

RICH  DAD™



DAY CON LÀM GIÀU

Tập VII

AI ĐÃ LẤY TIỀN CỦA TÔI?
Who Took My Money?

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Ai Đã Lấy Tiền Của Tôi?

Series Dạy Con Làm Giàu – Tập 7

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

MỤC LỤC

VÀI DÒNG CỦA SHARON

PHẦN 1

TÔI NÊN ĐẦU TƯ VÀO CÁI GÌ?

CHƯƠNG 1

Hãy hỏi một người bán hàng

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 2

Hãy hỏi một chủ trang trại

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 3

Hãy hỏi một ngân hàng

CHƯƠNG 4

Hãy hỏi một nhân viên bảo hiểm

CHƯƠNG 5

HÃY HỎI SỞ THUẾ

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 7

Hãy hỏi một tay cờ bạc

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 8

Hãy hỏi Newton

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 9

Hãy hỏi Thần Thời gian

VÀI DÒNG CỦA SHARON

PHẦN II

HÃY HỎI MỘT NHÀ ĐẦU TƯ

CHƯƠNG 10

Bốn lý do vì sao nhiều người không thể trở thành một nhà đầu tư quyền lực

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 11

SỨC MẠNH CỦA ĐẦU TƯ QUYỀN LỰC

VÀI DÒNG CỦA TÁC GIẢ

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 12

Đánh bạc hay đầu tư

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 13

Làm thế nào để tìm những khoản đầu tư tuyệt vời

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 14

Làm thế nào để trở thành một nhà đầu tư tuyệt vời

VÀI DÒNG CỦA SHARON

CHƯƠNG 15

Phần kết - người chiến thắng hay kẻ chiến bại

LÀM THẾ NÀO ĐỂ BIẾN 10.000 ĐÔLA THÀNH

10 TRIỆU ĐÔLA TRONG 10 NĂM?

“Nguyên nhân chính khiến nhiều người gặp khó khăn tài chính là do họ đã nghe theo những lời khuyên về cách sử dụng tiền bạc của những người nghèo hoặc của những người bán hàng”.

NHỮNG CÂU HỎI THƯỜNG GẶP

Tôi nghĩ đã đến lúc cần phải giải thích công thức của Người cha giàu để biến một khoản đầu tư nhỏ thành một món lời cực lớn. Quyển sách này cũng là một cơ hội để tôi có thể trả lời một số câu hỏi thường gặp - những câu hỏi mà tôi thường tránh trả lời - như:

- 1. “Tôi có 10.000 đôla, tôi nên đầu tư vào cái gì?”*
- 2. “Anh nghĩ tôi nên đầu tư theo kiểu gì?”*
- 3. “Tôi có thể bắt đầu như thế nào?”*

Lý do chính khiến tôi do dự khi trả lời những câu hỏi này là vì câu trả lời thật sự chính là “Tùy bạn. Những gì tôi sẽ làm thường không giống với những gì bạn nên làm”.

Một lý do nữa khiến tôi ngần ngại là vì sau khi đã trả lời xong, một cách thành thật và chính xác về những gì mình đã làm và mình có thể đạt được một mức lợi nhuận cao như thế nào, tôi lại thường nhận được những phản ứng như:

- 1. “Ở đây anh không thể làm điều đó được”.*
- 2. “Tôi không có đủ tiền”.*
- 3. “Không có cách nào dễ hơn sao?”*

SAO LẠI CÓ QUÁ NHIỀU NGƯỜI THUA LỖ NHƯ VẬY

Theo tôi, một trong những lý do khiến hàng triệu người thua lỗ hàng nghìn tỷ đồng từ năm 2000 đến năm 2003 (ở Mỹ) là do họ muốn tìm kiếm những câu trả lời dễ dàng cho câu hỏi nên đầu tư vào đâu. Và có rất nhiều người sẵn lòng cung cấp những câu trả lời dễ dàng, chẳng hạn như: 1. “Hãy tiết kiệm tiền”.

2. “Hãy đầu tư dài hạn và đa dạng hóa các khoản đầu tư”.

3. “Giảm thuế tín dụng và thoát khỏi nợ nần”.

Cuốn sách này không dành cho những người muốn có những câu trả lời dễ dàng. Nếu bạn thích những đáp án tài chính đơn giản hóa quá mức mà hầu hết mọi người đều có thể chấp nhận được thì có lẽ cuốn sách này không dành cho bạn. Đối với hầu hết mọi người, những câu trả lời của tôi có vẻ quá cứng nhắc hoặc quá khó khăn.

Cuốn sách này được viết cho những người muốn kiểm soát tiền bạc của mình và làm ra nhiều tiền hơn. Nếu bạn quan tâm đến điều đó thì hãy xem tiếp.

BẠN CÓ THỂ KIẾM ĐƯỢC 10 TRIỆU ĐÔ LA BẰNG CÁCH ĐẦU TƯ 10.000 ĐÔ LA VÀO QUỸ HỔ TƯƠNG KHÔNG?

Có phải điều đó có nghĩa là sau khi đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ có thể đạt được một kết quả tương tự với 10.000 đôla của mình? Một lần nữa câu trả lời lại là: “Mọi thứ tùy thuộc vào bạn”.

Có thể có một câu hỏi quan trọng hơn: “Bạn có nghĩ là mình có thể biến 10.000 đôla thành 10 triệu đôla trong 10 năm bằng cách chỉ đầu tư vào quỹ hổ tương?”. Một câu hỏi tương tự với những người chỉ đầu tư vào bất động sản. Câu trả lời trong hầu hết trường hợp là không. Rất khó đạt được siêu lợi nhuận chỉ với một loại tài sản, vốn là điều mà hầu hết mọi người đều đang cố làm. Nếu họ đầu tư vào nhiều loại tài sản khác nhau và kết hợp sức mạnh của những gia tộc tài sản này lại với nhau, điều đó sẽ tạo nên sự phối hợp đầu tư và giúp họ đạt được siêu lợi nhuận.

TRÒ CHƠI TIỀN BẠC

Trong một cuộc nói chuyện, có một cô gái giơ tay hỏi tôi: “Tại sao siêu lợi nhuận lại quan trọng đến vậy? Làm giàu từ từ cũng được cơ mà? Tại sao tiền bạc lại quan trọng đến vậy? Không phải hạnh phúc mới là quan trọng hơn h?”

Mỗi khi tôi nói về chuyện tiền bạc và làm giàu, luôn có một người nào đó trong khán giả tỏ thái độ hoài nghi: “Tiền bạc không phải là điều quan trọng”.

Tôi đưa cho cô gái tờ báo USA TODAY, trong đó có một phát hiện cho rằng: Nỗi lo sợ lớn nhất của người Mỹ là bị hết tiền. Trong khi nhờ cô gái đọc bài báo cho cả nhóm nghe, tôi viết lên bảng: “Trò chơi tiền bạc”.

TRÒ CHƠI TIỀN BẠC

Tuổi	Hiệp
25 đến 35	Hiệp 1
35 đến 45	Hiệp 2
GIẢI LAO	
45 đến 55	Hiệp 3
55 đến 65	Hiệp 4

HIỆP PHỤ

HẾT GIỜ

Sau khi cô đọc xong bài báo, tôi nói: “Chị nhìn ở đây và xem có quen thuộc không?”

“Tôi có nghe”, cô trả lời. “Nhưng tại sao anh lại gọi đó là một trò chơi?”

Chỉ lên tấm bảng, tôi nói: “Ví dụ như một trận bóng đá được chia thành hai hiệp, mỗi hiệp 45 phút. Với nhiều người, chúng ta thường ra trường vào khoảng 25 tuổi và về hưu vào khoảng 65 tuổi. Như thế nghĩa là Trò chơi Tiền bạc của chúng ta sẽ kéo dài 40 năm, và một hiệp chơi dài hơn 10 năm. Trong 40 năm này, chúng ta luôn hy vọng có thể dành dụm đủ tiền để sống khi về hưu. Tôi có thể kết thúc trò chơi rất sớm sau khi kết thúc hiệp hai, vào khoảng 47 tuổi. Vợ tôi, Kim, chiến thắng vào năm 37 tuổi, sau khi vừa hết hiệp một. Chị có thể hiểu tại sao tôi nói về một trò chơi không?”

Cô gái gật đầu, vẫn cầm tờ báo trên tay: “Và nếu đến sau 65 tuổi mà người ta vẫn chưa có đủ tiền thì anh gọi là ‘Hiệp phụ’?”

“Đúng vậy. Thật ra thì như thế có thể cũng tốt, vì làm việc sẽ giúp người ta mạnh khỏe. Khác biệt duy nhất là phải làm hay muốn làm việc”.

“Vậy ‘Hết giờ’ là anh vẫn còn sống nhưng lại quá yếu không thể làm việc được nữa?”

Tôi gật đầu: “Đúng vậy”.

Và tôi hỏi: “Xin đừng cho biết tuổi của chị, nhưng xin chị cho biết chị đang ở giai đoạn nào của cuộc chơi hay là đã chiến thắng rồi?”

“Tôi không ngại cho anh biết tuổi. Tôi 32 tuổi, nghĩa là gần hết hiệp 1 của cái mà anh gọi là Trò chơi Tiền bạc”, cô ngập ngừng một chút. “Và không, tôi còn lâu lắm mới thắng được. Tôi đang nợ ngập đầu vì phải trả tiền nợ học phí, tiền thuê nhà, thuê xe, tiền thuế và chỉ dùng hàng ngày, bao nhiêu đó là gần hết số tiền tôi kiếm được”.

Sau một khoảng thời gian im lặng kéo dài, tôi nói: “Cảm ơn vì sự chân thành của chị. Và giả sử khi chị bắt đầu giai đoạn thứ tư, ví dụ như khi 55 tuổi, và chị vừa bị thua lỗ nhiều tiền trong thị trường chứng khoán, thì chị có thể đủ tiền đầu tư dài hạn được nữa không? Có thể chịu được một lần thị trường xuống giá nữa không? Có thể tiếp tục làm việc và chờ đợi trong khi số tiền chị kiếm được chưa đến 10% so với lúc còn trẻ nữa không?”

“Không,” cô trả lời.

“Giờ thì có lẽ chị đã hiểu tại sao có tiền lại là một điều quan trọng, tại sao việc nâng cao hiểu biết tài chính và tạo ra lợi nhuận cao trong một khoảng thời gian ngắn với ít rủi ro là một việc quan trọng”.

Đến đây thì cô gái gật đầu.

Để củng cố lại quan điểm của mình, tôi nói: “Giờ thì chắc chị đã hiểu tại sao lại thật vô nghĩa khi đánh cược tương lai tài chính của mình trên sự lên xuống của thị trường chứng khoán, tại sao lại thật khờ khạo khi giao tiền cho những người xa lạ chỉ biết ngồi đoán xem chứng khoán nào là “nóng” và chứng khoán nào là “nguội”. Có ý nghĩa gì không khi phải làm việc vất vả và càng lớn tuổi thì lại càng phải đóng thuế nhiều hơn, để rồi nhận ra mình không còn gì sau một đời làm việc vất vả?”

“Không,” cô nói.

Biết rằng cô gái đã hiểu tại sao việc kiểm soát tiền bạc của mình để thu được nhiều lợi nhuận hơn là một điều quan trọng, tôi chậm rãi nói thêm: “Và chị có hiểu tại sao nỗi sợ lớn nhất của người Mỹ lại là hết tiền khi về già hay không?”

“Có,” cô gái nói, giọng run run. “Cha mẹ tôi rất lo ngại nếu một ngày nào đó phải dọn đến ở với tôi. Tôi cũng lo ngại điều đó. Tôi rất yêu cha mẹ mình, nhưng tôi là con một, tôi có chồng và ba đứa con. Làm thế nào vợ chồng tôi có thể chu toàn được gia đình mình, nuôi cha mẹ tôi lúc về già, lo lắng chuyện học hành của bọn trẻ, và lại còn để dành tiền về hưu cho mình nữa chứ?”

ĐỪNG TRỞ THÀNH MỘT NẠN NHÂN

Một lần nữa khán phòng im lặng. Hẳn nhiên rất nhiều người cũng đang phải đối mặt với những thách thức tài chính tương tự như thế.

“Vấn đề quan trọng không phải là 10 triệu đôla”, tôi nhẹ nhàng nói. “Vấn đề quan trọng là phải kiểm soát tương lai tài chính của mình. Vấn đề là các bạn phải học cách chơi trò chơi tiền bạc của chính mình chứ không phải để người khác chơi hộ. Tôi không nói đến việc phải làm giàu nhanh chóng, dù các bạn hoàn toàn có thể. Vấn đề ở đây là hãy hiểu tại sao người giàu ngày càng giàu hơn và bạn cần phải làm gì để không trở thành một nạn nhân của trò chơi tiền bạc. Tôi không muốn bạn trở thành một nạn nhân của nó và những người điều khiển nó. Nếu hiểu được trò chơi, bạn có thể kiểm soát chặt chẽ hơn và có thể chịu được trách nhiệm hơn về đồng tiền của chính mình và tương lai tài chính của chính mình”.

VẤN KHÔNG QUÁ>

“Tôi có thể chiến thắng không?”, cô gái hỏi.

“Dĩ nhiên là có”, tôi đáp. “Mọi chuyện bắt đầu với việc thay đổi thái độ. Sau khi thay đổi thái độ, viết lên một kế hoạch mười năm. Tôi xin nhắc lại: vấn đề không phải là làm giàu nhanh chóng. Vấn đề là học chơi và tự chơi lấy. Một khi bạn đã biết cách chơi thì trò chơi sẽ thú vị hơn nhiều”.

“Còn nếu tôi không thay đổi, tôi sẽ không có cơ hội chiến thắng, phải không?”

“À, tôi không phải một nhà tiên tri với quả cầu thủy tinh, nhưng với ba đứa trẻ, cha mẹ đang về già cùng những nhu cầu tài chính của vợ chồng chị, tôi có thể nói hiện nay trò chơi đang chiến thắng - chứ không phải chị. Song không bao giờ quá trễ để bắt tay vào việc. Vì vậy hãy bắt đầu càng sớm càng tốt. Đừng chờ đến khi cạn kiệt tiền bạc và năng lượng; đừng nghe theo những lời khuyên tài chính tệ hại và đầu tư dài hạn chỉ để phát hiện ra rằng mọi chuyện không suôn sẻ như mong đợi; và đừng cố gắng làm việc ngày càng vất vả hơn với hy vọng mọi vấn đề tiền bạc sẽ trôi qua, hay tệ hơn là làm việc với một nỗi khốn khổ vì biết rằng mình không bao giờ có thể ngưng làm việc được. Đừng như hàng triệu người khác, một ngày nào đó bừng tỉnh giấc và tự hỏi: Ai đã lấy tiền của tôi?”

Cô gái gật đầu ngồi xuống. Tôi có thể thấy vẻ trầm tư hiện rõ trên gương mặt cô. Cô cần phải quyết định nên kiểm soát tiền bạc của mình hay chỉ đơn giản là trao nó cho một người khác mà cô hy vọng có thể khôn ngoan hơn cô về mặt tài chính. Đó là một chọn lựa mà chỉ riêng cô mới có thể quyết định được.

Và đó là nội dung của cuốn sách này. Cuốn sách này nói về Trò chơi Tiền bạc và lựa chọn của bạn - giao tiền cho một người khác để họ chơi giùm bạn hay tự kiểm soát tiền bạc của mình, tương lai của mình và chơi trò chơi của chính mình.

Như Người cha giàu đã nói: “Nếu có thể kiểm soát tiền bạc của mình, con sẽ kiểm soát được cả cuộc đời con”. Ông cũng nói: “Nếu con đưa tiền cho người khác, số tiền đó sẽ làm việc cho người khác - trước khi nó làm việc cho con”.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

*Robert nhờ tôi thêm vài dòng ở cuối mỗi chương, nhận xét theo quan điểm của riêng mình, với vai trò một kế toán và một doanh nhân. Tôi lớn lên với những giá trị truyền thống, hãy đến trường, học cho giỏi và đạt điểm cao để có thể tìm được một công việc tốt. Chồng tôi, Michael, và tôi, cùng có một cuộc đời sự nghiệp thành công, nhưng cơ hội thành công đến với chúng tôi 20 năm trước thật không hề rộng mở như ngày nay. Với một thế giới thông tin hiện đại ngày nay, việc kiểm soát định mệnh tài chính của bạn và gia đình bạn thật chưa bao giờ dễ dàng hơn, hay quan trọng hơn thế. Cuốn sách **AI ĐÃ LẤY TIỀN CỦA TÔI?** đưa ra rất nhiều chiến lược đầu tư để bạn có thể xem xét và lựa chọn.*

TẠI SAO NGƯỜI GIÀU NGÀY Càng GIÀU HƠN

Tôi xin giới thiệu với bạn biểu đồ sau, hãy chú ý nhấn mạnh sự khác biệt giữa sự đầu tư của nhóm người bên trái và nhóm người bên phải. Kim tứ đồ, chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư. Một cách khác để phân biệt thói quen đầu tư là nhóm người bên trái thường chỉ dành dụm và tiết kiệm tiền, trong khi các nhà đầu tư chuyên nghiệp của nhóm bên phải thì thích liên tục tăng tốc và phát triển tiền bạc của mình hơn. Hãy ghi nhớ biểu đồ này khi bạn đọc cuốn sách.



