

NGUYỄN TRỌNG NHÂN

# BÓC PHỐT TÀI CHÍNH



GIÀU CHẬM NHƯNG CHẮC

TIMEBOOKS

NHÀ XUẤT BẢN  
DÂN TRÍ



## **Nguyễn Trọng Nhân**

*Người viết vì rành nhất.*

Rành tới độ chủ đề nào cũng bàn  
tán và nơi nào cũng tham gia.

Sinh ra ở Vũng Tàu, học ở Úc.  
Muốn làm gì đó để chinh phục  
thế giới nhưng chưa nghĩ ra và  
chưa thể. Không lẽ cuốn sách này  
là bước đầu tiên?

Cùng cộng sự của  
**"Bóc Phốt Tài Chính"**:



## **Nguyễn Trọng Nam**

*Người tư vấn và  
biên tập video*



## **Đỗ Thị Thùy My**

*Người tư vấn và  
phân tích các vấn đề  
cuộc sống*



## **Trần Phương Anh**

*Người góp giọng nói  
và cái nhìn của  
thế hệ mới*

# BÓC PHỐT TÀI CHÍNH

GIÀU CHẶM NHƯNG CHẮC

**PHỤ TRÁCH**

Đặng Hằng

**SỬA BẢN IN**

Đinh Vũ Hải Anh

**HỖ TRỢ NỘI DUNG**

Nguyễn Trọng Nam

Đỗ Thị Thùy My

Trần Phương Anh

**VẼ BÌA**

Quân Kẹo

**CHẾ BẢN**

Vân Vũ

**BÓC PHỐT TÀI CHÍNH**

Bản quyền tiếng Việt © 2021 Time Books

Sách được Time Books độc quyền xuất bản theo hợp đồng ký giữa Công ty Cổ phần Time Books với tác giả Nguyễn Trọng Nhân, 2021. Mọi hoạt động công bố, xuất bản, trích đăng, sao chép tác phẩm dưới mọi hình thức mà không có sự cho phép bằng văn bản của Time Books đều bị coi là xâm phạm bản quyền, ảnh hưởng tới quyền lợi của nhà xuất bản và tác giả.

Liên hệ bản quyền và hợp tác: [contacts.timebooks@gmail.com](mailto:contacts.timebooks@gmail.com)

NHÀ THƯƠNG MẠI

# BỐC PHỐT TIỀN CHÍNH



GIÁU CHẤM KHỦNG CHẮC

ĐIỆN THOẠI: 0912 123 456



# MỤC LỤC

Lời tựa	12
<b>Phần I: Tài chính</b>	<b>19</b>
• Sốt đất toàn cầu, nhưng ở Việt Nam “điên” nhất	20
• Hà Nội đất đỏ nhất cả nước	23
• Vì sao giá nhà ở Việt Nam luôn “trên trời”?	25
• Sốt đất như ung thư, đừng chờ tới giai đoạn 4 mới chữa	30
• Vợ chồng lương 30 triệu phải làm sao để mua được nhà?	33
• Chồng có thẻ không lấy nhưng nhà thì phải mua	35
• 2 tỉ đồng lời 40 triệu mỗi tháng thì nên làm gì?	37
• An cư lạc nghiệp với 2 tỉ đồng	39
• Đừng tiết kiệm đến mức ki bo, phải thoải mái thì mới phát triển được	42
• FE Credit chức năng của tín dụng và văn hóa đòi nợ	45
• Có bằng đại học nhưng thu nhập thua cô bán hủ tiếu	48
• Phạm Chi Lan: “Đừng ỷ lại đầu tư nước ngoài”	51
• Nếu tôi khởi nghiệp, trí tuệ là tài sản quý nhất	54
• Start-up Việt Rens Original dính phốt bóc lột, thực tập, thử việc và làm chính thức	58
• Thu nhập cao là bẫy hay thành công?	62

• Tại sao chính phủ không in tiền?	64
• Mô in tiền nhưng không lạm phát	67
• Kinh tế tri thức, công nghệ thúc đẩy năng suất ra sao?	70
• Giá trị thương hiệu và sức hút cá nhân	76
• Đàn bà không làm việc nhà thì có thể thống trị thế giới	81
• Vì sao người Việt Nam ít mua Bảo Hiểm Nhân Thọ	84
• 60% người già không có lương hưu	86
• Lương tăng và ảo giác lạm phát	89
• Thương mại điện tử bóc lột hay cứu vớt con người?	91
• Uống cà phê là lãng phí hay đầu tư?	94
• Vì sao Starbucks gặp khó khăn ở Việt Nam?	96
• Các hàng đồ ăn nhanh thất bại ở Việt Nam	99
• The Coffee House, Nguyễn Hải Ninh ra đi và cảm nhận cá nhân	102
• Gia đình và qui luật tích luỹ tiền bạc	105
• Học đại học xong bán bún và tư duy ưu việt	108
• Start-up cầm đũ ở Việt Nam	111
• Tác hại của bong bóng tài chính	113
• Lãi suất kép và lạm phát khác nhau	116
• Rich Dad Poor Dad/ Cha Giàu Cha Nghèo và bí quyết làm giàu	118
• Người đầu tiên giao dịch Bitcoin và niềm tin	120
• Tesla lời bằng đầu cơ Bitcoin	122

• Nên để tiền vào đâu, phân chia tài sản thế nào?	124
• Hiểu về chơi vàng ở Việt Nam	126
• Bong bóng hoa lan ở Việt Nam	128
• Bitcoin vẫn tồn tại nhưng không thành tiền và sự ảo tưởng khi nghĩ nó có thể thay thế được vàng	129
• Tỉ phú và Bitcoin	132
• Âm mưu Bill Gates và từ thiện để trốn thuế	134
• Đừng cho bạn mượn tiền vì có thể sẽ mất cả hai	140
• Đi ăn để bạn trai trả tiền, cô gái liệu có keo kiệt?	143
• Nợ không phải là động lực	145
• Luật Việt Nam cấm forex và tiền ảo	147

## **Phần 2: Đầu tư chứng khoán** 149

• Cổ phiếu, Quỹ mở, ETF và ETF Index	150
• Đầu Tư và Đầu Cơ, Cổ phiếu và Bitcoin	153
• Thuyết "Kẻ ngốc hơn" và bong bóng đầu cơ	157
• Margin đòn bẩy, trò chơi ngu dại	160
• Môi giới chứng khoán có hiểu biết hơn bạn không?	163
• Đám đông đầu cơ chụp giật, tôi đầu tư dài hạn	166
• Đầu tư dễ hay khó	169
• Nên để tiền vào đâu?	171
• Bình quân giá xuống và Trung bình giá, Average Down và Dollar-cost Averaging	176

• Người chơi chứng khoán khờ dại hóa trưởng thành	179
• Trong chứng khoán, làm càng ít, lợi càng nhiều	182
• Phí cao của quỹ mở là vấn đề	185
• Quỹ đầu tư bay ngắn hạn, thua index dài hạn	187
• Đầu tư dài hạn, nói dễ làm khó, vì sao?	189
• Survivorship Bias, Thiên lệch sống sót và ngộ nhận về nhà đầu cơ chứng khoán vĩ đại	192
• Nhà đầu tư F0 đến F1, khác biệt ở tư duy	197
• Khi chuyên gia dự đoán thị trường đoán mò về sự ngẫu nhiên	203
• Chứng khoán sẽ nổ tung?	205
• Chứng khoán lên trời, vì sao dân Việt Nam khoái đầu cơ đánh cược?	207
• Vì sao bạn chơi chứng khoán thua lỗ?	214
• Nghiện đầu cơ chứng khoán	218
• Theo dõi chứng khoán mỗi ngày, thú vui gây hại, tâm lý đầu tư	220
• Bitcoin, FOMO, tầm nhìn đầu tư của Gates và Buffett	224
• Sợ khi người khác tham, tham khi người khác sợ, ý nghĩa câu nói của Warren Buffett	227
• Trào lưu "Day Trading"	230
• Cổ phiếu tình yêu, món quà thử thách cho 8 tháng 3	233
• Đúng sai trong chứng khoán	236
• CFD Phái Sinh là cờ bạc chứ không phải đầu tư	237

• Broker Tốt - Broker Xấu	239
• Chỉ có một Warren Buffett, ngưng so sánh	241
• Charlie Munger đã dạy tôi	245
• Chứng khoán Việt Nam có an toàn hay thua Mỹ?	248
• Nhà nước bảo trợ và chứng khoán Việt Nam	250
• 5 bước ngộ giác trong đầu tư của tôi	253
• 5 cuốn sách tài chính bạn cần đọc	256

• Qui luật 10.000 giờ và bí quyết để trở nên thành thạo	261
• Thói quen đọc sách để trở nên lôi cuốn	267
• Môi trường tạo nhân tài, 5 biểu tượng công nghệ và phép màu của Mỹ	270
• Khối Anglo thống trị, giá trị thương hiệu của nước nói tiếng Anh	276
• Lớn lên ở Việt Nam, trưởng thành khi du học Anh, Mỹ	280
• Nền tảng cho con cái: cha mẹ, gia đình và quốc gia	288
• Kiến tạo quốc gia, thành công cá nhân và thịnh vượng của đất nước	290
• Lòng đố kị người giàu và tư duy thất bại	293
• Bay bổng với học vấn, đường ngắn nhất đến thịnh vượng	299
• Khái niệm “Công việc nhảm nhí” của David Graeber và qui luật thị trường	304

• Phụ hồ và bài học	307
• Thực hành là cách học hiệu quả nhất, bài học khi làm animation	309
• Học IT vì lương cao hay ngành mình thích?	311
• Elon Musk nói: "Đại học chỉ để cho vui, không quan trọng"	313
• Lợi ích của làm thuê - được trả lương để phát triển	316
• Văn hóa tuyển dụng vô lí ở Việt Nam	319
• Vì sao nhiều sinh viên học ngành kinh tế?	321
• Học kinh tế thì làm gì?	323
• Ngân hàng Việt tuyển gái xinh, ngân hàng Tây tuyển người làm được việc	326
• Lương thấp không bao giờ nuôi được đam mê	330
• Sáng tạo là gì?	333
• Nội dung unique là gì ?	335
• Nghệ thuật viết, quyền lực tâm trí của chữ	338
• 5 nguyên tắc viết nội dung thu hút	343
• Lợi ích của blog cá nhân	345
• Viết blog và báo, khác nhau ở tiêu chuẩn và uy tín	348
• Làm nội dung chuyên nghiệp, bạn yêu nó đến mức nào?	350
• Ảo giác review quán ăn, vì sao ít ai chê?	354
• Thế hệ trẻ bỏ việc văn phòng để chạy Grab, thực tế hay hiểu sai?	356
• Giá trị thấp của lao động phổ thông - góc tối của Amazon	359

• Bán hàng online đừng kêu khách inbox	361
• Chiếc ghế cho bảo vệ và thương hiệu cửa hàng	363
• Người Việt thế này, người Việt thế kia	365
• Con trai phải gá lăng	367
• Ngoại hình có quan trọng không? Nó là yếu tố đầu tiên	370
• Con gái yêu vì tiền là thực dụng hay lè thường?	373
• Xin lỗi trong tư duy người Việt	377
• Singapore hạnh phúc nhất Đông Nam Á	379
• Vũng Tàu có đáng sống?	381

Các bạn thân mến,

Nếu bạn trông chờ hay kì vọng tôi là một chuyên gia nào đó thì sẽ rất thất vọng. Tôi chỉ là một người bình thường làm công ăn lương như hàng triệu người khác. Cuộc sống không có gì đáng nhớ và thành tích cũng không có gì nổi trội.

Tham gia thị trường chứng khoán từ thời bong bóng đến nay đã hơn một thập niên, tôi đã nhận được rất nhiều bài học và cái giá phải trả cũng không phải là nhỏ. Sự tích lũy theo năm tháng đó gần như quá nhiều và quá lâu nên cần được giải thoát. Cho nên khi trào lưu chơi chứng khoán nở rộ, tôi như cá bơi trong nước vì tìm thấy chút niềm vui trong cộng đồng này. Về học vấn, tôi tốt nghiệp bằng cử nhân Kinh tế và cử nhân Tài chính, nhưng chưa bao giờ làm trong ngành chứng khoán. Đối với tôi, nó chỉ là công cụ để phát triển tài sản cá nhân lâu dài chứ chưa bao giờ là cách để làm giàu vội.

Vào tầm tháng 3-2020, thị trường chứng khoán toàn cầu như sụp đổ vì hậu quả của COVID-19. Tôi vẫn nhớ hôm đó, màn hình đầy màu đỏ, nhưng chỉ sau vài tuần, chính phủ khắp nơi tung các gói tài chính nhằm cứu trợ nền

kinh tế, một phần tác động của nó là đã khôi phục lại thị trường. Cũng từ đó, khi hàng triệu người ở nhà theo chỉ thị giãn cách xã hội, thì trào lưu chứng khoán nở rộ với mục đích giết thời gian. Trong giai đoạn này thì bất cứ ai mua cổ phiếu cũng lời vì nó tăng không ngừng nghỉ bất chấp tình hình thật của kinh tế. Thậm chí, bạn phải vô cùng kém may mắn mới nắm được mã nào giảm giá. Chính điều đó đã làm bao người ảo tưởng mình là thiên tài đầu tư vì kiếm tiền quá dễ.

Rồi từ từ trên mạng xã hội bùng nổ các hội nhóm chứng khoán, báo chí cũng đua nhau đưa tin về chứng khoán, các công ty chứng khoán trở nên bận rộn. Cổ phiếu bỗng dung trở thành chủ đề được bàn tán khắp nơi. Từ nhân viên văn phòng cho đến sinh viên, người ít cho đến nhiều tiền, ai cũng muốn tham gia vào lĩnh vực này.

Sẽ không có gì để nói nếu họ đầu tư, nhưng đa số chỉ coi chứng khoán như cái sòng bài với tư duy con bạc. Tôi không trách họ mà đổ lỗi cho truyền thông đã ít nhiều ảnh hưởng đến làn sóng này. Kèm với cơn sốt tiền ảo và bất động sản, người vô danh bỗng trở thành chuyên gia. Vì thấy nhiều người làm giàu quá nhanh với quá ít nỗ lực, nên nó dẫn đến sự phi lí về tiền bạc.

Hầu hết các nội dung chỉ kêu gọi người ta đánh nhanh rút gọn, chỉ cần đoán trúng thời điểm là sẽ có nhiều tiền hay làm giàu từ chứng khoán không hề khó. Hàng loạt câu

chuyện về các nhà đầu tư huyền thoại được ra đời và lôi kéo người khác hãy mong muốn điều tương tự. Đó không phải là tài chính mà là giải trí. Còn những bài học giá trị của đầu tư dài hạn gần như bị bác bỏ. Tôi vẫn còn nhớ những ngày đầu, gần như ít ai biết đến những thứ như “Bước chân ngẫu nhiên”, “Thị trường ngẫu nhiên”, “Khi bịt mắt chọn cổ phiếu” hay “Thành kiến sống sót”. Những bài học đó có vẻ quá xa lạ trong làn sóng kiếm tiền nhanh.

Đó là chưa kể các khóa dạy làm giàu đua nhau ra đời. Với những thông điệp như “Không học đại học vẫn thành công” hay “Đại học không nói lên điều gì”. Nó làm cho các bạn trẻ vô cùng ảo tưởng, hay ít ra tôi cho là vậy, về cuộc sống. Là một người cỗ vũ cho con đường học vấn, tôi vô cùng tức giận. Tôi chưa đủ lớn để trải nghiệm hết, nhưng cũng đủ trưởng thành để tích lũy được lượng kinh nghiệm sống và vốn xã hội cần thiết để thấy được tầm quan trọng của học vấn.

Những gì tôi chứng kiến và học được ngoài đời khác hoàn toàn với những nội dung đó. Nếu không có bằng cấp thì sẽ cực kì khó để tìm việc làm. Nếu không có tiền thì làm sao mà khởi nghiệp được. Nếu đánh bạc với chứng khoán là cách để làm giàu thì có lẽ chúng ta không cần sản xuất làm gì nữa.

Tôi tự hỏi, không phải là nên có ai đó đứng ra phân tích và định chính hay sao. Và rồi tôi quyết định mình sẽ là người

đó. Không ai làm thì mình làm. Chẳng mất gì.

Tôi bắt đầu với những bài viết trên Facebook. Mục đích ban đầu là để thỏa mãn bản thân chứ không mong muốn gì. Nhưng rồi tôi muốn viết nhiều hơn thế, vì đã viết thì phải viết ra thứ cho người khác cần và thường thức, cũng là suy nghĩ của riêng nhưng tôi muốn lan tỏa đến nhiều người hơn, vậy là ý tưởng cho chủ đề “Bóc Phốt Tài Chính” ra đời.

Có nhiều thứ tôi muốn truyền tải, nhưng đi đâu vẫn là đầu tư và tầm nhìn dài hạn. Vì theo tôi, chỉ khi chúng ta sản xuất hàng hóa và dịch vụ thì mới có thể phát triển lâu bền. Còn đánh bạc, đầu cơ hay làm ăn chụp giật chưa bao giờ có kết quả tốt đẹp. Nếu bạn đọc xong và giảm thiểu số tiền ngắn hạn sang dài hạn, từ chụp giật sang bền vững, thì tôi đã thành công.

Những giá trị từ các biểu tượng của đầu tư dài hạn như Warren Buffett, Charlie Munger, John Bogle và Burton Malkiel đều được gom lại và “chế biến” thành những bài viết nhỏ. Nếu ai đó tò mò nó đến từ đâu, thì đó là từ chính những người đàn ông tôi vô cùng ngưỡng mộ đó.

Tôi không tạo ra cái gì mới hay viết bát cứ gì chưa từng được nói ra. Gần như tất cả những bài học cũng như nội dung đã được ai đó thực hiện rồi. Tôi chỉ là người trình bày khác theo quan điểm cá nhân và sự kiện. Cũng như nguyên lí đầu tư đã tồn tại hàng ngàn năm, nhưng con

người luôn phải được nhắc đến để trở về vị trí cần thiết.

Ngoài những bài học về chứng khoán, có những thứ tôi nhận thức được từ cuộc sống, trong đó có công việc và trải nghiệm cá nhân. Tất cả cộng lại thành con người hiện tại.

Một người dù giỏi cỡ nào đi nữa thì cũng không thể làm tất cả một mình. Chưa bao giờ tôi thấy điều đó đúng như khi thực hiện cuốn sách này. Nó cực hơn tôi nghĩ rất nhiều. Đó là vì sao tôi xin gửi lời cảm ơn đến tất cả những ai đã đóng góp. Ít hay nhiều, nếu không có những con người đó thì tôi chỉ là kẻ vô danh.

Xin gửi lời cảm ơn đến đội ngũ Time Books đã hợp tác để tôi có cơ hội cho ra đời cuốn sách này.

Ngoài ra, tôi xin cảm ơn gia đình, người thân và bạn bè đã chịu đựng được tôi suốt những năm qua:

- “Gáu”, cô gái đặc biệt của tôi.
- Cha mẹ, người đã cho tôi tất cả.
- Nguyễn Ngọc Khánh Vy.
- Nguyễn Thu Hà.
- Hồ Phương Trinh.

Đặc biệt, không thể không nhắc đến thành viên của “Bóc Phốt Tài Chính”, những người đã cùng tham gia góp sức từ giai đoạn đầu và có thể là mãi mãi.

- Nguyễn Trọng Nam.
- Đỗ Thị Thùy My.
- Trần Phương Anh.

Và hơn hết là cảm ơn đến những độc giả đang cầm trên tay cuốn sách này, cảm ơn đã nhiệt tình ủng hộ tôi – một người viết vô danh thành một tác giả.

Chẳng có gì đến từ hư vô cả mà phải xuất phát từ đâu đó. Với tôi, thì đó là từ những cuộc nói chuyện với mọi người, nhất là bạn bè. Những cuộc trao đổi trông vô nghĩa nhưng đã trực tiếp định hướng và gián tiếp thúc đẩy tôi viết. Chưa bao giờ tôi thấy những tin nhắn giữa đêm khuya hay những chia sẻ vu vơ lại có ý nghĩa đến vậy. Cuốn sách này xin dành cho các bạn.

Trân trọng

*Nguyễn Trọng Nhân*



# TÀI CHÍNH

Phần 1

# SỐT ĐẤT TOÀN CẦU, NHƯNG Ở VIỆT NAM “ĐIỀN” NHẤT

Sốt đất hoặc bất động sản tăng giá là hiện tượng chung đang diễn ra khắp nơi chứ không riêng gì Việt Nam.

Nguyên nhân chính là khoảng tháng 3 năm 2020, để giải cứu nền kinh tế khỏi suy thoái từ đại dịch COVID-19, các chính phủ trên thế giới đua nhau “nới lỏng tiền tệ”.

Đó là cách họ gián tiếp giảm thu thuế, có thêm kinh phí chi tiêu và kích thích tiêu dùng. Nó dựa trên thuyết kinh tế Keynes, vốn đang được coi là phổ thông trên toàn cầu.

Khi một lượng tiền đó vào nền kinh tế thì nó phải chảy vào đâu đó. Nhu qui luật thì chỗ hàng đầu là bất động sản, cổ phiếu và trái phiếu. Nhìn chung thì đó là hệ thống tài chính. Nó lí giải vì sao có những hiện tượng như lãi suất gần không hoặc âm, trái phiếu tỉ suất âm và cổ phiếu tăng giá mặc dù doanh nghiệp giảm doanh thu.

Chỉ trong năm 2020, thị trường chứng khoán Mỹ đã tăng 70% từ đáy lên đỉnh, còn nhà đất thì 46% cũng ở điểm

tương tự. Hiệu ứng tiền tệ đang lan truyền khắp nơi và chưa có dấu hiệu dừng lại. Khi nó diễn ra đủ lâu và liên tục thì sẽ trở thành một điều bình thường.

Nhưng có một điểm khác mà ít ai đề cập đến khi so sánh với Việt Nam. Đó là đồng Dollar, Yen, Pound và Euro được dùng để làm tiền dự trữ thế giới. Chính vì điều đó nên họ có thể yên tâm tạo thêm mà không sợ lạm phát cao vì đa số chạy sang ngoài nước và nằm trong kho. Tỉ suất trái phiếu gần không của các nước đó phản ánh điều này. Nghĩa là người ta vẫn có niềm tin vào sức mạnh kinh tế.

Còn VNĐ của chúng ta thì không may mắn có vị thế đó. Nó không phải là tiền dự trữ và cũng không được coi là phổ thông. Hiện tại tỉ suất trái phiếu Việt Nam là 2,312%. Tuy trông thì có vẻ không đáng là bao nhiêu nhưng so với 0,4% của Pháp và Nhật thì gấp 5 lần chứ không ít. Nó phản ánh rực rỡ mà thị trường định giá.

Về sốt đất cũng tương tự. Ở đâu cũng có hiện tượng này, đây là kết quả chung của nỗi lòng tiền tệ. Nhưng giá nhà ở Mỹ và Châu Âu vẫn chỉ cao gấp 5-10 lần thu nhập bình quân. Còn ở Việt Nam thì đến 40-50 lần.

Chưa kể, chúng ta sốt đất đến mức mọi người tranh nhau mua để ôm mộng làm giàu nhanh. Phố biến toàn quốc chứ không riêng gì những thành phố lớn. Nóng đến độ giá nhà đất ở một số nơi trong vài năm qua đã tăng gấp đôi gấp ba và vượt hiệu suất tự nhiên.

Đó là điều bất thường chúng ta nên cân nhắc. Họ có sốt đất nhưng các ngành hàng đầu vẫn là công nghệ và sản xuất, còn Việt Nam thì ngân hàng bất động sản thống trị bảng xếp hạng vốn hóa.

Khi tài xế Grab mê chứng khoán và bà nội trợ sốt đất thì đó nên được coi là dấu hiệu của nguy hiểm.

# HÀ NỘI ĐẤT ĐỎ

## NHẤT CẢ NƯỚC

3.2021

Hà Nội đất đỏ kinh khủng, cái gì cũng cao một cách khó hiểu. Tôi ra đó du lịch mà không thể tin được, giá cả đất hơn ít nhất 1,5 lần Sài Gòn nhưng chất lượng thì thua kém.

Sốc nhất có lẽ là giá nhà đất. Khu cạnh Hồ Guom bây giờ được định giá là 1,4 tỉ đồng/m<sup>2</sup>, ngang với Paris và London chứ đâu ít. Có ai giải thích cho tôi vì sao không, vì suy nghĩ hoài không ra.

Theo một vài phân tích tôi được biết thì do có lượng tiền nào đó tiếp tục được bơm vào Hà Nội rồi đẩy giá mọi thứ lên. Nhất là bất động sản, đi đầu là nhà mặt tiền. Nó kéo theo chi phí thuê mặt bằng, kinh doanh và vận hành lên rất nhiều. Kết quả là người tiêu dùng trả.

Xin áp dụng vài thuyết kinh tế để giải thích bằng cách so Hà Nội với Sài Gòn.

- **Mật độ dân số** | Hà Nội có 2.398 người/km<sup>2</sup>. Còn Sài Gòn thì có 4.292 người/km<sup>2</sup>. Theo qui luật thì Sài Gòn phải đắt hơn Hà Nội chứ không phải là ngược lại.

- **Lương** | Bình quân ở Hà Nội là 6 triệu/tháng, còn Sài Gòn là 10 triệu. Một lần nữa, lương thấp hơn nhưng giá cả đất đắt hơn.

- **Thuyết tiền tệ** | Hà Nội thu ngân sách 2020 là 284.458 tỉ, còn Sài Gòn là 371.384 tỉ. Nhưng Hà Nội vẫn đắt hơn Sài Gòn.

Từ dân số, lương và tiền tệ thì thấy Hà Nội thua Sài Gòn nhưng giá cả thì lại hơn. Đây có lẽ là điều bí ẩn. Có yếu tố nào đó nằm ngoài thông kê mà chúng ta không thấy được.

Có thể là vì Hà Nội là trung tâm chính trị nên thu hút nhiều nhân vật quan trọng. Họ sinh sống rồi mua nhà nên đẩy giá cao hơn mức bình thường chăng.

Đó là vì sao nhiều người Hà Nội di cư vào Sài Gòn nhưng ít người Sài Gòn di cư ra Hà Nội.

Không liên quan nhưng tôi nhớ bún chả, phở Bát Đàn và nụ cười Hà Nội.

# VÌ SAO GIÁ NHÀ Ở VIỆT NAM LUÔN “TRÊN TRỜI”?

Giá bất động sản ở Việt Nam có lẽ là một trong những điều vô lí khó giải thích nhất.

Nhiều nhà bình luận đã đưa ra những nhận định nhưng vẫn bất thành. Trong khi nền kinh tế đang chậm lại vì COVID-19, ngành bất động sản vẫn nhộn nhịp và giá nhà đất vẫn tiếp tục leo đênh vì vốn mới không ngừng đổ vào.

Không chỉ là chủ đề tranh cãi, chuyện mua nhà đã trở thành một gánh nặng đối với người trẻ. Nhất là những bạn đến các thành phố lớn lập nghiệp và cho dù cố gắng không ngừng nghỉ, việc sở hữu một chỗ ở ổn định vẫn nằm ngoài khả năng của họ.

Giá nhà cửa thường phản ánh nhu cầu và điều kiện sống ở mỗi quốc gia. Nhưng ở Việt Nam, thì nó lại có giá cao một cách vô lí, và so với thu nhập thì quá xa vời.

Để hình dung thì chúng ta có thể lấy giá nhà bình quân hoặc trung vị để chia cho GDP đầu người. Lưu ý là có

nhiều công thức để tính toán và không có cái nào hoàn hảo, nó chỉ cho thấy cái nhìn chung thôi.

- **Việt Nam** | GDP đầu người \$3.000, giá nhà \$150.000, tỉ lệ 50.
- **China** | GDP đầu người \$10.000, giá nhà \$300.000, tỉ lệ 30.
- **Hong Kong** | GDP đầu người \$48.000, giá nhà \$1.200.000, tỉ lệ 25.
- **Thailand** | GDP đầu người \$7.800, giá nhà \$200.000, tỉ lệ 25,64.
- **Singapore** | GDP đầu người \$65.000, giá nhà \$874.000, tỉ lệ 13,45.
- **Canada** | GDP đầu người \$46.000, giá nhà \$488.000, tỉ lệ 10,61.
- **Australia** | GDP đầu người \$55.000, giá nhà \$550.000, tỉ lệ 10.
- **UK** | GDP đầu người \$42.000, giá nhà \$350.000, tỉ lệ 8,33.
- **Germany** | GDP đầu người \$46.000, giá nhà \$290.000, tỉ lệ 6,3.
- **US** | GDP đầu người \$65.000, giá nhà \$300.000, tỉ lệ 4,62.

Có nghĩa là giá nhà ở Việt Nam cao hơn GDP đầu người gấp 50 lần, trong khi ở Mỹ chỉ gấp 4 và Thái gấp 25. Một

người Việt Nam phải đi làm 50 năm mới có đủ tiền để mua một căn nhà, trong khi người dân nơi khác chỉ tốn tầm chục năm. Đó là chưa tính khả năng tiếp cận mua trả góp qua lãi suất thấp 2-4% so với 7-10% ở đất nước chúng ta.

Có thể chênh lệch tùy địa phương. Đây không phải là con số chính xác vì khó thống kê giá trung bình. Nhưng vào thời buổi bão giá hiện nay thì một căn nhà 3 tỷ là rất ít. Dù tính bằng công thức nào đi nữa thì nó vẫn cao hơn thu nhập quá nhiều, khiến việc sở hữu nhà là điều bất khả thi đối với nhiều người.

Nhưng nguyên nhân là gì? Có rất nhiều và không thể liệt kê hết được. Bao gồm mật độ dân số, phát triển kinh tế, cung cầu thị trường và học thuyết tiền tệ.

Ở Việt Nam cứ mỗi km<sup>2</sup> thì có 308 người. Ở Hồng Kông thì có đến 6.300 người. Trong khi đó Đức thì là 240 người, Úc chỉ 3 người và Mỹ thì 36 người. Có thể chính vì đất chật người đông nên quỹ đất mới không nhiều và khiến dân chúng cạnh tranh nhau mua một lượng bất động sản nhất định.

Tuy nhiên, nó vẫn chưa giải thích vấn đề trọn vẹn. Đó là khi thuyết tiền tệ được áp dụng. Khi ngân hàng nhà nước theo đuổi chính sách nói lòng tiền tệ thì một trong những kết quả xảy ra là bong bóng tài chính, thường ở thị trường chứng khoán hoặc bất động sản.

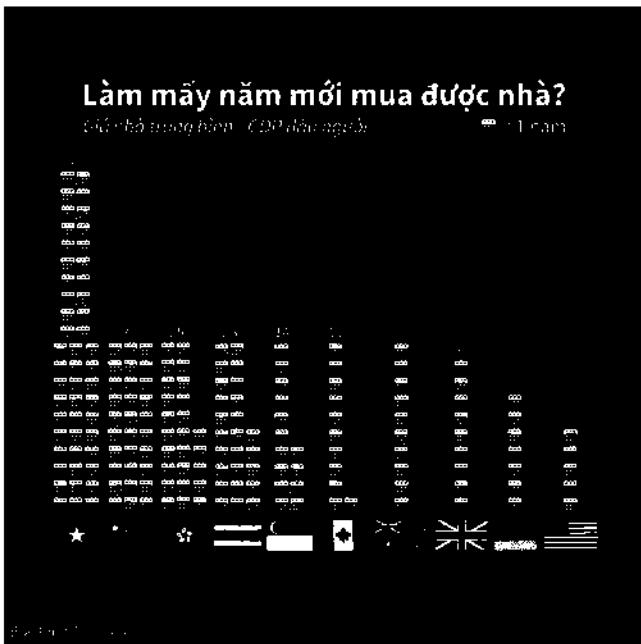
**Quá trình diễn ra như sau:**

- Chính phủ (ngân hàng nhà nước) bơm tiền và đưa vào hệ thống ngân hàng.
- Ngân hàng có thêm tiền cho vay. Doanh nghiệp có thêm tiền đầu tư, công ty bất động sản có thêm tiền đầu cơ và người dân có thêm tiền tiêu.
- Khi số lượng tiền mới tạo đó được đưa vào nền kinh tế thì nó đẩy giá của hàng hoá, dịch vụ, cổ phiếu và nhà đất lên.

Nhất là sau đợt COVID-19, các chính phủ khắp nơi đua nhau bơm tín dụng để cứu kinh tế. Mỹ và Châu Âu in cả nghìn tỉ, Việt Nam thì cũng không thua kém. Đây không phải là dấu hiệu phát triển mà là hiệu ứng tiền tệ. Đó là vì sao mặc dù suy thoái kinh tế nhưng giá nhà đất vẫn tăng một cách khó hiểu và bất chấp mọi qui luật nó sẽ không ngừng mà sẽ tiếp tục.

Nhung để giải cứu nền kinh tế thì còn cách nào hiệu quả hơn. Mục đích không hề xấu và đáng khen nhưng phải cân nhắc. Tác hại lớn nhất là nó đẩy giá nhà vượt tầm mua của đa số người dân và làm giàu cho tầng lớp sở hữu tài sản. Với đồng lương làm công bây giờ thì mấy chục năm vẫn chưa mua được nhà. Người giàu càng giàu, nghèo càng nghèo. Từ đó, một tầng lớp giàu có nhà đất xuất hiện và ăn theo lạm phát và nghĩ đó là tài năng.

Vậy giải pháp nên làm là gì? Không thể nào ngừng phát triển bất động sản, vì nó là nhu cầu cơ bản dù ở bất cứ nơi đâu. Nhưng thiết nghĩ cần có những biện pháp như đánh thuế đất đầu cơ để hạn chế hành vi và kiểm soát giá cả. Tất cả đều có hại và lợi nên cần được cân nhắc. Vào thời điểm hiện tại thì nhà đất vẫn lên và người dân vẫn mua. Đây là câu chuyện không có hồi kết.



# SỐT ĐẤT NHƯ UNG THƯ

## ĐỪNG CHỜ TỚI GIAI ĐOẠN 4 MỚI CHỮA

Trong quán có một anh kia uống chai bia, nói “Tôi không say”. Sau đó anh ta hứng lên nên uống liền 10 chai nữa. Khi bạn bè hỏi xin chưa thì trả lời “Xin cái gì. Còn nói chuyện được mà”. Không ngừng thể hiện, anh ta uống tiếp 10 chai rồi xiu vì cơ thể có quá nhiều cồn.

Chỉ khi một tên nhậu đã ngất vì uống quá nhiều thì chúng ta mới biết anh ta đã xin. Khi còn uống thì sẽ không bao giờ nhận ra. Nhưng tới khi xảy ra thì đã quá muộn.

Tôi cũng đã sống qua thời bong bóng 2008, nhà đất 2012 và bây giờ là cơn sốt tài chính toàn cầu. Phải thành thật nhìn nhận là hiện tại chưa bằng lúc đó vì giá cả chưa tăng điên rồ.

Nhưng vấn đề ở đây là không lẽ phải chờ mọi thứ y chang như cái bong bóng rồi mới nhìn nhận vấn đề. Trong khi cả nền kinh tế suy giảm tăng trưởng thì khỏi ngân hàng lại lời kỉ lục và giá nhà đất lại tăng bất chấp thu nhập đậm chân tại chỗ.

Ngoài yếu tố tiền tệ ra thì không có nguyên nhân nào khác có thể giải thích cho hiện tượng chứng khoán lên trời và nhà đất lên mây.

Chúng ta hãy nhìn thế giới và tự hỏi:

Tại sao lãi suất ở Mỹ Âu gần không, nghĩa là đang thấp hơn Việt Nam rất nhiều, nhưng giá nhà đất bên họ không nhảy múa điên loạn?

Tại sao một người Mỹ, Đức, Úc và Anh có thể đi làm vài năm đến chục năm là có thể mua căn nhà trả góp. Còn ở Việt Nam thì giá nhà lại cao hơn thu nhập bình quân đến 40-50 lần?

Tại sao ở đâu cũng có bất động sản nhưng chỉ ở Việt Nam mới có môi giới đứng phát tờ rơi dự án ở ngoài đường như buôn hàng chợ?

Tại sao định giá nhà đất lại diễn ra khắp nơi. Đa số dựa trên tin đồn về dự án trên giấy hoặc kế hoạch bị đồn thổi.

Như bệnh nhân bị ung thư giai đoạn 0 và 1 thì nên chữa

liền. Chứ không phải ngoài đó nói “Anh ta chưa bệnh trầm trọng như giai đoạn 4”.

Sốt đát bây giờ (của năm 2021) chưa diễn biến bóng bóng 10 năm trước nhưng nó vẫn là vấn đề náo loạn tiền tệ. Không nên để tình trạng này trở nên mất kiểm soát thì mới sửa.

# VỢ CHỒNG LƯƠNG 30 TRIỆU

PHẢI LÀM SAO  
ĐỂ MUA ĐƯỢC NHÀ?

Mấy nội dung tài chính cá nhân ở Việt Nam thuộc đẳng cấp trên mây chứ không còn thực tế với cuộc sống nữa. Gia đình 2 vợ chồng mà chỉ tiêu có 2 triệu cho tiền ăn uống mỗi tháng thì tôi thấy là điều không dễ dàng.

Nhưng thôi, mỗi người một quan điểm khác nhau. Nếu hỏi “Vợ chồng thu nhập tháng 30 triệu thì mấy năm mới mua được nhà” thì tôi cũng thử trả lời.

Hiện tại rẻ nhất là nhà chung cư, giá cũng tầm 2 tỷ một căn. Bạn đừng lôi mấy căn vài trăm triệu ở quê quảng cáo trên web rồi nói “Còn đầy nhà rẻ” nhé. Có thể sau này về già tôi sẽ mua một căn như vậy chứ không phải bây giờ.

Chung cư 2 tỷ, lương 30 triệu (360 triệu/năm)

Nếu không ăn không uống thì sẽ mất 5,56 năm.

Nếu có chi tiêu và mỗi tháng để dành 20 triệu thì sẽ mất

8,33 năm để mua đứt.

Nếu có con và mỗi tháng dư chỉ 10 triệu thì mất 16,67 năm.

Nếu mua trả góp thì cần cọc 30% của 2 tỉ là 600 triệu. Với tiền dư 20 triệu/tháng thì mất 30 tháng. Giá sẽ tăng một chút nhưng vẫn nằm trong khả năng. Sau đó mua trả góp với thời hạn 15 năm, mỗi tháng trả 15 triệu.

Nhưng cách phổ biến nhất nhiều bạn trẻ hay áp dụng là tiết kiệm đủ tiền rồi xin cha mẹ hỗ trợ thêm. Điều này không có gì sai cả vì gia đình là nền tảng của xã hội.

Còn mấy bạn hot girl buôn hàng online thì sau một năm kinh doanh từ bàn tay trắng lại tậu được chung cư cao cấp chục tỉ. Cái đó đáng học hỏi.

Quay lại chủ đề. Thu nhập vợ chồng 30 triệu là trung bình, khó mua nhà nhưng vẫn nằm trong khả năng nếu kiểm soát chi tiêu. Còn với đà tăng giá của nhà đất hiện nay thì sẽ rất khó.

# **CHÔNG CÓ THỂ KHÔNG LẤY NHƯNG NHÀ THÌ PHẢI MUA**

Mình luôn khuyên các bạn gái của mình như vậy và họ hoàn toàn đồng ý.

Chồng thì có thể không lấy vì chỉ là người xa lạ. Còn nhà cửa thì phải mua được để sau này có tài sản bảo vệ bản thân. Chứ lỡ lấy một anh nào đó vũ phu hay không chung thủy thì chỉ khổ thân vì không được che chở.

Các bạn gái đang sống trong nền kinh tế sáng tạo, nơi chất xám được dùng để phát triển chứ không phải sức mạnh cơ bắp. Cho nên không có lí do gì để phụ thuộc đàn ông cả. Hãy độc thân cho đến khi tìm một người nào đó ưng ý có thể mang hạnh phúc lại cho mình.

Mua căn nhà sai thì có thể bán, đầu tư sai cổ phiếu thì có thể rút vốn, chử lấy nhầm chồng thì chỉ hại bản thân. Tại sao phải lấy chồng khi bản thân chưa muôn và không cảm thấy thoái mái chử.

Hãy làm một cô gái độc lập. Khi có tiền, sự nghiệp thì bạn

sẽ tự nâng vị thế. Từ đó sẽ tự động quen với người tài giỏi. Không phải ai thành công cũng từ té nhưng hầu hết người từ té và có chút tài năng đều thành công. Đó là nhóm các bạn gái nên nhắm đến.

Tôi có hai em gái và hiện tại họ có người yêu nhưng chưa cưới, vẫn đi làm kiếm tiền để độc lập tài chính. Đó là giá trị khẳng định người nữ. Khi có tài sản thì bạn nữ sẽ cân bằng quyền lực trong hôn nhân và không anh chồng nào dám ăn hiếp nữa.

Mấy anh trai nhìn mà trách thì nên tự hỏi vì sao các cô gái chưa chọn mình. Hãy cải thiện và phấn đấu chứ đừng trách. Mình ủng hộ các bạn gái Việt Nam trở nên tự tin và độc lập. Nếu có căn nhà đáp ứng nhu cầu đó thì chẳng có gì sai cả.

# 2 TỈ ĐỒNG

## LỜI 40 TRIỆU MỖI THÁNG THÌ NÊN LÀM GÌ?

Tôi cực ghét những nội dung tài chính phịa. Ban đầu thì có vẻ vui, chứ về sau thì rất nhảm và chỉ làm mất uy tín của những nơi đăng tải nó.

Nhưng để hiểu vì sao thì tôi xin phân tích.

- Vốn bỏ ra 2 tỉ.
- Lời 40 triệu/tháng
- Nghĩa là mỗi năm thu 480 triệu lãi.
- Qui ra phần trăm trên vốn là 24%.

Nếu là thật thì chẳng cần làm gì, ngoài không thì 20 năm sau sẽ thành triệu phú nhân chục lần.

Cho hỏi mô hình kinh doanh nào mà có hiệu suất đó. Bây giờ ai đó đầu tư lời 20% mỗi năm là thiên tài rồi vì ngay cả Buffet<sup>(1)</sup> chỉ có mức bình quân 23-25% mỗi năm và kéo dài sáu thập niên.

Khó không có nghĩa là không có. Nếu ai đó đang sở hữu mô hình đầu tư với mức lợi nhuận như vậy thì sẽ không bao giờ

nghĩ đến việc từ bỏ để đầu tư vào kênh khác. Vì đó ai tìm ra nơi nào có hiệu suất 24% mỗi năm.

Nghe rất vô lí và ảo tưởng.

Còn nếu bỏ qua nội dung phía ở trên thì cứ chia ra 4 phần, vốn là 4 kênh đầu tư chính. Đó là bất động sản, cổ phiếu, trái phiếu (hoặc tiết kiệm) và vàng. Tùy theo mức độ rủi ro và tầm nhìn mà phân ra.

Nhưng trên hết, độc giả bây giờ quá chán với nội dung nhảm rồi.

---

<sup>1</sup> Warren Buffett: ông là nhà đầu tư thành công nhất thế giới, cổ đông lớn nhất kiêm giám đốc hãng Berkshire Hathaway và được tạp chí Forbes xếp ở vị trí người giàu thứ sáu thế giới tài sản chừng 88,6 tỉ USD tính đến tháng 11/2020. Ông được gọi là “huyền thoại đến từ Omaha” hay “hiền tài xứ Omaha”, rất nổi tiếng do sự kiên định trong triết lý đầu tư theo giá trị cũng như lối sống tiết kiệm dù sở hữu khối tài sản khổng lồ.

# AN CƯ LẠC NGHIỆP VỚI 2 TỈ ĐỒNG

Trước đây tôi từng phân tích và so sánh giá nhà với thu nhập ở Việt Nam để chỉ ra sự chênh lệch vô lí. Tôi dùng mức trung bình \$150.000 hoặc 3 tì và lương 6 triệu. Tính ra thì một người Việt Nam bình thường phải mất 40-50 năm để mua được nhà với đồng lương làm công.

Họ nói tôi phịa nhưng có lẽ bây giờ thực tế quá hiển nhiên để ai đó đủ can đảm để cãi lại. Dù bạn có quan điểm gì đi nữa thì cũng phải thừa nhận rằng ở Việt Nam lương thì thấp mà giá nhà thì cao. Có tình lắp liếm và phớt lờ chỉ chứng tỏ bạn là kẻ ngáo ảo tưởng.

Khi kinh tế chậm lại, thu nhập không thay đổi nhưng giá nhà đất tiếp tục leo thang thì đó không phải là phát triển mà là hiệu ứng của việc nói lóng tiền tệ. Một nỗ lực đang được thúc đẩy bởi bàn tay vô hình nhằm phục vụ một số ít thay vì số đông.

Hiện tại muốn giảm giá nhà thì chỉ có thể làm như sau.

Xây dựng hệ thống xe lửa và điện kết nối liên tỉnh. Sài Gòn

và Hà Nội đang thiếu một mạng lưới công cộng kết nối dân chúng giống những thành phố như New York, Paris, London, Taipei và Singapore.

Nếu có thì người dân sẽ chuyển ra ngoại ô hoặc tỉnh sinh sống. Mỗi sáng đi xe vào trung tâm rồi về. Lúc đó chắc chắn sẽ bớt dồn vào một số quận mà sẽ phân chia ra nhiều nơi.

Quay lại vấn đề chung cư. Giờ còn nhiều căn 2 ti nhưng chất lượng kém và mau xuống cấp. Chưa kể nhiều dự án chờ vài năm vẫn chưa cấp sổ nên người mua bất an. Mua nhà mà chẳng khác gì ném tiền chử không phải đầu tư vì chung cư ở Việt Nam không tăng giá lâu dài.

Còn nếu chỉ có 2 ti nhưng muốn tìm một căn nhà giá tốt hơn thì có thể tính đến vay thêm ngân hàng. Tuy nhiên một trong những điều khiến tôi không an tâm về lãi suất mua nhà ở Việt Nam là nó chỉ ưu đãi cố định trong vài tháng đến một năm đầu tiên. Sau đó thì thật nồi theo biên độ.

1. Lãi suất các ngân hàng chào mời bạn là mức ưu ái nhằm thu hút khách hàng vay. Tầm 4-6%.
2. Sau thời gian ưu đãi sẽ lên 7-8%.
3. Rồi sau một năm sẽ thật nồi theo biên độ. Tức lấy lãi suất tiết kiệm + 3%. Tính ra sẽ là 8-9% chứ không ít.

Còn ở các nước phát triển như Mỹ Âu thì lãi suất mua nhà cố định 10, 20 và 30 năm. Không vậy mà rất thấp. Ở Mỹ bây giờ là 3% còn Âu là 2%. Nếu thật nồi thì vẫn thấp

chứ không lên mức 8-10% như Việt Nam.

Đó là lí do vì sao rất khó mua nhà hay đầu tư gì vì lãi suất luôn cao hơn hiệu suất và ăn hết phần lời. Ai có mua nhà thì hãy hỏi môi giới và ngân hàng rõ về khoản này, tránh mập mờ. Trước đây tôi cũng từng mua nhà trả góp nên biết cảm giác. Giờ nếu mua nhà thì tôi sẽ để dành ít nhất 60%.

# **ĐỪNG TIẾT KIỆM MỘT CÁCH KI BO, PHẢI THOẢI MÁI THÌ MỚI PHÁT TRIỂN ĐƯỢC**

Tôi bắt đầu dị ứng với trào lưu “Sống siêu tiết kiệm” từ mấy tay blogger tài chính cá nhân. Thùa nhện là cần tích lũy tiền nếu muốn phát triển bản thân. Tuy nhiên chỉ đúng đến một mức nào đó thôi vì con người cần phải duy trì một lối sống cơ bản thì mới gọi là vân minh được.

Lấy cô gái trong một bài viết của CAFEbiz.VN làm ví dụ. Sống ở New York mà không dùng giấy vệ sinh, không giặt quần áo và nội thất trong nhà tối thiểu. Có thể cô ta gọi đó là tiết kiệm nhưng theo tôi thì đó là có vấn đề.

Các bạn đừng nêu học theo. Nếu muốn có thêm tiền thì tốt nhất hãy làm như sau.

Tiêu xài ở mức vừa phải. Không lãng phí nhưng không ki bo. Đủ để bạn cảm thấy hạnh phúc. Chỉ vậy thì mới có động lực để sống. Nếu không thì lúc nào bạn cũng cảm thấy nhảm chán vì cuộc đời đầy âm u.

Đầu tư nội thất để có giác ngử ngon, chỗ làm việc thoải mái để thấy vui mỗi lần đi về từ chỗ làm. Nhìn nhà cửa bừa bộn là hết muối sống rồi chứ đừng nói gì đến tương lai. Khi có một nơi ở tiện nghi thì năng suất làm việc của bạn sẽ tăng và từ đó có nhiều tiền hơn.

Phát triển kỹ năng bản thân để có thêm thu nhập. Giả sử bạn có lương 10 triệu, nếu tiết kiệm tối đa thì bạn chỉ có 10 triệu, nhưng dù là sống tối giản hay đơn giản thì bạn không thể đi hơn được nữa. Nhưng nếu bạn tiêu 8 triệu để có chỗ ở sạch, bàn làm việc hiện đại, quần áo thơm và gặp gỡ người khác thì lương của bạn sau này sẽ gấp chục lần.

Đừng ngại tiêu tiền cho những buổi cà phê, đi ăn hoặc vui chơi với bạn bè và người thân. Họ là những người sẽ mang lại động lực cho bạn. Một cuộc hẹn có thể tốn một trăm ngàn tiền nước nhưng có thể sẽ mang lại công việc vài chục triệu về sau. Lúc đó thì có phải là lãng phí không, hay là sự đầu tư cho tương lai.

Đừng quá cuồng trào lưu tiết kiệm mà hạ thấp bản thân vì một con người hiện đại cần phải sống ở mức tối thiểu. Nếu không thì bạn sẽ trở thành tối cổ và chẳng ai muốn giao lưu với một người như vậy cả. Bạn nghĩ mình tiết kiệm,

nhưng thật ra đang tự giới hạn bản thân. Bạn nghĩ mình tài giỏi nhưng đó là ngu ngốc.

Đừng cố kiềm chế mà hãy thả lỏng ra. Chỉ khi thoái mái thì bạn mới sáng tạo và đi xa hơn được.

# FE CREDIT

## CHỨC NĂNG CỦA TÍN DỤNG

### VÀ

## VĂN HÓA ĐÒI NỢ

Tôi hoàn toàn đồng ý rằng cho vay tín chấp thì phải đòi nợ nhưng thiết nghĩ nên coi lại cách cư xử. Sự khác biệt giữa giang hồ và công ty là một bên vô văn hóa, còn một bên làm theo pháp luật.

FE Credit hay bất cứ tổ chức cho vay trả góp nào cũng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Họ kết nối tiền với người cần nó và có chức năng giải quyết nhu cầu mua sắm vào thời điểm hiện tại nhằm tiết kiệm thời gian.

Ví dụ, bạn là một nhân viên IT cần laptop 30 triệu nhưng chỉ có 10 triệu tiền mặt. Bạn có thể để dành nhưng bây giờ không thể nào, vì công việc không chờ. Thế là mua trả góp với lãi, nhờ vậy mà có dụng cụ làm việc.

Nó chỉ xấu khi bạn mua hàng tiêu dùng rồi không tạo ra cái gì. Đây là điều không nên khuyến khích vì lãi suất sẽ kiềm chế sự phát triển của bạn. Nhưng buồn thay, đối

tượng chính lại là những người mua để thỏa mãn bản thân thay vì dùng với mục đích có ích.

Bạn tôi làm cho một tổ chức dịch vụ tín dụng ở Úc, chuyên đòi nợ thẻ tín dụng xấu (khách không trả nên ngân hàng giao cho công ty khác), đây là cách xử văn minh giải quyết tình huống này. Vô cùng tê nhỉ, lịch sự nhưng cứng rắn.

Mỗi người sẽ có một hồ sơ lịch và điểm tín dụng (Credit profile và score). Điểm cao hay thấp phụ thuộc vào việc bạn có trả nợ đúng hạn không. Coi đó là “Điểm uy tín cá nhân” của bạn.

Các công ty tài chính dựa vào hồ sơ đó để quyết định cho bạn vay nhiều hay ít, lãi suất cao hay thấp và được duyệt hay không. Chỉ cần gõ là ra, bạn cũng có thể tự tìm điểm của mình.

Nếu bạn trả chậm hoặc cố tình không trả thì điểm sẽ giảm. Ngân hàng hay công ty sẽ gửi email, thư và điện thoại để nhắc. Nhưng sẽ không ai kéo tới nhà đòi hay sách nhiễu cả, họ chẳng cần làm vậy.

Nếu càng không trả thì số tiền lãi sẽ càng tăng. Thẻ tín dụng với mức 20-30% là quá cao rồi. Họ sẽ tạo điều kiện để bạn vay từ chính ngân hàng đó với lãi suất thấp hơn rồi trả góp từ từ.

Nếu đòi hoài không được thì họ sẽ bán nợ cho công ty khác. Còn nếu mà bạn quá “lì” thì điểm tín dụng và hồ sơ của bạn sẽ lọt vào danh sách “đen”. Lúc đó bạn sẽ không thể vay ở

bất cứ nơi đâu cả. Vết dơ đó sẽ nằm trong lí lịch thời hạn 5-7 năm, dù để gây bao thiệt hại. Bạn sẽ không được mua nhà, mua xe hay vay vốn. Cuộc sống sẽ khó vô cùng.

Vay tín chấp có lãi suất cao vì trong đó chưa rủi ro khách “không trả”. Đó cũng được coi là lời rồi. Không cần phải làm gì thêm.

Tôi thì không rành cơ chế ở Việt Nam vì bản thân chỉ mua trả góp đúng một lần và trả đúng hạn. Nhưng thiết nghĩ các công ty tín dụng như FE Credit không cần phải đổi xử tệ làm gì. Chỉ cần đưa lí lịch của khách vào danh sách đen thì đủ trừng phạt rồi. Họ sẽ không được vay ở đâu nữa cho đến khi trả hết nợ.

Lúc đó, FE Credit có thể kiếm lời bằng cách chinh phục khách khác tiềm năng hơn. Tạo niềm tin và hình ảnh tích cực thì người ta sẽ vay nhiều hơn. Số tiền đó sẽ gấp bội phần nợ xấu.

# CÓ BẰNG ĐẠI HỌC NHƯNG THU NHẬP THUA CÔ BÁN HỦ TIẾU

*"Em học xong đại học, tiếng Anh giao tiếp được. Nhưng hiện tại thu nhập 10 triệu đi làm đang thấp hơn chị bán hủ tiêu ăn sáng trước nhà. Mỗi ngày bán 80 tô 30k/tô, có một người phụ bán. Sau chi phí, thu về khoảng 800k/ngày. Anh nghĩ sao về thực tế này?"*

Khi quảng bá giáo dục đại học thì tôi ít nhiều thường được hỏi câu kiểu này. Các bạn trẻ chỉ ra thực tế rằng lương của những người có bằng cử nhân đôi lúc thua các cô chú bán hủ tiêu. Có người còn so với đi xuất khẩu lao động (XKLĐ) hay dân kinh doanh.

Chính vì sự chênh lệch này nên người theo đuổi tri thức thường nản vì không thấy lợi ích. Đôi lúc cũng chạnh lòng vì ăn học bốn năm trời nhưng bây giờ đồng lương còn thua người không học gì.

Tôi hoàn toàn đồng ý.

Với mức khởi điểm trung bình 6 triệu mỗi tháng, không ít bạn trẻ sẽ hoài nghi giá trị của tấm bằng. Còn với lương bình quân 10 triệu thì rất khó thuyết phục người khác rằng giáo dục là đường ngắn nhất để thoát nghèo.

Nhưng tôi nghĩ đây là cách nhìn nhận chưa toàn diện vì bản chất khác nhau.

Nhân viên là người làm công ăn lương, còn cô bán hủ tiếu là người kinh doanh. Cho nên không thể so sánh được vì những điểm khác biệt sau đây.

Nhân viên văn phòng chỉ làm 8 tiếng mỗi ngày rồi đi về. Mỗi tuần làm 5 ngày, có thể làm nửa buổi thứ 7. Mỗi năm được nghỉ phép 1-2 tuần có lương. Chế độ bao gồm Bảo hiểm xã hội, y tế và tai nạn. Chưa kể khả năng thăng tiến và tăng lương luôn rộng mở. Bắt đầu thì chỉ 6 triệu nhưng từ từ sẽ lên 10 hoặc 20 triệu.

Cô bán hủ tiếu phải làm việc 12 tiếng, thời gian đứng bán chỉ là một phần, còn phải thức sớm để nấu nũa. Mỗi tuần chắc làm không nghỉ ngày nào. Cũng không có ngày nghỉ phép được trả lương vì đang làm tự do. Không có Bảo hiểm xã hội, y tế hay tai nạn, có vấn đề gì thì tự chịu. Khả năng tăng thu nhập chỉ có thể đến từ bán nhiều hơn hoặc mở thêm chi nhánh. Nhưng làm vậy thì cần vốn và rất cạnh tranh.

Bạn đi làm công ty thì không có gánh rủi ro gì còn cô bán hủ tiếu thì đang đánh cược và có thể sẽ lỗ vốn.

Để qui ra giá trị mỗi ngày sau thuế sẽ thấy rõ.

Mỗi ngày cô ta thu 800.000 VND, mỗi tháng tính ra tổng là 24 triệu.

Nếu cô ta chỉ làm 5 ngày/tuần hoặc 20 ngày/tháng thì là 16 triệu.

Rồi tự đóng BHXH như nhân viên văn phòng, 33% thì chỉ còn 10,72 triệu.

Đó là sự khác biệt. Bạn nghĩ rằng cô ta có thu nhập cao nhưng nó chỉ hơn nhân viên văn phòng một chút. Làm nghề này rất cực, tôi đồ bạn xách xe hủ tiêu bán mỗi ngày coi chịu được bao lâu. Làm văn phòng thì bạn ngồi máy lạnh, cô ta làm việc trong nóng nực. Bạn có vô số cơ hội để phát triển còn cô ta chỉ có thể đứng bán.

Tất cả công việc đều đáng quý nhưng tri thức luôn thăng trong dài hạn. Đừng tập trung vào cái ngắn hạn vì đầu tư cho giáo dục chưa bao giờ là sai lầm.

# PHẠM CHI LAN: “ĐỪNG Y LẠI ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI”

“Sự thịnh vượng của đất nước này phải do 100 triệu người Việt Nam quyết định và những người đại diện cho họ nên đặt lợi ích quốc gia lên trên hết. Chúng ta không thể và không nên y lại vào đầu tư nước ngoài”.

Tôi đã theo dõi Phạm Chi Lan từ lâu và rất ngưỡng mộ bà, nhất là về quan điểm chính sách quản trị công. Người phụ nữ này có rất nhiều tâm tư và ý tốt nhưng bị giới hạn bởi rào cản ngôn từ. Không sao, tôi hoàn toàn hiểu.

Xin nói tiếp.

Để một quốc gia đi lên từ con số không thì phải trải qua quá trình phát triển.

- Lấy công làm lời và bán tài nguyên.
- Học hỏi tri thức, công nghệ và qui trình để nâng cao giá trị lao động.

### - Tự phát triển và sáng chế.

Đó là công thức Hàn Quốc và Trung Quốc đã từng áp dụng, bây giờ Việt Nam cũng đi theo con đường tương tự. Không thể nào đi tắt được.

Việt Nam bắt đầu muộn. Nếu tính ra thì nên lấy năm 1995 để làm dấu vì đó là khi chúng ta bình thường hóa quan hệ với Mỹ. Từ đó bắt đầu sự đổi mới thực sự về giao thương để đạt được ngày hôm nay.

Việc chào đón vốn đầu tư quốc tế không có gì sai, thậm chí đó là điều nên vui mừng. Chúng ta cần thu hút càng nhiều càng tốt chứ không nên giới hạn. Dương nhiên là phải đi đôi với việc thiết lập khuôn khổ pháp lý để bảo vệ quyền lợi quốc gia.

Nhưng đây có lẽ là ý chính: “Chọn bạn mà chơi”.

Tiền không phân biệt quốc gia nhưng nó đi kèm với mục đích của đối phương. Khi chúng ta nhận khoản đầu tư thì điều đầu tiên nên hỏi là “Họ muốn gì từ đất nước này”.

Nếu đó là đầu tư để mở doanh nghiệp sản xuất, tạo công ăn việc làm và trở thành thành viên của cộng đồng thì chẳng có gì phải e ngại. Dù đó là ai hay từ đâu đến. Thị trường Việt Nam luôn rộng mở.

Nhưng nếu đó là một đơn vị dùng tiền để sản xuất vật liệu độc hại, gây ô nhiễm môi trường và tạo xung đột thì có lẽ chúng ta nên cân nhắc. Vì không ai cho không ai điều gì.

Điều nên làm là thiết lập cơ chế để bảo vệ người lao động, tạo môi trường phẳng để các doanh nhân đến làm giàu cho bản thân họ và chúng ta. Vì khi lợi ích chỉ đơn phương thì đó là lúc người dân hoài nghi về lòng tốt của người quản lý.

Họ sẽ cảm thấy bức xúc khi có doanh nghiệp gây thảm họa nhưng không bị trừng phạt, xù lương công nhân nhưng không bị truy tố hoặc tạo sân chơi cho nhóm lợi ích riêng thay vì toàn thể xã hội.

“Ý lại vào đầu tư nước ngoài” có lẽ là thuật ngữ sai lầm. “Cân nhắc” là từ đúng hơn.

# NẾU TÔI KHỞI NGHIỆP, TRÍ TUỆ LÀ TÀI SẢN QUÝ NHẤT

Thế giới của những người khởi nghiệp thường không được nhiều người biết đến vì không có trường nào dạy.

