bán rẻ chính mình.

Tiền, mặc dầu là trung tâm và thiết yếu nhưng không phải là tối cao khi chúng ta tiếp tục thảo luận về tương lai tài chính của bạn; chúng ta cần duy trì một tầm nhìn về bức tranh cuộc sống. Bạn phải giữ cả hạnh phúc của mình và tiền trong tâm trí. Đôi khi chúng ta quên điều này và trở nên tập trung vào tiền mà bỏ qua mọi chuyện khác. Chúng ta hãy xem xét một vài ví dụ của các nhà đầu tư đã đấu tranh với những vấn đề này.

#### ❖ Paula và Maureen

Paula và Maureen là hai chị em trong lứa tuổi 50, với những tính cách và những hệ thống giá trị rất khác nhau. Mẹ của họ, đã li hôn và nay đã qua đời, là

một người phụ nữ rất giàu có. Tuy nhiên bà không dễ tiếp thu bất cứ cuộc thảo luận gia đình nào về những kỹ thuật lập kế hoạch di sản hay phân phối những tài sản của bà. Không may, khi bà lớn tuổi, bà phải đấu tranh với chứng mất trí nhớ và trầm cảm. Theo mặc định, Paula trở thành người chăm sóc được chỉ định vì bà sống trong căn nhà với mẹ mình, là nơi bà đã lớn lên. Maureen bận rộn với sự nghiệp và gia đình riêng của mình và đứng bên ngoài, cho rằng Paula là thích hợp với trách nhiệm này.

Khi mẹ họ chết đi, bà để lại cho Paula một tỉ lệ phần trăm tài sản cao hơn đáng kể. Trong di chúc của người mẹ không giải thích về lý do của việc này. Paula cảm thấy mình có lỗi và Maureen cảm thấy bị tổn thương và bị phản bội. Hai chị em cãi nhau trong hai năm về việc phân chia tài sản. Mỗi người đều đổ lỗi cho người kia về sự không công bằng trong việc phân chia tài sản, vấn đề vẫn không được giải quyết và mối quan hệ chừng như vững chắc của họ suy thoái. Cho đến nay họ vẫn còn xa lánh nhau.

Nực cười là bất chấp việc chia tài sản không đồng đều, di sản của mẹ họ để lại cho hai chị em vẫn nhiều hơn là họ từng có thể tiêu dùng. Rõ ràng sự rạn nứt trong mối quan hệ không phải chỉ về tiền. Vậy là về điều gì? Có phải đó là việc mẹ họ yêu thương một người nhiều hơn, hay có lẽ là “đền đáp lại” cho một người vì sự chăm sóc của người đó? Còn việc bà mẹ vào cuối đời bị mất nhận thức và không có nỗ lực hợp tác của bà và hai người con gái để đề cập đến nó trong những chứng từ pháp lý thì sao? Về sự liên hệ yếu kém

giữa họ thì sao? Paula và Maureen không muốn tiếp nhận những vấn đề này trong quá trình phân chia di sản, vì họ quá tập trung vào quyền thừa kế. Cuối cùng, mỗi người đã thừa hưởng số tài sản đáng kể và đã trả giá cho việc mất đi không chỉ người mẹ mà còn là mối quan hệ chị em với nhau.

Nhiều bài học có thể được học từ câu chuyện trên. Bạn có thể nhớ lại các chương trước trong quyển sách này. “Đám cháy” đã bùng lên do mẹ của họ đã không tổ chức một cuộc “diễn tập” trước (chương 7), bà mẹ cũng đã không lập kế hoạch về những gì mà mình muốn đạt được (chương 10). Có lẽ nếu như mẹ của Paula và Maureen đã tham gia vào việc lập kế hoạch trước một cách chuyên nghiệp, bà có thể đã tránh cho hai người con gái sự hoang mang và bức tức của việc mất đi vĩnh viễn một mối quan hệ.

#### ❖ Elliott

Cha của Elliott và Sheryl là một người góa vợ quản lý một doanh nghiệp bao bì. Từ lúc còn là thiếu niên, cả Elliott và Sheryl đều giúp việc trong công ty và về sau đã thăng tiến lên những vị trí quản lý. Với sự gắn bó của họ, doanh nghiệp thậm chí đã trở nên thành công hơn. Sau cùng, khi cha của họ biếu lộ việc muốn về hưu, Elliott giữ một vai trò lớn hơn, lấy công ty làm tiêu điểm của mình. Các mục tiêu của Sheryl thì khác, cô luôn mong muốn trở thành một giáo viên tiểu học. Mơ ước đó đã không thành hiện thực khi cô là một người mẹ của bốn đứa con và bị cuốn hút vào doanh

nghiệp của gia đình. Elliott và Sheryl đã nhất trí rằng doanh nghiệp, trong khi là lý tưởng cho Elliott, lại không phải là chỗ tốt nhất cho Sheryl.

Ngay cả khi vắng mặt, cha của họ vẫn có sức ảnh hưởng quyết định. Hai mươi năm sau, khi doanh nghiệp nhận được một lời chào mua, ông rất ủng hộ việc giao dịch. Theo định hướng của ông, tiền thu được từ việc bán công ty được đặt vào một quỹ tín thác có lợi cho Sheryl nhiều hơn Elliott rất nhiều.

Khi cha của Elliott và Sheryl đưa ra quyết định này, ông lập luận rằng Sheryl đã không tham gia trong doanh nghiệp từ nhiều năm và do đó không được hưởng lợi từ doanh nghiệp như Elliott. Elliott sau cùng đã có một thu nhập đáng kể trong nhiều năm và đã dự phần vào thành công của công ty theo nhiều cách khác nhau.

Sheryl không bao giờ biết về những chi tiết của sự phân chia này, đặc biệt là về sự không đồng đều nhưng Elliott thì biết vì anh đã đảm đương những thủ tục của việc giao dịch. Elliott được chỉ định là người được ủy thác cho quỹ tín thác của Sheryl và cảm thấy áp lực của sự xung đột lợi ích. Anh bị tổn thương sâu sắc, và trở nên cay đắng với cảm nhận về sự phân biệt đối xử đối với mình. Thời gian trôi qua, sự rạn nứt trong gia đình, trước kia là một vết nứt nhỏ nay đã trở thành một hố sâu lớn. Elliott ngày càng khó chịu với em gái mình. Anh tức giận cha vì đã đối xử với anh không công bằng. Người cha bực bội vì phản ứng của Elliott. Ông nghĩ là mình đã làm đúng khi cho Sheryl nhiều tiền hơn và làm đồng đều

sự chia sẻ của các con trong doanh nghiệp. Sau cùng, mọi quan hệ trong gia đình đã bị ảnh hưởng do hậu quả của quyết định này. Nhiều năm trôi qua nhưng vấn đề này vẫn không được đề cập đến và không được giải quyết.

Mười lăm năm sau, Elliott với sự chán nản và tuyệt vọng cùng cực, đã thuê một nhà tư vấn tài chính giúp mình quản lý những tài sản cá nhân và những tài sản của quỹ tín thác mà anh đã miễn cưỡng phục vụ như một người được ủy thác. Nhà tư vấn sớm nhận ra việc phân chia tài sản quỹ tín thác đã dẫn đến sự bất đồng và bất hòa giữa các thành viên gia đình. Sự bất hòa này thậm chí còn truyền sang thế hệ tiếp theo giữa các con của Elliott và Sheryl. Nhà tư vấn đã khuyên Elliott rằng chiến lược đầu tư của gia đình, bao gồm cả Sheryl không thể được lập một cách thỏa đáng mà không có sự xem xét của tất cả các bên. Hơn nữa, quá trình này có thể bao gồm việc phân chia tài sản lại.

Nhà tư vấn đã đến và nói chuyện trực tiếp với cha của Elliott và Sheryl. Sau đây là những gì mà nhà tư vấn đã nói với ông “Chúng ta không quen biết nhau nhiều, tôi hy vọng rằng ông có thể đánh giá đúng những ý định tôn trọng của tôi. Gia đình ông đang chia rẽ, và tôi xin ông làm việc với tôi để tìm ra một giải pháp công bằng cho hoàn cảnh nhọc lòng này. Mặc dù ông đã cuối tuổi 80, ông vẫn còn khả năng để đáp ứng nhu cầu của mọi người, kể cả của chính ông, và sửa chữa lại sự rạn nứt đã làm tổn thương những người mà ông yêu thương. Chúng ta có thể

khắc phục nó, tôi biết. Tôi sẽ ở cùng ông, tận tâm với công việc, cho đến khi chúng ta tìm ra một điều gì nhạy cảm, có kết quả cho mọi người. Chắc chắn trong những giây phút cuối đời ông không muốn nhớ lại rằng ông có thể đã làm một điều đó cho chuyện này và đã không có can đảm để tìm ra một giải pháp tốt hơn cho mọi người”.

Điều gì xảy ra sau đó đã thay đổi cuộc sống của 16 người? Nhà tư vấn đã giúp người cha tổ chức lại những tài sản cá nhân của ông, cho phép ông có nhiều tiền hơn để chuyển giao cho Elliott so với trước đây ông từng nghĩ, từ đó cân bằng lại sự không công bằng. Đó là một sự nhẹ nhõm rất nhiều đối với Elliott, anh có thể thu xếp việc về hưu và giúp ích cho bốn đứa con của mình. Sự nhẹ nhõm về tình cảm của Elliott cũng quan trọng không kém. Elliott đã chờ đợi từ lâu sự công nhận và đánh giá đúng của cha mình về những thành tích của anh trong doanh nghiệp.

Nhà tư vấn đã gợi ý là Sheryl phải được thông tin thỏa đáng về chiến lược tài chính mới. Theo đó, cô sẽ hiểu biết hơn về những trách nhiệm tài chính của mình. Những nhu cầu của Sheryl được thoả mãn bởi sự thay đổi trong thỏa thuận ủy thác, bao gồm sự liên hệ công khai và tiếp cận những tài sản đầu tư. Điều này đặt cô vào một vị thế tốt hơn để hỗ trợ cho ba người con của mình, hai đứa vừa mới sinh con. Thông qua tất cả những thay đổi này, thu nhập của người cha không bị tổn hại, và ông có thể duy trì chất lượng cuộc sống của mình. Elliott và Sheryl đã hòa giải với nhau, đổi mới mối quan hệ với những đứa con của người kia, với

cha họ và với nhau. Từ ngày đó, nhà tư vấn đã làm việc thành công với tất cả các thành viên của những gia đình này.

