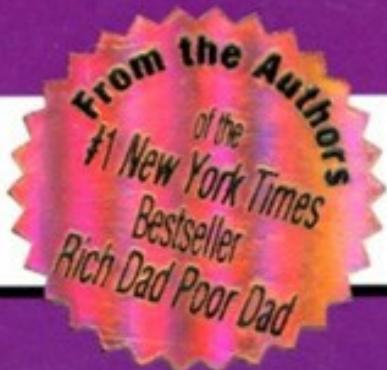


RICH DAD™



DAY CON LÀM GIÀU

Tập III

HƯỚNG DẪN ĐẦU TƯ
ĐỂ TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ LÀO LUYỆN

GUIDE TO INVESTING

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Nội dung

Lời tựa

PHẦN 1

CHƯƠNG 1

CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

CHƯƠNG 4

CHƯƠNG 5

CHƯƠNG 6

CHƯƠNG 7

CHƯƠNG 8

CHƯƠNG 9

CHƯƠNG 10

CHƯƠNG 11

CHƯƠNG 12

CHƯƠNG 13

CHƯƠNG 14

CHƯƠNG 15

CHƯƠNG 16

CHƯƠNG 17

CHƯƠNG 18

CHƯƠNG 19

PHẦN 2

CHƯƠNG 20

CHƯƠNG 21

[CHƯƠNG 22](#)

[CHƯƠNG 23](#)

[CHƯƠNG 24](#)

[CHƯƠNG 25](#)

[CHƯƠNG 26](#)

[CHƯƠNG 27](#)

[CHƯƠNG 28](#)

[CHƯƠNG 29](#)

[PHẦN 3](#)

[CHƯƠNG 30](#)

[CHƯƠNG 31](#)

[CHƯƠNG 32](#)

[CHƯƠNG 33](#)

[CHƯƠNG 34](#)

[CHƯƠNG 35](#)

[CHƯƠNG 36](#)

[PHẦN 4](#)

[CHƯƠNG 37](#)

[CHƯƠNG 38](#)

[CHƯƠNG 39](#)

[CHƯƠNG 40](#)

[CHƯƠNG 41](#)

[PHẦN 5](#)

[CHƯƠNG 42](#)

[THAY LỜI KẾT](#)

Lời tựa

LỜI KHUYÊN VỀ ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Cách đây nhiều năm, tôi hỏi người bố giàu, “Bố sẽ khuyên gì với một người đầu tư trung bình?” Người đáp, “Đừng trung bình.”

QUY TẮC TIỀN BẠC 90/10

Hầu hết chúng ta đều biết quy luật 80/20. Tức là, 80% thành công của chúng ta được tạo ra từ 20% những cố gắng của mình. Quy tắc này do một nhà kinh tế học người Ý sáng lập vào năm 1897 - ông Vilfredo Pareto, và được gọi là Quy tắc về sự cố gắng tối thiểu.

Người bố giàu đồng ý với quy tắc đó về sự thành công đạt được trên mọi lĩnh vực, ngoại trừ lĩnh vực tiền bạc. Khi đề cập đến tiền bạc, Người tin vào quy tắc 90/10. Người bố giàu nhận xét chỉ có 10% dân số chiếm đến 90% tiền bạc. Người chỉ ra trong thế giới điện ảnh, 10% các diễn viên kiếm được tới 90% tiền bạc. Thực tế đó cũng xảy ra tương tự trong môi trường thể thao, thế giới nghệ sĩ, thế giới các nhà đầu tư - điều đó giải thích lý do tại sao mà Người khuyên, “Đừng trung bình”. Một bài báo mới đây đăng trên tạp chí Wall Street đã chứng minh điều nhận xét của Người. Bài báo đó cho thấy hết 90% cổ phiếu ở Mỹ chỉ do 10% dân số Mỹ sở hữu.

Quyển sách này sẽ giải thích cách làm thế nào các nhà đầu tư chiếm 10% dân số lại sở hữu đến 90% của cải xã hội và làm thế nào bạn có thể đạt được điều đó.

BẠN SẼ HỌC ĐƯỢC GÌ TỪ QUYỂN SÁCH NÀY

Ủy ban Giao dịch Chứng khoán Mỹ (SEC) định nghĩa một nhà đầu tư đủ điều kiện như sau:

1. Người có thu nhập hàng năm từ 200.000 đô trở lên; hoặc
2. Người ấy và vợ hoặc chồng người ấy có tổng thu nhập hàng năm từ 300.000 đô trở lên; hoặc
3. Người ấy có tài sản trị giá thực từ 1 triệu đô trở lên.

SEC đã đưa ra các quy định đòi hỏi này nhằm bảo vệ một nhà đầu tư trung bình trước những khoản đầu tư có nhiều rủi ro nhất và tệ hại nhất trong giới đầu tư. Vấn đề lại phát sinh ở chỗ những đòi hỏi này cũng đồng thời ngăn cản một nhà đầu tư trung bình không có cơ hội tiếp cận những khoản đầu tư hời nhất trên thế giới. Và đó chính là một lý do mà tại sao người bối giùm đã đưa ra lời khuyên cho một người đầu tư bình thường, “Đừng trung bình.”

KHỎI SỰ TỪ TAY TRẮNG

Quyển sách này bắt đầu với thời điểm cột mốc vào năm 1973 - lúc tôi từ Việt Nam trở về. Điều đó cũng có nghĩa là trong vòng một năm tới, tôi sẽ thất nghiệp, không có tiền và không có tài sản gì cả. Do đó, quyển sách này bắt đầu từ điểm cột mốc đó - cột mốc mà nhiều bạn sẽ đồng cảm khi lập nên sự nghiệp cho chính mình từ đôi bàn tay trắng.

Viết nên quyển sách này thật là một thử thách đối với tôi. Tôi đã viết đi viết lại quyển sách tới bốn lần. Khi tôi viết xong bản thảo đầu tiên, chính cô Sharon Lechter - đồng tác giả, đã nhắc tôi nhớ lại nguyên tắc 90/10 về tiền bạc. Cô ấy nói: “tôi tin rằng không quá 3% dân số có mức thu nhập tối thiểu đủ để được công nhận là nhà đầu tư theo tiêu chuẩn của SEC.” Vấn đề đó đã đưa ra cho tôi một thách thức mới: phải viết làm sao để bao gồm những khoản đầu tư của người giàu - tức là những khoản bắt đầu với mức thu nhập tối thiểu 200.000 đô, nhưng đồng thời cũng bao quát đến tất cả mọi đối tượng đọc giả cho dù các bạn có tiền đầu tư hay không.

Quyển sách này sẽ bắt đầu từ những cấp bậc đầu tư sơ đẳng nhất cho đến bậc đầu tư chuyên nghiệp. Đối với riêng bản thân tôi, cột mốc khởi đầu là năm 1973 khi mà trong tay tôi không hề có một của cải nào. Những gì tôi có lúc ấy chỉ là những lời khuyên hướng dẫn của người bối giùm và một giấc mơ làm giàu, một ước nguyện trở thành một nhà đầu tư đủ điều kiện để có thể tham gia vào những cuộc chơi lớn trong thế giới người giàu - những cuộc chơi mà mọi người chưa từng nghe đến, chưa

từng được đề cập đến trên những trang báo tài chánh, thậm chí chưa từng được các nhà môi giới đầu tư giới thiệu “bán lẻ” ra công chúng.

Như vậy, cho dù bạn có tiền hay không để đầu tư đi chăng nữa, cho dù bạn hiểu biết như thế nào về đầu tư, quyển sách này cũng sẽ có ích cho bạn. Nội dung quyển sách sẽ cõi trình bày thật đơn giản về một đề tài phức tạp. Và nhất là quyển sách này **nhắm đến những người thích thú quan tâm việc trở thành một nhà đầu tư hiểu biết** cho dù họ có bao nhiêu tiền trong tay đi chăng nữa.

Và bất cứ ai khi đọc "Dạy con làm giàu" đều biết, những gì mà tôi và Sharon yêu cầu ở bạn là một ý chí mong muốn học hỏi và thái độ tiếp thu cởi mở.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐỦNG TRUNG BÌNH?

Khi đề cập đến chứng khoán, quy luật 90/10 về tiền bạc vẫn giữ nguyên giá trị.

Về mặt cá nhân, tôi rất quan tâm đến thực tế này bởi vì ngày càng có nhiều hộ gia đình dựa vào các khoản đầu tư làm nguồn thu nhập chủ yếu trong tương lai. Vẫn đề ở chỗ, trong khi càng có nhiều người nhảy vào đầu tư, thì càng rất ít người có hiểu biết về đầu tư. Chuyện gì sẽ xảy ra với những tay mơ đầu tư này một khi thị trường sụp đổ?

Ý định của tôi khi viết quyển sách này là để giúp các bạn tìm ra những giải đáp cho những câu hỏi đại loại như thế. Và giả như các bạn không thỏa mãn với những giải đáp ấy, quyển sách vẫn có thể tiếp thêm nguồn hứng khởi để giúp bạn **đào sâu thêm và khám phá những phương cách có thể áp dụng trong đời bạn**. Cách đây hơn 40 năm, điều quan trọng nhất mà người bõ giàu đã để lại cho tôi chính là sự **khơi dậy tinh thần kiên trì** trong tôi về đề tài đầu tư. Tôi nhận thấy người bõ giàu đã có được một sức mạnh mà bõ tôi không hề có, và tôi cũng muốn chính mình chiếm hữu được sức mạnh kỳ diệu đó.

Tôi nhận ra rằng không phải đồng tiền đã làm cho người bố giàu trở thành một nhà đầu tư giàu có. Tôi nhận ra người bố giàu có cách suy nghĩ và lôgíc hoàn toàn đối lập với bố tôi. Tôi nhận ra mình cần phải hiểu cho được kiểu suy nghĩ ấy của người bố giàu nếu như tôi muốn có được trong tay những sức mạnh mà Người đang có.

Tôi tò mò. Và chính sự tò mò cũng như nỗi khát khao muốn làm chủ sức mạnh của người bố giàu, còn được gọi là kiến thức và khả năng, đã mở ra cho tôi một chân trời mới trên con đường học hỏi và tìm kiếm.

CÂU TRẢ LỜI CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Cuối cùng, tôi cũng thu hết lòng can đảm của một đứa nhỏ 12 tuổi hỏi người bố giàu, “Bố làm thế nào mà mua được 10 mẫu đất đắt tiền đó trong khi bố con không thể nào mua nổi?” Người choàng tay qua vai tôi, chậm chạp bước tới và ấm áp giải thích cho tôi nghe những điều cơ bản về tiền bạc và đầu tư. “Ta cũng không mua nổi nó con à, mà chính sự nghiệp kinh doanh của ta đã mua lấy giúp ta.”

Cách đây vài năm, tôi dạy một lớp học đầu tư dài ba ngày tại thành phố Sydney, Úc. Hết một ngày rưỡi đầu, tôi tập trung thảo luận và giảng giải về những thủ thuật và chiến lược xây dựng kinh doanh. Một thành viên trong lớp cuối cùng có lẽ hết chịu nổi đã giơ tay chất vấn tôi, “Tôi bỏ tiền đến đây cốt để học hỏi về đầu tư. Sao ông lại phí quá nhiều thời giờ bàn về việc kinh doanh đến thế?”

Tôi trả lời, “Có hai lý do. Lý do thứ nhất là vì trước sau gì chúng ta cũng đều đầu tư vào việc kinh doanh. Nếu anh đầu tư vào cổ phiếu, tức là anh đang đầu tư vào một việc kinh doanh của một doanh nghiệp. Nếu anh mua một miếng địa ốc để đầu tư cho thuê, miếng địa ốc đó chính là một việc kinh doanh. Nếu anh mua trái phiếu, anh cũng đang đầu tư vào kinh doanh. Do đó để trở thành một nhà đầu tư giỏi, trước hết anh cần phải giỏi về kinh doanh. Lý do thứ hai là vì cách đầu tư tốt nhất chính là sử dụng việc kinh doanh của mình đầu tư cho mình. Cách đầu tư dở nhất là đầu tư như một cá nhân đơn độc. Một nhà đầu tư trung bình biết rất ít

về kinh doanh và thường đầu tư đơn lẻ. Chính vì thế mà tôi đã bỏ nhiều thời gian để nói về đề tài kinh doanh trong khóa học đầu tư bạn ạ.”

Và cũng thế, quyển sách này sẽ đề cập đến các đề tài xây dựng kinh doanh cũng như cách phân tích một doanh nghiệp. Phần còn lại sẽ đề cập đến đầu tư thông qua việc kinh doanh. Cách đây 40 năm, người bố giàu đã nói, “Ta không mua nỗi miếng đất đó, mà chính sự nghiệp kinh doanh của ta đã mua lấy giùm ta.” Nói cách khác, quy tắc của người bố giàu chính là **“Lấy việc kinh doanh mua đầu tư cho mình.”** Hầu hết mọi người đều không giàu là vì họ chỉ biết đầu tư với tư cách cá nhân riêng lẻ, chứ không phải với tư cách chủ doanh nghiệp. Qua quyển sách này, bạn sẽ thấy ngay tại sao hầu hết 10% những nhà tỷ phú sở hữu 90% số lượng cổ phiếu cũng đồng thời là các chủ doanh nghiệp và đầu tư thông qua chuyên kinh doanh của mình. Từ đó, quyển sách sẽ chỉ cách làm thế nào bạn có thể thực hiện được giống như thế.

Ngay sau đó, vị tham dự ấy đã vỡ lẽ ra được tại sao tôi dành nhiều thời gian về đề tài kinh doanh. Cuối khóa học, cả lớp bắt đầu nhận ra rằng những nhà đầu tư tỷ phú trên thế giới không đi mua các khoản đầu tư mà tự mình tạo ra chúng. Hiện tượng nhiều thanh niên chưa quá 30 tuổi đã trở thành tỷ phú không phải là do những thanh niên ấy đi mua các khoản đầu tư, mà **chính họ đã tạo ra cơ hội đầu tư cho hàng triệu người khác đầu tư vào.**

Gần như mỗi ngày tôi đều nghe có người nói, “Tôi có một ý tưởng sản phẩm mới có thể làm ra được hàng triệu đô.” Đáng tiếc thay, hầu như những ý tưởng sáng tạo đó không bao giờ trở thành những tài sản giàu có đồ sộ cả. Phân nửa quyển sách này sẽ tập trung làm thế nào các nhà tỷ phú đã biến những ý tưởng của mình thành những khoản đầu tư trị giá hàng triệu, hàng tỷ đô mời gọi các nhà đầu tư khác. Do đó, nếu bạn từng cho rằng suy nghĩ có thể giúp mình giàu có, thậm chí có thể đưa bạn trở thành hội viên của câu lạc bộ những người giàu 90/10 đó, tôi xin trân trọng tặng bạn phân nửa của quyển sách này.

MUA, GIỮ VÀ CẦU NGUYỆN

Trong nhiều năm, người bõ giàu dã chỉ cho tôi thấy đầu tư có ý nghĩa rất khác nhau đối với những hạng người khác nhau. Ngày nay tôi thường nghe mọi người nói những câu như:

- “Tôi vừa mới mua 500 cổ phiếu của công ty XYZ với giá 5 đô một cổ phiếu. Sau đó, giá cổ phiếu tăng lên 15 đô và tôi bán ra, kiếm được 5.000 đô trong vòng không đầy một tuần.”
- “Vợ chồng tôi mua lại những căn nhà cũ, sửa chữa lại và sau đó bán đi kiếm được lời.”
- “Tôi mua bán các hợp đồng hàng hóa bán trước giao sau.¹”
- “Tôi có hơn một triệu đô trong tài khoản hữu trí.”
- “Chẳng có gì an toàn bằng bỏ tiền vào ngân hàng.”
- “Tôi có một danh mục đầu tư đa dạng hóa.”
- “Tôi đầu tư với quan điểm dài hạn.”

Trong khi những câu nói trên phản ánh những loại sản phẩm và những kiểu đầu tư khác nhau, người bõ giàu dã không đầu tư như vậy. Mà thay vào đó, Người nói, “Hầu hết mọi người không phải là nhà đầu tư mà chỉ là những kẻ tích lũy cơ hội hoặc cờ bạc. Hầu hết mọi người đều mang cùng một hội chứng “mua - giữ - và cầu nguyện cho giá tăng.” Họ sống chập chờn trong hy vọng thị trường sẽ đi lên và sợ hãi khi thị trường đi xuống hoặc sụp đổ. Một nhà đầu tư đúng nghĩa đều kiếm được tiền bất kể thị trường đi lên hay đi xuống, bất kể họ thắng hay thua, và họ đều chơi cả “ngắn” lẫn “dài”². Người đầu tư trung bình không biết làm như thế, và cũng chính vì thế mà hầu hết những nhà đầu tư trung bình đó đều thuộc về nhóm 90% chỉ kiếm được 10% tiền bạc.”

KHÔNG PHẢI IÀ MUA, GIỮ VÀ CẦU NGUYỆN

Đầu tư đối với người bõ giàu không phải là việc mua, giữ và cầu nguyện đơn thuần. Quyển sách này sẽ đề cập đến các đề tài như sau:

1. 10 kỹ năng kiểm soát của nhà đầu tư: Nhiều người cho rằng đầu tư là rủi ro, người bối giàu lại nói, “Đầu tư không rủi ro, mà không kiểm soát được nó mới chính là rủi ro.” 10 kỹ năng kiểm soát được trình bày trong quyển sách này sẽ giúp bạn có thể giảm mức rủi ro và tăng lợi nhuận.
2. Kế hoạch của người bối giàu gồm 5 giai đoạn đã hướng dẫn tôi từ chỗ không có một đồng trong túi đến chỗ đầu tư với lượng tiền mặt dư dả. Giai đoạn đầu tiên là chuẩn bị tinh thần để trở thành một nhà đầu tư. Đối với mọi người, đây là giai đoạn nghe qua có vẻ đơn giản nhưng lại hết sức quan trọng trong việc đầu tư một cách tự tin.
3. Các luật thuế khác nhau áp dụng cho các nhà đầu tư khác nhau. Trong quyển Dạy Con Làm Giàu tập II, tôi đã phác họa chân dung bốn nhóm người trong thế giới tiền bạc. Đó là:



L là nhóm người làm công; T là nhóm người làm tư; C là nhóm chủ doanh nghiệp; và Đ là nhóm nhà đầu tư.

Nói cách khác, lý do thứ hai của thực tế 90/10 là vì chỉ có nhóm người 10% biết cách đầu tư từ bốn nhóm khác nhau để có thể tận dụng các ưu đãi về thuế khác nhau. Trong khi đó, một nhà đầu tư trung bình thông thường chỉ biết đầu tư vào một nhóm.

4. Tại sao và làm thế nào một nhà đầu tư thực sự vẫn có thể kiểm tiền bất kể thị trường lên xuống hay sụp đổ.
5. Sự khác nhau giữa các nhà đầu tư chứng khoán theo trường phái nền tảng và trường phái kỹ thuật ³.

6. Trong tập II, tôi đã phân tích sáu cấp bậc đầu tư. Quyển sách này sẽ bắt đầu từ hai bậc đầu tư cuối cùng và chia chi tiết hai bậc này ra thành các nhóm sau:

Nhà đầu tư đủ điều kiện

Nhà đầu tư chuyên môn

Nhà đầu tư lão luyện

Nhà đầu tư nội bộ

Nhà đầu tư thực sự

Khi đọc hết quyển sách này, bạn sẽ biết được những kỹ năng và kiến thức cần có đối với mỗi nhóm đầu tư khác nhau.

7. Nhiều người nói, “Khi kiếm được nhiều tiền, tôi sẽ không còn gặp khó khăn về tiền bạc nữa.” Thế nhưng họ không nhận thấy rằng có quá nhiều tiền cũng tệ hại như không có tiền. Trong quyển sách này, bạn sẽ nhận biết sự khác nhau giữa hai vấn đề khó khăn về tiền bạc: không có tiền hoặc có quá nhiều tiền.

Một trong nhiều nguyên nhân khiến cho rất nhiều người vẫn trở nên túng quẫn sau khi kiếm được nhiều tiền là bởi vì họ không biết cách giải quyết vấn đề có quá nhiều tiền.

Quyển sách này không những chỉ cho bạn cách kiếm nhiều tiền mà cả cách giữ chúng. Như người bố giàu của tôi đã từng nói, “Có nghĩa lý gì khi con kiếm được nhiều tiền để rồi mất hết?”

Một người bạn môi giới từng tâm sự với tôi, "Người đầu tư trung bình không kiếm ra tiền trên thị trường. Không nhất thiết họ bị lỗ, mà chỉ là họ không kiếm được tiền mà thôi. Tớ chứng kiến khôi người kiếm lời trong năm nay nhưng năm sau lại mất hết."

8. Làm thế nào kiếm được tiền nhiều hơn mức tối thiểu của một nhà đầu tư đủ điều kiện. Người bố giàu đã nói, “Tiền chỉ là một ý tưởng con ạ. Làm sao có thể giàu được nếu như con cứ khăng khăng cho rằng 200.000 đô là một số tiền lớn? Nếu con muốn

trở thành một nhà đầu tư giàu có, con cần phải nhìn thấy số tiền 200.000 đô đó chỉ là một hột muối bỏ bể.” Và điều đó giải thích tại sao Phần 1 của quyển sách này lại hết sức quan trọng.

ĐIỀU GÌ LÀM MỘT NHÀ ĐẦU TƯ THUỘC NHÓM 90/10 KHÁC BIỆT?

Một trong những khía cạnh chủ chốt nhất của quyển sách này chính là sự khác nhau cơ bản về cách suy nghĩ giữa một nhà đầu tư 90/10 và một người đầu tư trung bình. Người bố giàu thường nói, “Nếu con muốn giàu, hãy tìm hiểu xem những gì mà mọi người khác làm và hãy làm ngược lại.” Khi đọc quyển sách, bạn sẽ thấy giữa nhóm người giàu 90/10 và những người khác không có sự khác biệt về các phương tiện đầu tư, mà chỉ khác biệt ở lối suy nghĩ và lập luận. Tôi xin đưa ra vài ví dụ:

1. Hầu hết những người đầu tư thường nói, “Đừng chấp nhận rủi ro.” Nhà đầu tư giàu có dám chấp nhận rủi ro.
2. Hầu hết những người đầu tư thường “đa dạng hóa”, trong khi nhà đầu tư giàu có lại tập trung.
3. Người đầu tư trung bình cố giảm nợ càng nhiều càng tốt, trong khi nhà đầu tư giàu có biết tăng nợ có lợi cho mình.
4. Người đầu tư trung bình cố giảm thiểu chi phí càng nhiều càng tốt, trong khi nhà đầu tư giàu có biết cách tăng chi phí làm cho mình giàu hơn.
5. Người đầu tư trung bình có việc làm. Nhà đầu tư giàu có tạo ra việc làm.
6. Người đầu tư trung bình làm việc quần quật. Nhà đầu tư giàu có lại làm việc ít hơn mà vẫn kiếm nhiều tiền hơn.

MẶT BÊN KIA CỦA ĐỒNG TIỀN

Như vậy, điều quan trọng khi đọc quyển sách này là bạn hãy cố nhận biết những suy nghĩ của mình khi nào hoàn toàn mâu thuẫn và đối chọi với những tư tưởng hướng dẫn của người bố giàu. Người nói, “Một trong những lý do khiến cho ít người trở nên giàu có là vì mọi người thường bị kẹt vào một lối mòn suy nghĩ. Họ cho rằng chỉ có một cách suy nghĩ hay làm một điều gì đó theo một cách thông thường nào đó. Trong khi người đầu tư trung bình suy nghĩ, “Hãy chơi an toàn và đừng chấp nhận rủi ro,” nhà đầu tư giàu có phải suy nghĩ làm thế nào cải thiện những kỹ năng của mình để có thể chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Đó chính là cách suy nghĩ “ở cả hai mặt của đồng tiền.” Nhà đầu tư giàu có thường suy nghĩ linh hoạt và sáng tạo hơn người đầu tư trung bình rất nhiều. Chẳng hạn, trong khi cả hai đều nghĩ về vấn đề an toàn, nhà đầu tư giàu có cũng đồng thời nghĩ cách làm thế nào có thể dám chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Đối với nợ, trong khi người đầu tư trung bình chỉ biết cách giảm nợ, nhà đầu tư giàu có lại nghĩ cả cách tăng nợ. Khi người đầu tư trung bình luôn sống trong nỗi sợ thị trường bị khủng hoảng, nhà đầu tư giàu có lại chờ đợi có khủng hoảng. Những điều đó nghe có vẻ vô lý đối với một người đầu tư trung bình, nhưng chính những kiểu suy nghĩ ‘vô lý’ đó lại làm giàu cho nhà đầu tư giàu có.”

Khi bạn đọc quyển sách này, hãy luôn ý thức **sự đối lập khác nhau trong suy nghĩ lập luận giữa người đầu tư trung bình và nhà đầu tư giàu có**. Như người bố giàu đã nói, “Nhà đầu tư giàu có luôn ý thức rõ về hai mặt của mỗi đồng tiền. Trong khi đó, người đầu tư trung bình chỉ lo nhìn có một mặt của đồng tiền mà thôi. Thế nhưng chính mặt đồng tiền mà người đầu tư trung bình không thấy đã kèm hăm họ không bao giờ giàu lên được, trong khi nhờ nó mà người kia lại càng giàu hơn.” Phần thứ hai của quyển sách này sẽ đề cập đến ‘mặt bên kia của đồng tiền.’

BẠN CÓ MUỐN VƯỢT HƠN CẤP BẬC ĐẦU TƯ TRUNG BÌNH KHÔNG?

Quyển sách này không chỉ nói về đầu tư, những mách nước, hay những bí quyết làm giàu. Một trong những mục đích chính của chúng tôi là tạo cơ hội cho bạn có được một cách nhìn khác về đầu tư. Bốn mươi năm trước đây, tôi đã nhận thấy sự khác nhau giữa người bõ nghèo và người bõ giàu còn sâu sắc hơn cả số tiền mà mỗi người bõ có để đầu tư. Sự khác nhau đó chính là khao khát mãnh liệt vượt xa hơn cấp bậc đầu tư trung bình. Nếu bạn có niềm khát khao đam mê đó, vậy thì xin mời bạn bắt đầu đọc quyển sách này.

PHẦN 1

**BẠN CÓ SẴN SÀNG TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ
CHƯA?**

CHƯƠNG 1

Con nên đầu tư vào đâu?

Vào năm 1973, tôi từ Việt Nam trở về nhà. Sau khi ổn định chỗ ở tại căn cứ không quân, tôi gọi điện cho Mike và hẹn gặp ăn trưa tại nhà anh với bố của anh, mà tôi gọi là người bố giàu. Khi chiếc xe limousine của Mike đến đón tôi tại khu căn cứ xám xịt, tôi liền nhận ra ngay có biết bao nhiêu thay đổi đã xảy ra giữa hai đứa chúng tôi kể từ ngày tốt nghiệp trung học vào năm 1965.

“Chúc mừng cậu đã trở về,” Mike nói khi tôi bước vào phòng khách trong căn nhà lộng lẫy bằng đá hoa cương. Anh cười rạng rỡ, trong tay ẵm đứa bé bảy tháng tuổi, nói: “Tớ thật mừng khi cậu trở về vẫn còn nguyên vẹn.”

“Mình cũng vậy,” tôi trả lời khi nhìn ra bờ biển Thái Bình Dương xanh thăm với bãi cát trắng mịn trước nhà. Ngôi nhà thật tuyệt vời. Đó là biệt thự một tầng với nét kiến trúc hài hòa giữa phong cách Hawaii hiện đại và cổ xưa. Trong nhà trải toàn thảm Ba Tư cùng với những chậu cây xanh tươi, mượt mà. Ngôi nhà hình chữ U, với một hồ bơi to lớn lọt thỏm ở giữa và hướng ra phía biển rộng gió.

“Con mình nè, nó tên James,” Mike nói.

“Ồ,” tôi giật mình. Có lẽ tôi đã há hốc mồm ra khi bị cuốn hút vào vẻ đẹp tráng lệ của ngôi nhà. “Con cậu trông khéo ra phết,” tôi may mắn trả lời, nhìn ngắm đứa bé sơ sinh. Và khi tôi đứng đó mỉm cười nhìn, đứa bé đang trổ mắt nhìn lại tôi, đầu óc tôi vẫn như bị quay cuồng bởi những thay đổi to tát đã xảy ra trong tầm năm qua. Tôi sống trong một căn cứ quân sự cũ kỹ và nghiêm khắc, chia phòng với ba thanh niên phi công khác bê bết và cầu thả, còn Mike thì sống trong một ngôi nhà trị giá hàng triệu đô với một tổ ấm thật tuyệt vời.

Sau khi dùng xong bữa cơm trưa, người bố giàu lên tiếng: “Như con thấy đó, Mike đã làm xuất sắc việc đầu tư các khoản lời kiếm được từ kinh doanh. Trong hai năm qua, nó đã kiếm được số tiền nhiều hơn số mà ta kiếm được trong hai mươi năm thời trai trẻ. **Kiếm được một triệu đô đầu tiên bao giờ cũng là việc khó khăn nhất.**”

“Thế công việc kinh doanh tốt đẹp chứ?” tôi hỏi, khích lệ cả hai người chia sẻ những kinh nghiệm làm thế nào mà tài sản lại tăng vọt đến thế.

“Công việc kinh doanh thật tuyệt vời,” người bố giàu nói. “Những chiếc máy bay Boeing 747 đời mới không ngừng rước du khách khắp mọi nơi trên thế giới đến Hawaii, làm cho việc kinh doanh cứ phát triển liên tục. Nhưng thành công thực sự của chúng ta lại chủ yếu đến từ đầu tư. Và Mike đang quản lý các khoản đầu tư đó.”

“Chúc mừng cậu,” tôi nói. “Cậu thật là cù.”

“Cám ơn cậu,” Mike nói. “Nhưng không hoàn toàn do mình cả đâu, mà đó chính là nhờ công thức đầu tư của bố mình đấy. Mình chỉ thực hành chính xác theo những gì mà bố đã dạy cho tụi mình về kinh doanh và đầu tư trong những năm tháng trước đây.”

“Bây giờ cậu đã gặt hái thành quả rồi còn gì,” tôi nói. “Mình không thể nào ngờ cậu sống ở đây trong khu giàu nhất của thành phố. Cậu còn nhớ thời tụi mình là những đứa nhỏ nghèo vừa chạy vừa ôm những tấm ván lướt sóng ở ngoài bờ biển không?”

Mike cười. “Nhớ chứ. Tớ còn nhớ mấy lão nhà giàu keo kiệt không cho bọn nhóc tụi mình lướt sóng trong khu bờ biển của họ. Bây giờ thì đến lượt mình lại y như vậy. Có ai mà ngờ tụi mình lại trở nên ...”

Mike đột ngột ngừng nói khi nhận ra mình lỡ lời. Anh nhận ra rằng trong khi anh đang ở đây, tôi vẫn còn sống ở phía bên kia quần đảo trong những khu căn cứ buồn tẻ xám xịt.

“Mình xin lỗi,” anh nói. “Mình... không có ý...”

“Có gì mà xin lỗi,” tôi nhăn nhó cười. “Tôi rất mừng cho cậu. Tôi rất mừng khi thấy cậu giàu có và thành công đến như thế. Cậu rất xứng đáng bởi vì cậu đã tốn nhiều thời gian học cách điều hành kinh doanh. Còn mình sẽ rời quân đội trong một vài năm nữa ngay sau khi hết hạn quân ngũ.”

Cảm thấy có sự căng thẳng giữa Mike và tôi, người bố giàu vội nói chen vào. “Nó đã làm công việc đó tốt hơn ta. Ta rất tự hào về Mike và vợ nó. Còn bây giờ, chiến tranh đã kết thúc và con trở về. Đã đến lượt con rồi đó Robert.”

CON CÓ THỂ ĐẦU TƯ VỚI BỐ VÀ MIKE ĐƯỢC KHÔNG?

“Con muốn đầu tư với bố và Mike,” tôi nôn nóng đáp. “Trong thời gian ở Việt Nam, con để dành được gần 3.000 đô và con muốn dùng số tiền này đầu tư thay vì xài hết. Con có thể đầu tư với bố và Mike được không?”

“Ta sẽ giới thiệu con với một nhà môi giới giỏi,” người bố giàu nói. “Ta chắc chắn ông ta sẽ tư vấn hữu ích cho con, thậm chí ông sẽ cho con một hay hai mách nước có hời.”

“Không, không,” tôi nói. “Con muốn đầu tư vào những thứ mà bố đang đầu tư kia. Thôi mà bố. Bố biết là con thân với cả hai người từ biết bao lâu rồi. Con không muốn gấp tay môi giới đó đâu.”

Căn phòng chìm trong sự yên lặng khi tôi đợi người bố giàu và Mike trả lời. Yên lặng đến mức không khí bắt đầu trở nên căng thẳng.

Cuối cùng tôi lên tiếng, “Con nói điều gì sai à?”

“Không đâu,” Mike nói. “Tôi và bố tôi đang đầu tư vào một số dự án mới rất hấp dẫn, nhưng tôi nghĩ tốt nhất cậu nên liên lạc với người môi giới của chúng ta và bắt đầu đầu tư với anh ta.”

Sự yên lặng lại bao trùm cả căn phòng, chỉ còn lại tiếng lách tách chén dĩa khi người giúp việc dọn bàn ăn. Vợ của Mike nhẹ nhàng xin lỗi

mọi người và ẵm đứa bé lên phòng ngủ, nhường lại căn phòng cho ba người chúng tôi.

“Con không hiểu,” tôi nói. “Trong những năm tháng trước đây con đã làm việc xây dựng kinh doanh chung với hai người. Con đã làm việc để đổi lấy hầu như không gì cả. Con vào đại học theo ý của bố, và nhập ngũ tòng quân cũng theo ý của bố. Giờ đây, khi con bắt đầu lớn tuổi và chỉ còn một vài đồng để đầu tư, bố lại ngại ngùng khi nghe con nói muốn đầu tư với bố. Con thực sự không hiểu. Tại sao lại thế hở bố? Tại sao lại lạnh lùng đến thế? Chẳng lẽ bố muốn gạt con ra ngoài? Chẳng lẽ bố lại không muốn con giàu như Mike và bố?”

“Không phải tớ và bố lạnh lùng với cậu,” Mike nói. “Và cũng không phải tớ và bố muốn gạt cậu ra ngoài hay không mong muốn cậu giàu có. Chỉ có điều là mọi thứ bây giờ đã đổi khác.”

Người bố giàu im lặng gật đầu.

“Ta rất muốn con đầu tư với chúng ta,” cuối cùng ông lên tiếng. “Nhưng làm như thế sẽ vi phạm pháp luật.”

“Vi phạm pháp luật à?” Tôi thốt lên không tin nổi. “Thế cả hai người đang làm một điều gì đó bất hợp pháp à?”

“Không phải,” người bố giàu cười khích. “Ta không bao giờ làm một điều gì trái luật cả. Có nhiều cách làm giàu hợp pháp dễ dàng hơn là mạo hiểm đi tù vì phạm luật con ạ.”

“Và cũng bởi vì bọn mình không muốn phạm luật, cho nên tớ mới nói là nếu cho cậu đầu tư thì bọn mình sẽ vi phạm luật pháp,” Mike nói.

“Đối với Mike và ta, đầu tư vào những dự án đó sẽ không phạm luật. Nhưng đối với con thì bất hợp pháp,” người bố giàu cố tóm gọn vấn đề.

“Tại sao?” tôi hỏi.

“Bởi vì cậu không giàu,” Mike nhẹ nhàng nói. “Những dự án đầu tư đó chỉ dành cho người giàu mà thôi.”

Gâu nói của Mike vừa thốt ra như một lưỡi dao đâm xuyên qua người tôi. Là bạn thân của anh nên tôi thừa biết anh phải khó khăn lắm mới nói lên những lời như thế đối với tôi. Những câu nói của anh càng nhẹ nhàng chừng nào lại càng làm tổn thương trái tim tôi chừng nấy. Tôi bắt đầu cảm giác có khoảng cách tài chính giữa tôi và anh. Trong khi bố của anh và bố tôi đều lập nghiệp từ bàn tay trắng, nhưng anh và người bố giàu đã trở nên giàu có không ngừng. Còn tôi và bố tôi vẫn bị kẹt lại ở phía bên kia của vòng đời. Tôi và Mike chỉ mới 25 tuổi, thế nhưng Mike đã đi trước tôi đến 25 năm về mặt tài chính. Người bố ruột của tôi đã bị thất nghiệp và phải làm lại từ đầu ở tuổi 52, còn tôi thì thậm chí chưa làm được gì cả.

“Con có sao không?” người bố giàu ân cần hỏi.

“Con không sao đâu bố,” tôi trả lời và cố che giấu nỗi đau sâu thẳm trong lòng xuất phát từ mặc cảm tội nghiệp cho gia đình của chính tôi. “Con vừa mới suy nghĩ và đang dò tìm linh hồn của mình bố à,” tôi cố gắng nở một nụ cười gượng gạo.

“Như vậy là con không thể đầu tư với bố và Mike bởi vì con không giàu,” tôi cuối cùng lên tiếng sau khi đối diện trở lại với thực tế trước mắt. “Và nếu như con đầu tư vào những dự án mà bố đang đầu tư, điều đó sẽ vi phạm pháp luật?”

Mike và người bố giàu gật đầu. “Trong một số trường hợp nhất định nào đó,” Mike thêm vào.

“Thế ai dựng nên đạo luật đó?” tôi hỏi.

“Chính phủ liên bang,” Mike trả lời.

“Là SEC đấy,” người bố giàu nói.

“SEC à? SEC là gì vậy” tôi hỏi.

“Là tên viết tắt của ủy ban Giao dịch Chứng khoán,” ông trả lời. “Ủy ban đó ra đời từ những năm ba mươi theo chỉ thị của Joseph Kennedy, cha của cố Tổng thống John Kennedy.”

“Tại sao phải lập ra nó?” tôi hỏi.

Ông cười và nói: “Nó được thành lập nhằm bảo vệ công chúng trước những tên môi giới, chủ kinh doanh và những tay đầu tư bất lương con ạ.”

“Vậy tại sao bố cười? Đó là một việc tốt đáng làm chứ.”

“Đúng vậy, đó là một hành động rất tích cực,” ông nói nhưng vẫn cười khúc khích. “Trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1929, vô số khoản đầu tư tồi tệ, rủi ro được bán ra công chúng. Lường gạt, thông tin giả nhan nhản khắp nơi. Do đó, SEC được thành lập để ngăn chặn hiện trạng tiêu cực này. Đó là một cơ quan vừa có chức năng lập pháp và hành pháp, vừa có một vai trò rất quan trọng. Nếu không có SEC, khủng hoảng và hỗn loạn sẽ xảy ra liên miên con ạ.”

“Vậy tại sao bố lại cười?” tôi tiếp tục hỏi.

“Bởi vì ngoài chức năng bảo vệ công chúng trước những khoản đầu tư tồi tệ, nó còn ngăn công chúng khỏi cơ hội tiếp cận với những khoản đầu tư tốt nhất,” ông nghiêm túc nói.

“Nếu như vậy thì công chúng sẽ đầu tư vào đâu?”

“Vào những khoản đầu tư ‘sạch sẽ’, những khoản đầu tư tuân theo các quy định hướng dẫn của SEC.”

“Thế thì đó có gì sai đâu nào?”

“Không có gì sai cả. Ta cho rằng đó là một ý tưởng rất hay. Chúng ta phải có luật lệ và phải tuân theo luật lệ. SEC chịu trách nhiệm toàn bộ những chuyện đó.”

“Thế thì tại sao bố lại cười? Con biết bố quá rõ mà bố. Con biết một khi bố cười, bố đang ngầm ám chỉ một điều gì khác.”

“Ta đã bảo con rồi mà,” ông nói. “Ta cười vì SEC vừa bảo vệ công chúng trước những khoản đầu tư tồi tệ, vừa ngăn cản họ tiếp cận những khoản đầu tư tốt nhất.”

“Và đó có phải chẳng là một trong những nguyên nhân khiến cho người giàu càng giàu hơn?” tôi dè dặt hỏi.

“Đúng vậy,” ông nói. “Ta cười là vì ta thấy được sự trớ trêu đó của toàn bộ vấn đề. Mọi người đầu tư đều muốn làm giàu. Nhưng vì họ không giàu nên không có cơ hội tiếp cận những khoản đầu tư làm cho họ giàu. Chỉ khi nào con giàu có, con mới có thể đầu tư vào những khoản đó của thế giới người giàu. Và do đó, người giàu cứ mỗi lúc một giàu hơn. Theo ta, đó mới chính là sự trớ trêu của cuộc đời.”

“Nhưng tại sao lại như thế được kia chứ?” tôi hỏi. “Chẳng lẽ những điều đó nhằm để bảo vệ ngăn cản người nghèo và giới trung lưu với người giàu à?”

“Không nhất thiết như vậy đâu cậu à,” Mike chen vào. “Tớ nghĩ điều đó thực sự chỉ nhằm bảo vệ người nghèo và giới trung lưu với chính họ mà thôi.”

“Tại sao cậu lại nghĩ như vậy?” tôi hỏi.

Người bố giàu nói: “Bởi vì thường có nhiều khoản đầu tư tồi tệ hơn những khoản đầu tư tốt. Mọi khoản đầu tư dù tốt hay xấu đều trông giống nhau cả. Cần phải có nhiều kinh nghiệm và hiểu biết mới có thể nhìn ra khoản đầu tư nào là tốt hay xấu. Để có thể đạt được trình độ đầu tư lão luyện, con phải có khả năng nhận biết sắc bén đâu là khoản đầu tư sẽ giúp con làm giàu và khoản nào sẽ đẩy con đến chỗ nguy hiểm. Đơn giản là hầu hết mọi người đều không có vốn liếng kiến thức và kinh nghiệm như thế. Này Mike, con hãy mang ra đây hồ sơ đầu tư mới nhất mà chúng ta đang xem xét.”

Mike vào phòng làm việc của mình và mang ra một xấp hồ sơ đầy ắp những hình vẽ, bảng biểu và bản đồ.

“Đây là một dự án đầu tư mà mình đang xem xét bỏ vốn vào,” Mike vừa nói vừa ngồi xuống. “Đó còn được gọi là một chứng khoán chưa đăng ký, có khi được gọi là hình thức gọi vốn tư.”⁴

Đầu óc tôi trở nên tê liệt khi Mike đưa cho tôi lướt qua các trang tài liệu chi chít những chữ, hình vẽ và bảng biểu tính toán mức độ rủi ro và lợi nhuận đầu tư. Tôi thử người ra khi Mike cỗ giải thích với tôi những gì anh suy nghĩ và cho đây là một cơ hội đầu tư tuyệt vời.

Nhận thấy tôi bị quay cuồng trong mớ thông tin quá tải và đầy những thuật ngữ lạ lẫm, người bố giàu liền cắt ngang lời Mike và nói với tôi. “Đó là những gì mà ta muốn Robert thấy.”

Ông chỉ vào một đoạn văn nhỏ in trên bìa trước xấp hồ sơ và đọc lên thành tiếng. “Miễn áp dụng Luật chứng khoán năm 1933”.

“Ta muốn con nắm được chuyện này,” ông nói.

Tôi nhoài người tới trước để có thể đọc rõ hơn những dòng chữ li ti trong đoạn văn mà Người chỉ cho tôi. Những dòng chữ như thế này:

“Hình thức đầu tư này chỉ dành cho các nhà đầu tư đủ điều kiện. Một nhà đầu tư được coi là đủ điều kiện nếu người đó:

- Có tài sản thực trị giá từ một triệu đô trở lên; hoặc
- Có nguồn thu nhập mỗi năm từ 200.000 đô trở lên trong những năm liên tiếp vừa qua (hoặc 300.000 đô nếu có chồng hay vợ), và có nguồn thu nhập tương đương trong năm hiện tại.”

Tôi ngã người vào ghế và nói: “Điều đó giải thích tại sao bố bảo con không thể đầu tư cùng với bố. Dự án đầu tư này chỉ dành cho người giàu.”

“Hoặc người có thu nhập cao,” Mike nói.

“Không chỉ những điều kiện đó khắt khe thôi đâu, mà khoản đầu tư tối thiểu yêu cầu phải có là 35.000 đô. Đó là giá một cổ phần đầu tư đòi hỏi cho dự án này.”

“35.000 đô!” tôi há hốc miệng. “Thật là quá nhiều tiền và quá nhiều rủi ro. Cậu bảo đó là số tiền tối thiểu mà một nhà đầu tư phải có kia à?”

Người bố giàu gật đầu. “Thế chính phủ trả lương phi công cho con bao nhiêu?”

“Con được trả mức lương 12.000 đô một năm, cộng thêm các khoản trợ cấp bay và tác chiến. Thế nhưng hiện tại con không biết mức lương của con bao nhiêu khi đóng quân tại Hawaii này. Con có thể hưởng trợ cấp sinh hoạt, nhưng chắc chắn không nhiều đâu, và cũng chẳng thàm gì với mức sinh hoạt thực tế ở Hawaii.”

“Như vậy khoản tiền tiết kiệm 3.000 đô của con thật là một cỗ găng rất đáng khen đấy,” người bố giàu, vừa nói vừa động viên tôi. “Con đã để dành được gần 25% thu nhập của con rồi còn gì.”

Tôi gật đầu, nhưng từ trong thâm tâm tôi biết rõ mình còn ở phía sau xa lăm so với mức một nhà đầu tư được liệt vào hàng có đủ điều kiện.

“Thế thì con nên làm gì đây?” tôi hỏi: “Con có thể đưa 3.000 đô này cho bố để nhập vào vốn đầu tư và sau đó chúng ta sẽ chia lợi nhuận một khi đầu tư thành công?”

“Chúng ta có thể làm như vậy,” Người nói. “Thế nhưng chúng ta không muốn đề nghị con cách đó và sẽ không bao giờ dùng cách đó đối với con cả.”

“Tại sao? Tại sao lại không đổi với con?” tôi gặng hỏi.

“Con đã được ta trang bị một nền tảng kiến thức khá vững về tài chính. Và con có thể vượt xa mức của nhà đầu tư đủ điều kiện, trở thành một tay đầu tư lão luyện nếu con muốn. Khi đó, con sẽ giàu có vượt xa gấp ngàn lần những giấc mơ lớn nhất của con.”

“Thế giữa nhà đầu tư đủ điều kiện và nhà đầu tư lão luyện có gì khác nhau hở bố?” tôi hỏi và cảm thấy một ngọn lửa hy vọng ấm áp nhen nhúm trong lòng.

“Cậu hỏi đúng lầm,” Mike mỉm cười nói và nhận ra bạn mình đã thoát khỏi những mặc cảm tự ti.

“Một nhà đầu tư đủ điều kiện theo định nghĩa là một người có đủ điều kiện về tiền bạc. Nhà đầu tư này còn được gọi là nhà đầu tư chuyên nghiệp,” người bối giàu giải thích. “Nhưng chỉ có tiền bạc không thôi không làm cho con trở thành một nhà đầu tư lão luyện.”

“Khác nhau thế nào hở bối?” tôi gắng hỏi.

“Con có xem trên báo hôm qua đưa tin về một ngôi sao điện ảnh Hollywood vừa mới bị lỗ hàng triệu đô trong một vụ đầu tư bê bối không?” ông hỏi.

Tôi gật đầu và nói: “Con có đọc. Anh ta không chỉ lỗ hàng triệu đô, mà còn phải trả thuế cho những khoản thu nhập không thuế trước đây từ vụ đầu tư đó.”

“Đó là ví dụ về nhà đầu tư đủ điều kiện đó con à,” ông tiếp tục giải thích. “Không nhất thiết có nhiều tiền con mới trở thành một tay đầu tư lão luyện. Chúng ta thường nghe có biết bao nhiêu bác sĩ, luật sư, ca sĩ bị thua lỗ trong những lần đầu tư không đâu. **Những người đó có nhiều tiền nhưng không có sự lão luyện.** Họ không biết đầu tư vào đâu cho an toàn mà vẫn có lãi cao. Mọi khoản đầu tư đối với họ đều giống như nhau. Họ không biết vụ đầu tư nào là tốt hay xấu. Những người như thế tốt hơn là nên mua những khoản đầu tư ‘sạch sẽ’, còn không thì nên mướn một vị quản lý tài chính chuyên nghiệp mà họ tin tưởng để đầu tư giúp họ.”

“Thế bối định nghĩa một tay đầu tư lão luyện là thế nào?” tôi hỏi.

“Một nhà đầu tư lão luyện cần phải có 3K,” ông ứa lời.

“3K à? 3K là gì?”

Ông rút một tờ giấy từ xấp hồ sơ và viết những chữ này.

1. *Kiến thức*
2. *Kinh nghiệm*
3. *Khoản tiền dư dồi dào*

“Đó chính là 3K,” ông nói. “Đạt được ba thứ đó, con sẽ trở thành nhà đầu tư lão luyện.”

Tôi vừa nhìn vào những dòng chữ của ông vừa nói: “Như vậy vị diễn viên đó có thừa tiền nhưng lại không có kiến thức và kinh nghiệm.”

Ông gật đầu. “Và cũng có nhiều người có kiến thức nhưng lại thiếu kinh nghiệm, và vì không có kinh nghiệm thực tế nên lại không có khoản tiền dư thừa để đầu tư.”

“Những người đó hay nói “Tôi biết mà” khi cậu giải thích một điều gì đó với họ, thế nhưng họ lại không thực hiện những gì họ biết,” Mike thêm vào. “Một vị giám đốc ngân hàng hay nói “Tôi biết rồi” với mình và bối, nhưng vì một lý do nào đó ông ta lại không làm được những gì ông ta biết.”

“Và điều đó giải thích tại sao ông ta không có nhiều tiền dư,” tôi nói.

Người bối giàu và Mike đều gật đầu.

Cuộc đối thoại tạm dừng và căn phòng chìm vào sự yên lặng.

“Con đang suy nghĩ gì thế?” người bối giàu hớp xong một ngụm cà phê và hỏi tôi.

“Con đang suy nghĩ con sẽ muốn trở thành ai khi đã trưởng thành,” tôi trả lời.

“Cậu muốn trở thành ai thế?” Mike hỏi.

“Mình đang nghĩ có lẽ mình sẽ trở thành một nhà đầu tư lão luyện,” tôi nhanh miệng trả lời. “Cho dù cấp bậc đó được định nghĩa như thế nào đi nữa.”

“Rất khôn ngoan,” người bối giàu lên tiếng. “Con đã có một bước khởi đầu khá tốt, đó chính là nền tảng kiến thức tài chính của con. Giờ đây chỉ cần tốn thời gian để tích lũy kinh nghiệm.”

“Làm thế nào biết được mình đã có đủ cả hai bối?” tôi hỏi.

“Khi mà con có nhiều tiền dư trong tay,” ông mỉm cười.

Khi ấy, cả ba chúng tôi đều nâng ly nước của mình lên, cung nhau và nói: “Vì những khoản tiền dư.”

Người bố giàu tiếp tục: “Và vì tương lai một nhà đầu tư lão luyện.”

“Vì tương lai một nhà đầu tư lão luyện và vì những khoản tiền dư,” tôi lặng lẽ lặp đi lặp lại những câu nói ấy trong đầu mình. Tôi thấy thích, những từ đó cứ mãi ngân nga bên tai tôi.

Giờ đây đã đến lúc tôi tự quyết định cuộc đời. Ý tưởng học hỏi để trở thành một tay đầu tư lão luyện thật hấp dẫn đối với tôi. Tôi có thể tiếp tục học hỏi ở người bố giàu vì tôi đã có những kinh nghiệm cần thiết. Lần này, người bố giàu sẽ hướng dẫn tôi như những người lớn với nhau.

HAI MUOI NĂM SAU

Vào khoảng năm 1993, tài sản đồ sộ của người bố giàu được chia cho con cái và cháu chắt của ông. Trong vòng hàng trăm năm tới, những người thừa kế tài sản của Người sẽ không cần phải lo lắng về tiền bạc. Mike đã tiếp nhận những tài sản kinh doanh chính yếu và đã xuất sắc phát triển, mở rộng vương quốc tài chánh của người bố giàu - một vương quốc mà Người đã lập nên từ đôi bàn tay trắng. Tôi đã chứng kiến vương quốc đó từ lúc thành lập cho đến lúc phát triển vững mạnh trong suốt cuộc đời tôi.

Tôi phải mất 20 năm mới đạt được những gì mà tôi nghĩ chỉ mất trong khoảng 10 năm. “Một triệu đô đầu tiên kiếm được bao giờ cũng là phần khó khăn nhất.”

Nhưng khi hồi tưởng lại, tôi nhận thấy kiếm được một triệu đô đầu tiên không khó, mà **khó khăn ở chỗ giữ được số tiền đó và bắt nó làm việc lại cho bạn**. Tôi đã có thể về hưu vào năm 1994 ở tuổi 47, hoàn toàn tự do về tài chính và thụ hưởng cuộc sống tự do của mình. Nhưng về hưu sớm đối với tôi không thú vị bằng đầu tư như một tay lão luyện. Có thể cùng tham gia đầu tư với Mike và người bố giàu là một mục đích mà tôi khao khát đạt được. Cái ngày mà Mike và người bố giàu bảo tôi không

đủ giàu để đầu tư với họ năm 1973, là một ngày quan trọng nhất trong đời tôi, và cũng là ngày tôi đặt ra mục tiêu trở thành một nhà đầu tư lão luyện cho mình.

Dưới đây là danh sách những khoản đầu tư được coi như dành cho những nhà đầu tư đủ điều kiện và lão luyện:

1. *Gọi vốn đầu tư*
2. *Các gói đầu tư địa ốc và hợp tác có trách nhiệm hữu hạn*
3. *Gọi vốn trước khi niêm yết ra công chúng lần đầu*
4. *Chứng khoán niêm yết ra công chúng lần đầu (IPO - mặc dù hình thức này mọi nhà đầu tư đều có thể mua nhưng không phải dễ tiếp cận với các khoản này)*
5. *Sát nhập doanh nghiệp; mua lại doanh nghiệp*
6. *Cho vay vốn để bắt đầu kinh doanh*
7. *Các quỹ bảo hiểm tài chính*

Đối với một nhà đầu tư trung bình, các hình thức đầu tư kể trên mang quá nhiều tính rủi ro. Rủi ro ở đây không phải do bản chất của các khoản đầu tư đó, mà do người đầu tư trung bình không có kiến thức, kinh nghiệm hay khoản tiền dư để có thể hiểu rõ cơ chế hoạt động của những hình thức đầu tư này. Hiện tại, tôi hoàn toàn ủng hộ SEC trong việc bảo vệ hạn chế các nhà đầu tư không đủ điều kiện đối với những hình thức đầu tư ấy, bởi vì chính tôi đã phạm nhiều lỗi lầm và tính toán sai trong suốt con đường học hỏi của mình.

Ngày nay, tôi đang đầu tư vào những khoản đầu tư ấy như một nhà đầu tư lão luyện. Và những người giàu trên thế giới đầu tư tiền của họ vào chính những hình thức đầu tư đó.

Mặc dù đôi khi tôi bị lỗ, nhưng lợi nhuận kiếm được từ những khoản đầu tư thành công khác dư sức trang trải những khoản lỗ ấy. Tôi đạt được mức lợi nhuận 35% là chuyện bình thường, nhưng ít khi đạt được mức lợi nhuận 1.000%. Tôi tập trung đầu tư vào những hình thức đó bởi vì

chúng rất sôi động và đầy thách thức. Đó không phải đơn thuần là chuyện mua 100 cổ phiếu này hay bán đi 100 cổ phiếu khác. Cũng không phải là chuyện quan tâm đến mức cao thấp của tỷ số p/e⁵.

Quyển sách này không nói về các khoản đầu tư.

Quyển sách này nói về bản thân người đầu tư.

CON ĐƯỜNG

Quyển sách này không bàn về các khoản đầu tư, mà chủ yếu nói về người đầu tư và con đường trở thành một nhà đầu tư lão luyện. Quyển sách này sẽ giúp bạn khám phá bản thân mình để tìm ra con đường đạt đến 3K: kiến thức - kinh nghiệm - và khoản tiền dư dồi dào.

Quyển I đề cập đến con đường học hỏi của tôi khi còn nhỏ. Quyển II bàn đến việc tích lũy kinh nghiệm của tôi khi đã trưởng thành từ năm 1973 đến năm 1994. Quyển sách này được viết trên cơ sở những bài học tôi thu thập được từ những thực tế sống động, và chuyển những bài học tích lũy đó thành 3K để có thể trở thành một nhà đầu tư lão luyện.

Vào năm 1973, toàn bộ vốn liếng của tôi chỉ có 3.000 đô để đầu tư và không hề có một tí kiến thức hay kinh nghiệm thực tế nào. Đến năm 1994, tôi đã trở thành một tay đầu tư lão luyện.

Cách đây hơn 20 năm, người bố giàu đã nói: “Cũng như có nhiều kiểu nhà khác nhau dành cho người giàu, người nghèo và người trung lưu, các khoản đầu tư cũng vậy. Nếu con muốn đầu tư vào những thứ mà người giàu đầu tư, con không phải chỉ giàu mà thôi. Con cần phải trở thành một nhà đầu tư lão luyện, chứ không chỉ một người giàu bỏ tiền đầu tư.”

5 GIAI ĐOẠN TRỞ THÀNH MỘT NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN

Người bố giàu đã chia chương trình phát triển của tôi thành 5 giai đoạn riêng biệt mà tôi sẽ thể hiện qua các bài học ở các chương trong

quyển sách này. Năm giai đoạn đó là:

1. Bạn có sẵn sàng trở thành nhà đầu tư chưa?
2. Bạn muốn trở thành nhà đầu tư loại nào?
3. Làm cách nào xây dựng cho mình một việc kinh doanh vững mạnh?
4. Ai là nhà đầu tư lão luyện?, và
5. Trả lại

Quyển sách này được viết dưới hình thức hướng dẫn, chứ không đưa ra một câu trả lời cụ thể. Mục đích của quyển sách là nhằm giúp cho bạn hiểu được những câu hỏi nào cần hỏi. Người bõ giàu nói: “Con không thể dạy cho một ai đó trở thành nhà đầu tư lão luyện. Nhưng một người có thể học hỏi để trở thành nhà đầu tư lão luyện. Điều đó cũng giống như việc tập xe đạp vậy. Ta không thể dạy con đạp xe, nhưng con vẫn có thể học cách đạp xe. Tập xe đạp đòi hỏi phải chịu rủi ro, phải dám thử, sửa dần dần và có hướng dẫn rõ ràng. Đầu tư cũng như thế. Nếu con không dám chấp nhận rủi ro, con sẽ nói là con không muốn học. Và nếu như con không muốn học, làm thế nào ta có thể dạy con được.”

Nếu bạn tìm kiếm một quyển sách về những mách nước đầu tư, cách làm giàu chụp giựt hay một bí quyết đầu tư nào đó của người giàu, thì quyển sách này không dành cho bạn. Quyển sách này thực sự đề cập đến quá trình học hỏi hơn là đầu tư đơn thuần. Đối tượng của quyển sách là những người muốn học hỏi về đầu tư, những người muốn tự tìm kiếm cho mình một con đường làm giàu riêng hơn là đi tìm một con đường làm giàu bằng phẳng, trơn tru.

Nếu mục đích của bạn là sự học hỏi và tìm kiếm, bạn sẽ nhận thấy năm giai đoạn của người bõ giàu chính là năm giai đoạn mà những nhà đầu tư tỷ phú trên thế giới đã trải qua. Bill Gates - cha đẻ tập đoàn Microsoft, Warren Buffet - nhà đầu tư giàu nhất của Mỹ; Thomas Edison - người sáng lập tập đoàn General Electric, tất cả họ đều đi qua những giai đoạn phát triển này. Cũng chính những giai đoạn đó mà các nhà triệu

phú, tỷ phú trẻ tuổi của ngành công nghiệp Internet hay “chấm com” hiện đang trải qua ngay trong lứa tuổi hai mươi hoặc ba mươi. Sự khác nhau duy nhất giữa hai thế hệ đó là trong thời đại thông tin các thanh niên đó đi qua năm giai đoạn ấy nhanh hơn. Và có lẽ bạn cũng có thể làm được chuyện đó.

BẠN CÓ DÁM LÀ MỘT PHẦN CỦA CUỘC CÁCH MẠNG HAY KHÔNG?

Những gia đình thật sự giàu có đã ra đời trong thời đại Công nghiệp. Điều đó cũng đang xảy ra tương tự trong thời đại thông tin ngày nay.

Hiện tại, tôi nhận thấy có một hiện tượng tương phản là xã hội chúng ta càng có nhiều thanh niên trở thành triệu phú hay tỷ phú trong độ tuổi hai mươi, ba mươi và bốn mươi, trong khi vẫn có những người bốn mươi tuổi hay hơn sống chật vật trên từng đồng lương ít ỏi kiếm được của mình. Một nguyên nhân của khoảng cách này chính là sự giao ca giữa thời đại Công nghiệp và thời đại Thông tin. Người ta thường nói rằng khi thời cơ thích hợp đến, một ý tưởng có thể đạt được một sức mạnh quyền lực vô song. Và cũng chẳng có gì tệ hại hơn khi một người nào đó vẫn khư khư bám giữ những tư tưởng hay suy nghĩ đã lỗi thời.

Đối với bạn, quyển sách này có thể là một cách nhìn về những tư tưởng cũ và tìm kiếm những tư tưởng mới mẻ đổi mới với sự giàu có. Quyển sách cũng có thể là một mô-típ để đổi đời bạn. Sự đổi đời đó có thể là một bước chuyển biến triệt để và quyết liệt giống như sự lột xác xã hội khi thời đại Công nghiệp nhường vị trí lịch sử cho thời đại Thông tin. Quyển sách cũng có thể là tấm gương soi chiếu lại chính bạn để bạn có thể tự tìm ra một hướng đi tài chính mới cho cuộc đời mình. Quyển sách sẽ giúp bạn tập cách suy nghĩ như một nhà kinh doanh và một nhà đầu tư hơn là một người làm công hoặc một người làm tư.

Tôi đã mất rất nhiều năm để đi qua những giai đoạn đó, và hiện tại tôi vẫn còn trong cuộc hành trình ấy. Sau khi đọc quyển sách này, bạn có thể xem xét việc đi qua năm giai đoạn này, hoặc bạn có thể cho là con đường

phát triển đó không phù hợp với mình. Tuy nhiên, nếu bạn chọn đi qua năm giai đoạn, cuộc hành trình sẽ nhanh hay chậm hoàn toàn tùy thuộc vào bạn. Hãy nhớ rằng quyển sách này không dạy cho bạn cách làm giàu nhanh. Sự chọn lựa có nên đi qua quá trình phát triển tính cách cá nhân và hiểu biết của mình hay không, bạn có thể quyết định ngay sau khi đọc hết phần 1 của quyển sách - phần chuẩn bị tư tưởng và tinh thần trước khi bạn dám đặt đôi chân bé bỏng của mình lên cuộc hành trình kỳ diệu đó.

BẠN CÓ SẴN SÀNG TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ CHƯA?

Người bõ giàu thường nói: “Tiền sẽ là bất cứ thứ gì con muốn.”

Ý của ông là tiền xuất phát từ chính tư tưởng và suy nghĩ của mình. Nếu một người hay nói: “Kiếm tiền không dễ tí nào cả”, thế thì người đó có thể sẽ kiếm tiền khó khăn thật. Nếu người khác nói: “Ôi tôi sẽ không bao giờ giàu được”, hoặc “Làm giàu thật khó”, những điều đó có thể trở thành số phận thực sự của người đó. Còn nếu một người nói: “Cách duy nhất làm giàu là làm việc cực nhọc”, người đó có thể làm việc quần quật thật. Nếu một người nói: “Nếu tôi có nhiều tiền, tôi sẽ bỏ vào ngân hàng bởi vì tôi không biết làm gì với nó cả”, có thể điều ấy sẽ xảy ra y như vậy. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy có biết bao nhiêu người trên thế giới hiện đang suy nghĩ và hành động y như thế.

Người bõ giàu từng cảnh cáo tôi việc chuẩn bị tinh thần để trở thành một nhà đầu tư lão luyện cũng giống như quá trình chuẩn bị tâm lý trong cuộc chinh phục đỉnh núi Everest hay xuống tóc đi tu. Ông so sánh hài hước như thế, thế nhưng ông muốn tôi lưu ý không nên coi nhẹ tí nào việc chuẩn bị tư tưởng để làm giàu. Ông nói với tôi: “Sự bắt đầu của con y như ta. Con khởi sự mà trong tay không có một đồng nào cả. Những gì con có chỉ là niềm tin mãnh liệt và một ước mơ làm giàu khát khao cháy. Mặc dù có biết bao người mơ ước điều đó, nhưng ít ai có thể biến nó thành hiện thực. Hãy tập trung suy nghĩ và chuẩn bị tâm lý của mình bởi vì con sẽ học cách đầu tư mà rất ít người được cho phép đầu tư. Con sẽ nhìn thấy thế giới đầu tư từ bên trong nó chứ không phải từ bên ngoài.

Có biết bao con đường đời dễ dàng hơn và những cách đầu tư nhẹ nhàng hơn cho con chọn lựa. Cho nên, hãy suy nghĩ thật kỹ và hãy sẵn sàng nếu con quyết định chọn nó là con đường của chính cuộc đời con."

CHƯƠNG 2

Vun đắp nền móng tài sản

Vào năm 25 tuổi, tôi đã vỡ lẽ ra những điều mà hồi còn nhỏ tôi không hiểu hết những gì người bố giàu đã dạy cho tôi. Tôi đã nhận ra trong suốt thời gian dài đó, ông đã lo chăm bẵm vun đắp nền móng tài sản của mình. Ông bắt đầu lập nghiệp từ khu phố nghèo của thành phố, sống đạm bạc, lo kinh doanh, mua địa ốc và tập trung thực hiện theo kế hoạch của mình. Giờ đây, tôi mới hiểu rõ kế hoạch của người bố giàu là trở thành đại phú. Lúc Mike và tôi lên cấp ba, ông đã phát triển hệ thống tài sản của mình ra những khu vực lân cận của Hawaii, mua lại các công ty làm ăn yếu kém và tích lũy địa ốc. Khi chúng tôi vào đại học, ông trở thành một trong những nhà đầu tư có tầm cỡ ở Hono-lulu và các khu vực khác nhau ở Waikiki. Giờ đây, ông và gia đình đang tận hưởng những trái lành quả ngọt của bao công sức lao động của mình. Thay vì sống trong khu nghèo nhất ở vùng ngoại ô thành phố, ông đã dọn vào khu dân cư giàu nhất ở Honolulu. Bề ngoài, gia đình ông trông chẳng có vẻ gì giàu có so với các nhà hàng xóm khác. Thế nhưng, tôi thừa biết Mike và bố của anh rất giàu bởi tôi đã được ông cho xem các bản báo cáo tài chính đã được kiểm toán mà không phải người nào cũng được ông cho xem.

Trong khi đó, bố ruột của tôi vừa mới thất nghiệp. Lúc ông ở đỉnh cao của sự nghiệp cũng chính là lúc ông bị guồng máy chính trị ở tiểu bang Hawaii nghiền nát. Bố tôi đã mất hết mọi thứ mà ông đã làm việc cật lực mới đạt được chỉ vì ông đã giúp vận động tranh cử cho đối thủ của sếp ông. Ông không có một nền tảng tài sản nào. Mặc dù ông đã 52 tuổi trong khi tôi chỉ mới 25 tuổi, nhưng chúng tôi lại có cùng một điểm xuất phát về tài chính. Cả hai chúng tôi đều không có tiền. Chúng tôi đều có bằng đại học, có thể kiếm được một công việc ổn định, nhưng chúng tôi không hề có một tí tài sản thực nào trong tay. Đêm hôm ấy, nằm trăn trọc lặng lẽ trong doanh trại, tôi biết tôi đang có một cơ hội hiếm có trong tay để chọn hướng đi cho cuộc đời mình. Sở dĩ tôi cho đó là hiếm

bởi vì rất ít người có cơ hội chứng kiến, so sánh hai cuộc đời khác nhau của hai người bố, và từ đó chọn cho mình một hướng đi đúng. Sự chọn lựa đó đối với tôi thật không dễ và không nên khinh thường một tí nào.

NHỮNG KHOẢN ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI GIÀU

Mặc dù đêm đó vô số ý tưởng quay cuồng trong đầu tôi, nhưng chỉ có một ý tưởng đã làm phán khích tôi hơn hẳn là có những khoản đầu tư dành cho người giàu cũng như những khoản đầu tư dành cho mọi người khác. Khi tôi còn nhỏ và làm việc cho người bố giàu, ông chỉ luôn đề cập đến việc xây dựng kinh doanh. Giờ đây khi ông đã trở nên giàu có, tất cả những gì ông quan tâm là những khoản đầu tư dành cho người giàu. Sau bữa ăn trưa, ông đã giải thích với tôi: “Lý do duy nhất khiến ta xây dựng kinh doanh là vì việc kinh doanh có thể giúp ta mua tài sản và ta có thể tham gia vào những khoản đầu tư của người giàu. Không có kinh doanh, ta sẽ không thể nào đủ sức đầu tư vào những khoản của người giàu con a.”

Người bố giàu sau đó nhấn mạnh đến sự khác nhau giữa một người làm công và một chủ doanh nghiệp đi mua đầu tư. Ông nói: “Đa số các khoản đầu tư dành cho người làm công đều rất mắc. Thế nhưng với công việc kinh doanh, ta đều có thể mua những khoản đầu tư đó.” Tôi không hiểu rõ lắm câu nói của ông, nhưng tôi tin sự khác nhau là rất quan trọng. Giờ đây, tôi trở nên hết sức tò mò và nôn nóng muốn biết được sự khác nhau đó. Đêm ấy, tôi cứ mong trời mau sáng để có thể gọi điện lại cho người bố giàu. Và tôi đã mang những từ “cơ hội đầu tư dành cho người giàu” êm ái đó vào giấc ngủ của mình.

NHỮNG BÀI HỌC ĐƯỢC TIẾP TỤC

Khi tôi gọi cho ông sáng hôm sau, ông đã sẵn sàng để dạy tôi tiếp. Ông đã gần như giao hết mọi việc kinh doanh cho Mike và về hưu sớm. Thay vì chơi gôn cả ngày, ông muôn làm một thứ gì khác có ý nghĩa hơn.

Chúng tôi hẹn nhau ăn trưa ở một nhà hàng dọc bờ biển Waikiki. Thời tiết hôm đó thật tuyệt vời, những ánh nắng ấm áp tràn xuống bờ biển xanh dịu dàng, êm ái. Tôi mặc quần phục khi đến gặp ông vì ngay sau buổi hẹn đó, tôi phải bay trở về căn cứ ngoài biển khơi.

Người bố giàu gật đầu bảo tôi ngồi và hỏi: “Thế sau khi hết hạn quân ngũ năm tới, con dự định sẽ làm gì?”

“Ba người bạn phi công của con đã tìm được việc với các hãng hàng không. Mặc dù tình hình kinh tế hiện nay rất khó khăn nhưng họ bảo có thể tìm được cho con một việc làm nhờ những mối quan hệ của họ.”

“Thế con đang suy nghĩ sẽ làm việc cho một hãng hàng không à?” ông hỏi.

Tôi chầm chậm gật đầu. “Ồ, đó là những gì con đang làm, và đang suy nghĩ. Mức lương khá tốt, còn các khoản phúc lợi thì không chê được. Hơn nữa, lịch trình bay của con khá kín,” tôi nói. “Sau cuộc chiến đó, con đã trở thành một phi công khá giỏi. Nếu con có cơ hội bay thêm một năm nữa với một hãng hàng không nhỏ, con có thể đảm nhiệm những chuyến phi cơ vận tải hạng nặng.”

“Thế đó là những gì con nghĩ con sẽ làm ư?” ông hỏi.

“Không đâu bố,” tôi trả lời. “Không bao giờ kể từ sau bữa cơm trưa hôm qua tại căn nhà mới của Mike, và nhất là sau những chuyên đã xảy ra với bố của con. Đêm hôm qua con đã trăn trọc không ngủ được, và con cứ suy nghĩ mãi về những điều bố nói về đầu tư. Con biết nếu con có một công việc ổn định với một hãng hàng không nào đó, con vẫn có thể trở thành một nhà đầu tư đủ điều kiện. Nhưng con cũng nhận ra rằng cả đời con sẽ không bao giờ đi xa hơn mức đó.”

Người bố giàu lặng lẽ gật đầu. “Thế những gì ta nói đã gõ trúng tim con,” ông khẽ nói.

“Đúng như vậy bố à,” tôi trả lời. “Con đã hồi tưởng lại những bài học mà bố đã dạy cho con hồi nhỏ. Nay giờ con đã lớn, và những bài học đó có ý nghĩa thật mới mẻ với con.”

“Thế con nhớ được những gì?” ông hỏi.

“Con nhớ bố đã cắt lương 10 xu một giờ của con, và bắt con làm việc không công,” tôi trả lời. “Con nhớ bài học đó chính là ***không nên sa vào sự nghiệp ngập đối với tiền bạc.***”

Người bố giàu mỉm cười và nói: “Bài học đó thật không dễ dàng chút nào.”

“Đúng vậy đó bố,” tôi trả lời. “Nhưng bài học đó cũng thật tuyệt vời. Bố ruột của con đã nỗi giận với bố đấy. Nhưng giờ đây, bố con lại đang sống không lương. Sự khác nhau duy nhất là bố con đã 52 tuổi trong khi hồi ấy con chỉ mới 9 tuổi. Sau bữa hôm qua, con đã tự thề với mình sẽ không bao giờ sống một cuộc đời chỉ biết bám vào sự ổn định công việc chỉ vì con cần một đồng lương để sinh sống. Cũng chính vì thế, con sẽ không chắc xin việc ở hàng hàng không đâu. Và cũng vì thế mà con rất mong muốn gặp được bố hôm nay. Con muốn ôn lại những bài học của bố, làm thế nào bắt đồng tiền làm việc cho mình và con không phải làm việc suốt-đời-vì-tiền. Nhưng lần này, con học với bố như một người lớn cơ. Bố hãy làm cho các bài học khó hơn và chi tiết hơn.”

“Con còn nhớ bài học đầu tiên của ta là gì không?” ông hỏi.

“Người giàu không làm việc vì tiền,” tôi đáp ngay. “Nhưng người giàu biết cách bắt đồng tiền làm việc lại cho họ.”

Một nụ cười rạng rỡ nở trên khuôn mặt ông. Ông biết tôi đã lắng nghe và ghi nhớ những lời dạy của ông từ khi tôi còn bé. “Tốt lắm con ạ,” ông đáp. “Đó chính là nền tảng để trở thành một nhà đầu tư. Tất cả những nhà đầu tư đều phải học cách bắt đồng tiền làm việc cật lực lại cho chính mình.”

“Đó chính là điều con muốn học, bố à,” tôi đáp. “Con muốn học hỏi và muốn truyền lại cho bố con những kinh nghiệm của bố. Tình hình bố của con hiện giờ rất tồi tệ bởi vì ông phải làm lại mọi thứ từ đầu ở tuổi 52.”

“Ta biết, ta biết con ạ.” Người đáp.

Vào buổi đẹp trời đó, những bài học về đầu tư của tôi đã bắt đầu. Những bài học nối tiếp nhau thành năm giai đoạn, và ở mỗi giai đoạn tôi lại càng hiểu biết sâu sắc hơn về quá trình tư duy của người bố giàu cũng như kế hoạch đầu tư của ông. Những bài học đã bắt đầu từ việc chuẩn bị sẵn sàng về mặt tinh thần và khả năng kiểm soát bản thân, bởi vì chỉ khi ấy đầu tư mới thực sự có hiệu quả. Đầu tư là một quá trình bắt đầu và kết thúc với việc kiểm soát bản thân mình.

Đêm đó, tôi đã bắt đầu chuẩn bị cho mình về mặt tinh thần khi chọn lựa giữa sự ổn định công ăn việc làm - như theo lối sống của người bố nghèo của tôi, và sự vun đắp nền móng tài sản cho mình - như theo lối sống của người bố giàu. Đó là sự chọn lựa sẽ trở nên giàu, nghèo hay trung lưu. Đó là một quyết định rất quan trọng bởi vì cho dù bạn chọn một vị trí đứng nào đó trong cuộc đời này - là nghèo, giàu hay trung lưu, mọi thứ trong cuộc sống của bạn cũng sẽ đều thay đổi.

CHƯƠNG 3

Bài học đầu tư số 1:

Sự chọn lựa

Những bài học đầu tư của người bố giàu bắt đầu. “Khi nói đến tiền bạc và đầu tư, mọi người có ba nguyên nhân hay lựa chọn cơ bản. Đó là:

1. An toàn;
2. Thoải mái;
3. Giàu có.

Ông tiếp tục giải thích: “Cả ba chọn lựa đó đều quan trọng. Sự khác nhau trong cuộc sống của mỗi người chủ yếu là do chọn lựa nào được ưu tiên trước.” Ông giải thích rằng hầu hết mọi người khi đầu tư tiền bạc của mình đều theo thứ tự đó. Nói cách khác, khi họ ra những quyết định về tiền bạc, an toàn là điều quan trọng nhất, rồi mới đến sự thoải mái và tiếp theo sau là giàu có. Chính vì vậy, hầu hết mọi người đều đặt an toàn

lên thứ tự ưu tiên trước nhất. Một khi họ có một nghề nghiệp ổn định và vững chắc, họ mới tập trung đến sự thoải mái. Chọn lựa cuối cùng đối với phần lớn mọi người là sự giàu có.

Người bố giàu đã nói: “Ai ai cũng mơ ước được giàu có, nhưng đó không phải là chọn lựa hàng đầu của họ. Cũng chính vì thứ tự ưu tiên của các chọn lựa đó mà chỉ có 3 người trong 100 người Mỹ là giàu. Nếu việc trở nên giàu có phá vỡ sự thoải mái hay gây cảm giác không an toàn, phần lớn mọi người sẽ thôi không nghĩ đến việc làm giàu nữa. Điều đó cũng giải thích tại sao có rất nhiều người chuyên đi tìm kiếm những mách nước đầu tư chụp giựt. Người nào đặt sự an toàn ổn định và thoải mái lên hàng đầu thường cố đi tìm kiếm những cách làm giàu nhanh, dễ dàng, không có rủi ro và tiện lợi. Rất ít người trở nên giàu có nhờ một khoản đầu tư may mắn, nhưng thường những người này cũng sẽ mất hết mọi số lời kiếm được đó mà thôi.”

GIÀU CÓ HOẶC HẠNH PHÚC

Tôi thường nghe nhiều người nói: “Tôi thà có hạnh phúc hơn là giàu có.” Riêng tôi, tôi không bao giờ hiểu nổi câu nói đó cả bởi vì tôi đã từng trải qua những lúc giàu nghèo trong cuộc sống. Trong cả hai tình huống, tôi đều có những lúc hạnh phúc và không hạnh phúc. Tôi không hiểu nổi tại sao mọi người lại cho rằng mình cần phải chọn lựa giữa hạnh phúc và giàu có.

Khi tôi suy nghĩ về bài học này, tôi chiêm nghiệm ra rằng thực sự điều mà những người ấy muốn nói chính là: “Tôi thà cảm thấy ổn định, an toàn và thoải mái hơn là giàu có.” Đó là vì một khi những người ấy không có cảm giác an toàn và thoải mái, họ sẽ không có hạnh phúc.

Riêng tôi, tôi thà chấp nhận bấp bênh và chật vật để được trở nên giàu có. Tôi đã từng nghèo, từng giàu, từng hạnh phúc và từng không hạnh phúc. Thế nhưng, tôi có thể chắc chắn một điều với bạn rằng khi tôi nghèo và không hạnh phúc, sự bất hạnh đó càng tệ hại hơn so với lúc tôi giàu có và không hạnh phúc.

Tôi cũng không thể nào hiểu nổi câu nói: “Tiền bạc không làm cho bạn hạnh phúc.” Mặc dù câu nói ấy có thể đúng ở một số khía cạnh nào đó, nhưng tôi vẫn luôn cảm thấy được thoái mái khi trong túi tôi có tiền. Có tiền nhận vào bao giờ cũng đem lại một cảm giác tuyệt vời hơn khi mắc nợ phải trả.

Vào năm 1973, tôi đã xếp thứ tự các chọn lựa cho chính mình như thế này:

1. Giàu có
2. Thoải mái
3. An toàn

Trên khía cạnh tiền bạc và đầu tư, cả ba chọn lựa này đều quan trọng, xếp thứ tự chúng là một quyết định rất cá nhân mà bạn cần phải làm trước khi bắt đầu đầu tư vào một cơ hội nào đó. Người bố nghèo của tôi đã chọn “an toàn” là ưu tiên thứ nhất, trong khi người bố giàu đã chọn “giàu có” là mục tiêu trên hết.

CHƯƠNG 4

Bài học đầu tư số 2 :

Bạn nhìn thấy thế giới nào?

Một trong những sự khác nhau nổi bật giữa người bõ giàu và người bõ nghèo của tôi là cách nhìn về thế giới của mỗi người. Người bõ nghèo luôn coi thế giới là một sự khan hiếm về tiền bạc, được phản ánh trong những câu nói như thế này của ông: "Con nghĩ tiền mọc trên cây à?", hoặc "Con nghĩ là bõ được làm bằng tiền hay sao?", hoặc "Ta không mua nổi thứ ấy đâu."

Khi ở bên cạnh người bõ giàu, tôi lại nhận thấy cách nhìn của ông về thế giới hoàn toàn khác hẳn. Ông có thể nhìn thấy một thế giới thật nhiều tiền, và do đó ông hay phát biểu những câu nói đại loại thế này: "Đừng lo lắng về tiền bạc. Nếu chúng ta biết làm những điều đúng, lúc nào chúng ta cũng kiếm được nhiều tiền cả," hoặc "Đừng vì không có tiền mà con lại cho rằng con không mua nổi thứ con muốn."

Vào năm 1973, trong một lần dạy tôi về tiền bạc, ông nói: "Chỉ có hai vấn đề về tiền bạc mà thôi. Một là không có đủ tiền. Hai là có quá nhiều tiền. Thế con muốn gặp vấn đề nào về tiền bạc đây?"

Trong những lớp đầu tư do tôi dạy, tôi thường dành nhiều thời gian cho đề tài này. Phần lớn nhiều người xuất thân từ những gia đình giàu có, không gặp khó khăn thiếu thốn về tiền bạc. Vì **tiền chỉ là một ý tưởng**, một khái niệm, cho nên nếu bạn cứ quan niệm là không lúc nào mình có đủ tiền, thì thực tế cuộc đời của bạn sẽ xảy ra y như vậy. Một trong những thuận lợi mà tôi có được chính là có cơ hội trải qua và sống thực tế với hai gia đình có hai vấn đề khác hẳn nhau về tiền bạc. Và tôi dám cam đoan với bạn là cả hai hiện trạng tiền bạc đó đều không tốt cả.

Người bõ giàu từng bình luận về một hiện tượng thường gặp trong xã hội: "Nhiều người bõng trở nên giàu sụ - chẳng hạn như thừa kế một gia

tài kếch sù, hoặc trúng số độc đắc, đều thường nghèo trở lại. Đó là do về mặt tâm lý, những người ấy trước đây chỉ biết có một thế giới không có đủ tiền. Và khi xài hết gia tài từ trên trời rơi xuống đó, họ lại quay trở về với thế giới trước đây của họ: một thế giới không có đủ tiền."

Một trong những vật lộn lớn nhất trong đời tôi chính là làm sao xoay chuyển quan niệm một thế giới không có đủ tiền của mình. Kể từ năm 1973 trở về sau, người bố giàu đã dạy cho tôi cách suy nghĩ về tiền bạc, phương cách làm việc và đạt được mục tiêu làm giàu. Người bố giàu thực sự tin rằng những người nghèo vẫn hoàn nghèo đơn giản là vì họ chỉ biết có một thế giới tồn tại trước mắt họ. Ông nói:

"Những gì con thấy về tiền bạc trong tâm tưởng của con cũng chính là những gì con thấy về tiền bạc thực sự ngoài đời. Con sẽ không thể nào thay đổi cuộc đời thực của con nếu như con không thay đổi trước hết thế giới nội tâm của con về tiền bạc."

Người bố giàu đã tóm lược những nguyên nhân về quan điểm khan hiếm mà ông đã nhìn thấy từ những thái độ sống khác nhau của mọi người:

1. Bạn càng cần sự ổn định an toàn bao nhiêu, thì càng có sự khan hiếm trong cuộc đời của bạn bấy nhiêu.
2. Bạn càng cạnh tranh chừng nào, thì đời sống của bạn càng khan hiếm. Đó chính là lý do tại sao mọi người cạnh tranh nhau trong công việc, trong khen thưởng đề bạt, và trong điểm thi đua học tập ở trường.
3. Để đạt được sự phong phú trong cuộc sống, một người cần có nhiều kỹ năng hơn, sáng tạo hơn và biết hợp tác. Những người có đầu óc sáng tạo, có kỹ năng kinh doanh, tài chính, và biết hợp tác thường đạt được một cuộc sống dư dả tiền bạc.

Tôi có thể nhìn thấy ngay sự khác nhau đó trong cách sống của hai người bố. Người bố ruột của tôi luôn khuyến khích tôi chơi an toàn và

tìm kiếm sự ổn định an toàn. Trong khi đó, người bố giàu lại khuyến khích tôi phát triển các kỹ năng và sự sáng tạo.

Trong những lần trò chuyện về đề tài khan hiếm đó, người bố giàu thường lấy ra một đồng xu và nói với tôi: "Khi một người nói 'Tôi không có khả năng mua nổi nó,' người ấy chỉ thấy có một mặt của đồng tiền. Khi con biết đặt câu hỏi: 'Làm thế nào tôi có thể mua nổi nó?', đó chính là lúc con bắt đầu nhìn ra mặt bên kia của đồng tiền, vấn đề ở chỗ, ngay cả khi mọi người thấy được mặt bên kia của đồng tiền đi nữa, họ chỉ nhìn thấy bằng mắt thường của mình. Chính vì vậy, người nghèo chỉ thấy những gì người giàu làm trên bề mặt mà không thấy được những suy tính trong đầu của họ. Nếu con muốn thực sự thay được mặt bên kia của đồng tiền, **con cần phải thấy được những gì đang diễn ra trong đầu của một người giàu con a.**"

Nhiều năm sau, khi chứng kiến nhiều người trúng số độc đắc trở nên nghèo túng, tôi đã nhờ người bố giàu giải thích về hiện tượng này. Ông trả lời: "Một người bỗng dưng được quá nhiều tiền và sau đó bị phá sản vì những người ấy chỉ thấy có một mặt của đồng tiền. Nói cách khác, họ xử lý số tiền ấy theo cách họ thường làm trước đây, và chính cách xài tiền ấy đã khiến cho họ nghèo túng hoặc phải sống chật vật trở lại như trước khi họ có tiền. Họ chỉ nhìn thấy một thế giới không có đủ tiền. Đối với những người đó, điều an toàn nhất mà họ nên làm là gửi số tiền đó vào ngân hàng và sống bằng khoản tiền lãi tiết kiệm. Nhưng cũng có những người nhìn thấy được mặt bên kia của đồng tiền, và nhanh chóng nhân đôi số tiền ấy mà không gặp rủi ro nào hết."

Vào cuối thập niên tám mươi, sau khi người bố giàu quyết định rửa tay gác kiếm và giao phó lại vương quốc tài chính của mình cho Mike, ông đã gọi hẹn gặp tôi. Trước khi trò chuyện, ông cho tôi xem số dư một tài khoản ngân hàng của ông với 39 triệu đô tiền mặt trong đó. Khi tôi vẫn còn há hốc mồm vì kinh ngạc, ông nói: "Đó chỉ mới là một tài khoản của ta thôi con a. Sở dĩ ta tự cho mình về hưu là vì luân chuyển số tiền ấy để đầu tư vào những khoản sinh lời khác vốn là một công việc toàn thời

con ạ. Và ta nhắc lại công việc toàn thời ấy cứ mỗi năm lại có nhiều thách thức hơn, khó khăn hơn."

Khi sắp chia tay, ông nói: "Ta đã bỏ nhiều năm trời ròng rã để huấn luyện Mike cách xây dựng cỗ máy sản xuất ra tiền. Giờ đây, sau khi ta về hưu, nó sẽ vận hành cỗ máy mà ta đã dày công xây dựng. Lý do khiến ta rút khỏi sân chơi là vì ta rất yên tâm với Mike. Nó không chỉ biết cách vận hành cỗ máy đó, mà còn biết cách sửa chữa khi có trục trặc xảy ra. Phần lớn bọn con nhà giàu thường tiêu tán hết số tiền do bố mẹ chúng để lại cho dù bọn chúng lớn lên trong một thế giới đầy ắp tiền bạc. Đó là vì chúng nó không bao giờ chịu học hỏi cách xây dựng một cỗ máy làm ra tiền, hay cách sửa chữa cỗ máy ấy khi bị hỏng hóc. Bọn ấy lớn lên trong thế giới bên kia của đồng tiền, nhưng không bao giờ học được làm thế nào để đi đến thế giới đó. Còn con, con có cơ hội dưới sự dìu dắt của ta có thể làm nên bước đột phá sang thế giới bên kia của đồng tiền."

Yếu tố then chốt trong việc kiểm soát bản thân tôi chính là việc kiểm soát thế giới nội tâm của mình về tiền bạc. Lúc nào tôi cũng phải tự nhắc nhở mình là ngoài kia có một thế giới rất nhiều tiền, bởi vì trong tận sâu thẳm trái tim và trí óc của mình tôi luôn có cảm giác mình chỉ là một người nghèo.

Bất cứ khi nào tôi có cảm giác hoảng sợ hay kinh khiếp dày vò bao tử của mình, mà cảm giác đó thường phát xuất từ nơi s không có đủ tiền, người bố giàu đã tập cho tôi một trong những bài tập vận động tinh thần khá đơn giản: Hãy đọc lên câu này và suy nghĩ, "Có hai vấn đề về tiền bạc. Một là không có đủ tiền, và hai là có quá nhiều tiền. Thế tôi sẽ chọn vấn đề nào đây?" Cứ hỏi câu hỏi ấy trong đầu mình cho dù lúc ấy cả con người tôi đang trong trạng thái khủng hoảng, sợ hãi về tiền bạc.

Tôi không phải là loại người sống mơ tưởng hay loại người chỉ tin vào sức mạnh của sự quả quyết. Tôi đã thường xuyên đặt câu hỏi đó cho mình để có thể chống lại quan điểm về tiền bạc mà tôi được thừa hưởng từ gia đình của mình. Một khi cảm xúc lắng dịu và thản kinh trở về trạng thái bình thường, tôi liền vắt óc tìm kiếm những giải pháp khắc phục những khó khăn về tiền bạc mà tôi đang gặp phải. Giải pháp chính là

những câu trả lời hay hướng đi mới mẻ, hoặc tìm kiếm những người tư vấn khác, hoặc tham dự một lớp học về vấn đề mà tôi còn yếu. Mục đích chủ yếu khi tôi đặt câu hỏi là để khống chế trạng thái sợ hãi của bản thân tôi, để giúp tôi có thể lắng dịu lại, bình tâm lại và tiếp tục tiến lên phía trước.

Tôi nhận ra phần lớn mọi người thường để sự khủng hoảng, sự sợ hãi đó đánh bại bản thân mình và khống chế suốt cuộc đời mình. Và cứ thế, những người ấy mãi mãi bị kẹt trong trạng thái hoảng sợ, không dám chấp nhận rủi ro về tiền bạc. Như tôi đã đề cập trước đây trong quyển II, mọi người thường để cho cảm xúc chiếm lĩnh và cai trị cuộc đời họ. Những cảm xúc đó là nỗi sợ hãi, sự nghi ngờ mà từ đó dẫn đến sự hạ thấp bản thân và thiếu tự tin.

Vào đầu thập niên chín mươi, nhà tỷ phú trong lĩnh vực bất động sản, Donald Trump, bị nợ gần 1 tỷ đô và tập đoàn của ông bị nợ gần 9 tỷ. Một nhà báo hỏi ông có lo lắng không. Ông đã trả lời: "Lo lắng chỉ tốn thời gian. **Thay vì lo lắng, tôi tập trung suy nghĩ cách giải quyết những khó khăn chồng chất đó.**" Tôi nhận thấy một trong những nguyên nhân chính khiến cho mọi người không giàu được là bởi vì họ lo lắng quá nhiều cho những chuyện không đâu.

Bài học đầu tư số 2 của người bỗng giàu chính là phải tập nhìn cho được cả hai thế giới tiền bạc đó: một thế giới không có đủ tiền và một thế giới có quá nhiều tiền. Sau đó, mới cần có một kế hoạch tài chính. Người bỗng giàu rất tin tưởng vào một kế hoạch tài chính cần phải có lúc bạn không có đủ tiền, cũng như một kế hoạch tài chính khác cần phải có lúc bạn trở nên có quá nhiều tiền. Ông nói: "Nếu con không chuẩn bị trước một kế hoạch khi con có quá nhiều tiền, sớm hay muộn con sẽ mất hết toàn bộ số tiền con kiếm được và quay lại với một kế hoạch duy nhất mà con chỉ biết trước đây, cũng như 90% dân số thế giới chỉ biết có mỗi một thế giới không có đủ tiền."

SỰ ỔN ĐỊNH AN TOÀN VÀ SỰ KHẨU HIỂM

Người bõ giàu n  o: "M  t người c  ng d  i t  m s  u   n định an toàn ch  ng n  o, cuộc đ  i của người   y s  c  ng g  p nhi  u s  u khan hi  m ch  ng   y. S  u   n định an toàn v   và s  u khan hi  m l  u  n l  a bạn đồng hành của nhau. M  t trong nh  ng l  y do khiến cho quy luật 90/10 l  u  n d  ng l  a v   h  u h  t mọi người chỉ bi  t d  i t  m s  u   n định suốt cuộc đ  i họ, m   l  e ra họ n  n d  i t  m nh  ng k  y n  ng v   tài chính. M  t khi con c  ng c  o nhi  u k  y n  ng v   tài chính ch  ng n  o, th   đ  i con s  c  ng phong phú v   d  y d  y ti  n b  c ch  ng n  y."

Chính nh  ng k  y n  ng tài chính đó d  a giúp cho người b  o giàu đ  u s  c d  e s  o h  u đ  u được nhi  u đ  ia   c c  o giữa trị nh  t    Hawaii mặc dù khi   y ông không c  o nhi  u ti  n. Chính nh  ng k  y n  ng tài chính đó d  a giúp cho nhi  u người c  o đ  u sức mạnh ch  p l  y m  t cơ hội nào đ  o v   bi  n n  o thành m  t ch  u v  t đ  e tr  ng v  ng đ  n h  ng triệu đ  l  a. H  u h  t mọi người đ  u th  y đ  u được cơ hội, nh  ng b  i v   họ không thể bi  n cơ hội   y thành ti  n nên họ c  ng t  m ki  m s  u   n định an toàn nhi  u h  n. Người b  o giàu c  n n  o: "M  t người c  ng d  i t  m s  u   n định an toàn, th   người   y c  ng   t th  y các cơ hội xung quanh. Nh  ng người   y chỉ th  y c  o m  t m  t c  u đồng ti  n, v   s  c  ng không bao giờ th  y đ  u được m  t kia c  u n  o. C  ng nh  u c  u thủ b  ng ch  y v  i đ  ai Yogi Bera đ  a từng n  o: 'Ch  i c  n đ  nh tr  ng 7 l  n trong 10 l  n l  a anh s  c  ng c  o tên trong danh sách nh  ng c  u thủ với đ  ai.'" N  i cách khác, nếu bạn đ  p b  ng 1000 l  n trong suốt cuộc đ  i c  u thủ ch  uyen nghiệp c  u m  n, v   n  u nh  u bạn chỉ c  n đ  p tr  ng 700 l  n, bạn s  c  ng đ  u được liệt vào hàng ng  u nh  ng c  u thủ xuất sắc. Th   m   ph  n l  n mọi người l  i qu   ch  u t  m đ  n s  u an toàn   n định đến mức chỉ c  n "đ  nh tr  ng" m  t l  n trong đ  i th  i, họ c  ng t  m cách n   tr  nh.

CHƯƠNG 5

Bài học đầu tư số 3:

Tại sao đầu tư thường rối rắm?

Một ngày nọ, tôi đang ngồi đợi người bố giàu trong phòng làm việc trong khi ông đang bận điện thoại. Ông nói những câu thật lạ tai, đại loại như: "Thế anh *choi dài* ngày hôm nay à?", "Nếu *lãi suất đặc biệt* hạ thì *mức chênh lệch* ra sao?", "Được rồi, được rồi. Bây giờ thì tôi hiểu tại sao anh lại đi mua *hợp đồng quyền mua bán hai chiều* để giữ được như mức cũ?", "Anh tính *choi ngắn* cổ phiếu đó à? Tại sao lại không dùng *hợp đồng quyền mua cổ phiếu*?"

Khi ông buông điện thoại, tôi liền nói: "Con chẳng hiểu những gì bố nói trên điện thoại cả. Đầu tư thật là rối rắm khó hiểu."

Ông mỉm cười: "Những gì ta nói không phải thực sự là đầu tư đâu con ạ."

Người bố giàu lại cười và nói: "Trước hết, những người khác nhau thường quan niệm về đầu tư rất khác nhau. Chính điều đó đã làm cho đầu tư trông có vẻ rối rắm khó hiểu đó con. Thế nhưng những gì mà hầu hết mọi người gọi là đầu tư đều chẳng phải là đầu tư. Tất cả mọi người đều đề cập đến những khía cạnh khác nhau, nhưng họ lại tưởng rằng mình đều đang nói về cùng một đề tài."

"Gì vậy bố?", tôi thắc mắc không hiểu được, "Tất cả mọi người đều đề cập đến những khía cạnh khác nhau, nhưng họ lại tưởng rằng mình đều đang nói về cùng một đề tài? Con không hiểu."

Người bố giàu phá lên cười thật to. Và bài học bắt đầu.

"ĐẦU TƯ CÓ Ý NGHĨA KHÁC NHAU ĐỐI VỚI NHỮNG NGƯỜI KHÁC NHAU"

Khi người bõ giàu bắt đầu bài học ngày hôm đó, ông đã lặp di lặp lại câu nói ấy.

Dưới đây là tóm tắt những gì tôi đã rút ra từ bài học quan trọng đó.

NHỮNG NGƯỜI KHÁC NHAU ĐẦU TƯ VÀO NHỮNG THÚ KHÁC NHAU

- Một số người đầu tư bằng cách sinh con thật nhiều. Có một đại gia đình chính là một phương cách bảo đảm cuộc sống của họ, sau này khi về già họ được các con của mình chăm sóc.
- Một số người đầu tư vào một nền học vấn tốt, có một công việc ổn định và nhiều phúc lợi. Bản thân họ và những kỹ năng có được trở thành tài sản của chính họ.
- Một số người đầu tư vào những tài sản bên ngoài.

Khoảng 45% dân số nước Mỹ đều có cổ phiếu ở các công ty. Tỷ lệ này càng lúc càng tăng khi mọi người nhận ra sự an toàn ổn định trong công việc cũng như khả năng có việc làm suốt cả đời.

CÓ NHIỀU CÔNG CỤ ĐẦU TƯ KHÁC NHAU

- Cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hổ tương, bất động sản, bảo hiểm, hàng hóa, tiền tiết kiệm, đồ sưu tập, kim loại quý hiếm, quỹ bảo đảm, v.v...
- Mỗi một nhóm trên lại được phân loại thành nhiều nhóm nhỏ, chẳng hạn:

Cổ phiếu có thể được chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Cổ phiếu thông thường
2. Cổ phiếu ưu đãi
3. Cổ phiếu có bảo hành

4. Cổ phiếu các công ty nhỏ
5. Cổ phiếu các tập đoàn
6. Cổ phiếu chuyển đổi
7. Cổ phiếu kỹ thuật
8. Cổ phiếu ngành
9. Vân vân và vân vân

Bất động sản có thể được chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Nhà ở
2. Văn phòng cho thuê
3. Trung lâm thương mại
4. Chung cư
5. Nhà kho
6. Bến bãi
7. Đất sản xuất
8. Đất sản xuất gần đường lộ
9. Vân vân và vân vân

Quỹ hổ tương có thể được chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Quỹ chỉ số
2. Quỹ tăng trưởng năng động
3. Quỹ khu vực
4. Quỹ thu nhập
5. Quỹ đóng
6. Quỹ cân bằng

7. Quỹ trái phiếu nhà nước
8. Vân vân và vân vân

Bảo hiểm có thể được chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Bảo hiểm nhân thọ trọn đời, theo định kỳ hay biến đổi
 2. Bảo hiểm toàn bộ, hay toàn bộ biến đổi
 3. Bảo hiểm hỗn hợp (vừa trọn đời vừa theo định kỳ trong cùng một chính sách)
 4. Bảo hiểm tử vong người đầu, người thứ hai hoặc người cuối cùng.
 5. Bảo hiểm sử dụng để trợ vốn hợp đồng mua bán
 6. Bảo hiểm sử dụng cho thăng thưởng quản trị và các khoản thưởng khác không chi trả ngay
 7. Bảo hiểm sử dụng để trang trải các khoản thuế bất động sản
 8. Bảo hiểm sử dụng cho các khoản phúc lợi ưu trí không điều kiện
 9. Vân vân và vân vân
- Có nhiều sản phẩm đầu tư khác nhau dùng cho mục đích khác nhau. Đó là lý do tại sao để tài đầu tư thường rối rắm khó hiểu.

CÓ NHỮNG KIỂU ĐẦU TƯ KHÁC NHAU

Người bõ giàu dùng từ "kiểu" để ám chỉ cho những kỹ thuật, phương pháp hoặc công thức mua bán, trao đổi hay giữ các sản phẩm đầu tư.

- Mua, giữ và cầu nguyện (chơi dài)
- Mua rồi bán (trao đổi)

- Bán rồi mua (chơi ngắn)
- Quyền mua và quyền bán
- Giữ trung bình chi phí đồng đô
- Môi giới (trao đổi không kiếm lời)
- Tiết kiệm

Nhiều người đầu tư được phân loại theo kiểu đầu tư và hình thức đầu tư của họ.

- Tôi là người mua bán chứng khoán.
- Tôi đầu cơ vào địa ốc.
- Tôi sưu tầm các đồng tiền quý hiếm.
- Tôi mua bán các quyền hợp đồng future hàng hóa.
- Tôi là người mua bán hàng ngày.
- Tôi tin tưởng vào tiền gửi ở ngân hàng.

Đó chính là những ví dụ về các loại người đầu tư khác nhau, sản phẩm đầu tư chuyên biệt và các kiểu đầu tư khác nhau của họ. Tất cả những điều đó càng làm tăng sự rối rắm của đầu tư, bởi vì nút dưới thuật ngữ "đầu tư" những người ấy chỉ thực sự là:

- Những kẻ cờ bạc
- Những tay đầu cơ tích trữ
- Những người mua bán
- Những người tiết kiệm
- Những kẻ mơ mộng
- Những kẻ thất bại

CHẮNG CÓ AI LÀ KẺ SÀNH SỎI MỌI THỨ

"Đầu tư có ý nghĩa khác nhau đối với những người khác nhau," người bõ giàu nói. "Không có ai sành sỏi về mọi thứ cả, bởi vì có rất nhiều sản phẩm đầu tư và kiểu đầu tư khác nhau."

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ MỘT KHUYNH HƯỚNG RIÊNG CỦA MÌNH

Một người thường chơi chứng khoán sẽ nói, "Cổ phiếu là hình thức đầu tư tuyệt vời nhất." Một người đam mê địa ốc sẽ nói, "Bất động sản chính là nền tảng của mọi sự giàu có." Còn một người không ưa vàng sẽ phát biểu, "Vàng là một thứ hàng hóa lỗi thời."

Và nếu như bạn thêm vào đó các kiểu đầu tư khác nhau, chắc chắn bạn sẽ bị rối ngay. Một số người cho rằng: "Hãy đa dạng hóa. Đừng bỏ hết mọi quả trứng bạn có vào trong một cái tổ." Thế nhưng những người khác, như Warren Buffet - nhà đầu tư vĩ đại nhất của nước Mỹ chẳng hạn, lại nói: "Đừng đa dạng hóa. Hãy bỏ hết mọi quả trứng bạn có vào trong một cái rổ và theo dõi nó cẩn thận."

Tất cả những khuynh hướng rất cá nhân của những người được gọi là chuyên gia đầu tư, càng làm cho đầu tư trở thành một đề tài rắc rối và hết sức khó hiểu.

CÙNG MỘT THỊ TRƯỜNG NHƯNG CÓ NHIỀU HƯỚNG KHÁC NHAU

Mỗi người có cách nhìn, cách đánh giá khác nhau về hướng chuyển động của thị trường và tương lai nền kinh tế thế giới, điều này càng làm cho việc đầu tư thêm rối rắm. Nếu bạn từng xem các chuyên mục về tài chính trên ti vi, bạn sẽ thấy có một số vị chuyên gia nào đó hùng hổ phát biểu: "Thị trường đã quá nhiệt rồi. Trong vòng sáu tuần tới, chúng sẽ sụp đổ." Thế nhưng chỉ mười phút sau, một vị chuyên gia khác xuất hiện trên màn hình và trấn an: "Thị trường sẽ còn đi lên nữa. Sẽ không có khủng hoảng xảy ra."

NHẬP CUỘC TRỄ

Một người bạn gần đây đã hỏi tôi: "Cứ mỗi lần tôi nghe thấy một cổ phiếu hấp dẫn nào đó, khi tôi nhảy vào mua là giá thị trường lại sụt. Điều đó chẳng khác nào tôi đi mua ở giá cao và ngày hôm sau, cổ phiếu được rao là hấp dẫn đó lại bắt đầu tụt giá. Tại sao tôi cứ luôn bị nhập cuộc trễ vậy anh?"

Một than phiền khác mà tôi thường nghe lại là: "Cổ phiếu ấy giảm giá nên tôi bán đi. Thế mà qua ngày hôm sau, nó leo lên trở lại. Tại sao vậy?"

Tôi gọi đó là hiện tượng "*nhập cuộc trễ*", hoặc hiện tượng "*bán quá sớm*", vẫn đề với đầu tư thường ở chỗ một khi một cổ phiếu hay một quỹ nào đó được đánh giá, xếp hạng số một trên thị trường trong vòng hai năm qua thường là cổ phiếu đó, hay quỹ đó đã được các nhà đầu tư thực sự kiểm lời rồi. Những người ấy đã biết nhảy vào cuộc chơi ngay từ đầu và biết nhảy ra khi ở mức giá cao nhất. Đối với tôi, chẳng có gì đáng sợ hơn khi nghe một người nào đó huênh hoang: "Tôi mua cổ phiếu đó ở mức giá 2 đô và hiện giờ đang là 35 đô." Những câu chuyện như thế, hay những mách nước như thế chẳng làm cho tôi được lời lộc gì cả mà chỉ càng làm tôi kinh khiếp. Đó chính là lý do tại sao mà ngày nay mỗi khi tôi nghe những câu chuyện kiếm tiền hay làm giàu nhanh chóng như thế trên thị trường, tôi chỉ lặng lẽ bỏ đi mà không cần phải nghe thêm gì cả. Đối với tôi, những điều đó không phải là đầu tư thực sự.

DẤY CHÍNH LÀ LÝ DO TẠI SAO ĐẦU TƯ LẠI TRỞ NÊN RỐI RẮM PHÚC TẠP

Người bối giùm thường nói: "Đầu tư sở dĩ trở nên rối rắm, phức tạp bởi vì đó là một đề tài rất rộng lớn. Nếu con nhìn quanh, con sẽ thấy mọi người đầu tư vào những thứ khác nhau. Hãy nhìn vào những thiết bị điện trong nhà con xem. Chúng chính là những sản phẩm của những công ty mà người khác bỏ tiền vào đầu tư. Nguồn điện con đang xài chính là từ một công ty điện lực cung cấp mà người ta đầu tư vào. Một khi con hiểu

được điều đó, con sẽ nhìn ra cùng một bức tranh đối với chiếc xe của con, bình ga, vỏ xe, dây thắt an toàn, cây gạt nước, bộ đề máy, đường sá, các dải phân cách trên đường, lon nước ngọt, đồ đặc nội thất, trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng, ngân hàng, khách sạn, v.v... Tất cả những thứ đó sở dĩ xuất hiện và tồn tại là do có một người nào đó đã đầu tư sản xuất ra chúng, làm cho sản phẩm hàng hóa xã hội phong phú, và đời sống con người ngày một văn minh. Đó mới chính là đầu tư thực sự đấy con ạ."

Và người bố giàu đã kết thúc bài học của mình về đầu tư với câu nói thế này, "Đối với hầu hết mọi người, đầu tư là một đề tài phức tạp và rắc rối chỉ bởi vì những gì mà mọi người gọi là đầu tư đều không phải là đầu tư thực thụ."

Trong chương tiếp theo, người bố giàu đã hướng dẫn tôi giảm bớt sự phức tạp khó hiểu của đầu tư, và chỉ cho tôi thấy đầu tư thực sự là gì.

CHƯƠNG 6

Bài học đầu tư số 4:

Đầu tư là một kế hoạch, chứ không phải là một kỹ thuật hay sản phẩm

Nhiều người thường hỏi tôi: "Tôi có 10.000 đô để đầu tư. Theo anh, tôi nên đầu tư vào đâu bây giờ?"

Câu trả lời của tôi luôn luôn là: "Anh có một kế hoạch không?"

Cách đây vài tháng, tôi được mời tham gia một chương trình phát thanh trực tiếp ở San Francisco. Chủ đề chương trình hôm đó là đầu tư và người dẫn chương trình là một nhà môi giới khá nổi tiếng trong vùng. Một cú điện thoại của một bạn nghe đài muốn được hướng dẫn về đầu tư. "Tôi 42 tuổi. Tôi hiện có một công việc khá tốt nhưng không có nhiều tiền. Mẹ của tôi hiện sở hữu một căn nhà trị giá 800.000 đô và chỉ còn nợ ngân hàng 100.000 đô. Bà nói bà sẽ cho tôi dùng trị giá căn nhà thế chấp để vay vốn đầu tư. Theo ông, tôi nên đầu tư vào đâu? Vào cổ phiếu hay địa ốc?"

Tôi trả lời: "**Thế ông có một kế hoạch không?**"

"Tôi chẳng cần kế hoạch nào cả," người đàn ông đáp.

"Tôi chỉ muốn ông cho tôi biết nên đầu tư vào đâu. Tôi muốn biết ý kiến ông về cổ phiếu và địa ốc, cái nào tốt hơn."

"Tôi biết ông đang muốn gì thưa ông... thế nhưng xin lỗi ông, ông **có một kế hoạch không?**" Tôi cố hỏi lại một cách hết sức lịch sự.