Thời trẻ tôi nghĩ khởi nghiệp là buôn bán, kinh doanh hay làm gì đó để có thật nhiều tiền như Bill Gates vậy.

Nhưng nếu bây giờ ai đó hỏi tôi “khởi nghiệp” là gì thì tôi sẽ trả lời như sau.

Khởi nghiệp là dùng trí tuệ cộng với vốn để giải quyết vấn đề nào đó cho xã hội. Vấn đề càng khó và càng lớn thì người thực hiện sẽ được thưởng càng nhiều.

Khởi nghiệp là giải quyết vấn đề. Ngay cả ở trong công ty hoặc tự mở doanh nghiệp. Trước tiên và trên hết, bạn là người giúp cuộc sống của ai đó tốt đẹp hơn.

Là một người có hoài bão lớn cho bản thân, tôi cũng đã từng viết một bản kế hoạch kinh doanh vào những năm 20 tuổi nhưng rồi cắt nó đi. Mãi đến khi vào độ tuổi 30 mới đọc lại và thấy mình ngây ngô làm sao. Bây giờ thì đã trưởng thành

hơn thì quan điểm cuộc sống cũng khác hẳn.

Mỗi lần đi cà phê với bạn thì chúng tôi hay bàn tán về chủ đề khởi nghiệp. Tôi nhìn lại bản thân rồi tự viết lại “Ý tưởng khởi nghiệp”.

Tôi là người mắc cỡ và hơi nhát nên không hợp làm gì quá mạo hiểm.

Tôi có tài trình bày vấn đề và giải thích nó một cách bài bản cho người khác hiểu. Lợi thế là qua ngôn ngữ và hình ảnh.

Tôi có dư vốn, không bị áp lực tiền bạc nên có thể hướng đến cái lâu dài hơn.

Cho nên nếu sau này tôi khởi nghiệp thì chỉ có thể là một tờ báo online, dịch vụ làm nội dung, đơn vị viết thuê hoặc xuất bản sách.

Từ ngày tôi bắt đầu viết công khai và chia sẻ quan điểm của mình trên mạng xã hội cách đây hai tháng, thì bạn bè hay hỏi “Mày đang làm seeder cho agency nào?”. Sự thật là chẳng làm seeder hay gì cả. Chỉ coi đây là một trò thách thức trí tuệ.

Họ không ngừng thúc đẩy với những lời như “Khởi nghiệp đi”, “Làm dịch vụ nội dung toàn thời gian đi” hay “Bỏ tiền mở hệ thống fanpage rồi kinh doanh đi”.

Tôi trả lời rằng bây giờ chưa đủ qui mô để dám bô công việc hiện tại. Dấn thân khi không biết mình làm gì là quá mạo hiểm và thường dẫn đến áp lực doanh số. Điều này khiến không ít người bỏ cuộc vì mất cân bằng.

Với tôi, khởi nghiệp khi không có tiền và kinh nghiệm thì thật sự là hoang tưởng. Nếu bạn chưa có tiền và kinh nghiệm thì tốt nhất hãy đi làm thuê ăn lương.

Đừng nghe những sách dạy tinh thần khởi nghiệp và nghĩ rằng mình đang “tốn công sức để xây dựng ước mơ của người khác”. Ngược lại mới đúng, bạn đang được trả lương để học việc và kĩ năng, những thứ có thể nâng cao giá trị rồi sau này thành tài.

Muốn tạo ra tiền thì trước tiên phải có tiền. Muốn kinh doanh thì trước tiên phải có vốn chứ nó không thể nào xuất phát từ hư vô được. Chính vì vậy nên những câu chuyện về khởi nghiệp từ tay trắng đều ít nhiều mang tính chất hư cấu hơn là thật.

Đừng ai lôi Gates hay Zuckerberg ra để lập luận bởi nếu tìm hiểu về gia đình họ thì sẽ biết cả hai đều là triệu phú cho nên đã có nền tảng. Nếu bạn không có được nền tảng như vậy thì tốt nhất vẫn nên đi làm.

Môi trường công ty sẽ dạy bạn kỉ luật, vi tính văn phòng và giao tiếp với mọi người. Vì có áp lực nên bạn phải không ngừng học hỏi. Khi làm sai, bạn sẽ được sửa, còn ra riêng mà làm sai thì sẽ tan nát. Từ đó dần dần, bạn tích lũy được tiền và vốn xã hội. Khi đã đủ tự tin và an toàn tiền bạc thì hãy khởi nghiệp. Lúc đó sẽ không có áp lực giàu nhanh mà có thể an tâm xây dựng sản phẩm để tồn tại lâu dài.

Cũng không nhất thiết phải ra riêng mới được làm chủ. Bạn có thể dùng tiền dư của mình để đầu tư, mua cổ phần của

các công ty hoặc góp vốn và trở thành cổ đông. Còn không thì hãy thí nghiệm mô hình mình tin tưởng vào buổi tối sau khi đi làm về. Nếu khả thi thì hãy tiếp tục rót vốn, còn không thì dừng lại.

Một người đi làm thuê, dù là công nhân hay trí thức, cũng có thể coi mình là “Nhà khởi nghiệp” vì đang giải quyết vấn đề nào đó. Đừng quá chú trọng đến việc làm thuê hay làm chủ, mỗi thành viên trong xã hội đều có vai trò nhất định và phải hợp tác với nhau.

Hiện tại tôi vẫn đi làm, nếu ai đó gọi là “Khởi nghiệp bán thời gian” thì tôi chấp nhận vì điều đó miêu tả chính xác. Khởi nghiệp ở đây là dùng kiến thức để giải thích các vấn đề đang tồn tại trong xã hội. Nhưng bây giờ chưa đủ lớn để có thể chuyên nghiệp hóa, có thể sau này, nhưng hiện tại thì không.

Quay lại câu hỏi chính. Nếu khởi nghiệp, tôi sẽ bắt đầu với trí tuệ sẵn có, một tầm nhìn để tạo sản phẩm hay dịch vụ cho xã hội, cùng với vài người bạn tôi tin tưởng để xây dựng lên qui mô. Khi nó đủ lớn, đủ nhiều, đủ tiềm năng thì tôi sẽ dấn thân.

Đó là cách tôi sẽ khởi nghiệp.

# **START-UP VIỆT**

## **RENS ORIGINAL**

### **DÍNH PHỐT BÓC LỘT, THỰC TẬP, THỦ VIỆC VÀ LÀM CHÍNH THỨC**

Vào năm 2020, cộng đồng khắp nơi hết lòng khen ngợi và ngưỡng mộ công ty khởi nghiệp của người Việt thành công nhất Bắc Âu – Rens Original. Sau khi kêu gọi \$500.000 trên Kickstarter, Jesse Khánh Trần và Sơn Chu đã nhanh chóng trở thành câu chuyện thần kì và lọt vào danh sách Forbes 30 Under 30.

Với ý tưởng làm giày từ bã cà phê, họ đã được đón nhận. Từ đó, Rens Original ở Phần Lan là cái tên được nhiều người biết đến và kì vọng.

Nhưng chỉ mới gần đây, hình ảnh đó đã gần như bị tan vỡ khi xảy vụ tai tiếng về bóc lột thực tập sinh và công đồng không hài lòng với cách công ty giải quyết vấn đề. Đây là sự cố vô cùng đáng tiếc.

Chuyện bắt đầu trên LinkedIn khi một bạn tên Thinh Nguyen đăng tải bài phàn nàn về việc mình được công ty

nào đó phỏng vấn và nhận được lời mời làm việc. Tuy nhiên sau đó họ lại hủy hợp đồng chỉ bốn ngày trước khi anh ta bắt đầu.

Vì đã nhận lời nên Thịnh đã bỏ việc cũ chuyển đến Helsinki. Mọi chuyện trở nên trầm trọng hơn khi Rens chỉ trả anh ta 700 EUR mỗi tháng, một mức thấp không thể tả được so với tiêu chuẩn sống ở một thành phố đất đỏ.

Khi bị lên án thì Jesse Khánh Trần đã trả lời báo chí là đa số thực tập sinh không hề được trả lương và 700 EUR là thỏa đáng để đáp ứng nhu cầu xin gia hạn visa tại Phần Lan.

Đó chính là chủ đề cần bàn. Đâu là sự khác biệt giữa thực tập, thử việc và làm chính thức. Nhiều người hay nhầm lẫn về khái niệm này, trong đó có lẽ có bạn Jesse Khánh Trần.

Hãy tìm hiểu để đừng mắc phải sai lầm nhé.

## **1. Thực tập không lương để lấy tín chỉ.**

- Là sinh viên thực tập ở bất cứ doanh nghiệp nào liên quan đến chuyên ngành để lấy tín chỉ để đạt điều kiện tốt nghiệp.
- Thường là sinh viên năm cuối.
- Thường không được trả lương vì không làm gì quan trọng.
- Nhiều bạn hay đùa là đây không khác gì đi “Gõ bàn phím, pha cà phê hay photocopy”.

## **2. Thực tập không lương hoặc có lương**

- Thường là người mới tốt nghiệp cần chờ để học hỏi kinh nghiệm.
- Có thể là làm vài ngày hoặc nguyên tuần. Thời hạn tầm một đến vài tháng.
- Tuy không có lương nhưng được trả phụ cấp ăn trưa hay gửi xe.
- Được doanh nghiệp hướng dẫn đào tạo. Thực tập là người học việc chứ không phải làm việc chính thức. Đó là sự thỏa thuận.

## **3. Làm thử việc**

- Công ty đã nhận bạn làm việc nhưng chỉ ký hợp đồng lao động tạm thời.
- Mức lương được trả thấp hơn chính thức tùy vào công ty.
- Bạn sẽ làm việc không khác gì nhân viên chính.
- Sau thời hạn thử việc nếu đôi bên hài lòng thì sẽ ký hợp đồng chính thức.

## **4. Làm chính thức**

- Bạn trở thành nhân viên toàn thời gian với hợp đồng dài hạn hoặc vĩnh viễn.

Cái người ta lên án ở đây là bạn Jesse, CEO của Rens

Original, đánh tráo khái niệm. Thuê người ta làm “Nhân viên thử việc” nhưng lại trả lương “Thực tập” trong khi đây là hai vị trí hoàn toàn khác nhau.

Họ có thể tuyển thực tập sinh không lương hoặc trả thấp nhưng phải đào tạo để bạn ấy có thể có kỹ năng tốt hơn. Nhưng không thể bắt làm việc như một nhân viên chính thức và giao công việc. Cũng không ai lại dựa vào “Thực tập không lương để lấy tín chỉ sinh viên” để bao che cả.

Khi đi thực tập thì bạn được trả lương bèo đê học việc. Còn trường hợp này là bắt người ta làm như nhân viên chính thức nhưng trả lương theo thực tập sinh. Gọi là bóc lột cũng không phải là sai.

Các bạn trẻ mới ra trường thì nên nhớ đê không ai lợi dụng mình nhé. Dù ở trong hay ngoài nước đi nữa. Hãy phân biệt và hiểu rõ sự khác biệt giữa thực tập và thử việc. Nếu là thực tập sinh thì bạn phải được đào tạo, đổi lại nhận lương thấp. Còn nếu đã làm nhân viên thử việc thì không ai trả lương như thực tập cả.

# THU NHẬP CAO BẤY THÀNH CÔNG?

Thu nhập cao không thể và không nên coi là cái bẫy được mà là sự thành công của một cá nhân.

Tôi rất ngưỡng mộ những bạn có tinh thần khởi nghiệp nhưng sẽ là sai lầm nếu cho rằng những ai đang theo đuổi công việc trong một doanh nghiệp là đang mắc kẹt.

Tôi nghĩ bản thân mình cũng đang trong trường hợp tương tự. Đó là vừa đi làm công việc có thu nhập ổn định, đồng thời cũng có dự án riêng đang phát triển, mặc dù rất muốn nghỉ để tập trung xây dựng ý tưởng nhưng bây giờ qui mô còn quá nhỏ nên chưa phải lúc.

Ra làm riêng khi chưa có kinh nghiệm và số vốn nhất định là điều vô cùng nguy hiểm vì nó ảnh hưởng đến tâm lí và tầm nhìn. Bạn không thể nào làm tốt khi lo sợ về lương hay tiền bạc được.

“Cái bẫy của thu nhập cao khi còn trẻ” nghĩa là gì? Nó phải chăng là một sự ngộ nhận hoặc sự hiểu sai.

Để một người trẻ có được vị trí trong công ty lớn và hưởng lương cao thì anh ta phải làm gì mới đạt được thành tựu đó. Có thể là thành tích học tập, năng khiếu với nghề, năng lực làm việc hoặc đơn thuần là khổ luyện.

Khi đi lên từ đáy thì ai cũng muốn lên đỉnh và lương phản ánh ít nhiều thành công đó. Bạn không nhất thiết phải ra làm riêng, mở công ty hay khởi nghiệp thì mới được gọi là thành công. Khi tiền và kinh nghiệm còn ít thì khó mà làm được gì.

Tuy chỉ làm công nhưng vẫn tạo sản phẩm và phục vụ cho người khác thì điều đó chẳng có gì là không đáng khuyến khích cả. Nếu muốn thử thách thì có thể chuyển vị trí, chuyển công ty hay đơn thuần là xin làm cái gì đó khó hơn. Điều đó sẽ ít nhiều đồng nghĩa với việc lương sẽ cao hơn. Vậy đó có phải là “cái bẫy” không?

Nếu có ý tưởng gì đó thì hãy thí nghiệm nó sau giờ làm. Mỗi ngày vài tiếng và làm thêm vào dịp cuối tuần. Từ từ nó sẽ tăng qui mô và bạn sẽ học hỏi được nhiều điều. Khi có đủ tự tin kèm với vốn dư thì hãy tạm nghỉ việc để làm toàn thời gian.

Ôn định là điều cơ bản mà ai cũng muốn hướng đến. Ôn định mang lại tiền bạc và sự thoái mái. Chỉ khi đó thì bạn mới theo đuổi điều mình thích được.

Nếu bạn đang ở vị trí ôn định thì hãy ở đó vì bạn đang từng bước một gặt hái thành công thực tế

# TAI SAO CHINH PHU KHONG IN TIEN?

Nếu “in tiền là phát triển” là suy nghĩ ngây thơ thì nhầm lẫn “lạm phát là lợi nhuận” và “đánh bạc ăn may là tài năng” là hậu quả trực tiếp của niềm tin lừa lạc đó.

Hiện tại thì nước nào cũng in tiền?

Đi đầu là Mỹ và Châu Âu với lượng tiền tệ dollar gia tăng hơn 20% trong năm 2020. Nhưng lạm phát ở nước họ đang ở mức gần 1%.

Việt Nam cũng chạy theo chính sách nới lỏng tiền tệ này.

Nhưng có điểm khác biệt là USD và Euro là tiền dự trữ của nhiều quốc gia trên thế giới, chiếm 60% và 20%.

Tiền VNĐ thì không may mắn có được vị thế đó. Cho nên mỗi khi in ra thì đẩy giá chứng khoán và bất động sản lên mức bất thường.

Đừng bắt chước họ trong khi giá trị hai bên hoàn toàn khác

nhau. Mỹ vẫn được coi là điểm an toàn còn Việt Nam chỉ là thị trường mới nổi.

In tiền không phải là phát triển.

Tham gia nhiều diễn đàn và nói chuyện với đủ thành phần thì tôi nhận ra rằng ở đất nước chúng ta đang hình thành một tầng lớp doanh nhân không dựa trên sản xuất, phát triển, công nghệ hay chất xám mà từ bất động sản.

Tôi không nói vậy là sai. Ở đâu cũng có nhu cầu cho nhà ở nhưng đừng đánh đồng nó với buôn nhà đất chuyển tiền qua tay vì nó không tạo ra bất cứ sản phẩm gì mà chỉ là một nhóm đánh cược qua lại với nhau.

Nếu nói chuyện với một bạn ở Mỹ, Úc, Nhật hay Châu Âu thì sẽ thấy họ ôm mộng làm giàu bằng cách mở doanh nghiệp để phát triển ý tưởng nào đó. Đầu là công nghệ hoặc sản phẩm trí tuệ với mục tiêu nhân qui mô lên 100 lần.

Còn ở Việt Nam, trong những năm gần đây thì tôi thấy đa số tập trung vào chứng khoán và nhà đất với mục tiêu lợi nhuận siêu ảo nằm ngoài mức tự nhiên.

Những hội nhóm nhà đất, đánh chứng và buôn coin nở rộ khắp nơi còn hơn nấm mọc sau mưa.

Thật tai hại khi nghĩ về hệ lụy về sau. Khi một quốc gia không lấy sản xuất làm nền tảng mà cuốn theo ảo giác tiền tệ thì chỉ đang phát triển đậm chán tại chỗ.

Nhưng éo le thay, họ coi đó là thành công.

Khi có lượng tiền tệ tân tạo được rót vào thị trường thì mọi tài sản đều tăng giá. Một người khiếm thị cũng có thể mua miếng đất rồi để đó, canh bán lại. Một con khỉ bị bịt mắt cũng có thể chọn đại bất kì cỗ phiếu nào rồi bay bồng theo xu hướng đầu cơ.

Nhưng đó là ảo giác lạm phát. Một mớ tiền chuyền tay qua lại một vạn lần thì cũng chỉ là mớ tiền. Đó không phải là phát triển hay thịnh vượng mà là sự hư vô của đam mê.

# MỸ IN TIỀN NHƯNG KHÔNG LẠM PHÁT

Trường hợp “Nói lòng tiền tệ” của Mỹ từ lâu đã thành chủ đề bàn tán trong giới học thuật và tài chính. Không chỉ riêng trong diễn đàn chuyên gia mà còn ngoài đời thường nữa. Nếu bạn nào thường xuyên theo dõi và tham gia các diễn đàn như tôi thì sẽ thấy những ý chính như sau.

USD là tiền không có gì bảo đảm ngoài uy tín của chính phủ Mỹ. Sau khi Nixon bỏ bán vị vàng năm 1971 thì đã dẫn đến chính sách “Nói lòng tiền tệ” hoặc “in tiền” được thực hiện khắp nơi. Vì USD được dùng là dự trữ nên họ làm gì thì các nước khác sẽ sao chép theo.

Hiện tại, Mỹ là nước phát triển “in tiền” nhiều nhất. Bạn có thể Google “us money supply” thì sẽ thấy lượng tiền mới được tạo ra mỗi năm là bao nhiêu. Ước tính nội trong 2020 thôi thì đã bờm ít nhất \$3 nghìn tỉ, tăng lượng tiền 20%.

Nếu Việt Nam, Trung Quốc, Thái Lan, Hàn Quốc hay bất cứ quốc gia nào khác làm vậy thì đã bị chửi là in tiền. Mỹ

cũng không phải là ngoại lệ nhưng họ núp sau tên gọi “Quantitative Easing”.

Thay vì chứng kiến lạm phát hay tiền mất giá thì USD lại đứng vững. Lý do là như sau:

- USD được dùng làm dự trữ ở nhiều ngân hàng nhà nước trên thế giới. Nên họ giữ và mua trái phiếu Mỹ.
- USD là tiền tệ được dùng làm giao dịch. Cho nên nhiều doanh nghiệp lưu giữ và mua trái phiếu Mỹ.
- USD được cung cấp bởi chính phủ Mỹ, hiện tại họ vẫn là cường quốc lớn và có uy tín nhất nên được tin tưởng.

Nghĩa là khi Fed in tiền thì các nước khác mua vào. Nói cách khác, Mỹ thành công “xuất khẩu” lạm phát hoặc tiền giấy của mình đi các nơi khác. Cho nên hậu quả của nó là lỏng tiền tệ không tệ như những bài học trước đây mà nước Đức dưới thời Weimar cai trị nhận được. Tất cả vì mọi người tin tưởng và coi Mỹ là chỗ ẩn trú an toàn.

Bây giờ giả sử bạn có \$1 triệu thì có muốn cầm USD không hay là Yuan hoặc Ruble? Chính vì điều đó nên chúng ta chứng kiến hàng loạt bong bóng tài chính ở Mỹ. Nổi tiếng nhất là dot-com năm 2000, tài chính năm 2007 và bây giờ thị chứng khoán được đẩy lên đỉnh dù kinh tế toàn cầu đang chậm lại. Khi lượng tiền mới được bơm vào hệ thống thì nó sẽ chạy đâu đó, chứng khoán là kênh hàng đầu.

Mỹ sẽ không biến thành Zimbabwe vì có thương hiệu, chính quyền ổn định và niềm tin từ mọi người. Có chỉ trích thì cũng nên nhìn nhận trung lập. USD sẽ tồn tại rất lâu, nếu mất thì đó sẽ là thế giới khác.

# KINH TẾ TRI THỨC, CÔNG NGHỆ

## THÚC ĐẨY NĂNG SUẤT RA SAO?

Đây có lẽ là một trong những câu được hỏi và tranh luận nhiều nhất: “Điều gì phát triển nền kinh tế và tạo thịnh vượng?”

Sự tò mò bắt đầu khi tôi quan sát mọi thứ xung quanh. Ở qui mô rộng lớn hơn, nó cũng như câu hỏi “Vì sao quốc gia kia vẫn mắc kẹt trong sự túng thiêu, còn quốc gia nọ thì sống trong dư thừa”.

### • THỜI ĐỒ ĐÁ

Để trả lời câu hỏi trên, chúng ta phải hiểu cách con người làm việc và phát triển bằng việc quay lại lúc đầu khi nhân loại vẫn còn sống trong hang động. Lịch sử gọi đó là thời Đồ Đá, nhưng tôi gọi đó là điểm xuất phát.

Với cơ thể và bàn tay, hành trình để khởi tạo nền kinh tế bắt đầu.

Chúng ta săn bắt con vật để làm thịt, bắt cá, khám phá ra lửa, tranh giành, chặt cây và làm mọi thứ để dần tìm hiểu

thế giới. Năm tháng trôi qua, chúng ta bắt đầu tận dụng những tài nguyên quanh mình để chế tạo ra các công cụ hỗ trợ. Áo để mặc, lưới để bắt cá, vũ khí để săn thịt và cái bánh xe giúp vận chuyển vật liệu.

Con người đang dần tích lũy kiến thức, mặc dù vào thời điểm đó chưa nhận ra. Sức mạnh của cơ thể vẫn là công cụ chính để kiểm sống và tồn tại qua thời gian.

Nhưng có vấn đề nghiêm trọng với cách này.

Nếu chỉ sử dụng cơ bắp, con người sẽ luôn bị giới hạn bởi sức lực và thời gian. Dù mạnh gấp mấy thì vẫn không thể nào làm việc liên tục. Dù siêng cõi nào thì một ngày cũng chỉ có hai mươi bốn tiếng. Một nông dân chỉ có thể làm ruộng trong phạm vi nhất định và một người thợ cũng chỉ có thể cật lực khi còn khỏe mạnh.

Chỉ có hai cách để vượt qua và tạo thêm của cải, đó là làm lâu hơn hoặc sản xuất nhanh hơn. Nhưng trừ khi có thể khiến thời gian ngừng lại, con người lúc này mắc kẹt bởi rào cản tự nhiên.

Điều này là qui luật từ thế hệ này sang thế hệ khác với hàng ngàn năm trôi qua.

#### • CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP

Cho đến thế kỷ 18, cái gọi là Cuộc Cách Mạng Công Nghiệp bắt đầu thay đổi lịch sử. Lần đầu tiên, con người không còn

bị trói buộc bởi sức mạnh của cơ thể hay sự cố định của thời gian.

Nhà máy bắt đầu mọc lên ở khắp nơi. Con người thay vì tự tay sản xuất thì bây giờ có thể đến với nhau để trở thành một tập thể. Nếu trước đây tay chân biết mới và số giờ trong ngày là cản trở thì bây giờ động cơ sẽ thay thế và làm việc không ngừng nghỉ.

Nền kinh tế lúc này không còn lấy lao động làm nền tảng nữa mà dựa trên tri thức và cái gọi là công nghệ chính là sự áp dụng.

Chúng ta không còn làm chỉ dù sống qua ngày, mà còn tạo ra của cải dư thừa. Khi sản xuất nhiều hơn giới hạn của sức lao động cùng trong một lượng thời gian, đó là sự gia tăng của năng suất. Khi có sự dư thừa hơn mức tối thiểu cần thiết, đó là lúc thịnh vượng bắt đầu.

Rồi khi con người áp dụng tri thức và công nghệ trong công việc sản xuất và đời sống, chúng ta vươn lên tầm cao mới. Đó chỉ là sự bắt đầu vì sáng tạo không bao giờ có mức trần.

#### • KINH TẾ SÁNG TẠO

Cuối thập niên 1990, thế giới chào đón một kết quả mới của lượng tri thức tích lũy bấy lâu. Sự ra đời của Internet và những công nghệ liên quan không chỉ là một bước nhảy vọt mà còn là sự đột phá.

Nếu công nghiệp dẫn đến sự dư thừa thì công nghệ giống như những bàn tay vô hình mở khóa cho sự vô hạn của sáng tạo cá nhân.

Nó hoạt động như sau.

Bây giờ giả sử bạn là chủ cửa hàng quần áo. Như bao cơ sở khác, nó được vận hành theo mô hình cá nhân. Nghĩa là chỉ có một người quản lý tất cả, từ đếm hàng tồn kho bằng tay cho đến kiểm soát doanh thu bằng sổ sách giấy.

Khách mua, bạn nhận tiền. Họ đặt hàng qua điện thoại hoặc Facebook, bạn lưu lại thông tin và giao tận nơi.

Rồi cửa hàng dần phát triển và trách nhiệm của bạn cũng vậy.

Khi có vài chục đơn hàng thì không là vấn đề. Nhưng khi có hàng trăm và ngàn khách thì nó vượt tầm kiểm soát. Vì trừ khi bạn là thiên tài thì có lẽ mới tự ghi nhớ được hết.

Như miêu tả trên, bạn đang mắc phải vấn đề về giới hạn của công sức và thời gian. Ban đầu thì chưa nhưng dần dần nó càng được trông thấy rõ.

Ngay lúc này, sản phẩm trí thức được tận dụng để giảm thiểu cản trở. Bằng cách sử dụng một công cụ, một phần mềm, một bàn tay vô hình, bạn dần điều khiển mọi thứ như tự động.

Trong vô số thi có thể lấy KiotViet là một ví dụ.

Đây là một phần mềm được phát triển để giúp quản lý bán hàng bằng cách thu gọn hàng vạn điều bạn làm mỗi ngày vào một chỗ.

Thay vì phải tốn công ghi chép mỗi lần bán hay nhập hàng, bạn chỉ cần nhập thông tin trên phần mềm. Thay vì tốn hàng giờ bên sổ sách với các con số mờ đi bởi vết tay, thì việc đó bây giờ được tính ngay lập tức. Thay vì phải cần thuê nhiều nhân viên để phụ trách, bạn có thể tiết kiệm chi phí để dùng vốn làm tăng qui mô.

Với sự trợ giúp đó, bạn có thể phân tích dữ liệu, kiểm soát nguồn thu chi, chính xác hóa lượng hàng và tối ưu hoạt động. Nếu có hai cửa hàng hoặc hơn, bạn không cần phải tốn công chạy qua lại mà có thể theo dõi từ xa.

Tất cả những thứ đó khi được cộng lại biến thành một cỗ máy sáng tạo với bạn là người điều khiển chính.

Cái gọi là giới hạn về sức lực và thời gian gần như không còn nữa mà bạn đang làm việc vượt bậc. Từ đó, bạn phát triển trên nền tảng tri thức với sự vô tận là điểm dừng. Rồi khi hàng triệu người cùng vận hành trên nguyên lí tương tự, thì đó là sự phát triển và thịnh vượng.

Trở lại câu hỏi ban đầu, “Điều gì phát triển nền kinh tế và tạo thịnh vượng?”. Câu trả lời là tri thức, sự tổng hợp của kiến thức tích lũy và không ngừng cải tiến.

Đó là cách con người đi từ lao động nguyên thủy sang kinh tế sáng tạo, từ giới hạn của cơ bắp sang vô hạn của trí tuệ. Chìa khóa không nằm ở tài nguyên hay địa lí mà trong chính con người. Hãy để cỗ máy này biến chuyển và bạn là thuyền trưởng.

# **GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU VÀ SỨC HÚT CÁ NHÂN**

Có hàng tỉ người trên thế giới nhưng chỉ một số ít được coi là “Người ảnh hưởng”. Mạng xã hội là sân khấu và bạn có thể chọn làm khán giả hoặc người đám đông hướng đến. Thương hiệu bắt đầu với cá nhân và bạn phải là người xây dựng nó.

Bạn, những khách hàng, đang bị cuốn theo một cách vô giác. Đó là sức mạnh của thương hiệu.

Vào năm 2015, tôi sang Kuala Lumpur du lịch. Khách sạn tôi ở cách tòa tháp đôi Petronas tầm vài trăm mét và có thể thấy nó từ cửa sổ phòng. Sáng hôm sau dậy đi dạo, tôi cảm thấy buồn ngủ vì thiếu cà phê. Thế là tôi đi vòng quanh để tìm.

Mặc dù đã thấy và lướt qua hàng chục quán khác nhau nhưng cuối cùng tôi lại chọn Starbucks với ly cappuccino đá. Tôi rất ít uống chuỗi này nhưng khi ở một nơi xa lạ, logo có hình nàng tiên cá trắng trong hình tròn màu xanh lá cây lại lôi cuốn tôi.

Lúc đó tôi chưa đủ nhận thức nhưng bây giờ khi nhìn lại thì đó không phải là lựa chọn ngẫu nhiên mà là kết quả thành công của quá trình xây dựng thương hiệu.

Điều này khiến tôi suy ngẫm rất nhiều vì phải mất khá lâu, có thể là hơn chục năm, để tôi bắt đầu nhận ra sức mạnh nhận dạng. Tôi chưa bao giờ là một người tìm hiểu về marketing, trừ vài môn bắt buộc thời đại học. Tôi cũng chẳng hiểu sao các doanh nghiệp lại bỏ hàng tỉ tiền quảng cáo. Càng không hiểu những bạn làm trong ngành đó đóng góp gì cho xã hội.

Nhưng bây giờ khi chính tôi đang tìm kiếm chỗ đứng trong lĩnh vực đã có quá nhiều người tồn tại rồi thì mới bắt đầu cảm phục những con người dùng trí óc để tạo giá trị tinh hình. Từ việc lựa chọn quán cà phê khi hẹn bạn bè, khách sạn khi nghỉ mát, hãng hàng không khi bay, công ty lữ hành khi đi du lịch, fanpage khi đọc tin tức hay thậm chí một tài khoản Facebook cá nhân khi tò mò về góc nhìn riêng.

Vừa rồi một nhà thiết kế Nhật Bản đã được trả 7 tỉ đồng để tái thiết kế logo của Xiaomi. Kết quả cuối cùng gây tò mò và làm nhiều người khó hiểu vì nó quá đơn giản. Ông ta chỉ làm cong bốn góc và thay đổi màu một chút. Nhiều người nhìn vào không hiểu sao nó có giá trên trời như vậy trong khi bất cứ một học viên thiết kế nào cũng có thể mở Illustrator và làm y chang trong vòng vài phút.

Nhưng chúng ta quên rằng Xiaomi không trả 7 tỉ cho vài

phút vẽ mà cho uy tín 40 năm của người thực hiện và thương hiệu cá nhân của ông ta. Tôi cũng có thể vẽ đẹp hơn và cá là bạn cũng vậy, nhưng chúng ta không có giá trị thương hiệu của Kenya Hara. Nếu là một người bình thường làm thì chắc sẽ không ai quan tâm, nhưng vì nó của một nhà thiết kế có tên tuổi nên lại được coi là tác phẩm.

Khi thấy kết quả cuối cùng thì trông không hề phức tạp. Nhưng để dẫn đến những nét trông dễ làm đó là cả một vấn đề. Nếu ai đó kêu bạn phải thiết kế lại từ đầu thì có lẽ sẽ đúng hình ngay vì không biết phải làm gì. Kenya Hara tốn 40 năm để vẽ trong vài phút, logo Xiaomi có giá 7 tỉ vì nó mang giá trị của 40 năm thương hiệu cá nhân chứ không phải vì vài phút trên máy tính.

Đạo gần đây, trong nước nổi lên một nhà thiết kế nội thất với giá trên trời – Thái Công. Nếu bạn muốn thuê ông ta thì phải bỏ ít nhất 11 tỉ đồng. Thực hư ra sao thì tôi không rõ, có ý kiến đồng ý và trái chiều, đó là điều bình thường.

Có thể người khác cho rằng Thái Công không phải là người thiết kế giỏi nhất, tôi cũng chẳng xác minh được. Cũng có thể bạn cho rằng ai cũng làm được như ông ta nhưng với giá thấp hơn mức trên trời kia.

Rất đúng, không hề sai. Nhưng các bạn quên rằng năng lực thôi chỉ chiếm một phần nhỏ trong thành công. Nhất là trong ngành sáng tạo, nơi khái niệm chất lượng không cố định mà được quyết định bởi người khác và thị trường.

Bạn có thể thiết kế giỏi nhưng nếu không biết quảng bá bản thân, xây dựng uy tín và giao lưu trong cộng đồng thì sẽ không ai biết đến bạn.

Bạn có thể không thích ông ta nhưng phải thừa nhận rằng người đàn ông đó đã thành công trong việc định dạng thương hiệu cá nhân ở phân khúc nhất định, quảng bá bản thân trên mạng xã hội và nâng cao giá trị sản phẩm. Đó là cốt lõi và sức mạnh, còn năng lực thôi chỉ là sự tối thiểu mà ai cũng có thể sao chép. Thay vì chỉ trích thì hãy học hỏi và tập xây dựng hình ảnh tương tự trong mắt công chúng. Đó là cách bạn bắt kịp với người hơn mình.

Trong thế giới internet cũng vậy. Có hàng triệu và tỉ người dùng nhưng tại sao chỉ một số ít được coi là “Người ảnh hưởng”. Những PewDiePie, Mychonny, Michelle Phan, Giang Oi hay Khoai Lang Thang đều là những cá nhân bình thường. Bất cứ ai cũng có thể lên YouTube bình luận, chọc vui, trang điểm, kể chuyện hay đi du lịch rồi quay lại. Nhưng sự khác biệt giữa đám đông kia và nhóm thiểu số này là một bên chỉ coi còn một bên chủ động phát triển tên tuổi. Kết quả phản ánh hành động và công sức. Số đông kia gần như vô danh và ít ai biết đến, còn số ít kia trở thành những người được cộng đồng theo dõi. Bạn có thể thích hay ghét nhưng họ đã có chỗ đứng nhất định.

Đó là sức mạnh của thương hiệu cá nhân.

Tại sao không phải là bạn mà lại để người khác thực hiện.

Có phải vì lười, thụ động, nhát, mắc cỡ, tự ti hay đơn thuần là không có nhu cầu. Dù lí do là gì đi nữa thì đó là lựa chọn cá nhân.

Nhưng đừng quên rằng cho mỗi vạn người im chờ đợi thì sẽ luôn có một người nắm bắt cơ hội. Chính vì điều đó, họ thành công.

Nếu muốn để lại dấu ấn trong đời thì hãy bỏ tính ngại ngùng và không ngừng va chạm. Tài năng trong thầm lặng là tài năng chét, vì không ai nhớ đến một con chim không biết hót. Thế giới này bao dung nhưng thành công không dành cho người im lặng.

Mạng xã hội cũng như cuộc đời, nó là sân khấu và bạn có thể chọn làm khán giả hoặc người đám đông hướng đến. Thương hiệu bắt đầu với cá nhân và chính bạn phải là người xây dựng nó.

# **ĐÀN BÀ**

## **KHÔNG LÀM VIỆC NHÀ**

### **THÌ CÓ THỂ**

# **THỐNG TRỊ THẾ GIỚI**

Thời Đò Đá, phụ nữ ở nhà thì có lí. Còn bây giờ trong kỉ nguyên kinh tế sáng tạo thì hãy để họ dẫn thân cho sự nghiệp. Đàm ông nên phụ việc nhà, có gì khó đâu. Hãy để phái nữ tỏa sáng ngoài xã hội.

Nếu trước đây đàm ông thống trị nền kinh tế thì bây giờ phụ nữ đang chiếm một phần không nhỏ. Dự tính trên toàn cầu, sức mua của phụ nữ là \$31 nghìn tỉ (năm 2019) và sẽ tiếp tục gia tăng.

Ngày xưa, thời Đò Đá đến cận hiện đại, trước cái gọi là công nghiệp hóa, vai trò của nam và nữ được phân ra rất rõ. Đàm ông là phái mạnh nên có nhiệm vụ dùng sức để săn bắt. Còn đàm bà vì chân yếu tay mềm nên phải ở nhà lo chuyện nội trợ. Không lẽ đổi ngược lại, kêu đàm ông ở nhà rồi đẩy đàm bà ra mặt trận mới gọi là công bằng sao.

Qui luật đó được tồn tại và thành lề thường trong bất cứ xã hội nào. Nhưng bắt đầu từ thế kỉ 20, với sự hỗ trợ của máy móc, đàm bà bắt đầu đi làm và có tiếng nói hơn trong xã hội.

Dù không có bắp thịt nhưng với qui mô sản xuất, họ có thể trở thành công nhân. Từ đó vai trò của phụ nữ được tái định nghĩa.

Rồi ki nguyên kĩ thuật số và kinh tế sáng tạo nổi dậy. Phụ nữ bây giờ có thể tham gia vào nhiều ngành nghề và kiếm tiền không phải bằng sức mạnh mà từ trí tuệ. Từ marketing, nội dung, tiếp thị, phân tích tài chính, kế toán, bán hàng, chăm sóc khách hàng cho đến truyền thông, tất cả đều có dấu ấn của người nữ.

Với xu hướng này thì chúng ta nên tự nhìn lại vai trò của giới tính. Ngày xưa, nếu nói phụ nữ làm nội trợ là niềm vui thì hoàn toàn đúng bởi ngoài ra họ khó làm được gì hơn vì về sức khỏe họ không mạnh bằng đàn ông. Còn bây giờ, họ là một phần không thể thiếu trong nền kinh tế toàn cầu.

Chính vì điều đó nên không thể bắt họ phải ở nhà rửa chén mãi, cũng không thể kêu họ nên coi nội trợ là niềm vui duy nhất. Ước mơ của họ đang nằm ngoài xã hội to lớn kia. Nếu ai đó nghĩ rằng ở nhà là hạnh phúc thì cũng không có người nào cản trở, nhưng đừng bao giờ muốn phụ nữ khác cũng như mình.

Tại sao đàn ông không góp phần trong việc nấu ăn, lau nhà và chăm con chứ. Nhất là khi người vợ của họ cũng phải đi làm chứ không ngồi một chỗ nhận lương. Không có người phụ nữ nào muốn thay đổi vai trò của người chồng, họ chỉ muốn sự tiến bộ hơn.

Đàn ông là phái mạnh nên đi làm kiếm tiền là nhiệm vụ. Đừng bao giờ than trách hay phàn nàn, nó chỉ cho thấy bạn là một kẻ hèn nhu nhược. Phụ nữ ngược lại, là phái yếu nên sẽ gánh phần nhẹ nhàng hơn. Nhưng cả hai đều phải chia sẻ gánh nặng cho nhau chứ không nên phân cực.

Việc người chồng sau giờ làm nấu ăn có gì là khó. Sau khi ăn xong thì rửa chén có gì là phức tạp. Nếu rảnh thì vừa nghe nhạc vừa lau nhà có gì là ghê gớm.

Trong khi phụ nữ phải mang nặng đẻ đau, tốn hàng giờ nuôi con và làm việc nhà không công. Nếu ai đó muốn phàn nàn về bất công thì đó nên là người nữ chứ không phải nam. Làm đàn bà trong kí nguyên sáng tạo không chỉ là ở yên một chỗ, mà là dấn thân cho sự nghiệp nhằm để lại dấu ấn cho đời. Thay vì kiềm chế, hãy để họ thành công. Còn đàn ông thì hãy làm công cụ hỗ trợ ngoài đảm nhận việc chính, đó là kiếm tiền nuôi gia đình.

Vậy “Đàn bà không làm việc nhà thì làm được cái gì?”. Họ có thể dùng trí tuệ của mình để làm giàu, thay đổi xã hội và thống trị thế giới.

# VÌ SAO NGƯỜI VIỆT NAM ÍT MUA BẢO HIỂM NHÂN THỌ

Ở các nước tiên tiến khác cũng có “Bảo Hiểm Nhân Thọ” (BHNT) nhưng hình thức tham gia khác nhau. Ví dụ, Canada, Úc và Châu Âu thì người đi làm đóng một phần của lương vào quỹ hưu trí. Rồi một phần số tiền đó được dùng để mua gói bảo hiểm.

Còn ở Việt Nam, người dân vừa phải đóng Bảo Hiểm Xã Hội và nếu tham gia BHNT thì coi như đóng hai lần.

Mình quen cũng mấy chục người làm trong ngành bảo hiểm. Nếu phải phân tích lí do vì sao người dân ngại và không tin tưởng thì như sau.

Họ phải đóng theo gói chứ không tính theo phần trăm của lương. Ví dụ tôi làm lương 10 triệu, BHNT nên là 2% của lương dù ít hay nhiều đi nữa. Vậy thì tôi sẽ tự giác tham gia. Lúc tôi đi làm thì sẽ đóng, còn nghỉ làm thì không. Chứ đóng theo gói 10-20-30 triệu thì hơi cao và phiền.

Với mô hình tuyển dụng nhân sự sales ngắn hạn, các công

ty bảo hiểm đua nhau tuyển nhân viên bán hàng. Họ chỉ tập trung vào chốt hợp đồng để ăn hoa hồng. Sau đó nghỉ rồi người mua không biết liên hệ ai. Tôi thấy cần xem lại, không thể chạy doanh số như vậy được. Người ta mua vì tin tưởng con người, lấy đi yêu tố đó thì không ai tin nữa.

Họ không dư tiền. Cái này nghe vô lí nhưng mà lương trung bình 10 triệu, sau khi trừ hết chi phí sinh hoạt thì không còn dư nhiều cho nên chi người dư tiền tham gia.

Nội dung giải thích về các gói bảo hiểm thì quá khó hiểu và rườm rà. Không phải tôi chê, mà khi đọc những bài quảng cáo về bảo hiểm thì phần lớn phải mất nhiều thời gian mới hiểu. Nhiều người bây giờ đánh đồng BHNT với đầu tư vì có gói quỹ mở đi kèm.

Thứ mà ngành BHNT cần bây giờ không phải là thêm nhân viên bán hàng mà chỉnh lại mô hình. Ví dụ, thay vì tính theo gói thì theo phần trăm của lương, ít hay nhiều cũng là tiền.

Trên hết, cần một ai đó giỏi trình bày và giải thích vấn đề cho người khác hiểu. Vì riêng điều này thôi đã là một nghệ thuật rồi.

Hiện tại tôi chưa tham gia Bảo Hiểm Nhân Thọ vì mô hình chưa phù hợp. Nhưng tương lai có thể sẽ khác.

# **60%**

## **NGƯỜI GIÀ**

## **KHÔNG CÓ**

# **LƯƠNG HƯU**

Đa số người già ở Việt Nam không có “Lương hưu tri” là điều rất đau lòng nhưng lí do không như các bạn nghĩ. Con người Việt Nam từ té và con cái không ai mà không thương cha mẹ, loại bất hiếu luôn có nhưng cực ít và đáng lên án.

Trước tiên, định nghĩa của “Người già” ở đây là hơn 65 tuổi và 60% không có lương hưu nào.

Nguyên nhân theo tìm hiểu của tôi là như sau:

1. Thé hệ chiến tranh. Thé hệ sinh ra và lớn lên trong những năm 1950-1975 thì trải qua một giai đoạn đau lòng. Lúc đó chỉ có kinh tế nửa vời vì đang chiến tranh.
2. Thé hệ kinh tế bao cấp. Tương tự như trên, thời cha mẹ thì khó khăn lắm.
3. Bảo Hiểm Xã Hội Tự nguyện (BHXH) chỉ bắt đầu triển khai toàn quốc từ năm 1995 (theo tìm hiểu). Nghĩa

là tính tới nay chỉ 26 năm nên chỉ người trung niên trở xuống mới tham gia.

4. Đa số người dân ở nông thôn và làm “kinh doanh tự do”. Nghĩa là họ không có nhận lương mà tự tìm kế sinh nhai. Cho nên rất khó thu BHXH.

5. Hệ thống tài chính hưu trí chưa phát triển. Nhiều bạn hay lôi Mỹ Âu vào nhưng quên rằng hệ thống của họ đã tồn tại trăm năm rồi. Việt Nam đang đi đúng hướng và cần thời gian để phổ cập.

Để giải quyết tình trạng này thì cần sự phối hợp giữa chính sách công và tư nhân. Chính phủ gánh vai trò Bảo Hiểm Y Tế và Xã Hội để thiết lập mức cơ bản. Khi đi bệnh viện thì sẽ hiểu được chức năng của nó.

Còn về tư nhân thì đang phát triển hai mảng, đó là Bảo Hiểm Nhân Thọ (BHNT) và Quỹ Hưu Trí. Chúng ta có thể suy nghĩ lại chính sách như miễn đánh thuế lợi nhuận của quỹ hưu trí (nếu đang). Mức để tham gia BHNT cũng cần được giảm và tính theo phần trăm thu nhập thì mới có thể thuyết phục người khác tham gia được.

Khi hai cái cộng lại thì tạo ra hệ thống hưu trí. Một người con đi làm có thể dùng tiền đó nuôi gia đình về sau để không ai bị bỏ rơi. Con cái yêu cha mẹ nhưng cần có hệ thống chứ không thể trả hiếu tự phát và độc lập được.

**Người già ở Việt Nam không có lương hưu trí không phải vì con người tàn nhẫn hay ác độc mà vì hệ thống tài chính hưu trí chưa hoàn chỉnh và cần thời gian để phát triển.**

# LƯƠNG TĂNG

VÀ

## ẢO GIÁC LẠM PHÁT

Vài năm trước, một sinh viên mới ra trường sẽ mừng nếu được nhận ở vị trí khởi điểm với lương 5 triệu kèm phúc lợi. Bây giờ, năm 2021, thì số tiền đó chỉ là thực tập. Còn lương khởi điểm chính thức đã là 8-10 triệu rồi.

Nhưng lạ lùng thay, họ chê thấp vì không thể làm được gì với đồng lương đó. Trước đây ai được trả trên 20 triệu mỗi tháng là quản lý trung cấp, nhưng bây giờ nó phổ biến đến mức người ta coi đó là bình thường.

Từ bên ngoài nhìn vào thì giống như đang tăng trưởng nhưng nếu phân tích thì đây là “Ảo giác lạm phát”. Lương tăng nhưng đó không phải vì năng suất tự nhiên mà vì tiền quá mất giá. Nếu so với nhà đất hay chứng khoán thì còn ít vì trong cơn bão tiền tân tạo hiện tại, ai cũng có cảm giác mình thành đạt vì lương ngày càng cao.

Nhưng bạn mua được bao nhiêu với số tiền đó. Vào năm 2018 thì một lượng vàng SJC là 36,60 triệu, còn bây giờ là 55,85 triệu, tăng 53%. Tiền lương của bạn có bắt kịp sự trượt giá không.

Tăng lương không có nghĩa là thịnh vượng, nhà đất lên mây hay chứng khoán lên trời cũng tương tự. Mọi thứ xung quanh không ngừng tăng giá. Từ tô phở, ổ bánh mì cho đến ly cà phê.

Giá trị thực sự của đồng tiền nằm ở việc bạn có thể đổi láy bao nhiêu hàng hóa với nó. Còn không thì đó chỉ là lạm phát, sự mất giá của tiền bạc nhưng làm ảo giác mình giàu có hơn cho đến khi đi mua sắm.

# THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ BÓC LỘT

HAY  
**CỨU VỐT CON NGƯỜI?**

Giữa cơn đại dịch COVID-19, khi hàng loạt doanh nghiệp thua lỗ và nhiều người mất việc thì các công ty bán hàng online lại phát triển vượt bậc và không có đinh dừng lại.

Trong khi các chủ sở hữu thấy tài sản mình tăng vọt thì những người làm công ở dưới không có gì thay đổi. Chính điều này đã tạo ra xung đột ngầm giữa tầng lớp giàu và nghèo.

Tôi đồng ý phân nửa quan điểm rằng các nhân viên cấp thấp nên được trả lương cao hơn để họ có thể lo cho gia đình. Tôi cảm thấy đây là điều cần thiết mỗi lần thấy tài xế giao hàng phải chịu nắng bụi với đồng lương không cao chút nào. Nhiều đơn vị còn thuê cộng tác viên và không có bảo hiểm hay phúc lợi gì. Là một người tiêu dùng, tôi không hề cảm thấy thoải mái chút nào. Chúng ta cần chính sách cân bằng hơn.

Tuy nhiên, không thể dựa vào đó để nói rằng các công ty

Thương mại Điện tử (TMĐT) “bóc lột” người lao động được. Người ta chỉ thấy điều họ muốn mà không có cái nhìn tổng quát.

Hãy suy nghĩ và đặt câu hỏi ngược lại, “Nếu không có TMĐT thì những con người đó sẽ làm gì và ở đâu?”.

Nếu ở Mỹ thì họ sẽ có công việc khác không tốt đẹp gì và với đồng lương tối thiểu thấp hơn, chưa kể mất đi bước đệm vào thị trường lao động. Nếu ở Trung Quốc thì những nhân viên giao hàng sẽ còn ở quê làm nông và không bao giờ thoát nghèo. Còn nếu ở Việt Nam thì có lẽ họ đang ở nhà chết đói hoặc làm việc gì đó có giá trị thấp hơn nhiều.

Đó là lao động cấp thấp. Vẫn đề đó cần được giải quyết để đôi bên có tiếng nói chung. Nhưng nhìn rộng hơn thì sự phát triển của TMĐT đã tạo ra việc làm ở mảng khác mà chúng ta không thấy.

**- Marketing |** Chưa bao giờ ngành này lại phát triển đến vậy. Nhờ TMĐT mà hàng chục ngàn sinh viên ra trường có việc làm lương trên trung bình.

**- Kế toán, chăm sóc khách hàng |** Tương tự như trên, khi một công ty mở rộng thì họ tạo ra vô số vị trí.

**- IT |** Cái này khỏi nói, TMĐT đang dần biến mình thành các công ty công nghệ. Thủ hỏi bây giờ có ngành nào lương cao hơn?

Về mặt khách hàng thì chúng ta quá được lợi. Hãy nhớ lại

trước đây, khi bạn cần mua thứ gì đó gặp khó khăn bao nhiêu thì bây giờ lại thuận tiện bấy nhiêu. Riêng tôi, bây giờ chỉ mua sách trên Amazon và Tiki, nếu ra tiệm sách thì vừa đắt hơn và cũng không có nhiều cuốn để chọn.

Còn về khía cạnh nhà sản xuất thì các nền tảng buôn bán online đã tạo ra hệ sinh thái các nhà kinh doanh nhỏ lẻ với chi phí vận hành siêu thấp. Không có TMĐT thì có lẽ kết quả sẽ tồi tệ hơn.

Chẳng ai bóc lột ai, không ai trả lương cao cho vị trí thấp cả. Những người lao động kia cũng xứng đáng với đồng tiền nhận được và họ sẽ có thể phát triển hơn nữa. Tất cả đều có lợi. Nếu có công việc nào tốt hơn thì không ai cấm họ thay đổi, nhưng vào thời điểm hiện tại thì không.

Nếu muốn có việc làm thì hãy ngừng chỉ trích mà hãy cổ vũ cho sự thành công của những người tạo ra việc làm. TMĐT không phải là thủ phạm, họ là những anh hùng đang thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế trong kỷ nguyên hiện đại. Hãy cảm ơn họ!

# **UỐNG CÀ PHÊ LÀ LÃNG PHÍ HAY ĐẦU TƯ?**

Tôi cực không thích những khái niệm tài chính cá nhân như “Tài sản tiêu sǎn” vì nó quên đi yếu tố con người trong xã hội. Chúng ta không thể nào phân loại chi tiêu một cách cứng nhắc như vậy được.

Chi tiêu cho cà phê là ví dụ. Nó là chi tiêu nhưng cũng là đầu tư tùy theo bối cảnh. Nếu các bạn tiếc tiền lè đi cà phê thì sự nghiệp sẽ đậm đà tại chỗ.

“Một ly cà phê hay trà sữa 50 nghìn đồng là lãng phí hay xứng đáng?”. Đây có lẽ là một câu bạn hay hỏi trong đầu, tôi cũng vậy.

Nếu bạn chỉ mua vì thích, uống không có cảm giác hay không thấy ngon thì đó là chi tiêu không cần thiết. Vì bạn không để hồn mình vào trong ly. Uống thấy nó nhạt. Vừa cầm ly mà tự nói “Uống cũng được, vứt cũng không sao”.

Còn nếu bạn đi cà phê với bạn lâu năm không gặp, hẹn hò với một cô gái (hay trai) hay gặp đối tác thì đó chính là đầu tư. Vì bạn sẽ nhận được lợi ích từ số tiền đó. Nó không phải

chỉ là tiền mà là cảm giác mang lại. Khi bỏ tiền mua không gian để trò chuyện giữa một đô thị, bạn đang đầu tư thời gian vào một mối quan hệ. Khi mua một ly nước lạnh giữa trời nóng, đó là sự đầu tư vào sự hợp tác. Không ai thích làm ăn lâu dài với một người mà một ly cà phê cũng tiếc cả.

Cá nhân tôi làm trong lĩnh vực sáng tạo chữ và hình nên đôi lúc căng não, nhất là khi cạn ý tưởng và không có hứng thú. Cách giải quyết vấn đề này là tôi ra quán để thư giãn. Tôi có thể tự pha ly cà phê ở nhà ngon trong tự hoặc hơn nhưng vẫn ra quán. Vì đó là nơi tôi gặp bạn, người thân, đồng nghiệp hay đơn giản là ngồi thư giãn để lấy lại tinh thần làm việc.

Nhiều lúc không cần lí do gì mà chỉ là thèm trà sữa. Tôi mua để tự thưởng cho bản thân. Khi thấy vui thì không còn mệt mỏi nữa. Đó cũng là sự đầu tư cho tinh thần.

Đừng coi đó là sự lãng phí mà bạn đang dùng tiền để nạp năng lượng, nhờ vậy thì mới có hứng để tiếp tục. Bỏ 50 nghìn đồng để có được ý tưởng một triệu hay chục triệu thì đó có đáng không. Theo tôi thì không có phí vì tôi nhận được thành quả từ nó.

Miễn sao đừng lạm dụng. Sống thì phải biết tận hưởng một chút thì mới có thể tích cực. Niềm vui chính là lí do vì sao chúng ta tiếp tục làm việc. Nếu không thì không khác gì cái xác biết đi.

# VÌ SAO STARBUCKS GẶP KHÓ KHĂN ở VIỆT NAM?

Âm tượng của tôi về Starbucks là mức độ lan rộng của thương hiệu. Riêng cá nhân tôi thì không ưng lầm cà phê của họ vì như đa số người Việt Nam khác, cảm thấy nó nhạt và đắt tiền. Nếu có quán Highlands kế bên thì tôi sẽ không bao giờ chọn Starbucks.

Lần cuối tôi đến Starbucks là quán trên đường Bạch Đằng tại Đà Nẵng để đổi vị. Thú thật tôi không thích lầm vì lười quen với cà phê Việt Nam rồi.

Nhưng khi ra nước ngoài, ví dụ như lần cuối là Singapore và Malaysia, thì tôi lại chọn Starbucks vì biết chất lượng của họ ra sao. Tương tự như McDonald's vậy, tất cả sản phẩm được đồng bộ hóa dù ở bất cứ nơi đâu trên thế giới. Nếu bạn là người địa phương thì sẽ không chọn vì quen chỗ khác. Nhưng nếu là du khách thì sẽ nhận diện ra thương hiệu ngay.

Đó là bí quyết của Starbucks. Nếu bạn chê thì có lẽ chưa hiểu vấn đề. Người ta bỏ tiền uống Starbucks vì họ biết nó sẽ vẫn vậy, toilet sạch và nhân viên luôn thân thiện. Khi ở nơi lạ, chúng ta sẽ tìm đến chỗ từng đến và Starbucks mang lại cảm giác an toàn.

Nếu để ý, âm lượng của các quán khác có thể hơi to còn ở Starbucks thì không quá nhỏ cũng không quá lớn. Quán luôn thơm mùi cà phê, khiến tôi dễ chịu.

Tuy nhiên, Starbucks cũng như các chuỗi cà phê quốc tế khi tới Việt Nam đều ít nhiều gặp trở ngại phát triển vì họ thực sự không hợp với người địa phương. Không chỉ là giá cả mà còn là vị.

Chúng ta quá quen với việc uống cà phê đậm cho nên những Gloria Jean's và Starbucks rất nhạt. Chưa kể 70 nghìn đồng một ly là hoàn toàn không vừa phải với túi tiền của đa số người dân. Nếu quan sát thì sẽ thấy đa số là du khách và dân ngoại quốc uống.

Người địa phương thì đã có Highlands, Trung Nguyên, Phúc Long và The Coffee House phục vụ khá tốt rồi. Giá cả thì phân nửa những chuỗi ngoại nên không có lí do gì để thay đổi. Còn người bình dân thì mua ly 10-20 nghìn đồng mang đi chứ đâu cần tốn thêm tiền làm gì.

Giống như McDonald's, họ có tham vọng chiếm thị trường đồ ăn nhanh nhưng quên rằng ẩm thực Việt Nam quá ngon và rẻ. Tại sao phải trả 100 nghìn đồng cho phần Big Mac

khi ổ bánh mì chỉ 20 nghìn đồng.

Về ẩm thực thì Việt Nam rất phong phú và đa dạng. Bạn chỉ cần đi du lịch, du học hoặc ra khỏi nước một thời gian là sẽ nhận ra. Cho nên không phải cái gì chuỗi ngoại làm cũng đúng. Mỗi địa phương có nhu cầu và đặc điểm riêng.

Đừng coi đây là thất bại của Starbucks mà là chiến thắng cho cà phê và ẩm thực Việt.

# CÁC HÃNG ĐỒ ĂN NHANH THẤT BẠI ở VIỆT NAM

Đồ ăn nhanh thất bại ở Việt Nam không phải  
vì dân nghèo mà vì đồ ăn Việt quá ngon

Nếu bạn thích phân tích cổ phiếu, thị trường và tài chính thì đây là một trường hợp khó có thể bỏ qua. McDonald's là một chuỗi đồ ăn nhanh lớn với tổng vốn hóa hơn 155 tỉ USD. Với cỗ máy marketing săn cá, họ đã thành công trong việc chinh phục gần như toàn cầu, cho nên hiếm khi nào gặp trường hợp ngược lại.

Nhưng khi vào Việt Nam thì họ chậm lại với hiện tại chỉ có 23 cửa hàng trên toàn quốc, quá nhỏ so với tham vọng 100 cửa hàng từ lúc đầu.

Khi một chuỗi đồ ăn nhanh nào đó của Mỹ thất bại hay gặp khó khăn ở đâu đó thì người ta sẽ ít nhiều nghĩ rằng người dân ở đó nghèo nên không có đủ tiền mua. Đây không phải là ngộ nhận riêng lẻ đâu mà còn là suy nghĩ chung của nhiều người.

Tôi cũng từng nghĩ vậy, ngay cả trước khi McDonald's vào

Việt Nam vì với giá thành đó thì ít ai mà mua ăn. Do thu nhập trung bình ở ta vẫn thấp so với các nước khác.

Việc cho rằng “Việt Nam nghèo nên các hàng đồ ăn nhanh thất bại” xét ở một số mặt thì đúng nhưng chưa toàn diện.

Hiện tại với mức lương 10-15 triệu/tháng ở Sài Gòn hay Hà Nội thì một bữa ăn Big Mac Meal với giá 80-100 nghìn đồng (lâu rồi không đi nên quên giá) thì quá cao so với một ngày lương. Cho nên người ta sẽ thỉnh thoảng ăn chứ không thường xuyên.

Tuy nhiên, cũng tương tự như trường hợp của Starbucks, nếu chỉ xét về giá và thu nhập thôi vẫn sẽ không giải thích được vì nguyên nhân không nằm trong các con số. Nhiều phân tích viên ngồi trong phòng máy lạnh với Excel trên màn hình đang quên đi một yếu tố quan trọng mang tính chất quyết định. Đó là Việt Nam là vương quốc ẩm thực đường phố.

Nói ra không phải vì tôi là người yêu nước hay để khởi động niềm tự hào dân tộc, mà vì nó ngon thực sự. Hãy hỏi bất cứ ai đã đi xa dù là du học, làm việc hoặc định cư thì sẽ luôn nhớ ẩm thực Việt. Đồ ăn của chúng ta đặc trưng và khó có thể thay thế được.

Hãy bước ra đường phố thì sẽ thấy sự nhộn nhịp. Từ xe bán bánh mì, hủ tiếu gõ, quán cơm tấm, quán phở, cô bán xôi hay đơn giản là một quán via hè với nét riêng. Xung quanh bạn là đồ ăn kèm với sự tiện lợi của chiếc xe máy.

Từ đó bạn có thể bắt đầu hình dung và tự hỏi: Tại sao ai đó phải bỏ 100 nghìn đồng để ăn McDonald's trong khi ổ bánh mì vừa ngon mà chỉ có giá 20 nghìn đồng? Tại sao phải mua Starbucks với giá gấp đôi của Phúc Long, Highlands hay The Coffee House?

Bạn bắt đầu hiểu ra chưa? Họ nghĩ rằng vì có thương hiệu McDonald's, cái tên Tây hay phong cách hiện đại thì sẽ thắng. Nhưng sai quá sai. Người Việt Nam dù lương thấp hay cao thì cũng đã có quá nhiều đồ ăn xung quanh mình và nó rẻ hơn rất nhiều. Chưa kể với những dịch vụ của Grab hay Now thì có thể ngồi nhà đặt đồ rồi shipper giao tận nơi. Đồ chuỗi nào của Tây Phương có thể làm vậy với giá cạnh tranh hơn.