Câu chuyện này chứng minh người ta trở nên bị chia rẽ sâu sắc vì tiền như thế nào, – thậm chí là khi có rất nhiều tiền. Trong trường hợp của Paula và Maureen, quan hệ của họ trở nên tiêu cực bởi sự phân chia tài sản. Trong trường hợp của Elliott và Sheryl, sự rạn nứt đã được chữa lành. Nhưng trong cả hai trường hợp, sự oán giận do tiền gây ra đã lấy cắp mất thời gian quý giá từ trong mối quan hệ gia đình. Nếu những nhà đầu tư này được vui hưởng cả tiền bạc và cả những mối quan hệ gia đình thì tốt biết bao nhiêu?

Hãy so sánh những câu chuyện này với một nhà đầu tư khác vừa mới hồi tưởng lại về cuộc sống tài chính và gia đình trong khi lớn lên.

#### ❖ Tom

Tom, lúc này là một giám đốc thành công, đã lớn lên trong một khu ngoại ô của giới trung lưu. Gia đình anh có những nguồn lực tối thiểu và một vài tài sản vật chất có giá trị. Anh chia sẻ những ký ức tuổi thơ ưa thích của mình về thời gian đã trôi qua cùng cha vào mỗi buổi chiều, khi ông đi làm về. “Cha tôi trở về nhà vào buổi tối lúc 6 giờ, và trước khi ăn tối, ông sẽ chơi ném bóng với tôi trong sân. Mỗi đêm, cha tôi đều ở đó, săn sàng chơi cùng. Đôi khi những đứa trẻ khác từ nhà hàng xóm sẽ đến và chơi với chúng tôi.

Bất chấp thực tế gia đình chúng tôi không giàu có, đối với tôi không bao giờ có chuyện chúng tôi thiếu bất cứ thứ gì. Tôi đã không biết sự khác biệt. Tôi cảm thấy như có hàng triệu đô la mỗi cuối ngày vì tôi có cha bên cạnh”.

Bạn làm gì khi trở về nhà sau một ngày căng thẳng? Bạn có chơi bóng cùng các con hay một ai đó mà bạn quan tâm? Nếu bạn quá bận kiếm tiền đến nỗi không nhận được thông điệp này, bạn đang tiêu một loại tiền tệ khác.

Là người trợ giúp các nhà đầu tư về chuyện tiền bạc của họ trong nhiều năm, tôi đã có cơ hội quan sát con người qua cuộc sống của họ khi họ lớn lên và có con. Nhiều đứa con đó cũng đã có con. Người ta coi trọng điều gì hơn hết? Mặc dầu tôi làm công việc liên quan về tiền bạc, tôi nhận ra rằng tiền không phải là những gì mà người ta quan tâm nhiều nhất vào cuối ngày.

Điều có giá trị nhất trong cuộc sống không liên quan với tiền. Bạn cần tiền để mua một số thứ như thức ăn, chỗ ở và phương tiện đi lại. Nhưng nếu bạn tập trung hoàn toàn vào tiền, bạn sẽ bỏ mất những trải nghiệm quan trọng đối với bạn – những trải nghiệm mà bạn đang sử dụng tiền để có! Bạn sử dụng cuộc sống của mình hàng ngày như thế nào? Bạn đang từ bỏ những gì bạn nói là mình cần, làm ra tiền để mua những gì bạn đã có sẵn?

Nếu quá chú tâm vào tiền, bạn có thể bỏ mất những thứ quan trọng nhất. Bạn cần một sự cân bằng. Nếu

bạn thỏa thuận với một nhà tư vấn không quan tâm đến phần còn lại của cuộc sống bạn, thì bạn đang đặt mục tiêu quá thấp. Nhà tư vấn là người tạo thuận lợi cho bạn, là người có thể giúp quản lý không chỉ chiến lược đầu tư mà còn là những động lực tiền bạc của gia đình bạn.

Trong lúc đó, bạn và nhà tư vấn của mình cần nhận ra rằng một nhà tư vấn tài chính vẫn phải có một công việc để làm, và điều đó là không thể phủ nhận. Tình thương yêu và sự quan tâm mà các nhà tư vấn cung cấp là đáng trân trọng, nhưng nếu họ không biết làm thế nào để hướng dẫn khách hàng của mình trong việc xử lý tiền bạc, thì họ không hoàn thành trách nhiệm của họ như những người chuyên nghiệp. Việc đầu tư là về tiền bạc, cũng là về nhiều thuộc tính khác, như sự quan tâm, việc giáo dục, ủng hộ, an ủi, tương tác, lập chiến lược và nhiều yếu tố khác góp phần vào một mối quan hệ lành mạnh, hợp tác. Chính tổ hợp của tất cả những thuộc tính này làm cho mối quan hệ hoàn chỉnh. Cần nhớ, không có mối quan hệ nào là hoàn hảo. Chúng ta đều là con người. Nhưng giữ cho các quyết định tài chính nằm trong bức tranh tổng thể cuộc đời bạn và tiếp cận tiền từ một tầm nhìn rộng hơn, nhà tư vấn giúp bạn đặt trọng tâm vào những gì có giá trị nhất cho bạn.

Leo là một nhà đầu tư đánh giá thực sự đúng giá trị cuộc sống của mình. Giờ đây trong tuổi 90, ông nghĩ lại về những thành công và thất bại với một quan điểm thấu suốt, sau đây ông chia sẻ sự khôn ngoan của mình.

**Leo:** Khi còn trẻ, tôi là người uống rượu cả ngày, tôi say sưa mỗi ngày trong 10 năm. Tôi đã bị tai nạn xe hơi lần cuối vào ngày thứ sáu trước lễ Tạ ơn. Tôi biết là mình gặp rắc rối, nhưng tôi không muốn đi tham gia chương trình cai nghiện rượu (AA). Tôi nghĩ mình có thể tự thu xếp. Tôi dậy sớm vào buổi sáng và nói “Vậy đó, tôi sẽ không bao giờ say sưa nữa”. Ban đêm tôi lại uống rượu say. Sau cùng, vợ tôi là Peggy đưa tôi vào AA. Ở đó tôi học được rằng yêu cầu duy nhất đối với mỗi thành viên trại là ham muốn ngừng uống rượu. Trong lần gặp mặt đầu tiên khi nghe yêu cầu đó, tôi đã nói “Đó là tôi, điều này sẽ có tác dụng”, và tôi đã không uống rượu nữa kể từ lúc đó. Tôi đến các buổi gặp mặt hàng ngày và ở bất cứ nơi nào, tôi đã không say sưa trong 40 năm. Và tôi vẫn tiếp tục dự bốn buổi gặp mặt mỗi tuần.

**Saly:** Có sự liên hệ nào trong việc không say sưa và phát triển ý tưởng cho việc kinh doanh của ông, dẫn đến sự thịnh vượng về tài chính?

**Leo:** Tôi nghĩ về ý tưởng kinh doanh của mình trong khi vẫn còn uống rượu, nhưng tôi không thể làm bất cứ việc gì về nó. Khi vào AA, tôi có được sự tỉnh táo, và cuộc đời của tôi đã thay đổi. Tâm trí tôi sáng rõ hơn, nhiệt tình của tôi tăng lên và sức khỏe của tôi được cải thiện. Thế là tôi tự nhủ “Bây giờ tôi có thể bắt tay vào việc đó”.

**Saly:** Khi nhìn lại những gì ông đã đạt được trong cả kinh doanh và cuộc sống, ông có lời khuyên nào cho một người trẻ tuổi vừa mới khởi nghiệp?

**Leo:** Điều đầu tiên tôi muốn nói là trong bất cứ nghề nghiệp nào mà bạn tham gia, hãy làm việc siêng năng. Đó là phần lớn nhất trong sự thành công của tôi.

**Saly:** Ngày giờ, ông đã đạt được cả sự giàu có và ảnh hưởng, ông đã có một tài sản đáng kể và tham gia nhiều chương trình từ thiện. Ông được ban phước cùng gia đình mình quanh ông, điều quan trọng nhất đối với ông ngày này là gì?

**Leo:** Những giá trị của tôi. Tâm đứa con của tôi. Người vợ hiện nay của tôi, Betty, người mà tôi may mắn được gặp vào cuối đời. Người vợ đầu tiên của tôi, Peggy (đã qua đời) và tôi đã tái hôn năm 60 tuổi. Khi công ty phát hành cổ phiếu ra công chúng, chúng tôi đã hợp nhất tất cả cổ phần và cuối cùng tôi có 5% cổ phần công ty. Mọi người khác trong gia đình có nhiều hơn tôi.

**Saly:** Ông có hối tiếc về điều gì không?

**Leo:** Không, ban đầu, khi tôi lập ra công ty, nó thực sự là rất nhỏ. Tôi tặng cổ phiếu cho các con. Tôi nghĩ nếu chúng tôi thành công, thì chúng cũng có cổ phiếu, và tôi không phải cho tiền chúng vào lúc cuối cùng. Và bây giờ, tôi không phải để lại bất cứ thứ gì cho các con của tôi. Ngày giờ tôi có thể sử dụng toàn bộ tiền của mình, và các con tôi đều là những triệu phú. Một trong các con trai của tôi sống trong một căn nhà 5 triệu USD ở biển. Tôi sống trong một căn nhà 325.000USD mà tôi yêu thích. Betty và tôi đều hạnh phúc.

**Saly:** Hiện nay, có điều gì làm ông giận không?

**Leo:** Tuyệt đối không. Tôi không giận dù về bất cứ điều gì. Nếu có gì đó khiến tôi bức tức, tôi chỉ bỏ đi. Việc đó không đáng; tôi đã quyết định trong cuộc đời mình để tha thứ và không tức giận.

**Saly:** Tôi đã nghe ông nói ông là một người đơn giản. Ông chắc chắn có đủ tiền để có bất cứ thứ gì mình mong muốn. Ông có thể mong muốn điều gì?

**Leo:** Với mỗi ngày mới của tôi, tôi mong muốn biết ơn mọi điều mà mình có, và mọi điều mà mình đã có.

Rõ ràng, tất cả những gì mà Leo đã học và đã đạt được là những gì còn nhiều hơn cả tiền bạc.



## CHƯƠNG 19

### Tìm sự can đảm bạn cần để có được sự chính trực

Trong suốt quyển sách này, chúng ta đã nói nhiều về trách nhiệm. Chúng ta đã thảo luận rằng, mặc dù là khó chấp nhận, phần lớn chúng ta đều đã tham gia hoặc hưởng lợi từ một đợt bùng phát mà sau cùng đã dẫn đến một sự suy sụp kinh tế. Một phần gắn liền với quá trình chữa lành là nhận trách nhiệm về vai trò của mình trong những hoàn cảnh tài chính, bạn có thể tự xác định vị trí của mình để cải thiện chúng.