Chính trong lúc phát triển biểu đồ này, khi đã gần viết xong cuốn sách, tôi và Robert mới thực sự hiểu rõ hơn những phương pháp đầu tư của chính mình. Thật ra nó chính là công thức của Người cha giàu đã dạy Robert và đó là công thức mà Robert vẫn đang sử dụng mãi đến ngày nay.

Những phương pháp và phương tiện mà Người cha giàu, Robert và nhiều nhà đầu tư khác sử dụng được đưa ra phân tích và bàn luận. Với một hiểu biết sâu sắc hơn về các loại tài sản khác nhau và những gia tốc liên quan đến chúng, bạn có thể phát hiện ra nhiều cơ hội đầu tư mới, tạo nên một tương lai tự do tài chính cho bạn và c bạn.

PHẦN 1

TÔI NÊN ĐẦU TƯ VÀO CÁI GÌ?

“Càng hiểu biết về đầu tư, bạn sẽ càng nhận được những lời khuyên đầu tư giá trị”.

- Người cha giàu.

CHƯƠNG 1

Hãy hỏi một người bán hàng

“Nếu muốn trở thành một nhà đầu tư giỏi, một trong những điều đầu tiên cần học chính là cách phân biệt giữa một lời chào hàng và một lời khuyên đầu tư hợp lý”.

- Người cha giàu.

“Tôi có 10.000 đôla. Tôi nên đầu tư vào đâu?”. Như đã nói trong phần giới thiệu, từ lâu tôi vẫn không biết nên trả lời câu hỏi này như thế nào. Một câu trả lời thích hợp cho một câu hỏi đơn giản như thế thật không hề đơn giản. Người ta không ai giống ai cả. Chúng ta có cuộc sống khác nhau, mơ ước khác nhau, cảm nhận khác nhau, vốn hiểu biết tài chính khác nhau và khả năng chịu đựng rủi ro cũng khác nhau. Nói cách khác, những điều tôi sẽ làm với 10.000 đôla này có thể khác hẳn những điều bạn sẽ làm cùng với 10.000 đôla đó. Và những điều sẽ làm với 10.000 đôla, nếu như là mười năm trước, cũng sẽ khác hẳn những điều tôi sẽ làm với 10.000 đôla, nếu là ngày hôm nay. Như Einstein đã nói: “Tất cả đều là tương đối”.

Cuối cùng, sau khi bị quá nhiều người hỏi câu này, tôi cũng nghĩ ra một câu trả lời thích hợp: “Nếu bạn không biết phải làm gì với số tiền đó thì tốt nhất là hãy gửi nó vào ngân hàng và đừng nói cho ai biết là bạn có tiền để đầu tư cả”. Tôi nói thế là vì nếu bản thân bạn không biết phải làm gì với tiền bạc của mình thì có đến hàng triệu người, đúng nghĩa đen là hàng triệu người, sẽ biết có thể làm gì với món tiền của bạn. Nói về chuyện tiền bạc thì mọi người đều biết nên làm gì với tiền của người khác.

VẤN ĐỀ CỦA NHỮNG LỜI KHUYÊN

Vấn đề không phải mọi lời khuyên đều tốt. Từ tháng 3-2000 đến tháng 3-2003, hàng triệu người thua lỗ từ 7 đến 9 nghìn tỷ đôla vào một trong những cuộc sụp đổ thị trường chứng khoán lớn nhất lịch sử, phần lớn vì nghe theo lời khuyên của những người được gọi là các chuyên gia tài chính. Điều đáng buồn là những chuyên gia này mãi đến nay vẫn đang đi lòng vòng để đưa ra những lời khuyên tài chính và vẫn còn được rất nhiều người nghe theo.

Tại cuộc sụp đổ thị trường năm ấy, các chuyên gia tài chính khuyên mọi người nên đổ

tiền vào thị trường. Và thay vì bán chứng khoán đi thì người ta lại mua chúng về, và giá càng giảm thì họ càng mua, ngay khi thị trường đang trên đường sụt giá đến cùng cực.

Trong giới giao dịch có một câu nói: “Khi một tài xế taxi bắt đầu đưa ra những lời khuyên về một chứng khoán nào đó thì đã đến lúc phải bán chúng đi”. Và có lẽ câu nói này cũng nên mở rộng cho những nhà tư vấn tài chính nữa.

TIẾNG NÓI CỦA SỰ SÁNG SUỐT

Trong tình huống cuồng loạn của những năm từ 1995 cho đến đầu năm 2000, người ta nghe thấy hai tiếng nói sáng suốt, của chủ tịch Quỹ dự trữ Liên bang Alan Greenspan và Warren Buffett, người được xem là nhà đầu tư vĩ đại nhất thế giới.

Trong thời gian thị trường chao đảo, cái tên Warren Buffett thường được nhắc đến với những cuộc đầu tư khéo léo nhất. Các nhà tư vấn tài chính thường mượn danh ông để khuyến dụ mọi người. Họ thường nói Warren Buffett đã làm thế này, Warren Buffett đã làm thế kia. Và khi cái tên Warren Buffett được nhắc đến thì hình như người ta có khuynh hướng bỏ tiền vào thị trường nhiều hơn. Nhưng điều mà các nhà tư vấn không nói được với những nhà đầu tư trung thành của họ lại là những điều mà Warren Buffett không làm.

Trong bài phỏng vấn NHÀ TIỀN TRI CỦA TẤT CẢ trên tạp chí *Fortune* số ngày 11-11-2002, ông Buffett nói: “Tôi mua chứng khoán đầu tiên của mình từ 60 năm trước. Trong 60 năm đó, có đến 50 năm tôi chỉ mua những chứng khoán bình thường. Có lẽ trong 10 năm kế tiếp, tôi đã không thể tìm được gì cả”. Một trong những lý do khiến ông không mua chứng khoán nữa rất đơn giản. Trong 10 năm đó, từ năm 1992 đến 2002, giá chứng khoán quá đắt đỏ. Tôi cảm thấy thú vị khi nhà đầu tư vĩ đại nhất thế giới lại không thể tìm thấy gì để đầu tư cả, dù hàng triệu nhà đầu tư và những nhà tư vấn khác lại tìm thấy đủ thứ.

NHỮNG LỜI PHÊ BÌNH NHÀ ĐẦU TƯ VĨ ĐẠI NHẤT THẾ GIỚI

Bài báo tiếp tục rằng không lâu trước đây, nhất là khi thị trường bùng nổ đến đỉnh điểm vào đầu năm 2000, nhiều chuyên gia tài chính đáng kính và báo chí bắt đầu phê bình ông Buffett vì không tham gia thị trường. Một chuyên gia trong số này, Harry Newton, chủ bút tờ Tạp chí Đầu tư Công nghệ, đã viết: “Hẳn là Warren Buffett đang tiếc đứt ruột. Làm thế nào ông ấy lại bỏ qua những cuộc cách mạng silicon, vô tuyến, DSL, mạng, công nghệ sinh học... được cơ chứ?”. Một tháng sau, thị trường công nghệ sụp đổ, mang theo hàng nghìn tỷ đôla của các nhà đầu tư. Đến đây thì ai mới đang “tiếc đứt ruột?”

TRẢ LỜI CÂU HỎI

Một lời khuyên tốt rất quan trọng để thành công về tài chính. Đã nhiều lần tôi ước gì mình có thể trả lời tốt hơn câu hỏi “Tôi nên làm gì với 10.000 đôla?” chứ không chỉ bảo là “Hãy

gửi vào ngân hàng”. Sau nhiều năm im lặng trước câu hỏi này, nay tôi quyết định sẽ trả lời bằng cuốn sách này, **AI ĐÃ LẤY TIỀN CỦA TÔI?** Một câu hỏi cần được trả lời bằng một cuốn sách, đơn giản vì đó là một rất quan trọng.

CÁI GIÁ CỦA MỘT LỜI KHUYÊN TỆ HẠI

Tháng 6-2003, khi đang ngồi trên taxi ra sân bay, tình cờ tôi nghe trên radio cuộc trao đổi với một chuyên gia tài chính. Ông này nói: “Đã đến lúc quay lại với thị trường chứng khoán”.

“Vì sao vậy?”, người dẫn chương trình hỏi.

“Vì tất cả đèn xanh đều đã bật”, nhà tư vấn tài chính này nói. “Thị trường này đang tăng lên”.

Sau đó ông ta tiếp tục với hàng loạt những lời giải thích và nói về một thị trường chứng khoán tiêu chuẩn được nhai đi nhai lại, về trước khi, trong khi và sau khi thị trường sụp đổ.

Tôi nhìn ra bên ngoài và chẳng buồn nghe nữa cho đến khi người dẫn chương trình nói: “Bây giờ là đến lúc trao đổi với thính giả qua điện thoại”.

Người đầu tiên gọi đến nói: “Năm nay tôi 78 tuổi, vợ tôi 75. Vào tháng 1-2000, chúng tôi đã nghĩ rằng mình sẽ có một danh mục đầu tư an toàn dành để về hưu. Chúng tôi đã bỏ một triệu đôla vào quỹ hỗ tương”.

“Thật tuyệt vời”, người dẫn chương trình nói.

“Vâng, nhưng đó là tháng 1-2000”.

“Giờ thì ông có bao nhiêu tiền?”, vị chuyên gia tài chính nói.

“Đó mới là vấn đề”, người gọi điện nói. “Tháng 3-2000, khi thị trường bắt đầu sụp đổ, tôi đã hỏi ý kiến của nhà kế hoạch tài chính của mình”.

“Thế anh ta nói gì?”, người dẫn chương trình hỏi.

“Anh ta nói y chang những gì mà vị khách mời của anh đang nói bây giờ. Anh ta nói thị trường đang chuẩn bị tăng giá. Anh ta chẳng hề bảo chúng tôi đó là một cuộc sụp đổ thị trường. Nghĩa là anh ta chẳng hề nói thị trường có thể đi xuống, hay quỹ hỗ tương là không an toàn. Rồi anh ta khuyên chúng tôi nên tiếp tục đầu tư dài hạn, giữ và đa dạng hóa”.

“Thế ông đã làm gì?”, người dẫn chương trình hỏi.

“Chúng tôi làm theo lời anh ta, ngồi chờ và nhìn thị trường tiếp tục sụt giá. Và khi giá cả hạ xuống, anh ta tiếp tục gọi điện bảo chúng tôi mua thêm khi giá còn thấp”.

“Thế ông có mua thêm không?”

“Dĩ nhiên là có. Nhưng thị trường vẫn tiếp tục giảm giá và chúng tôi tiếp tục gọi điện cho anh ta. Đến tháng 8-2002 thì anh ta không thèm trả lời điện thoại của chúng tôi nữa. Sau đó chúng tôi mới biết là anh ta đã nghỉ và chúng tôi được giới thiệu với một người khác. Dù sao thì chúng tôi cũng phát ốm lên khi mở thư của công ty đầu tư. Tôi không thể chịu nổi khi thấy số tiền mình dành dụm cả đời nay lại từ từ biến mất khi thị trường sụp đổ. Giờ thì chúng tôi không đủ sức làm việc kiếm tiền nữa và cũng chẳng biết mình có thể làm gì bây giờ”.

“Thế ông còn lại bao nhiêu tiền?”, người dẫn chương trình lại hỏi.

“Ừm, sau khi anh ta không nghe điện thoại nữa thì chúng tôi đã tự quyết định và bán hết quỹ hỗ tương của mình. Vợ chồng tôi nghĩ có lẽ nên giữ tiền mặt thì tốt hơn. Sau khi bán xong, chúng tôi chỉ còn lại 350.000 đôla và gửi chúng vào ngân hàng”.

“Cũng tốt”, người dẫn chương trình nói. “Ít ra thì ông cũng còn lại một ít tiền. 350.000 đôla cũng là một số tiền đáng kể đấy chứ”.

“Ừ, nhưng vấn đề là tôi chỉ được 1% tiền lãi một năm thôi, 3.500 đôla. Thậm chí nếu cộng thêm phúc lợi xã hội và chăm sóc y tế thì cũng chẳng sống nổi với số tiền ít ỏi đó. Tôi e rằng chúng tôi sắp phải ăn vào tiền tiết kiệm của mình, mà nếu thế thì tình hình sẽ càng tệ hơn nữa. Anh có lời khuyên gì cho chúng tôi không?”

“Ông có nhà cửa gì không?”, nhà tư vấn tài chính hỏi.

“Có”, người gọi điện đáp. “Nhưng làm ơn đừng bảo chúng tôi bán nó đi. Nó là tất cả những gì còn lại của chúng tôi. Với lại nó cũng chỉ trị giá 120.000 đôla, mà trong đó chúng tôi đã cầm đến 80.000 đôla rồi. Chúng tôi nợ nhiều đến thế là vì khi t suất lợi nhuận giảm, chúng tôi đã phải bù thêm tiền vào tài khoản và phải rút tiền từ giá trị ngôi nhà của mình”.

“Rồi chuyện gì xảy ra với số tiền cầm nhà đó?”, người dẫn chương trình hỏi.

“Chúng tôi tiêu dùng. Chúng tôi phải sống nhờ số tiền đó. Vì vậy nên tôi phải gọi điện đến xin tư vấn”.

“Thế đấy, vậy anh có lời khuyên gì cho cặp vợ chồng này không?”, người dẫn chương trình hỏi chuyên gia tài chính.

“Trước tiên, tôi nghĩ ông không nên bán các cổ phần đi”, chuyên gia nói. “Như tôi đã nói, thị trường đang tăng giá trở lại”.

“Nhưng nó đã tuột dốc suốt hàng năm qua”, người gọi điện nói. “Thật kinh hoàng khi bị mất quá nhiều tiền đã dành dụm cả đời như thế, ở tuổi chúng tôi...”

“Đúng vậy, tôi hiểu mà”, chuyên gia nói. “Nhưng hãy nghe tôi nói đây. Chúng ta nên luôn luôn đầu tư dài hạn. Hãy mua và giữ nó. Hãy đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình. Thị trường có lúc đi xuống nhưng rồi chúng sẽ lên lại, như lúc này đây”.

“Vậy giờ thì vợ chồng ông ấy nên làm gì?”, người dẫn chương trình hỏi.

“Đã đến lúc quay lại. Như tôi đã nói, thị trường đang tăng giá. Hãy nhớ rằng trong 40 năm qua, thị trường chứng khoán đã tăng giá trung bình 9% một năm”.

“Vậy anh cho rằng giờ là lúc quay lại với thị trường?”, người dẫn chương trình hỏi.

“Đúng vậy”, chuyên gia nói. “Hãy quay lại trước khi lỡ mất cuộc đua kế tiếp”.

“Đó là lời khuyên tốt”, người dẫn chương trình nói với ông già 78 tuổi. “Cảm ơn ông”.

Chiếc taxi đã đến sân bay. Tôi giận sôi máu. “Làm thế nào người ta có thể tiếp tục với một lời khuyên cũ kỹ như thế?”. Tôi cảm thấy thật bức bối khi bước vào cổng. Khi xếp hàng chờ lên máy bay, tôi vô tình đọc thấy dòng chữ tiêu đề của một bài báo cũ trong thùng rác: “Các nhà đầu tư đổ tiền vào bất động sản”. Tôi chỉ còn biết lắc đầu: “Lại lên rồi lại xuống”.

MỘT LỜI KHUYÊN CŨ RÍCH

Khi máy bay rời phi trường, tôi bắt đầu nhớ lại lúc mình mới bước vào thế giới các nhà đầu tư với một kiến thức đầu tư thật ít ỏi. Đó là năm 1965, tôi 18 tuổi, tôi mua những cổ phiếu quỹ hỗ tương đầu tiên của mình. Tất cả những gì tôi biết lúc đó là quỹ hỗ tương có liên hệ với Phố Wall, mà đầu tư vào Phố Wall tại thời điểm đó là một ý tưởng thật tuyệt vời.

Lúc đó tôi đang học ở Học viện Thương thuyền Mỹ tại New York, trường đào tạo sĩ quan trên các tàu chở hàng, tàu chở dầu, tàu chở khách và nhiều loại tàu thương mại khác. Là một học viện quân đội, chúng tôi phải mặc đồng phục quân đội, đánh bóng giày và bước hành quân vào lớp. Sinh ra và lớn lên tại Hawaii với áo ngắn tay và quần soóc, tôi cảm thấy thật khó thích nghi với cuộc sống mới. Lúc đó đang là mùa thu với lá vàng rơi lá tả, còn tôi thì đang chuẩn bị cho mùa đông đầu tiên của mình tại đó.

Một buổi chiều, tôi nhận được tin ông Carling muốn gặp tôi. Tôi chẳng quen ông Carling nào cả, nhưng thường khi bạn là một sinh viên năm nhất thì bạn biết mình phải làm tất cả những gì được bảo và phải làm ngay lập tức mà không thắc mắc.

“Hãy bắt đầu đầu tư ngay từ khi còn trẻ”, ông Carling mỉm cười khi ngồi đối diện với tôi. “Và hãy luôn luôn ghi nhớ bí quyết của các nhà đầu tư vĩ đại. Bí quyết đó là hãy mua và giữ, hãy đầu tư dài hạn để số tiền của anh sinh sôi nảy nở. Và hãy luôn luôn ghi nhớ rằng anh cần phải khôn khéo và đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình”.