Họ muốn mang vào Việt Nam mô hình đồ ăn nhanh nhưng quên rằng chúng ta đã có nó từ lâu. Đầu phải lúc nào những kế hoạch kinh doanh cũng đúng. Cho dù nếu McDonald's và phở có cùng giá thì tôi vẫn sẽ ăn phở vào buổi sáng vì tôi cần đồ ăn nước khi cơ thể chưa tỉnh.

Các hàng đồ ăn nhanh thất bại ở Việt Nam không hoàn toàn do người Việt nghèo, mà vì họ đã có quá nhiều lựa chọn khác phong phú hơn. Những McDonald's hay Hungry Jack thất bại không phải vì giá quá cao, mà vì đồ ăn Việt Nam quá ngon. Chúng ta nên coi đó là lợi thế.

Đừng mong đánh bại ẩm thực Việt ngay trên đất Việt Nam vì đồ ăn ngon nơi đây có thừa.

# THE COFFEE HOUSE, NGUYỄN HẢI NINH RA ĐI và CẢM NHẬN CÁ NHÂN

Nếu có một quán cà phê gắn liền với thời gian trong độ tuổi 20 đến 30 của tôi thì có lẽ là The Coffee House (TCH), mới đó mà đã hơn 6 năm rồi. Tôi còn nhớ như in lần đầu uống Urban Station rồi chuyển qua nơi này. Câu chuyện của người sáng lập luôn làm tôi tò mò.

Là một khách hàng trung thành của The Coffee House, tôi hơi bất ngờ và chúc anh Ninh thành công trong tương lai dù hướng đi là gì đi nữa. Với kinh nghiệm sẵn có thì anh sẽ là bất bại. Thật khó hình dung các cuộc gặp gỡ bạn bè và làm việc bên ngoài sẽ ra sao nếu không có TCH vì khi cần nơi để thư giãn thì đây là nơi đầu tiên tôi nghĩ đến.

Nước uống thì thành thật không có gì đặc sắc. Mặc dù đã uống hết menu nhưng tôi vẫn ưng mỗi trà đào cam sả và sinh tố viet quất. Còn những món nước từ cà phê thì tôi có thể tự pha ở nhà và không có thấy điểm nhấn gì ở quán. Đó là những cảm nhận cá nhân của tôi.

Tuy nhiên, điều nên nhớ đó là chúng ta không chỉ đến quán cà phê để uống nước mà còn để gặp bạn bè, ngồi thư giãn,

tìm chỗ tránh nắng hoặc đơn giản là thích cảm giác ngồi một mình để suy ngẫm về điều gì đó. Năm bắt được tâm lí này, đội ngũ của TCH đã tập trung vào trang trí nội thất và màu sắc để tạo nỗi nhớ trong lòng người. Dù chỉ mua một ly, bạn có thể ngồi từ sáng đến tối. Tôi nghĩ rằng nhiều người cũng sẽ có suy nghĩ tương tự.

Điều quan trọng hơn là khi các chuỗi thương hiệu quốc tế bắt đầu xâm nhập vào thị trường Việt Nam thì họ bắt đầu triển khai triết lí “Trách Nhiệm Xã Hội” (Social Responsibility) trong kinh doanh. Có lẽ Starbucks là cảm hứng tiêu biểu nhất. Muốn xây dựng chuỗi cà phê thì bạn phải bắt đầu với cá nhân tạo ra nó.

Dù là chủ bảo vệ trông xe hay nhân viên pha chế, tất cả đều được nhận lương trên mức tối thiểu kèm quyền lợi như Bảo Hiểm Xã Hội và Y Tế. Tuy ít người thấy tầm quan trọng nhưng từ góc độ của người lao động thì đây là sự khác biệt. Không ai muốn gắn bó ở một nơi không cam kết dài hạn. Tôi luôn thấy được nụ cười của nhân viên TCH mỗi lần ghé uống. Tôi chọn TCH không phải vì họ biết làm cà phê hay nước uống mà biết chăm sóc con người. Có hàng tá quán khác bán rẻ hơn nhưng tôi cảm thấy an tâm hơn nếu biết những người làm ly nước đó được hưởng quyền lợi lao động và có thu nhập đủ sống. Đó là một phần của trách nhiệm xã hội mà hiếm doanh nghiệp nào làm được.

The Coffee House sẽ ra sao sau khi người sáng lập ra đi thì

tôi không rõ, hãy để tương lai trả lời. Nhưng cảm ơn anh Ninh đã mang vào thị trường Việt Nam một sự đổi mới cần có, không chỉ ở phong cách mà là tư tưởng kinh doanh. Nếu cuộc gặp xã giao bắt đầu với cà phê thì The Coffee House bắt đầu với con người.

Cảm ơn anh Nguyễn Hải Ninh và The Coffee House.

# GIA ĐÌNH VÀ QUI LUẬT TÍCH LŨY TIỀN BẠC

Đằng sau thành công của một cá nhân là gia đình.

Tôi rất khó chịu khi đọc bài báo nào đó với nội dung làm giàu như “Chàng trai 9x từ 20 triệu xây dựng doanh nghiệp lên chục tỷ” hoặc “Từ cô gái nghèo, sau vài năm có hệ thống triệu đô”. Không chỉ thiếu trung thực mà còn siêu ảo tưởng bởi vì nó đi ngược với qui luật tiền bạc.

Đó là nếu muốn đẻ ra tiền thì trước tiên bạn phải có tiền. Nếu muốn tạo ra lợi nhuận thì trước tiên bạn phải có vốn.

Không thể nào có chuyện một người trắng tay giàu có từ hư vô như có tiền từ trên trời rơi xuống được. Theo kinh nghiệm xã hội và cuộc sống của tôi thì đa số sử dụng tiền gia đình để phát triển. Đó là nền tảng chung cũng như qui luật từ thời xa xưa đến bây giờ.

Chúng ta luôn cho rằng mình sống trong xã hội của nhiều cá nhân cộng lại, nhưng mỗi người đều là thành phần của một gia đình trước khi là thành viên của xã hội. Cha mẹ lo cho con cái, con cái lo cho thế hệ sau. Từ đó chúng ta có sự tích

luỹ của vốn và kiến thức. Nguyên lý này chưa bao giờ sai và gần như không thể bị bác bỏ.

Hãy nêu tên bất cứ nhà khởi nghiệp hay tỉ phú nào đó nổi tiếng thì sẽ rõ. Bill Gates, Warren Buffett hay Mark Zuckerberg. Tất cả đều được sinh ra trong gia đình khá giả, thành đạt và gia giáo. Gates dùng quan hệ của mẹ, một giám đốc. Buffet có người cha làm nghị sĩ và sở hữu công ty môi giới. Zuckerberg có người cha trí thức có thể lo được cho con cái. Tất cả thành tựu của họ đều là kết quả của một gia đình.

Ở Việt Nam thì càng rõ hơn. Thậm chí tôi đố ai có thể thành công được mà không nhờ nền tảng gia đình. Dù đó là tiền, quan hệ hoặc bài học lâu năm. Ngay cả tôi cũng không phải là ngoại lệ. Nếu không có gia đình thì chưa chắc tôi đã có được ngày hôm nay, dù chẳng thành công hay giàu có gì. Nếu ba mươi năm trước không may sinh ra trong một hộ nghèo thì có lẽ giờ tôi đang đi xuất khẩu lao động hay làm công ở đâu đó rồi. Khả năng tôi được ăn học đầy đủ là gần không.

Dùng tiền gia đình chẳng có gì sai. Những kẻ ác miệng kia với lòng ghen tị hoặc ganh ghét chẳng làm bản thân họ tốt hơn khi dim nền tảng này. Hành vi đó chỉ chứng minh họ là kẻ thát bại đáng bị khinh. Những ai phát triển dựa trên gia đình hãy tự hào vì điều đó.

Tuy nhiên, có ranh giới.

Hãy thành thật và đừng phỉ để tự nâng cao mình lên. Nếu có gia đình hỗ trợ thì cứ nói, tại sao phải giấu dằng sau những tiêu đề sáo rỗng để sống ảo trên báo chí. Không ai đi lên từ số không bao giờ, nếu có thì chỉ tồn tại trong cỗ tích. Nếu tiếp quản tài chính của người đi trước, hãy coi đó là nền và đừng bao giờ lừa dối người khác dằng sau hình ảnh tự lực. Điều đó không khác gì lừa đảo.

Những nội dung về khởi nghiệp từ bàn tay trắng với số vốn đến từ không khí chỉ làm người khác ảo tưởng. Muốn truyền động lực cho cộng đồng thì phải thừa nhận qui luật tiền bạc và nền tảng gia đình. Đó là chẳng có gì đến từ con số không và không ai có thể thành công mà không có nền tảng tích luỹ xuyên thế hệ.

Nếu là con, hãy yêu thương cha mẹ. Nếu là anh chị em, hãy che chở cho nhau. Chỉ khi bạn có được lợi thế và hiểu nguyên lý đó thì mới có thể phát triển được. Vì thành tựu của bạn tuy có thể là nỗ lực cá nhân nhưng nó là kết quả của gia đình.

# HỌC ĐẠI HỌC XONG BÁN BÚN VÀ TƯ DUY SIÊU VIỆT

"Học đại học về bán bún riêu thì có gì sai?  
Chẳng có gì sai cả nếu là đam mê và kiếm  
ra tiền!"

Thật khó để giải thích mục đích của giáo dục đại học là gì khi trên mạng tràn ngập những khoá học online.

Cần gì đến trường khi ai cũng có thể tự học. Cần gì tấm bằng khi nó chỉ là tờ giấy. Và nếu bạn đã tốt bốn năm trường lớp rồi làm gì đó không liên quan, người ta sẽ nhìn với cặp mắt thương hại. Họ sẽ thầm thì "Tưởng học xong làm gì, cuối cùng cũng mờ quán" hay "Học cho đã rồi làm việc như người không học".

Đó có lẽ là một sai lầm về nhận thức. Người ta chỉ thấy cái hữu hình mà quên đi hiệu ứng tàng hình.

Học đại học là để thay đổi tư duy, tạo quan hệ và tích lũy kiến thức. Sau này bạn sẽ áp dụng nó mà ít khi nào nghĩ đến hay nhận ra. Một người bạn của tôi sau khi tốt nghiệp ngành tài chính, đi làm kế toán nhưng nghỉ để kinh doanh

quán ăn. Cách cô ấy thực hiện rất bài bản và khác với người bình thường.

Trước khi mở cửa hàng, cô ấy làm kế hoạch kinh doanh kèm bảng spreadsheet đầy đủ chi tiêu và tình huống tài chính tồi tệ nhất. Nhờ vậy mà không bị bất ngờ.

Chiến lược marketing cũng được cô lên kế hoạch kỹ càng, chú trọng logo, hình ảnh, tạo cơ hội để khách phản hồi và nghiên cứu thị hiếu. Nhờ biết cách thiết kế hình ảnh bằng Adobe và Canva cô ấy tiết kiệm rất nhiều chi phí.

Về nhân sự, cô ấy nhất quyết không trả bằng tiền mặt mà phải theo luật. Nhân viên có bảo hiểm và hưu trí đầy đủ. Không phải vì lòng thương người mà vì làm vậy thì mới khiến họ ở lại lâu dài và ổn định được. Đó là điều học được từ lớp nhân sự.

Về kinh tế vĩ mô, khi ngân hàng trung ương cắt lãi suất cô ấy biết tác động của nó sẽ là gì. COVID-19 sẽ tạo ra xu hướng gì.

Về địa điểm, cô ấy dùng thống kê và dữ liệu để tối đa hóa doanh thu và nhắm vào đối tượng.

Chưa hết. Khi đã có lợi nhuận thì cô ấy còn can đảm thế chấp căn nhà, lấy tiền đầu tư vào thị trường chứng khoán quốc tế. Cô ấy tận dụng đòn bẩy, lấy lãi suất trừ vào phần thu nhập để giảm phần thuế phải trả. Dùng một phần nhỏ để

đầu tư mạo hiểm. Ước tính thì bây giờ cũng tích lũy được một khối tài sản không nhỏ.

Đừng nghĩ bán bún là thấp kém vì bạn đang không hiểu mình nói gì. McDonald's chỉ bán bánh, KFC chỉ bán gà rán và Pizza Hut chỉ bán pizza. Khác ở đây là tư duy và tầm nhìn, những thứ chỉ người có học mới có thể biết được.

Tôi không khinh thường những gánh hàng rong, nhưng họ chỉ có thể phát triển theo mô hình cá thể và nhanh gọn. Còn xây dựng một quán ăn để kinh doanh lâu dài và có thể nhân rộng thì là vấn đề khác hoàn toàn.

Đó là sức mạnh của giáo dục. Nó thay đổi tư duy con người và thúc đẩy họ lên mức độ mới. Chỉ khi bạn sở hữu trí tuệ và kiến thức thì mới có thể tận dụng tài nguyên sẵn có để đưa bản thân lên đỉnh cao. Vì bí quyết thành công không nằm trong bàn tay mà ở trong trí óc và lợi nhuận từ đó là vô tận.

Học đại học rồi bán bún thì đã sao, sau này khi nó thành một hệ thống thì sẽ là một bài học về vận hành và kinh doanh. Lúc đó không ai gọi là bán bún nữa mà là triển khai dự án đầu tư từ A đến Z.

Chi ở Việt Nam mới có cái gọi là công ty hệ thống cầm đồ. Trong khi ở những quốc gia khác thì nó chỉ là các cửa hàng nhỏ lẻ. Mô hình này có rất nhiều hạn chế và vấn đề nên không được phát triển lên qui mô.

Đây là phân tích của cá nhân tôi về mô hình này.

Cửa hàng cầm đồ nhận tài sản thế chấp nhỏ lẻ của bạn, cho vay số tiền dưới giá trị và tính lãi suất. Nếu không trả đúng thời hạn thì họ sẽ bán.

Nếu là tiệm nhỏ lẻ thì có thể làm được vì nó dựa trên cảm tính của người chủ. Nhưng khi lên qui mô thì không thể tiêu chuẩn hóa mức định giá cả hàng triệu tài sản nhỏ lẻ khác nhau. Cho nên nó không phát triển được.

Ở các nước tiên tiến thì mô hình này như chết đậm chôn tại chỗ. Ở Mỹ thì vẫn còn hệ thống như FirstCash nhưng vốn hoá thị trường chỉ \$2,5 tỉ. Trong ngành tài chính thì đó là siêu nhỏ và khó mà lên qui mô. Ngành “pawn shop” chỉ có tổng giá trị \$2,9 tỉ, quá bé.

Bây giờ mô hình phổ biến là cho vay lãi suất cao. Nó giải quyết 3 vấn đề chính:

- Người cho vay không cần thế chấp tài sản.
- Công ty có thể huy động vốn nhanh và cho vay ăn chênh lệch.
- Dễ tăng trưởng và lên qui mô.

Với hệ thống pháp lý còn mập mờ như hiện nay thì tôi thực sự không cho rằng đây là điều tốt cho người Việt Nam. Cái họ cần là hệ thống ngân hàng thả lỏng. Giờ có thể cho vay tín chấp với lãi suất cao thay vì đây người dân dùng mấy dịch vụ như cầm đồ hoặc cho vay lãi cao.

Mô hình cầm đồ càng phát triển, dân càng khổ chứ không giúp ích gì trong dài hạn.

# TÁC HẠI CỦA BONG BÓNG TÀI CHÍNH

Việc chứng khoán tăng trưởng không ngừng trong 10 năm qua đã làm nhiều người trở nên rất giả vì thấy tài sản mình được nhân lên không ngừng. Cảm giác không khác gì tiền từ trên trời rơi xuống.

Mặc dù hưởng lợi từ chính sách tiền tệ của chính phủ nhưng tôi cho rằng tác hại của nó không thể tránh né được vì cuộc vui này sớm muộn gì cũng phải ngừng.

Tôi luôn cho rằng và sẽ tiếp tục khẳng định nếu bạn đầu tư kiếm lời từ chứng khoán và bất động sản trong thập niên qua thì đó không phải là tài năng mà chỉ là hiệu ứng lạm phát. Nhưng trong cơn say thì người ta mặc kệ giá trị nguyên thuỷ, miễn sao có tiền là được.

Đó là tác hại lớn nhất kèm với những hậu quả như sau.

Nó làm con người ảo tưởng về khả năng của mình. Tại sao phải bỏ công sức ăn học trong khi chỉ cần ngồi không thì giá đất cũng tăng phi mã. Giải thích cho xu hướng làm giàu đi tắt trong những năm qua. Người ta không quá chú trọng đến chất xám nữa vì họ lấy tiền làm thước đo nhưng quên

rằng đó là kết quả của tiền tệ nói lòng chứ không phải vì tài năng gì.

Nó chuyên hướng từ đầu tư dài hạn sang ngắn hạn. Ở Việt Nam thì gần như không có khái niệm đầu tư bền vững mà chỉ có một cái sòng bạc mang tên chứng khoán. Doanh thu công ty ra sao, sản phẩm là gì, lợi thế là gì thì mặc kệ. Miễn sao giá cổ phiếu tăng. Tăng là đúng còn tất cả cái khác là sai. Tạo ra một thế hệ với tư duy chụp giật và khôn vặt đúng bản chất.

Nó thường những ai nắm tài sản thay vì những ai có trí tuệ. Với mức lương trung bình 10 triệu cho người có bằng đại học thì phải làm ít nhất 20 năm mới có thể mua được căn nhà, đó là nếu họ không ăn uống gì trong suốt khoảng thời gian đó. Trong khi những người có nhà cửa trước thì không cần làm gì cũng có ăn. Điều này làm nản lòng rất nhiều trí thức vì cảm thấy chất xám mình không được thị trường trọng dụng.

Nó làm gia tăng khoảng cách giàu nghèo một cách bất thường. Nếu để ý sẽ thấy một bộ phận người giàu ở Việt Nam xuất phát từ tầng lớp tài sản chứ không có sản xuất ra sản phẩm gì cho xã hội. Trong danh sách các đại gia thì hơn 70% liên quan đến ngành bất động sản và chi phối các lĩnh vực còn lại. Nếu bạn là một người bình thường làm công ăn lương thì sẽ khó mà lọt vào tầng lớp trung lưu được. Chính điều này tạo ra sự phân biệt giai cấp và xung đột xã hội.

Điều cay đắng là tôi cũng không thể đi ngược với xu hướng này. Nó sẽ tiếp tục chứ không ngừng lại. Chỉ trích nhưng vẫn mua cổ phiếu và bất động sản chứ không thể nào chống lại qui luật đám đông. Chỉ có một sự sụp đổ hoặc suy giảm mạnh mới có thể tác động toàn diện để chúng ta tái cơ cấu lại xã hội từ một đám đông đầu cơ chụp giật thành một nền kinh tế tạo lợi nhuận bền vững.

# LÃI SUẤT KÉP VÀ LẠM PHÁT KHÁC NHAU

Lãi suất kép là gì mà Einstein gọi là “kì quan thứ 8 của thế giới”, giúp Warren Buffett và nhiều người khác trở nên giàu có?

Trong tài chính, nguyên lí Lãi Suất Kép dạy rằng nếu bạn đầu tư và chờ khoảng 20 năm thì một số tiền nhỏ sẽ trở thành lớn.

Đây là bí quyết của nhiều đại gia Mỹ, nhất là Buffett. Hiệu suất của ông ta chỉ quanh vòng 23% thôi nhưng kéo dài hơn 65 năm. Cho nên từ một khoản đầu tư ban đầu là \$100.000 thì nay là \$86 tì, đa số tăng mạnh sau khi ông ta 50 tuổi.

Để lãi suất kép thành công thì phải kèm theo vài điều kiện mà ít ai nhắc đến.

Lạm phát phải ở mức ổn định và thấp hơn hiệu suất đầu tư. Ví dụ nếu mỗi năm lãi 10% thì lạm phát nên là 2%, còn lại 8% là tăng trưởng giá trị thật.

Quốc gia đó phải có môi trường kinh doanh trong sạch, công bằng và ổn định. Vì không ai muốn đầu tư dài hạn ở một nơi bất ổn cả. Nước Mỹ và Châu Âu sau Thế Chiến Hai là ví dụ, xu hướng thịnh vượng dài nhất lịch sử.

Khoản đầu tư đó phải được để yên chứ không được rút bớt. Nhưng mấy ai trong chúng ta có đủ kiên nhẫn để chờ 20 năm chứ.

Còn ở Việt Nam thì nguyên lý này tuy vẫn có thể áp dụng nhưng khó mà thành công vì lãi suất và lạm phát cao. Với lãi suất vay 10%/năm thì ai mà tăng trưởng liên tục cho được. Hiện tại chỉ có nhà đất là tăng giá liên tục thôi. Nhưng đó không thể gọi là lãi suất kép được mà là hiệu ứng in tiền, tức lạm phát.

Lãi suất kép là một khoản đầu tư sinh ra lãi, rồi số tiền đó tiếp tục sinh ra lợi nhuận trong tương lai. Đừng nhầm lẫn. Còn lạm phát là sự tăng giá của hàng hóa, đó là vì sao miếng đất đắt đó vẫn từ trăm triệu lên tis đồng mặc dù không làm gì hết.

# **RICH DAD POOR DAD**

## **CHA GIÀU CHA NGHÈO VÀ BÍ QUYẾT LÀM GIÀU**

Nếu phải miêu tả cuốn sách nổi tiếng **Rich Dad Poor Dad** (Cha Giàu Cha Nghèo) thì có lẽ đó là nó làm rất tốt việc giải thích cho độc giả hiểu sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản, một cái mang lại tiền còn một cái lấy đi tiền.

Tôi đã đọc hết những cuốn sách của ông Robert Kiyosaki thì thấy *Cha Giàu Cha Nghèo* là đáng mua nhất. Đọc xong cuốn sách thì có thể tóm tắt quá trình làm giàu như sau.

Con người trong xã hội có thể được chia ra 4 thành phần:

1. **[Employee] Nhân viên** | Bạn làm công ăn lương, đổi thời gian lấy tiền bạc.
2. **[Self-employed] Kinh doanh** | Bạn sở hữu một công việc, đổi thời gian lấy tiền bạc.
3. **[Business owner] Chủ doanh nghiệp** | Bạn sở hữu hệ thống hoặc công ty, người khác làm việc cho bạn.

**4. [Investor] Nhà đầu tư** | Bạn sở hữu cổ phần công ty, người khác và tiền làm việc cho bạn.

Nếu muốn thoát nghèo thì bạn phải làm chủ chứ không làm công. Bạn chỉ có thể làm theo công thức sau:

- Đิ làm kiếm tiền.
- Đẻ dành tiền.
- Đầu tư tiền nhàn rỗi. Chủ yếu vào bất động sản cho thuê.
- Làm tiền để ra tiền, xong hưởng thụ.

Những nguyên lí trên vốn đã tồn tại từ ngàn xưa nhưng có lẽ tác giả cuốn sách là người có tài năng giải thích nên khiến nó dễ hiểu hơn. Nhưng sẽ là sai lầm nếu nghĩ rằng đây là cuốn sách dạy về làm giàu, đó là ngộ nhận. Chẳng có bí quyết nào cả trừ làm việc, tích lũy và đầu tư. Rất đơn giản, điều mà ai cũng biết. Vài chục năm sau thì công ty của tác giả phá sản. Người “cha giàu” làm giàu bằng tiền bán sách và dạy người khác làm giàu chứ bản thân không tự làm giàu. Đó cũng là nghịch lí của cái gọi là sách dạy làm giàu.

# NGƯỜI ĐẦU TIÊN GIAO DỊCH BITCOIN VÀ NIỀM TIN

Cứ mỗi lần Bitcoin lên đỉnh thì nhà giao dịch đầu tiên của nó lại được truyền thông đề cập đến. Họ như nhắc khéo sai lầm của ông ta là đã bỏ 10.000 Bitcoin để mua 2 bánh pizza. Nếu giữ thì bây giờ có lẽ là tỉ phú.

Đọc thì thế nào bạn cũng cười chê nhạo và cho rằng ông ta thật ngốc. Có thể đúng nhưng chưa hoàn toàn.

Chúng ta quên rằng để một thứ gì đó trở thành tài sản thì nó phải được sử dụng trong đời sống. Để tài sản đó trở thành tiền thì nó phải được dùng làm giao dịch trung gian. Nếu không thì chỉ là hư vô như sỏi đá và không ai coi là giá trị cả.

Laszlo Hanyecz là người đặt bước đầu tiên cho Bitcoin trong đời sống và thị trường. Ông ta là người kích hoạt tính năng thanh toán và giao dịch của tiền ảo. Nếu không có ông ta thì Bitcoin sẽ không có được như ngày nay.

Để đồng tiền ảo có tính hữu ích thì nó phải được buôn bán thường xuyên, bao gồm đầu cơ ngắn và dài hạn thì mới có

thể tồn tại. Vì khi người ta làm vậy, họ đang cung cấp cho vai trò của nó trong cộng đồng.

Tôi không ủng hộ Bitcoin nhưng đang phân tích nó.

Bây giờ giả sử tất cả người dùng Bitcoin không giao dịch mà chỉ giữ, giá trị nó sẽ trôi vào quên lãng. Nếu không có người nào khác mua vào thì nó sẽ giảm ngay. Vì bản chất nó chỉ là các con số. Chính những người dùng, trao đổi và đặt niềm tin vào nó là nguyên nhân nó được coi là “tiền” trong phạm vi nhất định.

Đừng xem ông ta là kẻ khờ dại vì trong đầu tư không có nếu. Mọi thứ chỉ hiển nhiên khi bạn nhìn lại trong quá khứ vì chẳng ai đoán được tương lai. Nếu là bạn trong giây phút đó thì cũng bán một vạn Bitcoin để mua pizza hay bất cứ hàng hóa nào khác. Vì nếu không, nó sẽ trở thành vật vô nghĩa mà thôi.

# TESLA

## LỜI BẦNG

# ĐẦU CƠ BITCOIN

“Đầu cơ” khác với “đầu tư” cho nên không thể lấy lợi nhuận từ Bitcoin để so với bán xe được.

1. 94% doanh thu của Tesla<sup>(2)</sup> là từ bán xe và nó chiếm 99% lợi nhuận.
2. Còn 6% doanh thu còn lại đến từ năng lượng và buôn giấy phép carbon.
3. Lợi nhuận kinh doanh của năm 2020 là \$721 triệu, giao 500.000 chiếc xe, tính ra chỉ \$1.400 và ước tính sẽ lỗ kéo dài vì mô hình xe điện chưa đủ để thu lời.
4. Bitcoin trong thời gian qua tăng 50%, chủ yếu từ tâm lý đầu cơ, cho nên trên giấy thì \$1,5 tỉ kia lời hơn \$800 triệu. Nhưng chỉ trên giấy.

Đầu cơ Bitcoin có thể lời và lỗ. Nay giờ giá Bitcoin lên thì trên giấy là lời, nhưng lỡ nó giảm 50% thì sao. Nó không mang tính chất ổn định và hệ thống.

Nhiều người bất ngờ khi Tesla lại quyết định dùng \$1,5 tỉ tiền mặt để mua Bitcoin, một thứ có giá cả biến động mạnh.

Trong khi đây là một điều cấm kị trong quản lý tài chính doanh nghiệp. Hiện tại họ có khoảng \$19 tỉ tiền mặt và tương đương, nghĩa là Bitcoin chiếm 8%. Đây không bao giờ là điều khuyến khích.

Hậu quả là những fan cuồng sẽ hùa theo rồi tạo thành cơn đầu cơ giá cả. Nếu sau này nó giảm, nhiều người lỗ thì uy tín ông ta cũng sẽ bị ảnh hưởng. Tôi khá bất ngờ khi ban quản trị và CFO lại cho phép điều này xảy ra.

---

<sup>2</sup> Tesla: Một công ty của Mỹ chuyên thiết kế, sản xuất và phân phối sản phẩm ô tô điện và linh kiện cho các phương tiện chạy điện.

# NÊN ĐỂ TIỀN VÀO ĐÂU, PHÂN CHIA TÀI SẢN THẾ NÀO?

Khi câu “Nên để tiền vào đâu?” được hỏi thì đa số người lại chọn một thứ rồi đưa ra quan điểm để bảo vệ. Nhưng đâu cần phải chọn một cái duy nhất và cũng không nên làm vậy vì không ai biết tương lai sẽ ra sao và thời hạn là gì.

Thay vì tự làm khó bản thân thì hãy đa dạng bằng cách phân chia số tiền ra nhiều khoản. Ví dụ nếu có 1 tỉ thì theo tôi tốt nhất nên làm như sau.

Chia ra 4 phần: tiết kiệm, trái phiếu, vàng và cổ phiếu. Mỗi cái đều có chức năng riêng.

- Tiết kiệm để dùng khi cần ngay lập tức.
- Trái phiếu vẫn an toàn nhưng rủi ro hơn.
- Vàng thì biến động và phí giao dịch cao.
- Cổ phiếu nhằm hướng đến mức lợi nhuận trên tiết kiệm trong dài hạn.

Tùy theo tỉ lệ và nhu cầu. Cơ bản thì chia ra 25% cho mỗi phần. Còn không thì điều chỉnh theo thời hạn và mục đích sử dụng.

- **An toàn** | 50 tiết kiệm, 30 trái phiếu, 10 vàng và 10 cổ phiếu.
- **Trung bình** | 20 tiết kiệm, 20 trái phiếu, 20 vàng và 40 cổ phiếu.
- **Mạo hiểm** | 10 tiết kiệm, 10 trái phiếu, 10 vàng và 70 cổ phiếu.

Việc tranh cãi cái nào hơn là vô nghĩa vì không thể so sánh táo và cam, nắng và mưa hay an toàn và mạo hiểm. Sao không phải là tất cả nhưng tỉ lệ theo nhu cầu cá nhân. Mọi thứ sẽ đơn giản hơn.

# HIỆU VỀ CHƠI VÀNG ở VIỆT NAM

Nhiều người mua vàng với suy nghĩ rất đơn giản là sẽ bán lại với giá cao hơn.

Nhưng ít ai chịu tìm hiểu để biết rằng nó cũng y chang như dầu cơ cổ phiếu hoặc bất động sản vậy. Tuy có xu hướng tăng giá trong dài hạn, tức vài năm trở lên, nhưng trong ngắn hạn thì nó rất biến động và giá cả lên xuống liên tục.

Ví dụ như gần đây, sau ngày Thần Tài giá vàng rớt 1 triệu. Nhưng đó là ít và hoàn toàn bình thường. Qui ra phần trăm thì chỉ là 2-3%, tương đương với mức biến động của cổ phiếu. Nó là nhỏ so với giá 55 triệu/lượng.

Khi bạn mua vàng ở các tiệm thì mỗi cơ sở là một sàn giao dịch riêng với giá cả độc lập. Nó có thể đi theo xu hướng giá vàng chung nhưng không hoàn toàn. Ví dụ 100g vàng SJC là sản phẩm của SJC, nếu đem ra tiệm khác thì họ sẽ không chịu. Ngược lại cũng vậy, đó là vì sao mỗi tiệm sẽ đóng dấu riêng trên miếng vàng.

Về hiệu suất thì vàng tăng giá trung bình 10-20% mỗi năm,

dựa theo giá vàng giao dịch trên thị trường tương lai. Ở Việt Nam cũng tương tự, lí do là tiền mất giá cho nên vàng được coi là công cụ để tích luỹ từ ngàn xưa đến nay.

Nếu ai mua thì hãy nhớ rằng nó hoàn toàn có thể rót 20-30% theo cung cầu thị trường. Nên hãy nắm giữ vài năm chứ đừng mua rồi bán lại vào ngày sau. Chẳng khác gì cờ bạc.

Cuối cùng thì Việt Nam cũng đã gia nhập lịch sử bong bóng tài chính khi có hiện tượng đầu cơ hoa lan tương tự như vụ hoa tulip ở Hà Lan vào thế kỷ 17.

Vào đỉnh điểm thì một bó hoa tulip có giá ngang với một căn nhà ở Amsterdam và không ai chịu ngừng lại để suy ngẫm về sự điên rồ này. Nó không tạo ra giá trị gì, người ta chỉ mua vì có suy nghĩ rằng sẽ có người khác mua lại với giá cao hơn. Kèm với hiệu ứng đám đông thì nó tạo thành cơn sốt toàn quốc.

Vụ hoa lan ở Việt Nam tuy không lớn bằng nhưng cũng có nhiều điểm tương tự.

Trào lưu bắt đầu từ một người nào đó mua với giá 700 triệu, rồi đẩy lên 1 tỉ. Sau đó 2, 3, 4, 5, 6 và rồi 7 tỉ một cách vô căn cứ. Nhưng sự thật ra sao thì không rõ, có thể chỉ là lời đồn. Nông dân thấy ham quá nên đua nhau trồng lan để làm giàu. Tạo cơn sốt. Rồi nhu cầu thật lộ diện và giá sụp đổ.

Nhưng trong cơn say người ta bỏ qua mọi lí lẽ. Giống như chúng khoán bây giờ, “Lên là đúng, nói nhiều làm gì”. Vừa tội vừa thương. Lòng tham cộng với dân trí thấp giúp hình thành hiện tượng đầu tư bần nông.

# **BITCOIN**

**VĂN TỒN TẠI NHUNG**

**KHÔNG THÀNH TIỀN**

**VÀ SỰ ẢO TƯỞNG**

**KHI NGHĨ NÓ CÓ THỂ**

**THAY THẾ ĐƯỢC VÀNG**

Bitcoin vẫn sẽ tồn tại chứ không biến mất vì luôn có số lượng người sử dụng nó. Nhưng nó khó hoặc không thể nào trở thành tiền tệ “mainstream” phổ thông.

Lí do như sau:

1. Bitcoin không được bảo trợ bởi ngân hàng nhà nước. Bạn thích thì có thể gọi nó là tiền. Nhưng trong mắt pháp luật, chỉ tiền tệ quốc gia mới được công nhận. Đó là luật, chúng ta không thể cãi được. Cho nên bạn vẫn có thể dùng Bitcoin để thanh toán cho nhau. Nhưng khi ra ngoài đời đi siêu thị, đồ xăng hoặc trả hoá đơn thì phải dùng tiền tệ chính phủ. Chưa kể là khi mất tiền trong ngân hàng thì bạn được đền, còn với Bitcoin thì không.

2. Bitcoin rất biến động và không ổn định. Trước đây tôi đã dùng để gửi tiền xuyên quốc gia, mất 30 đến 60 phút mới khớp lệnh. Lúc đó thì tỉ giá đã khác. Đây là điều vô cùng cảm kí trong giao dịch. Nay giờ bạn là doanh nghiệp giao dịch \$10 triệu thì có chấp nhận số tiền mình nhận được ít hơn so với khi giao dịch không? Đó là vì sao Bitcoin không được dùng rộng rãi.

3. Cái gọi là blockchain chỉ là sổ sách “phi tập trung”. Nhưng ở ngoài đời thì con người vẫn cần sổ sách kê toán để ghi chép, lưu giữ và hoàn tiền. Nay giờ làm gửi tiền sai rồi không rút lại được thì sao? Đó là vì sao 90% dự án blockchain thất bại, còn mấy công ty dùng nó để quảng bá thì kinh doanh không liên quan gì tới nó hết.

Không ai cầm bạn chơi Bitcoin, đó là tự do cá nhân. Nhưng đừng bao giờ gọi nó là đầu tư vì bạn không tạo ra sản phẩm hay dịch vụ gì cả. Nó là trò tống bàng không với một người lời và lỗ. Sẽ không bao giờ bền vững được.

Và đương nhiên Bitcoin thì làm sao thay thế hay “xoi” vị thế của vàng được trong khi bản chất hoàn toàn khác nhau.

- Vàng là vật thật hữu hình đã tồn tại từ ngàn xưa. Bạn có thể cầm nó, buôn bán và trao đổi như một hàng hóa.
- Vàng dễ chia, bền và hiếm cho nên mới được dùng để dự trữ tiền tệ.

- Vàng ngoài ra còn là vật liệu để làm trang sức cho nên luôn có nhu cầu.

Tiếc thay, dù có thể hiện, ngụy biện và vòng vo nhưng chúng ta không thể nào nói được điều tương tự về tiền ảo kia.

Bitcoin là “vật” vô hình, nó chỉ tồn tại trong không gian mạng. Bạn không thể cầm nó và sở hữu như vàng được.

Vì lẽ đó, Bitcoin là Bitcoin, vàng là vàng. Lũ đánh bạc ào tưống vẫn sẽ lén xuống nhất thời, còn người đầu tư giá trị sẽ tồn tại vô tận.

# TỈ PHÚ VÀ BITCOIN

Tỉ phú Bill Gates: “Đừng đầu tư Bitcoin trừ khi nhiều tiền hơn Elon Musk”.

Thật nực cười khi thấy các bạn cuồng Bitcoin hay tiền ảo thường lôi việc các tỉ phú nào đó cũng đang đầu cơ mảng này để cỗ vũ cho cá nhân nhỏ lẻ nên làm điều tương tự. Đó chỉ là một phần nhỏ của sự thật mà ít ai nói đến. Gates hay Buffett nói không sai chút nào đâu, hãy lắng nghe họ. Khoản đầu tư tiền ảo mạo hiểm chỉ chiếm một phần nhỏ chứ không phải là đa số, chẳng ai dại mà làm vậy cả.

1. Musk dùng \$1,5 tỉ tiền nhàn rỗi của công ty Tesla để đầu tư chứ không phải tiền riêng. Số thực tế là bao nhiêu thì chờ báo cáo tài chính mới rõ được. Dù ông ta có dùng \$1.5 tỉ thật đi nữa thì nó chỉ chiếm 1-5% tài sản của ông ta. Nghĩa là nếu Bitcoin có mất sạch đi nữa thì chẳng là vấn đề gì.
2. Tim Draper tuy mua 30.000 Bitcoin vào năm 2014 trị giá \$14 triệu nhưng mất sạch khi sàn giao dịch Mt. Gox sụp đổ. Lúc đó nó chỉ chiếm chưa được 1% tài sản của ông ta.

Tôi nghĩ là nhiều bạn đang nhầm lẫn khái niệm đầu tư và phân chia mạo hiểm. Khi những Musk hay ai đó nói họ mua Bitcoin thì nên hiểu là họ chỉ dùng một phần nhỏ tài sản để mua, nếu mất hết thì không là vấn đề gì. Chứ không có dùng hết tiền của mình để dồn vào một kênh đánh cược may rủi.

Nếu là một người đầu cơ cá nhân nhỏ lẻ với tổng tài sản 1 tỉ VND, thì số tiền tối đa bạn nên rót vào Bitcoin là 1-5%, tức 10-50 triệu. Chứ không phải là lấy hết vốn mua rồi lướt sóng. Đó là qui luật quản trị rủi ro cơ bản.

Mấy bạn chơi coin nên học và hiểu nguyên lý này trước khi ngạo mạn và chê cười những người theo trường phái đầu tư cổ tiền. Lợi nhuận là sự phản ánh của rủi ro, lời 10 thì có thể mất 10, lời 100 thì có thể mất tất cả. Đừng ảo tưởng rằng sự may mắn kia là tài năng, nó chỉ cho thấy sự ngu ngốc của con bạc cuồng dại.

# ÂM MƯU BILL GATES VÀ TỪ THIỆN ĐỂ TRỐN THUẾ

“Bill Gates lợi dụng từ thiện để làm giàu chứ tốt lành gì”, “Bill Gates đang trốn thuế”, “Mục đích của từ thiện tư bản là trốn thuế”, “Từ thiện gì mà ngày càng giàu hơn”...

Đây có lẽ là những câu bạn thường đọc được trong thời gian gần đây. Riêng tôi thì không nhớ nổi mình đã nhìn thấy bao nhiêu lần rồi. Nó được chia sẻ nhiều đến mức một lượng độc giả nghĩ là thật. Họ hả hê khi thấy vợ chồng Gates li hôn rồi hùa theo những thuyết âm mưu vô căn cứ.

Tôi tự hỏi liệu họ có bao giờ ngừng lại để tự tìm hiểu thay vì bị lôi cuốn theo sự giả dối được lặp lại nhiều lần. Thất vọng hơn là khi thấy nhiều người trí thức, hay tự cho mình là vậy, bám theo những lời cáo buộc này dựa trên những giả thuyết. Nếu họ chịu khó Google và tìm hiểu thì sẽ thấy ngay điều phi lí trong những nội dung bị đặt.

Những âm mưu về Bill Gates đã có từ lâu và lạ lùng thay, cho đến bây giờ nó vẫn chỉ là âm mưu được phát tán bởi

một nhóm cá nhân vô danh trên mạng. Trong vài năm gần đây thì nó được tái xuất trên diễn đàn Reddit và ngay lập tức bị bác bỏ. Nhưng không hiểu sao, những thứ tưởng chừng như tào lao lại được dịch sang tiếng Việt và trở thành “sự thật” trong mắt một số người đã mất đi khả năng phân tích đúng sai.

Là một người theo dõi Bill Gates đã lâu, tôi không thể chấp nhận được. Mong mọi người hãy đọc, tự tìm hiểu và suy luận thay vì tin vào ai đó.

Vậy âm mưu chính ở đây là gì. Đó là họ cáo buộc Bill Gates làm từ thiện để trốn thuế. Thiếu hiểu biết hơn là cho rằng vợ chồng họ lì dị để lách thuế. Không có gì xúc phạm đến trí tuệ cơ bản của con người hơn suy nghĩ đó.

Các quỹ hoặc tổ chức từ thiện chuyên nghiệp đều hoạt động theo cơ chế sau.

1. Quyên góp, thành lập và đăng ký với sở thuế, nếu ở Mỹ thì là IRS.
2. Mỗi năm đều phải lập báo cáo tài chính và được kiểm toán bởi tổ chức độc lập.
3. Mỗi năm phải chi tối thiểu tầm 5% tổng tài sản. Tất cả quyết định phải được thông qua bởi hội đồng với sự giám sát độc lập.
4. Để duy trì và phát triển tài sản, họ dùng tiền để đầu tư nhằm tạo lợi nhuận dài hạn. 100 đồng nếu tiêu thì cỡ

nào cũng hết, nhưng nếu 100 đồng đó đem đầu tư sinh lãi 10% và nếu chi 5% thì có thể kéo dài đến vô tận.

5. Nguyên tắc đầu tư sinh lãi là điều vô cùng quan trọng vì nó giúp duy trì hoạt động. Nó là điều bình thường và là qui luật. Không chỉ quĩ từ thiện đâu, mà còn quĩ trường học hay của các tổ chức phi chính phủ. Tôi đã bạn tìm ra một tổ chức từ thiện nào mà không làm như vậy.

Quỹ “Bill and Melinda Gates Foundation” cũng tương tự. Tất cả báo cáo tài chính và hoạt động đều công khai trên mạng. Bạn có thể tìm và đọc nó.

1. Quỹ được chia ra thành hai phần. Bill & Melinda Gates Foundation dùng để phân chia tiền và Bill & Melinda Gates Foundation Trust dùng để quản lý tiền. Hơn 10 năm nay, nó được quản lý toàn thời gian bởi một đội ngũ chuyên viên.

2. Hiện tại ước tính quỹ đang quản lý \$49,8 tỉ. Đây là một khoản tiền khổng lồ. Làm từ thiện ở quy mô lớn khác hoàn toàn với việc quyên góp vài trăm hoặc ngàn đồng. Bạn là một cá nhân thì có thể tiêu hết số tiền nhỏ kia ngay, nhưng khi nó lên hàng tỉ và chục tỉ thì không thể làm như vậy.

3. Nhờ tài năng đầu tư của đội ngũ và hiệu suất thị trường, nên chuyện quỹ kiếm được nhiều tiền hơn chi là hết sức bình thường.

4. Theo ước tính năm 2020 thì kiếm được 15-20%, như bao quỹ khác nhờ làn sóng “nói lòng tiền tệ” toàn cầu. Bất cứ ai có cổ phiếu cũng được hưởng chút không riêng gì tổ chức của Gates.

5. Số tiền được dùng cho hàng loạt hoạt động như xóa đói giảm nghèo, học bổng, nghiên cứu y tế, chế tạo vaccines và giáo dục. Đó là chưa tính những khoản đầu tư cho môi trường, nông nghiệp và năng lượng. Bạn có thể đang thừa hưởng kết quả nhưng không hề hay biết.

Vậy tại sao chính phủ Mỹ lại thiết lập những ưu đãi này. Đó là vì họ muốn tạo môi trường để con người làm việc tốt. Nếu không miễn thuế thì lấy ai làm từ thiện nữa. Nếu không khuyến khích thì có lẽ con người sẽ mãi ác độc hoặc ích kỉ. Nhưng với điều kiện phù hợp, họ hoạt động công ích để có lợi cho xã hội.

Dùng từ thiện để trốn thuế? Đừng tự biến mình thành trò hè với suy nghĩ đó. Nếu Gates làm vậy thì bạn nghĩ sở thuế IRS hay cơ quan điều tra FBI của Mỹ sẽ để yên sao. Trong khi tổ chức của Gates có hơn 1.700 nhân viên, \$49 tỉ tài sản và có mặt trên toàn cầu. Nếu vi phạm bất cứ điều gì thì bạn nghĩ ai đó sẽ làm lơ. Tôi e rằng không.

Số tiền một khi đã hiến thì không thể lấy lại được vì nó đã thuộc quỹ và được giám sát bởi hội đồng độc lập. Cho nên không có chuyện trực lợi, khả năng là gần không. Nếu có thì có lẽ nó cũng không đáng để lanhтели.

Có thể bạn thấy khó hiểu ở chỗ “Tại sao Bill Gates lại làm từ thiện?”. Tôi sẽ trả lời là vì ông ta đã đạt đến đỉnh cao của sự nghiệp cho nên không còn gì để chinh phục. Gates là doanh nhân thành đạt nhất trong thế hệ của mình và sẽ rất lâu để có được một người tương tự. Khi bạn là ông ta thì tiền bạc không còn là mục đích nữa.

Khi đã đạt được tất cả thì con người sẽ muốn theo đuổi mục đích cao hơn mang tên thiện nguyện. Thay vì chết rồi trôi vào quên lãng, Gates muốn thế giới nhớ đến mình với những dự án phúc lợi công ích mà ông ta đã thực hiện. Không chỉ là khi dùng Windows, Word hay Excel mà còn là khi dùng vaccines hoặc nông nghiệp sạch. Đỉnh cao của thành công chính là vậy, một điều mà đa số chúng ta sẽ không bao giờ hiểu được.

Đừng lo cho ông ta, \$49 tỉ trông rất nhiều nhưng chỉ là một phần ba trong tổng tài sản \$130 tỉ. Đừng ghen tị với Gates vì xác suất cao là bạn sẽ không bao giờ được một phần nhỏ của người đàn ông này.

Đó là vì sao những Gates, Buffett, Zuckerberg và hàng ngàn doanh nhân thành đạt khác ở Mỹ Âu đều tham gia các chương trình thiện nguyện. Vì khi đã chinh phục tất cả rồi thì làm việc từ té là cách để lại dấu ấn cho đời.

Vậy Bill Gates đã làm gì sai?

Chẳng ai làm giàu mang tên từ thiện cả. Khi bỏ tiền vào

quĩ từ thiện thì được “miễn thuế” là điều hiển nhiên. Người ta làm công ích mà không được giảm thuế thì ai mà làm. Muốn con người làm việc tốt thì phải tạo điều kiện và môi trường.

Nếu Gates không làm từ thiện thì bạn sẽ nói “Đồ tham lam ích kỉ”. Còn khi ông ta làm thì “Đồ làm từ thiện để trực lợi”. Tôi e rằng thế giới sẽ thiếu đi người văn minh bởi tư duy ghen tị như vậy.

Tôi ngưỡng mộ Bill Gates không phải chỉ vì sự thành đạt của ông ta mà những di sản ông ta để lại. Ngừng âm mưu.

# **ĐỪNG CHO BẠN MUỢN TIỀN VÌ CÓ THỂ SẼ MẤT CẢ HAI**

**Hãy cho bạn bè mượn tiền khi bản thân có  
thể chấp nhận rõ ràng mình sẽ mất tiền hoặc  
mất luôn cả bạn.**

Cái này không chỉ ở Việt Nam mà nước ngoài cũng vậy, trên các tạp chí tài chính cá nhân Mỹ Âu người ta cũng tư vấn y chang.

Mượn là phải trả, 100 đồng hay 1 đồng cũng là tiền. Nó thể hiện sự văn minh và danh dự của một con người. Nhưng khi cho bạn bè mượn tiền thì điều này ít được thể hiện.

Nguyên nhân xuất phát từ tâm lí. Một người đi vay ngân hàng phải kí giấy tờ, nếu không trả thì sẽ bị tính lãi và mất điểm tín dụng, cho nên ghét cũng phải trả. Không ai nề ai mà chỉ làm việc theo giấy tờ.

Còn đi “mượn” tiền bạn bè thì cảm giác khác liền. Vì là

người thân quen nên không có tâm lí phải trả mà sẽ hành xử theo cảm tính. Người mượn thì không có áp lực vì không bị trừng phạt gì về điểm tín dụng và pháp lí. Còn người cho mượn thì ngại đòi vì đụng chạm bạn bè. Từ đó vần đẽ này sinh.

Tôi đẽ ý thấy, ở Việt Nam khi tới ngân hàng thì chúng ta dùng từ “vay tiền”, gợi ý là phải trả và tính lãi. Còn khi tới bạn bè thì chỉ “mượn tiền”, gợi ý là trả cũng được, không trả nó cũng không làm gì được mình. Từ đó bao chuyện đau buồn xảy ra. Năm tháng trôi qua, người bạn kia không trả rồi quên luôn. Tới lúc mình đòi thì có khi bạn còn “chửi” lại mình.

Nếu bạn xác định cho ai đó mượn tiền thì phải chuẩn bị tâm lí là sẽ không nhìn số tiền đó nữa. Người cho mượn phải cực thân quen, đáng tin tưởng và nếu được thì hãy kí giấy gì đó để làm bằng chứng. Đó là điều cơ bản nên làm. Đa số vụ xù nợ mà tôi biết thì chỉ mượn tiền qua miệng chứ không có văn bản gì cho nên xung đột dễ xảy ra.

Đừng đem tiền bạc vào mối quan hệ bạn bè, chẳng may cần tiền mà bạn không cho vay thì cũng đừng trách nó ích kỉ, đó là suy nghĩ ngốc nghếch. Tiền bạc và tình bạn phải tách biệt, đừng bao giờ đánh đồng.

Còn những ai đang mượn tiền bạn bè và người thân thì nên nhớ rằng mình phải có trách nhiệm. Ngân hàng mất 100

triệu thì không sao, một cá nhân mất 100 triệu là số tiền lớn. Điều lớn nhất nó sẽ huỷ hoại chính là uy tín của bạn. Nhưng có lẽ con người ai cũng cần trải qua bài học này. Coi số tiền kia là học phí để không tái phạm nữa.

# ĐI ĂN ĐỂ BẠN TRAI TRẢ TIỀN, CÔ GÁI LIỆU CÓ KEO KIỆT?

Có chàng trai kia hẹn cô gái đi ăn ba lần, tông thiệt hại là 514.000 đồng. Thế là anh ta than phiền. Sau đó cô gái trả anh ta 200.000 đồng rồi không liên hệ nữa.

Dù mình hay mắc cỡ nhát gái nhưng xin trình bày vấn đề một chút.

Khi một cô gái chấp nhận lời mời đi hẹn hoặc ăn với bạn thì nghĩa là đã đồng ý ngầm cho mối quan hệ, dù chưa chính thức. Để cho bạn trả tiền là cô gái đang để bạn thể hiện sự nam tính. Cô ấy thực sự không thiếu tiền và cũng không ngại chia đôi. Nhưng nếu làm vậy thì sẽ không còn cảm giác bạn là phái mạnh nữa.

Nếu ban đầu chỉ coi hai người là bạn bè thì cô gái sẽ mời lại hoặc chia đều. Nhưng bạn đã tán tỉnh thì hãy thể hiện mình là đàn ông bằng cách dẫn dắt. Dù là bữa ăn, ly nước hay vé xem phim. Cô gái làm vậy để xem bạn có muốn lâu dài không. Từ góc nhìn tâm lí thì đó cũng là cách để xem

bạn có đủ khả năng kinh tế không.

Cho nên đừng bao giờ quá đòi hỏi cô gái phải bao lại mình. Khi đi hẹn hò, cô ấy đã tốn thời gian trang điểm và chọn bộ quần áo phù hợp nhất. Đó cũng là sự đầu tư về công sức và tiền bạc rồi. Chỉ là bạn không thấy thôi.

Bạn than phiền về việc tiêu 514.000 đồng cho 3 bữa ăn nhưng quên rằng cô ấy đã tốn hàng triệu đồng cho son phấn và trang phục để trở nên xinh đẹp trong mắt bạn. Bạn trách móc cô ấy keo kiệt nhưng nếu chia tiền thì có lẽ mối quan hệ sẽ dừng ở tình bạn. Lúc đó thì đừng mở bài “Trên tình bạn, dưới tình yêu” ra mà nghe nhé.

Đó là trong giai đoạn đầu. Về sau khi là người yêu thì cô gái sẽ không ngần ngại chia sẻ tiền bạc vì biết cần có sự cân đối nếu muốn lâu dài.

Nếu than phiền vì khoản tiền nhỏ thì sau này khi đi du lịch hay mua những thứ có giá trị thì sẽ ra sao.

Chàng trai nên học khoá tâm lí và văn hoá. Cô gái kia không đào mỏ mà đang cho bạn cơ hội đó. Vậy mà không biết tận dụng mà còn trách móc.

Là phái mạnh thì bạn nên đầu tư. Cô gái phụ thì càng tốt nhưng nếu không thì chẳng sao. Hãy gánh phần lớn trách nhiệm.

# NỢ

## KHÔNG PHẢI LÀ

# ĐỘNG LỰC

Khái niệm “Nợ là động lực” xuất phát ở bên Mỹ, nó được dùng trong chiến dịch quảng cáo gói vay mua nhà và thẻ tín dụng. Còn về bản chất thì nợ không thể và không nên coi là động lực.

Con người có động lực từ việc làm giàu, đạt đến đỉnh cao hơn, chinh phục người khác hoặc hoàn thành mục tiêu nào đó. Còn nợ chỉ là gánh nặng hoặc một phần không cần thiết.

Sở dĩ có câu nói đó là vì nguyên nhân sau.

Lãi suất vay thẻ chấp mua nhà trả góp ở Mỹ trung bình là 4-5%, bây giờ là 3%. Trong khi hiệu suất cho thuê là 4%. Người ta có thể mua nhà cho thuê và có thêm dòng tiền cộng. Cho nên việc trả nợ để mua nhà sinh sống không được coi là gánh nặng.

Đó là lí do chính và lớn nhất. Còn lãi suất vay mua hàng tiêu dùng thì trung bình 10% và thẻ tín dụng thì 20%. Họ chủ yếu quảng cáo để dụ người khác mua, đánh cược vào

khả năng người vay sẽ không trả được hoặc trả trễ và tính thêm lãi suất.

Chúng ta không thể nào coi nợ đó là động lực được. Thay vì vay nợ để mua cái đầm, chiếc xe bạn yêu thích thì sao không mua cái trong khả năng. Thay vì trả lãi suất mỗi tháng thì bạn sẽ có tiền dư để đầu tư và làm việc khác.

Còn ở Việt Nam thì khái niệm “Nợ là động lực” càng trở nên phi lí và hoang tưởng. Khi lãi suất vay tiêu dùng 30% và mua nhà 10% thì nó đang là gánh nặng cho nhiều người. Cho nên không thể áp dụng nguyên lí kia.

Khi mắc nợ bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi và cảm thấy cuộc đời bế tắc. Bạn mất động lực khi tiền mỗi tháng bị trừ để trả lãi. Đó chưa bao giờ là điều khôn ngoan để sống cả vì nó sẽ kéo dài.

Giữa động lực lấy tiền trả nợ và lấy tiền đầu tư sinh lãi thì cái nào kích thích và khiến bạn thoái mái hơn? Tôi hiện tại không mắc nợ ai và rất vui. Tôi lấy tiền dư để đầu tư và hạnh phúc khi thấy tài sản ngày càng phát triển. Đó là động lực, còn nợ thì chưa bao giờ.

# LUẬT VIỆT NAM

# CẤM

# FOREX VÀ TIỀN ẢO

Hiện tại theo luật Việt Nam thì tất cả công ty kinh doanh dịch vụ forex, phái sinh hay tiền ảo đều không hợp pháp và nằm ngoài kiểm soát của Nhà nước.

Nghĩa là mấy anh chị nào làm môi giới “broker” thì hãy nên suy nghĩ thật kỹ vì các bạn đang kêu gọi người khác tham gia vào một kênh không được chính quyền bảo vệ. Khi có vấn đề gì thì khách họ sẽ tự chịu trách nhiệm.

Tôi nhớ không nhầm thì đã có luật cấm dù dỗ người khác chơi forex và tiền ảo rồi, nhưng vẫn còn tồn tại khá nhiều dịch vụ chiêu mộ khách online công khai. Biết bao nhiêu người đã mất tiền với nó. Đây là đánh cược cá độ với nhà cái chứ không có đầu tư gì cả.

Suy cho cùng thì chỉ ý thức người dân mới quyết định được. Họ biết là mạo hiểm và sẽ mất sạch tiền nhưng vẫn đâm đầu vào. Chẳng khác nào đốt mồ hôi nước mắt của mình, kèm với máu cờ bạc thì nó làm gia tăng sự hiếu thắng. Forex và

phái sinh đáp ứng nhu cầu đó khá tốt vì cho người chơi cờ bạc dưới danh nghĩa “thị trường tài chính”.

Thực sự Nhà nước ta cần mạnh tay hơn để dẹp “mớ rác” này, còn không thì nhiều người sẽ mất tiền không cần thiết.

# **CHỨNG KHOÁN**

**Phần 2**

# CỔ PHIẾU, QUỸ MỞ, ETF VÀ ETF INDEX

Tôi rất không hài lòng với một vài nội dung tài chính hiện tại vì nó giống như đọc một ngôn ngữ mới, vô cùng rối và phức tạp một cách không cần thiết.

Nếu bạn chưa hoặc mới tham gia thị trường chứng khoán thì đây là 4 mô hình chính. Đó là cổ phiếu, quỹ mở, quỹ ETF và quỹ ETF Index.

## *Cổ phiếu (Stock) là gì?*

- Nó là cổ phần của một công ty.
- Khi mua, bạn trở thành cổ đông của doanh nghiệp.
- Được niêm yết trên sàn chứng khoán.
- Bạn có thể mua và bán nó.
- Nó tăng và giảm theo phản ánh của tất cả cộng lại.

## *Quỹ Mở (Mutual Fund) là gì?*

- Một cái quỹ đầu tư dùng tiền mua cổ phiếu.
- Ví dụ có 100đ, 10 cổ phiếu giá 10đ.

- Giá trị lên xuống theo biến động của từng cổ phiếu. Tổng kết lại là giá trị quỹ.
- Đa số quỹ các ngân hàng và công ty bảo hiểm quảng cáo là quỹ này.
- Phí cao. Trung bình 1-2%.
- 90% thua hiệu suất index.

### ***Quỹ ETF là gì?***

- Nó là quỹ mở nhưng niêm yết trên một sàn chứng khoán.
- Quỹ có 100đ, mua 10 công ty 10đ. Khi niêm yết thì chia thành 100 cổ phiếu, mỗi cái giá 1đ.
- Giá trị lên xuống theo biến đổi thị trường.
- Khi bạn mua vào thì quỹ dùng tiền mua tiếp, bán ra thì ngược lại.
- Lợi thế là giá cả công khai vì giao dịch trên sàn.

### ***Quỹ ETF Index là gì?***

- Nó là quỹ ETF nhưng ăn theo một index như SP500 hay VN30.
- Người quản lý không chọn cổ phiếu mà chỉ mua những gì trong index, sao chép ăn theo.
- Vì vậy nên chi phí quản lý thấp. Trung bình dưới 0,5%. Quỹ Vanguard ở Mỹ chỉ 0,1%.
- Giá cả công khai vì niêm yết. Đơn giản và hiệu quả.

Tại sao phải cố dự đoán sự ngẫu nhiên mà không ôm tất cả. Hiện tại ở Mỹ tôi chỉ mua ETF SP500 và QQQ. Còn ở Việt Nam thì E1VFVN30 ăn theo VN30. Thị trường sao thì tôi vậy. Tôi cũng không phải quá lo lắng về diễn biến hay coi bảng giá mỗi ngày. Mỗi tối tôi ngủ rất ngon.

Khi bạn mua cổ phiếu của Apple, một công ty tạo ra sản phẩm và dịch vụ cho xã hội, có doanh thu và lợi nhuận, thì đó là Đầu Tư. Còn khi bạn mua Bitcoin, đánh cược về sự lên xuống của giá cả, hi vọng nó tăng vì ai đó sẽ trả giá cao hơn, đó là Đầu Cơ.

Sự khác biệt giữa chúng, Đầu Tư (Investing) và Đầu Cơ (Speculating), rõ như ngày và đêm nhưng trong không gian mạng cũng như các diễn đàn thì hay bị dùng lẫn lộn để rồi khái niệm dần bị pha trộn.

Không có định nghĩa nhất định nhưng về bản chất thì không thể nào gom chung hai hành vi với nhau mặc dù có cùng hành động mua và bán.

Để giải thích Đầu Tư là gì thì có lẽ không ai dám qua mặt Warren Buffett, nhà đầu tư giá trị thành công và nổi tiếng nhất. Cũng như người thầy Benjamin Graham<sup>(3)</sup> của mình, ông ta phân tích như sau:

---

<sup>(3)</sup> Benjamin Graham: Ông là một nhà kinh tế học, một doanh nhân, một nhà đầu tư nổi tiếng và chuyên nghiệp người Anh-Mỹ. Không những thế, Graham được coi là người khai sinh ra trường phái đầu tư giá trị.