"Tôi đã bảo ông là tôi không cần một kế hoạch gì hết," vị thính giả trả lời. "Tôi đã bảo ông là mẹ tôi sẽ cho tôi tiền. Do đó, tôi sẽ có tiền nên không cần kế hoạch. Tôi hiện đang sẵn sàng để đầu tư đây. Tôi chỉ muốn biết theo ông thị trường chứng khoán tốt hơn hay xấu hơn thị trường bất

động sản. Tôi cũng muốn biết tôi nên xài bao nhiêu tiền của mẹ tôi để mua một căn nhà mới cho tôi. Trong vùng vịnh này, giá cả cứ tăng vùn vụt và tôi không muốn đợi lâu hơn nữa."

Tôi quyết định sử dụng một "chiến thuật" khác và hỏi ông ta: "Nếu ông hiện 42 tuổi và có một công việc khá tốt, vậy tại sao ông không có tiền? Nếu ông làm tiêu số vốn vay, liệu mẹ anh có đủ sức gánh thêm một khoản nợ khác nữa không? Và nếu ông bị mất việc, thị trường lại sụp đổ, liệu ông có đủ sức trả nợ căn nhà mới mà ông không thể bán được nó ở mức giá ông đã mua hay không?"

Vị thính giả đó đã trả lời thế này trên đài, trước khoảng 400.000 người nghe. "Đó không phải là chuyện của ông. Tôi tưởng ông là nhà đầu tư. Ông không cần soi mói vào đời tư của tôi để mách nước cho tôi đầu tư. Và ông không được đụng đến mẹ của tôi. Những gì tôi muốn chỉ là một lời khuyên về đầu tư, chứ không phải tư vấn về đời tư của tôi."

TƯ VẤN ĐẦU TƯ CHÍNH LÀ TƯ VẤN ĐỜI TƯ

Một trong những bài học quan trọng nhất tôi học được từ người bố giàu chính là: "Đầu tư là một kế hoạch, chứ không phải là một kỹ thuật hay một sản phẩm." Người còn nói tiếp: "Đầu tư là một kế hoạch rất riêng, rất cá nhân."

Trong một buổi học về đầu tư, ông đã hỏi tôi: "Con có biết tại sao có nhiều kiểu xe ôtô hay xe tải khác nhau không?"

Tôi suy nghĩ một hồi rồi cuối cùng trả lời: "Con cho rằng là vì có nhiều người khác nhau có nhu cầu không giống nhau. Một người sống độc thân thì không cần có chiếc xe bảy chỗ, thế nhưng một gia đình có 5 đứa con thì lại rất cần."

"Đúng vậy," người bố giàu nói. "Chính vì thế mà các sản phẩm đầu tư còn được gọi là phương tiện đầu tư."

"Tại sao lại là phương tiện đầu tư vậy bố?" tôi hỏi.

"Bởi vì bản chất của chúng là như thế," ông đáp. "Có nhiều phương tiện - sản phẩm đầu tư - khác nhau là vì những người khác nhau có nhu cầu khác nhau. Cũng giống như một gia đình 5 con có nhu cầu khác với một người độc thân."

"Nhưng tại sao lại gọi là phương tiện chứ?", tôi hỏi.

"Vì tất cả mọi phương tiện đều có thể giúp con đi từ điểm A đến điểm B. Một sản phẩm đầu tư đơn giản sẽ giúp con đi từ vị trí tài chính hiện tại đến chỗ con muốn đạt tới sau này."

"Và cũng chính vì thế mà bố cho rằng đầu tư là một kế hoạch." Tôi vừa nói vừa chiêm nghiệm ra những gì người bố giàu đã nói với tôi.

"Đầu tư cũng giống như lên kế hoạch một chuyến đi, chẳng hạn từ Hawaii đến New York. Con thừa biết rõ để băng qua Thái Bình Dương, nếu con đi băng xe đẹp hay xe hơi, con sẽ khó đến đích được. Chỉ đi băng tàu thủy hay máy bay con mới có thể đến New York được," người bố giàu nói tiếp.

"Và một khi con đến được đất liền, con có thể chọn đi bộ hay đi xe đẹp, xe hơi, xe lửa, xe buýt hay máy bay đến New York," tôi thêm vào. "Tất cả đều là những phương tiện khác nhau."

Người bố giàu gật đầu. "Và một phương tiện này không nhất thiết tốt hơn phương tiện kia. Nếu con có nhiều thời gian và thực sự muốn ngắm phong cảnh, con có thể đi bộ hoặc đẹp xe. Không chỉ tới được đích băng phương tiện đó mà sức khỏe của con còn được tăng lên rất nhiều. Nhưng nếu con muốn đến New York vào ngày mai, rõ ràng máy bay là phương tiện duy nhất có thể đưa con đến đó đúng giờ."

"Chính vì thế mà có rất nhiều người chỉ biết tập trung vào một sản phẩm như cổ phiếu chặng hạn, và một kỹ thuật đầu tư như trao đổi mua bán. Thế nhưng họ không hề có một kế hoạch nào cả. Đó có phải là điều bố muốn nói không?" tôi hỏi.

Người bố giàu gật đầu. "Hầu hết mọi người cố kiếm tiền bằng những gì họ nghĩ là đầu tư, như mua bán cổ phiếu chặng hạn. Thế nhưng việc

mua bán đó không phải là đầu tư."

"Vậy thì nó là gì chứ?" tôi hỏi.

"Chỉ là mua bán đơn thuần thôi con ạ. Đó chỉ là một kỹ thuật, một cách thức. Người mua bán cổ phiếu chẳng khác gì mấy những người đi mua đĩa ống, sửa chữa chút ít rồi bán lại ở giá cao để kiếm lời. Kỹ thuật mua bán đã có mặt cách đây hàng thế kỷ, và nó đã phát triển dần thành một công việc chuyên nghiệp. Thế nhưng đó vẫn không phải là đầu tư."

"Như vậy theo bố, đầu tư là một kế hoạch giúp cho bố chuyển từ vị trí hiện có đến chỗ bố mong muốn trở thành sau này." Tôi vừa nói vừa cố hiểu cho được sự phân biệt của người bố giàu.

Ông gật đầu và nói: "Ta biết điều đó có vẻ nhỏ nhặt. Nhưng ta đang cố gắng giúp con bớt rãm về đề tài đầu tư. Ngày nào ta cũng gặp nhiều người cứ cho những gì họ đang làm là đầu tư, nhưng về mặt tiền bạc ta biết chắc là họ sẽ chẳng đi đến đâu cả. Những người đó chẳng khác nào cứ đẩy một chiếc xe cút kít chạy vòng vòng."

KHÔNG PHẢI CHỈ LÀ MỘT PHƯƠNG TIỆN

Trong chương trước, tôi đã liệt kê một vài sản phẩm và kỹ thuật đầu tư khác nhau hiện có. Ngày nay có rất nhiều hình thức được tạo ra để đáp ứng nhu cầu khác nhau của nhiều người. Khi mọi người không có một kế hoạch tài chính rõ ràng cho bản thân mình, tất cả những sản phẩm và kỹ thuật đầu tư càng trở nên rối rãm và phức tạp.

Người bố giàu giải thích: "Một số người chuyên về một sản phẩm và một kỹ thuật đầu tư. Chính vì vậy mà ta cho rằng những người ấy chỉ biết đẩy xe cút kít chạy vòng vòng. Chiếc xe đó nếu hoạt động tốt họ sẽ kiếm được nhiều tiền, nhưng bản chất của nó vẫn chỉ là một chiếc xe không hơn không kém. Một nhà đầu tư thực thụ không cố chấp hay lệ thuộc vào bất kỳ một sản phẩm hay kỹ thuật đầu tư nào cả. Anh ta có một kế hoạch, một danh sách các sản phẩm và kỹ thuật đầu tư khác nhau để chọn lựa. Tất cả những gì mà nhà đầu tư ấy muốn đạt tới là đi từ điểm

A đến điểm B một cách an toàn trong một khoảng thời gian dự định. Nhà đầu tư ấy chẳng hề mong muốn sở hữu hay đẩy chiếc xe đó."

Tôi vẫn lờ mờ không hiểu và nhờ ông giải thích rõ hơn. Ông đáp có vẻ không hài lòng: "Này nhé, nếu ta muốn đi từ Hawaii đến New York, ta có nhiều chọn lựa phương tiện khác nhau. Thế nhưng ta thực sự không hề muốn sở hữu chúng, mà ta chỉ muốn sử dụng những phương tiện đó thôi. Khi ta leo lên chiếc Boeing 747, ta chẳng hề muốn lái nó cũng như chẳng hề yêu thích nó tí nào cả. Ta chỉ muốn nhờ nó để có thể đi đến nơi mà ta muốn tới. Khi ta đáp xuống phi trường Kennedy, ta muốn sử dụng taxi đi đến khách sạn. Khi ta đến khách sạn, nhân viên khuân hành lý giúp ta mang hành lý lên phòng. Ta chẳng hề mong muốn làm công việc đó tí nào cả."

"Vậy khác nhau thế nào hở bố?" tôi hỏi.

"Nhiều người tự cho mình là nhà đầu tư thường chỉ bám vào một sản phẩm đầu tư. Họ nghĩ họ phải ưa thích cổ phiếu hay bất động sản để sử dụng chúng như phương tiện đầu tư. Cho nên những người ấy thường đi kiểm những khoản đầu tư họ yêu thích mà không hề vạch ra cho mình một kế hoạch. Những người ấy chỉ chạy vòng vòng mà sẽ không bao giờ đi được từ điểm A đến điểm B về tiền bạc con ạ."

"Như vậy có nghĩa là bố không nhất thiết phải ưa thích chiếc Boeing 747 mà bố đi, cũng như không nhất thiết phải ưa thích cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hổ tương hay cao ốc văn phòng của mình. Tất cả những thứ đó đều chỉ là phương tiện giúp bố đi tới nơi bố muốn đến."

Ông gật đầu: "Đúng vậy. Ta rất trân trọng những phương tiện đó, cũng như ta tin tưởng những người đang quản lý những phương tiện đầu tư đó cho ta. Thế nhưng ta chỉ không muốn bám vào những phương tiện đó, cũng như không muốn sở hữu hay bỏ thời gian quản lý, theo dõi chúng."

"Điều gì xảy ra khi mọi người chỉ biết bám vào những phương tiện đầu tư của mình?" tôi hỏi.

"Họ cho rằng những phương tiện đó là những phương tiện đầu tư duy nhất, hiệu quả nhất. Ta quen nhiều người chỉ biết có mõi cổ phiếu, hoặc quỹ hổ tương, hoặc bất động sản. Và đó là lý do tại sao mà ta ví von những người ấy chỉ biết đẩy một chiếc xe chạy vòng vòng. Dĩ nhiên kiểu suy nghĩ đó chẳng có gì sai cả. Đó chẳng qua là sự khác nhau trong định hướng mà thôi, tức là họ chỉ thường tập trung vào phương tiện thay vì một kế hoạch. Cho nên, dù những người ấy có kiếm được thật nhiều tiền đi chăng nữa, số tiền ấy vẫn không giúp họ đạt được những gì họ mong muốn."

"Như vậy, con cần phải có một kế hoạch," tôi nói. "Và kế hoạch đó của con sẽ quyết định những loại phương tiện đầu tư mà con cần."

Ông gật đầu: "Trong thực tế, con đừng nên đầu tư một khi con chưa có kế hoạch. Hãy luôn ghi nhớ điều này trong đầu con: **đầu tư là một kế hoạch**, chứ không phải là một sản phẩm hay một kỹ thuật. Đó là một bài học hết sức quan trọng."

CHƯƠNG 7

Bài học đầu tư số 5:

Bạn sẽ lập kế hoạch để giàu hay để nghèo?

"Hầu hết mọi người chỉ lập kế hoạch để trở nên nghèo!" người bõ giàu nói.

"Gì hở bõ?" tôi ngạc nhiên hỏi. "Sao bõ lại nói như vậy?"

"Ta chỉ cần lắng nghe những gì mọi người nói," người bõ giàu nói. "Nếu con muốn nhìn thấy được quá khứ, hiện tại và tương lai của một người, chỉ cần lắng nghe những lời người đó nói."

SỨC MẠNH CỦA LỜI NÓI

Bài học của người bõ giàu về sức mạnh của lời nói thật ấn tượng. Ông đã hỏi tôi: "Con có bao giờ nghe một người nào đó nói câu này không: cần phải có tiền mới làm ra tiền?"

Tôi trả lời: "Có, con nghe câu đó hoài à. Tại sao bõ lại hỏi vậy?"

"Bởi vì quan niệm đó là một quan niệm tệ hại nhất chưa từng có. Nhất là khi người ấy càng muốn có nhiều tiền hơn nữa," ông đáp.

"Con không hiểu. Như vậy ý của bõ là không cần có tiền mới làm ra tiền à?"

"Không," ông vừa lắc đầu vừa trả lời. "Không phải có tiền mới làm ra tiền, mà là cần phải có một thứ gì khác có sẵn đối với mọi người, và nhất là phải có kinh nghiệm làm ra tiền. Trong nhiều trường hợp, chẳng cần tốn một đồng nào để làm ra tiền cả."

Câu trả lời đó làm cho tôi rất tò mò, thế nhưng ông không giải thích thêm gì cả. Thay vào đó, khi bài học về đầu tư sắp kết thúc, ông giao cho tôi một 'bài tập': "Trước khi con gặp lại ta, ta muốn con mời bõ con đến

ăn tối với ta - một bữa cơm tối thoải mái và chẳng cần vội vã gì cả. Trong bữa cơm đó, ta muốn con hãy tập trung lắng nghe những lời nói của bố con. Sau đó con hãy cố suy nghĩ để hiểu cho được ý của bố con qua những câu nói ấy."

Đến lúc này, tôi đã quá quen thuộc với những 'bài tập' của người bố giàu, những 'bài tập' mới xem qua chả liên quan gì đến chủ đề mà chúng tôi đang bàn luận. Thế nhưng, ông tin rằng thực hành phải đi trước bài học lý thuyết. Cho nên tôi đã gọi điện cho bố ruột tôi và sắp xếp một bữa cơm tối thân mật ở một nhà hàng ưa thích của ông.

Khoảng một tuần sau đó, tôi gặp lại người bố giàu. "Con thấy bữa tối đó thế nào," người bố giàu hỏi ngay.

"Thật thú vị bố ạ," tôi đáp. "Con đã lắng nghe rất cẩn thận cách dùng từ của bố con, cũng như cố tìm ra ý nghĩa thực sự của những gì bố con nói."

"Và con nghe được những gì?"

"Con đã nghe 'Tôi chẳng bao giờ giàu cả'," tôi trả lời. "Nhưng mà con đã nghe câu đó từ nhỏ đến lớn. Thực ra, bố con hay nói, 'Khi ta quyết định chọn nghề giáo viên, ta biết là sẽ không bao giờ giàu cả.'"

"Con đã nghe những câu tương tự như thế trước đây à?" người bố giàu hỏi.

Tôi gật đầu: "Nhiều lần lắm. Cứ nghe đi nghe lại hoài."

"Và con còn nghe được những câu khác chứ?"

"Có. Chẳng hạn như: 'Con nghĩ tiền mọc trên cây à?', 'Con nghĩ ta sản xuất tiền hay sao?', 'Người giàu không quan tâm đến những người như ta', 'Tiền thật khó kiếm', 'Ta thà sống hạnh phúc hơn là giàu có.'"

"Bây giờ con có hiểu được tại sao mà ta lại nói muốn hiểu được quá khứ, hiện tại, tương lai của một người nào thì chỉ cần lắng nghe những gì họ nói hay không?" ông hỏi.

Tôi gật đầu: "Và con còn nhận ra một điều khác nữa."

"Điều gì thế?"

"Bố có ngôn ngữ của một nhà kinh doanh và một nhà đầu tư, trong khi bố con có ngôn ngữ của thầy giáo. Bố hay dùng những từ như 'tỷ lệ vốn vay', 'chênh lệnh giữa vốn vay và vốn tự có', 'lợi nhuận trước thuế và lãi suất', 'chỉ số giá xuất xưởng', 'lợi nhuận', và 'lưu lượng tiền mặt'. Trong khi đó, bố ruột con lại hay nói những từ như 'điểm thi', 'khoản tài trợ', 'văn phạm', 'văn học', 'phân bổ vốn ngân sách nhà nước', và 'bố nhiệm giáo viên'."

Người bố giàu mỉm cười và nói: "Không phải có tiền mới làm ra tiền, mà chính là ngôn ngữ. Sự khác nhau giữa người giàu và người nghèo chính là ngôn ngữ sử dụng của họ. Tất cả những gì mà một người cần làm để giàu chính là tăng kho từ vựng về tài chính của mình. Càng tuyệt vời hơn là hầu hết các từ đó đều miễn phí cả."

Trong suốt thập niên tám mươi, tôi dành nhiều thời gian mở các khóa học về kinh doanh và đầu tư. Trong thời gian đó, tôi ý thức sâu sắc về mối quan hệ giữa cách dùng từ và tình trạng tài chính của một người. Khi nghiên cứu sâu hơn, tôi nhận thấy trong tiếng Anh có khoảng hai triệu từ. Một người bình thường sử dụng khoảng 5.000 từ. Nếu mọi người muốn tăng sự thành đạt trong một lĩnh vực nào đó, họ phải tích lũy và làm giàu kho từ vựng về lĩnh vực đó. Chẳng hạn, khi tôi đầu tư vào địa ốc nhỏ như nhà cho thuê, vốn từ của tôi về lĩnh vực đó đã tăng lên đáng kể. Khi tôi chuyển sang đầu tư vào các công ty tư nhân, vốn từ của tôi trong lĩnh vực đó phải đổi dào trước khi tôi có đủ tự tin bắt tay đầu tư vào những công ty đó.

Ở trường, các luật sư phải học thuộc các thuật ngữ về luật, các bác sĩ phải học thuộc các thuật ngữ y khoa, và các giáo viên phải hiểu rõ các thuật ngữ giáo dục. Nếu một người tốt nghiệp mà không có một vốn từ ngữ về đầu tư, tài chính, tiền bạc, kế toán, luật doanh nghiệp, thuế, thì người ấy sẽ rất khó thấy thoải mái và tự tin để trở thành một nhà đầu tư.

Lý do khiến tôi tạo ra trò chơi Cashflow chính là muốn giúp cho những người đầu tư không chuyên có cơ hội làm quen với các thuật ngữ

về đầu tư. Trong trò chơi đó, người chơi sẽ nhanh chóng học được mối quan hệ nằm sau các thuật ngữ về kế toán, kinh doanh và đầu tư. Khi chơi đi chơi lại trò chơi ấy, người chơi sẽ mỗi lúc một sáng ra về ý nghĩa thực sự của những từ hay được dùng một cách sai lệch như 'tài sản' và 'nợ'.

Người bõ giàu thường nói: "Chẳng thà không biết gì hết về định nghĩa các từ, chứ nếu con hiểu sai ý nghĩa thực sự của những từ đó, con sẽ có thể gặp những khó khăn tài chính về lâu về dài. Không gì nguy hiểm hơn đối với sự ổn định tài chính của một người khi người ấy cứ cho các khoản 'nợ' là 'tài sản' của mình."

Và đó chính là lý do tại sao mà người bõ giàu thường lặp đi lặp lại với tôi: "Không phải có tiền mới làm ra tiền. Chính kho từ vựng của người giàu mới làm cho người ấy kiếm ra tiền, và quan trọng hơn, là giữ được tiền."

Cho nên khi bạn đọc quyển sách này, rất mong các bạn **hãy lưu ý cẩn thận đến những thuật ngữ khác nhau được dùng**. Và hãy luôn nhớ rằng một trong những lý do cơ bản làm cho người giàu khác với người nghèo chính là sự hiểu biết những từ ngữ họ dùng. Và các từ đó đều có thể học được hoàn toàn miễn phí.

LẬP KẾ HOẠCH ĐỂ NGHÈO

Sau bài học với người bõ giàu, chỉ đơn giản lắng nghe người khác nói, tôi có thể nhận ra ngay tại sao hầu hết mọi người đã vô thức tự lập cho mình một kế hoạch để... nghèo. Ngày nay, tôi thường nghe mọi người nói: "Khi tôi vẽ hữu, thu nhập của tôi sẽ giảm." Và điều đó xảy ra thật đối với họ.

Họ cũng thường nói: "Nhu cầu của tôi khi ấy không nhiều nữa, cho nên thu nhập ít hơn cũng sống được." Thế nhưng họ lại không nhìn thấy được rằng, trong khi một số chi phí sinh hoạt giảm xuống, thì các chi phí khác lại tăng lên. Và thường những chi phí này lại rất đắt đỏ, chẳng hạn như phí y tá chăm sóc hoặc phí dưỡng lão khi họ may mắn sống lâu hơn

người khác. Ở Mỹ, chi phí này mỗi tháng trung bình khoảng 5.000 đô, cao hơn rất nhiều so với mức thu nhập hàng tháng hiện nay của nhiều người.

Nhiều người khác lại nói: "Tôi không cần một kế hoạch. Tôi có một chế độ hưu và bảo hiểm y tế ở chỗ tôi làm." Một kế hoạch tài chính rất quan trọng trước khi một người bắt đầu đầu tư là bởi vì kế hoạch ấy cần phải xem xét những nhu cầu tài chính khác nhau. Những nhu cầu đó có thể bao gồm tiền học đại học cho con cái, thu nhập khi về hưu, chi phí thuốc men và chăm sóc y tế dài hạn. Những nhu cầu cấp thiết và đòi hỏi chi phí cao đó có thể được đáp ứng bằng cách đầu tư vào nhiều loại sản phẩm khác nhau, bảo hiểm chẳng hạn, chứ không chỉ có cổ phiếu, trái phiếu hay bất động sản.

TƯƠNG LAI

Sở dĩ tôi viết về đề tài tiền bạc vì tôi muốn giúp mọi người có thể học hỏi và tìm kiếm cho mình sự giàu có về lâu về dài. Tôi thường nói trong các khóa dạy của mình: "Các bạn hãy luôn bảo đảm cho mình có một kế hoạch. Trước tiên, bạn hãy tự hỏi mình xem mình lập kế hoạch này để giàu hay để nghèo. Nếu các bạn lập kế hoạch để nghèo, thì khi các bạn già đi, con đường đi đến sự giàu có về tài chính sẽ càng khó khăn với các bạn." Người bố giàu đã nói với tôi cách đây nhiều năm: "Vấn đề khi con còn trẻ là con chẳng biết tuổi già nó như thế nào cả. Nếu con biết được tuổi già như thế nào, chắc chắn con sẽ lập kế hoạch tài chính cho cuộc đời con hoàn toàn khác hẳn."

LẬP KẾ HOẠCH CHO TUỔI GIÀ

Lập kế hoạch sớm trong đời là một điều hết sức quan trọng. Khi tôi phát biểu câu này trong lớp học, hầu hết các học viên đều gật đồng ý. Không ai lại không đồng ý về sự quan trọng của việc lập kế hoạch cả. Vấn đề trớ trêu là rất ít người lại chịu bắt tay hành động thực sự!

Nhận thấy thực trạng đó, tôi quyết định làm một điều gì đó trong lớp. Khoảng một tiếng trước bữa ăn trưa, tôi lấy ra một số mảnh vải và cắt chúng thành những đoạn dài ngắn khác nhau. Tôi yêu cầu các học viên lấy mảnh vải cột hai mắt cá chân của mình vào nhau. Sau đó, họ lấy một mảnh vải khác quấn quanh cổ và cột xuống đoạn vải dưới chân:

Các sinh viên giờ đây không đứng thẳng được mà phải cúi gập người khoảng 45 độ.

Một trong số những học viên đã hỏi tôi đây có phải là một hình thức tra tấn mới hay không. Tôi đáp: "Không đâu các bạnạ. Tôi chỉ muốn dẫn các bạn vào tương lai, nếu như các bạn may mắn được sống lâu hơn những người khác. Các mảnh vải đó chính là tuổi già của các bạn."

Cả lớp cùng ồ lên một cách rầm rộ. Một số hiểu được ý của tôi. Ngay sau đó, các nhân viên khách sạn dọn bữa cơm trưa lên bàn. Bữa cơm gồm có bánh mì thịt nguội, rau trộn và thức uống. Nhưng các lát thịt nguội và bánh mì còn để nguyên chưa cắt, rau chưa được trộn, còn thức uống chỉ là một loại rượu nguyên chất pha với nước lã. Các sinh viên giờ đây phải tự làm cơm trưa cho mình trong tư thế gù lưng khập khiễng. Trong suốt hai giờ tiếp theo, họ phải tự trét bơ lên bánh mì, cắt thịt, trộn rau, pha thức uống, tìm chỗ ngồi xuống để ăn và dọn dẹp. Nhiều người trong số đó, tự nhiên thôi, còn cần phải đi vệ sinh sau khi ăn.

Hai tiếng trôi qua, tôi hỏi các học viên có muốn bỏ ra vài phút đồng hồ để viết ra một kế hoạch tài chính cho cuộc đời của mình hay không. Câu trả lời 'có' của tất cả mọi người hết sức nhiệt tình và tự nguyện. Thật thú vị khi quan sát cách mọi người lập ra kế hoạch cho mình sau khi đã gỡ bỏ các đoạn vải trói buộc trên người. Sự quan tâm của họ đối với việc lập kế hoạch giờ đây đã tăng lên rất nhiều một khi quan điểm của họ về cuộc đời đã thay đổi.

Như người bố giàu đã nói: "Vẫn đề khi con còn trẻ là con chẳng biết tuổi già nó như thế nào cả. Nếu con biết được tuổi già như thế nào, chắc chắn con sẽ lập kế hoạch tải chính cho cuộc đời con hoàn toàn khác hẳn." Người còn nói thêm: "Vẫn đề với nhiều người là chỉ lập kế hoạch

cho tới lúc về hưu mà thôi. Như thế không đủ đâu con ạ. Gon cần phải lập kế hoạch xa hơn nữa, không chỉ dừng lại ở tuổi về hưu. Trong thực tế, nếu con muốn là một người giàu thực thụ, con cần phải lập kế hoạch ít nhất là cho ba đời của con sau này. Nếu không, sau khi con mất, mọi số tiền con kiếm được sẽ chẳng còn. Bên cạnh đó, nếu như con không có kế hoạch đối với gia tài của con trước khi con từ giã trái đất này, chính phủ sẽ có kế hoạch xử lý gia tài đó của con."

CHƯƠNG 8

Bài học đầu tư số 6:

Làm giàu hoàn toàn tự động...

nếu như bạn có một kế hoạch tốt và cứ bám theo nó

Một người bạn của tôi - Tom - một tay môi giới cổ phiếu rất giỏi, thường nói: "Điều đáng buồn là hết chín trong mười nhà đầu tư thường không kiểm được tiền." Tom giải thích tiếp là mặc dù chín trong số mười người này không kiểm được lời nhưng họ không bị lỗ.

Người bõ giàu cũng nói điều tương tự đó với tôi: "Hầu hết mọi người tự cho mình là nhà đầu tư thường kiểm được lời trong ngày này rồi sau đó mất hết số lời kiếm được trong tuần sau. Cho nên họ không thực sự bị lỗ, nhưng có điều không kiểm được lời mà thôi. Thế nhưng những người ấy vẫn tự cho mình là nhà đầu tư."

Cách đây vài năm, người bõ giàu giải thích với tôi về hình ảnh đầu tư mà nhiều người cứ lầm tưởng như trong các bộ phim của Hollywood. Một người bình thường tưởng tượng đầu tư là những gì mà các nhà môi giới cổ phiếu la hét các mệnh lệnh mua/bán trên sàn chứng khoán khi phiên giao dịch vừa mới mở, hoặc các nhà tài phiệt kiểm hàng triệu đô trong một mõi làm ăn đơn giản, hoặc giá cổ phiếu sụt giá thảm và các nhà đầu tư nháo nhào tranh nhau chạy ra từ các cao ốc văn phòng. Đối với người bõ giàu, tất cả những hình ảnh đó đều không phải là đầu tư.

Tôi nhớ đã xem một chương trình tivi phỏng vấn nhà đầu tư Warren Buffet. Trong một đoạn phỏng vấn, tôi nghe ông ta nói thế này: "Lý do duy nhất khiến tôi đi ra thị trường là muốn xem coi có ai đang làm một điều gì đó ngu ngốc hay không." Buffet giải thích tiếp là ông không muốn xem các tay chuyên gia bình luận trên tivi, hay theo dõi giá cổ phiếu lên xuống trên thị trường để có thể đưa ra lời tư vấn này nợ về đầu tư. Trong thực tế, chuyện đầu tư của ông hoàn toàn tránh xa những

khuyến mãi ồn ào của giới môi giới cổ phiếu, cũng như những tin tức này nọ về ai đó đang kiểm hàng đống lời từ những bản tin được gọi là đầu tư.

ĐẦU TƯ KHÔNG PHẢI LÀ NHỮNG GÌ MÀ HÃU HẾT MOI NGƯỜI ĐỀU LÀM TƯỞNG

Người bố giàu nói: "Nhiều người cho rằng đầu tư là một quá trình sôi động nhiều kịch tính. Họ cho rằng đầu tư là một sự rủi ro đi đôi với sự may mắn, hợp thời và có nhiều mánh nước này nọ. Một số người nhận thấy mình chẳng biết tí gì về lĩnh vực đầu tư kỳ bí đó, nên họ giao hết tiền bạc và lòng tin của mình cho một ai đó mà họ nghĩ là biết nhiều hơn họ. Nhiều người được gọi là nhà đầu tư thì lại muốn chứng tỏ mình biết nhiều hơn người khác, cho nên họ đầu tư với hy vọng chứng minh được là họ khôn ngoan hơn thị trường. Thế nhưng những gì mà họ cho là đầu tư, đối với ta lại không phải như vậy. Đối với ta, đầu tư chỉ là một kế hoạch, thường rất tẻ nhạt và đều đẽ đến phát chán, thậm chí gần như là một quy trình làm giàu hết sức máy móc."

"Ý của bố là sao? Đầu tư chẳng lẽ chỉ là một kế hoạch, thường rất tẻ nhạt và đều đẽ đến phát chán, thậm chí gần như là một quy trình làm giàu hết sức máy móc ư?" tôi hỏi.

Ông đáp: "Đúng vậy. Đó chính là những gì mà ta muốn nói. **Đầu tư chỉ là một kế hoạch, được lập ra bằng công thức và chiến thuật**, là một hệ thống để trở nên giàu có một cách gần như được bảo đảm."

"Một kế hoạch bảo đảm cho bố làm giàu à?" tôi hỏi.

"Ta nói là gần như bảo đảm," người bố giàu lặp lại. "Lúc nào cũng phải có yếu tố rủi ro chứ con."

"Thế theo bố, đầu tư không cần phải rủi ro, nguy hiểm hay sôi động gì cả à?" tôi hỏi dè dặt.

"Đúng vậy," ông đáp. "Dĩ nhiên trừ phi con không muốn đầu tư theo cách đó, hay như con cho rằng đầu tư cần phải như những điều con nói.

Nhưng đối với ta, đầu tư thật đơn giản và nhảm chán, chẳng khác nào làm một ổ bánh mì theo một công thức hướng dẫn có sẵn. Riêng ta, ta không ưa rủi ro. Ta chỉ muốn giàu mà thôi. Cho nên ta chỉ việc tuân theo công thức đó. Đó chính là đầu tư đối với ta."

"Thế nếu đầu tư chỉ đơn giản là tuân theo một công thức có sẵn, vậy tại sao không có nhiều người làm theo công thức đó?" tôi hỏi.

"Ta không biết," ông đáp. "Ta đã thường tự hỏi mình câu hỏi đó. Ta cũng thắc mắc tại sao chỉ có 3 người trong 100 người ở Mỹ là giàu. Ta muốn giàu, nhưng ta không có tiền. Cho nên theo ta, chỉ việc tìm một kế hoạch hay một công thức làm giàu và thực hiện theo nó. Tại sao con lại tự mình cố gắng tìm ra một kế hoạch cho riêng mình trong khi người khác đi trước đã chỉ đường cho con?"

"Con không biết bối à," tôi nói. "Con nghĩ có lẽ con không biết đó là công thức hướng dẫn."

Ông tiếp tục: "Nhưng giờ đây, ta nhận ra tại sao hầu hết mọi người lại khó theo đuổi một kế hoạch."

"Tại sao vậy bối?", tôi nôn nóng hỏi.

"Bởi vì việc theo đuổi một kế hoạch làm giàu lại quá nhảm chán," ông đáp. "Con người thường dễ nhảm chán, và luôn muốn tìm ra một thứ gì đó sôi động hơn và kích thích hơn. Khía cạnh tâm lý đó giải thích tại sao chỉ có ba người trong 100 người Mỹ trở nên giàu có. Mọi người thường bắt đầu tiến hành theo một kế hoạch, nhưng sau đó họ cảm thấy nhảm chán. Cho nên, họ thôi không theo kế hoạch đó mà đi tìm một bí quyết làm giàu nhanh khác. Họ cứ lặp đi lặp lại quá trình nhảm chán, sôi động, rồi nhảm chán trở lại đến hết cuộc đời của mình. Đó là lý do tại sao họ không làm giàu được. Họ không chịu nổi sự nhảm chán khi phải tuân theo một kế hoạch làm giàu đơn giản, chẳng phức tạp gì cả. Hầu hết mọi người cho rằng nếu một kế hoạch quá đơn giản, đó không phải là một kế hoạch tốt. Họ cũng cho rằng muốn làm giàu cần phải có một bí quyết đầu tư nào đó. Tin ta đi, khi đề cập đến đầu tư, sự đơn giản bao giờ cũng hiệu quả và thành công hơn sự phức tạp."

"Thế bố tìm thấy công thức đó ở đâu?" tôi hỏi.

"Từ cờ Tỷ phú con ạ," ông đáp. "Hầu hết chúng ta ai ai cũng chơi cờ Tỷ phú lúc nhỏ cả. Điều khác nhau là khi ta lớn lên, ta vẫn không ngừng chơi. Con có nhớ cách đây vài năm, ta đã chơi cờ Tỷ phú với con và Mike hàng giờ đồng hồ không?"

Tôi gật đầu.

"Và con có nhớ trò chơi đơn giản đó đã dạy cho con công thức làm giàu thế nào không?"

Tôi gật đầu.

"Vậy thì công thức và chiến thuật đơn giản đó là gì?" ông hỏi.

"Mua bốn căn nhà màu xanh, sau đó đổi lấy một tòa nhà màu đỏ," tôi lặng lẽ đáp khi quay trở lại những kỷ niệm thời thơ ấu của mình. "Bố thường kể rằng khi bố còn nghèo, bố đã áp dụng cách chơi cờ trong cuộc đời thực của mình."

"Ta đã chơi như thế con ạ," ông đáp. "Và con có nhớ ta đã dẫn con đi xem những căn nhà màu xanh và những tòa nhà màu đỏ trong đời thực của ta không?"

"Con nhớ chứ," tôi trả lời. "Con còn nhớ cảm giác ấn tượng của con khi đó. Lúc ấy con chỉ mới 12 tuổi, nhưng con biết trò chơi đó đối với bố có nhiều ý nghĩa quan trọng khác hơn chỉ là một trò chơi cho trẻ con. Chỉ có điều, con không nhận ra trò chơi đơn giản ấy lại có thể dạy cho bố một chiến thuật hay một công thức để làm giàu."

"Một khi ta học được công thức ấy, quá trình tích lũy bốn căn nhà màu xanh sau đó đem đổi lấy một tòa nhà màu đỏ, lại trở nên hoàn toàn tự động. Ta có thể làm theo nó ngay trong giấc ngủ của mình. Ta đã làm theo một cách máy móc mà chẳng cần suy nghĩ gì cả. Ta chỉ việc bám theo kế hoạch ấy ròng rã trong mười năm, và đến một buổi sáng, thức dậy, ta nhận ra là mình đã trở nên giàu có."

"Thế đó có phải là một phần trong kế hoạch của bố hay không?" tôi hỏi.

"Không phải đâu. Nhưng chiến thuật đó là một trong nhiều công thức đơn giản mà ta thực hành theo. Đối với ta, nếu công thức phức tạp thì không nên thực hành theo nó. Nếu như con không thể thực hiện một cách máy móc sau khi học được một công thức nào đó, con nên quên nó đi là vừa."

MỘT CUỐN SÁCH TUYỆT VỜI CHO NHỮNG AI CÒN CHO RĂNG ĐẦU TƯ LÀ MỘT VIỆC KHÓ KHĂN

Trong các lớp đầu tư của tôi lúc nào cũng có người tỏ ý hoài nghi với quan điểm đầu tư chỉ là một quy trình tuân theo một kế hoạch, đơn giản đến mức nhảm chán. Loại người này luôn muốn có nhiều sự kiện hơn, hay nhiều dữ liệu hơn để chứng minh quan điểm đó. Vì tôi không phải là một chuyên viên tài chính theo trường phái kỹ thuật, tôi không có những căn cứ 'học giả' để đáp ứng những yêu cầu đó của họ. Cho tới khi tôi đọc được một quyển sách tuyệt vời về đầu tư.

James P. O'Shaughnessy đã viết một cuốn sách hoàn hảo dành riêng cho những người quan niệm đầu tư cần phải có rủi ro, phức tạp và nguy hiểm, cũng như cho những người luôn cho rằng mình có thể khôn ngoan hơn thị trường. Quyển sách chứa đầy các dữ liệu 'học giả', bằng số liệu hằng hoi để chứng minh một hệ thống đầu tư thụ động hoặc máy móc, trong hầu hết các trường hợp, đều đánh bại hệ thống đầu tư của con người, kể cả những nhà đầu tư chuyên nghiệp như các vị quản lý quỹ đầu tư. Trong cuốn sách ấy, tác giả cũng giải thích lý do tại sao hết chín người trong mười người đầu tư đều không kiếm ra tiền.

Quyển sách bán chạy nhất của O'Shaughnessy có tựa đề là *Những gì đang vận hành ở phố Wall: hướng dẫn các chiến lược đầu tư hiệu quả nhất của mọi thời đại*. Tác giả đã phân biệt hai phương pháp quyết định đầu tư cơ bản như sau:

1. Phương pháp trực giác - dựa trên kinh nghiệm, kiến thức và sự hợp lý.
2. Phương pháp định lượng - chủ yếu dựa trên các mối quan hệ đã được chứng minh từ các cơ sở dữ liệu.

Tác giả nhận thấy hầu hết các nhà đầu tư đều ưa dùng phương pháp trực giác hơn. Trong hầu hết các trường hợp, một nhà đầu tư sử dụng phương pháp này khi quyết định đầu tư đều gặp sai lầm và bị phương pháp gần như máy móc kia đánh bại. O'Shaughnessy đã trích dẫn một câu nói của David Faust, tác giả quyển sách *Những hạn chế của cách lập luận khoa học*: "Sự đánh giá của con người còn bị hạn chế hơn mức chúng ta tưởng."

O'Shaughnessy còn viết như sau: "Tất cả những người ấy (các nhà quản lý tài chính) đều cho rằng họ có một sự hiểu biết siêu việt, thông minh và có khả năng chọn ra những cổ phiếu sinh lời. Thế nhưng hết 80% những người ấy đều bị chỉ số S&P 500⁶ thường xuyên đánh bại." Nói cách khác, một phương pháp chọn cổ phiếu thuần máy móc đều đánh bại 80% các nhà đầu tư chọn cổ phiếu chuyên nghiệp. Điều đó cũng có nghĩa là cho dù bạn không biết tí gì về chọn lựa cổ phiếu, bạn vẫn có thể đánh bại hầu hết những chuyên viên tài chính học cao hiểu rộng đó nếu như bạn đi theo phương pháp định lượng hoàn toàn máy móc ấy. Thực trạng đó đã phản ánh chính xác những gì người bõ giàu nói: "Làm giàu là một quá trình hoàn toàn tự động." Hoặc nếu diễn dịch theo cách khác: Bạn càng suy nghĩ ít, thì bạn càng làm ra nhiều tiền với mức độ rủi ro thấp hơn, lo lắng ít hơn.

Trong quyển sách của O'Shaughnessy còn nêu ra những quan điểm thú vị khác như sau:

1. Hầu hết các nhà đầu tư lại chuộng kinh nghiệm cá nhân hơn những bằng chứng số liệu cơ bản đơn giản. Một lần nữa, những người ấy thích dùng phương pháp trực giác hơn.
2. Hầu hết các nhà đầu tư thích những công thức phức tạp hơn những công thức đơn giản. Dường như đối với họ, nếu một công

thức không phức tạp và dễ hiểu, đó không phải là một công thức tốt.

3. Giữ mọi thứ đơn giản là quy tắc đầu tư hữu hiệu nhất. Tác giả nhận xét rằng thay vì giữ mọi thứ đơn giản, "chúng ta lại làm mọi thứ rối tung, phức tạp cả lên, rồi chạy theo đám đông, sa đà đám mê một cổ phiếu nào đó, để cho cảm xúc quyết định chuyện đầu tư của mình, mua bán theo cảm tính hay theo lời đồn, và đánh giá một khoản đầu tư trên cơ sở riêng rẽ mà không hề có một chiến lược nhất quán xuyên suốt nào cả."
4. Ông cũng nhận xét các công ty đầu tư chuyên nghiệp cũng có khuynh hướng phạm các sai lầm như một người đầu tư trung bình. Ông viết: "Các công ty đầu tư chuyên nghiệp nói rằng họ quyết định một cách khách quan và duy lý, nhưng thực tế thì không." Còn đây là một trích dẫn từ quyển *Sự giàu có và sự điên rồ*: 'Trong khi các hồ sơ, báo cáo phân tích chi tiết chất đồng trong các công ty đầu tư chuyên nghiệp, đa số thành viên trong hội đồng quản trị lại đi chọn những vị quản lý từ bên ngoài dựa trên tính cả gan của những vị đó, và tệ hơn là cứ giữ lại những vị hoạt động kém cỏi ấy chỉ vì những vị ấy có quan hệ tốt với hội đồng quản trị.'
5. "Con đường đi đến sự thành công trong lĩnh vực đầu tư chính là học hỏi, **nghiên cứu những kết quả dài hạn, đồng thời tìm kiếm một hay nhiều chiến thuật có ý nghĩa thực sự.**" Tác giả viết tiếp: "Chúng ta phải xem xét các chiến thuật ấy hoạt động như thế nào, chứ không phải cổ phiếu."
6. Lịch sử luôn lặp lại quá khứ. Vậy mà vẫn có nhiều người cứ tin rằng lần này mọi chuyện sẽ khác. Ông viết: "Nhiều người muốn tin rằng hiện tại và quá khứ khác nhau. Các thị trường hiện nay đã được vi tính hóa, các tập đoàn mua bán sỉ chiếm lĩnh thị trường, không còn sự tồn tại các nhà đầu tư cá nhân riêng rẽ, và các chuyên viên tài chính quản lý tiền đầu tư trong những quỹ hổ tương không lồ. Nhiều người cho rằng những vị quản lý tiền

bạc đó có cách quyết định khác hẳn, và tín rằng những chiến thuật hoàn thiện có hiệu quả từ những năm 50 hay 60 chẳng có giá trị gì trong bối cảnh tương lai."

Thế nhưng chẳng có gì thay đổi nhiều kể từ lúc ngài Isaac Newton, một người thực sự tài giỏi, đánh mất toàn bộ gia tài của mình trong sự kiện công ty thương mại South Sea bị phá sản vào năm 1720. Newton đã than vãn rằng ông có thể "tính toán, đo đạc cảm xúc của các thiên thần nhưng lại đành bó tay trước sự điên rồ của con người."

7. O'Shaughnessy không nhất thiết cho rằng nên đầu tư vào các cổ phiếu chỉ số S&P 500. Ông chỉ đơn giản dùng thí dụ ấy để so sánh phương pháp đầu tư trực giác của các nhà đầu tư và phương pháp tính toán máy móc. Ông giải thích tiếp cách đầu tư vào các cổ phiếu S&P 500 không nhất thiết phải là một công thức hiệu quả nhất mặc dù đó là một chiến thuật tốt. Ông giải thích trong vòng từ 5 đến 10 năm vừa qua, các cổ phiếu của các tập đoàn lớn hoạt động có hiệu quả nhất. Thế nhưng, nếu dựa vào cơ sở dữ liệu của 46 năm qua, chính cổ phiếu của những công ty nhỏ có tổng vốn dưới 25 triệu đô mới giúp cho nhà đầu tư kiếm được nhiều tiền nhất.

Bài học rút ra là một khi bạn có dữ liệu trong khoảng thời gian dài chừng nào, thì sự đánh giá của bạn càng có lợi cho bạn chừng nấy. Tác giả đã tìm kiếm một công thức hiệu quả nhất trong một khoảng thời gian lâu nhất.

Người bõ giàu cũng có cùng quan điểm ấy. Chính vì vậy mà công thức của ông chính là xây dựng kinh doanh và dùng công việc kinh doanh ấy tích lũy bất động sản và các tài sản tiền tệ cho mình. Công thức đó chính là công thức làm giàu đã tồn tại hiệu quả ít nhất trong 200 năm qua. Người bõ giàu nói: "Công thức ta đang dùng, và công thức mà ta sẽ dạy cho con chính là công thức đã giúp sản sinh ra những nhân vật giàu có nhất của mọi thời đại."

Nhiều người cho rằng khi những người da đỏ bán lại đảo Manhattan (hiện là thành phố New York) cho Peter Minuit thuộc công ty Hà Lan

West India với giá 24 đô bằng chuỗi hạt và nữ trang rẻ tiền, mỗi giao dịch ấy thật rẻ mạt. Thế nhưng nếu những người da đỏ đó biết đầu tư 24 đô ở mức lãi suất 8%/năm, khoản tiền ấy ngày nay sẽ trị giá 27 triệu tỷ đô. Với số tiền khổng lồ ấy, họ dư sức mua lại đảo Manhattan mà vẫn còn dư cả khối tiền. Vấn đề không phải nằm ở số tiền bán được là bao nhiêu, mà chính là họ không có kế hoạch đầu tư số tiền đó của họ.

8. "Có một sự khác biệt to lớn giữa những gì chúng ta cho rằng có thể hoạt động sinh lời và những gì thực sự xảy ra."

HÃY TÌM MỘT CÔNG THỨC CÓ HIỆU QUẢ VÀ BÁM THEO NÓ

Như vậy, thông điệp đơn giản của người bố giàu đói với tôi cách đây nhiều năm chính là: "Hãy tìm một công thức có thể làm cho con giàu có và bám theo nó." Tôi thường bức mình khi có nhiều người cứ tìm đến tôi và kể cho tôi nghe họ đã kiếm được lời khi mua một cổ phiếu ở giá 5 đô và bán chúng ở giá 30 đô. Tôi bức mình vì những câu chuyện đại loại như vậy hoàn toàn không dây mơ rã với kế hoạch và sự thành công thực sự của họ.

Những câu chuyện làm giàu chụp giựt như thế làm cho tôi nhớ lại một câu chuyện mà người bố giàu đã kể cho tôi nghe trước đây. "Nhiều người đầu tư chẳng khác gì một gia đình lái xe về vùng quê nghỉ mát. Bất thình lình dọc đường xuất hiện nhiều chú nai to lớn với những cặp sừng đồ sộ. Người lái xe, thường là chủ gia đình, la lên: 'Nhìn những con nai kia.' Mấy con nai đánh hơi được nguy hiểm vội lao vút đi và băng qua đồng ruộng. Người lái xe đó liền quẹo xe ra khỏi đường và rồ máy rượt theo mấy con nai qua đồng. Chiếc xe cứ dǎn lên dǎn xuống vì địa hình xấu. Cả gia đình hốt hoảng gào lên bắt anh ta dừng xe. Đột ngột chiếc xe trượt xuống một bờ suối và rơi xuống nước. Con đã hiểu ngụ ý câu chuyện rồi chứ? Đó chính là những gì sẽ xảy ra với con một khi con không theo kế hoạch đơn giản của con, mà lao vào cuộc trốn tìm với những con nai to lớn."

CHƯƠNG 9

Bài học đầu tư số 7:

Làm thế nào bạn có thể tìm ra một kế hoạch phù hợp với mình?

Để trả lời câu hỏi đó, theo tôi cần phải thực hiện những bước sau đây:

1. Hãy bỏ thời gian suy nghĩ chín chắn về cuộc đời của bạn cho tới thời điểm này. Bạn có thể mất vài ngày, hay thậm chí vài tuần (nếu bạn thấy cần thiết) để làm điều đó.
2. Trong những phút yên tĩnh một mình, hãy tự hỏi: "Tôi muốn được gì từ món quà - cuộc sống - mà đời đã cho tôi?"
3. Đừng nói với bất kỳ ai về điều đó, ít nhất là cho tới khi bạn xác định được điều bạn muốn. Thông thường, mọi người hoặc vô tình hay cố ý luôn áp đặt những điều họ muốn cho bạn, mà lẽ ra chính bạn phải làm những điều đó cho chính mình. Không có gì tệ hại hơn khi những giấc mơ thầm kín đó bị ảnh hưởng bởi những lời từ phía người thân hay bạn bè của bạn, những lời đai loại như: "Này đừng có khờ dại đến thế", hoặc "Bạn không thể làm được điều đó", hoặc "Thế còn tôi thì sao?"

Nên nhớ, khi Bill Gates lập nghiệp ở tuổi 20, trong tay ông ta chỉ có 50.000 đô. Vậy mà ngày nay ông đã trở thành người giàu nhất hành tinh với tổng tài sản trị giá 90 tỷ đô. Điều may mắn cho ông là ông đã không tham khảo ý kiến của quá nhiều người về những gì mà họ cho là có thể xảy ra trong cuộc đời của ông.

4. Hãy gọi một chuyên viên tư vấn tài chính. Mọi kế hoạch đầu tư đều bắt đầu bằng một kế hoạch tài chính. Nếu bạn không thích chuyên viên tư vấn này, thì cứ đi tìm người khác. Bạn có thể tham khảo ý kiến của nhiều bác sĩ cho một triệu chứng bệnh,

vậy thì tại sao lại không làm như vậy cho những vấn đề tiền bạc? Các chuyên viên tài chính có thể xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau mà tôi sẽ liệt kê ở cuối chương này. Hãy chọn một nhà tư vấn có đủ kinh nghiệm và trình độ để giúp bạn lập ra một kế hoạch tài chính trên giấy trắng mực đen.

Nhiều chuyên viên tài chính rao bán các loại sản phẩm khác nhau, như bảo hiểm chẳng hạn. Bảo hiểm là một sản phẩm rất quan trọng và cần được xem xét như một phần trong kế hoạch tài chính của bạn, nhất là khi bạn vừa mới bắt đầu còn đường đầu tư. Ví dụ, nếu bạn không có tiền nhưng có đến ba đứa con nhỏ, bảo hiểm sẽ trở nên rất quan trọng khi bạn qua đời, bị thương tật, hay vì bất kỳ một nguyên nhân nào khiến bạn không thể thực hiện đến cùng kế hoạch đầu tư của mình. Bảo hiểm chính là một công cụ phòng ngừa an toàn, hay một hình thức giúp bạn trong những lúc gặp khó khăn về tài chính hay bất trắc trong cuộc đời. Tương tự như vậy, khi bạn trở nên giàu có, vai trò và loại bảo hiểm bạn cần cho kế hoạch tài chính của mình sẽ thay đổi theo tình trạng tiền bạc và nhu cầu của bạn. Do đó, bạn nên luôn cập nhật loại bảo hiểm nào nên sử dụng trong kế hoạch của mình.

Cách đây 2 năm, một người thuê nhà của tôi quên tắt đèn trên cây thông Giáng sinh và bỏ ra ngoài suốt cả ngày. Không may căn hộ phát cháy. Ngay lập tức, đội cứu hỏa xuất hiện và dập tắt đám cháy. Tôi chưa bao giờ cảm thấy biết ơn những người cứu hỏa như lúc ấy. Và những người khác lập tức xuất hiện theo sau vụ tai nạn chính là các nhân viên bảo hiểm. Họ cũng chính là những người mà tôi rất biết ơn đã xuất hiện ngay trong ngày hôm ấy.

Người bõ giàu thường nói: "Bảo hiểm là một sản phẩm rất quan trọng đối với kế hoạch tài chính của một đời người, vấn đề duy nhất với bảo hiểm chính là bạn không thể nào mua được nó khi bạn cần đến nó. Cho nên, bạn phải biết liệu trước những gì bạn cần, và mua bảo hiểm với hy vọng sẽ không bao giờ cần đến nó. Nói cách khác, bảo hiểm đơn giản chỉ là một cách làm cho bạn không còn phải bận tâm lo lắng."

GHI CHÚ: Nhiều chuyên viên tài chính chỉ tư vấn cho người đầu tư theo một cấp bậc tài chính nhất định nào đó. Trên thực tế, nhiều chuyên viên tài chính giới hạn dịch vụ tư vấn của mình, chỉ nhắm vào giới đầu tư giàu có. Thế nhưng cho dù bạn có ít hay nhiều tiền đi chăng nữa, điều quan trọng là bạn phải tìm một chuyên viên tài chính mà bạn thích và người ấy có thiện chí tư vấn giúp bạn. Tôi và Kim thường thay đổi các nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp. Nếu người tư vấn thuộc hàng chuyên nghiệp, người ấy sẽ thông cảm với sự thay đổi của bạn. Tuy nhiên, cho dù bạn thay đổi các nhà tư vấn của mình, nên nhớ hãy luôn luôn bám sát kế hoạch tài chính của bạn.

VẬY LÀM THẾ NÀO TÌM ĐƯỢC MỘT KẾ HOẠCH PHÙ HỢP VỚI MÌNH?

Mục tiêu của tôi là trở thành triệu phú ở tuổi ba mươi. Và đó chính là điều mà tôi phải đạt tới theo kế hoạch của mình. Vấn đề ở chỗ tôi thường xuyên kiểm được nhiều tiền, nhưng chặng chóng thì chầy bao nhiêu tiền tôi kiếm được đều bị mất hết. Sau khi rà soát lại những điểm yếu trong kế hoạch của mình, tôi vẫn không thay đổi kế hoạch mà tôi đã lập ra trước đây. Tôi đã trở thành triệu phú ở tuổi 30, nhưng không bao lâu sau tôi bị phá sản và sạt nghiệp. Thực tế đó buộc tôi phải ngồi xuống, xem xét lại và điều chỉnh kế hoạch của mình từ kinh nghiêm cay đắng đó. Tôi đã sửa lại mục tiêu của mình là trở thành triệu phú và hoàn toàn tự do về tiền bạc ở tuổi 45. Vậy mà phải đến lúc 47 tuổi, tôi mới đạt được mục tiêu đó.

Điều cốt yếu là kế hoạch của tôi vẫn không thay đổi. Kế hoạch đó chỉ càng được cải thiện hơn khi tôi càng học được nhiều bài học trên con đường đi tới của mình.

Vậy làm thế nào bạn tìm được cho mình một kế hoạch phù hợp với đời bạn? Câu trả lời là hãy bắt đầu với một nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp. Hãy tìm kiếm nhiều nhà tư vấn khác nhau và tìm hiểu kinh nghiệm chuyên môn của họ. Nếu bạn chưa từng bao giờ có người nào đó

giúp bạn lập ra một kế hoạch tài chính cho tương lai của bạn, thì đây sẽ là một kinh nghiệm sống sinh động giúp bạn mở mắt với cuộc đời.

Hãy đặt ra những mục tiêu hết sức thực tế, bắt đầu với chúng và chỉ mở rộng thêm những mục tiêu khác một khi kiến thức và kinh nghiệm của bạn đã trở nên phong phú, dồi dào. Hãy luôn chuẩn bị tốt trước khi bạn tham gia một cuộc thi marathon, tốt nhất nên bắt đầu tập luyện từ những bước đi bộ của mình.

Tất cả những công việc đó - tìm kiếm nhà tư vấn chuyên nghiệp, đạt mục tiêu, v.v... sẽ thay đổi khi con người bạn thay đổi. Nhưng có một điều bạn không được thay đổi, đó chính là kế hoạch của mình. Đối với hầu hết mọi người, kế hoạch tối hậu chính là sự tự do về tiền bạc, sự giải phóng khỏi lệ thuộc và làm việc vì tiền.

Bạn cũng cần nhận thấy rằng đầu tư đòi hỏi tinh thần đồng đội như trong thể thao. Trong quyển sách này, tôi sẽ bàn về tầm quan trọng của tinh thần đồng đội trong tài chính. Tôi thấy có rất nhiều người luôn cho rằng phải tự hành động một mình. Dĩ nhiên, có những điều bạn phải tự thực hiện lấy bằng chính sức lao động của bạn, thế nhưng đôi khi bạn vẫn phải cần một nhóm đồng đội. Sự thông minh về tài chính sẽ giúp cho bạn biết khi nào bạn nên tự làm việc một mình, và khi nào cần sự hợp tác.

Khi dính đến tiền bạc, nhiều người thường ngậm đắng nuốt cay chịu lỗ một mình. Khi kế hoạch của bạn bắt đầu chuyển động và đi vào quỹ đạo, bạn sẽ bắt đầu gặp gỡ nhiều thành viên mới trong nhóm của bạn, mà những người ấy sẽ giúp bạn đạt được giấc mơ tài chính của mình. Những thành viên trong nhóm tài chính của bạn có thể là:

1. Chuyên viên lập kế hoạch tài chính
2. Chuyên viên ngân hàng
3. Kế toán viên
4. Luật sư
5. Nhà môi giới

6. Nhân viên bảo hiểm

7. Người đỡ đầu

Bạn có thể mong muốn dùng cơm trưa thường xuyên với những người này. Điều đó người bố giàu của tôi đã từng làm, và chính trong những dịp đó tôi đã học được biết bao nhiêu điều về kinh doanh, đầu tư, và con đường làm giàu.

Bạn nên nhớ rằng tìm kiếm một thành viên cho nhóm tài chính của mình cũng giống như tìm kiếm một đối tác kinh doanh vậy. Họ chính là đối tác của bạn bởi vì họ sẽ cùng làm việc với bạn để hướng đến một mục tiêu quan trọng nhất - việc kinh doanh của đời bạn. Hãy luôn nhớ câu nói của người bố giàu: "Cho dù con làm việc cho chính mình hay cho người khác, nếu con muốn giàu con phải biết chăm sóc và quan tâm đến việc riêng của con." Và một khi biết lo việc của mình, một kế hoạch phù hợp với bạn nhất sẽ từ từ hiện ra. Do đó bạn hãy kiên nhẫn, nhưng nếu mỗi ngày đi được một bước bạn sẽ càng có cơ hội đạt được những gì bạn muốn có trong đời.

CHƯƠNG 10

Bài học đầu tư số 8:

Quyết định ngay những gì bạn muốn khi bạn trưởng thành

Trong bài học đầu tư số 1 về tầm quan trọng của sự chọn lựa, tôi đã nêu ra giá trị lựa chọn về mặt tài chính của một đời người như sau:

1. An toàn;
2. Thoải mái;
3. Giàu có.

Chúng là những chọn lựa mang tính rất cá nhân và không nên xem thường.

Vào năm 1973 khi trở về từ Việt Nam, tôi đã phải đối mặt trước những chọn lựa này. Khi đề cập đến công việc phi công của tôi, người bố giàu đã nói: "Công việc tại hãng hàng không chưa chắc đem lại cho con sự ổn định an toàn. Ta không tin là trong nhiều năm tới tập đoàn hàng không đó lại không gặp khó khăn trong kinh doanh. Thế nhưng, nếu con cố một bề dày thành tích tốt, con có thể tìm thấy sự ổn định trong công việc... nếu như đó chính là những gì con muốn có."

Sau đó, ông hỏi tôi có muốn xin làm lại ở tập đoàn Standard of Oil ở California, nơi tôi đã làm việc chỉ 5 tháng trước khi nhập ngũ. Tôi trả lời: "Họ nói là họ bằng lòng cho con nộp đơn xin việc lại, nhưng không bảo đảm có nhận con hay không."

"Thế đó chẳng phải là một công ty tốt để con xin vào à? Chẳng lẽ họ trả lương con không cao à?", ông hỏi.

"Tốt lắm bố à, thế nhưng con không muốn quay trở lại đó. Con muốn tiến tới."

"Vậy thì điều gì con muốn nhất?", ông hỏi khi đưa ra cho tôi ba sự chọn lựa. "Con muốn sự an toàn, sự thoái mái hay sự giàu có?"

Từ sâu thẳm trong lòng tôi, câu trả lời chính là "sự giàu có". Niềm mong muốn ấy không thay đổi trong tôi qua nhiều năm, mặc dù nó đã bị vùi lấp trong một gia đình luôn coi sự ổn định an toàn trong công việc và tài chính là ưu tiên hàng đầu, coi những người giàu là một hạng người tội lỗi, vô giáo dục và tham lam trong xã hội. Tôi đã lớn lên trong một gia đình nơi mà đề tài tiền bạc không hề được thảo luận trên bàn ăn, bởi vì đó là một chủ đề chẳng sạch sẽ tí nào, không đáng để cho những người trí thức bàn bạc. Nhưng giờ đây tôi đã được 25 tuổi, tôi có quyền nói lên sự lựa chọn cá nhân của mình. Sự lựa chọn đó chính là sự giàu có.

Người bố giàu đã bắt tôi viết ra giấy thứ tự chọn lựa của tôi. Và chúng như thế này:

1. Giàu có;
2. Thoái mái;
3. Ổn định an toàn.

Sau khi nhìn vào tờ giấy, ông nói: "OK. Bước thứ nhất là con hãy lập ra một kế hoạch tài chính để đạt được mục tiêu ổn định an toàn về tiền bạc."

"Gì hả bố?", tôi hỏi. "Con vừa mới nói với bố là con muốn giàu mà. Vậy tại sao phải cần một kế hoạch để đạt mục tiêu ổn định làm gì?"

Ông cười phá lênh: "Đúng như ta đoán, con ạ. Thế giới này có biết bao nhiêu người muốn giàu như con. Vấn đề ở chỗ, hầu hết họ lại không có được sự lựa chọn đúng vì họ không hiểu thế nào là ổn định an toàn, hay thế nào là thoái mái về mặt tài chính. Trong khi có rất ít người đạt được điều đó. Thực tế là trên con đường đi đến sự giàu có lại đầy đầy những con người vật vờ, thất bại do hấp tấp, không biết suy nghĩ... như con vậy."

Phải mất đến ba tuần sau, tôi mới có thể gặp lại người bố giàu. Trong tôi đầy ắp sự buồn tủi và thất vọng. Tôi đã cố gắng hết sức để có thể dứt

khoát chọn ra hướng đi cho mình, và hướng đi đó đã hoàn toàn trái ngược những giá trị truyền thống của gia đình tôi. Vậy mà chính người bố giàu lại đem những giá trị truyền thống ấy áp đặt trước mặt tôi. Cuối cùng, tôi cũng bình tĩnh lại và gọi điện hẹn gặp ông.

"Con có sẵn sàng lắng nghe chưa?", người bố giàu hỏi tôi khi vừa mới gặp mặt.

Tôi gật đầu trả lời: "Con sẵn sàng nhưng chưa thực sự tự nguyện đâu."

Người bắt đầu ngay: "Đầu tiên con hãy gọi cho vị cố vấn tài chính của ta. Hãy nói với ông ấy là con muốn có một kế hoạch tài chính với mục đích là sự ổn định an toàn về tiền bạc suốt đời."

"Được thôi bố ạ," tôi trả lời.

"Bước tiếp theo, sau khi con đã lập xong kế hoạch tài chính đó, hãy điện cho ta. Hôm nay như thế là đủ. Chào con."

Tôi gọi cho người bố giàu đúng một tháng sau đó. Tôi đưa cho ông xem kế hoạch tài chính của tôi. Ông chỉ nói: "Tốt. Con sẽ làm theo kế hoạch này chứ?"

"Không đâu bố," tôi trả lời. "Kế hoạch ấy thật máy móc và đơn điệu."

Ông nói: "Đúng vậy. Với mục đích là đạt được sự an toàn ổn định về mặt tài chính suốt đời, kế hoạch ấy phải tự động đến một cách máy móc và đơn điệu. Thế nhưng ta không thể bắt con phải làm theo kế hoạch đó cho dù ta đề nghị nó với con."

"Vậy thì bây giờ sao hả bố?", tôi hỏi.

"Bây giờ con hãy đi tìm một nhà tư vấn tài chính của riêng con và nhờ ông ấy giúp con lập một kế hoạch tài chính với mục đích thoái mái. Hãy gọi cho ta một khi con lập xong."

Bốn tuần sau, tôi gặp lại người bố giàu. Kế hoạch lần này thật không đơn giản như tôi tưởng. Tôi đã nhiều lần gọi điện nói chuyện với ông, thế nhưng tôi vẫn mất khá nhiều thời gian để hoàn tất. Tuy nhiên, quá

trình lập kế hoạch đã mang đến cho tôi nhiều bài học quý giá khi bàn bạc thảo luận với các nhà tư vấn tài chính khác nhau. Bài học quan trọng nhất mà tôi rút ra được là: Nếu tôi không biết rõ những gì tôi muốn đạt đến, nhà tư vấn cũng không thể hiểu được rõ những gì tôi muốn để có thể giúp tôi.

Xem qua kế hoạch tài chính đó, ông chỉ nói: "Tốt lắm." Im lặng một hồi lâu, ông mới tiếp lời: "Vậy thì con học được gì về chính bản thân mình?"

"Con đã học được một điều quý báu là không phải dễ dàng xác định được những gì con muốn cho cuộc đời của mình. Đơn giản là vì trong cuộc sống hiện tại, chúng ta có quá nhiều sự chọn lựa, mà một số lựa chọn đó trông thật hấp dẫn và lôi cuốn."

"Hay lắm con ạ," ông nói. "Và đó chính là lý do tại sao mà có rất nhiều người ngày nay cứ làm hết công việc này đến công việc khác, kinh doanh hết lĩnh vực này đến lĩnh vực khác mà không bao giờ đi đến nơi mà họ muốn đến về tiền bạc. Họ đã làm lãng phí nguồn tài sản quý giá nhất của họ, đó là thời gian, và cứ loanh quanh giữa dòng đời mà không hề có một kế hoạch định hướng nào. Họ có thể cảm thấy hạnh phúc với những gì họ đang làm, thế nhưng họ không hề biết rằng họ đã đánh mất rất nhiều cơ hội trong đời họ."

"Đúng vậy," tôi gật đầu. "Lần này, thay vì tập trung cho mục đích ổn định an toàn, con đã phải thực sự suy nghĩ những gì con muốn cho cuộc đời của mình. Và thật ngạc nhiên, con đã phải đào sâu và suy ngẫm những ý tưởng mà trước đây con chưa hề có."

"Chẳng hạn như điều gì nào?", ông hỏi.

"Ồ, giả dụ nếu con thực sự muốn đạt tới mục đích thoái mái cho cuộc đời của con, con phải suy nghĩ xem mình thực sự muốn gì với mục đích đó. Những thứ như đi du lịch vòng quanh thế giới, sở hữu những chiếc xe hơi đắt tiền, quần áo hàng hiệu, nhà cao cửa rộng, v.v... Con buộc phải nghĩ tới tương lai sau này của mình và tìm xem con thực sự muốn gì cho cuộc sống tương lai của con."

"Và con đã tìm thấy điều gì?"

"Con đã nhận thấy mục đích ổn định an toàn thật dễ dàng bởi vì con đã lập xong kế hoạch cho mục đích đó. Nhưng con không biết thế nào là sự thoả mái thực sự. Xác định sự ổn định an toàn không khó, nhưng xác định sự thoả mái mới là điều khó. Và giờ đây, con càng nôn nóng muốn xác định sự giàu có và làm thế nào con có thể lập kế hoạch để đạt được mục đích giàu có."

Người bố giàu gật gù: "Tốt lắm con ạ. Có rất nhiều người tự giới hạn mình trong những quy tắc như 'sống tǎn tiện trong những phương tiện hiện có', hay 'tiết kiệm để phòng hờ cho một ngày rủi ro nào đó', đến nỗi họ không biết đến những cơ hội khả dĩ khác trong cuộc đời luôn chào đón họ. Đến khi quá mức chịu đựng, họ lao vào tiêu xài phung phí, mượn nợ để đi du lịch hay mua xe đời mới, để rồi sau đó cảm thấy hối hận. Họ không bao giờ chịu bỏ thời gian suy nghĩ về những thứ đó, họ có thể hoàn toàn đạt tới nếu họ có một kế hoạch tài chính tốt trong tay. Và theo ta, đó thực sự là một lãng phí lớn của đời người."

"Điều đó chính xác như những gì đã xảy ra với con," tôi đáp. "Khi gặp các nhà tư vấn khác nhau và trao đổi về những gì có thể đạt được, con đã học được rất nhiều thứ. Con đã biết rằng con đang tự rút ngắn cuộc đời mình. Thực tế, con có cảm giác như đang đi trong một ngôi nhà thấp lè tè suốt nhiều năm trời, cố gắng tǎn tiện, dành dụm, khư khư bám vào sự ổn định an toàn và sống hết sức chật vật. Giờ đây, con đã có một kế hoạch để đạt tới mục đích tiện nghi thoả mái, mà con tin con sẽ làm được. Và con càng nôn nóng muốn tìm hiểu và xác định mục đích 'giàu có' là như thế nào."

Người bố giàu mỉm cười: "Chìa khóa của sự trẻ trung trong cuộc đời chính là quyết định những gì con muốn đạt tới khi con trưởng thành, và cứ tiếp tục như vậy. Không có gì đáng tội nghiệp hơn khi nhìn thấy những người tự đốt ngắn cuộc đời của mình vì những mong muốn của họ. Họ cố sống dè xén, tiết kiệm từng đồng một mà nghĩ là khôn ngoan về tiền bạc. Thực tế đó chỉ là sự hạn hẹp về tài chính... và chính điều đó thể hiện trên nét mặt và thái độ của họ khi họ về già. Phần lớn

mọi người vô tình sống trong một cái lồng của sự ngu dốt về tiền bạc mà không hay. Một trong những khám phá quan trọng nhất mà một người nên làm là dành thời gian học hỏi cách lập kế hoạch để đạt tới những gì họ mong muốn trong đời mình. Và sự khám phá ấy hoàn toàn vô giá.

"Chính quá trình lập kế hoạch liên tục đã giúp cho ta trẻ trung đầy con à. Nhiều người thường hỏi ta tại sao ta cứ không ngừng xây dựng kinh doanh, đầu tư và kiếm tiền. Lý do là ta cảm thấy thích làm những công việc ấy. Dù ta đã kiếm được nhiều tiền từ những công việc ấy, nhưng ta vẫn cứ làm bởi vì việc kiếm tiền giúp cho ta trẻ trung và năng động. Con sẽ không hề thắc mắc tại sao một họa sĩ lại không chịu ngừng vẽ một khi người ấy đã thành công và nổi tiếng. Ta cũng vậy, bởi vì chính những công việc ấy giúp cho tính thần ta luôn trẻ trung và năng động cho dù cơ thể ta đã lão hóa theo thời gian."

"Như vậy, khi bố yêu cầu con bỏ thời gian lập kế hoạch cho những mục đích khác nhau, ý của bố là muốn con tìm kiếm những gì có thể đạt được về mặt tài chính cho đời con phải không?", tôi hỏi.

"Đúng vậy," ông đáp. "Đó là lý do tại sao con phải lập kế hoạch. Một khi con tìm thấy được những gì có thể đạt được từ quà tặng của cuộc sống, trái tim con sẽ luôn trẻ trung và yêu đời. Những người chỉ biết lập kế hoạch cho mục đích ổn định an toàn, hay những người thường nói: 'Thu nhập của tôi sẽ giảm khi tôi về hưu,' thực tế họ chỉ biết mỗi một cuộc đời khó khăn hơn, chứ không phải sung túc hơn. Nếu Tạo hóa đã ban cho con người một sự sống vô vàn cơ hội, vậy thì tại sao con lại đi quá giới hạn chính mình?"

"Có lẽ đó là do mọi người được dạy suy nghĩ như vậy," tôi đáp.

"Nếu thế thì thật là tội nghiệp con ạ," ông trả lời.

Khi im lặng ngồi đó, đầu óc tôi lại suy nghĩ đến người bố nghèo của mình. Tôi biết ông đã bị tổn thương và đã vật lộn để làm lại cuộc đời. Nhiều lần tôi đã ngồi xuống trò chuyện với ông, cố giải thích cho ông nghe những gì tôi hiểu biết về tiền bạc. Thế nhưng lần nào chúng tôi cũng đi đến tranh luận. Tôi cho rằng sẽ không thể nào có được sự cảm

thông giữa hai người khi mà cả hai đứng ở hai giá trị gốc rễ khác hẳn nhau - một của sự ổn định an toàn, và một của mục đích làm giàu. Cho dù tôi yêu thương ông đến mức nào, nhưng chúng tôi vẫn không thể nào đối thoại với nhau được về đề tài tiền bạc, sự giàu có và sung túc. Cuối cùng, tôi đã quyết định để ông yên ổn với cuộc sống của ông trong khi tôi tự lo cho chính cuộc đời mình. Nếu ông muốn biết về tiền bạc, tôi sẽ đợi ông hỏi tôi hơn là cố gắng giúp đỡ ông trong khi sự giúp đỡ ấy không hề được yêu cầu. Và ông đã không bao giờ hỏi tôi. Tuy vậy, tôi vẫn yêu thương và kính trọng ông vì tính cách mạnh mẽ và những đức tính tốt đẹp của ông, và không bao giờ **màng đến những điểm**

CHƯƠNG 11

Bài học đầu tư số 9:

Mỗi kế hoạch có một giá riêng của nó

"Đâu là sự khác nhau giữa một kế hoạch làm giàu và hai kế hoạch kia hở bối?", tôi hỏi.

"Ý con hỏi đâu là sự khác nhau giữa sự giàu có với sự an toàn ổn định và sự tiện nghi phải không?", người bố giàu hỏi lại tôi.

Tôi gật đầu. Người đáp, "Khác nhau ở giá con à."

"Ý bố nói là những khoản đầu tư trong một kế hoạch làm giàu sẽ mất nhiều tiền hơn?", tôi thắc mắc.

"Hầu như đối với phần lớn mọi người, giá được đo bằng tiền. Nhưng nếu con chịu khó quan sát kỹ hơn, con sẽ thấy **giá không được đo bằng tiền mà bằng thời gian**. Trong hai loại tài sản tiền bạc và thời gian, thời gian mới là tài sản quý giá nhất."

Tôi cau mày và cố lĩnh hội những gì Người vừa mới nói "Giá được đo bằng thời gian à? Con thực sự không hiểu. Bố có thể cho con một thí dụ được không?"

"Được chứ," Người đáp. "Nếu ta muốn đi từ Los Angeles đến thành phố New York bằng xe buýt, ta sẽ mất bao nhiêu tiền?"

"Con không biết. Có thể là khoảng 100 đô," tôi trả lời.

"Ta cũng không biết chính xác nữa. Böyle giờ nếu ta muốn đi bằng máy bay 747, ta sẽ mất bao nhiêu?"

"Con cũng chẳng biết, nhưng có thể khoảng 500 đô," tôi ậm ừ đáp.

"Gần đúng đấy. Vậy ta hỏi con tại sao lại có sự khác nhau về giá? Trong cả hai trường hợp, khoảng cách con đi từ Los Angeles đến New

York đều như nhau. Vậy tại sao giá vé máy bay lại mắc hơn giá vé xe buýt?"

"Ồ, con hiểu rồi bố à. Con phải trả nhiều hơn cho vé máy bay bởi vì con muốn tiết kiệm thời gian," tôi đáp.

"Con hãy nghĩ chi phí đó dùng để *mua thời gian* hơn là tiết kiệm thời gian. Một khi con bắt đầu ý thức được thời gian là một tài sản quý giá và có mức giá riêng của nó, con sẽ có khả năng trở nên giàu có hơn. Ta đoán là ở nhà con, mọi người thường dùng từ "tiết kiệm" hay "để dành" có phải không? Ta cũng đoán là mẹ con thường hay đi mua sắm khi có đợt khuyến mãi để tiết kiệm tiền. Và bố con thì cho rằng tài khoản tiết kiệm của ông ta có bao nhiêu tiền mới là điều quan trọng."

"Đúng đó bố," tôi trả lời. "Thế bố nghĩ gì về những điều đó?"

"Theo ta, bố mẹ con càng cố gắng tiết kiệm tiền kiểu đó thì chỉ càng mất thời gian. Ta chứng kiến nhiều tay nội trợ bỏ hàng giờ đi mua sắm chỉ để tiết kiệm vài đồng bạc lẻ. Những người ấy thực sự là tiết kiệm được tiền nhưng họ lại lãng phí biết bao thì giờ của mình."

"Thế chẳng lẽ điều đó lại không quan trọng à?", tôi hỏi. "Thế chẳng lẽ bố không thể giàu nhờ tiết kiệm à?"

"Ta không nói tiết kiệm là không quan trọng," Người tiếp tục giải thích. "Và dĩ nhiên con có thể giàu có nhờ tiết kiệm. Thế nhưng tất cả những gì ta muốn nói là giá thực chất được đo lường bằng đơn vị thời gian."

Tôi nhăn mặt và cố gắng lĩnh hội những gì Người nói.

"Hãy xem đây," Người nói. "Con có thể làm giàu bằng cách tiết kiệm và sống tǎn tiện, nhưng phương cách đó sẽ làm con mất rất nhiều thời gian. Cũng giống như con đi từ Los Angeles đến New York bằng xe buýt để tiết kiệm tiền. Thế nhưng, cái giá con thực sự phải trả không phải bằng tiền mà chính bằng thời giờ của con. Nói cách khác, nếu con đi bằng máy bay phải mất 500 đô nhưng con chỉ mất 5 tiếng, trong khi đi bằng xe buýt chỉ tốn 100 đô nhưng con sẽ mất đến 5 ngày. Người nghèo

đo bằng tiền bạc, trong khi người giàu đo bằng thời gian. Và điều đó có lẽ giải thích tại sao có nhiều người nghèo đi xe buýt."

"Có phải là vì họ có nhiều thời gian hơn tiền bạc?", tôi hỏi. "Và đó có phải là lý do tại sao họ đi bằng xe buýt?"

"Chỉ một phần thôi con ạ," Người vừa nói vừa lắc đầu, ngụ ý Người không hài lòng với diễn biến câu chuyện của chúng tôi.

"Hay là vì họ coi trọng tiền bạc hơn thời gian?", tôi gặng hỏi một cách thăm dò.

"Con sắp đến gần rồi đấy," Người đáp. "Ta đã chiêm nghiệm ra rằng một người càng có ít tiền chừng nào thì người ấy càng bám vào nó nhiều chừng ấy. Ta cũng đã từng gặp rất nhiều người nghèo mà lại có rất nhiều tiền."

"Người nghèo mà có nhiều tiền hở bố?", tôi hỏi.

"Đúng vậy", Người đáp. "Họ có nhiều tiền bởi vì họ cứ bám nó khư khư giống như nó có một quyền năng ma thuật nào đấy. Và cũng chính vì thế, họ có nhiều tiền nhưng vẫn nghèo như khi họ không có tiền."

"Thế người nghèo thường bám vào tiền nhiều hơn người giàu à?"

"Đối với ta, tiền bạc chỉ là một phuơng tiện trao đổi. Trong thực tế, bản chất của tiền bạc không có giá trị gì nhiều. Cho nên ngay khi ta có tiền, ta muốn đổi nó với một thứ gì khác có giá trị. Điều cốt lõi là đổi với những rìgười cứ bám khư khư vào đồng tiền, những thứ họ tiêu xài bằng tiền lại chẳng có giá trị gì cả... và đó chính là nguyên nhân khiến cho họ nghèo. Họ nói những điều đại loại như "an toàn như tiền gửi ngân hàng", và khi họ tiêu xài những đồng tiền từ mồ hôi nước mắt lao động của họ, họ lại đổi số tiền đó thành những thứ vô giá trị."

"Vì vậy mà họ coi trọng đồng tiền hơn bối," tôi đáp.

"Đúng vậy," Người đáp. "Trong nhiều trường hợp, người nghèo và người trung lưu cứ vật lộn với khó khăn bởi vì những người ấy quá coi trọng giá trị của đồng tiền. Họ cứ bám vào nó, làm việc cực nhọc vì nó,

sống tǎn tiện và cố tiết kiệm càng nhiều càng tốt. Nhiều người trong số ấy cố gắng làm giàu bằng cách sống dè xén như thế."

"Con vẫn không hiểu bố ạ," tôi đáp. "Bố đang nói về những giá trị mà bố mẹ ruột của con luôn cố truyền lại cho con. Bố đang đề cập đến vấn đề con hiện băn khoăn suy nghĩ tới. Con đang làm việc cho tập đoàn Marine Corps. Họ không trả con lương cao nên tự nhiên con phải suy nghĩ thế thôi."

"Ta hiểu chứ con," Người trả lời. "Tính tiết kiệm và sống thanh đạm có giá trị riêng của chúng. Nhưng hôm nay, chúng ta đang bàn đến sự khác nhau giữa một kế hoạch làm giàu và hai kế hoạch kia."

"Và sự khác nhau chính là giá của chúng," tôi lặp lại.

"Chính xác," Người đáp. "Và hầu hết mọi người đều nghĩ giá được đo bằng tiền."

"Và những gì bố lập luận từ nãy đến giờ chẳng qua chỉ khẳng định giá thực sự được đo bằng thời gian chứ không phải bằng tiền," tôi thêm vào và bắt đầu nhận ra được thâm ý của Người. "Bởi vì thời gian luôn quan trọng hơn tiền bạc."

Người gật đầu và đáp, "Nhiều người muốn làm giàu, hay đầu tư vào những thứ mà người giàu đầu tư, nhưng hầu hết lại không chịu đầu tư thời gian của mình. Đó cũng là lý do tại sao mà chỉ có 3 người trong 100 người dân Mỹ lại giàu - và chỉ có một trong số ba người ấy có thể thừa hưởng toàn bộ sự giàu có ấy."

Người bố giàu viết lên tập giấy ba giá trị căn bản mà chúng tôi đang bàn bạc đến:

1. Ổn định an toàn
2. Tiện nghi
3. Giàu có

"Con có thể đầu tư cho mục đích an toàn ổn định và tiện nghi bằng cách tuân theo một kế hoạch hay một hệ thống tự động. Trong thực tế, ta

đề nghị cách đó cho hầu hết mọi người. Chỉ cần siêng năng làm việc và giao số tiền con kiêm được cho các chuyên gia hay các công ty tài chính đầu tư dài hạn. Những người đầu tư theo phương pháp đó sẽ vượt xa những người cứ nghĩ mình là chàng Tarzan ở phố Wall. *Đều đặn gửi tiền vào một kế hoạch tài chánh đã vạch sẵn là cách đầu tư tốt nhất cho hầu hết mọi người.*"

"Nhưng nếu con muốn giàu, con cần phải đầu tư vào một thứ gì đó có giá trị hơn đồng tiền, đó chính là thời gian. Đấy có phải là điều mà bố muốn dạy con hôm nay hở bố?"

"Ta chỉ muốn con hiểu rõ được bài học mà thôi," người bố giàu đáp. "Con thấy đó, hầu hết mọi người đều muốn làm giàu nhưng họ không chịu đầu tư trước hết vào thời gian của mình. Họ cứ chạy theo những mách nước sốt dẻo hay tìm kiếm những kế hoạch làm giàu chụp giựt. Hoặc khi họ muốn nhảy vào kinh doanh, họ vội vã gom vốn và thành lập công ty mà không chịu trang bị cho mình những kỹ năng kinh doanh cơ bản. Vì thế chúng ta cứ tự hỏi tại sao 95% các doanh nghiệp kinh doanh đều thất bại từ 5 năm đến 10 năm."

"Chính vì những người ấy vội vã kiếm tiền, nên cuối cùng họ mất trắng cả thời gian và tiền bạc," tôi thêm vào. "Họ muốn làm theo ý họ thay vì họ nên chịu khó học hỏi chút ít trước khi bắt đầu."

"Hoặc chỉ cần tuân theo một kế hoạch giản đơn dài hạn," Người lặp lại. "Con sẽ thấy ngay hầu như mọi người trong thế giới phương Tây này đều có thể trở thành triệu phú một cách dễ dàng nếu như họ chỉ cần tuân theo một kế hoạch đầu tư dài hạn. Nhưng một lần nữa con thấy đấy, phần lớn mọi người không chịu đầu tư vào thời gian mà họ chỉ muốn làm giàu càng nhanh càng tốt."

. "Thay vào đó, họ cứ tụng đi tụng lại những câu nói đại loại như: 'đầu tư là rủi ro', hoặc 'có tiền mới làm ra tiền', hoặc 'Tôi không có thời gian học hỏi về đầu tư. Tôi phải làm việc và phải trả các chi phí sinh hoạt'", tôi thêm vào khi bắt đầu hiểu ra vấn đề.

Người bỗng giàu gật đầu, "Chính những quan điểm hay những lập luận phổ biến kiểu đó là nguyên nhân khiến cho rất ít người có thể đạt được sự giàu có khổng lồ trong một thế giới đầy ắp tiền bạc. Những ý tưởng ấy cũng là lý do làm cho 90% dân số luôn gặp phải vấn đề thiếu thốn tiền bạc thay vì dư thừa tiền bạc. Những quan niệm của họ về tiền bạc và đầu tư là căn nguyên của những vấn đề khó khăn về tiền bạc của họ. Tất cả những gì họ cần làm là chỉ thay đổi một vài từ, một vài câu nói, quan niệm là cả một thế giới tiền bạc mới sẽ xuất hiện ngay trước mắt họ như một phép lạ. Thế nhưng hầu hết mọi người lại quá bận rộn với công ăn việc làm của mình và không có thời gian. Nhiều người thường nói, "Tôi không quan tâm đến chuyện học hỏi về đầu tư. Đề tài đó không hấp dẫn tôi." Thế nhưng, họ không nhận thấy khi phát biểu như thế là họ đang trở thành nô lệ của đồng tiền, làm việc vì nó, để cho đồng tiền ngự trị và làm chủ cuộc đời họ và khiến họ sống tằn tiện, dè xén từng đồng một. Thay vào đó, lẽ ra họ nên đầu tư một chút thời gian, tuân theo một kế hoạch tài chính và bắt đồng tiền làm việc lại cho mình."

"Tóm lại, thời gian quan trọng hơn tiền bạc," tôi nói.

"Điều đó đúng với ta con ạ," Người đáp. "Cho nên nếu con muôn đạt tới trình độ đầu tư vì mục đích giàu có, **con cần phải đầu tư nhiều thời gian của mình hơn hai trình độ đầu tư kia**. Hầu hết mọi người không vượt xa hơn mục đích an toàn và tiện nghi bởi vì họ không sẵn sàng đầu tư thời gian của mình. Đó chính là một quyết định, một ý thức rất cá nhân con ạ. Nhưng tối thiểu một người cần phải có một kế hoạch đầu tư trước hết vì mục đích an toàn ổn định, hoặc vì mục đích tiện nghi. Không có gì rủi ro hơn khi cuộc sống của một người chẳng hề có hai kế hoạch đầu tư cơ bản đó mà người ấy luôn nghĩ đến chuyện làm giàu. Dĩ nhiên, một số rất ít người có thể đạt được mục đích giàu có, nhưng hầu hết đều thất bại con ạ."

CHƯƠNG 12

Bài học đầu tư số 10:

Tại sao đầu tư không rủi ro

Có 3 lý do tại sao "đầu tư lại rủi ro" đối với mọi người:

1. Mọi người không được đào tạo trở thành nhà đầu tư. Nếu bạn đã đọc tập 2, chắc bạn hẳn còn nhớ hầu hết mọi người đi đến trường chỉ được đào tạo cho phía bên trái của Kim tú đỡ.



2. Hầu hết các nhà đầu tư đều thiếu khả năng kiểm soát hoặc không kiểm soát được. Người bõ giàu thường dùng ví dụ như thế này: Người nói, "Lái xe bao giờ cũng có rủi ro cả. Nhưng lái xe mà không cầm tay lái thì còn rủi ro hơn rất nhiều." Sau đó, Người giải thích tiếp, "Khi đụng đến đầu tư, phần lớn mọi người thường hành động giống như lái xe mà không cầm tay lái vậy." Phần 1 của quyển sách này bàn đến khả năng kiểm soát của chính bạn trước khi tham gia vào cuộc chơi đầu tư. Nếu bạn không có một kế hoạch, một chút ít ý thức kỷ luật và một ý chí, thì cho dù có nhiều cách kiểm soát đầu tư đi chăng nữa cũng chẳng có ý nghĩa gì với bạn đâu. Phần còn lại của quyển sách sẽ đi sâu chi tiết vào 10 cách kiểm soát đầu tư của người bõ giàu.
3. Sở dĩ mọi người nói như thế là vì họ chỉ tham gia cuộc chơi từ phía bên ngoài chứ không phải từ bên trong. Hầu hết chúng ta đều thừa biết rằng nếu muốn vớ được một khoản đầu tư 'ngon'

'ăn', chúng ta phải đặt cả hai chân của mình vào trong cuộc. Bạn thường nghe một người nào đó nói, "Tôi có bạn bên trong". Chẳng cần biết bên trong là gì, có thể là trong giới bán xe, hay bán vé đi xem hát. Ai ai cũng thừa biết các mối quan hệ làm ăn đều hình thành chính từ phía bên trong ấy. Thế giới đầu tư cũng chẳng có gì khác biệt. Cũng như anh chàng Gordon Gekko đều giả do nam tài tử Michael Douglas thủ vai trong bộ phim Phố Wall đã từng nói, "Nếu nhà ngươi không ở bên trong thì nhà ngươi chỉ là một kẻ đứng ngoài rìa."

Chúng ta sẽ xem xét mối quan hệ giữa việc ở bên ngoài và bên trong sau này. Còn ở đây, một điều thú vị là những người thuộc phái bên trái Kim tú đồ thường đầu tư từ bên ngoài. Ngược lại, những người nhóm C và Đ đều có thể đầu tư từ bên ngoài lẫn bên trong.

LƯU Ý QUAN TRỌNG

Khi bạn đang đọc quyển sách này, ngoài kia hiện có biết bao nhiêu con bò mập mạp, ngu ngơ đang bị cắt cổ trong thế giới đầu tư. Đầu tư bên trong thuộc một trong số ấy. Ngoài đời thực, đầu tư bên trong có thể hợp pháp hoặc bất hợp pháp. Đó chính là sự phân biệt rất quan trọng. Những phi vụ đầu tư bên trong bất hợp pháp thường bị phanh phui ì kèo trên mặt báo, thế nhưng có biết bao nhiêu khoản đầu tư bên trong hợp pháp khác không hề được đưa lên mặt báo - đó chính là hình thức đầu tư bên trong mà tôi muốn nói tới.

Một mách nước sốt dẻo từ tay tài xế taxi ngoài đường có thể là một mách nước thuộc dạng đầu tư bên trong, vẫn đề mâu chốt đối với hình thức đầu tư bên trong là: "Khoảng cách của anh đối với phía bên trong ấy 'gần' đến cỡ nào?"

KẾ HOẠCH CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Người bố giàu từng nói, "Hoàn toàn hợp lý khi đầu tư từ phía bên ngoài nếu con chỉ muốn dùng ở kế hoạch vì mục đích an toàn và tiện

nghi. Đó là lý do tại sao mà con đưa tiền cho một chuyên viên, hy vọng tay ấy rành phía bên trong hơn con. Thế nhưng ***nếu con muốn làm giàu, con cần phải rành phía bên trong hơn tay chuyên viên ấy*** mà hầu hết mọi người đều tin tưởng ở hắn."

Và đó chính là điểm trung tâm trong kế hoạch làm giàu của người bồ giàu. Đó cũng chính là cách thức hành động của Người, và đã làm cho Người ứở thành triệu phú. Muốn theo kế hoạch của Người, tôi cần phải có kiến thức và kinh nghiệm của giới bên phải Kim tú đỗ, cần phải đầu tư vào thời gian của mình nhiều hơn so với một người đầu tư bình thường.

TRƯỚC KHI BẠN QUYẾT ĐỊNH

Tôi nhận ra có nhiều người không muốn bỏ nhiều thời gian vào chuyện học hỏi về đầu tư để có thể thâm nhập vào phía bên trong thế giới ấy. Tuy nhiên, trước khi bạn quyết định, và trước khi tìm hiểu kỹ hơn kế hoạch của người bồ giàu, tôi cho rằng bạn nên có một cái nhìn thật đơn giản về đầu tư. Hy vọng sau khi đọc các chương kế tiếp, bạn có thể học được nhiều điều mới để làm giảm rủi ro đầu tư của mình và trở thành một nhà đầu tư thành công, cho dù bạn không muốn trở thành một tay đầu tư bên trong chuyên nghiệp. Đầu tư là một đề tài mang đậm tính chọn lựa cá nhân, và tôi hoàn toàn tôn trọng thực tế ấy.

CHƯƠNG 13

Bài học đầu tư số 11:

Con muốn ngồi phía hên nào?

TAI SAO ĐẦU TƯ KHÔNG RỦI RO

Bố ruột của tôi thường bảo tôi, "Hãy làm việc siêng năng và tiết kiệm."

Còn người bố giàu lại nói, "Làm việc siêng năng và tiết kiệm chỉ trở nên quan trọng khi mục đích của con là sự an toàn và tiện nghi. Nhưng nếu con muốn giàu, hai thứ đó không thể đưa con đến nơi con muốn. Chính những người chỉ biết làm việc cực nhọc và tiết kiệm mới cho rằng đầu tư là rủi ro".

Có ba nguyên nhân khi Người dạy tôi và Mike một kế hoạch khác hẳn để làm giàu.

1. Người nói, "Những người chỉ biết làm việc siêng năng và tiết kiệm sẽ rất khó giàu bởi vì họ sẽ trả thuế nhiều hơn. Chính phủ sẽ đánh thuế họ khi họ làm việc, khi họ tiết kiệm, khi họ tiêu xài, và ngay cả khi họ chết. Nếu con muốn làm giàu, con cần phải tinh tế hơn về tiền bạc chứ không chỉ làm việc quẩn quật và để dành từng đồng, từng cắc một."

Người giải thích tiếp, "Chẳng hạn khi con muốn có 1.000 đô trong tài khoản tiết kiệm sau một thời gian dành dụm, con cần phải có 1.300 đô trong đó trước khi chính phủ lấy đi phần 300 đô của con cho mục đích thuế. Rồi hàng năm, số tiền tiết kiệm 1.000 đô đó của con lại bị thâm hụt dần vì lạm phát. Như vậy, khoản tiền lãi ngân hàng trả cho con không những bị thuế mà còn bị lạm phát làm hao hụt. Ta lấy ví dụ cụ thể: chẳng hạn ngân hàng sẽ trả cho con 5% lãi suất tiền lời tiết kiệm, nếu mức lạm phát hàng năm khoảng 4% và mức thuế thu nhập của con là 30%, kết quả là con chỉ bị lỗ."

2. Lý do thứ hai: "Những người cho đầu tư là rủi ro thường cố tình tránh né học hỏi thêm những điều mới."
3. Lý do thứ ba: "Những người chỉ biết công việc, tiết kiệm tiền và cho rằng đầu tư là rủi ro sẽ không thể nào thay được mặt bên kia của đồng tiền."

Người bố giàu biết cách làm đơn giản đi những vấn đề phức tạp sao cho hầu hết mọi người đều có thể nắm bắt được cốt lõi những gì Người muôn nói. Trong tập 1, tôi đã trình bày về bản tóm tắt lời lỗ và bản cân đối tài chánh mà Người đã dùng để dạy tôi những kiến thức cơ bản về kế toán và tài chánh. Trong tập 2, tôi đã trình bày những sơ đồ giải thích sự khác nhau cơ bản về mặt cảm tính và lý trí giữa bốn nhóm người khác nhau trong Kim tú đồ. Và để có thể hiểu được về đầu tư, trước hết tôi cần phải nắm rõ những bài học mà Người đã dạy tôi được trình bày trong 2 quyển sách trước.

Khi tôi được 12 tuổi, người bố giàu thỉnh thoảng bắt tôi ngồi cạnh Người khi phỏng vấn những người đến xin việc làm sau một chiếc bàn gỗ sơn nâu to lớn. Phía bên kia bàn là một chiếc ghế gỗ để trống dành cho người xin việc. Thư ký của Người cứ tuần tự mời từng người được phỏng vấn vào phòng và ngồi vào chiếc ghế đó.

Tôi đã chứng kiến nhiều người lớn xin việc chỉ ở mức lương 1 đô mỗi giờ và hầu như không có phúc lợi gì cả. Mặc dù còn là một đứa trẻ, tôi vẫn thừa biết mức lương đó rất khó nuôi sống một gia đình. Tôi cũng chứng kiến nhiều vị có bằng cấp đại học, thậm chí cả bằng tiến sĩ, đến xin việc với Người cho các vị trí quản lý hay kỹ thuật chỉ ở mức lương không quá 500 đô mỗi tháng.

Trong suốt những tháng năm ngồi chung với Người trong những cuộc phỏng vấn đó, Người không hề nói bất cứ điều gì với tôi cả. Cuối cùng, khi tôi vừa tròn tuổi 15 và quá chán với việc chỉ ngồi sau chiếc bàn của Người im lặng lắng nghe, tôi nói với Người, "Tại sao bố lại muốn con cứ ngồi đây và xem mọi người đến xin việc vậy bố? Con chẳng học được điều gì cả và càng lúc càng chán. Hơn nữa, con thấy thật nhẫn tâm khi

thấy nhiều người lớn rơi vào tình trạng tuyệt vọng về công việc và tiền bạc như thế. Họ không dám bỏ việc làm hiện tại trừ phi bố phân một công việc khác cho họ. Con không tin những người ấy có thể tồn tại được trong ba tháng mà không có lương. Và nhiều người thậm chí còn lớn hơn cả bố nhưng lại không có tiền. Chuyện gì đã xảy ra với họ vậy hở bố? Tại sao bố muốn con chứng kiến những điều này? Cứ mỗi ngày con ngồi chung với bố, con cảm thấy rất đau lòng. Con không quan tâm chuyện họ xin việc làm với bố, nhưng chính ánh mắt tuyệt vọng cần tiền của mọi người mới làm con áy náy nhất."

Người bố giàu ngồi im lặng một lúc rồi khẽ nói, "Ta đã đợi con hỏi ta câu hỏi này từ lâu rồi con ạ. Những điều ấy cũng làm ta rất đau lòng và áy náy, chính vì thế ta lại càng muốn con tận mắt chứng kiến những điều đó trước khi con trưởng thành."

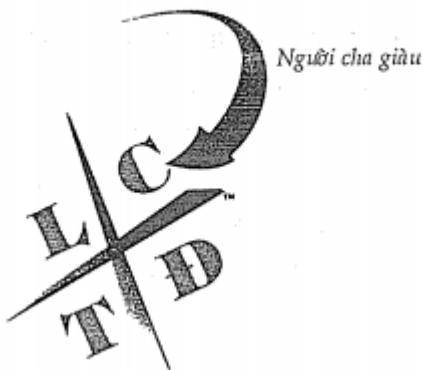
Người vẽ Kim tú đồ lên tờ giấy trước mặt Người và nói, "Con vừa mới bắt đầu học trung học. Chẳng bao lâu sau, con sẽ phải quyết định điều quan trọng nhất trong đời con là con muốn trở thành ai sau khi con ra trường. Ta biết bố con muốn con vào đại học để sau này, con có thể kiếm được một công việc lương cao. Nếu con nghe theo lời của bố con, đời con sẽ đi theo hướng này." Người vừa nói vừa vẽ mũi tên vào nhóm L và T phía bên trái Kim tú đồ.

TRƯỜNG HỌC



"Còn nếu con nghe theo ta, con sẽ học hỏi trở thành một người ở phía bên này của Kim tú đồ".

TRƯỜNG HỌC



"Bố đã bảo con điều này biết bao nhiêu lần rồi," tôi lặng lẽ đáp. "Tại sao bố cứ lặp lại những điều ấy?"

"Bởi vì nếu con nghe theo lời bố con, chẳng bao lâu sau con sẽ thấy chính bản thân con ngồi vào chiếc ghế gỗ đó ở phía bên kia bàn. Còn nếu con nghe theo ta, con sẽ ngồi vào chiếc ghế gỗ ở phía bên ta. Đó chính là sự chọn lựa mà tự con phải quyết định lấy, dù ý thức hay vô ý thức, ngay khi con vào trung học. Ta đã bắt con ngồi chung với ta là vì ta muốn con biết có sự khác nhau về mặt quan điểm sống. Ta không cho rằng ở phía bên này hay phía bên kia bàn là tốt hay không tốt. Mỗi phía có cái hay, cái dở riêng của nó. Ta chỉ muốn con từ đây hãy bắt đầu chọn lựa suy xét phía bên nào con muốn ngồi, và bởi vì những gì con học được từ hôm nay sẽ đẩy con vào phía nào mà con muốn đến. Con sẽ ngồi vào phía bàn của nhóm L và T, hay phía bàn của nhóm C và Đ?"

10 NĂM SAU

Vào năm 1973, người bố giàu nhắc lại cuộc trò chuyện lúc tôi chỉ còn là một đứa bé 15 tuổi. "Con còn nhớ ta đã hỏi con muốn ngồi vào phía bên nào không?", Người hỏi.

Tôi gật đầu đáp, "Ai có thể biết trước là bố của con lại ngồi vào chiếc ghế gỗ đó ở tuổi 50. Lúc bố con 40 tuổi, Người có tất cả mọi thứ trong tay: đỉnh cao sự nghiệp, công việc lâu dài và phúc lợi đảm bảo suốt đời. Vậy mà 10 năm sau, tất cả những thứ đó không còn nữa."

"Bố con là một người đàn ông rất dũng cảm và kiên cường. Điều không may là bố con đã không lập kế hoạch dự trù trước điều gì có thể xảy ra, cho nên giờ đây ông phải gặp khó khăn về sự nghiệp và tiền bạc. Nếu bố con không thay đổi nhanh chóng, mọi thứ sẽ còn trở nên tồi tệ hơn. Nếu bố con vẫn cứ bám vào những tư tưởng cũ về công việc và sự an toàn ổn định trong công việc, ta e là ông sẽ lãng phí những năm tháng cuối cùng của đời mình. Ta không thể giúp bố con được, nhưng ta có thể giúp hướng dẫn con," Người đáp.

"Như vậy ý của bố là hãy chọn phía bàn bên nào để ngồi vào có phải không?", tôi đáp. "Có phải bố muốn con hoặc chọn nghề phi công với hàng hàng không, hoặc tự chọn một con đường đi cho chính mình?"

"Ý của bố không nhất thiết phải như thế," Người nói. "Mà điều ta muốn nói là vấn đề khác kia."

"Thế vấn đề đó là gì hở bố?", tôi hỏi.

Người vẽ lên giấy Kim tứ đồ và nói, "Có rất nhiều thanh niên chỉ biết tập trung vào một phía của Kim tứ đồ này. Hầu hết mọi người khi còn nhỏ đều bị hỏi: "Cháu muốn trở thành ai khi lớn lên?". Nếu con để ý, hầu hết bọn trẻ con sẽ trả lời nào là lính chữa cháy, nào là ca sĩ, bác sĩ hoặc giáo viên."

"Có nghĩa là trẻ con chỉ biết chọn về phía L hay T trong Kim tứ đồ," tôi chen vào.

"Đúng vậy con ạ. Trong khi nhóm Đ, tức là nhóm nhà đầu tư chỉ là một chọn lựa sau cùng khi mọi chọn lựa khác đã được bàn đến. Trong nhiều gia đình, ý tưởng về "nhà đầu tư" chỉ được đề cập đến sau khi các bậc cha mẹ khuyên răn con cái của mình thế này: "Vấn đề quan trọng trước hết là con phải có một công việc lương cao, nhiều phúc lợi và một kế hoạch về hưu đảm bảo." Nói khác đi là hãy tìm việc làm ở một công ty mà có thể chăm lo những nhu cầu đầu tư dài hạn của mình. Thực tế đó đã không còn xảy ra như thế khi ta nói với con những điều này."

"Tại sao bố cho rằng thực tế đó đang thay đổi và không còn như trước?", tôi hỏi.

"Chúng ta đang tiến dần vào một kỷ nguyên của nền kinh tế toàn cầu, con ạ," Người đáp. "Các tập đoàn, để tồn tại được trong sự cạnh tranh toàn cầu, buộc phải kiểm soát, cắt giảm chi phí. Một trong những gánh nặng chi phí lớn nhất là phúc lợi nhân viên và bảo hiểm ưu trí của người lao động. Con cứ tin ta đi và theo dõi mà xem, trong một vài năm tới, các công ty sẽ chuyển dần trách nhiệm đó sang người lao động."

"Ý của bố là mọi người sẽ phải tự chăm lo kế hoạch về hưu của mình thay vì chủ lao động hoặc chính phủ của họ như trước đây?", tôi hỏi.

"Đúng vậy. Vấn đề sẽ càng ẩn nấp tồi tệ hơn đối với người nghèo, và chính những người đó khiến ta lo lắng nhất. Đó là lý do tại sao mà ta muốn con nhớ lại những ngày tháng ngồi cạnh ta bên chiếc bàn đó, chứng kiến nhiều người chỉ biết một nguồn thu nhập từ công ăn việc làm. Khi con đến tuổi ta, con sẽ thấy làm thế nào xử lý với những người già trong xã hội không có trợ cấp thu nhập và y tế mới là một vấn đề nan giải đến mức nào. Ta đoán đến khoảng năm 2010, khi thế hệ dân Mỹ trẻ hiện nay bắt đầu bước vào tuổi về hưu, vấn đề đó sẽ càng trở nên khó khăn trầm trọng."

"Vậy con nên làm gì hở bố?", tôi hỏi.

"Hãy chọn nhóm Đ là nhóm con cần phải tập trưng rèn luyện trước nhất. Khi con trưởng thành, hãy quyết định trở thành "nhà đầu tư" là chọn lựa hàng đầu của con. Ta biết con sẽ muốn đóng tiền làm việc cho con, chứ con không cần phải làm việc vì nó nếu như con không muốn và không thể làm việc. Ta biết con không muốn giống như bố con ở tuổi 50 phải bắt đầu lại mọi thứ từ tay trắng."

NHÓM QUAN TRỌNG NHẤT

Người bố giàu giải thích với tôi một trong những sự khác nhau giữa người nghèo và người giàu chính là sự giáo dục của các bậc cha mẹ đối

với con cái. Người nói, "Khi Mike được 15 tuổi, nó đã có riêng một danh mục đầu tư trị giá trên 200.000 đô cho riêng mình. Còn con thì chẳng có gì cả. Những gì con có chỉ là việc hàng ngày cắp sách đến trường để sau này có thể tìm được một công việc lương cao. Và đó chính là điều mà bố của con cho là quan trọng."

Người bố giàu cho tôi biết Mike đã biết cách trở thành nhà đầu tư trước khi anh tốt nghiệp. Người nói, "Ta không bao giờ can thiệp vào việc chọn lựa nghề nghiệp của nó cả. Ta muốn nó theo đuổi những sở thích của mình, thậm chí ngay khi nó không muốn theo nghiệp cha của nó. Tuy nhiên, dù cho nó trở thành ai đi nữa - là cảnh sát, chính trị gia hay thi sĩ, ta đều muốn nó phải là nhà đầu tư trước hết. Con sẽ giàu hơn rất nhiều nếu con biết học hỏi để trở thành nhà đầu tư bất kể con kiếm được tiền hàng ngày từ nghề nghiệp nào đi chăng nữa."

Nhiều năm sau, khi tôi tiếp xúc với nhiều người xuất thân từ các đại gia, hầu hết đều tâm sự với tôi như những điều mà người bố giàu đã nói. Nhiều người bạn giàu có của tôi đều cho biết ngay từ nhỏ, họ đã được cha mẹ lập một danh mục đầu tư cho họ, và hướng dẫn họ về đầu tư - trước khi họ tự quyết định một nghề nghiệp chuyên môn cho chính mình.

CHƯƠNG 14

Bài học đầu tư số 12:

Các quy tắc đầu tư cơ bản

Tôi đã thôi tìm kiếm việc làm với các hãng hàng không. Vào tháng 6 năm 1974, tôi quyết định sẽ đi theo con đường kinh doanh. Tôi quyết định như thế chẳng mấy khó khăn bởi vì người bố giàu sẽ sẵn lòng hướng dẫn tôi, thế nhưng áp lực phải thành công trong tôi cứ nặng nề. Tôi cảm thấy mình quá thua kém về mặt tài chính khi so sánh với Mike.

Trong một lần gặp mặt, tôi tâm sự hết nỗi niềm của mình với người bố giàu. Tôi nói, "Con đã có trong tay 2 kế hoạch tài chính: một đảm bảo sự an toàn ổn định, và một nhắm tới mục đích tiện nghi. Thế nhưng cho dù chúng thành công, con vẫn sẽ không bao giờ giàu như bố và Mike với tốc độ đầu tư đó."

Người bố giàu chỉ nhếch mép cười khi nghe tôi nói thế. Một hồi sau, Người nói, "**Đầu tư không phải là một cuộc đua, con ạ.** Con chẳng phải cạnh tranh thi đua với bất kỳ một ai cả. Những người háo thắng đua chen thường lên voi xuồng chó trong suốt chặng đường làm giàu của họ. Vấn đề ở đây không phải là chuyện ai về đích trước. Tất cả những gì con cần làm để kiếm tiền chỉ đơn giản là cố gắng rèn luyện để trở thành một nhà đầu tư mỗi lúc mỗi hoàn thiện hơn mà thôi. Nếu con tập trung nâng cao kiến thức và kinh nghiệm của mình về đầu tư, con sẽ trở nên rất giàu có. Còn nếu như con muốn làm giàu nhanh, chụp giựt, hay muốn có nhiều tiền hơn Mike, con chỉ càng tổ thất bại và thua cuộc. Dĩ nhiên, có sự so sánh và đua chen chút chút cũng không sao, nhưng mục đích thực sự của con đường làm giàu là trở thành một nhà đầu tư lão luyện hơn. Bất cứ mục đích nào khác cũng đều ngu xuẩn và mạo hiểm con ạ."

Tôi ngồi nghe gật gù, nhưng lại càng cảm thấy não nề hơn. Tôi thừa biết rõ thay vì kiếm tiền nhanh bằng cách chấp nhận nhiều rủi ro hơn, tôi nên tập trung học hỏi nhiều hơn nữa. Điều đó đối với tôi hoàn toàn hợp

lý: ít rủi ro hơn và chắc chắn sẽ mất ít tiền hơn. Mà tôi hiện tại cũng chẳng có nhiều tiền.

Người bố giàu giải thích tiếp tại sao Người muôn Mike tập trung trở thành nhà đầu tư ngay từ đầu mà lại không là một người nhóm C hay L. Người nói, "Vì mục tiêu của sự giàu có là bắt đồng tiền làm việc cho con để con không phải nhọc thân đi làm, vậy tại sao con không bắt đầu ngay tại nơi mà con muốn đạt tới. Điều đó cũng giống như chơi gôn vậy. Con có thể chơi gôn ngay khi con già đi và không còn mạnh khỏe nữa, trong khi môn đá bóng con chỉ có thể chơi lúc còn trẻ. Vậy tại sao con không bắt đầu học chơi gôn mà con biết sau này về già con chỉ có thể chơi được môn đó mà thôi?"