Với lời khuyên này, tôi chỉ biết gật đầu nói: “Vâng, thưa ông”. Thật sự lúc đó tôi chẳng hiểu ông ấy đang nói chuyện gì, nhưng sau 4 tháng tại học viện, tôi đã được huấn luyện rất tốt việc ngồi thẳng người hay đứng nghiêm và nói: “Vâng, thưa ông”.

Ông Carling là một cựu sinh viên của học viện. Ông đã bỏ công việc trên tàu để chuyển sang lĩnh vực kế hoạch tài chính. Ông biết tất cả những khó khăn mà bọn sinh viên năm nhất như chúng tôi phải trải qua vì ông cũng đã từng qua thời kỳ đó. Thay vì chỉ nói đơn giản “Vâng, thưa ông”, tôi thật sự thắc mắc tại sao ông ta lại biết tên tôi và lại tìm gặp t>

“Tôi phải đầu tư bao nhiêu tiền?”, tôi hỏi.

“Chỉ có 15 đôla một tháng”, ông cười nói.

“Mười lăm đôla”, tôi hơi giật mình. “Tôi biết lấy số tiền đó ở đâu bây giờ? Tôi phải ở trường suốt ngày, ông biết đấy”.

Xin nhớ rằng lúc đó là năm 1965 và 15 đôla là một số tiền khá lớn đối với một sinh viên.

“Hãy kiên nhẫn”, ông Carling vẫn mỉm cười. “Học viện sẽ dạy kỹ luật cho anh. Nếu tập được kỹ luật mỗi tháng bỏ ra 15 đôla, không lâu sau anh sẽ có một số vốn kha khá. Hãy nhớ luôn luôn đầu tư dài hạn”.

Dù đồng ý với mọi điều ông nói nhưng tôi vẫn thấy ông nhấn mạnh quá nhiều hai chữ “luôn luôn”. Vì một lý do gì đó, cái từ này và cách ông ta nói nó bỗng nhiên khiến tôi hơi khó chịu.

Thời gian là vàng bạc. Tôi cần quay lại học bài nên không tranh luận gì mà đồng ý tất cả mọi chuyện. Sau khi chọn một công ty quỹ hỗ tương mà ông ta đề nghị tôi đầu tư vào, tôi đã ký một hợp đồng với ông ta và đồng ý mỗi tháng sẽ gửi 15 đôla để mua thêm cổ phiếu. Sau khi chuyển giấy tờ hoàn tất, tôi quay về với việc học và hầu như quên bằng kế hoạch đầu tư của mình. Kể từ tháng 11 năm đó, tôi bắt đầu gửi đi 15 đôla mỗi tháng một lần.

KỲ NGHỈ GIÁNG SINH

Sáu tháng đầu tiên ở học viện thật vất vả. Đó là những ngày tháng khó khăn nhất trong đời tôi. Lần đầu tiên tôi xa nhà và lần đầu tiên được đến New York, tôi bị buộc phải cắt tóc ngắn và chương trình học khá nặng. Trên hết, là sinh viên năm thứ nhất, chúng tôi không được phép rời học viện, trừ Lễ Tạ ơn và Lễ Giáng sinh. Khi gió lạnh mùa đông tràn về hòn đảo Long Island Sound, tôi bắt đầu đếm số ngày còn lại cho đến lúc được nghỉ lễ. Tôi đã có đủ tiền trong tài khoản tiết kiệm để mua được một chiếc vé về quê được giảm giá đặc biệt cho quân nhân.

Cuối cùng tôi đã trở về với ký hậu ấm áp của Hawaii. Sau vài ngày nghỉ ngơi chơi đùa với bạn bè, tôi ghé đến văn phòng cha giàu cùng với Mike, con trai ông. Trong cuộc hàn huyên, tôi vô tình nhắc đến khoản tiền đầu tư đầu tiên của mình vào quỹ hỗ tương. Tôi nhắc đến khoản đầu tư này chỉ để nói chuyện cho vui, nhưng với Người cha giàu thì đó là một chuyện thật sự nghiêm túc.

“Con đã làm gì?”, ông hỏi.

“Con đầu tư vào một quỹ hỗ tương”, tôi trả lời.

“Tại sao?” - Ông không hỏi tôi đã đầu tư vào quỹ nào, ông chỉ muốn biết tại sao mà thôi.

Tôi bối rối nghĩ ngợi tìm một câu trả lời sao cho hợp lý.

“Và con mua cổ phiếu từ ai?”, Người cha giàu hỏi trước khi tôi có thể trả lời. “Con có biết người đó không?”

“Ừm... dạ có”, tôi ngập ngừng đáp. “Ông ấy cũng là cựu sinh viên đã tốt nghiệp học viện. Ông ấy được phép đến trường để khuyến khích các sinh viên đầu tư”.

Người cha giàu cười khẩy và nói: “Vậy làm thế nào ông ta biết tên con?”

“Con không biết. Con nghĩ có lẽ ông ấy xin từ học viện”.

Một lần nữa Người cha giàu cười khẩy. Ông duỗi chân và ngồi ngả lưng ra sau, im lặng không nói gì cả.

Cuối cùng, tôi hỏi: “Con đã làm gì sai nào?”

Người cha giàu tiếp tục im lặng một lúc rồi nói: “Không. Trước tiên, bố khen con vì đã bắt đầu một bước đầu tư đầu tiên. Rất nhiều người chờ đến lúc đã quá trễ hay thậm chí không bao giờ đầu tư cho tương lai của mình cả. Nhiều người ăn xài tất cả những gì họ kiếm được rồi ngồi đó trông chờ công ty hay chính phủ sẽ chăm sóc cho họ khi họ về già. Ít nhất thì con cũng đã làm được một điều gì đó - con đã đầu tư bằng tiền của chính con”.

“Nhưng con có làm gì sai không?”

“Không - điều con đã làm không hoàn toàn sai>

“Vậy thì có gì đáng quan tâm?”, tôi hỏi. “Có cách đầu tư nào tốt hơn sao?”

“Có và không. Luôn luôn có những khoản đầu tư tốt hơn và có những khoản đầu tư tồi tệ hơn nhiều”, Người cha giàu ngồi thẳng người lại. “Cha không quan tâm đến việc con đầu tư vào cái gì. Lúc này cha đang quan tâm đến chính con”.

“Con à?”, tôi hỏi. “Con thế nào?”

“Cha quan tâm đến việc con sẽ trở thành một nhà đầu tư thuộc loại nào hơn là việc con đầu tư vào cái gì”.

LỜI RAO HÀNG VÀ KIẾN THỨC ĐẦU TƯ

“Con không phải là một nhà đầu tư giỏi sao?”

“Không, không phải thế”, Người cha giàu nói. “Ông ta đã khuyên con nên ‘đầu tư dài hạn, mua và giữ và đa dạng hóa’. Có đúng thế không?”

“Đúng vậy”, tôi khẽ nói.

“Vấn đề là lời khuyên đó chỉ là một lời rao hàng mà thôi”, Người cha giàu nói. “Đó không phải là một cách tốt để đầu tư, chứ đừng nói là để học đầu tư. Đó không phải là một cách tốt giúp con có thể học được những kiến thức cần thiết để trở thành một nhà đầu tư khôn ngoan”.

“Tại sao nó lại là một lời rao hàng?”, tôi thắc mắc.

“Hãy suy nghĩ đi”, Người cha giàu trả lời. “Con có thể học được gì về đầu tư nếu mỗi tháng chỉ biết gởi đi 15 đôla là xong?”

Tôi suy nghĩ một lúc rồi nói: “Không nhiều lắm. Nhưng tại sao nó lại là một lời rao hàng?”

“Con cứ suy nghĩ tiếp đi”, Người cha giàu mỉm cười. “Hãy nghĩ về lời khuyên ‘đầu tư dài hạn, mua, giữ và đa dạng hóa’”.

“Cha sẽ nói cho con chứ?”, tôi hỏi.

“Không. Dù sao thì cũng không phải bây giờ. Con chỉ mới 18 tuổi. Con còn rất nhiều điều phải học về thế giới thực. Lúc này con đang có cơ hội để học một trong những bài học quan trọng nhất của đời người. Vì vậy nên hãy suy nghĩ đi. Chừng nào con nghĩ ra tại sao nó lại là một lời rao hàng chứ không phải một lời khuyên đầu tư thì hãy nói cho cha biết. Hầu hết mọi người đều không phân biệt được điều đó. Đó là lý do vì sao rất ít nhà đầu tư trở nên giàu có và rất nhiều nhà đầu tư bị thua lỗ. Họ thua lỗ vì họ ngỡ rằng một lời rao hàng là một lời khuyên đầu tư, và bởi vì họ nghĩ rằng ‘đầu tư dài hạn, mua, giữ và đa dạng hóa’ là một lời khuyên đầu tư khôn ngoan. Thật sự, giữa một lời rao hàng và một lời khuyên đầu tư có một khoảng cách rất lớn”.

Khi nghe Người cha giàu nói, tôi bắt đầu hiểu được tại sao một người bán hàng lại rất thường nhấn mạnh hai chữ “luôn luôn”.

HÀNG TRIỆU NGƯỜI MẤT HÀNG NGHÌN TỶ ĐÔLA

Như đã nói, từ tháng 3-2000 đến tháng 3-2003, ước tính hàng triệu người đã bị thua lỗ từ 7 đến 9 nghìn tỷ đôla trong cơn suy thoái thị trường. Tại sao lại có quá nhiều người bị mất quá nhiều tiền như thế? Dù có rất nhiều nguyên nhân - từ nền kinh tế suy yếu, khủng bố, thảm họa cho đến báo cáo phân tích kém, gian lận, xu hướng thị trường và nhiều nhiều nữa - nhưng ít người hiểu được nguyên nhân sâu xa bên dưới là do hàng triệu người đã tưởng lầm một lời rao hàng thông thường là một kiến thức tài chính vững chắc. Nhiều người “luôn luôn” bỏ tiền ra - đầu tư dài hạn, ngay cả khi cuộc sụp đổ thị trường khủng khiếp nhất lịch sử đang diễn ra quanh họ.

TIỀN BẠC KHÔNG MẤT ĐI

Michael Lewis là một cây viết về tài chính đáng kính trọng, nổi tiếng với hai cuốn sách

bán chạy nhất của ông, “Ván Poker của một kẻ nói dối” và “Trái banh tiền”.

Trong một bài báo đăng trên tạp chí *New York Times Magazine* số ngày 27-10-2002, Lewis đã nói: “Những thua lỗ của thị trường chứng khoán không phải là những thua lỗ của toàn xã hội. Chúng chỉ chuyển từ người này sang người khác mà thôi”.

Sau đó ông mô tả những kinh nghiệm của chính mình trong thị trường chứng khoán: “Ban đầu, tôi đã nhảy vào mua các cổ phiếu của Exodus Communications với giá 160 đôla, sau đó ngồi nhìn nó tăng giá lên đôi chút rồi sụp đổ hoàn toàn. Tiền của tôi đi đâu mất rồi? Không thể đơn giản là nó đã biến mất được. Nó đã rơi vào túi những người bán các cổ phiếu đó cho tôi. Những ‘kẻ tình nghi’ ở đây có thể là: a) các nhân viên Exodus; b) một quỹ hỗ tương nào đó đã nhảy vào với các giá I.P.O; hoặc c) một nhà giao dịch đã mua nó với giá 150 đôla”.

Hay nói cách khác, từ năm 2000 đến 2003, số tiền từ 7 đến 9 nghìn tỷ đôla đã không mất đi. Chúng chỉ chuyển từ nhà đầu tư này sang nhà đầu tư khác mà thôi. Từ năm 2000 đến 2003, một số nhà đầu tư giàu lên còn một số nhà đầu tư lại nghèo đi. Và đó chính là điều Người cha giàu lo lắng về tôi, một nhà đầu tư thuộc loại nào chứ không phải là đầu tư vào cái gì.

KHI NÀO THÌ BÁN ĐƯỢC?

Lúc đó là năm 1965, sau khi nhận thấy Người cha giàu không vui vẻ lắm với khoản đầu tư đầu tiên của, tôi nói: “Thôi vậy con bán các cổ phiếu quỹ hỗ tương này đi nhé?”

Ông cười bảo: “Không, cha có bảo con bán chúng đâu. Có thể con đã phạm một sai lầm nhưng con vẫn chưa học được bài học nào cả. Hãy chờ đấy. Cứ tiếp tục trả tiền mỗi tháng cho đến khi con học được những gì cần học. Khi đó, bài học này sẽ là vô giá và con sẽ có được một thứ còn quan trọng hơn tiền bạc nữa. Con sẽ biết được đâu là con đường để trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn. Nếu muốn trở thành một nhà đầu tư giỏi, một trong những điều đầu tiên con cần học là sự khác biệt giữa một lời rao hàng và một lời khuyên đầu tư khôn ngoan”.

ĐẦU TƯ DÀI HẠN

Khi kỳ nghỉ lễ Giáng sinh năm trôi qua, tôi về New York đi học lại. Thật khó khăn khi phải rời bờ biển Hawaii ấm áp để bước vào một mùa đông lạnh giá nhất ở New York.

Theo lời khuyên của Người cha giàu, tôi tiếp tục gửi tiền vào công ty quỹ hỗ tương này đều đặn mỗi tháng. Khi còn đi học, tôi thật khó dư tiền, nhất là vì gia đình tôi rất ít giúp đỡ trong chuyện tài chính. Ngoài ra, tôi còn cần những khoản chi phí thỉnh thoảng cho cuộc sống xã hội của mình nữa. Để bù đắp sự thiếu hụt này, nhiều ngày thứ Bảy tôi phải sang các khu lân cận để làm những công việc lặt vặt chỉ để kiếm được 2 đôla một giờ. Nếu một tháng làm việc một hoặc hai ngày thứ Bảy, tôi có thể có đủ tiền để gửi đến công ty quỹ hỗ tương cũng như trang trải các chi phí cần thiết khác.

Thỉnh thoảng tôi mở báo ra đọc các trang đầu tư để xem quỹ hỗ tương của mình hoạt động thế nào rồi. Nó không làm được gì nhiều cả. Có vẻ như nó chỉ ngồi lì một chỗ như một con

chó già lười biếng. Khoảng ba tháng một lần, tôi nhận được một lá thư xác nhận của công ty này về ngân quỹ của tôi. Sau một thời gian, tôi bắt đầu ngại mở lá thư ra vì tôi thường không thấy gì vui vẻ với những hoạt động của nó cả. Số cổ phiếu mà tôi sở hữu tăng dần lên nhưng giá mỗi cổ phiếu thì chẳng có gì thay đổi. Thật sự tôi cảm thấy mình thật dại dột khi mua một khoản đầu tư không phát triển như thế.

Sáu tháng sau, tôi lại về Hawaii nghỉ hè. Khi tôi đến thăm Người cha giàu, ông mời tôi đi ăn trưa. Khi chúng tôi đã vào đến nhà hàng, ông hỏi: “Quỹ hổ tương của con thế nào rồi?”.

“Sáu tháng qua, con đã bỏ vào gần 100 đôla, nhưng cái quỹ đó không làm được gì cả. Khi con mới bắt đầu đầu tư, giá cổ phiếu khoảng 12 đôla, đến giờ thì vẫn là 12 đôla”.

Người cha giàu cười: “Bắt đầu mất kiên nhẫn rồi à?”

“Ừm... Con thích có cái gì đó hoạt động hơn một chút”, tôi trả lời.

“Mất kiên nhẫn như thế là không tốt”, Người cha giàu cười nói. “Trong đầu tư, kiên nhẫn là một yếu tố rất quan trọng”.

“Nhưng quỹ này chẳng làm được trò trống gì cả”, tôi nhăn mặt nói.

Người cha giàu cười to trước câu nói của tôi. Hắn ông thấy nó buồn cười lắm. “Cha không nói về cái quỹ”, ông nói. “Cha đang nói về con đấy. Muốn trở thành một nhà đầu tư thì con cần phải học cách kiên nhẫn”.

“Nhưng con đã rất kiên nhẫn rồi. Con để tiền trong đó gần 10 tháng nay mà giá cả vẫn không có gì thay đổi>

“Như cha đã nói đấy, đó là những gì sẽ xảy ra với một nhà đầu tư thiếu kiên nhẫn”, Người cha giàu nghiêm khắc nói. “Những nhà đầu tư thiếu kiên nhẫn thường đầu tư một cách vội vã - vì thế sự mất kiên nhẫn khiến họ bỏ tiền vào những khoản đầu tư không tốt”.

“Những khoản đầu tư không tốt... chỉ vì con không kiên nhẫn?”

Người cha giàu gật đầu: “Con nói chuyện với người rao bán quỹ hổ tương này trong bao lâu trước khi quyết định đầu tư?”

‘Khoảng một giờ. Ông ấy hỏi về mục đích sống của con. Ông ấy cho con xem một số biểu đồ cho thấy chỉ số trung bình Dow Jones đang tăng lên. Ông ấy giải thích giá trị của việc đầu tư một số tiền nhỏ trong một thời gian dài”.