1. Đầu Tư là bạn dùng tiền để mua công ty (tài sản) tạo ra sản phẩm và dịch vụ thật cho xã hội. Từ từ thu hồi bằng lợi nhuận và dòng tiền. Ví dụ như cổ phiếu của Apple, Facebook, FPT hay Vingroup. Họ là những tổ chức làm ra những sản phẩm chúng ta dùng mỗi ngày. Họ có kế hoạch tài chính rõ ràng và báo cáo mỗi quý về tình hình hoạt động. Cho dù giá cổ phiếu tăng hay giảm thì họ vẫn tiếp tục phục vụ xã hội và tạo ra sự thăng dư cho cộng đồng.

2. Đầu Tư là bạn hoãn lại tiêu thụ hiện tại để đổi lấy lợi nhuận và tiêu thụ cao hơn trong tương lai. Bây giờ bạn có 100 đồng, thay vì dùng nó mua đồ thì bạn mua cổ phiếu để trở thành cổ đông của một công ty như Apple hay Vingroup. Bạn đánh đổi để thu hồi từ từ bằng cổ tức và lợi nhuận trong những năm tiếp theo. 100 đồng có thể sau này sẽ thành 200 hoặc 300 đồng. Nó như việc bò vốn kinh doanh quán ăn hay cửa hàng vậy, không khác gì.

Khi Đầu Tư, bạn không chỉ dùng tiền để đổi lấy tiền, mà còn đóng vai trò sản xuất trong nền kinh tế. Dù là trực tiếp hay gián tiếp, đồng tiền của bạn không nằm một chỗ mà hoạt động trong cỗ máy tài chính để tạo ra giá trị nhất định.

Còn Đầu Cơ tuy vẫn mua và bán nhưng không hề giống Đầu Tư chút nào mà là như sau:

1. Bạn đánh cược với một ai đó về sự tăng hoặc giảm giá của một cái gì đó. Có thể là chứng quyền, đất đai, vàng, forex (ngoại hối) hay tiền ảo như Bitcoin.

2. Những thứ đó không tạo ra gì cả. Một lượng vàng vẫn là một lượng vàng, một miếng đất vẫn là miếng đất và một đồng Bitcoin vẫn là đồng Bitcoin. Sự khác biệt nằm ở chỗ giá cả nó sẽ thay đổi, có thể tăng hay giảm và bạn cá độ với người khác là mình đúng.

3. Để một giao dịch Đầu Cơ xảy ra thì cần hai người đánh cược trái chiều. Một người mua, một người bán. Một người cá rằng nó sẽ tăng, người kia cá rằng nó sẽ giảm. Kết quả là tổng bằng không vì luôn có một người thua và một người thắng. Chẳng khác gì cờ bạc.

Ví dụ điển hình là Bitcoin, bạn có thể áp dụng nguyên tắc này với vàng hoặc đất đai.

1. Bạn mua Bitcoin với kì vọng rằng nó sẽ tăng giá, nghĩa là đánh cược sẽ có người khác mua với giá cao hơn.

2. Bản chất của Bitcoin không tạo ra dịch vụ hay sản phẩm gì. Ngược lại, để duy trì hệ thống giao dịch Bitcoin thì phải tốn hàng tá năng lượng điện để đào. Liệu có đáng không, xã hội sẽ được gì.

Bitcoin không có gì sai nhưng sẽ là sai lầm nếu gọi là Đầu Tư vì nó không tạo ra gì cả. Tuy nhiên, nó sẽ không biến mất mà sẽ tồn tại hoài. Nó luôn có giá trị đối với cộng đồng sử dụng nhưng sẽ không bao giờ trở thành tiền tệ.

Nhiều người hay lôi thuyết tiền tệ ra để nói rằng USD cũng chỉ là giấy chứ đâu có giá trị gì. Đúng, nhưng USD được

cùng cỗ bởi chính quyền Mỹ. Nếu để vào ngân hàng mà mất thì được đèn, đó là niềm tin mà không tiền ảo nào sẽ có được.

Bạn có thể dùng Bitcoin để giao dịch với người cùng suy nghĩ. Nhưng ra ngoài đời thực thì vẫn phải giao dịch bằng tiền tệ quốc gia vì đó là pháp luật. Đừng nhầm lẫn.

Nếu thích thì tiếp tục trò chơi Đầu Cơ Bitcoin, nhưng đừng ảo tưởng rằng tiền tệ quốc gia sẽ sụp đổ hay tiền ảo sẽ thay thế. Đừng nhầm tưởng rằng tiền lời bạn kiếm được trong nhất thời là tài năng, nó chỉ là hiệu ứng đám đông. Kết quả sẽ là một bên thắng và thua, nếu ai cũng nghĩ mình lời thì ai là người thua lỗ.

Muốn kiếm lời từ thị trường tài chính trong dài hạn thì cách duy nhất là bạn phải Đầu Tư. Nghĩa là sở hữu cổ phần của những doanh nghiệp tạo ra sản phẩm và dịch vụ. Muốn giàu có thì hãy phục vụ xã hội như những Gates với Microsoft, Zuckerberg với Facebook hay Buffett với Berkshire Hathaway. Chứ không phải Đầu Cơ đánh cược ngắn hạn, chạy theo trào lưu và ôm mộng làm giàu nhanh. Đó là tư duy của con bạc, đừng nhầm tưởng may mắn với tài năng.

Sự khác biệt giữa Đầu Tư và Đầu Cơ chính là một cái tạo giá trị để phục vụ xã hội còn cái còn lại là trò đánh cược không khác gì cờ bạc.

# THUYẾT “KẺ NGỐC HƠN”

## VÀ BONG BÓNG ĐẦU CƠ<sup>(4)</sup>

Thuyết “Kẻ ngốc hơn” (Greater Fool) có thể giải thích hiện tượng đầu cơ và bong bóng tài chính. Những người tham gia đều tự cho rằng mình đúng và sẽ có một ai đó khờ hơn.

Giá cả, giá trị, cơ sở hoặc logic trong cơn sốt đầu cơ đều trở nên vô nghĩa. Khi họ mua Bitcoin - một cổ phiếu đang tăng vọt hay một lô đất nào đó, cái họ nhắm đến là bán cho một người khác với giá cao hơn.

Nhưng vì sao người đó lại chịu mua? Đó là vì họ nghĩ mình sẽ bán lại cho một người khác ngốc hơn. Khi hàng loạt người cùng thực hiện, chúng ta có một đám đông và cái bong bóng.

---

<sup>4</sup> Bong bóng đầu cơ (tiếng Anh: Speculative Bubble): là sự tăng đột biến của các giá trị tài sản trong một ngành cụ thể, hàng hóa hoặc loại tài sản, được thúc đẩy bởi đầu cơ, trái ngược với các nguyên tắc cơ bản của loại tài sản đó.

Đầu cơ là một trò đánh bạc với tỉ lệ thua nhiều hơn thắng. Hàng loạt khảo sát và nghiên cứu hàn lâm hay những công bố của các công ty môi giới như Etoro cho thấy rằng 80-90% người thua lỗ.

Trong thị trường forex là rõ ràng nhất vì họ không tạo ra sản phẩm hay dịch vụ gì mà chỉ đánh cược với nhau. Không khác gì sòng bạc cả. Nếu tất cả nghĩ mình thắng thì lấy ai là người thua.

Nhưng lạ lùng ở chỗ là có nói họ cũng không nghe. Có trình bày cỡ nào thì bạn cũng không thành công trong việc thuyết phục họ. Bởi vì lúc đó họ đang say và tốt nhất là đừng ngăn cản làm gì.

Hãy để họ thua lỗ. Hãy để họ trả học phí cho sự ngu ngốc. Chỉ khi làm vậy thì mới nhận ra được chân lí rằng hành vi đánh cược không bao giờ bền vững, chỉ có sản xuất và đầu tư dài hạn mới tồn tại lâu.

Ở Việt Nam, hiện tại thì gần như không có cái gọi là đầu tư giá trị lâu dài, mà chỉ như một sòng bạc điện tử. Nhưng mắc cười nhất là họ sẽ không thừa nhận vì đang tự ái với bản thân.

Cộng với chính sách nới lỏng tiền tệ trong những năm qua, giá nhà đất và chứng khoán liên tục lên trời. Điều này khiến đám đông nhầm tưởng lạm phát là lợi nhuận và ăn may là tài năng.

Tôi đầu tư dài hạn vì luôn cho rằng mình không bao giờ biết

tất cả và sẽ tồn tại lâu hơn đám đông đánh bạc ảo tưởng kia. Hãy để họ đốt tiền. Cách tốt nhất để trị đám ngu ngốc là cho họ tự hại bản thân mình. Khi cháy tài khoản rồi nhìn lại mình trong gương, “Kẻ ngốc hơn” sẽ lộ diện.

# MARGIN ĐÒN BẤY, TRÒ CHƠI NGU DẠI

Nếu phải chọn một thứ để làm biểu tượng cho sự ngu dại trong đầu tư chứng khoán thì có lẽ nên dùng đòn bẩy (margin) vì không có gì minh chứng rõ hơn.

Nó là cách các công ty kiếm lời từ lãi suất và phí. Những ai đã sống qua chu kỳ kinh tế đều né nó như tránh xa ma tuy vậy.

Với margin 2x thì khi cổ phiếu rớt 50% là mình mất sạch. Nhất là đối với các cổ phiếu biến động mạnh, vốn phô biến ở thị trường Việt Nam. Thực tế khi giảm tầm 30-40% thì công ty sẽ ép bán.

Nhiều người dùng nhưng không hiểu chức năng của nó. Đó là vay vốn, mua cổ phiếu với mức trả lãi thấp hơn cổ tức để duy trì dài hạn.

Ở Mỹ thì có thể làm được vì lãi suất thấp, tầm 2-4%. Người ta lấy cổ tức để trả. Chưa kể nhiều nước cho trừ phần lãi vào thuế.

Đây là ví dụ điển hình. Nhà đầu tư cá nhân kia có \$10.000:

- Anh ta mua ETF SP500 \$10.000.
- Anh ta vay thêm \$10.000 nữa.
- Lãi suất phải trả là 3% tức \$300.
- Cổ tức nhận được mỗi năm là 3%. Nên huề. Lấy cổ tức trả lãi. Như lấy tiền thuê nhà trả lãi ngân hàng.

Còn ở Việt Nam thì không. Lãi suất sẽ ăn sạch lợi nhuận. Hiện tại lãi suất trung bình là 7-10%. Không có mô hình margin nào có thể tồn tại lâu được.

Cổ phiếu có thể giảm 50-60% và một người bình thường có thể sống sót được. Còn một người dùng đòn bẩy sẽ mất sạch tất cả. Sau đó thị trường sẽ khôi phục lại nhưng tài khoản của người khờ dại kia thì không.

Các nhà đầu tư cá nhân mới tham gia thì hay khoe chiến tích lợi nhuận 50-100% của mình nhờ đòn bẩy. Nhưng đó là sự ảo giác. Cực kì ngu ngốc. Chỉ cần thị trường giảm hoặc biến động mạnh như bây giờ là mất không còn gì.

Bất cứ môi giới nào kêu khách hàng của mình dùng đòn bẩy thì xác định là kẻ vô học, vô trách nhiệm hoặc cả hai. Hãy tránh xa trò chơi ngu дại này.

Margin đậm bảy] có thể x2 lời nhuần.  
Nhưng cũng sẽ x2 phản ứng.

Để tránh bị phản ứng, bạn cần:

Khi có nhiều gãy âm 50%, bạn sẽ mất trắng. Đừng chơi dài.  
Thị trường sẽ tăng lại, nhưng tài khoản của bạn thì không.

Để tránh bị phản ứng,

# MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN CÓ HIỂU BIẾT HƠN BẠN KHÔNG?

Nhân viên môi giới hay phân tích chứng khoán có hiểu biết hơn người thường không? Sau các cuộc nói chuyện với nhiều người trong ngành thì tôi xin tạm kết luận là không. Tất cả đều là đoán mò. Nếu họ hiểu biết hơn thì đã không còn đi làm nhân viên nữa mà thành tì phú rồi.

Khi tôi nói vậy có lẽ sẽ làm nhiều người bất ngờ. Tôi nghĩ chúng ta đã hiểu sai khái niệm. Việc ai đó làm trong lĩnh vực nào đó không có nghĩa là họ biết tất cả, nhất là trong chứng khoán, nơi được cho là ngẫu nhiên chứ không mang tính chất xác định hoặc tuyệt đối. Nghĩa là họ có thể đưa ra nhận định đúng, phân tích đúng, nhưng kết quả có thể ngược lại.

Điều này là bình thường, thậm chí là qui luật trong chứng khoán. Không tin thì tôi đố bạn chỉ ra một người có thành tích đúng 100%, điều đó sẽ không tồn tại. Để tôi cho vài ví dụ nổi tiếng.

1. Thời bong bóng dot-com 1990-2000, các ngân hàng đua nhau tõ vẽ ra tương lai sáng ngời của các công ty công nghệ chắc như đinh đóng cột. Bất chấp các con số

tài chính không ủng hộ và cho rằng nó giả mạo. Rồi khi sụp đổ, họ mất sạch uy tín.

2. Những năm của bong bóng nhà đất ở Mỹ cho đến 2007 khi sụp đổ, ai cũng cho rằng giá nhà đất không bao giờ giảm được. Nhưng kết quả hoàn toàn ngược lại.

3. Jim Chanos, một người quản lý rất nổi tiếng, cho rằng Tesla sẽ sụp đổ nên đã bán không. Nhưng bây giờ thì hận. Ông ta có thể đúng nhưng người mua bán không đồng ý như vậy thì cũng không làm gì được.

4. Vụ gần đây nhất có lẽ là Melvin Capital bán khống Gamestop vì cho rằng công ty không ổn. Nhưng đau thay, đó là quyết định sai lầm vì đám đông không nghĩ tương tự.

5. Hồi tháng 3 năm 2020 vừa rồi, khi COVID-19 đến, thị trường sụp đổ 30%. Ai cũng cho rằng nó sẽ giảm nữa nhưng lạ lùng thay, chứng khoán phục hồi trong sự khó hiểu của nhiều người.

Điều ít ai biết là các quỹ đầu tư đa số có hiệu suất thua kém chỉ số index SP500 cơ bản. Nghĩa là bạn chỉ cần mua một ETF Index để ăn theo thôi là đã hơn 80% số người trong cuộc chơi đánh cược rủi ro này rồi.

Còn ở Việt Nam thì tệ hại hơn. Nói chuyện với nhiều bạn môi giới và nhân viên phân tích thì tôi thấy kiến thức của họ vô cùng nghèo nàn, gần như mù tịt. Mỗi ngày tôi đều nhận được email từ các công ty môi giới hàng đầu nói về việc nên

mua mã nào, bán ở đâu và miêu tả thị trường ra sao. Khi đọc thì có cảm giác như một cậu học sinh cấp 2 đang viết chứ không phải là chuyên gia.

Điều bạn cần biết là thị trường chứng khoán biến động một cách gần như ngẫu nhiên chứ không theo trật tự hay qui luật nào cả. Tất cả những dự đoán hay phân tích đều không khác gì đoán mò, chỉ khác người nói. Họ cũng như bạn, hơn ở cái bằng và khác ở công việc.

Tài chính trước đây có thể là chuyên ngành nhưng như bao thứ khác, khi quá nhiều người biết thì sẽ thành công cụ, giống như thiết kế hoặc nội dung. Ngay cả tôi tốt nghiệp chuyên ngành thì cũng chỉ coi nó là công cụ giúp đỡ mình trong sự nghiệp và phát triển tài sản cá nhân. Bạn không cần học đại học hay chuyên ngành để làm điều tương tự.

Lướt qua các diễn đàn và báo chí tôi thấy quá nhiều lời khuyên cũng như nội dung tào lao mà không thể nào diễn tả được. Bạn không cần họ mà cần phải suy ngẫm và tư duy độc lập.

Ý chính của tôi ở đây là hãy tự tìm hiểu. Vì đó là tiền của bạn và chỉ bạn mới có quyền quyết định chứ không ai khác. Đừng nghĩ mình thấp hơn hoặc người trong ngành hiểu biết hơn vì không có gì sai hơn ngộ nhận đó. Hãy tự học và tin vào chính mình.

# **ĐÁM ĐÔNG**

## **ĐẦU CƠ CHỤP GIẬT, TÔI**

### **ĐẦU TƯ DÀI HẠN**

Cơn sốt đầu cơ chứng khoán nhằm kiếm tiền nhanh đang diễn ra ở khắp nơi chứ không riêng gì Việt Nam vì con người ai cũng tham lam. Từ Ấn Độ, Trung Quốc cho đến Mỹ, khi một lượng thanh niên rảnh việc ở nhà không có gì làm thì thị trường chứng khoán trở thành kênh giải trí.

Vì việc giao dịch bằng app hoặc trên web đã quá dễ dàng nên bây giờ con người ít ai nghĩ đến nó là gì, đó là việc mua cổ phần của các doanh nghiệp. Nhưng hầu hết mọi người chỉ quan tâm đến giá cả và nghĩ rất đơn giản rằng nó sẽ tăng mãi. Trong giai đoạn tăng trưởng thì rất khó để thuyết phục ai đó đầu tư giá trị dài hạn vì lợi nhuận đầu cơ luôn cao hơn.

Một trong những xung đột mà tôi gặp phải khi bắt đầu cách đây vài tháng đó là lựa chọn giữa việc cỗ vũ cho văn hóa đầu cơ nhất thời hay giữ vững niềm tin của mình vào trường phái thụ động dài hạn. Và tôi đã chọn cái lâu bền vì nó sẽ

tồn tại mãi mãi, còn đánh bạc thì lúc nào cũng có kẻ thắng và người thua.

Tôi từ chối chạy theo trào lưu này của đám đông bởi tôi tin chắc rằng qui luật “quay lại giá trị thật” sẽ tự điều chỉnh. Khi cơn sốt này chấm dứt, hàng loạt thanh niên “trè trâu” thua lỗ, thì đó là lúc nguyên lý cổ điển sẽ nổi dậy như hàng loạt những lần trước đây.

Như Buffett nói: “Chi khi hết sóng thì mới biết ai đang đi bơi khỏa thân”.

Khi ai đó hỏi tôi những câu như: “Anh nghĩ gì về cổ phiếu ABC”, “Con này sẽ tăng bao nhiêu” hay “Theo anh công ty nào sẽ tăng”, thì tôi luôn trả lời: “Chỉ một tên láo hoặc thầy bói mới nghĩ mình có thể đoán được tương lai”.

Đám đông suy nghĩ với tầm nhìn vài ngày, tôi mua với tầm nhìn vài năm và đến thập niên. Như mã E1 VFVN30 và SPY tôi nắm đã hơn 4 năm rồi vẫn còn đó. Tôi thực sự không hiểu vì sao các bạn trẻ lại tranh đua tìm kiếm lợi nhuận chụp giật trong khi hàng loạt nghiên cứu và thống kê đều cho thấy rằng 80-90% sẽ thua lỗ.

Đầu cơ chụp giật là trò ngang với đốt tiền nhưng con người vẫn thích cảm giác phiêu lưu và chê những ai đầu tư dài hạn là lạc hậu và ngu ngốc. Vậy thì tôi xin làm kẻ khờ nhút nhát để tồn tại chục năm về sau, còn hơn làm anh hùng rồi tan biến khi thị trường đổi chiều.

Ý định của tôi không vĩ đại gì. Đó là đi làm 20 năm nữa, tiết kiệm tiền, dùng nó đầu tư vào các quỹ index hoặc các công ty lớn với tầm nhìn gần như vô tận. Tôi không cần phải mất thời gian theo dõi, lo âu là nó sẽ giảm ngày mai hay tăng ngày mốt. Tôi ngủ ngon và cảm thấy cuộc sống nhẹ nhàng. Rồi 20 năm sau, tôi về hưu và sẽ cười vào đám thanh niên “trẻ trâu” khờ dại năm nào.

# ĐẦU TƯ DỄ HAY KHÓ

Đầu tư rất dễ và khó nhưng lí do không như nhiều người lầm tưởng. Trong thời đại thông tin hỗn loạn thì những nguyên lí cơ bản bị lu mờ bởi những chiêu trò đánh vào tâm lí hám lợi của con người.

1. Đầu tư dễ ở chỗ trong thời đại kĩ thuật số, bạn chỉ cần đăng ký mở tài khoản là mua được. Ở Việt Nam thì chỉ cần ra chi nhánh của bất cứ công ty chứng khoán nào là xong. Còn không thì liên hệ ngân hàng để mua các chứng chỉ quỹ mà không cần ra khỏi nhà.
2. Đầu tư khó hơn khi những cá nhân phải tồn thời gian sàng lọc thông tin thật và giả, nhất là những thứ đang tràn ngập mạng xã hội. Nào là phái sinh, chứng quyền và forex.
3. Đầu tư trở nên phức tạp hơn vì bộ máy nhân sự trong ngành liên tục chèo kéo khách để hướng họ đến những thứ không có lợi. Như “Anh nên mua mã này” hoặc “Con kia sẽ lên hay xuống”. Sự vô trách nhiệm này được nhân đôi khi đội ngũ nhân viên đa số có trình độ thấp, nếu hỏi ra thì mù tịt về kiến thức nhưng nghĩ mình

là thiên tài vì mới thăng vài ván bạc trên thị trường.

4. Đầu tư trở thành khổ cực khi thay vì đầu tư vào những công ty thật tạo ra hàng hoá và dịch vụ thật, con người chỉ muốn đánh nhanh rút gọn để kiếm lời sao cho nhanh nhất. Bất chấp qui luật xác suất và rủi ro. Thay vì nắm giữ quĩ index, vốn sở hữu hàng chục và trăm cổ phiếu bao phủ thị trường, hay nắm giữ cổ phần của các công ty dài hạn, họ là đánh bạc theo lời đồn trên mạng.

Đầu tư dễ ở chỗ ai cũng có thể làm, còn khó ở chỗ họ phải bác bỏ những thứ thông tin rác xung quanh mình và trở lại với nguyên lí cơ bản. Những bạn trẻ, các môi giới hay những người mới tham gia đầu tư khi đọc đến đây thế nào cũng sẽ cười. Nhưng tôi hiểu vì trước đây mình cũng từng như vậy.

Khỏi cần nói thì tôi cũng dự đoán được như sau. Các bạn đa số chưa trải qua chu kì kinh tế lên xuống, sống qua giai đoạn bong bóng 2008 hay chịu lỗ để nhận ra nguyên lí. Đặt cược và thắng vài lần, vài tháng hay vài quí chẳng chứng minh được gì. Nó làm bạn ảo tưởng và ngạo mạn. Với sự tự tin đó, bạn đánh cược nhiều hơn và kết quả sẽ lỗ. Lúc đó bạn sẽ im lặng, bót khoe thành tích của mình. Và rồi bạn sẽ hiểu những gì tôi nói trên.

Nếu tôi được trả tiền cho mỗi lần ai đó hỏi “Giờ em có \$xxx thì nên để tiền vào đâu?” thì giờ chắc giàu rồi. Vì quá yêu quý độc giả, nên tôi vẫn trả lời nhưng theo khuôn khổ và có chút điều chỉnh.

Đại khái là như sau.

Lấy ví dụ trường hợp có bạn hỏi tôi với 50 triệu thì nên đầu tư vào đâu.

“Chào bạn. 50 triệu là số tiền không nhỏ nhưng trong thời buổi hiện tại thì phải thừa nhận rằng nó là số tiền không lớn. Bạn khó mà kinh doanh gì trừ online, nhưng đó là thêm một công việc nữa và mang tính chất rủi ro nên tôi không tính. Bạn như bao người khác đang nói sai câu. Thay vì “Nên làm gì” thì phải xoay lại hỏi “Mình nên để tiền vào đâu và bao nhiêu”.

Bởi vì không chỉ có một kênh để đầu tư mà rất nhiều kênh, nhưng chỉ vài cái là phổ biến nhất.

1. **Cổ phiếu** | Hiệu suất trung bình 7-15% mỗi năm. Chỉ nên tham gia nếu tầm nhìn hơn 5 năm. Đừng đầu cơ chụp giật mà hãy mua quỹ index như SP500 và VN30.

Nó không thú vị gì nhưng là cách hiệu quả nhất để tồn tại trong dài hạn.

**2. Trái phiếu** | Bạn cho doanh nghiệp vay tiền. Lãi hiện tại tầm 8-10% mỗi năm. Ngân hàng và công ty chứng khoán nào cũng có quỹ trái phiếu, chứa hàng chục cái khác nhau.

**3. Vàng** | Đây là vật sẽ tồn tại lâu đời vì luôn có ai đó cần và sử dụng. Mỗi năm tăng 5-15% vì sự mất giá của đồng tiền.

**4. Tiết kiệm ngân hàng** | Bạn bỏ tiền vào, họ cho người khác vay rồi trả bạn lãi. Đây là an toàn nhất nếu bạn cầm số tiền trong 1-2 năm.

Sẽ có người khác khuyên bạn tham gia “đầu tư” hàng hoá phái sinh, Bitcoin, tiền ảo hoặc forex. Xin đừng, nếu muốn tìm kiếm cảm giác phê thì hãy chơi cá độ đá banh vì nó nhanh mà vui hơn nhiều.

Đầu tư theo định nghĩa cổ điển là dùng vốn mua tài sản để tạo sản phẩm và dịch vụ. Từ đó mới có doanh thu và lợi nhuận. Phái sinh, forex và tiền ảo là nơi con người đến để đánh bạc rồi đa số mất tiền chứ không sản xuất gì.

Bạn không cần một chuyên gia tài chính nào. Vì họ chỉ sẽ liệt kê những điều tôi nói trên nhưng tính phí. Hãy phân số tiền ra cho mỗi kênh tùy theo thời hạn và mức độ rủi ro.

Ngoài ra, hãy dùng một số tiền mua sách đọc hoặc các khoá online trên Udemy để học thêm kỹ năng cho công việc. Bạn có thể bắt đầu với cuốn *Bước đi ngẫu nhiên trên phố Wall*. Đọc xong thì bạn đã hơn 90% người ngoài kia rồi, vốn đang đánh bạc nhưng ảo tưởng mình vĩ đại.”

Hay có trường hợp bạn nam xin lời khuyên nên đầu tư vào đâu vì cha của bạn gái gửi 500 triệu nhờ đầu tư chứng khoán với hi vọng cuối năm nhận về 650 triệu.

Tôi trả lời như sau. Tiền lãi ngân hàng tuy thấp nhưng an toàn, mình gửi nhưng có thể rút bất cứ lúc nào và biết số tiền sẽ là bao nhiêu. Đó là sự cơ bản của tích lũy. Còn chứng khoán là đầu tư với rủi ro và lợi nhuận là phản ánh của mức độ đó. Lời càng nhiều thì càng mạo hiểm và nó chưa bao giờ là điều tốt.

Bỏ 500 triệu, cuối năm muôn có 650 triệu, nghĩa là lời 150 triệu, tức 30%. Đó là điều khó và gần như không thể nếu nhìn từ góc độ an toàn và rủi ro. Sẽ có môi giới nói “Dễ” hay “Mỗi tháng 20%” còn được nhưng đó là họ đang dối, ảo tưởng hoặc cố tình quên khả năng mất trắng cũng cao không kém.

Không nên coi đây là kênh đầu tư cam kết sinh lãi và chỉ nên tham gia với điều kiện sau:

1. Số tiền bỏ vào là nhàn rỗi, chưa cần đến trong thời điểm hiện tại.

2. Có thể chấp nhận nhin tài khoản giảm 50% trong thời gian ngắn vì đó là mức biến động.
3. Có thể chờ đợi 5 năm vì đó là chu kỳ bình quân của tăng trưởng và suy giảm.
4. Hiệu suất kì vọng là 8-15% mỗi năm.

Ngay cả Buffett cũng chỉ có hiệu suất trung bình 23% trải dài 60 năm thì chẳng có lí do gì để bạn tự coi mình là thiên tài. Những ai cố gắng thể hiện thường bị thị trường trừng phạt lòng tham rồi nhận được bài học nhớ đời. Sau đó, họ ngoan trở lại và bót “gáy” online.

Đây không phải là kênh để làm giàu hay kiếm tiền nhanh mà là để phát triển tài sản lâu bền. Nếu không có tầm nhìn và tâm lí nêu trên thì tốt nhất đừng tham gia vì bạn chỉ đang tự làm khổ mình.

Vậy còn trong trường hợp bạn là người làm công ăn lương thu nhập 5-7 triệu/tháng, có 200 triệu thì liệu có nên hùn tiền với bạn để chơi chứng khoán hay không?

Tôi cho rằng, đầu tư chứng khoán thì hãy tự làm vì đây là thị trường mở rộng. Tại sao phải góp vốn với người khác trong khi họ không có chức năng gì khác ngoài làm thay bạn.

Góp vốn là khi cần thiết để thiết lập một cơ sở kinh doanh hoặc đầu tư vào dự án có mức tối thiểu mà nếu làm một mình thì không đủ khả năng. Còn với chứng khoán thì đó là

điều không cần thiết.

Hiện tại có rất nhiều nhóm tổ chức quyên góp tiền để đầu tư nhưng thực chất là lừa đảo hoặc đánh bạc. Trừ khi người đó có đủ vốn để ảnh hưởng trực tiếp hoặc nắm vị trí trong ban quản trị doanh nghiệp thì không thể nào “có vai trò quan trọng trong việc đầu tư” được. Anh ta chỉ đang lừa bạn.

Lương tháng 5-7 triệu thì rất thấp. Nhưng mức bình quân ở Việt Nam là 10 triệu thì mỗi tháng chỉ có dư tầm 2-3 triệu nhàn rỗi. Khó làm gì với số tiền đó.

Với 200 triệu thì bạn nên suy nghĩ rộng hơn. Tại sao cứ phải dồn vốn vào một chỗ mà không đa dạng ra. Hãy phân chia theo tỉ lệ và thời hạn vào chứng khoán, trái phiếu, vàng và ngân hàng.

Đó là cách tôi đang làm và mỗi tối ngủ rất ngon. Chẳng hiểu ngoài kia người ta coi bằng điểm để thể hiện điều gì. Họ chỉ đang nhìn sự ngẫu nhiên.

Chỉ có cách đó mới giúp bạn tồn tại lâu dài. Vì những kẻ điên dại có thể ăn may rồi sụp đổ nhưng người đầu tư sẽ ở lại lâu bền.

# **BÌNH QUÂN GIÁ XUỐNG VÀ TRUNG BÌNH GIÁ, AVERAGE DOWN VÀ DOLLAR-COST AVERAGING**

“Bình quân giá xuống” (Average Down) khác với “Trung bình giá” (Dollar-cost averaging), nhiều người hay nhầm lẫn hai khái niệm này cho nên khó hình dung và thường dẫn đến tranh cãi.

Bình quân giá xuống (Average Down) là như sau:

- Bạn mua cổ phiếu ở giá 100đ.
- Nó giảm xuống 50đ và bạn đang lỗ 50đ.
- Thay vì bán thì bạn mua thêm 100đ ở giá 50đ, đánh cược nó sẽ tăng lên nữa.
- Trong trường hợp nếu nó tăng lại 80đ thì bạn lời một ít. Nếu nó trở lại 100đ thì bạn lời gấp đôi trên tổng vốn.
- Tuy nhiên khi một cổ phiếu đang xuống thì thường

nó sẽ tiếp tục giảm vì đang gặp vấn đề gì đó. Có thể là công ty gặp khó khăn nên nhà đầu tư mới bán tháo. Khi điều đó xảy ra thì nó là cổ phiếu chết và rất mạo hiểm để bạn nắm giữ.

- Kết quả của chiến thuật này là cháy tài khoản. Không tin thì bạn cứ thử, một người đánh bạc thì có thể ăn may nhưng không bao giờ tồn tại lâu dài.

Cái đó khác hoàn toàn với Trung bình giá (Dollar-cost averaging) – một chiến thuật đầu tư dài hạn:

- Bạn muốn đầu tư với tầm nhìn dài hạn. Có thể là 10 năm, 20 năm hoặc 30 năm hơn.
- Bạn tin vào thuyết thị trường ngẫu nhiên và cho rằng không thể nào đoán được cổ phiếu sẽ đi về đâu.
- Cho nên bạn chỉ đầu tư vào một rổ cổ phiếu, thường là quĩ index như SP500 hoặc VN30. Vì không thể canh thời điểm, cũng không biết khi nào nó sẽ giảm hay tăng cho nên bạn sẽ mua đều.
- Nghĩa là mỗi tuần bạn sẽ bỏ ra ví dụ 100đ để mua quĩ index đó (nó như cổ phiếu niêm yết trên sàn). Tăng hay giảm mặc kệ, mình vẫn mua vào. Ngay cả khi nó lên đỉnh hoặc xuống đáy, bạn vẫn mua đều đều theo tuần và tháng.
- Rồi trong dài hạn thì bạn có được mức bình quân của giá đỉnh và đáy. Đó là kết quả của đầu tư vào sự ngẫu nhiên

của thị trường. Đó cũng là cách tôi áp dụng.

Ở ngoài đời thì việc bỏ vốn vào một công ty có giá thấp đang giảm là điều vô cùng mạo hiểm vì khả năng mất trắng rất cao. Cái đó nên dành cho các quỹ chuyên nghiệp vì họ có qui mô nên có thể trụ được. Ngay cả họ cũng có hiệu suất vô cùng tệ hại và đa số không thể đánh bại index. Vậy nên chẳng lí do gì mà bạn cho rằng mình là thiên tài cả vì Buffett chỉ có một.

Cách an toàn và hiệu quả nhất là đầu tư đều mỗi tuần hoặc tháng. Vì khó mà đoán được tương lai nên sao không lấy mức bình quân của nó và nắm giữ. Khỏi cần phải suy nghĩ nhiều.

Hai khái niệm trên khác nhau hoàn toàn. Bình quân giá xuống (Average Down) và Trung bình giá (Dollar-cost averaging) nghe tuy giống nhau nhưng có kết quả trái nghịch. Như đầu cơ đánh cược mà cứ nghĩ mình đang đầu tư vậy. Đừng nhầm lẫn.

**NGƯỜI CHƠI CHỨNG KHOÁN**

# **KHỜ DẠI**

## **HÓA TRƯỞNG THÀNH**

Tham gia chứng khoán trong giai đoạn bong bóng 2008 vào thời còn “trẻ trâu” nên tôi cũng đã từng nghĩ là kiếm lời từ kênh này quá dễ. Khi áp dụng mức margin 2-3x thì mỗi năm lời 50% đến 100% là điều quá bình thường. Nhưng chỉ khi thị trường đảo chiều thì tôi mới nhận ra sự may mắn của con bạc khác hoàn toàn với lợi nhuận đầu tư.

Đó là cú sốc đầu đời và có lẽ sẽ là bài học tôi không bao giờ quên được. Cho đến bây giờ dù tôi vẫn cố truyền lại cho thế hệ sau nhưng chắc họ cũng cần phải trải qua điều tương tự, đóng học phí trường đời thì mới có thể nhận ra chân lí.

Đầu tư chứng khoán là bạn bỏ tiền để mua cổ phần của doanh nghiệp. Nó không khác gì việc bạn bỏ vốn mở quán hay kinh doanh gì đó. Tôi cá rằng bạn sẽ không bao giờ nói “Mỗi tháng lời 20% là chuyện thường”.

Vậy tại sao suy nghĩ đó lại phổ biến với những người mới tham gia thị trường chứng khoán? Từ kinh nghiệm của mình tôi xin trả lời là vì nhu sau:

1. Việc mua bán cổ phiếu đã trở nên quá dễ dàng cho nên người ta không có cảm giác là mình đang tham gia cái gì đó mạo hiểm. Họ chỉ thấy nút Mua và Bán kèm với những màu xanh đỏ trên màn hình.
2. Chứng khoán rất biến động, tùy theo qui mô và lượng giao dịch. Một cổ phiếu tăng 20% trong tháng này không có nghĩa là nó sẽ tiếp tục tăng. Biến động đi kèm với rủi ro nhưng ít ai hiểu được điều này. Đa số người chơi lại khoái những mã nhỏ lẻ vì nó tăng nhanh.
3. Khi lên mạng xã hội thì có quá nhiều nội dung về những thiên tài chứng khoán kiếm 100% mỗi năm. Dao giàn đây thì đẻ ra một lượng môi giới và “trader” tự phong phán “Có thể kiếm 10-20% mỗi tháng và rủi ro thấp”.

Ở Việt Nam, hầu hết đều chơi như đánh bạc chứ hỏi ra thì họ hiểu rất ít, gần như mù tịt về thông tin và kiến thức. Điều mặc cười nhất là họ sẽ không bao giờ thừa nhận mình cờ bạc mà luôn tự hào với cái mác “trader” hoặc “đầu tư” trong khi khái niệm quá khác nhau.

Bản thân tôi từ ngày công khai viết về tài chính nhằm quảng bá trường phái đầu tư giá trị dài hạn đã biến thành mục tiêu bắn hạ của không ít những “Thánh chứng khoán online” vì lí do nào đó. Bạn đừng mong làm giàu từ chứng khoán. Nó chỉ là kênh để kết nối vốn nhàn rỗi với doanh nghiệp và là

công cụ để phát triển tài sản cá nhân lâu dài. Trừ khi bạn tạo ra sản phẩm hay dịch vụ gì đó cho xã hội thì đừng cố nhắm đến mức lợi nhuận phi thường vì chẳng có lí do gì để điều đó xảy ra.

Hãy thực tế hơn bằng cách như sau:

1. Chỉ nên đầu tư cổ phiếu nếu có tầm nhìn ít nhất 5 năm. Vì đó thời gian bình quân của một chu kỳ.
2. Nếu là người bình thường thì đừng mua mã nhỏ lẻ mà hãy mua cả thị trường thông qua quĩ index. Trừ khi bạn tự tin với bản thân, theo kinh nghiệm thì 90% sẽ thất bại trong dài hạn nhưng cô nói thì họ càng ảo tưởng. Đó là tư duy của đám ngốc.
3. Mức lợi nhuận bình quân mỗi năm chỉ 6-15% thôi, tùy theo giai đoạn và không phải lúc nào cũng lời.

Bạn không phải là Buffett và cũng đừng cố làm theo vì trên đời chỉ có một. Tốt nhất nên làm mức bình quân của thị trường thì bạn đã thắng 90% người tham gia vốn đang mù quáng theo đuổi sự vô ích rồi.

Còn mấy thanh niên “trẻ trâu” ảo tưởng nào thích thể hiện thì đây là sân khấu của bạn. Hãy cố gắng bay nhảy, cháy tài khoản rồi quay lại cảm ơn tôi vẫn chưa muộn vì ai cũng có một thời khờ dại mà.

# TRONG CHỨNG KHOÁN, LÀM CÀNG ÍT LỢI CÀNG NHIỀU

Đầu tư chứng khoán là lĩnh vực duy nhất mà bạn càng làm nhiều thì sẽ nhận được lại càng ít.

Hàng ngày, chúng ta bị truyền thông bơm vào đầu hàng loạt thông tin, diễn biến của công ty này, phân tích về công ty nọ và phát biểu của vô số chuyên gia online. Nhưng tất cả đều là ảo giác, gần như chẳng liên quan hay ảnh hưởng gì cả. Họ vẫn nói và cổ phiếu vẫn biến động theo sự mua bán của đám đông.

Tôi là một người tin vào thuyết “Thị trường ngẫu nhiên” và cho rằng không ai có thể đoán được tương lai vì tất cả di chuyển không theo qui luật cố định nào cả.

Nói đến đây thì mấy bạn “trader” mê Technical Analysis chắc đang nóng máu lắm đây. Nhưng tôi đố ai có thể tìm ra mô hình dự đoán giá cả chính xác hơn 50%, vì tất cả những Indicators bạn theo đuổi đều lấy kết quả từ giá cả ngẫu nhiên. Đó là vì sao mà bạn vẫn ngồi đó dự đoán những tài khoản ngày càng giảm.

Quay lại chủ đề chính: “Làm sao để đầu tư chứng khoán mà không cần phải xem bảng giá?”.

Rất đơn giản. Mỗi ngày có hàng triệu người vẫn làm theo công thức này và họ khá thành công. Có thể nói là hiệu quả hơn bất cứ mô hình đầu cơ chụp giật nào khác. Tôi gọi họ là những “Nhà đầu tư thụ động”, “Nhà đầu tư dài hạn” hoặc “Nhà đầu tư giá trị”.

Bạn có thể làm như sau:

- Mua cả thị trường thông qua quỹ Index ETF. Ở Mỹ thì có SPY ăn theo SP500, QQQ ăn theo NASDAQ. Ở Việt Nam thì có E1VFVN30 ăn theo VN30. Tại sao phải mạo hiểm với vài mã mà không mua cả chục hoặc trăm?
- Còn không thì chọn tầm chục mã có giá trị cao. Những thứ bạn thực sự tin là sẽ còn tồn tại trong 20 năm tới sau khi tìm hiểu kỹ.
- Mỗi tháng mua đều. Như tôi thì tầm một tuần mua một lần và để đó. Tốn tầm 5 phút theo dõi bảng giá mỗi ngày chứ không hơn.

Đừng cố theo dõi thị trường, cố mua đi bán lại thường xuyên và theo dõi truyền thông quá mức. Nó sẽ không giúp ích gì cho bạn mà còn phản tác dụng.

Lợi nhuận thực sự không đến từ canh thời điểm, mua mã này, bán mã nọ hoặc đi theo trào lưu. Những người tồn tại

lâu nhất có lời từ việc nắm giữ và chờ đợi.

Đó là bí quyết. Có thể bạn không tin tôi nhưng chắc hẳn  
cũng chẳng ai dám nói tôi sai. Trong đầu tư chứng khoán,  
hãy làm ít và tối thiểu rồi bạn sẽ nhận lại tối đa.

# PHÍ CAO CỦA QUĨ MỞ LÀ VẤN ĐỀ

Nhiều người hay inbox hỏi tôi về các quỹ mở ở Việt Nam và thị trường quốc tế. Bề ngoài thì là đầu tư nhưng thực chất là hình thức marketing. Sau khi trừ chi phí quản lý thì nó luôn thua hiệu suất của index.

1. Trong một mớ cổ phiếu, ví dụ 1000, thì các quỹ đua nhau tìm cái tốt nhất và đánh cược với nhau. Kết quả là một quỹ thắng và một bên thua. Nó có đáng không trong khi họ không tham gia điều hành doanh nghiệp.
2. Tại sao phải chọn quỹ mở, vốn chỉ sở hữu một số cổ phiếu nhất định, mà không mua cả index.
3. Phí quản lý bình quân của các quỹ tương hỗ (mutual fund) là 1 đến 2%. Bạn thực sự đang trả cho cái gì?
4. Quỹ CTBC Vietnam Equity Fund có mức phí quản lý 2%. Nó sẽ ăn sạch hiệu suất. Nhìn thôi cũng biết là họ sẽ thua index trong dài hạn.
5. 90% các quỹ đều thua kém index nhưng không bao giờ đề cập đến điều này.

Tôi không khuyến khích bắt cứ ai đầu tư vào mô hình này. Trước thì tôi có đầu tư nhưng quá chán với kết quả sau chi phí. Thay vào đó, hãy mua một rổ index như VN30 hay VN100.

Xin mượn lời của Jack Bogle<sup>(5)</sup>, “Thay vì chọn lựa người thắng thua thì nhà đầu tư cá nhân nên mua mức trung bình của cả hai”. Chỉ cần làm vậy thôi thì bạn đã hơn rất nhiều tay chuyên nghiệp rồi.

---

<sup>5</sup> Jack Bogle: Ông được mệnh danh là “Bố già phố Wall”, là một trong những nhà đầu tư lão làng và là nhà sáng lập của quỹ Vanguard - quỹ tương hỗ lớn nhất thế giới.

# QUĨ ĐẦU TƯ BAY NGẮN HẠN, THUA INDEX DÀI HẠN

Các quỹ tương hỗ (mutual fund) hay bất cứ tổ chức nào cũng không thể có hiệu suất trên thị trường trong dài hạn.

Sở dĩ họ có lợi nhuận cao trong ngắn hạn là vì dùng 3 phương pháp sau:

- 1. Lựa chọn cổ phiếu mạo hiểm và tập trung |** Ví dụ, thay vì đầu tư 100 cổ phiếu như index thì họ chỉ mua cổ phiếu ngân hàng. Ở Việt Nam, trong 12 tháng qua, ai mua các mã ngân hàng đều tăng 50-100% trong khi VNI chỉ tăng 20%. Đây là mạo hiểm chứ không phải tài năng, ai cũng có thể làm được.
- 2. Dùng đòn bẩy margin |** Hình thức này phổ biến nhất, vay tiền để nhân đôi hoặc ba tài sản quản lý. Khi lên thì lợi nhuận gấp bội, khi giảm thì điều đó cũng đảo chiều. Nhiều quỹ đóng cửa khi tài sản quản lý giảm quá sâu. Sau đó mở quỹ khác rồi làm lại. “Khôn như anh quê tôi đây”.

**3. Dùng công cụ phái sinh |** Đầu tư futures và options. Một vốn mười lời nhưng khi giảm thì mất sạch. Đó là vì sao nhiều quỹ có lợi nhuận gấp 3-4 lần index nhưng lại biến mất sau một thời gian.

Ngộ nhận chết người nhất trong chứng khoán là nhà đầu tư lầm tưởng lạm phát là tăng trưởng và đòn bẩy là tài năng. Trong khi bản thân chỉ là tên đánh bạc may mắn, cho đến khi điều kì diệu đó biến mất.

Ví dụ, trong một thị trường có 1000 cổ phiếu. Các quỹ đua nhau tìm kiếm cái lời nhất và đánh cược lẫn nhau. Thì kết quả sẽ là một bên thắng một bên thua. Còn index là mức bình quân của cả hai. Vậy nên, thay vì chúng ta tìm kiếm ai thắng ai thua thì nên mua cả index vì đó là mức bình quân.

Thật nực cười khi con người ảo tưởng mình là thiên tài trong khi thị trường là bước đi ngẫu nhiên. Nếu muốn làm giàu từ chứng khoán thì bạn phải sản xuất ra sản phẩm hay dịch vụ gì đó, thị trường là cách để bạn huy động vốn và gia tăng tài sản. Còn nếu bạn chỉ đầu tư thì theo tôi hãy mua index và đa dạng hóa.

# **ĐẦU TƯ DÀI HẠN, NÓI DỄ LÀM KHÓ, VÌ SAO?**

Đầu tư giá trị dài hạn tuy đơn giản nhưng khó nhất và lí do không nằm ở thị trường chứng khoán mà là trong tâm trí. Đây chính vẫn đề tâm lí. Giải thích vì sao 90% nhà đầu tư thua lỗ. Bất cứ ai cũng có thể giảng về việc sở hữu dài hạn nhưng khi thực hiện thì họ làm điều ngược lại.

Bây giờ nếu tôi nói bạn hãy bỏ 100 đồng vào index và sau 10 năm nó thành 300 đồng, bạn sẽ nghĩ trong đầu “Dễ vậy sao?”. Nhưng thực tế thì như sau:

1. Bạn nóng lòng muốn thể hiện bản thân trong thị trường bằng cách kiếm thật nhiều tiền. Đó là vì sao đa số người thay vì đầu tư an toàn, họ chọn đầu tư siêu mạo hiểm vào các mã biến động. Kèm với máu cờ bạc nên sẵn tiện chơi đòn bẩy hoặc margin.
2. Bạn theo dõi bảng giá mỗi ngày và chính điều đó khiến nó tác động đến tư duy. Mỗi lần thị trường lên,

bạn nóng lòng muốn chốt lời. Khi nó giảm thì hoảng sợ muốn bán.

3. Bạn không thực sự muốn tìm kiếm lợi nhuận mà là cảm giác phiêu lưu. Giống như một con bạc vào sòng bài dù biết sẽ lỗ nhưng vẫn vui vẻ đốt tiền vì cảm giác trò chơi mang lại. Một người đầu cơ cổ phiếu cũng có tâm lí và hành vi tương tự.

4. Bạn cực ghét và luôn hoài nghi thuyết “Bước đi ngẫu nhiên của cổ phiếu” và cả người hay quảng bá nó. Vì bạn thực sự không thể tin rằng thị trường biến động ngẫu nhiên. Cho nên bạn muốn chứng minh điều này sai bằng cách theo đuổi sự mạo hiểm. Những clip và bài viết của các trang đầu cơ nói về Fundamental và Technical Analysis cho rằng thị trường có sự trật tự và có một mô hình dự đoán chính xác 90% nào đó đang tồn tại. Bạn muốn là người khám phá ra nó nhưng nó chính là người khám phá ra sự ngốc nghếch của bạn.

5. Bạn đọc những câu chuyện về các nhà đầu tư vĩ đại trong Market Wizards hay trên báo chí với hiệu suất 50-100% mỗi năm và thành triệu phú. Tự nói với bản thân là mình cũng làm được. Với lí tưởng đó bạn không ngừng đầu cơ để thể hiện bản thân. Nhưng cái bạn quên rằng họ là kết quả của Thành Kiến Sóng Sót (Survivorship Bias). Cho mỗi thiên tài ăn may thì có một vạn người mất trắng và tiếc thay, không ai viết sách

về họ. Những người thua lỗ sẽ không bao giờ khoe điều đó trên mạng xã hội vì họ không thể chấp nhận sự thật rằng một con khỉ bịt mắt cũng có hiệu suất tốt hơn mình.

Vấn đề là chính bạn. Chỉ khi bạn thay đổi suy nghĩ thì may ra mới có kết quả khác. Những nhà đầu tư tốt nhất không xuất hiện trên truyền hình hay báo chí. Họ tồn tại thầm lặng thông qua các quỹ hưu trí hay cổ phần công ty mình đang làm.

Vì không bán ra mua vào thường xuyên, họ có thể để cho thị trường phát triển tài sản. Theo thời gian và lãi suất kép, một số vốn nhỏ dần thành lớn một cách vô giác.

Chỉ khi nào bạn dẹp tư tưởng làm giàu nhanh bằng cổ phiếu và coi nó là công cụ phát triển tài sản thì mới có lợi nhuận. Còn không thì bạn chỉ đóng vai trò nuôi hệ thống và tự nguyện góp tiền vào trò chơi này.

Hãy trở thành một nhà đầu tư dài hạn bằng cách mua cả index. Thời gian còn lại thì đi làm kiếm tiền. Khi nắm được nguyên lí này thì bạn chính là một nhà đầu tư đúng nghĩa.

**SURVIVORSHIP BIAS,  
THIÊN LỆCH SỐNG SỚT  
VÀ  
NGỘ NHẬN VỀ  
NHÀ ĐẦU CƠ  
CHỨNG KHOÁN VĨ ĐẠI**

**"Con khi bịt mắt cũng có thể chọn cổ phiếu  
tốt như những chuyên gia." - Burton Malkiel**

Để hiểu được sự ngộ nhận phổ biến nhất trong chứng khoán, chúng ta hãy thử tưởng tượng và tham gia trò chơi “Lật Đồng Xu”.

Nó như sau:

1. Một đồng xu có hai mặt, Đầu (Head) và Đuôi (Tail).
2. Có 1.000 người tham gia.
3. Mỗi người chọn Đầu hoặc Đuôi, ai đúng sẽ đi tiếp.

Nếu phân chia và theo qui luật ngẫu nhiên thì kết quả tốt nhất sẽ là như sau. Trước khi bắt đầu thì có 1.000 người.

1. Sau đợt lật thứ nhất thì còn 500 người.
2. Sau đợt lật thứ hai thì còn 250 người.
3. Sau đợt lật thứ ba thì còn 125 người.
4. Sau đợt lật thứ tư thì còn 62 người.
5. Sau đợt lật thứ năm thì còn 31 người.
6. Sau đợt lật thứ sáu thì còn 16 người.
7. Sau đợt lật thứ bảy thì còn 8 người.
8. Sau đợt lật thứ tám thì còn 4 người.
9. Sau đợt lật thứ chín thì còn 2 người.
10. Sau đợt lần thứ mười thì còn duy nhất 1 người.

Người cuối cùng sống sót và thắng cuộc chơi ngẫu nhiên đó ngay lập tức vô ngục đầy tự hào và tự gọi mình là “Nhà đầu tư vĩ đại” vì đã đánh bại 999 người kia. Anh ta ngay lập tức lên mạng quảng bá bản thân là đã tìm ra bí quyết để có hiệu suất cao trong thị trường chứng khoán mà không ai biết được. Báo chí sẽ tới phỏng vấn, truyền hình sẽ nhắc đến anh ta và sẽ có cuốn sách mang tên “Bí quyết của một trader triệu phú”. Những bạn trẻ khác sẽ không ngừng nhắc đến và ôm mộng để trở thành một thần tượng tài chính.

Đó chính là một ví dụ của Survivorship Bias (Thiên Lệch Sống Sót) trong chứng khoán và chúng ta thấy nó mỗi ngày nhưng ít khi nào nghĩ đến. Nó đã tạo ra một nền công nghiệp

tài chính giải trí để nuôi mộng làm giàu rồi biến thị trường thành một sòng bài.

Giả sử như nếu người chiến thắng từ cuộc thi “Lật Đồng Xu” kia là một con khỉ bị bịt mắt thì cũng không thay đổi kết quả. Nó vẫn có thể sẽ chiến thắng mà không cần bất cứ tài năng nào trừ sự may mắn ngẫu nhiên.

Khi những bạn trẻ mới tham gia thị trường và đọc những cuốn như “Market Wizards” hay “Tôi đã kiếm 2 triệu đô từ chứng khoán thế nào” thì đang mặc phải thành kiến này. Chúng ta chỉ biết đến một vài người có hiệu suất phi thường nhưng quên rằng may mắn từ ngẫu nhiên đã góp phần không nhỏ hoặc là yếu tố chính.

Những người thua lỗ, có hiệu suất thấp kém và biến mất khỏi cuộc chơi thì không bao giờ được nhắc tới. Họ chiếm đa số nhưng thầm lặng. Lần cuối cùng bạn nghe ai đó nói “Tôi đã lỗ khi đầu cơ chứng khoán” là khi nào. Gần như chẳng có, trừ khi chính mình đang trong tình trạng đó. Cũng không có cuốn sách nào ca ngợi người thua cuộc từ trò đánh bạc mang tên đầu cơ chứng khoán này.

Đó là vì sao mặc dù cũng đã hơn ba thập niên kể từ khi Jack D. Schwager xuất bản cuốn sách đó, người ta vẫn thua lỗ nhưng vẫn tin rằng một ngày nào đó mình sẽ trở thành một “Phù Thủy Chứng Khoán”.

Bất chấp hàng loạt bài nghiên cứu và thành tích thực tế cho thấy rằng gần 80-90% nhà đầu cơ và quỹ đầu cơ thua lỗ

hoặc có hiệu suất thua kém index, con người vẫn lao vào để chứng minh điều ngược lại.

Đầu năm 2002, có tầm 2.587 quỹ đầu cơ ở Mỹ. Nhưng vào 2017, chỉ 48% còn hoạt động và 17% có hiệu suất hơn SP500. Nhưng chưa hết, nếu kéo dài thời gian thì con số càng thấp hơn nữa. Vì trong trò đầu cơ, khi một bên thắng và một bên thua thì sẽ có kẻ may mắn mới thay thế kẻ may mắn cũ. Đó là vì sao 80% các quỹ đầu cơ lại thua kém một index thụ động và 90% những nhà đầu cơ kia vẫn mắc kẹt trong vòng xoay thua lỗ.

Nhưng nếu chứng cứ rõ ràng như vậy thì tại sao con người không thay đổi mà vẫn tiếp tục đốt tiền. Thật khó giải thích, nguyên nhân là vì họ vẫn không tin và tìm cách bác bỏ. Đó là vì sao các diễn đàn cổ phiếu vẫn đông người, các môi giới vẫn thực hiện các dịch vụ canh điểm mua bán, báo chí vẫn nhắc đến diễn biến mỗi ngày và thị trường vẫn sinh động.

Tất cả bởi vì con người luôn muốn tìm kiếm thử thách để có cảm giác vĩ đại đối với bản thân và người khác. Cai họ thèm khát là sự chinh phục. Mặc dù biết khả năng thấp và may mắn quyết định kết quả hơn tài năng, nhưng nó không ngăn chặn những bạn trẻ tiếp tục theo đuổi giấc mơ.

Nếu mục đích của bạn là tìm kiếm sự giải trí thì hãy tiếp tục, nó không có gì sai cả. Nhưng nếu muốn tồn tại lâu dài trong thị trường chứng khoán thì theo chứng cứ và nghiên cứu, không có cách nào khác ngoài việc trở thành nhà đầu tư dài

hạn bằng cách ôm cả thị trường với quĩ index.

Bạn sẽ không là triệu phú, cũng sẽ không có tên trong cuốn sách chứng khoán nào đó sắp xuất bản và cũng không ai gọi bạn là thiên tài. Nhưng ít ra sẽ không biến mình thành một con số trong thống kê. Bạn sẽ không giàu nhanh nhưng chắc chắn sẽ giàu chậm.

Đó là một trong những bài học về chứng khoán bất cứ ai cũng nên nhớ từ những người thầy Buffett, Munger, Malkiel và Bogle. Thay vì đi bước chân mạo hiểm, hãy đi “Bước chân ngẫu nhiên trên phố Wall”.

Nhưng sau tất cả, đọc xong bài này thì người ta vẫn muốn thể hiện bản thân để chứng minh những điều trên là hư cấu. Hãy chúc họ may mắn, tương tự như gửi lời đến những con bạc trong sòng bài.

# NHÀ ĐẦU TƯ F0 ĐẾN F1, KHÁC BIỆT ở TƯ DUY

Nếu bạn mới tham gia thị trường chứng khoán, gặp nhiều bỡ ngỡ và không biết tiếp tục thế nào thì có lẽ bạn không phải là người duy nhất. Không có một lĩnh vực nào thách thức con người bằng chứng khoán vì nó hoàn toàn đảo ngược mọi qui luật. Vì bạn có thể làm đúng nhưng vẫn lỗ, còn người kia có thể làm sai nhưng vẫn lời.

Thế giới nội dung tài chính chứa đầy từ ngữ. Nhưng riêng với thị trường Việt Nam trong một năm gần đây thì phổ biến nhất là từ “F0” - dùng để gọi những nhà đầu tư mới và “F1” - dùng để miêu tả những ai đã có kinh nghiệm và trưởng thành. Nguồn gốc thì có lẽ xuất phát từ COVID-19 rồi trở thành trào lưu. Mặc dù tôi không thích thuật ngữ này vì dễ gây nhiều lầm tuy nhiên nó lại quá nổi tiếng nên cũng là cách tốt nhất để truyền tải.

Trải qua hơn một thập niên trong thị trường, từ thời đại học

cho đến khi đi làm, từ một chàng trai cho đến khi trở thành người đàn ông, từ diễn đàn cho đến mạng xã hội, tôi đã chứng kiến đủ thành phần ôm梦 thăng hoa. Có người thành công nhưng đa số trở thành một phần của thống kê.

Gần như không có gì mới. Chu kì nào cũng có những cá nhân bỗng dưng trở nên nổi tiếng vì dự đoán trúng về giá cả của cổ phiếu nào đó hay một thanh niên biến thành ngôi sao qua đêm vì tài khoản nhân lên chục lần trên Reddit. Ngược lại, vô số người trở nên bất mãn, mất niềm tin và coi chứng khoán là một kênh cờ bạc vì họ đã mất quá nhiều tiền.

Trào lưu này bây giờ đã biến thành ngành công nghiệp với hàng loạt thiên tài dạy lướt sóng, khóa học dạy đầu tư và nhà tư vấn dạy làm giàu. Lạ lùng thay, những nội dung họ quảng bá lại không liên quan gì tới tài chính chuyên ngành mà mang vai trò giải trí nhiều hơn.

Khoảng cách giữa F0 và F1 không phải là số năm tham gia, số tiền trong tài khoản, số sách đã đọc, số khóa học đã bỏ tiền mua, số lượng người theo dõi mình hay đơn thuần là số lượng tiền kiếm được.

Giả sử bây giờ có một người bô hàng tá giờ phân tích và chọn mua một cổ phiếu, cùng lúc thì có một con khỉ bịt mắt chọn ngẫu nhiên. Kết quả là cả hai đều có hiệu suất như nhau thì ai là người tài và ai là kẻ ngốc may mắn. Thật khó để phân biệt.

Để đơn giản hóa mọi thứ thì đây là những điểm khác biệt

lớn nhất tôi có thể nêu ra giữa F0 và F1, nhà đầu tư mới và nhà đầu tư “trưởng thành”:

1. F0 coi chứng khoán là kinh để làm giàu nhanh. F1 coi chứng khoán là công cụ để phát triển tài sản lâu dài, nhất là cho hưu trí hoặc mục tiêu trong tương lai.
2. F0 thích các mã biến động mạnh. F1 thích các mã an toàn và các quỹ ETF Index.
3. F0 bị thu hút bởi forex và phái sinh vì nghe nói là dễ kiếm tiền. F1 nghe ai quảng bá forex hay phái sinh là né vì không muốn mất thời gian.
4. F0 có tầm nhìn ngắn hạn, tầm vài ngày đến tuần. F1 có tầm nhìn dài hạn, ít nhất là vài năm đến thập niên.
5. F0 muốn lời 10-20% mỗi tháng. F1 muốn lời hơn hiệu suất index, tầm 10-15% mỗi năm là quá hài lòng, còn không thì ăn theo index là tốt nhất.
6. F0 tìm mã nào có thể biến họ thành triệu phú trong thời gian ngắn. F1 thiết lập kế hoạch đầu tư để xây dựng tài chính cá nhân vững chắc.
7. F0 thích theo dõi bảng giá mỗi ngày không khác gì kè nghiện. F1 mua rồi thoát app, họ ít coi bảng giá vì cho rằng nó không giúp ích gì.
8. F0 thích tham gia các diễn đàn về chứng khoán. F1 né xa những chỗ đó vì biết rằng nó vô ích.