Hầu hết mọi người chịu bỏ tiền học những kỹ thuật đánh gôn cơ bản trước khi chơi, thế mà lại không chịu bỏ thời gian học hỏi những kỹ năng cơ bản về đầu tư trước khi họ chơi với số tiền kiếm được bằng mồ hôi nước mắt của mình.

NHỮNG ĐIỀU CƠ BẢN VỀ ĐẦU TƯ

Người bố giàu nói, "Bây giờ con đã có trong tay hai kế hoạch tài chính - một nhằm an toàn ổn định, và một nhằm cho sự tiện nghi. Ta sẽ giải thích về những quy tắc cơ bản trong đầu tư." Theo Người, sẽ rất rủi ro khi bắt đầu đầu tư mà không có hai kế hoạch này trước hết. Người nói, "Sau khi con đã có hai kế hoạch tài chính và thực hiện theo chúng, con có thể bắt đầu học hỏi những kỹ năng phức tạp hơn trong việc chọn lựa các công cụ đầu tư khác nhau. Đó là lý do tại sao mà ta phải đợi cho đến khi con lập xong hai kế hoạch tài chính máy móc, tự động đó mới giải thích tiếp với con."

QUY TẮC CƠ BẢN SỐ 1

"Quy tắc đầu tư cơ bản số 1," người bố giàu nói, "là luôn **luôn ghi nhớ con đang làm việc vì loại thu nhập nào.**"

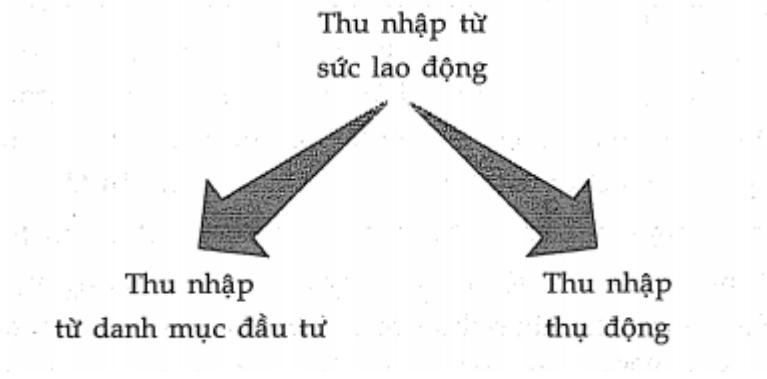
Theo Người, có 3 loại thu nhập khác nhau:

- 1. Thu nhập từ sức lao động:** Loại thu nhập này do một việc làm hay một hình thức lao động nào đó mang lại. Thông thường đó là tiền lương hay phí tư vấn. Loại thu nhập này có thể bị đánh thuế rất cao, do đó rất khó làm giàu. Khi bạn nói với con mình, "Hãy kiếm một công việc tốt", tức là bạn đang khuyên con mình làm việc vì loại thu nhập này.
- 2. Thu nhập từ danh mục đầu tư:** Loại thu nhập này kiếm được từ các tài sản giấy như cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ trợ, v.v. Loại thu nhập này phổ biến nhất trong thu nhập đầu tư chỉ vì các tài sản đầu tư loại này dễ quản lý và chuyển nhượng hơn các loại tài sản khác.
- 3. Thu nhập thụ động:** Loại thu nhập kiếm được từ bất động sản, bản quyền tác giả hay độc quyền thương hiệu. Tuy nhiên, thu nhập thụ động từ bất động sản chiếm tới khoảng 80%. Hình thức đầu tư bất động sản có nhiều ưu điểm về mặt thuế.

Bố ruột tôi thường nói với tôi, "Hãy chăm học ở trường và lấy điểm cao. Khi con có thứ hạng cao ở trường, con sẽ kiếm được một công việc tốt và trở thành một người lao động giỏi." Lúc ấy, tôi và Mike vừa mới vào trung học. Người bố giàu khi nghe tôi kể lại, chỉ cười khẩy và nói, "Bố con là một người lao động giỏi nhưng sẽ không bao giờ giàu được nếu ông ấy cứ tiếp tục suy nghĩ như thế. Còn các con nếu nghe theo lời ta, các con sẽ phải làm việc chăm chỉ để kiếm thu nhập từ danh mục đầu tư và thu nhập thụ động, nếu các con muốn làm giàu."

QUY TẮC CƠ BẢN SỐ 2

"Quy tắc đầu tư cơ bản số 2," người bố giàu nói, "là **chuyển thu nhập từ sức lao động thành thu nhập từ danh mục đầu tư hoặc thu nhập thụ động càng nhiều càng tốt.**" Người vừa nói vừa vẽ lên giấy sơ đồ dưới đây:



"Và đó chính là tất cả những gì mà một người đầu tư cần phải làm," Người mỉm cười kết luận. "Chỉ đơn giản có thể."

"Nhưng sao con làm được?", tôi hỏi. "Làm sao con kiếm tiền nếu như con không có tiền? Và chuyện gì sẽ xảy ra nếu con mất tiền?"

"Sao, sao, sao?", Người cắt lời tôi. "Con y như tay đầu bếp Ăn Đỏ trong phim vậy."

"Nhưng đó là những câu hỏi thực tế," tôi nhăn nhó.

"Ta biết chứ. Nhưng bây giờ ta chỉ muốn con ghi nhớ điều cơ bản đó thôi. Sau này ta sẽ dạy con làm cách nào, được chứ? Và hãy coi chừng những suy nghĩ cực đoan của con. Rủi ro bao giờ cũng liền kề với đầu tư, cũng như cuộc đời vậy. Những người hay suy nghĩ cực đoan và sợ mạo hiểm luôn tự mình đánh mất cơ hội vì tật xấu và sự sợ hãi đó. Con hiểu chứ?"

QUY TẮC CƠ BẢN SỐ 3

"Quy tắc đầu tư cơ bản số 3," người bố giàu nói tiếp, "**là bảo vệ nguồn thu nhập mà con kiếm được do chính sức lao động, bằng cách đầu tư vào một loại 'chứng khoán'**⁷, mà con hy vọng chứng khoán đó sẽ chuyển nguồn thu nhập kia thành thu nhập thụ động hay thu nhập đầu tư."

"Bảo vệ bằng một chứng khoán à?", tôi hỏi. "Con thực sự không hiểu. Thế còn tài sản và nợ thì thế nào?"

"Hỏi đúng lăm," Người đáp. "Ta đang mở rộng vốn từ vựng cho con đấy. Đến lúc con cần phải hiểu về tài sản và nợ không theo nghĩa thông thường đơn giản nữa. Ý ta muốn nói là mọi chứng khoán không nhất thiết phải là tài sản như nhiều người nghĩ."

"Ý của bố là một miếng bất động sản hay một cổ phiếu chỉ là một loại chứng khoán, chứ không phải là tài sản?", tôi hỏi.

"Đúng vậy. Thế nhưng nhiều người đầu tư bình thường không nhận ra sự khác biệt giữa chứng khoán và tài sản, thậm chí kể cả nhiều chuyên viên tài chính. Hầu hết mọi người đều coi chứng khoán đương nhiên là tài sản."

"Vậy chúng khác nhau chỗ nào hở bố?"

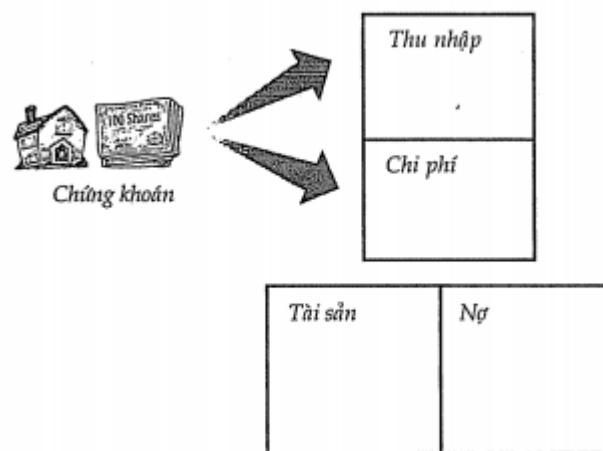
"Chứng khoán là một thứ mà con hy vọng có thể bảo vệ gìn giữ số tiền con kiếm được với nó. Nhìn chung, các loại chứng khoán đều được nhà nước quản lý nghiêm ngặt thông qua một tổ chức gọi là Ủy ban Giao dịch Chứng khoán. Con cũng nên lưu ý người ta không gọi tổ chức ấy là Ủy ban Giao dịch Tài sản ."

'Như vậy chính phủ biết rõ là các chứng khoán không nhất thiết phải là tài sản,' tôi nói.

Người bố giàu gật đầu, "Cũng như người ta không gọi là Ủy ban Bảo đảm Chứng khoán. Nhà nước thừa biết những gì có thể làm là thiết lập và giám sát thực hiện một hệ thống quy định chặt chẽ nhằm duy trì trật tự trên thị trường. Nhà nước không đảm bảo bất cứ ai tham gia thị trường chứng khoán cũng đều có thể kiếm lời. Đó là lý do tại sao mà chứng khoán không được gọi là tài sản. Con có nhớ những định nghĩa cơ bản mà ta đã dạy không? Tài sản là một thứ đem tiền lại cho con, thể hiện qua thu nhập con có được, và nợ là thứ làm con mất tiền, thể hiện qua các chi phí. Đó chỉ là một kiến thức về tài chánh hết sức cơ bản con à."

Tôi gật đầu. "Như vậy hoàn toàn tùy thuộc vào người đầu tư mà các chứng khoán sẽ trở thành tài sản hay nợ đối với họ."

"Đúng vậy," Người vừa đáp vừa vẽ sơ đồ dưới đây lên giấy:



"Sự rối rắm bắt đầu xảy ra với hầu hết những người đầu tư là khi có một ai đó bảo họ chứng khoán là tài sản. Những người đầu tư bình thường hay lo lắng khi đầu tư bởi vì họ chỉ biết điều đó khi mua chứng khoán, thế nhưng không có nghĩa là họ có thể kiếm được tiền từ chứng khoán đó. Vấn đề ở chỗ là khi mua chứng khoán, họ có thể mất tiền dễ như chơi," Người nói.

"Cho nên nếu một chứng khoán sinh lời - con hãy xem sơ đồ đó, chứng khoán ấy sẽ rót tiền vào cột thu nhập của con, và đó chính là tài sản. Nhưng nếu một chứng khoán sinh lỗ, và khoản tiền lỗ ấy thể hiện trong cột chi phí, chứng khoán ấy đã trở thành nợ của con. Trong thực tế, cùng một chứng khoán nhưng có thể biến từ tài sản thành nợ. Chẳng hạn, ta mua 100 cổ phiếu của công ty ABC vào tháng 12, mỗi cổ phiếu giá 20 đô. Vào tháng giêng, ta bán ra 10 cổ phiếu ở mức giá 30 đô, như vậy 10 cổ phiếu đó là tài sản của ta bởi vì chúng đem lại lời cho ta. Nhưng nếu đến tháng 3, ta bán ra 10 cổ phiếu đó chỉ còn ở mức giá 10 đô, số cổ phiếu ấy trở thành nợ bởi vì đã làm cho ta bị lỗ."

Người hăng giọng rồi nói tiếp, "Cho nên ta nhìn vẫn đề ở chỗ những công cụ chứng khoán nào mà ta đầu tư sẽ trở thành tài sản của ta. Và hoàn toàn do sự quyết định của ta mà một chứng khoán có thể trở thành tài sản hay nợ."

"Đó chính là chỗ rủi ro phải không bố," tôi thêm vào. "Chính sự thiếu hiểu biết của người đầu tư khi phân biệt một chứng khoán nào là tài sản hay nợ mới làm đầu tư trở nên rủi ro đối với họ."

QUY TẮC CƠ BẢN SỐ 4

"Quy tắc cơ bản số 4 - **người đầu tư mới thực sự là tài sản hay nợ**," người bố giàu nói.

"Sao vậy bố?", tôi hỏi. "Tại sao không phải là đầu tư hay chứng khoán, mà lại là người đầu tư mới là tài sản hay nợ?"

Người bối giàu gật gù. "Con thường nghe mọi người nói 'đầu tư là rủi ro' chứ? Nhưng thực sự chính người đầu tư mới là rủi ro, mới là tài sản hay nơ. Ta đã từng chứng kiến nhiều chuyên gia đầu tư bị lỗ trong khi khói người đầu tư bình thường khác lại kiếm được lời. Ta cũng đã từng sang nhượng nhiều công ty của ta cho các doanh nhân để rồi những công ty đó chẳng bao lâu sau tuyên bố phá sản. Ta đã gặp nhiều người mua được những miếng đất cực tốt và làm giàu từ những miếng đất đó, nhưng rồi vài năm sau chính những miếng đất đó tụt giá thảm. Trong thực tế, con ạ, một người đầu tư khôn ngoan thường hay bám sát một người đầu tư mạo hiểm khác bởi vì đó chính là nơi phát sinh nhiều cơ hội đầu tư rất hời."

"Chính vì vậy mà bối thích nghe những câu chuyện đầu tư lỗ lã. Bối muốn tìm hiểu tại sao chúng lại rơi vào tình trạng thất bại mà từ đó bối có thể mặc cả mua lại," tôi nói. "Và bối cũng không thích nghe những người huênh hoang về những khoản lời mà họ kiếm được từ thị trường chứng khoán hay địa ốc."

"Đúng vậy con ạ. Hắn con đã quan sát ta rất kỹ," Người đáp. "Nghe những câu chuyện làm giàu chụp giựt chỉ là chuyện của kẻ ngu. Những câu chuyện ấy chỉ càng khiến cho ta trở thành kẻ thua cuộc nếu ta nghe theo. Nếu một cổ phiếu được tất cả mọi người biết đến hay đã sinh lời từ lâu, thông thường kẻ nắm giữ cổ phiếu ấy đã gần xong cuộc chơi của mình và chẳng bao lâu sau sẽ nhảy ra ngoài. Là một người đứng trong nhóm C và Đ, ta muốn kiểm những chứng khoán nào hiện đang là nợ để biến chúng thành tài sản, hoặc đợi một người nào đó bắt đầu biến chúng thành tài sản."

"Điều đó làm bối chẳng khác nào một người đầu tư ngược đời, hay đi ngược lại cảm tính chung của mọi người trên thị trường," tôi đánh bạo nói.

"Ý nghĩ đó của con chính là ý nghĩ của một tay đầu tư nghiệp dư con ạ. Hầu hết mọi người coi kẻ đầu tư theo trường phái 'phản đối' là một kẻ chống lại xã hội, chống lại đám đông. Nhưng điều đó hoàn toàn không đúng. Là một người thuộc nhóm C và Đ, ta coi ta như một tay thợ sửa

chữa. Ta muốn tìm kiếm những chỗ rạn nứt, gãy vỡ và xem xét có nên sửa chúng hay không. Nếu chúng có thể sửa được, thế thì những thứ đó sẽ trở thành một cơ hội đầu tư tốt chỉ khi nào những nhà đầu tư khác muốn chúng được sửa lại. Còn nếu như chẳng có ma nào thèm đoái hoài đến chúng, ta cũng chẳng的大 gì bỏ công sức của mình lao vào. Cho nên một nhà đầu tư đúng nghĩa phải có cùng sở thích với dám động, và đó là lý do tại sao ta không gọi ta là một tay đầu tư ngược đời thực sự. Ta sẽ không bao giờ nhảy vào một khoản đầu tư nào mà không một ai thèm lưu tâm hay tỏ ra thích thú."

QUY TẮC CƠ BẢN SỐ 5

"Quy tắc đầu tư cơ bản số 5 là **một nhà đầu tư đúng nghĩa phải chuẩn bị đối phó trước bất kỳ tình huống nào có thể xảy ra**," Người nói tiếp. "Một tay đầu tư lơ mơ, nửa vời chỉ biết cố công suy đoán chuyên gì sẽ xảy ra và xảy ra khi nào."

"Thế ý của bố là sao hở bố?", tôi hỏi.

"Con có bao giờ nghe một người nào đó nói thế^này không: 'Tôi lẽ ra đã mua miếng đất một mẫu Anh đó giá

500 đô cách đây 20 năm. Bây giờ nhìn nó xem. Một tay nào đó vừa xây một trung tâm thương mại sát bên, và miếng đất ấy giờ đây trị giá đến 500.000 đô'."

"Có, con nghe những câu chuyện tương tự như thế rất nhiều lần."

"Chúng ta ai cũng nghe cả," người bô" giàu nói. "Đó là một ví dụ mà một người muốn đầu tư không chịu chuẩn bị. Hầu hết các cơ hội đầu tư làm cho con giàu chỉ xảy ra trong giới hạn về mặt thời gian - chẳng hạn như trong một vài giây như trên thế giới mua bán, hay trong hàng năm trời như trên thị trường địa ốc. Nhưng cho dù khoảng thời gian xuất hiện cơ hội đó dài ngắn thế nào, nếu con không chuẩn bị với vôn hiểu biết, kinh nghiệm và tiền dư của mình, cơ hội đó sẽ vuột mất khỏi tay con."

"Vậy làm thế nào để chuẩn bị?"

"Con cần phải tập trung và ghi nhớ những gì mà người khác đang tìm kiếm. Nếu con muôn mua một cổ phiếu, con nên tham dự những khóa học làm thế nào tìm được những cơ hội mặc cả trên thị trường. Đối với bất động sản cũng vậy. Mọi thứ đều bắt đầu từ việc luyện tập bộ não của con biết tìm kiếm những gì cần tìm, và chuẩn bị sẵn sàng cho những cơ hội đầu tư xuất hiện trước mắt con. Quá trình ấy cũng như môn bóng đá vậy. Nếu con cứ tập trung chơi bóng, sẽ bất thình lình một lúc nào đó con có thể thấy ngay cơ hội và tận dụng thời cơ đá thủng lưới đối phương. Hoặc là sẵn sàng chuẩn bị, hoặc là không. Hoặc là con thủ thế chờ cơ hội, hoặc là con bỏ mặc. Cho dù con lỡ mất một cơ hội ghi bàn ương bóng đá hay trong đầu tư, vẫn luôn luôn có cơ hội ngàn vàng khác chào đón con. Điều đáng mừng là trong thế giới ngày nay càng có nhiều cơ hội hơn, nhưng trước tiên con cần phải chọn lựa cuộc chơi đó và học các luật chơi."

"Cho nên bố cứ cười mỉm khi một ai đó kể cho bố nghe họ đã lỡ mất một cơ hội ngàn vàng, hay bảo bố phải chộp lấy cơ hội đó?"

"Đúng vậy. Có rất nhiều người xuất thân từ lối suy nghĩ về sự khan hiếm trong đời, mà lẽ ra nên là sự dãy đầy và phong phú. Họ thường than van khi để lỡ một cơ hội nào đó, hoặc cứ luôn tin cơ hội đó là cơ hội duy nhất trong đời họ. Nếu con chịu khó học hỏi và tích lũy kinh nghiệm trong giới C và Đ, con sẽ có nhiều thời gian hơn và thấy nhiều cơ hội hơn để chọn lựa. Và nhất là sự tự tin của con sẽ nhiều hơn bởi vì con có thể nhảy vào một cơ hội xấu mà ai ai cũng chê để biến nó thành một cơ hội đầu tư tốt. Đó chính là điều mà ta muốn nói về đầu tư thời gian của mình để có thể lúc nào cũng ương tư thế sẵn sàng chuẩn bị. Nếu con sống trong tư thế đó, sẽ có những cơ hội ngàn vàng hiện ra trước mắt con từng ngày."

"Lúc nãy bố nói "đừng suy đoán", ý bố là sao?", tôi hỏi.

"À, thế con có bao giờ nghe nhiều người nói thế này không: 'Chuyện gì xảy ra nếu thị trường sụp đổ? vốn đầu tư của tôi lúc đó sẽ ra sao? Chính vì thế mà tôi sẽ không mua đâu. Tôi thà ngồi đợi và xem chuyện gì xảy ra.'"

"Nhiều lần bối ạ," tôi nói.

"Ta đã nghe chuyện nhiều người, khi được giới thiệu một cơ hội đầu tư tốt, cứ né tránh bỏ qua bởi vì họ sợ khi suy đoán những hiểm họa sẽ xảy ra. Chính vì thế, họ mua lúc không nên mua và bán lúc không nên bán chỉ vì những quyết định của họ hoàn toàn lệ thuộc vào những suy đoán bi quan hoặc lạc quan của mình."

"Điều đó sẽ khắc phục được nếu họ có thêm chút ít hiểu biết, kinh nghiệm và biết chuẩn bị đối phó," tôi nói.

"Chính xác. Hơn nữa, một trong những tính cách đặc trưng của một người đầu tư giỏi là biết chuẩn bị kiểm lời ngay khi thị trường vừa đi lên hay đi xuống. Trong thực tế, **những nhà đầu tư tài giỏi thường kiểm tiền hơn khi thị trường đi xuống** chỉ bởi lẽ là thị trường thường suy sụp ở tốc độ nhanh hơn đi lên. Nếu con không sẵn sàng cho cả hai tình huống đó, thế thì chính con - chứ không phải công cụ đầu tư, mới là rủi ro."

"Nhưng làm thế nào con chuẩn bị? Làm thế nào con có thể tập trung rèn luyện tinh thần đó thay vì cứ suy đoán lung tung?"

"Ta sẽ dạy con những kỹ thuật đầu tư cơ bản mà mọi nhà đầu tư chuyên nghiệp cần phải biết, như bán trước mua sau, quyền mua, quyền bán, hợp đồng hai chiều, v.v. Nhưng những thứ đó hãy để sau này đã. Còn bây giờ, bao nhiêu đó đã quá đủ để con có thể thấy được **thái độ chuẩn bị sẽ có lợi cho con rất nhiều so với thói quen suy đoán lung tung.**"

"Con còn một câu hỏi nữa về sự chuẩn bị, bối ạ," tôi nói.

"Câu hỏi gì vậy?"

"Nếu con thấy một cơ hội nhưng lại không có tiền thì con sẽ phải làm sao?", tôi hỏi.

"Đó là quy tắc đầu tư cơ bản số 6," người bố giàu đáp. "Nếu con chuẩn bị, nghĩa là **con có hiểu biết và kinh nghiệm, và tìm thấy một cơ hội tốt, thế thì tiền bạc sẽ tìm đến con hoặc là con phải đi kiếm nó.** Những cơ hội tốt thường khiến cho con người trở nên tham vọng. Nhưng ta không ám chỉ 'tham vọng' ở nghĩa xấu đâu nhé. Ta muốn đề cập sự tham vọng ở đây chỉ là một cảm xúc rất người, một cảm tính mà ai ai cũng có. Nếu một người tìm thấy một cơ hội tốt, cơ hội đó sẽ tự nó lôi cuốn tiền bạc đến. Còn nếu cơ hội đó không tốt, sẽ khó mà kêu gọi vốn đổ vào đó con ạ."

"Bố có bao giờ nhìn thấy một cơ hội tốt nhưng không kêu gọi được vốn chưa?"

"Nhiều lần lăm, nhưng không phải bản thân cơ hội đó không lôi cuốn được vốn, mà chính người kiểm soát cơ hội đó không kêu gọi được vốn. Nói cách khác, cơ hội đó sẽ trở nên tốt nếu người đó không tham gia vào. Điều đó cũng tương tự như một chiếc xe đua loại xịn và một tay đua hạng trung bình. Cho dù chiếc xe đó tốt đến mức nào đi nữa, sẽ chẳng có ai dám đặt cược vào tay đua trung bình ấy. Trong địa ốc, nhiều người thường nói mấu chốt làm giàu là **địa điểm và địa điểm.** Ta lại nghĩ khác. Trong thực tế, trên sân chơi đầu tư – cho dù đó là địa ốc, kinh doanh, cổ phiếu hay trái phiếu, v.v., chìa khóa thành công chính là **con người và con người.** Ta đã từng chứng kiến những miếng địa ốc tốt nhất ở vị trí tuyệt vời nhất lại bị lỗ thường xuyên vì những người kiểm soát nó không phù hợp."

"Như vậy, nếu con đã chuẩn bị, có kinh nghiệm, từng trải, và khi con kiếm được một cơ hội tốt, việc gọi vốn đầu tư không phải là điều khó?"

"Đó là kinh nghiệm của ta. Điều không may là có rất nhiều cơ hội tồi tệ - mà những nhà đầu tư như ta sẽ không mạo hiểm đầu tư, lại thường xuyên xuất hiện trước những người đầu tư không chuyên. Và những tay đầu tư không chuyên đó lại thường thất bại lỗ lã."

"Đó là lý do tại sao mà Ủy ban Giao dịch Chứng khoán ra đời," tôi nói. "Vai trò của nó là bảo vệ một người đầu tư trung bình trước những

cơ hội đầu tư tồi tệ."

"Đúng vậy," Người đáp. "Nhiệm vụ hàng đầu của nhà đầu tư là đảm bảo tiền của họ an toàn. Kế tiếp mới là việc chuyển số tiền đó thành thu nhập, thành lời. Đến khi đó, con sẽ thấy bản thân con, hay người khác mà con tin tưởng, có thể biến số tiền đó thành tài sản hay không. Ở đây, ta lặp lại với con một lần nữa: **Công cụ đầu tư không nhất thiết phải rủi ro hay an toàn, mà cốt lõi chính là người đầu tư.**"

"Vậy đó có phải là quy tắc đầu tư cơ bản cuối cùng không vậy bố?", tôi hỏi.

"Chưa đâu con ạ," Người đáp. "Đầu tư là một lĩnh vực mà trong đó những quy tắc cơ bản con có thể học đi học lại suốt đời. Con càng lĩnh hội những quy tắc cơ bản đó sâu sắc chừng nào, con sẽ càng kiểm được nhiều tiền và mạo hiểm ít chừng đó. Nhưng còn có thêm một quy tắc đầu tư cơ bản nữa mà ta muốn nói nốt với con. Đó chính là quy tắc đầu tư cơ bản số 7."

QUY TẮC CƠ BẢN SỐ 7

"Quy tắc đó là gì?"

"Đó chính là **khả năng đánh giá rủi ro và lợi nhuận**," Người đáp.

"Bố cho con một thí dụ đi."

"Giả sử hai kế hoạch đầu tư cơ bản của con đang thực hiện rất tốt, giúp con để dành được một khoản tiền 25.000 đô chặng hạn. Với số tiền đó con có thể bắt đầu suy nghĩ đến những cơ hội đầu tư to lớn hơn. Dĩ nhiên, số tiền đó cho dù con có bị mất cũng không đến nỗi khiến con nghĩ đã đến ngày tận thế. Với hai kế hoạch cơ bản kia, con vẫn có thể mua đồ ăn hàng ngày, đồ xăng đi lại và mất thêm một khoảng thời gian để tích lũy lại 25.000 đô đó."

"Con sẽ đánh giá như thế nào nếu con muốn đầu tư 25.000 đô?"

"Này nhé, giả dụ anh họ của con muốn mở một nhà hàng bán bánh mì kẹp thịt và cần 25.000 đô làm vốn. Con coi đó có thể là một cơ hội đầu tư tốt hay không?"

"Về mặt cảm tính có thể là tốt đấy, nhưng trên phương diện tài chính thì không," tôi trả lời.

"Sao con lại nghĩ vậy?", Người hỏi.

"Có quá nhiều rủi ro trong khi lời không nhiều," tôi đáp. "Và nhất là làm sao lấy lại vốn? **Điều quan trọng nhất ở đây không phải là mức lời trên số vốn bỏ ra, mà chính là làm sao quay vốn về mình.** Bố đã từng nói, đảm bảo sự an toàn của đồng vốn là điều quan tâm hàng đầu."

"Giỏi lắm," Người nói. "Nhưng nếu ta nói với con rằng người anh họ đó đã từng làm việc trong một công ty-nhà hàng bán bánh mì kẹp thịt hàng đầu trong nước suốt 15 năm qua, từng là quản lý nhà hàng, và hiện đang muốn xây dựng cho riêng mình một hệ thống nhà hàng trên thế giới, vậy thì con nghĩ sao? Và nếu như chỉ với 25.000 đô đó con có thể mua 5% cổ phần của công ty, con sẽ còn quan tâm không?"

"Khi đó thì có bố ạ," tôi đáp. "Cùng một mức độ rủi ro nhưng lần này mức lời cao hơn. Thế nhưng con vẫn nghĩ cơ hội đó còn nhiều rủi ro lắm."

"Đúng vậy," Người đáp. "Đó chính là ví dụ về quy tắc cơ bản đánh giá giữa rủi ro và lợi nhuận đối với một nhà đầu tư."

"Nhưng làm thế nào một người đầu tư có thể đánh giá được những cơ hội như thế?", tôi hỏi.

"Con hỏi đúng lắm. Đó là đầu tư vì mục đích làm giàu, sau khi con đã đầu tư vì sự an toàn và tiện nghi. Điều con hỏi chính là những kỹ năng cần có để tham gia vào sân chơi đầu tư của giới nhà giàu."

"Như vậy **không phải đầu tư là rủi ro, mà chính người đầu tư không có đủ kỹ năng mới làm cho đầu tư thêm rủi ro hơn,**" tôi nói.

BA K

"Chính xác," Người đáp. "Ở bậc đầu tư này của giới nhà giàu, người đầu tư cần phải có ba thứ mà ta gọi là 3K. Đó là:

1. Kiến thức
2. Kinh nghiệm
3. Khoản tiền dư dồi dào.

Ở cấp bậc đầu tư này, người giàu cần phải có tiền dư nhiều. Nghĩa là con có thể chịu lỗ mà vẫn kiếm lời từ lỗ."

"Kiếm lời từ lỗ à?", tôi hỏi. "Con thực sự không hiểu".

"Chúng ta sẽ đề cập đến vấn đề đó sau này. Ở cấp bậc này, con sẽ thấy mọi thứ đều khác hẳn. Con sẽ thấy có những khoản lỗ tốt và những khoản lỗ xấu, nợ tốt và nợ xấu, chi phí tốt và chi phí xấu. Ở cấp bậc này, kiến thức và kinh nghiệm của con cần phải được tích lũy càng nhiều càng tốt. Nếu không, con sẽ bị đá ra ngoài rất mau, con có hiểu không?"

"Con đang cố hiểu bối ạ," tôi đáp.

Sau đó, Người tiếp tục giải thích nếu một cơ hội đầu tư không tuân theo nguyên tắc 'đơn giản hóa tối đa', mức độ rủi ro của cơ hội đó có thể là cao. Người nói, "Nếu một ai đó không thể giải thích cho con trong vòng hai phút để con hiểu, vậy thì hoặc là con không hiểu, hoặc là hắn không hiểu, hoặc là cả hai đều không hiểu. Nhưng dù như thế nào đi nữa, tốt nhất là con nên bỏ qua cơ hội đó."

Người còn nói, "Thông thường, mọi người thường làm cho đầu tư có vẻ phức tạp và dùng những thuật ngữ 'trí thức'. Nếu con gặp ai như vậy, hãy yêu cầu người đó nói bằng ngôn ngữ bình dân. Nếu người ấy không thể giải thích cho một đứa bé 10 tuổi có thể hiểu được tổng quát, rất có khả năng người ấy cũng không hiểu được vấn đề."

"Như vậy nếu bố nói một cơ hội không thể giải thích một cách đơn giản, thế thì đừng đầu tư vào nó có phải không?", tôi hỏi.

"Không, ta cũng không muốn nói thế," Người đáp. "Thường thường những người không thích thú với đầu tư hoặc có đầu óc chấp nhận thất

bại sẽ nói đại loại như: "Nếu điều đó khó khăn đến thế, tôi sẽ không làm đâu." Với hạng người đó, ta sẽ nói thế này: 'Này khi anh sinh ra, cha mẹ anh đã phải làm việc cực nhọc và thay tã lót cho anh. Ngay cả chuyện đi tiêu tiểu đối với anh từng một thời hết sức khó khăn có phải không. Vậy thì giờ đây, chuyện anh tự đi một mình cũng là một điều hết sức bình thường và cơ bản vậy."

CHƯƠNG 15

Bài bọc đầu tư số 13:

Hiểu biết tài chánh để giảm rủi ro

Đó là vào đầu mùa xuân năm 1974, tôi chỉ còn vài tháng nữa là hết hạn quân ngũ của mình.

Thị trường chứng khoán lúc này đã rớt giá trong 4 ngày liền, ai ai cũng lo lắng. Ngay cả trong phòng thay đồ của các phi công ở căn cứ quân sự, những ai chơi chứng khoán cũng đều bồn chồn và lo sợ. Một tay phi công đã bán ra hết số cổ phiếu mình có. Tôi không đầu tư vào thị trường chứng khoán, cho nên có thể đứng ngoài bàng quan xem thị trường lên xuống ảnh hưởng đến mọi người như thế nào.

Tôi gặp người bố giàu ăn trưa tại một nhà hàng Người ưa thích gần bờ biển. Trông Người rất thoải mái và vui vẻ. Thị trường đi xuống, Người lại kiếm được càng nhiều tiền hơn trong khi mọi người khác, ngay cả người bình luận trên đài, đều hoang mang lo sợ. Tôi nghĩ thật là lạ.

"Làm thế nào mà trông bố vui vẻ đến thế, trong khi nhiều người con gặp có đầu tư vào cổ phiếu đều lo lắng?"

"Chúng ta đã từng bàn về điều này rồi phải không con?" Người đáp. "Chúng ta đã từng nói đến một trong những quy tắc cơ bản của một người đầu tư là **phải biết chuẩn bị đối phó với bất kỳ tình huống nào xảy ra**, hơn là cố gắng suy đoán diễn biến của thị trường, Ta không tin là có ai đó có thể biết trước mọi chuyện. Một người có thể đoán đúng một lần, hay hai lần, nhưng ta chưa bao giờ thấy ai có thể đoán trước được thị trường trong ba lần liên tiếp. Nếu có ắt hẳn người ấy chắc có chiếc gương thần con ạ."

"Nhưng đầu tư không rủi ro mà bõ?", tôi hỏi.

"Đúng vậy," Người đáp.

"Hầu hết mọi người con gặp đều cho đầu tư là rủi ro, nên họ thà bỏ tiền định kỳ vào ngân hàng hay trong chứng chỉ ký quỹ."

"Đối với hầu hết mọi người, đầu tư là rủi ro, nhưng con hãy nên nhớ không nhất thiết phải như vậy, mà đúng hơn chính người đầu tư mới là rủi ro. Nhiều người tự cho mình là nhà đầu tư nhưng bản chất của họ lại không phải như vậy. Trong thực tế, họ chỉ là những tay đầu cơ, tay mua bán, thậm chí tệ hơn chỉ là những tay đánh bạc. Có một sự khác nhau giữa những hạng người đó với những người đầu tư đúng nghĩa. Nhưng đừng hiểu sai ý ta, những hạng người đó có thể rất giàu có về tiền bạc, nhưng ta vẫn không coi họ là những nhà đầu tư."

"Vậy làm thế nào để người đầu tư ít rủi ro hơn?", tôi hỏi.

"Con hỏi hay lắm," Người đáp. "Nhưng hay hơn nữa là con nên hỏi làm thế nào con có thể trở thành một người đầu tư kiếm được nhiều tiền mà không phải chịu nhiều rủi ro? Và làm thế nào có thể giữ được số tiền mà con kiếm được?"

"Đúng đó bố. Câu hỏi của bố đi thẳng vào vấn đề hơn," tôi trả lời.

"Thế thì ta cũng trả lời y như vậy. Đó chính là **giữ mọi thứ đơn giản và hiểu được những quy tắc cơ bản về đầu tư**. Hãy khởi sự từ những kế hoạch tài chính cơ bản vì sự an toàn ổn định và tiện nghi. Hãy tìm những người mà con tin cậy có thể thực hiện những kế hoạch đó cho con, trong khi con chỉ cần phải tuân theo hai kế hoạch đó một cách hoàn toàn tự động và máy móc mà không cần suy nghĩ gì nhiều. Sau đó con cần phải biết cái giá trở thành một người đầu tư muốn kiếm được nhiều tiền mà lại ít rủi ro hơn."

"Cái giá đó là gì vậy?"

"Thời gian, con ạ. Thời gian là tài sản quan trọng nhất của con. Nếu con không chịu đầu tư vào thời gian của con, vậy thì tốt hơn hết con nên đưa vốn cho những người đang di theo kế hoạch tài chính mà con chọn lựa. Có nhiều người mơ mộng làm giàu nhưng lại không dám bỏ thời gian của mình để đầu tư học hỏi."

Tôi biết Người vẫn còn lượn lờ bên ngoài để thử tôi có chuẩn bị tinh thần và sẵn sàng học hỏi hay chưa. Tôi cũng biết Người đang muốn thử ý chí của tôi có dám bỏ thời gian và công sức của mình để tích lũy những kiến thức mà tôi cần phải biết. Vì thế, tôi cất cao giọng nói với Người, mà tôi nghĩ những người ngồi bên cạnh đều nghe được, "Con muốn học hỏi bố ạ. Con sẵn sàng bỏ thời gian của mình. Bố sẽ không phải hối tiếc vì lãng phí thời giờ để dạy cho con đâu."

"Tốt lắm," Người nói. "Ta đã chờ đợi để thấy ngọn lửa đam mê đó bùng cháy trong con. Sáng nay, khi con bước vào và lo lắng nói với ta về thị trường, ta cảm thấy lo cho con, con ạ. Nếu con để cho diễn biến thị trường kiểm soát và ngự trị cuộc đời con, con không nên trở thành nhà đầu tư. Quy tắc kiểm soát số 1 phải có đối với người đầu tư là **con phải biết kiểm soát chính mình**. Nếu con không kiểm soát được bản thân con, sự lén xuống thị trường sẽ nghiền nát con và con sẽ bị thất bại ê chề trong bất kỳ cú lén xuống nào đó của thị trường. Lý do hàng đầu mà mọi người không trở thành những nhà đầu tư giỏi là vì họ không biết kiểm soát được bản thân họ và những cảm xúc của họ. Nỗi lo lắng về một sự an toàn ổn định và tiện nghi chiếm lĩnh trái tim, linh hồn và đầu óc họ. Như ta đã nói, người đầu tư thực thụ không quan tâm mấy đến hướng đi của thị trường và có thể kiếm tiền trong bất kỳ diễn biến nào của thị trường. Cho nên, kiểm soát chính mình là quy tắc kiểm soát đầu tiên và quan trọng nhất. Con hiểu chứ?"

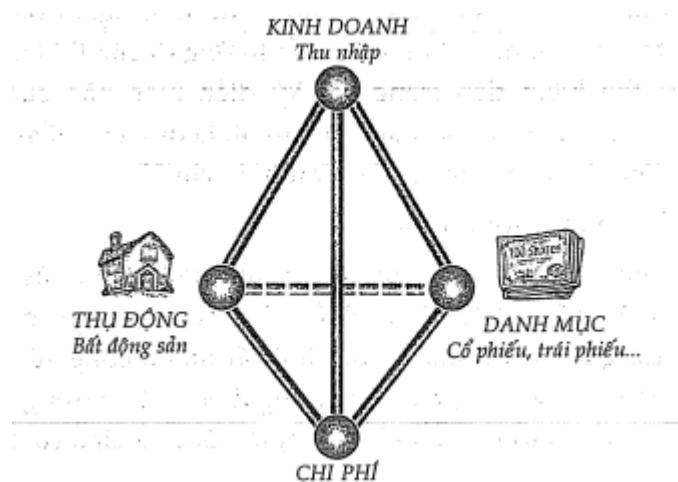
"Con hiểu," tôi trả lời.

Người bố giàu tiếp tục nói nhanh hơn, "Như vậy nếu con muốn đầu tư để kiếm nhiều tiền nhưng ít rủi ro, con phải trả giá. Và cái giá đó đòi hỏi rất nhiều công sức học hỏi, tìm tòi. Con cần phải học những điều cơ bản trong kinh doanh. Nếu muốn trở thành một người đầu tư giàu có, hoặc con phải cần trở thành một người kinh doanh giỏi, hoặc phải biết những gì mà một chủ kinh doanh biết. Trong thị trường chứng khoán, các nhà đầu tư đều muốn đầu tư vào những nhóm C thành công. Nếu con có kỹ năng của một người nhóm C, con có thể xây dựng một doanh nghiệp cho chính mình như một người nhóm C, hoặc con có thể phân

tích đánh giá những cơ hội đầu tư trong những doanh nghiệp khác như một người nhóm D. Vấn đề là hầu hết mọi người chỉ được đào tạo thành người nhóm L hay T từ trường học. Họ không có những kỹ năng cần thiết của một người nhóm C. Điều đó giải thích lý do tại sao mà rất ít người có thể trở thành những nhà đầu tư tỷ phú."

"Và đó cũng là lý do tại sao nhiều người cho rằng đầu tư là rủi ro."

"Đúng vậy," Người vừa nói vừa vẽ lên trên giấy. "Đây là những nền tảng của đầu tư".



Sơ đồ đơn giản này cũng chính là công thức cơ bản mà ta và các nhà đầu tư tỷ phú khác đều làm theo."

"Trong thế giới đầu tư, có 3 loại tài sản cơ bản mà con có thể đầu tư. Chúng ta đã từng nói đến các loại thu nhập gồm có thu nhập từ sức lao động, thu nhập thụ động và thu nhập từ danh mục đầu tư. Sự khác nhau to lớn giữa người thật giàu và người giàu trung bình nằm ở khối tứ diện này."

"Ý của bố là xây dựng một công việc kinh doanh cũng là đầu tư à?", tôi hỏi.

"Đó có thể là hình thức đầu tư hữu hiệu nhất nếu như con muốn trở thành một nhà đầu tư giàu có. Khoảng 80% các nhà tỷ phú đều làm giàu từ xây dựng kinh doanh. Hầu hết mọi người đều làm việc cho những người hoặc xây dựng kinh doanh hoặc đầu tư vào kinh doanh. Mọi người sau đó lại hỏi: tại sao tay xây dựng kinh doanh mà họ đang làm việc cho

lại giàu đến thế. Câu trả lời là người đi xây dựng kinh doanh đó luôn luôn đổi tiền bạc lấy tài sản."

"Có nghĩa là người xây dựng kinh doanh, tức chủ doanh nghiệp, luôn coi tài sản có giá trị hơn tiền bạc?", tôi hỏi.

"Đó chỉ là một phần vấn đề thôi con ạ, bởi vì tất cả những gì mà một nhà đầu tư làm là đổi thời gian, kinh nghiệm và tiền bạc của mình lấy một chứng khoán mà người ấy hy vọng trở thành tài sản. Cũng như con dùng tiền mua một miếng đất đầu tư hay cổ phiếu, người chủ doanh nghiệp sẽ trả tiền cho mọi người để xây dựng một tài sản kinh doanh. Một trong những nguyên nhân chính khiến cho người nghèo và người trung lưu luôn vật lộn với vấn đề tài chính là vì họ luôn coi tiền bạc có giá trị hơn tài sản thực sự."

"Như vậy, người nghèo và người trung lưu coi trọng giá trị đồng tiền, trong khi người giàu thì không. Có phải ý của bố là như vậy không?"

"Chỉ một phần thôi," người bố giàu đáp. "Con còn nhớ quy tắc Gresham chứ?"

"Quy tắc Gresham à? Con chưa bao giờ nghe tới. Quy tắc đó như thế nào vậy bố?"

"Đó là một quy tắc kinh tế cho rằng đồng tiền xấu sẽ làm đồng tiền tốt mất đi."

"Tiền tốt, tiền xấu à?", tôi vừa hỏi vừa lắc đầu không hiểu.

"Để ta giải thích cho con hiểu," Người nói. "Quy tắc Gresham có hiệu lực từ khi con người bắt đầu biết đánh giá đồng tiền. Vào thời La Mã, mọi người thường cạo xén các đồng tiền bạc và vàng. Có nghĩa là trước khi trả tiền cho một ai đó, họ cạo bớt một chút ít vàng hay bạc trên đồng tiền. Do đó, đồng tiền bắt đầu mất giá. Người dân La Mã cũng không khờ, nên chẳng bao lâu họ nhận ra các đồng tiền cứ mỗi lúc một nhẹ đi. Lúc ấy, người La Mã bắt đầu tích trữ những đồng tiền có nhiều hàm lượng vàng và bạc, và chỉ tiêu xài những đồng tiền bị cạo xén. Đó chính là ví dụ về đồng tiền xấu đã làm đồng tiền tốt mất đi. Để dẹp bỏ tệ

nạn cạo xén đồng tiền, nhà nước La Mã đã áp dụng biện pháp khắc các rãnh khía nhỏ trên vành đồng tiền. Nếu một đồng tiền có nhiều khía sâu; người ta có thể biết ngay là đồng tiền đó đã bị cạo bớt. Điều trớ trêu là chính chính quyền lại là kẻ đi cạo đồng tiền nhiều nhất."

"Thế nhưng đó là thời La Mã. Còn bây giờ thì quy tắc đó làm sao áp dụng được hở bối?"

"Vào năm 1965, tức cách đây không quá 10 năm, quy tắc Gresham có hiệu lực ở Mỹ khi chính phủ quyết định ngưng đúc các đồng tiền bằng bạc. Nói khác đi, chính phủ bắt đầu đúc ra những đồng tiền xấu, hay những đồng tiền chẳng có giá trị gì cả. Ngay lập tức, người dân tích trữ các đồng tiền bạc thực sự và tiêu xài bằng những đồng tiền giả hay không có giá trị."

"Có nghĩa là người dân về bản năng biết tiền của chính phủ không có giá trị gì nhiều," tôi nói.

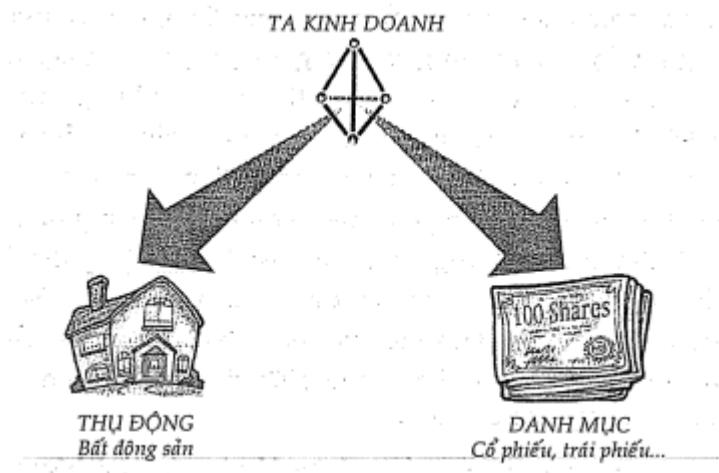
"Có thể như thế," Người nói. "Và cũng có thể khiến ta nghĩ rằng đó là lý do tại sao mọi người tiết kiệm ít đi và tiêu xài nhiều hơn. Điều bất hạnh là người nghèo và người trung lưu lại mua những thứ có giá trị thậm chí thấp hơn giá trị đồng tiền của họ. Họ đổi tiền thành những thứ vô giá trị. Trong khi đó, người giàu đi mua những thứ như doanh nghiệp, cổ phiếu, địa ốc bằng tiền của mình. Khi đồng tiền bắt đầu không còn giá trị thực của nó, người giàu liền đi tìm những chứng khoán an toàn hơn để thay thế. Đó là lý do tại sao mà ta cứ nói đi nói lại với con và Mike, 'Người giàu không làm việc vì tiền.' Nếu con muốn giàu, con cần phải biết sự khác nhau giữa tiền tốt và tiền xấu, cũng như giữa tài sản và nợ."

"Và giữa chứng khoán tốt và chứng khoán xấu," tôi thêm vào.

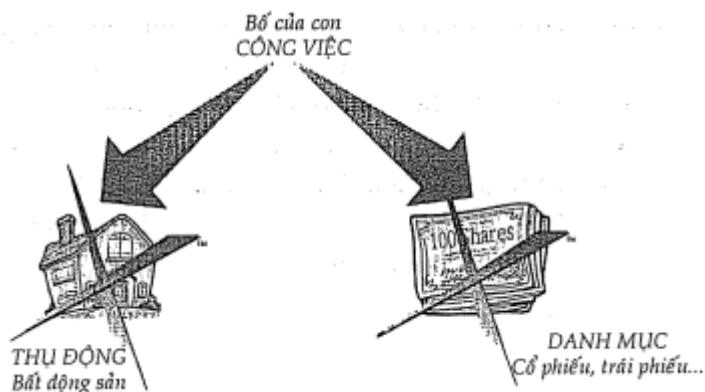
Người bố giàu gật đầu. "Sở dĩ ta nói 'người giàu không làm việc vì tiền' là vì người giàu đủ khôn ngoan để biết rằng tiền bạc càng ngày càng mất giá. Nếu con chỉ biết làm việc cực nhọc vì đồng tiền xấu, không phân biệt được đâu là tài sản và nợ, đâu là chứng khoán tốt và xấu, thế thì con sẽ vật lộn với tiền bạc suốt đời. Điều tréo ngoe tệ hại nhất là những người làm việc nặng nhọc nhất và được trả thấp nhất lại bị ảnh

hưởng nặng nề nhất vì sự mất giá thường xuyên của đồng tiền. Trước thực tế không thể chối cãi về sự mất giá của đồng tiền, người khôn ngoan về tiền bạc phải thường xuyên tìm kiếm những tài sản có giá trị thực để có thể tạo ra nhiều hơn những đồng tiền bị mất giá. Nếu con không làm chuyện đơn giản đó, con sẽ mãi mãi bị tụt lùi về phía sau trên phương diện tài chánh."

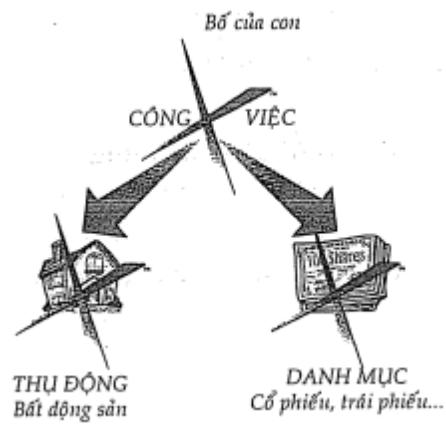
Người bố giàu yẽ lên giấy sơ đồ dưới đây:



"Ngày hôm nay, ta an toàn và ổn định hơn bao giờ cả vì ta cố sức làm việc để tích lũy ba loại tài sản chứng khoán cơ bản đó. Còn bao con đã chọn lựa làm việc vì sự ổn định công việc. Những gì ông đã cố gắng làm việc để đạt tới có thể nhìn thấy trong sơ đồ dưới đây."



Sau đó, người bố giàu gạch chéo luôn "công việc"



"Cho nên khi ông mất việc, ông mới nhận thấy mình đã cố gắng làm việc để rồi không có gì cả. Càng tệ hại hơn là ông lại thành đạt trong nghề nghiệp của mình. Ông đã đạt tới vị trí cao nhất trong hệ thống giáo dục tiểu bang nhưng sau đó lại muốn cải tổ cả hệ thống. Chính lúc đó là lúc sự ổn định an toàn công việc với chính phủ tiểu bang không còn nữa. Ta cảm thấy rất tiếc cho bố của con, con ạ. Thế nhưng con không thể nào nói cho thông được với một người đã có những giá trị sống riêng của mình và không muốn thay đổi chúng. Ông thà đi ra ngoài tìm một công việc khác hơn là tự hỏi mình xem một việc làm có thực sự đưa ông đạt tới những gì ông muốn hay không."

"Cho nên bố của con cứ cố chấp dựa vào sự an toàn ổn định việc làm và những tài sản không giá trị. Bố con lại không chịu chuyển đổi thu nhập từ lương của mình sang những tài sản có giá trị thực để đem lại cho bố nguồn thu nhập của người giàu - tức là thu nhập thu động hay thu nhập từ danh mục đầu tư," tôi nói. "Bố con lẽ ra đã có thể thực hiện được điều đó trước khi Người dự định cải tổ hệ thống giáo dục."

"Bố con là một người dàn ông dũng cảm, kiên cường, có học thức cao, nhưng lại không được đào tạo tốt về mặt tiền bạc. Đó chính là điểm yếu của ông. Nếu bố con giàu có, ông có thể ảnh hưởng hệ thống bằng những vận động đóng góp tiền bạc. Nhưng vì không có tiền, ông chỉ biết cách phản đối và thách đố chính quyền. Hành động đó đã làm cho ông mất việc và thất nghiệp vĩnh viễn ngay trong nghề nghiệp của ông."

TAI SAO ĐẦU TƯ KHÔNG RỦI RO

"Con đã quyết định rồi," tôi nói. "Con không theo đuổi nghề phi công nữa. Con sẽ tìm kiếm một công việc ở một công ty có các chương trình huấn luyện về bán hàng, mà nhờ đó con có thể vượt qua được nỗi sợ bị từ chối, và có thể học được cách bán hàng, giao tiếp mà bối tùng khuyên khích con."

"Tốt lắm," người bố giàu nói. "Cả hai tập đoàn IBM và Xerox đều có những chương trình huấn luyện nhân viên tuyệt vời. Nếu con muốn trở thành người nhóm C, con phải biết cách bán hàng cũng như hiểu rõ thị trường. Con cũng cần phải có bộ mặt thật dày, không ngại khi người khác nói 'không' với con. Nhưng con cũng phải có khả năng thuyết phục được họ nếu cần thiết. Bán hàng là một kỹ năng rất cần thiết và cơ bản cho những ai muốn làm giàu, nhất là những người trong nhóm C và càng cần thiết cho những người trong nhóm Đ."

"Con có một câu hỏi rất muốn hỏi bố," tôi nói.

"Hỏi đi," Người đáp.

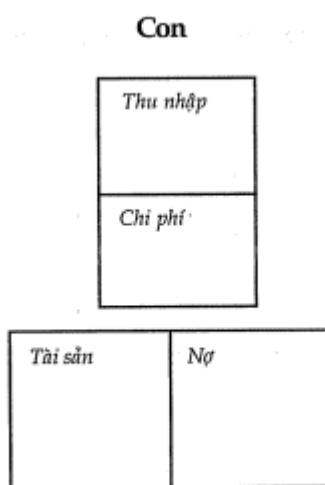
"Làm thế nào mà bố cho rằng đầu tư không rủi ro trong khi hầu hết mọi người đều nói ngược lại?"

"Dễ thôi con ạ," Người đáp. "Ta có thể **đọc hiểu các báo cáo tài chính** trong khi hầu hết mọi người không làm được. Sự hiểu biết về tài chính là một trong những kỹ năng cơ bản quan trọng nhất của người đầu tư, nhất là khi con muốn trở thành một nhà đầu tư cẩn thận, nhà đầu tư 'bên trong', và nhà đầu tư giàu có. Những ai không có hiểu biết tài chính sẽ không thể nào nhìn thấy diễn biến bên trong của một cơ hội đầu tư. Cũng như vị bác sĩ nhờ các bản chụp tia X để khám nghiệm bộ xương bên trong cơ thể con, một bản báo cáo tài chính giúp con khám phá được sự thực bên trong một cơ hội đầu tư, đối chiếu các dữ kiện, kiểm tra các nguồn tin thêu dệt, nhìn thấy cơ hội và đánh giá được mức độ rủi ro. Đọc hiểu báo cáo tài chính của một doanh nghiệp hay một cá nhân chẳng khác nào đọc tiểu sử và lý lịch của doanh nghiệp hay cá nhân đó."

"Như vậy, một trong những lý do khiến cho mọi người nghĩ rằng đầu tư là rủi ro là vì họ không hề được dạy đọc hiểu báo cáo tài chính?", tôi

ngạc nhiên hỏi. "Và chính vì vậy, bố đã bắt đầu dạy con và Mike đọc hiểu báo cáo tài chính từ khi tụi con chỉ mới được chín tuổi?"

"Con còn nhớ không, khi con được 9 tuổi, con đã từng nói với ta là con muốn giàu. Khi ấy, ta đã bắt đầu dạy con những điều sơ đẳng như: không bao giờ làm việc vì tiền, học cách tìm kiếm cơ hội chứ không phải việc làm, và học cách đọc hiểu báo cáo tài chính. Hầu hết mọi người tốt nghiệp đều di tìm việc làm chứ không phải cơ hội? Mọi người đều được dạy phải cần mẫn làm việc để lên lương thay vì kiếm được nhiều thu nhập hơn từ các tài sản địa ốc hay danh mục đầu tư. Và hầu như mọi người đều không được dạy cách cân đối tài khoản, thậm chí càng ít được dạy cách đọc và lập báo cáo tài chính. Do đó cũng chẳng ngạc nhiên gì khi họ cho rằng đầu tư là rủi ro."



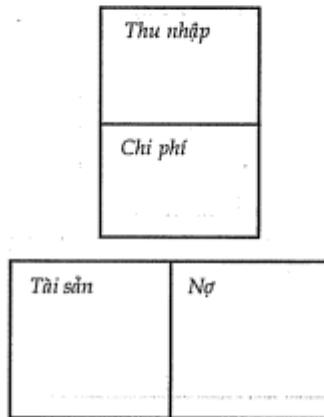
"Một doanh nghiệp phải có báo cáo tài chính, một chứng chỉ cổ phiếu là một sự phản ánh báo cáo tài chính. Mỗi miếng địa ốc kinh doanh cũng phải có một báo cáo tài chính, và mỗi người trong chúng ta cũng có một bản báo cáo tài chính cho riêng mình," người bố giàu nói.

"Mỗi chứng khoán và mỗi người ư?", tôi hỏi. "Kể cả bố con và mẹ con ư?".

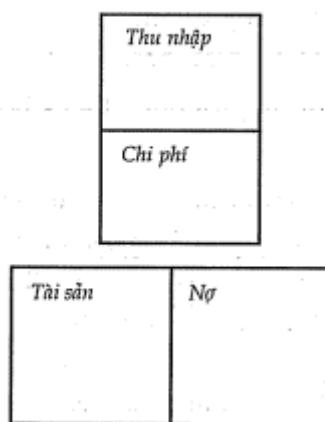
"Đúng vậy," Người nói. "Bất cứ mọi thứ - cho dù đó là một doanh nghiệp, một miếng đất hay con người, hễ có sự giao dịch tiền bạc đều cần phải có một bản tóm tắt thu chi và cân đối tài chính cho dù ý thức hay vô thức. Những người không nhận thấy được tầm quan trọng của

báo cáo tài chính thường là những người có ít tiền nhất và gặp nhiều vấn đề tiền bạc khó khăn nhất."

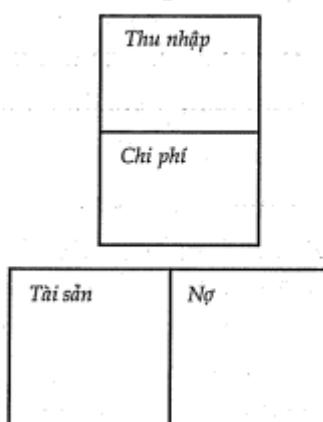
Doanh nghiệp của con



Bất động sản



Cổ phiếu



"Như vậy, khi bõ nhìn vào một doanh nghiệp, bõ sõ nhìn vào báo cáo tài chính của doanh nghiệp đó chứ không phải là giá cổ phiếu của doanh nghiệp đó trên thị trường chứng khoán?"

"Chính xác. Cách đầu tư đó được gọi là đầu tư theo trường phái nền tảng. Hiểu biết tài chính là cơ sở của trường phái đầu tư đó. Khi ta nhìn vào báo cáo tài chính của một doanh nghiệp, ta có thể nhìn thấy điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp đó. Ta có thể thấy ngay doanh nghiệp đó đang phát triển hay suy thoái, bộ máy quản trị trong doanh nghiệp đó đang làm tốt công việc của mình hay đang tiêu xài lãng phí

tiền bạc của nhà đầu tư. Cùng cách tiếp cận đó, ta đều sử dụng với một cao ốc văn phòng hay một căn hộ cho thuê."

"Khi bố đọc hiểu báo cáo tài chính, bố có thể biết cơ hội đầu tư đó sẽ rủi ro hay an toàn chứ?", tôi hỏi.

"Ta biết," Người đáp. "Báo cáo tài chính của một người, một doanh nghiệp hay một miếng địa ốc có thể cho ta biết nhiều thứ khác hơn nữa. Nhưng việc đọc báo cáo tài chính sẽ giúp cho ta biết ba điều quan trọng hơn."

"Ba điều gì vậy?"

"Thứ nhất, **hiểu biết tài chính sẽ giúp ta biết đâu là những thông tin quan trọng.** Ta có thể xem từng dòng báo cáo để biết ở đâu đó có sai sót, hoặc ta có thể làm gì để cải thiện tình hình kinh doanh. Hầu hết những người đầu tư đều quan tâm đến giá, tỷ số p/e (tức tỷ lệ giữa giá cổ phiếu và lợi nhuận doanh nghiệp trên mỗi cổ phiếu). Tỷ số p/e của một cổ phiếu là chỉ số về hiện trạng kinh doanh đối với một người đầu tư bên ngoài. Người đầu tư bên trong cần biết những chỉ số khác mà ta sẽ dạy cho con. Những chỉ số đó sẽ giúp con biết được các hệ thống bên trong một doanh nghiệp có hoạt động tốt và hiệu quả hay không. Nếu con không có hiểu biết tài chính, con sẽ không thấy được sự khác nhau đó. Do đó, con sẽ cho đầu tư là rủi ro."

"Còn điều thứ hai là gì?"

"Đó là khi ta xem xét một cơ hội đầu tư, **ta có thể biết cơ hội đó sẽ phù hợp vào chỗ nào trong báo cáo tài chính của riêng ta.** Như ta đã nói, đầu tư là một kế hoạch. Ta muốn xem xét báo cáo tài chính của một doanh nghiệp, cổ phiếu, quỹ hổ tương, trái phiếu hay địa ốc sẽ ảnh hưởng đến báo cáo tài chính của ta thế nào. Ta muốn biết cơ hội đầu tư đó có đưa ta đến được nơi ta muốn hay không. Ta có thể phân tích làm thế nào có thể tham gia cơ hội đầu tư đó với nguồn vốn hiện có của ta. Khi ấy, nếu ta buộc phải đi vay để đầu tư, ta muốn biết chuyện gì sẽ xảy ra và ảnh hưởng lâu dài của nó."

"Điều thứ ba là gì hở bố?"

"Đó là điều mà ta muốn biết cơ hội đầu tư này có an toàn không và có kiếm tiền được cho ta hay không. Ta có thể biết ngay cơ hội đó sẽ làm cho ta giàu lên hay bị lỗ. Nếu ta bị lỗ, hoặc ta không thể giải quyết được lý do làm ta mất tiền, vậy thì cớ gì ta phải đầu tư vào nó? Điều đó sẽ rất rủi ro."

"Như vậy, nếu như bố không kiếm được tiền, bố sẽ không đầu tư?", tôi hỏi.

"Trong phần lớn các trường hợp là như vậy," Người đáp. "Mặc dù đơn giản chỉ có thể, ta lại gặp không biết bao nhiêu người bị lỗ, mất tiền mà vẫn cứ nghĩ mình là nhà đầu tư. Nhiều người đầu tư vào địa ốc và tháng nào cũng bị lỗ, nhưng vẫn cứ nói cứng: "Chính phủ sẽ cho phép tôi trừ các khoản lỗ này vào thu nhập chịu thuế." Nói như thế chẳng khác nào như nói: "Nếu anh mất 1 đồng, chính phủ sẽ trả lại cho anh 30 xu." Rất ít chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư biết cách tận dụng các ưu đãi của chính phủ, thế nhưng trên thực tế vẫn có người làm được. Tại sao không kiếm được 1 đồng mà còn được hưởng thêm 30 xu ưu đãi từ chính phủ? Những người làm được như thế mới là những nhà đầu tư thực thụ."

"Mọi người làm như thế thực sự à? Họ mất tiền mà vẫn cứ nghĩ đó là đầu tư?"

"Hơn thế nữa, họ còn coi việc mất tiền để được giảm thuế thu nhập là một ý tưởng hay. Con có biết sẽ dễ dàng đến thế nào khi đi kiểm một cơ hội đầu tư làm mất tiền không?", Người hỏi.

"Con nghĩ rất dễ. Thế giới này đầy ắp những cổ phiếu, quỹ hổ tương, bất động sản và doanh nghiệp kinh doanh không kiếm được tiền."

"Hiểu biết tài chính là một kỹ năng rất cơ bản của một người đầu tư làm giàu. Kỹ năng cơ bản khác là đầu tư để sinh lời. Không bao giờ được có ý nghĩ đầu tư với ý định mất tiền để được giảm thuế trong đầu con cả. Con đầu tư chỉ vì một lý do duy nhất là kiếm tiền, con nhớ chứ?"

"SỐ LIÊN LẠC GIA ĐÌNH"

Khi gần kết thúc bài học trong ngày, người bố giàu nỗi, "Bây giờ con hiểu được lý do tại sao ta đã yêu cầu con lập báo cáo tài chính cho riêng con thường xuyên chứ?"

Tôi gật đầu, "Cũng như khi phân tích báo cáo tài chính của các doanh nghiệp kinh doanh và bất động sản. Bố luôn nói là bố muốn con suy nghĩ bằng báo cáo tài chính. Bây giờ thì con hiểu được rồi."

"Khi con còn đi học, hàng tháng con đều có sổ liên lạc để về trình bố mẹ. Cuối học kỳ, con có học bạ ghi lại kết quả học tập của con. Báo cáo tài chính là học bạ của con khi rời trường, vẫn đề ở chỗ, vì mọi người không được dạy đọc hiểu hay lập báo cáo tài chính, họ không biết làm thế nào sau khi rời trường. Nhiều người có điểm rớt trong báo cáo tài chính của riêng họ mà họ vẫn không hay biết chỉ vì họ có một việc làm lương cao và một ngôi nhà đẹp. Nếu như ta có thể cho điểm, bấy kỲ người nào không được độc lập về tài chính ở tuổi 45 sẽ đều bị ta cho rớt hết. Ta nói như vậy không ác ý đâu, mà vì ta muốn mọi người tỉnh giấc và làm một điều gì đó khác hẳn, trước khi họ đánh mất đi tài sản quan trọng nhất của mình là thời gian."

"Như vậy bố làm giảm rủi ro nhờ khả năng đọc hiểu báo cáo tài chính," tôi đáp. "Một người cần phải kiểm soát được báo cáo tài chính của mình trước khi bắt tay đầu tư."

"Đúng vậy," Người nói. "Cả quá trình mà ta nói với con về sự kiểm soát bản thân con cũng chính là sự kiểm soát báo cáo tài chính của con. Nhiều người muốn đầu tư bởi vì họ đang kẹt nợ. Đầu tư chỉ vì mục đích kiếm được nhiều tiền để con có thể trả nợ, mua một căn nhà to hơn hay một chiếc ô tô đời mới chỉ là kế hoạch của một kẻ ngu. Con đầu tư vì một mục đích duy nhất: tích lũy tài sản mà qua đó chuyển đổi thu nhập từ lương của con thành thu nhập thụ động hay thu nhập từ danh mục đầu tư. Mục đích chuyển đổi thu nhập đó chính là mục tiêu duy nhất của một nhà đầu tư thực thụ. Nhưng để đạt được mục tiêu đó đòi hỏi **con phải có**

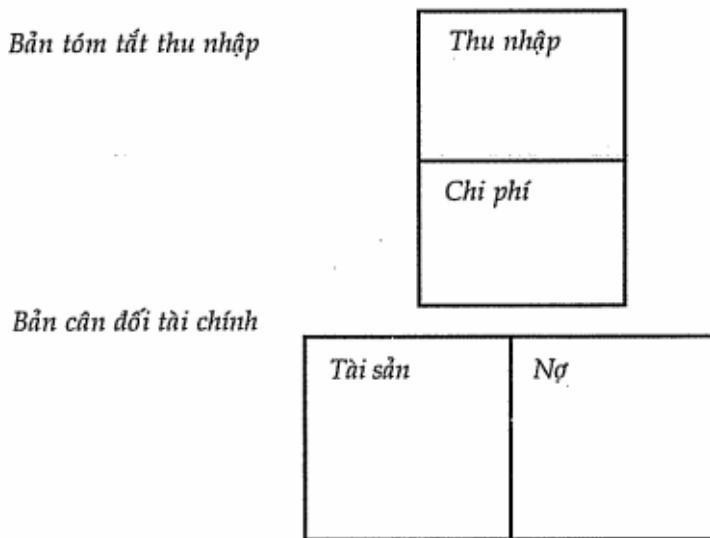
nhiều hiểu biết sâu sắc về tài chính chứ không chỉ là chuyện cân đối thu chi."

CHƯƠNG 16

Bài bọc đầu tư số 14:

Hiểu biết tài chánh theo cách đơn giản – những điều cơ bản

Một nhà đầu tư chuyên nghiệp cần phải có khả năng đọc hiểu nhiều bản báo cáo tài chính khác nhau, trong đó chủ yếu là bản tóm tắt thu nhập và bản cân đối tài chính.



Tôi không là chuyên viên kế toán, thế nhưng tôi đã tham dự nhiều khóa học về kế toán. Hầu hết trong các khóa, điều làm tôi ngạc nhiên nhất là các vị giảng viên đều chỉ tập trung vào một bản báo cáo mà không hề đề cập đến mối quan hệ giữa hai bản báo cáo đó. Nói cách khác, các vị ấy không bao giờ giải thích tại sao bản báo cáo này lại quan trọng đối với bản báo cáo kia và ngược lại.

Người bỗng giàu cho rằng mối quan hệ giữa hai bản báo cáo đó nói lên tất cả. Người sẽ nói, "Làm sao con hiểu được báo cáo này mà không có báo cáo kia? Làm sao con có thể cho đó là tài sản hay nợ mà không có cột thu nhập hay cột chi phí?". Người tiếp tục, "**Không phải chỉ vì được liệt kê trong cột tài sản mà có thể gọi thứ ấy là tài sản.**" Tôi nghĩ câu nói đó là quan trọng nhất. Người nói, "Lý do khiến cho mọi người gặp khó khăn về

tiền bạc là vì họ mua nợ nhưng lại liệt kê trong cột tài sản. Nhiều người gọi căn nhà của mình là tài sản, nhưng thực chất nó chỉ là nợ." Nếu bạn còn nhớ quy tắc Gresham, bạn có thể biết tại sao chi tiết nhỏ nhặt ta hay bỏ qua đó lại có thể khiến cho một đời người luôn vật lộn với tài chính thay vì được tự do về mặt tiền bạc. Người bõ giàu còn nói, "Nếu con muôn giàu qua nhiều thế hệ, con và con cháu của con phải biết sự khác nhau giữa tài sản và nợ. Con cần phải biết sự khác nhau giữa một thứ có giá trị và một thứ không có giá trị."

Sau khi tập 1 phát hành, nhiều người hỏi, "Thế ý của ông ta là đừng nên mua nhà à?". Câu trả lời: "Không, ý của ông ta không phải như vậy." Người bõ giàu chỉ muôn nhấn mạnh vào tầm quan trọng của sự hiểu biết tài chính. Người nói, "Đừng gọi một thứ nợ là tài sản, cho dù thứ đó là căn nhà của con đi nữa." Nhiều người khác cũng đã hỏi, "Nếu tôi trả hết nợ mua nhà, căn nhà đó có trở thành tài sản không?" Một lần nữa, câu trả lời trong phần lớn trường hợp là: "Không đâu. Không phải vì anh trả hết nợ mà căn nhà trở thành tài sản." Lý do của câu trả lời đó nằm ở "lưu lượng tiền mặt" của bạn. Đối với hầu hết mọi người, cho dù bạn không còn nợ mua nhà, vẫn còn các chi phí khác và thuế đất mà bạn phải trả. Trong thực tế, bạn không bao giờ có quyền sở hữu đất của bạn cả, mà mọi mảnh đất đều thuộc quyền sở hữu của chính phủ. Đó là lý do tại sao mà người ta gọi địa ốc là 'real estate' (chữ 'real' trong tiếng Anh xuất phát từ chữ 'royal' của tiếng La Tinh, nghĩa là 'hoàng gia'). Nếu bạn không tin điều đó, cứ thử đừng trả thuế đất xem, bạn sẽ biết ngay ai là chủ sở hữu cho dù bạn còn hay đã trả hết nợ thế chấp.

Người bõ giàu rất thích làm chủ các ngôi nhà. Người cho rằng căn nhà là nơi an toàn để cất tiền của bạn, nhưng nó không nhất thiết là tài sản. Trong thực tế, một khi đã tích lũy đủ bất động sản, Người và gia đình đã dọn về sống trong một ngôi nhà to lớn và tuyệt đẹp. Chính những tài sản bất động sản kia đã tạo ra lượng tiền mặt cho phép Người mua được tòa biệt thự to lớn ấy. Ý của Người là ***không nên gọi nợ là tài sản, cũng như không nên mua nợ mà vẫn cho rằng nó là tài sản***. Đó chính là một trong những sai lầm lớn nhất của mọi người. Người nói, "Nếu một thứ là nợ, con tốt hơn cứ gọi nó là nợ và theo dõi thật kỹ."

LƯU LƯỢNG TIỀN MẶT CÙM TỪ QUAN TRỌNG

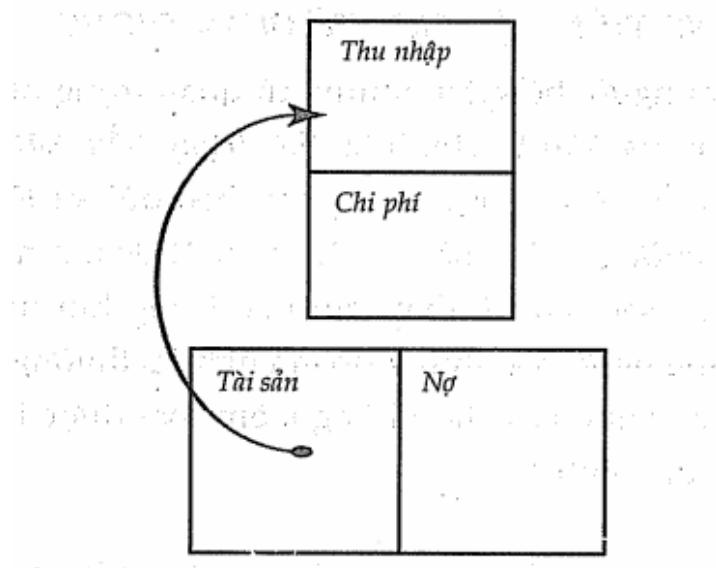
Đối với người bõ giàu, những từ quan trọng nhất trong kinh doanh và đầu tư chính là "lưu lượng tiền mặt". Người nói, "Cũng như một ngư dân phải theo dõi sự lênh xuống của triều cường, một nhà đầu tư và một doanh nhân phải theo dõi sít sao bất kỳ thay đổi nào trong lưu lượng tiền mặt. Những người và những doanh nghiệp thường gặp khó khăn về tài chính là vì họ không kiểm soát được lưu lượng tiền mặt của mình."

HIẾU BIẾT TÀI CHÍNH THEO CÁCH ĐƠN GIẢN CỦA NGƯỜI BỎ GIÀU

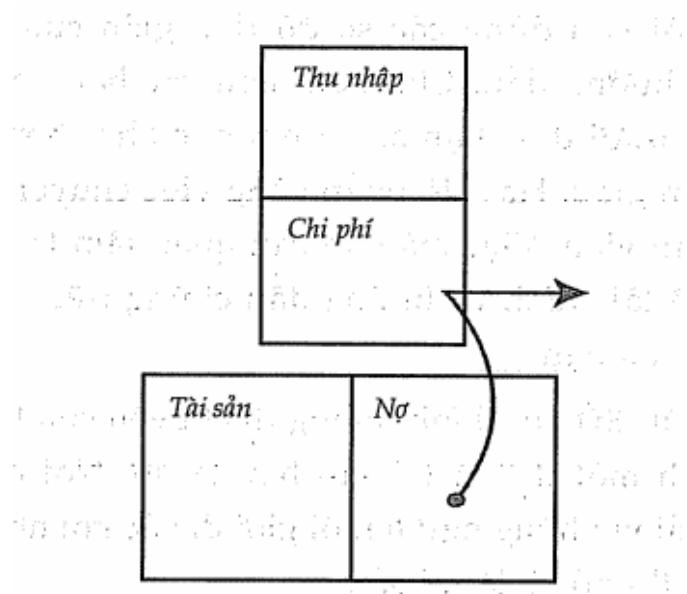
Ngày hôm nay, các kế toán viên làm phần công việc sổ sách và tôi vẫn dùng các sơ đồ đơn giản của người bõ giàu làm hướng dẫn. Cho nên, nếu các bạn có thể hiểu các sơ đồ dưới đây, bạn sẽ có nhiều cơ hội hơn trên con đường làm giàu. Hãy để phần công việc chuyên môn cho các kế toán viên. Việc mà bạn cần quan tâm là kiểm soát các con số tài chính và hướng dẫn chúng trên con đường làm giàu của bạn.

BÀI HỌC Số #1: Chính hướng di chuyển của tiền bạc sẽ quyết định một thứ là tài sản hay là nợ. Nói cách khác, không phải vì những người môi giới địa ốc gọi nhà của bạn là tài sản thì nó sẽ là tài sản.

Đây là sơ đồ lưu lượng tiền mặt của một tài sản. Người bõ giàu định nghĩa **tài sản là ‘thứ đem tiền đến cho bạn’**.



Còn đây là sơ đồ lưu lượng tiền mặt của nợ. Người bõ giàu định nghĩa nợ là '*thú làm bạn mất tiền*'.



PHÁT SINH RẮC RỐI

Người bõ giàu cũng nói với tôi, "Rắc rối phát sinh bởi vì phương pháp kế toán cho phép chúng ta có thể liệt kê cả tài sản và nợ trong cột tài sản." Người vẽ lên giấy sơ đồ dưới đây và nói, "Rắc rối nằm ở đây."

Người nói, "Trong sơ đồ này, chúng ta có một căn nhà trị giá 100.000 đô. Người sở hữu căn nhà đã trả trước 20.000 đô, và mượn nợ thế chấp 80.000 đô. Làm thế nào con biết căn nhà này là tài sản hay nợ? Căn nhà chẳng lẽ được coi là tài sản chỉ bởi vì nó được kê trong cột tài sản?"

Câu trả lời dĩ nhiên là không. Để muốn biết nó là tài sản hay là nợ, bạn cần phải nhìn vào bản tóm tắt thu nhập.

<i>Thu nhập</i>	
<i>Chi phí</i>	
<i>Tài sản</i>	<i>Nợ</i>
\$100.000	\$80.000

Người bố giàu vẽ tiếp sơ đồ sau và nói, "Căn nhà này là nợ. Con có thể bảo đó là nợ bởi vì các khoản được kê trong cột chi phí trong khi ở cột thu nhập không có gì cả."

<i>Thu nhập</i>	
<i>Chi phí</i>	
<i>Tiền trả nợ</i>	
<i>Thuê đất</i>	
<i>Bảo hiểm</i>	
<i>Tiền điện, nước</i>	
<i>Bảo trì sửa chữa</i>	
<i>Tài sản</i>	<i>Nợ</i>
\$100.000	\$80.000

BIẾN NỢ THÀNH TÀI SẢN

Sau đó, người bố giàu thêm vào hai hàng trong sơ đồ - '*thu nhập cho thuê*' và '*thu nhập cho thuê ròng*'. Người nói, "Sự khác nhau chính là ở từ khóa 'ròng'. Thay đổi đó trên báo cáo tài chính đã làm căn nhà từ nợ trở thành tài sản."

<i>Thu nhập</i>				
<i>Chi phí</i>				
<i>Tiền trả nợ</i>				
<i>Thuế đất</i>				
<i>Bảo hiểm</i>				
<i>Tiền điện, nước</i>				
<i>Bảo trì sửa chữa</i>				
<i>Thu nhập cho thuê ròng</i>				
<table border="1"> <tr> <td><i>Tài sản</i></td> <td><i>Nợ</i></td> </tr> <tr> <td>\$100.000</td> <td>\$80.000</td> </tr> </table>	<i>Tài sản</i>	<i>Nợ</i>	\$100.000	\$80.000
<i>Tài sản</i>	<i>Nợ</i>			
\$100.000	\$80.000			

Sau đó, người bỗng giàu thêm các con số để tôi có thể hiểu rõ hơn. "Chẳng hạn tổng chi phí cho căn nhà này vào khoảng 1.000 đô, bao gồm tiền trả nợ, thuế đất, bảo hiểm, điện nước và trùng tu sửa chữa. Con cho thuê mỗi tháng được 1.200 đô. Như vậy, thu nhập ròng mỗi tháng của con là 200 đô. Điều đó chứng tỏ căn nhà là tài sản. Nhưng nếu cùng mức chi phí và con chỉ cho thuê mỗi tháng được 800 đô, con sẽ bị lỗ 200 đô. Như vậy, cho dù thu nhập cho thuê của con mỗi tháng là 800 đô, căn nhà đó vẫn là nợ. Thế mà ta vẫn nghe mọi người nói, "Nhưng nếu tôi bán căn hộ đó cao hơn lúc tôi mua, thế thì nó sẽ trở thành tài sản." Đúng vậy, nhưng điều đó chỉ xảy ra vào một lúc nào đó sau này. Tuy nhiên nhiều khi giá nhà lại giảm trên thị trường. Do đó hành động theo câu tục ngữ 'Đừng đếm gà con trước khi trứng nở' là một thái độ khôn ngoan về tiền bạc."

CHÍNH PHỦ THAY ĐỔI LUẬT

Sau đợt cải cách luật thuế vào năm 1986, hàng tỷ đô la bị mất trắng trên thị trường địa ốc ở Mỹ. Rất nhiều tay đầu cơ phá sản bởi vì họ dám chấp nhận mua bất động sản giá cao trên cơ sở tin tưởng giá địa ốc sẽ luôn leo thang và chính phủ cho phép họ giảm thuế thu nhập từ các khoản lỗ thu động. Sự cải cách thuế đơn giản đó đã khiến cho hàng triệu người quay lưng với thị trường địa ốc và chuyển sang thị trường chứng khoán. Sẽ xảy ra một sự chuyển giao khác trong tương lai hay không? Và lần này thay vì bất động sản mà sẽ là cổ phiếu và trái phiếu? Chỉ có thời gian mới trả lời

được những câu hỏi đó, thế nhưng lịch sử luôn có khuynh hướng lặp lại. Và khi lịch sử lặp lại, sẽ có hàng triệu người bị mất tiền nhưng cũng sẽ có những nhà đầu tư khác biết chuẩn bị sẵn sàng đổi mặt với thay đổi. Và chính những nhà đầu tư biết chuẩn bị, có khả năng đã kiểm được hàng triệu đô từ số tiền bị mất của hàng triệu người không chuẩn bị khác.

RỦI RO LỚN NHẤT

Người bõ giàu nói, "Người đầu tư rủi ro nhất là người *không kiểm soát* được báo cáo tài chính của mình. Người đầu tư rủi ro nhất là người không có gì ngoài nợ mà cứ cho là tài sản, tiêu xài bằng thu nhập họ kiếm được, và nguồn thu nhập duy nhất của họ là từ sức lao động của họ. Họ rủi ro là vì họ thường là những người đầu tư tuyệt vọng."

Trong các buổi thuyết trình về đầu tư, mọi người thường tranh luận với tôi căn nhà là tài sản của họ. Vừa mới đây, một người đàn ông đã đến nói với tôi, "Tôi mua căn nhà với giá 500.000 đô, nhưng giờ đây nó trị giá 750.000 đô." Tôi hỏi ông ta, "Làm thế nào anh biết điều đó?". Ông ấy trả lời, "Vì người môi giới ốc của tôi bảo thế."

Khi ấy, tôi hỏi tiếp, "Người môi giới của anh sẽ bảo đảm với anh mức giá đó trong 20 năm chứ?"

Ông ta trả lời, "Tại sao lại không. Anh ta nói đó là giá trung bình của các ngôi nhà lân cận vừa mới bán hôm nay."

Và đó cũng chính là lý do tại sao mà người bõ giàu nói rằng những người đầu tư trung bình không kiểm được tiền trên thị trường. Người nói, "Người đầu tư trung bình thường đếm gà con trước khi trứng nở. Họ mua những thứ khiến họ mất tiền hàng tháng, nhưng vẫn cứ gọi chúng là tài sản chỉ vì các ý kiến bên ngoài. Họ nghĩ căn nhà của họ sẽ lên giá trong tương lai, hoặc hành động của họ trông có vẻ như bán ngôi nhà ngay lập tức khi người môi giới của họ bảo họ trị giá căn nhà như thế. Con có bao giờ bán một căn nhà ở giá thấp hơn mà người môi giới hay giám đốc ngân hàng nghĩ hay không? Ta đã từng bị như vậy con ạ. **Do căn cứ những quyết định tiền bạc trên suy nghĩ chủ quan và sự mong đợi, mọi người thường mất sự kiểm soát tình hình tài chính của mình.** Đối với ta, điều đó rất rủi ro.

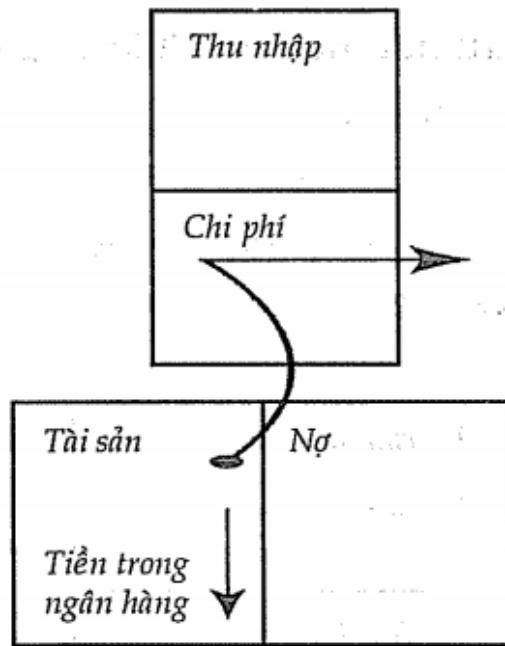
Nếu con muốn giàu, con phải kiểm soát sự hiểu biết cũng như nguồn tiền bạc của con. Dĩ nhiên, chẳng có gì sai cả với niềm hy vọng giá của một tài sản nào đó sẽ tăng lên trong tương lai một khi con không đánh mất sự kiểm soát của con đối với tiền bạc trong hiện tại." Người bõ giàu còn nói thêm, "Nếu những người đó chắc chắn giá sẽ tăng lên, tại sao họ không đi mua cùng một lúc 10 căn nhà đó nhỉ?"

Hiện tượng đó còn diễn ra ở những người hay nói như thế này, "Tài sản về hưu của tôi hôm nay trị giá 1 triệu đô. Đến khi tôi về hưu, tài sản đó sẽ trị giá tới 3 triệu đô." Một lần nữa, tôi lại hỏi, "Làm sao anh biết được điều đó?". Những gì tôi học được từ người bõ giàu về những người đầu tư trung bình là họ thường 'đếm gà con trước khi trứng nở.' Hoặc họ đặt cược hết mọi thứ vào một sự kiện nào đó sẽ xảy ra trong tương lai. Trong hầu hết trường hợp, nhiều trứng gà không nở mà cũng chẳng có sự kiện nào như thế xảy ra. Thế nhưng những nhà đầu tư chuyên nghiệp không hành động hay suy nghĩ như thế. Những người này biết rất rõ rằng có nhiều hiểu biết tài chính sẽ giúp cho họ có nhiều biện pháp kiểm soát hơn trong hiện tại, và nếu không ngừng học hỏi họ có thể kiểm soát được nhiều hơn trong tương lai. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp cũng thừa biết rằng thậm chí đôi khi một số trứng bị rớt vỡ hay bị ăn mất, hoặc một sự kiện nào đó họ mong đợi có thể trở thành tai họa không lường.

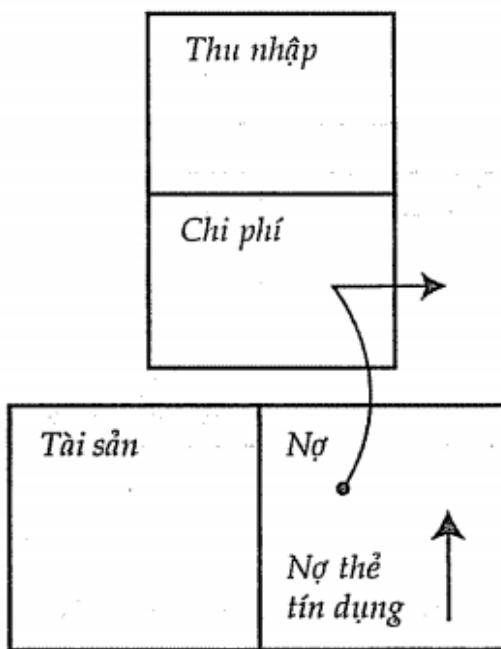
TAI SAO MỌI NGƯỜI KHÔNG KIỂM SOÁT ĐƯỢC CHUYỆN TIỀN BẠC CỦA MÌNH

Mọi người rời khỏi trường đều không biết cách lập báo cáo tài chính cho mình, thậm chí cách cân đối tài khoản ngân hàng của mình. Họ không bao giờ được dạy làm thế nào kiểm soát được chuyện tiền bạc. Cách duy nhất mà bạn có thể biết người này có kiểm soát được tiền bạc của chính mình hay không là nhìn vào bản tóm tắt tài chính của họ. Không phải vì một người có công việc lương cao, nhà lớn, xe đẹp mà người ấy biết kiểm soát được tiền bạc của mình. Nếu mọi người đều hiểu một báo cáo, tài chính, họ có thể kiểm soát được tiền bạc của mình.

Chẳng hạn, đây là sơ đồ tiền mặt khi bạn viết một chi phiếu từ tài khoản ngân hàng của bạn.

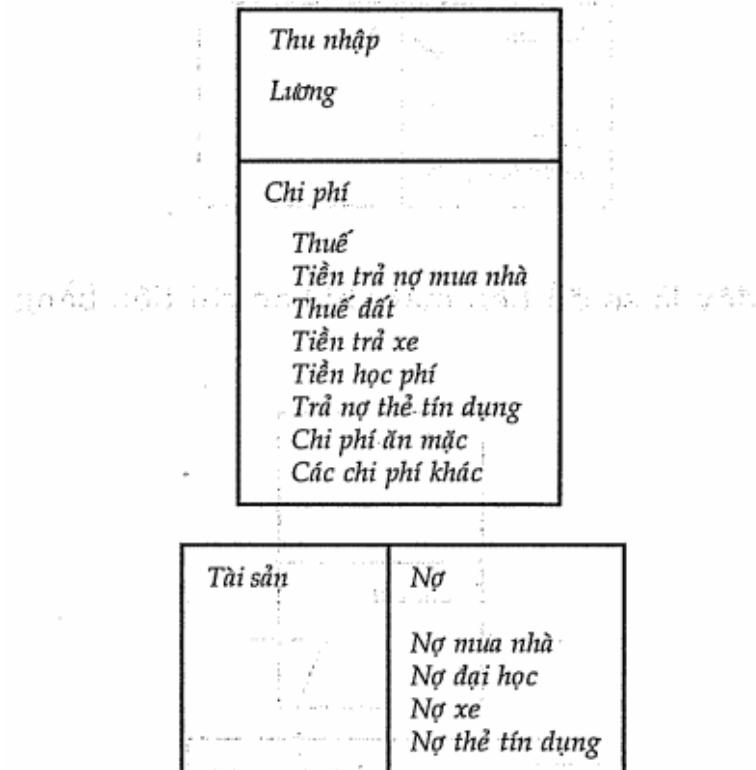


Còn đây là sơ đồ tiền mặt khi bạn chi tiêu bằng thẻ tín dụng.



Khi mọi người viết chi phiếu, họ đang làm giảm tài sản. Và khi chi tiêu bằng thẻ tín dụng, họ đang làm tăng nợ. Nói cách khác, thẻ tín dụng càng khiến cho mọi người dễ lún sâu hơn vào nợ. Hầu hết mọi người không nhìn thấy những điều này bởi vì họ không được dạy cách lập và phân tích một báo cáo tài chính cá nhân cho mình.

Ngày hôm nay, bản tóm tắt tài chính của nhiều người giống như sơ đồ dưới đây.

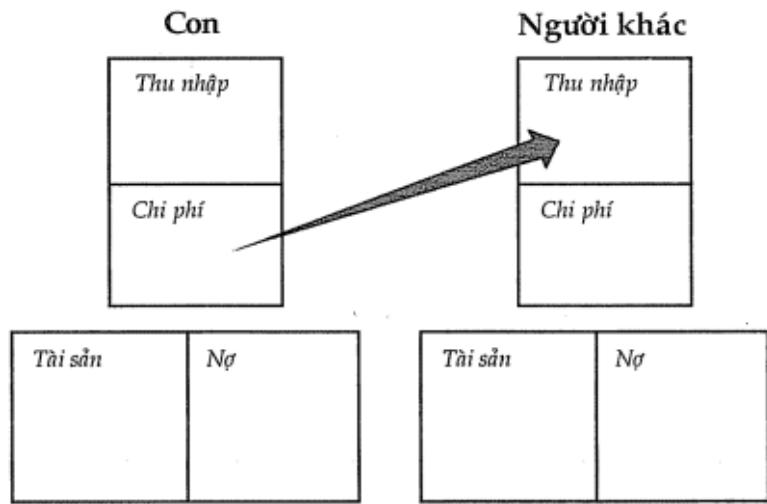


Trừ phi người ấy làm một điều gì khác để thay đổi, nếu không chắc chắn người ấy sẽ rơi vào một cuộc sống nô lệ vì tiền bạc. Tại sao tôi lại nói là ‘nô lệ’? Bởi vì bất cứ một khoản chi tiêu nào của người ấy cung đang làm cho người khác đang giàu lên.

BẠN ĐANG LÀM GIÀU CHO AI?

BÀI HỌC SỐ #2: Tối thiểu phải có hai báo cáo tài chính mới nhìn thấy được rõ rệt dễ.

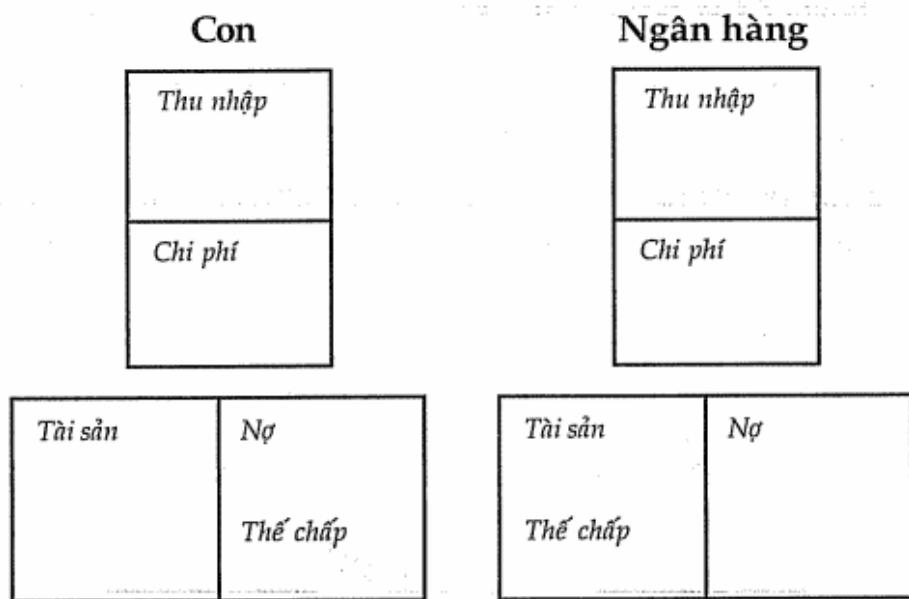
Người bõ giàu nói, "Nhà đầu tư chuyên nghiệp phải nhìn tối thiểu 2 bản tóm tắt tài chính cùng lúc nếu muốn thấy được sự thực."



"Hãy luôn nhớ chi phí của con sẽ là thu nhập của người khác. Những người không kiểm soát được tiền của mình sẽ làm giàu cho những người kiểm soát được tiền của họ."

NGƯỜI ĐẦU TƯ LÀM GÌ

Người vẽ một sơ đồ khác và nói, "Ta sẽ minh họa cho con thấy người đầu tư làm gì. Ta lấy ví dụ giữa ngân hàng và con chẵng hạn."



Tôi quan sát sơ đồ một lúc rồi nói, "Nợ thế chấp mua nhà của con sẽ được kê trong hai bản tóm tắt tài chính: một bên xuất hiện trong cột tài sản, và bên kia xuất hiện trong cột nợ."

Người bố giàu gật đầu, "Con giờ đây đã thấy được bản tóm tắt tài chính thực sự rồi đấy."

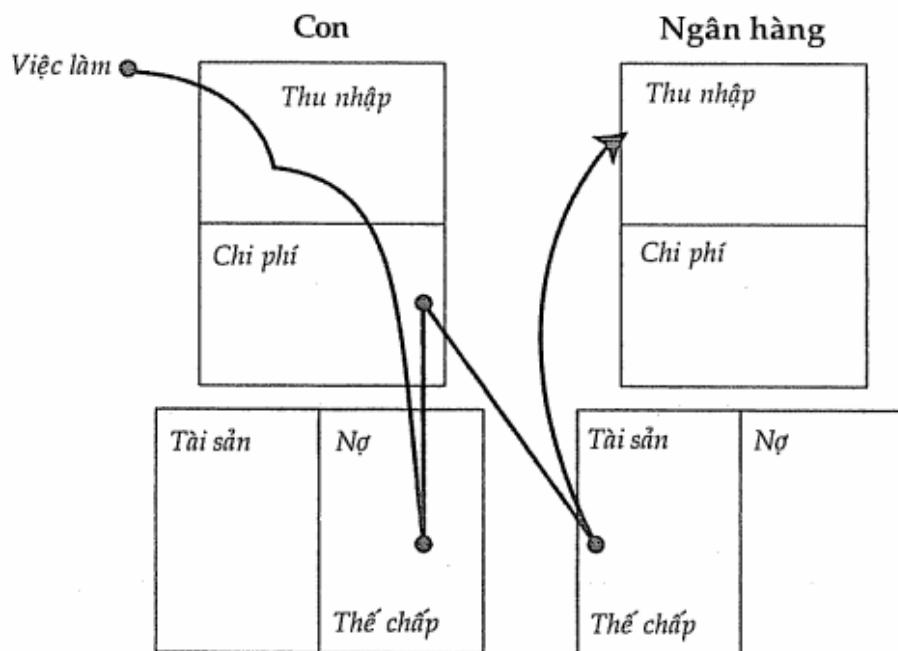
"Đó là lý do tại sao mà bố nói tối thiểu phải cần hai bản tóm tắt tài chính khác nhau mới thấy được toàn cảnh," tôi nói. "Mỗi một chi phí của con sẽ là thu nhập của người khác. Và mỗi một khoản nợ của con sẽ là tài sản của người khác."

Người gật đầu, "Điều đó giải thích tại sao mọi người rời trường mà không được dạy cách suy nghĩ bằng các báo cáo tài chính, thường trở thành con mồi của những người khác."

Mỗi lần họ sử dụng thẻ tín dụng, họ đang tự chất thêm nợ cho mình trong khi vun đắp thêm tài sản của ngân hàng."

"Và khi một vị giám đốc ngân hàng nói với con, 'Căn nhà là tài sản của anh', họ thực sự không nói dối với con mà chỉ không nói thật tài sản đó thuộc về ai. Trong khi nợ mua nhà là nợ của con, đó là tài sản của ngân hàng," tôi thêm vào, và cảm thấy sâu sắc hơn trước ý nghĩa quan trọng của các báo cáo tài chính.

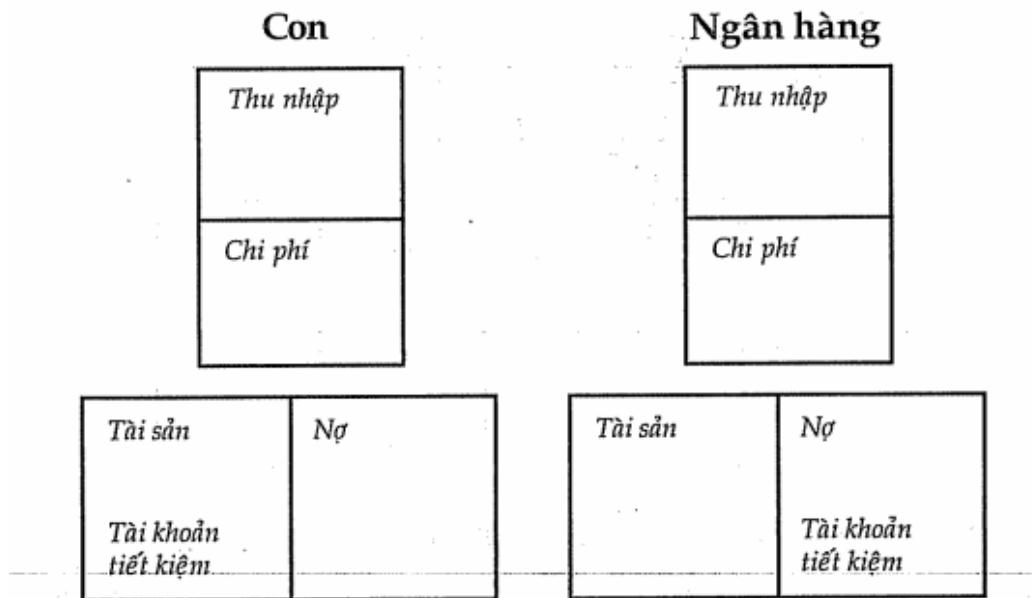
Người bố giàu gật đầu và nói, "Bây giờ hãy thêm vào các hướng đi của lưu lượng tiền mặt, con sẽ thấy tài sản đó - tức nợ thế chấp của con thực sự hoạt động như thế nào."



"Trong thí dụ này, nợ thế chấp lấy tiền ra khỏi túi của con và bỏ vào túi của ngân hàng. Đó là lý do tại sao nợ thế chấp là nợ của con và là tài sản của ngân hàng. Điều ta muôn nhấn mạnh ở đây là khoản nợ thế chấp ấy nằm trong cùng một hợp đồng vay hợp pháp giữa con và ngân hàng."

"Như vậy ngân hàng đã tạo ra một tài sản từ nợ của con," tôi nói. "Những gì mà một người đầu tư làm là tích lũy một tài sản mà người khác trả giùm cho họ. Chẳng hạn như nhà đầu tư làm chủ sở hữu các căn hộ cho thuê. Mỗi tháng, tiền họ thu được từ tiền thuê nhà, cũng như tiền trả nợ đối với ngân hàng vậy."

Người bỗng giàu gật đầu và cười. "Con đã thấy được vấn đề rồi đấy. Giờ đây, chắc hẳn con đã quyết định tham gia vào phía bên nào rồi phải không? Thế nhưng chưa hết đâu. Còn có chiều ngược lại nữa." Người vừa nói vừa vẽ ra sơ đồ dưới đây.



"Ồ," tôi thốt lên. "Các khoản tiết kiệm định kỳ của con là tài sản của con, trong khi chúng là nợ của ngân hàng."

"Đúng đấy," Người đáp. "Thế con còn thấy gì khác từ sơ đồ này?"

Tôi quan sát sơ đồ một hồi và khẽ trả lời, "Con không thấy gì khác nữa cả. Con chỉ thấy những gì mà bỗng vẽ như thế thôi."

Người mỉm cười nói, "Đó là lý do tại sao con cần phải thực tập đọc hiểu các báo cáo tài chính. Càng thực tập, con sẽ càng khám phá và học hỏi được

nhiều hơn. Nhất là những thứ mà con không thể thấy được bằng mắt thường."

"Thế con không thấy được điều gì hở bố?", tôi hỏi.

"Điều con không thấy từ các sơ đồ của ta là những ưu đãi thuế chính phủ cho con nếu con mua nhà bằng nợ thế chấp với ngân hàng, nhưng sẽ đánh thuế con khi con có lãi tiết kiệm," Người nói.

"Và cũng có nghĩa là chính phủ sẽ cho phép con được giảm thuế nếu con tích lũy nợ và đánh thuế con nếu con tích lũy tài sản?", tôi hỏi.

Người gật đầu, "Bây giờ con hãy nghĩ xem chính sách đó của chính phủ sẽ ảnh hưởng đến suy nghĩ và tương lai tài chính của mọi người thế nào. Người bình thường chắc chắn sẽ hân hoan được mắng nợ và chẳng thèm quan tâm đến việc tích lũy tài sản."

"Tại sao họ lại làm thế hở bố?", tôi vừa hỏi vừa cảm thấy hết sức kinh ngạc trước lời nói của Người.

Người cười tủm tỉm, "Như ta đã nói, **nhà đầu tư chuyên nghiệp phải có suy nghĩ vượt ngoài giới hạn của giá**. Nhà đầu tư chuyên nghiệp đọc các con số để thấy được bản chất của vấn đề, và nhờ đó có thể nhìn ra được những điều mà người đầu tư trung bình không thấy. Nhà đầu tư chuyên nghiệp phải nhìn thấy được tác động ảnh hưởng của các quy định chính phủ, thuế, luật doanh nghiệp, luật kinh doanh và luật kế toán. Một nguyên nhân khiến cho việc tìm kiếm thông tin đầu tư chính xác trở nên khó khăn là vì để có thể thấy được toàn bộ sự việc, con cần phải có kiến thức tài chính của một kế toán viên và kiến thức luật của một luật gia. Nếu con chịu khó đầu tư thời gian học hỏi, con sẽ tìm thấy những cơ hội đầu tư ngàn vàng mà rất ít người thấy được. Con cũng sẽ hiểu được lý do tại sao người giàu mỗi lúc một giàu hơn, trong lúc người nghèo và người trung lưu càng làm việc cực hơn, trả nhiều thuế hơn và mắc nhiều nợ hơn. Một khi con hiểu được tại sao, con sẽ quyết định đứng vào phía bên nào trong Kim tú đồ. Quá trình đó không khó con ạ, mà chỉ cần tốn chút ít thời gian để đầu tư học hỏi."

CẢI THIỆN KẾT QUẢ

Bạn càng đọc nhiều báo cáo tài chính, báo cáo năm và các bản cáo bạch chừng nào, sự thông minh và hiểu biết về tài chính của bạn sẽ càng tăng lên chừng nấy. Đến một lúc nào đó, bất thình lình bạn sẽ thấy được những gì mà một người đầu tư trung bình không có khả năng thấy được.

Tất cả chúng ta đều biết rằng quy trình lặp đi lặp lại chính là cách chúng ta học hỏi thực sự và ghi nhớ được những gì đã học. Cách đây không lâu, tôi nghe một cuốn băng phỏng vấn Peter Lynch. Tôi đã nghe nó hàng chục lần nhưng cứ mỗi lần nghe, tôi lại phát hiện thêm một điều mới mẻ. Hơn 30 năm qua, người bố giàu đã bắt tôi đọc các báo cáo tài chính. Kết quả là ngày nay tôi suy nghĩ hoàn toàn tự động bằng ngôn ngữ của các báo cáo tài chính.

Khi chúng ta học cưỡi xe đạp, chúng ta muốn rèn luyện hành động đó thành một phản xạ vô thức. Một khi thành công, chúng ta không cần phải suy nghĩ hay nhớ cách đạp xe như thế nào trong khi chúng ta cưỡi nó. Lái xe ô tô cũng như vậy, chúng ta có thể vừa lái vừa nói chuyện với ai đó, hay vừa ăn bánh mì, hoặc vừa suy nghĩ đến chuyện trong sở làm, hoặc vừa nghe dài vừa hát trong suốt thời gian chúng ta lái xe. Phản xạ vô thức đó có thể áp dụng trong việc đọc hiểu các báo cáo tài chính y như vậy.

Điều làm mất thời gian nhất trong khi tìm kiếm một cơ hội đầu tư tốt chính là việc phân tích các con số. Học cách đọc hiểu báo cáo tài chính là một quá trình khá chán ngắt và buồn tẻ, nhất là khi bạn bắt đầu. Thế nhưng, quy trình ấy sẽ mỗi lúc một dễ dàng hơn và nhanh hơn khi bạn thực tập. Quy trình, ấy không chỉ dễ dàng hơn, mà bạn còn có thể xem xét đánh giá nhiều cơ hội đầu tư hơn mà không cần suy nghĩ.

CHƯƠNG 17

Bài học đầu tư số 15:

Sự kỳ diệu của những sai lầm

Bối rối của tôi xuất thân từ môi trường học vấn mà nơi đó các sai phạm bị coi là xấu và cần phải tránh. Trong thế giới trường lớp, một người phạm càng nhiều lỗi càng bị đánh giá là kém thông minh.

Người bối rối giàu xuất thân từ cuộc sống ngoài đời. Người có quan điểm khác hẳn về sai lầm. Theo Người, chúng chính là cơ hội để học hỏi thêm một điều mới mẻ mà Người chưa từng biết trước đây. Một người phạm nhiều sai lầm sẽ học hỏi được nhiều hơn. Người thường nói, "*Đằng sau mỗi một sai sót, có một sự kỳ diệu mà chúng ta không chịu nhìn thấy.* Khi ta phạm nhiều lỗi và có thời gian học hỏi, rút kinh nghiệm, thì càng có nhiều sự kỳ diệu xuất hiện trong đời ta."

Người thường dùng ví dụ học đạp xe để khẳng định niềm tin tưởng của mình về sự kỳ diệu tìm thấy trong mỗi lỗi lầm. Người nói, "Hãy nhớ đến sự sợ hãi khi con bắt đầu học cưỡi xe đạp. Mọi người bạn của con đều lái được, nhưng đến phiên con, mỗi khi con leo lên yên xe là té lén té xuống. Con phạm hết lỗi này đến lỗi khác. Nhưng rồi bất thình lình, con không còn bị té nữa. Con bắt đầu đạp xe và chiếc xe chạy tới trước. Đột nhiên như một phép thuật, cả một thế giới hoàn toàn mới xuất hiện trước mắt con."

SAI LẦM CỦA WARREN BUFFET

Warren Buffet, nhà đầu tư giàu nhất nước Mỹ, được biết đến và nể trọng nhờ công ty Berkshire Hathaway của ông. Hiện tại, giá cổ phiếu của công ty Berkshire Hathaway thuộc vào mức cao nhất trên thế giới. Trong khi nhiều nhà đầu tư đánh giá cổ phiếu Berkshire Hathaway rất

cao, ít người biết rằng việc thu mua công ty đó là một trong những sai lầm đầu tư lớn nhất của ông.