“Và thế là con quyết định mua các cổ phiếu đó?” Người cha giàu cười nói.

“Dạ vâng”, tôi đáp.

“Cha gọi đó là sự thiếu kiên nhẫn”, Người cha giàu cười nói. “Con đã đầu tư một cách nóng vội và bây giờ còn đang nóng vội chờ trong khi khoản đầu tư của con không làm nên trò trống gì cả. Làm sao con có thể hy vọng tìm được một khoản đầu tư lớn khi mà trước tiên con

không hề biết một khoản đầu tư lớn trông như thế nào cả và cũng chẳng buồn đầu tư thời gian để tìm kiếm nó? Gieo nhân nào thì gặt quả nấy. Sự mất kiên nhẫn của con đã khiến con tìm thấy một khoản đầu tư càng khiến con mất kiên nhẫn hơn nữa. Và hãy nhớ lấy điều này: những khoản đầu tư tồi tệ nhất luôn rơi vào tay những nhà đầu tư thiếu kiên nhẫn nhất. Hiểu không nào?”

“Con hiểu rồi”, tôi nôn nóng trả lời. “Vậy là con đang lãng phí tiền bạc à?”

“Không”, Người cha giàu mạnh mẽ nói. “Lúc này thì đừng lo lắng về chuyện con có làm ra tiền được hay không. Lúc này con đang được học một bài học vô giá. Hầu hết các nhà đầu tư không bao giờ học được bài học về sự thiếu kiên nhẫn. Đừng quá nóng vội. Hãy dành thời gian để học”.

“Thôi được”, tôi nói. “Con sẽ dành thời gian để học bài học này. Lần tới trước khi quyết định đầu tư, con sẽ kiên nhẫn hơn>

“Tốt đấy”, Người cha giàu bảo. “Hầu hết các nhà đầu tư đều đổ lỗi cho khoản đầu tư của họ chứ không nhận ra sai lầm là ở chính họ. Trên thực tế, vấn đề thực sự là ở nhà đầu tư chứ không phải khoản đầu tư. Lúc này con đã học được một bài học về cái giá của sự kiên nhẫn. Đó là một bài học khá tốt để bắt đầu - nếu con muốn học”.

“Nhưng con phải đi học suốt ngày”, tôi cãi. “Con không có nhiều thời gian để học đầu tư và nghiên cứu đâu”.

“Ngay sau khi tốt nghiệp ra trường, con cũng sẽ phải làm việc suốt ngày. Có thể con sẽ lấy vợ, mua nhà, và bắt đầu xây dựng một gia đình của riêng con. Khi đó, chi phí sẽ tăng lên và con cũng sẽ cần nhiều thời gian hơn. Nếu con nghĩ mình thật bận rộn khi còn là sinh viên thì hãy chờ đến khi đi làm, lập gia đình và sinh con. Nếu hôm nay con nghĩ mình không có thời gian để học đầu tư thì ngày mai cũng vậy thôi. Và bởi vì sự thiếu kiên nhẫn, sự lười biếng và những lý do biện hộ không thỏa đáng của con về việc không có đủ thời gian, sau này con sẽ làm những việc đúng như con đã làm hôm nay - đưa tiền cho những người hoàn toàn xa lạ mà chẳng biết họ làm gì với tiền bạc của con cả”.

Tôi ngồi yên lặng thấm thía những lời nói của Người cha giàu. Tôi không thích những gì ông nói về tôi một chút nào cả. Thậm chí tôi còn cảm thấy giận dữ. Nếu ông ấy hiểu học ở một học viện quân sự là khó khăn đến mức nào, phải gánh chịu một đồng kiến thức học viện nặng nề, phải tập thể thao và phải có một cuộc sống xã hội rộng rãi nữa.

“Hãy thừa nhận là con đang thiếu kiên nhẫn”, Người cha giàu. “Hãy thừa nhận là con chưa sẵn sàng và bận rộn quá nên không thể đầu tư thời gian để học cách trở thành một nhà đầu tư được. Như thế sẽ thành thật hơn là chỉ ngồi nói rằng con quá bận rộn. Rồi hãy thừa nhận là con không đủ kiên nhẫn để tìm một khoản đầu tư tốt”.

“Và nếu thừa nhận những điều đó thì con sẽ không được than phiền là khoản đầu tư của con không hoạt động tốt”, tôi nói.

“Đúng vậy, và cũng không được phàn nàn khi khoản đầu tư của con bị thua lỗ”, Người cha giàu mỉm cười.

“Ý cha là con có thể bị mất tiền trong quỹ hỗ tương à?” tôi giật mình hỏi.

“Con có thể bị mất tiền trong bất cứ cái gì?”, Người cha giàu trả lời. “Nhưng con có biết điều gì còn tệ hơn cả việc mất tiền không?”

“Con không biết”, tôi lắc đầu. “Có điều gì tệ hơn thế?”

“Điều tệ nhất khi con không chịu học làm một nhà đầu tư là con sẽ không bao giờ thấy được những khoản đầu tư lớn”, Người cha giàu nói một cách đơn giản. “Nếu không đầu tư thời gian để học làm một nhà đầu tư thì suốt đời con sẽ e ngại việc đầu tư và sẽ luôn nói rằng ‘đầu tư là mạo hiểm’. Và khi đã nghĩ như thế, con sẽ né tránh việc đầu tư hoặc sẽ giao tiền cho những người mà con hy vọng là có thể đầu tư khôn ngoan hơn con. Nhưng điều tệ nhất là khi con tránh né việc đầu tư, con sẽ bỏ qua những vụ giao dịch chân thật nhất thế giới. Con sẽ sống với nỗi sợ hãi chứ không phải niềm vui thú khi được tìm kiếm và phát hiện ra những giao dịch lớn. Khi con muốn được an toàn vì sợ thất bại, con sẽ bỏ qua niềm vui thú của chiến thắng. Con sẽ bỏ qua niềm hứng khởi khi được giàu có hơn. Đó là điều tệ nhất khi con thiếu kiên nhẫn và không chịu đầu tư thời gian để trở thành một nhà đầu tư thật sự”.

Tôi suy nghĩ một chút rồi bỗng nhớ lại lời rao hàng mà nhà tư vấn tài chính bán cho tôi các cổ phiếu trong quỹ hỗ tương đã nói.

Như đọc được suy nghĩ của tôi, Người cha giàu hỏi: “Thế ông bạn bán hàng của con có nói với con là trung bình thị trường chứng khoán tăng giá 10% một năm không?”

“Dạ có, ông ấy có nói tương tự như thế”, tôi đáp.

Người cha giàu cười to: “Đó là câu rao hàng tiêu chuẩn mà những người bán hàng này thường nhại đi nhại lại. Có lẽ ông ta cho rằng đó là một số lời khá lớn. Thật ra thì 10% lợi nhuận chỉ nhỏ như hạt cát mà thôi. Nhưng hãy hỏi xem liệu ông ta có thể bảo đảm số lợi nhuận nhỏ xíu đó được không? Dĩ nhiên là không. Mỗi năm ông ta sẽ gởi cho con một cái thiệp sinh nhật để cảm ơn. Nhưng chính ông ấy lại mới là người chiến thắng, còn con là kẻ chiến bại. Nhưng một thất bại lớn hơn nữa là con sẽ không bao giờ thấy được những khoản đầu tư lớn bởi vì con sẽ không bao giờ có thể trở thành nhà đầu tư lớn nếu nghe theo lời khuyên của ông ta: ‘Đầu tư dài hạn, mua, giữ và đa dạng hóa’. Trên hết, trong khi những khoản đầu tư tốt nhất rơi vào tay những nhà đầu tư hiểu biết nhất thì những khoản đầu tư tệ hại nhất và rủi ro nhất sẽ rơi vào tay những nhà đầu tư thiếu hiểu biết tài chính nhất”.

“Bố muốn nói quỹ hỗ tương là dạng đầu tư rủi ro nhất ư?”, tôi hỏi.

“Không... Ý bố không phải thế”, Người cha giàu nói bằng giọng hơi thất vọng. Ông suy nghĩ một hồi rồi bảo: “Con hãy nghe đây, cha sẽ nói lại một lần nữa. Cha không nói về khoản đầu tư. Cha đang nói về những người đầu tư. Nếu là một người đầu tư không hiểu biết thì mọi khoản đầu tư đều là rủi ro. Có thể đôi khi họ may mắn, nhưng nhìn chung, về lâu dài, dù có thu được nhiều tiền nhưng rồi họ cũng sẽ trả hết lại cho thị trường. Cha đã thấy một nhà đầu tư không hiểu biết bỏ tiền vào đầu tư bất động sản rồi biến nó thành một tài sản bị tịch thu để thế nợ. Cha cũng từng thấy một nhà đầu tư không hiểu biết mua một doanh nghiệp đang phát đạt nhưng rồi lại khiến nó phá sản. Và cha cũng từng thấy một nhà đầu tư ngây thơ mua các cổ phiếu của một công ty lớn, khi giá cả lên đến đỉnh điểm thì lại không chịu bán đi. Sau khi thị trường chứng khoán sụp đổ, các cổ phiếu đó trở thành những cổ phiếu chết. Như vậy, không phải khoản đầu tư là rủi ro mà chính nhà đầu tư mới là rủi ro”.

Tôi bắt đầu hiểu Người cha giàu đang muốn nói gì. Ông đang cố gắng hết sức để tôi có thể nhìn thấy một thế giới mà rất ít người thấy được - thế giới của một nhà đầu tư thật sự.

Dừng lại một chút, Người cha giàu tiếp tục: “Cha cũng từng thấy một nhà đầu tư chuyên nghiệp nhất lấy một khoản đầu tư đã bị một nhà đầu tư tồi phá hỏng và giúp nó tăng giá trở lại. Và như thế, nhà đầu tư tồi bị mất tiền và nhà đầu tư giỏi lại kiếm được tiền”.

“Ý cha là một nhà đầu tư giỏi sẽ không bao giờ thua lỗ?”, tôi hỏi.

“Tất nhiên là không phải thế”, Người cha giàu trả lời. “Tất cả chúng ta đều có khi thắng khi thua. Điều cha muốn làm rõ ở đây là một nhà đầu tư giỏi luôn tập trung vào việc tìm cách trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn. Một nhà đầu tư trung bình thì luôn tập trung vào việc kiếm tiền. Giờ thì hãy ngừng lại một chút và suy nghĩ về những gì con đã học được... Đừng nghĩ đến chuyện con kiếm được bao nhiêu hay thua lỗ bao nhiêu. Đừng tập trung vào tiền bạc. Hãy tập trung vào việc học để trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn”.

“Vậy con sẽ không học được gì về đầu tư nếu chỉ biết hàng tháng gửi tiền đi và đầu tư dài hạn?”

“Đúng vậy. Khi đó không phải là con đang học làm một nhà đầu tư mà đang học làm một người tiết kiệm”.

Người cha giàu đứng lên ưỡn người ra. Có lẽ ông đã quá mệt mỏi với việc nhồi nhét bài học đơn giản này vào đầu tôi. Quay lại nhìn tôi, ông hỏi: “Tóm lại, con đã học được gì từ khoản đầu tư quỹ hổ tương của con?”

“Con cần phải kiên nhẫn, cần phải dành thời gian để học cách đầu tư”.

“Tại sao phải học cách đầu tư?”, Người cha giàu hỏi.

“Nếu không học cách đầu tư, con sẽ không có được những khoản đầu tư tốt nhất, con sẽ bỏ qua một thế giới hào hứng mà rất ít người biết đến. Và như thế nghĩa là nếu không chịu thay đổi, con sẽ trở thành một tay cờ bạc chứ không phải là một nhà đầu tư nữa”.

“Tốt đấy”, Người cha giàu mỉm cười. “Còn gì nữa nào?”

Tôi ngập ngừng: “Con không biết nữa”.

“Còn việc giao tiền cho một người hoàn toàn xa lạ thì sao?”, Người cha giàu nói. “Con cũng không biết người lạ đó sẽ đưa tiền của con cho ai và những người này sẽ làm gì với số tiền của con? Con có biết trong số tiền con đưa cho họ, chi phí phải trả là bao nhiêu và số tiền đầu tư thật sự là bao nhiêu không? Con có biết bao nhiêu tiền sẽ chui vào túi những người quản lý tiền của con là có đồng nào quay về với con không? Con có biết điều gì sẽ xảy ra nếu họ thua lỗ số tiền đó không?”

Tôi lắc đầu bối rối: “Dạ không”.

“Vậy con có hỏi người đã bán quỹ hổ tương này cho con là ông ta sống nhờ cái gì không, nhờ tiền lời đầu tư của chính ông ta hay nhờ hoa hồng trên số tiền mà con đã đầu tư với ông

ta?”

“Dạ không”, tôi yếu ớt nói. “Con đã không hỏi”.

MÂU THUẤN LỢI NHUẬN>

Khi nhận ra mình đã sai lầm, ban đầu tôi cảm thấy thật sự giận dữ với ông Carling, nhưng sau đó tôi đã suy nghĩ lại. Tôi là một nhà đầu tư. Tôi đã chọn đầu tư vào quỹ hỗ tương mà không đủ kiên nhẫn với khoản đầu tư của mình. Các nhà hoạch định tài chính kiếm tiền hoa hồng nhờ bán các khoản đầu tư này và những sản phẩm tài chính khác (chẳng hạn như bảo hiểm) cho các nhà đầu tư trung bình. Chúng ta cần học cách hỏi những câu hỏi đúng đắn. Chẳng hạn như: Có bao nhiêu chi phí liên quan đến quỹ hỗ tương này? Bao nhiêu hoa hồng cho anh sau vụ buôn bán này? Rõ ràng là tôi cần phải kiểm soát các quyết định tài chính của mình chứ không để người khác quyết định thay mình.

TRỞ THÀNH MỘT NHÀ ĐẦU TƯ HIẾU BIẾT

Như tôi đã nói, trong thế giới đầu tư, tiền không hề mất đi. Nó chỉ chuyển từ người này sang người khác mà thôi. Đó là lý do vì sao tôi rất ngần ngại khi phải bảo ai đó nên đầu tư 10.000 đôla của họ vào đâu. Nếu một người không biết phải làm gì với tiền bạc của mình thì trước tiên, họ nên đầu tư thời gian để học cách đầu tư trước khi đầu tư tiền bạc. Theo tôi, một trong những lý do cơ bản khiến hàng triệu người bị mất hàng nghìn tỷ đôla đó là do họ chỉ đầu tư tiền bạc mà không chịu đầu tư thời gian.

Như vậy, nếu có ai hỏi tôi: “Tôi có 10.000 đôla. Tôi nên đầu tư vào đâu?”, tôi sẽ trả lời rằng: Hãy đầu tư thời gian để học cách trở thành một nhà đầu tư giỏi trước khi đầu tư tiền bạc vào những thứ mà bạn hy vọng và ngồi cầu trời cho nó là một khoản đầu tư tốt. Hãy luôn ghi nhớ những gì Người cha giàu đã bảo tôi nhiều năm trước: “Những người không có hiểu biết tài chính thường chỉ nghe theo những lời rao hàng và nhầm lẫn một lời rao hàng là một lời khuyên”. Và như vậy, cuốn sách này nói về những gì mà Người cha giàu cho rằng việc đầu tư vào đó là rất quan trọng - tìm kiếm một sự đầu tư thật sự cho tri thức và hiểu biết - trước khi đầu tư tiền bạc. Người cha giàu đã nói: “Càng hiểu biết về đầu tư, bạn sẽ càng nhận được những lời khuyên giá trị”.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Ngay chương cuốn sách đã đề cập đến việc phân biệt một lời rao hàng và một lời khuyên đầu tư tốt bởi vì đây là một sự phân biệt rất quan trọng mà mọi nhà đầu tư thành công đều phải học. Mục đích của một người bán hàng là moi tiền từ túi bạn, còn mục đích của một nhà tư vấn đầu tư là bỏ tiền vào túi bạn.

DỪNG LẠI HAY TĂNG TỐC?

Hầu hết những hiểu biết tài chính của một nhà đầu tư trung bình hôm nay xuất phát từ các cơ quan tài chính như ngân hàng và từ những người bán hàng. Họ bảo các nhà đầu tư hãy đầu tư dài hạn, hay hãy “dừng lại” và chờ đợi thị trường tăng giá mỗi năm. Lời khuyên “tích cốc phòng cơ” này là một lời khuyên đúng đắn đối với nhiều người.

Khi xem bảng TẠI SAO NGƯỜI GIÀU NGÀY Càng GIÀU HƠN trong phần đầu quyển sách, bạn sẽ thấy nửa bên trái là chỗ đứng của hầu hết mọi người - cùng với những người bán hàng. Họ nghe theo lời khuyên của các cơ quan tài chính và của những người bán hàng, rồi với hy vọng thị trường sẽ tăng giá và khoản đầu tư của họ sẽ đứng yên chờ đợi cho đến khi họ về hưu, họ quyết định tiết kiệm, hay “dừng lại”, bằng những cách sau:

- Tiết kiệm
- Mua nhà ở
- Mua quỹ hỗ tương
- Góp vốn cổ đông
- 401(k), IRA, và SEP

Ngoài ra, một câu trả lời thông thường cho câu hỏi “Ai lấy tiền của tôi?” chính là chính phủ, bởi vì hầu hết mọi người đều đi làm công và phải ngồi nhìn số chi phí lớn nhất của mình - thuế - biến mất ngay trước khi họ được trả lương.