Nhưng không dừng lại ở đây, khi bạn tiến tới, được trang bị bằng những ý tưởng mới và những chiến lược đã được cải thiện để đầu tư, bạn cần được chuẩn bị để theo đuổi đến cùng những cam kết cho chính mình. Ngoài việc nhận trách nhiệm, bạn cũng cần có sự chính trực. Các giá trị không nhất thiết phát triển như một kết quả của thành công, tuy nhiên bạn có thể trở nên rất thành công do kết quả của việc phát triển các giá trị. Những giá trị và ý thức rõ ràng của bạn về sự chính trực phải đến trước tiên.

Trong việc đầu tư, không có gì đảm bảo là bạn sẽ không gặp một đợt khủng hoảng tài chính khác. Điều này có nhiều khả năng xảy ra hơn là không xảy ra. Ngay cả khi bạn nhận trách nhiệm về tiền của mình, mọi chuyện vẫn cứ diễn biến không tốt. Chúng ta có thể lập luận rằng tình huống không có gì liên quan với bạn. Rằng bạn là một nạn nhân của những gì đang xảy ra, và bạn phải chấp nhận những gì xảy đến với bạn. Tuy nhiên vẫn không có lời bào chữa cho việc không thực hiện nỗ lực để góp phần vào một giải pháp có tính xây dựng. Ngay cả nếu như giải pháp đó chỉ là bạn sẽ giải quyết mọi chuyện như thế nào. Có được sự chính trực, không chỉ bao gồm việc nhận ra vai trò mà mình đã giữ mà còn là vai trò mà mình có thể giữ. Chính trực có nghĩa là có can đảm để chấp nhận trách nhiệm và đảm bảo cho những điều xác tín của mình.

Hãy suy nghĩ một giây lát về những nạn nhân của một thảm họa ngẫu nhiên – có thể là một vụ động đất gây tàn phá hay một vụ đụng xe nghiêm trọng. Ngay cả khi những người có liên quan thực sự là những bên bị tổn thương – những người vô tội ngoài cuộc đột nhiên bị hại bởi một sự cố không lường trước – họ vẫn có một chọn lựa như là chọn lựa để đáp ứng như thế nào. Họ có thể trở thành những nạn nhân và nằm lại trong đống đổ nát hay họ có thể đứng dậy và trở thành một phần của giải pháp. Họ có thể được biện minh trong cảm nghĩ rằng tình huống không hề là lỗi của họ. Điều này không có nghĩa là đối với họ, không làm gì hết cũng là lành mạnh.

Nếu bạn ngẫu nhiên ở gần địa điểm của một vụ “động đất” giả thuyết, bạn có vẫn tiếp tục đứng bất động? Bạn không gây nên động đất, và thậm chí công việc của bạn không phải là giúp thu dọn sự hỗn độn, nhưng bạn có đứng trơ ra đó nhìn người khác bò lết ra khỏi những tảng đá? Hay bạn sẽ tự kéo mình ra và giúp đỡ những người khác? Bạn cũng có một chọn lựa như vậy về chuyện tiền bạc của mình. Nếu bạn muốn sống sót và sống một cuộc sống hạnh phúc và sung túc, bạn cần có can đảm và chính trực để tự kéo mình ra khỏi dòng chảy của tình huống và trở thành một phần của giải pháp.

Có sự chính trực trong những lựa chọn tài chính của mình có nghĩa là liên tục đánh giá bản thân. Hãy tự hỏi mình hàng ngày “Tôi đang làm như thế nào? Tôi có đang sống phù hợp với những ưu tiên của mình không? Tôi có đang theo đúng kế hoạch tổng thể của mình không?”. Những lựa chọn mà chúng ta thực hiện mọi ngày và mỗi ngày là những chọn lựa tạo ra những kết quả mà chúng ta hiện thực hóa về lâu dài. Không kể là thị trường đã làm gì, và bạn có thể đã thất vọng như thế nào về những người khác, hay họ có thực hiện công việc mà bạn chi trả để cho họ làm, câu hỏi mà bạn cần hỏi là “Những gì tôi đã làm hôm nay có đóng góp vào tình huống mà tôi đang ở trong đó hay không?”. Hãy tự hỏi vào cuối mỗi ngày rằng “Tôi đã sống hết tiềm năng của mình trong ngày hôm nay hay chưa?”.

Hãy thử bài tập này, trước khi bạn lên giường đi ngủ, hãy làm cho mình một thẻ báo cáo tổng kết cuối

ngày. Hãy đánh giá chính mình thông qua một con số các số đo.

- ◆ Trong công việc hôm nay, tôi đã thực hiện tốt như thế nào? Tôi đã đáp ứng và hỗ trợ các đồng nghiệp của mình như thế nào? Tôi có nghe những gì họ nói, hay cản trở họ vì tôi đang theo đuổi lịch trình của chính mình? Tôi có sử dụng quyền lực của mình một cách không công bằng theo một cách nào đó hay không?
- ◆ Trong gia đình, tôi có đối xử tử tế và thông cảm không? Tôi có cố gắng hiểu lời nói và xem xét ngôn ngữ cơ thể của những người thân thương của mình hay không? Thông điệp họ đưa ra có trùng khớp với những gì họ cần nói hay không? Tôi có giận dữ, và mất kiên nhẫn hay không?
- ◆ Về sức khỏe, tôi có ăn uống phù hợp với những mục tiêu sức khỏe dài hạn của mình không? Tôi có tập thể dục thường xuyên và thách thức bản thân để cải thiện sự sung sức tổng quát của mình hay không?
- ◆ Về cá tính, tôi có là nguồn cảm hứng cho người khác hay không, hay tôi kéo mọi người xuống? Tôi có tìm những cách, ví dụ như với một ý thức hóm hỉnh, để cải thiện tâm trạng của những người khác hay không?
- ◆ Trong cuộc sống của mình, tôi đang nghĩ về bức tranh tổng thể, hay tôi bị kẹt trong những điều gây xao lâng về vật chất hay những điều nhỏ nhặt vô nghĩa?

Câu trả lời của những câu hỏi này, và những câu hỏi khác sẽ được bạn tổng kết trong ngày. Mỗi loại có thể không đạt được cùng thứ hạng. Có thể bạn cho mình một điểm A về công việc, nhưng bạn cho mình điểm C trong các quan hệ gia đình.

Việc hoàn tất quá trình tự đánh giá và xếp hạng mình hàng ngày này là thách thức. Bạn có thể nghĩ “Tôi có thể giới hạn việc này chỉ một tuần hay không?” Nhưng những lối tắt về cảm xúc là trái ngược với sự chính trực. Chính quá trình đánh giá hàng ngày làm cho bài tập này thật mạnh mẽ. Ngay khi bạn từ bỏ việc đánh giá hàng ngày, bạn lạc lối khỏi những điều cụ thể. Sau vài ngày, tất cả những sự kiện trong tuần trước bắt đầu nhòa vào với nhau. Thật khó nhớ những quyết định mà bạn đã đưa ra, những hành động mà bạn thực hiện và những hệ quả của chúng. Hay tệ hơn nữa, khi thời gian trôi qua, thật dễ để biện minh cho những quyết định đó. Thời gian khiến bạn dễ dàng ít chính trực hơn trong việc tự đánh giá về những gì đã xảy ra. Có thể là lúc này bạn đã tìm ra một cách để biện minh cho những hành động của mình. Nhận xét đó của bạn làm tổn thương cảm xúc của một người nào đó 3 ngày trước đây? Bạn có thể đổ lỗi cho một ai khác – sau cùng, người đó làm cho bạn nổi nóng và thúc đẩy bạn nói như vậy. Có thể là bạn lỡ một cuộc hẹn rất quan trọng, nhưng bạn có thể tự biện minh cho mình vì bạn bị kẹt xe. Khuynh hướng đầu tiên của chúng ta khi phạm một sai lầm là tự bảo vệ mình. Cơ chế của chúng ta để phát triển những lời biện minh đã được tinh luyện quá tốt, cứ như là chúng ta dành

sẵn những lý lẽ cho từng thời điểm vậy! Cũng như những vấn đề khác đã bàn từ trước, nếu chúng ta cho phép những lời bào chữa và biện minh phát triển mạnh, tất cả những gì chúng ta làm là đinh chỉ một quá trình đánh giá và trì hoãn việc tự cải thiện mình. Nếu bạn muốn hành động với sự chính trực, bạn phải can đảm đánh giá chính mình. Bạn cần làm điều đó ngay bây giờ và làm cho nó trở thành một thói quen suốt đời.

Chúng ta hãy khảo sát trong giây lát một thói quen có liên quan, một thói quen mà bạn có thể muốn giảm thiểu hay loại bỏ; việc sử dụng từ “cố”. Người ta có ý gì khi họ nói họ “cố” làm một điều gì? Nghĩa là họ đang phát biểu ý định của họ chứ không hứa hẹn gì cả. Cứ như là họ nghĩ rằng họ xứng đáng “được tin cậy” vì ý định của họ! Đôi khi thậm chí bạn sẽ nghe lời cầu xin công khai “Ít nhất hãy cho tôi sự tin cậy để cố...”.

Sau đây là một ví dụ: “Tôi ‘đã cố’ gọi cho bạn” như vậy có nghĩa là gì? Nó có nghĩa là căn nhà của bạn ngập giữa việc gọi điện thoại và bạn phải chạy ra ngoài? Bạn có gãy ngón tay trong khi gọi điện thoại? Bạn có bị cắn trớ bởi một điều gì thúc bách hơn? Lúc này bạn thích giúp lý giải vì sao bạn chưa bao giờ thực sự đi xa hơn việc có ý định để gọi?

Ý tưởng về việc có được sự “tin cậy” cho những ý định của bạn là vô nghĩa. Đó là cách mà chúng ta sẽ sử dụng những thành ngữ như “Nói thì chẳng ích gì” hay “Những hành động nói nhiều hơn những từ ngữ”. Chính việc hành động mới có ý nghĩa. Chính

là khi hệ thống giá trị của bạn và các hành động của bạn phù hợp với nhau thì bạn thể hiện mình có sự can đảm để hành động với sự chính trực. Sau cùng, những người “cố” cứ cố, và những người “làm” cứ làm.

Ví dụ, hãy xét một người đang “cố” để bỏ hút thuốc. Quá trình suy nghĩ có thể đại khái như sau:

1. Tôi biết tôi cần bỏ hút thuốc.
2. Tôi chọn bỏ hút thuốc.
3. Tôi sẽ bỏ hút thuốc.
4. Tôi đã bỏ hút thuốc.
5. Tôi sẽ không bao giờ hút thuốc nữa.
6. Tôi sẽ không ở cùng phòng với những người đang hút thuốc.
7. Tôi sẽ không kết giao với người nào hút thuốc.
8. Tôi chú tâm giúp những người khác bỏ hút thuốc.