9. F0 đọc *Market Wizards* (Phù thủy chứng khoán) và muốn trở thành một nhân vật trong đó. F1 đọc *Bước đi ngẫu nhiên trên phố Wall* và muốn trở thành nhà đầu tư dài hạn.
10. F0 gọi mình là trader. F1 gọi mình là nhà đầu tư giá trị, nhà đầu tư thụ động, nhà đầu tư dài hạn hoặc nhà đầu tư index.
11. F0 thần tượng Soros, ấn tượng với lần ông ta đánh sập Ngân hàng Nhà nước Anh. F1 thần tượng Buffett, Malkiel và Bogle, ấn tượng với tính kiên nhẫn và tầm nhìn của những người đàn ông đó.
12. F0 dùng Technical Analysis (phân tích kỹ thuật) để tìm ra hệ thống nào đó dự đoán được xu hướng. F1 dùng nó để so sánh giá cả chứ không áp dụng trong đầu tư vì nó gần như vô nghĩa.
13. F0 thích nghiên cứu biểu đồ vì cho rằng nó ẩn chứa trật tự nào đó. F1 khi còn là F0 thì là vậy, giờ thì không, vì biết rằng thị trường di chuyển gần như ngẫu nhiên.
14. F0 dùng Fundamental Analysis (phân tích cơ bản) để tìm kiếm giá trị tăng hình. F1 biết rằng giá cả đã ít nhiều phản ánh tình hình rồi, không quan trọng báo cáo tài chính có gì mà quan trọng thị trường nghĩ gì.
15. F0 tham gia các nhóm Zalo chat của các môi giới để được tư vấn chiến lược và không ngại trả tiền. F1 gọi

nhóm người bô phí kia tham gia nhóm Zalo là kè ngốc.

16. F0 lời 20% thì sướng điên cả người. F1 lời 20% thì cảm thấy vui rồi thôi.

17. F0 khoái dùng đòn bẩy để nhân đôi lợi nhuận. F1 né xa đòn bẩy vì biết nó sẽ đốt cháy tài khoản khi thị trường giảm.

18. F0 mua bán thường xuyên và liên tục. F1 mua đều mỗi tháng và bán sau vài năm.

19. F0 cho rằng phải canh điểm mua bán thì mới giàu được. F1 muốn gia tăng tài sản bằng lãi suất kép và thời gian.

20. F0 theo dõi các kênh dạy về chứng khoán trên YouTube và Tiktok. F1 thích đọc sách vì thừa biết nội dung kia là tầm phào.

21. F0 thích nói về mã nào tăng hay giảm. F1 thích nói về tâm lí vì đó là yếu tố quyết định.

22. F0 thích chê nhạo lãi suất ngân hàng và trái phiếu vì quá thấp, chứng khoán cao hơn. F1 biết rằng lợi nhuận phản ánh rùi ro, càng lời thì khả năng lỗ càng cao, đó là vì sao ngân hàng và trái phiếu tồn tại.

23. F0 ôm mộng làm trader chuyên nghiệp hay lập quỹ đầu cơ. F1 bận đi làm, có dư tiền thì mới đầu tư được và họ không mặn mà lắm với các quỹ đầu cơ mà thích các quỹ ETF Index hơn.

24. F0 không phân biệt được sự khác biệt giữa đánh bạc, đầu cơ và đầu tư vì “Miễn sao có tiền là được”. F1 phân biệt rất rõ, đánh bạc là cá cược sự xảy ra của sự kiện, đầu cơ là mua đi bán lại ăn chênh lệch giá cả và đầu tư là mua để sở hữu lâu dài.

25. F0 đọc mấy điều trên thì ghét thầm tác giả vì biết anh ta đang chửi xéo mình. F1 đọc xong thì cười vì hiểu tác giả muốn nói gì.

Những điều trên không hoàn toàn đúng. Vì đó chỉ là sự quan sát của một cá nhân. Tôi chỉ là một người đi làm bình thường, có tiền nhàn rỗi thì rót vào thị trường với mục đích phát triển tài sản. So với những giám đốc, nhà đầu tư lừng danh hay nhân vật tiêu biểu nào đó thì quá nhỏ bé.

Quay lại câu hỏi chính, “Sự khác biệt giữa F0 và F1, nhà đầu tư mới và nhà đầu tư trưởng thành là gì?”. Đó chính là tư duy. Cách bạn nhìn nhận, tiếp cận, suy nghĩ, xử lí và áp dụng chứng khoán trong cuộc sống sẽ quyết định bạn gặt hái được gì. Chính các bạn là người sẽ chọn mình là F0 hay F1.

# KHI CHUYÊN GIA DỰ ĐOÁN THỊ TRƯỜNG ĐOÁN MÒ VỀ SỰ NGẪU NHIÊN

Không ngày nào trôi qua mà không có những dự đoán của các chuyên gia về diễn biến kế tiếp của thị trường. Nhưng sự thật là gì?

Nếu để ý thì bạn sẽ thấy những bài dự đoán thường không bao giờ có chi tiết cụ thể mà chỉ mập mờ để độc giả tự đoán. Các “chuyên gia” cũng hay làm như vậy để trông có vẻ hiểu biết nhưng thật ra cũng mù tịt.

Theo nhiều nghiên cứu hàn lâm thì thị trường chứng khoán biến động gần như ngẫu nhiên trong ngắn hạn. Chỉ khi nhìn lại chúng ta mới vỡ lẽ. Đây gọi là thuyết Random Walk (Bước Đi Ngẫu Nhiên) mà những tác giả tiêu biểu như Burton Malkiel hay John Bogle đã quảng bá. Cho đến nay nó vẫn được áp dụng.

Thật ra không ai có thể đoán thị trường sẽ làm gì cả. Xác suất chính xác tương đương với đoán mò, 50/50.

Còn khi đưa ra dự đoán thì họ sẽ nói như thế này:

1. “Chứng khoán sẽ sớm phục hồi”. Vậy thì ai nói chẳng được. Nhưng chứng nào, bao lâu và bao nhiêu?
2. “Cổ phiếu kia sẽ tăng trưởng”. Tương tự như trên, chi tiết chính không bao giờ được nói.

Vì họ thực sự không biết. Nề nhất là những thánh “chứng sĩ online” khẳng định như đinh đóng cột là sở hữu mô hình dự đoán chính xác đến 90%. Vậy thì họ đã khám phá ra bí quyết làm giàu rồi, đâu cần phải chia sẻ với người khác. Cũng sắp thống trị thế giới và nằm ngoài qui luật xác suất toán học.

Nếu họ đúng thì sẽ nổ àm trời. Còn khi sai, đa số thì những lần đó họ sẽ im lặng và không ai biết tới. Hết lần này đến lần khác. Chẳng khác nào dự báo thời tiết.

Vậy nên, khi đọc một bài dự đoán nào đó thì luôn nhớ là họ cũng đang đoán mò như bạn, khác ở chỗ họ là “chuyên gia” hoặc thầy nói còn bạn thì không. Nhưng tất cả đều dự đoán mò như nhau.

Những dự đoán về “Chứng khoán nổ tung” đã diễn ra rất lâu. Nếu ai sống qua giai đoạn 2008 thì sẽ biết gần như năm nào họ cũng lặp lại điệp khúc này. Lý do là nó dễ câu view và gây sự chú ý. Kể từ khi SP500 phục hồi vào năm 2009 thì thị trường chứng khoán đã chứng kiến hơn chục lần giảm rồi lên lại.

Tầm tháng 2-3 năm 2020, thị trường đã giảm 30-40%. Đó chính là đợt “nổ tung” mà chúng ta hay nói đến. Sau đó, chính quyền thế giới bom tiền và nó lên lại. Nghĩa là thị trường đã điều chỉnh rồi và tiếp tục tăng trưởng, chứ không phải sụp đổ như những gì báo chí hay viết.

Những bài báo có tiêu đề như kiểu “Nhà đầu tư ngày càng lo ngại trước viễn cảnh bong bóng chứng khoán nổ tung” có thể khiến bạn chú ý, nhưng nếu nó lặp lại quá nhiều thì sẽ thành trò hề. Tôi thừa nhận là bây giờ nhiều nhà đầu tư nhỏ lẻ tham gia nên nhiều mã được bom thổi lên mà không vì lí do cơ bản hay giá trị nào. Nhưng nếu thực tế nhìn nhận thì khả năng sụp đổ là thấp hoặc còn lâu.

Sập là sao, là biến mất, là không còn gì? Đâu có chuyện đó. Giảm thì sẽ có người mua và tín dụng mới được tạo ra để thúc đẩy nó lên đỉnh lại. Cho nên chẳng có gì phải sợ. Tôi

vẫn nắm giữ và tiếp tục rót vốn, đa dạng và dài hạn. Đừng để báo chí làm bạn sợ. Hãy đầu tư với những nguyên lý giá trị truyền thống thì sẽ sống qua mọi chu kỳ chứ đừng nói là những đợt giảm nhẹ vừa qua.

# CHỨNG KHOÁN LÊN TRỜI, VÌ SAO DÂN VIỆT NAM KHOÁI ĐẦU CƠ ĐÁNH CƯỢC?

Nếu phải miêu tả thị trường chứng khoán Việt Nam thì tôi sẽ gọi nó là một cái sòng bài và đa số người tham gia là con bạc nhằm tưởng mình là nhà đầu tư.

Trong vài tháng gần đây, mỗi sáng tôi thức dậy với hàng chục tin nhắn hối tư vấn, như: “Anh nghĩ gì về mã ACB”, “Con XYZ có nên hốt bây giờ không” và “Nhân viên môi giới kêu em mua cái này”.

Đó là chưa tính cả chục email phân tích dự đoán về xu hướng thị trường từ các công ty môi giới. Còn trên các diễn đàn mạng xã hội như Facebook thì chứng khoán là một trong những chủ đề được bàn tán nhiều nhất. Trước đây thường chỉ những người làm trong ngành mới chia sẻ với nhau. Bây giờ thì từ nhân viên công sở, sinh viên cho đến bà mẹ nội trợ cũng đua nhau tham gia lĩnh vực này.

Theo Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD), hiện tại có tầm 2,82 triệu tài khoản chứng khoán cá nhân và

11.413 tài khoản tổ chức. Con số ước tính sẽ tăng liên tục, tối thiểu 30.000 mỗi tháng.

Mọi thứ đang diễn ra giống như những năm tháng trước khủng hoảng thời 2008. Mới đây mà đã hơn 13 năm rồi, thế hệ sống qua thời đó bây giờ là những ông bố bà mẹ trong độ tuổi 30 đến 40. Mặc dù không ai có thể đoán được tương lai nhưng khi thấy cơn cuồng thị trường này, kí ức liền quay lại.

Để thực hiện nội dung này, tôi đã dùng nick ảo để tham gia một nhóm Zalo chat được điều hành bởi vài bạn “môi giới”. Thực hư ra sao không rõ, họ không hề đại diện cho tất cả môi giới, chỉ là số ít. Tôi vô cùng tò mò thế giới của những “chứng sĩ” ra sao và điều gì khiến con người bị cuốn hút như vậy.

Với lời hứa hẹn lãi ít nhất 10% mỗi tháng bằng cách “Mua đúng mã, đánh trúng điểm” và dùng margin (đòn bẩy, vay tiền để mua chứng khoán), thì bất cứ một người bình thường nào cũng dễ bị lòng tham chiếm lấy lí trí.

Họ đưa cho thành viên các mã siêu biến động, khi tôi gõ trên Google để tìm hiểu thì hầu hết đều là công ty với cổ phiếu tăng giá ít nhất 50% trong năm qua. Khi tôi già vờ hỏi họ những câu tài chính cơ bản thì bỗng dung lời ra nhiều lỗ hỏng. Mức biến động là gì, rủi ro bao nhiêu, báo cáo tài chính gần nhất thế nào, lợi nhuận có tăng không và tầm nhìn

là gì. Họ mù tịt và gần như không thể trả lời được. Điều duy nhất mọi người quan tâm là “Nó sẽ tăng bao nhiêu”.

Hiện tại đang tồn tại cả trăm cả ngàn nhóm chứng khoán tương tự trên Zalo. Tất cả đều tự phát và nằm ngoài sự kiểm soát. Trên Facebook cũng không khác gì. Vào bất cứ nhóm chứng khoán nào thì bạn cũng sẽ có cảm giác như mình đang tham gia một hội đánh bạc hoặc cá độ.

Điều này khiến tôi tò mò và tự hỏi vì sao Việt Nam lại có hiện tượng đầu cơ đánh cược chứng khoán này.

Để phân tích công bằng thì ở đâu cũng có, ngay cả Mỹ cũng không phải là ngoại lệ với những nhóm như Wallstreetbets là ví dụ tiêu biểu. Nhưng riêng ở đất nước chúng ta, đánh cược chứng khoán gần như là qui luật.

Khi hỏi và nói chuyện với nhiều người thì tôi dần hiểu và nhận ra vấn đề.

**1. Dư tiền nhưng không đủ để mua bất động sản |** Nếu có dư tiền thì đa số sẽ mua nhà đất nhưng với giá cả leo thang liên tục như hiện nay thì số tiền tối thiểu cần có để tham gia là ước tính 1 tỷ đồng. Đôi với nhiều người thì đó là quá lớn. Họ chỉ có vài triệu đến vài trăm triệu đồng trong tài khoản. Chứng khoán được coi là kênh để thay thế nhằm kiếm tiền nhanh. Khi họ tham gia thị trường với tư duy này, họ vô tình trở thành con bạc tự nguyện.

**2. Máu cờ bạc** | Người xứ khác thì tôi không rành nhưng riêng dân Việt Nam thì cực khoái cờ bạc. Từ đánh bài cho đến cá độ bóng đá, đây là một nét văn hóa. Nhưng vì bị cấm cho nên người ta chỉ có thể chơi lén lút. Chúng khoán đáp ứng được nhu cầu này. Một người từ số vốn ít có thể kiếm nhiều tiền nhanh chóng, hay ít ra họ nghĩ như vậy. Rào cản cũng không có gì khó, chỉ cần đăng ký tài khoản là có thể bắt đầu giao dịch sau vài ngày. Không cần đi ra ngoài, chỉ cần ngồi nhà bấm vài nút trên màn hình hoặc app là đã trở thành “trader” rồi.

**3. Tư duy chụp giật** | Ở đâu cũng có người này người nọ nhưng đa số người tham gia có tầm nhìn rất ngắn hạn và tư duy chụp giật. Họ không quá mặn mà với việc tìm hiểu công ty kia kinh doanh gì, tình hình ra sao hay hoạt động thế nào. Đối với họ, những cái đó quá nhức đầu. Họ cũng không tha thiết với việc mua nắm giữ dài hạn để trở thành nhà đầu tư vì vài năm là khoảng thời gian quá lâu. Cái họ cần là mua nhanh bán lẹ, đánh nhanh rút gọn để kiếm càng nhiều tiền càng tốt.

**4. Không được quảng bá về khái niệm đầu tư giá trị hoặc dài hạn** | Khi tôi bắt đầu viết về chứng khoán cách đây vài tháng sau một cuộc tranh cãi, điều làm tôi bất ngờ nhất là lượng thông tin giáo dục về chứng khoán quá ít. Đa số chỉ là các khóa về canh thời điểm dựa theo phân tích kỹ thuật trên biểu đồ. Còn khi tôi nói về Đầu Tư

Index, Đầu Tư Giá Trị, Đa Dạng Hóa, “Bước Đi Ngẫu Nhiên” và triết lí của Buffett thì sau một hồi các độc giả phản ứng với những tin nhắn như: “Đây là lần đầu tôi nghe về mấy cái này” hoặc “Môi giới chưa bao giờ nói vậy hết”. Trong khi đây không phải là kiến thức cao siêu gì mà là cơ bản. Các nhân viên môi giới đang làm gì, họ đang phục vụ và bảo vệ khách hay đang đẩy nhà đầu tư cá nhân vào cuộc chơi cờ bạc. Đa số môi giới rất chân chính và tôi hoàn toàn tin họ muốn làm điều tốt nhất. Nhưng cũng phải thừa nhận rằng số lượng môi giới xấu không hề ít và đang làm mất nét đẹp của ngành.

Vậy giải pháp cho vấn nạn này là gì? Không thể cấm vì đây là lựa chọn cá nhân. Đầu cơ về bản chất không xấu vì nó đóng vai trò nhất định trong bất cứ thị trường nào với tư cách là người mua và bán thường xuyên. Nhưng cần phân biệt đầu cơ để tạo dịch vụ làm thị trường nhằm giải quyết cung cầu với đầu cơ chụp giật ngắn hạn để thỏa mãn lòng tham hoặc thú vui vô bổ, vốn không tạo ra gì ngoài việc chuyển tiền từ người này sang người nọ.

Việc canh thời điểm, đoán mò và đầu cơ chụp giật chưa bao giờ là quyết định khôn ngoan vì kết quả thường là sự thất bại. Dựa theo thống kê của những công ty môi giới như Etoro và các nghiên cứu, 80-90% nhà đầu cơ ngắn hạn thua lỗ. Không phải vì họ ngu ngốc mà là không thể nào đoán trước được sự ngẫu nhiên của thị trường.

Đa phần người mới tham gia đầu tư chứng khoán sẽ mắc phải những sai lầm nhưng nguy hiểm hơn cả là việc quá kì vọng vào lợi nhuận từ chứng khoán, đồng nghĩa với việc coi thị trường là kinh đế làm giàu nhanh. Trong khi đây chỉ là công cụ để phát triển tài sản ổn định về dài hạn.

Những ai mới tham gia nên có cái nhìn thực tế hơn về số tiền mình có thể kiếm được.

1. SP500 của Mỹ trong hơn 100 năm lịch sử chỉ có hiệu suất trung bình 10% mỗi năm. Nó không cố định và lên xuống thất thường nhưng qui ra là 10%. Vietnam Index cũng chỉ có mức tăng trưởng 6-10% chứ không hơn. Vậy đừng hi vọng bạn sẽ làm giàu vì luật đồi ngược về bình quân sẽ có hiệu lực.

2. 80-90% các quỹ đầu tư có hiệu suất thua kém index. Vậy bạn là ai mà nghĩ mình có thể làm khác. Thay vào đó, hãy bám theo index. Ở Mỹ là SPY còn Việt Nam là E1VFVN30.

Đừng bao giờ ảo tưởng rằng mình là Buffett vì ông ta là hiện tượng trăm năm có một. Hiệu suất cũng chỉ 23% nhưng kéo dài hơn 70 năm. Trông không đáng kể nhưng vô cùng khó.

Thị trường chứng khoán không phải là cách để làm giàu nhanh chóng vì trên đời không bao giờ tồn tại điều đó. Nó chỉ nên được coi là công cụ kết nối vốn nhàn rỗi với doanh nghiệp và để phát triển tài sản cá nhân trong dài hạn. Nó có

thể là sòng bạc hoặc cỗ máy phát triển tùy theo góc nhìn và cách bạn sử dụng.

Đừng ôm mộng kiếm tiền nhanh vì bạn sẽ rất thất vọng. Thay vào đó, hãy trở thành một nhà đầu tư giá trị dài hạn vì đó là cách tốt nhất để tồn tại và kiếm tiền từ thị trường đầy biến động này.

Vào thời điểm được xuất bản, chỉ số VN Index đã lên 1.200 và sắp lập đỉnh lịch sử mới.

# VÌ SAO BẠN CHƠI CHỨNG KHOÁN THUA LỖ?

Như tôi đã nói ở trên, theo nhiều khảo sát thì đến 80-90% người tham gia thị trường chứng khoán lỗ, ít hay nhiều, sớm hay muộn. Đây là một trong những điều khó hiểu nhất. Vì độc giả đa số là người Việt nên tôi xin dùng thị trường nội địa, chính xác là Index VN30 để phân tích.

Trước tiên xin giải thích nó là gì.

1. Lấy cảm hứng từ chỉ số Dow Jones 30 của Mỹ, VN30 là một rổ cổ phiếu của 30 công ty niêm yết lớn nhất ở sàn HOSE. Nếu muốn biết danh sách thì bạn có thể Google là ra.
2. Nó không đại diện cho cả thị trường nhưng phản ánh phần nhiều sức mạnh của các công ty lớn và đà tăng trưởng nói chung.
3. Nó được nhiều người dùng để đánh giá vì dễ tập trung hơn.

Vậy hiệu suất của nó ra sao sau hơn một thập niên. Kết quả sẽ khiến bạn rất bất ngờ.

- Vào 2010.1.01 | 507 điểm.
- Vào 2021.1.01 | 1011 điểm.
- Tổng cộng là 11 năm.
- Hiệu suất của 11 năm đó là 199%.
- Hiệu suất trung bình mỗi năm tính ra là 6.48%.
- Còn nếu tính đáy [384] lên đỉnh [1155] thì hiệu suất là 300% hoặc 10.53% mỗi năm.

Nghĩa là nếu bạn chỉ mua một rổ cổ phiếu đại diện hoặc ăn theo Index VN30 thì sẽ có hiệu suất tương tự, thậm chí hơn nếu mua đều hoặc khi thị trường giảm. Chưa tính cổ tức, nếu gom chung thì trung bình sẽ là 11-13% mỗi năm.

Nhưng lạ lùng thay, đa số người lại lỗ. Điều này khiến tôi suy ngẫm. Nguyên nhân không nằm ở thị trường mà trong chính tư duy của người tham gia. Là một người đã đầu tư lâu năm và sống qua thời bong bóng nên tôi đã thấy hết và học được nhiều điều quý giá.

Để tôi liệt kê nguyên nhân vì sao bạn lại lỗ nhé.

**1. Bạn đầu tư không có kế hoạch và không biết mình phải làm gì** | Bạn chỉ mua theo trào lưu, dựa theo lời của môi giới hay người bạn nào đó. Thậm chí cũng chẳng hiểu mình mới mua công ty nào, ngoài cái mã thôi thì chẳng nhớ gì cả.

**2. Bạn tập trung vào một số cổ phiếu mà không đa dạng hóa** | Đây là điều vô cùng cấm kị vì nó không khác gì cờ bạc cả. Chẳng ai có thể đoán được công ty nào sẽ thành công hay thất bại trong tương lai, nếu có thì họ đang nói dối hoặc bạn đang ảo tưởng về khả năng đoán mò của mình. Đa dạng loại bỏ rủi ro này nhưng bạn lại làm điều trái ngược.

**3. Bạn “đánh nhanh rút gọn” và coi chứng khoán là cách để làm giàu nhanh chóng** | Chức năng của thị trường không phải là biến người bình thường thành triệu phú qua vài đêm, dù trong lịch sử có vài trường hợp như vậy nhưng rất hiếm và ít bao giờ được lặp lại. Nó là kênh huy động vốn, kết nối doanh nghiệp với tiền nhàn rỗi và cho phép con người trở thành cổ đông của doanh nghiệp. Mục đích là kiếm lợi nhuận cao hơn lãi suất ngân hàng hoặc trái phiếu. Nếu gửi tiết kiệm chỉ mang lại cho bạn 6% mỗi năm thì 10% lợi tức từ chứng khoán là thành công rồi. Chính vì làm theo tư duy chụp giật nên bạn bán khi chỉ mới tham gia vài tháng để rồi thấy nó phục hồi lại trong tiếc nuối.

**4. Bạn nghe lời quá nhiều chuyên gia trên mạng và trở nên rối trí** | Đây có lẽ là lỗi lớn nhất. Khi mua một cổ phiếu, bạn đang nắm một phần của một công ty. Nó sẽ tồn tại lâu hơn một tay chơi trên diễn đàn hay một chuyên gia tự phong trên mạng. Hãy nhìn lại quá khứ

để thấy rằng bạn đã bỏ lỡ hàng loạt công ty chất lượng như Vinamilk hay Vietcombank. Thậm chí bạn đã mua nhưng rồi bán nhanh vì không có niềm tin. Tiếc thay là lòng tham và tư duy nông cạn đã tiêu diệt bạn.

Thị trường sẽ luôn thay đổi, dù có bạn hay không. Người ta vẫn mua và bán bất chấp ai đó nghĩ gì. Chúng ta ở hiện tại bị thao túng quá nhiều bởi các tin nhắn hay lời dụ dỗ của các lợi ích nhóm mà không chịu tư duy độc lập.

Hãy nhìn bất cứ biểu đồ index nào, SP500 hoặc VN30. Tại sao nó lại tăng mà bạn lại lỗ. Bạn chỉ cần mua một quỹ index hoặc ăn theo là nằm trong phạm vi an toàn dài hạn rồi. Nhưng thay vào đó, bạn làm ngược lại và oán trách thị trường hay ai đó.

Lỗi là ở chính bạn. Bạn lỗ vì không có kế hoạch, không có kiên nhẫn, không có đa dạng và không có tầm nhìn. Đừng biến mình thành một con số thống kê vô ích nữa. Dẹp ngay trò đầu cơ ngắn hạn, bỏ luôn việc đâm đầu vào những hội chứng khoán online và tránh xa những chiêu trò làm giàu nhanh chóng.

Chỉ có một cách duy nhất để kiếm lời và tồn tại lâu dài trong thị trường. Đó là trở thành nhà đầu tư giá trị dài hạn nắm giữ một rổ cổ phiếu tạo ra sản phẩm và giá trị thật. Còn không thì bạn chỉ là kẻ đốt tiền và giao nó cho người khác.

# NGHIỆN ĐẦU CƠ

## CHỨNG KHOÁN

Là một người đã từng trải qua giai đoạn này, tôi tự tin là mình hiểu rất rõ tâm lí và có thể giải thích nó đầy đủ không thiếu chi tiết gì. Đầu cơ chứng khoán gây nghiện một cách khó tả, một khi con người tham gia rồi thì khó mà thoát được.

Tư duy của một người đầu cơ giống như hút thuốc hoặc đánh bạc vậy. Họ biết là nó có hại, họ biết là chịu thiệt, họ biết là mất tiền nhưng vẫn tiếp tục. Không phải vì họ ngu ngốc gì mà là cơ thể họ thèm khát cảm giác những thứ đó mang lại. Nếu hỏi một người đi sòng bài thường xuyên thì cũng sẽ nhận được câu trả lời tương tự.

Khi theo dõi sự lén xuống của cổ phiếu, nhịp tim của người đầu cơ đập mạnh. Nó làm cơ thể họ bồi hồi khó chịu. Cảm giác rất khó tả. Nếu phải dùng một từ thì sẽ là “Phê”. Nó giống như hút điếu thuốc rồi thở ra khói vậy. Hay đang rầu mà uống ly rượu vào, nó làm mình dễ chịu rồi nghiện lúc nào không hay.

Gần như không có cách nào để cai nghiện được. Nhất là trong giai đoạn tăng trưởng, chỉ cần mua là lời nên nó làm con người ảo tưởng mình là người thông minh nhất. Lúc đó,

họ bỏ qua mọi lí lẽ, cách định giá và kiến thức. Họ tự cho mình là người vĩ đại nhất. Bạn đừng tìm cách thuyết phục họ vì giống như đang cứu một kẻ nghiện rượu vậy, vô ích mà thôi.

Nếu có khoản lỗ nào đó thì họ sẽ giàu đẻ không bị què. Họ sẽ nói những câu như “Tôi biết trước thị trường sẽ giảm nên bán”, “Tôi đoán trước công ty kia sẽ lên nên mua” hay “Tôi có kinh nghiệm nên đã chốt lời trước khi nó sập”. Nhưng đó chỉ là sau khi sự kiện đã xảy ra chứ không bao giờ nói trước cả.

Khi không còn thấy họ nổ hay khoe trên mạng xã hội nữa thì lúc đó bạn biết họ đang lỗ. Sau đó họ im lặng, khi ấy bạn biết họ đã dừng. Chỉ khi họ lỗ và mất sạch tài khoản thì mới thức tỉnh, từ đó khiêm tốn trở lại.

Đọc tới đây thì tôi cá là sẽ có bạn muốn thách thức để chứng minh tôi sai, vì tôi đang đánh vào lòng tự trọng của các bạn mà.

Đầu cơ chứng khoán giống như ma túy, bia rượu và cờ bạc vậy. Nó không tạo lợi ích gì cho bạn mà chỉ là cỗ máy hút tiền. Bạn biết nó có hại nhưng vẫn đâm đầu vào đẻ rồi trở thành một phần của thống kê.

Kết quả không cần phải như vậy. Đừng cố làm một điều hoang tưởng chỉ để thể hiện cái tôi.

# THEO DŌI CHỨNG KHOÁN MỖI NGÀY, THÚ VUI GÂY HẠI TÂM LÍ ĐẦU TƯ

Nếu sở hữu nhiều hay ít cổ phiếu thì tôi cá rằng bạn coi diễn biến của thị trường mỗi ngày. Từ lúc sàn giao dịch mở cửa cho đến khi đóng cửa, bạn không thể ngừng cập nhật bảng giá. Từ sáng tới chiều, bạn vào app giao dịch liên tục để coi mây mã của mình lên hay xuống, danh mục của mình đỏ hay xanh và thua lỗ bao nhiêu.

Cảm giác này giống như độ đá banh để tăng độ sung khi xem vậy. Tiền càng nhiều thì độ sung càng cao. Khi đội mình bị thủng lưới thì tim đập, khi đội mình có bàn thắng thì sướng điên lên. Mồ hôi từ từ toát ra và cảm giác vừa run sợ vừa phê.

Chơi chứng khoán cũng vậy, nhất là những ai có vài trăm triệu trong tài khoản và đặt cược vào vài mã. Nó làm mình hồi hộp, run, âu lo, sợ và một chút khó chịu. Khi thấy mã VIC (ví dụ) tăng 10-20% thì phê điên người. Ngay lập tức lên Facebook đăng “Thấy chưa, con VIC tao nói hôm kia tăng là tăng”.

Cái cảm giác tê tê đó giống như nụ hôn đầu vậy. Phê không thể tả. Thế giới có mấy tι người, trong giây phút đó, bạn cảm thấy mình ở trên cả vũ trụ và nhân loại.

Rồi khi cái mã DXG (ví dụ) giảm thì ngược lại. Nếu là vài phần trăm thì có chút lo, có thể cảm thấy mình ngu ngốc. Nếu là 10% thì như có ai đó đâm vào mặt. Còn nếu 20% trở lên thì giống như bị ai đó đâm vào tim. Cảm giác giống như bị người yêu cám sừng vậy. Bực tức, cảm thấy bị phản bội và lo lắng. Rồi ăn không ngon, ngủ không yên.

Tôi hiểu vì đã trải qua hết rồi. Bạn không phải là người duy nhất hay đầu tiên cảm thấy như vậy khi thấy danh mục mình toàn đỏ. Nhưng đây là kết quả của một thói quen cực xấu mà nhiều người mắc phải. Đó là theo dõi thị trường chứng khoán quá thường xuyên một cách không cần thiết.

Tại sao bạn lại âu lo. Chỉ có vài nguyên nhân sau:

1. Bạn dùng tiền tiết kiệm khẩn cấp để “choi”. Nếu lỗ thì không biết sống sao.
2. Bạn dồn hết tiền vào vài mã, nên khi nó giảm thì ảnh hưởng quá nhiều đến quĩ của mình.
3. Bạn mua các mã quá biến động nên lên xuống quá mạnh.
4. Bạn không đa dạng nên luôn gánh quá nhiều rủi ro.
5. Bạn dùng đòn bẩy và khoản lỗ nhân đôi thay vì lời.

Tôi nói đúng không hay còn thiếu điều gì nữa. Bạn đang làm sai tất cả những nguyên lý đầu tư cơ bản nên đã rơi vào trạng thái âu lo. Đó là hành vi của con bạc chứ không phải đầu tư nữa.

Những người đầu tư thực sự, tin hay không tuỳ bạn, ít khi nào theo dõi thị trường chứng khoán mỗi ngày. Có thể là coi tầm vài phút vào cuối ngày rồi thôi. Còn lại họ để cho thị trường tự quyết định. Họ đa dạng hoá cho nên không có một mã nào có thể gây tổn thương quá nhiều. Họ có tầm nhìn dài hạn nên không để sự lên xuống ảnh hưởng đến cuộc sống.

Thói quen theo dõi chứng khoán lên xuống mỗi ngày rất thú vị nhưng chẳng mang lại lợi ích gì cho bạn đâu. Thậm chí, nó rất hại và phản tác dụng.

1. Diễn biến mỗi ngày chỉ là tạm thời, có thể là vài ngày hoặc trong ngắn hạn. Người mua người bán, lên xuống, đỏ xanh. Tất cả đều là sự linh động thông thường chứ không có gì đáng sợ.
2. Mỗi năm sẽ có ít nhất chục ngày thị trường giảm trên 5%. Không tin tôi thì bạn có thể coi lại biểu đồ lịch sử.
3. Báo chí thì luôn giật tít để câu view một cách không cần thiết và làm bạn hoang mang.

Hãy ngừng lại. Đừng làm hại bản thân nữa. Bạn không cần phải theo dõi nó mỗi ngày để cảm xúc mình đi theo xu hướng tạm thời đâu. Hãy để thị trường tự động điều chỉnh.

Hãy để những kẻ đánh cược mót tiền, bạn thì không. Hãy để báo chí tố vẽ tiêu cực, nó không liên quan đến bạn. Hãy để những con bạc lo sợ cho tài khoản mình, bạn chỉ là khán giả.

Vì nếu làm theo nguyên lí đa dạng, không đòn bẩy và tầm nhìn dài hạn thì chỉ có bạn mới có thể làm hại mình. Hãy tắt màn hình, xoá app luôn nếu có thể, tạm ngừng theo dõi các fanpage và nhìn tài khoản cá nhân. Hãy để thị trường là thị trường, bạn vẫn là bạn.

# **BITCOIN, FOMO, TÂM NHÌN ĐẦU TƯ cỦA GATES vÀ BUFFETT**

FOMO (Fear of missing out - Nỗi sợ bỏ lỡ cơ hội) là trạng thái tâm lí của người bất an, vô định hướng, thích đánh bạc và cảm tính trong đầu cơ. Chính vì điều đó nên họ mới hùa theo đám đông mặc dù không hiểu bản thân đang làm gì. Nhất là trong cơn sốt, lí luận và logic trở thành vô nghĩa.

Gần như tất cả những trào lưu FOMO đều có kết quả không mấy tốt đẹp gì vì họ chỉ đánh cược với nhau và chuyển tiền từ túi này sang túi khác. Nhưng nực cười thay, họ gọi đó là “Đầu tư” để nhằm ngụy biện cho sự ngu ngốc của mình.

Nhìn lại lịch sử thì đã có quá nhiều bong bóng tài chính: Tulip, South Sea, 1929, dot-com, 2007 và bây giờ là tiền ảo.

Bitcoin không phải đầu tư vì nó không tạo ra sản phẩm hay dịch vụ gì. Đừng lôi khái niệm “giá trị” ra để cung cõi nhé. Nó càng cho thấy sự hiểu biết non bót của bạn. Cục đá và

cát bụi cũng có giá trị, nhưng nó không tạo ra gì.

Đầu tư trong tài chính là khi bạn dùng vốn để mua tài sản có thể tạo ra sản phẩm dịch vụ. Từ đó mới có doanh thu, lợi nhuận, cổ tức và tăng trưởng. Đây là nguyên lí của sự phát triển.

Còn một Bitcoin trăm năm sau chỉ là một Bitcoin chứ không sinh ra gì hơn.

Những Gates hay Buffett không đầu tư vào hư vô mà mua những doanh nghiệp có tiềm năng tồn tại xuyên thế kỉ. Những việc làm và sản phẩm đến từ hoạt động đó là thành quả của vốn và kiến thức cộng lại. Đó là đầu tư.

Họ không tham gia Bitcoin không phải vì thiếu tiền mà vì nhận ra rằng mua một tài sản ảo sẽ không lâu bền trong lâu dài. Để một người lãi trong đầu cơ thì cần một hoặc chục người khác mua vào và gánh lỗ. Đó chưa bao giờ là cách để hướng đến thịnh vượng, nếu có thì có lẽ chúng ta nên xây thêm sòng bài vì cơ chế hoạt động không hề khác gì.

Bitcoin sẽ không biến mất mà sẽ tồn tại vì cộng đồng của họ muốn vậy. Nhưng đừng nhầm lẫn nó với tiền. Trong thế giới hiện đại, mỗi quốc gia chỉ có một loại tiền tệ. Nó là niềm tin dân chúng đặt vào vì có sự bảo vệ của quyền lực chính phủ và pháp luật. Thiếu đi yếu tố này thì tất cả chỉ là cát bụi.

Gates và Buffett không FOMO, họ đang có tầm nhìn vượt

xa bạn. Chứ không khoá mắt vào màn hình, canh me thời điểm và tự coi mình là thiên tài nhờ đánh bạc ăn may.

Những bạn nào đang sản xuất thì hãy giữ vững niềm tin vì hoạt động của bạn sẽ tồn tại, còn kè cờ bạc thì không. Sau tất cả, chỉ những ai tham gia hoạt động trong cỗ máy kinh tế mới còn chỗ đứng.

# SỢ KHI NGƯỜI KHÁC THAM, THAM

## KHI NGƯỜI KHÁC SỢ, Ý NGHĨA CÂU NÓI CỦA WARREN BUFFETT

Trong giới nội dung tài chính, đây có lẽ là một trong những câu được trích dẫn nhiều nhưng cũng hiểu sai nhiều nhất: “*Be fearful when others are greedy and greedy only when others are fearful*”.

Dịch: “*Hãy sợ hãi khi người khác tham lam và tham lam khi người khác sợ hãi*”.

Lời của Buffett, một trong những nhà đầu tư giá trị dài hạn nổi tiếng nhất, đã được dùng đi dùng lại trong vô số bài viết và phương tiện truyền thông. Nhưng gần như ít ai ngừng lại và tìm hiểu ý nghĩa thật của nó.

Chính vì ngộ nhận nên nó được sử dụng để cổ vũ cho văn hóa đầu cơ chụp giật trong khi tác giả lại muốn miêu tả và

cảnh báo hành vi đó.

Danh ngôn này được Buffett viết và xuất bản trong lá thư gửi cho cổ đông của Berkshire Hathaway năm 2004. Người ta chỉ trích đoạn cuối rời bỏ phần đầu.

Để hiểu thì bạn phải đọc đầy đủ. Trích và dịch như sau:

“Thay vào đó, nhiều nhà đầu tư lại có hiệu suất tầm thường đến thảm họa.

Có ba nguyên nhân chính:

- Thứ nhất, chi phí cao. Thường là vì nhà đầu tư chi quá nhiều cho phí quản lý bởi các quỹ đầu tư.
- Thứ hai, quyết định mua bán dựa trên lời đồn thay vì suy luận.
- Thứ ba, hành vi mua bán chụp giật trong thị trường dựa trên cảm tính.

Các nhà đầu tư nên nhớ rằng sự phản khởi và chi phí là kẻ thù của họ. Và nếu họ muốn tiếp tục chọn thời điểm để tham gia chứng khoán, thì họ nên sợ hãi khi người khác tham lam và tham lam khi người khác sợ hãi.”

Ông ta đang lên án trào lưu đầu cơ chụp giật trong thị trường, được cổ vũ bởi các công ty chứng khoán và truyền thông. Chứ không phải kêu gọi mua chứng khoán mù quáng, đi ngược lại với đám đông hoặc tham lam trong khủng hoảng. Đó không chỉ là sự ngu ngốc mà là cách nhanh nhất để mất tiền và hủy hoại bản thân.

Trong bối cảnh bong bóng của những năm vào thập niên 1990s và 2000s, con người chạy theo cơn sốt làm giàu nhanh rồi bỏ mặc lí trí để rồi nhận hậu quả nặng nề. Họ nghĩ rằng sự tăng giá chớp nhoáng của cổ phiếu là thịnh vượng và đánh bạc là tài năng.

Khi bạn thấy vốn được chuyển từ sản xuất sang đầu cơ, các công ty không kiểm lời từ kinh doanh mà từ buôn cổ phiếu và những người bình thường bỏ bê công việc dùng tiền hưu trí để dồn vào các mã đang lên đỉnh dù không có cơ sở – đó là dấu hiệu của nền kinh tế sắp rơi vào khủng hoảng và bạn nên sợ hãi trước sự phi lí trí của đám đông.

Rồi khi mọi người thua lỗ vì sóng đã hết sức và thù oán thị trường vì đã không tiếp tục tăng, thì đó là lúc bạn nên bắt đầu quá trình đầu tư và tìm kiếm cơ hội.

Không có nền kinh tế nào có thể phát triển bằng cách chuyển tiền từ người này sang người khác hay ngộ nhận những con số trên bảng giá là của cải. Chỉ khi họ đầu tư cho sản xuất hàng hóa và dịch vụ thì mới có thể tăng trưởng.

Thị trường chứng khoán là cách để chúng ta huy động vốn, kết nối với hàng triệu người và giá cả lúc này sẽ phản ánh giá trị được tạo ra.

Dựa trên lí lẽ đó, “Hãy sợ hãi khi người khác tham lam và tham lam khi người khác sợ hãi”. Đó là ý nghĩa của đầu tư và triết lí của Buffett.

# TRÀO LƯU

## “DAY TRADING”

Trào lưu “Day Trading” (Giao dịch chứng khoán trong ngày) phổ biến trong thời bong bóng dot-com vào cuối thập niên 1990s và đầu 2000s. Lí do là vào lúc đó, bất cứ ai mua gì thì cũng lời. Chỉ cần sáng đặt lệnh, chờ tối chiều là có được lợi nhuận mà không cần làm gì. Đó là hiệu ứng của cơn sốt đám đông.

Trào lưu đó đẻ ra các nhóm trading trên diễn đàn internet và các công ty môi giới cũng gián tiếp quảng bá cho hình thức này. Lúc đó tôi còn quá nhỏ để biết là gì. Sau này đọc lại những cuốn sách kể về trải nghiệm của những người trong cuộc thì tôi cũng hiểu ra chút ít.

Lí do những công ty chứng khoán như E-Trade cỗ vũ cho day trading là vì khối lượng giao dịch nó tạo ra, đồng nghĩa với lượng phí giao dịch cũng khùng khiếp. Người ta càng mua bán, các công ty càng lời.

Hiện tại vì với những Robinhood thì người ta giao dịch “miễn phí” nên ít ai nhớ cách đây chục năm mỗi trade tốn \$10-20. Nếu mỗi ngày có 10 triệu giao dịch thì thu \$100

triệu, siêu lời. Đó là vì sao các công ty và môi giới luôn khuyễn khích khách chơi trong ngày.

Còn về kết quả thì vô cùng tệ hại. Trong thời bóng bóng mua gì cũng lời nên người ta không nghĩ tới tác hại, chỉ khi nó vỡ thì mới nhận ra vấn đề với day trading.

1. Biến động trong ngày vô cùng khó đoán vì nó ngẫu nhiên. Không tin thì bạn thử đi.
2. Phí giao dịch sẽ ăn sạch lợi nhuận trong dài hạn. Bây giờ bạn có \$50.000, mỗi ngày “trade” 2 lần, phí \$20. Mỗi năm làm vậy 500 lần thì tổng phí hiện cho môi giới là \$10.000. Dù \$10 chỉ là 2% của \$50.000 nhưng bạn có chắc là mình có tài tạo hiệu suất hơn không.
3. Các diễn đàn và thánh bán khóa học hay dùng chiêu “Mỗi ngày lời 1%”. Bất khả thi và hoang tưởng. Nếu vậy, với vốn \$50.000 thì sau vài năm bạn sẽ là tỉ phú hoặc hơn rồi.
4. Với hàng ngàn cổ phiếu, bạn có chắc là mình biết được cái nào sẽ tăng hay giảm đúng thời điểm không. Đừng nói với tôi bạn là thày bói nhé.

Day trading nên được xếp ngang hàng với cờ bạc hoặc cá độ vì hình thức y chang nhau. Bạn chỉ đặt cược ngắn hạn vào sự lên hoặc xuống, không khác gì một người cá độ đội bóng sẽ thắng hay thua.

Nó nên được coi là tài chính giải trí. Mục đích là để thu hút sự chú ý, gây nghiện và tạo sự ảo tưởng cho những kẻ rảnh việc ở nhà không có gì làm.

Hãy né xa ai đó gọi mình là day trader, vì họ đã tự công khai mình là kẻ ngốc đánh bạc.

# CỔ PHIẾU TÌNH YÊU, MÓN QUÀ THỦ THÁCH CHO 8 THÁNG 3

Nếu trong những ngày như Valentine hay 8/3 mà bạn trai không biết tặng gì cho cô gái thì đừng đốt tiền vào hoa hay những thứ dễ héo tàn khác. Hãy chứng minh mình đặc biệt. Đây là câu chuyện thật.

Tôi đã tặng bạn gái cổ phiếu tình yêu. Không hiểu thì để tôi kể cho nghe. Cách đây 5-6 năm khi điều kiện tài chính tôi chưa khá giả, có thể nói là dưới một tỉ đồng, thì tôi đã tặng người yêu món quà này rất độc đáo.

Tôi mở tài khoản cổ phiếu, dùng tầm 10 triệu để mua MWG (Thế Giới Di Động) và E1VFVN30 (Quỹ chứng chỉ VN30). Hồi đó là năm 2017, giá của hai mã đó chỉ là 30.000 và 10.000.

Sau đó tôi nói với cô gái: “Anh mở tài khoản này đứng tên em nhưng sẽ khóa nó lại, không cho em giao dịch. Trong đó có hai cổ phiếu anh tin tưởng sẽ tăng trưởng mạnh. Một cái hơi mạo hiểm, một cái là đa dạng nên sẽ không có gì quá xấu xảy ra đâu. Em hãy giữ đó ít nhất vài năm và

tuyệt đối đừng làm gì mà hãy để nó tăng trưởng tự nhiên. Nay giờ nói thì em không hiểu nhưng sau này em sẽ nhận ra. Hiện tại giá trị chỉ là 10 triệu nhưng về sau sẽ nhân lên vài lần.

Điều anh muốn truyền lại cho em là như sau:

1. **Tính kiên nhẫn** | Em không thể nóng lòng ham làm giàu được, đó là hoang tưởng. Phải từng bước một.
2. **Tầm nhìn dài hạn** | Em không thể làm ăn chụp giật được mà phải hướng đến cái lâu dài.
3. **Kỹ năng tài chính cơ bản** | Mỗi ngày em tương tác với hàng loạt công ty thông qua các sản phẩm và dịch vụ. Cho nên hãy trở thành một cổ đông thay vì chỉ là người tiêu thụ. Đây sẽ giúp em phát triển tài sản lâu dài. Anh không ham làm giàu nhanh như người khác.

Cho đến bây giờ thì tài khoản đó vẫn tồn tại và số tiền đã nhân lên gấp ba lần. Nó không nhiều nhưng cũng không ít. Điều quan trọng là nó dạy cô gái bài học về tiền bạc và tình yêu. Muốn lâu bền phải kiên trì. Tài khoản cổ phiếu kia cũng như tình yêu tôi gửi trong đó đến bây giờ vẫn còn và tăng trưởng mạnh. Các bạn trai hãy thử làm vậy với người yêu của mình xem.

Tình yêu thật giống như đầu tư giá trị dài hạn. Còn tình một đêm là đầu cơ đánh nhanh rút gọn, không có gì bền cả.

Nếu cô gái yêu bạn thật lòng thì sẽ kiên trì với tinh thần của Buffett. Hãy coi đó là bài thử thách tình yêu thông qua cỗ phiếu.

Chứng khoán là một trong những lĩnh vực hiếm hoi mà người đúng không hoàn toàn là người thắng. Vì thị trường không có qui luật tuyệt đối mà di chuyển gần như ngẫu nhiên. Nó cũng không quan tâm nhận xét của một chuyên gia là gì.

Quyết định cuối cùng vẫn thuộc về người mua và bán. Đó là tâm lí đám đông. Họ có thể điên trong ngắn hạn nhưng tĩnh trong dài hạn vì không ai có thể lừa người khác quá lâu.

Đó là lí do vì sao khi đầu tư thì bạn chỉ nên tin vào phân tích của chính mình chứ không phải một ai đó vì tất cả chỉ là ý kiến. thậm chí các dự đoán thường thảm họa thua cả dự báo thời tiết vì không ai có thể đoán được hành vi ngẫu nhiên của đám đông.

Giải thích thêm vì sao các mô hình đầu cơ đều thất bại. Vì nó dựa trên yếu tố cố định và kết quả đã xảy ra trong quá khứ, trong khi đó là điều không tồn tại ngoài đời. Trading là trò đốt tiền của những kẻ ngốc.

Thay vì thể hiện sự ngu dốt bằng cách đốt tiền để đánh bại thị trường thì hãy bám theo nó. Như tôi đây, ăn theo index VN30 là xong.

# **CFD PHÁI SINH LÀ CỜ BẠC CHÚ KHÔNG PHẢI ĐẦU TƯ**

Dạo gần đây mây quảng cáo cho loại hình phái sinh CFD tràn ngập trên các diễn đàn và web. Ở Việt Nam thì các môi giới lôi kéo khách hàng với những lời như “Được đầu tư thị trường quốc tế”, “Dùng đòn bẩy cao” và “Phản mềm hiện đại hơn”.

Nhưng đằng sau những điều đó là một ổ cá cược không hon không kém. Để hiểu được thi chúng ta phải biết CFD là gì. CFD viết tắt cho Contract For Difference, “Hợp đồng thanh khoản chênh lệch”. Nó hoạt động như sau:

1. Bạn đánh cược với “nhà cái” (công ty CFD) rằng cổ phiếu Apple sẽ tăng. Nên bạn mua \$1.000. Nhưng thực chất là tiền đó không được dùng để mua cổ phiếu Apple mà nó nằm trong tài khoản của công ty.
2. Sau một thời gian, nếu cổ phiếu Apple lên giá, bạn “thắng”. Khi bán thì họ chi tiền. Còn nếu cổ phiếu giảm thì khi bạn bán thì sẽ “lỗ”.

3. Đó là đánh cược và cờ bạc chứ không phải đầu tư cổ phiếu gì vì bạn không sở hữu gì cả.

Kèm theo lời mời dùng đòn bẩy (vay nợ để mua thêm cổ phiếu) thì khách hàng càng chết nhanh hơn. Vì khi cổ phiếu đi ngược chiều thì họ ép phải cắt lỗ nhanh chóng. Theo khảo sát, tới 90% khách hàng lỗ và mất tiền. Nó rất dễ bị thao túng vì không có ai giám sát.

Ở nhiều nước thì CFD đã bị lên án và bị cấm. Ví dụ điển hình là Mỹ, vốn cấm từ lâu vì không thể quản được, hình thức là cờ bạc chứ không là gì khác hết. Ở Châu Âu, một số nước đã hạn chế các công ty quảng cáo vì có quá nhiều người mất tiền oan.

Đó là lí do vì sao họ tìm đến các thị trường như Việt Nam, vốn không có luật lệ hay cơ quan nào kiểm soát. Khi khách mất tiền thì phải tự chịu chứ không ai cứu cả.

CFD là cờ bạc, các môi giới không khác gì lừa đảo khi đã không cung cấp đầy đủ thông tin. Hãy tránh xa nó ra.

# BROKER TỐT

-

# BROKER XẤU

Tham gia thị trường chứng khoán đã lâu, giao lưu với nhiều người thì tôi nhận ra rằng có hai loại môi giới mà dân trong ngành gọi là Broker. Tôi không thích từ này, nhiều lúc gọi là “Cò” cũng vui. Còn bạn thích gọi là gì thì tùy ý.

Sau đây là 10 điểm khác biệt lớn nhất giữa một Broker Tốt và Broker Xấu.

1. Broker Tốt vào ngành vì đam mê với tài chính. Broker Xấu bị thu hút bởi tiền.
2. Broker Tốt không ngừng học hỏi kiến thức để cải tiến bản thân. Broker Xấu nghĩ mình biết tất cả.
3. Broker Tốt thích đọc sách về đầu tư và tài chính. Broker Xấu đọc mấy bài online rồi nghĩ mình là thánh.
4. Broker Tốt phân biệt rõ đầu tư và đầu cơ. Broker Xấu cho rằng hai cái như nhau.
5. Broker Tốt ngăn cản khách chơi margin (đòn bẩy). Broker Xấu khuyến khích khách chơi margin để mau giàu.

6. Broker Tốt không kêu khách chơi phái sinh. Broker Xấu lôi kéo khách chơi phái sinh.
7. Broker Tốt không dụ khách chơi forex. Broker Xấu dụ khách chơi forex.
8. Broker Tốt khuyến khích khách đa dạng hóa. Broker Xấu khuyến khích khách đầu tư tập trung để lời nhiều.
9. Broker Tốt tập trung hạn chế rủi ro. Broker Xấu tập trung quảng bá lợi nhuận phi thường.
10. Broker Tốt luôn chia sẻ với mọi người. Broker Xấu thường ảo tưởng sức mạnh.

Những điều trên chỉ mang tính chất giải trí thôi. Hiện tại thì số lượng Broker Tốt rất ít mà Xấu thì lại nhiều. Bạn nào trong ngành mà có tâm thì hãy cùng nhau tiêu diệt những thành phần vô bổ để ngành chứng khoán Việt Nam thêm trong sạch nhé.

Hãy tìm cho mình một Broker Tốt.

# CHỈ CÓ MỘT WARREN BUFFETT, NGƯNG SO SÁNH

Khi có một nhà đầu cơ hay quản lý nào đó có thành tích trên mức bình quân thì ít nhiều sẽ có bài báo so sánh rồi tiên đoán họ sẽ là “Buffett kế tiếp” hoặc “Buffett của thế hệ mới”. Nhất là khi thành tích chục năm gần đây của ông ta chỉ ngang hoặc thấp hơn SP500.

Trong khi đó, vô số các quỹ đầu cơ lại có hiệu suất cao ngất nhở những thương vụ mạo hiểm, nhất là với cổ phiếu công nghệ. Họ thản nhiên tự cho rằng Buffett đã hết thời và lạc hậu so với hiện tại.

Không những vậy, hình ảnh nhà đầu tư lừng danh này là cảm hứng cho hàng loạt người tham gia vào thị trường với ước muốn sẽ trở thành một biểu tượng như ông ta.

Tôi rất ngưỡng mộ tinh thần khởi nghiệp, tính mạo hiểm và tư duy tích cực của họ. Nhưng nếu báo chí cứ tiếp tục tự gọi ai đó là “Warren Buffett kế tiếp” hay cá nhân nào đó thèm khát sự chú ý nên luôn so sánh mình với ông ta thì nó chẳng khác nào trò cười. Điều đó thực sự không giúp ích

gi cho bản thân mà còn tự hạ thấp mình cũng như trở nên thêm ảo tưởng.

Trong lịch sử chỉ có duy nhất một Warren Buffett và bạn không phải là ông ta. Hãy tiếp tục lạc quan nhưng chớ nhầm lẫn vì sẽ là hoang tưởng. Để hiểu vì sao thì bạn hãy xem và so sánh những điều sau đây:

1. Buffett có hiệu suất đầu tư trung bình 20% từ năm 1965. Tính đến nay đã hơn 55 năm. Trong khoảng thời gian đó thì index SP500 chỉ đạt được 10.5% bao gồm cổ tức. Còn các quỹ đầu tư thì hơn 80% không thể đánh bại mức trung bình của thị trường. Còn bạn thì sao? Tôi cá là đa số các bạn thua lỗ trong năm đầu tiên. Thành tích của ông ta còn nhiều hơn tuổi đời của bạn hoặc số năm các quỹ kia đã hoạt động.
2. Buffett hiện tại quản lý tổng công ty trị giá \$577 tỉ và có tiền nhàn rỗi tầm \$137 tỉ. Thật nực cười khi các nhà quản lý quỹ hiện tại so sánh với ông ta trong khi số vốn họ điều hành chưa bằng một phần mười. Còn những nhà đầu tư nhỏ lẻ, tôi không dám hàng các bạn, nhưng các bạn chỉ đang có cái tài khoản nhỏ lẻ với số tiền dư. Nếu Buffett là một sa mạc, bạn chỉ là một hạt cát.
3. Buffett là một nhà đầu tư giá trị đúng nghĩa. Ông ta mua cổ phần của các doanh nghiệp tạo ra sản phẩm và dịch vụ thật cho xã hội. Tầm nhìn của ông ta không phải là một năm, hai năm hay ba năm mà là hàng

chục năm cho đến mãi mãi. Các quỹ đầu cơ không phải là Buffett mà chỉ là những đơn vị đánh cược với cổ phiếu, chuyển tiền từ người này sang người nọ và nhằm tưởng may mắn là tài năng. Còn bạn chỉ là một người mua bán cổ phiếu trên màn hình hoặc app điện thoại rồi coi nó là thú vui mỗi ngày.

4. Buffett được người khác nể trọng không phải vì thành tích đầu tư vĩ đại mà vì tính khiêm tốn. Bạn có bao giờ thấy ông ta ngạo mạn hoặc cho rằng mình hơn người khác không? Thật khó vì gần như chưa bao giờ. Ông ta luôn bắt đầu ở vị trí thiếu hiểu biết để trau dồi và cải tiến bản thân. Những nhà đầu cơ kia sau khi có thành tích vài năm thì lại coi mình là chúa tể vũ trụ. Còn những trader tại gia sau vài lần đánh cược ăn may thì nghĩ rằng đầu tư là điều dễ dàng và Buffett đã lỗi thời. Họ sẽ không bao giờ nhận được sự tôn trọng từ cộng đồng. Họ có thể kiếm được nhiều tiền hơn Buffett nhưng chỉ mỗi ông ta mới được yêu quý.

Tôi nói như vậy không phải là để tự triệt hạ bản thân hoặc những cá nhân đầu tư nhỏ lé. Nhưng sẽ là mơ mộng và thậm chí ngu ngốc nếu cứ dùng Buffett để làm thước đo. Những người làm như vậy thường có kết quả không mấy tốt đẹp gì. Vì phong độ thì chỉ tồn tại tạm thời, còn đẳng cấp của Buffett sẽ tồn tại mãi mãi.

Bạn không phải là Buffett và điều đó chẳng có gì sai cả.

Thay vì cố bắt chước một vĩ nhân có một không hai trong lịch sử thì hãy từ tồn hơn. Bạn có thể là một nhà đầu tư dài hạn với các quĩ index, ăn theo thị trường, điều đó chẳng có gì sai. Thậm chí, ngay cả Buffett cũng khuyên điều tương tự. Dù không có hiệu suất gấp đôi thị trường hơn sáu thập niên nhưng bạn vẫn có thể thành công.

Chỉ có một Warren Buffett và bạn không phải là ông ta.

# CHARLIE MUNGER

## ĐÃ DẠY TÔI

Charlie Munger<sup>6)</sup> là một trong những người “thầy” của tôi, cùng với Warren Buffett. Bề ngoài trông giống như một ông già bình thường nhưng lại là một biểu tượng của trường phái đầu tư giá trị dài hạn.

Nhưng dạo gần đây thì ông ta trở thành mục tiêu chế nhạo của không ít người đầu cơ cổ phiếu và tiền ảo. Ai cũng có quan điểm của mình. Để hiểu Munger và vì sao ông ta lại nhận định vậy thì bạn phải biết tư duy của người đàn ông này.

1. Ông ta luôn cho rằng để một khoản đầu tư ổn định và sinh lời dài hạn thì tài sản đó phải tạo ra sản phẩm và dịch vụ cho xã hội. Một doanh nghiệp không chỉ là một tổ chức theo đuổi lợi nhuận mà còn là thành viên của

---

<sup>6)</sup> Charles Thomas Munger: Ông là một nhà đầu tư, doanh nhân, cựu luật sư bất động sản, nhà thiết kế kiến trúc và nhà từ thiện, kiêm phó chủ tịch của Berkshire Hathaway, tập đoàn do Warren Buffett kiểm soát. Ông đã cùng với Warren Buffett trở thành cặp bài trùng hoàn hảo nhất, khuynh đảo mọi thị trường mà họ bước qua, xây dựng nên sự thành công vĩ đại của đế chế Berkshire Hathaway.

cộng đồng. Đó là vì sao trải qua hàng chục năm, suy trầm và tăng trưởng, các công ty của Berkshire Hathaway vẫn tồn tại và phát triển.

2. Ông ta cho rằng những khoản đầu cơ vào những thứ không tạo ra sản phẩm và dịch vụ, mà chỉ buôn bán dựa trên sự lén xuống của giá cả thường sẽ không dẫn đến đâu. Không phải vì người tham gia kém cỏi mà là bản chất tài sản kia là không tạo ra điều gì cho cộng đồng.

Tôi đã coi gần như tất cả các clip phỏng vấn của Munger và Buffett trên YouTube và vô cùng kính nể. Khác với sự ngạo mạn của một số nhà quản lý với thành tích nhất thời thì ông ta luôn khiêm tốn và giữ mình ở vị thế cần học hỏi thêm.

Ông đã thay đổi tôi từ một người ngạo mạn thành chàng trai tử tế. Nếu muốn cải tiến bản thân thì phải luôn chia sẻ với mọi người. Đó là cách giúp mình và giúp người khác. Khi không có sự tìm tòi thì đó là cái chết. Trong đầu tư và cuộc sống cũng vậy.

Tôi thực sự muốn truyền lại cho các bạn bài học tôi học được từ ông. Nếu muốn làm giàu thì bạn phải tạo sản phẩm và dịch vụ cho xã hội. Không có cách nào khác. Dù là trực tiếp mở doanh nghiệp hay đầu tư vào các công ty có sẵn. Chỉ khi làm vậy thì thị trường mới thưởng cho bạn thành quả nhất định. Còn không thì sẽ trở về con số 0.