Người cha giàu hướng dẫn một phương pháp khác thay vì tiết kiệm. Ngay hôm nay hãy xây dựng hay mua các tài sản có thể phát sinh dòng lưu kim của bạn - phương pháp của các nhà đầu tư chuyên nghiệp. Bạn có cảm thấy mình bị mắc kẹt khi buộc phải làm việc quần quật vì những đồng lương cuối tháng không? Thật khó tưởng tượng được là những đồng tiền lại có thể làm việc vì bạn, phải không? Cuốn sách “AI ĐÃ LẤY TIỀN CỦA TÔI?” bạn chuyển từ một

người tiết kiệm thành một nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn muốn biết họ có thể xoay chuyển đồng tiền của mình nhanh đến mức nào để có thể từ tài sản này kiếm được tài sản khác. Họ chọn cách đầu tư vào cả ba loại tài sản và tận dụng càng nhiều gia tốc càng tốt. Mục đích của họ là buộc đồng tiền phải làm việc liên tục để giúp tăng thêm lợi nhuận của họ trên khoản tiền đầu tư.

- Doanh nghiệp:
- Tiền của người khác

Lựa chọn thực thể kinh doanh

Thời gian của người khác

Luật thuế

Lòng tốt

- Bất động sản:
- Tiền của người khác

Lựa chọn thực thể kinh doanh

Luật thuế

* Khấu hao

* Thua lỗ thụ động

- Tài sản trên giấy:
- Miễn thuế

Quỹ bảo hộ

Quyền chọn

Danh sách phát hành riêng lẻ

Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng

Mọi người đều có thể sử dụng những phương pháp và các công cụ được các nhà đầu tư chuyên nghiệp sử dụng này. Với kiến thức tài chính vững chắc, một nhà tư vấn thật sự, với tình

thần sẵn sàng hành động, bạn có thể bắt đầu buộc tiền bạc phải làm việc cho mình được rồi đấy.

CHƯƠNG 2

Hãy hỏi một chủ trang trại

“Khung thời gian để giữ một cổ phần của tôi không bao giờ thay đổi”.

- Warren Buffett.

Sau khi khiển trách tôi vì đã vội vã nhảy vào đầu tư quỹ hồ tương, Người cha giàu nhắc tôi nhớ lại một cuộc nói chuyện trước đây về phương pháp đầu tư của ông. Ông nhắc lại bài học tài chính về sự khác biệt giữa một chủ trại bò thịt và một chủ trại bò sữa.

HÒN ĐẢO LỚN XINH ĐẸP

Trên Đảo Lớn của Hawaii, nơi tôi lớn lên, có một trại nuôi bò tên là Trại Parker. Khi tôi còn học trung học, Trại Parker là trại chăn nuôi tư nhân lớn nhất của Mỹ. Năm tôi 16 tuổi, Người cha giàu dẫn tôi và con trai ông đến thăm trang trại này. Trang trại là một nơi xinh đẹp. Khác hẳn những đám đông điên cuồng ở bãi biển Wakiki, trang trại được bao quanh bởi những ngọn núi cao, những ngọn đồi xanh thẫm và những khu đất rộng vươn đến tận vùng nước xanh ngào mực của Thái Bình Dương, nơi sinh sống của những chú cá marlin lớn nhất thế giới. Hôm nay, thị trấn Kamuela nhỏ bé ở trung tâm trang trại chính là nơi tôi mơ ước được trải qua những ngày cuối cuộc đời mình.

Trong chuyến viếng thăm đó, chúng tôi tình cờ gặp các chàng cao bồi đang dẫn bò từ đồng cỏ chăn nuôi về lò mổ. Dù Người cha giàu dẫn chúng tôi đi chỗ khác trước khi chúng tôi nhìn thấy những con bò bị mổ thịt nhưng chúng tôi vẫn biết điều gì sẽ xảy ra và những con vật đáng thương kia cũng vậy. Đó là một điều mà tôi không thể quên được.

Vài tháng sau, Người cha giàu dẫn chúng tôi đi thăm một nông trại bò sữa. Ngay từ sáng sớm, chúng tôi đã thấy người nông dân lừa bò vào chuồng để vắt sữa. Những con vật này có thái độ hoàn toàn khác hẳn.

Bài học tài chính mà Người cha giàu muốn chúng tôi phải học là dù người chủ trại bò thịt và người chủ trại bò sữa đều xem những con bò của họ là tài sản, nhưng họ đối xử với tài sản của mình theo những cách khác nhau và họ hoạt động theo những mô hình kinh doanh khác nhau.

Chuyến viếng thăm hai trang trại này của Người cha giàu nhằm mục đích nhấn mạnh sự khác biệt rất quan trọng giữa: Lãi vốn & òng lưu kim.

Nói một cách đơn giản, người chủ trại bò thịt có thể được so sánh với một người đầu tư lớn để kiếm lời. Còn người chủ trại bò sữa thì giống như một nhà đầu tư, đầu tư cho dòng lưu kim.

Một trong những lý do khiến nhiều người thua lỗ nhiều tiền khi đầu tư, lý do khiến họ nghĩ rằng đầu tư là mạo hiểm, chính là vì họ đã đầu tư như những người chủ trại bò thịt. Họ đầu tư để giết thịt chứ không phải để vắt sữa.

NÓI CHUYỆN VỚI MỘT NHÀ ĐẦU TƯ VÌ LÃI VỐN

Ta có thể phân biệt được một nhà đầu tư vì lãi vốn qua những điều họ nói và những từ ngữ mà họ sử dụng, chẳng hạn như:

1. Giá trị thuần của tôi đang tăng lên cao.
2. Ngôi nhà của tôi được định giá cao.
3. Tôi trả 10 đôla mua một cổ phiếu, khi giá lên đến 15 đôla thì tôi bán nó đi.
4. Tôi mua một ngôi nhà, sửa chữa rồi bán nó đi và tôi lời được 23.000 đôla.

5. Công ty đang thu được nhiều lợi nhuận, vì vậy nên tôi hy vọng giá cổ phiếu cũng sẽ tăng theo.

NÓI CHUYỆN VỚI MỘT NHÀ ĐẦU TƯ CHO DÒNG LƯU KIM

Khi bạn nói chuyện với các nhà tư vấn tài chính, hầu hết đều bảo rằng: “Nếu anh còn trẻ, tôi xin giới thiệu một quỹ phát triển nhanh. Sau khi anh về hưu, tôi đề nghị anh nên chuyển sang quỹ thu nhập”.

Câu này có nghĩa là: “Khi anh còn trẻ, hãy đầu tư cho lãi vốn, còn khi anh đã già, hãy đầu tư cho dòng lưu kim”.

NHỮNG KẺ ĐIÊN RỒ NHẤT

Một trong những lý do chính ngoài lòng tham và sự tham nhũng khiến rất nhiều người thua lỗ rất nhiều tiền trong những năm 1990 là vì họ đầu tư cho lãi vốn. Thật tệ hại khi các nhà đầu tư bỏ tiền vào các công ty không thu được lợi nhuận. Họ không sử dụng phương pháp đầu tư vào những kẻ điên rồ, nghĩa là họ đặt hy vọng vào những kẻ còn điên rồ hơn họ nữa. Đến khi mọi chuyện vỡ lở, tiền bạc bốc hơi thì những kẻ điên rồ nhất mới lòi đuôi.

Ngày nay có còn tình trạng này nữa không? Chắc chắn là còn.

TRUYỀN HÌNH QUỐC GIA

Tháng 9-2003, khi đang ở New York, tôi tham dự một cuộc phỏng vấn tài chính được truyền hình toàn quốc. Nhà bình luận tài chính nổi tiếng bước ngay đến tôi và chất vấn về chiến lược đầu tư của tôi. Với một nụ cười tự mãn, anh ta hỏi: “Chỉ số Dow Jones đang tăng lên gần 50%, anh có ý kiến gì không?”

Trước thái độ gây hấn của anh ta, tôi trả lời: “Thì sao?”

Rõ ràng anh ta là một nhà đầu tư vì lãi vốn còn tôi là một nhà đầu tư cho dòng lưu kim. Anh ta đầu tư như một chủ trại bò thịt còn tôi thì đầu tư như một chủ trại bò sữa. Và tất nhiên, phần còn lại của cuộc phỏng vấn không được suôn sẻ lắm.

Warren Buffett nói: “Lý do ngớ ngẩn nhất để mua được chứng khoán là vì nó đang tăng giá”.

MỘT KHÁC BIỆT QUAN TRỌNG

Mỗi khi nghe có người nói “Hãy đầu tư dài hạn”, tôi thường hỏi lại “Anh đầu tư cho cái gì? Anh đầu tư cho lãi vốn hay cho dòng lưu kim? Nếu tôi đầu tư cho dòng lưu kim, tôi thật sự không quan tâm đến giá cả. Tôi sẽ trả tiền nếu tôi có dòng lưu kim... lợi nhuận từ số tiền của tôi... ngay lúc này chứ không phải ngày mai... không phải dài hạn”.

MỘT VÍ DỤ BUỒN CƯỜI

Câu hỏi đặt ra là: nếu hôm nay bạn đưa tôi 10 đôla, và mỗi tháng tôi đưa lại cho bạn 1 đôla nhiều năm, thì liệu bạn có cho rằng đó là một khoản đầu tư tốt không? Tôi nghĩ là có. Nói cách khác, bạn có thể thu lại 10 đôla của mình trong 10 tháng, còn sau đó trở đi sẽ là tiền lời.

Một trong những lý do khiến nhiều nhà đầu tư bị thua lỗ nhiều tiền là vì họ bỏ vào quỹ 10 đôla một tháng trong suốt 40 năm và chẳng biết chúng có còn nằm yên ở đó hay không. Dĩ nhiên trong hầu hết trường hợp, số tiền vẫn sẽ còn đó, nhưng vấn đề là còn bao nhiêu? Có còn đủ nguyên vẹn hay không?

Có thể bạn sẽ bảo rằng: “Đầu tư 10 đôla để thu tiền về 1 đôla một tháng là một ví dụ thật buồn cười”. Xin cam đoan với bạn là không có gì buồn cười cả. Vì hầu hết mọi người đều được học để đầu tư vì lãi vốn nên họ thường không thấy được sức mạnh của việc đầu tư cho dòng lưu kim.

“LÀM THỊT” THỊ TRƯỜNG

Một trong những lý do khiến Người cha giàu không hài lòng khi tôi đầu tư vào quỹ hổ tương là vì tôi đã bị dụ đầu tư vì lãi vốn. Ông dẫn tôi và con trai ông đến thăm một trại nuôi bò thịt và một nông trại bò sữa vì ông muốn dạy chúng tôi sự khác biệt giữa mổ thịt và vắt sữa. Ông thường nói: “Khi một người nói rằng họ đang ‘làm thịt’ thị trường thì họ thật sự đang làm thế đấy. Một số nhà đầu tư nhỏ bị ‘làm thịt’. Những nhà đầu tư chậm chạp bị thua lỗ, còn tiền bạc thì bốc hơi. Điều này xảy ra mọi nơi mọi lúc, trên mọi thị trường chứ không chỉ trên thị trường chứng khoán.

“VẮT SỮA” THỊ TRƯỜNG

Khi đọc cuốn sách này, bạn sẽ thấy việc đầu tư 10 đôla để nhận được 1 đôla một tháng là một ví dụ rất khả thi... nhưng bạn phải suy nghĩ như một chủ trại bò sữa chứ đừng nghĩ như một chủ trại bò thịt.

Và khi đọc cuốn sách này, có thể bạn sẽ bắt đầu hiểu được tại sao Warren Buffett lại nói: “Khung thời gian để giữ một cổ phần của tôi không bao giờ thay đổi”.< />

Warren Buffett suy nghĩ và đầu tư như một chủ trại bò sữa. Tôi biết Người cha giàu cũng thế. Vấn đề không phải là bạn đầu tư vào loại tài sản nào. Nhiều người đầu tư vào một doanh nghiệp chỉ để vỗ béo nó lên rồi làm thịt nó, bán nó cho một người khác. Với bất động sản và chứng khoán cũng vậy. Để hiểu được những điều mà tôi muốn nói qua cuốn sách này, bạn hãy cố gắng suy nghĩ như một chủ trại bò sữa chứ đừng nghĩ như một chủ trại bò thịt.

LÒ MỔ VẪN TIẾP TỤC MỔ

Một trong những lý do khiến tôi không đặc biệt chú ý đến các quỹ hổ tương là vì chúng gợi cho tôi nhớ đến những đồng cỏ chăn nuôi, nơi mà những con bò được vỗ béo trước khi bị đem đi mổ thịt. Khác biệt là ở chỗ đồng-cỏ-quỹ-hổ-tương đây những nhà đầu tư bé nhỏ - họ “mập” lên khi giá trị danh mục tài khoản đa dạng của họ tăng lên. Và sau đó thì các chàng cao bồi phi ngựa đến thu hết tiền bạc của họ.

CÔNG BẢNG VÀ CÂN BẰNG

Nhiều người nghĩ tôi là một kẻ chuyên chống quỹ hổ tương và thị trường chứng khoán. Thật ra thì không phải thế. Tôi chỉ chống sự thiếu hiểu biết và chống sự tham nhũng quá độ. Những nhà đầu tư bé nhỏ luôn được “vỗ béo” trên mọi thị trường. Mỗi ngày tôi đều chứng kiến điều đó trên thị trường bất động sản. Hôm nay ở Phoenix, Arizona, thị trường phát triển nhanh

nhất nước Mỹ, ngày càng nhiều người bị tịch thu tài sản để thế nợ. Nhiều người đang mất hết nhà cửa. Các nhà đầu tư đang phải bán đổ bán tháo những ngôi nhà mà họ phải bỏ ra rất nhiều tiền để mua. Tại Úc, lãi suất lại đang tăng cao - điều này có nghĩa là không lâu nữa, những kẻ điên rồ của thị trường bất động sản sẽ bị dắt vào lò mổ.

Trong cuộc phỏng vấn trên truyền hình, tôi đã bày tỏ thái độ hồ hững qua câu hỏi “Thì sao?” bởi vì tôi không muốn mình bị dắt vào lò mổ. Tôi không muốn lao đầu vào thị trường chỉ vì giá cổ phần hay giá bất động sản đang tăng lên hoặc vì lãi suất đang hạ xuống.

TIN TỨC

Vài tháng cuối năm 2003, tôi có nghe một báo cáo của thị trường chứng khoán như sau:

Ngày thứ 1: “Thị trường chứng khoán hôm nay đang tăng giá. Có vẻ như một cuộc đua tuyệt vời đang bắt đầu”.

Ngày thứ 2: “Thị trường chứng khoán hôm nay đang hạ giá. Dường như các nhà đầu tư đang thu lợi nhuận từ cuộc đua ngày hôm nay”.

Ngày thứ 3: “Thị trường chứng khoán hôm nay đang tăng giá. Có lẽ đây mới chính là cuộc đua mà chúng ta đang chờ đợi”.

Ngày thứ 4: “Thị trường chứng khoán hôm nay đang hạ giá. Các tay chơi đang bán bớt cổ phiếu”.

Ngày thứ 5: “Thị trường chứng khoán đang tăng giá với những số lời mới”.

Ngày thứ 6: “Thị trường chứng khoán đang hạ giá với tin đồn là Fed sẽ tăng lãi suất”.

THỰC TẾ

Những tin tức này toát lên một thực tế: những nhà đầu tư chậm chạp đang tiếp tục đổ tiền vào thị trường với hy vọng giá cả sẽ tăng lên. Mỗi lần giá tăng, tiền bạc của họ lại biến mất khỏi thị trường.

ĐẦU TƯ VÌ LÃI VỐN MỚI CHÍNH LÀ ĐÁNH BẠC

Bất cứ lúc nào bạn đầu tư với hy vọng trong tương lai sẽ có một bất ngờ ngọt ngào nào đó xảy ra thì nghĩa là bạn đang chơi đánh bạc đấy - và đó chính là đầu tư vì lãi vốn. Điều quan trọng là phải nhận ra mục đích đầu tư của bạn và đừng lừa gạt chính mình.

CÁ CƯỢC VỚI BÓNG ĐÁ

Đầu tư cho lãi vốn cũng giống như đánh cá ngay t đầu mùa giải xem đội nào sẽ đoạt cúp. Thật ra thì một trò cá cược bóng đá như thế thậm chí còn ít rủi ro hơn là đầu tư vì lãi vốn. Tại sao vậy? Bởi vì trong một giải bóng đá chỉ có một số đội nhất định mà thôi. Còn trong thị trường thì có hàng ngàn chứng khoán hay quỹ hỗ tương mà bạn phải lựa chọn.