Đôi khi, chúng ta lạc lối khi đến lúc chuyển từ ý định sang hành động. Đó là lúc chúng ta phải dựa vào tính chính trực của mình. Không có những chuyện như “cố” bỏ hút thuốc. Hoặc bạn hút thuốc hoặc bạn không hút. Cũng khó như việc bỏ thói quen hút thuốc lá, thậm chí còn khó hơn, là việc loại bỏ từ “cố” ra khỏi ngôn ngữ của bạn! Hãy xem có bao nhiêu lần trong một ngày bạn sử dụng từ “cố” và tự hỏi mình nếu như bạn cần sự “tin cậy” để suy nghĩ thay vì *làm*.

Có những lúc khi “cố” là một cách biểu đạt thích hợp. Bạn làm việc siêng năng và có một điều gì đó

thực sự vượt ngoài năng lực hiện nay của mình, hay bạn có thể đang trong quá trình chuyển đổi ý định thành hành động. Bạn có thể bắt đầu một thay đổi trong hành vi của mình, trong khi không chắc chắn đi theo con đường nào. Đó là lúc bạn phải dừng lại và xem xét mức độ sự tận tâm của bạn và kế hoạch mà bạn sẽ theo. Khi bạn đã xác tín điều này, bạn sẽ hành động và sẽ không còn “cố” nữa.

Alison có một quan điểm thú vị về việc nhận ra những gì nằm trong sức mạnh của bạn và chuyển từ ý định sang hành động:

*Alison: Cuộc khủng hoảng tài chính hiện nay là rất nặng nề đối với gia đình tôi. Chồng tôi, một nhà quản lý bậc trung đã nghỉ việc vào đầu năm 2008, và tôi làm nhiều công việc bán thời gian khác nhau để giữ cho chúng tôi không chết chìm về tài chính. Không được giúp đỡ, chúng tôi đang chờ cho mọi chuyện thay đổi, và dĩ nhiên chồng tôi đang lo lắng để đi làm trở lại. Thật là nản lòng đối với tất cả chúng tôi. Và chúng tôi phải có một số điều chỉnh cuộc sống quan trọng. Nhà tư vấn của chúng tôi đã nhắc rằng kinh tế hạn chế của chúng tôi có một lớp lót bạc – một cơ hội để gắn kết như một gia đình và tiết kiệm tiền bằng cách dành nhiều thời gian với nhau hơn trong những hoạt động “tự do”.*

*Một ngày kia, khi chúng tôi đang chơi trò chơi ghép chữ (một trò chơi mà chúng tôi vẫn có thể chơi!), những đứa con tuổi teen đã gợi*

ý chúng tôi chỉ sử dụng những từ tượng trưng cho sự trao quyền và thành đạt. Chúng tôi cần một từ điển từ đồng nghĩa vì vào lúc đó những từ này xa cách khỏi suy nghĩ của chúng tôi. Bài tập đã cho chúng tôi một tầm nhìn tươi mới, và chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi đã gây chán nản cho nhau nhiều như thế nào. Như một gia đình, chúng tôi đã quyết tâm để kết thúc mỗi ngày với một “từ sức mạnh” mới mà chúng tôi có thể chia sẻ với nhau. Mỗi người chúng tôi chịu trách nhiệm thể hiện chúng tôi có thể “thực hiện” từ đó như thế nào trong hành vi hàng ngày của mình. Chúng tôi quyết định chỉ suy nghĩ trong phạm vi “tôi”, tự hỏi mình những gì mỗi người chúng tôi có thể làm để thay đổi sự việc cho chính chúng tôi. Chúng tôi nhất trí khai tử từ “cố” khỏi ngôn ngữ cũng như bảng sáp chữ của mình. Điều này thực sự là khó khăn. Chúng tôi đã rơi vào thói quen đỗ lỗi cho nhau, tìm cách biện minh, và cảm thấy nuối tiếc cho mình. Trải nghiệm này đưa chúng tôi trở lại với cuộc sống khi chúng tôi đã thay đổi các thái độ và hành động của mình.

Không lâu sau trò chơi ghép chữ, mọi chuyện bắt đầu chuyển biến đối với chúng tôi. Có phải là sự trùng hợp? Chúng tôi không bao giờ biết, nhưng chúng tôi thực sự biết ơn. Như một gia đình, chúng tôi nguyên không bao giờ quay lại cách nghĩ hay nói cũ xưa đó nữa.

Câu chuyện của Alison thật truyền cảm, và đó là

việc nâng cao lên để nhìn thấy những đứa con của họ đã tham gia vào quá trình tự đánh giá như thế nào. May mắn thay, điều này đã được tiếp nối bởi một kết quả tích cực. Mặt khác, có một lằn ranh rất mỏng manh giữa việc tự hành hạ mình và việc đánh giá hạnh kiểm một cách công bằng. Điều quan trọng là việc tự phê bình của bạn có tính chất xây dựng và trên tinh thần tự cải thiện. Nếu bạn có thể duy trì quan điểm hỗ trợ này, những đánh giá của bạn sẽ hiệu quả hơn.

Bây giờ hãy bàn về cách để áp dụng cho những khoản đầu tư của bạn. Sau khi bạn chấp nhận trách nhiệm đánh giá mình hàng ngày, và xếp hạng hạnh kiểm của mình, bạn sẽ có một số kinh nghiệm với quá trình đánh giá này. Tiếp theo bạn có thể diễn dịch hành vi này trong việc xử lý những khoản đầu tư của mình như thế nào. Hãy xem lại kế hoạch cuộc sống của bạn khi áp dụng nó cho những vấn đề tài chính. Như chúng ta đã nói về chuyện này từ trước, điều này có nghĩa là bạn phải:

- A. Thiết lập những điều ưu tiên quan trọng nhất của bạn.
- B. Xếp hạng các ưu tiên đó.
- C. Phát triển một kế hoạch tổng thể cho cuộc sống của bạn.
- D. Kiểm chứng rằng những khoản đầu tư của mình đang góp phần thỏa đáng hướng về những mục tiêu này.
- E. Tập hợp xung quanh những người sẽ hỗ trợ bạn.

Bây giờ, hãy đánh giá một cách trung thực bạn đang xử lý những khoản đầu tư và định hướng kế hoạch cuộc sống của mình tốt như thế nào.

Để có hiệu quả nhất, hãy viết ra danh sách ưu tiên được xếp hạng của bạn trên một tấm thẻ. Hãy làm năm bản sao. Niêm yết chúng ở những chỗ mà bạn có thể nhìn thấy hàng ngày, như trên tấm gương phòng tắm, trên tủ lạnh, quyển lịch hay trên bàn trong phòng làm việc của bạn. Hãy nhìn vào chúng thường xuyên trong suốt cả ngày và sử dụng chúng như một hướng dẫn cho những quyết định của bạn. (Một chọn lựa khác là gởi một thông điệp văn bản cho chính mình hay thậm chí là một voice mail). Vào cuối mỗi ngày, hãy tự hỏi mình:

- Tôi đã phạm sai lầm ở chỗ nào?
- Tôi có thể điều chỉnh hành vi của mình như thế nào?
- Có gì trong khả năng của tôi để thay đổi vào lúc này?

Khi bạn trả lời những câu hỏi này, hãy luôn luôn nhớ những ưu tiên của bạn trong tâm trí. Sau đây là một số câu hỏi cụ thể hơn có thể giúp bạn diễn tập thậm chí sâu hơn vào những khía cạnh tài chính của từng ưu tiên trong danh sách của bạn.

**An toàn tài chính:** Tôi có theo đuổi đến cùng những mục tiêu tiết kiệm của mình hay không? Tôi có tương tác một cách rõ ràng với nhà tư vấn của mình hay không? Tôi có hỏi những câu hỏi trong tâm trí mình hay không, không kể là những câu hỏi đó diễn đạt

như thế nào? Tôi có được thông tin, và thực sự có hiểu những gì đang xảy ra với tiền của mình hay không? Gần đây tôi có xem lại chiến lược đầu tư của mình hay không? Chiến lược của tôi có hướng dẫn những quyết định của tôi hay không?

**Gia đình:** Tôi có chu đáo và thận trọng về tất cả những nhu cầu tương lai của gia đình trong những quyết định chi tiêu của mình hay không? Tôi có đóng góp và để dành riêng tiền mà chúng tôi đã có cho những tình huống khẩn cấp hay không? Tôi có đóng góp cho những ngân quỹ giáo dục các con mình hay cho chính mình, hoặc những nhu cầu chăm sóc dài hạn của cha mẹ mình hay không? Tôi có tự tin rằng di chúc và những giấy tờ ủy thác của mình được giữ chặt chẽ và cập nhật hay không? Tôi có là một tấm gương trong vai trò chịu trách nhiệm tài chính cho các con mình hiện nay hay không?

**Sức khỏe:** Tôi có trung thực với chính mình về việc sức khỏe ảnh hưởng đến tình hình tài chính của tôi và của toàn bộ gia đình hay không? Hiện nay tôi đã cải thiện sức khỏe của mình như thế nào? Tôi có đầu tư vào sức khỏe bằng cách tập thể dục, ăn uống tốt và chăm sóc cơ thể mình hay không? Tôi có ngủ đủ giấc? Tôi tự tin rằng mình có bảo hiểm y tế tốt nhất, do đó có điều kiện cho bất cứ việc chăm sóc sức khỏe nào cho gia đình mình hay mình có thể cần không?

**Nghề nghiệp:** Tôi có suy nghĩ về điều quan trọng nhất (lợi nhuận hay thu nhập) hiện nay và làm thế nào để cải thiện nó hay không? Nếu tôi không làm

ra tiền như mình mong muốn, tôi có tìm được những cách thức mới để tạo ra thu nhập hay cho sự tăng trưởng các khoản đầu tư của mình hay không? Nếu tôi đang thoả mãn với thu nhập của mình, tôi có dành ra đủ thời gian cho việc duy trì tình hình tài chính của mình hay không? Tôi có quá chú tâm làm việc đó, nên ảnh hưởng không tốt đến những ưu tiên quan trọng khác hay không? Tôi có hạnh phúc trong nghề nghiệp mình đang theo đuổi không, chẳng hạn như hài lòng về những gì mà nó có thể đóng góp cho tình hình tài chính dài hạn?