Có thể điều tôi nói đều được lặp lại nhiều lần nhưng những bài học cổ điển này sẽ không bao giờ trở nên nhảm chán. Bạn có thể chế nhạo tôi lỗi thời hay bảo thủ, nhưng tôi thì vậy mà phát triển bền vững.

# CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM có AN TOÀN HAY THUA MỸ?

Chứng khoán Đông Nam Á, ở đây tôi xin lấy Việt Nam làm ví dụ, chỉ nên được coi là thị trường mới chứ không phải “Hầm trú ẩn” gì. Hiệu suất thực sự không cao như nhiều người nghĩ sau khi trừ lạm phát và tỉ giá.

Ở đây tôi xin phân tích bằng hai thứ quan trọng nhất, chỉ số Vietnam Index và tỉ giá USD/VND vào 2 thời điểm 2010 và 2021.

1. Vietnam Index 2010 là 543 | 2021 là 1168 | Tăng 115%
2. USD/VND 2010 là 19.505 | 2021 là 23.057 | Tăng 18%
3. Vietnam Index chỉ tăng 97% trong 11 năm qua
4. Tính theo hiệu suất mỗi năm là 7,21% trước trượt giá và 5,29% sau trượt giá

Khoảng thời gian đó SP500 năm 2010 là 384, năm 2021 là 3.811, hiệu suất là 15% mỗi năm. Cao gấp 3 lần thị trường Việt Nam. Sở dĩ chứng khoán và bất động sản Việt Nam

tăng cao là vì ào giác tiền tệ.

Dùng chỉ số PE cũng vậy.

- Mỹ trung bình là 38

- Việt Nam là 16,4

Trông rẻ nhưng đó là vì người ta không có niềm tin. Mỹ có PE cao hơn nhưng ổn định và tăng trưởng mạnh hơn. Nó giống như chung cư cao cấp và giá rẻ vậy. Tôi thà mua giá cao để có công ty tốt còn hơn giá rẻ để có công ty kém.

Bloomberg là một tờ báo lớn nhưng không có nghĩa là nói cái gì cũng đúng và đáng tin. Từ góc nhìn phân tích thì phóng viên của họ nói không có gì sai hết nhưng thiếu, có lẽ vì không phải là người Đông Nam Á. Vì có nhiều yếu tố không được nhắc đến.

Thị trường Việt Nam có nhiều cơ hội nhưng sẽ là sai lầm nếu không có cái nhìn tổng quát. Tôi luôn tích cực trong những năm tháng kế tiếp nhưng chúng ta phải thực tế.

# NHÀ NƯỚC BẢO TRỢ VÀ CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Lần này tôi sẽ nói về một yếu tố trong thị trường chứng khoán mà hơi té nhị một chút. Đó là khi phân tích các công ty niêm yết trong nước thì mình sẽ không phân chia nó theo lời hay lỗ, tốt hay xấu mà theo việc nó có được nhà nước bảo trợ hay không.

Nhà nước bảo trợ là sao? Nó không có nghĩa là chính phủ can thiệp và hoạt động mỗi ngày, mà là như sau:

1. Chính phủ hoặc cơ quan nhà nước nắm cổ phần của công ty đó.
2. Công ty đó có hợp đồng với cơ quan chính phủ.
3. Nhân sự cao cấp trong ban điều hành công ty có quan hệ tốt với chính phủ.

Nếu bạn nghĩ đây là bài tiêu cực thì xin đừng vội kết luận. Ở một đất nước như Việt Nam thì đó là qui luật chứ không có gì đáng kinh ngạc. Nhà nước sẽ luôn đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Riêng với các doanh nghiệp qui mô lớn

thì điều đó được trông thấy rất rõ.

Sau đây là top 10 doanh nghiệp có qui mô lớn nhất trên sàn chứng khoán Việt Nam năm 2020:

1. **Vingroup** | Rất uy tín, được nhà nước hỗ trợ mảng xe.
2. **Vietcombank** | Ngân hàng lớn nhất và được bảo trợ.
3. **Vinhomes** | Tương tự, hưởng nhiều ưu đãi để phát triển.
4. **Vinamilk** | Bắt đầu là công ty nhà nước rồi cổ phần hoá.
5. **BIDV** | Một trong top 4 ngân hàng, có cổ phần nhà nước.
6. **Petro Vietnam** | Gần như độc quyền ngành dầu khí, của nhà nước.
7. **ACV** | Ai mà không dùng dịch vụ của cảng hàng không?
8. **Sabeco** | Của nhà nước rồi cổ phần hoá.
9. **Techcombank** | Ngân hàng thương mại hiếm hoi không có cổ phần nhà nước.
10. **Vietinbank** | Một ngân hàng nhà nước.

Chỉ trong top 10 thôi mà đã có đến 9 công ty có nhà nước làm cổ đông. Nếu tôi là một nhà đầu tư thì sẽ cảm thấy rất an tâm vì đây là lợi thế các doanh nghiệp tư nhân ít khi nào có được. Tôi sẽ không quá lo lắng vì biết rằng nếu có vấn

đề gì thì họ sẽ được bảo trợ. Giống như có một bàn tay vô hình nâng đỡ vậy.

Nếu đọc báo cáo tài chính của Vietnam Airlines và che giấu tên thì có lẽ ai cũng sẽ nghĩ rằng họ sắp phá sản. Điều đó đúng nếu chúng ta nhìn từ góc nhìn phân tích cổ điển. Nhưng phải cân nhắc một yếu tố rằng Vietnam Airlines là một doanh nghiệp lớn của nhà nước đã tồn tại mấy chục năm. Khi mà họ để nó sụp đổ là gần không vì tác hại với ngành hàng không sẽ là quá lớn. Chưa kể hàng chục ngàn việc làm sẽ bị đe dọa. Đó là tài sản lớn nhất của Hàng Không Việt Nam.

Sai lầm của nhiều người là tiêu cực hoá vấn đề rồi trở nên cực đoan không cần thiết. Khi các bạn phân tích thì không thể chỉ dựa vào báo cáo tài chính hay kế hoạch kinh doanh mà phải cân nhắc những tài sản tang hình, đi đầu là sự bảo trợ của chính phủ. Đó là lí do vì sao bất chấp tình hình kinh tế hiện tại, các công ty lớn vẫn phát triển và có lợi nhuận. Minh cũng an tâm khi sở hữu cổ phần gián tiếp của các doanh nghiệp đó.

Nếu chưa biết thì đây là sự khác biệt giữa phân tích trên lý thuyết và thực tế đời sống. Dừng quá lạm vào sách vở, nó sẽ làm bạn quên đi những gì tồn tại trước mắt mình.

# 5 BƯỚC NGỘ GIÁC TRONG ĐẦU TƯ cỦA TÔI

Nếu có ai hỏi tôi đang ở trình độ nào trong chứng khoán thì tôi xin trả lời rằng mình đang ở trình độ cao nhất có thể của một nhà đầu tư cá nhân.

Nó như sau:

1. Tôi nhận ra rằng thị trường biến chuyển gần như ngẫu nhiên và không ai có thể đoán được nó sẽ làm gì tiếp theo. Tất cả những mô hình dự đoán đều có xác suất không hơn 50% vì bản thân nó cũng chỉ dựa trên giá cả, vốn là sự ngẫu nhiên của đám đông.
2. Tôi nhận ra rằng mình càng cố đánh bại thị trường hay thể hiện bản thân vĩ đại thì sẽ bị trừng phạt. Cho nên đừng, ăn may không đồng nghĩa với lời lâu dài. Đó là suy nghĩ cực kì ngu dốt.
3. Tôi nhận ra rằng margin hay đòn bẩy là thứ ngu ngốc và không ai nên dùng nó. Nó là cách để đốt tiền.
4. Tôi nhận ra rằng chứng khoán không phải là kênh để làm giàu nhanh mà chỉ phát triển tài sản lâu dài.

5. Tôi nhận ra rằng forex, phái sinh, options hay đầu cơ chụp giật đều là cờ bạc chứ không giúp ích gì.

Với những bài học đó, tôi trở thành nhà đầu tư index. Mỗi tháng bỏ mua E1VFVN30 và SP500 đều. Không cần theo dõi bảng điểm. Mỗi năm vẫn lời trung bình 8-15%. Ai thích thể hiện cứ việc, nhất là đám môi giới mới ra trường. Còn tôi thì vẫn đi làm, có lương và ngủ rất ngon với khoản đầu tư dài hạn của mình.

Dưới đây là lộ trình hiểu biết của tôi trong thị trường chứng khoán và chắc chắn bạn cũng sẽ như vậy.

1. **Ta biết tất cả, đầu tư quá dễ** | Lúc trẻ thì chỉ biết bấm nút là mua thôi chứ đâu nghĩ đăng sau là gì, rủi ro là gì cũng mù tịt luôn. Trong bong bóng thì mua là lên, khỏi cần trí tuệ hay phân tích gì.

2. **Ta là chúa tể vũ trụ, Buffett chẳng là gì** | Đây là lúc lên đỉnh. Chơi margin 3x với đám bạn. Lời 100% mỗi năm rồi cười nhảm Buffett và mấy nhà đầu tư kia. Tự nói với bản thân “Cái này đâu có khó, dễ như giò”.

3. **Ta không là gì cả khi bong bóng vỡ** | Rồi đến ngày nọ, bong bóng vỡ, cổ phiếu rớt giá và ai cũng lo sợ. Giảm rồi mua tiếp vào để gỡ lại như chơi bài vây. Nhưng nó giảm tiếp đến mức quá sâu và công ty môi giới phải cắt lỗ. Tài khoản cháy, mất sạch tiền.

4. **Tôi đã hiểu chuyện và khiêm tốn** | Sau giai đoạn suy sụp thì mất hết hứng với chứng khoán. Bỏ một năm trời mới quay lại. Tự cho mình là kè ngốc vì đã coi thường

rủi ro. Bắt đầu lại từ đầu với cuốn “Bước đi ngẫu nhiên trên phố Wall”. Rồi từ từ hiểu rằng thị trường di chuyển gần như ngẫu nhiên. Tại sao phải tìm cách đánh bại nó. Chỉ có đầu tư giá trị và dài hạn thì mới kiếm lời được.

**5. Tôi khiêm tốn và có tầm nhìn dài hạn** | Đây là lúc tôi trưởng thành. Không ngạo mạn về thành tích, không ảo tưởng về chứng khoán nữa và bớt khinh thường rủi ro. Nay giờ thì chỉ đầu tư vào quĩ index. Trích 10-20% số tiền đầu tư giá trị vào các công ty tạo sản phẩm và dịch vụ thật. Mỗi tuần mua một lần rồi để đó. Mỗi năm chỉnh danh mục lại một lần chứ không mua rồi bán lại thường xuyên, đó là trò vô bổ.

Vậy nên bây giờ khi thấy nhiều bạn trẻ ảo tưởng và tự cao thì tôi chỉ cười, vì trước đây mình đã từng như vậy. Chỉ khi nào cháy túi mới khiêm tốn. Qui luật tự nhiên vẫn sẽ trở lại và thống trị. Sau tất cả, chỉ đầu tư giá trị và dài hạn mới tồn tại lâu dài, tất cả thứ còn lại đều là trò đánh cược một thắng một thua và không bao giờ lâu bền.

# 5 CUỐN SÁCH TÀI CHÍNH BẠN CẦN ĐỌC

Vài tháng trước, sau khi chứng kiến quá nhiều nội dung tài chính lêch lạc trên mạng xã hội, tôi đã mạnh dạn bắt đầu đóng góp ý kiến của mình nhằm chia sẻ và tái định hướng mọi người.

Cho đến nay, điều tôi làm thì chưa thành công như mong muốn nhưng có thể gọi là một bước nhảy vọt. Dù không lớn nhưng tôi có thể bắt đầu thấy sự thay đổi về quan điểm được thể hiện trong các cuộc nói chuyện, bình luận và diễn đàn.

Thay vì nhắm mắt đánh bạc, người ta bắt đầu suy luận. Thay vì giao tiền cho một ai đó để đánh cược vào một mã chứng khoán nào đó, người ta bắt đầu tự tìm hiểu về cách hệ thống vận hành.

Những “thiên tài đánh chứng” tự phong với hiệu suất phi thường không còn được nể trọng như trước nữa, người ta thấy ngay sự phi lí và đôi lúc là lừa đảo.

Tác động của tôi là bao nhiêu, thật khó để định lượng. Nhưng tất cả đều bắt đầu từ cái nhỏ nhất. Nếu không phải

tôi thì sẽ là một người khác.

Hiện tại có hàng trăm hàng ngàn cá nhân cũng như tổ chức tài chính gian dối hứa hẹn sự phi thường. Nhưng tôi không theo đuổi sự phi thường mà là sự bình quân theo qui luật tự nhiên.

Chứng khoán chưa bao giờ là kênh để làm giàu mà chỉ là nơi kết nối vốn nhàn rỗi với doanh nghiệp. Số tiền nhỏ của hàng triệu người khi cộng lại sẽ biến thành một cỗ máy tài chính giúp thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Mỗi khi bạn đi mua sắm, siêu thị hoặc nghỉ dưỡng và tự hỏi ai làm điều này thành hiện thực, thì đó chính là bạn.

Tôi luôn là một người cổ vũ cuồng nhiệt cho giáo dục và tri thức. Vì một đám đông hiểu biết là nỗi sợ lớn nhất với những ai muốn trực lợi. Khi bạn sở hữu kiến thức, kẻ xấu sẽ tự động né xa vì bạn không cho họ điều gì.

Tôi cũng luôn bắt đầu ở vị thế khiêm tốn của một người thiếu hiểu biết, để từ đó có thể tiếp tục tự tìm hiểu và không ngừng học hỏi. Tất cả những gì bạn đọc không đến từ hư vô, vài ngày mà nó là một quá trình kéo dài hơn cả thập niên. Tôi đã trải qua hết tất cả để bạn khỏi mắc phải sai lầm.

Nếu phải nêu tên tất cả những cuốn sách đã đọc trong đời thì có lẽ bài viết này sẽ không đủ chỗ. Nhưng tôi có thể liệt kê 5 cuốn ấn tượng nhất. Gần như tất cả những gì tôi xuất bản đều lấy từ đây mà ra.

**1. Bước đi ngẫu nhiên trên phố Wall** (A Random walk down Wall Street) bởi Burton Malkiel | Đây có lẽ là cuốn bạn sẽ nghe tôi nhắc đến nhiều nhất vì nó tóm gọn triết lí đầu tư quá hay. Từ mua cả thị trường với quỹ index, rót vốn đều để ăn mức bình quân cho đến tính kiên nhẫn, trong đây có quá nhiều thứ để bạn học hỏi.

**2. Nhà đầu tư thông minh** (The Intelligent Investor) bởi Benjamin Graham | Đây là một trong những cuốn Warren Buffett thường xuyên đề cập đến khi nói về đầu tư giá trị. Ngày giờ thì những khái niệm trong đó ít được áp dụng nhưng vẫn còn nhiều bài học để giúp đỡ bạn. Nếu muốn đọc báo cáo tài chính, phân tích chỉ số và rủi ro thì đây là cuốn sách bạn phải đọc. Bỏ hết những bài phân tích online mà đọc cuốn này trước.

**3. The clash of the cultures – Investment vs Speculation** bởi John Bogle | Hiện tại chưa có xuất bản phiên bản tiếng Việt. Lí tưởng đầu tư dài hạn của tôi đến từ người đàn ông khiêm tốn vĩ đại này. John Bogle có thể đã thành một tỉ phú nhưng chọn đặt dấu ấn cho muôn đời. Trường phái đầu tư thụ động mang ơn ông.

**4. Tâm lí học về tiền** (The psychology of money) bởi Morgan Housel | Nếu phải tóm gọn về cái gọi là “Tâm lí tài chính” thì đó chính là “Hãy bình tĩnh, kiên nhẫn và đừng tham làm giàu nhanh mà hãy tích lũy lâu dài. Thời gian và lãi suất kép sẽ tạo thịnh vượng”.

**5. Từ không đến một** (Zero to one) bởi Peter Thiel | Đây không phải là cuốn sách về đầu tư mà là khởi nghiệp từ một trong những nhân vật tiêu biểu nhất. Nó dạy tôi rằng, nếu bạn muốn đi lâu dài thì phải tìm giải pháp cho một vấn đề nào đó trong xã hội. Ý tưởng phải đến từ chính bạn. Khi làm vậy, bạn đi từ không đến một.

Có một giới hạn đó là tôi chưa đọc phiên bản Việt cho 3 cuốn trên nhưng sẽ mua để so sánh. Là một mọt sách nên tôi không ngần ngại dùng tiền để đầu tư cho chất xám. Thật khó hiểu khi ai đó không suy nghĩ gì khi mua ly cà phê hoặc coi phim nhưng lại kén khi mua sách.

Nếu muốn nạp kiến thức thì không còn cách nào khác. Không phải ai đọc sách cũng thành công nhưng gần như tất cả những người thành công tôi biết đều coi sách là niềm vui. Bạn cũng nên như vậy.

# CUỘC SỐNG

Phần 3

# QUI LUẬT 10.000 GIỜ VÀ BÍ QUYẾT ĐỂ TRỞ NÊN THÀNH THAO

Bạn là kết quả của sự đầu tư vào bản thân.

Tôi rất bất ngờ khi được nhiều bạn nhắn tin hỏi “Làm sao để em viết được như anh?”. Đây có lẽ là điều vô cùng khó hiểu với tôi vì bản thân chưa bao giờ nghĩ chất lượng nội dung của mình lại hơn những người khác. Tất cả xảy ra đều như một sự ngẫu nhiên mà thôi.

Tôi không quá tin vào tài năng, năng khiếu, bẩm sinh hay yêu tố tự có, mà tin rằng chúng ta là kết quả của sự đầu tư vào bản thân. Nhìn vào những người đứng trên đỉnh lĩnh vực của mình thì có lẽ, bạn cũng sẽ tìm ra câu trả lời tương tự.

Không tin tôi ư?

Vào ngày 15 tháng 6 năm 2018, đội tuyển Bồ Đào Nha bấy giờ đang bị Tây Ban Nha dẫn trước 2-3 trong vòng bảng World Cup được tổ chức tại Nga. Trận bóng diễn ra siêu căng thẳng vì cả hai đều là những cường quốc bóng đá, nên ai thắng sẽ giành vé vào vòng trong. Với lợi thế riêng và chỉ vài phút còn lại, ai cũng tưởng là Tây Ban Nha trong bộ đồng phục trắng sẽ giành 3 điểm. Thế nhưng, vào phút 85, hậu vệ Pique vô tình khiến Ronaldo bị ngã và kết quả là Bồ Đào Nha được thưởng quả phạt trực tiếp ngay trước khung thành. Ronaldo, đội trưởng của Bồ Đào Nha nhận đá. Đây là cơ hội cuối cùng để san bằng tỉ số.

Đặt bóng xuống, chàng trai số 7 lùi lại 6 bước, mắt nhìn thẳng vào trái bóng. Anh trông căng thẳng nhưng có lẽ thực ra rất bình tĩnh. Trận đấu chỉ còn lại 3 phút. Ronaldo hít thật sâu, tim đập mạnh vì trọng trách đang đè nặng trên vai. Trọng tài thổi còi. Ronaldo bước chậm đến trái bóng. Một bước, hai bước, ba bước, rồi anh đá nhẹ. Trái bóng đi theo đường cong, bay qua hàng rào và lao vào bên phải của khung thành trước ánh mắt bất lực của thủ môn. Tỉ số là 3-3. Trong khoảnh khắc đầy áp lực, tài năng xuất chúng của Ronaldo đã có dịp thể hiện. Đây không chỉ là một cú đá phạt đơn giản mà là tài năng được tích lũy hơn chục năm trời. Là đỉnh cao của nghệ thuật bóng đá.

Theo các bạn thì anh ấy đã mất bao lâu để có thể thực hiện đường bóng cong thần kì đó? Cristiano Ronaldo là một siêu

sao bóng đá và thiên tài trăm năm có một của môn thể thao này. Có thể nói, phải rất lâu sau khi Ronaldo giải nghệ, chúng ta sẽ lại được thấy một tài năng tương tự. Tất nhiên là không tính Messi.

Vậy bí quyết nào đã giúp Ronaldo trở thành người xuất chúng đến thế? Có thể nhiều bạn sẽ trả lời là do bẩm sinh, năng khiếu hay tài năng. Rất đúng, vì để chơi bóng ở đấu trường cao nhất thì không thể thiếu những yếu tố đó. Song, nếu phân tích kỹ càng, thì tôi lại cho rằng đó là kết quả của sự khổ luyện. Chúng ta cùng đọc tiểu sử của chàng trai này xem nhé: Sinh năm 1985 và bắt đầu tham gia vào bộ môn bóng đá từ năm 1992, tức là khi chỉ mới 7 tuổi, Ronaldo từ đó đi lên đội trẻ, đội Sporting CP, Manchester United, Real Madrid và hiện tại là Juventus. Hãy nghĩ lại xem lúc 7 tuổi bạn đang làm gì. Tôi cá là bạn đang ở nhà chơi hay làm trò con bò, còn Ronaldo thì chỉ biết làm một việc duy nhất – đá bóng.

Khi đọc tiểu sử và nhìn lại cuộc đời của các siêu sao bóng đá, tôi cá là bạn sẽ tìm thấy dấu vết của sự khổ luyện. Những Zidane, Messi, Lampard hay Rooney đều thành thạo môn nghệ thuật mình theo đuổi bằng cách bắt đầu từ lúc sớm nhất có thể.

Thật khó để qui đổi công sức của họ ra số giờ. Song nếu tính sơ mỗi tuần tập bóng 20 tiếng, thì tổng cộng mỗi năm sẽ là tầm 1.000 giờ. Nhân lên 10 năm thì sẽ là 10.000 giờ. Đó là

từ độ tuổi 8 đến 18. Còn khi đã tham gia bóng đá chuyên nghiệp và chơi thêm 10 năm nữa thì số giờ tập luyện đã lên hơn 20.000 - 30.000 giờ.

Và đây cũng chính là chủ đề của bài viết này.

Trong cuốn Outliers thì tác giả Malcolm Gladwell đã dùng một ví dụ khác để minh họa cho tầm quan trọng của quãng thời gian rèn luyện: Không phải cầu thủ bóng đá mà là nghệ sĩ vĩ cầm. Người tham gia được chia thành ba nhóm như sau:

1. Ngôi sao, những người sẽ trở thành nghệ sĩ nổi tiếng toàn thế giới.
2. Tài năng, những người có năng khiếu nhưng sẽ khó nổi tiếng.
3. Không tài năng, những người sẽ không theo con đường chuyên nghiệp vì chơi quá tệ.

Câu hỏi được đặt ra cũng tương tự với những điều tôi đã nói: “Kể từ khi bắt đầu chơi vĩ cầm, bạn đã tập luyện bao nhiêu tiếng?”

Như trên, nếu bạn cho rằng sự khác biệt nằm ở tài năng thì có lẽ bạn đã sai lầm hoặc ngộ nhận. Mặc dù tất cả học viên đều bắt đầu chơi từ lúc 5 tuổi, nhưng đến khi lên 8 thì chỉ còn ít người tiếp tục gắn bó với bộ môn này. Những ai tập luyện hơn 6 giờ một tuần bắt đầu trở nên giỏi hơn. Càng lớn, họ càng tập luyện nhiều hơn và đến độ tuổi 20, thì số

giờ chơi trung bình là 30 tiếng mỗi tuần. Nếu nhân lên thì sẽ rơi vào khoảng 11.000 - 15.000 ngàn giờ, nhiều hơn con số 10.000 rồi. Những ngôi sao vĩ cầm tương lai không hề ngừng lại mà ngày càng luyện tập nhiều hơn, và nhóm đó cuối cùng trở thành nghệ sĩ chuyên nghiệp. Sự khổ luyện và kiên trì chính là bí quyết chứ không có yếu tố nào khác.

Bây giờ, chúng ta cùng quay lại với trường hợp của cá nhân tôi nhé. Tôi không rõ mình đã tập luyện hơn 10.000 giờ hay chưa vì đó là một con số không lồ. Nếu qui đổi thì chắc tôi cũng mới chỉ đạt được phân nửa. Tôi thích đọc. Nó không chỉ là niềm vui mà còn là cách cải thiện bản thân. Những Wall Street Journal, Gladwell, Friedman, Hayek, Nguyễn Nhật Ánh, Nguyễn Sa, Hàn Mặc Tử, Hồ Dzénh và Nguyễn Bính đã góp phần rất lớn trong việc gián tiếp đào tạo con người vô danh là tôi đây.

Như đã nói ở trên, tài năng không phải sẵn có mà là kết quả của sự khổ luyện. Bất kì cá nhân nào muốn trở nên tài giỏi, thành thạo hay xuất chúng trong lĩnh vực mình theo đuổi đều phải đầu tư cả thời gian lẫn công sức. Còn không, thì bạn sẽ mãi mắc kẹt ở cái bẫy “tầm thường”. Hay còn gọi là trạng thái hài lòng. Nó không có gì sai nhưng bạn sẽ nhận được điều mình xứng đáng, thay vì mong muốn. Người khác sẽ bỏ xa bạn vì bản thân bạn không chịu khổ luyện chứ không phải vì họ siêng năng.

Khi đạt được những bước tiến, bạn sẽ cảm thấy những điều

mình đã nắm lòng thật dễ dàng. Còn khi vươn đến đỉnh cao thì bạn sẽ thấy sự phức tạp trông thật đơn giản. Cũng giống như Gladwell với các tác phẩm văn học, Ronaldo với trái bóng hay kí giả của một tờ báo lừng danh với những bài viết cà chục ngàn từ. Đằng sau họ là hàng vạn giờ tập luyện, nhưng bạn lại chỉ thấy kết quả cuối cùng.

Tôi có thể áp dụng nguyên lí này cho gần như tất cả mọi lĩnh vực, gần như tất thảy những người thành công, dù là Gates, Zuckerberg hay Musk. Nếu cảm thấy họ là những hình tượng quá xa vời, thì hãy lấy những Mỹ Tâm, giám đốc doanh nghiệp hay đơn thuần là một nhân vật tài ba nào đó bạn theo dõi trên mạng xã hội, như người sáng lập kênh YouTube hay Blog triệu view. Họ có được thành quả vì đã bò công bò sức chứ không chỉ nhận trái ngọt từ trên trời rơi xuống.

Nếu tồn tại một bí quyết cho sự lão luyện và thành công thì đó chính là khổ luyện. Nếu tồn tại một động lực thúc đẩy thì có lẽ đó là đam mê. Còn nếu có một con số có thể chứng minh những điều này thì đó sẽ là **10.000** giờ.

Và đó là con đường duy nhất.

# THÓI QUEN ĐỌC SÁCH ĐỂ TRỞ NÊN LÔI CUỐN

**"Đọc sách" ở đây nên hiểu không chỉ là cầm một cuốn rồi đọc. Hàm ý là "Một người không ngừng tìm tòi, học hỏi, va chạm và tranh luận". Đó là cách con người cải tiến bản thân và là yếu tố khác biệt giữa chúng ta và loài thú.**

Khi đọc sách, bạn đang tiếp thu kinh nghiệm của người khác để biến nó thành trải nghiệm gián tiếp của riêng mình. Từ đó đúc kết để trở thành phiên bản tốt hơn.

Bây giờ khi đã đi làm và trở nên bận rộn, tôi tự trách mình là ngày xưa sao không đọc hết những tác phẩm cổ điển. Khi thời gian trở nên khan hiếm, thì kiến thức phải cạnh tranh với công việc. Tôi có thể tiếc tiền cho cà phê, xem phim hay du lịch nhưng không bao giờ cảm thấy lãng phí khi mua

sách dù là phiên bản in, Kindle hay audio. Vì cho mỗi đồng tiêu, tôi sẽ nhận lại gấp mười.

Nhớ đâu đó thì trung bình một người Việt Nam chỉ đọc 0.7 cuốn mỗi năm. Quá thấp và ít so với những quốc gia khác. Nó phản náo giải thích tư duy con người và sự thụ động của trí thức. So với những nước như Israel, Pháp, Đức, Nhật hay Anh thì chúng ta cần phải học thói quen nạp kiến thức thường xuyên hơn thay vì đốt thời gian cho những nội dung phù phiếm về showbiz. Theo tôi, đó là sự thất bại về phát triển học thức.

Riêng tôi rất thích những bạn nào ham học hỏi. Tôi không ngại trả lời hàng ngàn tin nhắn hay bình luận nếu có người hỏi về một đoạn nào đó trong cuốn sách đang đọc. Còn nếu họ tiếp cận với tư duy lười biếng với những câu như “Làm sao để thế nào?” hay “Cái này là gì?” thì xác suất cao là tôi sẽ lờ đi vì họ không chứng minh được rằng bản thân muốn tìm hiểu. Các bạn gái một sách trong mắt tôi luôn xinh đẹp và đáng yêu. Tôi không ngại mời họ những buổi cà phê vì cuộc nói chuyện không bao giờ nhảm chán.

Hãy chủ động, thay vì chờ đợi ai đó cung cấp cho bạn. Không phải ai đọc sách cũng thành công nhưng gần như tất cả người thành công đều đọc sách vì đó là cách nhanh nhất để bắt kịp về nhận thức, kiến thức và tư duy. Đừng tự khoá mình trong trạng thái hài lòng. Đó là cái chết của tuổi trẻ. Hãy khám phá và bạn sẽ nhận ra thế giới này rộng hơn mà

hình điện thoại hay những chuyện vô bô trên mạng xã hội. Về xã giao con người, nếu đọc sách bạn sẽ có nhiều thú để kể hơn, bản thân sẽ trở nên lôi cuốn hơn và cũng vì vậy mà sẽ cảm thấy thoải mái hơn. Tác giả viết đôi lời này cũng không phải là ngoại lệ. Nếu không có sách thì con người chỉ là xác khô và tôi chỉ là một kẻ vô danh. Chỉ với kiến thức, bạn mới có thể va chạm và để lại dấu ấn.

# MÔI TRƯỜNG TẠO NHÂN TÀI, 5 BIỂU TƯỢNG CÔNG NGHỆ VÀ PHÉP MÀU CỦA MỸ

Nếu có một quốc gia đáng được thế giới học hỏi, thì đó chính là nơi sự phi thường được thiết lập, Mỹ. Môi trường tạo nhân tài và không có ví dụ nào tiêu biểu hơn nơi này.

Điểm tương đồng của Bill Gates, Mark Zuckerberg, Satya Nadella, Sundar Pichai và Elon Musk là gì? Có thể bạn biết họ trên báo chí hay trong các câu chuyện kinh doanh. Tất cả đều sinh ra ở những nơi cách nhau hàng vạn dặm, không cùng năm và điều hành các doanh nghiệp khác cạnh tranh nhau.

Nếu chỉ nhìn từ bên ngoài thì cũng khó mà đoán được thông qua màu da hay nét mặt. Nhưng bất chấp những điều đó, tất cả đều thành danh ở Mỹ bởi vì chỉ ở quốc gia này mới có thể sản sinh ra những thiên tài.

Không tin tôi ư?

Đây không phải là câu chuyện của những kẻ xuất chúng mà về nơi gieo mầm và phát triển họ.

Bill Gates sinh ra ở Seattle với cha là một luật sư và mẹ là giám đốc ngân hàng. Vào thời trung học, vì được tiếp cận với máy tính sớm nên ông ta đã làm quen với công nghệ. Rồi sau này bỏ đại học Harvard để đồng sáng lập Microsoft, phát triển ra những sản phẩm gần như không ai trong chúng ta không dùng tới và trở thành một trong những biểu tượng của thế hệ.

Mark Zuckerberg tuy khác thế hệ nhưng cũng trở thành người vươn lên đỉnh cao nhất. Sinh ra ở bang New York với cha là một nha sĩ và mẹ là bác sĩ tâm lí, cậu bé này đã sớm bộc lộ năng khiếu với máy tính. Cũng như Gates, anh ta sau này cũng bỏ Harvard để thành lập mạng xã hội Facebook.

Tiếp theo là Satya Nadella. Nếu bạn gặp khó khăn trong việc đọc tên ông ta thì có lẽ không phải là người duy nhất. Đó là vì ông ta sinh ra ở Ấn Độ với mẹ làm giảng viên và cha làm viên chức nhà nước. Sau khi tốt nghiệp đại học năm 1988, ông quyết định sang Mỹ học tiếp ngành khoa học máy tính. Khi gia nhập Microsoft năm 1992, ông ta nhanh chóng thăng chức để rồi trở thành người điều hành cao nhất của tập đoàn vào năm 2014. Một kết quả thần kì cho một cựu du học sinh.

Tương tự như người đồng hương Ấn Độ, Sundar Pichai là con trong một gia đình trung lưu với cha mẹ làm kĩ sư.

Sau khi tốt nghiệp hệ cử nhân, ông ta được học bổng để đến Stanford và sau này là đại học Pennsylvania. Làm việc một thời gian, ông gia nhập Google năm 2004 và trở thành CEO năm 2015.

Còn Elon Musk có lẽ là trường hợp nổi tiếng nhất. Sinh ra với người cha Nam Phi, người mẹ Canada và thừa hưởng tính thông minh của cả hai. Ông ta như những cá nhân ưu tú trên đã bộc lộ năng khiếu khoa học từ sớm, khi mới 12 tuổi đã lập trình được trò chơi máy tính. Hành trình đến Mỹ của ông ta khác một chút, đó là thay vì đi thẳng thì lại quay lại Canada học rồi chuyển sang Mỹ. Sau khi tốt nghiệp đại học Pennsylvania với hai bằng cử nhân, Musk liền chuyển sang California và thành lập công ty khởi nghiệp. Tiêu biểu nhất là XCom và sau này thành Paypal. Rồi SpaceX và Tesla, hai công ty đang khuấy động thị trường vũ trụ và xe điện. Nếu có phiên bản Iron Man ngoài đời thì đó nên là người đàn ông này.

Nhìn lại rồi tự hỏi: “Đó có phải là sự ngẫu nhiên?”.

Quốc gia nào cũng có thể đào tạo nhân lực nhưng chỉ Mỹ mới sinh ra Gates và Zuckerberg. Còn Nadella, Pichai và Musk cũng tương tự. Trong 195 quốc gia trên thế giới, họ lại chọn nơi này để học tập rồi thành danh.

Chẳng có gì là ngẫu nhiên. Tất cả đều là kết quả của một

hệ thống giáo dục khai phóng, chế độ nhân tài và qui mô kinh tế. Nếu vào thế kỉ thứ nhất, mọi sự kì diệu đều xảy ra ở La Mã thì Mỹ chính là phiên bản tương tự của thế kỉ hai mươi và trở đi.

**1. Giáo dục khai phóng** | Mỹ không phải là nơi tạo ra khái niệm giáo dục hay khai phóng nhưng là nơi thành công nhất. Mỹ cho rằng giáo dục nên bắt đầu với tư duy độc lập, nơi học viên được quyền suy nghĩ ngoài khuôn khổ giảng dạy và khuyến khích tìm hiểu riêng.

Xét về số lượng cơ sở đào tạo thì đây là cỗ máy khổng lồ với hơn 4.000 trường cấp bằng cử nhân. Đó là chưa tính hàng ngàn cao đẳng cộng đồng và trung tâm độc lập.

Tất cả đua nhau thúc đẩy trí tuệ và sản sinh ra nguồn nhân lực cho nền kinh tế tương lai. Trong bảng xếp hạng top 20 trường hàng đầu, riêng Mỹ thôi đã chiếm hơn phân nửa. Đó là vì sao hơn một triệu du học sinh từ khắp nơi đến đây để trở thành một phần của hệ thống này. Nổi tiếng nhất là ba nhân vật nêu ở trên.

**2. Chế độ nhân tài** | Nước Mỹ siêu cạnh tranh và chính điều đó khiến nơi này trở nên hấp dẫn. Vì bạn không bị đánh giá dựa trên màu da, quốc tịch hay việc bạn nói tiếng Anh với một “accent” nào đó. Nếu bạn có tài năng, nó sẽ được công nhận vì là tài sản quý giá nhất của một cá nhân.

Tôi đó bạn tìm ra một quốc gia nào có số lượng CEO gốc ngoại nhiều hơn Mỹ hay một nơi nào đó có lượng nhân lực đa dạng bằng. Nếu những Nadella, Pichai và Musk chọn đến một nơi khác thì có lẽ kết quả sẽ không như bây giờ. Họ chỉ có thể thành danh ở Mỹ vì nơi này đề cao năng lực và tài năng trên hết.

**3. Qui mô kinh tế** | Mỹ không chỉ là một quốc gia bình thường mà còn là đầu tàu của nền kinh tế toàn cầu. Với tổng qui mô hơn \$21 ngàn tỉ và thị trường chứng khoán có tổng vốn hóa hơn \$49 ngàn tỉ, đây là trung tâm của thế giới.

Hãy nhìn mọi thứ xung quanh, tôi đó bạn tìm ra một sản phẩm nào không được chế tạo bởi doanh nghiệp Mỹ. Từ iPhone, điện thoại Android, phần mềm thiết kế hay đơn giản là nền tảng mạng xã hội bạn đang dùng. Tất cả đều được phát minh ra ở Mỹ vì như đã nói, nơi này có khả năng để cho tri thức biến thành hiện thực. Nếu Gates sinh ra ở nơi khác, tôi tin chắc rằng thế giới sẽ không có Microsoft. Nếu Zuckerberg không sinh ra ở Mỹ, tôi tự tin khẳng định là chúng ta sẽ không có Facebook. Nếu Nadella, Pichai và Musk không chọn Mỹ là điểm đến thì họ vẫn sẽ thành công nhưng sẽ không thể là người đứng đầu Microsoft, Google hay Tesla của hiện tại.

Mỹ luôn rộng mở và chào đón tất cả từ khắp nơi. Nếu bạn

muốn viết lên những câu chuyện gần như thần tiên cho cuộc đời thi đây chính là nơi cần đến. Tài năng có thể là yêu tố tự nhiên nhưng chỉ trong môi trường phù hợp thì mới được biến thành hiện thực. Đó có lẽ là bài học đáng giá nhất của Mỹ.

# **KHỐI ANGLO THỐNG TRỊ, GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU CỦA NƯỚC NÓI TIẾNG ANH**

Tôi là người cỗ vũ cho học vấn và luôn tự tin khẳng định nó là đường đi nhanh nhất để thoát nghèo. Đây là một trong những thứ bạn phải có nếu muốn bứt phá, tiếng Anh.

Đây là vì sao?

Vào Chủ Nhật ngày 18 tháng 6 năm 1815 tại gần một thị trấn tên Waterloo, đoàn quân Pháp dưới sự chỉ huy của Napoleon đã bị liên minh dẫn dắt bởi quân Anh dưới sự chỉ huy của Công Tước Wellington đánh bại. Trận chiến mang tên cùng với thị trấn này không chỉ là một sự kiện lịch sử mà còn là cột mốc đánh dấu sự suy giảm của đế chế Pháp và vươn lên của đế chế Anh. Kéo theo nó là văn hóa, tư duy, triết lí và trên hết ngôn ngữ của người Anh trở thành nền tảng của sự phát triển.

Quá trình đó tiếp tục cho đến tận ngày nay. Tuy chứng kiến sự chuyển giao lãnh đạo từ Anh sang Mỹ sau Thế Chiến Hai nhưng di sản vẫn không thay đổi. Hiện tại có 195 quốc gia trên thế giới nhưng không phải nơi nào cũng như nhau. Tương tự, có hơn 6.500 ngôn ngữ nhưng chỉ một vài ngôn ngữ phổ biến.

Khối nói tiếng Anh, hoặc gọi là Anglo, bao gồm Mỹ, Canada, Anh Quốc, Australia và New Zealand đang thống trị thế giới. Đến mức nào? Sau đây là vài điều để bạn suy ngẫm.

1. Tuy chỉ có tầm 460 triệu dân, tức 5% dân số toàn cầu, nhưng Khối Anglo chiếm hơn 30% GDP.
2. Tuy chỉ là 5 trong 195 quốc gia nhưng họ là nơi 190 quốc gia còn lại phải hướng đến để học hỏi.
3. Có khoảng 5 triệu du học sinh trên toàn cầu nhưng hơn phân nửa đang học ở Khối Anglo.
4. Trong top 100 doanh nghiệp lớn nhất, 64 doanh nghiệp nằm ở Mỹ, Canada, Anh Quốc và Australia.
5. Tuy tiếng Anh chỉ là một ngôn ngữ nhưng được nói và sử dụng bởi hơn 1,35 tỷ người, trong đó là 360 triệu người bản xứ. Vì nó là ngôn ngữ của thương mại, công nghệ, điện ảnh, âm nhạc và khoa học.

Đọc đến đây thì có thể bạn sẽ khó hiểu và tự hỏi: “Vậy thì điều đó liên quan gì?”

Chúng ta đang sống trong thế giới được thống trị và dẫn dắt bởi Khối Anglo và nếu bạn muốn ở trung tâm của sự phát triển thì không có nơi nào khác để hướng đến ngoài 5 quốc gia đề cập trên. Có thể bạn nói đây là sự thiên vị. Hoàn toàn đúng và cũng không có gì sai. Nhưng không thể chối sức ảnh hưởng của những quốc gia này.

Những ai sống, học tập và làm việc ở Khối Anglo luôn có lợi thế hơn những nơi khác.

1. Nếu bạn ở Đức thì phải học tiếng Đức và Anh. Nếu bạn ở Pháp thì phải biết tiếng Pháp và Anh. Nếu bạn ở Nhật thì phải biết tiếng Nhật và Anh. Tôi có thể nói điều tương tự cho tất cả các quốc gia khác. Nhưng nếu bạn ở Mỹ, Canada, Australia, New Zealand và Anh thì bạn chỉ cần biết một ngôn ngữ duy nhất để phát triển. Thật bất công nhưng đó là trật tự hiện tại.

2. Nếu bạn tốt nghiệp từ một trường trong Khối Anglo thì sẽ được đón nhận và công nhận hơn vì họ đã có thương hiệu quốc gia sẵn. Mặc dù kiến thức có thể như nhau nhưng người có bằng cấp từ Mỹ hay Anh luôn được tin tưởng. Đây có thể là thành kiến cá nhân, bạn có thể không đồng ý nhưng khó mà bác bỏ cái gọi là sức mạnh thương hiệu quá mạnh.

3. Nếu bạn học tập và tốt nghiệp ở Khối Anglo thì cơ hội để được đi làm và định cư cũng sẽ cao hơn. Vì những quốc gia này luôn có chính sách nhập cư mở rộng. Tu

duy kinh tế và thị trường phẳng là thứ họ đã áp dụng hơn hai thế kỷ nay và vẫn chưa bao giờ sai.

Đó chỉ là du học, còn về học thuật thì những ai nắm bắt tiếng Anh luôn có lợi thế hơn và đó là điều không cần bàn cãi. Tôi đố bạn tìm ra một công việc trả lương cao nào mà không cần ứng cử viên phải giỏi ngôn ngữ này hay phải tương tác với đối tác ở các nước đó. Trong đời sống hằng ngày cũng vậy. Mỗi lần bạn dùng mạng xã hội như Google, YouTube... thì chính là đang sử dụng nó. Không phải ai giàu cũng giỏi tiếng Anh nhưng gần như tất cả người giỏi nó đều có sự nghiệp ổn định và không ngừng thăng tiến.

Trong thế giới hiện đại, nếu bắt kịp với thịnh vượng thì phải nói đến Khối Anglo. Nếu muốn phát triển nhanh thì phải tận dụng ngôn ngữ của họ, tiếng Anh. Vì đó là chìa khóa và bí quyết để một người đi từ bình thường lên phi thường và thu nhập thấp lên cao.

Tôi có thể nói tiếp nhưng sẽ không bao giờ hết.

Hãy bắt đầu. Dù là một học sinh, sinh viên hay người đang đi làm, tiếng Anh sẽ là công cụ nâng đỡ bạn và là cách nhanh nhất để tiếp cận tinh hoa của thế giới này.

# LỚN LÊN ở VIỆT NAM, TRƯỞNG THÀNH khi DU HỌC ANH, MỸ

Tôi sẽ tiếp tục khẳng định, môi trường ảnh hưởng ít nhiều đến con người và bạn chính là sản phẩm của nơi mình sinh sống, học tập.

Một thập niên trước đây khi vừa tốt nghiệp cấp ba, tôi chưa hề biết mình muôn học gì hay đi đâu. Sau một thời gian đó đây thì gia đình quyết định cho tôi đi du học. Lúc đó tuy chưa nhận ra nhưng cuộc đời như bắt đầu một trang mới và sẽ không còn như cũ nữa.

Năm nay tôi 28 tuổi và đây là câu chuyện bản thân đã lớn lên ở Việt Nam nhưng trưởng thành ở Anh và Mỹ thế nào. Tiêu đề nghe giống như có mâu thuẫn vì sao hai khái niệm đó là khác nhau được. Nhưng khi tôi nhìn lại thì xin khẳng định là hai quốc gia nói tiếng Anh này không chỉ là nơi tôi đã từng học tập mà đó còn là “Giáo viên” vĩ đại nhất.

Sau đây là những bài học đó và tôi đã trưởng thành từ nó thế nào.

### **1. Thoát khỏi vùng an toàn và tự tin nói tiếng Anh**

Tôi đáp xuống Manchester và đi xe đến Huddersfield, một thị trấn nhỏ ở giữa nước Anh và đó cũng là tên ngôi trường tôi theo học ba năm học tới. Lần đầu tiên đi xa gia đình nên tôi vô cùng lúng túng vì không quen biết ai hay cần phải làm gì.

May mắn là có dịch vụ đưa đón của trường. Tôi ở trong phòng kí túc xá với bốn người khác cho nên được chào đón từ đầu. Họ dẫn tôi đi dạo thị trấn, làm thẻ xe buýt và mua sim điện thoại. Khi về phòng gắn sim vào thì gọi liền cho mẹ và đó là lần đầu tôi khóc khi không phải là con nít.

Ngày đầu tiên vào lớp, tôi rụt rè và im lặng như một học sinh mẫu mực. Lớp tôi học không có một bạn Việt Nam nào mặc dù trong trường thì có chút ít, chỉ có vài người từ Trung Quốc và Ấn Độ. Vì không thể nào câm mãi được nên tôi tự ép bản thân phải bắt đầu giao tiếp và làm quen với mọi người.

Nếu bạn chưa biết thì tiếng Anh bạn học ở trung tâm rất khác so với ở ngoài đời, nhất là khi ở một nơi có giọng địa phương như Huddersfield. Dù có chút nhút nhát nhưng tôi đã bắt đầu chịu cởi mở hơn. Tôi vẫn nhớ lần đầu phát biểu, lúc đó chắc mấy bạn sinh viên kia cũng

không hiểu tôi nói gì vì họ chỉ nhìn. Đó không phải là trải nghiệm cá nhân đâu mà của đa số bạn tương tự.

Nếu còn ở Sài Gòn thì có lẽ kết quả sẽ khác. Tôi sẽ không dám thể hiện hay tập luyện. Nhưng mọi người rất cảm thông, chẳng ai chê cười cả, giảng viên cũng khuyến khích và điều này cho tôi động lực. Rồi một ngày, một tuần, một tháng và một học kì trôi qua. Từ lúc nào đó, tôi hết cảm thấy tự ti vì cái “Vietnamese accent” của mình và dần cải thiện.

Bây giờ khi nhìn lại, tôi có thể vượt khỏi giới hạn đó vì tự ép bản thân phải thoát khỏi cái gọi là vùng an toàn. Vì bất cứ ai nếu trong hoàn cảnh đó cũng phải cố gắng hơn. Nếu không thì có lẽ sẽ chết đói vì không mua đồ ăn, hỏi bài hay nói chuyện với bạn học.

**2. Tự lập, tự nấu ăn và tự quản lý chi tiêu** | Ba năm học ở Anh trôi qua rất nhanh, nghĩ lại thì nó giống như ba tháng vậy. Tôi tốt nghiệp và về nước làm việc. Nhưng sau một năm thì cảm thấy muôn tìm môi trường khác để thử thách. Thế là tôi quyết định sang Mỹ học tiếp, theo lời động viên của gia đình. Nếu Anh là trải nghiệm tuổi mới lớn thì Mỹ chính là sự trưởng thành.

Vì không phải là lần đầu đi xa nhà nữa nên tôi không còn lạ lẫm như trước. Đáp xuống sân bay Seattle và chuyển sang Portland, cảm giác vẫn hồi hộp. Trường của tôi nằm ở trong thành phố cho nên rất dễ đi lại, khác với ở thị

trần như Huddersfield. Lần này tôi phải tự lo mọi thứ. Từ việc tìm chỗ trọ, nhà thuê, mua đồ, nấu ăn và đi tới trường. Tôi như già đi trước tuổi vậy.

Từ nhỏ tới lớn tôi chưa bao giờ vào bếp vì có mẹ nấu sẵn rồi. Nhưng khi xa gia đình thì không thể đi ăn quán hoài được nên tôi phải tự làm đầu bếp của riêng mình. Điều làm tôi ngạc nhiên là thực phẩm ở Mỹ rất rẻ, có thể nói là rẻ hơn ở Sài Gòn cho nên ngày nào tôi cũng nấu một món mới.

Một ngày của tôi bắt đầu từ sáng sớm rồi kết thúc lúc tối. Với bao chi phí phải lo, tôi cảm thấy mệt mỏi từ tiền xe, điện nước, điện thoại và bảo hiểm. Nhưng nhờ vậy mà tôi được trở thành người lớn dù vẫn còn đi học.

**3. “Đi làm” và hiểu giá trị của đồng tiền | Học phí ở Mỹ đắt đỏ và mặc dù gia đình có thể chi trả nhưng tôi quá chán cảm giác phụ thuộc. Cho nên như bao bạn khác, tôi quyết định tìm việc làm thêm bán thời gian để kiếm thêm tiền.**

Tôi biết, đây không phải là một thứ gì đó nên được nói công khai vì hiện tại theo luật thì du học sinh ở Mỹ không được phép đi làm. Nếu bạn đọc thì hãy coi đây là trải nghiệm của một người đi trước chứ không phải là lời khuyên.

Công việc đầu tiên của tôi là, đoán trước đi nhé, phục vụ trong quán phở. Như hàng vạn bạn khác đã trải qua giai

đoạn này, tôi cũng không phải là ngoại lệ. Khi không có đủ điều kiện thì du học sinh sẽ tới mấy quán ăn người Việt và xin làm việc.

Để tôi miêu tả, nó rất cực, mệt kinh khủng. Chưa bao giờ trong đời tôi cảm thấy tay chân đau nhức đến vậy. Làm liên tục cả ngày trời, đã vậy còn bị mắng không thương tiếc. Tôi vô cùng bức và ráng làm vài ngày rồi nghỉ. Sau đó thì tìm chỗ khác làm nhưng cách cư xử cũng không khác là mấy. Nhưng vì muốn sống tự lập nên cắn răng tạm chấp nhận.

Tự hứa với bản thân là phải ráng học để tìm việc tốt hơn chứ không thể làm việc lao động mãi được. Đó là động lực duy nhất khiến tôi có thể tiếp tục. Tôi chỉ làm vào cuối tuần hay hè thôi, chủ yếu có đủ tiền để trang trải chi phí trong lúc học. Cho nên đừng bạn nào mê tiền mà bỏ bê mục đích ban đầu nhé.

**4. Quen nhiều sắc tộc khác và có cái nhìn rộng hơn |**  
Khi nói về Mỹ thì chúng ta hay hình dung đến hình ảnh người mắt xanh da trắng. Nhưng hiện tại thì ở các thành phố lớn của Mỹ, bạn có thể thấy người từ mọi quốc gia khác đến sinh sống và làm việc. Giống như có cả thế giới trong phạm vi nhò vạy.

Sẽ rất bình thường nếu giảng viên là người gốc Án, hiệu trưởng gốc Châu Âu, đứa ngồi kế bạn là gốc Trung Quốc, đứng kế bên nữa là một bạn Mỹ hay sáng ăn với

bánh mì thịt và tối ăn ở quán Thái. Tất cả thành phần cộng lại thành một sự đa dạng mà hiếm nơi nào có được. Nhờ vậy nên tôi có cái nhìn đa chiều về mọi thứ và học hỏi rất nhiều từ các bạn bè quốc tế. Tôi như không cần phải đi vòng quanh Trái Đất mà nó đang xoay quanh chính mình.

**5. Chủ động và không sợ sai** | Người Mỹ rất chủ động và tự tin. Khi họ có một suy nghĩ gì đó thì sẽ không ngần ngại nói. Khi họ muốn một cái gì thì sẽ tìm cách thực hiện. Từ nhỏ tôi đã được dạy là phải khiêm tốn, không được thể hiện, còn ở Mỹ tôi buộc phải tự tin hơn.

Dù đó là khi làm bài tập nhóm, có vấn đề gì đó khi mua hàng hay muốn góp ý với người khác. Nếu bạn quá thụ động thì sẽ thiệt thòi cho bản thân và khó mà tiến xa. Bạn đừng sợ mình mắc sai lầm dù là khi nói tiếng Anh hay tö mò về gì đó vì chẳng có gì ngu ngốc hơn im lặng.

Có lẽ vì điều đó nên bây giờ tôi không ngần ngại nói ra suy nghĩ của mình về bất cứ điều gì. Khi bạn có một ý tưởng kinh doanh thì hãy thí nghiệm chứ đừng giữ nó trong đầu vì nó sẽ là ý tưởng chết.

Nghĩ lại thì tôi bắt đầu hiểu vì sao nước Mỹ lại sản sinh ra những doanh nhân vĩ đại vì nơi đây tạo môi trường để tầm nhìn của họ có cơ hội trở thành hiện thực, dù ban đầu nghe điên rồ cỡ nào đi nữa. Vì không sợ sai, nên họ không ngại bày tỏ. Vì không sợ thất bại, nên họ tiên phong.

**6. Khám phá và du lịch** | So với nước Anh, Mỹ như một châu lục riêng, nó rất lớn. Nhiều người còn chưa đi hết từ bờ Tây sang Đông. Thời đó mươi ở Sài Gòn thì tôi rất muốn phượt từ Nam ra Bắc nhưng mỗi lần nghĩ tới đường sá là phải bỏ ý tưởng đó ngay vì quá nguy hiểm.

Nhưng khi ở Mỹ, tôi có thể đi mọi nơi với chiếc xe hơi. Nói ra không phải để so sánh nhưng nếu ở Việt Nam xe hơi là gì đó đất đỏ thì ở Mỹ nó như xe máy vậy, ý tôi là có quá nhiều và giá cả vô cùng rẻ.

Chiếc đầu tiên của tôi, Toyota cũ, được mua lại chỉ với giá \$5.000 và tôi đồng hành với nó mọi nơi. Từ chuyến xuống California hay lên Washington. Tôi chưa đủ tự tin và thời gian để đi sang những bang phía Đông như New York hay Florida. Nước Mỹ rất rộng lớn và có nhiều địa điểm để bạn khám phá. Nếu bạn là người thích du lịch thì không nơi đâu bằng nơi đây.

**SUY NGÂM** | Một năm trôi qua, hai năm trôi qua, tôi tốt nghiệp thêm một lần nữa nhưng lần này là bằng thạc sĩ và cảm thấy mình đã chinh phục được cái gì đó.

Bây giờ khi đã trở về Sài Gòn làm việc, tôi vẫn cảm ơn nước Anh và Mỹ đã giáo dục và đào tạo tôi thành con người trưởng thành. Thật khó hình dung sẽ ra sao nếu tôi không có cơ hội đi đó đây. Tôi nghĩ mình sẽ rụt rè, nhút nhát và thụ động hơn so với hiện tại.

Khi kể về trải nghiệm của mình cho những bạn đi sau, tôi không chỉ coi du học là để học ở trường mà là một cuộc trải nghiệm xã hội để giúp con người phát triển hơn. Từ việc giao tiếp với người bản xứ, sống tự lập, đi làm, tiếp xúc với bạn bè quốc tế hay những chuyến đi xa, tất cả cộng lại trở thành một lực thúc đẩy sự tiến bộ trong mỗi cá nhân. Cho nên khi ai đó kêu tôi miêu tả về mình, tôi sẽ không ngần ngại nói là tuy lớn lên ở Việt Nam nhưng tôi chỉ thực sự trưởng thành ở Anh và Mỹ. Lời kết chắc là “Thank you the UK and America”.

Các bạn trẻ hãy tung bay, đi đó đây để khám phá và va chạm. Thế giới này đang chờ bạn. Khi xa nhà và sống trong môi trường khác, bạn sẽ trưởng thành.

Bài viết là lời kể của một người bạn đã du học Anh và Mỹ.

# NỀN TẢNG CHO CON CÁI: CHA MẸ, GIA ĐÌNH VÀ QUỐC GIA

Cha mẹ là điểm xuất phát cho con cái, điều này không bao giờ sai dù ở đâu đi chăng nữa. Vì con người phát triển dựa trên nguyên lí thừa kế và tích lũy. Kiến thức và tài sản được truyền lại rồi nhân lên qua nhiều thế hệ chứ không phải bắt đầu từ số không. Chính điều này dẫn đến sự thiếu công bằng trong xã hội vì mỗi người lại có điểm xuất phát khác nhau.

Con người không chỉ là sản phẩm của môi trường sống mà còn là kết quả của gia đình. Nếu Bill Gates sinh ra trong một gia đình bình thường thì sẽ không tiếp cận được công nghệ sớm và tạo nên Microsoft. Warren Buffett mà lỡ sinh ra ở đất nước khác ngoài Mỹ thì sẽ không trở thành nhà đầu tư giá trị nổi tiếng. Đằng sau một cá nhân thành công là một gia đình có nền tảng.

Ở Việt Nam, điều đó được thấy rõ nhất. Con nhà có điều kiện thì được ăn học đầy đủ. Còn con nhà khó khăn thì nhiều khi phải nghỉ học sớm để đi làm. Nó tạo ra khoảng cách giàu nghèo ngầm trong xã hội. Nhưng đây là điều bình

thường. Bất công sẽ luôn tồn tại trừ khi bạn muôn tất cả  
nghèo như nhau và điều đó chưa bao giờ tốt cả.

Chính vì vậy, bạn đừng bao giờ hạ thấp hay chê nhạo ai đó  
vì họ được gia đình ủng hộ về kiến thức và tiền bạc. Ghen tị  
không bao giờ làm bạn khá hơn đâu. Rồi sau này khi có con,  
bạn cũng sẽ muôn con mình có điều kiện tốt nhất.

Ở góc nhìn lớn và toàn diện hơn, chúng ta có thể giảm thiểu  
khoảng cách giàu nghèo bằng cách tạo cơ hội công bằng  
cho tất cả trẻ em. Đây là nền tảng chung ở các nước phát  
triển, từ Mỹ Âu sang Đông Á. Nếu không thể làm cho tất  
cả con người giàu như nhau thì hãy cho họ nền tảng. Thông  
qua giáo dục miễn phí, y tế công và khuôn khổ luật pháp  
nghiêm minh để tất cả đều cạnh tranh trong môi trường  
phẳng. Từ đó thì một cậu bé của gia đình nghèo có thể học  
và thoát ra sự bần cùng. Một cô gái không già có thể  
dùng trí tuệ để xây dựng tài sản cho riêng mình.

Việt Nam đang đi đúng hướng, nhưng hiện tại nền tảng an  
sinh xã hội và tài chính vẫn còn ở giai đoạn sơ khai. Chúng  
ta cần phải làm nhiều hơn thay vì để cho trẻ em ở các vùng  
quê bỏ học hay mỗi lần đi ăn là thấy lao động thiếu niêm.

Cha mẹ là điểm xuất phát của con cái. Bạn là điểm bắt đầu  
cho con của mình. Nhưng lớn và quan trọng hơn thì nền  
tảng quốc gia nên là điểm xuất phát cho tất cả trẻ em chứ  
không riêng giàu hay nghèo.

# KIẾN TẠO QUỐC GIA, THÀNH CÔNG CÁ NHÂN VÀ THỊNH VƯỢNG CỦA ĐẤT NƯỚC

Trong buổi học do một nhóm doanh nhân tổ chức, khi ông Lâm Minh Chánh đang chia sẻ thì có một học viên đã làm cả lớp bất ngờ với phát biểu như sau: “50 tuổi trở thành Thủ tướng để đưa Việt Nam sánh vai cùng các cường quốc”.

Tôi không có mặt ở đó nhưng cá răng phàn lớn người hiện diện khi nghe vậy sẽ nghĩ thầm trong đầu: “Đồ thần kinh”. Nếu nhẹ hơn thì sẽ là: “Nhảm”. Thậm chí, tôi đoán rằng bạn vừa mới cười.

Thực hư ra sao thì không rõ nhưng nếu nói câu đó ngoài đời thì có lẽ sẽ nhận được phản hồi tương tự. Đây có lẽ là một điều hơi đáng buồn và tiếc vì chưa gì cộng đồng đã coi thường khí thế của một cá nhân với mong muốn to lớn cho nơi mình sinh sống.

Khi một bạn trẻ nói: “Tôi muốn làm Thủ tướng”, thì ý của bạn đó nên được hiểu là: “Tôi yêu đất nước này và muốn nó phát triển”.

Tại sao điều đó lại bị chê cười chứ.

Bỏ qua sự khác biệt hay rào cản của hệ thống thì ở bất cứ quốc gia nào, sức trẻ luôn là yếu tố để thúc đẩy sự phát triển.

Các bạn ché nhạo, tôi tôn trọng. Nhưng đừng quên rằng ngày xưa cũng có một chàng thanh niên vì bức xúc trước sự bất công của đất nước và muốn nó tốt đẹp hơn nên đã lên thuyền đi bốn phương để tìm giải pháp. Vì lợi ích cá nhân và tập thể. Lạ lùng thay, bây giờ khi nhìn lại thì chúng ta khen thưởng nỗ lực đó.