VẤN ĐỀ ƯU TIÊN

Dù vậy, tôi cũng có đầu tư vì lãi vốn. Tôi cũng bỏ tiền vào một số quỹ được quản lý tốt. Thỉnh thoảng tôi cũng đánh bạc và thỉnh thoảng cũng có đầu tư vào những “chứng khoán nóng” trên thị trường. Điểm khác biệt ở đây chính là sự ưu tiên. Trong cuốn sách này, bạn sẽ thấy phương pháp đầu tư của Người cha giàu tuân theo một thứ tự ưu tiên như sau:

1. Dòng lưu kim.
2. Sức bật đòn bẩy
3. Lợi thế thuế vụ
4. Lãi vốn

Đa số các nhà đầu tư chỉ đầu tư vì lãi vốn. Trong hầu hết các tài khoản hưu trí, bạn sẽ bắt gặp những nhà đầu tư trung bình với dòng tiền mặt đổ ra sông ra biển, họ không có một đòn bẩy nào, không lợi dụng được những lợi thế thuế vụ, và số tiền của họ cố gắng nở ra được bao nhiêu hay bấy nhiêu. Nhưng đến khi thị trường thay đổi thì các chàng cao bồi xuất hiện thu gom mọi thứ và chính những người chủ các tài khoản hưu trí mới là những người bị thua lỗ nhiều nhất.

CẢ THÁI TỬ XỨ WALES CŨNG SỚM RỜI CUỘC CHƠI

Thứ Ba, 27-05-2003, tờ *Sydney Morning Herald* đăng một bài báo có tựa đề THÁI TỬ THĂNG ĐẬM VỚI MỘT NƯỚC CỠ KHÔN NGOAN LẠNG LẼ. Bài báo viết:

London: Vào tháng sau, Thái tử xứ Wales sẽ tiết lộ số lợi nhuận thu được từ điền trang 700 năm tuổi của ông sau khi kịp lúc chuyển thể kinh doanh từ các cổ phần sang thị trường bất động sản.

Thái tiến nhiên sẽ được xem như “vua bất động sản” khi ông tuyên bố rằng Lãnh địa Cornwall, điền trang mang lại thu nhập cho người thừa kế ngôi báu này, đã sinh ra một lợi nhuận gần 25 tỷ đôla trong năm tài chính vừa qua, tăng gần 25% so với năm trước, trong khi

nhều doanh nghiệp đang thua lỗ hàng năm vì suy thoái kinh tế.

Bài báo này minh họa cho một trong những nguyên nhân tại sao người giàu ngày càng giàu hơn. Trong khi những người giàu lãng phí chuyển tiền đi thì những con bò khờ khạo vẫn ở lại đồng cỏ chờ bị làm thịt.

Ở lại đồng cỏ để vỗ béo mình không có gì sai cả. Nhưng phải nhớ rằng hãy rời khỏi nơi đó kịp lúc trước khi những chàng cao bồi phi ngựa đến.

Thay vì dạy tôi làm thịt những tài sản của mình, Người cha giàu đã dạy tôi phát triển chúng bằng cách sử dụng dòng lưu kim để cho chúng sinh sôi nảy nở. Thay vì dạy tôi dẫn đàn bò ra chợ bán, Người cha giàu dạy tôi cách làm cho chúng sinh ra những con bê con mỗi năm và dòng lưu kim tiếp tục tăng lên.

MỘT VÍ DỤ MÀ AI CŨNG BIẾT

McDonald's chính là một ví dụ mà ai cũng biết về công thức của ba loại tài sản. Không lâu trước đây, Ray Kroc bắt đầu bằng một kế hoạch kinh doanh mà trong đó, kinh doanh bánh mì hamburger đã giúp mua được một số bất động sản tốt nhất thế giới. Sau khi công ty bắt đầu phát triển, ổn định và mua được một số bất động sản tốt nhất thế giới - các góc phố ở những giao lộ nhộn nhịp - công ty bắt đầu được cổ phần hóa. Mỗi khi bạn thấy McDonald's chễm chệ ở một góc phố đông đúc, hãy nhớ đến việc kinh doanh bánh mì hamburger, mua bất động sản, mua các góc phố và bán ra hàng triệu cổ phiếu trên toàn thế giới. Đó mới là cách đầu tư thật sự của một người giàu.

Năm 2003, vợ Ray Kroc, bà Joan, qua đời. Doanh nghiệp mà họ xây dựng nên đã mở rộng khắp thế giới, đem đến hàng triệu việc làm và làm giàu cho rất nhiều người. Không chỉ nổi tiếng về sự giàu có, bà Joan Kroc còn nổi tiếng về sự rộng lượng. Ước tính bà đã dành hàng tỷ đôla cho những mục đích nhân ái và các tổ chức từ thiện. Mỗi khi nghe có người nói rằng người giàu thường tham lam và keo kiệt, tôi lại bảo họ hãy tìm đọc câu chuyện về McDonald's>

KHÔNG PHẢI MỘT CON ĐƯỜNG DỄ DÀNG

Đó là cách đầu tư dễ nhất ư? Không phải thế. Đó là cách đầu tư có lời nhất ư? Theo tôi thì đúng vậy. Bản thân tôi cũng đi theo con đường này, nói thật là từ tuổi 25. Như nhiều bạn đã biết, tôi thất bại nặng nề cho mãi đến năm 35 tuổi. Nhưng kể từ đó trở đi, việc xây dựng đường dây liên kết giữa tài sản của tôi đã trở nên dễ dàng hơn và cũng thú vị hơn. Ngày nay, khi tôi đã bước sang hiệp 4 của Trò chơi Tiền bạc, những đường dây liên kết này ngày càng chặt chẽ, bền vững hơn, và qua đó, tiền bạc cũng luân chuyển nhiều hơn. Với tôi, đó mới là đầu tư dài hạn. Như Người cha giàu từng nói: "Có hai loại vấn đề với tiền bạc. Một là không có đủ tiền và hai là có quá nhiều tiền". Bạn muốn gặp phải loại vấn đề như thế nào?

Warren Buffett nói: “Người ta thường thích có cơ hội trúng số độc đắc hơn là cơ hội làm giàu từ từ”.

TẠI SAO KHÔNG CÓ NHIỀU NGƯỜI ĐẦU TƯ CHO DÒNG LƯU KIM?

Trong các hội nghị chuyên đề, tôi thường được hỏi: “Tại sao lại không có nhiều người đầu tư vào dòng lưu kim?” Dù biết chắc sẽ có nhiều câu trả lời, tôi vẫn tin rằng có một lý do chính... và lý do đó là: một dòng lưu kim tốt với một cái giá tốt là rất khó hiếm.

Nếu bạn hỏi hầu hết các nhà tư vấn đầu tư, dù họ rao bán doanh nghiệp, bất động sản hay chứng khoán, họ sẽ nói điều đó không thể thực hiện được, bởi vì có lẽ họ không thể làm được. Nếu có thể, họ sẽ làm. Công việc của họ không phải là đầu tư. Công việc của họ là bán hàng để có thể thu lợi nhuận về cho mình. Khi số lợi nhuận của họ dựa trên “mua và bán” tài sản, họ đang kinh doanh những tài sản phát sinh lãi vốn chứ không phải những tài sản phát sinh dòng lưu kim. (Thật ra, họ được hưởng hoa hồng ngay cả khi nhà đầu tư bị lỗ vốn khi bán những tài sản cơ sở.)

Gần đây, một người bạn nói chuyện với tôi về những tai tiếng của quỹ hổ tương. Anh ta nói: “Công nghiệp quỹ hổ tương là một dạng quỹ hút vầng vĩnh viễn mà các nhà đầu tư trung bình không nhận ra. Giờ thì mọi chuyện bắt đầu được đưa ra ánh sáng rồi”. Dù chữ “hút vầng” nghe có vẻ hơi nghiêm trọng nhưng thật sự quỹ hổ tương luôn buộc bạn phải thanh toán chi phí bất kể giá thị trường đang tăng hay giảm. Dù Ủy ban Chứng khoán và Thị trường yêu cầu tất cả các cơ quan những tờ quảng cáo nhưng liệu bạn đã xem xét bao nhiêu bảng chi phí này rồi? Nếu bạn đầu tư qua một nhà môi giới, hãy hỏi xem anh ta được trả công như thế nào. Có thể anh ta được hưởng hoa hồng qua các giao dịch, và vì thế nên bạn cũng phải trả chi phí cao hơn để bù vào khoản hoa hồng này. Hoặc có thể nhà môi giới này được hưởng chi phí quản lý nhờ công quản lý tiền bạc của bạn, thường là từ 1% đến 1,5% giá trị tài khoản của bạn hàng năm. Ngoài ra, bạn còn phải trả tiền cho những người trung gian tài chính, chẳng hạn như trả chi phí duy trì tài khoản cho công ty môi giới, chi phí tư vấn cho các nhà tư vấn đầu tư. Những chi phí này thường không được ghi rõ trên bảng chi phí của quỹ hổ tương.

CÁC CHI PHÍ CỦA QUỸ HỔ TƯƠNG

Chi phí cho các cổ đông - tính trực tiếp vào chi phí giao dịch của nhà đầu tư:

- Phí bán - được tính trên mỗi lần mua.
- Phí bán trả sau - được tính trên mỗi cổ phần được bán hay thu hồi.
- Phí bán trên cổ tức tái đầu tư - được tính trên phần cổ tức đầu tư lại khi mua thêm cổ phần.
- Phí thu hồi - được tính khi nhà đầu tư thu hồi cổ phần.
- Phí giao dịch - được tính mỗi khi nhà đầu tư chuyển tiền từ quỹ này sang quỹ kia trong cùng một họ.

Chi phí hoạt động quỹ hàng năm - được trừ ngay trên tài sản trong quỹ trước khi nhà đầu tư được phân phối lợi nhuận:

- Phí quản lý - chi phí quản lý quỹ phải trả cho các nhà tư vấn đầu tư cho quỹ hổ tương.
 - Phí phân phối - chi phí phải trả cho các chuyên gia tiếp thị, quảng cáo và kinh doanh.
- Theo luật, chi phí này không được vượt quá 1% tài sản thực trung bình của ngân quỹ một năm. Chi phí này còn có thể bao gồm phí dịch vụ lên đến 0,25% tài sản thực trung bình để trả cho dịch vụ tài khoản đầu tư.

- Các chi phí khác - ví dụ như phí chuyển khoản, dịch vụ điện thoại miễn thuế, thông tin website, lưu hồ sơ, in ấn, thư từ

- Tổng chi phí hoạt động quỹ hàng năm (Tỷ lệ chi phí)

- Tổng tất cả các chi phí hoạt động thật sự của quỹ, tính theo phần trăm tài sản thực trung bình.

TÀI NĂNG VÀ VẬN MAY

Dù có nhiều nhà đầu tư lão luyện có những kỹ năng tuyệt vời nhưng hầu hết chỉ đều dựa vào vận may. Tuy nhiên, nếu bạn muốn thành công trong việc đầu tư vào bất kỳ tài sản nào, bạn cần có những kỹ năng và những kiến thức tuyệt vời này. Ngay khi bắt đầu đầu tư vào dòng lưu kim, bạn sẽ nhanh chóng thấy rằng hầu hết các khoản đầu tư đều không phát sinh dòng lưu kim. Khi bắt đầu tìm kiếm dòng lưu kim, bạn sẽ bắt đầu thấy rằng hầu hết đều là những khoản đầu tư tồi tệ.

Không có gì khó khi bước vào văn phòng của một nhà kế hoạch tài chính để bỏ tiền ra mua một danh mục đầu tư đa dạng. Cũng chẳng có gì khó khăn khi bỏ tiền ra mua một bất động sản. Bạn không cần phải là một nhà khoa học tên lửa thì mới bắt đầu được một doanh nghiệp rồi để cho nó phá sản. Song kỹ năng thật sự của một nhà đầu tư là phải tìm được một tài sản làm phát sinh dòng lưu kim - nghĩa là làm sao cho tiền chảy vào túi mình chứ không phải để tiền từ trong túi chảy ra.

Việc tìm kiếm một tài sản có thể phát sinh dòng lưu kim đòi hỏi nhiều kỹ năng và một chút may mắn. Dù rất thích may mắn nhưng tôi vẫn muốn dựa vào những kỹ năng tài chính hơn là dựa vào may mắn, để tương lai tài chính của mình có thể được đảm bảo.

CẢI THIỆN VẬN MAY CỦA MÌNH

Hầu hết mọi người đều tin là mình may mắn - cho đến chừng nào họ gặp xui xẻo. Hầu hết mọi người đều có khuynh hướng tin rằng: “Cái điều xui xẻo đó sẽ xảy ra với người khác chứ không xảy ra với tôi đâu”.

Dù tôi cảm thấy mình thật may mắn với một món quà gọi là cuộc sống nhưng tôi vẫn không thể dựa vào vận may trong những vấn đề liên quan đến an toàn và tự do tài chính của mình. Trong những chương sau của Phần 1, bạn sẽ biết để không chỉ gia tăng và bảo vệ dòng lưu kim của mình mà còn để cải thiện vận may của mình hơn, bằng trí tuệ chứ không chỉ bằng hên xui. Và bạn sẽ bắt đầu khôn ngoan hơn nếu bạn tìm kiếm những lời khuyên thích hợp từ những nhà tư vấn thích hợp.

NHỮNG LỜI KHUYÊN THÍCH HỢP TỪ NHỮNG NHÀ TƯ VẤN THÍCH HỢP

Có lần tôi xem một chương trình truyền hình, trong đó một phụ nữ đau khổ tâm sự: “Hình như tôi luôn thu hút những người đàn ông không thích hợp với mình”. Người nữ dẫn chương trình mỉm cười nói: “Thu hút được đàn ông là một điều tốt. Nhưng vấn đề của chị là chị đã trao số điện thoại của mình cho những người đàn ông không thích hợp”.

Người cha giàu có bảo: “Nếu chỉ vì người ta có tấm danh thiếp với cái tên của một tập đoàn tài chính lớn và một chức danh lớn, chẳng hạn như Phó Chủ tịch, cũng không có nghĩa là họ biết tất cả về đầu tư. Rất nhiều người đã gọi điện cho những người không thích hợp và cho họ số

điện thoại của mình”.

Mục đích của cuốn sách này không phải để đổ thừa cho ai đó đã làm bạn thua lỗ. Thay vì ngồi đổ thừa hay cãi nhau, tôi cho rằng tốt hơn chúng ta nên tự chịu trách nhiệm những gì đã xảy đến cho mình, rút kinh nghiệm, và tìm kiếm những lời khuyên thích hợp từ những nhà tư vấn thích hợp. Đó là việc mà Người cha giàu đã làm sau khi tôi đầu tư vào quỹ hổ tương. Ông đưa tôi đến một nhà tư vấn thích hợp. Song ông cũng dạy tôi rằng mỗi nhà tư vấn đều có quan điểm riêng, và chúng ta cần phải học cách phân biệt lời khuyên nào là thích hợp.

MỘT LỜI ĐỘNG VIÊN

Hầu hết mọi người đều cố gắng làm việc chăm chỉ, sau đó họ trao những đồng tiền xương máu của mình cho một nhà quản lý và ngồi hy vọng hoặc cầu trời cho viên quản lý này sẽ là một nhà đầu tư khôn ngoan. Tôi cho rằng đó là một điều thích hợp đối với hầu hết những nhà đầu tư lười biếng và không sẵn lòng học hỏi, nhưng với sự thật thì như thế không những đầy rủi ro mà còn chẳng có gì vui vẻ hay chẳng có khả năng đem lại lợi nhuận gì cả.

Trước khi tiếp tục, tôi muốn đem đến cho bạn vài lời động viên. Khi tôi bắt đầu thấy rõ là chẳng thể giàu có nhanh chóng được và mình cần phải bắt đầu tự xây dựng hoặc mua sắm tài sản cho mình, tôi cảm thấy rất nản lòng. Vì vậy nên tôi hiểu rằng vào lúc này đây, bạn cũng đang nản lòng như thế khi nghĩ đến việc phải xây dựng hai hay ba loại tài sản khác nhau trong khi hiện nay bạn có thể chẳng có gì trong tay cả.

Bạn thân mến, tôi muốn gởi đến bạn vài lời động viên: Hãy nghĩ đến việc xây dựng hoặc tìm kiếm hai hay ba loại tài sản này như thể bạn đang bỏ thời gian ra để học chơi hai hay ba trò chơi khác nhau. Chẳng hạn như bạn hãy tự nhủ: “Tôi sẽ đầu tư mười năm để học chơi bóng bàn, quần vợt và đánh golf”. Dù lúc này bạn chẳng biết gì về những môn thể thao này cả nhưng rất có thể mười năm sau, bạn sẽ trở thành một vận động viên cừ khôi của cả ba môn. Bạn sẽ giỏi giang hơn nhiều so với bạn bè mình, nhất là khi họ chẳng buồn tập luyện gì cả trong suốt mười năm đó.

Và điều đó cũng diễn ra với tiền bạc và đầu tư. Tôi đã vất vả suốt nhiều năm. Sau 10 năm, tôi trở nên khá giỏi trong trò chơi này, dù số điểm của tôi chưa được tốt lắm. Sau 20 năm, tôi lại càng giỏi hơn và số điểm ghi được càng ngày càng cao hơn. Ngày nay, tôi kiếm được nhiều tiền hơn một số bạn bè của mình, những người từng kiếm tiền giỏi hơn khi chúng tôi còn trẻ.