Vào thời điểm thu mua, Berkshire Hathaway là một công ty dệt may đang trên con đường suy thoái. Warren Buffet cho rằng nhóm của ông có thể làm thay đổi tình thế của công ty. Chúng ta đều biết, ngành công nghiệp dệt may tại thời điểm đó đang chết dần ở Mỹ và có khuynh hướng chuyển sang đầu tư ở các quốc gia khác. Warren Buffet đã không thể chống lại khuynh hướng ấy, và cho dù có sự hậu thuẫn của ông, công ty cuối cùng vẫn thất bại ngay trong ngành sản xuất nguyên thủy của mình. Thế nhưng từ sai lầm thất bại đó, ông đã tìm thấy những viên ngọc đem lại cho ông một gia sản đồ sộ sau này. Nếu bạn thích thú muốn tìm hiểu câu chuyện này, bạn có thể tìm đọc quyển *Con Đường Của Warren Buffet* của tác giả Robert Hagstrom. Quyển sách này có thể cung cấp người đọc những hiểu biết quý giá về cách suy nghĩ của một trong những nhà đầu tư vĩ đại của thế giới.

CÁC SAI LẦM KHÁC

Một công ty khác, Diamond Fields, được thành lập để khai thác kim cương, nhưng lại không bao giờ tìm thấy kim cương cả. Vị kỹ sư trưởng trong ngành địa chất đã tính toán sai. Thế nhưng thay vì tìm kim cương, họ lại khai quật được một trong những mỏ nickel lớn nhất thế giới. Thế là giá cổ phiếu của công ty vọt lên như tên lửa ngay sau khi công ty tuyên bố sự khám phá. Ngày nay, mặc dù vẫn còn mang tên Diamond Fields, nhưng công ty đó đã làm giàu từ các quặng mỏ nickel.

Levi Strauss, trên đường tìm vàng ở California, đã chuyển từ ý định khai thác vàng sang may quần bằng vải bạt cho những người đào vàng thành công. Ngày nay, khắp thế giới đâu đâu cũng biết đến quần jean Levi cả.

Thomas Edison có lẽ sẽ không bao giờ phát minh ra bóng đèn nếu như ông là nhân viên của công ty General Electric do ông sáng lập nên. Người ta từng nói Edison đã thất bại đến 10.000 lần trước khi chế tạo

thành công bóng đèn điện. Nếu ông là nhân viên của một công ty lớn, có lẽ ông đã bị sa thải từ đời nào bởi vì quá nhiều lần thất bại như vậy.

Sai lầm lớn của Christopher Columbus là cố tìm đường qua Trung Quốc nhưng lại tình cờ phát hiện ra nước Mỹ - một trong những quốc gia hùng mạnh và giàu có nhất trên thế giới sau này.

KHÔN NGOAN NGOÀI ĐỜI VỚI KHÔN NGOAN TRONG LỐP

Sự giàu có vượt bậc của người bố giàu do nhiều nguyên nhân. Nguyên nhân hàng đầu là thái độ của Người trước sai lầm. Giống như hầu hết chúng ta, Người cũng không ưa phạm sai lầm, thế nhưng Người không sợ bị lỗi. Người chấp nhận rủi ro đơn giản là vì có chuẩn bị trước sai lầm. Người nói, "***Khi con đã đi đến giới hạn những gì con biết, khi ấy sẽ là lúc con cần phải phạm một vài sai lầm.***"

Nhiều lần, một trong những doanh nghiệp của Người không cất cánh được và bị lỗ nặng. Tôi cũng đã từng chứng kiến nhiều lần các sản phẩm mới của Người tung ra đều bị thị trường tiêu thụ từ chối. Nhưng mỗi lần bị thất bại, thay vì chán nản, Người lại trông có vẻ vui hơn, khôn ngoan hơn, dứt khoát hơn và thậm chí giàu hơn từ sau kinh nghiệm đó. Người hay nói với tôi và Mike, "Sai lầm chính là điều mà chúng ta cần học hỏi. Mỗi lần phạm sai lầm, ta luôn học được một điều mới về bản thân ta, và ta thường gặp được những người mới mà ta chưa hề gặp."

Trong một doanh nghiệp phân phôi thiết bị tiêu thoát bị phá sản, Người gặp được một người bạn đối tác kinh doanh mà sau này đã cùng Người kiếm hàng chục triệu đô la. Người nói, "Nếu ta không dám mạo hiểm thành lập doanh nghiệp đó, ta sẽ không bao giờ gặp được Jerry cả. Nói thật với các con, biết được Jerry là một trong những sự kiện quan trọng nhất của đời ta."

Người bố một của tôi trong khi đó là một sinh viên xuất sắc ở đại học. Người ít khi phạm lỗi và thường xuyên đạt điểm cao nhất nhì trong trường. vấn đề là khi Người được 50 tuổi, Người dường như đã phạm

một trong những sai lầm lớn nhất mà từ đó Người không bao giờ đứng dậy được.

Khi tôi chứng kiến người bố ruột phải vật lộn với những khó khăn trong sự nghiệp và trong tiền bạc, người bố giàu nói, "**Để thành công trong thế giới kinh doanh, con cần phải có sự khôn ngoan trong trường cộng với sự khôn ngoan ngoài đời.**" Bố của con nhập học từ lúc 5 tuổi, vì ông tốt nghiệp điểm cao nên được giữ lại trường và cuối cùng đạt đến đỉnh cao trong sự nghiệp giáo dục. Giờ đây khi ông 50 tuổi, ông gặp chuyện cay đắng trong đời, và đời là một người thầy rất phũ phàng con ạ. Ở trường, con được dạy bài học trước. Nhưng ở ngoài đời, con thường phải phạm lỗi lầm trước và hoàn toàn tùy thuộc nơi con có rút ra được bài học mà đời muốn dạy con hay không. Vì hầu hết mọi người không được dạy cách chấp nhận phạm lỗi và rút kinh nghiệm từ chúng, hoặc là họ sẽ tránh phạm lỗi, hoặc là họ phạm lỗi nhưng không rút được bài học từ sai lầm đó. Điều ấy giải thích tại sao mọi người cứ phạm cùng một sai lầm hết lần này đến lần khác. Trong trường, con sẽ được coi là khôn ngoan nếu con không phạm lỗi, nhưng ở ngoài đời, con chỉ được coi là khôn ngoan nếu con biết rút kinh nghiệm từ lỗi lầm mà con đã trải qua."

NGHỆ THUẬT ĐỔI DIỆN SAI LẦM

Thay vì dạy chúng tôi cách tránh né sai lầm, người bố giàu đã dạy chúng tôi nghệ thuật đổi diện sai lầm và trở nên khôn ngoan hơn từ sự sai lầm ấy.

Trong một lần, Người nói, "Việc đầu tiên xảy ra cho con sau khi con phạm sai lầm là con sẽ rất buồn. Đó chính là dấu hiệu nhận biết đầu tiên của sự sai lầm. Vào thời điểm đó, con sẽ biết được con thực sự thuộc loại người nào."

"Thuộc loại người nào là sao hổ bối?", Mike hỏi.

"Khi các con buồn, các con sẽ trở thành một trong những hạng người như sau:

- 1. Người nói dối** - Người thuộc nhóm này sẽ nói những câu đại loại như: "Tôi không làm điều đó", hay "Không, không phải tôi", hay "Tôi không biết chuyện đó xảy ra", hay "Anh có gì chứng minh là tôi làm không?".
- 2. Người đổ thừa** - Người thuộc nhóm này sẽ nói: "Đó là lỗi của anh, không phải tôi", hay "Nếu vợ tôi không tiêu xài nhiều như thế, tôi đã làm giàu rồi", hay "Ta sẽ làm giàu nếu như ta không có con sóm", hay "Khách hàng chỉ không quan tâm đến các sản phẩm của tôi", hay "Nhân viên bây giờ không còn biết trung thành nữa", hay "Chỉ thị của ông không rõ ràng gì hết", hay "Đó là quyết định của sếp".
- 3. Người phân bua** - Người thuộc nhóm này sẽ nói: "Ô, vì tôi không được học đến nơi đến chốn nên không tiến thân được", hay "Giá mà có nhiều thời gian hơn tôi sẽ làm được điều đó", hay "Tôi không muốn làm giàu", hay "Mọi người ai cũng nhào vô làm chuyện đó cả".
- 4. Người bỏ cuộc** - Người thuộc nhóm này sẽ nói: "Tôi đã bảo anh là điều đó không làm được mà", hay "Chuyện này quá khó mà lại chẳng đáng bõ công nữa. Tôi sẽ làm thứ khác dễ hơn", hay "Tại sao tôi cần phải làm điều đó? Tôi không cần rước thứ nhức óc đó về mình đâu."
- 5. Người chối bỏ** - Người bõ giàu thường gọi loại người này là 'mèo giấu cút', nghĩa là những người này thường đánh trống lồng hay vờ đi những sai lầm của mình. Người thuộc nhóm này sẽ nói: "Ồ không, không có gì sai phạm cả. Mọi thứ ở đây đều tốt đẹp", hay "Sai sót à? Sai sót gì cơ chứ?", hay "Đừng lo, mọi thứ đâu sẽ vào đấy."

Người bõ giàu nói, "Khi mọi người buồn phiền vì sai lầm hay bị tai nạn, mệt hay nhiều tính cách đó sẽ trỗi dậy. Nếu con muốn học hỏi và trở nên khôn ngoan từ sau những sai lầm vô giá đó, con cần phải suy nghĩ

một cách hết sức có trách nhiệm. Đó chính là lúc con phải đặt câu hỏi này với con: '**Ta học được gì từ bài học vô giá đó?**'".

Người bố giàu nói tiếp, "Nếu một người nào đó nói, 'Những gì tôi học được là sẽ không bao giờ phạm sai lầm này nữa', người ấy đã chẳng học được gì cả. Có rất nhiều người sống trong một thế giới khó khăn bởi vì họ cứ luôn nói như thế thay vì họ nên nói, 'Tôi vui mừng vì điều đó đã xảy ra, bởi vì tôi đã rút được kinh nghiệm từ sai lầm đó.' Bên cạnh đó, những người hay né tránh sai lầm hoặc bỏ qua không chịu học hỏi sẽ không bao giờ thấy được mặt bên kia của đồng tiền."

TÔI KHÓC NHƯ MỘT ĐÚA TRẺ

Chẳng hạn, sau khi tôi làm mất doanh nghiệp sản xuất loại túi khóa Velcro, tôi đã buồn nản suốt gần 1 năm. Trong năm đó, tôi đã khóc như một đứa trẻ. Tôi luôn nghe trong đầu tôi vang lên những câu trách móc, "Lẽ ra ngươi đừng nên lập doanh nghiệp đó. Người biết là sẽ thất bại kia mà. Người không nên kinh doanh nữa." Tôi cũng đã đổ thừa cho nhiều người, thấy bản thân tôi đang phân bùa cho những hành động của mình, và nói những câu như: "Đó là lỗi của Dan", "Tôi đã không thực sự yêu quý sản phẩm của mình."

Thay vì chạy trốn lỗi lầm của mình và quay lại giới làm công, tôi đã bị người bố giàu bắt tôi phải *đối mặt* với thực tế và tìm con đường thoát khỏi đống đổ nát đó. Ngày nay, tôi thường nói với mọi người, "Tôi đã học hỏi được nhiều về kinh doanh qua lần thất bại đó hơn là khi tôi thành công. Quá trình lao động từ sự đổ nát và xây dựng lại công ty đã giúp tôi trở thành một doanh nhân dày dặn kinh nghiệm hơn." Ngày nay, thay vì nói 'Tôi sẽ không bao giờ phạm lỗi đó nữa', tôi sẽ nói: 'Tôi vui mừng vì tôi đã thất bại và được học hỏi, bởi vì tôi rất biết ơn đã có được sự khôn ngoan từ kinh nghiệm cay đắng của mình.' Và tôi sẽ nói, "Hãy bắt đầu một doanh nghiệp khác vậy." Thay vì sợ hãi và giận dữ, tôi có thể thấy được sự hào hứng và thích thú trong đó. *Thay vì sợ thất bại, tôi biết thất bại là phương tiện giúp tôi học hỏi để thành công hơn.* Nếu chúng ta sợ phạm lỗi, hay phạm lỗi và không biết rút kinh nghiệm, sự kỳ diệu sẽ

không hiện hữu trên đời này. Cuộc sống lúc ấy sẽ bị thụt lùi, tụt hậu và trở nên nhỏ bé hơn, thay vì phải được rộng mở và đầy ắp những điều diệu kỳ hơn.

BÀI HỌC LÀ GÌ?

Cứ mỗi khi nghe mọi người nói, "Đầu tư quá rủi ro", hay "Tôi không thích mạo hiểm với tiền của mình", hay "Chuyện gì xảy ra nếu tôi thất bại?", tôi thường nhớ đến người bố nghèo của tôi bởi vì Người từng nói, "Ta không muốn phạm sai lầm." Như tôi đã nói, trong thế giới của Người - thế giới trường lớp, những người phạm lỗi sẽ bị coi là ngu ngốc.

Trong thế giới của người bối giặc, Người coi rủi ro, sai lầm và thất bại là một phần không thể tách rời trong sự phát triển của nhân loại, cho nên thay vì né tránh rủi ro và sai lầm, Người đã học hỏi cách quản lý rủi ro và sai lầm. Quan điểm của Người về sự sai lầm: đó chỉ là một bài học đi kèm với nhiều cảm xúc. Người nói, "Khi chúng ta phạm lỗi, chúng ta buồn. Sự buồn phiền đó là dấu hiệu báo cho chúng ta biết chúng ta cần phải học hỏi một điều gì đó. Nó giống như một cú đập vào vai chúng ta và nói, 'Chú ý. Người đang có một điều quan trọng cần học hỏi. Nếu như ngươi nói dối, đổ thừa, phân bua hay phủ nhận sự buồn phiền đó, ngươi sẽ làm lãng phí nỗi buồn phiền và sẽ đánh mất một viên ngọc kinh nghiệm quý giá."

Người bối giặc dạy tôi đến mười hai giờ tối giật, hoặc đến 100 khi tôi cực kỳ giật dữ. Sau khi nguội đi, tôi chỉ nói 'Xin lỗi' và không bao giờ đổ thừa cho người khác, cho dù tôi giật đến mức nào. **Nếu tôi trách móc hay để thừa, tôi đang trao quyền lực của tôi cho người ấy. Còn nếu tôi có ý thức trách nhiệm trước những gì đã xảy ra, tôi sẽ học được một bài học quý giá mà rõ ràng tôi cần phải học. Và nếu như tôi nói dối, đổ thừa, phân bua hay chối bỏ, tôi sẽ không học được gì cả.**

Người bối giặc cũng nói, "Những người thất bại thường đổ thừa cho người khác. Họ muốn người đó thay đổi, và đó là lý do tại sao mà họ cứ

buồn phiền. Thay vì buồn phiền, họ nên cảm ơn người đã dạy cho họ điều mà họ cần học hỏi. Buồn phiền hay tỏ thái độ thù địch đối với người đó chẳng khác nào con đi bực tức với chiếc xe đạp chỉ vì 'con cứ té lên té xuống trong khi đang cố gắng học cưỡi nó."

NHỮNG SAI LẦM HIỆN TẠI

Khi tôi viết quyển sách này, thị trường chứng khoán và địa ốc đang lên giá. Những người mới đầu tư và nhảy vào thị trường đều nói giống nhau. Họ nói, "Tôi đã kiểm được thật nhiều tiền trên thị trường," hoặc "Tôi nhảy vào sớm và giá hiện giờ tăng hơn 20%." Tôi e rằng không bao lâu sau, những người mới đầu tư và đang phấn khích sẽ có cảm giác thế nào khi phạm sai lầm trên thị trường. Lúc ấy, chúng ta sẽ biết đâu là những nhà đầu tư thực thụ. Như người bố giàu đã nói, "Không phải các khoản đầu tư của con tăng lên bao nhiêu mới quan trọng, mà điểm chính yếu là chúng sẽ giảm sút đến mức bao nhiêu. Những nhà đầu tư thực sự luôn sẵn sàng chuẩn bị làm giàu ngay khi có cơ hội, cũng như sẵn sàng học hỏi khi mọi thứ không diễn ra đúng theo ý họ trên thị trường. Điều tốt nhất là thị trường có thể dạy con là **làm thế nào học hỏi từ chính những sai lầm của con.**"

CHƯƠNG 18

Bài học đầu tư số 16:

Cái giá của sự làm giàu là gì?

Người bố giàu cho tôi biết có nhiều cách làm giàu, nhưng mỗi cách đều có cái giá riêng của nó.

- 1. Bạn có thể làm giàu bằng cách cưới một ai đó có gia tài đồ sộ.** Chúng ta ai cũng biết cái giá' phải trả cho cách đó. Người bố giàu sẽ nhăn mặt và nói, "Con có thể cưới một ai đó vì tiền, nhưng con có hình, dung sẽ như thế nào nếu sống chung suốt đời với một người mà con không yêu hay không? Cái giá đó quá đắt con ạ."
- 2. Bạn có thể làm giàu nhờ làm ăn bỉm bợm, lường gạt hoặc phi pháp.** Người bố giàu nói, "Làm giàu hợp pháp không phải là một điều khó. Tại sao mọi người muốn liều lĩnh vi phạm pháp luật để đi tù nếu họ không thích thú chuyện mạo hiểm? Rủi ro để vào tù là một giá quá cao mà ta không bao giờ chấp nhận. Ta muốn làm giàu để được tự do, vậy lý gì phải mạo hiểm để mất tự do? Ta sẽ đánh mất lòng tự trọng của mình. Ta sẽ không dám gặp mặt gia đình và bạn bè nếu ta làm điều phi pháp. Hơn nữa, ta là kẻ nói dối rất tệ. Ta không có trí nhớ tốt nên sẽ không thể nhớ hết những gì ta đã nói dối, tốt nhất là ta nên nói thật. Theo ta, sự trung thực là phương cách tốt nhất."
- 3. Bạn có thể làm giàu nhờ được hưởng thừa kế.** Người bố giàu nói, "Mike thường xuyên có cảm giác là nó không tự mình tạo ra số của cải này. Nó thường tự hỏi có thể làm giàu bằng nỗ lực của chính nó hay không. Do đó, ta đã cho nó rất ít. Ta đã hướng dẫn nó như hướng dẫn con, nhưng hoàn toàn do nó tạo ra của cải cho chính nó. Điều quan trọng nhất là nó phải suy nghĩ gia tài

đó là do công sức nó tạo ra. Không phải ai ai được may mắn thừa kế đều có suy nghĩ như thế."

Khi Mike và tôi cùng lớn lên, gia đình của cả hai chúng tôi đều khá nghèo. Thế nhưng sau khi chúng tôi trưởng thành, bố của Mike đã trở thành triệu phú trong khi bố tôi nghèo vẫn hoàn nghèo. Mike bắt đầu sự nghiệp từ gia tài đồ sộ của người bố giàu, trong khi tôi bắt đầu hoàn toàn từ tay trắng.

4. Bạn có thể làm giàu nhờ trúng số. Tất cả những gì người bố giàu nói về điều này là, "Không có vấn đề gì trong chuyện mua vé số, nhưng nếu đặt cược cả cuộc sống tài chính của mình vào chuyện trúng số chỉ có kẻ ngu mới làm."

Điều trớ trêu là nhiều người dân Mỹ coi chuyện trúng số là kế hoạch làm giàu của họ. Sống cả một cuộc đời trong niềm hy vọng mà xác suất trúng chỉ là một phần trăm triệu thì thật là một cái giá quá đắt.

Và khi bạn không có kế hoạch xử lý với vấn đề có quá nhiều tiền, bạn sẽ rơi vào cảnh nghèo túng trở lại. Vừa mới đây, trên báo có một phóng sự về một người đàn ông trúng số. Ông ta trải qua một quãng thời gian sống thật tuyệt vời nhưng chặng bao lâu, ông bị nợ đến nỗi cuối cùng phải tuyên bố phá sản. Trước khi trúng số, ông ta không hề có vấn đề khó khăn gì với tiền bạc. Để giải quyết tình trạng đó, ông đi mua vé số và không ngờ lại trúng độc đắc một lần nữa. Lần này, ông ta biết khôn đã nhờ các chuyên viên tài chính tư vấn để lập một kế hoạch giữ tiền cho mình. Ý nghĩa của câu chuyện có thật này là nếu bạn trúng số, hãy lập một kế hoạch tài chính ngay. Không có nhiều người có cơ may được trúng độc đắc hai lần như người đàn ông ấy.

5. Bạn có thể làm giàu nhờ trở thành một ngôi sao điện ảnh, ngôi sao ca nhạc, ngôi sao thể thao hay một nhân vật xuất chúng. Người bố giàu nói, "Ta không thông minh, có tài, đẹp trai hay biết cách diễn xuất. Cho nên làm giàu bằng cách trở nên xuất chúng tài giỏi hơn người khác là một chuyện không tưởng đối với ta."

Hollywood có biết bao nhiêu diễn viên nghèo túng. Trong các quán nhạc có biết bao nhóm nhạc luôn mơ ước có sổ album bán kỷ lục vàng. Trên sân gôn có biết bao nhiêu tay chơi gôn mơ mộng trở thành chuyên nghiệp như Tiger Woods. Thế nhưng, nếu bạn đọc kỹ tiểu sử của Tiger Woods, bạn sẽ thấy anh ta đã trả một giá đắt như thế nào để được như ngày hôm nay. Tiger đã bắt đầu làm quen với trái banh gôn từ lúc 3 tuổi và chỉ đến 20 tuổi mới thực sự đứng vào hàng ngũ chuyên nghiệp. Cái giá của anh ấy là 17 năm miệt mài rèn luyện.

6. Bạn có thể làm giàu bằng cách tham lam. Thế giới có biết bao nhiêu người như thế. Những người ấy hay nói, "Tôi đã có phần của tôi và tôi sẽ giữ nó." Sự tham lam đối với tiền bạc và tài sản đã khiến họ trở nên keo kiệt, bủn xỉn với những điều khác. Khi được đề nghị giúp đỡ người khác hoặc dạy người khác, họ thường viện cớ là không có thời gian.

Cái giá của sự tham lam là bạn phải làm việc càng nhiều hơn nữa để giữ lấy những gì bạn muốn. Định luật Newton đã nói, "Trong mỗi lực phát sinh đều có lực đẩy ngược lại." Nếu bạn tham lam, mọi người sẽ đáp lại với bạn y như vậy.

Khi tôi gặp những người đang phải vật lộn với các vấn đề tiền bạc, tôi thường khuyên họ nên đóng góp cho nhà thờ, chùa chiền hay các tổ chức từ thiện một cách thường xuyên. Tuân theo các định luật trong kinh tế học và vật lý, hãy cho ra những gì bạn muốn. Nếu bạn muốn một nụ cười, bạn hãy nở nụ cười trước tiên. Nếu bạn muôn một quả đấm, hãy đấm người khác trước. Nếu bạn muốn có tiền, hãy cho tiền trước. Đối với những người tham lam, rất khó mở được nắm tay hay chiếc ví của họ.

7. Bạn có thể làm giàu nhờ sống tần tiện đến mức bần cùng. Cách làm giàu này thường khiến cho người bõ giàu sôi máu. Người nói, "Làm giàu bằng cách này chứng minh bản thân con cũng bần tiện. Thế giới rất căm ghét những tên bần tiện. Đó là lý do tại sao mà ai ai cũng căm ghét nhân vật Scrooge trong tác phẩm Bài hát Giáng Sinh của nhà văn Charles Dickens. Chính

những kẻ làm giàu như nhân vật Scrooge đã làm cho giới người giàu bị mang tiếng xấu. Sống nghèo và chết trong nghèo đói là một bi kịch nhưng sống nghèo và chết giàu diều đó thật điên rồ."

ĐỂ CÓ MỘT CUỘC SỐNG TỐT ĐẸP

Người bối giàu nói, "Có hai cách làm giàu. Một cách là kiếm nhiều hơn, còn một cách là bớt nhu cầu lại. Vấn đề ở chỗ hầu như mọi người không ai làm tốt 2 cách này.

Ông quan tâm đến sự tiết kiệm hơn là sự bần tiện. Người nói, "Nếu con muốn giàu thực sự, con cần biết khi nào nên tiết kiệm và khi nào nên xài tiền. Vấn đề ở chỗ là có rất nhiều người chỉ biết sống một cách tằn tiện mà thôi. Điều đó chẳng khác nào như con đi băng một chân vậy."

MỘT TRIỆU ĐÔ LA LÀ ĐIỂM BẮT ĐẦU

Ngày hôm nay, có một triệu đô trong tay không có ý nghĩa gì nhiều lắm, mà đó chỉ là điểm xuất phát trên con đường đầu tư trong thế giới người giàu. Theo người bối giàu, sự khôn ngoan về tiền bạc cũng bao gồm sự hiểu biết khi nào nên tiết kiệm và khi nào không nên, do đó cách làm giàu thứ 8 như sau:

8. Bạn có thể làm giàu nhờ sự khôn ngoan về tiền bạc. Nhiều người trở nên giàu có nhờ những hiểu biết vô giá tích lũy được từ nhóm C và D. Những người này thường ẩn mình và chỉ hoạt động từ phía sau, quản lý, kiểm soát và thao túng các hệ thống tài chính và kinh doanh trên thế giới.

Hàng triệu người tin tưởng đỗ các tài khoản tiết kiệm về hưu và tiền bạc của mình vào thị trường. Thế nhưng, chính những người quyết định hệ thống phân phối và tiếp thị các công cụ đầu tư đó mới thực sự là những người kiếm được tiền, chứ không nhất thiết phải là người đầu tư hay người về hưu. Như người bối giàu đã dạy tôi cách đây vài năm, "Có

nhiều người mua vé đi xem trận đấu, và có những người bán vé xem thi đấu. Con cần phải đứng vào phía những người bán vé đó."

TAI SAO NGƯỜI GIÀU LẠI GIÀU HƠN

Khi tôi còn nhỏ, người bố giàu thường nói với tôi, "Người giàu lại giàu hơn một phần là vì họ đầu tư khác hẳn với những người khác; họ đầu tư vào những cơ hội không dành cho người nghèo và người trung lưu. Thế nhưng điều quan trọng nhất là họ được giáo dục khác hẳn. Nếu con có sự giáo dục đó, con sẽ luôn luôn kiếm được nhiều tiền."

Davidson⁸ cũng chỉ ra rằng trong thế kỷ vừa qua, đồng đô Mỹ đã mất giá tới 90%. Do đó trở thành triệu phú bằng cách sống tằn tiện vẫn chưa đủ. Để có thể hội đủ điều kiện đầu tư trong giới nhà giàu, giá tối thiểu cũng phải là một triệu đô sau khi trừ hết mọi chi phí sinh hoạt. Thế thì cách sống đó không thể nào kham nổi chuyện đầu tư an toàn trong thế giới người giàu.

Người bố giàu nói "Nếu con muốn đầu tư với những người giàu, con cần phải có 3K - đó là: kiến thức, kinh nghiệm và khoản tiền dư dồi dào." Và ở mỗi cấp bậc đầu tư 3K đó, lại có những nhóm người đầu tư khác nhau có kiến thức, kinh nghiệm và khoản tiền dư khác nhau.

Cái giá của sự tự do về tài chính đòi hỏi thời gian và quyết tâm đạt được 3K để đầu tư ở những cấp bậc đó. Bạn sẽ biết bạn có khôn ngoan hơn về tiền bạc và hiểu biết nhiều hơn hay không nếu bạn có thể cho tôi biết sự khác nhau giữa những cặp phạm trù này:

1. Nợ tốt và nợ xấu
2. Lỗ tốt và lỗ xấu
3. Chi phí tốt và chi phí xấu
4. Trả thuế với được ưu đãi thuế
5. Công ty bạn đang làm việc với công ty bạn đang làm chủ

6. Cách xây dựng kinh doanh, củng cố doanh nghiệp, và đưa doanh nghiệp lên sàn
7. Các ưu, khuyết điểm của cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hổ tương, kinh doanh, bất động sản, bảo hiểm, cũng như các hình thức pháp nhân doanh nghiệp khác nhau và khi nào nên sử dụng công cụ nào.

Phần lớn những nhà đầu tư trung bình chỉ biết:

1. Nợ xấu mà họ phải cỗ trả dứt
 2. Lỗ xâu mà họ nghĩ lỗ như thế là tốt
 3. Chi phí xấu mà khiến họ không thích trả tiền
 4. Thuế mà họ cho là mức đánh thuế không công bằng
 5. Sự ổn định công việc và leo từng nấc thang sự nghiệp trong công ty, thay vì họ nên làm chủ chiếc thang đó
 6. Đầu tư từ bên ngoài, và mua cổ phiếu hơn là bán cổ phiếu của công ty do họ làm chủ
 7. Chỉ biết đầu tư vào quỹ hổ tương, hay chỉ chọn cổ phiếu của những công ty, tập đoàn iớn
9. **Bạn có thể làm giàu nhờ rộng rãi.** Đó chính là cách làm giàu của người bõ giàu. Người thường nói, "Ta càng phục vụ cho nhiều người chừng nào thì ta sẽ trở nên giàu có hơn chừng ấy." Người còn nói, "Vấn đề với những người thuộc nhóm L và T là họ chỉ phục vụ có bấy nhiêu người. Còn nếu như họ xây dựng những hệ thống vận hành lớn trong nhóm C và Đ, họ có thể phục vụ bao nhiêu người họ muốn. Nếu con làm được điều đó, con sẽ trở nên giàu có hơn con tưởng."

PHỤC VỤ NHIỀU NGƯỜI HƠN

Người bõ giàu ví von, "Nếu ta là bác sĩ và ta chỉ có thể khám một bệnh nhân mỗi lần, chỉ có 2 cách để ta làm giàu: hoặc làm việc thêm giờ,

hoặc là tăng phí khám bệnh. Nhưng nếu ta vẫn hành nghề bác sĩ, và trong thời gian rảnh rỗi ta nghiên cứu bào chế ra một loại thuốc chữa bệnh ung thư, ta sẽ làm giàu khi phục vụ được nhiều người hơn."

ĐỊNH NGHĨA CỦA SỰ GIÀU CÓ

Tạp chí Forbes định nghĩa một người giàu là một người có thu nhập 1 triệu đô và có giá trị ròng (net worth) là 10 triệu đô. Định nghĩa của người bõ giàu khó khăn hơn: phải có thu nhập thụ động thường xuyên là 1 triệu đô (tức là thu nhập mà bạn vẫn kiếm được cho dù bạn có việc làm hay không), và số tài sản - chứ không phải giá trị ròng, là 5 triệu đô. Theo Người, khái niệm 'giá trị ròng' thường khó hiểu và dễ bị thổi phồng. Người cũng cho rằng nếu một người không thể duy trì mức lãi 20% kiếm được từ vốn đầu tư, người ấy không phải là một nhà đầu tư thực sự.

Cái giá để đạt tới đích đề ra như trên của người bõ giàu, từ sự bắt đầu bằng hai bàn tay trắng, chính là 3K: kiến thức - kinh nghiệm - khoản tiền dư dồi dào.

BẮT ĐẦU VỚI MỘT KẾ HOẠCH

Để trở thành nhà đầu tư giàu có, bạn cần phải có một kế hoạch, biết tập trung và biết chơi để thắng. Người đầu tư trung bình không có kế hoạch, chỉ đầu tư bằng những mách nước, hay theo đuổi một sản phẩm đầu tư nào đó đang lên cơn sốt zeń thị trường, hết chuyển từ cổ phiếu ngãnh công nghệ thông tin sang hàng hóa, sang bất động sản rồi nhảy sang kinh doanh. Đầu tư nhờ một mách nước nào đó hoàn toàn không có vấn đề gì, nhưng mong bạn đừng bao giờ tự lừa dối mình mà cho rằng mách nước ấy sẽ làm bạn giàu có suốt đời.

Ngoài 3K, người bõ giàu còn liệt kê ra 5 yếu tố sau mà bạn cần phải có trên con đường làm giàu từ con số không. Đó chính là:

1. Giấc mơ

2. Sự quyết tâm

3. Nghị lực

4. Thông tin, và

5. Tiền

Hầu hết mọi người chi tập trung vào 2 yếu tố sau cùng là thông tin và tiền. Nhiều người đi học và cho rằng kiến thức hay thông tin mà họ thu được từ đó sẽ giúp cho họ kiếm được tiền. Hoặc nếu như không được đi học, họ sẽ nói, "Tôi không giàu được vì tôi không được đi học," hay "Phải có tiền mới làm ra tiền," hay "Nếu tôi làm việc nhiều hơn và kiếm nhiều tiền hơn, tôi sẽ giàu." Nói cách khác, nhiều người dùng cớ không được đi học hay không có tiền để biện minh mình không thể trở thành những người đầu tư giàu có.

Người bõ giàu nói, "Trong thực tế, chính sự tập trung trước hết vào 3 yếu tố đầu tiên sẽ giúp con thu thập được thông tin và số tiền cần có để làm giàu." Trong các khoá giảng, tôi thường nhận thấy mọi người muốn tìm kiếm nhiều thông tin hơn trước khi hành động, hoặc cho rằng phải kiếm được nhiều tiền trước mới có thể giàu. Trong phần lớn trường hợp, chỉ cố công thu thập thông tin và kiếm tiền lại không làm cho một người trở nên giàu có. Trong khi thông tin và tiền đều đóng vai trò quan trọng, thực sự chỉ khi nào bạn bước ra ngoài và hành động, bạn mới có cơ hội làm giàu – nhất là khi bạn bắt đầu từ đôi bàn tay trắng.

KHÉP LẠI PHẦN I

Chương này sẽ khép lại Phần I mà theo ý tôi mới là phần quan trọng nhất. Tiền chỉ là một ý tưởng. Nếu bạn cho rằng tiền khó kiếm và bạn sẽ không bao giờ giàu, sự suy nghĩ ấy sẽ trở thành hiện thực đối với bạn. Còn nếu bạn cho rằng tiền đầy dãy khắp mọi nơi, hiện thực đó sẽ phơi bày trước mắt bạn.

Bốn phần còn lại sẽ đề cập chi tiết đến kế hoạch tài chính của người bõ giàu, mà đó cũng chính là kế hoạch của nhiều người giàu nhất trên thế

giới. Khi bạn đọc, hãy chú ý đến những mâu thuẫn, điểm bô sung hay thiếu sót so với kế hoạch tài chính của riêng bạn. Nhưng tôi cũng xin lưu ý với bạn, những phần tôi trình bày sau này chỉ với mục đích hướng dẫn bạn. Do đó, bạn không nên bê nguyên xi vào trong trường hợp của mình, mà hãy nên tư vấn với những chuyên viên tài chính hay luật pháp hầu giúp bạn lập ra một kế hoạch phù hợp nhất với những nhu cầu và mục tiêu của mình.

CHƯƠNG 19

Câu đố 90/10

Vào tháng 2 năm 2000, tôi được mời nói chuyện với một nhóm sinh viên giỏi tại trường Quản Lý Quốc Tế thuộc Đại học Thunderbird. Trong buổi nói chuyện kéo dài 3 tiếng đó, tôi đã hỏi một sinh viên: "Kế hoạch đầu tư của anh là gì?"

Anh ta trả lời ngay, "Sau khi tốt nghiệp, em sẽ tìm một công việc có mức lương tối thiểu khoảng 150.000 đô/năm, và hàng năm trích riêng một khoản 20.000 đô để đầu tư."

Tôi cảm ơn anh ta đã chia sẻ kế hoạch dự định của mình với tôi. Tôi nói, "Thế anh có nhớ tôi đã từng nêu nguyên tắc 90/10 của người bõ giàu về tiền bạc không?"

"Có chứ," anh ta trả lời. "Thế nhưng nguyên tắc ấy có liên quan gì đến kế hoạch của em?"

"Nhiều thứ lắm," tôi đáp. "Anh có nghĩ rằng kế hoạch ấy sẽ đưa anh vào nhóm 10% các nhà đầu tư kiếm được 90% tiền bạc không?"

"Em không biết. Em không bao giờ nghĩ đến điều ấy khi lập kế hoạch cho mình."

Phần lớn mọi người cũng đều như vậy. Mọi người thường tìm một kế hoạch đầu tư, và cho rằng đó là kế hoạch duy nhất hoặc tốt nhất, nhưng có rất ít người chịu đi so sánh kế hoạch của mình với những kế hoạch khác, vấn đề là khi mọi người nhận ra kế hoạch của mình không phải là kế hoạch đúng thì đã quá trễ rồi."

"Có phải ý của thầy là một người đầu tư trung bình thường đầu tư cho kế hoạch về hưu của mình, và chỉ khi đến tuổi về hưu họ mới biết kế hoạch của mình có thành công hay không?", một sinh viên khác hỏi. "Khi họ khám phá ra điều đó thì đã quá muộn."

"Điều đó đúng đắn với nhiều người ở tuổi của tôi. Chuyện ấy thực đáng buồn nhưng đúng là như vậy," tôi nói.

"Nhưng dự định tìm một công việc lương cao và để dành 20.000 đô mỗi năm đầu tư không phải là một kế hoạch tốt à? Nhất là em chỉ mới có 26 tuổi," anh sinh viên đầu nói.

"Đó là một kế hoạch rất tốt," tôi đáp. "Nhất là việc dễ dàng được nhiều tiền hơn một người đầu tư trung bình và bắt đầu ngay từ trẻ sẽ giúp anh giàu có. Nhưng câu hỏi của tôi là: Liệu kế hoạch đó của anh có thể đưa anh vào nhóm 90/10 các nhà đầu tư hay không?"

"Em không biết," chàng sinh viên trả lời. "Thế thầy khuyên em nên làm gì?"

"Các anh chị có nhớ câu chuyện của tôi đi dạo với người bố giàu trên bờ biển lúc tôi 12 tuổi hay không?", tôi hỏi.

"Ý thầy ám chỉ lúc ấy thầy đã tự hỏi mình làm thế nào mà người bố giàu có thể mua được miếng đất đắt tiền như thế phải không?", một sinh viên khác đáp. "Một cơ hội đầu tư lớn đầu tiên của người bố giàu và chính cơ hội đó đã đưa người bố giàu thâm nhập vào sân chơi lớn của giới nhà giàu."

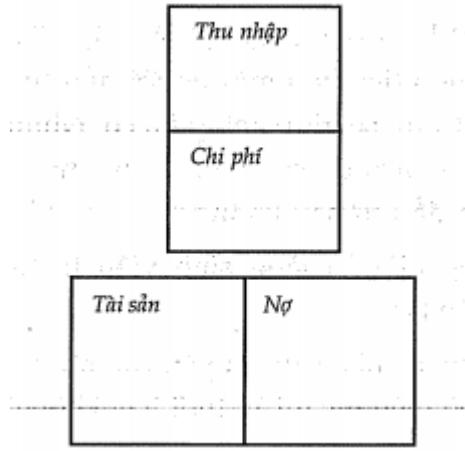
Tôi gật đầu.

"Thế câu chuyện đó có liên quan gì đến nguyên tắc 90/10 về tiền bạc?", một sinh viên hỏi.

"Có chứ, bởi vì tôi luôn tự hỏi làm thế nào mà Người đã mua được một tài sản lớn như thế ngay khi Người không có nhiều tiền. Cho nên sau đó tôi đã hỏi người bố giàu về điều ấy, và Người đã trả lời đó chính là câu đố 90/10."

"Câu đố 90/10 à?", sinh viên bàn đầu hỏi. "Thế câu đố ấy là gì và có liên quan gì đến kế hoạch đầu tư của em?"

Tôi bước lại gần bảng, vừa vẽ vừa nói, "Đây là câu đố 90/10."



"Đó là câu đố 90/10 à?", một sinh viên hỏi. "Đó chỉ là một báo cáo tài chính không có ghi tài sản nào trong đó."

"Đúng vậy. Còn đây là phần câu hỏi cho câu đố ấy," tôi mỉm cười và quan sát các sinh viên có đang chăm chú lắng nghe hay không.

Sau một hồi im lặng, một sinh viên lên tiếng, "Thầy hãy đưa ra câu hỏi đi."

"Câu hỏi là thế này," tôi chậm rãi đáp. "Làm thế nào các anh chị có thể vun đắp cột tài sản mà không cần mua tài sản?"

"Không cần mua tài sản à?", sinh viên đầu tiên hỏi lại. "Ý của thầy là không mua bằng tiền à?"

"Gần như vậy. Kế hoạch dự định của anh hàng năm để dành 20.000 đô để đầu tư là một ý tưởng tốt. Nhưng tôi muốn thách đố anh thế này: Ý tưởng mua tài sản bằng tiền là ý tưởng 90/10 hay ý tưởng của một người đầu tư trung bình?"

"Như vậy thầy muốn nói đến việc tạo ra tài sản trong cột tài sản thay vì mua chúng bằng tiền như mọi người thường làm?"

Tôi gật đầu. "Các anh chị thấy đấy, sơ đồ này mà tôi gọi là câu đố 90/10 chính là câu đố mà người bõ giàu thường xuyên đặt ra với tôi. Người hay hỏi tôi suy nghĩ thế nào về việc tạo ra tài sản cho mình mà không cần phải mua chúng bằng tiền."

Các sinh viên nhìn lặng lẽ vào sơ đồ trên bảng. Cuối cùng, một sinh viên hỏi, "Đó có phải là lý do tại sao mà thầy thường nói: 'Không phải có tiền mới làm ra tiền.'"

Tôi trả lời, "Anh nhìn ra vấn đề đấy. Hầu hết mọi người trong nhóm 90% nhưng sở hữu chỉ có 10% thường nói như vậy. Nhiều người thậm chí gạt bỏ ý định đầu tư khi không có tiền."

"Như vậy câu đố 90/10 của người bõ giàu là đưa cho thầy một cột tài sản trống không, và yêu cầu thầy tích lũy tài sản mà không cần phải mua tài sản?"

"Thường xuyên như vậy. Người cho biết đó là cách làm giàu của các nhà tỷ phú trên thế giới như Bill Gates, Michael Dell, Richard Branson. Những người đó sẽ không trở thành tỷ phú nếu như họ chỉ biết đi tìm việc và để dành tiền."

"Vậy theo thầy cách làm giàu là kinh doanh à?"

"Không, tôi không nói như vậy. Tôi chỉ dùng những ví dụ này bởi vì các anh chị đang học chương trình doanh nghiệp ở Đại Học Thunderbird. Nhóm nhạc Beatles đã trở nên giàu có do tạo ra một loại tài sản khác hẳn mà đến ngày nay vẫn đem tiền lại cho họ. Tất cả những gì mà tôi muốn nói là người bõ giàu đã ra câu đố ấy cho tôi khi tôi hỏi Người bằng cách nào mà Người đã tích lũy được một trong những miếng đất đắt nhất dọc theo bờ biển."

"Và ông ta đã nói là các doanh nghiệp của ông ta đã mua miếng đất đó," một sinh viên chen vào.

"Như tôi đã nói, đó chỉ là một cách, nhưng còn có nhiều cách khác tạo ra tài sản mà không cần phải mua chúng. Các nhà phát minh làm điều đó bằng cách sáng tạo ra một thứ có giá trị hữu dụng to lớn. Các họa sĩ sáng tác những bức tranh trở nên vô giá. Các nhà văn viết nên những tiểu thuyết lừng danh đem lại cho họ tiền bản quyền nhiều năm sau này. Xây dựng kinh doanh là một cách của nhà doanh nghiệp, nhưng các anh chị không nhất thiết phải trở thành chủ doanh nghiệp mới có thể tạo ra tài

sản trong cột tài sản của mình. Tôi đã từng làm được điều đó với bất động sản. Tất cả những gì mà các anh chị cần phải có là sự sáng tạo, và điều đó sẽ giúp các anh chị giàu có suốt đời."

"Theo thầy, em có thể phát minh ra một thứ gì đó bằng công nghệ mới và nhờ đó mà làm giàu không?", một sinh viên hỏi.

"Có thể chứ, nhưng không nhất thiết phải là sự phát minh hay công nghệ tiên tiến mới làm anh giàu. Mà đó chính là cách suy nghĩ để tạo ra tài sản, và nếu như anh có thể suy nghĩ hàng ngày như thế, anh sẽ có thể giàu hơn mức mà anh từng nghĩ đến."

"Ý của thầy là sao? Tại sao không cần đến sự phát minh hay công nghệ tiên tiến mới làm giàu được? Vậy phải cần gì khác mới làm giàu?"

Tôi cố giải thích ý của mình, "Thế anh có nhớ phần câu chuyện về những cuốn truyện tranh trong tập 1 hay không?"

"Đó cũng chính là ví dụ minh họa về việc vun đắp tài sản trong cột tài sản mà không cần phải mua chúng."

Các sinh viên ngồi yên suy nghĩ những gì tôi mới vừa nói. Cuối cùng, một sinh viên lên tiếng, "Có nghĩa là thầy đã sử dụng lại những cuốn truyện tranh cũ và biến chúng thành tài sản."

Tôi gật đầu và hỏi tiếp, "Thế những quyển truyện tranh ấy có phải là tài sản không?"

Một sinh viên đáp, "Không phải là tài sản cho đến khi thầy đụng tay vào chúng. Thầy đã sử dụng một thứ gần như bỏ đi và biến thành tài sản."

"Như vậy những quyển truyện tranh ấy là tài sản hay chỉ là một phần tài sản mà các anh chị thấy được?"

"Ồ," một sinh viên khác thốt lên. "Đó chính là quá trình suy nghĩ vô hình để biến các quyển truyện tranh thành tài sản mới chính là tài sản thực sự."

"Người bố giàu cũng thấy như thế. Chính quá trình suy nghĩ đó mà Người thường gọi đùa là 'biến rác thành tiền'. Người cũng nói thế này, 'Hầu hết mọi người đều làm ngược lại và biến tiền thành rác. Đó là lý do tại sao mà quy tắc 90/10 luôn đúng.'"

"Ông ấy cũng giống như người luyện kim vậy," một sinh viên phát biểu. "Người luyện kim đi tìm những công thức để luyện chì thành vàng,"

"Đúng vậy," tôi đáp. "Những người trong nhóm 90/10 chính là những nhà luyện kim hiện đại. Sức mạnh của họ là khả năng suy nghĩ và biến chúng thành tài sản."

"Nhưng như thầy từng nói, có nhiều người có những ý tưởng rất hay. Thế nhưng họ không thể biến chúng thành tài sản."

Tôi gật đầu, "Đó chính là sức mạnh vô hình của người bố giàu mà tôi đã nhận ra được trong ngày hôm ấy ở bờ biển. Chính sức mạnh của suy nghĩ hay sự thông minh về tiền bạc đã cho phép Người tích lũy được những tài sản đắt tiền như thế, trong khi một người đầu tư trung bình sẽ bỏ đi và nói: 'Tôi không đủ khả năng' hoặc 'Phải có tiền mới làm ra tiền.' Người bố giàu thường nói bộ óc của chúng ta là tài sản lớn nhất, nhưng nếu không được dùng một cách đúng đắn có thể sẽ trở thành nợ lớn nhất của mình."

"Đó là lý do tại sao mà trong quyển 1, thầy đã nêu một trong những bài học của người bố giàu là người giàu phát minh ra tiền."

Tôi vừa gật đầu vừa nói, "Và bài học đầu tiên trong sáu bài học đó chính là 'người giàu không làm việc vì tiền.'"

Các sinh viên ngồi im lặng, có lẽ đang suy nghĩ những điều tôi nói. Lúc sau, một sinh viên lên tiếng, "Trong khi chúng em đang dự tính kiếm việc sau khi tốt nghiệp và để dành tiền đầu tư, thầy đã được dạy là công việc của thầy chính là tạo ra tài sản."

"Anh phát biểu đúng lắm," tôi đáp. "Các anh chị vẫn còn quan niệm, 'việc làm' từ thời đại Công Nghiệp, nhưng chúng ta đã bước vào thời đại

Thông Tin kể từ năm 1989."

"Ý của thầy là sao vậy? Thầy cho rằng ý tưởng 'việc làm' là nếp suy nghĩ từ thời Công Nghiệp ư? Con người phải luôn luôn có việc làm chứ?", một sinh viên hỏi.

"Không, ít nhất là không phải theo quan niệm về việc làm như chúng ta thường nghĩ trong ngày hôm nay. Các anh chị xem nhé, trong thời đại tiền sử của nhân loại, con người sống thành bộ lạc và công việc của mỗi người là đóng góp gìn giữ sự tồn tại của bộ lạc mình. Nói cách khác, phương thức sống lúc ấy là mình vì mọi người và mọi người vì mình. Sang thời đại Nông Nghiệp, xuất hiện thể chế phong kiến với vua và nữ hoàng. Việc làm của một người trong thời đại ấy là công việc của một tá điền hoặc nông nô đóng thuế cho nhà vua khi canh tác trên ruộng đất của nhà vua. Khi đến thời đại Công Nghiệp, chế độ nông nô bị xóa bỏ và con người bắt đầu bán sức lao động của mình trên thị trường cạnh tranh. Phần lớn mọi người trở thành người làm công hoặc làm tư, cố bán sức lao động của mình ở mức giá cao nhất. Đó chính là khái niệm hiện đại về 'việc làm'."

"Như vậy, khi em nói sẽ đi tìm việc và để dành 20.000 đô mỗi năm, thầy có thể thấy ngay là em đang suy nghĩ theo quan niệm thời Công Nghiệp."

Tôi gật đầu, "Cũng như ngày hôm nay vẫn còn những người thuộc thời đại Nông Nghiệp như người nông dân, chủ trang trại. Cũng có những người về mặt bản chất làm những công việc thuộc thời tiền sử như người dân chǎng hạn. Phần lớn mọi người đều còn mang suy nghĩ thời Công Nghiệp, chính vì vậy ai ai cũng cần có việc làm."

"Theo thầy, suy nghĩ về việc làm trong thời đại Thông Tin sẽ như thế nào?", một sinh viên hỏi.

"Là những người không làm việc bởi vì ý tưởng và suy nghĩ của họ làm việc, Ngày nay, có những sinh viên giống như người bố giàu đi học để trở nên giàu có mà không cần một việc làm. Hãy xem những nhà tỷ

phú Internet. Một số họ bỏ học giữa chừng để trở thành tỷ phú mà không cần một 'việc làm' theo quan niệm thông thường."

"Nói cách khác, những người ấy bắt đầu từ một cột tài sản trống rỗng và lấp vào đó một tài sản khổng lồ của thời đại Thông Tin," một sinh viên thêm vào.

"Nhiều người đã xây dựng các tài sản trị giá hàng tỷ đô la. Họ trở thành tỷ phú khi còn ngồi trên ghế đại học, và rồi đây sẽ xuất hiện những tỷ phú ngay từ khi họ còn chưa tốt nghiệp trung học. Tôi vừa quen với một học sinh trở thành triệu phú. Sau khi đọc sách của tôi và chơi trò chơi Cashflow, em. đã mua một tài sản địa ốc, bán đi một phần đất trống để trả nợ ngân hàng và giữ lại căn nhà cho mình. Giờ đây, em làm chủ một căn nhà trị giá trên một triệu đô và có nguồn thu nhập khoảng 4.000 đô mỗi tháng mà không cần phải đi làm. Đến năm tới, chàng thanh niên đó sẽ tốt nghiệp trung học."

Cả lớp học chìm vào sự yên lặng. Một số sinh viên chắc hẳn vẫn còn nghi ngờ câu chuyện làm giàu của đứa bé học sinh ấy, thế nhưng họ biết trên thực tế có những sinh viên bỏ ngang đại học và trở thành tỷ phú. Cuối cùng, một sinh viên phá vỡ bầu không khí im lặng, "Như vậy trong thời đại Thông Tin, mọi người sẽ làm giàu bằng thông tin."

Tôi đáp, "Không chỉ trong thời đại Thông Tin đâu mà thực tế ấy đã xảy ra cách đây rất lâu rồi. Chính những người không có tài sản mới đi làm việc hoặc bị điều khiển bởi những người tạo ra, tích lũy và kiểm soát tài sản."

"Ý của thầy là một học sinh trung học có thể đánh bại em về mặt tài chính cho dù học sinh ấy không có một nền học vấn xuất sắc từ một trường nổi tiếng hay có một công việc lương cao?"

"Đó chính là những gì mà tôi muốn nói. Chính cách tư duy, suy nghĩ của các anh chị mới quan trọng và đáng kể hơn học vấn của anh chị. Tác giả của quyển sách nổi tiếng Nhà Triệu Phú Hàng Xóm, Thomas Stanley, cũng là tác giả của quyển sách Suy Nghĩ Của Nhà Triệu Phú mới đây

nhất, cho biết ông ta không tìm thấy có mối liên hệ nào giữa điểm tốt nghiệp thuộc hạng xuất sắc và tiền bạc."

"Như vậy nếu em muôn gia nhập nhóm 90/10, tốt hơn hết là em nên bắt đầu tạo ra tài sản thay vì đi mua tài sản. Suốt quá trình thực hành ấy, em sẽ trở nên sáng tạo hơn những người khác trong việc tích lũy tài sản."

Tôi đáp, "Đó là lý do tại sao mà Henry Ford đã từng nói, 'Suy nghĩ là công việc khó khăn nhất của con người. Chính vì vậy mà có rất ít người chịu suy nghĩ.' Điều ấy cũng giải thích tại sao khi anh chị làm như 90% người đầu tư khác làm, anh chị sẽ chỉ chia sẻ được 10% của cải trên toàn thế giới."

"Hoặc như Einstein nói, 'Sự tưởng tượng quan trọng hơn kiến thức,'" một sinh viên chen vào.

Tôi nói, "Hay như người bố giàu đã chỉ tôi cách tuyển dụng kế toán viên như thế này. Khi các anh chị phỏng vấn, hãy hỏi họ câu này, 'Một cộng một là mấy?'. Nếu người ấy trả lời là '3', đừng mướn họ bởi vì họ không thông minh. Nếu họ trả lời là '2', cũng đừng mướn họ bởi vì họ không đủ thông minh. Nhưng nếu người ấy trả lời, 'Ông muốn $1+1$ là mấy?', các anh chị hãy nêu mướn họ ngay lập tức."

Các sinh viên cười ồ lên khi chúng tôi thu dọn sách vở. "Vậy thầy tạo ra tài sản thay vì mua các tài sản và nợ, có đúng không?", một sinh viên hỏi.

Tôi gật đầu.

"Thế thầy có bao giờ dùng tiền mua tài sản không?", sinh viên ấy lại hỏi.

"Có, nhưng tôi thích dùng tiền do tài sản của tôi tạo ra để mua những tài sản khác," tôi đáp. "Các anh chị hãy nhớ là tôi không thích làm việc vì tiền. Tôi thà tạo ra tài sản hơn là mua tài sản và nợ."

Một sinh viên hỏi, "Đó có phải là lý do tại sao mà thầy luôn đề nghị hình thức tiếp thị mạng? Với một chút ít tiền bỏ ra và không có nhiều rủi

ro, một người có thể xây dựng một tài sản cho mình trong thời gian rảnh rỗi."

Tôi gật đầu, "Một tài sản rộng khắp thế giới mà họ có thể chuyển lại cho con cháu mình nếu chúng muốn. Tôi không biết có nhiều công ty cho phép anh chuyển lại công việc cho con cháu của mình. Đó chính là một thử nghiệm về tài sản, thử nghiệm xem anh có thể chuyển lại chúng cho những người anh thương yêu hay không. Bối rối của tôi đã làm việc cực nhọc để đạt tới đỉnh cao nghề nghiệp. Giả dụ nếu như ông ấy không bị mất việc, ông ấy vẫn không thể nào chuyển lại những năm tháng làm việc đó cho con mình, và nhất là không phải bất kỳ ai trong chúng ta đều muốn công việc đó hay có đủ năng lực đảm nhiệm công việc đó."

Một sinh viên nói, "Tóm lại, ý của thầy là hãy suy nghĩ về việc tạo ra tài sản hơn là làm việc cực nhọc và đi mua tài sản."

"Nếu như các anh chị muốn trở thành hội viên của nhóm 90/10," tôi đáp. "Đó là lý do tại sao mà người bối giàu thường xuyên thách đố sự tưởng tượng của tôi để tạo ra những loại tài sản khác nhau trong cột tài sản mà không cần phải mua chúng. Người nói chẳng thà làm việc cực nhọc trong nhiều năm để tạo ra tài sản hơn là bỏ cả đời mình làm việc vì tiền và tạo ra tài sản cho người khác."

Sinh viên ban đầu nói, "Như vậy tất cả những gì em cần làm là có một ý tưởng và tạo ra tài sản từ ý tưởng đó, một tài sản to lớn có thể làm cho em giàu có. Nếu em thực hiện được, em sẽ giải đáp câu đố 90/10 và gia nhập nhóm 10% các nhà đầu tư kiểm soát đến 90% của cải."

Tôi vừa cười vừa nói, "Nếu các anh chị giải đáp được câu đố 90/10 trong đời thực, các anh chị sẽ có cơ hội gia nhập vào nhóm 90/10. Còn nếu các anh chị không giải đáp được câu đố 90/10 trong đời thực, các anh chị sẽ chỉ mãi mãi nằm trong nhóm 90% sở hữu 10% của cải mà thôi."

Một lần nữa, câu đố 90/10 như sau:

Câu hỏi là: "*Làm thế nào bạn tạo ra tài sản trong cột tài sản mà không cần mua nó bằng tiền?*"

PHẦN 2

**BẠN MUỐN TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ LOẠI
NÀO?**

CHƯƠNG 20

Giải đáp câu đố 90/10

Người bố giàu nôi, "Có những nhà đầu tư mua tài sản, và có những nhà đầu tư tạo ra tài sản. Nếu con muốn giải đáp câu đố 90/10 cho chính cuộc đời của con, con cần phải trở thành hai loại nhà đầu tư đó."

Trong phần mở đầu của quyển sách này, tôi đã kể câu chuyện người bố giàu, Mike và tôi đi dạo trên bờ biển và ngắm nhìn một miếng đất đắt nhất dọc bờ biển mà Người vừa mới mua. Bạn có thể nhớ lại là tôi đã hỏi người bố giàu làm thế nào Người mua được miếng đất ấy, trong khi người bố nghèo của tôi lại không thể. Người đã trả lời, "Ta cũng không mua nổi miếng đất đó con à, nhưng việc kinh doanh của ta lại có thể." Tất cả những gì mà tôi đã nhìn thấy chỉ là một miếng đất hoang, đây đó nằm im những chiếc xe cũ kỹ đã vất bỏ, một nửa tòa nhà hoang tàn sụp đổ, cỏ mọc rậm rạp khắp nơi và một tảng mảng to đùng có hàng chữ "Đất Bán" cắm ngay giữa. Ở tuổi 12, tôi không thể nào nhận thấy có thể kinh doanh được gì trên miếng đất này, thế nhưng người bố giàu của tôi lại thấy. Việc kinh doanh đó được tạo ra trong đầu của Người, và chính khả năng đó đã giúp Người trở thành một trong những người giàu nhất ở Hawaii. Nói cách khác, người bố giàu đã giải đáp câu đố 90/10 bằng cách tạo ra tài sản để mua các tài sản khác. Kế hoạch đó không chỉ là kế hoạch đầu tư của người bố giàu, mà đó còn lại kế hoạch đầu tư của hầu hết 10% những nhà đầu tư kiểm soát đến 90% của cải trong mọi thời đại.

Chắc các bạn còn nhớ câu chuyện trong tập 1 về Ray Kroc, cha đẻ tập đoàn McDonald, được thỉnh giảng cho một lớp học MBA, và ông ta đã phát biểu lĩnh vực kinh doanh của McDonald không phải là bánh mì kẹp thịt mà là địa ốc. Một lần nữa, công thức tạo ra tài sản để mua những tài sản khác đã được áp dụng, và đó chính là lý do tại sao McDonald làm chủ sở hữu nhiều miếng đất đắt tiền nhất trên thế giới. Đó chính là toàn bộ mẫu chốt của một kế hoạch đầu tư. Và đó cũng là nguyên nhân mà người bố giàu thường nói đi nói lại với tôi một khi Người biết rõ tôi hoàn

toàn nghiêm túc trên con đường làm giàu, "Nếu con muốn giải đáp câu đố 90/10 cho chính con, con cần phải trở thành cả hai loại nhà đầu tư. **Con vừa phải trở thành một người biết tạo ra tài sản, vừa phải là một người biết mua tài sản.** Người đầu tư trung bình thường không ý thức được hai quy trình khác nhau đó, và chẳng giỏi trong quy trình đầu tư nào cả. Thậm chí, người đầu tư trung bình còn không có một kế hoạch tài chính được viết cho riêng mình."

KIỂM HÀNG TRIỆU VÀ CÓ THẾ HÀNG TỶ ĐÔ TỪ Ý TƯỞNG CỦA MÌNH

Nửa phần còn lại của quyển sách này sẽ đề cập đến cách tạo ra tài sản. Người bố giàu đã dành nhiều thời gian dạy tôi về quy trình biến một ý tưởng thành việc kinh doanh, mà từ đó tạo ra một tài sản có thể cho phép mua những tài sản khác. Người nói, "Nhiều người thường có những ý tưởng có thể làm cho họ trở nên giàu có một cách không tưởng. Vấn đề là phần lớn mọi người không bao giờ được dạy cách làm thế nào biến các ý tưởng của mình thành những doanh nghiệp, do đó những ý tưởng của họ không bao giờ trở thành hiện thực. Nếu con muốn trở thành hội viên của nhóm 90/10, con cần phải biết quy trình ấy." Phần còn lại của quyển sách sẽ tập trung vào "tam giác C-Đ" của người bố giàu, vốn là một cấu trúc suy nghĩ cho phép những ý tưởng tài chính của bạn đầy hiện thực. Chính sức mạnh của tam giác C-Đ đó có thể làm một ý tưởng trở thành tài sản.

Người bố giàu thường nói, "Ngoài việc biết cách tạo ra tài sản, các nhà tỷ phú còn có khả năng biến ý tưởng thành hàng triệu hay hàng tỷ đô la. Người đầu tư trung bình có những ý tưởng tuyệt vời, nhưng họ lại thường thiếu những kỹ năng giúp những ý tưởng của họ trở thành tài sản để mua những tài sản khác."

"ANH KHÔNG THỂ LÀM ĐƯỢC CHUYỆN ĐÓ"

Khi dạy tôi cách biến ý tưởng thành tài sản, người bố giàu nói, "Khi con lần đầu tiên dự định biến những ý tưởng của con thành tài sản, nhiều người sẽ nói, 'Anh không thể làm được điều đó.' Hãy luôn nhớ rằng sẽ không có gì nguy hiểm và tai hại cho con hơn khi gặp những người có đầu óc nhỏ bé và tầm nhìn nông cạn như thế." Có hai nguyên nhân mà Người cho rằng mọi người hay có khuynh hướng bàn ra 'anh không thể làm được điều đó' là:

1. Họ nói như thế khi bạn đang làm những điều mà họ cho là không khả thi, không phải vì bạn không làm được mà vì chính họ không làm được.
2. Họ nói như thế bởi vì họ không nhìn thấy được những gì bạn đang làm.

Người bố giàu giải thích quy trình kiểm nhiều tiền thực sự thuộc về khía cạnh tâm lý hơn là vật chất.

Một trong những câu danh ngôn Người ưa thích nhất là của Einstein: "Những đầu óc vĩ đại thường gặp sự chống đối dữ dội của những đầu óc nhỏ bé tầm thường." Người bình luận về câu danh ngôn đó thế này, "Trong tất cả chúng ta đều có cả hai: một đầu óc vĩ đại và một đầu óc nhỏ bé tầm thường. Sự thách thức của quy trình biến ý tưởng thành một tài sản trị giá hàng triệu hoặc hàng tỷ đô chính là cuộc nội chiến giữa hai đầu óc đó."

Khi tôi giải thích về tam giác C-Đ, một số người cảm thấy hoảng sợ trước khối lượng hiểu biết cần phải có để có thể bắt tam giác C-Đ đó làm việc được cho mình. Khi ấy, tôi thường nhắc nhở họ về những lời nói của người bố giàu - về một cuộc chiến giữa đầu óc vĩ đại và đầu óc tầm thường. Người bố giàu còn nói, "Có rất nhiều người có những ý tưởng tuyệt vời, nhưng lại có rất ít người trở thành tỷ phú. Lý do khiến cho quy tắc 90/10 luôn luôn đúng là vì **không phải cần có một ý tưởng tuyệt vời để làm giàu, mà chính con người đứng đằng sau ý tưởng tuyệt vời đó mới là yếu tố quyết định của sự giàu có**. Con cần phải có một đầu óc mạnh mẽ để biến ý tưởng thành những tài sản vô giá. Ngay cả khi con

thừa hiểu quy trình biến ý tưởng thành tiền, con hãy luôn nhớ **răng những ý tưởng chỉ có thể trở thành tài sản nếu bản thân con có gan làm những điều vĩ đại**. Khi mọi người xung quanh con đều nói, 'Anh không thể làm được chuyện đó', Sự bạo gan đó trong con sẽ dần bị thu nhỏ và ngã gục. Con cần phải có một ý chí mạnh mẽ để vượt qua những nỗi nghi ngờ bao vây xung quanh con. Nhưng nếu chính con lại từng nói, 'Mình không thể làm được chuyện đó', ý chí của con phải cần mạnh mẽ gấp nhiều lần hơn nữa. Điều đó không có nghĩa là con nhăm mắt làm bừa, không thèm lắng nghe những phân tích góp ý thiệt hại của chính con và bạn bè của con. Chỉ những góp ý nào có lợi hơn và tốt hơn những suy nghĩ của con, con mới lắng nghe và tận dụng chúng. Nhưng giờ đây, ta sẽ không bàn với con về chuyên góp ý hay lời khuyên đó.

"Những gì ta muốn nói với con không chỉ dừng lại ở ý tưởng. Ta muốn nói đến tinh thần của con, ý chí của con muốn đi tiếp cho dù trong con đầy ắp những nghi ngờ và hỗn loạn. Sẽ không có ai bảo con nên hay không nên làm những gì trong cuộc đời của chính con. Chỉ có con mới là người duy nhất quyết định sự lựa chọn đó. Sự vĩ đại của con chỉ có thể thấy được ở cuối con đường. Khi đụng đến chuyện biến ý tưởng thành tài sản, sẽ có nhiều lần con bị đẩy đến đường cùng. Đó là lúc con không còn khả năng suy nghĩ, không có một xu dính túi, đầu óc tràn ngập những nỗi nghi ngờ. Nếu con có thể tìm thấy trong con dù chỉ một chút ánh sáng của ý chí muốn đi tiếp, con sẽ khám phá ra được phải cần có những gì để có thể biến ý tưởng thành tiền bạc. Quy trình đó là một tính cách rất người, chứ không chỉ dừng lại ở sức mạnh ý chí. Ở cuối con đường, người doanh nhân sẽ tìm thấy sức mạnh của mình. Nhìn thấy 'máu làm ăn' trong người mình và làm sục sôi dòng máu ấy còn quan trọng hơn cả ý tưởng hay ngành nghề kinh doanh mà con đang dự tính. Một khi con phát hiện được dòng máu ấy, con sẽ có đủ khả năng biến những ý tưởng tầm thường nhất thành những tài sản đồ sộ. Hãy nhớ có rất nhiều người có những ý tưởng tuyệt vời, nhưng lại có rất ít người trở thành tỷ phú."

Phần 2 của quyển sách sẽ trình bày cách phân loại các nhà đầu tư của người giàu, mà từ đó có thể giúp bạn tự vạch ra cho mình một hướng

đi phù hợp nhất. Phần 3 sẽ phân tích về tam giác C-Đ của người bõ giàu và trình bày về một cơ cấu cho phép biến ý tưởng của mình thành tài sản. Phần 4 sẽ đi sâu vào cách suy nghĩ của một nhà đầu tư chuyên nghiệp trong việc phân tích các cơ hội đầu tư, đồng thời bàn về con đường làm giàu của một nhà đầu tư thực sự. Phần cuối cùng, bàn đến sự đóng góp vào xã hội, là phần quan trọng nhất.

CHƯƠNG 21

Các loại nhà đầu tư

Quyển sách hướng dẫn này là câu chuyện về người bõ giàu dã chỉ dạy tôi từ lúc không có tiền, không có việc làm đến lúc tôi trở thành một nhà đầu tư thực sự - nhà đầu tư bán cổ phiếu hơn là mua cổ phiếu, và đầu tư từ phía bên trong sân chơi hơn là bên ngoài. Các công cụ đầu tư của giới nhà giàu mà người nghèo và người trung lưu không có cơ hội với tới là các chứng khoán lẵn đầu bán ra công chúng, gọi vốn tư và các loại chứng khoán công ty khác. Nhưng cho dù bạn đầu tư từ bên trong hay bên ngoài sân chơi, bạn cần phải hiểu và nắm rõ các quy định pháp luật cơ bản về chứng khoán.

Với tập 1, bạn đã học được về sự hiểu biết tài chính vốn là điều kiện tiên quyết của sự thành công trong đầu tư. Với tập 2, bạn đã biết có 4 nhóm người khác nhau và những cách kiếm tiền khác nhau trong xã hội, cũng như các đạo luật thuế khác nhau có tác động ảnh hưởng khác nhau đến các nhóm. Khi đọc qua quyển sách này và nếu bạn có cơ hội chơi trò Cashflow, bạn đã có một nền tảng hiểu biết cơ bản về đầu tư hơn rất nhiều người đang đầu tư khác.

Một khi bạn hiểu được các quy tắc cơ bản về đầu tư, bạn có thể hiểu rõ hơn các loại nhà đầu tư mà người bõ giàu dã phân nhóm, và mười quy tắc kiểm soát đầu tư mà theo Người đều rất quan trọng đối với bất kỳ nhà đầu tư nào:

MƯỜI QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ

1. Kiểm soát chính bạn
2. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
3. Kiểm soát việc quản lý đầu tư

4. Kiểm soát về thuế
 5. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua
 6. Kiểm soát các giao dịch thông qua môi giới
 7. Kiểm soát về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm
 8. Kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng
 9. Kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin
10. Kiểm soát về các hoạt động từ thiện và phân chia của cải

Người bõ giàu thường nói, "Đầu tư không rủi ro, mà chính không kiểm soát được nó mới là rủi ro." Nhiều người thấy lĩnh vực đầu tư có nhiều rủi ro là vì họ không nắm được một hay nhiều quy tắc kiểm soát đầu tư đó. Quyển sách này sẽ không bàn chi tiết đầy đủ mười quy tắc kiểm soát trên. Thế nhưng qua quyển sách này, bạn có thể đạt được những cách kiểm soát đầu tư tốt hơn, đặc biệt là quy tắc kiểm soát số 7 đối với hình thức kinh doanh, chời gian và đặc điểm. Nhiều nhà đầu tư thường thiếu kỹ năng kiểm soát này hay thậm chí không có sự hiểu biết cơ bản về đầu tư.

Tôi đã dành trọn Phần 1 của quyển sách này để bàn về quy tắc kiểm soát đầu tư quan trọng nhất của người bõ giàu - KIỂM SOÁT CHÍNH MÌNH. Nếu bạn không, dứt khoát hay không muốn trở thành một nhà đầu tư thành công, tốt hơn hết bạn nên đưa tiền của mình cho các chuyên viên tài chính để giúp bạn chọn lựa đầu tư.

TÔI ĐÃ SẴN SÀNG

Trong giai đoạn học hỏi này, người bõ giàu biết rõ là tôi đã chọn lựa:

Tôi đã dứt khoát chọn lựa trở thành một nhà đầu tư.

Tôi quyết tâm trở thành một nhà đầu tư thành công vượt bậc.

Thế nhưng, khi người bố giàu hỏi, "Con muốn trở thành nhà đầu tư loại nào?", tôi chỉ biết đáp, "Một nhà đầu tư giàu có." Khi ấy, người bố giàu đã viết lên giấy các cấp bậc đầu tư như sau:

1. Nhà đầu tư đủ điều kiện
2. Nhà đầu tư chuyên môn
3. Nhà đầu tư lão luyện
4. Nhà đầu tư bên trong
5. Nhà đầu tư thực sự

Tôi hỏi, "Khác nhau chỗ nào hở bố?".

Người bố giàu lặng lẽ viết thêm các dòng sau đây cho mỗi cấp bậc đầu tư đó:

1. Nhà đầu tư đủ điều kiện kiếm được nhiều tiền và /hoặc có tài sản thực giá trị cao.
2. Nhà đầu tư chuyên môn biết đầu tư theo cả hai trường phái 'nền tảng' và 'kỹ thuật'.
3. Nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ đầu tư và luật pháp.
4. Nhà đầu tư bên trong tạo ra đầu tư.
5. Nhà đầu tư thực sự trở thành một cổ đông bán chứng khoán.

Khi tôi đọc đến định nghĩa về nhà đầu tư đủ điều kiện, tôi cảm thấy hết sức tuyệt vọng. Tôi không có tiền, mà cũng chẳng có một việc làm cho ra hồn.

Nhìn thấy phản ứng của tôi, người bố giàu dùng bút khoanh tròn xung quanh 'nhà đầu tư bên trong'.

HÃY BẮT ĐẦU TỪ VỊ TRÍ NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

"Đây là nơi con bắt đầu đó Robert," Người vừa đáp vừa chỉ vào chỗ khoanh tròn. "Cho dù con có rất ít tiền và rất ít kinh nghiệm, con vẫn có thể bắt đầu từ cấp bậc đầu tư bên trong. Con nên bắt đầu nhỏ và không ngừng chú tâm học hỏi. ***Không phải có tiền mới làm ra tiền.***"

Khi đó, Người viết thêm 3K lên giấy:

1. Kiến thức
2. Kinh nghiệm
3. Khoản tiền dư dồi dào

"Một khi con có cả 3K, con sẽ trở thành một nhà đầu tư thành công," Người nói. "Con đã có hiểu biết tốt về tiền bạc, giờ đây con cần có kinh nghiệm. Một khi con có kinh nghiệm và sự hiểu biết về tài chính, tiền sẽ đến với con."

"Nhưng bố xếp nhà đầu tư bên trong là cấp bậc thứ 4. Làm thế nào con có thể bắt đầu từ đó được?", tôi hoang mang hỏi.

Người bố giàu muốn tôi bắt đầu từ cấp bậc đầu tư bên trong bởi vì Người muốn tôi là người tạo ra tài sản để có thể mua được những tài sản khác.

HÃY BẮT ĐẦU TỪ XÂY DỰNG KINH DOANH

"Ta sẽ dạy con những kỹ năng cơ bản để xây dựng một doanh nghiệp thành công," người bố giàu nói tiếp. "Nếu con học cách xây dựng thành công một doanh nghiệp thuộc nhóm C, việc kinh doanh đó sẽ tạo ra nhiều khoản tiền dư dồi dào. Khi đó, con có thể sử dụng những kỹ năng mà con đã học để trở thành một người nhóm C thành công, vào việc phân tích các cơ hội đầu tư như một người nhóm Đ."

"Điều đó chẳng khác nào đi vào nhà từ cửa sau phải không bố?", tôi hỏi.

"Theo ta, đó là một cơ hội cả đời người thì đúng hơn," Người đáp.
"Một khi con học cách kiếm được một triệu đô đầu tiên, mười triệu đô kế tiếp sẽ rất dễ dàng."

"OK, vậy con bắt đầu thế nào đây?", tôi hỏi một cách nóng nảy.

"Đầu tiên, để ta chỉ cho con sự khác biệt giữa các loại nhà đầu tư đã,"
Người nói. "Sau đó, con mới có thể hiểu được những gì ta sẽ dạy cho
con "

NHÀ ĐẦU TƯ ĐỦ ĐIỀU KIỆN

Nhà đầu tư đủ điều kiện là một người có thu nhập cao và nhiều tài sản giá trị thực. Tôi biết rõ tôi chưa đủ điều kiện để trở thành nhà đầu tư loại này.

Một nhà đầu tư dài hạn chỉ chọn lựa đầu tư vì mục đích an toàn và tiện nghi sẽ trở thành một nhà đầu tư đủ điều kiện. Có nhiều người nhóm L và T hoàn toàn bằng lòng với hiện trạng tài chính của mình. Ngay từ đầu, những người này đã nhận ra sự cần thiết phải bảo đảm cuộc sống tương lai của mình bằng cách đầu tư, cho nên đã thiết lập một kế hoạch đầu tư bằng thu nhập từ nhóm L hay T. Các kế hoạch tài chính này, dù cho mục đích an toàn hay tiện nghi đều sẽ được thực hiện thành công.

Trong tập 2, chúng ta đã từng bàn về một phương cách 'đứng bằng hai chân' trong việc thiết lập sự ổn định về tài chính. Tôi rất thán phục những người này vì sự nhìn xa và thái độ rất kỷ luật của họ trong việc thực hiện một kế hoạch tài chính đem lại sự đảm bảo cho một cuộc sống thoải mái sau này. Đối với họ, con đường mà tôi đã trải qua là một chuyện không thể nào thực hiện được, vì đòi hỏi quá nhiều, công sức.

Cũng có những người nhóm L và T đủ điều kiện trở thành nhà đầu tư loại này chỉ do căn cứ trên thu nhập của họ.

Nếu bạn xét thấy mình đủ khả năng trở thành nhà đầu tư đủ điều kiện, bạn sẽ có nhiều cơ hội tiếp cận các khoản đầu tư mà phần lớn mọi người không thể với tới. Thế nhưng để chọn đúng các cơ hội đầu tư

thành công, bạn vẫn cần phải có một sự hiểu biết về tài chính. Nếu bạn chọn không nên đầu tư thời gian vào việc tích lũy kiến thức tài chính, tốt hơn bạn nên đưa tiền của mình cho các chuyên viên tài chính để có thể giúp bạn quyết định.

Theo thống kê ở Mỹ hiện nay chỉ có 6 triệu người đáp ứng các tiêu chuẩn của một nhà đầu tư đủ điều kiện. Trong một đất nước có tổng dân số vào khoảng 250 triệu người, và nếu con số thống kê này đáng tin cậy, điều đó có nghĩa là chỉ có 2,4% dân số đáp ứng được tiêu chuẩn tối thiểu này, và càng có ít hơn các nhà đầu tư thuộc các cấp bậc sau. Điều đó cũng có nghĩa là có quá nhiều người đầu tư không đủ điều kiện đầu tư vào những cơ hội có rủi ro cao mà lẽ ra họ không nên đầu tư vào.

Hiện tại, định nghĩa của Ủy ban Giao dịch Chứng khoán Mỹ (SEC) về nhà đầu tư đủ điều kiện như sau:

1. Người có thu nhập hàng năm từ 200.000 đô trở lên; hoặc
2. Người có vợ hoặc chồng, hai người có tổng thu nhập hàng năm từ 300.000 đô trở lên; hoặc
3. Người có tài sản trị giá thực từ 1 triệu đô trở lên.

Trước thực tế chỉ có 6 triệu người Mỹ thuộc loại nhà đầu tư đủ điều kiện, làm việc cực nhọc vì tiền đối với tôi quả là một con đường xa vời với để có thể đạt tới mức đầu tư trong giới người giàu. Khi tôi ngồi ngẫm nghĩ về mức thu nhập 200.000 đô tối thiểu mỗi năm, tôi nhận ra rằng người bối rối của tôi sẽ không bao giờ đạt đến cấp bậc ấy cho dù Người làm việc siêng năng đến thế nào và được tăng lương đến mức nào đi nữa.

NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN MÔN

Nhà đầu tư chuyên môn biết cách phân tích các cổ phiếu được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Loại nhà đầu tư này còn gọi là nhà đầu tư 'bên ngoài' để phân biệt với loại nhà đầu tư 'bên trong'. Nói chung, nhà đầu tư ở cấp bậc này thường bao gồm các tay mua bán chứng khoán và các chuyên viên phân tích tài chính.

NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN

Một nhà đầu tư lão luyện điển hình đều có đủ 3K như yêu cầu của người bố giàu, ngoài ra, còn hiểu rất rõ về thế giới đầu tư. Nhà đầu tư lão luyện tận dụng các đạo luật về thuế, doanh nghiệp và chứng khoán để tăng tối đa nguồn thu nhập của mình, đồng thời bảo vệ các tài sản mình hiện có.

Nếu bạn muốn trở thành một nhà đầu tư thành công mà không muốn kinh qua quá trình xây dựng kinh doanh, mục tiêu nhăm tới của bạn nên là cấp bậc đầu tư này.

Từ cấp bậc đầu tư này trở về sau, các nhà đầu tư đều biết rõ một đồng tiền luôn có hai mặt. Họ biết rằng một mặt là thế giới trắng đen rõ ràng, và mặt kia là một thế giới có nhiều vùng xám khác nhau. Trong thế giới trắng đen, một số nhà đầu tư có thể thực hiện đầu tư một mình. Nhưng trong thế giới có nhiều vùng xám kia, nhà đầu tư phải chơi cùng với nhiều người bạn đồng hành.

NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

Xây dựng một doanh nghiệp thành công là mục tiêu của nhà đầu tư bên trong. Hình thức kinh doanh có thể là một căn hộ cho thuê đơn giản, hoặc là một công ty bán lẻ có vốn hàng triệu đô.

Một người nhóm C thành công biết cách tạo ra và xây dựng tài sản. Người bố giàu nói, "Người giàu phát minh ra tiền. Sau khi con học được cách kiếm một triệu đô đầu tiên, mười triệu đô kế tiếp sẽ rất dễ dàng."

Một người nhóm C thành công cũng cần phải học hỏi những kỹ năng cần thiết cho việc phân tích các công ty khi đầu tư từ bên ngoài. Do đó, một nhà đầu tư bên trong thành công có thể học hỏi để trở thành một nhà đầu tư lão luyện thành công.

NHÀ ĐẦU TƯ THỰC SỰ

Trở thành một cổ đông đi phát hành - bán cổ phiếu là mục tiêu của nhà đầu tư thực sự. Nhà đầu tư loại này làm chủ một doanh nghiệp thành công mà từ đó phát hành cổ phiếu ra công chúng. Đây cũng chính là mục tiêu của tôi.

BẠN SẼ LÀ NHÀ ĐẦU TƯ LOẠI NÀO?

Các chương kế tiếp sẽ trình bày chi tiết hơn về từng cấp bậc đầu tư. Sau khi tìm hiểu các loại nhà đầu tư khác nhau, bạn sẽ có đầy đủ thông tin hơn để có thể chọn lựa một mục tiêu đầu tư cho chính bạn.

CHƯƠNG 22

Nhà đầu tư đủ điều kiện

AI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ ĐỦ ĐIỀU KIỆN?

Hầu hết các nước phát triển đều có những đạo luật nhằm mục đích bảo vệ người đầu tư trung bình trước các khoản đầu tư tệ hại và rủi ro. Vấn đề là chính những đạo luật ấy cũng cản trở mọi người không được phép đầu tư vào những cơ hội tốt nhất.

Ở Mỹ có Luật Chứng khoán năm 1933, Luật Giao dịch Chứng khoán năm 1934, và các quy định dưới luật của Ủy ban Giao dịch Chứng khoán (SEC). Các bộ luật và quy định này được thiết kế nhằm bảo vệ công chúng trước những tệ nạn quảng cáo sai lệch và lừa đảo trong việc mua bán chứng khoán. Chúng giới hạn một số cơ hội đầu tư chỉ dành cho các nhà đầu tư đủ điều kiện và lão luyện, cũng như đòi hỏi rất khắt khe các thông tin chi tiết về những cơ hội đầu tư này. SEC ra đời với vai trò là một cơ quan hành pháp.

Để đảm nhiệm vai trò hành pháp trên lĩnh vực chứng khoán, SEC đã định nghĩa một nhà đầu tư đủ điều kiện là người có thu nhập ít nhất là 200.000 đô mỗi năm (hoặc 300.000 đô mỗi năm cho vợ chồng), trong hai năm liên tiếp gần nhất và đảm bảo đạt cùng mức thu nhập trong năm hiện tại. Một người hay một cặp vợ chồng cũng còn được coi là nhà đầu tư đủ điều kiện nếu có giá trị tài sản thực tối thiểu là 1 triệu đô.

Người bõ giàu nói, "**Một nhà đầu tư đủ điều kiện không nhất thiết phải là người giàu hay biết mọi thứ về đầu tư, chỉ cần là một người có mức thu nhập vượt xa hơn một người trung bình.**"

Vấn đề với định nghĩa này là có không quá 3% dân Mỹ đạt mức thu nhập 200.000 đô hay 300.000 đô mỗi năm. Điều đó có nghĩa là chỉ có 3% dân số có khả năng đầu tư vào những cơ hội phát hành cổ phiếu do SEC kiểm soát. 97% dân số còn lại không được phép đầu tư vào những

cơ hội này bởi vì họ không phải là những nhà đầu tư đủ điều kiện. Thủ thách chính của SEC nhắm vào các nhà đầu tư lão luyện nắm ở sự thông minh tài chính của các nhà đầu tư này.

Tôi nhớ một lần người bố giàu được mời đầu tư vào một công ty gọi là Texas Instruments trước khi công ty này được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Vì không có thời gian nghiên cứu công ty và tự mình phân tích tìm hiểu, Người đã bỏ qua cơ hội ấy mà sau này Người cứ hối tiếc mãi. Thế nhưng, Người đã không bỏ lỡ những cơ hội đầu tư khác vào những công ty chuẩn bị lên sàn. Người càng giàu hơn nhờ những khoản đầu tư ấy, những cơ hội không được chào mời trước công chúng.

Khi tôi yêu cầu được tham gia đầu tư vào những cơ hội như thế, người bố giàu cho tôi biết là tôi chưa đủ giàu hoặc chưa đủ khôn ngoan để đầu tư cùng với Người. Tôi vẫn còn nhớ rõ câu nói của Người, "Hãy kiên nhẫn chờ đợi cho đến khi con giàu, khi ấy những cơ hội đầu tư tốt nhất sẽ tìm đến với con. Người giàu luôn là những người đầu tiên chọn lựa các cơ hội đầu tư tốt nhất. Bên cạnh đó, họ có thể mua ở giá rất rẻ với số lượng lớn. Đó là lý do tại sao mà người giàu lại càng giàu hơn."

Người bố giàu hoàn toàn tán đồng với quy định của SEC. Theo Người, đó là một biện pháp rất thông minh nhằm bảo vệ người đầu tư trung bình trước rủi ro của những cơ hội đầu tư như vậy.

Thế nhưng, Người cũng đã dặn dò tôi, "Cho dù con là nhà đầu tư đủ điều kiện, con vẫn có thể không có cơ hội đầu tư vào những khoản tốt nhất. Muốn đạt được điều đó, đòi hỏi con phải có một cấp bậc đầu tư hoàn toàn khác hẳn, có một sự hiểu biết chính xác và khả năng tiếp cận thông tin về các cơ hội đầu tư mới."

CÁC CÁCH KIỂM SOÁT CỦA NHÀ ĐẦU TƯ ĐỦ ĐIỀU KIỆN

Không có.

Người bố giàu tin rằng một nhà đầu tư đủ điều kiện mà không có kiến thức tài chính đều không có bất kỳ một phương cách kiểm soát đầu

tư nào cả. Nhà đầu tư đủ điều kiện có thể có nhiều tiền đắt, nhưng thường không biết làm gì với chúng.

3K CỦA NHÀ ĐẦU TƯ ĐỦ ĐIỀU KIỆN

Khoản tiền dư dồi dào - có thể.

Người bối giàu nhẫn mạnh mặc dù bạn có thể có đủ điều kiện thuộc cấp bậc đầu tư này, bạn vẫn phải cần kiến thức và kinh nghiệm để trở thành nhà đầu tư chuyên môn, hay lão luyện, hay bên trong, hay nhà đầu tư thực sự. Trong thực tế, Người quen biết nhiều nhà đầu tư đủ điều kiện nhưng lại không có tiền dư. Những người này có mức thu nhập đáp ứng điều kiện của SEC, nhưng không biết cách quản lý tốt tiền bạc của mình.

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Bất cứ ai cũng đều có thể mở một tài khoản thông qua một công ty chứng khoán để mua bán cổ phiếu của những công ty được lên sàn. Cổ phiếu của công ty niêm yết này được giao dịch tự do bởi công chúng thông qua một thị trường chứng khoán. Không cần có sự can thiệp của chính phủ hay các tác động từ bên ngoài, các cá nhân có thể tự quyết định cổ phiếu có đáng giá hay không. Họ có thể chọn lựa mua cổ phiếu mà qua đó mua một phần chủ sở hữu của công ty.

Trong thập niên vừa qua, xuất hiện ngày càng nhiều các quỹ hổ tương⁹. Đây là những quỹ có các danh mục đầu tư được quản lý chuyên nghiệp, mà mỗi cổ phần của quỹ hổ tương xác định một phần chủ sở hữu của nhiều loại cổ phiếu khác nhau. Nhiều cá nhân đầu tư vào quỹ hổ tương vì tính quản lý chuyên nghiệp của quỹ, và vì tính hấp dẫn của việc làm chủ nhiều cổ phiếu khác nhau trong cùng một lúc hơn là chỉ sở hữu cổ phiếu của một công ty. Nếu như bạn không có thời gian tìm hiểu về đầu tư (mà nhờ đó có các quyết định đầu tư đúng đắn), tốt hơn là bạn nên chọn đầu tư vào một quỹ hổ tương, hay thuê một chuyên viên tài chính giúp bạn đầu tư.

Một cách để làm giàu từ đầu tư cổ phiếu là tham gia các đợt bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng của một công ty. Diễn hình là những người thành lập công ty hay các nhà đầu tư ban đầu đã chiếm một phần số lượng cổ phiếu phát hành của công ty. Để kêu gọi thêm vốn đầu tư, công ty có thể sử dụng phương cách phát hành này. Đây là lúc xuất hiện sự can thiệp của SEC với các yêu cầu khắt khe về thủ tục niêm yết và phổ biến thông tin, nhằm mục đích ngăn chặn các hành vi lừa đảo và bảo vệ người đầu tư trước các thông tin sai lệch. Tuy nhiên, những biện pháp đó của SEC không đảm bảo các đợt phát hành cổ phiếu đầu tiên này là những cơ hội đầu tư tốt. Cổ phiếu phát hành lần đầu có thể hoàn toàn hợp pháp nhưng vẫn có thể là một cơ hội đầu tư tệ hại, thậm chí trở thành nợ (trong trường hợp rớt giá cổ phiếu sau khi phát hành).

Robert đã đề cập đến các yêu cầu bắt buộc của một nhà đầu tư đủ điều kiện trên phương diện thu nhập và giá trị tài sản thực. Một giám đốc, một vị quản lý điều hành, hay một đối tác của một công ty phát hành cổ phiếu, đều có thể được coi là nhà đầu tư đủ điều kiện, cho dù những người này chưa đáp ứng đủ các yêu cầu về thu nhập và giá trị tài sản thực. Đây là một sự phân biệt rất quan trọng khi chúng ta đề cập đến 'nhà đầu tư bên trong' sau này. Trong thực tế, đây thường là con đường làm giàu của các nhà đầu tư bên trong và nhà đầu tư thực sự.

CHƯƠNG 23

Nhà đầu tư chuyên môn

Người bõ giàu định nghĩa **nhà đầu tư chuyên môn là một người có tiền và hiểu biết về đầu tư**. Nhà đầu tư chuyên môn thường là nhà đầu tư đủ điều kiện nhưng có thời gian đầu tư vào việc tích lũy các kiến thức hiểu biết về tài chính. Chẳng hạn trên lĩnh vực chứng khoán, những nhà đầu tư ở cấp bậc này thường bao gồm những người mua bán cổ phiếu chuyên nghiệp. Nhờ vào trình độ kiến thức của mình, những nhà đầu tư này hiểu được sự khác nhau giữa trường phái đầu tư 'nền tảng' và trường phái đầu tư 'kỹ thuật'.

1. TRƯỜNG PHÁI ĐẦU TƯ NỀN TẢNG:

Người bõ giàu nói, "Một nhà đầu tư theo trường phái đầu tư nền tảng giảm thiểu rủi ro bằng cách phân tích các báo cáo tài chính của các công ty, để xác định giá trị và tốc độ tăng trưởng." Yếu tố xem xét quan trọng nhất khi chọn cổ phiếu đầu tư chính là khả năng lợi nhuận của công ty trong tương lai. Nhà đầu tư chuyên môn theo trường phái này đều nghiên cứu kỹ lưỡng các báo cáo tài chính trước khi quyết định đầu tư. Họ cũng đồng thời xem xét đến tình hình kinh tế chung cũng như viễn cảnh phát triển của toàn ngành mà công ty hiện đang sản xuất, kinh doanh. Sự lên xuống của lãi suất cũng là một chỉ số phân tích rất quan trọng đối với các nhà đầu tư này.

Warren Buffet được thừa nhận là một trong những nhà đầu tư theo trường phái nền tảng xuất sắc nhất.

2. TRƯỜNG PHÁI ĐẦU TƯ KỸ THUẬT:

Theo người bõ giàu, "một nhà đầu tư theo trường phái đầu tư kỹ thuật, đầu tư vào những biến động nhẹ cảm của thị trường và luôn mua bảo hiểm để phòng ngừa tình huống bị lỗ nặng." Yếu tố xem xét quan trọng

nhất khi chọn cổ phiếu đầu tư được dựa trên quy tắc cung cầu. Nhà đầu tư kỹ thuật nghiên cứu các sơ đồ biến động của giá cổ phiếu, và phán đoán xem liệu số lượng cổ phiếu bán ra có đủ đáp ứng nhu cầu mua vào dự tính hay không.

Nhà đầu tư kỹ thuật có khuynh hướng mua cổ phiếu dựa trên sự nhạy cảm về giá và thị trường. Cách thức mua vào cũng giống như tâm lý mua sắm của những người nội trợ, đi tìm kiếm những mặt hàng giảm giá hay bán rẻ. Thực chất nhiều nhà đầu tư kỹ thuật không khác gì với dì Doris của tôi. Dì Doris đi mua sắm với những người bạn của mình bởi vì các hàng hóa đang được giảm giá, hay bởi vì mọi người bạn khác của dì ai cũng đều mua mặt hàng đó. Rồi sau đó khi về tới nhà, dì lại tự hỏi tại sao mình mua những hàng hóa đó, dùng thử qua rồi đem đi trả để lấy lại tiền và đi mua sắm tiếp.

Nhà đầu tư theo trường phái này thường nghiên cứu các sơ đồ biến động của giá cổ phiếu dựa trên các dữ liệu thu thập trước đây. Một nhà đầu tư kỹ thuật đúng nghĩa không hề quan tâm đến các hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty như nhà đầu tư nền tảng. Thay vào đó, họ quan tâm đến các chỉ số về trạng thái thị trường và giá cổ phiếu.

Một trong những lý do khiến cho nhiều người coi đầu tư là rủi ro bởi vì hầu hết mọi người thường đầu tư theo cách thức của trường phái kỹ thuật, nhưng lại không hề phân biệt sự khác nhau giữa một nhà đầu tư kỹ thuật và một nhà đầu tư nền tảng. Nguyên nhân làm cho đầu tư theo trường phái kỹ thuật trông có vẻ rủi ro bởi vì giá cổ phiếu luôn trồi sụt theo sự biến động nhạy cảm của thị trường. Dưới đây là một số ví dụ giải thích lý do làm cho giá cổ phiếu luôn biến động:

- Một cổ phiếu có thể trở thành mục tiêu săn đuổi vào lúc này, nhưng lúc khác không ai thèm ngó tới; hoặc công ty kích thích cung cầu thị trường bằng cách tách cổ phiếu, phát hành thêm cổ phiếu, hay mua lại cổ phiếu để giảm bớt số lượng phát hành trên thị trường;
- Các công ty tài chính (như quỹ hổ tương hay quỹ ưu trí) mua bán cổ phiếu với số lượng lớn làm ảnh hưởng thị trường.

Đầu tư trống có vẻ rủi ro đối với một người đầu tư trung bình bởi vì những người này không có những kỹ năng hay hiểu biết tài chính cơ bản để đầu tư theo trường phái nền tảng, cũng như không có đủ kỹ năng cần thiết của một nhà đầu tư kỹ thuật. Những người này, nếu không nằm trong hội đồng quản trị của công ty làm thay đổi nguồn cung cổ phiếu, thì đều không có biện pháp quản lý các biến động cung cầu về giá cổ phiếu trên thị trường cạnh tranh. Họ hoàn toàn bị chi phối bởi những dao động nhạy cảm của thị trường.

Có nhiều trường hợp các nhà đầu tư nền tảng phát hiện một công ty tuyệt vời có mức lợi nhuận cao, nhưng vì một lý do nào đó các nhà đầu tư kỹ thuật đều phớt lờ công ty đó. Kết quả là giá cổ phiếu của công ty vẫn không nhúc nhích mặc dù đó là một công ty được quản lý tốt và sinh lợi nhuận. Trong thị trường ngày nay, nhiều người đầu tư vào những đợt phát hành đầu tiên của những công ty Internet không có doanh thu hay lợi nhuận gì cả. Đó là một minh họa về tác động ảnh hưởng của các nhà đầu tư kỹ thuật đối với giá trị cổ phiếu của một công ty.

Từ năm 1995, các nhà đầu tư theo cả hai trường phái nền tảng và kỹ thuật đều không kiếm tiền được. Trong tình trạng biến động dữ dội của thị trường như hiện nay, những người đầu tư liều mạng là kẻ chiến thắng trong khi những người đầu tư cẩn thận trên cơ sở giá trị đều thua cuộc. Thực tế cho thấy nhiều người đầu tư liều mạng đã làm tất cả các nhà đầu tư kỹ thuật phải hoảng sợ vì giá của những cổ phiếu gần như không có giá trị gì cả lại leo thang đến mức kỷ lục. Thế nhưng khi thị trường sụp đổ, chính những người đầu tư có căn cơ nền tảng vững chắc và có những kỹ thuật mua bán lão luyện lại trở thành kẻ hốt bạc. Những tay đầu cơ nghiệp dư chạy vào thị trường, cũng như những công ty lần đầu phát hành cổ phiếu đó đều bị tổn thương nặng nề trong một cú hích xuống của thị trường. Người bối giàu nói, "Mỗi nguy hiểm của những phi vụ làm giàu chụp giật mà không có gì bảo hiểm là khả năng rơi tự do ở tốc độ chóng mặt. Vì kiếm được nhiều tiền dễ dàng, nhiều người ta tự cho mình là thiên tài trong khi bản chất của họ chỉ là những kẻ ngu không hơn không kém." Người bối giàu tin rằng những kỹ năng của hai trường phái đầu tư đều rất quan trọng để sinh tồn trong một thế giới đầu tư nhiều biến động lên xuống.

Charles Dow của chỉ số Dow-Jones là một nhà đầu tư kỹ thuật danh tiếng. Điều đó giải thích tại sao tạp chí Wall Street do ông sáng lập đều mang đậm dấu ấn của trường phái đầu tư kỹ thuật.

George Soros thường được coi là một trong những nhà đầu tư kỹ thuật giỏi nhất.

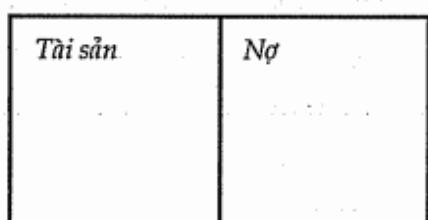
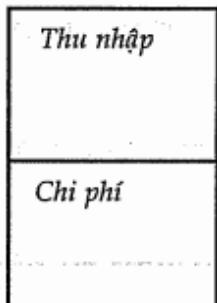
Sự khác nhau giữa hai trường phái đầu tư này rất sâu sắc. Trường phái đầu tư nền tảng phân tích công ty từ các báo cáo tài chính để đánh giá sức mạnh của công ty và khả năng thành công sau này. Ngoài ra, trường phái này còn kết hợp phân tích trong bối cảnh chung của nền kinh tế và của ngành.

Trường phái đầu tư kỹ thuật dựa trên cơ sở các biểu đồ giá và khối lượng giao dịch cổ phiếu. Trường phái này có thể xem xét tỷ lệ mua bán cổ phiếu và sử dụng các biện pháp kỹ thuật như bán trước mua sau. Mặc dù cả hai trường phái đều sử dụng dữ kiện thực tế làm cơ sở phân tích, nguồn dữ kiện được dùng cho mỗi trường phái lại rất khác nhau. Ngoài ra, cả hai trường phái đều sử dụng những kỹ năng và thuật ngữ khác nhau. Điều đáng sợ nhất là nhiều người đầu tư hiện nay khi đầu tư đều không có chút hiểu biết hay kỹ năng nào của cả hai trường phái cả. Thậm chí, tôi có thể dám đặt cược là những người này không phân biệt được hai trường phái đầu tư này khác nhau như thế nào.

Người bõ giàu thường nói, "*Những nhà đầu tư chuyên môn cần phải hiểu biết rõ cách phân tích cả về nền tảng lẫn kỹ thuật.*" Trong các sơ đồ dưới đây mà người bõ giàu đã vẽ khi dạy tôi, chúng ta có thể thấy được nguyên nhân tại sao chúng ta có những cách đầu tư khác nhau. Tuy khác nhau nhưng sự hiểu biết và kỹ năng của cả hai trường phái đều rất cần để dạy cho con em chúng ta ngay từ nhỏ.

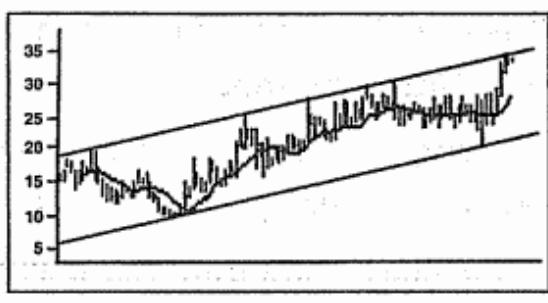
Đầu tư nền tảng

Doanh nghiệp ABC



Báo cáo tài chính của ABC

Đầu tư kỹ thuật



Biểu đồ giá cổ phiếu ABC

Kỹ năng cần có:

- Hiểu biết tài chính
- Kiến thức cơ bản về tài chính
- Dự báo kinh tế
- Dữ kiện về giá và khối lượng
- Các biện pháp giao dịch quyền mua/quyền bán
- Kỹ thuật bán trước mua sau

Mọi người thường hỏi tôi, "Tại sao nhà đầu tư chuyên môn cần phải hiểu cả hai cách đầu tư như thế?". Câu trả lời của tôi chỉ gói gọn trong một chữ **tự tin**. Những người đầu tư trung bình cảm thấy đầu tư là rủi ro vì các lý do sau:

1. Những người này thường đứng bên ngoài và cố nhìn vào bên trong của một công ty hay một tài sản mà họ muốn đầu tư vào. Nếu họ không biết đọc hiểu các báo cáo tài chính, họ sẽ hoàn toàn phụ thuộc và bị động bởi ý kiến của người khác.
2. Nếu mọi người không biết đọc hiểu báo cáo tài chính, thế thì bảng tóm tắt tài chính của chính họ thường lộn xộn và bừa bộn. Như người bối giùu đã nói, "Nếu một người có nền tảng tài chính không vững, sự tự tin của người ấy rất yếu." Một người bạn của tôi tên là Keith Cunningham cũng thường nói, "Lý do chính mà mọi người không muốn nhìn vào bảng tóm tắt tài chính của mình là vì họ sợ nhìn thấy mình đang mắc bệnh ung thư về tiền bạc." Thế nhưng

một khi họ chữa được chứng bệnh tài chính đó, cả cuộc đời còn lại của họ sẽ được cải thiện - thậm chí cả sức khỏe của họ cũng sẽ tốt lên hơn.

3. Hầu hết mọi người chỉ biết kiếm tiền khi thị trường đi lên, do đó họ rất sợ thị trường tụt dốc. Nếu một người hiểu biết về đầu tư kỹ thuật, người ấy sẽ có kỹ năng kiếm tiền ngay cả khi thị trường đi lên hay đi xuống. Người đầu tư trung bình không có những kỹ năng như thế, họ chỉ kiếm được tiền khi thị trường đi lên, và thường sẽ mất toàn bộ số tiền họ kiếm được khi thị trường xuống dốc. Người bối giùm nói, "Người đầu tư kỹ thuật đầu tư có bảo hiểm. Còn người đầu tư trung bình chẳng khác nào một người đi máy bay không có dù bảo hiểm."
4. Càng tệ hơn là thị trường khi tụt xuống bao giờ cũng nhanh hơn khi đi lên. Cho nên, những nhà đầu tư kỹ thuật khi gặp thị trường xuống dốc đều rất vui mừng bởi vì họ có thể kiếm tiền nhanh hơn trong khi những người đầu tư trung bình khác đều bị mất tiền. Dưới đây là bảng tóm tắt khả năng kiếm tiền của các loại nhà đầu tư khác nhau:

	Thị trường	
	LÊN	XUỐNG
Người đầu tư thua cuộc	thua	thua
Người đầu tư trung bình	thắng	thua
Người đầu tư chuyên môn	thắng	thắng

Nhiều người thường bị lỗ bởi vì họ chần chờ quá lâu trước khi nhảy vào thị trường. Họ sợ bị lỗ nên cứ nán ná chờ đợi cho đến khi có dấu hiệu rõ ràng về một thị trường đi lên. Và ngay khi họ nhảy vào, thị trường đã lên tới đỉnh điểm nên rót trở lại làm cho họ bị lỗ nặng nề.

Các nhà đầu tư chuyên môn không quan tâm nhiều đến hướng lên xuống của thị trường. Họ nhảy vào đầy tự tin với một kế hoạch sẵn sàng cho thị trường đi lên. Khi thị trường đi xuống, họ thay đổi kế hoạch, dứt điểm với các giao dịch trước đây và sử dụng các kỹ thuật như quyền mua,

bán trước mua sau để kiếm lời. Có nhiều kế hoạch và chiến lược khác nhau càng giúp những người này đầu tư một cách tự tin hơn.

TAI SAO BẠN MUỐN TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN MÔN

Người đầu tư trung bình luôn sống trong nỗi pháp phồng lo sợ về một thị trường bị sụp đổ hay rớt giá. Bạn có thể thường nghe họ nói, "Chuyện gì xảy ra nếu tôi mua cổ phiếu này và bị mất giá?" Chính vì sự sợ hãi đó, họ đã không tận dụng được những cơ hội kiếm lời trong bất kỳ tình huống nào. Nhà đầu tư chuyên môn chờ đợi thị trường cả đi lên lẫn đi xuống. Khi giá tăng, họ biết cách giảm thiểu rủi ro và kiếm lời. Họ còn biết cách mua 'bảo hiểm' trong trường hợp giá cổ phiếu tăng hay giảm một cách đột biến. Nói cách khác, các nhà đầu tư chuyên môn đều có thể kiếm lời trong mọi tình huống và mua bảo hiểm phòng ngừa trường hợp bị lỗ.

VẤN ĐỀ CỦA NHỮNG NGƯỜI MỚI ĐẦU TƯ

Hiện tại với tình hình thị trường đang lên cơn sốt, tôi thường nghe nhiều người mới đầu tư nói rất tự tin, "Tôi không cần lo sợ thị trường bị sụp đổ bởi vì lần này khác hẳn." Một người đầu tư kinh nghiệm đều biết rõ mọi thị trường đều có lúc lên lúc xuống. Vào thời điểm tôi viết quyển sách này, chúng ta đang chứng kiến một thị trường đang phát triển mạnh mẽ hơn bao giờ hết trong lịch sử thế giới. Liệu thị trường lần này có nguy cơ bị sụp đổ hay không? Nếu lịch sử lặp lại, thế thì chúng ta cũng sẽ phải gặp một trong những thị trường sụp đổ tệ hại nhất.

Isaac Newton - nhà bác học nổi tiếng, từng bị mất trắng trong vụ sụp đổ South Sea Bubble đã từng nói, "Tôi có thể đo đặc, tính toán lực chuyển động của các thiên thể, nhưng với sự điên rồ của con người tôi đành bó tay." Theo tôi, thị trường hiện tại tràn ngập sự điên rồ đó. Mọi người đều ham hố làm giàu chụp giật trên thị trường. Tôi e rằng chẳng bao lâu chúng ta sẽ thấy hàng triệu người bị mất trắng vì đầu tư trên thị trường, thậm chí có người đi vay để đầu tư mà lẽ ra họ nên đầu tư trước hết cho sự hiểu biết và kinh nghiệm của mình. Thế nhưng, tôi cũng rất hồi hộp chờ đợi bởi vì

khi đó mọi người sẽ hoảng hốt bán tháo các cổ phiếu, và đó chính là lúc mà các nhà đầu tư chuyên môn sẽ thăng lớn.

Không phải khủng hoảng là tồi tệ, mà chính sự hốt hoảng về mặt cảm tính xảy ra trong thời điểm sụp đổ hay cơ hội đó mới làm cho toàn xã hội rối ren. Vấn đề của những người mới đầu tư là họ chưa từng trải qua một đợt khủng hoảng thị trường thực sự nào bởi vì thị trường đã không ngừng đi lên từ năm 1974. Nhiều vị quản lý các quỹ đầu tư có khi chưa sinh ra vào năm 1974, cho nên họ khó mà hiểu được một sự khủng hoảng thị trường sẽ tồi tệ với họ đến mức nào, nhất là khi sự khủng hoảng đó kéo dài trong nhiều năm như đã từng xảy ra với thị trường chứng khoán ở Nhật.

Người bối giùm chỉ nói, "Không thể đoán được diễn biến của thị trường. Điều quan trọng hơn hết là chúng ta nên sẵn sàng chuẩn bị trước mọi tình huống." Người còn nói thêm, "Cơn sốt thị trường có vẻ như sẽ kéo dài mãi, điều đó làm cho mọi người trở nên cẩn thận, ít hiểu biết hơn và tự mãn hơn. Còn nếu khủng hoảng thị trường kéo dài sẽ làm cho mọi người quên mất chính lúc khủng hoảng mới là cơ hội tốt nhất để làm giàu. Đó chính là lý do tại sao mà con muốn trở thành một nhà đầu tư chuyên môn."

TẠI SAO THỊ TRƯỜNG SẼ SỤP ĐỔ NHANH HƠN TRONG THỜI ĐẠI THÔNG TIN

Trong quyển sách Chiếc Xe Lexus và Nành Ô-liu - một quyển sách rất cần thiết cho những ai muốn tìm hiểu về kỷ nguyên mới của sự kinh doanh toàn cầu, tác giả Thomas L. Friedman thường đề cập đến 'nhóm người điện tử'. Đó là một nhóm gồm hàng ngàn thanh niên còn rất trẻ kiểm soát những khoản tiền điện tử khổng lồ. Những 'người điện tử' này thường thấy ở các ngân hàng lớn, quỹ hổ tương, quỹ bảo hiểm, và các tổ chức tương tự. Họ có sức mạnh chỉ cần mỗi lần nhấp chuột là có thể di chuyển hàng triệu tỷ đô từ một quốc gia này đến một quốc gia khác chỉ trong chớp mắt. Sức mạnh đó làm cho những 'người điện tử' này còn đáng sợ hơn cả những chính trị gia.

Vào năm 1997, tôi đến các nước Đông Nam Á và chứng kiến những 'người điện tử' đã di chuyển tiền của mình ra khỏi các nước Thái Lan,

Malaysia, Indonesia, và Hàn Quốc, khiến cho nền kinh tế của các nước này bị suy thoái chỉ trong vòng một đêm. Thật chẳng thoái mái và yên ổn chút nào khi ở các nước này vào thời điểm tệ hại đó.