Nếu ngày xưa chàng thanh niên tên Nguyễn Tất Thành bị mọi người cười và từ bỏ ý định thì có lẽ sẽ không có đất nước như hiện nay. Việt Nam không được xây dựng bởi những người thụ động mà trên ước mơ của người trẻ, dù đó là thời trước hay hiện tại. Tôi cũng có hoài bão là sau này trở thành người viết diễn văn cho Văn phòng Thủ tướng, vậy đó có phải là hoang tưởng không? Có thể, nhưng đó chỉ là suy nghĩ cá nhân thôi, cũng đâu mất gì. Tôi không rõ bạn doanh nhân kia là ai, chắc chắn rằng tài giỏi hơn tôi nhiều lần. Nhưng có lẽ định nghĩa của việc “Kiến tạo quốc gia” nên được xem xét lại. Mọi người dường như coi đó là một điều rất xa vời hoặc vĩ đại còn tôi thì cho rằng nó rất đơn giản.

Nếu muốn xây dựng đất nước thì bạn nên bắt đầu với việc phát triển sự nghiệp cá nhân. Trong kỉ nguyên kinh tế tri thức thì điều đó yêu cầu bạn theo đuổi học vấn để sau này

dùng trí óc để tạo sản phẩm và dịch vụ cho xã hội. Quá trình đó bao gồm chế tạo, kinh doanh, quảng bá, giao tiếp, kết nối và đi đó đây. Bạn sẽ được trả lương, dù ở một công ty nhỏ hay doanh nghiệp lớn. Bạn sẽ học được nhiều thứ, bao gồm kỹ năng và ngoại ngữ, những thứ vô giá sau này sẽ có ích. Nếu đủ tự tin để ra thiết lập doanh nghiệp của riêng mình thì bạn sẽ được thưởng doanh thu và lợi nhuận. Đó là cách người khác trả công cho bạn để giải quyết vấn đề.

Bạn hãy theo đuổi sự thành công của mình. Khi hàng triệu người cùng làm tương tự và thành quả được gom lại thì đó chính là nền kinh tế. Rồi khi có sự dư thừa về của cải và vật chất thì đó chính là sự thịnh vượng. Cho nên hãy làm việc, tích lũy, kinh doanh, xây dựng, du lịch, du học, đầu tư và đóng góp. Đất nước không phải là cái gì đó lớn lao mà là sự tổng hợp của tất cả cộng lại. Còn làm Thủ tướng hay không lúc đó sẽ không quan trọng nữa bởi vì bạn đã trực tiếp góp phần kiến tạo quốc gia rồi.

# LÒNG ĐỐ KỊ NGƯỜI GIÀU VÀ TƯ DUY THẤT BẠI

Nếu tôi phải cho bạn một lí do để không ghét người giàu thì sẽ là: Vì sự ghen tị đó sẽ không có ích gì mà chỉ tiêu diệt sự phát triển của chính bạn.

Đó chính là bài học tôi tích lũy được trong cuộc đời mình. Chỉ khi thay đổi tư duy thì chúng ta mới bắt đầu gặt hái được thành quả.

Bạn sẽ phản ứng thế nào trước một người tài giỏi, giàu có, thành công và nổi tiếng hơn mình? Liệu bạn muốn dìm hàng hay khen ngợi họ? Bạn sẽ cảm thấy ghen ghét hay ngưỡng mộ, bức tức hay vui vẻ khi thấy họ? Câu trả lời sẽ nói lên rất nhiều về tư duy, tính cách, triết lí, tầm nhìn, cũng như kết quả thu được trong cuộc sống và tương lai của bạn đấy. Trong một xã hội phân cấp giàu nghèo như Việt Nam, thì thái độ của đám đông đã là quá rõ. Tuy không phải tất cả mọi người đều chung suy nghĩ nhưng cũng là đa số.

Tôi nhận thấy điều này mỗi lần đọc bài báo nào đó nói về một người thành đạt, một bạn trẻ thành công hay đơn thuần chỉ là câu chuyện đứa con của ai đó có lợi thế nhờ gia đình. Chỉ cần đọc các bình luận trực tiếp và gián tiếp, thì sẽ cảm nhận được một nguồn năng lượng tiêu cực, đả kích cá nhân như thể người trong cuộc là kẻ thù.

- “Ôi thằng đó thành công nhờ gia đình chứ có tài ba gì.”
- “Tưởng gì, cũng chỉ nhờ cha mẹ.”
- “Giỏi đi làm như người ta đi, nhờ gia đình có gì mà khoe.”

Tôi thực sự không hiểu tư duy này xuất phát từ đâu, nhưng khi tìm hiểu thì nguyên nhân dần lộ ra. Nó đã có từ rất lâu trong tiềm thức của người dân. Đây không chỉ là hiện tượng hiện đại mà đã có từ xưa. Đọc truyện cổ tích thì bạn sẽ hay gặp mẫu truyện như sau: “Ngày xưa, có ông phú hộ giàu có nhưng ác độc, còn anh nông dân nghèo thì chất phác, thật thà”. Trong âm nhạc cũng vậy. Ví dụ như bài “Chuyện giàu nghèo” của Đan Trường cũng có những câu hát ca ngợi cái nghèo và chỉ trích cái giàu:

*“Nhà giàu, ai hiểu được ai. Nhiều khi đêm xuống, thở than  
một mình.*

...

*Nhà nghèo vách lá đơn sơ, nhưng mà tình cảm xanh hơn  
bạc vàng.”*

Đến cả trong văn học và nghệ thuật, xung đột giàu - nghèo vẫn được cỗ vũ ngầm. Sống trong một môi trường như vậy thì chẳng có gì bất ngờ khi tư duy của đa số người dân sẽ là chỉ trích và ghen tị. Vì từ khi sinh ra, họ đã được bơm vào đầu những triết lí ngược đời.

Khi thấy một người nào đó thành công hơn mình, tôi ngưỡng mộ họ. Khi thấy một bạn trẻ giàu có, tôi ngưỡng mộ họ và cha mẹ họ. Một cô con gái hay cậu con trai của một doanh nhân nào đó chẳng lấy của ai cái gì. Bạn có thể không thích họ, nhưng bác bỏ nỗ lực cá nhân của họ thì sẽ thật lố.

Nếu bạn chỉ trích vì họ thành công nhờ gia đình, thì chính bạn đang lên án qui luật tự kế thừa và tích lũy, vốn là điều tự nhiên trong việc định hình sự phát triển của xã hội. Tất cả những kiến thức và vốn liếng chúng ta có được không bao giờ đến từ hư vô mà được truyền lại từ người này sang người khác, thế hệ này sang thế hệ khác.

Điều này cần được nhắc lại hàng vạn lần để có thể in đậm vào tâm trí chúng ta.

Hãy nhìn lại chính bạn xem. Ai là người đã sinh bạn ra, dù bạn đi, cho bạn ăn và dạy bạn nói? Mỗi chúng ta, trước khi là thành viên của xã hội, đều là thành phần của gia đình. Vậy thì có gì sai khi ai đó tiếp quản công lao của cha mẹ? Nếu không có người đi trước chỉ dẫn, bạn chỉ là tờ giấy

trắng mà thôi. Đừng nói với tôi là bạn tin những câu chuyện khởi nghiệp hay làm giàu từ bàn tay trắng nhé. Những tiêu đề như “Từ tay không, bây giờ tôi có vài triệu đô” hay “Tôi khởi nghiệp từ vài triệu đồng lên vài chục tỷ” chỉ có thể đánh lừa những kẻ khờ dại, tin vào cỗ tích thôii. Bởi vì bất cứ ai có kinh nghiệm, biết suy ngẫm về mặt logic cũng sẽ thấy chúng thật tầm phào.

Chẳng có gì đến từ hư không cả. Trong đời tôi chỉ biết hai loại người tin vào cái gọi là “Thành công tự lực”. Đó là một sinh viên đang học hoặc một kẻ “ngáo”. Việc kẻ thù là qui luật để xây dựng sự thịnh vượng từ ngàn xưa chứ không phải là cá biệt. Lên án những người đó chỉ chứng tỏ bạn là kẻ ngốc, lòng đầy đồ kị và sở hữu tư duy cũn. Xin đừng làm vậy, vì nó sẽ không làm bạn tốt hơn. Có thể trong mắt những người bạn thân, bạn đang nói gì đó rất hay ho. Nhưng với thế giới rộng lớn, bạn chỉ là kẻ thất bại.

Đừng ghét người giàu mà hãy ngưỡng mộ họ. Đừng ghét người thành công hơn mình, mà hãy học hỏi họ. Từ đó, năng lượng của họ sẽ lan tỏa vào trong bạn và kéo bạn lên. Không phải ai giàu có cũng tài giỏi và tích cực. Thế nhưng hầu như tất cả những cá nhân tài giỏi và tích cực tôi biết đều ít nhiều thành công và giàu có. Và nhớ nhìn xa hơn nữa nhé. Có thể bây giờ, bạn đứng cách những người giàu có và thành công ấy vài trăm bước, biết đến họ qua các bài

báo hay lời truyền miệng. Nhưng vào một ngày không xa, bạn sẽ đứng trước một nhóm người thành đạt để trình bày ý tưởng của mình. Việc đó cũng có thể bắt đầu từ một cuộc điện thoại, một cái bắt tay để rồi đôi bên cùng tiến.

Nếu trong lòng ganh ghét sự thành công của người khác, thì bạn sẽ không bao giờ tiến xa được. Bạn sẽ tự khóa mình ở thế bị động và ảo tưởng như một con ếch dưới đáy giếng hoặc con vịt bơi trong ao làng. Không chỉ vậy, bạn thử nghĩ mà xem, sau này khi có con, bạn có muốn nó ở điểm xuất phát tốt nhất không? Đừng nói với tôi điều ngược lại nhé. Khi hỏi câu đó thì tôi thừa biết bạn đang ngượng miện và tự cảm thấy xấu hổ. Gia đình là nền tảng của sự phát triển cho bất cứ quốc gia nào. Ông truyền cho ba, ba truyền cho con. Từ đó, có sự tích luỹ xuyên thế hệ.

Cái quan trọng là phải giáo dục làm sao để con cái biết trân trọng công sức của những người đi trước cùng nền tảng vững chắc mà chúng được hưởng. Hay tốt hơn nữa là khích lệ chúng tự tin dần bước và thoát khỏi cái bóng của gia đình. Tôi cũng từng chia sẻ câu chuyện của một vài “rich kid” như Joyce Phạm hay Tân Một Cú, những người mà tôi cho rằng đã rất khiêm nhường khi ý thức được sự may mắn mình được hưởng từ gia đình.

Cho con cái mình một xuất phát điểm thuận lợi và giáo dục chúng hiểu rằng dù xuất thân thế nào, chúng vẫn cần nỗ

lực vươn lên, đó mới là cái đích bạn nên thực sự cần hướng tới. Chứ đừng bao giờ ganh đua với người giỏi hơn vì họ sẽ càng bỏ xa bạn. Cũng đừng dìm ai đó xuống vì họ sẽ mãi ở đẳng cấp hơn bạn. Đó là lí do tôi ngưỡng mộ những ai giàu có hơn tôi, vì tôi muốn được như họ. Còn bạn, bạn sẽ đổi xử ra sao với người tài giỏi, thành công và giàu có hơn mình? Hãy tự trả lời nhé. Đây chính là sự thách thức tư duy để quyết định tương lai.

# BAY BỔNG với HỌC VĂN, ĐƯỜNG NGẮN NHẤT ĐẾN THỊNH VƯỢNG

Con chim biết bay vì có đôi cánh, học văn là công cụ tương tự của con người. Với bàn tay, bạn chỉ có thể làm việc suốt đời. Nhưng với trí óc, bạn sẽ bay bổng.

Tôi xin bắt đầu với sự khẳng định. Học văn là cách nhanh nhất để thoát nghèo và ngắn nhất dẫn đến thịnh vượng. Đó không phải là điều tôi nhặt được từ một cuốn sách hay một bộ phim nào đó mà từ hơn ba thập niên cuộc đời. Có thể nó vẫn quá ít để đưa ra kết luận nhưng vừa đủ dài để vẽ ra lộ trình cho một người bình thường có thể đi từ tay trắng lên sự nghiệp và từ tận đáy lên thành công.

Để hiểu nguyên nhân vì sao thì bạn phải biết sự vận hành của nền kinh tế và qui luật xã hội.

Hãy nhìn xung quanh bạn, tôi đố bạn chi hay tìm ra một cái gì đó được thiết lập mà không cần kiến thức. Trái đất này

chỉ là sỏi đá cho đến khi có trí tuệ con người biến nó thành những dụng cụ. Hãy quan sát xã hội bạn đang sống, không một ai thành công mà chẳng cần học tập. Từ giáo viên dạy bạn ở tiểu học, người lập trình ra những phần mềm bạn đang dùng để hàng ngày tham gia mạng xã hội cho đến ông bác sĩ bạn tìm đến khi bệnh tật. Tất cả đều là sản phẩm của giáo dục.

Tôi luôn cảm thấy bức bối mỗi khi nghe ai đó hạ thấp học vấn bằng cách so sánh thu nhập của người tốt nghiệp đại học với cô người mẫu nào đó, hay khi báo chí trích lời của một doanh nhân nói “Bằng đại học không có ý nghĩa” và nhất là khi một khóa làm giàu kể về nhân vật nào đó bỏ học rồi lập đế chế tỉ đô.

Những trường hợp đó thực sự có tồn tại, nhưng hiếm, đến mức mỗi khi họ xuất hiện thì bạn sẽ biết đến vì đó là câu chuyện thần kì. Cứ mỗi một người nào đó tay trắng rồi thành công thì sẽ có hàng vạn cá nhân khác rơi vào vòng xoay cơ cực. Tôi không tin vào may mắn hay phép màu mà tin vào sự chắc chắn của hành động. Khi tháo bỏ hết những thứ hào nhoáng được khoác lên người thì tài sản quý giá nhất của bạn nằm trong bộ não. Đó cũng là thứ duy nhất bạn còn khi mọi thứ xung quanh biến mất. Với kiến thức ấy, bạn mới có thể bắt đầu xây dựng được cho mình một cuộc sống và từ đó phát triển.

Nếu có một quá trình thì sẽ là như sau:

**1. Học tập** | Khi không có gì trong tay thì chỉ học vẫn mới biến bạn thành một tài sản trong mắt xã hội. Đó có thể là đại học, trường nghề hoặc trung tâm đào tạo nào đó.

**2. Làm việc** | Trắng tay thì chỉ có thể làm thuê cho ai đó đi trước mình. Đừng nghĩ đây là làm công hay nô lệ mà ngược lại mới đúng. Bạn đang được trả lương để học hỏi và phát triển bản thân. Lương không phải là gông xích khóa chân bạn lại như các khóa dạy làm giàu nói, mà là nó phần thưởng thị trường dành cho người đóng góp công lao cho xã hội thông qua việc tạo sản phẩm và dịch vụ. Sau khi trừ hết chi phí sinh hoạt, phần còn lại là sự dư thừa để bạn tích lũy cho tương lai.

**3. Đầu tư** | Khi đã đi làm và có tiền, bạn trở thành một phần không thể thiếu trong nền kinh tế. Tuy bạn nhỏ bé nhưng nó sẽ không thể vận hành nếu thiếu hàng triệu người như bạn. Với số tiền dư đó, bạn có thể đem đầu tư. Có thể là cổ phiếu, trái phiếu, vàng hay căn nhà bạn mơ ước. Đó là dấu ấn bạn để lại và là minh chứng cho sự đóng góp của bạn trong việc xây dựng xã hội.

**4. Mạo hiểm** | Sau một thời gian đi làm, bạn không chỉ là con người nữa mà là một tài sản. Khi đủ kinh nghiệm, có thể bạn cảm thấy chán nản. Bạn thấy một vấn đề nào đó đang tồn tại trong xã hội và muốn là người giải quyết nó. Đến khi đã đủ vốn và kiến thức, bạn có thể mạo

hiếm khởi nghiệp. Có người thành công, có người thất bại nhưng kết quả nằm trong tay bạn. Còn không thì hãy tiếp tục làm việc và tích lũy vốn, nó sẽ nhân lên theo năm tháng.

**5. Thành công** | Lúc này thì có hai kết quả. Một là bạn đã thành công với dự án của mình, hai là bạn có đủ khả năng tài chính để có cuộc sống ổn định sau thời gian làm việc. Có thể bạn không giàu nhưng dư hơn lúc trống tay. Chúc mừng, bạn đã thành công.

Sẽ luôn có những cá nhân xuất chúng hoặc đặc biệt không đi theo hướng này nhưng vẫn có được thành công. Đó có thể là cô gái xinh đẹp lấy được chồng giàu, một người may mắn trúng số hay một thiên tài trăm năm có một nhảy vọt lên đỉnh cao. Nhưng nếu bạn không được phúc rơi vào trường hợp đó thì học vẫn vẫn là con đường tốt nhất và đại học là chìa khóa mở cánh cửa thành công.

Đừng hiểu sai khi tôi đề cao học vấn rồi đánh đồng với việc hạ thấp những con người làm việc lao động. Họ vô cùng quý giá vì là thành viên không thể thay thế được trong xã hội. Nhưng dù tất cả công việc đều đáng quý thì không phải công việc nào cũng như nhau.

Một người sử dụng sức mạnh cơ bắp luôn bị giới hạn bởi sức lực, tuổi trẻ và thời gian. Còn một người sử dụng sự sáng tạo sẽ vượt qua rào cản đó. Một nông dân chỉ bán mặt cho đất và bán lưng cho trời, nhưng một nhà khoa học

nông nghiệp sẽ dùng trí óc để ruộng lúa luôn nảy nở. Một công nhân chỉ bán sức qua ngày nhưng một kĩ sư sẽ chế tạo máy móc để nhân mồ hôi của con người với thép và công nghệ biến thành cỗ máy sản xuất. Những người nông dân và công nhân kia chỉ đỡ vất vả hơn khi ai đó chế tạo ra thiết bị tiết kiệm công sức và thời gian, điều đó chỉ thực hiện được qua con đường học tập. Người theo đuổi học vẫn không chỉ giúp bản thân họ mà còn giúp được người khác bằng cách nâng cao giá trị lao động.

Mỗi nghề đều mang lại những giá trị riêng, từ bác sĩ, nha sĩ, luật sư, nhà khoa học, nhà tài chính, nhân viên ngân hàng, giáo viên, nghệ sĩ hay nhà sáng tạo nội dung... Tất cả đều làm cuộc sống con người tốt hơn vì họ tạo và rót thêm giá trị vào những giọt mồ hôi lao động. Đó là sự đầu tư không hề vô ích và những ai chọn con đường này luôn có chỗ đứng nhất định.

# **KHÁI NIỆM**

## **“CÔNG VIỆC NHẨM NHÍ”**

### **CỦA DAVID GRAEBER**

### **và QUI LUẬT**

### **THỊ TRƯỜNG**

Tác giả, nhà nhân chủng học, David Graeber muốn con người chúng ta làm những công việc có ích hơn, thay vì những việc “nhảm nhí” (bullshit). Triết lí của ông bắt đầu từ cái nhìn tiêu cực về cơ chế kinh tế của thế giới hiện đại, vốn vận hành dựa trên sự phối hợp giữa cơ bắp và trí tuệ con người.

Trong vài năm gần đây, khi cái gọi là AI đang phát triển mạnh thì hàng loạt nhà phân tích đã dự đoán rằng trong tương lai, hàng loạt công việc sẽ bị thay thế. Điều này đúng nhưng chỉ một phần.

Máy móc trong trường hợp này là sản phẩm do con người tạo ra để tiết kiệm thời gian lẫn công sức, nhưng nó sẽ không thể nào thay thế được con người. Tất cả các thiết bị đều là

vật vô cảm. Chúng chỉ có thể nghe theo lệnh người tạo ra hoặc sử dụng chứ không thể có khả năng tự giác. Đó chính là điểm mấu chốt của vấn đề mà tác giả đang nhầm lẫn.

Không hề có cái gọi là “công việc nhảm” vì mọi vị trí đều có vai trò nhất định. Bạn có thể không đồng ý rằng một số công việc nên hiện hữu, nhưng chúng sẽ tiếp tục tồn tại cho đến khi thế giới không cần đến chúng nữa. Đây không phải là quyết định của riêng cá nhân nào mà là phán quyết chung của thị trường lao động.

Tại sao chúng ta cần người viết báo khi đã có các phần mềm có thể tự tạo nội dung? Đó là vì cái máy không có cảm xúc nên không thể nào hiểu được ngữ cảnh. Tại sao chúng ta cần những người làm trong ngành luật khi chỉ cần cho máy tìm kiếm là ra giải đáp? Bởi vì cái máy không thể hiểu được các tình huống và đàm phán với một sinh vật biến động mang tên con người.

Tôi có thể áp dụng logic này với bất cứ công việc nào, từ quảng cáo, dọn vệ sinh cho đến nhân viên môi giới. Bạn có thể thay thế các công việc ấy bằng máy móc, nhưng khi thiếu trí tuệ của con người, thì những món đồ điện tử ấy sẽ trở nên vô dụng. Vì máy móc không phải được tạo ra để thay thế người chế tạo ra nó, mà là để trợ giúp họ.

Chẳng có công việc nào là vô ích cả, trừ những hoạt động phạm pháp hoặc gây thiệt hại không cần thiết cho xã hội. Mọi công việc đều tồn tại vì đang phục vụ cho nhu cầu của

ai đó, trực tiếp hoặc gián tiếp, trong cộng đồng. Nếu có một việc đáng gọi là “nhảm nhí” thì có lẽ đó là công việc của một nhà phê bình, những người vốn chỉ đứng quan sát mà không trực tiếp tạo ra sản phẩm hay dịch vụ gì.

Khi xã hội thiếu người dọn vệ sinh, đường phố sẽ bị phủ đầy rác. Khi không có nhân viên kế toán, công ty sẽ trở nên rối loạn vì không ai kiểm soát tài chính. Khi vắng kỹ sư, chúng ta sẽ cảm thấy mệt mỏi vì phải tận dụng tay chân để lao động thay vì dùng công cụ. Khi thiếu nhân viên marketing, các sản phẩm sẽ không được ai biết đến. Nhưng nếu một ngày nào đó, một tác giả phê bình dựa trên giả thuyết tự phát biến mất, thì tôi cá rằng sẽ chẳng ai quan tâm. Đó mới là công việc “bullshit” duy nhất không cần tồn tại.

# PHỤ HỒ VÀ BÀI HỌC

Trước đây khi gia đình cơi nới nhà, tôi quyết định phụ hồ để xem vất và ra sao. Tưởng cũng dễ, sẵn tiện rảnh nên làm chơi. Sau vài tiếng làm việc thì mệt quá nên vô phòng mở máy lạnh rồi nhắm mắt chút, tính tầm 15 phút dậy làm tiếp. Ai dè, lúc mở mắt thì trời đã tối. Đó là lần đầu cũng là cuối cùng tôi phụ hồ. Thời đi học thì tôi cũng trải qua việc chạy bàn. Làm cực kinh khủng vì phải đứng nguyên ngày rồi người chử la liên tục. Kết quả là tôi làm một ngày rồi nghỉ.

Bạn cứ việc nói tôi yếu đuối nhưng tôi không thể làm việc lao động tay chân quá lâu vì sê xiu ngay. Đó là vì sao bàn tay tôi rất mịn, ngay cả các bạn gái còn phải ghen tị.

Tôi tự hứa với mình là phải ráng học để sau này làm việc bằng trí óc. Đó là quyết định sáng suốt nhất.

Đừng hiểu sai. Tôi không hạ thấp công việc tay chân. Những chú xe ôm, cô bán hủ tiếu hay công nhân đóng vai trò quan trọng trong xã hội vì nếu thiếu họ thì sẽ không có ai sản xuất. Máy móc cũng không thể nào tự hoạt động và hàng hóa cũng không có ai để bán cho. Dù tất cả công việc đều đáng quý nhưng không phải cái nào cũng như nhau. Vấn đề

với lao động nguyên thủy là con người chỉ có thể làm việc theo sức lực và bị giới hạn bởi thời gian. Dù cố gắng cỡ nào đi nữa thì một ngày cũng chỉ có 24 tiếng.

Nếu muốn vượt qua vấn đề này thì phải dùng tri thức. Một kỹ sư nâng cao giá trị lao động của công nhân bằng cách chế tạo ra robot. Một lập trình viên giúp cô bán phở bằng cách xây dựng hệ thống bán hàng online. Khi tất cả cộng lại, chúng ta có sự phối hợp giữa tay chân và công nghệ để trở thành nền công nghiệp hiện đại.

Khi có sự dư thừa về của cải, đó chính là thịnh vượng.

Tại Trung Quốc có ông bố gây bão mạng xã hội thời gian qua bởi cách giáo dục con “ngược đời” – Không học thì đi làm thợ xây. Tuy cậu con trai vô cùng mệt mỏi dưới cái nắng công trường xây dựng nhưng lại học được một bài học lớn về cuộc sống và giá trị của sức lao động. Ông bố kia bắt con trai đi làm thợ xây là để cho cậu ta hiểu giới hạn của cơ bắp và chỉ học tập mới có thể cải thiện đời sống con người. Đó không hề là bài học sai. Bạn cũng nên làm điều tương tự thay vì để chúng mơ mộng bởi những khóa học dạy làm giàu.

Tôi sẽ luôn cổ vũ cho con đường học vấn vì đó là cách để thoát nghèo nhanh và hiệu quả nhất. Khi con người dùng tay chân, họ chỉ là cái xác. Còn khi dùng trí óc, chúng ta sẽ đạt được sự phát triển vô hạn.

# **THỰC HÀNH**

## **LÀ CÁCH HỌC**

### **HIỆU QUẢ NHẤT,**

#### **BÀI HỌC KHI LÀM**

#### **ANIMATION**

Vừa rồi tôi quyết tự dạy bản thân cách làm animation cho các clip trên YouTube. Sau vài ngày tìm hiểu, tham khảo và cân nhắc thì tôi đã chọn Vyond và mua gói cơ bản. Mặc dù trước đây đã xem rất nhiều khóa học về Adobe CC nhưng khi thực hiện thì tôi luôn bỏ cuộc vì chán nản. Bây giờ thì khác, tôi bỗng nhiên có động lực và không cảm thấy nhàm chán.

Làm animation rất cực, có thể nói là một trong những điều đau đầu nhất tôi từng làm. Mà cái này cũng không thể gọi là animation được vì chỉ dùng những thứ có sẵn trên nền tảng với một chút biên tập. Nhưng nó vẫn đót quá nhiều thời gian. Phải hơn một tuần tôi mới làm xong cho clip chỉ 6 phút.

Khi nhìn lại thì đây là bài học tôi có được.

Nếu bạn muốn thành thạo cái gì đó thì phải thực hành và chỉ khi va chạm thì mới thực sự bắt đầu quá trình học tập. Bạn có thể ngồi coi hàng giờ clip giảng, đọc hàng tá bài chi dẫn hay thuê ai đó truyền đạt lại. Nhưng nếu không làm thì sẽ không bao giờ tiến bộ. Đó là sự khác biệt giữa học và hành. Cả hai phải đi đôi với nhau. Nếu không thì chỉ là lí thuyết suông vô nghĩa. Có thể bạn học thuộc lòng nhưng nó chỉ có ý nghĩa khi được áp dụng để biến thành sản phẩm.

Khi đau nǎo thì đó là dấu hiệu của tiến bộ. Còn khi nhìn lại và tự nói: “Sao dễ quá mà mình lại cho là khó” thì lúc đó bạn đã học thêm điều mới. Đừng ngại làm sai vì đó là điều bình thường, tôi chẳng biết ai có thể trở nên giỏi mà không đi qua giai đoạn này cả. Cũng đừng ngại thể hiện, vì tự ti chỉ làm bạn thiệt thòi. Sẽ không ai muốn tin vào bạn nếu bản thân không tự tin vào chính mình.

Tôi đã học được rất nhiều. Áp lực khiến bản thân phải tiến bộ. Nay giờ thì cảm thấy bình thường và rất vui. Cho nên nếu bạn muốn thành thạo, hãy thực hành.

# HỌC IT vì LƯƠNG CAO HAY NGÀNH MÌNH THÍCH?

Bạn tôi cũng hơn vài chục người làm IT mà có ai lương trên trăm triệu đâu, trừ khi ở ngoài nước. Đa số lương \$1.000 trở xuống, còn vị trí trung cấp thì hơn nhưng không ai \$5.000. Đó là lương cho quản lí cao cấp.

Tôi ghét mấy bài báo tâng bốc vì nó làm các bạn học sinh định hướng nghề nghiệp không dựa trên đam mê và thế mạnh mà chỉ chạy theo số tiền nhất thời.

Chục năm trước đây có trào lưu học Multimedia và Đồ Họa vì lúc bấy giờ hai ngành đó khan hiếm nhân lực. Thế là các trung tâm mò ra rồi thuê bài PR. Kết quả là học sinh hùa theo học rồi nghỉ giữa chừng rất nhiều. Cùng thời điểm đó thì có cơn sốt “tài chính ngân hàng”. Nhất là trong giai đoạn bóng đá World Cup năm 2006. Tuyển sinh vào ngành kinh tế tài chính ở một số nơi chiếm 2 phần 3 học viên. Hỏi vì sao thì mấy em trả lời là muốn làm trong ngân hàng, được ăn mặc lịch sự và làm chung với mấy em gái xinh đẹp.

Cung cầu của lựa chọn có thể được nhìn thấy bằng số điểm

đầu vào các ngành. Vài năm tới đây chắc sẽ là công nghệ thông tin. Kết quả như trên, học xong rồi thất nghiệp một mớ. Mất vài năm chuyên ngành để tái định hướng lại. Nó cho thấy tầm nhìn ngắn hạn và tư duy chụp giật.

Bản thân tôi cũng từng học khóa code trên mạng và ngoài đời. Nay giờ chỉ coi nó là công cụ để hỗ trợ công việc chứ không phải chuyên môn. Khi một cái gì đó khan hiếm thì có thể gọi là ngành, còn khi nó quá phổ biến thì sẽ thành công cụ.

Đừng chạy theo tiêu đề của bài báo. Hãy thực sự tìm hiểu về bản thân coi lợi thế là gì. Ngành nào cũng có đỉnh cao, việc gì cũng có nghệ thuật. Nếu bạn làm đúng việc, ngành và thời điểm thì sẽ phát triển không thua kém ai. Trên hết, bản thân sẽ không cảm thấy nhảm chán và có thể đi đường dài. Như trước đây làm nhà văn rất nghèo. Còn bây giờ ai làm được nội dung, chữ tốt thì tha hồ hốt bạc, người ta sẽ tự tìm đến bạn viết bài quảng cáo. Kèm với những kiến thức kinh tế và kỹ năng công cụ thì bạn như một công ty siêu nhỏ.

Ví dụ điển hình có lẽ chính là tôi, từng chạy theo trào lưu nhưng ngừng lại để suy ngẫm về bản thân. Tôi biết mình có lợi thế gì và tận dụng nó. Nay giờ rất vui với quyết định của bản thân và tự tin là sẽ thành công. Không phải vì tôi giỏi mà vì tôi đang làm một chuyện khiến mình luôn mỉm cười. Bạn cũng nên vậy nhé.

# **ELON MUSK NÓI:**

## **“ĐẠI HỌC CHỈ ĐỂ CHO VUI, KHÔNG QUAN TRỌNG”**

Tôi cho rằng đây chỉ là một câu nói mang tính chất giải trí. Vì thực tế như sau:

1. Elon Musk tốt nghiệp Queen's University, University of Pennsylvania (2 bằng cử nhân) và được nhận vào chương trình tiến sĩ của Stanford rồi bỏ trong năm đầu.
2. Khi ông ta khởi nghiệp với mấy người bạn, ban đầu là XCom rồi thành Paypal, cũng nhờ cái mác bằng đại học danh tiếng nên các nhà đầu tư mới rót vốn chứ không ai rảnh đưa tiền cho người từ hư vô. Chưa tính tới Peter Thiel và hàng loạt cá nhân khác tốt nghiệp từ các trường hàng đầu.
3. Ban điều hành của Tesla cũng toàn những người có bằng cấp. CFO tốt nghiệp trường Harvard, CTO từ Stanford và nữ chủ tịch tốt nghiệp Đại học Sydney.

#### 4. Khi tuyển dụng thì Tesla cũng dùng bằng cấp để sàng lọc, trừ khi bạn là nhân tố đặc biệt.

Có nghĩa là Musk và Tesla là sản phẩm của hệ thống giáo dục Mỹ chứ không phải từ tự học trên Udemy hay một vài khóa dạy làm giàu với châm ngôn “Đại học không quan trọng”. Đừng nhầm lẫn vì nó chỉ chứng minh bạn là kẻ hoang tưởng.

Tôi rất ngưỡng mộ tinh thần của các bạn trẻ khởi nghiệp. Bản thân tôi cũng biết khá nhiều người đi lên từ bàn tay trắng mà không có bằng cấp gì. Nhưng khi tôi đi gặp bác sĩ, tôi chỉ tìm đến người tốt nghiệp trường Y. Khi đi tìm luật sư, tôi chỉ tìm những người có bằng luật và giấy phép hành nghề. Khi thuê kĩ sư, tôi cũng chỉ muốn người tốt nghiệp Bách khoa. Hay khi tìm gia sư, tôi cũng chỉ muốn con mình được dạy bởi sinh viên Sư phạm hoặc có chuyên ngành.

Suy ngẫm đi, có thể bạn nói tôi khó tính nhưng đó là suy nghĩ chung của gần như tất cả mọi người. Ngay cả bạn cũng vậy. Liệu bạn có dám nói là bạn sẽ tìm bác sĩ không có bằng đại học hay kĩ sư xây dựng không qua đào tạo không?

Hãy tự hào về tinh thần khởi nghiệp của mình nhưng đừng ảo tưởng. Xã hội này cần bằng cấp để phân biệt đào tạo chính quy và tự ôn. Rất ít ngành nghề nào có thể thành công

mà không cần học vấn. Sẽ luôn có những thiên tài nhung trong cả triệu người thì may ra có một. Và họ vẫn phải hợp tác, làm việc với người có bằng cấp. Đại học không phải là tất cả, nhưng nó là minh chứng cho năng lực tối thiểu. Ví dụ tiêu biểu nhất chính là Musk, một người có tới ba bằng đại học.

# LỢI ÍCH CỦA LÀM THUÊ

ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG  
ĐỂ PHÁT TRIỂN

Giữa cơn sốt trào lưu khởi nghiệp thì lại xuất hiện hàng loạt những nội dung lên án làm thuê và đề cao làm chủ. Tôi ấn tượng nhất là câu này: “Nếu bạn không xây dựng giấc mơ của mình thì người khác sẽ thuê bạn để xây dựng giấc mơ của họ”.

Nó như muôn ám chỉ rằng làm thuê là cái gì đó ngu ngốc hoặc sai trái. Tôi chưa bao giờ làm chủ, chỉ là một người làm công ăn lương, và cho rằng suy nghĩ đó chẳng khác nào là một sự ảo tưởng về lí thuyết lẩn thực hành.

Nền kinh tế vốn được xây dựng bởi mọi thành phần chứ không bởi riêng ai. Tất cả đều phải cùng góp sức chứ tự lực là điều hoang tưởng. Những nhà khởi nghiệp, những doanh nhân hoặc những công ty chiếm đa phần sự chú ý. Đơn giản vì những gì họ làm khó và mạo hiểm hơn. Và khi bạn làm

chủ thì tiềm năng làm giàu cũng cao hơn làm công. Nhất là ở một đất nước có qui luật ngầm là “không ai giàu bằng lương cá” như chúng ta.

Nhưng làm công không hề xấu, tôi cũng không hiểu vì sao người ta lại coi thường hoặc không đề cao nó. Sau đây là những lợi ích của việc làm công ăn lương mà tôi dám cá rằng nhiều bạn chưa nghĩ đến:

1. Bạn chỉ làm 8 tiếng mỗi ngày, 5 ngày mỗi tuần. Đến giờ là về, chẳng cần phải suy nghĩ gì thêm. Lúc đó sẽ có thêm thời gian cho gia đình và bản thân.
2. Làm công thì bạn được trả lương để học việc. Những khoá học mà công ty sẵn lòng trả để bạn được tiếp cận là những thứ vô giá. Chưa kể những kỹ năng về vi tính văn phòng, trình bày, kế toán, tài chính, thiết kế hoặc lên kế hoạch. Bạn là một học viên nhưng được trả tiền để học.
3. Bạn không phải gánh rủi ro nào so với kinh doanh. Bạn chỉ nhận lương, đó là sự an toàn. Còn ai muốn mạo hiểm thì đó là điều rất đáng nể, nhưng nếu bạn không có tinh thần đó thì cũng chẳng sao.
4. Bạn có thể chuyển việc khi mình muốn hoặc có thể. Còn khi kinh doanh thì như mắc kẹt một chỗ. Đa số chúng ta không thích phải đi làm liên tục mà muốn có cuộc sống riêng. Tôi cũng vậy.
5. Với số tiền dư dành dụm được, bạn vẫn có thể tạo nên

thứ gì đó của riêng mình. Còn không thì vẫn có thể mua cổ phần hoặc đầu tư cá nhân. Cái đó cũng là điều cơ bản trong cuộc sống.

Nếu bạn không có vốn mạnh, không có kinh nghiệm và không có quan hệ thì tự ra làm riêng sẽ nắm chắc phần thất bại. Không phải vì bạn tồi, mà vì bản thân chưa sở hữu đủ lượng vốn xã hội và kiến thức cần có. Lúc đó thì chỉ càng làm khổ bản thân.

Xã hội có người làm chủ thì phải có người làm thuê. Nếu không thì những giám đốc kia sẽ điều hành ai, những nhà máy kia sẽ có ai sản xuất hay những sản phẩm kia sẽ do ai làm ra. Thế giới sẽ đứng lại nếu mất đi sự cân bằng này. Tôi chọn làm thuê. Vì tôi biết mình không có năng khiếu để mạo hiểm nên muốn về làm cho một nhà khởi nghiệp nào đó. Bạn đâu nhất thiết phải ra riêng để “khởi nghiệp”. Bạn có thể làm điều đó trong chính công việc và nơi mình làm.

Làm công là một phần của cỗ máy kinh tế. Đừng nghĩ đó là làm thuê hoặc lấy công xây dựng ước mơ của người khác. Phải nhìn ngược lại, chính bạn là người đang được trả lương để phát triển và xây dựng ước mơ của riêng mình.

# VĂN HÓA

## TUYỂN DỤNG VÔ LÍ

### ở VIỆT NAM

Việt Nam có văn hóa tuyển dụng yêu cầu ứng cử viên là thiên tài nhưng trả lương thiên tai.

Nhiều khi đọc được mấy tin tuyển dụng của các công ty trên Facebook, tôi luôn tự hỏi không hiểu họ nghĩ gì. Tôi cứ ngỡ họ đang chiêu mộ những thiên tài có ba đầu sáu tay về làm việc cho công ty họ. Khi tôi hỏi vài người bạn làm HR thì được biết đây là mấy tin tuyển dụng của công ty nhỏ lẻ, người viết là quản lí. Còn không thì họ ghi tất cả kĩ năng muốn có ở một nhân viên rồi đưa hết vào yêu cầu. Chính vì thế mà đọc rất vô lí.

Tôi thường xuyên thấy những tin tuyển dụng kiểu: Tuyển vị trí nhân viên marketing. Yêu cầu biệt: thiết kế web, làm video, thiết kế ảnh, SEO, viết Content, báo cáo và phân tích dữ liệu, Social Media Marketing... Những công việc trên là việc của cả phòng Marketing rồi. Mỗi nhân viên chỉ có một chuyên môn, còn lại là kĩ năng công cụ. Như ví dụ tôi nêu ở trên thì chuyên môn chỉ nên là thiết kế web, thiết kế ảnh,

viết content hoặc làm video. Còn nếu yêu cầu tất cả như vậy thì chỉ là “kỹ năng dùng công cụ”. Ví dụ, tôi thiết kế thì biết viết nội dung sơ sơ và phân tích dữ liệu đủ dùng.

Vấn đề chính là thị trường lao động Việt Nam quá dư người cho nên các công ty tuyển dụng rất mắc cười. Trong khi trả lương chỉ 5-10 triệu nhưng yêu cầu nhân viên làm việc như những thiên tài. Với giá đó, chỉ thuê một người có một chuyên môn thì hợp lí. Chưa kể mấy vị trí cho nữ thì yêu cầu phải xinh đẹp. Không biết tuyển nhân viên hay “chân dài” cho anh sếp nữa. Đọc mấy tin như vậy thì loại cho nhanh vì nó chứng minh chỗ đó không hiểu họ đang làm gì hay tìm kiếm gì. Tôi sẽ rất hoài nghi về trình độ và tầm nhìn phân chia công việc của những công ty như thế.

Chúng ta cần xem lại cách tuyển dụng và nên có cái nhìn thực tế hơn.

# VÌ SAO NHIỀU SINH VIÊN HỌC NGÀNH KINH TẾ?

Các ngành học khối kinh tế kinh doanh chiếm hơn phân nửa số lượng sinh viên ở trong và ngoài nước. Có nhiều lí do giải thích cho điều này vì đây không phải là hiện tượng chỉ có tại Việt Nam mà các trường ở nước khác cũng vậy.

Trước tiên thì ngành kinh tế kinh doanh bao gồm kế toán, quản trị kinh doanh, marketing, tài chính, ngân hàng, kinh tế, kinh doanh quốc tế và những tên gọi khác nữa.

Nhưng ở một số nước thì bằng cử nhân Kinh tế được tách ra vì nó khó hơn nhiều, cần dùng số liệu và đọc rất nhiều sách. Ở đây tôi xin gom chung lại cho dễ.

1. Ngành kinh tế thì dễ học. Nó nhẹ hơn khối kĩ thuật, khoa học và y khoa rất nhiều.
2. Ngành kinh tế dễ đào tạo và phát triển. Nhà trường cũng không cần đầu tư nhiều cho trang thiết bị. Chỉ cần lớp học, thuê giảng viên rồi tuyển sinh thôi.
3. Một ngành như Quản trị Kinh doanh thì được tuyển sinh nhiều nhất vì quá dễ. Học xong không hiểu mình

học gì luôn vì nó quá chung chung. Tôi cá là đa số những bạn sinh viên học ngành này để có cái mác “đại học” thôi.

Các trường ở nước ngoài cũng vậy chứ không khác. Nhất là thị trường Canada, Mỹ, Úc và Anh. Nhìn vào cách họ tuyển sinh ở Việt Nam là biết. Các ngành như y khoa và kỹ thuật thì cần thi đầu vào, tỉ lệ rớt môn rất nhiều. Còn kinh doanh thì rất nhẹ, học như đi chơi cho nên nhiều bạn thích.

Tôi biết hơn vài chục bạn học ngành “Quản trị Kinh doanh”. Nhưng mắc cười là dù nói học ở trường Luật, Bách khoa, Kinh tế hay Tài nguyên thì cái họ học là “Quản trị Kinh doanh”. Vì đó là cách nhà trường tuyển sinh để tăng doanh thu.

Tôi không nói học cái đó là sai nhưng mong các bạn suy nghĩ lại vì nó quá đơn giản và chung chung. Cực khó định hướng công việc sau này.

Từ bên ngoài thì kinh tế học trông rất sáo rỗng và hơi mơ hồ nhưng đừng để điều đó đánh lừa bạn. Lợi ích của việc học chuyên kinh tế không phải chỉ là kiến thức mà còn là tư duy đa chiều. Bạn không chỉ là một người học thuộc lí thuyết mà còn trở thành người giải quyết vấn đề.

Nhưng trước tiên thì cần nói rõ vài điều. Dù cùng khối kinh tế nhưng không phải ngành hay bằng nào cũng như nhau. Nếu phải xếp hạng theo độ khó và giá trị thì sẽ là như sau:

- Cử nhân Kinh tế.
- Cử nhân Tài chính.
- Cử nhân Kế toán.
- Cử nhân Marketing.
- Cử nhân các chuyên ngành khác như Quản trị Kinh doanh hay Nhân sự.

Đó là chưa tính những kỹ năng công cụ như Office 355, Adobe CC hay lập trình. Vậy sự khác biệt giữa một sinh viên kinh tế là gì. Tôi hay dùng ví dụ sau:

Có công ty kia đang gặp khó khăn về tiền bạc nên muốn cắt

giảm chi phí vận hành bằng cách dẹp bỏ máy pha cà phê cao cấp trong văn phòng. Anh kế toán thì cho rằng làm vậy sẽ tiết kiệm \$500 mỗi tháng vì nhân viên uống quá nhiều. Tuy nhiên, anh kinh tế thì sẽ nhìn và phân tích đa chiều rồi nói như sau: Công ty đang gặp khó khăn nhưng không vì vậy mà bỏ máy pha cà phê. Nó đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tinh thần làm việc của nhân viên. Mỗi sáng họ tới đây làm việc chỉ để được uống cà phê ngon miễn phí. Nhờ vậy mà tinh thần cao hơn và sáng tạo hơn. Bây giờ nếu bỏ máy cà phê thì sẽ tiết kiệm \$500 nhưng năng suất nhân viên sẽ giảm. Điều đó đồng nghĩa với việc giá trị họ tạo ra cũng giảm. Khách hàng sẽ không hài lòng và doanh thu vì vậy sẽ bị ảnh hưởng. Đó là điều vô cùng tồi tệ.

Muốn nhân viên dần thân thì phải tạo môi trường làm việc thoải mái nhất và máy cà phê là một trong những yếu tố đó. Đừng lạm Excel rồi quên đi những yếu tố khác.

Doanh nghiệp rất thích các bạn cử nhân Kinh tế vì kỹ năng nhìn nhận vấn đề. Còn kiến thức thì có thể tự học sau vì không ai biết tất cả. Bước vào bất cứ doanh nghiệp nào thì bạn cũng sẽ thấy dấu ấn của kinh tế học, từ ngân hàng cho đến một start-up. Đó là vì sao kinh tế học là một môn bắt buộc trong chương trình đại cương vì nó đào tạo tư duy đa chiều trong mỗi sinh viên. Đúng là không phải ai cũng vậy nhưng ít nhiều cũng có tác động. Nhưng đừng nhầm lẫn. Chuyên ngành là một chuyện, còn bây giờ muốn thành công

thì bạn phải có kĩ năng công cụ văn phòng và không ngừng học hỏi. Nếu bạn không thích đọc sách, tự tìm hiểu và tranh luận thì có lẽ sẽ không bao giờ tiến bộ được. Đây là điều tôi ít thấy ở các bạn trẻ trong nước vì văn hoá ngại va chạm.

Những người thành công nhờ học kinh tế tiêu biểu nhất có lẽ là Buffett, Murdoch, Musk và hàng loạt người khác. Vì nó thiết lập nền tảng tư duy cho họ để thành công về sau. Sự khác biệt nằm ở tư duy. Một người bình thường chỉ thấy cái trước mắt. Còn một người học kinh tế thấy đa chiều và tầm nhìn xa hơn. Bạn có thể làm rất nhiều việc với tài năng đó vì không ai mà không cần một người giải quyết vấn đề.

# **NGÂN HÀNG VIỆT**

## **TUYỂN GÁI XINH,**

# **NGÂN HÀNG TÂY**

## **TUYỂN NGƯỜI LÀM**

# **ĐƯỢC VIỆC**

Có cô gái mới đi phỏng vấn ở một ngân hàng cho vị trí chăm sóc khách hàng. Công việc không có gì khó, chủ yếu làm ở quầy giao dịch và dư sức so với một người tốt nghiệp đại học chuyên ngành như cô. Nhưng khi tôi hỏi: “Phỏng vấn sao rồi em?”, cô ta liền đáp: “Tạch rồi. Có nhiều bạn xinh hơn em, nhìn là mê”.

Câu chuyện nửa thật nửa phiến đó là cảm hứng cho nội dung mà tôi muốn nói sau đây.

Đó là tôi biết cũng khá nhiều bạn nữ trượt phỏng vấn hoặc không được làm ở vị trí nào đó chẳng phải vì năng lực hay học vấn kém, mà là ngoại hình họ chưa đạt yêu cầu. Tôi cũng không hiểu ranh giới là gì. Mặc dù kiến thức rất cứng nhưng vì không sở hữu vóc dáng người mẫu hay khuôn mặt của một ca sĩ nên đành thất bại.

Tiêu chuẩn tuyển dụng giao dịch viên ở Việt Nam rất lạ. Đó là nhân viên thường là nữ, phải có chiều cao nhất định và trên hết là phải xinh đẹp. Như người bạn làm HR của tôi miêu tả, “Khi khách nam nhìn là họ muốn gửi tiền vô liền” hoặc “Khi mấy bạn nữ add và nhắn tin trên Zalo thì mấy anh sẽ trả lời ngay”. Đại khái là vậy. Cho nên đến mấy phòng giao dịch mà cứ tưởng là sàn diễn hoặc công ty điện ảnh nào đó.

Đây là thông tin tuyển dụng rất phổ biến, bạn có thể thấy ở mọi nền tảng tìm việc làm.

1. Tuyển dụng vị trí giao dịch viên.
2. Yêu cầu tốt nghiệp cao đẳng trở lên. Chuyên ngành kế toán, tài chính hay ngân hàng càng tốt.
3. Ngoại hình ưa nhìn, cao từ 1m58 trở lên, giao tiếp tốt.

Nói ngắn gọn thì là “Chúng tôi đang tìm những cô gái đẹp”.

Điều này ngược với việc tuyển dụng ở các nước tiên tiến khác mình biết. Mẹ của cô bạn mình ở Úc (gốc Hoa), đã hơn 45 tuổi, đang làm vị trí giao dịch viên tại một chi nhánh ngân hàng. Cô đã lớn tuổi, không phải là gái xinh hay sở hữu chiều cao có thể thu hút phái nam. Cô được chọn vì có thể nói tiếng Anh, Phô Thông và Quảng Đông để phục vụ những vị khách trung niên nói cùng ngôn ngữ, đây là một kỹ năng rất ít người sở hữu.

Thường giao dịch viên được giao cho những bạn trẻ mới

ra trường với mức lương thấp nhất hoặc người trung niên vì họ có xu hướng làm việc lâu dài và ổn định, đó là điều ngân hàng cần. Cho nên đừng hi vọng sẽ gặp得到 hồng náo trong chi nhánh ngân hàng ở Mỹ, Âu hay Úc. Thậm chí vào bất cứ trang tuyển dụng nào, thật khó để thấy ai đó nêu tiêu chuẩn là phải “xinh” hay “mặt khả ái”. Nếu đến các phòng giao dịch thì bạn sẽ thấy mấy cô trung niên, hoặc chú lớn tuổi chăm sóc khách. Hay xứ họ không có nhiều gái đẹp nên đành phải làm vậy?

Đọc tới đây thì tôi cá rằng thế nào cũng sẽ có bạn nghĩ thầm “Giờ một phòng giao dịch có mấy bà già, còn phòng kia có gái trẻ xinh đẹp, bạn nghĩ khách sẽ tới chỗ nào?”. Còn không thì là “Người ta thích thì chọn thôi, mỗi nơi mỗi khác”.

Đúng, tôi không nói bạn sai. Nhưng không lẽ điều đó có nghĩa là những quốc gia văn minh kia không đặt cao ngoại hình là lạc hậu. Các ngân hàng hàng đầu thế giới không tuyển những cô gái đẹp thì phá sản hết. Các phòng giao dịch không có những bóng hồng xinh đẹp thì sẽ é khách. Vô lí đúng không? Nếu gái đẹp là tiêu chuẩn để phát triển và thành công thì có lẽ kết quả đã cho thấy rồi, nhưng tôi chỉ thấy điều ngược lại.

Các công ty lớn thì luôn có chính sách tuyển dụng người khuyết tật, đương nhiên là phải làm được việc. Nhiều nơi còn khuyến khích tuyển dụng người lớn tuổi. Ở Đài Loan,

tôi thấy họ làm việc cho các vị trí tiếp xúc với khách rất nhiều. Vậy không lẽ Đài Loan không có gái đẹp nên đành chấp nhận?

Thứ người ta đề cao là tính gắn bó và kĩ năng. Khách hàng cũng chẳng quan tâm tên bạn là gì, bạn có “accent” hay không, đẹp hay xấu hoặc chân dài hay ngắn. Nếu bà cô 45 tuổi kia ở Việt Nam thì chắc chỉ làm được vị trí nhân viên vệ sinh. Còn giao dịch viên thì sao cạnh tranh lại mấy em tui trẻ xinh đẹp, một thứ mà đất nước này có thừa. Tôi nghĩ Việt Nam chúng ta cần xem lại văn hóa tuyển dụng thay vì cứ dùng gái đẹp để câu khách như hiện tại. Ai cũng thích nhìn cái đẹp, nhưng với những thứ liên quan đến tiền bạc thì con người đề cao tính chuyên môn và an toàn hơn. Ngoại hình chỉ là một phần chứ không phải tất cả.

# LƯƠNG THẤP

## KHÔNG BAO GIỜ

### NUÔI ĐƯỢC ĐAM MÊ

Lương thấp thì không bao giờ làm bạn vui vẻ dù công việc đó có hấp dẫn cỡ nào đi nữa. Giả sử bây giờ có ai đó trả tôi 6 triệu mỗi tháng để làm nghề viết comment dạo thì còn lâu tôi mới nhận. Vì số tiền đó không đủ để tôi trả tiền ăn uống chứ đừng nói gì để tích luỹ và đầu tư cho tương lai.

Dạo gần đây thì những nhà thuyết trình và bán khoá học hay giảng về khái niệm “Chạy theo đam mê” hay “Làm công việc mình yêu thích”.

Nó chỉ đúng một phần và tuỳ thuộc vào con người lẩn thời điểm. Bạn thích một việc gì đó nhưng không có nghĩa là nên làm nếu nó không mang lại lợi ích kinh tế. Bạn thích viết nhạc nhưng nếu không thành công thì đó chỉ là đam mê nhất thời. Bạn thích làm marketing nhưng lại có năng khiếu về kế toán thì sao phải đổi. Bạn thích làm thiết kế nhưng lại làm code vì lương cao hơn thì có gì sai.

Con người không được trả lương theo sở thích mà dựa trên năng suất và bạn cũng nên làm việc mình giỏi, thay vì việc mình cảm thấy vui, bởi hai cái đó thường xung đột. Khi bạn có mức lương thấp thì sẽ cảm thấy chán nản, lúc đó đam mê cũng không còn vì bụng mà đòi thì mất hết hứng thú. Đam mê chỉ có thể tồn tại khi con người dư thừa tiền bạc và thời gian cho nên đừng chạy theo trù khi bạn có cả hai.

Có một khoảng cách rất lớn giữa “Đam mê” và “Làm vì đam mê”.

Nhiều người muốn làm ca sĩ nhưng chỉ số ít thành công. Minh có thể nói điều tương tự cho ngành xuất bản, blog, thiết kế hoặc khởi nghiệp. Khi nó không mang lại tiền cho bạn thì gần như vô nghĩa. Bạn chỉ nên theo đuổi khi đã ổn định tài chính và thực sự coi nó là cái nghề.

Đâu ai cảm bạn phải bỏ niềm vui của mình. Hãy làm công việc mình được trả lương cao nhất, sau giờ làm thì bỏ chút thời gian cho đam mê. Ví dụ như tôi, tôi vẫn đi làm toàn thời gian rồi mỗi ngày dùng vài tiếng để phát triển dự án của riêng mình. Tôi mê nó nhưng thừa nhận rằng nó chưa đủ qui mô để có thể tạo doanh thu cho nên nếu việc chỉ hại bản thân. Nên tôi sẽ làm từ từ và khi thấy có tiềm năng thì sẽ dần thân khởi nghiệp với ý tưởng mình áp ủ.

Để chạy theo đam mê thì bạn cần tiền, để nuôi sở thích thì

không thể nào thiếu tiền và để duy trì ngọn lửa đó trong lòng thì tiền là chìa khoá quan trọng nhất. Vậy nên hãy làm vì tiền rồi dùng nó nuôi đam mê. Khi đủ lớn và nhiều thì hãy mạo hiểm chạy theo, lúc đó bạn có khả năng thành công hơn. Đừng cố làm một nghệ sĩ nghèo vì không ai bùn cùng mà thành công bao giờ.

# SÁNG TẠO LÀ GÌ?

Trước kia tôi định nghĩa sáng tạo như sau:

1. Phải làm mới một cái gì đó.
2. Phải mang tính chất đột phá.
3. Phải làm điều chưa ai làm.
4. Phải làm điều chỉ mình có được.
5. Phải làm một thứ không thể tìm được nơi khác.

Nhưng có lẽ suy nghĩ đó là sai lầm. Vì cơ bản, tất cả những thứ trong xã hội đã được phát minh ra hết rồi. Dù đó là một ý tưởng kinh doanh, một câu chuyện, một sự kiện hoặc một bộ phim. Tất cả đều giống nhau. Tuy nhiên, sự khác biệt ở đây là thời điểm và tác giả. Một ngàn người có thể có cùng một ý kiến về vụ việc nào đó nhưng khi biến thành văn thì đó sẽ trở thành một ngàn bài viết riêng biệt, không ai như ai.

Từ đó tôi đã thay đổi suy nghĩ. Sáng tạo với tôi bây giờ là như sau:

1. Đưa ra ý kiến thể hiện quan điểm của riêng mình, nó không giống ai.
2. Trình bày theo cách của mình, cũng không giống ai.

### 3. Viết lại theo trải nghiệm của cá nhân, không có trải nghiệm nào tương tự.

Một khi làm như vậy, bạn sẽ cảm thấy dễ chịu hơn. Thay vì phải thức thâu đêm để suy nghĩ ra điều mới mẻ thì chỉ cần làm mới theo cách riêng của mình. 90% cũ cộng 10% mới là sáng tạo rồi. Trên hết, nó chỉ là sáng tạo nếu bạn chịu biến ý tưởng thành hành động. Ví dụ bạn thấy một cuốn sách hay và muốn viết review về nó. Nó sẽ mãi nằm trong đầu bạn. Nếu không biến sự sáng tạo tàng hình đó thành chữ thì đó mãi là hư vô.

Kết nối ý tưởng, trình bày dễ hiểu kèm với quan điểm cá nhân – đó là sáng tạo theo góc nhìn của tôi.

# NỘI DUNG UNIQUE LÀ GÌ ?

Tôi cũng hay viết nội dung thuê. Trước thì cũng gặp tình huống này, khách đòi nội dung “Unique 100%”. Nghe xong thì tôi giải thích như sau.

Trong ngành sáng tạo nội dung, thiết kế thì unique, hay mới hoặc độc, không có nghĩa là không giống ai. Đó là ngộ nhận. Tính sáng tạo ở đây là 90% cũ kèm với 10% mới. Vì tất cả nội dung đều đã được thực hiện rồi. Tôi đó ai có thể nêu ra một lời thoại mà chưa được nói hay một khẩu hiệu nào đó chưa được dùng.

Ngay cả việc thuê thiết kế cũng không khác. Tôi cá rằng sau khi họ nhận lời thì sẽ lên Pinterest tìm cảm hứng rồi thiết kế theo cách riêng. Đó chính là unique. Giờ lên Instagram thử gõ bất cứ từ khóa nào xem người ta đã làm bao nhiêu rồi. Tất cả ý tưởng đã được thực hiện. Cho nên đừng đòi hỏi phải 100% mới. Đó là hoang tưởng hoặc hiểu sai khái niệm.

Công thức hay định nghĩa về unique nên là như sau: “Nội dung do chính tác giả viết ra, có thể lấy cảm hứng từ nguồn khác, điều chỉnh cho phù hợp với ngữ cảnh, đúng với đối

tượng và sản phẩm vào thời điểm được thực hiện". Đó là nội dung mới.

Nếu tôi thuê 1.000 người viết một đoạn văn ngắn thì sẽ có 1.000 kết quả khác nhau. Không ai giống ai vì mỗi cá nhân đều khác biệt. Đó cũng là "unique". Bởi thế mà bây giờ khi thuê tôi thì rất ít ai đòi hỏi "Nội dung unique 100%" nữa, vì họ biết tôi sẽ tự viết và tạo ra những dòng chữ từ tâm hồn như một chàng nhà văn mơ mộng hay thi sĩ si tình.

Còn nếu như bí ý tưởng thì ta nên làm gì? Có lẽ đây là vấn đề mà hầu hết những người sáng tạo nội dung đều sẽ gặp phải. Tôi cũng không là ngoại lệ, xin được chia sẻ với mọi người cách giải quyết của tôi mỗi khi kẹt ý tưởng.

- Cầm điện thoại ra quán cà phê. Thường là Highlands, The Coffee House, Phúc Long hoặc Trung Nguyên.
- Mua đồ rồi tìm chỗ nào đó ngồi nhìn mấy em gái đi qua đường. Cảm giác thật dễ chịu làm sao. Tâm hồn giống như thi sĩ hoặc nhà văn đang thất nghiệp vậy.

Sau đó lấy điện thoại, mở Facebook ra và bắt đầu quá trình tìm ý tưởng.

- Lướt coi mấy fanpage đăng gì. Coi cái gì đang là xu hướng. Lưu lại rồi biên tập lại thành văn của mình.
- Vào mấy group coi người ta đang bàn tán về cái gì. Lưu lại, biên lại thành ý tưởng.
- Vào Instagram, chọn tag nào đó ví dụ như "chứng

khoán”. Coi người ta thiết kế hình gì, lưu lại rồi thiết kế theo ý mình.

- Lên YouTube coi cái gì hay, lưu lại rồi biến thành bài theo văn riêng.

Cứ vậy mà làm. Như tôi đã nói thì sáng tạo là 90% cũ và 10% mới. Sau khi lưu được tầm một trăm cái, thì đã đến lúc bỏ điện thoại xuống rồi nhâm nhi hết ly nước đã mua. Cuộc sống thật tươi đẹp. Đi về thôi.