Bạn không cảm thấy mình thông minh ư? Tôi cũng vậy. Tôi học hành chăm chỉ nhưng rất chậm, và tôi tìm cách tập trung quanh mình những người thông minh. Bạn sợ bắt đầu ư? Tôi cũng vậy. Và thế là một lần nữa, tôi tìm những người bạn có thể giúp tôi bắt đầu. Nếu bạn đã đọc cuốn *Dạy Con Làm Giàu - tập 1*, bạn sẽ thấy là tôi đã bắt đầu với những người bạn, Larry Clark và Kim, ngồi trong một cabin trượt giữa trời tuyết để lên kế hoạch 10 năm cho cuộc đời mình. Mười năm sau, chúng tôi hoàn toàn tự do về tài chính.

Như Người cha giàu đã nói: “Bất cứ điều gì cũng có thể nếu chúng ta tự cho mình có đủ thời gian”.

ĐIỀU GÌ CÓ Ý NGHĨA HƠN VỚI BẠN

Nhiều người bảo: “Lời khuyên của anh thật quá mạo hiểm”.

Tôi trả lời: “Tôi không khuyên gì cả. Tôi chỉ giải thích cách làm thế nào mà những người giàu có thể ngày càng giàu hơn>

Rồi họ nói: “Với hầu hết mọi người, những gì anh viết đều không thể thực hiện được”.

Tôi đáp: Không phải là không thể thực hiện được mà là không chắc sẽ thực hiện được. Tôi đã làm được và rất nhiều người giàu có đã làm được. Tôi tin rằng mỗi cá nhân sẽ tự quyết định xem điều đó có thể thực hiện được hay không. Khi mới bắt đầu, tôi cũng đã nghĩ rằng điều đó là không thể và suốt nhiều năm, tôi đã cố gắng phấn đấu. Nhưng hôm nay thì chỉ trong một ngày, tôi kiếm được nhiều tiền hơn rất nhiều người khác kiếm được trong cả đời họ. Đó là vấn đề chọn lựa của mỗi cá nhân. Chúng ta đang sống trên một đất nước tự do mà”.

Điều gì có ý nghĩa hơn với bạn? Tôi biết rằng những gì tôi làm và những gì tôi viết ở đây không phải là một con đường bằng phẳng. Tôi đã chọn một con đường chông gai bởi vì đối với tôi, một con đường bằng phẳng chẳng có ý nghĩa gì cả. Với tôi, thật chẳng có ý nghĩa gì khi:

1. Có một công việc và là một nhân viên, làm việc chăm chỉ vì một cái không thuộc sở hữu của mình. Và nếu tôi ngưng làm việc thì dòng lưu kim của tôi cũng chấm dứt.

2. Bắt đầu bỏ tiền vào quỹ hưu trí từ năm 25 tuổi, ngâm nó trong đó và chẳng thấy mặt mũi nó đâu mãi cho đến khi 65 tuổi. Tôi muốn tiền bạc của mình quay lại với mình sau chưa tới 5 năm và tôi muốn giữ các tài sản. Tôi không muốn phải mổ thịt cái tài sản đó thì mới thu hồi tiền vốn về được.

3. Thả tiền trên đồng cỏ trong suốt 40 năm, bỏ mặc chúng trước sự cướp bóc của những kẻ chăn bò, những kẻ lừa đảo và những biến động thị trường. Khoan hãy nói đến những kẻ chăn bò và bọn lừa đảo, chỉ riêng các quỹ hỗ tương hầu hết đều bắt bạn phải thanh toán chi phí quản lý hàng tháng là 1,5% một năm, ngay cả khi họ bảo là không cần tốn kém gì cả. Suốt 40 năm cộng lại, thử nghĩ xem số tiền tích lũy đó sẽ lớn đến mức nào, bất kể bạn có thu được đồng nào từ nó hay không.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

< />

Dòng lưu kim đối với cuộc sống tài chính của chúng ta cũng giống như không khí với cơ thể vậy. Dòng lưu kim là cơ sở cho những bài học của Người cha giàu và là nền tảng cho những cuốn sách cũng như những sản phẩm tài chính của chúng tôi. Chính việc hướng dẫn mọi người tìm kiếm và tạo ra một dòng lưu kim thuận đã tạo nên điểm khác biệt của Người cha giàu và Robert Kiyosaki với nhiều nhà giáo dục và các chuyên gia tài chính khác.

Dòng lưu kim	Và	Lãi vốn
Chủ trại bò sữa	Và	Chủ trại bò thịt
Lợi nhuận thu được hàng tháng	Và	Lợi nhuận thu được khi bán hàng
Giao dịch hệ thống	Và	Giao dịch đơn lẻ

Vấn đề khái niệm ở đây rất đơn giản, vậy tại sao người ta không đầu tư cho dòng lưu kim? Có phải chúng ta đã bị kẹt vào một thế giới “mua rẻ, bán đắt?” Có phải nguồn lưu kim hàng tháng duy nhất của bạn là lương tháng? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn bị ốm hay không thể làm việc được nữa?

Xã hội chúng ta đã được lập trình để “tiết kiệm” chứ không phải để “đầu tư”. Những khái niệm mà chúng tôi giới thiệu trong quyển *Đạy Con Làm Giàu - Ai đã lấy tiền của tôi?* này nói về ba loại tài sản và những nhân tố gia tốc có thể khá phức tạp, nhưng hãy thử một lần mà xem>

Một tài sản thuộc loại doanh nghiệp có thể chỉ đơn giản là một chiếc máy bán hàng, một tiệm giặt ủi, một công ty Internet, một doanh nghiệp tiếp thị qua mạng hoặc cả một tập đoàn kinh doanh. Bất động sản thì có thể là những ngôi nhà nhỏ cho thuê dành cho một gia đình hay cả một tòa nhà cho thuê. Song chúng tôi đề nghị bạn hãy bắt đầu với những tài sản nhỏ và học cách rút kinh nghiệm từ những sai lầm của chính mình.

Bên cạnh đó, hãy phân tích việc sử dụng thời gian của bạn. Bạn đang làm việc vì tiền hay bạn đang làm việc để mua và tạo lập nên các tài sản sinh ra tiền cho bạn? Có thể bạn sẽ cần phải điều chỉnh lại cách sử dụng thời gian của mình.

Mục tiêu của Người cha giàu trong việc bắt đầu một doanh nghiệp và sở hữu một bất động sản là để phát sinh dòng lưu kim thuận hàng tháng cho mình. Mục tiêu của trò chơi “Dòng lưu kim” của chúng tôi (hãy chú ý rằng tên trò chơi cũng chính là mục đích của nó) là tích lũy những tài sản xây dựng nên thu nhập thụ động của bạn (thu nhập phát sinh từ tài sản của bạn chứ không phải từ công sức lao động của chính bạn) cho đến khi nguồn thu nhập này lớn hơn chi phí hàng tháng. Chính vào lúc này, bạn sẽ CHIẾN THẮNG.

CHƯƠNG 3

Hãy hỏi một ngân hàng

“Hầu hết mọi người đều nhờ ngân hàng để làm nghèo đi. Bạn cần phải học cách nhờ ngân hàng để làm giàu lên”.

- Người cha giàu.

Khi tôi hỏi Người cha giàu rằng, “Đâu là khác biệt giữa một lời rao hàng và một kiến thức tài chính?”, ông đã rủ tôi cùng ông đến ngân hàng và giới thiệu tôi với một nhân viên phụ trách cho vay mà ông ưa thích. Ngồi nói chuyện với cho vay này, tôi bắt đầu làm như Người cha giàu đã hướng dẫn trước. Tôi hỏi nhân viên ngân hàng xem liệu ông có thể cho tôi vay tiền đầu tư vào quỹ hỗ tương để dành lúc về hưu hay không.

Nhân viên ngân hàng mỉm cười khi nghe câu hỏi đó. Ông liếc nhìn Người cha giàu: “Anh đang định dạy cho cậu bé này một bài học phải không?”

Người cha giàu gật đầu nói: “Đúng vậy, tôi nghĩ tốt nhất là cậu ấy nên tự tìm câu trả lời trực tiếp”.

Jim, tên người nhân viên ngân hàng, quay sang tôi và hỏi: “Vậy cậu sẽ làm gì với các quỹ hỗ tương đó?”.

Người cha giàu đã nói trước với tôi về điều này nên tôi đáp: “Cháu sẽ đầu tư dài hạn - mua, giữ và đa dạng hóa các quỹ”.

Nhân viên ngân hàng gật đầu cười: “Tôi rất vui khi cậu có thể sớm bắt đầu sự nghiệp đầu tư của mình như thế”.

“Vậy chú sẽ cho cháu vay tiền chứ?”, tôi hỏi.

“Tôi e là không”, Jim nhẹ nhàng nói. “Về nguyên tắc, chúng tôi hiếm khi cho vay để đầu tư vào quỹ hỗ tương. Nếu cậu có một công việc và một uy tín tín dụng thật tốt, chúng tôi có thể cho cậu vay một ít tiền theo kiểu cho vay tín dụng, khi đó cậu có thể đầu tư vào quỹ hỗ tương hay làm bất cứ điều gì cậu muốn”.

“Nếu cháu muốn đầu tư vào bất động sản thì ít ra chú có thể xem xét khoản đầu tư của cháu trước khi từ chối chứ?”, tôi hỏi.

“Tất nhiên là tôi sẵn lòng xem xét các khoản đầu tư của cậu. Nhưng tôi vẫn muốn kiểm tra tình hình tài chính cá nhân và quá trình tín dụng của cậu đã. Chúng tôi luôn muốn biết người sắp vay tiền của chúng tôi là ai, bất kể số tiền đó được dùng làm gì”.

“Vậy tại sao bất động sản lại dễ vay tiền hơn quỹ hỗ tương?”

“Có rất nhiều lý do”, Jim nói.

“Có phải vì quỹ hỗ tương có nhiều rủi ro hơn bất động sản?>

“Chắc chắn đó là một lý do”, Jim lặng lẽ nói. “Nhưng như tôi đã nói, có nhiều nhân tố khác cần xem xét”.

“Nếu ngân hàng không cho vay tiền đầu tư vào quỹ hỗ tương thì tại sao lại có quá nhiều người đầu tư vào quỹ hỗ tương đến vậy?”, tôi thắc mắc.

“Câu hỏi hay đấy!”, Jim nói. “Có lẽ tôi cũng nên tự hỏi mình như thế. Tôi cũng đầu tư vào quỹ hỗ tương”.

“Chú có đầu tư vào bất động sản?”, tôi hỏi.

“Không, ngôi nhà là nhà của tôi... À, tôi phải vay tiền ngân hàng để mua, nhưng tôi không đầu tư vào bất động sản”.

“Nhưng tại sao thế?”, tôi thật sự không hiểu. “Nếu ngân hàng cho chú vay tiền để đầu tư vào bất động sản chứ không cho đầu tư vào quỹ hỗ tương thì tại sao chú không dùng tiền ngân hàng để đầu tư?”

Jim tỏ ra bối rối. Có thể nói là ông quen đặt câu hỏi hơn là trả lời câu hỏi.

“Thôi nào”, ông nhả nhả nói. “Tôi còn nhiều khách hàng đang chờ”. Chỉ tay vào Người cha giàu, ông nói: “Ông bạn này có rất nhiều khoản đầu tư vào bất động sản. Có thể cậu nên hỏi ông ấy thì tốt hơn”.

“Dạ vâng”, tôi gật đầu.

Người cha giàu lặng lẽ cùng tôi bước ra cổng đến bãi đậu xe. Có thể nói là tôi đang tiếp thu tốt bài học để trở thành một nhà đầu tư giỏi.

“Ông ấy không thật sự là một nhà đầu tư, phải không cha?”, tôi hỏi Người cha giàu.

“Không. Ông ấy là một nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp. Có thể ông ấy sẽ làm nghề này đến suốt đời. Nhưng ngay cả nếu ông ấy không phải là một nhà đầu tư tích cực thì vì là một

nhân viên ngân hàng nên ông ấy cũng đang nắm giữ một chiếc chìa khóa quan trọng chủ chốt đối với việc học đầu tư của con”, Người cha giàu nói trong khi nổ máy và lùi xe ra khỏi bãi. “Nếu muốn trở thành một nhà đầu tư giàu có và thành công, con cần phải bắt đầu bằng cách tìm hiểu thế giới đầu tư từ quan điểm của một nhà ngân hàng. Ngân hàng rất cẩn thận trong việc cho ai vay tiền. Con có để ý thấy ông ấy muốn biết con là ai trước khi cho con vay tiền không? Ngân hàng không cho người lạ vay tiền đâu, và con cũng không nên làm thế”.

KHÔNG MỘT BỮA ĂN NÀO KHÔNG TỐN TIỀN CẢ

Chúng tôi lái xe vào một tiệm ăn nhỏ. Vì chưa đến giờ ăn trưa nên nơi này không có một vị khách nào. Sau khi kêu vài cái bánh sandwich ở quầy, Người cha giàu cùng tôi ngồi xuống bàn và bài học của tôi tiếp tục. Ông bắt đầu lấy giấy bút ra và hỏi tôi: “Như cha đã nhiều lần bảo tôi, có ba loại kiến thức rất quan trọng để con có thể thành công trong thế giới thực. Ba loại đó là gì?”

Tôi đáp: “Ba loại đó là kiến thức học viện, kiến thức chuyên môn và kiến thức tài chính”.

“Tốt lắm”, Người cha giàu nói và ghi vào giấy:

1. Học viện
2. Chuyên môn
3. Tài chính

“Hiện nay con đang theo đuổi loại kiến thức nào?”

“Kiến thức chuyên môn”, tôi trả lời ngay. “Khi nào hoàn tất bốn năm ở học viện, con sẽ có bằng cử nhân khoa học và bằng lái tàu thương mại đi khắp thế giới”.

“Họ có dạy con về tài chính hay đầu tư không?”, Người cha giàu hỏi.

“Dạ chưa”, tôi trả lời.

“Thế họ nói gì với con về những kế hoạch lưu trí?”

“Cho đến giờ thì quan điểm chung vẫn là khi nào tốt nghiệp ra trường, bọn con sẽ làm việc cho một công ty tàu biển lớn, những công ty như State Lines, U.S. Lines hay Matson Navigation, và khi nào bọn con về hưu thì sẽ được công ty trợ cấp”.

“Đúng là lối suy nghĩ cũ kỹ lỗi thời”, Người cha giàu cười nhẹ một cách lạ lùng.

“Cha nói gì?”, tôi không nghe rõ nên vội hỏi lại.

“Đừng quan tâm”, Người cha giàu nói. “Một ngày nào đó con sẽ hiểu. Quá nhiều người

trông chờ vào sự chăm lo của công ty hay chính phủ khi họ đã về hưu. Đó thật sự là một lối suy nghĩ theo kiểu phúc lợi xã hội. Khi nào bằng tuổi cha, con sẽ thấy quá nhiều người mong đợi được công ty hay chính phủ chăm lo sẽ khiến nhiều công ty hay chính phủ phải khốn đốn. Và hiện nay, nhiều công ty hay chính phủ đang hứa hẹn những lời mà họ có thể sẽ không giữ được trong tương lai”.

“Mọi việc đã bắt đầu như thế nào”, tôi hoang mang hỏi.

“Giữa những năm 1930, khi cha còn là một chàng thanh niên như con bây giờ, người ta có một chương trình liên bang gọi là Phúc lợi Xã hội”, Người cha giàu nói. “Dù lúc đó chúng ta đang rơi vào cuộc Đại Suy thoái nhưng vẫn có nhiều người tin rằng một mức lương được chính phủ bảo đảm là một ý kiến hay và nhiều người cho rằng đó là một ý tưởng dở tệ. Không may là như con thấy đấy, Phúc lợi Xã hội là một trong những chương trình phổ biến nhất của chính phủ ngày nay... ngay cả nếu như một ngày nào đó nó sẽ gây tổn hại nghiêm trọng cho nền kinh tế của chúng ta. Ngày nay, Phúc lợi Xã hội và một chương trình mới mà Medicare đang trở thành những mối lo ngại của chính phủ”.[1]

“Tại sao cha lại nghĩ rằng Phúc lợi Xã hội là một ý tưởng không hay?”, tôi hỏi.

“Vào những năm 1930, nhiều người cho rằng đó là một ý tưởng dở tệ. Họ nói rằng: ‘Phúc lợi Xã hội sẽ tạo nên một quốc gia của những kẻ tiêu xài hoang phí’”.

“Và có phải thế không?”, tôi hỏi.

“Cha nghĩ rằng đúng thế”, Người cha giàu nói. “Với nhiều người thuộc thế hệ của cha, khi quay về từ cuộc Chiến tranh Thế giới thứ II, họ không còn phải lo lắng nhiều về việc dành dụm cho lúc về hưu nữa. Dù gì thì chúng ta cũng đã có tiền lương hưu của chính phủ. Vì vậy nên thay vì học cách đầu tư, chuẩn bị tự lo cho mình k cả nước chúng ta lại bắt đầu tiêu xài như thế không còn có ngày mai. Xét ở một khía cạnh nào đó, đó là một điều tốt vì nền kinh tế được mở rộng với tốc độ chóng mặt... Nhưng dù sao thì chúng ta cũng đã thật sự trở thành một quốc gia của những kẻ tiêu xài hoang phí. Song đó vẫn chưa phải là vấn đề tệ nhất mà phúc lợi xã hội đã gây ra - một kiểu văn hóa phúc lợi xã hội”.