**Thú vui riêng:** Những vấn đề tài chính của tôi có phù hợp với nhau, khiến tôi có điều kiện thực hiện những thú vui riêng của mình trong khi vẫn tôn trọng những ưu tiên khác? Những thú vui riêng của tôi có đóng góp cho hạnh phúc chung của tôi hay không? Những thú vui riêng của tôi có trở thành điều gây xao lâng theo một cách nào đó hay không? Tôi có chú ý đủ cho sự nghiệp và sức khỏe của mình – vì nếu không, tôi sẽ không có phương tiện để hưởng những thú vui về lâu dài không?

Những câu hỏi khó chịu này có thể xúi giục bạn tạo ra những lý lẽ và những cái cớ khác nhau để biện minh: “Thị trường thật khủng khiếp, kinh tế đang trì trệ, các luật thuế đã thay đổi, môi trường chính trị đã có một tác động tiêu cực đối với tôi, những người khác đã nói dối tôi hay đã trình bày sai lạc rủi ro”. Một lần nữa, ở đây, thói quen thuộc của việc lảng tránh là một thách thức mà bạn sẽ phải đối diện thường trực. Đó là nơi mà lòng can đảm xuất hiện – có nghĩa là

trung thực với những mục tiêu bất chấp những gì đang xảy ra quanh mình.

Việc giữ một thái độ có nguyên tắc đối với những vấn đề nhỏ nhưng rất quan trọng sau cùng sẽ dùng đến trong những vấn đề lớn hơn. Sử dụng những vấn đề ít quan trọng hơn để thực hành những kỹ năng của bạn dành cho lúc bạn cần đến chúng nhất. Đừng để nỗi sợ làm tê liệt bạn. Hãy học để bước lên trên những nghi ngờ của bạn, đối diện với chúng, và tự nhủ “Tôi đang nhận trách nhiệm. Tôi đang nhìn vào những gì mà tôi có thể làm một cách khác biệt. Tôi sẽ hành động với sự can đảm và chính trực”.



## CHƯƠNG 20

Có cả một nền kinh tế trong những gì chúng ta tiêu thụ và lãng phí

**H**ãy nhìn vào kịch bản sau đây:

Laura là một nhà đầu tư đã có một sự nghiệp thành công trong ngành quảng cáo. Công việc của cô đòi hỏi giờ làm việc kéo dài và tuần làm việc căng thẳng. Cô luôn tập trung hoàn toàn vào trách nhiệm công việc nên hiếm khi tìm ra thời gian cho bản thân. Nhiều năm theo một chế độ dinh dưỡng tồi, thiếu tập thể dục và sự căng thẳng tích lũy đã là một gánh nặng đè trên Laura và gia đình cô. Kết quả là Laura đã cảm nhận sự cần thiết phải có những thay đổi nhỏ để tái lập sự kiên cường và nhiệt thành của mình.

Chán nản tột độ, Laura đã thú nhận với nhà tư vấn tài chính của mình, một người giàu kinh nghiệm và quan tâm về sức khỏe và thể dục. Cô đã nói với nhà tư vấn “Hãy xem, tôi đã tăng thêm 20 cân và không thể giảm xuống được. Tôi nghĩ tôi đang bị trầm cảm và cần một người giúp tôi thực hiện một số thay đổi!” Theo sự khuyến cáo của nhà tư vấn, cô đã tham gia

gia chương trình huấn luyện với một chuyên viên về thể dục thể hình. Nhà tư vấn của Laura, một vận động viên có kinh nghiệm, đã gợi ý cô xem xét việc đạp xe đạp như một cách để giảm cân, có được sự sung sức và giảm stress.

Laura đã tìm hiểu cẩn thận việc này và sớm mua một chiếc xe đạp – một chiếc xe đạp tốt. Cô để xe hơi của mình trong nhà để xe và bắt đầu đi xe đạp. Không lâu trong chương trình huấn luyện, cô bị tổn thương vai khi nâng tạ và đã phải trải qua phẫu thuật tái tạo. “Hãy nhìn xem, tôi đã chuyên tâm trong chương trình tập thể dục, nhưng tôi có được điều gì?” Phẫu thuật, vâng, toàn bộ chuyện này thật phiền toái, nhưng dầu vậy Laura vẫn kiên trì. Cô đã tự mình phục hồi chức năng và trở lại với chế độ tập giảm cân và cải thiện chất lượng sống của mình.

Trong vòng 2 tháng, Laura đã hoàn tất sự kiện đạp xe đạp từ thiện 55 dặm. Cô đã gọi cho nhà tư vấn của mình 2 ngày sau. Hãy nghe những gì cô nói:

**Laura:** *Tôi phải kể cho bạn nghe một vài điều rất cá nhân. Việc gặp bạn là điều tốt nhất đã từng xảy ra với tôi. Và điều này vượt ra ngoài những khoản đầu tư. Tôi phải giải thích chính xác bạn đã làm thay đổi cuộc đời tôi như thế nào.*

*Trước nhất, tôi yêu thích việc chạy xe đạp. Tôi rất hạnh phúc. Khi đạp xe ngoài trời, tôi cảm thấy toàn bộ sự căng thẳng trong ngày tan biến đi.*

*Thứ hai, tôi đã luôn có một cuộc hôn nhân tuyệt vời, và tôi yêu chồng tôi. Vì chồng tôi yêu*

thích đạp xe đạp ngoài trời, và vì tôi có một chiếc xe tốt và đủ sức để đua cùng anh, chúng tôi vui hưởng thời gian cùng nhau mà chúng tôi chưa từng có kể từ khi hẹn hò. Việc đạp xe đạp làm cho chúng tôi gần gũi nhau hơn và mối quan hệ của chúng tôi phong phú hơn. Tôi không biết làm thế nào có thể đạt được điều này bằng bất cứ cách nào khác.

Thứ ba, toàn bộ gia đình tôi đã thay đổi hành vi: không còn pizza, không còn khoai tây chiên giòn, không còn nước có ga nữa. Tất cả chúng tôi đều xem xét lại thói quen ăn uống của mình, bao gồm việc chúng tôi có thể tiêu thụ nhiều như thế nào. Chúng tôi đã nhận ra rằng sống một lối sống lành mạnh thì ít tốn kém hơn rất nhiều. Thay cho việc ngồi một chỗ mà thường là tốn kém, lúc này chúng tôi chơi bóng rổ, đi dạo, chạy xe đạp cùng nhau và tham gia những hoạt động mà chúng tôi chưa bao giờ được hưởng từ trước như một gia đình.

Và sau cùng, tôi có sức khỏe tốt nhất trong đời mình. Tôi thường xuyên gặp bác sĩ và chúng tôi đã cùng nhau xem lại xét nghiệm máu của tôi. Tôi nghĩ là sẽ có một số thay đổi, nhưng bác sĩ ngạc nhiên khi nhìn thấy sự khác biệt. Trong khi trước đó tôi lo ngại mình có thể phải dùng thuốc để quản lý mức cholesterol, thì nay tôi đã không còn vấn đề đó nữa. Bằng cách điều chỉnh cách ăn, tập thể dục và quản lý stress, cơ thể tôi đã đáp ứng theo chiều hướng tốt, giảm thấp những điều

*lo ngại về chăm sóc sức khỏe và những chi phí cho  
nhiều năm trong tương lai.*

Khi bạn đọc câu chuyện của Laura, hãy nghĩ về số lượng những lợi ích đáng kinh ngạc mà cô đã nhận được chỉ từ việc đưa ra quyết định để thay đổi những thói quen ăn uống và tập thể dục. Cô đã cải thiện được điều gì? Sức khỏe, những cảm xúc, mức độ stress, những mối quan hệ, cuộc sống gia đình, mức cholesterol và thậm chí có lẽ là nhu cầu tương lai về chăm sóc sức khỏe. Cách sống hiện nay là một kết quả của quyết định bắt đầu đạp xe đạp – một sự cải thiện kịch tính trong cuộc sống của cô.

Vậy câu chuyện của Laura có liên quan gì với một quyển sách mà trọng tâm là về việc quản lý và đầu tư tiền bạc? Hãy suy nghĩ về tác động tài chính của những quyết định: Cô đi xe hơi ít hơn, do đó trả tiền xăng ít hơn; xe hơi ít sử dụng hơn, do đó ít tốn tiền bảo quản hơn; sức khỏe tốt hơn, do đó tiền chăm sóc sức khỏe ít hơn; bị stress ít hơn, do đó chi tiêu ít hơn cho những thói quen xấu như ăn quá nhiều và uống rượu. Bên cạnh những lợi ích cá nhân và tình cảm, bạn có thể thấy tác động kinh tế đối với cuộc đời Laura rồi chứ?

Bây giờ hãy tiến thêm một bước. Quyết định của Laura vươn ra ngoài cuộc sống của cô. Nó thực sự ảnh hưởng đến thế giới xung quanh nữa. Khi Laura ít đi xe hơi hơn, cô ít gây ô nhiễm không khí hơn; khi chi phí về sức khỏe giảm đi, chi phí sức khỏe của mọi người cũng giảm đi, vì cô trở thành một người ít có khả năng

cần đến những phúc lợi về sau. Laura cũng là một tấm gương cho những người khác, do đó thay vì chỉ có một người thực hiện những thay đổi ảnh hưởng đến nền kinh tế, lúc này chúng ta có thể có nhiều người.

Nếu bạn không có thời gian, tài chính hay thiên hướng để theo đuổi một môn thể thao với nhiệt tình giống như Laura thì sao? Bạn có thể xem xét những thay đổi đơn giản trong những thói quen của mình có thể tạo ra những lợi ích và ảnh hưởng lớn đến bạn theo những cách khác. Sau đây là một ví dụ mà tất cả chúng ta có thể liên hệ – bữa ăn sáng! Bạn có cầm lấy một thứ gì ngọt và không lành mạnh vào phút chót vì bạn hết thời gian hay quên ăn trước đó? Một điều chỉnh nhỏ trong thông lệ hàng ngày có thể dẫn đến một trải nghiệm tuyệt vời – vì bạn sẽ có:

1. Một khởi đầu dinh dưỡng tốt nhất cho ngày mới.
2. Một nghi thức tạo cho bạn giây phút suy nghĩ về chính mình.
3. Một cách tự nhiên để hạ lượng cholesterol.
4. Một cảm giác no nê kéo dài lâu hơn nhiều so với hầu hết những giải pháp ăn sáng khác.
5. Một cơ hội để dành thời gian cùng với những thành viên gia đình khác khi bạn vui hưởng giờ ăn sáng cùng nhau.
6. Một sự nhận thức được nâng cao về cách ăn uống lành mạnh có thể đóng góp vào mức năng lượng của bạn.
7. Một tấm gương tích cực cho những người khác đang xem xét những thay đổi lối sống lành mạnh.