# NGHỆ THUẬT VIẾT, QUYỀN LỰC TÂM TRÍ cỦA CHỮ

Viết là công cụ có thể cho phép một người bình thường ánh hưởng đến công chúng bởi vì nó không chỉ là những chữ trên màn hình mà là tâm trí con người. Những ai năm được nghệ thuật này sẽ luôn có chỗ đứng trong xã hội và đạt được thành tựu ở qui mô vô hạn.

Đây có thể là bài hướng nghiệp, tâm sự hoặc cả hai về ngành nội dung từ một người tay ngang. Hi vọng các bạn sẽ có chút cảm hứng để tiếp tục theo đuổi. Nếu bạn tò mò tôi vô tình đến với “Nghệ Viết” thế nào thì đây có thể được coi là lời kể về hành trình đó. Tôi không tin vào hư vô nhưng trường hợp này giống như từ trời rơi xuống.

Trước đây khi còn là một học sinh trung học, tầm 14 hay 15 tuổi gì đó. Có một lần tôi nói với mẹ “Sau này con muốn làm nhà văn, nhà thơ”. Câu trả lời của bà đã ít nhiều đẩy tôi theo hướng nghiệp khác về sau, “Nhà văn không có ông nào giàu hết”. Thời đó thì đúng thật, tôi chẳng biết một người nào có thể kiếm được tiền từ văn cả. Vào lúc đó thì có con sót Harry Potter và nó cũng ít nhiều thay đổi quan điểm

của tôi về nghề văn. Tác giả JK Rowling đi từ một người thất nghiệp thành triệu phú nhờ việc bán sản phẩm trí óc. Nhưng xét tổng quát thì nhà văn là cái gì đó không được coi trọng. Có lẽ là vì tác động của một thời kinh tế cơ cực, khi chưa khá giả thì những ngành sáng tạo khó mà phát triển vì con người chưa có nhu cầu. Khi lên đại học tôi cũng không theo ngành sáng tạo mà học kinh tế rồi đi làm vài chỗ khác nhau. Chẳng liên quan gì tới viết hết. Tôi tạm nghỉ một thời gian để đi phượt đó đây, rồi cũng không làm gì. Blog hay YouTube lúc đó là thứ khá mơ hồ với tôi.

Nhưng khi nhìn lại thì đó không phải là khoảng thời gian vô ích mà là sự tích lũy của kinh nghiệm và vốn xã hội. Đã rồi bây giờ khi đã trải qua hơn ba thập niên cuộc đời thì tôi mới ngồi đây biến những gì mình đã tâm tư thành chữ và bạn chính là người đang đọc nó. Vì nếu không thì tôi chẳng có gì để kể lại, cũng không có câu chuyện gì để nhận xét hay ý tưởng để thực hiện mà chỉ là một khoảng trống.

Vậy viết ở đây là gì. Tôi thực sự không thích dùng từ này vì nó dễ gây hiểu lầm, tôi ưa thuật ngữ “Tạo nội dung” hơn. Dù cả hai đều cùng là một hành động nhưng khoảng cách vô cùng lớn.

Viết mang hàm ý tự phát, cái tôi và không định hướng. Bất cứ ai cũng viết được vì nó không có gì khó, bạn chỉ cần cây bút hoặc bàn phím. Thậm chí, bạn đang làm điều đó ngay lúc này. Vì nó quá dư thừa nên không ai coi nó là tài sản,

giống như cát bụi vậy. Còn “Tạo nội dung” mang hàm ý nghệ thuật, có đầu tư thời gian nghiên cứu, có mục đích, có đối tượng và có chút giải pháp cho vấn đề. Đây chính là điều người khác cần. Dù là một công ty làm sản phẩm cần người làm nội dung để kết nối với khách hàng, một nhà làm phim cần kịch bản hay một người phát triển YouTube cần ý tưởng cho clip tiếp theo. Hãy nhìn xung quanh, tôi đồ bạn có thể đi đâu đó quá lâu mà không phải va chạm với nội dung. Dù đó là Facebook, bảng quảng cáo, phim, podcast, cuốn sách hay tờ báo. Tất cả đều phải được tạo ra bởi ai đó.

Người viết trong trường hợp này không chỉ còn ghép chữ ngẫu nhiên nữa mà phải tìm tòi, học hỏi, phân tích, suy ngẫm và trình bày cho đối tượng để đạt đến mức hiệu quả nhất. Chính điều này là yếu tố phân biệt giữa tầm thường và chất lượng.

Để tạo một nội dung thì chi cần vài giờ. Nhưng quá trình tích lũy kinh nghiệm sống để dẫn đến giây phút đó lại mất vài chục năm. Nó đơn giản nhưng không dễ. Bất cứ ai cũng có thể gõ bàn phím nhưng không có nghĩa là tạo nội dung. Cũng như ai cũng có thể bấm Photoshop nhưng để thiết kế thì cần tư duy hay ai cũng có thể đá bóng nhưng để làm cầu thủ thì cần trình độ hơn mức bình thường.

Nếu bạn xác định muốn dấn thân vào ngành này thì đừng coi mình là một người viết, vì đó chỉ là kỹ năng công cụ.

Thay vào đó, hãy tự coi mình là một người giải quyết vấn đề trí tuệ cho xã hội. Con người luôn tò mò và chính vì điều đó nên mới cần đến sự tồn tại của bạn. Trừ khi trái đất này ngừng quay thì sẽ không có giới hạn để bạn phát triển.

Viết là cách bạn để lại dấu ấn cho đời. Có thể hiện tại chưa nghĩ đến nhưng tôi cá rằng vài chục hay trăm năm sau khi nhìn lại, sẽ có một ai đó biết đến sự tồn tại của bạn bởi vì bạn đã bộcông lưu lại. Khi đã giỏi viết rồi, bạn sẽ cảm giác mình có thể chinh phục thế giới. Đó không phải suy nghĩ hoang tưởng mà một trong những cách thế giới vận hành.

Đế chế Rome có hơn 70 Hoàng Đế nhưng nếu hỏi ngẫu nhiên thì đa số chúng ta sẽ chỉ nhắc đến Caesar hoặc Aurelius bởi vì họ là hai người siêng tư duy và ghi khắc bằng chữ nhất. Binhsĩ và kiếm có thể là công cụ xây dựng đế chế, nhưng chữ mới là thứ biến nó thành di sản ngàn năm dù nhiều công trình hưu hình không còn tồn tại nữa. Khi bạn đọc về câu chuyện đoàn quân bước qua sông Rubicon cho đến sự sụp đổ của Constantinople, thì đó là vì ai đó trước đây đã chấp bút lưu lại. Còn trong thế giới hiện tại chúng ta đang sống, những ai nắm bắt nghệ thuật viết sẽ điều khiển tâm trí đám đông. Nói về một chủ đề và biến nó thành một bài viết, bạn là Thomas Friedman. Phân tích vấn đề chuyên sâu và biến nó thành cuốn sách, bạn là Malcolm Gladwell. Tưởng tượng ra một tình huống hư cấu, bạn là Quentin Tarantino. Ghép

những chữ vẫn với nhau rồi hát rap, bạn sẽ thành BinZ. Sàng lọc câu từ, nói trước ống kính và đăng lên YouTube, bạn là Giang Oi.

Giá trị không nằm trong chữ mà với người thực hiện, đó là bạn. Chữ khi đứng riêng lẻ thì vô nghĩa, khi đi kèm với một thương hiệu cá nhân thì trở thành nội dung chất lượng cao. Thị trường sẽ thưởng cho bạn vì đã góp công vào kho tàng tri thức nhân loại.

Thế nào. Bạn còn coi thường nghệ viết nữa không. Nó chỉ là những chữ ngẫu nhiên hay là đỉnh cao của tâm trí. Nó chỉ là thứ vô bờ hay một công cụ chinh phục. Nó là điều đơn giản hay là một nghệ thuật vạn người làm mà chỉ một người thành thạo. Tâm thường hay phi thường, vô nghĩa hay giá trị. Chính bạn là người quyết định vì tâm trí không có giới hạn.

Là một người thích đọc sách nên tôi luôn có cảm giác đời mình sẽ gắn liền với chữ. Sau vài năm tự tìm mò và theo đuổi đam mê này thì tôi đã đúc kết ra vài nguyên tắc khi viết. Xin chia sẻ với mọi người.

1. Đi thẳng vào chủ đề trong 3 câu đầu.
2. Sau 5 giây đọc mà nội dung không thu hút thì sửa lại.
3. Đầu tư nhiều nhất cho đoạn đầu và cuối để tạo điểm nhấn.
4. Ở phần giữa nên tiêu đề phụ hoặc số để dễ nhìn hơn.
5. Viết tiêu đề chính cho bắt mắt, nó phải tóm gọn nội dung trong chục chữ.

Có thể là nhiều bạn sẽ không đồng ý nhưng đây là kinh nghiệm của cá nhân tôi thôi.

Làm gì cũng cần có thời gian tôi luyện, viết lách cũng vậy, hãy luyện viết thật nhiều. Theo dõi nhiều bài chỉ dẫn về cách luyện viết lách thì tôi xin chia sẻ cách của mình. Nó rất đơn giản nhưng vô cùng hiệu quả. Đó là comment dạo.

## Đây là vì sao?

1. Bạn không cần phải suy nghĩ ra chủ đề nào đang là xu hướng vì người khác đã làm rồi.
2. Bạn không cần phải tìm diễn đàn để thể hiện.
3. Phản ứng của người khác cũng là sự đánh giá ngầm.
4. Nó cho phép bạn luyện kĩ năng am hiểu tâm lí đám đông.
5. Vì phải gõ trong một lượng thời gian nhất định nên bạn phải có kiến thức nền sẵn.

Tôi khác ở chỗ là hay lưu lại để sưu tầm. Sau này có ai hỏi “Có viết cái gì không” thì tôi gửi họ blog của mình. Comment là cách thể hiện tốt nhất của đam mê cá nhân. Bài viết thì người ta có thể phia hoặc mượn nhưng comment thì cực khó làm vậy. Cho nên bạn nào muốn kích thích sự sáng tạo cá nhân trong viết lách thì hãy thử comment dạo xem.

Nếu là một cá nhân thì blog chỉ nên được coi là một trang chứa những quan điểm của riêng mình về bất cứ chủ đề nào. Tôi xin chia sẻ đôi điều.

1. Đừng ham doanh thu quảng cáo vì tiền đó chỉ đủ trả host. Rất ít ai kiếm tiền từ đó, nhất là ở Việt Nam vì giá quảng cáo siêu thấp.
2. Nên coi nó như một portfolio để minh đưa cho khách khi họ muốn coi năng lực hoặc nghệ thuật cá nhân.
3. Đừng chạy theo xu hướng nào mà hãy là chính mình. Mục đích không phải là làm hài lòng người khác mà phải thương bản thân cho thế giới khác. Đôi lúc hai điều này trái nghịch nhau.
4. Nên tách cá nhân và tập thể. Hãy nên có blog riêng và blog chung để phân chia uy tín.
5. Chỉ làm nếu cảm thấy vui và đừng đếm view vì đó không phải là mục đích.

Blog tạo thu nhập đáng kể nhưng không phải từ quảng cáo mà là uy tín, thương hiệu, những lời mời hợp tác và những công việc bạn sẽ nhận được từ nó. Số tiền đó sẽ nhiều gấp

trăm lần. Đừng vì cái trước mắt mà bỏ quên cái dài hạn.

Nhiều người muốn viết nhưng rồi lại ngập ngừng tự hỏi liệu có quá muộn để lập blog không? Bạn ơi, chưa bao giờ trễ để bắt đầu lập blog, viết, chụp ảnh, làm clip hoặc bắt đầu một cái gì đó. Dù bạn trẻ hay già, ít hay nhiều kinh nghiệm. Nhiều người làm tưởng là phải nổi tiếng hoặc thuê đội ngũ marketing thì mới thành công. Đúng một phần, nhưng yếu tố chính vẫn là con người trong bạn.

Gần như tất cả mô hình kinh doanh đã được thực hiện rồi, nếu bạn nghĩ mình có ý tưởng mới thì hơi mắc cười, trừ khi có thể đưa con người ra vũ trụ hay làm khoa học. Blog cũng vậy, nó là sự phản ánh của tư duy con người, ở đây chính là bạn. Dù đã có hàng triệu trang khác trong không gian mạng nhưng không ai giống nhau vì mỗi cá nhân là cá thể đặc biệt. Người ta tìm đến bạn để đọc, học hỏi, giao lưu và chia sẻ không phải vì bạn mới mà là bạn kết nối với con người họ. Giống như trên trái đất có 7 tỉ người, tại sao bạn lại giao lưu với vài trăm và thân với một chac.

Nếu muốn bắt đầu blog hay bắt cú kênh nội dung gì thì mục đích đừng bao giờ làm vì tiền bởi sẽ không bao giờ tồn tại lâu. Trong vài tháng đến năm đầu tiên bạn sẽ không thu được đồng nào trừ vài đồng lẻ của Adsense, vốn chỉ đủ trả cho tiền host. Nếu qui ra tiền công mỗi giờ thì sẽ chưa được \$1/tiếng. Bạn viết vì muốn chia sẻ gì đó với cộng đồng, tức tạo giá trị cho xã hội và giải quyết một vấn đề con người

đang tìm giải pháp. Nó không cần cao siêu mà chỉ là sự đơn giản của thông tin. Trong thời đại internet, khi tất cả chỉ cách xa cú gõ Google, thì bạn với cách trình bày của mình là điểm nhấn tạo ra sự khác biệt.

Vậy nên khi ai đó kêu tôi hợp tác thì đây là câu tôi hỏi họ, “Bạn có yêu nội dung của mình không hay chỉ làm vì tiền. Bạn yêu nó đến mức nào. Tới mức có thể chia sẻ nó một cách tự giác. Tới mức khi ai đó phản biện thì sẽ tranh luận lại. Tới mức nếu được trả tiền như bao nghề khác thì bạn sẽ làm việc này?”. Đa số người chỉ làm vì tiền hay trào lưu và bỏ cuộc sau vài tháng vì họ không có động lực để tiếp tục.

Chưa bao giờ trễ để viết blog cả vì con người luôn cần thông tin. Chính xác hơn là họ cần người giải thích và trình bày thông tin cho họ. Nếu đó là bạn, thì hãy bắt đầu. Thị trường không ban thưởng kẻ làm vì tiền, nhưng sẽ thưởng tiền cho những ai phục vụ cộng đồng và giải quyết vấn đề con người mắc phải.

Là một người viết blog, đó là sứ mệnh của bạn.

# VIẾT BLOG VÀ BÁO, KHÁC NHAU ở TIÊU CHUẨN vÀ UY TÍN

Tôi luôn tò mò sự khác biệt giữa việc viết blog và báo chí là gì. Mặc dù cả hai đều là chữ, bất cứ ai có bàn phím cũng có thể gõ ra nhưng ranh giới thì rất rõ rệt mặc dù dễ nhầm lẫn.

1. Viết blog thì làm theo sở thích hoặc nhu cầu cá nhân. Viết báo, bạn làm theo yêu cầu chủ đề và thời sự để cập nhật thông tin cho độc giả.
2. Viết blog có tiêu chuẩn thấp hoặc gần không vì ai cũng có thể làm, không có rào cản gì cả. Viết báo thì bạn phải đạt được tiêu chuẩn nhất định chứ không thể nhảy vào rồi tự gọi mình là nhà báo.
3. Viết blog bạn có thể viết theo cảm nghĩ cá nhân và không cần phải tìm hiểu quá nhiều. Còn viết báo bạn phải đọc và nghiên cứu sâu và rộng.
4. Viết blog bạn có thể phiến ra thông tin vì đó là trang cá nhân của bạn. Viết báo thì khác, tất cả phải dựa trên số liệu, chứng cứ và nguồn tin đáng tin cậy.

5. Viết blog thì chỉ có uy tín của cá nhân bạn nên không cần bằng cấp gì cũng có thể làm được. Viết báo phải đặt uy tín và thương hiệu của tờ báo lên bàn cân cho nên họ ưu tiên những ai có bằng cấp và chuyên môn.

Nó giống như việc ai cũng có thể nấu ăn nhưng để thành một đầu bếp thì có một rào cản về trình độ và tiêu chuẩn. Ở Việt Nam có lẽ vì có quá nhiều tờ báo tự phát kinh doanh tin vặt, nhưng thực chất là blog, cho nên người ta hay đánh đồng hai cái là một. Cũng vì rào cản quá thấp nên nhiều thành phần tha hồ gõ phía rồi tự ảo tưởng mình ngang hàng với nhà báo. Nhưng họ quên rằng sự khác biệt không nằm trong chữ mà ở trình độ, uy tín và trách nhiệm.

Bạn cứ tự viết blog, tung thuyết âm mưu vô căn cứ và chia sẻ những thông tin không rõ nguồn nhưng về sau uy tín sẽ mất sạch. Khoảng cách giữa bạn và nhà báo rất lớn cho nên đừng đem ra so sánh rồi nghĩ rằng mình hơn họ. Đó là hội chứng ảo tưởng.

# LÀM NỘI DUNG CHUYÊN NGHIỆP, BẠN YÊU NÓ ĐẾN MỨC NÀO?

Đây là tóm tắt của cuộc nói chuyện giữa tôi với một người bạn khác đang làm về nội dung và muốn chuyên nghiệp hóa, tức là làm toàn thời gian và coi nó là một cái nghề. Bạn ấy muốn tạo một blog chuyên về ẩm thực Việt Nam với tầm nhìn là sẽ Anh ngữ hóa nó để phát triển ra ngoài nước. Bài viết sẽ có nguyên liệu và cách làm. Nó không khác gì các trang web khác về nấu ăn cả.

Về chuyên môn thì tôi không rành nhưng đọc sơ qua thì thấy không có gì khác biệt cho lắm. Nếu có thì đó chính là người thực hiện, thành công hay không nằm ở yếu tố đó chứ không đâu khác. Cuộc nói chuyện diễn ra bình thường cho đến khi bạn đó đề cập đến chuyện bỏ tiền để thuê người viết nội dung.

Đó cũng là lúc tôi ngừng lại và chia sẻ góc nhìn của mình. Đừng bao giờ thuê người khác viết bài cho mình và nghĩ rằng đó là phát triển nội dung. Trước đây mình cũng viết thuê nên hiểu cảm giác đó và thành thật thú nhận rằng đa số sẽ không ra gì. Khi bạn thuê người khác thực hiện, vấn đề chính sẽ là họ không hiểu bạn thực sự muốn gì. Trên hết,

họ làm rất tệ vì lợi ích của họ là số lượng chứ không phải là chuyên tâm cho dài hạn.

Thảm họa của ngành truyền thông Việt Nam hiện tại chính là người đầu tư tập trung cho số lượng vì ham câu view rồi rơi vào cái bẫy “tâm thường”. Nó giống như một ca sĩ hát không có hồn, một nhà văn viết không có tâm hay một anh barista không dốc hết tim mình vào cốc cà phê. Kết quả là sự nhạt nhẽo. Phần lớn trang web được thực hiện theo công thức trên để rồi trôi vào quên lãng sau một thời gian bởi không một ai thích đọc những thứ sáo rỗng bao giờ cả.

Nếu các bạn thực sự muốn phát triển nội dung và chuyên nghiệp hóa nó thì đừng bao giờ đi tắt như vậy. Đó là tư duy đánh nhanh rút gọn, khôn vặt và thất bại. Bạn làm vì điều gì, viết để làm gì hay đọc vì mục đích gì. Nếu là để kiếm tiền thì cũng chẳng sao, nhưng thành công về mặt tài chính chỉ là kết quả chứ không phải mục đích. Tôi không nói mình tài giỏi hay hơn người nhưng nếu đọc nội dung trên mạng thì đa số đều rất tệ, như một cái xác không hồn. Vì chừ mang ý nghĩa, nó đại diện cho suy nghĩ trong đầu bạn và người đọc sẽ nhận ra ngay là nó có thật hay không.

Bạn thích marketing, yêu nội dung và đam mê với viết lách. Bạn muốn dùng tài năng của mình để quảng bá cho một lập trường, tư duy hay sản phẩm nào đó. Vậy bạn có yêu nó không và đến mức nào?

1. Bạn làm về ẩm thực, bạn có yêu nó đến mức có thể nói

liên tục về các món ăn. Có thể so sánh ẩm thực của các vùng miền mà không biết chán?

2. Bạn làm về du lịch, bạn có đam mê đến mức có thể chia sẻ trải nghiệm của mình liên tục trong các diễn đàn một cách tự nhiên và coi đó là niềm vui?

3. Bạn làm về chứng khoán tài chính, bạn có hứng thú với nó đến mức khi nói chuyện, mặt bạn sẽ sáng lên và bàn tán không ngừng nghỉ?

4. Bạn làm về kinh tế, bạn có sẵn sàng đọc hàng trăm cuốn sách khác nhau để phân tích rồi tranh luận ở mọi nơi?

5. Bạn làm về đời sống, bạn có thực hiện và hiểu những gì mình nói hay chỉ sao chép từ các nguồn khác trên mạng?

Theo kinh nghiệm của tôi thì không. Các bạn chỉ thích nó ở mức nói cho vui vài lần. Có thể sẽ viết về nó nhưng rồi ngừng. Có thể sẽ bàn tán về nó nhưng rồi thôi. Bạn chưa đủ say mê để bình luận liên tục hay dốc hết tâm sức không phải để câu view mà để đạt đến đỉnh mới trong hiểu biết. Vậy thì đừng làm nội dung về nó vì sẽ chẳng đi đến đâu. Không phải vì bạn bất tài mà vì không đủ nhiệt huyết để duy trì đủ lâu. Làm nội dung chuyên nghiệp không khác gì đầu tư mạo hiểm, đừng kì vọng sẽ có thu nhập gì trong một hai năm đầu tiên. Hãy để hồn của bạn vào từng chữ, chỉ khi bạn làm vậy

thì nội dung mới có ý nghĩa được. Còn không thì nó chỉ là món ăn vô vị.

Còn về tôi thì không coi mình là người làm nội dung mà là một người giải quyết vấn đề trong một lĩnh vực, cho một đối tượng để hướng họ đến lập trường nhất định. Còn có thành công hay không thì sẽ là kết quả trong tương lai chứ không phải là mục đích ban đầu.

# ẢO GIÁC

## REVIEW QUÁN ĂN,

# VÌ SAO

## ÍT AI CHÊ?

Cũng như nhiều người khác, trước khi đi ăn ở một quán mới nào đó thì tôi hay lên YouTube xem có ai review chưa. Còn không thì Google để đọc nhận xét của người đi trước. Nó đã thành thói quen không thể thiếu. Nhưng dần dần tôi nhận ra nó rất ảo hoặc không trung thực.

Nếu để ý có thể nhận ra một điều đó là những quán nào được các kênh tung hô thì đồ ăn rất bình thường. Chỗ nào được những ngôi sao YouTube quảng cáo thì cũng tương tự. Nên bấy lâu nay tôi bị mất niềm tin nhưng sẽ không nêu tên quán nào.

Review thì đa số là khen chứ ít khi nào chê. Tôi luôn tò mò nguyên nhân là gì.

**1. Không ai thích nghe chê** | Cái này thì hiển nhiên rồi vì đâu ai muốn làm điều tiêu cực. Bạn đi đến đất nước khác thì ít nhất cũng phải khen xã giao. Bạn đi đến nhà

người khác thì cũng phải khen có lệ. Còn khi đi ăn thì cũng tối thiểu khen cho lịch sự. Chứ không lẽ nói “Đồ ăn tệ quá. Đừng đến đây ăn nữa?”.

**2. Khen thì an toàn và được thưởng** | Những KOL sống một phần dựa vào quảng cáo và PR trá hình. Nếu chê thì ai dám mời bạn nữa. Đó là chưa kể chỉ bị người ta ghét chứ không được gì.

**3. Rủi ro mất khách và trách nhiệm** | Bây giờ giả sử tôi đi ăn ở nhà hàng kia, thấy đồ ăn tệ quá nên chê. Bình thường thì có lẽ ít ai bận tâm đến nhưng nếu mọi việc trở nên nghiêm trọng khi có nhiều người đọc được thì sẽ ảnh hưởng rất tiêu cực. Nguy cơ là quán sẽ giảm khách, mất tiền và nhân viên bị sa thải. Lúc đó bạn có chịu nhận trách nhiệm cho lời nói của mình không.

Nếu bạn muốn làm một người review quán ăn thì thấy chỗ nào được thì khen, còn không thì im lặng. Chê thì sẽ thành kẻ thù của ngành kinh doanh ẩm thực và chẳng ai thích trở thành mục tiêu của sự căm ghét bao giờ. Review thì cần sự trung thực chứ không thể nào khen và chỉ khen mãi được. Nó chỉ chôn vùi người khác vào điều không thật và tạo ảo giác hoàn hảo. Nếu ngon thì khen, không thì góp ý. Chê là một phần không thể thiếu nhưng chê phải có nghệ thuật và văn hóa. Vậy nên đừng quá khen mà hãy đánh giá thực tế.

# THẾ HỆ TRẺ BỎ VIỆC VĂN PHÒNG ĐỂ CHẠY GRAB, THỰC TẾ HAY HIỂU SAI?

Có thể thấy đây là sự nhận định rất hạn hẹp và phi thực tế. Chẳng có một ai lại từ chối ngồi trong phòng máy lạnh để chạy ngoài đường dưới nắng cháy người cả.

Bản thân tôi là một người thường xuyên đi Grab. Mỗi chuyến đi là cuộc nói chuyện với tài xế và đa số là thanh niên độ tuổi 20, người còn đi học, người ở tinh lê và chạy xe kiếm sống, thỉnh thoảng gặp vài chú trung niên.

Họ chọn chạy xe ôm công nghệ không phải vì đó ưu tiên hàng đầu mà là công việc tạm thời tốt nhất. Suy nghĩ kĩ thì sẽ hiểu. Làm công nhân thì lương cũng 5-6 triệu cơ bản, tăng ca mới có thêm tiền. Làm công việc văn phòng thì cần ít nhất bằng đại học và trình độ nhất định. Hãy hỏi bất cứ nhà quản lý hay tuyển dụng nào đánh giá chất lượng sinh viên ra trường hiện tại để hiểu vì sao lại bị chê. Những vị trí cơ bản và thực tập thì trả lương quá bèo. Họ kẹt tiền cho nên dành chạy Grab để xoay xở tạm thời. Nhưng đó không phải là công việc chính. Họ thừa biết là không thể nào sống dài

hạn bằng Grab. Lái xe vài tiếng đã mệt rồi chứ đừng nói gì cả ngày trời. Thu nhập thì không ổn định và không có bảo hiểm, bị gì là không biết kêu cứu ai.

Nhưng họ chọn chạy Grab vì sẽ có thời gian để đi học thêm, đi làm thêm. Vì ngoài Grab với Now thì không có công việc gì có thể đáp ứng tính linh hoạt thời gian cả. Họ chạy ban ngày rồi chiều đi học. Một anh đã từng chờ tôi kể anh chạy từ 9h tới 5h rồi 7h chiều đi học ngoại ngữ. Một anh kia thì đi làm văn phòng ban ngày nhưng lương không đủ sống nên anh ta tranh thủ chiều tối chạy thêm.

Không chỉ ở Việt Nam mà tại nhiều quốc gia khác nghề shipper là công việc tạm thời được ưa chuộng. Ở Trung Quốc, 70.000 thạc sĩ đang là shipper. Vậy điều này có đáng lo ngại không? Hoàn toàn không. Hãy suy ngẫm về những điều sau.

1. Trung Quốc có hơn 2,86 triệu sinh viên trình độ thạc sĩ trở lên. 70.000 là 2,45%, một con số quá nhỏ.

2. Cuộc khảo sát đó được thực hiện trong mùa hè, đó là lúc nhiều sinh viên đã tốt nghiệp và đang tìm việc làm. Trong lúc rải rác sơ thì họ làm việc bán thời gian để có tiền sống qua ngày. Shipper được coi là tiện lợi nhất vì linh hoạt về thời gian. Nhiều sinh viên và nhân viên văn phòng cũng làm vậy chứ không riêng thạc sĩ.

Không chỉ ở Trung Quốc mà hiện tượng người có bằng đại học làm tạm thời trong hệ sinh thái kinh tế Gig cũng diễn ra ở Mỹ Âu. Ví dụ ở Mỹ, ước tính 10% tài xế Uber có bằng

đại học, chủ yếu làm bán thời gian để có tiền sống qua ngày (*Nguồn: Little Dataset*). Một người bạn của tôi ở Úc đang học thạc sĩ kể rằng các bạn Ấn Độ hay chạy Uber Eats để đóng tiền nhà. Sáng học, chiều đi làm, dù sống.

Không ai coi đây là việc toàn thời gian vì không có tiềm năng phát triển sự nghiệp đâu. Họ chỉ làm tạm trong khi đang học hoặc tìm việc. Cũng không có gì xấu cả. Đó là những người trưởng thành kiếm sống bằng tay chân của mình. Chẳng có gì phải lo ngại cả.

Vậy nên, nếu chỉ trích giới trẻ bỏ văn phòng để chạy Grab là quá thiếu hiểu biết.

Chẳng có ai thích công việc dưới nắng mưa cả nhưng cần tiền thì phải làm thôi. Bạn chỉ trích điều gì, lên án cái gì? Nếu hệ thống giáo dục đào tạo học sinh và sinh viên đúng chuẩn thì ai ra trường cũng sẽ có được việc làm chứ không cần phải đi vòng vòng mưu sinh chờ cơ hội. Nếu lương đủ sống thì cũng không cần làm thêm. Và một lời khuyên cho các bạn trẻ đó là chạy Grab không nên coi là công việc toàn thời gian. Bạn chỉ thấy thu nhập nhưng không hiểu được nó vất vả ra sao. Nên nếu còn trẻ thì hãy học để sau này đỡ vất và và làm cuộc sống của mình tốt hơn. Đừng ham đồng tiền lẻ trước mắt mà quên đi cái dài hạn.

# **GIÁ TRỊ THẤP**

## **CỦA LAO ĐỘNG PHỔ THÔNG**

-

# **GÓC TỐI**

## **CỦA AMAZON**

Những công việc như giao hàng không cần đòi hỏi trình độ chuyên môn hay kỹ năng gì, ngoài bằng lái xe và cơ thể. Vì vậy nên khó đòi hỏi lương cao và nó thường bị cố định hóa. Nếu lên án Amazon và cho rằng đây là “Góc tối” thì cho hỏi giải pháp khác là gì, nếu có công việc khác tốt hơn sao họ không làm.

Jeff Bezos là một thiên tài khi đã tạo ra hàng trăm nghìn việc làm và hiện tại là người giàu nhất nên từ lâu đã trở thành mục tiêu triệt hại nhưng bất thành. Amazon đầu tư vào công nghệ hơn bất cứ công ty nào khác ở mảng giao hàng. Họ tối ưu đến mức bạn chỉ cần lái xe theo chỉ dẫn và gần như không cần suy nghĩ quá nhiều. Một công việc đã được bộ phận khác tự động hóa nhiều đoạn nên được trả \$15/h là quá xứng đáng. Không những thế Amazon luôn có chương trình y tế và hưu trí để không ai bị thiệt thòi. Vậy thì còn đòi hỏi gì nữa, không phải vậy là quá tốt rồi sao.

Thùa nhận là có nhiều hạn chế như không khuyến khích lập công đoàn nhưng đây là lựa chọn của nhân viên, sắp tới thì họ sẽ tổ chức riêng và không ai cầm cã. Giống như ngành shipper ở Việt Nam, bạn chỉ cần xe máy và cơ thể rồi làm, nhận hàng rồi giao. Vì ai cũng có thể làm được nên lương thấp. Đa số thanh niên chỉ coi đây là việc tạm thời chứ rất ít ai làm lâu dài, điều đó cũng không được khuyến khích vì bạn sẽ tự khóa chân mình vào một việc không có tiềm năng phát triển gì. Giao hàng ở Amazon cũng vậy. Những nhân viên giao hàng họ cũng làm tạm rồi tìm việc khác tốt hơn vì thị trường không trả lương quá cao cho lao động phổ thông. Đừng trông chờ quá nhiều và chỉ nên coi đây là việc cơ bản cho người không có trình độ.

Nói về mặt tối vậy còn mặt tốt thì sao? Amazon đã biến đổi thương mại điện tử không chỉ ở Mỹ mà trên toàn cầu. Nền tảng của họ đã làm cầu nối cho hàng triệu người. Hàng chục ngàn nhân viên IT lương cao thì có phần nàn không. Đừng an phận với công việc lao động cấp thấp và đòi hỏi quá nhiều từ nó. Hãy đi học nghề để tìm được việc tốt hơn. Thay vì chỉ trích thì hãy biết ơn người tạo việc làm cho mình.

# BÁN HÀNG ONLINE ĐÙNG KÊU KHÁCH **INBOX**

Gửi mấy bạn bán hàng online. Tôi rất quý các bạn, nhất là mấy em gái xinh dễ thương. Nhờ sự hiện diện của các shop trên Facebook đã giúp tôi biết đến nhiều sản phẩm thú vị mà bên ngoài không bao giờ thấy được. Nhưng có một điều khiến tôi rất ác cảm và cảm thấy khó chịu. Đó là nhiều bạn không bao giờ để giá mà lúc nào cũng “Xin inbox để biết thêm thông tin”.

Tôi thực sự không hiểu logic đó. Đây là nhận xét cá nhân của một người non trẻ không kinh nghiệm kinh doanh.

Nói về giá cả thì có hai loại mặt hàng:

1. Sản phẩm giá cố định. Ví dụ như: hàng điện tử, quần áo, máy móc, dụng cụ hoặc sách báo. Cái này thì nên để giá công khai để mọi người biết mà cân nhắc.
2. Sản phẩm giá biến động hoặc tùy thuộc vào tình hình. Như: tư vấn du học, định cư nước ngoài, làm đẹp, trang điểm, tư vấn tài chính, làm website hay marketing. Máy cái này thì cần phải trao đổi chứ không thể nào đưa ra giá cố định được.

Nhưng đa số các mặt hàng bán online thì thuộc nhóm “Sản phẩm giá cố định” cho nên việc bạn kêu khách inbox chỉ làm họ thêm bức. Có lần, tôi hỏi người bạn kinh doanh online rằng tại sao phải làm như vậy thì họ trả lời là “Tăng tương tác”. Vì mỗi lần ai đó comment thì sẽ tăng tính hiển thị trên Facebook (?).

Tôi không kinh doanh nhưng từ góc nhìn của khách hàng thì thấy điều đó rất mệt. Nhiều khi inbox xong tới lúc shop trả lời thì tôi đã không còn hứng mua món đồ đó nữa. Vậy là, bạn đã mất một người khách. Liệu có đáng không? Nếu bạn đang sợ ai đó phá giá mà bắt khách hàng phải inbox cho mình thì xin đừng, vì điều đó chỉ chiếm một phần lí do vì sao người ta đến với bạn. Ngoài tiền ra thì còn là vì họ thích bạn, bạn phục vụ tốt hay đơn giản là bạn thật xinh đẹp. Không có gì có thể phá được điều đó.

Giống như Tiki hay Amazon bán hàng vậy, họ công khai giá cả thì có lí do gì để bạn giấu. Shop online chứ đâu phải chợ búa mà bắt khách phải hỏi rồi trả giá. Đúng không nào?

# **CHIẾC GHẾ CHO BẢO VỆ vÀ THƯƠNG HIỆU CỦA HÀNG**

Bác bảo vệ ngồi trên chiếc ghế nhựa trước cửa hàng là hình ảnh mà bạn có thể bắt gặp ở khắp nơi. Những bác như vậy thường sắp đến hoặc qua tuổi về hưu cho nên chọn làm việc này để kiếm sống qua ngày. Nó không nặng gì, đôi lúc dắt xe cho khách và ngồi trông để trộm không lấy. Cái ghế loại đó tôi đã ngồi rồi. Nó rất thấp nên ngồi thời gian là đau lưng. Chưa kể đau mông nữa. Nhiều chỗ chỉ cho cái quạt nhỏ. Vào ngày mát thì không sao chứ vào mùa nóng thì như lửa thiêu vào người vậy. Chính vì thế nên mặt của các bác lúc nào cũng nhăn nhó vì mệt. Tôi không trách, vì nếu bản thân làm công việc đó thì cũng y chang như vậy.

Suy ngẫm thì các chủ kinh doanh có thể làm tốt hơn. Họ có thể mua cái ghế có nệm dày hơn và cao hơn cho bảo vệ để khỏi đau lưng. Ngoài ra thì nên xếp lại vị trí để hạn chế nắng nóng. Tốn kém hơn một chút thôi nhưng sẽ mang lại lợi ích gấp bội. Các bác bảo vệ khi được ngồi ở tư thế thoải

mái thì sẽ vui tính hơn. Khi mát mẻ thì sẽ tươi cười hơn. Bảo vệ là người đầu tiên khách hàng tiếp xúc. Khi bảo vệ vui, khách hàng sẽ hài lòng hơn. Cửa hàng vì vậy mà sẽ có được nhiều doanh thu hơn.

Đừng nghĩ bảo vệ là vị trí hạng bét nhé. Nghĩ vậy thì chứng tỏ bạn không có tầm nhìn. Muốn xây dựng thương hiệu thì nên bắt đầu với người đầu tiên. Từ đó bạn sẽ thành công. Bạn nào đang kinh doanh và thuê bảo vệ thì hãy để ý điều này.

# NGƯỜI VIỆT THẾ NÀY, NGƯỜI VIỆT THẾ KIA

Tôi ghét khi ai đó nói “Người Việt thế này, người Việt thế kia” trong khi không xét toàn cảnh và điều kiện. Con người là kết quả của môi trường và điều kiện sống. Lúc túng thiếu thì có hành vi khác so với khi đã có chút thịnh vượng.

Hãy nhìn lại các dân tộc khác. Tôi đã bạn tìm ra một quốc gia nghèo kinh tế mà quan tâm tới văn minh con người. Sẵn tiện nêu ra một nơi đang phát triển mà không có ô nhiễm và kẹt xe.

Khi đời sống con người càng già hơn thì họ cũng sẽ thay đổi hành vi và một trong những điều đó là cách cư xử. Trước đây tôi cũng hay dính phải tật soi mói “Người Việt thế này thế nọ” nhưng càng lớn thì tập thói quen phân tích toàn diện nên bớt cực đoan hơn.

1. **Xả rác** | Đó là vì có quá ít thùng rác. Nhiều lúc tìm mỏi mắt cũng không ra. Nhưng khi đời sống khá hơn thì mọi người bắt đầu sống sạch hơn. Các hộ gia đình cũng góp tiền thuê người dọn rác thường xuyên. Hãy đi qua những khu phố khá già thì sẽ thấy.

2. **Chen lấn** | Ngày xưa thời khó khăn nên phải chen lấn

nhau ở cửa hàng mậu dịch vì không biết là khi tới lượt mình thì còn gì để mua không. Khi kinh tế phát triển thì điều này giảm dần, người ta không ngại xếp hàng vì biết là siêu thị có dư thừa đồ ăn. Thừa nhận là đôi lúc vẫn có người chen lấn nhưng số đó ngày càng ít. Giới trẻ bây giờ văn minh hơn nhiều rồi.

**3. Nhường đường cho xe cứu thương** | Tôi bao đảm là ai cũng muốn nhường hết nhưng khi đường quá chật và kẹt xe thì nhường kiểu gì. Trong nhiều clip cho thấy các xe hơi khi thấy tiếng cắp cứu thì ngay lập tức giãn ra vì đường rộng. Chúng minh là con người không hè vô cảm như chúng ta nghĩ.

Cho nên hãy bớt phán xét cực đoan. Người Việt luôn tử tế và muốn làm điều tốt. Phú quý sinh lễ nghĩa. Việt Nam thịnh vượng tạo người Việt Nam văn minh.

# CON TRAI PHẢI GA LĂNG

Con trai phải ga lăng vì họ là phái mạnh còn con gái là phái yếu. Đây là hành động văn minh tối thiểu bắt cứ chàng trai nào cũng phải làm chứ không thuộc triết học cao siêu gì.

Về trật tự xã hội thì nó là cách mỗi giới tính phát huy chức năng của mình. Gái lo việc nhà, trai lo xây dựng và bảo vệ. Nếu không thì có lẽ nên lật ngược tình huống và thay đổi qui luật.

Khái niệm “ga lăng” chỉ mới xuất hiện ở Việt Nam trong thời kì kinh tế hội nhập. Trước đây thì đàn ông bị nhiễm thói già trưởng và tư duy Khổng Giáo rất nặng cho nên không có biết nhường nhịn là gì. Bạn có thể thấy rõ điều này ở những vùng nông thôn và những người đàn ông ở đó.

Về sức mạnh kinh tế thì trong thời lao động nguyên thủy, phụ nữ không có quá nhiều sức mạnh để cạnh tranh. Còn trong kỉ nguyên sáng tạo thì họ dùng trí tuệ để làm việc nên cân đối vai trò hơn trong xã hội. Đàn ông vì vậy nên cũng

phải thay đổi theo. Qua rồi cái thời đàn ông nắm quyền và phụ nữ ngồi nghe. Nếu muốn chinh phục một cô gái thì bạn phải thuyết phục bằng lời nói và hành động. Ga lăng là một trong những yếu tố đó.

Lướt qua diễn đàn Reddit, tôi bắt gặp tình huống nực cười như sau: Có một thanh niên kia đi làm về. Trên xe buýt anh thấy người phụ nữ mang thai. Cô ta tới hỏi: “Anh nhường ghế cho tôi được không?”. Anh ta đáp: “Xin lỗi, tôi cũng rất mệt”. Khi về anh ta đem tình huống này lên diễn đàn Reddit để hỏi và tạo sự tranh cãi. Thật xấu hổ khi một chàng trai có thân thể khỏe mạnh và trong độ tuổi sung sức nhất lại đi tranh đua với phụ nữ mang thai. Anh ta than phiền vì đã phải đứng làm việc 10 tiếng đồng hồ và đi bộ thêm 20 phút mới về tới nhà. Nghe thật bi thảm và vĩ đại.

Nhưng đâu đó cũng có hàng tá cô gái làm ở siêu thị và phải đứng phục vụ khách hàng với thời lượng tương tự. Không chỉ vậy, những nhân viên pha chế cà phê, trà sữa hoặc tiếp thị cũng phải đứng liên tục. Nhưng khi thấy một người cùng giới mang thai, họ sẽ không ngần ngại nhường chỗ vì biết rằng sau này khi trong trường hợp tương tự, mình cũng mong muốn được ngồi. Mang thai là một cực hình vì nó rất mệt và đau đớn. Không tin thì bạn hãy hỏi mẹ hay cô bạn gái đã có con xem. Hãy tưởng tượng việc đi bộ thì đau, ăn uống không ngon, mỗi sáng bị nghén, làm việc thì chậm và lúc nào cũng phải đi chậm vì cái bụng bầu. Nếu bạn trải qua

một ngày thì sẽ bỏ cuộc ngay chứ đừng nói gì chín tháng.

Người phụ nữ kia mang thai có lẽ cũng vừa tan ca, cô ta cũng đã đứng suốt 10 tiếng, chứ không sung sướng như anh thanh niên kia. Đứng nhìn cái trước mắt mà quên đi cái tảng hình. Rồi sau khi sinh con, cô ta phải chăm trẻ suốt mấy năm trời mà không được trả công. Cái khổ của một người nam khi phải đứng trên xe buýt vài chục phút là gì so với nỗi khổ cực của người mẹ. Đứng ích kỉ rồi triết lí. Lên xe buýt mà thấy người già và phụ nữ mang thai thì phải nhường ghế, không nói nhiều và đừng lí luận. Trừ khi bạn tàn tật thì chẳng có lí do gì để trở thành một kẻ tồi cά. Hãy hình dung bà mẹ kia là người phụ nữ mang thai bạn năm xưa, còn không thì là người vợ hoặc em gái của mình đang mỏi chân trong khi có một thanh niên vô học thờ ơ. Lúc đó có lẽ bạn sẽ có suy nghĩ khác.

Ga lǎng không phải là hạ thấp bản thân mà là chứng tỏ mình là người có học. Nó là sự đầu tư về công sức để bạn lọt vào mắt các cô gái. Khi đã được họ tin tưởng rồi thì làm gì cũng dễ hơn. Dù là nói chuyện, hẹn hò, hay hôn nhân.

# **NGOẠI HÌNH CÓ QUAN TRỌNG KHÔNG? NÓ LÀ YẾU TỐ ĐẦU TIÊN**

Nếu ai đó nói “Bè ngoại không quan trọng bằng tâm hồn” thì có lẽ họ đang tự nói dối. Con người có mắt và tai cho nên chúng ta thấy và nghe. Muốn tìm hiểu về một cái gì đó thì trước tiên phải thấy nó trước, sau khi được thuyết phục thì mới chịu dành thời gian tiếp tục.

Phái nam khi nhìn con gái thì điều đầu tiên họ ấn tượng là “Cô này có xinh không?”, sau đó rồi mới đánh giá cái khác. Có thể là khi trưởng thành và lớn tuổi hơn thì họ sẽ ít coi trọng hoặc đặt nặng ngoại hình mà sẽ quan tâm đến cái khác. Đó là vì sao bạn thấy nhiều đàn ông Tây cặp với những cô gái mà theo đàn ông Việt Nam là “dưới chuẩn xinh đẹp”. Nhưng điều họ quên rằng là vẻ đẹp chỉ tương đối trong mắt người đang yêu. Vậy nên cô gái Việt Nam nào bị mấy anh chê thì hãy thử quen một chàng Tây xem sao.

Tuổi càng lớn, học càng cao thì con người thường ít đề cao yếu tố bên ngoài hơn. Nên khi đàn ông trưởng thành tìm

người yêu, thay vì chỉ xét cô ta xinh hay xấu thì anh ta sẽ hỏi những câu triết lí như: “Cô gái này có làm mẹ được không?” hay “Cô ta muốn lập gia đình cùng mình không?”. Nhưng sự thu hút đầu tiên vẫn là thị giác. Chỉ khi bị lôi cuốn bởi điều đó thì mới có những cái sau. Như nếu không có bước đầu thì sẽ không có bước thứ hai.

Phái nữ cũng tương tự. Khi so sánh đàn ông thì một trong những câu họ nói với nhau đầu tiên là “Người đó có đẹp trai không?”. Sau đó rồi họ sẽ “soi mói” tài sản, sự nghiệp và tiềm năng phát triển.

Khi đi tìm việc thì ngoại hình cũng là một yếu tố quan trọng, nhất là những vị trí thường xuyên tiếp xúc với khách hàng hoặc hướng ngoại. Đầu là điện ảnh, truyền thông, marketing, PR và kinh doanh. Nhiều nhân viên HR còn thừa nhận rằng họ làm theo chỉ thị của giám đốc và xét ngoại hình của ứng cử viên. Đó là vì sao họ yêu cầu bạn phải gửi hình kèm CV. Nhiều quán cà phê hay trà sữa hàng đầu còn yêu cầu người tìm việc gửi Facebook cho họ, mục đích là xem cô gái có xinh không, để làm điểm nhấn thu hút khách hàng.

Nhưng vậy nếu bạn là người không có ngoại hình thì không lẽ hết đất sống trong một xã hội ưa hình thức như Việt Nam? Không hẳn. May mắn là chúng ta không trọng vẻ bề ngoài như Hàn Quốc cho nên đa số công ty sẽ coi trọng năng lực. Nhất là các công ty quốc tế với HR ngoại, họ đề cao năng

lực trên hết. Nhưng trong môi trường nội địa thì con người vẫn đề cao ngoại hình.

Nhiều trường hợp, những cô gái xinh đẹp sẽ có vị trí tốt hơn, được lương cao hơn và quan tâm hơn. Như mấy cô người mẫu, chỉ cần chụp ảnh thôi là có tiền công bằng cả tuần lương của người bình thường. Nói để thấy lợi thế của việc có ngoại hình. Có khi nào bạn trách ông trời sao không cho mình một ngoại hình ưng ý chưa? Hãy chấp nhận.

Tuy nhiên vẫn phải nói, ngoại hình không phải là quan trọng nhất mà là yếu tố đầu tiên để bắt đầu một mối tình hoặc một mối quan hệ. Vì cơ bản chúng ta là con người nên không thể nào tránh cái được gọi là bản năng tự nhiên.

# **CON GÁI YÊU VÌ TIỀN LÀ THỰC DỤNG HAY LỄ THƯỜNG?**

Trước đây tôi hay không ưa mấy cô gái soi túi tiền của đàn ông hoặc đặt nặng vấn đề khả năng kinh tế khi chọn người yêu. Nhưng khi va chạm xã hội, thấy nhiều cô bạn gái của mình có hôn nhân không hạnh phúc thì tôi đã thay đổi quan điểm.

Hầu hết đều xoay quanh vấn đề về tiền.

Những ai nói nó không quan trọng thì có lẽ đang lạm ngôn tình hoặc đang quá say mê để không nhận ra. Khi lập gia đình nếu không có tiền thì sẽ khó mà hạnh phúc. Khác với trong giai đoạn hẹn hò, vốn chi cần ở bên nhau. Một khi kết hôn và có con thì phải đối mặt với hàng tá thứ cần chi tiêu mỗi ngày.

Ngay cả em gái tôi cũng khó mà chấp nhận người yêu không có sự nghiệp hoặc kinh tế không ổn định. Mấy cô bạn tôi thì luôn hỏi “Anh kia làm gì, lương bao nhiêu” như để sàng

lọc. Tôi không trách mà xem là bình thường. Hãy thử đặt bản thân bạn vào vị trí của một cô gái. Đàn ông có thể làm đến 50 tuổi và vẫn lập gia đình bình thường. Còn phái nữ thì không như thế, tầm 35 tuổi là khả năng sinh đẻ của họ giảm dần. Cho nên trong khoảng thời gian tươi đẹp, họ phải tìm người xứng đáng nhất.

Không phải ai giàu cũng từ té và trưởng thành. Nhưng hầu hết những chàng trai có kinh tế ổn định, công việc tốt và tương lai sáng đều ít nhiều có khả năng tài chính trên trung bình. Cho nên việc đánh giá hạnh phúc dựa trên tiền bạc là điều không có gì sai. Các cô gái chỉ làm theo bản năng tự có. Thay vì chửi thầm họ hám tiền thì hãy chấp nhận thực tế. Đừng bắt phái nữ chịu đựng. Bạn là nam thì hãy gánh đa phần hoặc toàn bộ trách nhiệm. Ai cũng có quyền tìm hạnh phúc cho riêng mình.

Trước đây tôi có một cô bạn quen anh kia lương tháng 10 triệu. Cô ấy hỏi có nên cưới và lập gia đình không. Mình là người rất thành thật nên trả lời như sau: “Trong giai đoạn yêu thì tiền không quá quan trọng vì hai người chỉ đi hẹn hò với nhau. Nhưng khi đã lập gia đình thì nó khác hoàn toàn. Đừng để ai nói với em rằng tiền không quan trọng nhé, chuyện đó chỉ tồn tại trong cổ tích hoặc mấy bài về triết lí sống thôi”. Theo kinh nghiệm của bản thân tôi và những gì tôi quan sát thấy thì vợ chồng nếu gặp khó khăn về tài chính

sẽ dễ cãi lộn và xảy ra xung đột. Không phải vì họ không còn tình cảm mà vì áp lực sẽ tiêu diệt tinh thần lúc ban đầu.

Nếu bạn là nữ, thì hãy thử nghĩ đến cảnh nghỉ việc để sinh con và sống bằng lương của chồng. 9 hay 10 triệu ở một thành phố đắt đỏ như Sài Gòn thì gần như không làm được gì sau khi trừ tiền trợ và ăn uống. Khi có con sẽ phát sinh ra rất nhiều khoản phải chi tiêu như tiền viện phí, tiền thuốc, tiền sữa và nuôi con. Nó rất mệt và làm con người trở nên bức bối dù họ không muốn điều đó. Khi chuyện đó xảy ra sẽ khiến cô vợ cảm thấy chán nản. Anh chồng thì mất hứng và có thể sẽ đâm đầu vào rượu chè để giải stress. Lúc đó mọi thứ bắt đầu rắc rối hơn và cuốn vào vòng xoay tranh cãi. Dần dần như thế cả hai sẽ dần mất tình cảm. Rồi một ngày nào đó khi áp lực quá nhiều, họ chửi bới rồi chia tay. Tất cả vì thiếu tiền.

Câu chuyện về “Một túp lều tranh hai quả tim vàng” không hề tồn tại ngoài đời đâu. Đàn ông lúc yêu sẽ chiều bạn, nhưng cưới xong thì sẽ khác, lí do nêu trên. Cho nên đừng mong anh ta đáng yêu như người tình ban đầu.

Tôi thực sự không ủng hộ việc các bạn gái lập gia đình khi tài chính chưa ổn định và khả năng chưa cho phép. Nói ra thì các bạn sẽ không chịu vì đang yêu, nhưng hãy tin tôi, lúc nhận ra thì đã quá muộn. Hãy phát triển, xây dựng sự nghiệp và khi có đủ rồi thì hãy kết hôn và có con. Cho nên

mấy bạn gái hãy mặc kệ miệng đời, những câu như “Con kia thực dụng” hoặc “Con nhò tham trai giàu” và tiếp tục áp dụng tiêu chuẩn đó. Tôi ủng hộ. Ngay cả em gái tôi cũng làm y chang vậy chứ không khác gì đâu.

Tiền không phải là tất cả. Nhưng không có tiền thì khó mà đạt được hạnh phúc chứ đừng nói gì tình yêu bền vững.

# XIN LỖI TRONG TƯ DUY NGƯỜI VIỆT

Trong văn hóa người Việt thì từ “xin lỗi” rất ít được áp dụng. Có thể các bạn không đồng ý vì đây là nhận xét cá nhân. Khi mắc phải sai lầm nào đó thay vì nhận lỗi thì con người nơi này thường tìm một lí do hay cớ nào đó để tránh né trách nhiệm.

Nó rất phổ biến. Sau đây là vài ví dụ nổi tiếng.

1. **Va chạm ở ngoài đường** | “Đi đứng kiểu gì đây. Mù à”.
2. **Nhân viên phục vụ làm sai món ăn** | “Dạ để em làm lại”. Đôi lúc thì cầm tô đem vô bếp chứ không nói gì.
3. **Đi trễ** | “Hihi tại tối hôm qua mình mệt quá nên quên”.
4. **Mấy ngôi sao quảng cáo cho tiền ảo** | “Quản lí của mình làm chứ mình không biết gì cả”.

Có rất nhiều lí do giải thích cho vấn đề này.

1. Người Việt Nam coi từ “xin lỗi” như hành vi hạ thấp bản thân trong khi đây chỉ là sự thừa nhận của sai lầm để khắc phục. Cho nên họ sẽ tìm đủ mọi cách để tránh né.

Không phải ai cũng vậy, mình thura nhện, nhưng con số không ít.

2. Văn hóa dựa trên chỉ trích và dìm hàng. Khi thấy một ai đó mắc sai lầm thì có người xung quanh rất sung sướng vì đó là cơ hội để chế nhạo. Ví dụ khi nói tiếng Anh sai, nhận xét một vụ việc chưa chính xác thì họ bỗng nhiên trở thành mục tiêu của gièm pha. Làm mười điều đúng không bằng một điều sai. Đó là vì sao nhiều trí thức ngại thể hiện và va chạm trên mạng xã hội.

3. Ít hoặc không được dạy khái niệm “xin lỗi”. Hồi những bạn du học sinh hay người Việt định cư ở ngoài nước lâu năm khi về nước thì họ sẽ thấy khó chịu vì thiếu đi từ “xin lỗi” và “cảm ơn”. Nhưng họ quên rằng lí do là họ sống ở nền văn hóa khác cho nên có quan điểm khác biệt.

Không phải ai cũng vậy. Những bạn trẻ có học, được đi đó đây thì dần minh mẫn lên hẳn. Cái chúng ta nên làm để phổ cập văn hóa “Xin lỗi” là thông qua giáo dục và hành vi. Khi ai đó làm sai thì đừng chế nhạo mà hãy tạo cơ hội để khắc phục. Đó là cách để người khác tự nhìn nhận và cải tiến. Đừng coi sai lầm của người khác là thắng lợi của mình. Không ai hoàn hảo cho nên hãy tập làm quen với văn hóa “Xin lỗi”. Nó sẽ là công cụ để bạn chinh phục người khác.

# SINGAPORE HẠNH PHÚC NHẤT ĐÔNG NAM Á

Hạnh phúc thường đi đôi với thịnh vượng. Một quốc gia càng giàu có thì người dân càng hạnh phúc. Đó là công thức cơ bản ở bất cứ thời điểm hay bất cứ nơi nào. Khi con người có sự dư thừa về vật chất thì họ mới cảm thấy an toàn và vui vẻ được.

Vậy nên không bất ngờ khi Singapore với GDP hơn \$60.000/người đứng đầu. Còn Việt Nam với \$3000/người thì đứng giữa. Nếu xếp theo GDP đầu người thì nó cũng ra kết quả tương tự.

Điều này làm tôi hoài nghi về những bài báo trước đây nói rằng “Việt Nam là nước hạnh phúc nhất”. Có lẽ họ phịa ra hoặc khảo sát sai người. Chứ nếu được hỏi thì đa số sẽ trả lời là cảm thấy mệt mỏi và bất an. Mỗi lần ra đường là kẹt xe, lương thì thấp còn giá nhà thì cao. Sống trong môi trường vậy thì sao hạnh phúc được chứ. Nói người Việt Nam lạc quan thì đúng vì tôi cảm nhận được tinh thần hướng đến

tương lai đó mỗi ngày. Còn nói họ đang hạnh phúc thì chắc là mấy ông bợm nhậu đang ảo tưởng mà thôi.

Muốn con người hạnh phúc thì hãy phát triển kinh tế. Càng giàu có thì càng hạnh phúc. Đừng ai nói với tôi điều ngược lại nhé. Chỉ có kẻ ngốc mới cảm thấy hài lòng trong nghèo khó.

# VŨNG TÀU có ĐÁNG SỐNG?

Vũng Tàu rất đẹp và đáng sống nhưng phải thừa nhận rằng nó quá nhỏ để có thể giữ chân những ai muốn phát triển sự nghiệp và dần thân cho mục đích lớn hơn. Đa số các bạn trẻ chọn lên Sài Gòn làm việc vì ở đây ngoài dầu khí ra thì lương trung bình thấp và cũng không có quá nhiều chuyện để làm. Nhưng may mắn là Vũng Tàu chỉ cách Sài Gòn 100km cho nên có thể về mỗi cuối tuần, nhiều người tôi biết hay làm vậy để trốn khói bụi ô nhiễm. Biển và không khí trong lành làm cơ thể con người dễ chịu hơn rất nhiều.

Xu hướng hiện nay của một số ngành là có thể làm việc từ xa hoặc ở nhà. Nếu nó phát triển thì tôi ước tính sẽ nhiều bạn Vũng Tàu về quê lại nhưng vẫn giữ công việc tại Sài Gòn. Làm trực tuyến và sẽ thỉnh thoảng lên công ty. Tôi hình dung Vũng Tàu sẽ có trung tâm thiết kế, web và IT riêng để thu hút những người khác muốn thay đổi nơi làm việc. Nó hoàn toàn khả thi chứ không phải câu chuyện hoang tưởng. Tôi luôn xem Vũng Tàu như một quận nhỏ của Sài Gòn vậy.

Phải chi có xe lửa điện để sáng đi chiều về. Lúc đó cuộc sống sẽ tuyệt vời hơn nhiều.

Tôi yêu Vũng Tàu vì nơi này có biển, gió mát, đường phố tương đối sạch và nhiều em gái “Sinh Nam Giọng Bắc”.

# **BÓC PHỐT TÀI CHÍNH**

## **- Nguyễn Trọng Nhân -**

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ  
Số 9 - Ngõ 26 - Phố Hoàng Cầu - Q. Đống Đa - TP. Hà Nội  
VPGD: Số 347 Đội Cấn - Quận Ba Đình - TP Hà Nội  
ĐT: (024). 66860751 - (024). 66860752  
Email: nxbdantri@gmail.com  
Website: nxbdantri.com.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:

**BÙI THỊ HƯƠNG**

Chịu trách nhiệm nội dung:

**LÊ QUANG KHÔI**

Biên tập: Vũ Thị Thu Ngân

Vẽ bìa: Quân Kẹo

Chế bản: Văn Vũ

Sửa bản in: Đinh Vũ Hải Anh

**LIÊN KẾT XUẤT BẢN**

Công Ty Cổ Phần Time Books

Địa chỉ: Tầng 16, nhà C1 Thành Công, Phường Thành Công,

Quận Ba Đình, Hà Nội

Hotline: 0965605934

---

In 2000 cuốn, khổ 14x20.5cm tại Công ty Cổ phần Công Đoàn Việt Nam

Địa chỉ: số 167 Tây Sơn, P. Quang Trung, Q. Đống Đa, TP. Hà Nội

Số xác nhận ĐKXB: 2318-2021/CXBIPH/7-73DT

QĐXB số: 1283/QĐXB/NXBĐT cấp ngày 2 tháng 7 năm 2021

Mã ISBN: 978-604-331-696-4

In xong, nộp lưu chiểu năm 2021

Tầm thường hay  
phi thường, vô nghĩa hay  
giá trị. Chính bạn là  
người quyết định vì tâm trí  
không có giới hạn.



NGUYỄN TRỌNG NHÂN

BỐC PHỐT TÀI CHÍNH

T

Thị trường sẽ luôn thay đổi  
dù có bạn hay không.

Chỉ có một cách duy nhất để kiếm lời và tồn tại  
lâu dài trong thị trường. Đó là trở thành nhà  
đầu tư giá trị dài hạn nắm giữ một rổ cổ phiếu  
tạo ra sản phẩm và giá trị thật. Còn không thì  
bạn chỉ là kẻ đốt tiền và giao nó cho người khác.

Cuốn sách này dành cho những ai muốn

## GIÀU CHẬM NHƯNG CHẮC



GIÁ: 185.000VNĐ

ISBN: 978-604-331-696-4



9 786043 316964

TIME BOOKS