Đối với những bạn đầu tư toàn cầu, chắc hẳn các bạn còn nhớ có một thời hầu hết khắp thế giới, thậm chí cả phố Wall đều đồng loạt tán dương nền kinh tế của những con cọp châu Á mới. Ai ai cũng đều muốn đầu tư vào các nước này. Thế nhưng bất bình lình, chỉ trong vòng một đêm toàn bộ mọi thứ đều đảo lộn. Đâu đâu cũng bắt gặp những chuyện giết người, tự sát, bạo động, cướp bóc, và cảm giác trì trệ tệ hại về tài chính trở thành bầu không khí chung ở khắp nơi. Những 'người điện tử' không còn ưa thích thực tế ở các quốc gia đó nên đã di chuyển tiền đầu tư chỉ trong một vài giây.

Thomas Friedman đã viết trong cuốn sách mình như sau: "Hãy nghĩ 'những người điện tử' ấy giống như bầy trâu rừng đang gặm cỏ trên một cánh đồng xanh mướt ở châu Phi. Khi một con trâu rừng ở ngoài bìa nhìn thấy một vật gì đó đang chuyển động phía sau lùm cây um tùm gần chỗ gặm cỏ của cả đàn, con trâu đó sẽ không nói với con trâu kế bên thế này, 'Trời, không biết có phải chúa sơn lâm ở phía sau lùm cây kia không'. Con trâu ấy sẽ không hề nói như thế, mà chỉ nháo nhào chạy tán loạn. Cả bầy trâu rừng không chỉ chạy ào ào một trăm thước mà thôi, mà chúng sẽ chạy sang nước khác và nghiền nát mọi thứ trên đường đi của chúng."

Đó chính là những gì đã xảy ra ở các nước được gọi là 'con cọp châu Á' ấy vào năm 1997. Nền kinh tế của các quốc gia đó từ chỗ lạc quan chuyển sang chỗ bạo loạn và suy thoái chỉ trong vòng một vài ngày.

Đó là lý do tại sao tôi cho rằng những cuộc khủng hoảng thị trường sẽ xảy ra nhanh hơn và trầm trọng hơn trong thời đại Thông Tin.

LÀM THẾ NÀO BẢO VỆ MÌNH TRƯỚC NHỮNG CUỘC KHỦNG HOẢNG ẤY?

Phương cách mà các nước ấy đang thực hiện để bảo vệ chính mình trước sự ảnh hưởng của 'những người điện tử' là dọn dẹp sạch sẽ và thắt

chặt lại tình trạng tài chính quốc gia, đồng thời tăng cường các yêu cầu đòi hỏi và tiêu chuẩn về tài chính của mình. Thomas Friedman viết: "Phó Thủ ký Kho bạc Nhà nước, Larry Summers, đã một lần quan sát thấy thế này, 'Tôi cho rằng một khâm phá quan trọng nhất đã hình thành nên thị trường tài chính hôm nay chính là các chuẩn mực kế toán chung được chấp nhận. Chúng ta cũng cần điều ấy trên phạm vi quốc tế. 'Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đã có một thành công nhỏ, nhưng không phải không đáng kể, ở Hàn Quốc khi một giáo viên đứng lớp kế toán cho biết thông thường trong kỳ học mùa đông, cả lớp chỉ có khoảng 22 người, thế nhưng vào năm 1998 số học sinh trong lớp đã tăng đến mức kỷ lục: 385 người. Chúng ta cần sự phổ cập ấy ở hàng ngũ công ty ở Hàn Quốc, cũng như trên phạm vi toàn quốc ở Mỹ'."

Cách đây nhiều năm, người bối giàu cũng nói tương tự, nhưng Người không đề cập đến cả nước như Larry Summers. Người chỉ đề cập đến một cá nhân muốn thành công về mặt tài chính. Người nói, "Sự khác nhau giữa người giàu và người nghèo không chỉ ở tiền bạc, mà còn ở sự hiểu biết tài chính và mức độ quan trọng mà họ nhận thấy ở sự hiểu biết đó. Nói vắn tắt hơn, người nghèo thường coi nhẹ sự hiểu biết về tài chính cho dù họ kiếm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa." Người còn nói thêm, "**Những người không quan tâm đến sự hiểu biết tài chính thường không thể biến những ý tưởng của mình thành tài sản và tạo ra những tài sản khác.** Thay vì tạo ra tài sản, họ chỉ tạo ra nợ từ sự coi thường hiểu biết tài chính đó của mình."

THOÁT RA CÒN QUAN TRỌNG HƠN NHẢY VÀO

Người bối giàu nói, "Lý do khiến cho hầu hết những người đầu tư trung bình bị mất tiền là vì đầu tư vào một tài sản thường dễ dàng nhưng lại khó thoát ra. **Nếu con muốn trở thành một người đầu tư khôn ngoan, con cần phải biết cách thoát ra cũng như nhảy vào một cơ hội đầu tư.**" Ngày nay khi tôi đầu tư, một trong những chiến lược quan trọng nhất mà tôi bắt buộc phải xem xét chính là làm thế nào có thể thoát ra được khi mình muốn. Người bối giàu nói, "Mua một khoản đầu tư chẳng khác nào như hôn nhân. Lúc đầu, mọi thứ thật đáng yêu và ngập tràn hạnh phúc. Thế

nhưng khi cơm bắt đầu không lành và canh không ngọt ly hôn còn đau đớn và khổ sở hơn những niềm hạnh phúc đã có từ thuở ban đầu. Do đó, con phải luôn coi đầu tư như chuyện hôn nhân vậy, bởi vì nhảy vào bao giờ cũng dễ dàng hơn khi thoát ra."

Cả hai người bố đều có hôn nhân hạnh phúc. Cho nên khi người bố giàu nói về ly hôn, không phải Người muốn cổ vũ chuyện ly dị mà chỉ muốn tôi nên suy nghĩ dài hạn. Người nói, "Xác suất là 50% mọi cuộc hôn nhân đều kết thúc ở ly dị, nhưng trong thực tế gần như 100% các cuộc hôn nhân đều nghĩ sẽ đánh bại xác suất đó." Và đó là lý do tại sao có rất nhiều người mới đầu tư lại đi mua cổ phiếu từ những nhà đầu tư lão làng hơn. Trên khía cạnh này, người bố giàu đã nói một câu thật đáng ghi nhớ, "Hãy luôn nhớ rằng khi con đang hí hửng mua một tài sản, chắc chắn sẽ có một ai đó biết nhiều hơn về tài sản ấy và rất sẵn lòng bán lại cho con!"

Khi mọi người học hỏi đầu tư thông qua trò chơi Cashflow, một trong những kỹ năng học được là khi nào nên mua và khi nào nên bán. Người bố giàu nói, "Khi con mua một khoản đầu tư, con cũng nên suy nghĩ khi nào nên bán nó, nhất là những cơ hội đầu tư được chào mời với các nhà đầu tư đủ điều kiện hay những nhà đầu tư ở cấp bậc cao hơn. Trước sự phức tạp và đa dạng về sản phẩm đầu tư, chiến lược thoát ra của con càng trở nên quan trọng hơn chiến lược nhảy vào. Khi tham gia các cơ hội đầu tư như thế, con nên biết chuyện gì sẽ xảy ra đối với cả hai trường hợp thành công và thất bại của cơ hội đầu tư ấy."

CÁC CÁCH KIỂM SOÁT CỦA NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN MÔN

1. Kiểm soát chính mình
2. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
3. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua

3K CỦA NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN MÔN

1. Kiến thức

2. Khoản tiền dư dồi dào - có thể

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Các nhà đầu tư chuyên môn, dù theo trường phái nền tảng hay kỹ thuật, đều phân tích một doanh nghiệp từ bên ngoài. Vấn đề họ cần quyết định ở đây là có nên 'mua' hay không. Nhiều người đầu tư thành công đều hài lòng ở cấp bậc đầu tư chuyên môn này. Có sự hiểu biết tài chính đúng đắn và được tư vấn thích hợp, nhiều nhà đầu tư chuyên môn có thể trở thành triệu phú. Những người này thường đầu tư vào những doanh nghiệp do người khác phát triển và quản lý. Với kiến thức tài chính có sẵn, các nhà đầu tư chuyên môn đều có thể tự mình phân tích công ty từ các báo cáo tài chính.

Ý nghĩa của tỷ số p/e (price/earnings ratio)

Nhà đầu tư chuyên môn thường theo dõi tỷ số p/e của một cổ phiếu, còn được gọi là 'bội số thị trường'. Tỷ số này được đo giữa giá cổ phiếu hiện tại trên thị trường và lợi nhuận của công ty trong tài khóa trước đây trên mỗi cổ phiếu. Nói chung, một tỷ số p/e thấp có nghĩa là cổ phiếu đang được bán ở mức thấp so với khả năng sinh lợi nhuận của nó; một tỷ số p/e cao cho thấy giá cổ phiếu hiện khá cao và có khả năng đây không phải là một cơ hội mặc cả tốt.

$$\text{Tỷ số p/e} = \frac{\text{Giá thị trường (cho mỗi cổ phiếu)}}{\text{Lợi nhuận (cho mỗi cổ phiếu)}}$$

Tỷ số p/e của hai công ty thành công thường khác nhau nếu hai công ty ấy thuộc ngành nghề khác nhau. Chẳng hạn, những công ty thuộc ngành công nghệ cao có mức tăng trưởng cao và lợi nhuận cao thường được bán ở tỷ số p/e cao rất nhiều lần so với những công ty lâu năm thuộc ngành công nghệ thấp có mức độ tăng trưởng ổn định. Bạn có thể nhìn thấy điều đó trong các công ty Internet hiện nay: nhiều công ty trong số ấy có giá cổ phiếu rất cao ngay cả khi công ty chưa có lợi nhuận. Trong trường hợp này, giá cao phản ánh sự mong đợi của thị trường vào khả năng sinh lời nhiều của công ty trong tương lai.

Tỷ số p/e trong tương lai mới là mấu chốt

Các nhà đầu tư chuyên môn nhận thấy tỷ số p/e hiện tại không quan trọng bằng tỷ số p/e tương lai. Nhà đầu tư muốn đầu tư vào những công ty có tương lai tài chính vững mạnh và lạc quan. Để tỷ số p/e có ý nghĩa hơn, các nhà đầu tư cần nắm nhiều thông tin hơn về công ty. Nhìn chung, những người này thường so sánh các chỉ số tài chính của công ty giữa các năm để đánh giá mức độ tăng trưởng của công ty. Họ còn so sánh các chỉ số này của công ty với những công ty khác trong cùng ngành nghề.

Không phải người đầu tư mua bán hàng ngày nào cũng là nhà đầu tư chuyên môn

Hiện nay, càng có nhiều người tham gia mua bán cổ phiếu hàng ngày nhờ sự tiện lợi của các dịch vụ trực tuyến. Người mua bán hàng ngày hy vọng sẽ kiếm được lời trong ngày nhờ thực hiện các giao dịch cổ phiếu. Có thể phân biệt một người mua bán hàng ngày thành công với một người không thành công dựa vào khả năng hiểu biết phía sau tỷ số p/e đơn thuần. Những người thành công đều chịu khó dành thời gian nghiên cứu, học hỏi các kỹ năng và quy tắc cơ bản của đầu tư nền tảng hay kỹ thuật. Những người giao dịch không có kiến thức tài chính và kỹ năng phân tích, thực chất chỉ là những tay cờ bạc. Chỉ có những người mua bán hàng ngày thành công có nhiều hiểu biết nhất mới được coi là những nhà đầu tư chuyên môn.

Số liệu thống kê cho thấy đa số những người mới tham gia mua bán hàng ngày đều bị lỗ và ngưng giao dịch trong vòng hai năm. Giao dịch hàng ngày là một hoạt động cạnh tranh rất dữ dội trong nhóm L, mà ở đó những người biết chuẩn bị và có hiểu biết nhiều nhất sẽ sử dụng tiền bạc của người khác.

CHƯƠNG 24

Nhà đầu tư lão luyện

Người bối giàu định nghĩa nhà đầu tư lão luyện là một người có những hiểu biết của nhà đầu tư chuyên môn, ngoài ra còn nghiên cứu thêm những cơ hội thuận lợi trên khía cạnh luật pháp, do đó đồng thời họ nắm rõ các đạo luật sau:

1. Luật thuế
2. Luật doanh nghiệp
3. Luật chứng khoán

Mặc dù không phải là luật sư, nhà đầu tư lão luyện có thể đặt nền tảng chiến lược đầu tư của mình trên cơ sở hệ thống luật pháp, sản phẩm đầu tư và khả năng sinh lời. Nhà đầu tư lão luyện thường kiểm lời rất nhiều với mức rủi ro rất thấp bằng cách sử dụng những bộ luật khác nhau.

HIỂU BIẾT HÌNH THỨC KINH DOANH - THỜI GIAN - ĐẶC ĐIỂM¹⁰

Khi sử dụng những quy định pháp lý cơ bản, nhà đầu tư lão luyện có thể sử dụng các ưu thế về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm. Người bối giàu nói về ba yếu tố này như sau, "Hình thức kinh doanh chính là sự kiểm soát kinh doanh, có nghĩa là việc lựa chọn hình thức doanh nghiệp nào phù hợp với điều kiện của con." Nếu con là người làm công, con sẽ không có khả năng kiểm soát này. Một người thuộc nhóm T khi kinh doanh có thể chọn các hình thức như kinh doanh cá thể, hùn vốn (đây là hình thức tệ nhất vì bạn chỉ hưởng lợi nhuận theo mức góp vốn của mình nhưng lại chịu hết mọi rủi ro bằng toàn bộ tài sản của mình¹¹), doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp doanh, công ty trách nhiệm hữu hạn, hoặc công ty cổ phần.

Hiện nay ở Mỹ, nếu bạn là bác sĩ, luật sư, kiến trúc sư, nha sĩ, v.v. và chọn kinh doanh bằng hình thức công ty cổ phần, mức thuế tối thiểu của bạn sẽ là 35% chứ không còn ở mức 15% như trước, chỉ vì doanh nghiệp của bạn kinh doanh trong những ngành bắt buộc phải có chứng chỉ hành nghề.

Phần thuế tăng 20% đó sẽ làm cho bạn mất rất nhiều tiền qua năm tháng. Điều đó cũng có nghĩa là một người kinh doanh trong lĩnh vực không bị bắt buộc có chứng chỉ hành nghề sẽ vượt trội một người buộc phải có chứng chỉ hành nghề khoảng 20% mỗi năm trong cùng một hình thức công ty cổ phần.

Người bối giàu nói với tôi, "Nhưng hãy nghĩ đến những người thuộc nhóm L không thể chọn lựa cho mình. Những người đó, cho dù làm việc siêng năng và kiêm

tiền bao nhiêu đi nữa, chính phủ cũng sẽ lấy trước đi một phần thu nhập của họ dưới hình thức thuế thu nhập. Đó là vì những người nhóm L hoàn toàn không có khả năng kiểm soát vị trí, chi phí và thuế của mình."

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Ở Mỹ, hình thức kinh doanh hùn vốn partnership, doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH thực chất là những hình thức "trung chuyển" bởi vì luật thuế Mỹ quy định các khoản cổ tức trả cho chủ sở hữu các hình thức kinh doanh này phải kê khai là thu nhập của người chủ sở hữu chịu mức thuế thu nhập cá nhân. Do đó, bạn nên tư vấn với một chuyên viên về thuế để xem xét hình thức kinh doanh nào phù hợp nhất với bạn.

CÔNG TY CỔ PHẦN

"Thế bố luôn kinh doanh bằng hình thức công ty cổ phần à?", tôi hỏi người bố giàu.

"Trong hầu hết trường hợp," Người trả lời. "Hãy nhớ là con phải suy nghĩ đến kế hoạch chung trước, rồi mới suy xét tới sản phẩm hay hình thức doanh nghiệp. Điều ta muốn nói ở đây là những người nhóm C thường có nhiều lựa chọn hơn, và do đó có nhiều khả năng kiểm soát hơn khi chọn một hình thức kinh doanh tốt nhất để thực hiện thành công kế hoạch của mình. Nên nhớ là con hãy bàn luận kỹ lưỡng với nhà tư vấn về thuế của con."

"Nhưng tại sao phải là công ty cổ phần chứ?", tôi hỏi. "Điều khác nhau nào là quan trọng đối với bố?"

"Đây chính là sự khác nhau lớn nhất," Người nói. "Một hình thức kinh doanh cá thể, kinh doanh hùn vốn hay doanh nghiệp tư nhân đều là một phần của con. Nói đơn giản hơn, những hình thức đó là một phiên bản mở rộng của chính con."

"Vậy hình thức công ty cổ phần là gì?", tôi hỏi.

"Một công ty cổ phần là một phiên bản hoàn toàn khác của con. Nó không phải là một phiên bản mở rộng của con. Nếu con muốn kinh doanh nghiêm túc, con sẽ không muốn làm ăn với tư cách pháp nhân của con người con. Điều đó rất rủi ro, nhất là trong thời đại ngày nay khi chuyện kiện tụng xảy ra như cơn bão. Khi con muốn kinh doanh, con muốn một hóa thân khác của con làm chuyện đó, có nghĩa là con sẽ không làm ăn hay sở hữu tài sản dưới tên con.

Ý của người bõ giàu là: "**Người giàu không muốn sở hữu mà là muốn kiểm soát.** Và họ kiểm soát thông qua các công ty cổ phần." Điều đó giải thích tại sao người bõ giàu lại rất coi trọng các yếu tố hình thức kinh doanh - thời gian - đặc điểm'.

Thời gian gần đây tôi đã chứng kiến một trường hợp đau lòng mà qua đó cho thấy sự lựa chọn trong hình thức kinh doanh có thể giúp ngăn chặn một tai họa tiền bạc ụp xuống một hộ gia đình.

Có một hộ gia đình kinh doanh các phụ tùng, máy móc và thiết bị rất thành công. Cả hai vợ chồng chủ gia đình làm chủ sở hữu kinh doanh theo hình thức partnership. Gia đình ấy cư ngụ lâu đời trong một thị xã, quen biết hết mọi người dân ở đây, và là một gia đình giàu có. Hai vợ chồng ấy cũng rất nhiệt tình tham gia các hoạt động từ thiện trong vùng. Bạn không thể tìm thấy một cặp vợ chồng nào khác lại tuyệt vời và thương người như họ. Thế rồi trong một đêm, cô con gái lớn của họ uống rượu say, khi lái xe về nhà đã lỡ gây tai nạn chết người. Cuộc sống của gia đình đó bị đảo lộn đến chóng mặt. Cô con gái 17 tuổi đó bị vào tù 7 năm, trong khi gia đình mất hết mọi thứ tài sản thuộc quyền sở hữu của mình, kể cả cửa hàng kinh doanh đang phát đạt. Khi chia sẻ với các bạn về ví dụ này, tôi không muốn bàn luận trên phương diện đạo đức hay giáo dục. Điều tôi muốn nói ở đây là nếu như gia đình ấy biết lập kế hoạch tài chính thích hợp, và biết chọn hình thức kinh doanh khôn ngoan - thông qua việc sử dụng công cụ bảo hiểm, tài sản ủy thác, công ty TNHH, hay công ty cổ phần, chắc chắn họ sẽ không rơi vào tình trạng sụp đổ thảm về tiền bạc như thế.

TAI SAO LẠI ĐÁNH THUẾ HAI LẦN?

Mọi người thường hỏi tôi, "Tại sao anh lại đề nghị hình thức công ty cổ phần thay vì công ty TNHH hoặc doanh nghiệp tư nhân? Tại sao anh lại muốn bị đánh thuế hai lần?"

Đánh thuế 2 lần xảy ra khi một công ty cổ phần có thu nhập bị đánh thuế, sau đó đem chia phần lợi nhuận sau thuế cho các cổ đông. Phần lãi tức nhận được của cổ đông sau đó lại bị đánh thuế thu nhập cá nhân¹². Hiện tượng này cũng xảy ra khi sang nhượng một công ty cổ phần không khôn khéo làm phát sinh lãi tức giải thể chia cho các cổ đông. Phần lãi tức này không được tính vào chi phí hợp lý hợp lệ của công ty cổ phần đó, nhưng bị coi là thu nhập chịu thuế của các cổ đông. Như vậy, khoản thu nhập ấy bị đánh thuế hai lần ở công ty cổ phần và ở cá nhân.

Các chủ doanh nghiệp thường tăng mức lương trả cho mình để làm giảm lợi nhuận công ty, mà nhờ đó các khoản thu nhập của họ không bị đánh thuế hai lần. Một cách khác là khi công ty tiếp tục tăng trưởng, lợi nhuận sau thuế của công ty sẽ được giữ lại và dùng để khuếch trương, mở rộng kinh doanh, từ đó kích thích công ty càng

tăng trưởng hơn nữa. Hiện tượng đánh thuế hai lần chỉ xảy ra khi nào công ty tuyên bố chi trả lãi tức cho các cổ đông.

Riêng tôi, tôi luôn đề nghị hình thức công ty cổ phần vì hình thức ấy đem lại sự linh hoạt và chủ động đến mức tối đa. Khi tôi bắt đầu xây dựng kinh doanh, tôi luôn mong muốn việc kinh doanh đó sẽ phát triển to lớn. Hầu hết những việc kinh doanh lớn ngày nay đều có hình thức công ty cổ phần. Tôi ra sức phát triển kinh doanh bởi vì tôi muốn đưa chúng lên sàn niêm yết và phát hành cổ phiếu ra công chúng, chứ không phải để nhận lãi tức cổ phiếu hàng năm.

Thỉnh thoảng, tôi cũng chọn hình thức kinh doanh khác. Chẳng hạn, tôi sử dụng hình thức công ty TNHH nhiều thành viên để kinh doanh bất động sản.

Một lần nữa, chúng tôi đề nghị các bạn nên tư vấn với các chuyên viên thuế và tài chính để quyết định một hình thức kinh doanh thích hợp nhất cho mình.

THỜI GIAN

Người bối giùm mô tả về yếu tố thời gian, hay thời điểm, như thế này, "Thời gian quan trọng bởi vì dù gì đi nữa chúng ta cuối cùng vẫn phải đóng thuế. Thuế là một chi phí sinh hoạt trong một xã hội văn minh. Người giàu muốn kiểm soát họ sẽ trả bao nhiêu thuế và khi nào phải đóng thuế."

Sự hiểu biết luật pháp sẽ giúp bạn kiểm soát thời gian trả thuế. Chẳng hạn, điều luật 1031 của luật thuế Mỹ cho phép bạn hoãn trả thuế đối với lợi nhuận thu được từ một bất động sản đầu tư nếu bạn dùng lợi nhuận đó mua một miếng địa ốc khác lớn hơn. Chỉ khi nào bạn quyết định không đầu tư tiếp vào bất động sản, khi ấy bạn mới phải đóng thuế trên lợi nhuận kiếm được trước đây. Điều đó có nghĩa là bạn có thể chọn hoãn thuế mãi mãi!

Một vấn đề thời gian quan trọng khác liên quan đến tính pháp lý của hình thức công ty cổ phần. Đối với hình thức này, bạn có thể chọn một năm tài khóa khác với năm dương lịch (như bắt đầu từ 1/7 đến 10/6 chặng hạn) để báo cáo tài chính và khai thuế thu nhập. Phần lớn các hình thức kinh doanh cá thể, hùn vốn partnership, doanh nghiệp tư nhân và công ty TNHH đều phải sử dụng năm tài khóa chung theo năm dương lịch. Sự linh động đó có thể giúp bạn lên kế hoạch chiến lược về thuế liên quan đến việc chi trả lãi tức cho các cổ đông.

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Mặc dù Robert đề cập đến các vấn đề về hình thức kinh doanh và thời gian như những công cụ lập kế hoạch thuế đơn giản, nhưng điều quan trọng cần lưu ý là mọi

quyết định liên quan đến việc chọn lựa một hình thức kinh doanh hay thời điểm thu nhập phải hợp pháp và phải được bàn luận kỹ càng với các nhà tư vấn thuế và luật.

Trong trang kế bên là bảng tóm tắt những hình thức kinh doanh khác nhau, và những vấn đề liên quan đến hình thức kinh doanh đó mà bạn cần phải xem xét và tư vấn cẩn thận trước khi quyết định cho mình.

ĐẶC ĐIỂM THU NHẬP

Đối với yếu tố thứ ba về đặc điểm, người bõ giàu nói, "Các nhà đầu tư kiểm soát trong khi mọi người khác chỉ đánh bạc. Người giàu sở dĩ giàu là vì họ có nhiều khả năng kiểm soát tiền bạc của mình hơn người nghèo và người trung lưu. Một khi con hiểu trò chơi tiền bạc là một trò chơi về sự kiểm soát, con có thể tập trung vào những gì quan trọng trong đời - không phải là kiếm nhiều tiền mà chính là có nhiều khả năng kiểm soát tiền bạc."

Người bõ giàu viết lên giấy các dòng sau:

1. Thu nhập từ sức lao động
2. Thu nhập thụ động
3. Thu nhập từ danh mục đầu tư

CÁC HÌNH THỨC KINH DOANH HỢP PHÁP Ở MỸ

HÌNH THỨC	KIỂM SOÁT	TRÁCH NHIỆM	THUẾ	TÀI KHÓA	TÍNH LIÊN TỤC
KINH DOANH CÁ THỂ/DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN	Ban kiểm soát hoàn toàn	Bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn	Chịu mức thuế thu nhập cá nhân	Năm dương lịch	Giải thể khi bạn chết
CÔNG TY HỢP DOANH KHÔNG CÓ THÀNH VIÊN GÓP VỐN (PARTNERSHIP)	Mỗi thành viên, kể cả bạn đều có quyền ký kết hợp đồng kinh tế	Các thành viên đều chịu trách nhiệm đối với mọi khoản nợ của công ty bằng toàn bộ tài sản của mình	Phần lời được chia từ công ty cho các thành viên phải được khai báo và chịu mức thuế thu nhập cá nhân	Theo biểu quyết đa số hay theo các thành viên chính. Nếu không, theo năm dương lịch	Giải thể khi bất kỳ một thành viên nào rút lui hay chết
CÔNG TY HỢP DOANH CÓ THÀNH VIÊN GÓP VỐN	Chỉ thành viên hợp doanh có quyền kiểm soát	Chỉ thành viên hợp doanh chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài	Công ty phải khai báo với ờ thuế hàng năm. Phần lời	Theo biểu quyết đa số hay theo các thành viên hợp doanh	Không giải thể khi thành viên gop vốn rút lui hay chết,

		sản của mình. Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm trong phạm vi phần vốn đóng góp	hay lỗ được chia từ công ty cho các thành viên phải được khai báo và chịu mức thuế thu nhập cá nhân. Chuyển lỗ có giới hạn	chính. không, theo năm dương lịch.	Nếu nhưng có thể giải thể khi thành viên hợp doanh rút lui hay chết trừ phi có thỏa thuận khác.
CÔNG TY TNHH	Chủ sở hữu hoặc thành viên	Chủ sở hữu hoặc thành viên không chịu trách nhiệm đối với nợ công ty	Khác nhau tùy tiểu bang	Khác nhau tùy tiểu bang	Khác nhau tùy tiểu bang
CÔNG TY CỔ PHẦN	Các cổ đông bầu chọn Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị sau đó chọn ra Tổng giám đốc	Các cổ đông chỉ chịu trách nhiệm trong phạm vi phần vốn đóng góp	Lợi nhuận công ty chịu mức thuế thu nhập công ty. Lãi tức chia cho các cổ đông chịu mức thuế thu nhập cá nhân. Tùy chọn.	Công ty kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ cá nhân phải theo năm dương lịch	Công ty có tư cách pháp nhân độc lập, nên không bị ảnh hưởng khi chủ sở hữu, Tổng giám đốc hay cổ đông chết.
CÔNG TY THUỘC TIỂU CHƯƠNG S (SUBCHAPTERS)	Các cổ đông bầu chọn Hội đồng quản trị. HĐQT sau đó chọn ra Tổng giám đốc	Các cổ đông chỉ chịu trách nhiệm trong phạm vi phần vốn đóng góp	Cổ đông kê khai phần lãi hay lỗ chia được từ công ty trong thu nhập cá nhân của mình với sở thuế	Năm dương lịch	Công ty có tư cách pháp nhân độc lập, nên không bị ảnh hưởng khi chủ sở hữu, Tổng giám đốc hay cổ đông chết.

"Đây là ba loại thu nhập khác nhau," người bố giàu nói.

"Có khác nhau nhiều không hở bố?", tôi hỏi.

"Rất nhiều con ạ," Người đáp. "Nhất là khi kết hợp với các yếu tố hình thức kinh doanh và thời gian. Kiểm soát các đặc điểm của nguồn thu nhập của con là sự kiểm soát tiền bạc quan trọng nhất. Thế nhưng con có thể kiểm soát yếu tố hình thức kinh doanh và thời gian trước."

Tôi phải mất một thời gian mới có thể hiểu đúng mức quan trọng của việc kiểm soát các đặc điểm của ba loại thu nhập khác nhau này.

"Sự kiểm soát đó là quan trọng và cần thiết bởi vì chính yếu tố đặc điểm thu nhập đã làm người giàu khác với những người khác," Người phân tích. "Người nghèo và người trung lưu chỉ biết tập trung vào nguồn thu nhập từ sức lao động như lương bổng. Trong khi đó, người giàu tập trung vào thu nhập thụ động và thu nhập từ danh mục đầu tư. Đó chính là sự khác nhau cơ bản giữa người giàu và những người khác. Và đó cũng chính là sự kiểm soát cơ bản nhất mà con cần phải có nếu con muốn làm giàu."

Người nói tiếp, "Ở Mỹ và các nước phát triển khác, ngay cả một đồng lương đầu tiên từ thu nhập lao động cũng bị đánh thuế cao hơn thu nhập thụ động và thu nhập từ danh mục đầu tư. Mức thuế cao là cần thiết để cung cấp các khoản an sinh xã hội cho nhiều người dân khác nhau." Thuế thu nhập được tính trên thuế bảo hiểm xã hội. Trong khi đó, các nguồn thu nhập bị động và thu nhập từ danh mục đầu tư không bị đánh thuế bảo hiểm xã hội.

"Như vậy khi mỗi sáng con thức dậy và tập trung đi làm để kiếm tiền, con đang tập trung vào thu nhập từ sức lao động mà con sẽ bị đánh thuế cao hơn với thu nhập đó," tôi nói. "Đó là lý do tại sao mà bố luôn động viên con thay đổi định hướng tập trung nguồn thu nhập cho mình."

Tôi chợt nhớ lại bài học đầu tiên của người bố giàu trong tập 1: "Người giàu không làm việc vì tiền. Người giàu bắt đồng tiền làm việc cho mình." Bài học đó giờ đây trở nên thật ý nghĩa và sâu sắc đối với tôi. Tôi cần phải học cách biến thu nhập từ sức lao động của mình thành thu nhập thụ động và thu nhập từ danh mục đầu tư, mà từ đó tiền bạc có thể bắt đầu làm việc cho tôi.

CÁC CÁCH KIỂM SOÁT CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

11. Kiểm soát chính bạn
12. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
13. Kiểm soát việc quản lý đầu tư
14. Kiểm soát về thuế
15. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua
16. Kiểm soát các giao dịch thông qua môi giới
17. Kiểm soát về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm

3K CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

1. Kiến thức
2. Kinh nghiệm
3. Khoản tiền dư dồi dào

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Theo chúng tôi, nhiều nhà đầu tư đều điều kiện và chuyên môn không nhất thiết phải là nhà đầu tư lão luyện. Nhiều cá nhân giàu có nhưng không có hiểu biết cơ bản về đầu tư và luật. Nhiều người dựa vào các chuyên viên đầu tư mà họ hy vọng là những nhà đầu tư lão luyện có thể thực hiện đầu tư giúp họ.

Nhà đầu tư lão luyện, theo chúng tôi, hiểu rõ tác động ảnh hưởng và các ưu thế về luật, qua đó lập một kế hoạch đầu tư để có thể tận dụng tối đa các ưu thế về lựa chọn hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm thu nhập. Để làm được điều đó, nhà đầu tư lão luyện cần phải tìm các chuyên viên tư vấn về thuế và luật.

Nhiều nhà đầu tư lão luyện thường băng lòng với việc đầu tư vào những doanh nghiệp khác như một nhà đầu tư bên ngoài. Họ không nắm những quyền kiểm soát quản lý đầu tư như những nhà đầu tư bên trong. Họ có thể đầu tư vào những đội ngũ quản lý không sở hữu quyền kiểm soát công ty. Họ cũng có thể hùn vốn đầu tư vào bất động sản hoặc mua cổ phiếu của những công ty lớn. Họ học hỏi và đầu tư một cách khôn ngoan nhưng không có sự kiểm soát việc quản lý tài sản mà họ đầu tư, do đó họ chỉ tiếp cận được nguồn thông tin phổ biến ưa thích trưởng chung khoán về hoạt động của công ty. Chính sự thiếu kiểm soát đó đã phân biệt giữa một nhà đầu tư lão luyện và nhà đầu tư bên trong.

Thế nhưng, nhà đầu tư lão luyện vẫn tận dụng những ưu thế phân tích về hình thức kinh doanh - thời gian - đặc điểm cho kế hoạch đầu tư của mình. Trong phần 4, chúng ta sẽ bàn sâu hơn về phương cách mà nhà đầu tư lão luyện đã áp dụng những nguyên tắc này để có thể khai thác tối đa những ưu thế một cách hợp pháp.

Tốt và Xấu

Ngoài ba loại thu nhập mà Robert đã trình bày, còn có 3 nguyên tắc chung khác phân biệt một nhà đầu tư lão luyện với một người đầu tư trung bình. Nhà đầu tư lão luyện biết rõ sự khác nhau giữa:

Nợ tốt và nợ xấu

Chi phí tốt và chi phí xấu

Lỗ tốt và lỗ xấu

Quy tắc chung là nợ tốt, chi phí tốt và lỗ tốt đều tạo thêm tiền cho bạn. Chẳng hạn, khi bạn vay nợ để mua một căn hộ cho thuê và có lời mỗi tháng, khoản nợ đó là nợ tốt. Tương tự, khi bạn trả phí tư vấn về luật và thuế để có thể tiết kiệm hàng ngàn đô tiền thuế một cách hợp pháp, chi phí đó là chi phí tốt. Ví dụ về lỗ tốt là lỗ do chi phí khấu hao bất động sản. Khoản lỗ này còn được gọi là lỗ vô hình bởi vì nó chỉ tồn tại trên giấy trong khi lượng tiền mặt của bạn không bị mất mát thực sự. Kết quả là bạn không phải trả thuế cho nguồn thu nhập bạn kiếm được trước khi trừ vào chi phí khấu hao đó.

LÀM THẾ NÀO XÁC ĐỊNH MỘT NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN?

Tôi còn nhớ một câu chuyện mà người bố giàu đã kể cho tôi về rủi ro. Câu chuyện đó có thể tôi đã thuật ở đâu đó, nhưng nó đáng nhắc lại ở đây. Người đầu tư trung bình nhìn rủi ro từ một quan điểm hoàn toàn khác hẳn với một nhà đầu tư lão luyện. Và chính quan điểm về rủi ro đó mới thực sự làm cho nhà đầu tư lão luyện khác biệt.

TẠI SAO AN TOÀN LÀ RỦI RO

Một ngày nọ, tôi đến chỗ người bố giàu và nói, "Bố con cho rằng những gì bố đang làm là rất rủi ro. Bố con cho rằng một bản tóm tắt tài chính là an toàn, nhưng còn bố thì cho rằng chỉ kiểm soát một bản tóm tắt tài chính mới là rủi ro. Quan điểm của cả hai người thật là mâu thuẫn với nhau."

Người bố giàu mỉm cười và trả lời, "Còn gì nữa. Gần như là hoàn toàn đối lập. Nếu con muốn trở nên giàu thực sự, một trong những thứ mà con phải thay đổi chính là quan điểm của con về những gì là rủi ro và an toàn. Những gì mà người nghèo và người trung lưu cho là an toàn, ta đều cho là rủi ro."

"Con thực sự không hiểu," tôi nói. "Bố" cho con một ví dụ đi."

"Được thôi," Người đáp. "Con chỉ cần lắng nghe những câu nói của mình. Có phải bố con thường nói, 'Đi tìm một việc làm an toàn, ổn định', có đúng không?"

Tôi gật đầu và nói, "Bố con còn cho đó là một cách sống an toàn."

"Vậy nó có thực sự an toàn không?", Người hỏi.

"Con nghĩ đối với bố con thì là an toàn," tôi đáp. "Còn bố, bố nghĩ khác à?"

Người bố giàu gật đầu, rồi hỏi. "Chuyện gì thường xảy ra khi một công ty tuyên bố sa thải hàng loạt nhân công?"

"Con không biết," tôi đáp.

"Chuyện gì thường xảy ra với giá cổ phiếu của công ty đó?", Người hỏi tiếp.

"Con cũng không biết," tôi trả lời. "Giá cổ phiếu sẽ giảm à?"

Người lắc đầu và nói, "Không đâu con. Khi một công ty tuyên bố sa thải nhiều nhân công, giá cổ phiếu của công ty đó lại thường tăng vọt."

Tôi lặng lẽ suy nghĩ một hồi rồi nói, "Đó chính là lý do tại sao mà bối thường nói là có sự khác nhau to lớn giữa những người ở phía bên trái và bên phải của Kim tứ đố."

Người gật đầu, "Khác nhau rất lớn. Những gì một bên cho là an toàn thì bên kia lại cho là rủi ro. Nếu con muốn giàu và giữ được của cải qua nhiều thế hệ, con phải thấy được cả hai mặt rủi ro và an toàn đó. Người đầu tư trung bình thường chỉ thấy có mỗi một mặt."

NHỮNG GÌ TRONG CÓ VỀ AN TOÀN LAI LÀ RỦI RO THỰC SỰ

Giờ đây, tôi thấy rõ ràng những gì mà người bối giàu đã thấy. Những gì tôi cho là an toàn thì phần lớn mọi người lại cho là rủi ro. Dưới đây là một vài điểm khác nhau.

NGƯỜI ĐẦU TƯ TRUNG BÌNH	NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN
Chỉ có một báo cáo tài chính.	Có nhiều báo cáo tài chính.
Muốn đứng tên sở hữu mọi thứ.	Không muốn đứng tên sở hữu một thứ gì cả, mà sử dụng hình thức công ty. Thông thường, ngôi nhà và ô tô của họ không đứng tên họ.
Không coi bảo hiểm là một công cụ đầu tư.	Sử dụng bảo hiểm như một công cụ đầu tư để phòng ngừa rủi ro.
Dùng những từ như 'đa dạng hóa'.	Dùng những từ như "bảo hiểm", "phòng ngừa".
Chỉ biết tài sản giấy như cổ phiếu, trái phiếu, tiền mặt, tài khoản tiết kiệm.	Biết cả tài sản giấy lẫn tài sản thực như bất động sản, kim loại quý. Kim loại quý thường được dùng như một công cụ bảo hiểm phòng ngừa việc chính phủ quản lý tiền kém.

<p>Tập trung vào sự ổn định việc làm.</p> <p>Tập trung vào kiến thức chuyên môn. Né tránh mắc sai phạm.</p> <p>Không tìm kiếm thông tin tài chính hay chỉ muốn miễn phí.</p> <p>Suy nghĩ trắng đen, tốt xấu, đúng sai.</p> <p>Căn cứ vào các chỉ số quá khứ như tỷ số p/e, tỷ lệ lãi suất.</p> <p>Gọi người môi giới trước tiên để hỏi ý kiến đầu tư, hoặc tự mình đầu tư. Không cần tư vấn.</p> <p>Tìm kiếm sự ổn định từ bên ngoài như việc làm, công ty, chính phủ.</p>	<p>Tập trung vào sự tự do về tiền bạc.</p> <p>Tập trung vào kiến thức tài chính. Hiểu rõ sai lầm chỉ là một phần trong quá trình học hỏi.</p> <p>Sẵn sàng trả tiền để có thông tin tài chính.</p> <p>Suy nghĩ linh hoạt và không cố chấp.</p> <p>Căn cứ vào các chỉ số tương lai như xu hướng hay thay đổi trong quản lý và sản phẩm.</p> <p>Gọi người môi giới sau cùng, sau khi xem xét kế hoạch và tư vấn với nhóm của riêng mình bao gồm bao gồm các chuyên viên luật và tài chính. Người môi giới cũng là một thành viên trong nhóm.</p> <p>Luôn coi trọng sự tự tin và độc lập của mình.</p>
--	--

CHƯƠNG 25

Nhà đầu tư bên trong

Nhà đầu tư bên trong là một người đầu tư từ phía bên trong cơ hội và có khả năng kiểm soát sự quản lý ở một mức độ nào đó.

Mặc dù sự phân biệt quan trọng đối với nhà đầu tư bên trong là khía cạnh kiểm soát sự quản lý, người bối giàu đã chỉ ra một sự phân biệt khác quan trọng hơn - đó là *bạn không cần phải có nhiều thu nhập hay tài sản thực để được coi là nhà đầu tư thuộc cấp bậc này*. Một công chức, giám đốc hay những cổ đông mà nắm giữ từ 10% trở lên số lượng cổ phiếu phát hành của một công ty chính là những nhà đầu tư bên trong.

Hầu hết các quyển sách đầu tư đều tập trung vào những người đầu tư từ phía bên ngoài sân chơi đầu tư. Riêng quyển sách này sẽ dành cho những bạn đọc muốn đầu tư từ phía bên trong sân chơi.

Trong đời thực, có những hoạt động đầu tư bên trong hợp pháp và bất hợp pháp. Người bối giàu luôn mong muốn Mike và tôi trở thành những nhà đầu tư từ bên trong hơn là bên ngoài. Đó là một cách thức đầu tư rất quan trọng nhằm giảm rủi ro và tăng lợi nhuận.

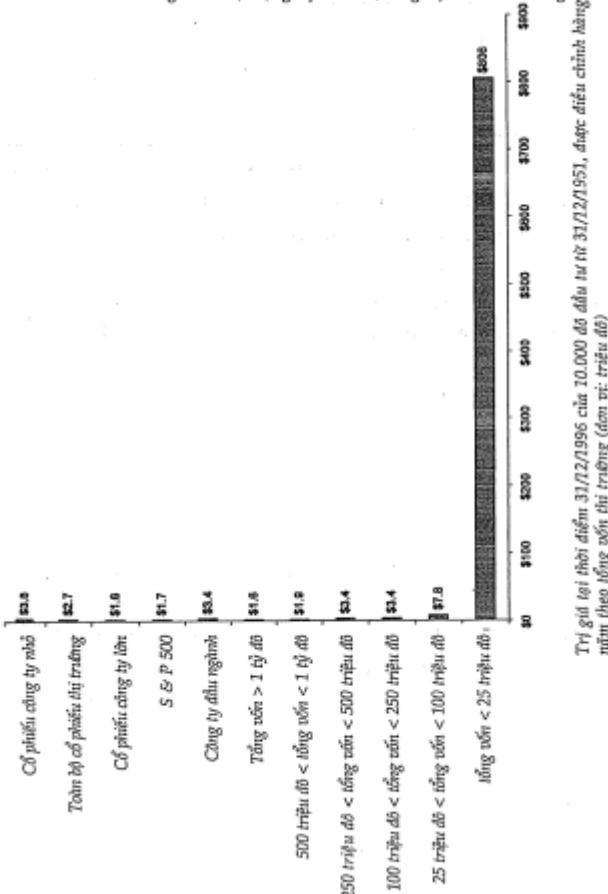
Một người có hiểu biết tài chính nhưng không có đủ tiền bạc ở mức đầu tư đủ điều kiện vẫn có thể trở thành nhà đầu tư bên trong. Đây chính là điểm xuất phát của nhiều người trong thế giới đầu tư. Khi xây dựng kinh doanh cho mình, các nhà đầu tư bên trong cũng đang xây dựng những tài sản mà họ có thể quản lý, bán đi hoặc đem niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Trong quyển sách *Hoạt động ở phố Wall*, tác giả James P O'Shaughnessy đã phân tích lợi nhuận trên tổng vốn của nhiều loại công cụ đầu tư khác nhau trên thị trường. Tác giả cho thấy cổ phiếu của những công ty nhỏ thường đánh bại các công cụ đầu tư khác. Dưới đây là sơ đồ tóm tắt các kết quả tìm thấy được trích từ quyển sách đó.

Hầu hết mức lợi nhuận cao đều thuộc các cổ phiếu của công ty nhỏ, với tổng vốn trên thị trường xấp xỉ 25 triệu đô. Điểm hạn chế của những cổ phiếu loại này là chúng chiếm tỷ lệ quá nhỏ để các quỹ hỗ trợ đầu tư vào, và người đầu tư trung bình khó mua chúng trên thị trường. Khối lượng giao dịch lại quá nhỏ nên giá bán và giá mua của các cổ phiếu này thường chênh lệch rất cao. Đây cũng là một ví dụ 10% các nhà đầu tư kiểm soát tới 90% cổ phiếu trên thị trường.

Nếu bạn không thể mua được những cổ phiếu này cho mục đích đầu tư, tốt hơn hết là bạn hãy nghĩ đến việc xây dựng cho mình một doanh nghiệp thuộc loại đó và gặt hái siêu lợi nhuận như một nhà đầu tư bên trong.

Nguồn: Hoạt động ở phố Wall, tác giả James P O'Shaughnessy



TÔI LÀM ĐIỀU ĐÓ NHƯ THẾ NÀO?

Tôi đã tìm thấy sự tự do tài chính như một nhà đầu tư bên trong. Hãy nhớ là tôi đã bắt đầu từ nhỏ và tích lũy các tài sản địa ốc như một nhà

đầu tư lão luyện. Tôi đã học cách sử dụng các hình thức hợp doanh và công ty để giảm thiểu mức thuế thu nhập và bảo vệ tài sản cho mình. Từ đó, tôi đã bắt đầu xây dựng nhiều doanh nghiệp để có thêm kinh nghiệm trong thương trường. Với vốn kiến thức học được từ người bõ giàu, tôi đã xây dựng doanh nghiệp như một nhà đầu tư bên trong. Tôi không trở thành nhà đầu tư đủ điều kiện cho tới khi tôi nhận ra sự thành công của mình đã đưa mình vào cấp bậc đầu tư lão luyện. Tôi cũng chưa bao giờ tự coi mình là nhà đầu tư chuyên môn cả. Tôi không biết chọn lựa cổ phiếu và mua cổ phiếu như một người đứng ngoài. (Tại sao thế? Bởi vì nếu trở thành một người đầu tư bên trong, tôi càng có khả năng giảm thiểu rủi ro của mình mà lại kiếm được nhiều lời hơn!)

Tôi chia sẻ với bạn những điều này để có thể giúp bạn tự tin và hy vọng. Nếu tôi có thể học hỏi từng bước để trở thành nhà đầu tư bên trong thông qua xây dựng kinh doanh, thế thì bạn cũng có cơ hội làm được như thế. Hãy nhớ rằng một khi bạn có nhiều kiểm soát cơ hội đầu tư của mình chừng nào, bạn sẽ gặp càng ít rủi ro chừng ấy.

CÁC CÁCH KIỂM SOÁT CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

1. Kiểm soát chính bạn
2. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
3. Kiểm soát việc quản lý đầu tư
4. Kiểm soát về thuế
5. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua
6. Kiểm soát các giao dịch thông qua môi giới
7. Kiểm soát về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm
8. Kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng
9. Kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin

3K CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

1. Kiến thức
2. Kinh nghiệm
3. Khoản tiền dư dồi dào

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Ủy ban Giao dịch Chứng khoán (SEC) định nghĩa một người 'bên trong' là một người có thông tin về một công ty trong khi thông tin đó chưa phổ biến ra công chúng.

Cách dùng từ của Robert - 'nhà đầu tư bên trong', dùng để chỉ cho những người đầu tư có khả năng kiểm soát các hoạt động của một doanh nghiệp và hướng đi của doanh nghiệp đó. Trong khi đó, những người đầu tư bên ngoài không có khả năng này. Robert phân biệt giữa việc đầu tư bên trong hợp pháp và bất hợp pháp, và ông hoàn toàn phản đối chuyện đầu tư bất hợp pháp. Kiểm tiền một cách hợp pháp đâu phải là chuyện khó khăn.

Tạo ra sự kiểm soát

Số tiền bạn đầu tư và chịu rủi ro trên tư cách chủ doanh nghiệp tư nhân là của chính bạn. Nếu bạn có các nhà đầu tư bên ngoài, bạn phải có trách nhiệm pháp lý trong việc chăm sóc quản lý các khoản đầu tư đó của họ. Tuy nhiên, bạn vẫn có quyền kiểm soát sự quản lý đầu tư cũng như có khả năng tiếp cận các thông tin bên trong.

Mua sự kiểm soát

Ngoài cách xây dựng doanh nghiệp cho chính mình, bạn có thể trở thành nhà đầu tư bên trong bằng cách sở hữu quyền kiểm soát trong một doanh nghiệp khác. Nắm giữ một số lượng lớn cổ phiếu doanh nghiệp sẽ cho phép bạn sở hữu quyền kiểm soát đó. Hãy nhớ rằng khi bạn tăng quyền kiểm soát, bạn sẽ giảm thiểu rủi ro của mình trong đầu tư, dĩ nhiên chỉ khi nào bạn có được kỹ năng quản lý đầu tư một cách hiệu quả.

Nếu bạn đã làm chủ một doanh nghiệp và muốn khuếch trương mở rộng, bạn có thể thu mua hay sát nhập với một doanh nghiệp khác. Ở đây chúng tôi không tiện bàn về những vấn đề trong thu mua và sát nhập doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc tìm kiếm tư vấn về luật pháp, thuế và kế toán sẽ rất quan trọng và cần thiết trước khi bạn dự định kế hoạch thu mua hay sát nhập một doanh nghiệp khác.

Để có thể phát triển lên cấp bậc đầu tư thực sự từ cấp bậc đầu tư bên trong, bạn cần phải quyết định bán toàn bộ hay một phần doanh nghiệp của mình. Những câu hỏi sau đây có thể giúp bạn trong quá trình quyết định đó:

1. Bạn có còn thích thú với doanh nghiệp của mình không?
2. Bạn có muốn bắt đầu một doanh nghiệp khác hay không?
3. Bạn có muốn về hưu chưa?
4. Doanh nghiệp của bạn có lời không?
5. Doanh nghiệp của bạn có phát triển quá nhanh và vượt ngoài tầm kiểm soát của bạn hay không?
6. Doanh nghiệp của bạn có cần gọi vốn bằng cách phát hành cổ phần hay bán cho một doanh nghiệp khác hay không?
7. Doanh nghiệp của bạn có đủ điều kiện về vốn và thời gian để niêm yết chưa?
8. Cá nhân bạn có thể tách ra khỏi việc quản lý hàng ngày để tập trung thương lượng việc phát hành cổ phiếu mà không ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp hay không?
9. Doanh nghiệp của bạn nằm trong ngành đang phát triển hay suy thoái?
10. Các đối thủ của bạn sẽ ảnh hưởng thế nào đến việc phát hành cổ phiếu?

11. Nếu doanh nghiệp của bạn vững mạnh, bạn có thể chuyển giao nó cho con của bạn hoặc người thân hay không?
12. Con của bạn, hay người thân của bạn có đủ khả năng và trình độ quản lý doanh nghiệp do bạn chuyển giao hay không?
13. Doanh nghiệp có nhu cầu về những kỹ năng quản lý mà bạn còn yếu kém hay không?

Nhiều nhà đầu tư bên trong hoàn toàn hài lòng với việc quản lý doanh nghiệp hay danh mục đầu tư của mình. Họ không muốn bán một phần doanh nghiệp của mình cho công chúng, cũng như không muốn sang nhượng doanh nghiệp cho người khác. Đây chính là nhóm nhà đầu tư mà người bạn thân của Mike đã trở thành. Anh ta hoàn toàn hài lòng trong việc quản lý vương quốc mà anh ta và bố anh ta đã dày công xây dựng.

CHƯƠNG 26

Nhà đầu tư thực sự

Nhà đầu tư thực sự là những người như Bill Gates hay Warren Buffet. Những nhà đầu tư này đã xây dựng nên những tập đoàn khổng lồ mà các nhà đầu tư khác muốn đầu tư vào. *Nhà đầu tư thực sự là người tạo ra tài sản có giá trị hàng tỷ đô la cho hàng triệu người khắp thế giới.*

Cả Bill Gates lẫn Warren Buffet trở nên giàu có không phải vì lương cao hay những sản phẩm vĩ đại của mình, mà vì họ đã lập nên những công ty vĩ đại và niêm yết ra công chúng.

Trong khi nhiều người trong chúng ta rất khó có khả năng xây dựng những tập đoàn khổng lồ như Microsoft hoặc Berkshire Hathaway, nhưng tất cả chúng ta lại có khả năng xây dựng những công ty nhỏ hơn và làm giàu bằng cách phát hành cổ phần hay cổ phiếu.

Người bố giàu thường nói, "Một số người xây nhà để bán; số khác sản xuất chế tạo ô tô, nhưng người vĩ đại thành công thực sự là người xây dựng một doanh nghiệp mà hàng triệu người khác muốn bỏ tiền vào đầu tư."

CÁC CÁCH KIỂM SOÁT CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

1. Kiểm soát chính bạn
2. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
3. Kiểm soát việc quản lý đầu tư
4. Kiểm soát về thuế
5. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua
6. Kiểm soát các giao dịch thông qua môi giới

7. Kiểm soát về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm
8. Kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng
9. Kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin
10. Kiểm soát về các hoạt động từ thiện và phân chia của cải

3K CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

1. Kiến thức
2. Kinh nghiệm
3. Khoản tiền dư dồi dào

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỐNG TÁC GIẢ

Niệm yết công ty trên thị trường chứng khoán đều có những ưu khuyết điểm. Dưới đây là một số ưu khuyết điểm của việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng.

Ưu điểm

1. Cho phép chủ doanh nghiệp đổi một phần vốn tự có của mình lấy tiền mặt. Chẳng hạn, đối tác ban đầu của Bill Gates là Paul Allen đã bán một số cổ phiếu Microsoft để thu mua các công ty truyền hình cáp.
2. Tăng vốn kinh doanh
3. Trả nợ
4. Tăng trị giá thực của doanh nghiệp
5. Cho phép công ty sử dụng quyền mua cổ phiếu vào các khoản phúc lợi trả cho các nhân viên.

Khuyết điểm

1. Hoạt động của doanh nghiệp sẽ trở nên công khai với mọi người. Bạn sẽ bị bắt buộc báo cáo hay phổ biến những thông tin vốn trước đây chỉ nội bộ.
2. Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng thường rất tốn kém.
3. Định hướng tập trung của bạn sẽ phải thay đổi từ việc quản lý hoạt động của doanh nghiệp sang việc điều phối và đáp ứng các điều kiện yêu cầu của một công ty niêm yết.
4. Đòi hỏi phải tuân theo các quy định về báo cáo định kỳ và phát hành cổ phiếu chặt chẽ hơn và nhiều hơn.
5. Bạn có nguy cơ mất quyền kiểm soát doanh nghiệp của mình.
6. Nếu cổ phiếu không hoạt động hiệu quả trên thị trường, có nguy cơ các cổ đông sẽ đưa bạn ra tòa.

Đối với nhiều nhà đầu tư, khả năng làm giàu khi niêm yết công ty ra công chúng lấn át hẳn những nguy cơ bất lợi kể trên.

CHƯƠNG 27

Làm giàu nhanh

Người bõ giàu thường xuyên giảng giải với tôi về các cấp bậc đầu tư khác nhau. Người muốn tôi hiểu rõ những phương cách làm giàu khác nhau của những nhà đầu tư khác nhau. Người bõ giàu đã trở nên giàu có do đầu tư trước hết từ bên trong. Người bắt đầu nhỏ và học hỏi những thuận lợi về mặt thuế để vận dụng cho mình. Chẳng bao lâu sau, Người trở nên tự tin và lão luyện hơn. Người đã xây dựng được một vương quốc tài chính đồ sộ. Trong khi đó, người bõ ruột của tôi đã làm việc cực nhọc suốt đời mà không tích góp được gì.

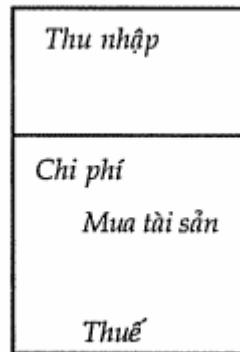
Khi tôi lớn lên, khoảng cách giữa hai người bõ càng rõ dần. Cuối cùng, tôi đã hỏi người bõ giàu làm thế nào Người trở nên giàu có trong sự thảnh thoái, nhẹ nhàng trong khi bõ ruột của tôi lại phải ra sức làm việc cật lực mà vẫn nghèo.

Khi đó, tôi chỉ mới 12 tuổi, trong một buổi đi dạo dọc bờ biển với người bõ giàu và Mike, tôi đã có câu trả lời, tôi bắt đầu nhận ra dần những bí mật của giới người giàu và hiểu được nguyên nhân tại sao 10% người giàu lại kiểm soát được tới 90% của cải thế giới.

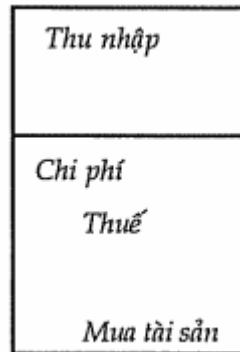
KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI BỎ GIÀU

Một trong sáu bài học của người bõ giàu trong tập 1 là về sức mạnh của các doanh nghiệp. Trong tập 2, tôi đã từng đề cập đến những nhóm khác nhau bị ảnh hưởng bởi những luật thuế khác nhau. Người bõ giàu đã dùng những bài học này để chỉ cho tôi thấy sự khác nhau giữa kế hoạch đầu tư của Người và của bõ ruột tôi. Sự khác nhau đó đã chi phổi đường đời tôi đi sau khi tôi tốt nghiệp đại học và hoàn tất nghĩa vụ quân sự của mình.

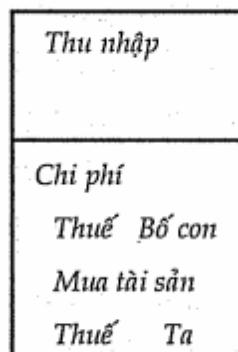
"Các doanh nghiệp của ta đã mua tài sản bằng lợi nhuận trước thuế," người bố giàu vừa nói vừa vẽ sơ đồ dưới đây:



"Trong khi đó, bố của con mua tài sản bằng thu nhập sau thuế. Tóm tắt tài chính của ông sẽ như sơ đồ dưới đây," người bố giàu nói tiếp.



Vì còn nhỏ nên tôi không hiểu hết những gì mà người bố giàu đang dạy cho tôi. Thế nhưng tôi vẫn nhận ra sự khác biệt. Để giúp tôi hiểu được tường tận vấn đề, Người vẽ thêm một sơ đồ dưới đây:



"Sao vậy hỏi bố?", tôi hỏi. "Tại sao bố trả thuế sau trong khi bố con lại trả thuế trước?"

"Bởi vì bố con là nhân viên trong khi ta là chủ doanh nghiệp,"

"Vậy bố con trả thuế bao nhiêu?", tôi hỏi.

"Bố con là một nhân viên chính phủ cao cấp, cho nên ta đoán là ông phải trả từ 50% đến 60% thu nhập của mình."

"Còn bố trả thuế bao nhiêu?"

"Đó không phải là câu hỏi thực sự con ạ," Người đáp. "Đúng hơn con nên hỏi là: Thu nhập chịu thuế của ta bao nhiêu?"

Tôi bắt đầu cảm thấy khó hiểu và rối rắm, "Vậy đâu có gì khác nhau hở bố?"

Người bố giàu trả lời, "Ta trả thuế trên thu nhập sau khi đã trừ đi chi phí, còn bố con trả thuế trực tiếp từ lương. Đó là sự khác nhau lớn nhất giữa bố con và ta. Ta vượt lên trước nhanh hơn bởi vì ta có thể mua tài sản bằng thu nhập gộp và trả thuế trên thu nhập ròng. Còn bố con thì trả thuế trên thu nhập gộp và mua tài sản bằng thu nhập ròng. Điều đó làm cho bố con rất khó tích lũy tài sản và làm giàu.

VIỆC KINH DOANH MUA TÀI SẢN CHO BẠN

Khi tôi 25 tuổi và sắp rời quân ngũ, người bố giàu đã nhắc lại cho tôi nhớ có hai cách sống khác nhau.

Người nói, "Đây là cách mà bố con cỗ gắng đầu tư và tích lũy tài sản."



"Còn đây là cách của ta," Người nói tiếp.



"Con hãy luôn nhớ có những quy tắc khác nhau áp dụng cho những nhóm khác nhau. Do đó con hãy chọn lựa nghề nghiệp thật cẩn thận. Mặc dù việc làm với các hàng hàng không có thể thú vị trong thời gian trước mắt, nhưng điều đó sẽ không làm cho con giàu được như con mong muốn."

QUYẾT ĐỊNH

Sau khi tôi quyết định đi theo kế hoạch đầu tư của người bố giàu thay vì của bố ruột tôi, người bố giàu đã cố vấn cho tôi một phân tích đơn giản về những cơ hội dẫn đến thành công trong đời tôi. Sau khi vẽ Kim tự đồ, Người nói, "Quyết định đầu tiên của con là chọn lựa nhóm nào sẽ đem lại sự giàu có lâu dài."

Chỉ vào nhóm L, Người nói, "Con không có những tài năng để người chủ lao động săn sàng trả lương cao cho con, con sẽ không bao giờ kiếm được nhiều tiền bằng cách này để đầu tư. Hơn nữa, tính con lại cẩu thả, dễ chán, dễ mất tập trung, thích tranh cãi, và không giỏi làm theo mệnh lệnh cấp trên, do đó, khả năng con thành công trong nhóm L trên khía cạnh tiền bạc là rất thấp."

Chỉ vào nhóm T, Người nói, "Người nhóm T thường thông minh, do đó trong nhóm này có rất nhiều bác sĩ, luật sư, kế toán viên, kỹ sư, v.v. Con cũng thông minh đấy, nhưng không xuất chúng. Con cũng không có khả năng trở thành ngôi sao trong làng ca nhạc, điện ảnh hay thể thao nên cơ hội con kiếm tiền trong nhóm này cũng không nhiều."



"Vậy thì chỉ còn nhóm C," Người tiếp tục. "Nhóm này thật hoàn hảo với con. Vì con không có một tài năng đặc biệt, cơ hội làm giàu của con sẽ nằm trong nhóm này."

Với lời bình luận đó, tôi cảm thấy chắc chắn và yên tâm. Tôi quyết định cơ hội làm giàu tốt nhất của tôi sẽ nằm trong việc xây dựng kinh doanh.

TIẾP CÂN BÀI HỌC

Khi mọi người hỏi tôi đầu tư như thế nào, tôi thường trả lời tôi đầu tư qua việc kinh doanh như người bõ giàu đã nói, "Việc kinh doanh của ta đã mua tài sản cho ta."

Khi ấy, nhiều người thường giơ tay và phát biểu thế này:

1. "Nhưng tôi đang đi làm và không làm-chủ một doanh nghiệp nào."
2. "Không phải ai ai cũng kinh doanh được."
3. "Bắt đầu lập doanh nghiệp là rủi ro."
4. "Tôi không có tiền để đầu tư."

Khi ấy, tôi nhắc mọi người nhớ cách đây chưa đầy 100 năm, hầu hết ai ai cũng có công việc kinh doanh cho riêng mình. Vào thời điểm đó, khoảng 85% dân số Mỹ nếu không là chủ trang trại thì cũng là chủ tiệm bán lẻ. Chỉ có một tỉ lệ nhỏ đi làm công chức. Tôi nói, "Dường như

những lời hứa trong thời đại Công nghiệp như việc làm lương cao, đảm bảo việc làm suốt đời, các phúc lợi khi về hưu đã tước đoạt đi sự độc lập trong mỗi con người chúng ta." Tôi cũng nhấn mạnh thêm là hệ thống giáo dục đã được thiết kế để tạo ra những người làm công, những chuyên viên chứ không phải các chủ doanh nghiệp. Do đó, cũng tự nhiên thôi khi mọi người đều cảm thấy việc lập doanh nghiệp là rủi ro.

Vấn đề mà tôi muốn nêu ở đây là:

1. Tất cả chúng ta đều có cơ hội và tiềm năng trở thành chủ doanh nghiệp giỏi nếu như chúng ta khao khát muốn phát triển những kỹ năng của mình. Tổ tiên của chúng ta đã tiến triển và tồn tại nhờ vào những kỹ năng kinh doanh của mình. Nếu hôm nay bạn chưa có trong tay một doanh nghiệp, câu hỏi sẽ là: Bạn có muốn tham gia vào một quá trình học hỏi cách xây dựng kinh doanh hay không? Chỉ có chính bạn mới trả lời được câu hỏi đó.
2. Khi mọi người nói, 'Tôi không có tiền để đầu tư,' hay 'Tôi cần một miếng đất mà tôi có thể mua bằng nợ 100%,' tôi chỉ trả lời, "Bạn nên chuyển qua những nhóm cho phép bạn đầu tư bằng thu nhập trước thuế của mình. Dần dần, bạn sẽ có nhiều tiền hơn để đầu tư."

Một trong những xem xét đầu tiên trong kế hoạch đầu tư của bạn là nên quyết định nhóm nào là tốt nhất cho bạn để làm giàu nhanh. Khi đó, bạn có thể bắt đầu đầu tư với mức lời cao nhất và rủi ro thấp nhất, và bạn sẽ có cơ hội làm giàu rất lớn.

CHƯƠNG 28

Hãy giữ việc làm bằng ngày của bạn mà vẫn có thể làm giàu

Một khi tôi quyết định xây dựng kinh doanh, vẫn đề kế tiếp mà tôi phải đương đầu là không có tiền. Thứ nhất, tôi không biết cách xây dựng kinh doanh như thế nào. Thứ hai, tôi không có vốn để lập doanh nghiệp; và thứ ba, tôi không có tiền để sinh sống. Cảm thấy chán nản và mất tự tin, tôi gọi cho người bố giàu và hỏi ý kiến của Người.

Người nói ngay, "Hãy tìm một công việc."

Câu trả lời làm tôi sững sờ. "Con tưởng bố sẽ khuyên con lập một doanh nghiệp cho mình."

"Đúng là ta đã từng khuyên con như thế. Nhưng con cần phải có thứ gì để ăn và để ở chứ," Người nói.

Những gì người bố giàu nói tiếp, tôi đã truyền đạt lại cho không biết bao nhiêu người. Người nói, "Quy tắc số 1 khi trở thành doanh nhân là **không bao giờ đi làm vì tiền**. Mục đích đi làm của con chính là học hỏi những kỹ năng lâu dài cần thiết cho con sau này."

Sau khi giải ngũ, tôi chỉ đi làm cho công ty Xerox. Tôi chọn công ty đó bởi vì chương trình huấn luyện bán hàng của công ty thuộc hàng đầu. Người bố giàu biết tôi rất hay mắc cỡ và sợ bị từ chối. Người đã đề nghị tôi học cách bán hàng, không phải vì tiền mà để học cách vượt qua nỗi sợ của chính bản thân mình. Hàng ngày, tôi phải đi từ chỗ này đến chỗ khác để quảng cáo bán máy photo Xerox. Quá trình học hỏi ấy thật chẳng dễ chịu và thoải mái chút nào, thế nhưng chính quá trình lăn lộn cực khổ đó đã giúp tôi kiếm được hàng triệu đô sau này.

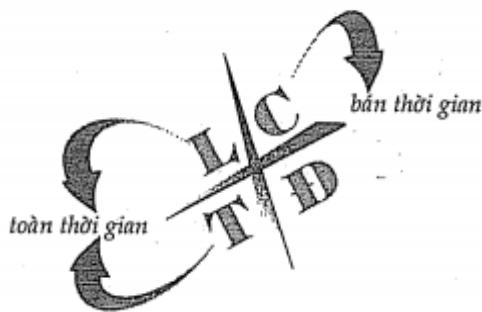
Người bố giàu nói, "Nếu con không bán hàng được, con sẽ không thể trở thành một doanh nhân."

Trong hai năm liền, tôi luôn đứng cuối sổ danh sách những nhân viên bán hàng tệ nhất ở chi nhánh Honolulu. Tôi đã tham dự thêm các lớp dạy bán hàng, và mua nhiều cuốn băng về nghe. Cuối cùng, sau khi suýt bị đuổi việc nhiều lần, tôi đã bắt đầu bán được. Mặc dù vẫn còn mắc cỡ, nhưng những khoá đào tạo bán hàng đã giúp tôi phát triển những kỹ năng cần có để làm giàu.

Mặc dù tôi cố bán hàng tích cực đến thế nào đi nữa, tôi vẫn luôn thiếu tiền trong túi. Tôi vẫn không tích lũy được vốn để đầu tư hay ra kinh doanh. Một ngày nọ, tôi báo người bố giàu là tôi sẽ tìm thêm một công việc phụ khác để tăng thu nhập. Đó chính là lúc mà Người chờ đợi ở tôi.

Người nói, "Sai lầm lớn nhất của mọi người là họ làm việc quá cực nhọc chỉ vì tiền. Hầu hết mọi người không khai hơn được về mặt tiền bạc là vì khi họ muốn có nhiều tiền hơn, họ làm thêm một công việc phụ khác. Nếu họ muốn tiến xa, họ nên giữ việc làm hàng ngày của mình và bắt đầu một công việc kinh doanh bán thời gian."

Người bố giàu vẽ ra sơ đồ dưới đây sau khi Người biết tôi đã học được nhiều kỹ năng quý báu và hoàn toàn nghiêm túc muốn trở thành một chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư.



"Đã đến lúc con nên bắt đầu một việc kinh doanh bán thời gian. Đừng lãng phí thời gian của mình đi tìm một việc làm phụ khác. Một công việc phụ sẽ giữ chân con lại trong nhóm L, nhưng một việc kinh doanh bán thời gian sẽ giúp con nhảy vào nhóm C. Hầu hết các công ty lớn đều bắt đầu từ những doanh nghiệp nhỏ bán thời gian."

Vào năm 1977, tôi bắt đầu công việc kinh doanh bán thời gian, sản xuất các loại túi bằng nylon và có khóa Velcro. Từ năm 1977 đến 1978, tôi đã làm việc cực lực ở Xerox và cuối cùng có tên trong danh sách những nhân viên bán hàng nhiều nhất ở chi nhánh. Thời gian rảnh, tôi tập trung xây dựng doanh nghiệp bán thời gian, chẳng bao lâu sau nó trở thành một công ty có nhiều chi nhánh trên thế giới và trị giá hàng triệu đô la.

Khi mọi người hỏi tôi có yêu thích dây chuyền sản phẩm - bao gồm các loại túi nylon đủ màu có khóa Velcro của mình không, tôi trả lời, "Không. Tôi không yêu thích dây chuyền sản xuất đó, nhưng tôi rất thích thú với thử thách xây dựng kinh doanh."

Tôi muốn nhấn mạnh với các bạn điều này vì ngày nay có rất nhiều người nói với tôi như sau:

1. "Tôi có một ý tưởng sản phẩm mới tuyệt vời."
2. "Anh cần phải yêu thích sản phẩm của mình."
3. "Tôi đang tìm kiếm một sản phẩm thích hợp trước khi ra kinh doanh."

Tôi chỉ trả lời, "Thế giới này có biết bao nhiêu ý tưởng sản phẩm mới tuyệt vời, và đầy dãy hằng hà sa số những sản phẩm tuyệt vời. Nhưng thế giới lại có rất ít những doanh nhân tài giỏi. Lý do chính khi quyết định kinh doanh bán thời gian không phải để làm một sản phẩm mới, mà làm cho bạn trở thành một doanh nhân giỏi."

Bill Gates, cha đẻ tập đoàn Microsoft, không phải là cha đẻ của những sản phẩm phần mềm bạn thấy ngày nay. Ông chỉ mua lại từ các kỹ sư lập trình và xây dựng một trong những công ty có nhiều ảnh hưởng và quyền lực nhất trong lịch sử thế giới. Bill Gates đã không tạo ra một sản phẩm mới, mà ông xây dựng một doanh nghiệp vĩ đại giúp cho ông trở thành một người giàu nhất hành tinh. Do đó, cốt lõi vấn đề là đừng quan tâm đến chuyện làm ra một sản phẩm mới, mà thay vào đó, hãy tập trung

xây dựng một doanh nghiệp để từ đó bạn có thể học hỏi trở thành một nhà doanh nhân tài giỏi.

Michael Dell của tập đoàn máy tính Dell bắt đầu kinh doanh bán thời gian trong ký túc xá sinh viên ở Đại học Texas. Ông ta đã bỏ học giữa chừng bởi vì việc kinh doanh bán thời gian đã làm cho ông ta kiếm tiền nhiều hơn bất cứ công việc nào mà ông có thể kiếm được sau khi ra trường.

Amazon.com cũng được hình thành, từ một doanh nghiệp nhỏ, bán thời gian, trong một nhà xe cũ kỹ. Giờ đây, chàng thanh niên sáng lập đó đã trở thành tỷ phú.

TIẾP CẬN BÀI HỌC

Nhiều người mong muốn ra kinh doanh nhưng không bao giờ thực hiện được vì họ sợ thất bại. Nhiều người khác muốn làm giàu nhưng không giàu được vì họ thiếu kỹ năng và sự hiểu biết. Chính những kỹ năng và sự hiểu biết trong kinh doanh mới là nơi làm ra tiền.

Khi bắt đầu kinh doanh bán thời gian ở nhà, bạn có cơ hội học được những kỹ năng và kiến thức vô giá trong kinh doanh, chẳng hạn như:

1. Kỹ năng giao tiếp, trao đổi thông tin
2. Kỹ năng lãnh đạo
3. Kỹ năng lập nhóm
4. Luật thuế
5. Luật doanh nghiệp
6. Luật chứng khoán

Những kỹ năng hay những kiến thức này không thể học hỏi trong một sớm một chiều được. Ngày hôm nay, tôi vẫn còn tiếp tục học hỏi và khi những hiểu biết và kỹ năng tăng lên, việc kinh doanh của tôi lại càng cải thiện và phát triển hơn.

Lý do một người kinh doanh bán thời gian có thể học hỏi được rất nhiều là vì họ bắt đầu từ vị trí bên trong. Nếu một người có thể học hỏi cách xây dựng kinh doanh, cả một thế giới mới mẻ với vô vàn cơ hội tiền bạc sẽ xuất hiện trước mắt họ. Trong khi đó, đối với người nhóm L và T, những cơ hội ấy không được phơi bày vì chúng đã bị những giờ làm việc cực nhọc của họ che kín mất.

CHƯƠNG 29

Tinh thần doanh nhân

Mọi người đầu tư vì hai nguyên nhân cơ bản:

1. Dành cho tuổi về hưu
2. Để kiếm được nhiều tiền

Phần lớn chúng ta đầu tư vì cả hai nguyên nhân trên - mà cả hai đều quan trọng, dường như da số mọi người thiên về nguyên nhân thứ nhất nhiều hơn. Họ để dành tiền như những người tiết kiệm và hy vọng số tiền để dành đó sẽ tăng lên theo thời gian. Những người này khi đầu tư lại quan tâm đến chuyện thua cuộc hơn là thắng cuộc. Tôi gặp nhiều người lo sợ đến mức không hành động gì cả. Mọi người cần phải trung thực với những cảm xúc của mình khi đầu tư. Nếu nỗi sợ bị lỗ quá lớn, tốt hơn hết là họ nên đầu tư thật cẩn thận.

Thế nhưng, nếu bạn để ý, sự giàu có không lồ trên thế giới không thuộc về những người đầu tư cẩn thận. Sở dĩ thế giới trải qua nhiều thay đổi, có tiến bộ to lớn là nhờ những nhà đầu tư có tinh thần doanh nghiệp.

Một trong những câu chuyện ưa thích của tôi là chuyến đi vòng quanh thế giới của Christopher Columbus, một nhà thám hiểm người Ý can đảm, luôn tin rằng quả đất tròn và có một kế hoạch táo bạo tìm ra một con đường ngắn nhất đi đến châu Á. Thời đó, ai ai cũng tin quả đất hình vuông. Mọi người đều nghĩ rằng Columbus sẽ chèo đụng mép trái đất nếu như anh ta dám làm: Để kiểm nghiệm lý thuyết 'quả đất tròn', Columbus đã đến triều đình Tây Ban Nha và thuyết phục họ đầu tư vào kế hoạch thám hiểm của mình. Đức vua Ferdinand và nữ hoàng Isabella đã chấp thuận ứng trước một khoản tiền đầu tư vào kế hoạch của Columbus.

Thầy giáo môn lịch sử trong trường dạy chúng tôi rằng số tiền đầu tư ấy là nhằm để mở rộng kiến thức nhân loại thông qua cuộc thám hiểm.

Người bố giàu thì coi đó đơn thuần là một kế hoạch kinh doanh cần vốn đầu tư. Đức vua và nữ hoàng biết rằng nếu chàng doanh nhân Columbus ấy chèo đến được phương Đông, họ sẽ kiếm được một mức lợi nhuận rất cao từ cơ hội đầu tư đó. Columbus, đức vua và nữ hoàng - những người đó đều có một tinh thần doanh nhân thực sự. Vua và nữ hoàng không đầu tư để mất tiền, mà đầu tư để kiếm tiền nhiều hơn. Đó chính là tinh thần dám chấp nhận rủi ro để đạt được sự thắng lợi to lớn. Họ đã đầu tư với tinh thần đó.

TAI SAO BẮT ĐẦU KINH DOANH

Khi tôi bắt đầu lập kế hoạch xây dựng kinh doanh bán thời gian, người bố giàu đã trui rèn trong tôi một ý chí tinh thần mà tôi dựa vào đó để xây dựng kinh doanh cho chính mình và mở rộng kinh doanh ra toàn thế giới. Người nói, "Con ra kinh doanh vì sự thách thức. Con ra kinh doanh vì điều đó làm con háo hức, đòi hỏi con phải bỏ hết tâm huyết của mình để đạt đến thành công."

Người bố giàu muốn tôi bắt đầu kinh doanh để tìm thấy tinh thần doanh nhân của chính tôi. Người thường nói, "Thế giới có rất nhiều người có những ý tưởng vĩ đại nhưng chỉ có một số ít người có thể làm giàu từ ý tưởng của mình." Do đó, Người cỗ vũ, động viên tôi bắt đầu một việc kinh doanh nào đó, bất cứ ngành nghề nào. Người không thèm quan tâm sản phẩm kinh doanh sẽ ra sao, hay tôi thích sản phẩm đó đến mức nào. Người cũng không hề lo lắng là tôi sẽ thất bại. Người chỉ muốn tôi bắt đầu, muốn tôi xắn tay áo lên và nhập cuộc. Ngày nay, tôi gặp rất nhiều người có những ý tưởng hay nhưng lại chần chờ không chịu bắt đầu, hay khi bắt đầu rồi, gặp thất bại và họ tháo lui. Người bố giàu thường dẫn câu nói của Einstein, "Những tinh thần vĩ đại thiêng gặp sự chống đối dữ dội của những đầu óc nhỏ bé." Người chỉ muốn tôi bắt đầu bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào, mà qua đó tôi có thể thách thức đầu óc nhỏ bé của mình, và trong suốt quá trình chiến đấu đó, tôi sẽ phát triển và làm sôi trào một tinh thần doanh nghiệp thực thụ của mình. Người bố giàu còn nói, "Nguyên nhân chính mà mọi người muốn mua tài

sản hơn là tạo ra chúng, là vì họ đã không khơi dậy được tinh thần doanh nghiệp của mình mà nhờ đó có thể biến những ý tưởng của họ trở thành những tài sản khổng lồ."

ĐÙNG LÀM CHỈ VÌ 200.000 ĐÔ

Khi quay lại định nghĩa nhà đầu tư đủ điều kiện, người bố giàu nói, "Một người muốn trở thành nhà đầu tư đủ điều kiện chỉ cần có mức thu nhập 200.000 đô. Đối với nhiều người, đó là một khoản tiền lớn, nhưng không phải là nguyên nhân để bắt đầu xây dựng kinh doanh. Nếu những gì con mơ ước chỉ là số tiền đó, vậy con nên băng lòng ở lại nhóm L hoặc T. Rủi ro trong nhóm C và Đ sẽ quá lớn đối với số tiền nhỏ nhoi ấy. Còn nếu con quyết định xây dựng kinh doanh, đừng làm chỉ vì 200.000 đô. Rủi ro quá cao trong khi mức lời quá thấp. Hãy làm điều đó vì một mức lời cao hơn, hàng triệu, hàng tỷ đô, còn không thì con đừng nên làm. Nếu con quyết định vẫn theo đuổi kinh doanh, con phải *khơi dậy* tinh thần doanh nhân trong con."

Người bố giàu còn nói, "Không có chủ doanh nghiệp nào thành công mà lại nghèo. Con có thể là một bác sĩ hay kế toán viên thành đạt nhưng nghèo, nhưng không thể nào là một chủ doanh nghiệp thành đạt mà nghèo. Chỉ có một loại doanh nhân thành công duy nhất, và loại người đó luôn luôn giàu."

TIẾP CÂN BÀI HỌC

Mọi người thường hỏi tôi, "Bao nhiêu là quá nhiều?", hay "Bao nhiêu là đủ?". Người hỏi câu ấy thường là người chưa bao giờ xây dựng được một doanh nghiệp thành công và kiếm được nhiều tiền. Tôi cũng nhận thấy những người hay hỏi câu ấy thường thuộc về nhóm L và T. Một sự phân biệt khác giữa những người phía bên trái và những người phía bên phải Kim tứ đồ được minh họa trong sơ đồ dưới đây.



Những người phía bên trái thường chỉ có một bản báo cáo tài chính bởi vì họ chỉ có một nguồn thu nhập. Những người phía bên phải có nhiều bản báo cáo tài chính và nhiều nguồn thu nhập. Vợ chồng tôi là nhân viên của nhiều công ty do chính chúng tôi làm chủ. Do đó, chúng tôi có nhiều bản báo cáo tài chính của chính bản thân mình và của nhiều công ty của chúng tôi. Khi các doanh nghiệp trở nên thành công và mang lại nhiều lợi nhuận cho mình, chúng tôi càng ít phụ thuộc vào nguồn thu nhập bằng lương bổng. Nhiều người phía bên trái không biết cảm giác như thế nào khi họ có nhiều thu nhập hơn trong khi làm việc ít hơn.

Mặc dù tiền là quan trọng, nhưng nó không phải là động cơ chính cho việc kinh doanh. Tôi nghĩ câu hỏi cho điều đó cũng tương tự như câu hỏi: "Tại sao anh cứ thích đá banh hoài thế?". Câu trả lời chính là tinh thần của môn thể thao đó.

Tôi đã trải qua nhiều năm thất bại cay đắng thảm hại, sự thách thức và tinh thần ấy luôn luôn là những yếu tố thôi thúc tôi xây dựng kinh doanh. Hiện tại tôi có nhiều người bạn sang nhượng kinh doanh trị giá hàng triệu đô. Nhiều người trong số đó nghỉ vài tháng, sau đó quay trở lại với cuộc chơi. Chính sự thách thức, tinh thần, và khả năng thăng lớn ở cuối đường luôn thôi thúc một doanh nhân không ngừng tiến tới trước. Trước khi tôi lập doanh nghiệp sản xuất loại túi nylon có khóa Velcro, người bõ giàu đã mong muốn tôi thực hiện với tinh thần đó.

Tinh thần doanh nghiệp là một tài sản quý giá khi xây dựng một doanh nghiệp thành công. Nhiều nhà tư bản thành công hôm nay vẫn luôn là những doanh nhân về mặt bản chất.

PHẦN 3

LÀM CÁCH NÀO XÂY DỰNG VIỆC KINH DOANH VỮNG MẠNH?

CHƯƠNG 30

Tại sao phải xây dựng kinh doanh?

Người bõ giàu nói, "Có ba lý do để xây dựng kinh doanh hơn là chỉ đơn thuần tạo ra một tài sản".

1. "**Để đem lại cho con khoản tiền mặt dồi dào**". Trong quyển sách *Cách Làm Giàu* (How to be rich), tác giả J. Paul Getty đã nêu nguyên tắc đầu tiên là chúng ta phải tự kinh doanh. Ý ông ấy là bạn sẽ không bao giờ giàu nếu làm việc cho người khác.

Một trong những lý do chính mà người bõ giàu xây dựng nhiều doanh nghiệp cho mình là để Người kiếm nhiều tiền từ các công việc kinh doanh đó. Các doanh nghiệp đó không đòi hỏi Người bỏ ra nhiều công sức. Điều đó cho phép Người có nhiều thời gian rảnh và tiền bạc để có thể đầu tư liên tục vào những tài sản không phải đóng thuế. Đó là lý do tại sao Người đã trở nên giàu có một cách nhanh chóng, và Người thường hay nói: "Hãy lo chuyện của mình."

2. "**Để sang nhượng**". Người bõ giàu giải thích vấn đề đối với người làm công là họ không thể sang nhượng việc làm của mình cho dù đã làm việc cực lực đến mức nào đi nữa. Còn đối với những doanh nghiệp của người nhóm T, vấn đề lại là thị trường người mua rất giới hạn. Chẳng hạn, đối với một nha sĩ mở phòng khám tư, vị nha sĩ ấy chỉ có thể sang nhượng lại phòng khám ấy cho một người khác cũng phải là nha sĩ. Theo người bõ giàu, đó là một thị trường quá nhỏ. Người nói, "Một thứ gì đó đáng giá phải là thứ nhiều người khác muốn mua. vấn đề của các doanh nghiệp nhóm T là người mua phải có cùng nghề nghiệp chuyên môn với con mới mua được."

Người bõ giàu nói, "Tài sản là thứ đem lại tiền cho con, hoặc là thứ bán được cho người khác ở giá cao hơn so với lúc con mua hay đầu tư vào. Nếu con có thể xây dựng một doanh nghiệp thành công, luôn luôn

con sẽ có nhiều tiền. Và nếu con học cách xây dựng một doanh nghiệp thành công, con sẽ có được một nghề nghiệp mà rất ít người làm được".

Vào năm 1975, trong khi còn đang học hỏi bán hàng ở Xerox, tôi đã gặp một thanh niên làm chủ bốn cơ sở photo ở Honolulu. Con đường dẫn anh tới nghề này thật thú vị. Khi còn học ở đại học, anh điều hành một quầy photo của trường và học được cách kinh doanh trong lĩnh vực này. Sau khi tốt nghiệp, vì không xin được việc làm nên anh đã mở một cơ sở photo ở trung tâm Honolulu, và áp dụng tối đa các kinh nghiệm đã có. Chẳng mấy chốc, anh mở thêm bốn cơ sở photo thuê dài hạn ở bốn trung tâm mua sắm nhộn nhịp khác. Một công ty chuyên cung cấp dịch vụ photo, khi đến Honolulu; đã đề nghị sang nhượng lại các cơ sở của anh với mức giá rất hời. Anh đã bán các cơ sở của mình giá 750.000 đô, một món tiền khổng lồ vào thời ấy. Anh mua một chiếc tàu, giao phần 500.000 đô còn lại cho quỹ quản lý đầu tư và sau đó đi du lịch vòng quanh thế giới. Một năm rưỡi sau khi quay về, quỹ đầu tư ấy đã phát triển số tiền ban đầu của anh tới gần 900.000 đô. Thế là anh lại tiếp tục chèo thuyền ra khơi và nghỉ mát ở những quần đảo phía nam Thái Bình Dương.

Tôi là người đã bán các máy photocopy cho anh và chỉ kiếm được những khoản tiền huê hồng nhỏ bé. Trong khi đó, anh xây dựng kinh doanh, sang nhượng lại và đi du lịch tận hưởng cuộc đời. Từ sau năm 1978, tôi không còn gặp lại anh ấy, nhưng tôi vẫn nghe nói anh nhiều lần quay lại Honolulu để kiểm tra các khoản đầu tư của mình.

Người bố giàu nói, "Khi là chủ doanh nghiệp, con không cần phải đúng hết 51% cơ hội, mà chỉ cần trúng được một cơ hội là đủ." Người còn nói, "Hầu hết mọi người đều xem việc xây dựng kinh doanh là con đường nhiều chông gai và khó khăn. Thế nhưng nếu con có thể tồn tại và không ngừng cải thiện các kỹ năng của mình, khả năng làm giàu của con sẽ không giới hạn. Còn nếu con cứ né tránh rủi ro và tìm an toàn ở các nhóm T và L, con có thể an toàn thật đó nhưng con cũng sẽ tự giới hạn những khả năng kiếm tiền thực sự của mình."

3. "Để xây dựng một doanh nghiệp và niêm yết ra công chúng". Theo người bõ giàu, điều này chính là mục đích để trở thành một nhà đầu tư thực sự. Chính nhờ xây dựng công ty và dem niêm yết nó ra công chúng đã giúp cho Bill Gates, Henry Ford, Warren Buffet, Ted Turner và Anita Roddick trở thành đại tỷ phú. Những người đó chính là những cổ đông bán cổ phiếu, trong khi tất cả chúng ta chỉ là những kẻ đi mua cổ phiếu. Những người đó chính là những nhà đầu tư bên trong, trong khi chúng ta chỉ là những người đứng ở bên ngoài và cố gắng tìm hiểu bên trong.

BẠN KHÔNG BAO GIỜ QUÁ GIÀ MÀ CŨNG CHẮNG BAO GIỜ QUÁ TRẺ

Nếu một ai đó bảo bạn là bạn không thể nào xây dựng được một công ty để nhiều người khác muốn mua, bạn hãy dùng ý nghĩ thiển cận đó để làm động cơ khích lệ cho mình. Đúng là Bill Gates thành lập Microsoft khi ông còn rất trẻ, nhưng ngài đại tá Sanders đã sáng lập tập đoàn Kentucky khi ông tròn 66 tuổi đời.

Trong các chương kế tiếp, tôi sẽ trình bày về Tam giác C- Đ của người bõ giàu. Tôi sử dụng tam giác này như một kim chỉ nam trên con đường xây dựng kinh doanh của mình. Tam giác này đề ra những kỹ năng chính mà một doanh nhân cần phải có. Người bõ giàu cũng cho rằng để trở thành một doanh nhân thành công, cần có những phẩm chất cá nhân như sau:

1. **Tâm nhìn** - khả năng nhìn thấy những điều mà người khác không thấy
2. **Sự can đảm** - khả năng quyết tâm thực hiện cho dù nghi ngờ choán hết lý trí
3. **Tính sáng tạo** - khả năng suy nghĩ không theo khuôn khổ hay lề lối cũ.

4. **Khả năng chịu đựng chỉ trích** - Không có người nào thành công mà không bị chỉ trích.
5. **Khả năng trì hoãn sự thỏa mãn** - Hy sinh sự thụ hưởng cá nhân trước mắt để đạt được phần thưởng to lớn sau này là một việc không dễ thực hiện.

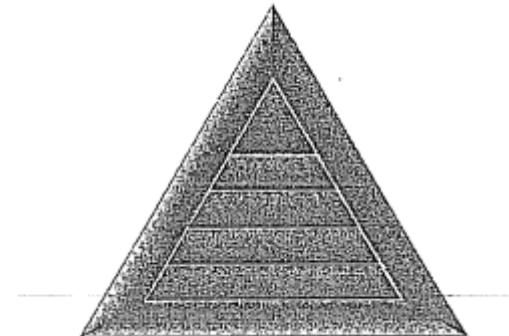


CHƯƠNG 31

Tam giác C-Đ - chìa khóa của sự giàu có

Dưới đây là biểu đồ mà người bố giàu gọi là Tam giác C-Đ - chìa khoá của sự giàu có.

Tam giác C-Đ rất quan trọng với người bố giàu vì nó đã giúp Người **gom những ý tưởng lan man thành một cấu trúc cụ thể** làm nền tảng cho một hệ thống kinh doanh chặt chẽ. Người thường nói, "Nhiều người có ý tưởng tuyệt vời nhưng rất ít người trở nên giàu có. Tam giác C-Đ có sức mạnh giúp một người biến đổi các ý tưởng bình thường của mình thành những của cải khổng lồ. Tam giác C-Đ chính là hướng dẫn biến ý tưởng thành hiện thực và tạo ra tài sản." Nó thể hiện những kiến thức, hiểu biết cần phải có để được thành công trong những nhóm C và Đ trong Kim tứ đồ. Tôi đã điều chỉnh tam giác này chút ít qua nhiều năm.



Tôi nhìn thấy tam giác này lần đầu tiên khi tôi 16 tuổi. Người bố giàu đã vẽ cho tôi xem khi tôi hỏi Người những câu hỏi thế này:

1. Làm thế nào bố có thể có nhiều doanh nghiệp cùng một lúc trong khi nhiều người khác không có được một doanh nghiệp cho riêng mình?
2. Tại sao doanh nghiệp của bố phát triển trong khi doanh nghiệp của nhiều người khác cứ dậm chân tại chỗ?

3. Bố làm thế nào để có thời gian rảnh rỗi trong khi nhiều chủ doanh nghiệp khác phải làm việc liên tục?

4. Tại sao có nhiều doanh nghiệp mới thành lập không bao lâu đã bị phá sản?

Tôi không hỏi các câu hỏi trên cùng một lúc, mà chúng xuất hiện trong đầu tôi trong suốt quá trình hướng dẫn của Người. Tôi rất ngạc nhiên khi thấy Người ở độ tuổi 40 lại có thể cùng lúc quản lý nhiều doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực khác nhau như: ăn uống, bán lẻ, vận tải, xây dựng và bất động sản. Tôi biết Người đang thực hiện kế hoạch của mình là dùng các cơ sở kinh doanh để mua các tài sản địa ốc mà Người cho đó mới là những khoản đầu tư thực sự của Người. Khi tôi hỏi làm thế nào Người bắt đầu sở hữu và quản lý nhiều doanh nghiệp như vậy, Người đã vẽ lên giấy tam giác C-Đ.

Ngày nay, tôi nắm giữ quyền sở hữu nhiều công ty khác nhau trong các ngành nghề khác nhau bởi vì tôi đã sử dụng tam giác C-Đ làm hướng dẫn. Tôi không sở hữu nhiều công ty như người bố giàu, thế nhưng tôi vẫn có thể sở hữu nhiều hơn nếu tôi muốn bằng cách đi theo công thức đó của tam giác C-Đ.

GIẢI THÍCH TAM GIÁC C-Đ

Rõ ràng có thể có nhiều tư liệu khác bàn chi tiết hơn về những hợp phần của tam giác C-Đ, nhưng ở đây chúng ta chỉ xem xét những nền tảng cơ bản.



MỤC TIÊU KINH DOANH

Người bỗng giàu nói, "Một doanh nghiệp cần có cả mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh để thành công, nhất là lúc bắt đầu". Khi giải thích sơ đồ này cho Mike và tôi, Người luôn luôn bắt đầu từ nền tảng mục tiêu bởi vì Người cho đó là hợp phần quan trọng nhất của tam giác và tại sao nó lại được đặt ở cạnh đáy tam giác. "Nếu có mục tiêu rõ ràng và mạnh mẽ, doanh nghiệp sẽ vượt qua được những thử thách mà bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều phải gặp qua trong mười năm đầu tiên. Khi doanh nghiệp phát triển lớn hơn và quên đi mục tiêu của mình, hoặc là khi mục tiêu đặt ra trước đây không còn cần thiết nữa, doanh nghiệp sẽ bắt đầu suy thoái."

Người bỗng giàu đã dùng từ "tinh thần" và "kinh doanh". Người nói, "Nhiều người bắt đầu một doanh nghiệp chỉ vì mục đích duy nhất là kiếm tiền. Kiếm tiền không phải là một mục tiêu đủ mạnh. Chỉ có tiền thôi thì sẽ không khơi dậy nỗi ngọn lửa nhiệt tình, ý chí quyết tâm hay những khát khao cháy bỏng trong con người. Mục tiêu của một doanh nghiệp cần phải đáp ứng được những gì mà khách hàng muốn, và một khi nhu cầu đó được đáp ứng thỏa đáng, doanh nghiệp sẽ bắt đầu kiếm được tiền."

Khi đề cập đến mục tiêu tinh thần, Người nói, "'Henry Ford là người hướng tới mục tiêu tinh thần trước hết, rồi sau đó là mục tiêu kinh doanh. Ông muốn sản xuất xe ô tô phục vụ cho nhiều người chứ không chỉ dành riêng cho người giàu. Đó là lý do tại sao mục tiêu của ông được xem là "dân chủ hóa xe hơi". Khi mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh cả hai đều mạnh mẽ và nhất quán thì sức mạnh kết hợp đó sẽ tạo nên những công ty khổng lồ'.

Mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh của người bỗng giàu luôn đi đôi với nhau. Mục tiêu tinh thần của Người là tạo việc làm và các cơ hội cho nhiều người nghèo vốn là khách trong các nhà hàng của Người. Người bỗng giàu cho rằng mục tiêu kinh doanh cũng rất quan trọng mặc dù khó thấy hơn và khó đo lường hơn. Người nói, "Nếu không có một mục tiêu chắc chắn thì doanh nghiệp không thể tồn tại trong 5 đến 10 năm

đầu tiên". Người còn nói, "Lúc khởi đầu doanh nghiệp thì mục tiêu và tinh thần doanh nhân là những yếu tố quan trọng cần thiết để giúp doanh nghiệp tồn tại. **Tinh thần và mục tiêu càng phải được duy trì lâu hơn sau khi chủ doanh nghiệp không còn hoặc công việc kinh doanh kết thúc.** Mục tiêu của một doanh nghiệp chính là sự phản ánh tinh thần của doanh nhân. General Electric là một công ty được thành lập từ sự khôn ngoan của Thomas Edison, và công ty này đã phát triển bằng cách giữ gìn tinh thần của một nhà phát minh lỗi lạc khi liên tục sáng chế ra nhiều sản phẩm mới, sáng tạo. Công ty Ford Motor vẫn còn tồn tại do vẫn tiếp tục thực hiện tinh thần của Ford."

Ngày nay, tôi tin rằng tinh thần của Bill Gates sẽ tiếp tục giúp Microsoft giữ vai trò thống lĩnh trong thị trường phần mềm. Ngược lại, khi Steven Jobs bị buộc rời khỏi Apple và thay thế bằng một hội đồng quản trị điều hành theo lối truyền thống, tập đoàn Apple đó đã xuống dốc một cách nhanh chóng. Ngay sau khi Jobs trở lại Apple, tinh thần của công ty được thắp lại, sản phẩm mới được sản xuất ra, đã dẫn đến lợi nhuận tăng và giá cổ phiếu tăng theo.

Mặc dù mục tiêu kinh doanh không dễ đo lường, nhìn thấy nhưng hầu hết chúng ta đều đã từng tiếp xúc với chúng. Chúng ta có thể xác định được mục tiêu của một người nào đó muốn bán một thứ gì cho chúng ta để được hưởng hoa hồng không giống với mục tiêu của một người muốn giúp chúng ta thỏa mãn các nhu cầu của mình. Khi thế giới trở nên chật hẹp hơn và ngập tràn nhiều sản phẩm hơn, các doanh nghiệp muốn tồn tại và thành công cần phải tập trung phục vụ và hoàn thành mục tiêu của doanh nghiệp cũng như các nhu cầu của khách hàng, chứ không chỉ đơn thuần là những biện pháp cố gắng tăng doanh thu.

Công ty CASHFLOW Technologies do tôi, Kim và Sharon đã cùng sáng lập ra để đem đến cho bạn quyển sách này và các sản phẩm giáo dục tài chính khác, có mục tiêu như sau: "Để nâng cao sự giàu có của nhân loại". Khi xác định rõ ràng và thực tiễn các mục tiêu tinh thần và kinh doanh của công ty, chúng tôi đã gặt hái thành công không chỉ bằng sự may mắn đơn thuần. Khi đề ra mục tiêu rõ ràng, chúng tôi đã thu hút

được những cá nhân và nhiều nhóm khác có mục tiêu tương tự. Một số người có thể cho đó là vận may, nhưng riêng tôi thì cho đó là do sự thành thật với mục tiêu của mình. Qua nhiều năm, tôi càng tin người bõ giầu đã nói đúng về tầm quan trọng của sự mạnh mẽ và nhất quán giữa mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh.

Thật ra thì không phải doanh nghiệp nào của tôi cũng có mục tiêu tinh thần và kinh doanh đều mạnh mẽ và nhất quán với nhau như của CASHFLOW Technologies. Nhiều doanh nghiệp do tôi sở hữu có mục tiêu kinh doanh được nhấn mạnh hơn là mục tiêu tinh thần.

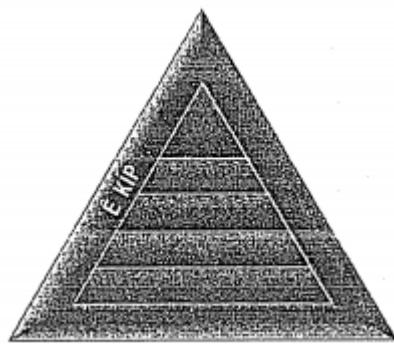
GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Thiết lập mục tiêu cho công ty sẽ giúp công ty đi đúng hướng. Trong các giai đoạn phát triển ban đầu, nhiều yếu tố có thể gây ra sự xao lảng và chêch hướng. Cách tốt nhất để đi đúng hướng là hãy thường xuyên xem xét mục tiêu của công ty. Việc lệch hướng dó có ảnh hưởng làm mục tiêu của bạn không đạt được hay không? Nếu có, bạn cần phải xử lý sự chêch hướng này càng sớm càng tốt để tập trung mọi nỗ lực của bạn vào mục tiêu chung.

Ngày nay, tôi nhận thấy có nhiều người trở thành triệu phú trong một thời gian ngắn, thậm chí thành tỉ phú bằng cách phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng. Tôi tự hỏi không biết mục tiêu của công ty chỉ để kiếm tiền cho chủ sở hữu, các nhà đầu tư, hay là công ty thật sự được thành lập để nhằm đạt được một mục tiêu nào đó hoặc cung cấp một dịch vụ nào đó? Tôi e rằng những công ty niêm yết đó cuối cùng cũng sẽ gặp thất bại bởi vì mục tiêu duy nhất của họ là kiếm tiền một cách nhanh nhất. Ngoài ra, chúng ta có thể tìm thấy tinh thần doanh nhân chính từ mục tiêu của công ty.

Ê KÍP

Người bố giàu luôn nói, "Kinh doanh, là một môn thể thao đồng đội". Người còn nói tiếp, "Đầu tư cũng thế. Vấn đề của người ở nhóm L và T là con chỉ chơi một mình con để đấu với cả một ê kíp".



Người bố giàu đã vẽ thêm Kim tứ đồ để minh họa:



Người bố giàu chỉ ra sự khác nhau giữa hệ thống giáo dục và thế giới kinh doanh là: "Ở trường, họ dạy học sinh phải tự làm bài thi của mình. Nếu một học sinh tìm cách hợp tác trong lúc thi, hành vi đó bị qui ngay là 'gian lận'. Còn trong thế giới kinh doanh, các chủ doanh nghiệp hợp tác với nhau trong lúc "thi" và mỗi ngày đều là ngày thi đối với họ."

MỘT BÀI HỌC RẤT QUAN TRỌNG

Đối với những ai quan tâm đến việc xây dựng một doanh nghiệp lớn mạnh và thành công, tôi nghĩ bài học về sự hợp tác rất quan trọng. Đó là một trong những yếu tố tiên quyết để đạt đến sự thành công tài chính của tôi. Kinh doanh và đầu tư là những môn thể thao đồng đội, và bạn hãy nên nhớ mỗi ngày trong kinh doanh đều là một kỳ thi. Để thành công ở trường, chúng ta phải làm bài thi một mình. Còn trong kinh doanh, sự

thành công lại có được nhờ sự hợp tác trong một ê kíp chứ không phải từ một cá nhân nào.

Những người trong nhóm L và T kiếm tiền ít hơn so với khả năng thực sự của mình do họ cứ muốn tự làm việc một mình. Còn nếu những người ấy hợp tác trong một ê kíp, nhất là những người nhóm L, họ sẽ tạo thành công đoàn hay hiệp hội chứ không phải một ê kíp. Điều đó hiện đang diễn ra trong giới bác sĩ ở Mỹ. Họ đang thành lập một công đoàn chuyên ngành để tận dụng sức mạnh của tập thể, được gọi là các Tổ chức Bảo vệ Sức khỏe.

Nhiều người đầu tư hiện nay đang cố đầu tư như những cá nhân riêng lẻ. Tôi đọc thấy có hàng ngàn người đang tham gia mua bán chứng khoán trực tuyến mỗi ngày. Đó là ví dụ về một cá nhân đi ngược lại sức mạnh của tập thể. Chính vì vậy, có rất ít người thành công trong khi có khối người bị mất sạch. Người bõ giàu khi dạy tôi về đầu tư, đã chỉ ra rằng tôi phải nên đầu tư trong một ê kíp. Người nói, "Nếu mọi người muốn trở thành những nhà đầu tư lão luyện hay hơn thế nữa, họ phải biết cách đầu tư tập thể." Trong ê kíp của người bõ giàu bao gồm các chuyên viên kế toán, luật sư, nhà môi giới, chuyên viên tài chính, nhân viên bảo hiểm và các ngân hàng. Mỗi một loại tư vấn chuyên môn, Người luôn có nhiều chuyên viên. Khi Người quyết định, quyết định đó của Người luôn là kết quả tổng hợp của nhiều ý kiến tư vấn của toàn ê kíp. Ngày nay, tôi cũng hành động y như vậy.

KHÔNG PHẢI LÀ MỘT CON TÀU LỚN... MÀ IÀ MỘT É KÍP LỚN

Tôi thường thấy trên ti vi những đoạn quảng cáo về một cặp vợ chồng giàu có đi du thuyền ở những khu du lịch thuộc vùng nhiệt đới ấm áp. Đoạn quảng cáo đó dường như muốn đề cập đến kết quả tận hưởng mà nhiều cá nhân đang làm giàu bằng chính bản thân mình. Khi ấy, tôi thường nghĩ ngay đến lời nói của người bõ giàu, "Hầu hết các chủ doanh nghiệp nhỏ đều mơ đến một ngày nào đó sẽ làm chủ một chiếc du thuyền hay một chiếc trực thăng. Và chính vì thế mà họ không bao giờ đạt được

mơ ước đó. Khi ta lần đầu ra kinh doanh, ta lại mơ ước có một ê kíp gồm các chuyên viên kế toán và luật sư chứ không phải một chiếc du thuyền."

Người bố giàu muốn tôi **tập trung vào việc thành lập một ê kíp** như thế cho mình trước khi tôi mơ mộng sở hữu một chiếc du thuyền hay một toà biệt thự. Để cụ thể hóa bài học này, Người đã yêu cầu tôi đến gặp một chuyên viên thuế vụ dưới phố nhờ thực hiện khai thuế thu nhập cá nhân giùm cho tôi. Khi ngồi xuống trước Ron, chuyên viên thuế vụ, hình ảnh đầu tiên đập vào mắt tôi là một chồng hồ sơ khai thuế dày cộp đặt trên bàn anh ấy. Lập tức tôi hiểu ngay thâm ý của người bố giàu. Vì chuyên viên này phải lo cho 30 doanh nghiệp khác nhau trong cùng một ngày, thì anh ta lấy đâu ra thời giờ để lo cho doanh nghiệp của tôi?

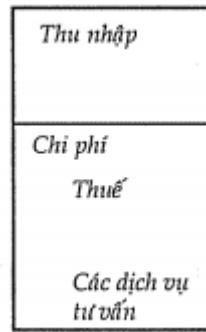
Quay trở lại văn phòng của người bố giàu trong buổi trưa hôm ấy, tôi nhận thấy một điều mà trước đây tôi không bao giờ để ý đến. Khi ngồi ở khu tiếp tân chờ gặp Người, tôi thấy một ê kíp đang lo làm việc cho Người, bao gồm mười bốn nhân viên kế toán, 5 kế toán viên chuyên trách và một giám đốc tài chính. Ngoài ra, Người còn có hai luật sư chuyên trách. Khi ngồi xuống trước mặt Người, tôi chỉ nói, "Những người ấy đang lo chuyện của bố chứ không phải của ai khác."

Người gật đầu và nói, "Như ta đã nói, hầu hết mọi người chỉ biết làm việc chăm chỉ và khao khát sở hữu một chiếc du thuyền, trong khi ta lại nghĩ **trước hết mình phải có được một ê kíp** bao gồm các kế toán viên và luật sư chuyên trách. Đó là lý do tại sao giờ đây ta có thể sở hữu chiếc du thuyền và nhiều thời gian rảnh rỗi. Chỉ là vấn đề thử tự ưu tiên thôi con ạ."

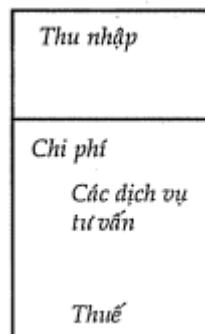
LÀM THẾ NÀO ĐỦ SỨC ĐỂ TRẢ MỘT É KÍP NHƯ THẾ CHO RIÊNG MÌNH?

Trong nhiều buổi thuyết trình, mọi người thường hỏi tôi, "Làm thế nào anh đủ sức để trả một ê kíp như thế cho riêng anh?". Những người hỏi như thế thường là những người nhóm L hoặc T. Một lần nữa, sự khác biệt thuộc về các nguyên tắc và luật chơi khác nhau của những nhóm

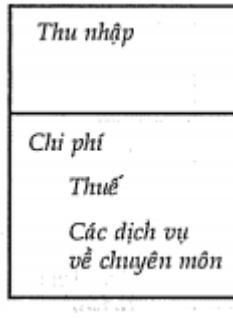
khác nhau. Chẳng hạn, đối với người nhóm L, khi trả phí cho một dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp, giao dịch đó của họ sẽ được thực hiện như thế này:



Nhưng đối với người nhóm C và Đ, thì giao dịch đó sẽ được thực hiện như thế này:



Ngoài ra còn có sự khác biệt giữa một chủ doanh nghiệp nhóm C và một chủ doanh nghiệp nhóm T. Chủ doanh nghiệp nhóm C không ngần ngại chi trả cho các dịch vụ tư vấn này, bởi vì chính hệ thống kinh doanh hay toàn bộ tam giác C-Đ trả những chi phí đó. Còn chủ doanh nghiệp nhóm T thường chi trả cho các dịch vụ tư vấn này bằng chính đồng tiền kiếm được từ mồ hôi, nước mắt của mình, cho nên hầu hết họ đều không đủ sức thuê một nhân viên chuyên trách bởi vì họ thường không kiềm đủ tiền để trang trải cho các nhu cầu tài chính của riêng bản thân họ.