Hãy nạp nhiên liệu cho động cơ của bạn để nó hoạt động. Không có gì phải làm cho phức tạp. Logic này cũng đúng cho việc tập thể dục. Đi bộ càng nhiều càng tốt cho sự sung sức, tuần hoàn, thư giãn, và trầm tư. Thiên nhiên trang bị rất tốt cho chúng ta, nhưng chúng ta phải sử dụng những gì mà mình đã được cho để thực sự có được những lợi ích – về kinh tế hay về bất cứ điều gì khác. Sau cùng, đừng đánh giá thấp giá trị tâm lý của việc chăm sóc chính mình.

Mặc dầu quyển sách này nói về việc quản lý và đầu tư tiền bạc. Tôi muốn theo đuổi một vài suy nghĩ khác có liên quan, gây ấn tượng cho bạn trước hết là về triết lý hơn là về tài chính. Hãy theo dõi và xem xét những nhận xét tiếp theo này có thể có một tác động quan trọng đến lượng của sự giàu có được chia sẻ và trên toàn bộ tương lai tài chính của chúng ta như thế nào. Nói một cách vắn tắt, toàn bộ nền kinh tế tồn tại trong những gì mà chúng ta tiêu thụ và lãng phí.

Hãy suy nghĩ về rác thải của bạn. Bạn vứt đi những gì? Bạn tái sử dụng những gì? Bạn lãng phí tiền bạc cá nhân nhiều như thế nào về rác, và bao nhiêu tiền được chi ra qua những thứ thuế để mang rác đi? Bạn có thể ngăn ngừa lãng phí bao nhiêu nếu như bạn làm phân bón những gì có thể tái sinh và chuyên tâm vào việc “tái chế trước” (thay đổi những thói quen mua sắm để tránh những sản phẩm mà bao bì không dễ phân hủy)? Sẽ đến lúc bạn chịu chi phí về rác dựa trên một khối lượng xác định trước, và bạn có thể không có một chọn lựa.

Hãy nghĩ về việc sử dụng nước. Bạn sử dụng bao nhiêu nước khi tắm voi sen, chải răng, cạo râu, hay giặt giũ? Bạn có thể tiết kiệm bao nhiêu tiền trên hóa đơn tiền nước nếu như bạn cắt giảm? Bao nhiêu tiền sẽ trả lại nền kinh tế nếu như chúng ta, như một xã hội, ít lo lắng hơn về quyền sử dụng và sự săn có của nước, đơn giản là vì sẽ có thể có thêm nhiều nước.

Hãy xem xét thức ăn bị lãng phí như thế nào? Nhiều nhà hàng phục vụ một suất ăn có thể đủ cho bốn người ăn! Kết quả là gì, bạn chi tiền nhiều hơn bạn cần, và trọng lượng của bạn tăng lên từ việc ăn quá nhiều. Hay bạn về nhà với thức ăn thừa trong một hộp xốp với muỗng nĩa bằng chất dẻo trong một túi chất dẻo, tất cả những thứ tạo thêm nhiều rác – cùng với những thứ chưa lại mà bạn quên ăn. Nếu như bạn chỉ đặt những gì mà bạn có thể dùng hết, hay chia một bữa ăn với một người nào khác thì sẽ như thế nào? Bạn sẽ tiết kiệm được tiền cho mình và cho nền kinh tế xét như một tổng thể, đồng thời cải thiện sức khỏe của mình và cắt giảm lãng phí.

Như một nền văn hóa, chúng ta đều tư những khoản tiền lớn trong việc giải quyết những vấn đề sau khi chúng đã xảy ra. Tất cả chúng ta sẽ tốt hơn biết bao nhiêu nếu có những hành động cá nhân cần thiết để ngăn ngừa những vấn đề này ngay từ đầu? Một số người nói rằng việc tăng mức tiết kiệm cá nhân xung đột với mục tiêu về một nền kinh tế đi lên của chúng ta. Thậm chí bạn có thể đã nghe điệp khúc “Chúng ta phải làm sao để người tiêu dùng vay tiền và chi tiêu trả lại”. Nhưng tiêu dùng có phải là chất kích thích

tốt nhất cho nền kinh tế về lâu dài hay không? Có trọng những nền kinh tế mà chúng ta có thể đưa lên hàng đầu, như việc mở rộng các nguồn năng lượng phi truyền thống, việc giảm thiểu lãng phí, và việc phòng ngừa những bệnh trạng nghiêm trọng như tiểu đường. Những nền kinh tế mới này có thể được tài trợ bởi những khoảng tiết kiệm được tạo ra từ những thay đổi lối sống của chúng ta. Nếu chúng ta ngừng chờ đợi quá nhiều, chúng ta có thể cứu, cải thiện sức khỏe của chúng ta và sức khỏe của trái đất; và thậm chí có chỗ cho sự tiêu dùng mới nếu chúng ta thực sự mong muốn.

Hãy có một cái nhìn gần hơn về kinh tế của một sự thay đổi điển hình liên quan đến chăm sóc sức khỏe. Số lượng trong câu chuyện sau đây bổ sung vào một tổng gây ấn tượng và có thể cung cấp một sự liên quan cá nhân với bạn.

Todd và Margie là một cặp vợ chồng ở tuổi 50. Todd làm việc trong ngành chế tạo và sở hữu doanh nghiệp riêng của mình trong nhiều năm. Qua những năm tiết kiệm và đầu tư, họ đã tích lũy được một tài sản trị giá 15 triệu USD. Todd và Margie có hai con, và họ đang tìm kiếm một sự chuyển tiếp hiệu quả những tài sản của mình cho những người thừa kế.

Một trong những quan ngại của họ là các khoản thuế di sản sẽ làm giảm tài sản của họ đến mức nào. Sau khi tham vấn với luật sư và nhà tư vấn tài chính của mình, họ quyết định mua bảo hiểm nhân thọ 7.5 triệu USD. Bảo hiểm này chi một phúc lợi tử tuất khi người hôn phối thứ hai chết. Trong trường

hợp này, hợp đồng bảo hiểm sẽ là giữ một khoản tín thác bảo hiểm nhân thọ không thể hủy bỏ, đưa nó ra ngoài tài sản và tránh sự lạm phát bất ngờ của giá trị di sản.

Phí bảo hiểm mà Todd và Margie có thể chi trả cho hợp đồng bảo hiểm này là khoảng 70.000USD mỗi năm. Mức ước tính là cao hơn mức trung bình vì Todd thừa cân, với huyết áp cao và cholesterol cao. Todd là những gì mà chúng ta gọi là “trả phí bảo hiểm cao” có nghĩa là công ty bảo hiểm đang định giá phí bảo hiểm ở một mức cao hơn để bù đắp rủi ro cho việc bảo hiểm sự sống của ông.

Todd biết rằng mức bảo hiểm nêu ra là khá đắt, và ông rất lo ngại về kết quả khám sức khỏe như là một phần trong quá trình nộp hồ sơ bảo hiểm. Ông và Margie cảm thấy do dự về việc chi trả phí bảo hiểm hàng năm. Mục đích của bảo hiểm là cung cấp tính thanh khoản lúc chết, thanh toán các khoản thuế di sản hay “thay thế” giá trị bị mất cho các khoản thuế, và do đó bảo toàn được tài sản cho những người thừa kế của họ. Todd có thể làm gì với những khoản phí bảo hiểm cao? Ông quyết định rằng sau cùng mình phải nhận trách nhiệm về sức khỏe tổng quát của mình. Rõ ràng đó là động lực mà ông cần. Thậm chí là nó có động cơ thúc đẩy về tài chính, ông biết rằng mình cần thực hiện những thay đổi trong lối sống, giảm cân và xem sức khỏe của mình là một ưu tiên.

Với sự hướng dẫn của bác sĩ và một huấn luyện viên, Todd bắt đầu một chương trình tập thể dục riêng. Ông điều chỉnh chế độ ăn của mình kết hợp

với sự tư vấn chuyên môn và đã giảm được cân. Huyết áp của ông cũng giảm rất nhiều và bác sĩ thậm chí còn khuyên ông bớt dùng thuốc huyết áp. Vì Todd có những thay đổi đáng kể trong chế độ ăn và tập thể dục, lượng cholesterol của ông giảm từ 200 xuống còn 100, nằm trong khoảng bình thường.

Sau một thời gian theo chế độ mới, Todd khám sức khỏe bảo hiểm. Lúc này ông được công nhận là “được ưu tiên”, một mức thậm chí còn tốt hơn mức bình thường. Công ty bảo hiểm cho ông sự tin cậy về tình trạng sức khỏe ấn tượng của ông. Mức phí bảo hiểm lúc này là bao nhiêu? 59.000USD mỗi năm. Todd và Margie tiết kiệm được 11.000USD mỗi năm chừng nào họ còn tiếp tục đóng tiền cho hợp đồng bảo hiểm. Todd 55 tuổi và kỳ vọng tuổi thọ của ông có thể kéo dài thêm 30 năm nữa. Ông có lẽ sẽ tiết kiệm được 250.000USD, có thể là hơn nữa, chỉ bằng việc cải thiện sức khỏe của mình – đó là chưa tính đến lãi kép!

Bằng cách này, Todd thực sự được “chi trả” để mạnh khỏe hơn, và ông đã được “đánh thuế” hay “bị phạt” để tiếp tục lối sống không lành mạnh của mình. Ngoài nhiều lợi ích đáng kể của việc trở nên mạnh khỏe hơn, Todd được hỗ trợ bởi một hệ thống cấu trúc khích lệ tạo động cơ để ông thực hiện thay đổi. Kết quả của việc lập kế hoạch cẩn thận này là các con của Todd và Margie sẽ thừa kế một di sản lớn hơn.

Lúc này Todd và Margie đã bảo vệ được di sản của mình, chúng ta có thể nhìn về tương lai của tài sản mà họ đã bảo toàn. Những đứa con của họ đã được chuẩn bị tốt như thế nào cho sự chuyển nhượng này

và cho trách nhiệm kèm theo của việc quản lý tài sản lớn này?

Hiện nay, khoảng 78 triệu người dân Mỹ trong đợt bùng nổ dân số đang đối diện với việc về hưu. Dường như rõ ràng là dân số này, với toàn bộ sự giáo dục, sự giàu có và kinh nghiệm của họ, sẽ có khuynh hướng lập kế hoạch tốt cho tương lai của họ và con cái họ. Có đúng như vậy hay không? Có phải tất cả chúng ta và con cái chúng ta đều đã được chuẩn bị ít nhiều cho những thách thức phía trước?

Là một người mẹ của hai đứa con tuổi teen, tôi nghĩ về những gì mà các con của mình sẽ thừa kế. Đối với tôi dường như chúng ta cần xem xét việc chúng ta sẽ chuyển giao trách nhiệm, tài chính và bất cứ điều gì khác như thế nào cho thế hệ tiếp theo khi chúng lớn lên và đến tuổi trưởng thành. Giống như vốn con người của chúng ta tạo ra vốn tài chính của chúng ta, vốn con người của con chúng ta sẽ là cần thiết để duy trì và mở rộng vốn tài chính mà chúng ta truyền lại cho chúng. Điều này bao gồm những vấn đề lớn về tiêu thụ, lãng phí, chăm sóc sức khỏe và trách nhiệm môi trường.

Đừng tự lừa dối mình để tin rằng con của bạn sẽ kế tục những trách nhiệm này nếu như bạn để mặc chúng với những nguồn lực của riêng chúng. Hãy nghĩ về gốc rễ những thành tựu của bạn. Đạo đức công việc và những thành tựu của bạn có xuất hiện từ chân không, hay bạn có thể tìm ra nguồn gốc của chúng từ những bài học đã được học từ cha mẹ của bạn và những người lớn có ảnh hưởng khác khi bạn còn trẻ?

Các con của bạn cần một sự đào tạo ở mức cao nếu như chúng phải được chuẩn bị để quý trọng, tôn kính, bảo tồn và xây dựng trên những tài sản mà bạn để lại cho chúng. Hãy nhấn mạnh rằng các con của bạn mang những trách nhiệm phát triển tính cách và xây dựng kỹ năng – phục vụ cộng đồng trên cơ sở thường xuyên, kèm cặp những trẻ nhỏ hơn, kiếm tiền, quản lý và tiết kiệm tiền. Chỉ khi đó bạn sẽ có lý do để tin rằng chúng đã được chuẩn bị tốt để quản lý và phát triển sự giàu có sau khi bạn đã ra đi. Chỉ khi đó bạn mới có thể tự tin rằng những gì bạn đã tích lũy trong cuộc đời mình sẽ là nền tảng cho thành tựu trong tương lai tiếp theo.

Nói một cách đơn giản và dễ hiểu, tiêu thụ ít và lãng phí ít đồng nghĩa với có nhiều tiền hơn. Nếu bạn muốn có nhiều tiền hơn, hãy thay đổi cách sống của bạn; tiết kiệm và đầu tư số tiền đó. Bạn không chỉ có ích cho chính mình theo nhiều cách, mà còn hỗ trợ hành tinh cả về tài chính và môi trường.

Sự thịnh vượng thật sự còn hơn cả tiền bạc. Mỗi người chúng ta có sức mạnh để thay đổi hành vi của chúng ta, và mỗi người chúng ta có trách nhiệm với con cái, cộng đồng và thế giới nói chung của chúng ta. Chúng ta đều có khả năng để chuyên tâm cho một lối sống hỗ trợ tính bền vững và những lợi ích của điều tốt lành hơn.

## CHƯƠNG 21

### Hãy là người chiến thắng

Những đợt suy giảm kinh tế có thể đem lại sự đau đớn, khó nhọc và thất vọng không thể chịu nổi đối với nhiều nhà đầu tư. Khi có một đợt khủng hoảng hay bùng nổ bong bóng, mọi người ở xung quanh đều bị ảnh hưởng. Thật khó để chấp nhận thất bại ở một mức lớn lao như vậy. Và hầu như không thể chấp nhận ý tưởng rằng một điều gì quá choáng ngợp và khủng khiếp lại có thể xảy ra cho bất cứ ai trong chúng ta. Thất bại gây đau đớn, nhưng thất bại có thể được bù lại đáng kể trong việc học, tăng trưởng và sự khôn ngoan. Tất cả chúng ta đều phạm sai lầm, và chúng ta đều phải trả giá. Lúc này, từ đây chúng ta có thể đi đến đâu?

Khi bắt đầu khởi nghiệp trong việc môi giới vào năm 1980, tôi vừa mới hoàn thành bằng cấp về tâm lý học tại trường Đại học Cornell. Tôi có thể biết gì về đầu tư ở một độ tuổi trẻ và với ít kinh nghiệm như vậy? Nền kinh tế đang có chiều hướng xấu, các mức lãi suất cao đến hai con số, và lạm phát đang tăng vọt.

Tôi có thể xem đó như là một điểm khởi đầu không may. May mắn là tôi đã có một cái nhìn trái ngược lại. Sau cùng thì mọi chuyện có thể tồi tệ hơn hay không? Tôi đã xác định, ngay từ lúc đầu, hãy phạm càng nhiều lỗi càng tốt và càng sớm càng tốt để “loại chúng ra khỏi con đường” khi tôi phát triển sự nghiệp của mình. Tôi ít nhận thức rằng mình sẽ tiếp tục phạm sai lầm khá lâu sau khi đã có ý định bỏ lại chúng ở phía sau! Chúng ta đều trải qua thất bại vào lúc này hay lúc khác, và chúng ta không thể kiểm soát việc định thời điểm khi thất bại đến hay đi.

Những gì chúng ta làm với trải nghiệm của mình mới là quan trọng nhất. Chúng ta phải sử dụng từng “thất bại”, không kể là vô nghĩa như thế nào, để cân bằng những cảm xúc của chúng ta, xem xét lại những ưu tiên của chúng ta, và điều chỉnh chiến lược của chúng ta. Thất bại tạo cho chúng ta sự bù đắp lớn nhất – một cơ hội khác! Bây giờ là lúc để có được nhiều nhất từ cơ hội đó.

Mỗi người chúng ta chịu trách nhiệm lèo lái cuộc đời của mình theo hướng mình mong muốn. Mặc dù chúng ta không thể kiểm soát người khác, chúng ta có thể kiểm soát chính mình và những hành động của mình.

Để liên kết 20 chương vừa qua với nhau, tôi muốn để lại cho bạn một vài nhận xét tổng kết. Cùng với nhau, chúng có thể giúp bạn duyệt lại những điểm then chốt của quyển sách này.

#### ❖ Tôn trọng các qui luật, nhưng đánh giá đúng chúng là gì

Các qui luật cho các quyết định của bạn một cấu trúc thông minh. Chúng có thể giúp bạn vẫn giữ đúng sứ mệnh của mình, hạn chế các lỗi, và tạo ra một khuôn mẫu cho những ai đến sau bạn. Bạn cần những qui luật cho hành vi cá nhân liên quan với tài chính của mình: quản lý các khoản chi tiêu, tạo ra thu nhập, phát triển vốn, và thiết lập những ưu tiên về cuộc sống. Bạn cần những qui luật cụ thể để phát triển những chiến lược đầu tư của mình: tính thanh khoản, sự minh bạch, hiểu biết cá nhân, qui định điều chỉnh, và cá tính các nhà tư vấn của bạn. Bạn cần những qui luật tổng quát, còn gọi là những mục tiêu đầu tư, nhằm hướng dẫn mức rủi ro mà bạn sẵn lòng chấp nhận để đổi lại những cơ hội tăng trưởng. Tuy nhiên, việc tuân theo những qui luật, thậm chí là những qui luật đã được suy xét kỹ lưỡng nhất, không đảm bảo cho những kết quả. Nó chỉ làm tăng các xác suất.

#### ❖ Chọn nhà tư vấn tài chính có cẩn nhắc và cẩn thận

Quyết định này phải là kết quả của việc tìm hiểu và xem xét kỹ lưỡng. Hãy nhận những lời khuyên từ những người cộng sự đáng tin cậy. Hãy phỏng vấn nhiều nhà tư vấn, bao gồm những người làm việc với họ và đầu tư với họ. Đừng thỏa thuận với một nhà tư vấn tài chính chỉ tập trung vào việc quản lý tiền bạc. Bạn có thể làm tốt hơn điều đó. Bạn xứng đáng có

một nhà tư vấn tài chính, là người chia sẻ những triết lý của bạn và tận tâm cung cấp cho bạn và những khoản đầu tư của bạn một mức độ chăm sóc mà bạn trông đợi. Ngoài ra, nhà tư vấn này cũng cần phải được chuẩn bị để đối trọng lại với những thành kiến của bạn và giúp bạn quản lý những cảm xúc của mình khi có liên quan với các khoản đầu tư. Nhà tư vấn của bạn phải tận tâm đối với hạnh phúc chung của bạn và gia đình bạn. Sau một cuộc tìm kiếm thận trọng và có cân nhắc giúp bạn tìm được một nhà tư vấn tài chính có năng lực, hãy theo dõi để mối quan hệ của bạn là tin cậy và tiếp tục nhận được thành tích hoạt động và dịch vụ đáp ứng các tiêu chuẩn và trông đợi của bạn.

#### ❖ Nhận trách nhiệm

Chỉ có bạn mới có thể quyết định cuộc sống của mình, và không có quyết định này thì bạn và nhà tư vấn tài chính của bạn không thể làm cho trách nhiệm đầu tư chuyển động. Hãy xếp hạng những ưu tiên của mình, và từ danh sách này, phát triển một kế hoạch tổng thể giúp đưa bạn từ nơi mà bạn đang ở đến nơi mà bạn muốn đến.

Khi bạn đã tận tâm cho một chiến lược, hãy nhận trách nhiệm cho việc hoàn tất hành trình. Đừng dựa vào nhà tư vấn tài chính để thực hiện những quyết định thuộc về bạn. Nếu bạn không hiểu đầy đủ để nhận trách nhiệm về một quyết định, hãy tiếp tục đặt những câu hỏi cho đến khi bạn hiểu. Đó là tiền của

bạn, nếu bạn cần sự giúp đỡ của một người bạn tin cậy để hỗ trợ mình trên con đường, thì hãy tìm – hay bạn có thể giữ vai trò như lương tâm của chính mình.

Tuy nhiên nếu bạn làm như vậy, hãy thực tế với chính mình. Hãy trung thực về những gì bạn nên làm, và những gì bạn không nên làm như việc đầu tư cùng với bạn bè, mở rộng tín dụng quá mức, trở nên gắn bó với một thứ gì mà bạn biết là mình cần bán, hay chịu những hệ quả về những hành động của một người nào khác. Thay vì đưa ra những lời biện minh sau sự việc, hãy sớm nhận ra những khuynh hướng và những kiểu hình suy nghĩ của bạn và tránh những chọn lựa tồi từ trước. Cũng đừng đổ lỗi cho người khác. Đó là cuộc sống của bạn! Khi bạn nhận trách nhiệm, bạn sẽ cảm thấy tự tin và có quyền kiểm soát, và bạn sẽ cải thiện xác suất thành công theo hướng thuận lợi hơn.