CÁCH TIẾP THU KIẾN THỨC TUYỆT VỜI NHẤT

Khi được hỏi những câu như:

1. "Làm thế nào mà anh học được nhiều như thế về đầu tư và kinh doanh?"
2. "Bằng cách nào anh kiếm tiền nhiều mà lại chịu rủi ro ít?"
3. "Điều gì làm cho anh tự tin để đầu tư vào những thứ mà người khác cho là rủi ro?"
4. "Anh tìm ra những mối làm ăn tuyệt vời đó bằng cách nào vậy?".

Tôi trả lời, "Nhờ vào ê kíp của tôi". Ê kíp của tôi bao gồm các chuyên viên kế toán, luật sư, nhà môi giới, ngân hàng, v.v.

Khi mọi người nói "Xây dựng kinh doanh là rủi ro," họ thường nói từ cách nhìn hay cách suy nghĩ được dạy ở trường, cho rằng việc kinh doanh phải được thực hiện một mình. Theo tôi, không xây dựng kinh doanh mới là rủi ro. Khi không kinh doanh gì cả, bạn sẽ không bao giờ học được những kinh nghiệm sống quý giá, cũng như sẽ không có cơ hội học hỏi từ những chuyên viên tư vấn trong ê kíp của mình. Người giàu từng nói, "Những người chỉ biết chơi an toàn sẽ không có cơ hội tiếp thu và học hỏi, và sẽ tự mình đánh mất nhiều thời gian quý báu của mình. **Thời gian chính là tài sản quý báu nhất**, đặc biệt là khi con lớn tuổi hơn."

Nhà văn Tolstoy đã nói về điều này hơi khác hơn một chút. Ông viết, "Điều mà chúng ta không mong đợi nhất lại xảy ra chính là tuổi già."

KHỐI TỰ DIỆN VÀ É KÍP

Mọi người cũng thường hỏi tôi, "Một doanh nghiệp nhóm C và một doanh nghiệp nhóm T khác nhau ở chỗ nào?". Câu trả lời của tôi cũng là "ê kíp".

Hầu hết các doanh nghiệp nhóm T có cơ cấu của một doanh nghiệp tư nhân hay công ty hợp doanh. Họ có thể là ê kíp đấy, nhưng không phải loại ê kíp mà tôi muốn nói đến. Cũng như những người nhóm L khi liên kết với nhau thường dẫn đến sự ra đời của một tổ chức công đoàn, những người nhóm T thường tạo ra những tổ chức đối tác. Một ê kíp đúng nghĩa của nó, theo tôi phải là một ê kíp mà trong đó có sự liên kết giữa những người thuộc các nhóm khác nhau có những kỹ năng, chuyên môn khác nhau. Trong một công đoàn hay một cơ cấu đối tác (chẳng hạn như công đoàn giáo viên hay hiệp hội luật gia), sự liên kết thường xảy ra chỉ giữa những người theo cùng một nhóm hay một ngành nghề chuyên môn với nhau.

Một trong những vị thầy mà tôi kính trọng nhất là tiến sĩ R. Buckminster Fuller. Cách đây nhiều năm, tiến sĩ đã công bố một kết quả nghiên cứu của mình về "những kiến trúc xây dựng trong vũ trụ." Tiến sĩ phát hiện ra rằng những khối vuông hay khôi lập phương không tồn tại trong tự nhiên, mà "chính những khối tứ diện mới là kiến trúc xây dựng nền tảng của tự nhiên".

Khi tôi quan sát các Kim tự tháp ở Ai Cập, tôi hiểu được chút ít về thâm ý của tiến sĩ Fuller. Trong khi những tòa nhà chọc trời được xây xong rồi mất đi, các Kim tự tháp lại có thể đứng vững trước sự bào mòn của thời gian và tự nhiên trong hơn mười thế kỷ. Trong khi những tòa nhà chọc trời có thể bị sập đổ chỉ với một vài khối thuốc nổ được cài đúng chỗ, các Kim tự tháp lại không hề bị suy yếu với cùng lượng thuốc nổ như thế.

Tiến sĩ Fuller đã tìm kiếm một kết cấu vững chắc trong vũ trụ, và ông đã tìm thấy nó trong khối tứ diện.

CÁC MÔ HÌNH KHÁC NHAU

Dưới đây là những minh họa kết cấu của các loại hình kinh doanh khác nhau:

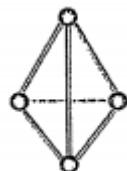
1. Hình thức kinh doanh cá thể:



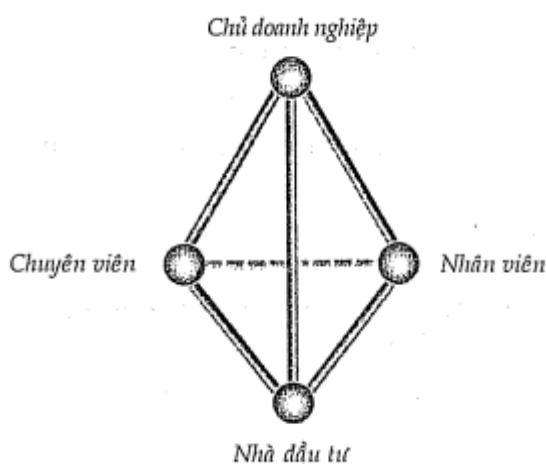
2. Hình thức đối tác hay công ty hợp doanh:



3. Hình thức doanh nghiệp nhóm C:



Khối tứ diện có 4 điểm. Sau khi học hỏi với tiến sĩ Fuller, tôi bắt đầu nhận thấy tầm quan trọng của những khôi kết cấu có từ 4 điểm trở lên. Chẳng hạn Kim tứ đồ bao gồm 4 phần. Một kết cấu vững chắc của một doanh nghiệp được thể hiện như sau:



Một doanh nghiệp được quản lý tốt sẽ có những nhân viên tuyệt vời. Đặc tính đỏi hỏi của một nhân viên là sự "xuất sắc" và "cần thiết" bởi vì các nhân viên chịu trách nhiệm về mọi hoạt động thường nhật của doanh nghiệp. Ngoài ra, sự "trung thành" cũng rất cần thiết bởi vì mỗi nhân viên chính là sự tồn tại của chủ doanh nghiệp và đại diện doanh nghiệp trước khách hàng.

Các chuyên viên thuần túy là những người nhóm T. Đặc tính yêu cầu của những người này là "chuyên môn" bởi vì mỗi chuyên viên sẽ hướng dẫn anh trong từng lĩnh vực cụ thể. Mặc dù các chuyên viên không tham gia vào các hoạt động thường nhật của doanh nghiệp, nhưng sự tư vấn hay hướng dẫn của họ rất có giá trị để giúp cho doanh nghiệp của bạn đi đúng hướng.

Kết cấu tứ diện đó sẽ càng vững chắc hơn và trường tồn hơn nếu bốn điểm nền tảng được liên kết chặt chẽ với nhau. Trong khi các nhà đầu tư cung cấp vốn hoạt động, chủ doanh nghiệp phải làm việc với các chuyên viên và nhân viên để phát triển kinh doanh hơn nữa, từ đó mới có khả năng trả lãi cho các nhà đầu tư đã bỏ vốn.

MỘT É KÍP ĐƯỢC CẤU THÀNH TỪ NHIỀU CẤP KHÁC NHAU

Một trong những việc đầu tiên tôi đánh giá một doanh nghiệp trên tư cách là một nhà đầu tư chính là đội ngũ nhân sự đăng sau doanh nghiệp ấy. Nếu ê kíp đó không có năng lực, thiếu kinh nghiệm và không có thành tích nổi bật, chắc chắn tôi sẽ không đầu tư vào doanh nghiệp đó. Tôi đã từng gặp nhiều người chạy đôn chạy đáo, tìm cách gọi vốn đầu tư vào những sản phẩm mới hay một công ty mới của họ. Vấn đề lớn nhất của những người này chính là kinh nghiệm non yếu của họ, và nhất là họ không có một đội ngũ đứng phía sau ủng hộ họ và tạo niềm tin ở các nhà đầu tư.

Nhiều người mong muốn tôi cùng đầu tư vào kế hoạch kinh doanh của họ. Họ thường nói câu này, "Một khi công ty này di vào quỹ đạo vận hành ổn định, chúng tôi sẽ đưa nó lên sàn." Câu nói đó làm tôi trở nên tò mò và hỏi lại, "Trong ê kíp của anh, ai sẽ là người đưa công ty lên sàn, và người đó đã từng niêm yết thành công bao nhiêu công ty?". Nếu câu trả lời có vẻ yết ớt và thanh minh, tôi biết ngay tôi đang nghe quảng cáo bán hàng, chứ không phải là một kế hoạch kinh doanh thực thụ.

Một điều khác mà *tôi thường chú ý tìm kiếm khi đọc qua các kế hoạch kinh doanh chính là vấn đề "lương"*. Nếu các khoản lương này

cao, tôi biết ngay những người đang kêu gọi hùn vốn đầu tư đó chẳng qua nhằm đến mục đích lương bổng mà họ tự trả cho mình sau này. Khi ấy, tôi hỏi họ có sẵn sàng làm việc không lương hay giảm lương xuống một nửa hay không. Nếu câu trả lời có vẻ yết ớt hoặc là "không", tôi biết tổng ngay ý đồ của họ chẳng qua chỉ là tìm một công việc có thu nhập cao.

Các nhà đầu tư bỏ tiền ra chủ yếu là để đầu tư vào sự quản lý. Họ xem xét đội ngũ hay ê kíp đãng sau doanh nghiệp đó, và tìm kiếm kinh nghiệm, nhiệt tình đam mê, quyết tâm của những người sáng lập. Đối với những người gọi vốn đầu tư chỉ cốt để tự trả lương cao cho mình, tôi sẽ không tin những người ấy thực sự có một quyết tâm.

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

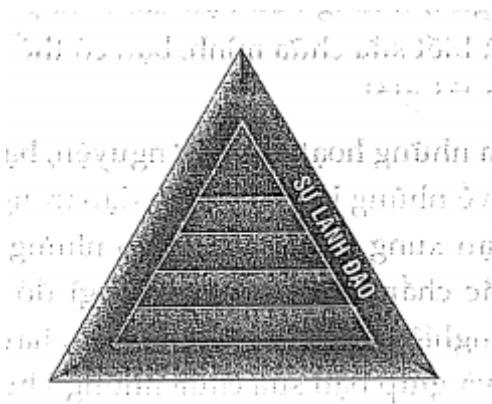
Robert hay đề cập đến nguyên tắc "tiền bạc theo sau sự quản lý" trong thế giới kinh doanh. Để thành công, một doanh nghiệp phải có những kỹ năng và kinh nghiệm trong những lĩnh vực then chốt.

Khi bạn không có sẵn tiền để thuê mướn một người tài năng mà bạn đang cần, hãy nghĩ đến việc thu hút người ấy trở thành một thành viên trong hội đồng cố vấn của công ty bạn. Cơ hội gọi vốn sẽ có nhiều khả năng thành công hơn nếu đội ngũ quản lý của bạn chứng minh được nhiều kinh nghiệm thành công trong kinh doanh, hay trong ngành nghề mà công ty bạn đang dự trù hoạt động.

Bạn cũng nên có đội ngũ các chuyên viên tư vấn bên ngoài. Những lời khuyên hay hướng dẫn đúng đắn từ các chuyên viên kế toán, luật sư, cố vấn tài chính sẽ rất quan trọng trong quá trình xây dựng một doanh nghiệp thành công và vững mạnh. Nếu hoạt động kinh doanh của bạn thuộc lĩnh vực bất động sản, những người môi giới địa ốc của bạn sẽ đóng vai trò quan trọng trong ê kíp. Mặc dù các vị tư vấn này có thể khá 'đắt tiền', sự tư vấn của họ đem lại cho bạn một mức lợi nhuận tối đa khi giúp bạn củng cố và phát triển doanh nghiệp, đồng thời giúp doanh

nghiệp tránh được những sai lầm tai hại trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh.

Trong tam giác C-Đ sự lãnh đạo đóng vai trò quan trọng không kém. Đơn giản là vì bất cứ ê kíp nào cũng đều phải cần có một người lãnh đạo.



LÃNH ĐẠO

Lý do mà tôi ghi danh vào học viện quân sự liên bang thay vì một trường đại học bình thường là vì người bố giàu biết tôi rất cần phải trau dồi những kỹ năng lãnh đạo nếu như tôi muốn trở thành một doanh nhân. Nhu người bố giàu đã từng nói, "Trường học là quan trọng, nhưng trường đời lại là thầy giáo tốt hơn."

Người bố giàu nói, "*Công việc của người lãnh đạo là phải biết cách khai thác và phát huy những gì ưu việt nhất từ mọi người, chứ không cần phải là người giỏi nhất.*" Người còn nói, "Nếu con là người thông minh nhất trong ê kíp của con, công ty của con chắc chắn sẽ gặp chyện."

Khi mọi người hỏi làm sao để trau dồi những kỹ năng cần thiết của thuật lãnh đạo, tôi luôn trả lời như nhau: "Hãy xung phong hơn nữa." Dĩ nhiên, sự tinh nguyễn xung phong không nhất thiết sẽ làm cho bạn trở thành một nhà lãnh đạo tài giỏi, nhưng nếu bạn dám chấp nhận sự đóng góp ý kiến và biết sửa chữa mình, bạn có thể trở thành một nhà lãnh đạo tài giỏi.

Thông qua những hoạt động tự nguyện, bạn có thể nhận được hồi âm về những kỹ năng lãnh đạo trong đời thực của mình. Nếu bạn xung

phong lãnh đạo nhưng chẳng có ma nào theo, chắc chắn bạn có một điều gì đó cần phải học hỏi, rút kinh nghiệm và sửa chữa. Khi đó, hãy yêu cầu mọi người góp ý và giúp bạn sửa chữa những khuyết điểm của bạn. Làm như thế là bạn đang đi trên con đường trở thành nhà lãnh đạo tài giỏi. Tôi chứng kiến nhiều doanh nghiệp thất bại và đổ vỡ bởi vì người lãnh đạo không bao giờ biết nhận khuyết điểm và chấp nhận những lời góp ý chân thành của nhân viên, đồng nghiệp; không săn sàng rèn luyện để trở thành lãnh đạo, và không phóng khoáng để chấp nhận những góp ý và sửa sai.

Một nhà lãnh đạo thực sự còn biết khi nào cần phải lắng nghe người khác nói. Trước đây tôi đã từng nói tôi không phải là một doanh nhân hay một nhà đầu tư tài giỏi gì cả. Tôi chỉ là một người trung bình. Thế nhưng, tôi đã biết nghe theo những lời tư vấn của các chuyên viên cùng như những góp ý của các thành viên trong ê kíp của mình, mà nhờ họ đã giúp tôi trở thành một người lãnh đạo tốt hơn.

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Vai trò của một người lãnh đạo là sự tổng hợp của tầm nhìn, khích lệ động viên và giám sát.

Đối với vai trò tầm nhìn, người lãnh đạo phải luôn tập trung vào mục tiêu kinh doanh của công ty. Với vai trò khích lệ động viên, người lãnh đạo phải biết cách nâng cao tinh thần của cả ê kíp cùng làm việc với nhau hướng về mục tiêu đó để đạt đến thành công. Với vai trò giám sát, người lãnh đạo phải thật nghiêm khắc và kiên quyết xử lý khi cả ê kíp đi chệch hướng mục tiêu cần đạt được do những yếu tố chủ quan và khách quan. Khả năng quyết định dứt khoát trong khi vẫn định hướng tập trung vào mục tiêu tối hậu của công ty chính là những tính cách làm nên một nhà lãnh đạo thực sự.

Có một mục tiêu đúng, ê kíp giỏi và một người lãnh đạo thực sự, bạn chắc chắn sẽ thành công trên con đường xây dựng kinh doanh và làm giàu. Tiền bạc theo sau sự quản lý. Chính từ đây, bạn có thể thu hút và gọi vốn từ các nhà đầu tư bên ngoài. Trong các chương kế tiếp, tôi

sẽ trình bày 5 yếu tố riêng rẽ nhưng rất quan trọng để phát triển một doanh nghiệp vững mạnh và thành công.

CHƯƠNG 32

Quản lý tiền mặt



Người bố giàu nói, "Quản lý tiền mặt là một kỹ năng cơ bản cần phải có nếu một người muốn thành công trong nhóm C hoặc D." Đó là lý do tại sao mà Người đã bắt tôi và Mike đọc hiểu các báo cáo tài chính của các công ty khác, mà từ đó chúng tôi có thể hiểu rõ hơn về việc quản lý tiền mặt. Trong thực tế, Người đã dành phần lớn thời gian của mình để dạy chúng tôi hiểu biết về tài chính. Người nói, "Hiểu biết tài chính sẽ cho phép con đọc hiểu các con số, và từ các con số đó con có thể biết chuyện gì đang thực sự xảy ra trong một doanh nghiệp."

Nếu bạn hỏi các giám đốc ngân hàng, kế toán viên hay cán bộ tín dụng, họ sẽ cho bạn biết tình trạng tài chính của phần lớn mọi người đều không vững mạnh bởi vì họ không có hiểu biết nhiều về tài chính. Tôi có một người bạn là một chuyên viên kế toán khá nổi tiếng ở Australia. Anh ấy nói, "Thật là buồn khi nhìn thấy một việc kinh doanh rất ư là tốt lại đi xuống chỉ vì chủ kinh doanh không có hiểu biết về tài chính. Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ gặp thất bại bởi vì họ không phân biệt được giữa lợi nhuận và lưu lượng tiền mặt. Do đó, nhiều doanh nghiệp có lời vẫn rơi vào tình trạng phá sản và giải thể."

Người bố giàu từng nhồi nhét vào đầu tôi điệp khúc "tiền mặt là sự sống còn của doanh nghiệp." Người nói, "Các chủ doanh nghiệp nếu muốn thành công cần thấy rõ hai loại tiền mặt. Một loại là tiền mặt thực sự và một loại chỉ là tiền ảo. Chính sự ý thức được hai loại tiền mặt đó sẽ

quyết định con giàu hay nghèo." Người còn nói, "Khả năng quản lý một công ty bằng công cụ báo cáo, tài chính là một trong những sự khác nhau chính yếu giữa một doanh nghiệp nhỏ và một doanh nghiệp lớn."

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Tiền mặt đối với doanh nghiệp chẳng khác nào máu trong cơ thể con người. Không gì có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến một doanh nghiệp nếu doanh nghiệp đó không thể phát lương cho nhân viên vào chiều thứ Sáu. Việc quản lý tiền mặt bắt đầu ngay từ ngày đầu tiên bạn ra kinh doanh. Khi tôi và hai vợ chồng Robert lập công ty CAHSFLOW Technologies, chúng tôi đã thỏa thuận là sẽ không mua bất cứ thứ gì mà không làm tăng doanh thu. Chúng tôi cứ nhắc lại mãi sự việc năm 1998 khi chúng tôi đã cố làm tăng giá trị doanh thu trên sổ sách để mua một máy photo trị giá 300 đô, vào cuối năm ấy, chúng tôi mới dám thay thế chiếc máy photo cũ mèm đó với một chiếc máy hiện đại hơn trị giá 3.000 đô. **Khi bạn quản lý chặt chẽ tiền mặt ngay từ những ngày đầu kinh doanh, bạn sẽ có cơ hội thành công nhiều hơn.**

Một vị giám đốc quản lý tiền mặt phải thường xuyên xem xét tình hình tiền mặt của doanh nghiệp mỗi ngày, và phải ước tính lượng tiền ra vào cho tuần tới, tháng tới và quý tới. Thực hiện điều đó sẽ giúp vị ấy lường trước được khi nào cần nhiều tiền để chi và tránh rơi vào tình trạng thiếu hụt tiền mặt nghiêm trọng. Đối với những công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh, việc làm này là bắt buộc.

Tôi liệt kê dưới đây một vài gợi ý nhằm giúp cho bạn quản lý việc kinh doanh của mình. Mỗi gợi ý đều có thể ích lợi đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào, cho dù đó là một tập đoàn đa quốc gia, một căn hộ cho thuê hay một quầy bán bánh mì dạo.

- **Giai đoạn mới bắt đầu kinh doanh:**

Hoãn trả lương cho mình cho tới khi việc kinh doanh của bạn đem lại tiền mặt từ doanh thu. Trong một số trường hợp, giai đoạn này có thể mất một thời gian khá lâu để phát triển. Tuy nhiên, các nhà đầu tư sẽ ủng

hộ bạn hơn nếu họ nhìn thấy bạn đang góp nhiều công sức của mình vào giai đoạn phát triển đó. Trong thực tế, chúng tôi đề nghị bạn nên giữ việc làm của mình và bắt đầu kinh doanh bán thời gian. Khi không trả lương cho mình, bạn có thể tái đầu tư số doanh thu đó để phát triển việc kinh doanh của bạn.

- **Các khoản bán chịu / Nợ phải thu từ khách hàng:**

Nhanh chóng gửi hóa đơn cho khách hàng ngay sau khi giao hàng hoặc thực hiện dịch vụ.

Yêu cầu khách hàng trả trước một phần nếu mua trả góp. Khi bán trả góp, nhớ kiểm tra thông tin khách hàng và người giới thiệu.

Chỉ cho phép mua trả góp ở một số lượng mua nhất định.

Lập điều kiện phạt như một phần của hợp đồng trả góp và thực hiện chúng nếu khách hàng không trả đúng hạn.

Khi việc kinh doanh phát triển, để tăng nhanh lượng tiền mặt thu vào, bạn có thể **yêu cầu khách hàng trả tiền thẳng vào tài khoản bank hay ngân hàng.**

- **Chi phí / Nợ phải trả:**

Nhiều doanh nghiệp không coi trọng một khía cạnh khác của việc quản lý tiền mặt là các chi phí phải trả. Hãy nên trả tiền đúng hạn. Hãy yêu cầu trước trong trường hợp không trả đúng hạn, bạn có thể được phép hoãn trả thêm một thời gian. Sau khi trả đúng hạn trong vòng hai ba tháng, hãy yêu cầu tăng thời gian bạn phải thanh toán. Thông thường, một nhà cung cấp cho phép bạn hoãn trả tiền từ 30 đến 90 ngày nếu như bạn là khách hàng thường xuyên và có uy tín.

Hãy giữ các chi phí cố định đến mức tối thiểu. Trước khi mua một tài sản kinh doanh mới, hãy đặt mục tiêu doanh thu cần phải đạt được để bù trừ cho chi phí đó. Cố gắng sử dụng vốn đầu tư vào những chi phí trực tiếp liên quan đến kinh doanh, chứ không phải chi phí cố định. Khi doanh thu tăng, bạn có thể mua tài sản kinh doanh (làm phát sinh chi phí

cố định) từ lượng tiền mặt bạn có – nhưng chỉ khi nào bạn đạt được mục tiêu doanh thu mới mà bạn đặt ra.

- **Quản lý chung:**

Có một kế hoạch đầu tư đối với số tiền mặt có trong tay để có thể tăng tối đa khả năng sinh lời của nó.

Đăng ký xin vay với ngân hàng của bạn phòng trường hợp bạn cần vay.

Để có thể được chấp thuận cho vay nhanh khi bạn cần tiền, hãy quản lý chặt chẽ các tỷ số tài chính như tỷ số lưu động (tài sản trên nợ - mức yêu cầu tối thiểu là 2:1), tỷ số thanh khoản (tài sản thanh khoản trên nợ ngắn hạn – mức yêu cầu từ 1:1 trở lên).

- **Lập thủ tục kiểm soát nội bộ chặt chẽ đối với tiền mặt:**

Nhân viên nộp tiền vào ngân hàng phải khác với nhân viên ghi sổ kế toán các khoản thu từ khách hàng.

Trong trường hợp khách hàng trả bằng séc, các séc này phải được thanh toán với ngân hàng ngay.

Người ký séc rút tiền phải khác với người yêu cầu rút tiền, và phải khác với người ghi sổ kế toán các chi phí được trả.

Người đảm nhiệm cân đối tài khoản ngân hàng phải khác với người thường xuyên thực hiện thu chi bằng tiền mặt (chúng tôi muốn một kế toán viên bên ngoài làm điều này).

Có thể những gợi ý trên có vẻ phức tạp với bạn, nhưng từng bước quản lý tiền mặt như thế là điều rất quan trọng. Hãy nhờ một chuyên viên kế toán, chuyên viên ngân hàng hay một nhà tư vấn tài chính cá nhân tư vấn thiết lập giúp bạn cơ chế quản lý tiền mặt này. Một khi bạn có trong tay cơ chế quản lý này, việc giám sát thường xuyên cũng rất quan trọng. Khi việc kinh doanh phát triển nhanh, nhiều người mất khả năng kiểm soát tiền mặt, từ đó dẫn đến sự xuống dốc và thất bại của doanh nghiệp. Việc quản lý tiền mặt thích hợp (và quản lý chi phí) sẽ

đóng vai trò quyết định quan trọng trong sự thành công của bất kỳ doanh nghiệp nào.

Đối với những bạn có ý định mua quyền kinh doanh hay gia nhập một tổ chức tiếp thị mạng lưới, bạn có thể nhận thấy nhiều vấn đề quản lý tiền bạc đã cung cấp sẵn cho bạn. Thế nhưng, chặng hạn với một đại lý mua quyền kinh doanh; đại lý đó vẫn cần quản lý tiền mặt để áp dụng hệ thống kinh doanh của công ty mẹ. Với tiếp thị mạng lưới các công ty mẹ có thể quản lý tiền mặt giúp bạn bằng cách đảm nhiệm ghi chép sổ sách kế toán cho bạn, và cuối tháng chỉ cần gởi cho bạn một báo cáo thu nhập của bạn. Dù sao đi nữa, bất cứ trong trường hợp nào bạn cũng nên có tư vấn cho riêng mình giúp bạn thiết lập những cơ chế quản lý tiền mặt phù hợp với hoàn cảnh cá nhân của bạn.

CHƯƠNG 33

Quản lý giao tiếp & trao đổi thông tin



Người bố giàu nói, "Con càng có kỹ năng giao tiếp giỏi và có thể giao tiếp tốt với nhiều người chừng nào, lượng tiền mặt của con sẽ càng dồi dào chừng ấy." Đó là lý do tại sao việc quản lý Giao tiếp & Trao đổi thông tin là nền tảng kế tiếp của tam giác C-Đ.

Người bố giàu nói, "Để có thể giao tiếp và Trao đổi thông tin tốt, trước hết con cần phải giỏi về tâm lý học. Con không bao giờ biết cái gì thúc đẩy mọi người. Không phải vì điều này làm cho con cảm thấy thích thú mà những người khác cũng sẽ đều thích thú như con. Những người khác nhau có thái độ tâm lý, tình cảm khác nhau." Người còn nói, "Nhiều người nói, nhưng chỉ vài người chịu lắng nghe." Và Người cũng nói, "Thế giới này có biết bao nhiêu sản phẩm tuyệt vời, nhưng tiền bạc chỉ đến với những ai có khả năng giao tiếp giỏi nhất."

Tôi luôn ngạc nhiên khi nhiều doanh nhân dành rất ít thời gian của mình vào việc cải thiện những kỹ năng giao tiếp và truyền thông. Lần đầu tiên khi tôi lần tránh ý tưởng học cách bán máy Xerox vào năm 1974, người bố giàu chỉ nói với tôi thế này, "Những người nghèo là những người giao tiếp dở." Tôi đã tự lặp đi lặp lại câu nói đó của Người trong đầu để khơi dậy sự tự ái trong mình, và quyết tâm học hỏi lĩnh vực rộng lớn này.

Người bố giàu còn nói, "Lượng tiền đi vào việc kinh doanh của con có quan hệ tỷ lệ thuận với sự giao tiếp ra bên ngoài của con." Bất cứ khi

nào tôi nhìn thấy một doanh nghiệp đang gặp khó khăn, đó thường là sự phản ánh của việc giao tiếp kém, hoặc không đủ mức độ truyền đạt thông tin ra bên ngoài, hoặc cả hai. Tôi phát hiện một mối liên hệ chung giữa tiền mặt và sự giao tiếp trong khoảng thời gian sáu tuần. Cứ thử ngừng giao tiếp và trao đổi thông tin trong sáu tuần liên tiếp, bạn sẽ thấy lượng tiền mặt của bạn bị ảnh hưởng như thế nào.

Tuy nhiên, sự giao tiếp bên ngoài không giữ vai trò quyết định duy nhất, sự giao tiếp bên trong cũng góp phần quan trọng không kém. Khi nhìn vào báo cáo tài chính của một công ty, bạn có thể dễ dàng phát hiện những mảng nào công ty có sự giao tiếp yếu kém hoặc thông suốt.

Một công ty niêm yết thường gặp những vấn đề phát sinh về giao tiếp. Trong cùng một công ty đó, thường tồn tại hai thực thể vô hình: một của công chúng và một của các cổ đông. Sự trao đổi thông tin giữa hai thực thể này đóng vai trò quan trọng sống còn. Khi tôi nghe mọi người nói, "Ước gì chúng tôi đã không đưa niêm yết công ty này ra công chúng," điều đó thường ngầm chỉ họ đang gặp những vấn đề giao tiếp với các cổ đông.

Cứ mỗi năm người bối giàu lại tham dự một khóa học về giao tiếp. Tôi cũng bắt chước theo Người thói quen tốt ấy. Tôi luôn để ý, cứ sau mỗi lần tôi tham dự một khoá học, thu nhập của tôi lại tăng lên. Trong nhiều năm qua, tôi đã tham dự những khoá học như sau:

1. Bán hàng
2. Các hệ thống tiếp thị
3. Quảng cáo
4. Thương lượng
5. Nói chuyện trước đám đông
6. Quảng cáo bằng thư trực tiếp
7. Dẫn chương trình một hội thảo
8. Gọi vốn

Trong các đề tài này, gọi vốn là lĩnh vực thu hút sự quan tâm của các doanh nhân nhiều nhất. Khi mọi người hỏi tôi cách gọi vốn, tôi đề cập các đề tài từ 1 đến 7 ở trên và giải thích việc gọi vốn đều liên quan ít nhiều đến các kỹ năng đó. Phần lớn các doanh nghiệp không phát triển được bởi vì người chủ doanh nghiệp không biết cách gọi vốn, như người bõ giàu đã nói: "Gọi vốn là công việc quan trọng nhất của người doanh nhân." Ý của Người không phải là các doanh nhân nên thường xuyên kêu gọi góp vốn từ các nhà đầu tư mà là phải luôn luôn bảo đảm nguồn vốn chảy vào doanh nghiệp của mình liên tục, hoặc dưới hình thức doanh thu, quảng cáo trực tiếp, hoặc qua các nhà đầu tư, v.v. Người nói, "Chừng nào mà một hệ thống kinh doanh chưa được thành lập, thì người doanh nhân vẫn còn là một hệ thống đảm nhiệm chức năng chuyển tiền vào. Lúc bắt đầu thành lập bất cứ doanh nghiệp nào, chuyển tiền vào luôn là công việc hàng đầu của chủ doanh nghiệp."

Một ngày nọ, một người đàn ông tìm đến tôi và hỏi, "Tôi muốn lập một doanh nghiệp cho mình. Ông khuyên tôi nên làm gì trước khi tôi bắt đầu?". Tôi trả lời như những lần khác, "Ông hãy tìm việc làm ở một công ty có thể đào tạo ông các kỹ năng bán hàng." Người đó trả lời, "Tôi không thích bán hàng và không ưa những người bán hàng. Tôi chỉ muốn làm giám đốc và thuê người khác bán hàng." Khi người đó nói xong, tôi chỉ bắt tay và chúc anh ta may mắn. Một bài học vô giá mà người bõ giàu đã từng dạy cho tôi thế này, "Đừng bao giờ tranh luận với những người muốn tìm lời khuyên của con nhưng lại không muốn nghe theo lời khuyên mà con đã cho họ. Hãy chấm dứt cuộc trò chuyện ngay lập tức và hãy lo chuyện của con."

Có thể giao tiếp hiệu quả với nhiều người là một kỹ năng cực kỳ quan trọng. Kỹ năng đó cần phải được cập nhật và cải thiện hàng năm, mà tôi đã làm điều đó bằng cách tham dự các khóa học. Người bõ giàu từng bảo tôi, "Nếu con muốn trở thành người nhóm C, kỹ năng đầu tiên của con là có thể giao thiệp và giao tiếp bằng ngôn ngữ của cả ba nhóm kia. Những người trong ba nhóm kia có thể chỉ cần biết một ngôn ngữ của mình là đủ, nhưng người nhóm C thì không thể được. Nói tóm lại,

công việc chính của người nhóm C là có khả năng giao tiếp với mọi người ở những nhóm khác."

Tôi từng đề nghị với mọi người gia nhập một công ty tiếp thị mạng lưới để **học hỏi kinh nghiệm bán hàng**. Một vài tổ chức này có những chương trình đào tạo kỹ năng bán hàng và giao tiếp thật tuyệt vời. Tôi đã chứng kiến nhiều cá nhân nhút nhát trở thành những người giao tiếp hiệu quả và mạnh mẽ, không còn sợ bị từ chối hay cười nhạo. Khả năng đó rất cần cho những người nhóm C, nhất là khi những kỹ năng giao tiếp của chính bạn chưa được đánh bóng và mài giũa.

LẦN BÁN HÀNG ĐẦU TIÊN TRONG ĐỜI TÔI

Tôi vẫn nhớ mãi lần bán hàng đầu tiên trong đời mình trên con đường dọc bờ biển Waikiki. Sau khi bỏ cả giờ đồng hồ để trấn an tinh thần, tôi gõ cửa xin gặp ông chủ một cửa tiệm bán hàng trang sức rẻ tiền cho khách du lịch. Ông ta là người đã lớn tuổi, và đã gặp biết bao nhân viên bán hàng mới ra nghề như tôi. Sau một hồi nghe tôi lắp bắp nói hết đoạn văn thuộc lòng về các lợi ích của máy photo Xerox và nhìn toàn thân tôi ướt đẫm mồ hôi, ông cụ phá lên cười sặc sụa. Cười thỏa thuê xong, ông nói, "Này con trai, con là một tay bán hàng tệ hại nhất mà ta chưa bao giờ gặp. Nhưng hãy cố gắng lên bởi vì **một khi con thắng được nỗi sợ trong con, thế giới của con sẽ sáng rực màu hồng**, còn nếu con bỏ cuộc, con sẽ kết thúc giống như ta, ngồi sau cái quầy này mười bốn tiếng một ngày, bảy ngày một tuần, và 365 ngày trong một năm để chờ đợi khách du lịch bước vào. Ta ngồi đợi ở đây bởi vì ta sợ đi ra ngoài và làm những điều con đang làm. Hãy vượt qua nỗi sợ đó, cả một chân trời mới sẽ mở rộng trước mắt con, còn nếu con đầu hàng trước nỗi sợ đó, thế giới của con sẽ mỗi năm mỗi co hẹp lại." Đến tận giờ phút này, tôi vẫn thầm cảm ơn lời chỉ bảo của ông cụ khôn ngoan đó.

Khi tôi bắt đầu vượt qua nỗi sợ bán hàng của mình, người bố giàu đã bắt tôi gia nhập tổ chức Toastmasters để học cách nói chuyện trước đám đông. Khi tôi tỏ ý càu nhau phản đối, Người nói, "Những nhà lãnh đạo tài ba đều là những nhà diễn thuyết lớn. Những người lãnh đạo các công ty không lồ cần phải là những người diễn thuyết cực kỳ giỏi. **Nếu con**

muốn làm lãnh đạo, con phải trở thành một thuyết khách." Ngày hôm nay, tôi có thể nói chuyện thoải mái trước đám đông hàng chục ngàn người là nhờ những khóa đào tạo về bán hàng và diễn thuyết đó.

Nếu bạn đang suy nghĩ thành lập một doanh nghiệp thuộc nhóm C cho mình, tôi đề nghị bạn nên trau dồi hai kỹ năng sau. Thứ nhất: **phát triển kỹ năng vượt qua nỗi sợ bị từ chối** để có thể truyền thông tin về những giá trị, ích lợi của sản phẩm hay dịch vụ của mình đến khách hàng. Thứ hai: **phát triển kỹ năng nói chuyện trước đám đông và thu hút sự chú ý của mọi người** vào những điều bạn đang nói. Người bõ giàu đã nói với tôi, "Có những nhà diễn thuyết mà không ai thèm nghe, có những nhân viên bán hàng không ai thèm mua, có những nhà quảng cáo không ai thèm coi, có những doanh nhân không thể kêu gọi vốn đầu tư, và có ríhững người lãnh đạo công ty không ai đi theo ủng hộ. Nếu con muốn thành công trong nhóm C, đừng bao giờ trở thành bất cứ người nào như thế."

Bề ngoài của một người thường phản ánh hiệu quả hơn cả lời nói. Nhiều người tìm đến tôi với một kế hoạch kinh doanh hoặc hỏi mượn tiền với vẻ sợ sệt và tự ti. Cho dù kế hoạch của họ tốt như thế nào đi chăng nữa, vẻ ngoài của họ đã làm hạn chế bớt kế hoạch đó. Khi nói chuyện trước công chúng, thường ngôn ngữ cử chỉ đóng vai trò quyết định tới 55% của sự thành công trong giao tiếp, trong khi giọng nói chỉ 35% và lời nói chỉ 10%. Nếu bạn còn nhớ tổng thống Kennedy, ông đã khai thác hết 100% hiệu quả của từng yếu tố đó, giúp cho ông trở thành một nhà diễn thuyết đầy quyền lực. Có thể chúng ta không thể có một bề ngoài thu hút như tổng thống, nhưng chúng ta có thể chăm chút đến cách ăn mặc dáng vẻ đi đứng, cử chỉ... của mình nhằm giúp tiếng nói của mình có sức thu hút mạnh mẽ hơn.

Một người bạn của tôi là thành viên hội đồng quản trị của một ngân hàng, có lần tâm sự với tôi về vị chủ tịch ngân hàng ấy. Hội đồng sở dĩ mướn vị ấy làm chủ tịch chỉ vì bề ngoài của vị ấy có dáng vẻ của tổng thống. Khi tôi hỏi anh về trình độ của ông ấy, anh đáp, "Trình độ của ông ấy nằm ở tướng mạo. Ông có tướng của một vị chủ tịch ngân hàng, phát

biểu như một vị lãnh đạo. Chúng tôi muốn ông ấy vì muốn qua bề ngoài có thể thu hút nhiều khách hàng mới." Tôi dùng ví dụ này chủ yếu muốn trả lời với những người hay nói, "Ô, bề ngoài của tôi chẳng ảnh hưởng gì đâu." Trong thế giới kinh doanh, bề ngoài chính là một sự truyền đạt thông tin mạnh mẽ và hữu hiệu. Như một câu tục ngữ thường nói, "Anh chỉ có một cơ hội duy nhất để tạo ấn tượng đầu tiên."

SỰ KHÁC NHAU GIỮA BÁN HÀNG VÀ QUẢNG CÁO

Cùng trong đề tài về sự giao tiếp và trao đổi thông tin này, người bố giàu đã lưu ý Mike và tôi phải phân biệt sự khác nhau giữa bán hàng và quảng cáo. Người nói, "Sai lầm lớn nhất mà hầu hết mọi người thường mắc phải khi nói đến sự giao tiếp chính là họ hay nói 'bán hàng và quảng cáo'. Đó là lý do tại sao mà họ gặp khó khăn trong doanh thu hay giao tiếp kém với nhân viên và các chủ đầu tư." Người bố giàu giải thích câu nói thực sự phải nên là thế này:

BÁN HÀNG

QUẢNG CÁO

Người nói, "Mục đích cốt lõi của truyền đạt thông tin là phải biết 'bán hàng trên quảng cáo', chứ không phải '**bán hàng và quảng cáo**'. Nếu một doanh nghiệp có thị phần lớn và mạnh, doanh thu sẽ đến dễ dàng. Còn nếu một doanh nghiệp có thị phần yếu kém, doanh nghiệp ấy phải bỏ nhiều thời gian, tiền bạc và công sức để tăng doanh thu."

Người cũng nói với Mike và tôi, "Một khi con học cách bán hàng, con cũng cần phải tìm hiểu thị trường. Một chủ doanh nghiệp nhóm T thường giỏi về bán hàng, nhưng để là một chủ doanh nghiệp nhóm C thành công, con bắt buộc **phải nhạy thi trường lần giỏi bán hàng**." Người vẽ sơ đồ như sau:



Người giải thích tiếp, “*Bán hàng là những gì con làm trên tư cách cá nhân - giữa con với một người khác. Còn thị trường tức là bán hàng qua một hệ thống.*” Hầu hết các chủ doanh nghiệp nhóm T đều rất giỏi về bán hàng giữa một người với một người. Nhưng để gia nhập vào nhóm C, họ cần phải học cách bán hàng qua một hệ thống con gọi là tiếp thị.

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Tạo ấn tượng tốt ban đầu rất quan trọng. Những cỗ găng về tiếp thị hay bán hàng thường chính là những ấn tượng ban đầu mà doanh nghiệp của bạn tạo cho những khách hàng tiềm năng. Bất cứ khi nào bạn nói, cả bề ngoài lẫn cảm xúc về doanh nghiệp của bạn sẽ có tác động lâu dài đến người nghe. Bất kỳ một tài liệu in ấn nào do doanh nghiệp bạn sản xuất và phân phối cũng đều quan trọng. Đó chính là sự trình bày trước công chúng về doanh nghiệp của bạn.

Như Robert đề cập, tiếp thị là bán hàng qua một hệ thống. Hãy luôn chắc chắn bạn biết rõ đối tượng khách hàng của mình, và công cụ tiếp thị của bạn phải được thiết kế nhắm tới đối tượng đó. Trong mỗi nỗ lực tiếp thị hay bán hàng đều phải bao gồm đầy đủ ba yếu tố quyết định sau đây: xác định nhu cầu - đưa ra giải pháp - và trả lời câu hỏi của khách hàng "Tôi sẽ được cái gì?" đi kèm một cơ hội khuyến mãi đặc biệt. Điều đó cũng sẽ rất ích lợi nếu như bạn có thể tạo ra một cảm giác cấp bách cần phản hồi từ phía đối tượng khách hàng mà bạn nhắm tới.

Hầu hết sự giao tiếp, trao đổi thông tin đều trực tiếp nhắm vào bên ngoài. Thế nhưng sự trao đổi thông tin nội bộ cũng rất quan trọng. Dưới đây là một vài ví dụ:

Trao đổi thông tin bên ngoài

Bán hàng

Tiếp thị

Dịch vụ khách hàng

Với các nhà đầu tư

Quan hệ xã hội

Trao đổi thông tin nội bộ

Chia sẻ thành công với các thành viên trong nhóm của bạn

Họp thường xuyên với nhân viên

Giao tiếp thường xuyên với các nhà tư vấn

Các chính sách phát triển nguồn nhân lực

Một trong những dạng trao đổi thông tin hết sức hữu hiệu có thể ảnh hưởng rất lớn đến một doanh nghiệp mà bạn khó có khả năng kiểm soát được: đó chính là sự trao đổi thông tin giữa những khách hàng hiện có của bạn với những khách hàng tiềm năng. Sự thành công của công ty chúng tôi, CASHFLOW Technologies, nhờ vào một phần rất lớn các khách hàng đã kể cho người khác về chúng tôi. Sức mạnh và hiệu quả của hình thức quảng cáo 'truyền tai' kiểu đó không thể nào đo lường nổi. Hình thức quảng cáo này có thể làm cho một công ty thành công hay thất bại rất nhanh. Vì lý do đó, dịch vụ khách hàng phải đóng một vai trò hết sức quan trọng trong bất kỳ công ty nào.

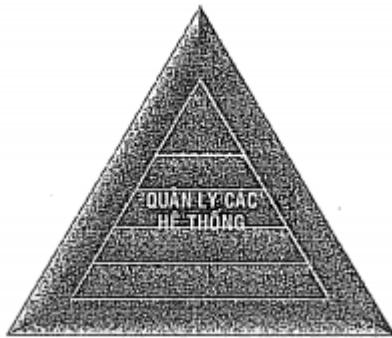
Khi bạn mua một đặc quyền kinh doanh .hay gia nhập một tổ chức tiếp thị mạng lưới, các hệ thống trao đổi thông tin này thường được cung cấp cho bạn. Ngoài ra, các tư liệu trao đổi thông tin của họ cũng đã được minh chứng thành công với các thành viên khác. Do đó, bạn vượt lên rất

xa so với những người phải tự phát triển các công cụ trao đổi thông tin cho mình. Những người này thường không biết các công cụ đó sẽ hiệu quả hay không cho đến khi họ thực sự áp dụng chúng và đánh giá kết quả.

Như Robert đề cập, khả năng nói chuyện trước đám đông rất quan trọng trong việc xây dựng kinh doanh. Nhiều chương trình phát triển cá nhân của một số công ty bán đặc quyền hay tổ chức tiếp thị mạng lưới có thể đem lại những cơ hội tuyệt vời để bạn có thể phát triển và cải thiện bản thân mình.

CHƯƠNG 34

Quản lý các hệ thống



Cơ thể con người là một hệ thống của các hệ như: hệ tuần hoàn, hệ hô hấp, hệ tiêu hóa, hệ bài tiết, v.v. Nếu một trong các hệ này ngưng hoạt động, chắc chắn cơ thể sẽ suy yếu và tê liệt. Điều đó cũng xảy ra tương tự với doanh nghiệp. Doanh nghiệp là một hệ thống phức tạp bao gồm các hệ vận hành nội bộ. Thực chất, mỗi yếu tố trong tam giác C-Đ là một hệ riêng rẽ gắn kết với toàn bộ quá trình của việc kinh doanh thể hiện qua tam giác đó. Rất khó tách rời các hệ này bởi vì chúng có mối quan hệ hỗ trợ lẫn nhau. Không dễ dàng đánh giá hệ nào quan trọng hơn trong tổng thể các hệ đó.

Để doanh nghiệp phát triển, các cá nhân phải có trách nhiệm với hệ thống của mình, và người đứng ở cương vị quản lý chung phải bảo đảm mọi hệ thống hoạt động ở mức cao nhất. Khi đọc một báo cáo tài chính, tôi coi mình chẳng khác gì một viên phi công ngồi ở khoang lái quan sát các tín hiệu do từ các hệ thống vận hành. Nếu một trong những hệ thống này có tín hiệu hư hỏng, hệ thống báo động phải được mở ngay lập tức. Rất nhiều chủ doanh nghiệp thuộc nhóm T bị thất bại là vì người vận hành hệ thống đó có quá nhiều hệ thống để theo dõi và quản lý. Khi một hệ thống suy sụp, chẳng hạn như nguồn tiền mặt bị thiếu hụt, mọi hệ thống khác sẽ cùng lúc bắt đầu suy sụp theo. Điều đó tương tự một người bị trúng gió, nếu không biết tự chăm sóc lấy mình và không được điều trị

đúng cách, chẳng bao lâu người ấy có thể bị viêm phổi và hệ thống miễn nhiễm của người ấy sẽ bị suy yếu ngay.

Tôi tin tưởng bất động sản là lĩnh vực đầu tư tốt để bắt đầu bởi vì người đầu tư trung bình có thể quen biết cách sửa chữa các hệ thống. Một tòa nhà trên một miếng đất là một việc kinh doanh - một hệ thống đem lại cho bạn nguồn thu nhập từ tiền thuê mướn mặt bằng. Bất động sản lại tương đối ổn định và chậm chạp, cho nên một người mới ra kinh doanh có nhiều thời gian hơn để khắc phục sai sót nếu có một vấn đề phát sinh. Học cách quản lý bất động sản từ một đến hai năm sẽ đem lại cho bạn những kỹ năng quản lý kinh doanh tuyệt vời. Khi mọi người hỏi tôi tìm đâu ra những cơ hội đầu tư địa ốc tốt nhất, tôi trả lời, "Chỉ cần tìm một người quản lý kinh doanh tệ là bạn sẽ có một cơ hội mặc cả ngay," Nhưng **đừng bao giờ mua bất động sản chỉ vì giá rẻ** bởi vì một số cơ hội rẻ tiền đó có thể là những thảm họa được ngụy trang khôn khéo.

Các ngân hàng hay cho vay dựa vào giá trị tài sản của bất động sản bởi vì đó là một hệ thống ổn định không bị khấu hao nhiều. Các ngành nghề kinh doanh khác thường khó xin vay vì chúng thường được đánh giá là những hệ thống bất ổn. Tôi thường nghe câu nói thế này, "Ngân hàng thường cho tôi vay toàn những lúc mà tôi không cần tiền." Riêng tôi lại nhìn vấn đề đó một cách khác hẳn. Tôi luôn phát hiện rằng một **ngân hàng chỉ cho bạn vay tiền khi bạn có một hệ thống ổn định có giá trị, và khi bạn có thể chứng minh có đủ khả năng hoàn trả số tiền vay mượn đó.**

Một chủ doanh nghiệp giỏi có thể quản lý hiệu quả nhiều hệ thống cùng một lúc mà không cần phải trở thành một phần của hệ thống đó. Một hệ thống kinh doanh đúng nghĩa chẳng khác nào một chiếc ô tô. Ô tô không lệ thuộc vào người lái nó. Bất kỳ ai biết lái xe cũng đều có thể điều khiển chiếc ô tô đó. Điều ấy cũng đúng với một doanh nghiệp nhóm C nhưng không nhất thiết áp dụng cho một doanh nghiệp nhóm T. Trong phần lớn trường hợp, chủ doanh nghiệp nhóm T cũng chính là hệ thống.

Một ngày nọ, khi tôi đang dự tính mở một cửa hàng nhỏ chuyên sưu tập các đồng tiền quý hiếm, người bô giàu đã nói với tôi, "Hãy luôn nhớ

rằng nhóm C luôn được các nhà đầu tư bỏ tiền vào nhiều hơn bởi vì nhà đầu tư chỉ thích đầu tư vào những hệ thống hiệu quả và những người có khả năng xây dựng những hệ thống tốt. Nhà đầu tư không thích đầu tư vào những doanh nghiệp mà mỗi khi đêm về doanh nghiệp đó tắt đèn đi ngủ."

GHI CHÚ CỦA SHARON- ĐỒNG TÁC GIẢ

Mỗi một doanh nghiệp, dù lớn hay nhỏ đều cần phải có những hệ thống thiết lập nhằm thực hiện các hoạt động hàng ngày. Ngay cả một người chủ kinh doanh hộ cá thể cũng phải mặc nhiều kiểu áo khác nhau để vận hành cơ sở làm ăn của mình, về bản chất, người chủ kinh doanh hộ cá thể chính là toàn bộ hệ thống.

Hệ thống càng tốt chừng nào thì bạn sẽ càng ít phụ thuộc vào những người khác chừng ấy. Robert đã mô tả hệ thống kinh doanh McDonald thế này, "Hệ thống ấy đâu đâu trên thế giới cũng đều giống như nhau, và đều được vận hành bởi những em bé sắp đến tuổi thành niên." Sở dĩ như vậy là vì các hệ thống tuyệt vời đã được thiết lập và vận hành. Sự lệ thuộc của McDonald là vào vận hành, chứ không phải vào con người.

Vai trò của người quản lý điều hành

Nhiệm vụ của người quản lý điều hành (hay tổng giám đốc) là giám sát toàn bộ hệ thống và phát hiện những sai sót trước khi những sai sót ấy phát tán và làm sụp đổ toàn bộ hệ thống. Điều đó có thể xảy ra dưới nhiều hình thức khác nhau, nhưng đặc biệt ảnh hưởng nghiêm trọng nhất khi một công ty đang trong giai đoạn phát triển nhanh. Doanh thu của bạn tăng lên, sản phẩm hay dịch vụ của bạn thu hút sự chú ý của công chúng và dùng một cái, bạn không thể giao hàng. Tại sao vậy? Thường là vì các hệ thống của bạn bị bùng nổ trước sức ép của lượng cầu tăng nhanh. Bạn không có đủ các đường dây điện thoại hoặc không đủ nhân viên trả lời điện thoại; bạn không có đủ công suất sản xuất hay không đủ thời gian để đáp ứng lượng cầu; hoặc bạn không có vốn để mở rộng khả năng sản xuất hay thuê mướn thêm nhân viên. Dù đó là lý do gì đi nữa,

bạn đều đánh mất cơ hội đưa doanh nghiệp của mình phát triển thành công hơn do sự yếu kém, thất bại của một trong những hệ thống đó.

Ở mỗi giai đoạn phát triển, người quản lý điều hành phải bắt đầu lập kế hoạch xem xét những hệ thống nào cần được hỗ trợ khi phát triển, từ tổng đài điện thoại cho đến vốn tín dụng cần để đáp ứng nhu cầu sản xuất. Khi các hệ thống của bạn hoàn thiện hơn, bạn và các nhân viên của bạn sẽ mất ít công sức hơn. Không có những hệ thống vận hành tốt và được chuẩn bị kỹ, việc kinh doanh của bạn sẽ làm cho bạn mất công sức rất nhiều. Và một khi bạn hoàn thiện cho mình các hệ thống vận hành tuyệt vời, bạn sẽ có trong tay một tài sản kinh doanh có giá trị mà nhiều người muốn mua.

Các hệ thống điển hình

Phần dưới đây sẽ liệt kê những hệ thống điển hình mà một doanh nghiệp thành công cần phải có. Trong vài trường hợp, hệ thống yêu cầu được định nghĩa khác với danh sách liệt kê, nhưng vẫn cần thiết cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. (Chẳng hạn, hệ thống phát triển sản phẩm có thể được gọi là các quy trình cung cấp dịch vụ đối với một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ. Mặc dù chi tiết có thể khác nhau, nhưng những yếu tố cơ bản vẫn là một. Cả hai hệ thống này đều đòi hỏi phát triển sản phẩm hay dịch vụ đến mức đáp ứng tối đa các nhu cầu của khách hàng.)

Trong trường hợp mua đặc quyền kinh doanh và tổ chức mạng lưới tiếp thị, nhiều hệ thống này đã có sẵn và sẽ được cung cấp cho bạn. Với một khoản chi phí đặc quyền hay gia nhập mạng lưới tiếp thị, bạn sẽ được cung cấp một số tay hướng dẫn hoạt động, mô tả về các hệ thống được cung cấp cho cơ sở kinh doanh của bạn. Điều đó làm cho những hình thức kinh doanh "có sẵn" này có sức hấp dẫn đối với nhiều người.

Nếu bạn muốn xây dựng kinh doanh cho riêng mình, bạn hãy xem xét danh sách liệt kê các hệ thống dưới đây. Mặc dù bạn đã thực hiện một số hệ thống này, nhưng bạn không nên xem chúng như những hệ

thống riêng rẽ. Một khi bạn chuẩn hóa các hệ thống, cơ sở kinh doanh của bạn sẽ hoạt động có hiệu quả hơn.

Các hệ thống đòi hỏi cho sự hoạt động hiệu quả của một doanh nghiệp

- Hệ thống hoạt động trụ sở hàng ngày:

Hệ thống trả lời điện thoại có 800 đường dây trực tuyến

Nhận và mở thư

Mua và quản lý văn phòng phẩm, các thiết bị văn phòng

Gởi fax và email

Xử lý giao hàng, nhận hàng

Lưu trữ dữ liệu

- Hệ thống phát triển sản phẩm:

Phát triển sản phẩm và bảo vệ sản phẩm

Đóng gói bao bì và phân phối các tài liệu quảng cáo (chẳng hạn như catalog, v.v.)

Phương pháp và quy trình sản xuất

Quy trình tính chi phí giá xuất xưởng

- Hệ thống sản xuất và hàng tồn kho:

Chọn lựa nhà cung cấp

Quyết định chế độ bảo hành sản phẩm

Định, giá thành sản phẩm (giá bán lẻ và bán sỉ)

Lập quy trình đặt mua hàng nguyên vật liệu cho sản xuất

Tiếp nhận thành phẩm và tồn kho

Cân đối giữa số lượng hàng tồn kho trong kho và trên sổ sách kế toán

- Hệ thống xử lý đơn đặt hàng:

Nhận đơn đặt hàng và ghi lại đơn đặt hàng - bằng đường bưu điện, fax, điện thoại hay email

Đóng gói sản phẩm để phân phối

Giao hàng

- Hệ thống xuất hóa đơn và đòi nợ khách hàng:

Gởi hóa đơn cho khách hàng đặt mua

Nhận thanh toán của khách hàng và xuất phiếu thu (khách hàng trả bằng tiền mặt, séc hay thẻ tín dụng)

Lập quy trình đòi nợ khách hàng trong trường hợp bán trả chậm

- Hệ thống dịch vụ khách hàng:

Quy trình nhận hàng trả lại và thanh toán lại tiền cho khách hàng

Giải quyết các khiếu nại của khách hàng

Thay thế hàng bị hư hỏng hoặc thực hiện chế độ bảo hành

- Hệ thống thanh toán nợ phải trả:

Quy trình mua hàng, đòi hỏi có sự phê duyệt

Quy trình thanh toán các chi phí mua nguyên vật liệu

Quản lý nguồn tiền mặt có sẵn để chi cho các khoản linh tinh

- Hệ thống tiếp thị:

Lập kế hoạch tiếp thị chung

Thiết kế và tạo ra các tư liệu, sản phẩm quảng cáo

Lập kế hoạch đạt mục tiêu chiếm lĩnh thị trường

Lập chương trình quảng cáo

Lập chương trình quan hệ xã hội

Lập chương trình tiếp thị bằng thư trực tiếp

Lập và duy trì cơ sở dữ liệu

Lập và duy trì mạng Internet cho doanh nghiệp mình

Phân tích và theo dõi các chỉ số doanh thu

- Hệ thống nhân lực:

Quy trình thuê mướn nhân viên và lập hợp đồng lao động

Huấn luyện, đào tạo nhân viên

Quy trình trả lương và các phúc lợi

- Hệ thống kế toán chung:

Quản lý quy trình kế toán và cập nhật báo cáo hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, hàng quý, hàng năm

Quản lý lượng tiền mặt và tạo các tài khoản tín dụng để sử dụng vốn vay khi cần

Lên ngân sách và dự đoán

Khai và nộp thuế thu nhập cá nhân của người lao động

- Hệ thống điều hành tổng thể của doanh nghiệp:

Thương thảo, soạn thảo và thực hiện hợp đồng

Phát triển và bảo vệ các tài sản vô hình như thương hiệu, nhãn hiệu, công nghệ, v.v.

Quản lý các chính sách bảo hiểm phù hợp

Khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp và các thuế, lệ phí khác

Lập kế hoạch về thuế

Quản lý và lưu trữ dữ liệu

Duy trì mối quan hệ với nhà đầu tư/cổ đông

Đảm bảo tính an toàn pháp lý

Lập kế hoạch và quản lý tốc độ tăng trưởng

- Hệ thống quản lý trụ sở, mặt bằng:

Duy trì và thiết kế hệ thống điện thoại, điện

Lập kế hoạch xin giấy phép và trả lệ phí

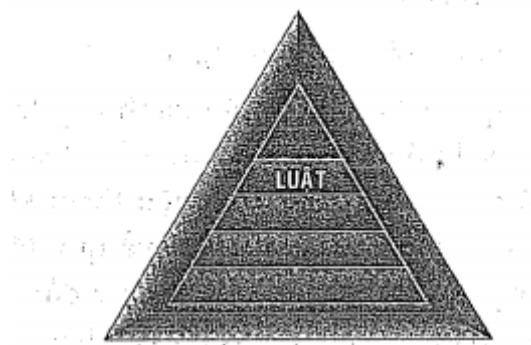
Đăng ký kinh doanh

Mua bảo hiểm tài sản văn phòng, trụ sở

Bạn có thể lập các hệ thống vận hành này thành chính sách hoặc sổ tay hướng dẫn thủ tục của doanh nghiệp. Hướng dẫn đó có thể trở thành tài liệu tham khảo rất có giá trị đối với các nhân viên của bạn về quy tắc, thủ tục thực hiện của các quy trình. Khi lập hướng dẫn, bạn sẽ có thể tổng hợp và nắm rõ các quy trình vận hành của mình, từ đó cải thiện khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Khi ấy, bạn đã bước thêm một bước nữa trên con đường trở thành một doanh nhân nhóm C.

CHƯƠNG 35

Quản lý luật



Yếu tố này của tam giác C-Đ - quản lý luật, là một trong những bài học đau đớn nhất của tôi. Người bố giàu đã chỉ cho tôi thấy một sai lầm nghiêm trọng trong doanh nghiệp của tôi: Tôi đã không đăng ký bảo hộ tác quyền cho các sản phẩm túi nylon có khóa Velero do tôi thiết kế trước khi tôi tiến hành sản xuất. Quan trọng hơn, tôi đã không đăng ký bản quyền sản phẩm (sở dĩ tôi không chịu đăng ký bởi vì tôi cho rằng số tiền 10.000 đô cho phí bản quyền quá đắt và không cần thiết đối với tôi lúc ấy). Thế là lập tức một công ty khác nhảy vào và ăn cắp sản phẩm của tôi, tôi đành bó tay đứng nhìn.

Ngày nay, nhất là trong thời đại Thông tin, các luật sư về bản quyền và hợp đồng là một trong số những chuyên viên tư vấn quan trọng mà bạn nên có, bởi vì họ có thể giúp bạn tạo ra những tài sản quan trọng nhất. Những luật sư này, nếu họ giỏi, sẽ bảo vệ những ý tưởng và sản phẩm của bạn chống lại những kẻ ăn cắp kinh doanh và lợi nhuận của bạn.

Thế giới kinh doanh có vô vàn những câu chuyện về các doanh nhân thông minh với nhiều ý tưởng lớn, ra kinh doanh sản phẩm hay ý tưởng của mình trước khi thực hiện bảo hộ chúng. Trong việc sở hữu trí tuệ, một khi ý tưởng của bạn được mọi người biết đến, hầu như không có cách nào để bảo vệ. Cách đây không lâu, một công ty tung ra một

chương trình tính toán cho các doanh nghiệp nhỏ. Tôi đã mua sản phẩm thông minh này sử dụng trong công ty của mình. Vài năm sau, công ty tuyên bố giải thể. Tại sao vậy? Bởi vì công ty đó đã không chịu đăng ký bảo hộ bản quyền, nên một công ty khác đã nhảy vào, ăn cắp sản phẩm và cạnh tranh gay gắt khiến cho công ty tác giả ban đầu của sản phẩm đó bị đẩy vào con đường phá sản. Ngày nay, chính công ty ăn cắp đó hiện đang chiếm lĩnh thị trường các sản phẩm phần mềm dùng cho doanh nghiệp.

Người ta nói rằng Bill Gates đã trở thành người giàu nhất hành tinh chỉ bằng một ý tưởng. Nói cách khác, ông không làm giàu bằng cách đầu tư vào địa ốc hay sản xuất kinh doanh. Ông chỉ mua lại thông tin, bảo vệ thông tin đó và trở thành tỷ phú khi đang ở tuổi ba mươi. Điểm chính yếu là ông thậm chí không phải là người phát minh ra hệ thống vận hành Microsoft. Ông chỉ mua lại hệ thống đó từ các nhà lập trình khác, bán cho IBM và phần tiếp theo chắc các bạn đã biết.

Aristotle Onassis trở thành một tập đoàn hàng hải khổng lồ chỉ bằng một văn bản pháp lý đơn giản. Đó là một hợp đồng ký kết với một tập đoàn sản xuất, bảo đảm ông ta được độc quyền vận tải hàng hóa của tập đoàn này đến khắp nơi trên thế giới. Những gì Onassis có chỉ là tài liệu hợp đồng đó trong tay. Ông không có một chiếc tàu nào cho mình. Thế nhưng, nhờ vào hợp đồng đó, ông đã thuyết phục được các ngân hàng đồng ý cho ông vay tiền để mua tàu. Ông mua tàu từ đâu? Ông mua chúng từ chính phủ Mỹ sau Thế chiến thứ 2. Khi đó, chính quyền Mỹ dư thừa các chiếc tàu cũ kỹ dùng để chuyên chở các vũ khí chiến tranh từ Mỹ đến châu Âu. Còn một khó khăn khác. Để mua được tàu, ông cần phải là công dân Mỹ trong khi Onassis còn mang quốc tịch Hy Lạp. Khó khăn đó có cản trở ông không? Dĩ nhiên là không. Với sự hiểu biết các luật lệ của nhóm C, Onassis đã mua tàu thông qua một công ty có tư cách pháp nhân ở Mỹ do ông kiểm soát. Đó cũng là một ví dụ về những hệ thống luật pháp khác nhau áp dụng cho những nhóm khác nhau.

Trong số những tài sản giá trị nhất mà bạn có thể sở hữu bao gồm các sản phẩm trí tuệ như nhãn hiệu, thương hiệu và quyền tác giả. Những văn bản pháp lý này chứng nhận quyền sở hữu của bạn và bảo vệ các tài sản đó cho bạn. Như Robert đã tâm sự về doanh nghiệp sản xuất túi Velcro của mình, không có sự bảo vệ này, bạn có nguy cơ bị mất trắng. Một khi bạn đã bảo vệ được các quyền tác giả của mình, bạn không những hạn chế được tình trạng ăn cắp, mà còn có thể sang nhượng hoặc cấp phép sử dụng các quyền tác giả này và đem lại cho mình khoản thu nhập từ các nguồn đó. Cấp phép sử dụng quyền tác giả của bạn cho một bên thứ ba chính là ví dụ hoàn hảo chứng minh tài sản đang làm việc cho bạn!

Tuy nhiên, các vấn đề về luật pháp có thể phát sinh trên hầu hết các khía cạnh khác trong kinh doanh. Tìm một tư vấn luật giỏi là rất quan trọng khi bạn đang xây dựng kinh doanh, bởi vì nhà tư vấn đó sẽ đóng vai trò một thành viên trong đội ngũ tư vấn của bạn sau này. Lúc đầu, chi phí tư vấn về luật có vẻ khá đắt đối với bạn, thế nhưng, nếu bạn so sánh khoản chi phí đó với những chi phí thuê mướn luật sư sau này để tranh cãi cho những sản phẩm bị ăn cắp của mình, bạn sẽ thấy chúng vẫn rẻ hơn nhiều nếu như bạn có hành động thích hợp ngay từ đầu. Ngoài chi phí về tiền bạc, bạn cũng cần xem xét đến yếu tố thời gian bị mất, khi đó, thay vì tập trung vào doanh nghiệp, bạn buộc phải tốn thời gian cho những vụ kiện tụng đó.

Đây cũng chính là một khía cạnh khác mà hình thức kinh doanh đặc quyền và tiếp thị mạng lưới có thể giúp bạn vượt hơn những người khác khi bạn bắt đầu ra kinh doanh. Cụ thể là khi bạn mua đặc quyền kinh doanh hoặc gia nhập tổ chức tiếp thị mạng lưới, hầu hết các tài liệu pháp lý cần thiết cho việc khởi sự và phát triển kinh doanh sẽ được cung cấp cho bạn sử dụng. Điều đó không những giúp bạn tiết kiệm nhiều tiền mà còn tiết kiệm vô số thời gian, cho phép bạn có thể tập trung ngay mọi nỗ lực của mình vào việc phát triển kinh doanh. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn đề nghị các bạn nên có luật sư của mình thay mặt bạn rà soát lại những văn bản pháp lý đó.

Dưới đây là những lĩnh vực cụ thể mà người tư vấn luật phù hợp có thể giúp bạn tránh rơi vào những khó khăn tiềm tàng về mặt pháp lý:

- **Tổng quát về doanh nghiệp:**

Chọn lựa hình thức kinh doanh

Hợp đồng mua bán

Giấy phép kinh doanh

Các quy định chấp hành về mặt pháp lý

Hợp đồng thuê hay mua mặt bằng

- **Luật khách hàng:**

Điều kiện bán hàng

Tiếp thị bằng thư gởi trực tiếp

Các quy định về trách nhiệm sản phẩm

Các quy định về công bố thông tin đúng trong quảng cáo

Luật môi trường

- **Hợp đồng:**

Với nhà cung cấp

Với các khách hàng mua sỉ

Với người lao động

Quy định về đồng phục nhân viên

Bảo hành

Phân xử tranh chấp

- **Tài sản trí tuệ:**

Thỏa thuận làm việc để cho thuê

Thỏa thuận không phổ biến thông tin

Bản quyền tác giả

Bằng phát minh, sáng chế

Thương hiệu, nhãn hiệu

Cấp phép sử dụng tài sản trí tuệ

- ***Luật lao động:***

Các vấn đề về nguồn nhân lực

Thỏa thuận lao động

Tranh chấp lao động

An toàn lao động

Bồi thường lao động

- ***Công cụ nợ và chứng khoán:***

Thuê mướn hay mua thiết bị

Hợp đồng vay mượn

Gọi vốn tư

Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng

- ***Các vấn đề về cổ đông:***

Quy định chính sách của doanh nghiệp

Quyền hạn của hội đồng quản trị

Phát hành cổ phiếu

Sang nhượng, sát nhập

CHƯƠNG 36

Quản lý sản phẩm



Sản phẩm của công ty, được khách hàng mua, là yếu tố quan trọng cuối cùng của tam giác C-Đ. Đó có thể là một sản phẩm hữu hình như bánh mì thịt, hay vô hình, như các dịch vụ tư vấn. Điểm cần lưu ý ở đây là khi đánh giá một doanh nghiệp, nhiều người đều tự trung bình thường tập trung vào sản phẩm hơn là các khía cạnh khác của doanh nghiệp. Người bõ giàu cho rằng sản phẩm là yếu tố ít quan trọng nhất khi phân tích đánh giá một doanh nghiệp.

Nhiều người tìm đến tôi với những ý tưởng về sản phẩm mới hay phát minh mới. Nhưng thế giới này có biết bao nhiêu sản phẩm tuyệt vời. Mọi người cũng nói với tôi ý tưởng hay sản phẩm của họ còn tốt hơn những sản phẩm hiện có. Coi chất lượng tốt nhất của một sản phẩm hay dịch vụ đóng vai trò quyết định sự thành công thường là suy nghĩ của những người nhóm L hay T. Trong khi đó, đối với những người nhóm C và Đ, phần quan trọng nhất của một doanh nghiệp mới thành lập chính là hệ thống năm sau sản phẩm hay dịch vụ đó, tức là các yếu tố khác của tam giác C-Đ. Sau đó, tôi nói với họ rằng hầu hết chúng ta đều có thể làm một ổ bánh mì kẹp thịt ngon hơn của McDonald, thế nhưng rất ít người trong chúng ta có thể xây dựng một hệ thống kinh doanh hoàn hảo hơn McDonald.

HƯỚNG DẪN CỦA NGƯỜI BỎ GIÀU

Vào năm 1974, tôi quyết định sẽ học cách xây dựng kinh doanh theo mô hình tam giác C-Đ của người bố giàu. Người đã cảnh báo tôi trước thế này, "Học cách xây dựng kinh doanh theo mô hình này sẽ có rất nhiều rủi ro. Nhiều người đã cố gắng áp dụng nó nhưng đều thất bại. Thế nhưng mặc dù lúc đầu có nhiều rủi ro, nếu con học được cách xây dựng kinh doanh, khả năng kiếm tiền của con sẽ là vô tận. Đối với những ai không dám chấp nhận rủi ro, những ai không muốn học hỏi một cách cực khổ như thế, mức độ rủi ro của họ sẽ thấp hơn nhưng thu nhập suốt đời của họ cũng sẽ y như vậy".

Tôi vẫn còn nhớ những kinh nghiệm "lên voi xuống chó" của mình trên con đường học hỏi xây dựng một công việc kinh doanh vững mạnh. Tôi nhớ những đoạn quảng cáo tôi viết đã không đem lại doanh thu gì cả. Tôi nhớ những tờ rơi tôi viết về sản phẩm của mình không ai hiểu được tôi muốn nói gì. Và tôi nhớ những lần gọi vốn khó khăn, và học cách sử dụng tiền của các nhà đầu tư một cách khôn ngoan để có thể xây dựng những công ty hùng mạnh. Tôi cũng nhớ bài học cay đắng khi tôi quay lại tìm các nhà đầu tư và thông báo với họ là tôi đã làm mất hết toàn bộ số tiền đầu tư của họ. Tôi mãi mãi biết ơn những nhà đầu tư đã thông cảm cho tôi, an ủi tôi và bảo tôi hãy quay lại tìm họ một khi tôi có cơ hội đầu tư khác cần vốn. Qua suốt quá trình đó, mỗi sai lầm là một bài học kinh nghiệm vô giá và mỗi lần thử thách lại được phát triển tính cách cá nhân của mình.

Vào năm 1974, hầu như yếu tố nào trong tam giác C-Đ của tôi cũng đều non kém, nhưng yếu kém nhất là việc quản lý tiền mặt và giao tiếp. Ngày nay, mặc dù tôi vẫn chưa hoàn hảo ở một khía cạnh nào đó của tam giác, nhưng tôi có thể cho rằng mình giỏi nhất về việc quản lý tiền bạc và giao tiếp. Vì tôi có thể tạo ra sự đồng bộ phối hợp giữa các cấp, các công ty của tôi đã thành công, vấn đề tôi muốn nêu bật ở đây là cho dù lúc đầu tôi rất non kém, và đến giờ vẫn chưa hoàn hảo hết mọi thứ, tôi vẫn luôn không ngừng học hỏi cho mình. Đối với những bạn muốn thật giàu có theo cách này, **tôi hoàn toàn khuyến khích các bạn hãy khởi sự, hãy thực hành, phạm sai lầm, sửa chữa, học hỏi và tiến bộ.**

Khi tôi nghiên cứu những người thuộc nhóm 10% nhưng kiểm soát 90% cổ phiếu toàn nước Mỹ và 73% của cải tài sản, tôi hiểu rõ chính xác nguồn gốc của sự giàu có của họ. Nhiều người làm giàu theo y như cách của Henry Ford và Thomas Edison. Những người đó bao gồm Bill Gates, Michael Dell, Warren Buffet, Rupert Murdoch và nhiều nhân vật khác. Họ tìm thấy tinh thần doanh nhân và nhiệm vụ của mình; xây dựng một công ty; và cho phép nhiều người khác cùng chia sẻ những ước mơ, những mạo hiểm và những phần thưởng xứng đáng. Bạn có thể đi theo con đường mà họ đã đi qua nếu bạn muốn. Hãy đi theo sơ đồ mà người bõ giàu đã dày công hướng dẫn tôi trên con đường làm giàu: Tam Giác C-Đ.

Helen Keller đã từng nói, "Hạnh phúc không phải là sự thỏa mãn những ước muôn cá nhân, hạnh phúc được tìm thấy ở sự thành thật hướng đến một mục đích có giá trị và nhiều ý nghĩa".

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Yếu tố sản phẩm được đặt trên cùng trong tam giác C-Đ bởi vì nó thể hiện sứ mệnh của một doanh nghiệp, đó là những gì mà bạn sẽ cung cấp cho khách hàng của bạn. Trong khi đó, các yếu tố khác của tam giác C-Đ sẽ đặt nền tảng cho sự thành công lâu dài của doanh nghiệp bạn. Nếu bạn có khả năng trao đổi thông tin mạnh mẽ với thị trường, các hệ thống của bạn sẽ được thiết lập để phục vụ sản xuất, tiếp nhận đặt hàng và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Nếu bạn quản lý tiền mặt hiệu quả, bạn sẽ có thể bán thành công sản phẩm của mình và từ đó tạo đà tăng tốc kinh doanh của doanh nghiệp bạn.

TAM GIÁC C-Đ VÀ NHỮNG Ý TƯỞNG CỦA BẠN

Người bõ' giàu nói, "Chính tam giác C-Đ sẽ giúp những ý tưởng rời rạc của con được tổng hợp lại thành một sản phẩm cụ thể. Chính kiến thức hiểu biết về tam giác C-Đ sẽ giúp con tạo ra một tài sản dùng để mua những tài sản khác". Người bõ' giàu đã hướng dẫn tôi cách tạo ra và

xây dựng nhiều tam giác C-Đ. Nhiều doanh nghiệp của tôi trong số này gặp thất bại bởi vì tôi không thể xếp các yếu tố, khía cạnh lại với nhau một cách tổng thể hài hòa. Khi mọi người hỏi tôi điều gì đã làm nhiều doanh nghiệp của tôi bị phá sản, tôi trả lời chính một hay nhiều mảnh ghép của tam giác C-Đ đó đã gặp trục trặc và gãy vỡ. Thay vì khuyên tôi bỏ cuộc sau nhiều lần thất bại liên tiếp, người bố giàu vẫn động viên, khuyến khích tôi thực hành và xây dựng những tam giác ấy. Người nói, "Con càng thực tập xây dựng những tam giác C-Đ này nhiều chừng nào, sau này sẽ dễ dàng nhiều hơn cho con chừng nấy để tạo ra một tài sản mua những tài sản khác. Nếu kiên trì học hỏi, con sẽ kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách dễ dàng hơn. Một khi con lão luyện trong việc biến ý tưởng thành những tam giác C-Đ hữu hình, mọi người sẽ tìm đến con và đầu tư tiền của vào con. Do đó mà ta nói rằng con không nhất thiết phải có tiền mới kiếm được tiền. Mọi người sẽ đưa tiền cho con để con có thể kiếm nhiều hơn không những cho bản thân con mà còn cho họ. Thay vì dành cả đời đi làm việc vì tiền, sẽ tốt hơn cho con nếu con dành đời mình tạo ra những tài sản kiếm được nhiều tiền hơn".

TAM GIÁC C-Đ VÀ CÂU ĐỐ 90/10 IÀ HAI NGƯỜI BẠN ĐỒNG HÀNH

Một ngày nọ, khi đang dạy tôi về tam giác C-Đ, người bố giàu nói, "Trong mỗi chúng ta đều có một tam giác C-Đ". Tôi phải mất một thời gian rất lâu mới có thể hiểu và lĩnh hội ý nghĩa câu nói đó của Người. Ngày nay, bất cứ khi nào tôi nhận thấy một cá nhân, một gia đình, một doanh nghiệp, một thành phố hay một quốc gia đang gặp khó khăn về tài chính, đối với tôi điều đó có nghĩa là một hay nhiều mảnh ghép của tam giác C-Đ bị mất hay không gắn kết với những mảnh ghép khác. Và khi các mảnh của tam giác C-Đ không hoạt động một cách hài hòa với nhau, chắc chắn là cá nhân đó, gia đình đó, hay quốc gia đó sẽ rơi vào nhóm 90% dân số chia sẻ 10% của cải. Cho nên, nếu bạn, gia đình bạn hay doanh nghiệp của bạn hiện đang vật lộn với tiền bạc hãy xem xét lại các mảnh ghép của tam giác C-Đ và phân tích xem mảnh nào cần được thay đổi và cải thiện.

GIẢI ĐÁP CÂU ĐỐ TAM GIÁC C-Đ

Người bố giàu đã đưa ra một lý do khác để tôi bắt đầu học hỏi và nắm vững tam giác C-Đ. Người nói, "Bố của con tin rằng làm việc cần mẫn là phương cách kiềm tiền. Một khi con làm chủ cách xây dựng tam giác C-Đ, con sẽ nhận thấy con càng làm việc ít chừng nào, con lại có thể kiếm được nhiều tiền hơn và những gì con xây dựng sẽ trở nên có giá trị hơn chừng nấy". Ngày nay, tôi gặp nhiều người làm việc siêng năng trên con đường nghề nghiệp của mình, leo từng nấc thang thăng tiến trong công ty, hoặc lập một văn phòng tư vấn dựa vào tiếng tăm của mình. Đó là những người thuộc nhóm L và T. Để có thể làm giàu, tôi cần phải học cách xây dựng và lập nên những hệ thống có thể hoạt động mà không cần sự có mặt và can thiệp của tôi. Khi đó, tôi có thể làm việc ít hơn mà vẫn kiếm được nhiều tiền hơn. Đó chính là cách suy nghĩ mà người bố giàu gọi là "giải quyết câu đố tam giác C-Đ". Nếu bạn là người mê làm việc - mà người bố giàu thường gọi là "bận rộn trong sự bận rộn mà không xây dựng được gì cả" - tôi đề nghị bạn nên ngồi lại cùng những người khác như bạn và thảo luận làm thế nào để có thể kiếm nhiều tiền hơn mà lại làm việc ít hơn. Tôi nhận thấy sự khác nhau giữa những người nhóm C-Đ với những người nhóm L-T là người nhóm L-T thích "lãnh sân" và nhúng tay vào công việc. Người bố giàu thường nói "Con can thiệp vào nhiều bao nhiêu, con kiếm tiền càng ít bấy nhiêu". Nếu bạn dự định trở thành loại người tạo ra tài sản để mua những tài sản khác, bạn cần phải suy nghĩ những cách mà bạn có thể kiếm tiền nhiều hơn nhưng làm việc ít hơn.

TÓM TẮT VỀ TAM GIÁC C-Đ

Toàn bộ tam giác C-Đ thể hiện một hệ thống vững mạnh bao gồm nhiều hệ thống khác - được hỗ trợ bởi một ê kíp có người lãnh đạo, và toàn bộ các hệ thống đó đều vận hành vì một mục đích chung duy nhất. Nếu một thành viên trong ê kíp bị suy yếu hay dao động, toàn bộ sự

thành công của doanh nghiệp có nguy cơ bị chững lại. Để tóm tắt về tam giác C-Đ, tôi muốn nhấn mạnh với các bạn ba điểm quan trọng như sau:

- 1. Tiền bạc theo sau sự quản lý.** Nếu bất kỳ một chức năng quản lý nào trong năm yếu tố riêng rẽ đó bị suy yếu, toàn bộ công ty sẽ suy yếu theo. Nếu bản thân bạn đang gặp chuyện về tiền bạc, hay không có nhiều tiền mặt như bạn muốn, bạn có thể tìm thấy nguyên nhân khi phân tích từng yếu tố. Một khi xác định sự suy yếu nằm ở đâu, bạn có thể xem xét phát huy nó thành ưu thế, hay thuê mướn một người nào có ưu thế đó.
- 2. Những cơ hội đầu tư hay doanh nghiệp tốt nhất, là những gì bạn nên bỏ qua.** Nếu bất kỳ một yếu tố nào bị suy yếu và bộ phận quản lý không chịu cung cấp sửa chữa yếu tố đó, tốt nhất là bạn nên bỏ đi và đừng đầu tư vào. Rất nhiều lần, khi tôi thảo luận về 5 yếu tố ấy của tam giác C-Đ với dội ngũ quản lý của một doanh nghiệp mà tôi đang dự định đầu tư, tôi chỉ nghe tranh cãi hơn là bàn bạc thảo luận. Khi chủ doanh nghiệp hay các ê kíp kinh doanh không có thể mạnh về một trong năm yếu tố này, họ thường có thái độ bào chữa phòng thủ hơn là chịu tiếp thu ý kiến. Nếu họ chỉ biết bào chữa mà không chịu tìm kiếm nguyên nhân để khắc phục chúng, tôi sẽ bỏ qua ngay mà không hề luyến tiếc. Trong nhà tôi có treo một bức tranh con lợn mà tôi chụp ở Fiji. Dưới bức tranh tôi đề dòng chữ "Đừng cố dạy lợn học hát. Điều đó sẽ làm bạn mất thời gian và gây phiền phức cho những chú lợn khác". Ngoài kia có biết bao nhiêu cơ hội tuyệt vời cần tìm kiếm hơn là lãng phí thời gian của mình để dạy những con lợn biết hát.
- 3. Máy vi tính xách tay và mạng Internet làm cho tam giác C-Đ trở nên dễ có hơn và dễ quản lý hơn đối với mọi người.** Trong nhiều lần diễn thuyết, tôi thường nói là chưa bao giờ lại làm giàu dễ dàng hơn lúc này. Trong thời đại Công nghiệp, bạn phải cần hàng triệu đô để xây dựng một nhà máy chế tạo ô tô. Ngày nay, chỉ cần một máy vi tính trị giá 1.000 đô, một đầu óc

khôn ngoan, một đường dây điện thoại và một ít hiểu biết về 5 yếu tố đó của tam giác C-Đ, cả thế giới sẽ là của bạn.

Nếu bạn vẫn mơ ước xây dựng một doanh nghiệp cho chính mình, chưa bao giờ có cơ hội thành công nhiều hơn như lúc này. Mới đây, tôi gặp một thanh niên sang nhượng công ty Internet nhỏ bé của mình cho một công ty lớn chuyên về phần mềm máy tính với giá 28 triệu đô. Chàng trai đó chỉ nói với tôi thế này, "Em kiếm được 28 triệu đô lúc 28 tuổi. Vậy thì khi được 48 tuổi, em sẽ kiếm được bao nhiêu?"

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Nếu bạn muốn trở thành doanh nhân xây dựng kinh doanh hay đầu tư thành công, toàn bộ tam giác C-Đ của bạn phải vững mạnh, chắc chắn và hài hòa với nhau. Nếu bạn bảo đảm được điều đó, chuyện kinh doanh của bạn sẽ phát triển và thịnh vượng. Nếu bạn là một thành viên trong một ê kíp, ***bạn không cần phải biết hết mọi yếu tố của tam giác C-Đ, chỉ cần bạn có một tầm nhìn rõ ràng, một mục đích vững vàng và một lá gan sắt đá.***



TỪ TAM GIÁC C-Đ ĐẾN KHỐI TỨ DIỆN KINH DOANH

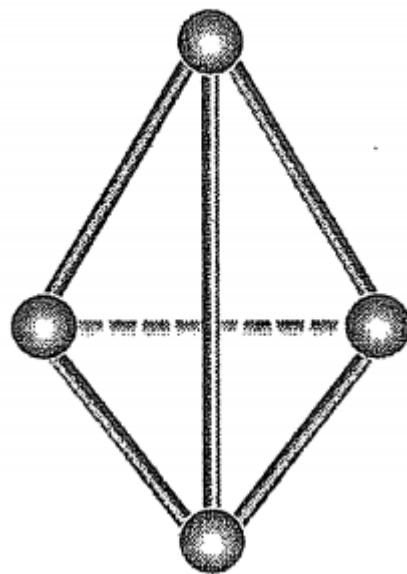
Một doanh nghiệp có một mục đích rõ ràng, một nhà lãnh đạo dứt khoát và một ê kíp có trình độ và đoàn kết sẽ trở nên mạnh hơn khi các yếu tố của tam giác C-Đ làm việc hài hòa với nhau. Khi đó, tam giác C-Đ sẽ hiện lên góc độ ba chiều và trở thành khối tứ diện.

Điểm hoàn thiện chính là khi có sự nhất quán: đó là sự tổng thể, toàn khối, có điều kiện tuyệt vời và chắc chắn.

Một định nghĩa phổ biến hơn của sự nhất quán chính là sự thành thật. Dù những định nghĩa này khác nhau nhưng chúng đều cùng nói lên một bản chất.

Một doanh nghiệp hoạt động với sự thành thật và được xây dựng trên nền tảng của những nguyên tắc trong tam giác C-Đ sẽ trở nên tổng thể, toàn khôi và vững chắc.

KINH DOANH



PHẦN 4

AI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN?

CHƯƠNG 37

Một nhà đầu tư lão luyện suy nghĩ như thế nào

"Giờ đây con đã hiểu tam giác C-Đ, vậy con có sẵn sàng xây dựng kinh doanh chưa?", người bố giàu hỏi tôi.

"Hoàn toàn có bố à. Cho dù con cảm thấy hơi sợ một chút vì có nhiều thứ để nhớ quá/", tôi nói.

"Đó là điểm chính yếu. Một khi con xây dựng một doanh nghiệp thành công, con sẽ có những kỹ năng để xây dựng bao nhiêu doanh nghiệp con muốn. Con cũng sẽ có những kỹ năng phân tích các doanh nghiệp khác từ bên ngoài trước khi con quyết định đầu tư vào chúng."

"Điều ấy trông có vẻ như chuyện không tưởng đấy bố," tôi đáp.

"Có thể lắm bởi vì con đang nghĩ đến việc lập những công ty lớn," Người đáp.

"Dĩ nhiên rồi. Con sẽ làm giàu mà," tôi nồng nhiệt trả lời.

"Muôn học được những kỹ năng cần có của tam giác C- Đ, con phải bắt đầu nhỏ. Ngay cả một chiếc xe đẩy bán bánh mì thịt hay một căn hộ cho thuê cũng đều phải cần tam giác C-Đ cho chính nó. Mỗi một yếu tố của tam giác C- Đ đều áp dụng cho cả những việc kinh doanh nhỏ bé nhất. Con sẽ phạm sai lầm. Nếu con biết học từ những sai lầm, con sẽ có khả năng xây dựng những việc kinh doanh mỗi lúc một quy mô hơn. Trong suốt quá trình đó, con sẽ trở thành nhà đầu tư lão luyện."

"Có nghĩa là học hỏi cách xây dựng kinh doanh sẽ làm cho con trở thành nhà đầu tư lão luyện?", tôi hỏi.

"Nếu con học được những bài học trong suốt quá trình và xây dựng kinh doanh thành công, con có thể trở thành nhà đầu tư lão luyện," Người đáp. "Kiếm được một triệu đô đầu tiên bao giờ cũng khó nhất, nhưng sau đó, mười triệu đô kế tiếp sẽ trở nên dễ dàng. Chúng ta hãy tìm

hiểu xem những điều gì sẽ làm cho một doanh nhân thành công và một người đầu tư trở thành nhà đầu tư lão luyện."

AI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUẬN?

Người bố giàu giải thích, "Nhà đầu tư lão luyện là một người đầu tư hiểu rõ từng quy tắc kiểm soát đầu tư. Nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ và tận dụng các ưu thế của phía bên phải Kim tứ đồ. Ta sẽ giải thích chi tiết từng quy tắc kiểm soát đầu tư để con có thể hiểu được cách suy nghĩ của nhà đầu tư lão luyện."

Mười quy tắc kiểm soát đầu tư

1. Kiểm soát chính mình
2. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
3. Kiểm soát việc quản lý đầu tư
4. Kiểm soát về thuế
5. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua
6. Kiểm soát các giao dịch thông qua môi giới
7. Kiểm soát về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm
8. Kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng
9. Kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin
10. Kiểm soát về các hoạt động từ thiện và phân chia của cải

"Cần hiểu rõ là nhà đầu tư lão luyện có thể chọn không nhất thiết đạt đến cấp bậc đầu tư bên trong hay thực thụ. Thay vào đó, họ chỉ cần hiểu được ích lợi của mỗi quy tắc kiểm soát," Người nói. "Họ càng có nhiều cách kiểm soát chừng nào thì cơ hội đầu tư của họ sẽ càng ít rủi ro chừng này."

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #1 – KIỂM SOÁT CHÍNH MÌNH

"Kiểm soát quan trọng nhất mà con cần phải có là kiểm soát chính mình." Điều đó quyết định sự thành công trong đầu tư của bạn và cũng là lý do tại sao mà tôi đã dành trọn phần 1 của quyển sách bàn về chủ đề này. Người bố giàu thường nói, "Không phải cơ hội đầu tư là rủi ro, mà chính bản thân người đầu tư mới là rủi ro."

Ở trường hầu hết chúng ta đều được dạy để trở thành người lao động, được dạy chỉ có một câu trả lời đúng duy nhất và phạm lỗi là một điều phải tránh. Chúng ta không được dạy về những hiểu biết tài chính. Do đó, bạn có thể cần nhiều thời gian và công sức để thay đổi nếp tư duy của mình và tích lũy sự hiểu biết tài chính.

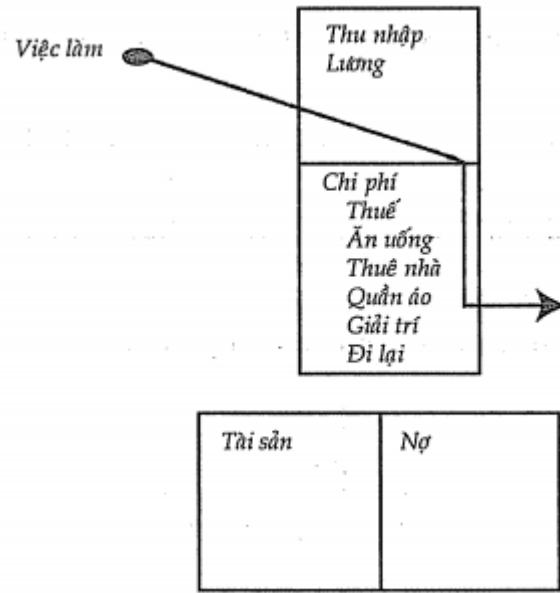
Nhà đầu tư lão luyện biết rằng có nhiều câu trả lời đúng, biết quá trình học hỏi tốt nhất là phải kinh qua những sai lầm của mình, và sự hiểu biết tài chính là cốt lõi của mọi sự thành công. Họ biết rõ tình trạng tài chính của mình, và họ biết mỗi quyết định tài chính của mình sẽ ảnh hưởng thế nào đến tình trạng tiền bạc của họ.

Để trở nên giàu có, ***bạn phải tự huấn luyện cho mình cách suy nghĩ như một người giàu.***

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #2 - KIỂM SOÁT THU / CHI TRÊN TÀI SẢN / NỢ

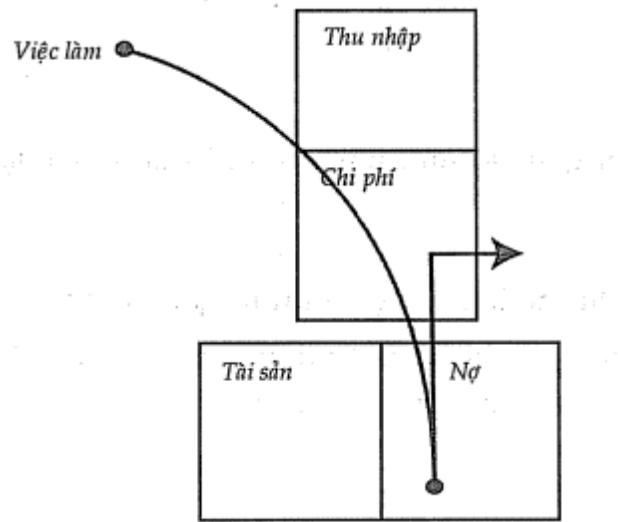
Sự kiểm soát này được phát triển qua sự hiểu biết về tiền bạc. Người bõ giàu đã dạy tôi ba cấu trúc tiền bạc của người nghèo, người trung lưu và người giàu. Ngay từ nhỏ, tôi đã quyết định phải có cấu trúc tiền bạc của người giàu.

Đây là cấu trúc tiền bạc của người nghèo:



Người nghèo chi tiêu mỗi đồng thu nhập kiếm được - họ không có tài sản và cũng không mắc nợ.

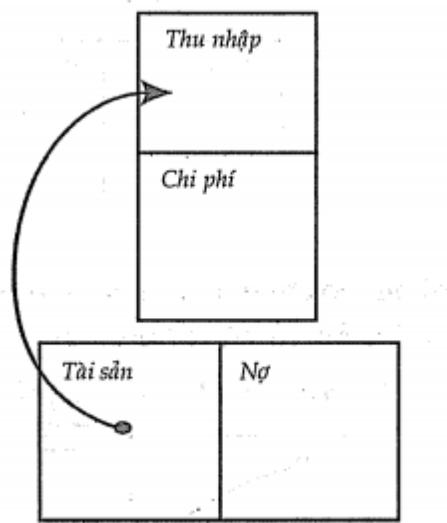
Đây là cấu trúc tiền bạc của người trung lưu:



Những người trung lưu càng tích lũy nhiều nợ hơn khi họ thành công hơn. Lương tăng cho phép họ có thể vay ngân hàng được nhiều hơn cho các hạng mục sinh hoạt như ô tô, nhà nghỉ mát, du thuyền, V.V. Thu nhập từ lương họ dùng để trang trải các chi phí sinh hoạt và trả nợ tiêu dùng.

Khi thu nhập tăng, nợ của họ càng tăng.

Còn đây là cấu trúc tiền bạc của người giàu:



Người giàu sở hữu nhiều tài sản làm việc lại cho họ. Họ có khả năng kiểm soát chi phí và tập trung tích lũy hay xây dựng tài sản. Gác doanh nghiệp của họ trả phần lớn các chi phí cho họ, và họ có rất ít nợ tiêu dùng.

Bạn cũng có thể có một cấu trúc tiền bạc hỗn hợp giữa 3 cấu trúc này. Bản tóm tắt tài chính của bạn sẽ nói lên được điều gì? Bạn có khả năng kiểm soát các chi phí của bạn không?

Mua Tài Sản Chứ Không Mua Nợ

Nhà đầu tư lão luyện mua những tài sản đem lại thu nhập cho mình, vẫn đề chỉ đơn giản như thế.

Biến Chi Phí Cá Nhân Thành Chi Phí Kinh Doanh

Nhà đầu tư lão luyện biết rằng các doanh nghiệp được phép trừ các chi phí kinh doanh bình thường và cần thiết vào doanh thu của doanh nghiệp. Dĩ nhiên, không phải chi phí nào cũng được phép khấu trừ.

Hãy xem xét các chi phí cá nhân và kinh doanh của bạn cùng với các nhà tư vấn tài chính và thuế vụ để có thể tối đa hóa các khoản chi phí hợp lý, hợp lệ trong kinh doanh. Dưới đây là một số thí dụ về chi phí cá nhân có thể được khai là chi phí kinh doanh một cách hợp pháp:

Chi phí cá nhân	Chi phí kinh doanh	Cơ sở điều chỉnh
Máy vi tính	Thiết bị văn phòng	Sử dụng cho kinh doanh
Điện thoại di động	Thiết bị liên lạc kinh doanh	Gọi điện thoại cho các khách hàng, nhà cung cấp
Ăn ngoài	Phí giao tiếp	Ghi rõ mục đích giao tiếp và với ai
Chi phí y tế	Bảo hiểm y tế	Mua bảo hiểm y tế và được bù trừ chi phí
Học phí	Phí đào tạo	Chứng minh mục đích cho kinh doanh
Chi phí ở nhà	Trụ sở kinh doanh đặt tại nhà	Ghi rõ mọi chi phí và khấu trừ theo tỷ lệ diện tích nhà sử dụng làm trụ sở

Trên đây là một số ví dụ về các loại chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ của các chủ doanh nghiệp. Những chi phí này sẽ không được phép khấu trừ giảm thuế thu nhập của người làm công. Các chi phí của bạn phải có đầy đủ các chứng từ hợp lệ và sử dụng cho các mục đích kinh doanh hợp pháp. Bạn có thể nghĩ những chi phí cá nhân nào của bạn hiện tại được phép khấu trừ thành chi phí kinh doanh nếu bạn đang kinh doanh hay không?

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #3 – KIỂM SOÁT VIỆC QUẢN LÝ ĐẦU TƯ

Nhà đầu tư bên trong thường là người có khả năng kiểm soát này vì nhà đầu tư đó sở hữu quyền kiểm soát các quyết định quản lý liên quan đến đầu tư. Nhà đầu tư bên trong bao gồm chủ doanh nghiệp, hoặc thành viên hay cổ đông nắm giữ số lượng lớn cổ phần của doanh nghiệp đủ cho phép họ tham gia vào hội đồng quản trị.

Những kỹ năng học được qua quá trình xây dựng kinh doanh thành công bằng cách áp dụng tam giác C-Đ rất quan trọng đối với các nhà đầu tư ở cấp bậc này.



Một khi có những kỹ năng này, nhà đầu tư có thể phân tích và đánh giá hiệu quả quản lý của những cơ hội đầu tư tiềm năng khác. Nếu việc quản lý được coi là thỏa mãn và thành công, nhà đầu tư sẽ tự tin hơn khi đầu tư vào các cơ hội này.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #4 – KIỂM SOÁT VỀ THUẾ

Nhà đầu tư lão luyện có kiến thức về thuế nhờ tự học hoặc học hỏi từ các nhà tư vấn giỏi. Phía bên phải Kim tứ đồ có nhiều ưu thế về thuế mà nhà đầu tư lão luyện có thể tận dụng để giảm thuế thu nhập hoặc hoãn trả thuế bất cứ khi nào được phép.



Ở Mỹ, những người thuộc các nhóm phai bên phải Kim tứ đồ có nhiều ưu thế về thuế mà các nhóm phía bên trái không được phép. Có ba ưu thế về thuế như sau:

1. Thuế 'bảo hiểm xã hội' KHÔNG đánh trên thu nhập thụ động và thu nhập từ danh mục đầu tư, nhưng đánh trên thu nhập từ sức lao động.

2. Có thể hoàn trả thuế đến vô thời hạn bằng cách tận dụng những quy định cho phép liên quan đến bất động sản và sở hữu doanh nghiệp.
3. Công ty cổ phần có thể trả một số chi phí bằng thu nhập trước thuế, trong khi người nhóm L phải trả bằng thu nhập sau thuế. Một số ví dụ được trình bày trong Quy tắc Kiểm soát đầu tư số 2.

Nhà đầu tư lão luyện nhận thấy mỗi quốc gia, mỗi tiểu bang đều có những quy định thuế khác nhau, và họ có thể chuẩn bị trước để chuyển các hoạt động kinh doanh của mình đến những nơi mà họ có thể đạt được mục tiêu của mình nhiều nhất.

Nhận thấy thuế là chi phí lớn nhất đối với các nhóm L và T, nhà đầu tư lão luyện tìm cách giảm thu nhập của mình để giảm thuế và tăng vốn đầu tư. Xem ví dụ trong Quy tắc Kiểm soát đầu tư 7.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #5 – KIỂM SOÁT KHI NÀO NÊN BÁN VÀ KHI NÀO NÊN MUA

Nhà đầu tư lão luyện biết cách kiếm tiền trong mọi tình hình thị trường lên xuống.

Khi xây dựng kinh doanh, nhà đầu tư lão luyện rất kiên nhẫn. Tôi gọi tính kiên nhẫn này là "sự kềm hãm các thỏa mãn cá nhân". Một nhà đầu tư lão luyện hiểu rằng sự giàu có thực sự chỉ xảy ra sau khi cơ hội đầu tư hay doanh nghiệp của họ có lời và sang nhượng lại cho người khác hoặc được cho phép phát hành cổ phiếu.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #6 – KIỂM SOÁT CÁC GIAO DỊCH THÔNG QUA MÔI GIỚI

Khi nhà đầu tư lão luyện hoạt động như nhà đầu tư bên trong, họ có thể quyết định một cơ hội đầu tư nên bán đi hay phát triển như thế nào.

Khi đầu tư vào các công ty khác từ bên ngoài/ nhà đầu tư lão luyện theo dõi sát các khoản đầu tư của mình và đặt lệnh cho người môi giới phải bán hay mua theo ý mình.

Ngày nay, nhiều người đầu tư chỉ dựa vào những người môi giới để biết khi nào nên bán hoặc mua. Và đó chính là lý do mà họ không phải là những nhà đầu tư lão luyện.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #7- KIỂM SOÁT VỀ HÌNH THỨC KINH DOANH, THỜI GIAN VÀ ĐẶC ĐIỂM

"Sau sự kiểm soát chính mình, sự kiểm soát về 3 yếu tố - hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm đứng hàng quan trọng thứ nhì," người bõ giàu thường nhắc đi nhắc lại như thế. Để có thể kiểm soát các yếu tố này, bạn cần phải có kiến thức về luật thuế, doanh nghiệp và chứng khoán.

Người bõ giàu hiểu rằng nếu chọn một hình thức kinh doanh đúng, có tài khóa phù hợp và chuyển thu nhập từ lương thành thu nhập thụ động và đầu tư sẽ đem lại cho Người sự giàu có. Điều đó, cộng với khả năng đọc hiểu báo cáo tài chính cũng như suy nghĩ bằng 'báo cáo tài chính' đã giúp Người xây dựng nên vương quốc của mình một cách nhanh chóng.

Để minh họa sự ích lợi khi biết lập kế hoạch trên cơ sở 3 yếu tố này, chúng ta hãy thử xem xét các tình huống sau đây của anh James và chị Cathy.

Trường hợp I

James và Cathy là chủ một nhà hàng nhưng không đứng quản lý trực tiếp. Hai người đã chọn hình thức kinh doanh cá thể. Họ có 2 đứa con. Thu nhập ròng từ nhà hàng là 60.000 đô. Hai người chỉ có một báo cáo tài chính như sau:

Thu nhập	
Thu nhập kinh doanh (ròng)	\$60.000
(Sau khi trả nợ vay và khấu hao là \$120.000)	
Chi phí	
Thuế bảo hiểm xã hội	\$9.200
Thuế thu nhập	\$5.000
Tổng chi phí thuế	\$14.200
Trả nợ mua nhà	\$10.200
Chi phí sinh hoạt:	
Điện nước	\$3.000
Đi lại	\$3.000
Ăn uống	\$12.000
Bảo hiểm y tế	\$8.000
Tư vấn luật/kế toán	\$2.000
Học phí	\$1.000
Đóng góp từ thiện	\$1.000
Tổng chi phí sinh hoạt	\$40.200
Thu nhập ròng nhận được	\$5.600
Tài sản	Nợ
Nhà hàng	Nợ mua nhà
Đồ đạc nội thất trong nhà hàng	Nợ vay kinh doanh

Trường hợp 2

James và Cathy tìm gặp các chuyên viên thuế và tài chính để lập kế hoạch cơ cấu kinh doanh nhằm tối đa hóa lưu lượng tiền mặt và giảm thiểu mức thuế thu nhập của mình.

James và Cathy giờ đây sở hữu hai doanh nghiệp: một làm chủ nhà hàng, và một làm chủ tòa nhà cho thuê làm nhà hàng.

James là tổng giám đốc của cả 2 doanh nghiệp.

Họ có 2 đứa con. Giờ đây, họ có 3 bản báo cáo tài chính.

Ích lợi khác nhau như thế nào giữa 2 trường hợp?

Khi James và Cathy lập ra 2 công ty TNHH theo kế hoạch của các chuyên viên thuế và tài chính đề nghị:

1. Họ có thể chuyển một số chi phí cá nhân của mình thành chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ như bảo hiểm y tế, phí tư vấn luật/kế

toán, học phí, một phần chi phí nhà và đi lại.

2. Họ có thể tiết kiệm không đóng thuế một khoản \$7.885.
3. Họ có thể bỏ \$12.000 vào quỹ hưu trí.
4. vẫn có thể thực hiện được 2 và 3 cho dù thu nhập cá nhân của họ giảm bằng 0.
5. Họ có thể bảo vệ tài sản cá nhân của mình bằng hình thức công ty TNHH: 1 công ty do James sở hữu 100% và 1 công ty do Cathy sở hữu 100%.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA JAMES & CATHY

Thu nhập	
Lương tổng giám đốc	
Nhà hàng	\$20.000
Công ty địa ốc	\$10.000
Hoàn lại chi phí văn phòng	\$1.000
Hoàn lại chi phí đi lại	\$1.000
Tổng thu nhập	\$32.000
Chi phí	
Thuế bảo hiểm xã hội	\$2.300
Thuế thu nhập	\$1.500
Tổng chi phí thuế	\$3.800*
Trả nợ mua nhà	\$10.200
Chi phí sinh hoạt:	
Điện nước	\$3.000
Đi lại	\$3.000
Ăn uống	\$12.000
Tổng chi phí sinh hoạt	\$28.200

Thu nhập ròng nhận được \$0

Tài sản	Nợ
Công ty nhà hàng	Nợ mua nhà
Công ty bất động sản	

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA NHÀ HÀNG

Thu nhập	
Doanh thu	\$180.000
Chi phí	
Lương Tổng giám đốc	\$20.000
Thuế bảo hiểm xã hội	\$1.500*
Tiền thuê nhà	\$155.000
Chi phí khác	\$1.000
Tư vấn luật/kế toán	\$1.000
Thuế thu nhập	\$225*
Thu nhập ròng	\$1.275

Tài sản	Nợ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY ĐỊA ỐC

Thu nhập	
Cho thuê	\$155.000
Chi phí	
Lương Tổng giám đốc	\$10.000
Thuế bảo hiểm xã hội	\$750*
Trả nợ thế chấp + khấu hao	\$120.000
Chi phí khác	\$1.000
Tư vấn luật/kế toán	\$1.000
Kế hoạch hưu trí	\$12.000
Bảo hiểm y tế	\$8.000
Học phí	\$1.000
Đóng góp từ thiện	\$1.000
Thuế thu nhập	\$40*
Thu nhập ròng	\$210

Tài sản	Nợ
Nhà hàng Đồ đặc nội thất	Nợ vay kinh doanh

* Tổng thuế: \$6.315

Bây giờ chúng ta hãy so sánh trường hợp 1 và trường hợp 2:

	TRƯỜNG HỢP 1 Kinh doanh cá thể	TRƯỜNG HỢP 2 Cá nhân + 2 doanh nghiệp	CHÊNH LỆCH
Thuế phải trả	(\$14.200)	(\$6.315)	\$7.885
Thu nhập:			
Quỹ hưu trí	0	\$12.000	
Lợi nhuận			
Cá thể	\$5.600	0	
Công ty #1		\$1.275	
Công ty #2		\$210	
Tổng lượng tiền mặt	\$5.600	\$13.485	\$7.885

Kết quả cuối cùng từ kế hoạch tài chính của James và Cathy là họ tăng thêm lợi nhuận một khoản \$7.885 nhờ giảm thuế thu nhập. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn là họ bảo vệ được tài sản của mình bằng cách sử dụng hình thức công ty TNHH.

Hai ví dụ trên khá đơn giản và chỉ nhằm mục đích minh họa. Điều hết sức quan trọng cần lưu ý là bạn phải tìm tư vấn về thuế và luật trước khi hoạch định và xây dựng một kế hoạch tài chính cho mình. Bạn cần phải xem xét nhiều vấn đề phức tạp để chắc chắn những gì bạn làm đều hợp pháp.

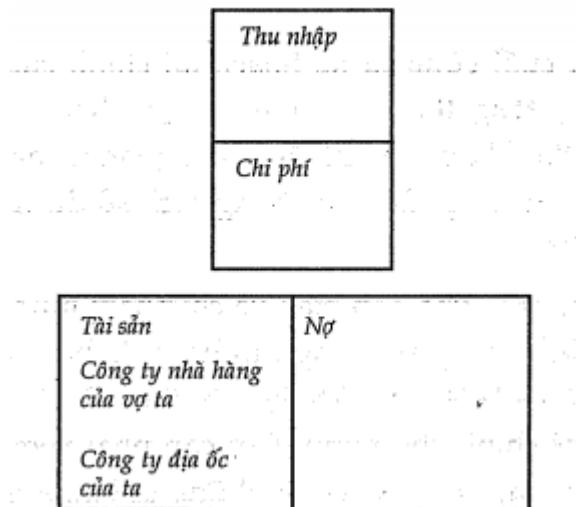
Những con số trên trông quá phức tạp đối với tôi, cho nên tôi đưa thêm dưới đây những sơ đồ đơn giản mà người bõ giàu đã vẽ và giải thích cho tôi về những công ty nhà hàng và địa ốc của mình. Có thể những sơ đồ ấy giúp bạn nắm được vấn đề nhanh hơn.

NHIỀU KIỂM SOÁT HƠN CHỨ KHÔNG ÍT HƠN

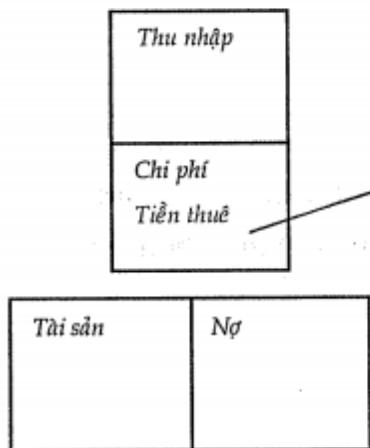
Người bõ giàu nói, "Một khi con có thể nghĩ được bằng báo cáo tài chính một cách tự động, con có thể vận hành nhiều công ty cùng lúc

cũng như đánh giá nhanh các cơ hội đầu tư khác. Tuy nhiên, điều quan trọng nhất là con sẽ đạt được rất nhiều cách kiểm soát cuộc sống tài chính của con và kiếm tiền nhiều hơn."

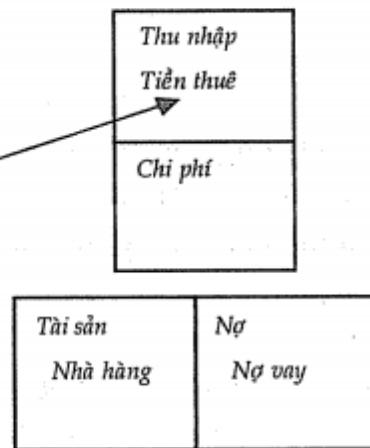
Tóm tắt tài chánh của ta



Nhà hàng của vợ ta



Công ty địa ốc của ta



Tôi nhìn vào sơ đồ rồi nói, "Chi phí của bố đi đến nơi mà bố kiểm soát. Trong trường hợp này, công ty-nhà hàng trả tiền thuê nhà cho công ty địa ốc của bố."

Người bố giàu gật đầu rồi hỏi, "Về mặt kỹ thuật, ta đang làm gì thế?"

"Bố đang chuyển thu nhập từ sức lao động trong công ty-nhà hàng thành thu nhập thụ động trong công ty địa ốc. Nói cách khác, bố đang tự

trả cho chính mình."

"Và đó chỉ mới là điểm bắt đầu con ạ," Người nói. "Thế nhưng, ta muốn con lưu ý từ đây là con cần phải có những tư vấn về thuế và kế toán giỏi nhất. Thường đây là chỗ mà các nhà đầu tư không chuyên gặp khúc mắc. Họ có vấn đề bởi vì cơ cấu kinh doanh trong sơ đồ đơn giản mà ta vẽ cho con thấy có thể được làm một cách hợp pháp, và có thể bất hợp pháp. Phải luôn luôn có mục đích kinh doanh thực sự trong mỗi giao

dịch giữa các công ty¹³, và những vấn đề sở hữu theo nhóm kiểm soát cần phải được xem xét khi con nắm giữ các cổ phiếu trong nhiều công ty. Kiểm tiền hợp pháp không khó, cho nên con hãy mướn những chuyên viên tư vấn giỏi nhất, mà qua đó con sẽ học hỏi được nhiều hơn làm thế nào mà người giàu mỗi lúc một giàu hơn một cách hợp pháp."

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #8 – KIỂM SOÁT CÁC ĐIỀU KIỆN, ĐIỀU KHOẢN HỢP ĐỒNG

Nhà đầu tư lão luyện có khả năng kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng chỉ khi nào họ nằm ở bên trong một cơ hội đầu tư. Chẳng hạn, khi tôi dùng lợi nhuận thu được từ việc bán nhiều căn hộ nhỏ để mua một khu chung cư, tôi sử dụng điều luật về giao dịch 1031 của Mỹ để hoãn trả thuế đánh trên lợi nhuận đó. Tôi không phải trả thuế ngay bởi vì tôi đã kiểm soát được các điều kiện của hợp đồng mua bán đó.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #9 – KIỂM SOÁT NGUỒN TIẾP CẬN THÔNG TIN

Khi hoạt động như một nhà đầu tư bên trong, nhà đầu tư lão luyện có khả năng kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin. Ở đây, các nhà, đầu tư cần phải nắm rõ các quy định luật pháp về đầu tư nội gián để tránh rơi vào tình huống bất hợp pháp.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #10 – KIỂM SOÁT VỀ CÁC HOẠT ĐỘNG TỪ THIỆN VÀ PHÂN CHIA CỦA CẢI

Nhà đầu tư lão luyện nhận thấy trách nhiệm xã hội trong sự giàu có của mình và đóng góp ngược lại cho xã hội thông qua hình thức các hoạt động quyên góp từ thiện. Hình thức đóng góp khác có thể là tạo ra công ăn việc làm, giúp phát triển nền kinh tế trong ngành hay cả nước.

CHƯƠNG 38

Phân tích đầu tư

"Câu chuyện nằm ở phía sau các con số," người bõ giàu nói. "Nếu con có thể học cách đọc hiểu các báo cáo tài chính, con có thể nhìn thấy những gì đang xảy ra bên trong một doanh nghiệp hay một cơ hội đầu tư."

Người bõ giàu đã dạy tôi cách sử dụng các tỷ số tài chính để quản lý kinh doanh. Cho dù đó là một cơ hội đầu tư vào cổ phiếu của công ty hay mua một miếng bất động sản, tôi luôn phân tích các báo cáo tài chính. Tôi có thể biết một doanh nghiệp nào có lời, hay doanh nghiệp có mức nợ như thế nào chỉ bằng cách xem xét các báo cáo tài chính và tính toán các tỷ số tài chính.

Trong chương này, tôi sẽ đề cập đến một vài quá trình tư duy quan trọng của một nhà đầu tư lão luyện khi phân tích chọn lựa các cơ hội đầu tư cho kế hoạch tài chính của mình.

PHẦN NHẬP ĐỀ

Để tính toán các tỷ số tài chính, đòi hỏi sử dụng những con số được thống kê trong bản tóm tắt lợi nhuận và bản cân đối tài chính. Các bản báo cáo này có hình thức tổng quát như sau.

BẢN TÓM TẮT LỢI NHUẬN

Cho giai đoạn kết thúc ngày/tháng/năm

\$

Doanh thu bán hàng

X

Trừ đi:	Chi phí vốn hàng bán	X
	Hàng tồn kho cuối năm trước	X
	Cộng với: Chi phí mua vật liệu sản xuất	X
Trừ đi:	Hàng tồn kho cuối năm nay	(X) (X)
Doanh thu thuần		
Trừ đi:		
	Chi phí cố định	X
	Chi phí kinh doanh	X (X)
Lợi nhuận		X
Trừ đi: Thuế & lãi suất trả nợ		(X)
Lợi nhuận sau khi trừ thuế & lãi suất		X

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH

Cho giai đoạn kết thúc ngày/tháng/năm

\$

TÀI SẢN

Tài sản lưu động

Tiền mặt tại quỹ	X
Phải thu của khách hàng	X

Hàng tồn kho (cuối năm nay)	X
Các tài sản lưu động khác	X
Tổng số tài sản lưu động	X
Tài sản cố định	
Đất đai, địa ốc, cơ sở kinh doanh	X
Máy móc, dụng cụ	X
Trữ đi: Hao mòn lũy kế	(X) X
Các tài sản cố định khác	X
Tổng số tài sản cố định	X
Tổng số tài sản	X
Nợ	
Nợ ngắn hạn (trong vòng 1 năm)	
Nợ vay ngân hàng	(X)
Phải trả người bán	(X)
Các nợ phải trả khác	(X)
Tổng số nợ ngắn hạn	(X)
Nợ dài hạn (từ 2 năm trở lên)	
Nợ ngân hàng	(X)

Nợ từ các nguồn khác	(X)
Tổng số nợ dài hạn	(X)
Tổng số nợ	(X)
Tài sản ròng	X

VỐN TỰ CÓ

Vốn tự có bỏ vào kinh doanh	X
Lợi nhuận năm nay sau khi trừ thuế & lãi suất	X
Lợi nhuận tích lũy từ năm trước	X
Trừ đi: Lượng tiền mặt rút ra	(X)
Tổng số vốn tự có	X

Trong bản, cân đối tài chính, tổng số vốn tự có của bạn phải cân bằng với tài sản (nợ) còn lại (hay thường được gọi là tài sản ròng).

CÁC TỶ SỐ TÀI CHÍNH CỦA MỘT DOANH NGHIỆP

$$\text{Tỷ lệ doanh thu thuần} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng} - \text{Chi phí vốn hàng bán}}{\text{Doanh thu bán hàng}}$$

Tỷ lệ này cho bạn biết phần doanh thu còn lại bao nhiêu sau khi trừ đi các chi phí vốn hàng bán, Tôi còn nhớ người bô giàu từng nói, "Không có doanh thu thuần tức là sẽ không có lợi nhuận."

Tỷ lệ doanh thu thuần cao hay thấp phụ thuộc vào cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp và các chi phí kinh doanh khác. Phần doanh thu thuần còn phải trang trải cho các chi phí khác như tiền thuê phân xưởng, kho bãi hay cửa hàng, chi phí điện nước, lương nhân viên, lê phí đóng cho Nhà nước, V.V., đồng thời còn phải đủ một khoản trả lãi cho vốn đầu tư ban đầu bỏ ra.

Trong các doanh nghiệp Internet hiện nay, những chi phí sản xuất cũng như hoạt động kinh doanh này thường thấp. Do đó, các doanh nghiệp có khả năng kiếm lợi nhuận cao hơn và doanh thu thuần nhiều hơn.

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$$

Tỷ lệ lợi nhuận cho chúng ta biết khả năng sinh lời của doanh nghiệp trước khi thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và trả các chi phí liên quan đến vốn. Lợi nhuận ở đây bằng doanh thu trừ đi các chi phí sản xuất, hoạt động kinh doanh và không bao gồm các chi phí lãi suất, thuế và trả lãi tức cho cổ đông.

Những doanh nghiệp nào có tỷ lệ lợi nhuận cao thường chứng minh khả năng hoạt động mạnh mẽ hơn những doanh nghiệp có tỷ lệ thấp.

Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

$$\text{Tỷ số đòn bẩy hoạt động} = \frac{\text{Doanh thu biên}}{\text{Tổng chi phí cố định}}$$

Khi một doanh nghiệp có tỷ số đòn bẩy hoạt động bằng 1, điều đó cho biết doanh thu của doanh nghiệp ấy chỉ vừa đủ trang trải các chi phí cố định và không có lời cho chủ doanh nghiệp.

Để tính toán được tỷ số này, bả tóm tắt lợi nhuận cần phải được báo cáo dưới một hình thức khắc như sau:

BẢN TÓM TẮT LỢI NHUẬN
Cho giai đoạn kết thúc ngày/tháng/năm

	\$
Doanh thu	X
Trừ đi: Chi phí biến đổi	(X)
Doanh thu biên	X
Trừ đi: Chi phí cố định	(X)
Lợi nhuận	X
Trừ đi: Thuế & lãi suất trả nợ	(X)
Lợi nhuận sau khi trừ thuế & lãi suất	X

Chi phí biến đổi là bất kỳ chi phí sản xuất và hoạt động kinh doanh nào thay đổi theo số lượng sản phẩm làm ra. Trong khi đó, chi phí cố định là bất kỳ chi phí hoạt động kinh doanh nào cố định và không thay đổi theo số lượng sản phẩm làm ra, chẳng hạn như lương nhân công, tiền điện nước, tiền thuê phân xưởng/kho bãi/trụ sở, v.v.

Tỷ số đòn bẩy hoạt động càng cao càng tốt.

$$\text{Tỷ số đòn bẩy tài chính} = \frac{\text{Tổng vốn (vốn vay + vốn tự có)}}{\text{Vốn tự có}}$$

Tổng vốn doanh nghiệp là giá trị sổ sách hoặc kế toán của mọi khoản nợ vay có trả lãi suất (nhưng không bao gồm các khoản phải trả như mua nguyên vật liệu, trả lương, thuế và các chi phí khác đã phát sinh nhưng chưa thanh toán) và vốn đóng góp của các chủ sở hữu. Chẳng hạn, nếu bạn đi vay 50.000 đô và bỏ tiền túi của mình 50.000 đô để lập doanh nghiệp, tỷ số đòn bẩy tài chính của bạn sẽ bằng 2.

Tỷ số đòn bẩy tài chính này càng thấp càng tốt vì mức rủi ro kinh doanh dựa vào vốn vay không cao.

$$\text{Tổng đòn bẩy} = \text{Tỷ số đòn bẩy hoạt động} \times \text{Tỷ số đòn bẩy tài chính}$$

Tổng đòn bẩy này đo lường toàn bộ mức độ rủi ro trong hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Giá trị này sẽ cho bạn biết khi có một thay đổi nào đó trong hệ thống doanh nghiệp, thay đổi ấy sẽ ảnh hưởng chung như thế nào đối với chủ sở hữu và các cổ đông. Nếu bạn là chủ

doanh nghiệp, tối thiểu bạn cũng phải có khả năng kiểm soát tổng đòn bẩy của doanh nghiệp mình.

Nếu bạn xem xét thị trường chứng khoán, giá trị tổng đòn bẩy sẽ giúp bạn quyết định nên đầu tư hay không. Những công ty có bộ máy quản lý giỏi và cẩn trọng được niêm yết ở Mỹ thường giữ giá trị tổng đòn bẩy này không quá 5.

$$\text{Tỷ số vốn vay và vốn tự có} = \frac{\text{Vốn vay}}{\text{Vốn tự có}}$$

Tỷ số này dùng để đánh giá toàn bộ vốn kinh doanh của doanh nghiệp được cấu thành bao nhiêu từ phần vay nợ bên ngoài (vốn vay) và phần vốn góp của các chủ sở hữu (vốn tự có). Hầu hết các doanh nghiệp đều cố giữ tỷ lệ này từ mức 1:1 trở xuống. Nhìn chung, tỷ số này càng thấp càng chứng tỏ cơ cấu vốn của doanh nghiệp theo khuynh hướng bảo thủ (tức là không lệ thuộc nhiều vào nợ vay bên ngoài).

$$\text{Tỷ số thanh khoản} = \frac{\text{Tài sản thanh khoản}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Tỷ số lưu động} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản thanh khoản là những tài sản có tính thanh khoản cao, có thể được quy đổi thành tiền mặt một cách dễ dàng (như tiền mặt tại quỹ, các tài sản có giá trị thị trường cao, V.V.). Ý nghĩa quan trọng của hai tỷ số này là chúng cho bạn biết một doanh nghiệp có đủ tài sản thanh khoản để trả các khoản nợ trong những năm tới hay không. Nếu một công ty không có nhiều tài sản lưu động so với các khoản nợ ngắn hạn, điều đó thường là dấu hiệu cho biết doanh nghiệp đang có vấn đề về tài chính. Mặt khác, các tỷ số này nếu có giá trị 2:1 chứng tỏ doanh nghiệp có sức mạnh tài chính nội bộ và vững vàng.

$$\text{Tỷ lệ lời trên vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế và lãi suất}}{\text{Vốn tự có trung bình}}$$

Tỷ lệ này thường được coi là tỷ lệ quan trọng nhất. Căn cứ vào tỷ lệ này, bạn có thể so sánh giữa mức lời của một doanh nghiệp đối với vốn đầu tư, với mức lời của các cơ hội đầu tư khác.

CÁC TỶ SỐ CHO TÔI BIẾT ĐIỀU GÌ?

Người bõ giàu dại tôi phải luôn xem xét các tỷ số này ít nhất trong 3 năm hoạt động của một doanh nghiệp. Hướng lên xuống và xu thế của các tỷ số doanh thu thuần, lợi nhuận, đòn bẩy, và tỷ lệ lời trên vốn sẽ cho tôi biết được nhiều điều về doanh nghiệp, bộ máy quản lý cũng như các đối thủ cạnh tranh của nó.

Nhiều báo cáo công ty niêm yết không tính toán các tỷ số và chỉ số này. Nhà đầu tư lão luyện học cách tính toán các tỷ số này (hoặc mướn người khác có chuyên môn) khi chúng không được cung cấp trong các báo cáo đó.

Nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ ý nghĩa của các tỷ số và có thể sử dụng chúng để đánh giá các cơ hội đầu tư. Thế nhưng, các tỷ số sẽ không có ý nghĩa nếu chúng chỉ được sử dụng một mình, do đó bạn cần phải xem xét chúng trong bối cảnh chung của ngành hay của nền kinh tế. Khi so sánh các tỷ số giữa 3 năm, hay so sánh giữa một doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác, bạn có thể đánh giá nhanh sức mạnh tương đối của một doanh nghiệp.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp có những tỷ số tuyệt vời trong 3 năm liên tiếp vừa qua và có mức độ lợi nhuận cao, đó có thể là một cơ hội đầu tư tốt. Tuy nhiên, khi xem xét đến tình hình trong ngành, bạn phát hiện các sản phẩm chính của công ty vừa mới bị một sản phẩm mới của một đối thủ cạnh tranh làm cho lạc hậu. Trong trường hợp này, cho dù doanh nghiệp đó có một quá khứ kinh doanh vững mạnh đi chăng nữa, bạn có

thể quyết định thôi đầu tư vào công ty bởi vì có nguy cơ thị phần của công ty đó sẽ bị sút giảm mạnh.

Mặc dù những tỷ số này trông có vẻ phức tạp lúc ban đầu, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình có thể học cách phân tích một công ty nhanh đến mức nào. Nên nhớ những tỷ số đó chính là ngôn ngữ của nhà đầu tư lão luyện. Bằng cách tự tích lũy kiến thức tài chính cho mình, bạn có thể học "nói và suy nghĩ" bằng các tỷ số.

CÁC TỶ SỐ TÀI CHÍNH TRONG ĐẦU TƯ ĐỊA ỐC

Trong lĩnh vực đầu tư địa ốc, người bõ giàu thường hỏi 2 câu như sau:

1. Bất động sản đó có đem lại tiền hay không?
2. Nếu có, bạn đã xem xét những điều cần kiểm tra hay chưa?

Tỷ số tài chính quan trọng nhất trong phân tích đầu tư bất động sản của người bõ giàu như sau:

$$\text{Tỷ lệ lời tiền mặt} = \frac{\text{Tổng số tiền mặt thu được trong năm}}{\text{Số tiền mua nhà đã trả trước}}$$

Chẳng hạn, bạn mua một khu chung cư cho thuê trị giá 500.000 đô. Bạn trả trước 100.000 đô, và mượn ngân hàng cho số tiền 400.000 đô còn lại bằng cách sử dụng chính khu chung cư đó làm tài sản thế chấp. Sau khi trừ hết mọi chi phí, kể cả tiền trả nợ thế chấp/ bạn thu được một khoản tiền 2.000 đô mỗi tháng. Như vậy, tỷ lệ lời tiền mặt của bạn ở đây là 24%, tức là \$240.000 (\$2.000 X 12 tháng) chia cho \$100.000.

Trước khi mua bất động sản đầu tư, bạn cần phải quyết định nên mua nó như thế nào. Bạn sẽ mua nó dưới hình thức công ty cổ phần, công ty TNHH hay công ty hợp doanh có thành viên góp vốn? Bạn hãy nên tìm tư vấn với các chuyên viên thuế và luật để chắc chắn hình thức kinh

doanh dùng để mua miếng địa ốc đó sẽ mang lại sự bảo vệ tài sản và các ưu thế nhất về thuế cho bạn.

Danh sách những điều cần kiểm tra khác trong đầu tư địa ốc.

Theo tôi, 'những điều cần kiểm tra' chính là những từ quan trọng nhất trong sự hiểu biết tài chính. Chính nhờ quá trình kiểm tra cẩn thận này, nhà đầu tư lão luyện nhìn thấy được mặt bên kia của đồng tiền. Khi mọi người hỏi tôi làm thế nào tôi tìm được những cơ hội đầu tư tốt, tôi đáp, "Nhờ quá trình kiểm tra cẩn thận." Người bố giàu nói, "Nếu con có khả năng kiểm tra nhanh hơn đối với một cơ hội đầu tư, cho dù đó là doanh nghiệp, địa ốc, cổ phiếu, trái phiếu, hay quỹ hổ tương, con sẽ có thể tìm được nhiều hơn những cơ hội đầu tư an toàn nhất có khả năng kiểm nhiều tiền nhất."

Dưới đây là một danh sách những điều cần kiểm tra do Cindy Shopoff lập ra. Tôi đã dùng danh sách này để phân tích và kiểm tra các cơ hội đầu tư địa ốc của mình. Nếu có những mục tôi chưa hiểu hay chưa biết, tôi thường đem những vấn đề đó hỏi các chuyên gia, luật sư hay kế toán viên để đánh giá cơ hội đầu tư ấy.

Danh sách kiểm tra

- _____ 1. Người mướn trả tiền thuê đến thời điểm hiện tại.
- _____ 2. Tiền đặt cọc.
- _____ 3. Thông tin về nợ thế chấp.
- _____ 4. Danh sách đồ đạc nội thất.
- _____ 5. Bản vẽ.
- _____ 6. Bảo hiểm (chính sách và công ty bảo hiểm).
- _____ 7. Thỏa thuận về sửa chữa, duy tu.
- _____ 8. Thông tin về người thuê (qua hợp đồng thuê, V.V.).
- _____ 9. Các công ty điện nước (bao gồm tài khoản khách hàng).

- _____ 10. Hồ sơ kỹ thuật về thay đổi hay sửa chữa kết cấu.
- _____ 11. Hồ sơ khảo sát và thiết kế kỹ thuật.
- _____ 12. Môi giới, phí hoa hồng.
- _____ 13. Hợp đồng cho thuê.
- _____ 14. Hợp đồng xây dựng công trình phụ.
- _____ 15. Bản đồ quy hoạch phát triển (bao gồm bản vẽ thiết kế, bản vẽ hoàn công).
- _____ 16. Giấy phép xây dựng, hay quy định cấm phát triển xây dựng trong vùng mà có thể ảnh hưởng đến việc mở rộng bất động sản.
- _____ 17. Hợp đồng quản lý.
- _____ 18. Thông báo nộp thuế của cơ quan thuế.
- _____ 19. Hóa đơn điện nước.
- _____ 20. Các sổ ghi thu chi liên quan đến bất động sản.
- _____ 21. Các sổ ghi thu chi liên quan đến bất động sản trong 5 năm qua.
- _____ 22. Tóm tắt tài chính liên quan đến bất động sản trong 2 năm qua.
- _____ 23. Báo cáo tài chính, hồ sơ nộp thuế liên quan đến bất động sản.
- _____ 24. Hồ sơ kiểm định mọt và kết quả đạt yêu cầu.
- _____ 25. Mọi hồ sơ, kỷ lục khác của người bán cần thiết hay hữu dụng liên quan đến tình trạng chủ quyền, vận hành và duy tu bất động sản.
- _____ 26. Khảo sát thị trường đối với khu vực xung quanh bất động sản.
- _____ 27. Chi phí thi công.
- _____ 28. Hồ sơ về người thuê, hay hồ sơ điều tra thăm dò người thuê.
- _____ 29. Báo cáo tài khoản của ngân hàng 2 năm qua liên quan đến bất động sản.

- _____30. Giấy chủ quyền.
- _____31. Bản sao các thỏa thuận bảo hành thiết bị hay đồ đạc nội thất còn hạn.
- _____32. Báo cáo giám định về ảnh hưởng môi trường liên quan đến bất động sản (nếu có).

TÀI NGUYÊN THIÊN NHIÊN

Nhiều nhà đầu tư lão luyện còn xem xét các cơ hội đầu tư đối với nguồn tài nguyên thiên nhiên như dầu, khí đốt, than và kim loại quý.

Người bố giàu luôn tin vào sức mạnh của vàng. Vàng là một tài nguyên thiên nhiên với nguồn cung có giới hạn. Người bảo tồn nhân loại trong các thế kỷ qua đều đã coi trọng vàng. Người cũng tin rằng có vàng trong tay sẽ thu hút các nguồn của cải khác đến với mình.

NỢ TỐT HAY NỢ XẤU?

Nhà đầu tư lão luyện phân biệt, rõ nợ tốt, chi phí tốt và lỗ tốt. Tôi nhớ người bố giàu đã hỏi tôi, "Nếu con mỗi tháng lỗ 100 đô, con có thể làm chủ được bao nhiêu căn hộ cho thuê?". Tôi đáp, "Dĩ nhiên là không nhiều." Và khi Người hỏi tôi, "Nếu con mỗi tháng lời 100 đô, con có thể làm chủ được bao nhiêu căn hộ cho thuê?", câu trả lời là "bao nhiêu tùy theo khả năng con kiếm được!".

Chẳng hạn, bạn của tôi là Jim vay nợ thế chấp mua một khu chung cư trị giá 600.000 đô. Mỗi tháng, anh ta trả góp cho ngân hàng 5.500 đô. Anh ta nhận vào mỗi tháng khoảng 8.000 đô tiền thuê nhà. Sau khi trừ hết mọi chi phí, anh ta kiếm được một khoản lời 1.500 đô hàng tháng từ khu chung cư cho thuê đó. Đối với tôi, nợ thế chấp của Jim chính là nợ tốt.

TIẾT KIỆM KHÔNG PHẢI LÀ ĐẦU TƯ

Nhà đầu tư lão luyện phân biệt sự khác nhau giữa tiết kiệm và đầu tư. Chúng ta hãy thử xem xét 2 trường hợp dưới đây của John và Terry.

John là một chuyên gia lương cao và đầu tư tối đa vào kế hoạch hưu trí 401 (k). Hiện tại, John 42 tuổi và tích lũy được 250.000 đô trong tài khoản hưu trí 401(k) trong suốt 11 năm qua. Ông không nhận được bất cứ thu nhập gì từ tài khoản tiết kiệm hưu trí đó cho tới khi ông về hưu, và khi đó toàn bộ số tiền hưu trí ông nhận được sẽ bị đánh thuế ở mức thu nhập cá nhân.

Chi tiết về John như sau:

Thu nhập từ lương: 100.000 đô/năm

Thuế TNCN: Giả sử mức thuế trung bình là 25% (thấp)

Đầu tư: Kế hoạch hưu trí 401(k) - đóng góp ở mức tối đa là 15% lương, tức 15.000 đô /năm. Mức lãi suất của kế hoạch này là 8%/năm.

Thu nhập từ đầu tư: Không có

Terry bằng tuổi John và có mức lương như John. Cô ta đầu tư vào các bất động sản trong suốt 11 năm qua, và chỉ trả trước 250.000 đô cho các bất động sản này trong tổng trị giá 1 triệu đô. Tỷ lệ lời tiền mặt của Terry từ các khoản đầu tư này là 10%/năm, trong khi mức tăng giá bất động sản trung bình khoảng 4%/năm. Khi về hưu, cô ta dự định sử dụng điều luật 1031 để chuyển vào một tài sản địa ốc khác có mức thu nhập cao hơn. Terry không bao giờ tham gia kế hoạch hưu trí 401 (k), và thu nhập từ các khoản đầu tư của Terry hiện tại đều bị đánh thuế.

Chi tiết về Terry như sau:

Thu nhập từ lương: \$100.000 đô/năm

Thuế TNCN: Giả sử mức thuế trung bình là 25% (thấp)

Đầu tư: Mua bất động sản trị giá 1 triệu đô nhưng chỉ trả trước 250.000 đô. Tỷ lệ lời tiền mặt là 10%. Trượt giá bất động sản hàng năm tăng 4%.

Thu nhập từ đầu tư: 25.000 đô/năm từ bất động sản

Bảng dưới đây tóm tắt giá trị tài sản tích lũy, lượng tiền mặt thu được sau thuế từ đầu tư dùng cho sinh hoạt, và nguồn tiền mặt hữu trí hàng năm sau thuế cho cả John và Terry.

	Bắt đầu		Từ năm 1 đến năm 19		Sau 20 năm		Lượng tiền mặt sau thuế hàng năm sau khi về hưu
	Tài sản	Lương tiền mặt	Đầu tư	Lương tiền mặt	Tài sản	Lương tiền mặt	
John	\$250.000	\$63.750	\$15.000	\$63.750	\$1.968.000	\$63.750	\$118.100
Terry	\$250.000	\$73.560	0	\$73.560	\$2.223.000	\$73.560	\$342.700

Như bạn thấy, gia đình của Terry hàng năm có nhiều tiền để chi tiêu hơn gia đình của John một khoảng 10.000 đô, và trong suốt 20 năm như vậy.

Khi về hưu ở tuổi 62, sau 31 năm làm việc, John bắt đầu rút 8% tiền lời từ tài khoản hưu trí 401 (k) và hàng năm nhận một khoản thu nhập là 118.100 đô (tức thu nhập trước thuế 157.400 đô), nhờ không hề rút một khoản nào từ tài khoản hưu trí trong suốt thời gian đóng góp 15% lương của mình mỗi năm.

Mặc dù Terry chỉ trả trước 250.000 đô cho bất động sản, cô ta lại có lời do tài sản trị giá 1 triệu đô này mỗi năm tăng khoảng 4%. Trong suốt 20 năm, thu nhập từ tài sản cho thuê sẽ trả phần nợ vay ngân hàng 750.000 đô. Do đó, khi Terry về hưu, cô ta có thể chuyển toàn bộ tài sản địa ốc này của mình vào một bất động sản lớn hơn (mà có trị giá sẽ vào khoảng 8.892.000 đô theo cách tính trên). Bất động sản này sẽ đem lại nguồn thu nhập cho Terry mỗi năm vào khoảng 342.700 đô.

Trong khi kế hoạch đầu tư của John là đạt được mục đích tiện nghi khi nghỉ hưu thì Terry sẽ trở nên ngày càng giàu có.

Nếu vì một lý do nào đó, John cần nhiều thu nhập hơn khi về hưu, ông ta sẽ rút thêm vào phần vốn gốc đóng góp của mình từ tài khoản hưu trí. Trong khi đó, Terry chỉ cần thực hiện một giao dịch miễn thuế khác

để đổi lấy một tài sản địa ốc có giá trị cao hơn đem lại thu nhập thuế cao hơn.

Trường hợp của John sẽ là dạy con mình đi đến trường, đạt điểm cao, tìm một việc làm tốt, làm việc siêng năng, và thường xuyên "đầu tư" vào kế hoạch hưu trí của mình. Kết quả là đạt được mức sống tiện nghi ở tuổi về hưu.

Trường hợp của Terry sẽ dạy con mình biết cách đầu tư từ những cơ hội nhỏ, lo chuyện của mình, và bắt đồng tiền làm việc cực lực cho mình. Kết quả sẽ là mức sống giàu có ở tuổi về hưu.

Dễ dàng nhận thấy kế hoạch đầu tư vào địa ốc sẽ đem lại tiền và thu nhập cho Terry hơn là vào tài khoản 401 (k) của John. Theo tôi, Terry mới chính là nhà đầu tư, còn John chỉ là người tiết kiệm.

Nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ sự khác nhau giữa đầu tư và tiết kiệm, và đều có cả hai như một phần trong kế hoạch tài chính của mình.

CHƯƠNG 39

Nhà đầu tư thực sự

Vậy câu hỏi là làm thế nào một người như Bill Gates có thể trở thành một doanh nhân giàu nhất trên thế giới chỉ mới ở tuổi ba mươi? Hay làm cách nào mà Warren Buffet trở thành nhà đầu tư giàu nhất nước Mỹ? Cả hai người đó đều xuất thân từ gia đình trung lưu, cho nên họ không được hưởng những bí quyết làm giàu. Thế nhưng, mặc dù không có một gia tài đồ sộ của gia đình hậu thuẫn, họ đã đạt đến đỉnh cao của sự giàu có chỉ trong một vài năm. Họ làm điều đó bằng cách nào thế? Câu trả lời là họ đã đi theo con đường của những người giàu nhất trong quá khứ, cũng như những người giàu nhất trong tương lai sẽ đi theo. Họ trở thành những nhà đầu tư thực sự bằng cách tạo ra một tài sản trị giá hàng tỷ đô.

Tạp chí Fortune số ra ngày 27/09/1999 đã đăng một bài báo với nhan đề "Trẻ và Giàu có - 40 người Mỹ giàu nhất dưới tuổi 40." Một số các nhà tỷ phú này bao gồm:

Vị trí	Tên	Tuổi	Trị giá tài sản	Công ty sáng lập
#1	Michael Dell	34	21,5 tỷ đô	Dell Computer
#2	Jeff Bezos	35	5,7 tỷ đô	Amazon.com
#3	Ted Waitt	36	5,4 tỷ đô	Gateway Computer
#4	Pierre Omidyar	32	3,7 tỷ đô	eBay
#5	David Filo	33	3,1 tỷ đô	Yahoo!
#6	David Yang	30	3,0 tỷ đô	Yahoo!
#7	Henry Nicholas	39	2,4 tỷ đô	Broadcom
#8	Rob Glaser	37	2,3 tỷ đô	RealNetworks
#9	Scott Blum	35	1,7 tỷ đô	Buy.com
#10	Feff Skoll	33	1,4 tỷ đô	eBay

Bạn có thể nhận thấy 10 người đứng đầu trong danh sách 40 người giàu và trẻ đều thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin hay Internet. Thế

nhưng có những ngành nghề khác cũng có những doanh nhân giàu có được liệt vào danh sách này:

#26	John Schattner	37	403 triệu đô	Papa John's Pizza (ăn uống)
#28	Master P	29	361 triệu đô	Recording star (giải trí)
#29	Michael Jordan	36	357 triệu đô	Sports star (thể thao)

Tôi cảm thấy thích thú khi phát hiện những thanh niên giàu có thuộc những ngành nghề kinh doanh như một công ty bán pizza, công nghiệp nhạc rap, và thể thao. Những người khác đều thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin hay Internet.

Bill Gates và Warren Buffet không được liệt vào danh sách bởi vì cả 2 người đều quá tuổi 40. Vào năm 1999, theo tạp chí Forbes, Bill Gates tròn 43 tuổi với tổng tài sản trị giá 85 tỷ đô, còn Warren Buffet tròn 69 tuổi với tổng tài sản trị giá 31 tỷ đô.

HỌ LÀM THEO CÁCH CŨ

Làm thế nào những người này lại có thể gia nhập vào câu lạc bộ những người giàu nhất khi còn trẻ đến như thế? Họ đã làm theo cách cũ, đi theo con đường của những nhà tỷ phú như Rockefeller, Carnegie và Ford. Họ xây dựng công ty và phát hành cổ phiếu của công ty ra công chúng. Họ làm việc cực lực để trở thành những cổ đông bán cổ phiếu hơn là những cổ đông mua cổ phiếu. Nói cách khác, họ in ra tiền cho mình một cách hợp pháp. Người bõ giàu đã dạy tôi cách phát minh ra tiền từ bất động sản hay những doanh nghiệp nhỏ. Kỹ năng đó chính là sở trường của những nhà đầu tư bên trong và nhà đầu tư thực sự.

10% DÂN SỐ SỞ HỮU 90% CỔ PHIẾU

Sở dĩ những người giàu nhất chiếm 10% dân số lại sở hữu 90% cổ phiếu theo như tường thuật của tạp chí Phố Wall, là vì những người giàu nhất đó bao gồm những nhà đầu tư thực sự đã tạo ra cổ phiếu. Một lý do khác là vì chỉ có nhóm này, theo quy định của SEC, được phép đầu tư vào một công ty ngay từ khi công ty này chưa được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Trong nhóm những nhà đầu tư này bao gồm những thành viên sáng lập công ty (tức là cổ đông sáng lập), bạn bè của họ và một số nhà đầu tư khác. Chính những người này mỗi lúc một giàu hơn, trong khi đa số mọi người còn lại phải vật lộn với cuộc sống tiền bạc chật vật của mình và đầu tư những đồng bạc ít ỏi như những cổ đông mua cổ phiếu, nếu như họ có thể để dành được.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA BÁN VÀ MUA

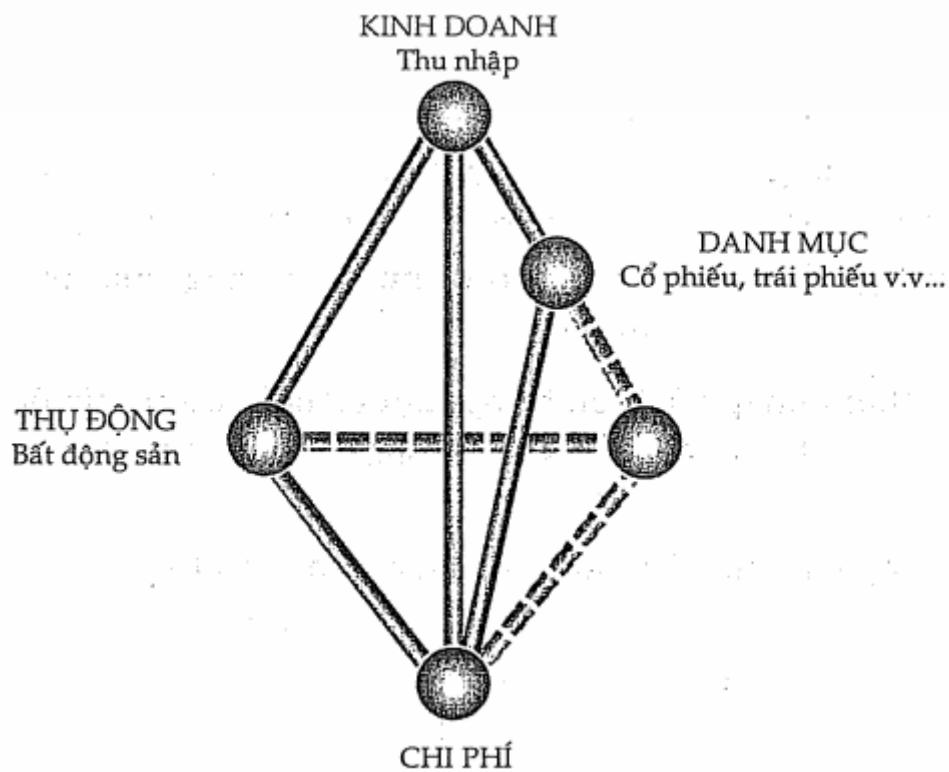
Khi bạn đọc một bản cáo bạch của một công ty, những nhà đầu tư thực sự chính là những người được liệt tên trong bản cáo bạch đó như những cổ đông sáng lập. Và vì bạn có thể biết được số tài sản sở hữu của họ trị giá bao nhiêu, bạn có thể thấy ngay sự chênh lệch to lớn giữa những người bán và những người mua cổ phiếu.

CHÂN VẠC CUỐI CÙNG

Vào năm 1994, tôi cảm thấy mình đã thực hiện thành công khá nhiều kế hoạch mà tôi và người bố giàu đã lập ra từ năm 1974. Tôi cảm thấy khá thoải mái với những khả năng quản lý hầu hết các chân vạc trong tam giác C-Đ. Tôi có một kiến thức về luật doanh nghiệp đủ để trò chuyện với luật sư và kế toán viên. Tôi hiểu được sự khác nhau giữa các hình thức kinh doanh và khi nào nên áp dụng một hình thức này hay hình thức khác! Trong bất động sản, tôi có thể tự tin với những khả năng mua bán và quản lý của mình. Vào năm 1994, các chi phí của chúng tôi được kiểm soát sao cho có thể trở thành các chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ. Chúng tôi không bị đánh thuế cao chỉ vì chúng tôi không có việc làm theo nghĩa thông thường. Hầu hết thu nhập của chúng tôi đều dưới dạng

thu nhập thụ động, và một ít thuộc dạng thu nhập từ danh mục đầu tư chủ yếu bao gồm cổ phần các quỹ hỗ tương. Chúng tôi cũng có thu nhập từ các khoản đầu tư vào các công ty của người khác.

Thế nhưng một ngày nọ, trong khi đánh giá lại khối tư diện của mình, tôi phát hiện, một chân vạc trong khối tư diện đó còn rất yếu: đó chính là các tài sản đầu tư danh mục.



Từ năm 1994 đến 1995, tôi đã dành nhiều thời gian suy nghĩ làm thế nào để củng cố chân vạc đó - những tài sản đầu tư danh mục. Tôi phải quyết định xem tôi có thực sự muốn làm mọi công việc cần thiết để xây dựng chúng vững mạnh hay không. Khi ấy, tình trạng tài chính của tôi rất tốt, và trong suy nghĩ của mình, thực sự tôi không cần những tài sản đó để có thể bảo đảm hơn cho tôi về mặt tiền bạc. Cuộc sống hiện tại của tôi rất tuyệt vời, và tôi có thể mỗi lúc một giàu hơn mà không cần những tài sản danh mục đầu tư đó.

Sau một năm phân vân lưỡng lự, tôi quyết định tập trung củng cố chân vạc tài sản đó. Tôi còn tự mình ra quyết tâm nếu tôi không làm được điều đó, thì tôi không còn là tôi nữa.

Tôi cũng phải quyết định xem tôi có muốn đầu tư từ bên ngoài giống như hầu hết mọi người mua cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, hay học hỏi đầu tư từ bên trong không. Nhưng dù đầu tư kiểu nào đi nữa, tôi cũng phải bắt đầu học hỏi mọi thứ gần như từ đầu.

Thâm nhập vào bên trong một cơ hội đầu tư địa ốc hay một doanh nghiệp nhỏ không phải là một điều khó khăn. Đó là lý do tại sao tôi đề nghị những người có thái độ học hỏi nghiêm túc về mười cách kiểm soát đầu tư, nên bắt đầu từ những cơ hội đầu tư nhỏ đó. Thế nhưng, để có thể thâm nhập vào bên trong một công ty lớn chuẩn bị lên sàn, đó lại là một câu chuyện khác hẳn. Hơn nữa, những cơ hội đầu tư như thế chỉ được chào mời giới hạn với một số nhà đầu tư, mà tôi lại không phải là một trong những người đầu tư đó. Tôi chưa đủ giàu, và mức thu nhập tôi kiếm được chưa đủ lâu để có thể đưa tôi gia nhập vào câu lạc bộ những nhà đầu tư như thế. Ngoài ra, tôi không xuất thân từ một gia đình nổi tiếng hay tốt nghiệp một trường đại học lừng danh. Dòng máu chảy trong tôi màu đỏ chứ không phải màu xanh; da tôi lại vàng chứ không trắng; và đại học Harvard lại không hề có tên tôi trong danh sách các sinh viên đăng ký nhập học. Tôi phải học cách gia nhập vào câu lạc bộ đó để được chào mời đầu tư vào những công ty tốt nhất trước khi lên sàn.

Tôi cảm thấy buồn, thấy mặc cảm, và mất tự tin. Người bố giàu đã qua đời mà tôi lại không có ai khác để khuyên bảo. Sau một thời gian bị nhẫn chìm trong những cảm xúc bi quan đó, tôi chợt nhận ra mình đang sống trong một đất nước tự do. Nếu Bill Gates có thể bỏ học giữa chừng, xây dựng một công ty và niêm yết nó, vậy tại sao tôi lại không thể làm được như thế? Chẳng lẽ chúng ta không thể giàu hay nghèo như mong muốn hay sao? Vào cuối năm 1994, tôi quyết định vì không có ai thèm mời tôi gia nhập vào câu lạc bộ, tôi sẽ tìm một thành viên tìm hiểu để được mời gia nhập, hay thậm chí lập một câu lạc bộ cho riêng mình, vẫn đề khó khăn là tôi không biết bắt đầu từ đâu, nhất là ở Phoenix, Arizona cách phố Wall hai ngàn dặm.

Vào ngày Tết dương lịch 1995, tôi và người bạn thân nhất của tôi, Larry Clark, cùng đi bộ lên một ngọn núi gần nhà. Khi lên tới đỉnh, chúng tôi ở đó suốt ba giờ đồng hồ để làm nghi thức đón mừng năm mới: bàn bạc về những điều chúng tôi đã làm trong năm qua, lập kế hoạch cho năm mới, và viết xuống giấy những mục tiêu mà chúng tôi muốn đạt được trong năm tới đây. Larry và tôi là bạn thân của nhau trong suốt 25 năm qua (chúng tôi từng là đồng nghiệp ở Xerox tại chi nhánh Honolulu từ năm 1974). Anh trở thành người bạn thân mới của tôi bởi vì tôi có nhiều điểm tương đồng với anh ta hơn là với Mike. Vào thời điểm đó, Mike đã trở nên rất giàu, trong khi tôi và Larry chỉ vừa mới bắt đầu với hai bàn tay trắng và một ý chí làm giàu mạnh mẽ.

Ngày hôm đó, tôi cho Larry xem khối tư diện của mình và ý định của tôi cũng cố chân vạc tài sản đầu tư danh mục đó. Tôi cũng đã kể với anh ước muốn đầu tư vào những công ty trước khi lên sàn, hay thậm chí xây dựng một công ty và đem niêm yết. Sau khi lắng nghe chăm chú những gì tôi giải thích, Larry chỉ nói: "Chúc may mắn." Đến phiên Larry, anh cho tôi biết dự định sang nhượng công ty phát triển nhà của mình và về hưu. Tôi cũng chúc anh may mắn sau khi anh chia sẻ hết với tôi tâm sự của mình. Sau đó, chúng tôi viết xuống những mục tiêu của mình cho năm tới trên một tấm card kích thước 3x5, rồi bắt chặt tay nhau. Sở dĩ chúng tôi viết ra những mục tiêu của mình là bởi vì người bõ giàu luôn cẩn dặn tôi, "**Mục tiêu cần phải rõ ràng, đơn giản và phải được viết ra. Nếu chúng không được viết ra trên giấy và Ichong được xem mỗi ngày, chúng không phải là mục tiêu mà chỉ là ước muốn.**"

Mục tiêu của tôi lúc đó rất đơn giản. Mục tiêu đó như thế này, "Đầu tư vào một công ty trước khi lên sàn với số lượng từ 100.000 cổ phiếu trở lên ở mức giá dưới 1 đô/cổ phiếu."

Vào ngày Tết dương lịch năm 1996, tôi và Larry leo lên núi và trao đổi về những kết quả của năm qua. Công ty của Larry sắp được bán nhưng vẫn chưa thực hiện. Như vậy, trong suốt năm 1995, chúng tôi đã không đạt được mục tiêu của mình. Mặc dù vậy, Larry sắp tới gần mục tiêu của anh, nhưng riêng tôi thì còn quá xa để đạt tới. Anh hỏi tôi có

muôn bỗn mục tiêu ấy đi và thay vào một mục tiêu khác hay không. Khi chúng tôi bàn bạc về mục tiêu, tôi nhận ra rằng mặc dù tôi đã viết nó ra giấy, tôi vẫn không tin nó có thể đạt được. Tận đáy lòng mình, tôi thực sự không tin rằng tôi có đủ khôn ngoan và kinh nghiệm, hoặc có ai đó muốn tôi gia nhập vào câu lạc bộ đó. Càng nói về mục tiêu của tôi, tôi càng trở nên giận dữ với chính bản thân mình vì đã quá nghi ngờ và hạ thấp chính mình. Tôi quyết định vẫn giữ mục tiêu ấy cho mình trong năm 1996. Sau khi viết lại mục tiêu và bắt tay với Larry, tôi đi xuống núi với một tâm hồn nặng trĩu những băn khoăn, lo lắng và nghi ngờ. Hơn bao giờ hết, tôi càng muốn đạt được mục tiêu đó của tôi.

Trong sáu tháng liền hoàn toàn không có gì xảy ra. Mỗi sáng, tôi đều đọc mục tiêu đó trước khi rời khỏi nhà và lao vào các hoạt động hàng ngày. Trong thời gian này, tôi đã sản xuất ra trò chơi Cashflow. Một ngày nọ, bà hàng xóm Mary gõ cửa nhà tôi và nói, "Tôi có một người bạn mà tôi nghĩ là chú nêng gấp." Tôi hỏi tại sao. Bà ấy chỉ nói, "Tôi cũng không biết nữa. Tôi chỉ nghĩ là hai người có thể hợp nhau đấy. Ông ta cũng là một nhà đầu tư như chú vậy." Tôi tin tưởng vào bà Mary, cho nên tôi đồng ý gặp người bạn ấy của bà trong một bữa ăn trưa.

Peter là một người đàn ông to lớn, phúc hậu, nói chuyên rãnh hay và bằng cỡ tuổi bố ruột tôi nếu như Người còn sống đến bây giờ. Qua bữa ăn trưa, tôi phát hiện Peter đã làm việc rất lâu năm ở phố Wall, là chủ của một công ty chứng khoán chuyên thành lập công ty và bảo lãnh phát hành ra công chúng. Peter còn có công ty của mình được niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ, Canada, NASDAQ và NYSE. Ông không những là người tạo ra tài sản, mà còn là người đầu tư vào thị trường chứng khoán từ phía bên ngoài. Tôi biết ngay ông có thể hướng dẫn tôi vào một thế giới mà rất ít nhà đầu tư có thể thấy được.

Sau khi về hưu, Ông và vợ dời về sống ở Arizona, ẩn dật trong một trang trại hẻo lánh trong sa mạc, cách xa sự ồn ào và xô bồ của thành phố Scottsdale đang trên đà phát triển. Khi Peter bảo tôi Ông đã từng bảo lãnh phát hành cổ phiếu cho gần 100 công ty trong suốt thời gian làm việc của mình, tôi biết ngay lý do tại sao tôi lại đến dùng cơm trưa với Ông.

Tôi đã cố gắng hết sức để kềm chế mình, không lộ ra sự nôn nóng hay ham muốn một cách thô thiển. Peter là một người sống rất riêng tư và chỉ dành thời gian cho một số rất ít người. (Đó là lý do tại sao tôi chỉ gọi ông là Peter chứ không nêu họ tên đầy đủ của ông. Ông vẫn muốn giấu tên mình trên sách). Bữa ăn trưa kết thúc thật tuyệt vời cho dù tôi không thảo luận được những điều tôi muốn học hỏi.

Hai tháng sau, tôi gọi điện cho ông và xin một buổi gặp mặt khác. Sau khi nhiều lần lịch sự thoái thác mà không được, cuối cùng ông đồng ý và chỉ tôi đường đi đến nhà ông. Chúng tôi hẹn một ngày cụ thể, và tôi bắt đầu tập dợt những điều tôi muốn nói.

Buổi gặp với Peter diễn ra không mấy suôn sẻ lúc đầu. Tôi hỏi Peter rằng tôi có thể làm người tập sự cho ông và tham gia đầu tư bên trong với ông được không. Tôi bảo tôi sẵn sàng làm việc không công cho ông nếu như ông dạy tôi những gì ông biết về quá trình phát hành chứng khoán của một công ty. Tôi giải thích lý do là hiện tại tôi hoàn toàn tự do về tiền bạc, và tôi không cần làm việc cho ông vì tiền. Peter tỏ thái độ nghi ngờ suốt gần một tiếng đồng hồ. Ông và tôi cứ bàn di bàn lại thời gian của ông bỏ ra có ích lợi hay không, và tôi có khả năng tiếp thu nhanh và sẵn sàng theo đuổi quá trình đó hay không. Ông e sợ là tôi sẽ bỏ cuộc nửa chừng một khi tôi thấy khó khăn và phức tạp, bởi vì nền tảng kiến thức của tôi trong lĩnh vực các thị trường tài chính lớn như phố Wall còn rất yếu. Ông cũng nói, "Ta chưa bao giờ thấy có ai đến tìm ta xin làm việc không công chỉ để học hỏi cả. Những người đến tìm ta chỉ để mượn tiền hay xin việc." Tôi cam đoan với ông là những gì tôi muốn chỉ là cơ hội làm việc và học hỏi từ ông. Tôi đã kể cho ông nghe về người bố giàu đã hướng dẫn tôi hàng năm trời và bắt tôi làm việc không công. Cuối cùng, ông hỏi, "Thành tâm của anh muốn học hỏi về lĩnh vực này đến mức nào?" Tôi nhìn thẳng vào mặt của ông và trả lời, "Cháu rất muốn học."

"Thôi được," ông nói. "Ta hiện đang xem xét một công ty khai thác vàng bị phá sản năm trên dãy núi Andes ở Peru. Nếu anh thực sự muốn học hỏi từ ta, anh hãy bay đến Lima vào thứ Năm này, điều tra công ty

cùng với nhóm của ta, tiếp xúc ngan hàng, tìm hiểu xem họ muốn điều gì, sau đó quay trở lại và báo cáo với ta những gì anh thấy và phát hiện. Ngoài ra, toàn bộ chi phí chuyến đi này phải do anh gánh chịu."

Tôi sững sờ nói, "Bay đến Peru vào thứ Năm này à?"

Peter mỉm cười, "Anh có còn muốn gia nhập vào nhóm của tôi và học hỏi về việc phát hành ra công chúng hay không?"

Tôi có cảm giác dạ dày của mình bị thắt lại và toát mồ hôi. Tôi biết sự thành tâm của tôi đang được thử. Hôm nay là thứ Ba và tôi lại có những cuộc họp đã lên lịch vào thứ Năm. Peter kiên nhẫn ngồi đợi khi tôi đang tính toán những khả năng của mình. Cuối cùng, ông hỏi nhẹ nhàng với niềm vui thích ẩn phía sau giọng nói và nụ cười, "Thế nào? Anh vẫn muốn học hỏi từ tôi chứ?"

Tôi biết mình đang ở giây phút quyết định quan trọng. Hoặc là lao vào cuộc, hoặc là im lặng và đi về. Tôi đang thử chính mình. Sự lựa chọn của tôi chẳng liên quan gì đến Peter cả, mà đúng hơn chính là cuộc cách mạng kế tiếp trong sự phát triển cá nhân của tôi. Vào những lúc như thế, tôi thường nhớ lại một bài thơ của thi sĩ W.N.Murray với tựa đề là "Sự Quyết Tâm." Ông ấy đã viết bài thơ này khi chuẩn bị cuộc hành trình leo lên đỉnh Hy Mã Lạp Sơn. Tôi đã dán bài thơ đó trên tủ lạnh của mình, để mỗi khi cả con người tôi đều nói "Ngừng lại", tôi vẫn còn một điều gì đó để lấy tinh thần và can đảm đi tiếp. Tôi có thể nhớ lại một đoạn bài thơ như thế này:

"Cho tới khi ta đã quyết tâm nhưng vẫn còn lưỡng lự,

vẫn còn một cơ hội rút lui.

Xem xét mọi hành động từ lúc bắt đầu,

có một chân lý cơ bản duy nhất

mà nếu không nhìn thấy chân lý đó

mọi giấc mơ trong sáng và kế hoạch tuyệt vời đều sẽ bị tiêu tan.

Chính giây phút khi ta hạ quyết tâm với chính mình,

là lúc ý trời cùng ở bên ta."

Chính hàng cuối của bài thơ đã giúp tôi tiến tới trước trong khi những phần khác trong tôi muốn tôi quay bước. Webster đã định nghĩa "ý trời" được coi như là 'một sức mạnh duy trì và hướng dẫn số phận của con người'. Giờ đây, tôi không có ý định cầu nguyện hay nói rằng ý trời ở bên tôi. Những gì tôi muôn nói là bất cứ khi nào tôi đang đứng ở bờ vực của sự chọn lựa, khi tôi sắp sửa đi vào một thế giới mà mình không hề biết như thế nào, khi ấy tôi chỉ còn biết đặt trọn niềm tin của mình vào một sức mạnh lớn hơn tôi. Chính những giây phút đó, tôi hít hơi thật mạnh và bước tới, một bước đi của lòng tin hơn là ý thức. Theo tôi, những bước đi như thế đã làm cho cuộc đời tôi khác hẳn.

Những kết quả ban đầu không phải luôn luôn là những điều tốt đẹp, thế nhưng đời tôi đã thay đổi tốt hơn nhiều khi về lâu về dài. Bài thơ ấy đã giúp tôi thật nhiều khi tôi phải rơi vào những giây phút chọn lựa như thế.

Bài thơ kết thúc thế này:

"Ta tôn vinh sâu sắc những vần thơ của Goethe:

Bất cứ những gì bạn có thể lúc mơ hay thực hiện,

hãy bắt đầu ngay đi

Sự dũng cảm sẽ dẫn đến sự thiên tài,

sức mạnh và những điều kỳ diệu."

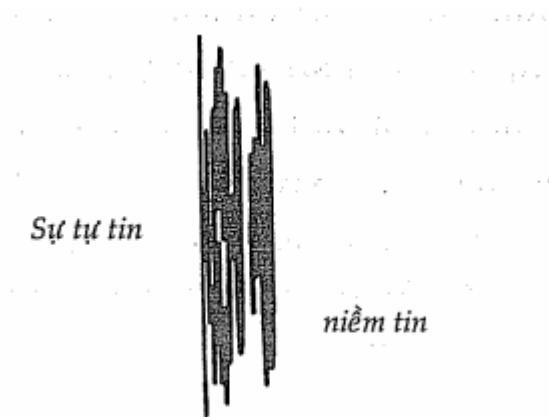
Khi những dòng thơ ấy nhạt nhòa dần, tôi ngẩng đầu và nói, "Cháu sẽ có mặt ở Peru vào cuối tuần này."

Peter mỉm cười rạng rỡ, "Đây là danh sách những người mà anh cần gặp và địa điểm gặp. Khi nào trở về, anh hãy gọi cho ta."

ĐÂY KHÔNG PHẢI LÀ ĐIỀU MÀ TÔI ĐỀ NGHỊ VỚI BẠN

Đây tuyệt đối không phải là con đường mà tôi đề nghị với bất cứ một ai muốn học hỏi quy trình niêm yết một công ty ra thị trường. Có những con đường thông minh hơn và dễ dàng hơn. Thế nhưng, đây chính là con đường duy nhất trải ra trước mắt tôi. Do đó, tôi sẽ thành thật mô tả với các bạn quá trình mà tôi trải qua để đạt được mục tiêu của mình. Theo tôi, mỗi người phải thực lòng với những cảm xúc mạnh yếu của mình. Quá trình tôi đi qua không phức tạp trên khía cạnh duy lý, nhưng rất thách thức về mặc cảm xúc khi phải đối diện với những thay đổi lớn trong cuộc đời mình.

Người bõ giàu thường nói, "Thực tế của một người là biên giới giữa niềm tin và sự tự tin." Người vẽ ra sơ đồ như thế này:



Người nói tiếp, "Ranh giới thực tế của một người thường không thay đổi cho đến khi người đó vứt bỏ hết sự tự tin của mình và nhắm mắt đi tới với niềm tin trong lòng. Rất nhiều người không trở nên giàu có bởi vì họ tự giới hạn mình trong sự tự tin của chính họ, mà lẽ ra họ cần phải có một niềm tin vô bờ bến."

Vào thứ Năm đó trong mùa hè năm 1996, tôi bay đến dãy núi Andes để khảo sát một mỏ vàng mà người Incas và người Spaniard đã từng khai quật trước đây. Tôi đã mạo hiểm bước một bước vào một thế giới mà tôi không biết tí gì cả, chỉ bằng tất cả niềm tin của mình. Thế nhưng, chính nhờ bước đi đó, cả một chân trời mới về thế giới đầu tư mở rộng trước mặt tôi. Từ đó trở đi, cuộc đời của tôi không còn như trước nữa. Thực tế của tôi về những phương diện tài chính không còn như cũ. Thực tế của tôi về cách làm giàu đã được mở rộng. Khi tôi làm việc chung với Peter

và nhóm của ông nhiều hơn, những sợi dây bó buộc sự giàu có mỗi lúc một nới lỏng với tôi.

Ngày hôm nay, tôi tiếp tục mở rộng những giới hạn của mình, và tôi có thể nhớ lại những lời nói của người bố giàu, "Một người bị giới hạn bởi thực tế của mình về tài chánh. Sẽ không có gì thay đổi nếu thực tế đó của người ấy không thay đổi. Và thực tế của một người sẽ không thay đổi cho tới khi người ấy dám vượt qua những nỗi sợ hãi, nghi ngờ của mình về những giới hạn tự bó buộc trên cuộc đời mình."

PETER GIỮ LỜI HỨA

Sau khi trở về từ chuyến đi, tôi đã báo cáo với Peter. Đó là một mỏ vàng lớn, có nhiều mạch vàng trữ lượng cao. Thế nhưng công ty khai thác mỏ vàng đó đang gặp nhiều khó khăn về tài chính và có vấn đề trong hệ thống vận hành. Tôi đề nghị không đầu tư bởi vì mỏ vàng có quá nhiều vấn đề xã hội phát sinh, cũng như nhiều khó khăn về vấn đề môi trường có thể tốn hàng triệu đô để giảm thiểu tác động ảnh hưởng. Muốn mỏ vàng hoạt động có hiệu quả, bất kỳ người chủ đầu tư nào cũng buộc phải sa thải ít nhất 40% lực lượng lao động. Thế nhưng điều đó sẽ giết chết nền kinh tế trong vùng. Tôi nói với Peter, "Những người dân đó đã sống ở độ cao gần 1,800m trên mực nước biển trong nhiều thế kỷ. Nhiều thế hệ đã sống và chết tại đây. Cháu nghĩ sẽ không khôn ngoan chút nào nếu chúng ta buộc họ rời khỏi đất ông bà của mình và tìm việc ở những thành phố dưới chân núi. Cháu nghĩ chúng ta sẽ gặp rất nhiều vấn đề hết sức khó khăn."

Peter đồng ý với những điều báo cáo của tôi. Nhưng quan trọng hơn hết, ông đã đồng ý dạy tôi.

Từ mùa hè năm 1996 đến mùa thu năm 1997, tôi trở thành người tập sự cho Peter. Ông đang tập trung phát triển một công ty dầu khí của mình, công ty EZ Energy (xin được phép giấu tên thực), và chuẩn bị đưa nó niêm yết trên thị trường chứng khoán Alberta. Vì tôi gia nhập trễ vào nhóm của ông, tôi không thể mua các cổ phiếu của công ty ở giá nội bộ

trước khi phát hành. Dĩ nhiên, sẽ không thích hợp cho tôi khi đầu tư với các cổ đông sáng lập một khi tôi còn mới mẻ và chưa được thử thách. Thế nhưng khi công ty phát hành lần đầu ra công chúng, tôi có thể mua một số lượng cổ phiếu ở giá 50 xu/cổ phiếu (đồng Canada).

Sau khi phát hiện dầu ở California, và khả năng khám phá một mỏ dầu và hơi đốt lớn ở Bồ Đào Nha, giá cổ phiếu EZ Energy vào khoảng từ 2 đến 2,35 đô (đồng Canada). Nếu khám phá ở Bồ Đào Nha là đúng như kết quả thử nghiệm, giá cổ phiếu có thể tăng lên 5 đô vào năm 2000. Và nếu như khám phá đó cho thấy mỏ dầu có trữ lượng lớn, giá cổ phiếu có thể tăng vọt từ 15 đô đến 25 đô trong vòng hai đến ba năm tới. Đó là khía cạnh lạc quan của công ty. Dĩ nhiên, trường hợp xấu nhất có thể xảy ra là giá cổ phiếu giảm tụt xuống mức zero trong cùng thời gian đó. Mọi chuyện đều có thể xảy ra khi những công ty đang trải qua thời kỳ phát triển như thế.

Mặc dù EZ Energy là một công ty rất nhỏ, giá trị tăng trong những khoản đầu tư 'đặt trước' lại khá lạc quan đến thời điểm hiện tại. Nếu mọi việc xảy ra đúng như dự đoán, những nhà đầu tư này sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Những nhà đầu tư này (còn gọi là nhà đầu tư đủ điều kiện tham gia hùn vốn trước khi công ty được niêm yết) mỗi một người bỏ ra một khoản tiền 25.000 Mỹ kim cho mỗi một lô 100.000 cổ phiếu, tức là 25 xu Mỹ/cổ phiếu. Họ đầu tư vào là nhờ tên tuổi của Peter, sức mạnh của hội đồng quản trị, và trình độ kinh doanh lão luyện của nhóm chuyên viên khảo sát. Tại thời điểm gọi vốn tư này, và thậm chí tại thời điểm niêm yết, không có gì bảo đảm hay có một giá trị nào cho các khoản đầu tư. Nói cách khác, cơ hội đầu tư này ngay từ đầu chỉ căn cứ trên giá chứ không phải lợi nhuận. Cơ hội đầu tư đó chỉ dành cho những người bạn của Peter và những nhà đầu tư mà ông quen biết.

Ở giai đoạn còn rất sớm trong chu kỳ đầu tư này, các nhà đầu tư chỉ đầu tư trên cơ sở giá trị của nguồn nhân lực. Con người - chứ không phải là sản phẩm như dầu khí, vàng, Internet, có ý nghĩa quan trọng hơn bất cứ phần nào khác trong phương trình đầu tư đó. Trong giai đoạn phát

triển như thế của một công ty, quy tắc vàng "Tiền theo sau quản lý" trở nên quan trọng nhất.

Bộ phận quản lý của EZ Energy đã làm việc hết sức tài giỏi. Thay vì bàn về những hy vọng, ước mơ của công ty này, tôi nghĩ tốt nhất cung cấp cho bạn những sự thực về công ty.

Các thành viên sáng lập của công ty đã bỏ thời gian và trình độ chuyên môn của mình để đổi lấy cổ phiếu của công ty. Nói cách khác, hầu hết các thành viên sáng lập đều làm việc không lương, nhưng đổi lấy bằng cổ phiếu. Khi mới phát hành, giá trị cổ phiếu của họ rất thấp, và gần như họ không có thu nhập từ lương gì cả. Thay vào đó, họ làm việc cực lực để phát triển công ty và làm cho nó có giá trị hơn, mà từ đó họ sẽ làm tăng giá trị cổ phiếu của công ty và kiếm được nhiều tiền sau đó.

Các cổ đông sáng lập là những yếu tố rất, rất quan trọng đối với sự thành công của quá trình niêm yết, bởi vì tên tuổi và trình độ kinh nghiệm của họ sẽ mang lại sự tin tưởng, động cơ thúc đẩy và tính hợp pháp của một dự án mới chỉ tồn tại trên giấy. Một khi công ty được niêm yết và phát hành cổ phiếu thành công, một số thành viên sáng lập sẽ rút ra khỏi hội đồng quản trị và lấy phần cổ phiếu của mình. Một đội ngũ quản lý mới sẽ thay thế họ, còn họ thì bắt đầu tập trung vào một cơ hội khác và lặp lại quá trình.

LỊCH SỬ CỦA EZ ENERGY

Dưới đây là diễn biến các sự kiện đã xảy ra sau khi công ty được thành lập:

1. Gọi vốn ban đầu, với mỗi một cổ phần là 100.000 cổ phiếu trị giá 25.000 Mỹ kim, tức 25 xu Mỹ /cổ phiếu. Ở giai đoạn này, công ty chỉ mới có kế hoạch khai thác và chưa có tài sản. Các nhà đầu tư lúc này chủ yếu đầu tư vào nguồn lực quản lý của công ty.

2. Cổ phiếu hiện đang được giao dịch ở mức giá từ 2 đô đến 2,35 đô/cổ phiếu (đồng Canada).
3. Như vậy, 100.000 cổ phiếu của các nhà đầu tư ban đầu nay trị giá từ 200.000 đô đến 235.000 đô (đồng Canada), tức vào khoảng từ 160.000 đến 170.000 Mỹ kim. Công việc của các giám đốc hiện giờ là tăng giá trị của công ty và giá cổ phiếu thông qua các hoạt động khai thác, sản xuất dầu và tìm kiếm các mỏ dầu mới. Trên giấy tờ, các nhà đầu tư ban đầu đã kiếm được một khoản lời 140.000 Mỹ kim từ 25.000 Mỹ kim đầu tư cách đây 5 năm. Như vậy mức lời hàng năm của họ là 45% nếu họ bán cổ phiếu.
4. Vấn đề với những nhà đầu tư này là công ty nhỏ nên cổ phiếu có tính thanh khoản kém. Nếu một nhà đầu tư buộc phải bán hết 100.000 cổ phiếu ngay lập tức, người ấy sẽ rất khó bán vì số lượng bán đó sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến giá cổ phiếu. Do đó, giá trị của toàn bộ cổ phần gồm 100.000 cổ phiếu đó hiện chỉ có giá trị trên giấy.

Nếu mọi việc xảy ra như dự kiến, công ty sẽ tăng trưởng và sẽ có nhiều người hơn nhảy vào. Khi đó, giao dịch cổ phiếu với khối lượng lớn sẽ trở nên dễ dàng hơn.

TAI SAO LẠI LÀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN Ở CANADA?

Khi tôi bắt đầu làm việc lần đầu với Peter, tôi hỏi ông tại sao sử dụng thị trường chứng khoán Canada mà không phải là thị trường NASDAQ hay phố Wall. Ông giải thích các lý do như sau:

1. Thị trường chứng khoán Canada dẫn đầu thế giới về các công ty khai thác khoáng sản nhỏ. Ông sử dụng những thị trường này bởi vì ông chủ yếu phát triển công ty thuộc lĩnh vực đó. Peter giống Warren Buffet ở chỗ ông có khuynh hướng đầu tư vào những ngành nghề kinh doanh mà ông hiểu rõ. "Ta hiểu về dầu, hơi đốt, vàng và bạc," Peter nói. "Ta hiểu khoáng sản và kim

loại quý." Nếu Peter có phát triển một công ty thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin, có thể ông sẽ sử dụng thị trường chứng khoán Mỹ.

2. NASDAQ và phố Wall là những thị trường quá lớn để một công ty nhỏ bé có thể thu hút được sự chú ý ở đó. Peter nói, "Khi ta bắt đầu từ ngành này vào những năm năm mươi, một công ty nhỏ có thể thu hút được sự chú ý của các nhà môi giới ở các thị trường lớn. Ngày nay, các công ty Internet, mà nhiều công ty trong số đó không có lợi nhuận, đòi hỏi có nhiều vốn hơn những công ty lớn hơn từng được biết đến trong thời đại Công nghiệp. Do đó, nhiều nhà môi giới lớn không quan tâm đến những công ty nhỏ chỉ cần gọi vốn vài triệu đô. Các nhà môi giới lớn ở Mỹ chỉ quan tâm chủ yếu đến những đợt phát hành từ 100 triệu đô trở lên."
3. Các thị trường Canada cho phép những nhà doanh nghiệp nhỏ ở lại cuộc chơi. Tôi nghĩ Peter sử dụng các thị trường này chủ yếu là vì ông về hưu. Ông thường nói, "Ta không cần tiền, cho nên ta không cần thiết phải xây dựng một công ty lớn. Ta chỉ thích tham gia cuộc chơi mà thôi. Trò chơi đó giúp ta trẻ trung và năng động. Hơn nữa, có nơi nào khác đâu để bạn bè ta có thể tham gia đầu tư ban đầu với cổ phần 100.000 cổ phiếu chỉ với giá 25.000 đô? Ta làm điều đó bởi vì ta yêu trò chơi đó, thích được thử thách, và phần thưởng lại xứng đáng. Ta ưa thích xây dựng công ty, niêm yết chúng và theo dõi chúng tăng trưởng. Ta cũng ưa thích khi nhìn bạn bè ta và người thân của họ trở nên giàu có."
4. Peter đưa ra một điều lưu ý cẩn thận, "Ghi bởi vì thị trường Canada nhỏ nhưng không phải ai ai cũng có thể tham gia cuộc chơi. Một số thị trường Canada có tiếng tăm không tốt do các giao dịch bê bối trong quá khứ. Để thành công trong các thị trường này, một nhà đầu tư cần phải nắm rõ mọi ngóc ngách của quy trình niêm yết công ty."

Hiện tại, hệ thống các thị trường chứng khoán Canada đang được thắt chặt lại bởi những quy định nghiêm ngặt hơn về giao dịch và đầu tư. Trong một vài năm tới, tôi nghĩ các thị trường Canada sẽ tăng trưởng nhanh hơn khi càng có nhiều công ty nhỏ trên khắp thế giới tìm đến để tăng vốn cần cho kinh doanh.

Hãy cẩn thận chú ý những người quảng cáo về cổ phiếu: Tôi đã từng có kinh nghiệm trong lĩnh vực này một vài năm trước đây. Tôi đã gặp ba nhà quảng cáo có chút tiếng tăm, kể những câu chuyện vĩ đại, gọi vốn hàng chục triệu đô nhưng lại không biết một tí gì cách xây dựng kinh doanh từ con số không. Trong nhiều năm trời, những người này bay vòng quanh nước Mỹ ở ghế hạng nhất hay đi phi cơ riêng, ở những khách sạn 5 sao, mở những tiệc chiêu đãi xa xỉ, dùng những loại rượu ngon nhất, và sống vương giả trên đồng tiền của nhà đầu tư. Công ty do họ lập chẳng bao lâu sau bị sập tiệm vì không có sự phát triển thực sự. Lượng tiền mặt cuối cùng bị tiêu xài hết. Những người này lại nhảy sang xây dựng một công ty khác và lặp lại quá trình kiếm tiền đó. Làm thế nào bạn có thể phân biệt được giữa một doanh nhân thực thụ và một kẻ mơ mộng xài lớn? Điều đó tôi không biết được. Đối với tôi, tôi đã từng bị hai lần lường gạt và chỉ vỡ lẽ khi công ty mà tôi đầu tư bị phá sản. Lời khuyên tốt nhất mà tôi có thể cho bạn là hãy hỏi họ một kỷ lục thành tích trước đây, kiểm tra những người giới thiệu họ, và hãy dùng giác quan thứ sáu hay bản năng của mình làm kim chỉ nam.

5. Nếu một công ty nhỏ tăng trưởng và lớn mạnh, nó có thể chuyển sang niêm yết ở những thị trường tài chính lớn hơn như NASDAQ hay NYSE do thành công vượt bậc đó. Những công ty được niêm yết ở thị trường Canada chuyển sang niêm yết ở thị trường Mỹ thường có giá trị tăng vượt bậc (một vài trường hợp có thể lên tới mức hơn 200%).

Hầu hết những công ty có tên tuổi lớn hiện nay đều bắt đầu từ những công ty nhỏ vô danh. Vào năm 1989, Microsoft chỉ là một công ty nhỏ có cổ phiếu giá 6 đô. Cổ phiếu đó đã tách đi tách lại đến 8 lần. Vào năm 1991, cổ phiếu của công ty Cisco chỉ khoảng 3 đô, nhưng đến nay cũng

được tách đến 8 lần. Những công ty đó đã sử dụng tiền của các nhà đầu tư một cách khôn ngoan và phát triển thành những tập đoàn hùng mạnh trong nền kinh tế thế giới.

GHI CHÚ CỦA SHARON – ĐỒNG TÁC GIẢ

Điều kiện phát hành cổ phiếu lần đầu ở các thị trường chứng khoán lớn ở Mỹ rất khắt khe và rất cao. Theo quyển Hướng Dẫn Phát Hành Cổ Phiếu của Ernst & Young, thị trường chứng khoán New York (NYSE) đòi hỏi một công ty muốn niêm yết phải có tổng tài sản hữu hình trị giá thực là 18 triệu đô và lợi nhuận trước thuế là 2.500.000 đô. Thị trường chứng khoán Mỹ (ASE) đòi hỏi vốn chủ sở hữu của công ty phải là 4 triệu đô, và tổng giá trị thị trường của đợt phát hành phải từ 3 triệu đô trở lên. Và thị trường quốc gia NASDAQ đòi hỏi tổng tài sản hữu hình trị giá thực tối thiểu phải là 4 triệu đô và tổng giá trị thị trường của đợt phát hành phải từ 3 triệu đô trở lên.

Ngoài ra, chi phí phát hành ước tính khoảng từ 400.000 đến 500.000 đô cho mỗi thị trường chứng khoán. Các chi phí này bao gồm phí đăng ký, phí trả cho tư vấn luật sư, kế toán viên, và phí bảo hiểm mua cổ phiếu trong trường hợp cổ phiếu phát hành không bán hết tại thời điểm kết thúc phát hành.

Nhiều công ty nhỏ và vừa không đáp ứng đủ các điều kiện này có thể tham gia niêm yết bằng cách sát nhập với một công ty đã được niêm yết. Nhờ quy trình này, các công ty đó có thể trở thành công ty niêm yết nhờ nắm giữ quyền kiểm soát của công ty niêm yết sát nhập.

Các công ty cũng có thể tìm đến những thị trường chứng khoán ngoài nước, như thị trường Canada chẳng hạn mà ở đó các điều kiện niêm yết tương đối dễ dàng hơn.

KHÔNG PHẢI LÚC NÀO BẠN CŨNG THÀNH CÔNG

Không phải mọi công ty đều có thể thành công như EZ Energy. Một số thậm chí không cất cánh được ngay cả khi đã được niêm yết, và các nhà đầu tư mất gần như toàn bộ số tiền đầu tư ban đầu của mình. Do đó, đòi hỏi những nhà đầu tư này phải 'có đủ điều kiện', đồng thời các nhà đầu tư cần phải được cảnh báo trước là các cơ hội đầu tư này có thể 'ăn cả hoặc ngã về không'.

Với tư cách là một đối tác của Peter, giờ đây tôi tham gia diễn thuyết trước các nhà đầu tư tiềm năng về những cơ hội đầu tư ban đầu đó. Tôi giải thích mức độ rủi ro trước khi bàn đến kế hoạch kinh doanh, đội ngũ quản lý và khả năng lợi nhuận. Tôi thường bắt đầu một buổi báo cáo với các nhà đầu tư như thế này, "Cơ hội đầu tư mà tôi sắp trình bày với quý vị đây là một cơ hội đầu tư có mức độ rủi ro cao và chi được chào mời với những nhà đầu tư đủ điều kiện." Nếu một người không hiểu nhà đầu tư đủ điều kiện nghĩa là gì, tôi sẽ giải thích các quy định hướng dẫn của SEC. Tôi cũng nhấn mạnh khả năng họ có thể bị lỗ sạch và lặp đi lặp lại điều đó nhiều lần. Nếu họ vẫn còn quan tâm, tôi sẽ tiếp tục giải thích bất cứ khoản tiền nào họ đầu tư vào chúng tôi đều không nên vượt quá 10% tổng vốn đầu tư của họ. Sau đó, nếu họ vẫn còn quan tâm, tôi mới trình bày chi tiết cơ hội đầu tư, rủi ro, đội ngũ quản lý và mức lời dự đoán.

Cuối buổi thuyết trình, tôi mời mọi người đặt câu hỏi. Sau khi trả lời mọi thắc mắc, tôi nhấn mạnh lại mức độ rủi ro. Trước khi kết thúc, tôi nói, "Nếu quý vị mất tiền, những gì tôi có thể bù đắp cho quý vị là sẽ mời quý vị tham gia đầu tư trước tiên vào cơ hội đầu tư khác của chúng tôi." Đến lúc này, phần lớn mọi người mới ý thức được đầy đủ mức độ rủi ro của nó, và thông thường hết 90% mọi người đều quyết định không đầu tư với chúng tôi. Đối với 10% các nhà đầu tư còn lại, chúng tôi cung cấp thêm thông tin cũng như cho họ có thêm nhiều thời gian hơn để suy nghĩ và rút lui nếu họ muốn.

Tôi nghi ngờ nhiều công ty Internet cao giá hôm nay sẽ bị sụp đổ trong vài năm tới. Các nhà đầu tư sẽ mất hàng triệu đô, thậm chí hàng tỷ đô. Mặc dù Internet mở ra một chân trời thế giới mới to lớn, quy luật của kinh tế thị trường chỉ cho phép một vài công ty tiên phong tồn tại và

chiến thắng. Cho nên, dù công ty được niêm yết có thuộc ngành gì đi chăng nữa - khai thác vàng, cấp thoát nước hay Internet, các lực lượng thị trường vẫn có nhiều ảnh hưởng và kiểm soát hơn.

MỘT SỰ HIẾU BIẾT LỚN

Quyết định bay đến Peru đã trở thành một quyết định đúng vĩ đại trong đời tôi. Tôi đã học được rất nhiều từ Peter cũng như đã từng học với người bố giàu. Sau một năm rưỡi tập sự với Peter, ông đã đề nghị tôi làm đối tác với ông trong một công ty liên doanh của ông.

Từ năm 1996, tôi đã rút được một kinh nghiệm đáng giá cả đời trong suốt quá trình công ty EZ Energy được niêm yết và phát triển thành một công ty vững mạnh, mà có khả năng vươn lên thành một tập đoàn dầu khí hàng đầu trên thế giới. Tôi không những trở thành một doanh nhân khôn ngoan hơn nhờ vào sự hợp tác đó, mà còn học hỏi được rất nhiều về hoạt động của các thị trường chứng khoán. Một trong những chiến lược của tôi là đầu tư 5 năm vào chuyện học hỏi, và hiện nay tôi đã trải qua 4 năm trong giai đoạn này. Đến thời điểm này, tôi vẫn chưa kiếm được lời thực sự, tức là số tiền thực mà tôi bỏ vào túi của mình. Lợi nhuận của tôi vẫn còn nằm ở trên giấy, thế nhưng sự hiểu biết về kinh doanh và đầu tư thực sự vô giá. Một ngày nào đó biết đâu tôi sẽ xây dựng một công ty và niêm yết nó trên thị trường chứng khoán ở Mỹ.

CÁC ĐỢT PHÁT HÀNH LẦN ĐẦU TRONG TƯƠNG LAI

Hiện tại, Peter và nhóm nhà đầu tư mà tôi là một đối tác trong đó đang phát triển ba công ty khác để đem niêm yết ra công chúng: một công ty khai thác kim loại quý ở Trung Quốc, một công ty khai thác dầu khí ở Argentina, và một công ty khai thác bạc cũng ở Argentina.

Khi mọi người hỏi tôi tại sao dám hoạt động ở Trung Quốc khi mà mức độ rủi ro cao, chúng tôi trả lời, "Chẳng bao lâu sau, Trung Quốc sẽ trở thành nước có nền kinh tế lớn nhất trên thế giới. Mặc dù rủi ro cao, nhưng tiềm năng lợi nhuận sẽ rất khổng lồ."

Quy trình niêm yết một công ty trên thị trường chứng khoán thường mất từ 3 đến 5 năm. Nếu mọi chuyện suôn sẻ, chúng tôi có thể niêm yết 2 trong số 3 công ty đó vào năm tới. Nếu điều đó xảy ra, tôi sẽ đạt được mục tiêu của mình là trở thành nhà đầu tư thực sự. Đó sẽ là công ty đầu tiên của tôi, nhưng với Peter chỉ là thêm một công ty trong số 100 công ty mà ông đã thực hiện.

Căn cứ vào mức độ rủi ro đi kèm, cũng có khả năng một trong những dự án đó sẽ thất bại. Nếu điều đó xảy ra, tôi chỉ việc đi lượm những mảnh vỡ và bắt đầu với một dự án khác. Các nhà đầu tư của chúng tôi biết rõ mức độ rủi ro, cũng như biết rõ kế hoạch đầu tư của mình là chia nhỏ các khoản tiền đầu tư vào nhiều dự án nhỏ khác nhau. Họ cũng biết là chúng tôi sẽ gọi điện cho họ và chào mời họ đầu tư vào bất kỳ một dự án mới nào mà chúng tôi có. Trong kế hoạch đó, họ chỉ cần một dự án thành công là đủ. Với những cơ hội đầu tư thuộc loại này, khôn ngoan nhất là đừng bao giờ bở hết mọi quả trứng của bạn vào một chỗ. Chính vì mức độ rủi ro như thế mà SEC đã đưa ra các quy định tối thiểu bắt buộc cho các nhà đầu tư khi tham gia vào những cơ hội đó.

Chương kế tiếp sẽ trình bày những bước đi cơ bản trong một quy trình bắt đầu từ một ý tưởng, xây dựng doanh nghiệp, và có thể là cuối cùng đưa doanh nghiệp đó phát hành ra công chúng. Đó không phải là quy trình dễ dàng nhưng lại đầy sự thách thức và thử thách đối với tôi.

CON ĐƯỜNG ĐÚNG

Đưa công ty niêm yết trên thị trường là điểm đến của con đường mà bất kỳ một doanh nhân nào đi trên đó cũng khao khát đạt tới. Điều đó chẳng khác gì một sinh viên-cầu thủ mơ ước được chọn vào hàng ngũ chuyên nghiệp. Trong bài báo đăng trên tạp chí Forbes ngày 27/09/1999, đã viết: "Nếu bạn được mua, một công ty công nhận giá trị của bạn. Nếu bạn được niêm yết ra công chúng, thị trường và thế giới công nhận giá trị của bạn."

Đó là lý do tại sao mà người bố giàu cho rằng một người xây dựng công ty từ số không và đưa nó niêm yết ra công chúng mới là nhà đầu tư thực sự. Người đã không đạt được danh hiệu đó. Mặc dù Người đầu tư vào những công ty mà sau này được niêm yết, nhưng Người chưa từng có một công ty nào của riêng mình được niêm yết cả. Con của Người là Mike đã thừa kế công ty của Người và phát triển nó, nhưng anh cũng chưa bao giờ xây dựng một công ty và đem niêm yết ra công chúng. Như vậy, trở thành nhà đầu tư thực sự sẽ có nghĩa là tôi phải hoàn tất quá trình dạy dỗ của người bố giàu.

PHỤ LỤC

Các quy định phát hành cổ phiếu lần đầu trên thị trường chứng khoán ở Việt Nam:

1. Công ty đăng ký phát hành phải là công ty cổ phần, doanh nghiệp cổ phần hóa;
2. Mức vốn điều lệ tối thiểu thực có tính đến ngày đăng ký phát hành là 10 tỷ đồng;
3. Hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi trong 2 năm liên tục gần nhất tính đến ngày nộp hồ sơ xin phép phát hành, tình hình tài chính lành mạnh, có triển vọng phát triển. Đối với doanh, nghiệp cổ phần hóa, thời gian 2 năm nói trên bao gồm cả thời gian trước khi thực hiện cổ phần hóa;
4. Có phương án khả thi về việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành được đại hội cổ đông thông qua;
5. Thành viên hội đồng quản trị, giám đốc hay tổng giám đốc có kinh nghiệm quản lý kinh doanh;
6. Tối thiểu 20% vốn cổ phần của tổ chức phát hành phải được bán cho trên 100 người đầu tư ngoài tổ chức phát hành, trường hợp vốn cổ phần của tổ chức phát hành từ 100 tỷ đồng trở lên thì tỷ lệ tối thiểu này là 15% vốn cổ phần của tổ chức phát hành;

7. Cổ đông sáng lập phải nắm giữ ít nhất 20% vốn cổ phần của tổ chức phát hành vào thời điểm kết thúc đợt phát hành, và phải nắm giữ mức này tối thiểu 3 năm, kể từ ngày kết thúc đợt phát hành.

Công ty có thể đăng ký tự phát hành. Lệ phí cấp giấy phép phát hành bằng 0,02% tổng giá trị phát hành nhưng không quá 50 triệu đồng.

Trong trường hợp cổ phiếu phát hành có tổng giá trị theo mệnh giá (được quy định là 10.000 đồng) vượt 10 tỷ đồng, thì công ty đăng ký phải thuê mướn tổ chức bảo lãnh phát hành.

CHƯƠNG 40

Bạn có phải là nhà tỷ phú kế tiếp không?

Tạp chí Forbes số đặc biệt năm 1999 có một bài báo viết: "Nếu bạn muốn nói về sự 'siêu giàu', bạn cần phải nhìn lên cao hơn: đó là số tiền tỷ phú mà ngày nay được đúc nhanh hơn nhờ những sản phẩm phù du hơn. Rockefeller phải mất 25 năm khám phá, khoan và phân phôi dầu để đạt được 1 tỷ đô đầu tiên. Năm ngoái, Gerry Winnick gia nhập câu lạc bộ tỷ phú chỉ trong vòng 18 tháng sau khi bỏ tiền vào Global Crossing - một công ty dự định (nhưng vẫn chưa thực hiện) phát triển một hệ thống viễn thông toàn cầu bằng sợi quang học."

Như vậy trong giai đoạn hiện nay, phải mất bao lâu để trở nên 'siêu giàu'? Câu trả lời là 'không lâu'. Thực tế đó càng trở nên rõ ràng hơn đối với một người như tôi khi tôi nhìn vào tuổi của những nhà tỷ phú mới. Chẳng hạn, tỷ phú Jerry Yang sinh năm 1968, chỉ một năm trước khi tôi tốt nghiệp đại học; và David Filo, đối tác của Jerry, sinh năm 1966, chỉ một năm trước khi tôi vào đại học. Họ đã cùng sáng lập Yahoo! và tài sản của họ hiện trị giá 3 tỷ đô và càng lúc càng tăng. Cùng thời điểm những thanh niên ấy trở nên siêu giàu, tôi cũng đã gặp nhiều người đang tự hỏi không biết có đủ tiền trong kế hoạch hưu trí hay không một khi họ sẽ về hưu trong 10 năm tới.

TÔI ĐANG ĐƯA CÔNG TY CỦA MÌNH NIÊM YẾT RA CÔNG CHÚNG

Vào năm 1999, đi đâu tôi cũng nghe nói đến phát hành cổ phiếu lần đầu. Đó quả là một hiện tượng. Khi một người nào đó được mời đầu tư vào một doanh nghiệp của người khác, tôi thường nghe những câu quảng cáo thế này: "Hãy đầu tư vào công ty của tôi, trong vòng 2 năm chúng tôi sẽ niêm yết ra công chúng." Một ngày nọ, một vị giám đốc điều hành - có thể là một tỷ phú trong tương lai, gọi điện cho tôi và hẹn gặp tôi để trình bày kế hoạch kinh doanh của mình, đồng thời chào mời tôi cơ hội

đầu tư vào công ty Internet tương lai của anh ta. Sau bài thuyết trình, anh vừa nói vừa gật gù, "Đĩ nhiên là anh biết điều gì sẽ xảy ra với giá cổ phiếu của anh sau khi công ty được niêm yết." Tôi có cảm giác như tôi đang nói chuyện với một nhân viên bán ô tô đang quảng cáo với tôi là chiếc xe tôi muốn chỉ là chiếc xe duy nhất còn sót lại, và ông ta có vẻ như ban cho tôi một ân huệ để mua được nó.

Hiện tượng lên cơn sốt về phát hành cổ phiếu lần đầu vẫn đang xảy ra trên thị trường. Cách đây không lâu, ngay cả một người như Martha Stewart - một phụ nữ chuyên dạy về cách ứng xử văn hóa và lịch sự cho những người muốn sống văn minh hơn, lịch thiệp hơn, cũng đưa công ty của mình niêm yết ra công chúng và trở thành tỷ phú.

Mỗi quan tâm của tôi về những đợt phát hành đầu tiên trong lĩnh vực công nghệ cao hay Internet là quy luật 90/10 về tiền bạc vẫn có ảnh hưởng. Có quá nhiều người tham gia phát hành mà có rất ít kinh nghiệm kinh doanh. Tôi dự đoán rằng sau này khi chúng ta nhìn lại, chúng ta sẽ thấy 90% đợt phát hành này đều thất bại và chỉ có 10% trong số đó là tồn tại và thành công. Số thống kê cho thấy cứ trong vòng 5 năm, hết 9 trong 10 doanh nghiệp nhỏ đều tuyên bố giải thể. Nếu con số thống kê đúng với hiện tượng lên cơn sốt phát hành này, chắc chắn chúng ta sẽ có nguy cơ rơi vào một cuộc khủng hoảng suy thoái. Tại sao vậy? Bởi vì hàng triệu người đầu tư trung bình sẽ bị khủng hoảng. Không chỉ hàng triệu người bị mất tiền, mà nó sẽ ảnh hưởng dây chuyền đến toàn bộ nền kinh tế khi những người này không thể tiêu xài hơn và do đó làm giảm sức tiêu thụ trầm trọng."

DIỄM HÚT TRONG THÁNG

Tôi đã từng thực hiện niêm yết công ty của mình từ năm 1978 ở Hawaii. Người bố giàu mong muốn tôi học hỏi quy trình lập và xây dựng một doanh nghiệp để bán ra công chúng trong thời gian tôi đang sản xuất kinh doanh mặt hàng túi khóa bằng nhựa Velcro. Người nói, "Ta chưa bao giờ thực hiện niêm yết một công ty của mình, nhưng ta đã đầu tư vào nhiều doanh nghiệp lên sàn. Ta muốn con học hỏi quy trình ấy từ những

vị đối tác đầu tư của ta." Người bố giàu đã giới thiệu tôi với Mark, một người tương tự như Peter. Điểm khác nhau giữa hai người ấy là Mark là một nhà tư bản kinh doanh.

Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ tìm đến Mark khi họ cần thêm vốn đầu tư để khuếch trương kinh doanh. Vì tôi cần nhiều tiền để mở rộng công ty của mình, người bố giàu đã khuyến khích tôi tìm gặp ông ta và học hỏi từ những suy nghĩ của ông ấy. Buổi gặp mặt thật thú vị. Thái độ của Mark còn phũ phàng và quyết liệt hơn người bố giàu. Ông nhìn lướt qua kế hoạch kinh doanh và các báo cáo tài chính của tôi, lắng nghe những dự định tương lai sáng sửa của tôi trong vòng 23 giây. Sau đó, ông bắt đầu tấn công tôi tới tấp. Ông nói tôi là một thằng điên, thằng ngu và không biết lượng sức mình. Ông bảo tôi lẽ ra không nên bỏ công việc hàng ngày của mình, và cho tôi biết là tôi may mắn lắm mới được ông tiếp vì nhờ người bố giàu là khách hàng của ông, nếu không, ông sẽ không thèm lãng phí thời giờ của mình với một người không có khả năng như tôi. Sau đó, ông cho tôi biết giá trị thực doanh nghiệp của tôi, bao nhiêu vốn ông có thể huy động được, điều kiện góp vốn của ông, và ông sẽ trở thành người đối tác mới của tôi và có quyền kiểm soát công ty.

Trong thế giới kinh doanh của những đợt phát hành cổ phiếu lần đầu, của giới ngân hàng đầu tư và tư bản kinh doanh, thường phổ biến một loại tài liệu được gọi là 'điều kiện'. Hiểu theo một cách đơn giản nhất là điều kiện này sẽ nêu rõ những ràng buộc, trách nhiệm và điều kiện trong một thương vụ kinh doanh hay sang nhượng.

Hình thức điều kiện này rất phổ biến trong giới địa ốc và thường thay đổi khác nhau. Chẳng hạn, nếu như bạn muốn rao bán một căn nhà nhỏ trong một khu dân cư thuộc vùng đất 'dữ' ở mức giá cao, người môi giới kinh doanh địa ốc sẽ đưa ra những điều kiện rất khắt khe và chặt chẽ nếu như bạn muốn bán nhà thông qua môi giới. Còn nếu bạn là một tay phát triển địa ốc có hàng ngàn căn nhà để bán, các căn hộ lại trông đẹp đẽ, dễ bán và giá thấp, giới môi giới địa ốc chắc chắn sẽ đưa ra những điều kiện thật 'mềm' và dễ chịu với bạn để có thể hợp tác với bạn. Trong giới tư

bản kinh doanh cũng thế: bạn càng thành công thì sẽ càng dễ gọi vốn ở những điều kiện thuận lợi, và ngược lại.

Sau khi đọc qua những điều kiện của Mark, tôi thấy ngay những điều kiện đó quá khắt khe. Tôi không bao giờ muốn trao 52% quyền sở hữu công ty của mình cho ông ấy để cuối cùng phải đi làm việc cho ông ấy ở ngay công ty do mình sáng lập. Thế nhưng đó chính là điều kiện của Mark. Tôi không đổ lỗi cho ông ấy, mà ngược lại, lẽ ra tôi nên chấp nhận những điều kiện đó. Giờ đây, với trình độ và kinh nghiệm của mình, khi nhìn lại, tôi hoàn toàn đồng ý với Mark. Nếu tôi là ông, tôi cũng sẽ đưa ra những điều kiện tương tự. Tôi nghĩ lý do duy nhất mà ông ấy trao đổi với tôi là chỉ vì ông kính trọng người bố giàu của tôi. Thực tế, tôi chỉ là một người mới bắt đầu kinh doanh và hoàn toàn không có kỹ năng kiểm soát khi doanh nghiệp bắt đầu gặt hái thành công và phát triển.

Mặc dù Marlc không hề dễ dãi và độ lượng với tôi, nhưng tôi vẫn thích ông ấy và Mark cũng dường như có thiện cảm với tôi. Chúng tôi đồng ý gặp nhau thường xuyên, và ông cũng đồng ý sẽ tư vấn miễn phí cho tôi khi tôi phát triển. Cuối cùng, ông bắt đầu tin tưởng tôi hơn khi vốn kiến thức và kinh nghiệm của tôi về kinh doanh ngày một phong phú. Tôi thậm chí đã từng tham gia với ông trong một thương vụ niêm yết một công ty dầu khí lên sàn. Kinh nghiệm đó đã đem lại cho tôi một ấn tượng mạnh đầu tiên về thế giới phát hành cổ phiếu của các công ty.

Trong một buổi cơm trưa, Mark đã nêu nhận xét về việc phát hành cổ phiếu lần đầu như sau: "Thị trường phát hành mới hay niêm yết công ty cũng chẳng khác bất kỳ một hình thức kinh doanh nào. Thị trường luôn tìm kiếm một loại hàng ưa thích trong tháng."

Mark nói rằng ở một vài thời điểm nhất định, thị trường chứng khoán sẽ có khuynh hướng tập trung vào một loại hình kinh doanh nào đó. Ông nói tiếp, "Nếu anh muốn là người thật giàu, là chủ doanh nghiệp, *anh phải có ít nhiều một chiến lược cho mình nhằm xây dựng một công ty mà thị trường muốn, trước khi thị trường chuyển hướng vào loại công ty ưa thích đó.*"

Mark giải thích tiếp rằng, trong lịch sử đã không ngừng xuất hiện những nhà tiên phong làm nên những công nghiệp kinh doanh từng là điểm nóng thu hút của thị trường. Ông nói những phát minh như máy truyền hình đã tạo ra nhiều nhà triệu phú mới, cũng như dầu khí và xe hơi đã sản sinh nhiều tỷ phú ở đầu thế kỷ 20.

LẠC HẬU Ở TUỔI 35

Sau năm 1978, tôi không còn cộng tác với Mark. Đúng như ông tiên đoán, doanh nghiệp đã thành công của tôi bắt đầu đi xuống và xảy ra nhiều vấn đề nội bộ đòi hỏi tôi phải tập trung, dồn hết tâm trí để giải quyết khắc phục, thay vì đi lo niêm yết những công ty khác trên thị trường chứng khoán. Thế nhưng, tôi không bao giờ quên được bài học kinh doanh của ông về 'những điểm hút của thị trường trong tháng'. Khi tiếp tục theo đuổi trên con đường kinh doanh và không ngừng thu thập kinh nghiệm làm ăn cho chính mình, tôi thường tự hỏi 'điểm hút' của thị trường sắp tới sẽ thuộc về đâu.

Vào năm 1985, tôi ghé thăm căn cứ quân sự ở trại Pendleton, California. Người bạn đồng nghiệp phi công của tôi, James Treadwell hiện đang giữ chức vụ sĩ quan điều khiển tại căn cứ. Jim đã dẫn hai vợ chồng tôi di tham quan căn cứ, nơi mà 14 năm trước đây chúng tôi còn là những viên phi công tập sự. Khi đi vào đường băng, Jim chỉ cho vợ tôi một phi cơ trông giống như những chiếc mà tôi và Jim đã từng lái. Khi mở cửa khoang lái, anh ấy nói, "Tớ và cậu bây giờ thật lạc hậu rồi. Tụi mình bây giờ không thể lái những phi cơ này được nữa."

Jim giải thích là các công tắc kiểm soát và điều khiển giờ đây hoàn toàn đều bằng điện tử và có màn hình. Jim nói tiếp, "Các phi công thời đại ngày nay lớn lên trong một xã hội điện tử và truyền hình hóa. Còn chúng ta thì lớn lên trong một xã hội mà thời bấy giờ chỉ có máy chơi ping-pong và bàn bida. Bộ óc của tụi này không giống như của bọn trẻ ngày nay. Đó là lý do tại sao mà bọn trẻ được lái còng mình thì ngồi sau bàn chỉ huy. Mình đã lạc hậu mất rồi."

Tôi vẫn còn nhớ ngày đó rất rõ bởi vì chính bản thân tôi sau đó cũng cảm thấy mình lạc hậu. Tôi cảm thấy già và thua sút ở tuổi 37. Ngày hôm đó, tôi đã nhận ra rằng mọi thứ đang thay đổi thật nhanh chóng và ào ạt. Tôi cũng nhận ra rằng nếu mình không **tự thay đổi bản thân** kịp thời, tôi sẽ bị tụt lại càng lúc càng xa.

Giờ đây, tôi đang làm việc với Peter và tiếp tục việc học hỏi về lĩnh vực phát hành cổ phiếu và góp vốn kinh doanh. Mặc dù tôi đang lâm trong những lĩnh vực dầu khí, kim loại quý - những lĩnh vực từng là 'điểm hút' của thị trường cách đây từ 20 đến 30 năm, suy nghĩ của tôi vẫn hướng tới những 'điểm hút' sắp tới của thị trường và liệu tôi có thể là một phần trong sự bùng nổ của cải đó không. Ai biết được? Mục tiêu trong đời tôi vẫn là phấn đấu trở thành tỷ phú. Có thể tôi sẽ đạt tới đích, và cũng có thể tôi sẽ không bao giờ thực hiện được, thế nhưng tôi vẫn làm việc hàng, ngày hướng tới mục tiêu đó. Ngày nay, trở thành tỷ phú không còn là chuyện không tưởng - mà đúng hơn là một chuyện có thể được nếu như bạn có một kế hoạch đúng đắn. Cho nên, tôi sẽ không bỏ cuộc, và tôi lại càng không trở nên nghèo hay lạc hậu hơn. Người giàu đã từng nói, "Kiếm được một triệu đô đầu tiên bao giờ cũng khó khăn hơn cả." Nếu điều đó là sự thực, thế thì một tỷ đô đầu tiên chính là mục tiêu khó khăn của tôi.

BẠN CÓ PHẢI LÀ NHÀ TỶ PHÚ KẾ TIẾP KHÔNG?

Đối với những bạn có cùng tham vọng và khát khao mãnh liệt chính đáng đó, tôi xin dành cho các bạn những hướng dẫn dưới đây khi mong muốn niêm yết công ty của mình lên thị trường chứng khoán. Những thông tin này chủ yếu từ sự tư vấn, hướng dẫn của Peter - người đã từng đưa gần 100 công ty lên sàn thành công.

Mặc dù sẽ có rất nhiều thứ bạn cần phải học, nhưng những hướng dẫn sau sẽ giúp bạn biết phải bắt đầu từ đâu.

TAI SAO CẦN NIÊM YẾT CÔNG TY LÊN SÀN?

Peter liệt kê dưới đây 6 nguyên nhân chính:

1. Bạn cần nhiều tiền hơn. Đối với trường hợp này, có thể bạn đã có một công ty thành công và hiện đang cần vốn để phát triển. Bạn cũng đã từng tìm đến ngân hàng, hay gọi vốn qua các cổ đông tư nhân hoặc các nhà đầu tư kinh doanh. Thế nhưng bạn vẫn cần có thật nhiều vốn từ phía các ngân hàng đầu tư của bạn.
2. Công ty của bạn - chẳng hạn như một công ty chuyên về lĩnh vực Internet - còn mới và cần thật nhiều tiền đầu tư để tăng thị phần. Thị trường sẽ đem lại tiền cho bạn cho dù công ty của bạn hiện giờ chưa sinh lời, bởi vì thị trường đang đầu tư vào khả năng sinh lời trong tương lai của công ty bạn.
3. Trong nhiều trường hợp, một công ty sẽ dùng chính cổ phiếu của mình để mua lại những công ty khác. Trường hợp này người bối giàu thường ví von là "tự in tiền cho mình". Chuyên nghiệp hơn, người ta thường gọi các trường hợp này là "mua bán và sát nhập doanh nghiệp".
4. Bạn muốn bán công ty của mình nhưng vẫn giữ quyền kiểm soát nó. Trong một công ty tư (công ty chưa được niêm yết), chủ doanh nghiệp thường mất đi quyền kiểm soát của mình, hoặc có thêm đối tác mới trong việc vận hành, kiểm soát doanh nghiệp khi chủ doanh nghiệp đó gọi vốn đầu tư. Ngược lại, khi gọi vốn từ thị trường chứng khoán, chủ doanh nghiệp sẽ có thêm tiền mặt khi bán công ty đó ra công chúng, nhưng không mất quyền kiểm soát công ty của mình. Phần lớn các cổ đông có rất ít quyền hạn ảnh hưởng đến việc kiểm soát vận hành của công ty mà mình đầu tư vào.
5. Các nguyên nhân về địa ốc. Hàng ô tô Ford được niêm yết bởi vì gia đình Ford có nhiều người được quyền thừa kế nhưng các cổ phiếu công ty lại không có tính thanh khoản. Bán một phần công ty ra công chúng giúp gia đình Ford có được một lượng tiền cần cho những người được thừa kế này. Đây là một hiện tượng rất

thú vị để tìm hiểu khi một công ty tư thuộc kiểu gia đình trị sử dụng chiến lược này để gọi vốn.

6. Để làm giàu và có tiền đầu tư ở chỗ khác. Xây dựng kinh doanh không khác gì xây dựng một căn nhà để bán đi. Tuy nhiên, khi bạn xây dựng một doanh nghiệp để bán qua hình thức niêm yết ra công chúng, chỉ một phần của tài sản-doanh nghiệp đó bị mất đi, và phần mất đi đó lại được chia nhỏ thành hàng triệu khoản bán cho hàng triệu người. Người đi xây 'tài sản' đó vẫn có thể làm chủ gần như toàn bộ tài sản, vẫn nắm quyền kiểm soát, và vẫn có thể tạo ra rất nhiều tiền khi bán cho hàng triệu người mua (thay vì chỉ có một người mua).

GHI CHÚ CỦA SHARON- ĐỒNG TÁC GIẢ

Bạn cần lưu ý những quy định hạn chế áp dụng đối với những cổ đông chính và các nhân viên công ty tham gia phát hành cổ phiếu lần đầu. Trong khi số lượng nắm giữ cổ phiếu của những người này bị giảm sút đáng kể về mặt giá trị do niêm yết, họ sẽ bị kiểm soát chặt chẽ trong quá trình bán cổ phiếu nắm giữ. Có nghĩa là các cổ phiếu nắm giữ của họ giờ đây bị liệt thành loại 'bị giới hạn', và họ không có quyền bán cổ phiếu trước một thời điểm đã được xác định trước khi tiến hành niêm yết.

Trong trường hợp đó, một cổ đông chính muốn 'đổi tiền' có thể thực hiện bằng cách bán công ty hay sát nhập với một công ty khác không có loại cổ phiếu 'bị giới hạn', thay vì sử dụng chiến lược niêm yết lần đầu như đề cập bên trên.

CÁC ĐIỂM KHÁC CẦN XEM XÉT

Peter đưa ra những điểm cần xem xét dưới đây trước khi bạn quyết định đưa công ty 'lên sàn':

1. Ai trong đội ngũ quản lý công việc kinh doanh? Có sự khác nhau rõ rệt giữa việc điều hành kinh doanh và mơ tưởng đến

một sản phẩm mới hay một công việc kinh doanh mới. Nhân sự của bạn có quản lý, điều hành được các vấn đề chi trả lương bỗng, thuê mướn lao động, thuế vụ, luật pháp, hợp đồng, thương thảo, phát triển sản phẩm, quản lý lưu lượng tiền mặt, gọi vốn v.v. hay không?

Bạn có thể nhận thấy những giá trị mà Peter cho là quan trọng đều được bao gồm trong Tam giác C-Đ của người bõ giàu. Do đó, câu hỏi cốt lõi chính là: Bạn (hay một thành viên nào đó trong đội ngũ của bạn) có thành công trong việc quản lý toàn thể Tam giác C-Đ hay không?

2. Bạn muốn bán công ty đến mức độ nào? Đây chính là nơi phát sinh các điều kiện ràng buộc.

Một điểm khác tôi học được từ Peter suốt ba năm cộng tác với ông là **ông luôn biết rõ mục tiêu của mình đối với một doanh nghiệp trước khi ông bắt đầu xây dựng nó**. Mục tiêu đó chính là bán doanh nghiệp này trên thị trường chứng khoán. Ông có thể không biết làm cách nào để đạt được mục tiêu đó, thế nhưng mục tiêu vẫn được xác định và ông kiên trì bám theo nó. Sở dĩ tôi đề cập đến điều này là vì **có rất nhiều chủ doanh nghiệp khi ra kinh doanh đều không có một mục tiêu cụ thể nào đối với phần kết thúc doanh nghiệp của mình**. Nhiều người chỉ đơn giản cho rằng ra kinh doanh là một ý tưởng hay, cho nên họ cứ bỏ vốn ra lập doanh nghiệp, nhưng lại không hề có một kế hoạch nào trong đầu làm thế nào để thoát khỏi công việc kinh doanh đó. Chiến lược rút lui là một vấn đề hết sức căn bản mà bất kỳ một nhà đầu tư thành công nào cũng cần phải có. Điều đó cũng tương tự cho các chủ doanh nghiệp khi chuẩn bị ra làm ăn trên thương trường. Do đó, trước khi xây dựng doanh nghiệp, bạn hãy nên có một kế hoạch cụ thể làm thế nào để thoát khỏi doanh nghiệp do chính tay bạn lập nên.

Trước khi bắt đầu kinh doanh, bạn có thể mong muốn xem xét và suy nghĩ cẩn thận về những vấn đề sau đây:

a. Bạn sẽ bán nó, giữ nó, hay chuyển giao nó cho con cháu của bạn?

b. Nếu bạn sẽ bán nó, bạn sẽ sang nhượng tư nhân hay bán ra công chúng?

i. Hình thức sang nhượng tư nhân có thể cũng khó khăn như hình thức bán ra công chúng.

ii. Khó khăn trong việc tìm kiếm một người mua có khả năng.

iii. Khó khăn trong vấn đề tài chính.

iv. Nếu người chủ mới không trả tiền hay không biết cách quản lý điều hành, bạn có thể lấy lại nó.

3. Công ty được rao bán trước công chúng có một kế hoạch kinh doanh được chuẩn bị kỹ lưỡng và cẩn thận hay không? Kế hoạch này nên bao gồm chi tiết mô tả các phần như sau:

a. Đội ngũ quản lý và kinh nghiệm của họ

b. Các báo cáo tài chính

i. Yêu cầu chung là báo cáo kiểm toán trong 3 năm vừa qua.

c. Dự đoán lưu lượng tiền mặt

i. Tôi đề nghị có bảng dự đoán tiền mặt cho 3 năm kế tiếp liên tục.

Peter lưu ý là các ngân hàng đầu tư đều không ưa những giám đốc điều hành hay chủ doanh nghiệp phóng đại các dự đoán về khả năng sinh lời của công ty trong tương lai. Peter cho biết Bill Gates của Microsoft thường dự đoán thấp khả năng sinh lời của tập đoàn. Đó là một chiến lược hết sức khôn ngoan để duy trì sức mạnh tài chính của cổ phiếu trên thị trường. Nếu dự đoán phóng đại của các giám đốc điều hành về khả năng sinh lời không đạt được mức như mong đợi, giá cổ phiếu thường bị sụt giảm và các nhà đầu tư sẽ mất lòng tin vào công ty.