### ❖ Lập kế hoạch

Hãy biết bạn muốn đạt điều gì để phát triển một chiến lược dài hạn. Giống như bạn sẽ muốn lập kế hoạch thuế và di sản và những khoản hiến tặng của mình cho những người khác trên giấy tờ, bạn cũng sẽ cần lập kế hoạch phân bổ tài sản và chiến lược đầu tư của bạn cùng với nhà tư vấn của mình. Không có một kế hoạch, bạn và những người thừa kế của bạn rất dễ đối diện với những quyết định quan trọng giữa một cơn khủng hoảng. Điều này có thể dẫn đến những chọn lựa mà sau bạn sẽ hối tiếc; thường được nói

tiếp bởi việc suy nghĩ thỏa hiệp hơn và những lựa chọn tồi khác nữa. Không kể là có những biến cố hay khủng hoảng nào ở phía trước, bạn vẫn cần một kế hoạch tài chính chi tiết có tính đến lạm phát. Hãy sử dụng 9 bước trong chương 12 để tính toán những hành động nào mà bạn cần có để đạt được sự độc lập về tài chính. Hãy theo kế hoạch và đánh giá tiến bộ của bạn trong khi vẫn giữ những ưu tiên cao nhất trong tâm trí. Hãy nhớ, một điều gì có thể có thì không có nghĩa là có được nó mà không mất gì! Mỗi chọn lựa đến với một cái giá, và bạn sẽ chi trả sớm hay muộn. Chỉ có bạn có thể quyết định khi nào để trả giá.

#### ❖ Hãy mạnh mẽ

Thứ nhất, hãy làm việc trên một nền tảng của những gì bạn biết rõ nhất. Bạn đã có được những kỹ năng và kiến thức mà không gì khác hơn là vốn con người. Hãy chỉ tiêu vốn này một cách khôn khéo. Đừng để sự nhiệt tình kiếm tiền hay sự cám dỗ của một dự án nào đó quyến rũ bạn vào một công việc kinh doanh mà bạn thiếu những kỹ năng và kiến thức cần thiết. Nếu làm vậy, bạn chịu rủi ro mất vốn và trở nên quẫn trí, từ đó hạ thấp xác suất thành công trong nỗ lực mà bạn có thể mạnh nhất.

Thứ hai, phải đảm bảo suy nghĩ của bạn được dựa trên thực tế. Nhiều quyết định tài chính của nhà đầu tư bị suy yếu bởi một suy nghĩ mong ước (có lẽ bà tôi sẽ để lại cho tôi một số tiền lớn) hay một

sự tưởng tượng không thực tế (xét theo mức tăng trưởng năm thứ nhất của tôi, trong 10 năm tôi sẽ có thể...) các nhà đầu tư trẻ tuổi đặc biệt nhạy cảm với những suy nghĩ như vậy, đặc biệt là nếu như thế hệ đi trước – thông qua sự làm việc siêng năng và nỗ lực – đã vô tình gieo cho họ những cảm nghĩ về sự an toàn tài chính và do đó là sự không khuyến khích hoạt động.

Sau cùng, đừng để bị kẹt lại trong những phản ứng tình cảm, thậm chí là những thất bại đau đớn. Việc tự thương thân làm cho bạn suy nghĩ như một nạn nhân, và là một tư thế của sự yếu kém. Thay vào đó, hãy sử dụng những vấn đề – thậm chí là những khủng hoảng – như những chất kích thích thúc đẩy bạn xem xét hành vi của mình, giành được tính khách quan, tương tác với nhà tư vấn tài chính, và đánh giá lại những ưu tiên của mình. Cũng giống như nền kinh tế của chúng ta cần những đợt suy thoái để điều chỉnh sự mất cân bằng và sắp xếp sự mở rộng thái quá, bạn cũng cần những “điều chỉnh” này! Chúng đem lại cơ hội tốt nhất để bạn kiểm tra chính mình. Hãy cải thiện những chiến lược của bạn, và phát triển mạnh hơn qua mỗi trải nghiệm.

#### ❖ Chú ý đến hình ảnh lớn

Có một ý thức vững vàng về những gì là quan trọng đối với bạn và hành động một cách tương ứng. Ở trên cùng của danh sách là tính chính trực vì nó thúc đẩy tất cả mọi thứ khác. Tính chính trực đòi hỏi lòng can

đảm, và không lâng tránh. Hãy kiên cường đánh giá chính mình hàng ngày và kiểm tra những hành động của bạn liên quan với gia đình, sự nghiệp, sức khỏe, cá tính, và mối quan hệ với xã hội của bạn. Hãy nhận ra tiền không phải là mục đích cuối cùng, mà là phương tiện cho những mục đích của bạn: thỏa mãn các mối quan hệ, một gia đình yêu thương, và sự hoàn thành nói chung.

Hình ảnh lớn đòi hỏi bạn suy nghĩ vượt ra ngoài chính mình. Việc giảm lâng phí, quản lý sức khỏe của bạn một cách thỏa đáng, và bảo tồn môi trường là những ví dụ của những lợi ích kinh tế hỗ trợ cho bạn và xã hội. Quan điểm toàn cầu quan trọng nhất mở rộng ra bên ngoài chúng ta – đến con cái của chúng ta và sau cùng là đến con cái của chúng. Không kể là chúng ta đã theo những qui luật nhạy cảm như thế nào, hãy tìm kiếm một sự tư vấn đầu tư tốt, nhận trách nhiệm, lập kế hoạch trước, và hành động với sức mạnh. Bức tranh lớn này sẽ mờ đi theo thời gian, trừ khi chúng ta tìm ra những cách để truyền lại cho con cái chúng ta kiến thức, kỹ năng và cá tính mà chúng cần để kế tục sự giàu có mà chúng ta đã để lại cho chúng.

#### ❖ Hãy là người chiến thắng

Mặc dù công ty, các đồng nghiệp, phương tiện truyền thông, và các thị trường tài chính đã dạy tôi nhiều bài học, tôi phải thừa nhận rằng người thầy lớn nhất của mình vẫn là các khách hàng. Khi bước chân

vào ngành môi giới, tôi ngạc nhiên khi mình đã có những trải nghiệm học hỏi đầu tiên với “những người thật!”. Lúc đó, tôi nghĩ điều này là đặc trưng cho nghề nghiệp của tôi, nhưng về sau tôi đã nhận thức rằng đó là cách mà tất cả những người chuyên nghiệp khởi nghiệp! Theo năm tháng, các khách hàng và tôi đã cùng nhau phát triển việc học từ những sai lầm và chào đón những thành tựu của chúng tôi. Không có gì giống như một mối quan hệ tư vấn; bài học có ý nghĩa nhất mà tôi đã học được từ khách hàng của mình nhiều hơn rất nhiều so với tiền bạc. Tôi mãi mãi biết ơn họ vì đã dạy tôi bài học đó là gì – những mối quan hệ và việc đặt những lợi ích tốt nhất của khách hàng lên trên hết.

Tất cả phụ thuộc vào bạn. Những người chiến thắng kết thúc từng ngày bằng cách hỏi “Tôi đã làm gì ngày hôm nay để sống hết tiềm năng của mình?”.

Hãy là một người chiến thắng, hãy làm cho điều đó xảy ra.



## **HƠN CẢ TIỀN BẠC**

Saly A Glassman

---

### **NHÀ XUẤT BẢN THANH HÓA**

248 Trần Phú - Phường Ba Đình - TP. Thanh Hóa

ĐT : (0373) 720399 - 722347 - 723797

Fax : (0373) 853548

---

 Chịu trách nhiệm xuất bản : **NGUYỄN HỮU CHÚC**

Biên tập : **Phạm Khang**

Biên tập Văn Lang : **Hải Yến**

Trình bày : **Minh Trinh**

Vẽ bìa : **Kim Lan**

Sửa bản in : **Hải Yến**

---

### **CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA VĂN LANG**

40 - 42 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.I, TP.HCM

ĐT : 3 8.242157 - 3 8.233022 - Fax : 84.3 8.235079

---

 In 2.000 cuốn khổ 13.5x21cm tại Xưởng in Cty CP Văn hóa Văn Lang.

KHXB số 556-2013/CXB/12-23/ThaH ngày 26.04.2013.

In xong và nộp lưu chiểu quý 2 năm 2013.



### Chức năng hoạt động

- ◆ THIẾT KẾ QUẢNG CÁO
- ◆ XUẤT BẢN, PHÁT HÀNH
- ◆ IN ẤN, ĐÓNG XÉN
- ◆ NHÀ SÁCH - SIÊU THỊ:  
KINH DOANH TỔNG HỢP,  
THỜI TRANG, BĂNG ĐĨA,  
VPP, QUÀ LUU NIỆM,  
ĐỒ CHƠI TRẺ EM...

# HƠN CẢ TIỀN BẠC

SALY A. GLASSMAN



*Saly A. Glassman là Phó chủ tịch Merrill Lynch, một công ty đầu tư trực thuộc Ngân hàng America và là một trong 100 nhà tư vấn tài chính giỏi nhất nước Mỹ.*

*Trong cuốn sách này, Saly Glassman dạy cách lập kế hoạch tài chính hợp lý, cách đầu tư đúng nơi đúng lúc và biến giấc mơ thành hiện thực. Muốn đạt được điều đó, bạn sẽ phải chú tâm vào những gì mình muốn kiểm soát, học cách áp dụng quy tắc đầu tư vào công việc, nhận biết và đánh giá tiến trình một cách khách quan.*

*Ngoài ra, tác giả còn giúp bạn quyết định liệu có nên thuê một nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp – người giúp bạn xây dựng nền tài chính ổn định cho tương lai – hay chính bạn sẽ đảm đương vai trò ấy.*

*Qua những đối thoại tư vấn giữa tác giả và khách hàng, bạn sẽ có cái nhìn rộng rãi hơn, sáng suốt hơn về các quyết định tài chính, dù cho mục tiêu của bạn là gì, tuổi đời của bạn bao nhiêu và tài sản của bạn như thế nào.*



Đ/c: 40-42 Ng.TM.Khu, Q1\* DT: 38242157 - 38233022 \* Fax: 38235079  
Số 88/ OI Q.Trung, Q.Cvấp \* DT: 39894523 - 39894524 \* Fax: 39894522  
Số 9 Phan Đăng Lưu, Q.BT \* DT: 22437584 - 38413306 \* Fax: 38413306  
Xóm 6 Ng.Truong Truc, Q.BT \* DT: 35900331 - 38943783 \* Fax: 35900332  
Email: hvvl@vanlang.vn \* Website: www.vanlang.vn

Hơn cả tiền bạc



8 935073 098888

Giá: 60.000đ