4. Ai là thị trường, phạm vi thị trường ra sao, và khả năng thâm nhập của các sản phẩm công ty vào thị trường như thế nào?

Mặc dù các sản phẩm của doanh nghiệp đã có thị trường đầu ra, nhưng các cổ phiếu công ty của bạn lại thuộc về một thị trường khác.

Vào những thời điểm khác nhau, một số loại công ty này lại có sức hấp dẫn đối với người mua chứng khoán hơn các loại công ty khác. Như tôi đã đề cập, hiện các công ty thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin và Internet đang là 'điểm hút' của thị trường.

Khi một người có một công ty được niêm yết, người ấy trên thực tế đang có tới hai công ty cùng lúc: một công ty cho những khách hàng thường xuyên của bạn, và một công ty cho các nhà đầu tư của bạn.

5. Hội đồng quản trị của doanh nghiệp bạn bao gồm những ai? Thị trường hoạt động trên nền tảng của chữ tín. Nếu một công ty có một Hội đồng quản trị bao gồm những người tài giỏi và có uy tín, thị trường sẽ đặt niềm tin nhiều hơn vào thành công tương lai của công ty đó.

Peter khuyên, "Nếu một ai đó tìm đến anh và nói, 'Tôi đang đưa công ty của mình lên sàn,' anh hãy hỏi người đó thế này: 'Ai trong đội ngũ của anh sẽ đưa công ty lên sàn và người ây đã từng niêm yết thành công bao nhiêu công ty?'. Nếu người đó không thể trả lời, anh hãy yêu cầu họ quay lại khi nào có câu trả lời. Hầu hết những người đó đều không bao giờ quay lại."

6. Công ty có sở hữu một thứ gì đó đặc biệt và độc đáo không giống ai hay không? Một doanh nghiệp nên làm chủ hay kiểm soát một thứ gì đó mà doanh nghiệp khác không có được. Đó có thể là một độc quyền sở hữu một sản phẩm mới hay một loại thuốc mới, một hợp đồng đặc quyền khám phá và khai thác dầu, hay một thương hiệu như Starbucks hoặc McDonald's. Ngay cả những người là chủ doanh nghiệp hay chuyên gia trong lĩnh vực của mình cũng đều có thể được coi là tài sản. Diễn hình là những người như Martha Stewart, Steven Jobs (người sáng lập tập đoàn Apple Computer), và Steven Spielberg (người sáng lập tập đoàn điện ảnh mới DreamWorks). Mọi người đầu tư vào những người này vì những thành tích của họ trong quá khứ và khả năng thành công trong tương lai.

7. Công ty có một câu chuyện hấp dẫn nào để kể trước công chúng hay không? Tôi chắc chắn là ngài Christopher Columbus ắt phải có một câu chuyện tuyệt vời để kể trước vua và hoàng hậu nước Tây Ban Nha, trước khi hai người quyết định bỏ vốn giúp cho Columbus thực hiện chuyến đi thám hiểm đầy phiêu lưu đó. Một câu chuyện hấp dẫn phải thực sự thu hút, khích động người nghe, khiến người nghe nhìn về tương lai và mơ mộng chút chút. Ngoài ra còn cần phải có sự chính trực của người kể chuyện.
8. Những người có trách nhiệm với công ty có nhiệt tình hay không? Đây chính là điều quan trọng nhất mà Peter tìm kiếm. Ông nói rằng điều trước nhất và sau cùng mà ông tìm kiếm trong bất kỳ một doanh nghiệp nào chính là sự nhiệt tình, đam mê của người chủ doanh nghiệp, các vị giám đốc điều hành và đội ngũ quản lý. Peter nói, "Không có sự nhiệt tình đam mê đó, một doanh nghiệp mạnh nhất, một kế hoạch tốt nhất, và những người giỏi nhất cũng sẽ không bao giờ thành công."

Người bố giàu luôn lưu ý tôi phải nhận rõ sự khác nhau giữa những chủ doanh nghiệp thành công và những giám đốc điều hành thành công. Người nói, "Có sự khác nhau giữa một người leo thang nghề nghiệp trong công ty, với một người tự xây cho mình chiếc thang công ty đó. **Sự khác nhau nằm ở tầm nhìn khi con nhìn lên chiếc thang đó.** Một người sẽ thấy được vòm trời xanh to lớn, còn người kia thì chỉ thấy được những gì mà người khác thấy như anh ta."

GỌI VỐN BẰNG CÁCH NÀO

Peter thảo luận về bốn cách gọi vốn như sau:

1. Bạn bè và gia đình. Những người này thường yêu bạn và sẵn sàng cho bạn mượn tiền một cách mù quáng. Peter không khuyến khích cách gọi vốn này. Cả Peter và người bố giàu đều nói, "Đừng đưa tiền cho con của con. Làm như thế chỉ càng

khiến chúng yếu đuối và ỷ lại. Mà thay vào đó, con hãy dạy cho chúng làm thế nào để gọi vốn được."

Người bố giàu còn đưa vấn đề này vào thực tiễn một cách sâu sắc hơn. Chắc bạn còn nhớ là Người đã không hề trả lương cho tôi và con của mình khi chúng tôi làm việc cho Người. Người nói, "Trả lương cho ai đó làm việc chỉ khiến cho họ suy nghĩ như người làm thuê." Thay vào đó, Người đã dạy chúng tôi cách tìm kiếm các cơ hội kinh doanh và xây dựng doanh nghiệp từ những cơ hội đó. Trong tập 1, tôi đã kể với các bạn về chuyện kinh doanh truyền tranh của tôi. Ngày nay, tôi vẫn tiếp tục thực hiện như thế. Tôi tìm kiếm cơ hội xây dựng kinh doanh, trong khi những người khác tìm kiếm những việc làm lương cao.

Người bố giàu không hề có ý đả phá việc làm công lãnh lương. Trái lại, Người rất thương yêu nhân viên của mình. Người chỉ đào tạo chúng tôi suy nghĩ theo cách khác, và ý thức được sự khác nhau giữa một người chủ doanh nghiệp và các vị trí khác trong xã hội. Người chỉ muốn chúng tôi sau này khi lớn lên sẽ có nhiều cơ hội lựa chọn hơn cho đời mình.

2. Quí nhân. Quí nhân là những vị giàu có muốn giúp đỡ nhiệt tình những người vừa mới đặt chân trên con đường kinh doanh. Trong hầu hết các thành phố lớn, đều có những câu lạc bộ quý nhân như thế nhằm hỗ trợ các doanh nhân về mặt tài chính và hướng dẫn cách trở thành những người chủ doanh nghiệp trẻ tuổi và giàu có.

Các vị quý nhân thường nhận thấy một thành phố có nhiều doanh nhân trẻ tuổi thường là những thành phố năng động và có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Giữ gìn tinh thần doanh nhân trong một thành phố sẽ khiến thành phố ấy luôn có sự sống năng động. Những quý nhân này cung cấp một dịch vụ sống còn cho bất kỳ thành phố lớn nhỏ nào. Ngày nay, với phương tiện máy tính và Internet, thậm chí những thị trấn heo hút nhất cũng có thể vực dậy tinh thần doanh nhân đó.

Nhiều thanh niên rời bỏ các tỉnh lẻ để tìm kiếm những cơ hội việc làm ở các thành phố lớn. Tôi nghĩ sự mất mát nguồn lực trẻ trung và có trình độ đó chẳng qua là do hệ thống giáo dục của chúng ta cứ luôn dạy

cho các em nên đi tìm kiếm việc làm. Nếu các thanh niên đó được dạy nên xây dựng kinh doanh, nhiều thị trấn nhỏ vẫn có thể tiếp tục nhộn nhịp vì giờ đây chúng có thể nối kết, liên lạc với thế giới bằng điện tử. Nhiều nhóm các vị quái nhân đó có thể thực hiện những điều kỳ diệu, làm sống lại những thị trấn nhỏ bé ở khắp mọi nơi.

Khi bạn nhận thấy những gì mà Bill Gates đã làm cho Seattle, hay Michael Dell làm cho Austin thuộc bang Texas, hoặc Alan Bond làm cho Freemantle thuộc bang Tây Úc, bạn có thể thấy được sức mạnh của tinh thần doanh nhân.

Cả doanh nhân và các vị quái nhân đều đóng vai trò quan trọng trong sự sống còn của một thành phố.

3. Các nhà đầu tư. Những người đầu tư vào những công ty tư được gọi là nhà đầu tư tư. Những người đầu tư đủ điều kiện này nói chung có trình độ và kinh nghiệm hơn hẳn người đầu tư trung bình. Họ cũng là những người sẽ thắng thua nhiều nhất. Do đó, bạn cần phải có hiểu biết tài chính và kinh nghiệm kinh doanh trước khi đầu tư lớn vào các công ty tư.
4. Các nhà đầu tư đại chúng. Những người đầu tư qua các chứng khoán của những công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán được gọi là những nhà đầu tư đại chúng. Vì các công cụ đầu tư này nhằm đến số đông, chúng thường được kiểm soát chặt chẽ bởi một tổ chức được gọi là ủy ban Giao dịch Chứng khoán (SEC). Các cổ phiếu được mua bán ở đây thông thường có mức độ rủi ro ít hơn những khoản đầu tư trong các công ty tư. Thế nhưng, đã nói đến đầu tư thì lúc nào cũng phải có rủi ro cả. Điều này có vẻ như mâu thuẫn với những gì tôi bàn trước đây về sự kiểm soát (mà do đó ít rủi ro hơn) như một người đầu tư bên trong. Nên nhớ một nhà đầu tư tư không phải lúc nào cũng có khả năng kiểm soát. SEC đưa ra những quy định, khắt khe cần phải tuân theo trong chế độ báo cáo và phổ biến thông tin, nhằm làm giảm rủi ro của người đầu tư đại chúng vốn tuyệt

đối không hề có khả năng kiểm soát nào đối với công ty mà mình đang đầu tư.

CÁC ĐỀ NGHỊ CỦA PETER

Khi phỏng vấn Peter về những vấn đề chính trong quá trình niêm yết công ty, tôi hỏi ông sẽ đề nghị gì với một người muốn học hỏi cách gọi vốn lớn. Ông nói, "Ta đề nghị người ấy nên hiểu biết rành rẽ về những nguồn tài chính dưới đây nếu người đó muốn đưa công ty của mình lên sàn." Những nguồn tài chính đó bao gồm như sau:

1. Hình thức gọi vốn tư. Những hình thức loại này nên thực hiện một cách chính quy khi bạn bắt đầu có ý định tăng vốn đầu tư. Hình thức này có thể ví von như là một cách gọi vốn 'tự mình làm lấy'. Với hình thức này, bạn có thể quy định những điều kiện theo ý bạn, và hy vọng các nhà đầu tư sẽ chú ý quan tâm.

Peter mạnh mẽ khuyến khích bạn khi bắt đầu quy trình gọi vốn kiểu này, nên thuê mướn một luật sư có chuyên môn về chứng khoán. Đó chính là nơi mà bạn có thể học hỏi được rất nhiều nếu như bạn nghiêm túc muốn bắt đầu từ nhỏ đến lớn. Quy trình đó bắt đầu từ một khoản lệ phí trả cho vị luật sư tư vấn, và bạn thực hiện làm theo tư vấn đó. Nếu bạn không thích đề nghị tư vấn, tốt nhất là nên đi tìm một luật sư khác.

Hầu hết các luật sư đều cho phép bạn được một buổi tư vấn miễn phí, hoặc bạn có thể mời họ dùng cơm trưa. Chuyên viên tư vấn này sẽ đóng vai trò quan trọng song còn trong ê-kíp của bạn khi bạn bắt đầu và khi bạn phát triển lớn mạnh hơn. Chính bản thân tôi đã thăm thia những bài học lớn khi tự mình làm lấy mọi chuyên chỉ cốt tiết kiệm vài đồng. Và chính những đồng tiết kiệm đó đã khiến tôi bại sản sau này.

2. Hình thức gọi vốn hợp tác. Những người được mời gọi vốn hợp tác, như Mark chẳng hạn, thực chất là những người kinh doanh trong lĩnh vực cung cấp tài chính. Mọi người thường tìm kiếm đến hình thức này sau khi họ đã tận dụng hết nguồn tiền cá nhân

của mình, vay mượn hết khả năng của gia đình và bạn bè và mức tín dụng được phép từ ngân hàng.

Một người được gọi vốn hợp tác (hay thường được gọi là nhà tư bản kinh doanh) thông thường sẽ trở thành đối tác của bạn, và giúp bạn cơ cấu lại công ty của mình ở quy mô vốn mới. Nói cách khác, cũng giống như một người đi tập thể hình và muốn riêng một huấn luyện viên để hướng dẫn và theo dõi chương trình tập luyện cơ thể của người đó, nhà tư bản kinh doanh CQ thể đóng vai trò như một huấn luyện viên hướng dẫn doanh nghiệp của bạn đi vào quỹ đạo ổn định về tài chính, và trở nên hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư khác.

3. Ngân hàng đầu tư. Thông thường, đây chính là nơi bạn tìm đến khi bạn đã sẵn sàng bán công ty của mình ra công chúng. Các ngân hàng đầu tư thường gọi vốn cho các đợt phát hành cổ phiếu lần đầu và lần thứ hai. Khi bạn đọc các tờ báo tài chính như Tạp chí Phố Wall, nhiều trang quảng cáo các ngân hàng đầu tư giới thiệu với thị trường về những đợt phát hành mà họ bảo trợ.

GHI CHÚ CỦA SHARON- ĐỒNG TÁC GIẢ

Còn có một nguồn tài chính khác được gọi là hình thức gọi vốn bắc cầu. Một công ty thường tìm kiếm nguồn tài chính này khi công ty đã trải qua những giai đoạn phát triển ban đầu nhưng vẫn chưa sẵn sàng để phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng.

BUỚC ĐI ĐẦU TIÊN QUAN TRỌNG

Nếu bạn đã sẵn sàng tìm kiếm gọi vốn bằng cách tự làm lấy, bạn có thể bắt đầu với hình thức gọi vốn tư. Peter đề nghị nên bắt đầu từ hình thức gọi vốn này vì các nguyên nhân sau:

1. Bạn bắt đầu nói chuyện, trao đổi với các luật sư kinh doanh có chuyên môn về lĩnh vực này. Hãy tìm trao đổi với nhiều luật sư khác nhau. Kiến thức và kinh nghiệm của bạn sẽ tăng lên đáng

kể sau mỗi lần trao đổi ấy. Cũng nên hỏi họ về một số phi vụ thành công hay thất bại mà họ đã trải qua.

2. Bạn bắt đầu học những cách gọi vốn khác nhau mà bạn có thể thực hiện được, và làm thế nào thực hiện chúng trên phương diện luật pháp. Nói cách khác, không phải mọi hình thức gọi vốn đều như nhau. Các hình thức gọi vốn khác nhau đều nhắm tới những nhu cầu khác nhau.
3. Bạn bắt đầu định giá cho doanh nghiệp của mình, và đề ra những điều kiện bạn muốn khi sang nhượng lại doanh nghiệp.
4. Bạn bắt đầu chính thức nói chuyện với các nhà đầu tư tiềm năng, cũng như thực hành nghệ thuật gọi vốn. Đầu tiên, có thể bạn cần phải vượt qua nỗi sợ của mình khi hỏi và đề nghị một điều gì đó. Thứ hai, bạn cần phải vượt qua nỗi sợ bị chê bai, chỉ trích. Và thứ ba, bạn cần phải học cách xử lý với những lời từ chối hay những cú điện thoại mà sẽ không bao giờ nhận được hồi âm.

Peter đưa ra lời khuyên như sau, "Ta đã nhìn thấy nhiều người trình bày rất tuyệt vời về cơ hội đầu tư của họ, nhưng chả bao giờ gọi vốn được một đồng bạc nào. Một điều mà người doanh nhân cần phải làm là biết cách móc ra tiền. Nếu anh không làm được, hãy nhờ một đối tác của anh có kinh nghiệm làm được điều đó."

Peter cũng nói tương tự như người bố giàu của tôi, "Nếu anh muốn tham gia vào lĩnh vực này, anh phải biết cách bán hàng. Bán hàng chính là kỹ năng quan trọng nhất mà anh cần phải học và không ngừng cải thiện. Gọi vốn chẳng qua là bán một loại sản phẩm đặc biệt cho một đối tượng người mua đặc biệt."

Những người không thành công về mặt tiền bạc chủ yếu là vì họ không thể bán được. Họ không bán được là vì họ thiếu sự tự tin, sợ bị thất bại và không thể hỏi người mua đặt hàng. Nếu bạn thực sự nghiêm túc để trở thành một doanh nhân và cần phát triển hơn nữa về kỹ năng bán hàng và sự tự tin của chính mình, tôi mạnh mẽ đề nghị bạn nên tìm

một công ty tiếp thị hệ thống có một chương trình tập huấn tốt, gắn bó với nó tối thiểu trong 5 năm, và học cách trở thành một người bán hàng tự tin. Một người bán hàng thành công không e dè khi tiếp cận với người khác, không sợ bị chỉ trích, chê bai hay bị từ chối, và không ngượng khi hỏi người mua trả tiền.

Thậm chí đến giờ này, tôi vẫn không ngừng tập luyện để vượt qua nỗi sợ bị từ chối của mình và cải thiện khả năng xử lý với những thất vọng. Tôi nhận thấy có sự liên hệ trực tiếp giữa khả năng ứng phó với những cản trở này trong đời tôi với sự giàu có của mình. Nói cách khác, khi những cản trở này trở nên chi phối quá mạnh trong cảm xúc và ứng xử của tôi, thu nhập của tôi sẽ bị giảm sút. Nếu tôi vượt thăng được chúng, và vô thường xuyên như thế, thu nhập của tôi lại tăng lên.

TÌM KIẾM NHỮNG NGƯỜI NHƯ PETER HAY MARK ĐỂ TƯ VẤN BẠN

Sau khi bạn đã đạt được những kinh nghiệm kinh doanh cần thiết và thành công ở một mức độ nào đó - và bạn nghĩ mình đã sẵn sàng mang doanh nghiệp của mình ra công chúng, bạn sẽ phải cần đến những lời khuyên chuyên nghiệp. Những bài học tư vấn và khuyên bảo của Peter (chuyên viên ngân hàng đầu tư) và Mark (nhà tư bản kinh doanh) đã trở nên hết sức quý giá đối với tôi. Những lời khuyên đó đã mở ra trước mắt tôi vô vàn những cơ hội và khả năng mà trước đây tôi chưa hề nhìn thấy.

Khi bạn đã sẵn sàng, hãy mua một quyển *Những Nhà Môi giới Chứng khoán* của Standard & Poor, của nhà xuất bản McGraw Hill. Hãy đọc quyển sách và tìm kiếm một người có thể lắng nghe những ý tưởng và công việc kinh doanh của bạn. Nên nhớ là không phải tất cả những nhà môi giới đó đều sẵn sàng tư vấn bạn miễn phí. Hầu hết họ đều rất bận rộn và sẽ không dành thời giờ cho bạn nếu như bạn chưa sẵn sàng. Do đó, tôi đề nghị bạn nên có kinh nghiệm kinh doanh thực tế và thành công trước khi tìm một người có thể nhận lời trở thành một thành viên trong ê-kíp của bạn.

VẬY BẠN CÓ PHẢI LÀ NHÀ TỶ PHÚ KẾ TIẾP KHÔNG?

Chỉ có bạn mới có thể trả lời câu hỏi này cho bản thân mình. Nếu có một ê-kíp đúng, một người lãnh đạo đúng, một sản phẩm mới và sáng tạo, mọi thứ đều có thể xảy ra trong tầm tay của bạn. Công nghệ đã hoàn toàn được ứng dụng, hay cho dù chưa ứng dụng cũng sẽ đi vào cuộc sống trong nay mai.

Ngay sau khi biết mình đạt được mục tiêu 1 triệu đô đầu tiên, tôi bắt đầu suy nghĩ về mục tiêu kế tiếp. Tôi biết tôi có thể kiếm được 10 triệu đô nếu thực hiện theo cách tương tự. Thế nhưng, với 1 tỷ đô lại là một chuyện hoàn toàn khác. Mục tiêu đó đòi hỏi phải có những kỹ năng mới và một lối suy nghĩ hoàn toàn khác. Đó là lý do tại sao mà tôi vẫn đặt ra mục tiêu cho chính mình cho dù bản thân tôi thường xuyên phải đổi diện với những dấn vặt hoài nghi về khả năng của mình. **Một khi vượt qua được những cảm xúc tiêu cực trong quá trình xác định mục tiêu mới, tôi bắt đầu tìm hiểu và học hỏi làm thế nào mà những người khác lại làm được.** Nếu không đặt thành mục tiêu phấn đấu như thế, tôi sẽ coi đó là một khả năng xa vời, và tôi cũng sẽ chẳng bao giờ tìm đọc những quyển sách hay bài báo viết về nhiều người đã đạt được mục tiêu đó.

Cách đây vài năm, khi tôi mắc nợ đến mức khủng hoảng, tôi nghĩ mục tiêu trở thành triệu phú là điều không tưởng. Khi hồi tưởng lại, tôi thầm thía sâu sắc việc đạt được mục tiêu không quan trọng bằng khi tôi viết mục tiêu đó trên giấy trắng mực đen và theo đuổi nó đến cùng. Một khi tôi **quyết tâm phấn đấu đạt đến mục tiêu mà mình đã viết trên giấy, bộ não của tôi dường như hoạt động không ngừng** để tìm những phương cách thực hiện và đạt đến mục tiêu ấy. Còn nếu như tôi cứ cho rằng mục tiêu trở thành triệu phú là điều không tưởng, tôi nghĩ có lẽ suy nghĩ đó sẽ trở thành hiện thực đối với tôi.

Sau khi tôi đặt ra mục tiêu trở thành tỷ phú, tôi liên tiếp phải đổi diện với những hoài nghi yếm thế của chính mình. Thế nhưng, trí óc tôi lại bắt đầu phác họa những phương cách để giúp tôi có thể đạt được. Khi tôi

tập trung vào mục tiêu, tôi càng thấy rõ việc trở thành tỷ phú là điều có thể đạt được đối với tôi. Tôi cứ thường xuyên lặp đi lặp lại câu nói này với bản thân mình, "**Nếu mà nghĩ mà có thể làm được, mà sẽ làm được; nếu mà nghĩ mà không thể làm được, mà sẽ không làm được. Nhưng dù mà nghĩ thế nào cũng đều đúng cả.**" Tôi không biết tác giả câu nói ấy là ai, nhưng tôi vô cùng biết ơn vị tác giả của lời khuyên thâm thúy ấy.

TAI SAO TRỞ THÀNH TỶ PHÚ LÀ ĐIỀU CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC?

Một khi tôi đặt ra mục tiêu cho mình, tôi bắt đầu nhận thấy những lý do khiến cho việc trở thành tỷ phú trong thời đại ngày nay càng trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Những lý do đó có thể kể ra như sau:

1. Chỉ với một đường dây điện thoại, phương tiện Internet làm cho giới tiêu dùng trở nên gần gũi hơn và dễ tiếp cận hơn với hầu hết chúng ta.
2. Internet đang tạo ra ngày một nhiều hơn những công việc kinh doanh vượt ngoài phạm vi Internet. Cũng như Henry Ford đã khuếch trương kinh doanh khi sản xuất ô tô đại trà bán cho công chúng, hiệu quả của Internet đối với kinh doanh sẽ vô cùng to lớn. Phương tiện Internet có thể giúp mỗi người trong số 6 tỉ người của chúng ta trở thành một Henry Ford hay Bill Gates thứ hai.
3. Trước đây, người giàu là người có quyền lực kiểm soát các phương tiện thông tin đại chúng. Với những thay đổi tiến bộ do khoa học kỹ thuật mang lại, Internet chẳng khác nào giúp mỗi người trong chúng ta có quyền sở hữu một kênh phát thanh và phát hình của riêng mình.
4. Những phát minh mới sẽ dẫn đến những phát minh mới hơn. Sự bùng nổ công nghệ thông tin sẽ giúp các mặt khác trong đời sống sinh hoạt của chúng ta trở nên tốt đẹp hơn. Mỗi một thay đổi tiến bộ trong khoa học kỹ thuật sẽ cho phép nhiều người phát triển ngày một nhiều hơn những sản phẩm mới và sáng tạo.

5. Khi càng có nhiều người giàu hơn, họ sẽ muốn đầu tư nhiều hơn vào những doanh nghiệp mới khởi sự kinh doanh, không chỉ giúp các doanh nghiệp này phát triển mà còn được hưởng các khoản lợi nhuận phân chia. Ngày nay, hầu hết mọi người đều không chịu tin một thực tế là cứ mỗi năm lại có hàng chục tỷ đô tìm kiếm đầu tư vào những công ty mới có tiềm năng.
6. Không nhất thiết phải có công nghệ cao mới tạo ra sản phẩm mới. Starbucks làm cho nhiều người giàu chỉ nhờ vào một tách cà phê, còn McDonald's thì trở thành người nắm giữ nhiều bất động sản nhất trên thế giới chỉ nhờ vào khoai tây chiên và bánh mì kẹp thịt.
7. Từ quan trọng chính là 'sự phù du'. Theo tôi, từ ấy là một trong những từ quan trọng nhất đối với những ai khao khát làm giàu hay trở nên 'siêu giàu'. Từ điển Webster định nghĩa 'sự phù du' là việc tồn tại chỉ trong một ngày hay trong một thời gian ngắn.

Một trong những thầy giáo của tôi, tiến sĩ R. Buckminster Fuller, thường dùng từ 'phù du hóa'. Tôi hiểu ý của thầy khi sử dụng từ đó là muốn ám chỉ đến ý nghĩa của "một khả năng làm nhiều hơn với nỗ lực ít hơn". Một từ khác có cùng ý nghĩa tương tự nhưng thông dụng hơn chính là 'đòn bẩy'. Tiến sĩ Fuller nói rằng con người có thể tạo ra nhiều của cải hơn cho nhiều người hơn trong khi sử dụng ít hơn.

Nói cách khác, với tất cả những phát minh khoa học kỹ thuật hiện có - những phát minh sử dụng rất ít các nguồn nguyên vật liệu, mỗi người trong chúng ta đều có thể làm ra rất nhiều tiền với rất ít thời gian và sức lực.

Mặt khác của sự phù du, những người làm ra ít hơn trong tương lai sẽ là những người sử dụng nhiều nguyên vật liệu nhất, và làm việc cực nhọc nhất trong quá trình kiếm tiền của mình. Nói cách khác, tương lai tiền bạc sẽ thuộc về những người kiếm được nhiều nhất bằng ít nỗ lực nhất.

VẬY KẾ HOẠCH TRỞ THÀNH TỶ PHÚ CỦA TÔI LÀ GÌ?

Câu trả lời chỉ tóm gọn ở từ 'sự phù du.' Để trở thành tỷ phú, tôi cần cung cấp thật nhiều với thật ít nỗ lực. Tôi cần tìm ra một ngành nghề kinh doanh nào đó hiện đang bão hòa, sưng tấy khối u và lãng phí, một ngành nghề mà mọi người đều bất mãn với hệ thống hiện hành và những sản phẩm cần được cải thiện. Ngành nghề mà tôi đang có cơ hội nhất chính là lĩnh vực giáo dục. Nếu bạn bỏ một giây suy nghĩ về tổng số tiền chi cho giáo dục và đào tạo, số tiền ấy sẽ làm cho bạn cảm thấy choáng người ngay, số tiền đó còn vượt xa hơn số tiền chi cho các trường công, trường trung cấp, v.v. Khi bạn lưu ý đến khối lượng giáo dục trong kinh doanh, quân sự, gia đình và các hội thảo chuyên ngành, tổng số tiền chi cho khối lượng đó là nhiều nhất. Thế nhưng, giáo dục vẫn duy trì là một lĩnh vực còn bị sa lầy trong sự lỗi thời của quá khứ. Ngày nay, chúng ta đều biết hệ thống giáo dục đó đã lạc hậu, đắt đỏ và cần có sự cải cách và thay đổi.

ĐỪNG TÌM ĐẾN NHỮNG NƠI MÀ KHÔNG AI MUỐN

Vào năm 1999, trò chơi giáo dục của tôi, Cashflow, được gởi đến một nhóm giảng viên ở một trường đại học nổi tiếng để họ cho ý kiến. Câu trả lời xã giao của họ là, "Chúng tôi không chơi ở trường, và chúng tôi không hề ưa thích dạy các sinh viên trẻ về tiền bạc. Các sinh viên còn có những môn học quan trọng khác để tập trung."

Từ đó, tôi rút ra một quy tắc kinh doanh thế này: "**Đừng tìm đến những nơi mà không ai muốn sản phẩm của bạn.**" Nói cách khác, bạn sẽ kiếm tiền dễ hơn ở những nơi mà bạn và sản phẩm của bạn được chào đón.

Tin mừng là ngày càng có nhiều trường học đã sử dụng trò chơi của chúng tôi là công cụ giảng dạy trong lớp học. Tuy nhiên, điều khích lệ hơn hết là công chúng ưa thích sản phẩm đó của chúng tôi. Trò chơi đó bán khá chạy cho những người muôn nâng cao sự hiểu biết của mình về kinh doanh và tiền bạc.

Vào tháng Giêng năm 2000, Thunderbird - Viện Đào tạo Quản lý Quốc tế của Mỹ, đã sử dụng các quyển sách Dạy Con Làm Giàu tập 1, tập 2, và trò chơi Cashflow trong chương trình đào tạo chủ doanh nghiệp của mình. Đó là một trường đại học có uy tín trên thế giới, và các chương trình đào tạo của nó đều được công nhận trên toàn cầu.

TRỞ LẠI KẾ HOẠCH

Tôi nhìn thấy một nhu cầu rất lớn về các đề tài như quản lý tiền bạc, kinh doanh và đầu tư - những môn học không hề được dạy ở trường lớp. Tôi dự đoán trong vài năm tới sẽ có một cuộc khủng hoảng chứng khoán lớn, và thực tế sẽ cho thấy có nhiều người không còn đủ tiền để về hưu và sinh hoạt khi về già. Trong khoảng mười năm nữa, tôi dự đoán sẽ có một nhu cầu rất lớn về kiến thức tài chính. Cách đây không lâu, chính phủ liên bang đã thông báo cho người dân Mỹ biết họ không nên trông cậy và dựa dẫm vào hệ thống Bảo hiểm Xã hội và Y tế khi về hưu. Điều không may là những tuyên bố đó đã quá trễ với hàng triệu người, nhất là khi hệ thống giáo dục hiện tại không hề dạy họ cách quản lý tiền bạc như thế nào. Từ đó, chúng tôi dự định cung cấp sự giáo dục đó ở một mức chi phí rẻ hơn rất nhiều so với sản phẩm giáo dục chính quy hiện có.

Vậy tôi có thể trở thành tỷ phú được không? Tôi không biết, nhưng tôi vẫn đang kiên trì hướng tới mục tiêu đó. Và nếu tôi theo đuổi nó, tôi sẽ làm thế nào? Tôi cũng chẳng biết, và điều đó tôi chưa hình dung cụ thể. Thế nhưng tôi lại biết rất rõ điều này: Trong nhiều năm, tôi từng than phiền và chê bai trường lớp không hề dạy tôi về tiền bạc, kinh doanh hay làm giàu. Tôi thường tự hỏi tại sao họ lại không dạy tôi những môn học mà tôi có thể sử dụng sau khi ra trường, hơn là tiêm vô đầu tôi những môn học mà tôi biết sẽ chẳng bao giờ cần đến chúng. Thế rồi, một ngày nọ có người bảo tôi, "Cậu đừng phàn nàn nữa mà hãy làm một điều gì đó đi chứ." Và ngày hôm nay, tôi đang làm chuyện đó. Tôi tự nghĩ nếu mình không thỏa mãn khi không được dạy những môn về tiền bạc, kinh doanh và làm giàu, thế thì cũng sẽ có những người khác có cùng quan điểm như tôi.

CHƯƠNG 41

Tại sao người giàu phá sản?

Tôi thường nghe mọi người nói, "Khi tôi kiếm được nhiều tiền, tôi sẽ không còn gặp khó khăn về tiền bạc nữa." Trong thực tế, những vấn đề mới về tiền bạc của họ chỉ mới bắt đầu. Một trong những lý do giải thích vì sao có nhiều người mới phất lên lại bỗng nhiên trắng tay là bởi vì họ sử dụng tiền theo những thói quen cũ khi gặp phải những khó khăn mới về tiền bạc.

Vào năm 1977, tôi khởi nghiệp kinh doanh lần đầu tiên trong sản xuất mặt hàng các loại túi nylon có khóa Velcro. Như tôi đã đề cập trong những chương trước, tài sản được tạo ra đã vượt khổ hơn những người tạo ra nó. Một vài năm sau, tôi lại tạo ra một tài sản khác mà cũng phát triển nhanh chóng và vượt quá khả năng kiểm soát của người tạo ra. Tôi lại đánh mất tài sản đó của mình một lần nữa. Phải đến doanh nghiệp thứ ba mới làm cho tôi mở mắt và thấm thía những lời khuyên, hướng dẫn của người bố giàu.

Người bố nghèo của tôi hoảng sợ trước những biến động thăng trầm dữ dội của tôi về mặt tiền bạc. Người là một người bố rất thương yêu con cái, cho nên ông cảm thấy rất đau lòng khi vừa mới chúc mừng đứa con yêu của mình đang đứng trên đỉnh cao danh vọng, thì chẳng bao lâu sau lại phải an ủi nó khi đứa con đó rớt xuống sự nghèo nàn túng thiếu. Thế nhưng người bố giàu lại nhìn những điều đó bằng con mắt lạc quan và hy vọng. Người nói, "Sau hai lần tạo ra tài sản và thất bại thảm hại như thế, con hãy nhớ là hầu hết các triệu phú đều mất trung bình 3 công ty trước khi họ thăng đậm. Còn con chỉ mất có hai công ty. Một người trung bình thì lại không bao giờ mất một công ty nào cả, và đó là lý do tại sao 10% dân số kiểm soát đến 90% tiền bạc."

Sau những câu chuyện của tôi về những trận thắng thua hàng triệu đô trên thương trường và sân chơi đầu tư, mọi người thường hỏi tôi một câu

mà tôi cho là rất quan trọng: "Tại sao người giàu lại phá sản?". Dưới đây là một vài lý giải có thể, nhưng chúng hoàn toàn dựa trên kinh nghiệm cá nhân của bản thân tôi.

NGUYÊN NHÂN #1: Những người lớn lên trong một thế giới trung lưu đều không hề có ý niệm làm thế nào để xử lý tiền bạc khi có nhiều tiền. Như tôi đã từng đề cập trước đây, có quá nhiều tiền cũng là một vấn đề khó khăn không kém khi không có tiền. Nếu một người không được đào tạo hay hướng dẫn cách xử lý với những số tiền lớn hoặc không có các nhà tư vấn tài chính phù hợp, chắc chắn người đó hoặc sẽ đem hết số tiền mình có gởi vào ngân hàng, hoặc sẽ tiêu xài để cuối cùng mất hết. Người bố giàu từng nói, "Tiền bạc không làm cho con giàu. Trong thực tế, tiền có sức mạnh làm cho con trở nên giàu hoặc nghèo." Mỗi ngày có hàng tỷ người trên thế giới đang minh chứng điều đó. Hầu hết mọi người có tiền nhưng họ chỉ biết tiêu xài để trở nên nghèo hơn hay lún sâu hơn vào nợ. Điều đó giải thích hiện tượng có nhiều vụ phá sản lại xảy ra trong một nền kinh tế hùng mạnh nhất của mọi thời đại. Vấn đề một lần nữa đều xuất phát từ bản thân mọi người sử dụng đồng tiền có trong tay nhưng lại đi mua những khoản nợ mà cứ cho là tài sản. Trong một vài năm tới, tôi chắc chắn nhiều thanh niên triệu phú ngày nay sẽ phải vật lộn với tiền bạc vì họ không được trang bị những kỹ năng quản lý tiền bạc.

NGUYÊN NHÂN #2: Khi mọi người có nhiều tiền, điều đó chẳng khác nào như một liều thuốc kích thích làm hưng phấn tinh thần của họ. Người bố giàu nói, "Khi có nhiều tiền, mọi người có cảm giác mình thông minh hơn, nhưng trên thực tế họ chỉ trở nên ngu đần hơn. Những người đó cho rằng mình đang sở hữu cả thế giới, cho nên họ cứ đi chơi và tiêu xài phung phí, xa xỉ như những ông hoàng, bà chúa."

Chuyên viên về thuế vụ và kế toán của tôi, Diane Kennedy, từng nói với tôi thế này, "Tôi đã từng tư vấn cho nhiều người giàu. Sau khi kiểm được hàng tấn tiền và ngay trước khi phá sản, những người ấy thường làm ba thứ như sau. Một, họ mua du thuyền hay phi cơ trực thăng. Hai, họ đi chơi liên tục. Và ba, họ ly dị với người vợ cũ của mình và cưới một

thiếu nữ trẻ trung xinh đẹp hơn. Khi tôi thấy những điều đó xảy ra, tôi biết chắc thế nào cũng sẽ có sụp đổ và khủng hoảng đi liền sau đó." Một lần nữa, cũng như nguyên nhân trước, những người đó mua nợ và ly dị với tài sản của mình, tạo ra một nợ khác, rồi còn cưới một nợ khác đem về nhà. Kết cuộc là họ càng có nhiều thêm nợ cho chính mình mà không hay.

NGUYÊN NHÂN #3: Khi bạn có tiền, sẽ có một số bè bạn và người thân của bạn trở nên gần gũi và thân thiện với bạn hơn. Thật khó cho bạn nếu nói 'không' với những người thân yêu đó khi họ đến hỏi mượn tiền của bạn. Điều đó chưa xảy ra cho tôi, thế nhưng tôi đã chứng kiến nhiều gia đình và tình bạn bị đổ vỡ khi một người đột nhiên trở nên giàu có. Người bõ giàu từng nói, "Một kỹ năng rất quan trọng trên con đường làm giàu là phải biết nói 'không' với chính mình và những người bạn thương yêu." Những người sau khi có tiền và bắt đầu tiêu xài cho những thứ như du thuyền hay biệt thự đều không thể nói 'không' với chính họ, chưa kể đến những người thân của họ. Những người đó sẽ càng mắc nợ nhiều hơn chỉ bởi vì họ đột nhiên có quá nhiều tiền.

Khi bạn có tiền, không chỉ những người khác muốn mượn tiền của bạn mà các ngân hàng cũng muốn cho bạn vay tiền. Đó là lý do tại sao mà nhiều người hay nói, "Ngân hàng cho bạn vay chỉ những lúc bạn không cần đến." Nếu mọi thứ trở nên tồi tệ, không chỉ bạn sẽ gặp rắc rối khi đòi lại nợ mà bạn cho người thân và bè bạn vay tiền, mà các ngân hàng cũng sẽ gặp khó khăn khi đòi nợ từ bạn.

NGUYÊN NHÂN #4: Người có nhiều tiền đột nhiên trở thành một người 'đầu tư' có tiền nhưng lại không có kiến thức và kinh nghiệm. Một lần nữa, điều này lại chứng minh câu nói của người bõ giàu là khi họ bỗng dưng có nhiều tiền, họ cứ nghĩ là chỉ số thông minh của mình cũng tăng lên theo, mà thực tế là giảm xuống. Khi họ có tiền, đột nhiên họ sẽ nhận liên tục các cú phone từ những tay môi giới cổ phiếu, bất động sản và đầu tư.

Tôi có một người bạn được thừa kế gia tài từ gia đình, tài sản trị giá 350.000 đô. Trong vòng chưa tới 6 tháng, toàn bộ số tiền thừa hưởng đó

đều mất hết trên thị trường chứng khoán, nhưng không mất vào tay thị trường mà vào tay một gã môi giới đã làm 'mê mẩn' người bạn tôi khiến anh ta cứ tin rằng mình là người thông minh thực sự. Tay môi giới ấy đã khuyên bạn tôi nên mua bán cổ phiếu thường xuyên, mà nhờ đó hắn được hưởng phần trăm hoa hồng trên mỗi giao dịch. Hành vi đó của tay môi giới, về nguyên tắc bị cấm triệt để, và nếu như hẵng môi giới ấy biết được anh ta có hành vi như thế sẽ phạt anh ta rất nặng theo các quy định pháp luật. Vậy mà chuyện đó cứ xảy ra.

Như đã đề cập trong phần đầu của quyển sách này, chỉ vì bạn đáp ứng các tiêu chuẩn cần có của một nhà đầu tư đủ điều kiện, tức là một người có nhiều tiền, điều đó không có nghĩa là bạn biết hết mọi thứ về đầu tư.

Trong khi thị trường chứng khoán đang lên cơn sốt như hiện nay, thì nhiều công ty đang đầu tư một cách ngu ngốc chẳng khác nào như các cá nhân. Khi có quá nhiều tiền trên thị trường, nhiều công ty quay sang thu mua những công ty khác mà họ hy vọng sẽ trở thành tài sản sau này.

Hiện tượng đó còn được gọi là 'thu mua và sát nhập doanh nghiệp'. Vấn đề là những công ty được thu mua này có thể trở thành nợ. Thông thường, một công ty lớn mua lại một công ty nhỏ thường gấp vần dề về tài chính.

NGUYÊN NHÂN #5: Làm tăng nỗi sợ bị mất tiền. Trong nhiều trường hợp, một người có quan điểm về tiền bạc của người nghèo luôn sống một cuộc đời ám ảnh với nỗi sợ bị nghèo. Cho nên, khi người ấy dột nhiên có nhiều tiền, nỗi sợ bị nghèo đó không hề giảm đi mà trái lại còn tăng lên. Một người bạn của tôi là một chuyên gia tâm lý trị liệu cho nhiều tay mua bán đầu tư chuyên nghiệp đã nói thế này, "Sợ của nào trời trao của đó." Tôi cũng có nỗi sợ giống như nhiều người khác, do đó trong ê kíp của tôi cũng có một chuyên viên tâm lý trị liệu. Như đã từng đề cập trước đây, còn có nhiều cách mất tiền khác mà không nhất thiết phải diễn ra trên các thị trường đầu tư.

NGUYÊN NHÂN #6: Một người không biết sự khác nhau giữa chi phí tốt và chi phí xấu. Tôi thường bị chuyên viên kế toán và thuế vụ của

mình gọi điện, "Anh phải mua một miếng bất động sản khác." Nói cách khác, tôi hiện đang gặp phải vấn đề có quá nhiều tiền, và tôi cần phải đầu tư nhiều tiền hơn vào một thứ tài sản nào đó, như địa ốc chẳng hạn, bởi vì kế hoạch hưu trí của tôi không thể tiếp nhận nhiều tiền hơn được nữa. Một trong nhiều lý do giải thích tại sao người giàu lại mỗi lúc một giàu hơn là vì họ mua nhiều khoản đầu tư hơn bằng cách tận dụng các ưu đãi về thuế, về bản chất số tiền lẽ ra phải đóng thuế lại được sử dụng để mua thêm các tài sản khác, từ đó làm giảm thu nhập chịu thuế và do đó càng làm giảm khoản thuế thu nhập cần phải đóng một cách hợp pháp.

Khối tư diện được minh họa trong các chương trước, đối với tôi là một trong những sơ đồ quan trọng nhất trong việc tạo ra của cải cũng như giữ gìn và làm tăng số của cải tạo ra đó. Khi tôi trình bày sơ đồ ấy với mọi người, mọi người thường hỏi tôi tại sao chi phí lại đóng vai trò như một yếu tố của cấu hình ấy. Lý do là vì **chính việc chỉ tiêu của bản thân chúng ta sẽ quyết định sự giàu nghèo của chúng ta**, cho dù chúng ta có làm ra bao nhiêu tiền đi chăng nữa. Người bố giàu thường nói, "Nếu con muốn biết một người nào đó sẽ giàu hơn hay nghèo hơn sau này, chỉ cần nhìn vào cột chi phí của họ trong bảng tóm tắt tài chính." Đối với người bố giàu, chi phí rất quan trọng. Người nói, "Có những chi tiêu làm cho con giàu và những chi tiêu làm cho con nghèo. Một chủ doanh nghiệp hay một nhà đầu tư khôn ngoan biết rõ loại chi phí nào họ muốn và có cách kiểm soát các chi tiêu đó."

Người nói tiếp, "Lý do chính khiến ta tạo ra tài sản là vì ta có thể tăng các chi phí tốt của mình. Một người trung bình chỉ có những khoản chi tiêu xấu." Những tài sản do Người tạo ra lại được dùng để mua những tài sản khác. Cũng như Người đã từng tâm sự với tôi trên bờ biển, "Ta không thể mua nổi miếng đất đó con ạ, nhưng chính việc kinh doanh của ta đã mua được nó."

Nếu bạn có thể hiểu được những quy định thuế dành riêng cho nhóm C, bạn sẽ nhận thấy ngay sở dĩ người giàu lại càng giàu hơn là vì các quy định thuế đó cho phép nhóm C dùng những khoản thu nhập trước thuế để xây dựng, tạo ra hoặc mua lại các tài sản khác. Trong khi đó, nhóm L

phải sử dụng khoản thu nhập sau thuế để xây dựng, tạo ra hoặc mua lại các tài sản khác cho mình.

LÀM GÌ KHI CÓ QUÁ NHIỀU TIỀN

Người bố giàu nói, "Nếu con muốn giàu, con cần phải có một kế hoạch làm giàu và một kế hoạch nên làm gì với số tiền mà con sẽ kiếm được. Nếu con không có kế hoạch đó, con sẽ mất nó nhanh hơn khi con kiếm được nó." Một trong những lý do mà Người thường bắt tôi học hỏi về đầu tư địa ốc là nhằm giúp tôi hiểu được cách đầu tư vào địa ốc trước khi tôi kiếm tiền từ đó. Giờ đây, hễ mỗi khi chuyên viên kế toán của tôi gọi đến và nói, "Anh có quá nhiều tiền rồi. Anh cần mua thêm các khoản đầu tư khác," là tôi biết ngay mình nên di chuyển số tiền của mình đi đâu, sử dụng hình thức pháp lý nào và nên mua gì với số tiền đó. Tôi thường gọi cho người môi giới địa ốc và mua thêm bất động sản. Nếu tôi mua các tài sản chứng khoán, tôi thường gọi cho chuyên viên tài chính của mình và mua một loại sản phẩm bảo hiểm mà từ đó mua các loại cổ phiếu, trái phiếu hoặc quỹ hổ tương. Nói cách khác, ngành bảo hiểm tạo ra những loại sản phẩm bảo hiểm đặc biệt cho người giàu vốn là chủ doanh nghiệp. Khi một doanh nghiệp mua bảo hiểm, chi phí đó trở thành chi phí của công ty và trở thành tài sản của chủ doanh nghiệp với nhiều ưu đãi về thuế. Khi chuyên viên kế toán gọi đến, tôi chi tiêu số tiền đó theo một kế hoạch đã được vạch sẵn. Và chính cách chi tiêu có kế hoạch như thế lại càng làm cho một người trở nên giàu hơn và ổn định hơn.

Trong nhiều năm qua, tôi chứng kiến nhiều người khi lập nghiệp rất thành công và có lời, nhưng sau đó đều trở nên trắng tay. Tại sao thế? Bởi vì họ không kiểm soát được chi phí của mình. Thay vì chi tiêu để thu thập thêm nhiều tài sản như địa ốc hay chứng khoán, họ lại chi tiêu cho những khoản xa xỉ như giao dịch kinh doanh, hay mua biệt thự, du thuyền, xe thể thao và giao du với nhiều bạn bè mới. Thay vì cần phải vững vàng hơn về mặt tài chính, họ trở nên yếu kém hơn trên mỗi đồng tiền họ kiếm được và chi tiêu.

MẶT BÊN KIA CỦA ĐỒNG TIỀN

Người bõ giàu thường nói, "Chính qua cột chi phí mà người giàu thấy được mặt bên kia của đồng tiền. Hầu hết mọi người chỉ xem chi phí là xấu, là những căn cơ làm cho mình nghèo đi. Thế nhưng một khi con nhận ra chi phí có thể làm cho con giàu hơn, khi đó con đã bắt đầu nhìn thấy được thế giới bên kia của đồng tiền." Người còn nói, "Nếu con muốn giàu, con cần phải biết được sự hy vọng, nỗi sợ và ảo ảnh của cả hai thế giới của đồng tiền."

Trong một lần nõ, người bõ giàu đã nói một câu làm cho suy nghĩ của tôi đảo lộn và chuyển hẳn từ kiểu suy nghĩ của người nghèo sang của người giàu. Người bảo tôi, "Khi có một kế hoạch làm giàu, hiểu được các đạo luật về thuế và doanh nghiệp, ta có thể tận dụng cột chi phí của ta để làm giàu. Một người trung bình chỉ sử dụng cột chi phí để nghèo đi. **Nếu con muốn trở nên giàu có và giàu mãi, con cần phải kiểm soát cho được những chi phí của con.**" Nếu bạn hiểu thấu được câu nói đó, bạn sẽ hiểu ngay tại sao người bõ giàu chỉ muốn có thu nhập thấp và chi tiêu cao. Đó chính là cách làm giàu của Người. Người nói, "Hầu hết mọi người chỉ muốn có thu nhập cao và chi tiêu thấp, cho nên phần lớn họ đều mất tiền và trắng tay. Đó chỉ là kiểu suy nghĩ của người nghèo. **Nếu con không đổi được quan niệm này trong đầu con, con sẽ luôn luôn sống trong nỗi sợ bị mất tiền, chỉ biết cố gắng tằn tiện mà không tập trung tự đào luyện mình để khôn ngoan hơn về tiền bạc và trở nên giàu có hơn.** Khi con thấm được kiểu suy nghĩ đó của người giàu, là lúc con đã thấy được thế giới bên kia của đồng tiền mà nhiều người giàu đã thấy."

ĐIỀU RẤT QUAN TRỌNG

Đoạn trên là một trong những đoạn quan trọng nhất của quyển sách này. Thực sự mà nói, toàn bộ quyển sách này của tôi đều xoay quanh đoạn văn đó. Nếu bạn vẫn không hiểu, tôi đề nghị bạn nên ngồi xuống với một người bạn cũng đã đọc qua quyển sách này, và bắt đầu trao đổi, thảo luận để đào sâu hơn ý nghĩa của đoạn văn đó. Dĩ nhiên, tôi không

bắt buộc bạn nhất thiết phải đồng ý với thông điệp trong đoạn văn mà điều quan trọng hơn là tôi chỉ mong muốn bạn có thể bắt đầu hiểu được nó. Từ đó, bạn có thể bắt đầu hiểu được tại sao tôi lại nói còn có một thế giới khác có rất nhiều tiền, và làm thế nào để bạn có thể trở thành một phần tử của thế giới đó. Người bố giàu nói, "Những người không chịu thay đổi quan điểm của họ về tiền bạc trong đầu, họ sẽ chỉ thấy được một mặt của đồng tiền. Đó là một thế giới không có đủ tiền. Họ sẽ không bao giờ thấy được mặt bên kia của nó, cho dù họ kiểm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa."

Khi hiểu được có một thế giới khác có rất nhiều tiền đang tồn tại, khi hiểu được đôi điều về các đạo luật thuế, về kinh doanh và nhận thức được tại sao kiểm soát chi phí là quan trọng, bạn có thể bắt đầu nhìn thấy một thế giới hoàn toàn khác hẳn mà rất ít người nhìn thấy. Sự nhìn thấy đó của bạn sẽ bắt đầu trước hết từ trong đầu bạn. Nếu quan điểm và suy nghĩ của bạn có thể thay đổi, bạn sẽ bắt đầu hiểu được tại sao người bố giàu luôn nói: "Ta dùng chi phí để trở nên giàu có hơn, trong khi một người trung bình sử dụng chi phí để trở nên nghèo nàn hơn." Và nếu bạn hiểu được câu nói đó, bạn có thể hiểu được tại sao mà tôi lại cho rằng việc dạy các kiến thức về tiền bạc và tài chính trong hệ thống giáo dục đương thời của chúng ta là cần thiết và quan trọng.

LÀM THẾ NÀO MÀ THU NHẬP THẤP VÀ CHI TIÊU CAO LẠI TỐT?

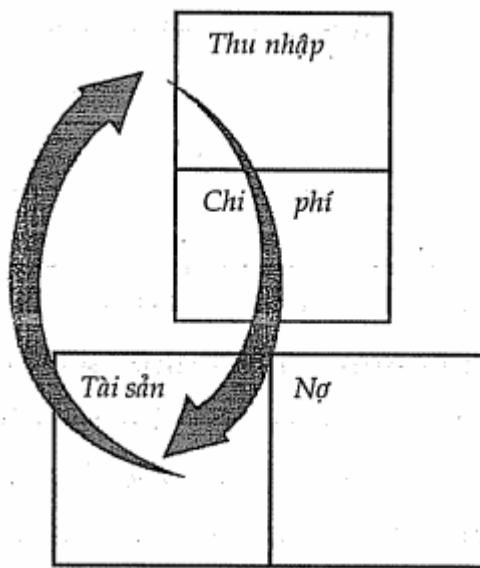
Cũng như người bố giàu đã từng nói, "Tiền bạc chỉ là một ý tưởng." Nếu bạn đã hoàn toàn hiểu được tại sao thu nhập thấp và chi phí cao lại tốt, bạn hãy tiếp tục đi. Còn nếu không hiểu, rất mong bạn bỏ chút ít thời gian trao đổi với một người nào đó cũng đã đọc quyển sách này. Những ý tưởng đó còn giải thích nguyên nhân tại sao nhiều người giàu bị phá sản. Do đó, chúng tôi vô cùng mong muốn bạn hãy cố gắng tối đa để hiểu thấu được vấn đề mấu chốt đó, bởi vì sẽ còn có ý nghĩa gì khi bạn sáng tạo ra một tài sản và kiếm thật nhiều tiền từ tài sản đó nhưng để rồi bị mất hết tất cả. Khi tôi nghiên ngẫm quy tắc 90/10, tôi đã phát hiện ra rằng hết 90% dân số chỉ kiểm soát được 10% tiền bạc là vì mọi người chỉ

muốn có thu nhập cao và chi phí thấp. Chính vì vậy mà mọi người vẫn cứ đậm chân tại chỗ và không khá hơn được chút nào.

MỘT LỜI HƯỚNG DẪN

Như vậy, câu hỏi sẽ là: "Làm thế nào mà thu nhập thấp và chi phí cao lại làm cho bạn giàu?". Câu trả lời có thể được tìm thấy ở những nhà đầu tư lão luyện tận dụng các quy định thuế và luật doanh nghiệp để chuyển các chi phí quay trở lại cột thu nhập của mình.

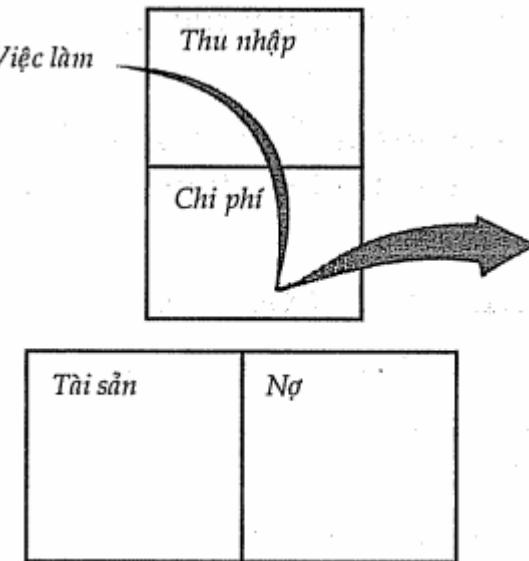
Chẳng hạn, đây là sơ đồ hành động của một nhà đầu tư lão luyện:



Tôi xin lặp lại câu hỏi: "Làm thế nào mà thu nhập thấp và chi phí cao lại làm cho bạn giàu?"

Nếu bạn có thể hiểu được làm thế nào và tại sao như vậy, bạn sẽ nhìn thấy một thế giới đầy ắp những vàng và kim cương.

Bây giờ hãy so sánh sơ đồ trước với sơ đồ dưới đây:



Trên đây là sơ đồ tiền bạc của phần lớn dân số thế giới. Nói cách khác, tiền chảy vào và đi ra ngoài qua cột chi phí mà không bao giờ quay trở lại. Điều đó khiến cho nhiều người cố gắng dành dụm, sống tằn tiêng và cắt giảm chi phí. Sơ đồ đó cũng là sơ đồ của một người cứ cho rằng 'căn nhà của tôi là tài sản', hay của một người luôn miệng nói: "Tôi mất tiền hàng tháng nhưng chính phủ sẽ cho phép tôi giảm thuế để bù trừ vào khoản lỗ đó." Lẽ ra, những người đó nên phát biểu thế này, "Tôi kiếm được tiền từ khoản đầu tư của mình, và chính phủ lại ưu đãi giảm thuế cho tôi khi tôi đầu tư sinh lời như thế."

Người bố giàu nói, "Một trong những cách kiểm soát quan trọng nhất mà con rút được từ bài học đó chính là: 'Bao nhiêu phần trăm, số tiền con chi tiêu sẽ quay trở lại cột thu nhập của con trong cùng một tháng?'" Nếu bạn có thể hiểu được cách làm như thế, một chân trời mới sẽ mở ra trước mắt bạn. Còn nếu bạn vẫn không hiểu, hãy tìm một người bạn chia sẻ và trao đổi ý tưởng này. Sự thảo luận đó sẽ rất có lợi cho bạn, bởi vì nó có thể giúp bạn thay đổi từ quan niệm về một thế giới không có đủ tiền sang quan niệm một thế giới có rất nhiều tiền.

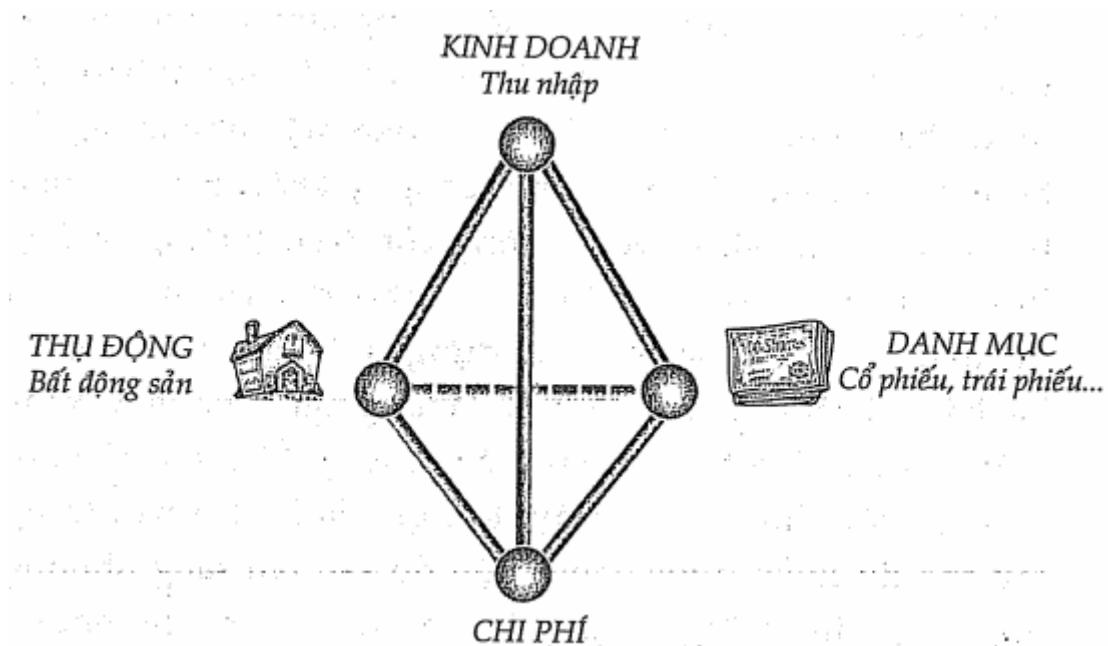
TAI SAO CÓ NHIỀU KINH DOANH LẠI TỐT HƠN MỘT?

Tôi gặp gỡ nhiều doanh nhân rất giỏi khi xây dựng kinh doanh, nhưng lại không nhận thức được giá trị thực sự của Hệ thống kinh doanh

đó. Lý do là vì có một quan niệm phổ biến cho rằng xây dựng doanh nghiệp chỉ nhằm mục đích sang nhượng và bán lại. Đó là suy nghĩ của một chủ doanh nghiệp không biết cách làm của một nhà đầu tư lão luyện - vốn có hiểu biết về các luật thuế và doanh nghiệp. Cho nên lẽ ra xây dựng kinh doanh để mua tài sản, họ lại thường xây dựng kinh doanh, bán chúng đi, trả thuế, bỏ tiền vào ngân hàng và bắt đầu lại toàn bộ quy trình kiếm tiền ấy.

Tôi có nhiều người bạn ra xây dựng kinh doanh chỉ với một mục đích bán chúng đi để kiếm lời. Hai người bạn của tôi đã bán công ty của mình để lấy tiền mặt, nhưng sau đó bị mất trắng khi xây dựng một công ty khác. Họ mất tiền bởi vì quy tắc 90/10 về sự sống còn trên thương trường luôn có hiệu lực áp dụng trong mọi thời đại. Hai người bạn đó xuất thân từ nhóm T đi xây dựng kinh doanh ở nhóm C. Họ bán lại công ty của mình cho những người nhóm C khác thấy được giá trị tiềm ẩn của các công ty đó mà hai người bạn của tôi không nhìn thấy. Kết quả là họ trở nên trắng tay cho dù kiếm được hàng triệu đô sau lần sang nhượng đó, trong khi những công ty họ bán đi đã làm cho những người chủ mới càng giàu có thêm.

Một chủ doanh nghiệp hay một nhà đầu tư lão luyện sẽ tìm mọi cách giữ doanh nghiệp hay việc kinh doanh của mình tồn tại càng lâu càng tốt, để có thể thu thập càng nhiều tài sản chắc chắn càng tốt bằng cách tận dụng các ưu đãi về thuế trong đầu tư, và giữ càng nhiều tài sản càng tốt. Cũng như người bố giàu đã nói, "Nguyên nhân chính mà ta xây dựng kinh doanh là vì những tài sản mà việc kinh doanh đó sẽ mua lại cho ta." Đối với nhiều doanh nhân, doanh nghiệp mà họ xây dựng chỉ là tài sản duy nhất của họ bởi vì họ sử dụng chiến lược của một công ty, mà không chịu khai thác ưu điểm của chiến lược đầu tư bằng cách sử dụng nhiều công ty (dĩ nhiên để tận dụng chiến lược đó, bạn cần phải có một ê kíp bao gồm những nhà tư vấn chuyên môn).



Như vậy, chính, chi phí sẽ là tài sản hay nợ của bạn, cho dù bạn kiếm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa. Người bố giàu nói, "**Một người giàu biết cách sử dụng rác rưởi và biến nó thành vàng, trong khi phần lớn mọi người lại biến vàng thành rác rưởi.**"

PHẦN 5
TRẢ LẠI

CHƯƠNG 42

Bạn có sẵn sàng trả lại hay không?

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ THỨ 10 – KIỂM SOÁT VỀ CÁC HOẠT ĐỘNG TỪ THIỆN & PHÂN CHIA CỦA CẢI

Cách đây không lâu, một người bạn của tôi thời trung học, Dan, tạt ngang vùng và rủ tôi đi chơi gôn. Dan luôn là một tay chơi gôn rất giỏi, trong khi tôi ngưng chơi đã hàng mấy tháng liền.

Khi chơi vòng quanh sân gôn, tôi cảm thấy hết sức ngượng ngùng trước kỹ thuật điêu luyện của Dan, cuộc trò chuyện giữa hai chúng tôi dần dần chuyển sang đề tài về những gì chúng tôi đang làm trong cuộc sống. Khi tôi bảo Dan là tôi đã về hưu, hiện đang xây dựng kinh doanh với một công ty chuẩn bị lên sàn, và một công ty khác còn đang phát triển, anh ấy trở nên giận dữ với tôi. Sự giận dữ ấy khiến anh ta đột nhiên kết tội tôi là tham lam, chỉ biết có mình và bóc lột người nghèo. Sau gần một tiếng đồng hồ cố giữ bình tĩnh và kềm chế một cách xã giao, tôi cảm thấy hết chịu đựng nổi. Cuối cùng, tôi nói, "Điều gì khiến anh nghĩ là người giàu tham lam?"

Anh ta trả lời, "Bởi vì hầu như ngày nào tôi cũng đều thấy người nghèo. Và tôi chưa bao giờ thấy người giàu làm một điều gì đó cho họ cả." Dan là một luật sư biện hộ dành cho những người không có tiền thuê mướn luật sư. Anh ấy giận dữ nói tiếp, "Khoảng cách giữa người nghèo và người giàu mỗi lúc một lớn hơn và chẳng hề được cải thiện chút nào. Hiện tại, chúng ta có những gia đình đứng trên bờ tuyệt vọng của sự nghèo khổ. Trong khi đó, những kẻ như anh lại mỗi lúc kiếm tiền nhiều hơn. Đó là tất cả những gì mà anh nhăm tới hay sao? Xây dựng kinh doanh và làm giàu, không có một lý tưởng nào khác? Anh đã trở nên tồi tệ cũng như bố của Mike vậy, một người đàn ông giàu có tham lam chỉ biết tìm cách để giàu hơn."

Dan nguội dần xuống khi trò chơi tiếp diễn. Khi gần kết thúc, chúng tôi đồng ý gặp lại ngày hôm sau ở một nhà hàng và tôi sẽ cho anh ta thấy những gì tôi đang làm.

Tôi đem bộ cờ Cashflow đến cho Dan xem vào bữa sau đó. Anh ta hỏi sau khi chúng tôi ngồi vào bàn, "Bộ cờ này dùng cho mục đích gì?"

Tôi vừa trải bộ cờ ra trên bàn, vừa giải thích quan điểm của tôi về một trong những nguyên nhân của sự nghèo khổ chính là thiếu sự hiểu biết và kiến thức. Tôi nói, "Đó là điều có thể học được. Điều đó có thể được dạy ở nhà. Các trường lớp không dạy anh về tiền bạc, anh đành phải tự học ở nhà thôi."

"Thế bộ cờ này dạy điều gì?", Dan hỏi.

"Nó dạy những từ ngữ về tài chính," tôi nói. "Theo tôi, từ ngữ hay lời nói là những công cụ, tài sản có nhiều quyền lực nhất của con người, bởi vì lời nói sẽ ảnh hưởng đến bộ não của chúng ta, và bộ não của chúng ta sẽ tạo ra những thực tại hiện hữu trên thế giới, vấn đề là có nhiều người khi rời khỏi nhà và trường học đều không bao giờ học hỏi hay hiểu được những từ ngữ liên quan đến tiền bạc, mà từ đó dẫn đến hậu quả là nhiều người phải vật lộn với chuyện tiền bạc suốt đời."

Dan im lặng xem xét bộ cờ một hồi lâu rồi hỏi một cách mỉa mai, "Thế anh dự định chấm dứt tình trạng nghèo khổ bằng bộ cờ này à?"

"Không phải," tôi cười khúc khích. "Tôi không bao giờ lạc quan hay mơ mộng đến thế. Tôi tạo ra trò chơi này chủ yếu dành cho những người muốn trở thành chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư. Quản lý tiền bạc là một kỹ năng cơ bản cần thiết cho bất cứ ai muốn làm giàu."

"Như vậy là anh tạo ra bộ cờ này cho những ai muốn làm giàu chứ không phải người nghèo à?", Dan hỏi và tôi cảm thấy anh ta lại nỗi cơn giận.

Tôi vẫn tươi cười trước phản ứng tâm lý của anh ta. Tôi đáp, "Càng không phải như thế. Tôi không tạo ra sản phẩm này để loại trừ những

người nghèo. Tôi lặp lại với anh một lần nữa. Tôi tạo ra bộ cờ đó cho bất kỳ ai muốn làm giàu, dù người đó hiện đang nghèo hay đang giàu."

Vẻ mặt căng thẳng của Dan trông giãn ra một tí.

"Chính xác như vậy," tôi nhẹ nhàng nói. "Các sản phẩm của tôi được nhắm đến cho những ai muốn làm giàu. Sản phẩm của tôi sẽ chẳng giúp được ai cả, bất chấp người đó có tình trạng tài chính như thế nào, nếu như người đó không có ý muốn làm giàu gì cả. Sản phẩm của tôi cũng chẳng giúp được cho người giàu hay người trung lưu nếu những người đó không muốn giàu hơn."

Dan ngồi đó lắc đầu. Anh ta lại càng tỏ ra giận dữ hơn. Cuối cùng, anh ta nói, "Ý của anh là tôi bỏ cả đời mình để giúp đỡ mọi người để rồi tôi không thể giúp được ai cả, có phải thế không?"

Tôi trả lời, "Không phải, tôi không nói như thế. Tôi không thể nhận xét những gì anh đang làm hay sự giúp đỡ của anh với người khác có hiệu quả như thế nào. Hơn nữa, tôi đâu có quyền đánh giá anh."

"Thế ý anh muốn nói gì?", Dan hỏi.

"Ý tôi nói là **anh không thể giúp được một người nếu như người đó không thực sự muốn tự giúp cho chính bản thân mình trước hết**. Nếu một người chẳng thèm quan tâm đến chuyện làm giàu, thì sản phẩm của tôi đối với người đó hoàn toàn vô dụng."

Dan lặng lẽ suy nghĩ đến sự khác biệt mà tôi đang cố gắng giải thích cho anh ta hiểu. Một hồi sau, anh ta nói, "Trong nghề nghiệp của tôi, tôi thường đưa ra lời khuyên và hướng dẫn về mặt luật pháp cho mọi người. Nhiều người chẳng thèm đoái hoài đến lời tư vấn của tôi. Một hay hai năm sau đó, tôi gặp lại những người ấy, họ vẫn trong tình trạng như trước. Họ bị vào tù trở lại, bị kết án vì các tội danh hình sự. Đó có phải là ý anh muốn nói đến? Lời khuyên - bản thân nó sẽ trở nên vô dụng trừ phi mọi người thực sự muốn thay đổi hoàn cảnh sống của chính mình?"

"Đó chính là điều tôi đang nói đến," tôi đáp. "Điều đó cũng giải thích tại sao mà những chương trình tập luyện và ăn kiêng hiệu quả nhất lại

không thành công nếu như một người không thực sự muốn giảm cân. Hay tại sao chỉ mất thời gian vô ích và gây ảnh hưởng đến cả lớp học khi có một học sinh chẳng thích thú quan tâm gì đến môn học đó. Dạy cho một người không muốn học thật khó vô cùng. Điều đó càng đúng đối với tôi. Chẳng hạn, tôi chẳng thích thú gì khi học môn lặn chung với các loài cá mập. Do đó, anh không thể ép buộc tôi học được. Thế nhưng với môn gôn thì lại khác. Tôi sẽ học rất chăm chỉ, luyện tập hàng giờ và sẵn sàng trả nhiều tiền để học. Đơn giản chỉ vì tôi thực sự muốn học chơi gôn."

Dan gật đầu, "Tôi hiểu điều đó."

"Thế nhưng tôi sẽ không trình bày với anh bộ cờ này về khía cạnh làm giàu. Tôi muốn cho anh thấy điều khác, điều mà bố của Mike đã dạy cho tôi và anh ấy phải biết độ lượng và rộng rãi. Đó chính là việc trả lại."

Liên tục trong mười phút, tôi giải thích giai đoạn thứ 5 trong kế hoạch của người bố giàu, chỉ cho Dan thấy đó là một phần không kém quan trọng trong kế hoạch của Người cần phải rộng rãi và đóng góp từ thiện. Tôi nói, "Bố của Mike đã dạy chúng tôi năm giai đoạn tách biệt trên con đường làm giàu. Giai đoạn thứ năm đề cập đến trách nhiệm của việc công hiến và đóng góp sau khi anh đã trở nên giàu có. Bố của Mike luôn tin rằng kiểm tiền và khư khư ôm giữ lấy chúng chỉ là sự lạm dụng sai trái sức mạnh của đồng tiền."

Dan lặng lẽ gật đầu và nói, "Ý anh muốn nói là bố của Mike dạy anh và Mike cần phải biết đóng góp từ thiện cũng như cách làm giàu?"

Tôi gật đầu, "Người bố giàu cho rằng một trong những kiểm soát quan trọng nhất mà một người đầu tư cần có chính là sự kiểm soát việc đóng góp tiền bạc cho xã hội."

"Thế nhưng ông ta lại nổi tiếng vì sự giàu có tham lam của mình. Nhiều người đồn những điều khủng khiếp về ông ấy, về mức độ tham lam của ông ấy."

"Hầu hết mọi người đều nghĩ như thế, nhưng riêng Mike và tôi lại thấy điều khác hẳn và trái ngược hoàn toàn. Càng kiếm được nhiều tiền

chừng nào, ông lại đóng góp từ thiện nhiều chừng nấy. Nhưng ông cống hiến và đóng góp rất âm thầm lặng lẽ, chứ không phô trương ồn ào."

Có một thực tế hiện hữu là không phải người giàu nào cũng tham lam cả. Nếu anh mở mắt ra mà xem, anh sẽ thấy có nhiều người rất giàu đã đóng góp vô số của cải và tiền bạc cho xã hội. Như Andrew Carnegie chẳng hạn, ông ấy đã trả lại qua việc tài trợ các thư viện mở khắp toàn quốc. Hay Henry Ford lập quỹ từ thiện Ford Foundation, và gia đình Rockefeller lập quỹ Rockefeller Foundation. Hay nhân vật lý tưởng của tôi chẳng hạn, George Soros, sáng lập quỹ Quantum và hiện đang đóng góp vô số tiền bạc cho giấc mơ tạo ra một xã hội toàn cầu và vận động khuyến khích sự hiểu biết về tài chính giữa các quốc gia. John D. Rockefeller không chỉ lập ra quỹ từ thiện mà còn cùng với các sinh viên ra trường giàu có khác đóng góp rất nhiều cho Đại học Chicago. Nhiều nhân vật giàu có khác thậm chí còn sáng lập ra các trường đại học của riêng mình, như Stanford lập ra Đại học Stanford, và Duke lập ra Đại học Duke.

"Tôi ước ao là có nhiều người hơn làm được như vậy". Dan nói.

THAY LỜI KẾT

Tại sao kbông cồn cần tiền mới tạo ra tiền

Cách đây không lâu trong một lớp đầu tư, mọi người hỏi tôi, "Theo anh, tôi nên đầu tư vào công ty Internet nào?".

Tôi trả lời, "Tại sao lại đầu tư vào công ty Internet của người khác? Tại sao anh không tự lập một công ty Internet cho riêng mình và mời mọi người khác đầu tư vào?".

Như đã đề cập trong các chương trước, hiện có nhiều quyển sách đầu tư hướng dẫn cách mua tài sản. Riêng **quyển sách này chỉ tập trung vào việc tạo ra tài sản hơn là mua tài sản**. Cho nên, tại sao bạn lại không bỏ thời gian xem xét việc tạo ra tài sản, thay vì chỉ mua tài sản đơn thuần?

QUY TẮC 90/10 ĐÃ THAY ĐỔI

Khi bức tường Berlin bị sụp đổ và mạng World Wide Web được đưa lên, nhiều quy tắc đã thay đổi. Một trong những quy tắc quan trọng nhất bị thay đổi chính là quy tắc 90/10. Mặc dù điều chắc chắn là vẫn chỉ có 10% dân số kiểm soát 90% tiền bạc của cải nhưng khả năng hay cơ hội tham gia vào nhóm người đó đã thay đổi. Mạng World Wide Web đã làm thay đổi mức chi phí để gia nhập vào nhóm 10% đó. Ngày hôm nay, việc làm giàu không nhất thiết bắt buộc bạn phải sinh ra trong một gia đình quý tộc như thời đại Nông nghiệp, cũng như không đòi hỏi phải có thật nhiều tiền, đất đai và nhân lực như trong thời đại Công nghiệp. Giá của cơ hội gia nhập đó chính là ý tưởng, mà ý tưởng thì hoàn toàn miễn phí.

Trong thời đại Thông tin, những gì bạn cần có chỉ là thông tin hay ý tưởng mà nhờ đó bạn có thể trở nên rất giàu. Do đó, có thể một người trong năm nay vẫn còn đang lâm vào tình trạng túng quẫn, nhưng chỉ một năm sau người ấy có thể được liệt kê vào danh sách những người giàu nhất thế giới.

Tôi cho rằng ai ai trong chúng ta cũng đều có sự sáng tạo và những suy nghĩ, tư duy có thể biến thành tài sản cho mình. Vấn đề là họ không có ưu thế được người bõ giàu hướng dẫn về Tam giác C-Đ. Tôi cho rằng điều quan trọng là mọi người nên được dạy về cách kinh doanh, cũng như làm thế nào biến những ý tưởng thành tài sản đem lại sự giàu có cho mọi người. Nếu làm được như thế, xã hội của chúng ta sẽ giàu có hơn khi thời đại Thông tin xảy ra khắp nơi trên toàn cầu.

Lần đầu tiên và duy nhất trong lịch sử thế giới, quy tắc 90/10 về sự kiểm soát tiền bạc sẽ không còn được áp dụng.

Cũng như không còn cần phải có tiền mới làm ra tiền, không cần phải có vô số đất đai và nguồn lực mới làm giàu. Ngày nay, tất cả những gì mà một người cần có chỉ là ý tưởng. Người bõ giàu đã từng nói, "Tiền bạc chỉ là một ý tưởng." Thế nhưng, đối với một số người sẽ rất khó làm cho họ thay đổi nếp tư duy cũ của mình. Có một câu nói thế này, "Bạn không thể dạy cho ai đó một điều gì mới trong khi họ cứ khư khư bám lấy những tư tưởng cũ, bất kể họ trẻ hay già."

Cho nên, khi mọi người hỏi, "Anh sẽ đầu tư vào công ty Internet nào?", tôi trả lời, "Tại sao không đầu tư vào chính công ty Internet của anh?". Tôi không đề nghị người hỏi nhất thiết phải thành lập ngay một công ty Internet cho mình, mà những gì tôi muốn yêu cầu là họ nên xem xét ý tưởng, khả năng và cơ hội xây dựng một doanh nghiệp cho chính mình. Tôi lại càng không khuyên họ nên bỏ việc của mình và nhảy ra kinh doanh. Điều mà tôi muốn khuyên bạn là hãy giữ công việc hiện thời của mình và xem xét việc nhảy ra kinh doanh bán thời gian.

SỰ THÁCH THỨC CỦA NHỮNG TƯ DUY CŨ

Trên thị trường chứng khoán hiện nay, bạn thường nghe nhiều người nói, "Nền kinh tế cũ và nền kinh tế mới." Trong nhiều phương diện, những người bị tụt lại đằng sau thường là những người cứ tiếp tục suy nghĩ bằng những tư duy của nền kinh tế cũ.

Người bố giàu thường xuyên nhắc nhở chúng tôi rằng tiền bạc chỉ là một ý tưởng. Người cũng cảnh giác chúng tôi luôn luôn đề phòng với những suy nghĩ của mình, và thách thức với chính bản thân những suy nghĩ của mình khi chúng cần được thách thức. Khi còn trẻ và thiếu kinh nghiệm, tôi không hiểu thấu hết những lời khuyên của Người. Giờ đây, khi đã trở nên già dặn hơn và khôn ngoan hơn, tôi càng nể phục Người với lời cảnh báo đó. Như người bố giàu đã từng nói, "Một điều gì đó đúng với con hôm nay có thể hoàn toàn sai trật vào ngày mai."

Tôi có một người bạn thân làm đại lý du lịch trong nhiều năm. Hiện tại, cô ấy tính tiền tôi thêm một khoản phí xuất vé máy bay bởi vì các hãng hàng không thôi trả hoa hồng bán vé cho cô ấy. Điều đó buộc cô phải cho nghỉ nhiều nhân viên trung thành của mình, và hiện tại cô ấy đang lo lắng là tôi sẽ chuyển sang mua vé trên mạng với giá rẻ hơn. Cũng trong thời gian này, một người không phải là đại lý bán vé và không bị điều tiết bởi ngành du lịch đã lập nên một công ty trực tuyến Priceline.com. Đột nhiên, với ý tưởng đấu giá một sản phẩm tưởng chừng bị bỏ đi như các ghế trống máy bay, người sáng lập của công ty Priceline.com, Jay Walker đã gia nhập vào danh sách 400 người giàu nhất trên thế giới. Anh ta đạt đến kết quả này chỉ trong vòng vài năm. Trong khi anh ta trở nên giàu có, người bạn của tôi phải sa thải nhân viên và chỉ dựa trên nguồn khách trung thành của mình, cô ấy sẽ làm việc cực hơn để mang lại một dịch vụ tốt hơn để giữ khách. Tôi chắc chắn là cô ấy sẽ không sao, thế nhưng doanh nghiệp mà cô ấy đã lập nên cách đây nhiều năm như một phương tiện về hữu an toàn cho mình, giờ đây trở thành một việc làm toàn thời của cô ấy mà lại không bao đảm sẽ có giá trị một khi cô ấy tới tuổi về hưu.

MỌI VIỆC ĐÃ THAY ĐỔI

Vì không còn cần phải có tiền mới làm ra tiền, vậy tại sao lại không lao ra ngoài và kiểm thật nhiều tiền? Tại sao không đi tìm kiếm những nhà đầu tư săn sàng bỏ tiền vào những ý tưởng của bạn để mọi người

cùng trở nên giàu có? Câu trả lời là vì những kiểu suy nghĩ cũ vẫn còn ảnh hưởng của chúng.

Như Merrill Lynch đã thông báo, "Thế giới chỉ mới có 10 năm tuổi," vẫn không quá trễ cho bạn để thay đổi suy nghĩ của mình và bắt kịp nhịp đi của thời đại cho dù bạn vẫn chưa bắt đầu một tí gì. Thế nhưng điều không may là đôi khi rất khó thay đổi những suy nghĩ cũ. Dưới đây là một số lỗi tư duy cũ vẫn được trao truyền cho các thế hệ sau, cần phải được đem ra bàn luận lại và thay đổi:

1. "Một người lao động giỏi và siêng năng." Thực tế ngày nay những người làm việc cực nhất lại là những người có lương thấp nhất và bị đánh thuế nặng nhất. Tôi không có ý là bạn đừng nên làm việc siêng năng hay chăm chỉ. Điều tôi muốn nói chỉ là chúng ta cần phải **thường xuyên thay đổi lối mòn tư duy cũ của chúng ta và sẵn sàng tiếp nhận những tư duy mới**. Hãy xem xét đến khả năng làm việc siêng năng, chăm chỉ cho công việc kinh doanh bán thời gian của chính bạn.

Ngày nay, thay vì chỉ tập trung trở thành một loại người, chúng ta cần phải hiểu biết về cả bốn nhóm người trong Kim tứ đồ. Hơn nữa, chúng ta đang sống trong thời đại Thông tin, cho nên chỉ biết một công việc và chui mũi làm cù là một lỗi tư duy cũ.

2. "Người giàu nhàn rỗi đều lười biếng." Thực tế là bạn càng bỏ ít công sức của mình vào công việc chừng nào, bạn sẽ càng có cơ hội trở nên giàu có nhiều chừng ấy. Một lần nữa, tôi không có ý là đừng nên làm việc cẩn cù. Tôi chỉ đề nghị rằng, **ngày hôm nay chúng ta cần học cách kiểm tiền bằng suy nghĩ chứ không phải bằng cách bỏ sức lao động tay chân**. Những người kiểm nhiều tiền nhất là những người bỏ công bằng sức lực tay chân ít nhất. Họ bỏ công ít nhất là bởi vì họ làm việc để kiếm thu nhập thụ động hay thu nhập từ danh mục đầu tư, hơn là thu nhập từ sức lao động. Đến đây thì chắc các bạn đều hiểu, một nhà đầu tư thực thụ luôn tìm cách chuyển đổi nguồn thu nhập từ sức lao động sang thu nhập thụ động và đầu tư cho mình.

Theo tôi, những người giàu nhàn rỗi hiện nay Ichông phải là những người lười biếng. Chẳng qua là đồng tiền đang nỗ lực làm việc quần quật hơn cho họ. Nói tóm lại, nếu bạn muốn gia nhập nhóm 90/10, bạn phải học cách kiếm tiền bằng trí óc chứ không phải bằng tay chân.

3. "Hãy đi đến trường và tìm một việc làm." Trong thời đại Công nghiệp, mọi người về hưu ở tuổi 65 bởi vì ở tuổi đó, họ không còn sức tháo dỡ vỏ xe ra và lắp đặt máy vào khung xe trong dây chuyền sản xuất. Ngày hôm nay, trung bình cứ mỗi một năm rưỡi, bạn sẽ bị lạc hậu về kỹ thuật để có thể nghỉ việc trước tốc độ phát triển gấp đôi của thông tin và khoa học kỹ thuật. Nhiều người thậm chí còn cho rằng **bằng cấp của một sinh viên vừa mới tốt nghiệp có thể trở nên lạc hậu ngay**. Hơn bao giờ hết, quan điểm của người bõ giàu - "**trường học là quan trọng nhưng trường đời lại quan trọng hơn**", lại trở nên phù hợp. Chúng ta là một xã hội tự học hỏi, chứ không còn là một xã hội chỉ biết học hỏi từ các thế hệ cha ông (như thời đại Nông nghiệp), hoặc từ trường lớp (như thời đại Công nghiệp). Trẻ em dạy lại cha mẹ cách sử dụng máy vi tính, còn các công ty thì tìm kiếm những thanh niên thuộc giới IT hơn là những vị điều hành đứng tuổi có bằng cấp đại học.

Để tránh được sự lạc hậu, việc học hỏi liên tục từ trường lớp cũng như ngoài đời trở nên vô cùng quan trọng. Khi tôi nói chuyện với các thanh niên, tôi thường khuyên họ nên biết suy nghĩ vừa như một vận động viên chuyên nghiệp, vừa như một giáo sư đại học. Vận động viên chuyên nghiệp biết rõ nghề nghiệp của mình sẽ kết thúc một khi có những vận động viên trẻ tuổi khác đánh bại họ. Còn các giáo sư đại học biết rõ họ sẽ càng có giá trị hơn một khi họ càng lớn tuổi nếu như họ không ngừng học hỏi. Cả hai lối suy nghĩ này đều quan trọng sống còn trong thời đại ngày nay.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU CÀNG CÓ GIÁ TRỊ HÔM NAY

Nếu bạn đã từng đọc hai quyển sách trước đây, chắc bạn hiểu rõ nỗi khổ tâm của tôi khi cùng lúc nghe hai người bố khác nhau nêu những quan điểm trái ngược nhau về tiền bạc, kinh doanh và đầu tư. Vào năm 1955, người bố nghèo của tôi luôn khuyên tôi, "Con hãy đi đến trường, cố học lấy điểm cao và tìm một việc an toàn, ổn định." Trong khi đó, người bố giàu không ngừng nhắc nhở tôi, "Con hãy lo chuyện của mình." Người bố nghèo cho việc đầu tư là không quan trọng bởi vì Người tin rằng "công ty và chính phủ sẽ chịu trách nhiệm chăm lo cuộc sống của con khi con về hưu. Kế hoạch về hưu là một phần của những khoản phúc lợi mà con được hưởng." Còn người bố giàu chỉ nhắc nhở tôi, "Hãy lo chuyện của mình." Người bố nghèo còn tin vào quan điểm một công dân tốt phải là một người lao động tốt. Người nói, "Hãy tìm một việc làm và tìm cách thăng tiến từng bước trong nghề nghiệp. Con hãy nhớ các công ty không ưa những nhân viên cứ chạy hết chỗ này đến chỗ khác. Các công ty sẽ thường xứng đáng cho những người có tâm niệm công tác và trung thành." Còn người bố giàu? "Hãy lo chuyện của mình."

Người bố giàu tin rằng bạn phải thường xuyên thách thức những suy nghĩ của chính mình. Người bố nghèo tin một cách sâu sắc vào giá trị và tầm quan trọng hàng đầu của học vấn của bản thân, và tin rằng phải có câu trả lời đúng và câu trả lời sai. Người bố giàu tin rằng thế giới không ngừng thay đổi và chúng ta cần phải học hỏi liên tục, không ngừng nghỉ. Người không tin vào câu trả lời đúng hay sai, mà thay vào đó là những câu trả lời cũ và những câu trả lời mới. Người nói, "Con không tránh được sự lão hóa của cơ thể, nhưng điều đó không có nghĩa là suy nghĩ của con cũng bị lão hóa theo. Nếu con muốn trẻ được lâu, hãy có nếp tư duy thật trẻ. Mọi người thường già đi hay trở nên lạc hậu là vì họ luôn bám vào những câu trả lời cũ mà luôn coi đó là đúng."

Dưới đây là một số ví dụ về những câu trả lời cũ mà đã có thời từng được coi là đúng:

1. Con người bay được không? Trước thế kỷ 20, câu trả lời là "không". Ngày nay, rõ ràng là con người có thể bay đến mọi nơi,

thậm chí trong cả không gian ngoài trái đất.

2. Quả đất có phải hình vuông không? Vào năm 1492, câu trả lời đúng là "phải". Sau khi Columbus phát hiện ra Tân Thế giới, câu trả lời đó trở nên lỗi thời.
3. Đất đai có phải là nền tảng của mọi sự giàu có không?

Trước thời đại Công nghiệp, câu trả lời là "có". Ngày nay, câu trả lời mạnh mẽ nhất là "không". Tuy nhiên phải cần có kiến thức và suy nghĩ của nhóm C và Đ mới làm cho câu trả lời "không" đó trở thành hiện thực. Một khi bạn chứng minh được bạn biết nên làm điều gì, thế giới sẽ đầy ắp những nhà đầu tư giàu có đổ xô tìm đến để đầu tư với bạn.

4. Có phải không nhất thiết có tiền mới làm ra tiền không? Câu trả lời là "đúng vậy". Theo tôi, câu trả lời đây đủ sẽ là, "Không phải cần có tiền mới làm ra tiền. Mà cần phải có thông tin mới làm ra tiền và giữ được tiền." Sự khác nhau là ngày nay không nhất thiết phải có tiền và lao động cực nhọc mới làm ra tiền.

Tôi không biết ngày mai sẽ mang đến những điều gì mà cũng chẳng có ai có thể biết trước được. Đó là lý do tại sao mà quan điểm của người bối giùu trong việc không ngừng thách thức và cập nhật tư duy của mình là một trong những điều quan trọng mà Người đã truyền lại cho tôi.

CÁC Ý TƯỞNG KHÔNG CẦN PHẢI MỚI, MÀ CHỈ CẦN TỐT HƠN

Hãy luôn nhớ rằng một khi bạn đã nắm vững được những hướng dẫn của Tam giác C-Đ, bạn có thể biến một điều từ chối không có gì thành một tài sản. Khi mọi người hỏi tôi về khoản đầu tư thành công đầu tiên của mình, tôi trả lời, "Đó chính là việc kinh doanh các quyển truyện tranh." Nói cách khác, tôi đã sử dụng những quyển truyện tranh bỏ đi để tạo thành một tài sản bằng cách sử dụng những nguyên tắc tương tự của Tam giác C-Đ. Starbucks đã hoạt động kinh doanh y như thế với một tách cà phê. Cho nên, các ý tưởng không nhất thiết phải mới và độc đáo, mà chúng chỉ cần tốt hơn thôi. Điều đó đã diễn ra suốt hàng thế kỷ nay. Mọi thứ không cần phải có công nghệ cao mới trở nên tốt hơn.

Có nhiều người cả cuộc đời chỉ biết di cõi nhặt những ý tưởng của người khác thay vì tự suy nghĩ cho mình. Tôi có hai người quen thường chuyên ăn cắp ý tưởng của người khác. Mặc dù hai người đó kiếm được nhiều tiền, nhưng, họ phải trả giá cho hành động ăn cắp đó bằng sự khinh bỉ của những người chủ khi phát hiện ra họ. Người bố giàu thường nói, "Nếu con có khả năng sáng tạo, con cần phải hết sức cẩn thận với những tên trộm ý tưởng chuyên nghiệp. Những tên đó, về bản chất, chẳng khác gì những tên đạo tặc mà cả xã hội khinh bỉ." Vì số người ăn cắp thường nhiều hơn số người sáng tạo, có một chuyên viên về luật bản quyền trong ê kíp của bạn sẽ rất quan trọng để bảo vệ sự sáng tạo của bạn.

Một trong những thay đổi khoa học quan trọng nhất trong lịch sử thế giới phương Tây chính là sự khám phá hệ thống chữ số Hindu-Â Rập của những người lính Thập tự chinh. Hệ thống chữ số đó đã được người Â Rập tìm thấy khi xâm lăng Ấn Độ, và thay thế cho toàn bộ hệ thống chữ số La Mã. Ít người coi trọng sự khác nhau của hệ thống chữ số này đã làm ảnh hưởng đến đời sống của toàn nhân loại sau này. Hệ thống chữ số Hindu-Â Rập đã giúp con người đi viễn chinh trên đại dương với độ chính xác cao hơn, các công trình kiến trúc có thể trở nên vĩ đại hơn, việc đo đạc thời gian chính xác hơn, và nhất là giúp cho trí tuệ con người thêm sắc bén, khoa học, và mang tính khái quát cao hơn.

Hệ thống chữ số Hindu-Â Rập không phải là một ý tưởng mới; nó chỉ là một ý tưởng tốt hơn so với ý tưởng của người khác. Nhiều nhà tỷ phú hôm nay không nhất thiết là những người có ý tưởng sáng tạo. Họ chỉ sao chép lại ý tưởng của người khác, cải thiện hoàn hảo hơn và biến chúng thành hàng triệu, hàng tỷ đô. Nhiều nhà thiết kế thời trang bỏ thời gian quan sát bọn trẻ đang ăn mặc những mốt nào và sau đó chỉ việc sản xuất ra hàng loạt các loại mốt đó và đưa ra thị trường. Bill Gates không phải là người phát minh ra hệ thống điều hành làm cho ông trở thành người giàu nhất hành tinh. Ông chỉ mua lại hệ thống đó từ các nhà lập trình, sau đó bán lại bản quyền cho IBM. Amazon.com chi đậm ý tưởng của Sam Walton ở Wal-Mart thể hiện trên Internet, và Jeff Bezos lại trở nên giàu nhanh hơn Sam Walton. Nói cách khác, bạn đâu nhất thiết phải có những ý tưởng sáng tạo mới làm giàu được. Bạn chỉ cần có những kỹ

năng của tam giác C-Đ giỏi hơn và biết cách sử dụng, chuyển đổi các ý tưởng thành những của cải to lớn.

THEO CHÂN CÁC BẬC CHA MẸ

Tom Peters, tác giả của quyển sách Tìm kiếm Sự Tuyệt vời, cứ lặp đi lặp lại câu này, "Sự ổn định việc làm không còn tồn tại nữa." Vậy mà vẫn có nhiều người cứ tiếp tục khuyên con cái, "Hãy đi đến trường để tìm một công việc ổn định." Nhiều người vật lộn với tiền bạc chỉ bởi vì họ nghe theo những ý tưởng về tiền bạc của cha mẹ mình. Thay vì tạo ra hơn là đi mua tài sản, hầu hết các bậc cha mẹ của chúng ta làm việc vì tiền, và dùng số tiền kiếm được đi mua về những khoản nợ mà các cụ cứ ngay thơ tin rằng chúng là tài sản. Khi tôi dạy trong các khóa đầu tư, tôi thường yêu cầu mọi người làm một bài thực hành quan trọng: so sánh những gì mà mọi người đang làm hiện tại với những gì mà các bậc cha mẹ của họ đã làm hay khuyên họ nên làm. Rất nhiều lần những người tham dự đều phát hiện mình đang theo chân các bậc cha mẹ của mình. Khi ấy, họ có toàn quyền để đặt dấu hỏi về những ý tưởng Cũ kỹ đã chi phối suốt cuộc đời của họ.

Nếu một người muốn thực sự thay đổi, hãy có một ý tưởng mới hay hơn là thay đổi một cách làm. Người bố giàu luôn nói, "Nếu con muốn làm giàu nhanh hơn, con chỉ cần tìm kiếm những ý tưởng hay hơn những ý tưởng mà con hiện đang sử dụng." Đó là lý do tại sao cho đến ngày này, tôi vẫn tìm đọc tiểu sử của những doanh nhân giàu có, nổi tiếng, và lắng nghe những quan điểm, suy nghĩ của họ. Người bố giàu nói, "Một người giàu luôn đi tìm một ý tưởng tốt hơn. Trong khi đó, người nghèo chỉ biết lo bào chữa những tư duy cũ kỹ của họ và ra sức chỉ trích những tư duy mới."

CÁC QUY TẮC ĐÃ THAY ĐỔI

Trước khi kết thúc quyển sách này, tôi xin để lại với bạn một vài suy nghĩ về những thay đổi mà chúng ta đang đối diện, những thay đổi đã

làm ngã bức tường Berlin và làm xuất hiện World Wide Web. Trong quyển sách Chiếc Xe Lexus và Cây Ô-liu, nhà báo chuyên trách mục đồi ngoại của Thời báo New York đã mô tả nhiều thay đổi giữa thời đại công nghiệp và thời đại Thông tin. Một số thay đổi ấy như sau:

1. Chiến tranh lạnh

Định luật Einstein: $E=mc^2$

Toàn cầu hóa

Định luật Moore

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, thuyết tương đối của Einstein thống trị. Vào năm 1945, sau khi thả bom nguyên tử ở Nhật, nước Mỹ trở thành quốc gia siêu cường về kinh tế trên thế giới và giành ưu thế về quân sự. Trong suốt thập niên tám mươi, mọi người đều nghĩ Nhật sẽ đánh bại Mỹ về mặt kinh tế và thị trường chứng khoán Nikkei tăng vùn vụt. Thế nhưng giai đoạn thống trị kinh tế của Nhật chỉ tồn tại ngắn ngủi bởi vì nước Mỹ đã tự xác định lại mình khi chuyển từ định luật nguyên tử của Einstein sang định luật của Moore. Định luật Moore nói rằng cứ mỗi 18 tháng, sức mạnh của chip vi điện tử sẽ tăng gấp đôi. Ngày nay, nước Mỹ là siêu cường đứng đầu thế giới, bởi vì nó đứng đầu trong ngành công nghệ và vũ khí quân sự.

Nếu nước Mỹ còn nấn ná trong cuộc chạy đua vũ trang, có thể sẽ trở thành một quốc gia suy sụp như Liên Bang Xô Viết. Khi bức tường Berlin sụp đổ vào năm 1989, các thị trường tư bản ở Mỹ nhanh chóng chuyển mình vào thời đại Thông tin. Sự tự do trong thay đổi một cách nhanh chóng chính là sức mạnh tài chính được mang lại từ một xã hội tư bản tự do. Nhật và Anh không thể nào thay đổi bắt kịp nhanh như thế, bởi vì cả hai quốc gia đó có quá nhiều vấn đề với hệ thống phong kiến còn tồn tại - đó chính là hoàng gia, một cơ cấu đại diện của thời đại Nông nghiệp. Vô hình trung, cả hai nước đều chờ sự chỉ đạo ban xuống từ hoàng gia. Có nghĩa là sự cải tổ và đổi mới thường bị kẽm hãm bởi những tư tưởng và thói quen truyền thống. Thực tế đó cũng đúng với cá nhân và tập thể. Chúng ta đang sống trong thời đại Thông tin, nên chúng ta cần cởi mở quan điểm và cách tư duy của mình, đừng tự giới hạn mình trong những kiểu suy nghĩ cũ kỹ ấy.

2. Chiến tranh lạnh

Trọng lượng tên lửa

Toàn cầu hóa

Tốc độ modem

Khi bức tường Berlin sụp đổ, sức mạnh quyền lực của thế giới chuyển từ trọng lượng các đầu đạn hạt nhân sang tốc độ của modem. Điều đáng mừng là một máy modem có tốc độ cao rẻ hơn rất nhiều so với tên lửa. Tốc độ quan trọng hơn trọng lượng.

3. Chiến tranh lạnh

Hai siêu cường thống trị

Toàn cầu hóa

Không ai thống trị

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, có hai siêu cường thống trị thế giới: Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ và Liên Bang Xô Viết. Ngày nay, mạng Internet đã làm cho thế giới không còn ranh giới và hướng nhân loại đến một nền kinh tế toàn cầu.

Ngày hôm nay, những nhóm người 'điện tử', tức hàng ngàn nhà quản lý quỹ kiểm soát những số tiền khổng lồ, có sức mạnh ảnh hưởng đến tình hình chính trị thế giới hơn là các chính trị gia. Nếu những người này không thích cung cách quản lý của một quốc gia đối với các vấn đề tài chính, họ sẽ chuyển tiền của mình sang nơi khác với tốc độ ánh sáng. Thực tế đã xảy ra ở các nước Malaysia, Thái Lan,

Indonesia và Hàn Quốc cách đây vài năm và cũng có thể xảy ra ở bất kỳ quốc gia nào. Trong thời đại Công nghiệp, các chính trị gia là những người có quyền lực. Trong thời đại Thông tin, chính quyền lực của tiền điện tử toàn cầu sẽ quyết định nền kinh tế của một quốc gia.

Bill Gates, trong một lần di từ Mỹ sang Canada, một nhân viên hải quan đã hỏi ông có thứ gì giá trị để khai báo hay không. Ông rút ra khỏi túi một chồng đĩa mềm và nói, "Thứ này trị giá ít nhất 50 tỷ đô." Nhân viên hải quan nhún vai khinh thường, cho rằng mình đang nói chuyện với một thằng điên nên đã để người đàn ông giàu nhất hành tinh qua biên giới mà không phải nộp một đồng thuế hải quan nào. Chồng đĩa mềm đó thực sự có giá trị tối thiểu là 50 tỷ đô, và trong đó chưa đựng phiên bản đầu tiên của phần mềm Windows 95.

Ngày nay, những người siêu giàu như Gates có nhiều tiền và nhiều quyền lực ảnh hưởng đến thế giới hơn nhiều nước lớn. Sức mạnh đó là nguyên nhân khiến cho chính phủ Mỹ - một chính phủ nhiều quyền lực nhất trên thế giới, đã kiện Gates ra tòa với tội danh độc quyền và lũng đoạn thị trường. Khi vụ kiện bắt đầu, một người bạn nói với tôi, "Điều đáng sợ là Gates dư sức thuê mướn những luật sư giỏi hơn khả năng của chính quyền Mỹ." Đó là vì chính phủ Mỹ vẫn còn tồn tại như một cơ chế của thời đại Công nghiệp, trong khi Gates đã là người của thời đại Thông tin.

Cùng với quan điểm này, George Soros đã viết trong quyển sách *sự khủng hoảng cẩm chủ nghĩa tư bản toàn cầu*, rằng nhiều tập đoàn có nhiều tiền và quyền lực hơn hẳn nhiều nước phương Tây. Điều đó cũng có nghĩa là có những tập đoàn ngày hôm nay có đủ sức phá hủy nền kinh tế của một quốc gia chỉ vì lợi ích của một số ít cổ đông.

Trong nhiều năm tới, sẽ có những thay đổi cả tốt lẫn xấu xảy ra. Những doanh nghiệp cũ kỹ và lạc hậu sẽ bị đào thải. Sự cạnh tranh cũng như nhu cầu liên kết sẽ tăng lên (chẳng hạn như những đợt sát nhập của những tập đoàn cổ thụ AOL và Time Warner). Công ty ưa thích hơn sẽ mua lại những công ty lâu đời hơn. Những thay đổi này đang xảy ra bởi vì công nghệ và khoa học kỹ thuật đã được cởi trói và để tự do phát triển. Thông tin và công nghệ sẽ trở nên rẻ hơn cho mọi người muốn sở hữu chúng.

SỰ ĐẦU TƯ QUAN TRỌNG NHẤT CỦA BẠN

Khi đọc quyển sách này, cho dù bạn đồng ý hay không, cho dù bạn hiểu hết hay không, và cho dù bạn có áp dụng những điều học hỏi được hay không, bạn cũng đang thực hiện một việc đầu tư quan trọng. Trong thế giới không ngừng biến đổi hôm nay, **sự đầu tư quan trọng nhất của bạn chính là đầu tư vào kiến thức, hiểu biết và tìm kiếm những ý tưởng mới**. Do đó, bạn hãy cứ tiếp tục tìm kiếm và thách thức những suy nghĩ cũ kỹ của chính mình.

Một trong những điểm chính của quyển sách này là bạn có toàn quyền tạo ra cho mình một thế giới không có đủ tiền, hay một thế giới có thật nhiều tiền. Để tạo ra một thế giới có thật nhiều tiền, bạn cần phải có một mức độ sáng

tạo, một sự hiểu biết sâu rộng về tài chính và kinh doanh, biết tìm kiếm cơ hội hơn là sự ổn định, và biết cách hợp tác hơn là cạnh tranh và ganh đua. Người bố giàu đã nói, "Con có thể chọn cuộc sống của con trong một thế giới không có đủ tiền hay trong một thế giới có thật nhiều tiền. Sự lựa chọn đó hoàn toàn tùy thuộc vào con, con à."

LỜI CUỐI CÙNG

Trong phần mở đầu của quyển sách, lời khuyên của người bố giàu đối với một người đầu tư trung bình là "Đừng trung bình". Cho dù bạn muôn đầu tư ở cấp bậc ổn định, tiện nghi thoải mái, hay giàu có, rất mong bạn hãy có một kế hoạch cho mỗi cấp bậc. Trong thời đại Thông tin sẽ có nhiều thay đổi nhanh chóng hơn, ít bảo đảm hơn và nhiều cơ hội hơn, do đó sự hiểu biết về tài chính và đầu tư của bạn là rất quan trọng. Đó là lý do tại sao mà lời khuyên "Đừng trung bình" của người bố giàu trở nên quan trọng một cách sống còn trong thời đại hôm nay.

Chú thích

[← 1]

Thuật ngữ là “futures”. Đây là loại hợp đồng giao nhận hàng hóa ở một loại và cấp bậc, chất lượng được thỏa thuận trước, ở một mức giá cũng được thỏa thuận trước, tại một thời điểm nhất định nào đó trong tương lai. Mức giá này sẽ được thỏa thuận theo mức thị trường tự do. Tại Việt Nam đã xuất hiện hình thức này, phổ biến chủ yếu trong các sản phẩm nông nghiệp. Còn được gọi là hợp đồng bao tiêu. (LND).

[← 2]

Choi “dài” (gọi là “buying long”), là một hình thức mua ở giá thấp với hy vọng giá sẽ tăng và do đó sẽ kiếm được lợi nhuận tại thời điểm bán. Nói nôm na là mua trước bán sau. Ngược lại, chơi “ngắn” (gọi là “selling short”) là bán trước một loại hàng hóa chưa thuộc quyền sở hữu của mình, với tin tưởng giá thị trường sẽ giảm trong nay mai nên kiếm được lợi nhuận ngay tại thời điểm mua ở một mức giá thấp hơn. Nói nôm na là bán trước mua sau. Hai hình thức này rất phổ biến trên thị trường chứng khoán, thị trường quyền mua cổ phiếu (options) và thị trường futures. Hiện tại ở Việt Nam chưa cho phép “selling short”. (LND)

[← 3]

Trường phái “nền tảng” (fundamental approach) nhấn mạnh về việc phân tích các chỉ số tài sản, doanh thu, lợi nhuận và hệ thống quản lý của công ty. Trường phái này nghiên cứu các báo cáo tài chính của công ty để tìm hiểu về hiện trạng kinh doanh, và sử dụng các chỉ số này làm cơ sở xác định giá trị cổ phiếu của công ty để so sánh với giá thị trường. Trong khi đó, trường phái “kỹ thuật” (technical hoặc chartist approach) sử dụng các biểu đồ chứng khoán làm cơ sở xác định giá trị thực sự của cổ phiếu. Trường phái này còn nhằm mục đích tiên đoán hướng lên xuống chung của thị trường. (LND)

[← 4]

Tiếng Anh là “private placement.” Đây là một hình thức gọi vốn đầu tư trực tiếp từ các nguồn tiền mặt có sẵn thay vì thông qua trung gian gọi vốn của một ngân hàng đầu tư (LND).

[← 5]

Tỷ số p/e, hay tỷ số lợi nhuận (price/earnings) là một tỷ số hay dùng trong giới chứng khoán. Tỷ số này được đo bằng tỷ lệ giữa giá cổ phiếu trên thị trường và lợi nhuận thu được cho một cổ phiếu đó của một công ty (LND).

[← 6]

Một chỉ số thường dùng trong thị trường chứng khoán Mỹ, bao gồm tổng giá trị cổ phiếu trên thị trường của 500 công ty Mỹ được chọn. (LND).

[← 7]

Nguyên văn là “security”, mà tạm dịch ở đây là chứng khoán – chỉ chung cho các công cụ đầu tư như cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hổ tương, bất động sản, kim loại quý v.v... (LND)

[← 8]

Davidson và Rees-Mogg là đồng tác giả của nhiều cuốn sách nổi tiếng như: Sự tính toán vĩ đại, Kẻ tối cao... Các quyển sách này đã có dấu ấn sâu đậm đến cách người бог giàu đầu tư và nhìn về tương lai cuộc sống.

[← 9]

Một dạng Quỹ quản lý đầu tư (tuy chưa phổ biến lắm) như ở Việt Nam (LND).

[← 10]

Trong chương này, những khía cạnh luật pháp mà tác giả đề cập trong kinh doanh chỉ áp dụng ở Mỹ. Tuy nhiên, để có thể hiểu được cốt lõi bài học của người bõ giàu, chúng tôi xin dịch trọn ý phần nguyên tác cho bạn đọc tham khảo. (LND).

[← 11]

Tiếng Anh là partnership, là một hình thức kinh doanh rất phổ biến ở các nước phương Tây. Tương đương với hình thức công ty hợp doanh không có thành viên góp vốn ở nước ta. (LND).

[← 12]

Hiện tại ở Việt Nam, chính phủ chưa đánh thuế thu nhập cá nhân vào các khoản lãi tức từ cổ phiếu, trái phiếu hay cổ phần của cổ đông. (LND)

[← 13]

Nền tảng cơ bản của các đạo luật thuế ở các nước phát triển như Mỹ, Anh, Úc, Canada trong việc cho phép khấu trừ các khoản chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ là tính chất mục đích kinh doanh thực sự của các chi phí đó, hơn là việc có đầy đủ chứng từ hợp lệ. Có vô số trường hợp tranh chấp giữa Cục Thuế các nước và các doanh nghiệp về các khoản chi phí có liên quan hay có mang mục đích kinh doanh thực sự hay không, cho dù các chi phí đó hoàn toàn có đầy đủ chứng từ hợp lệ. Ở nước ta, việc cho phép các chi phí được coi là hợp lý, hợp lệ thường như chỉ nhắm vào cơ sở có đủ chứng từ hợp lệ hay không, chứ không phải là mục đích kinh doanh thực sự năm sau các khoản chi phí đó. (LND).