“Có gì tệ hơn văn hóa phúc lợi xã hội nữa vậy cha?”, tôi hỏi.

“Nó đã tạo ra một quốc gia đầy những con người luôn trông đợi người khác chăm lo cho mình”.

“Đó là một ý tưởng không hay?”

“Mọi thứ đều có những mặt xấu và mặt tốt. Luôn có những người muốn được ăn không và trông chờ người khác trả tiền giùm họ. Không may là số người muốn được ăn không càng ngày càng nhiều. Một ngày nào đó, như cha đã nói, thế hệ của con sẽ phải lãnh đủ những cái hóa đơn mà thế hệ của cha đã ăn không mất tiền ngày hôm nay. Chắc chắn cha sẽ chẳng thích thú gì nếu phải ra tranh cử Tổng thống vào năm 2012 hay sau đó”.

“Tại sao lại là năm 2012?”, tôi thắc mắc.

“Bởi vì đó là khi thế hệ của con bắt đầu về hưu và đang mong đợi sẽ thu lại được những

đồng tiền mà con đã đóng góp cho hệ thống này nhiều năm qua”.

“Điều đó thì có gì sai?”

“Không còn tiền nữa. Vì vậy nên cha nghĩ thế hệ các con, con sẽ thấy rằng tất cả những tiền bạc mà các con đóng góp đều biến mất. Tiền của con đã bị xài hết. Con kiếm ra đồng tiền đó nhưng người khác đã xài nó mất rồi. Chính phủ sẽ giải thích như thế nào về những đồng tiền biến mất này với các con, thế hệ đầu tiên phải chi trả toàn bộ cho hệ thống phúc lợi xã hội?”

“Vậy vấn đề này sẽ được giải quyết như thế nào?”

“Cha đã nói rồi”, Người cha giàu cười nhẹ. “Đó là thử thách của thế hệ các con chứ không phải của cha”.

Người phục vụ đem thức ăn tới và cuộc nói chuyện của chúng tôi kết thúc.

QUAN ĐIỂM CỦA NGÂN HÀNG

Khi tôi gặm cái sandwich của mình, Người cha giàu tiếp tục giải thích rõ hơn những ý tưởng của ông về kiến thức đầu tư.

“Cha sẽ chỉ con thấy một số điểm khác biệt giữa suy nghĩ của một nhà ngân hàng và suy nghĩ của một người bán quỹ hỗ tương”.

“Dạ”, tôi đáp.

“Trước tiên”, Người cha giàu nói. “Con cần phải hiểu một số điều liên quan đến kiến thức tài chính”. Ông đẩy tờ giấy đến gần tôi và bắt đầu viết:

5. Kết thúc

4. Bảo vệ

3. Sức bật đòn bẩy

2. Quản lý

1. Kiếm tiền/ Làm ra tiền

Người cha giàu nhìn tôi: “Hầu hết mọi người đều đến trường để kiếm tiền hoặc làm ra tiền. Vấn đề là kiến thức của họ chấm dứt tại đó”.

Ông nghiêng tờ giấy lại và viết thêm:

5. Kết thúc

4. Bảo vệ

3. S

2. Quản lý Kiến thức tài chính

1. Kiếm tiền/ Làm ra tiền Kiến thức chuyên môn

Kiến thức học viên

Chỉ vào số 1 “Kiếm tiền/ Làm ra tiền”. Người cha giàu nói: “Hiện nay con đang ở trường để học kiến thức chuyên môn. Con đang học làm một sĩ quan hải quân - một nghề nghiệp được trả lương rất cao”.

Tôi gật đầu: “Một trong những nghề được trả lương cao nhất hiện nay. Nhưng vấn đề là ngày càng có ít việc làm”.

Người cha giàu tiếp tục: “Nếu con muốn trở nên giàu có và muốn chuẩn bị cho chuyến vượt biển tài chính đầy sóng gió mà thế hệ con đang hướng đến, con sẽ cần phải học những lĩnh vực kiến thức tài chính ở trên”. Chỉ vào số 2 “Quản lý”, Người cha giàu nói: “Hầu hết mọi người đều làm việc kiếm tiền nhưng lại rất vất vả về mặt tài chính, bất kể họ kiếm được bao nhiêu tiền, đơn giản bởi vì họ không bao giờ học được cách quản lý tiền bạc của mình cho đúng đắn. Nhiều người rất khôn ngoan khi kiếm tiền nhưng lại rất khờ khạo khi dùng tiền. Con có hiểu điều đó không?”

“Dạ, con hiểu”, tôi trả lời. “Vì vậy nên cha đã dành rất nhiều thời gian để dạy con với Mike học cách đọc một bản báo cáo tài chính và những khác biệt giữa tài sản và tiêu sản, thu nhập và chi phí”.

Tôi vẽ một biểu đồ lên tờ giấy:

Thu nhập	
Chi phí	
Tài sản	Tiêu sản

“Con còn nhớ khi con học trung học, cha đã từng nói với con: ‘Ngân hàng không bao giờ đòi xem bảng điểm của cha. Ngân hàng chỉ muốn xem báo cáo tài chính của cha mà thôi. Ngân hàng không quan tâm đến điểm trung bình của cha hay cha đã học trường nào. Ngân hàng chỉ muốn biết cha quản lý tiền bạc của mình như thế nào mà thôi’”.

SỨC MẠNH CỦA ĐÒN BẨY

“Rất tốt”, Người cha giàu gật đầu và chỉ sang điểm kế tiếp “Sức bật đòn bẩy”. Ông nói: “Bước kế tiếp của kiến thức tài chính, sau khi đã quản lý tiền bạc của mình, con cần phải học cách gia tăng sức bật đòn bẩy cho tiền bạc của mình”.

“Cha muốn nói là con cần phải học cách dùng tiền để kiếm tiền, để buộc tiền bạc của mình phải làm việc cho mình?”

“Không chỉ tiền của con mà cả tiền của ngân hàng nữa”.

“Con có thể đầu tư bằng tiền của ngân hàng ư?”

Người cha giàu gật đầu: “Có rất nhiều người quản lý tiền bạc rất tốt nhưng vẫn không làm giàu được, đơn giản vì họ không biết cách khai thác đòn bẩy tài chính. Hầu hết mọi người đều cố gắng tạo sức bật đòn bẩy cho tiền bạc của mình bằng cách tiết kiệm tiền hay cố gắng không để mắc nợ. Những dạng đòn bẩy như thế rất đơn giản nhưng không phải là những dạng đòn bẩy tiềm năng”.

“Có phải cha đưa con đến ngân hàng vì ngân hàng chính là một dạng đòn bẩy tiềm năng?”

Người cha giàu lại gật đầu và tiếp tục: “Khi đầu tư vào quỹ hỗ tương, con dùng tiền của ai?”

“Con đầu tư bằng tiền của chính con”.

“Nếu con thật sự muốn tìm hiểu cách đầu tư với sức bật đòn bẩy, con cần phải học cách đầu tư bằng tiền của người , chẳng hạn như ngân hàng”.

“Nhưng người nhân viên ngân hàng nói là ông ấy sẽ không cho con vay tiền để đầu tư vào quỹ hỗ tương mà”.

“Đó là lý do vì sao cha muốn nói chuyện với ông ấy. Nếu con muốn trở thành một nhà đầu tư vĩ đại, con cần phải nhìn thế giới qua đôi mắt của một nhân viên ngân hàng. Có bao giờ con hỏi mượn tiền của người bán quỹ hỗ tương để đầu tư vào quỹ hỗ tương mà ông ấy đang bán cho con không?”

“Không, con không hỏi”.

“Các nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn luôn tìm kiếm những dạng sức bật đòn bẩy khác nhau. Một dạng đòn bẩy thường dùng là Tiền Của Người Khác. Đó là lý do vì sao cha muốn con học cách nhìn thế giới qua đôi mắt của một nhân viên ngân hàng. Một nhân viên ngân hàng là cả một kho tàng thông tin về cách đánh giá rủi ro và lợi nhuận của một khoản đầu tư. Hầu hết mọi người chỉ đến ngân hàng để tiết kiệm tiền hay vay vài đồng ít ỏi để chi dùng. Rất ít người hỏi một nhân viên ngân hàng về việc làm thế nào để dùng tiền ngân hàng làm sức bật đòn bẩy để trở nên giàu có”.

“Chính vì vậy nên con cần phải học về sự khác biệt giữa những món nợ tốt và những món nợ xấu. Hầu hết mọi người đều xem tiền vay ngân hàng là những món nợ xấu, những món nợ khiến con nghèo đi”.

“Hiểu chưa nào?”, Người cha giàu nói.

Tôi gật đầu và nhìn lại danh sách của Người cha giàu. Nhiều năm qua, tôi đã nghe nói nhiều về điều này và đã quan sát ông giao dịch với các ngân hàng, thường là vay mượn những khoản tiền lớn. Giờ tôi đã lớn khôn, những bài học này cũng có tác động mạnh hơn và có nhiều ý nghĩa mới hơn.

“Vậy nguyên nhân đầu tiên khiến người ta gặp khó khăn tài chính là vì họ đã quản lý tiền bạc của mình không tốt, còn nguyên nhân thứ hai là vì họ đã không tạo được sức bật đòn bẩy cho chúng?”

Người cha giàu gật đầu: “Và chỉ với hai bước này, người giàu sẽ trở nên rất giàu trong khi những người khác phải làm việc vất vả và phải đấu tranh tài chính. Đó là lý do vì sao cha muốn con tiếp tục học hỏi nhiều hơn về cách quản lý và tạo sức bật đòn bẩy cho tiền bạc của mình>

“Làm thế nào con có thể tiếp tục học về hai bước này?”, tôi hỏi.

“Hãy học từ ngân hàng, họ rất muốn giúp con”, Người cha giàu mỉm cười. “Thế con nghĩ cha đã học những điều này từ đâu? Khi lớn lên, con hãy tập thói quen nói chuyện với ngân hàng. Hãy mời họ đi ăn trưa và moi thông tin từ họ. Tìm hiểu xem họ suy nghĩ như thế nào, họ cho rằng điều gì là quan trọng, tại sao họ lại đồng ý người này và từ chối người kia. Và con chỉ tốn một bữa trưa thôi. Một bữa trưa sẽ rẻ hơn rất nhiều so với một kiến thức đại học”.

BẢO VỆ

Lúc này tôi chỉ còn biết gật đầu mà thôi. Nhiều năm qua, tôi đã thấy Người cha giàu mời các nhân viên ngân hàng và nhiều nhà tư vấn khác đi ăn trưa. Tôi còn nhớ ông đã hỏi họ nhiều câu hỏi và họ luôn sẵn lòng chia sẻ sự khôn ngoan của mình với ông qua những bữa trưa. Dù Người cha giàu không qua một trường lớp chính thức nào cả nhưng ông không ngừng học hỏi. Ông luôn tập trung quanh mình những con người khôn ngoan thuộc những lĩnh vực khác nhau và nghe nhiều hơn. Ông thường cởi mở chia sẻ những vấn đề hay thách thức tài chính của mình với họ và hỏi ý kiến họ cách giải quyết. Đó là cách học của ông, cách thu nhập kiến thức và cách vươn lên trong lĩnh vực tài chính. Ông khôn ngoan hơn và giàu có hơn qua những bữa ăn trưa. Tôi lại học được bài học này một lần nữa.

“Còn về ‘Bảo vệ’ thì sao?”, tôi chỉ vào số 4.

“Đó là một chủ đề rất lớn”, Người cha giàu trả lời. “Cha sẽ cố nói một cách đơn giản nhất có thể. Nếu không được bảo hiểm thì con có dám lái xe không?”

Tôi lắc đầu: “Dạ không”.

“Nếu không được bảo hiểm thì con có mua nhà không?”

Tôi lại lắc đầu: “Dạ không, làm thế thật điên rồ”.

“Vậy tại sao rất nhiều người đầu tư mà không cần bảo hiểm?”, Người cha giàu hỏi.

“Con không biết”, tôi trả lời. “Con không nghĩ mình có thể mua bảo hiểm cho một khoản đầu tư”.

“Có thể đấy”, Người cha giàu nói. “Các nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn đầu tư có bảo hiểm, còn các nhà đầu tư nghiệp dư thì không. Đó là lý do vì sao các nhà đầu tư nghiệp dư cho rằng đầu tư là mạo hiểm. Người bán quỹ hỗ tương cho con có đề nghị bảo hiểm cho quỹ hỗ tương của con không?”

“Dạ không”, tôi đáp.

“Ngoài chuyện bảo con ‘mua, giữ và đa dạng hóa’, ông ta có nói với con là thị trường chứng khoán không chỉ lên giá mà còn xuống giá nữa không?”

“Ông ấy nói là trung bình thị trường chứng khoán tăng giá 9% một năm”.

“Ông ấy có sẵn sàng bảo đảm cho điều đó không?”

“Con không biết, con không hỏi. Thế ông ấy sẽ bảo đảm cho con 9% lợi tức một năm à?”

Người cha giàu lắc đầu với vẻ chán ngán: “Giờ thì con có hiểu tại sao cha nói rằng con đã quyết định đầu tư dựa trên một lời rao hàng chứ không phải một kiến thức đầu tư vững chắc chưa?”

“Con bắt đầu hiểu...”, tôi nói yếu ớt.

Suy nghĩ một lúc, tôi ngập ngừng hỏi: “Có phải cha muốn nói rằng các nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn đầu tư có bảo hiểm?”

“Đó là một câu hỏi rất hay để dành cho ngân hàng”, Người cha giàu nói. “Con hãy hỏi Jim xem liệu ông ấy có cho con vay tiền mà không có bảo đảm không, những thứ bảo đảm như tài sản, giấy tờ thế chấp... Vì vậy nên cha muốn con nhìn thế giới qua đôi mắt của một ngân hàng. Các nhân viên ngân hàng thường cẩn thận quá mức, nhưng đó là công việc của họ. Nói cho cùng, công việc của họ là bảo vệ tiền của ngân hàng. Đó là lý do vì sao họ đòi các bản kê tài chính, báo cáo tín dụng, hồ sơ nhân viên, hóa đơn thanh toán... Họ không đưa tiền cho những người mà họ không hiểu rõ như con đã làm đâu. Họ muốn biết con là ai và mức độ thông minh tài chính của con như thế nào. Họ không quan tâm đến điểm số hay các trường mà con đã học. Họ muốn xem bản kê tài chính - nó chính là ‘phiếu điểm’ tài chính của con. Họ muốn biết con có hiểu biết về tài chính hay không và con cũng nên biết điều đó. Đó là lý do tại sao con cần phải bắt đầu giữ gìn một hồ sơ tài chính chính xác và không tì vết. Hầu hết mọi người không quan tâm đến điều đó và đó là một lý do nữa khiến họ gặp khó khăn tài chính. Và cho dù tin tưởng con đến mức nào đi nữa, họ vẫn cần được bảo đảm, hay bảo vệ chống rủi ro. Con cũng cần phải làm như thế - nếu muốn trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp. Chính vì vậy nên cha đã đưa con đến ngân hàng trước tiên. Ngân hàng chính là một trong những người thầy tốt nhất của con trong Trò chơi Tiền bạc chứ không phải nhà tư vấn tài chính đã bán quỹ hồ tương cho con, những khoản quỹ hồ tương mà ngân hàng sẽ không cho con vay tiền để đầu tư vào đó”.

Người cha giàu đã nói xong. Ông im lặng nhìn tôi và mỉm cười.

“Thế đấy”, cuối cùng tôi nói. “Con hiểu rồi”.

Người cha giàu vẫn cười: “Một trong những lý do khiến nhiều người cho rằng đầu tư là mạo hiểm bởi vì họ biết quá ít hay thậm chí không biết gì về việc bảo vệ tài sản. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp cần phải học cách bảo vệ các khoản đầu tư của họ tránh thuế vụ, kiện tụng, thị trường lên xuống, tai nạn hay những chu kỳ kinh tế”.

“Cha muốn nói là cha không mua, giữ và ngồi chờ?”, tôi nói với vẻ hơi cay đắng.

“Chắc chắn là không”, Người cha giàu mỉm cười. “Với một nhà đầu tư chuyên nghiệp, bảo hiểm và bảo vệ là những vấn đề rất quan trọng. Nếu con không thể bảo vệ tài sản của mình thì con không nên mua nó. Như cha đã nói, con không được lái xe nếu không có bảo hiểm hay mua nhà mà không có bảo hiểm. Đừng bao giờ đầu tư mà không có bảo hiểm”.

Tôi bắt đầu cảm thấy bức bối với chủ đề này và nói: “Thôi chuyển sang chủ đề ‘Kết thúc’

đi cha”.

KẾT THÚC

“Ngoài việc mua, giữ và ngồi chờ, chiến lược kết thúc của con là gì?”, Người cha giàu hỏi. “Tại sao con lại quyết định mua cái quỹ hỗ tương đó? Con có nghĩ đến chiến lược kết thúc không?”

“Không, thật sự không...”, tôi ngập ngừng nói.

“Cha hiểu”, Người cha giàu nói. “Vốn nhà đầu tư chuyên nghiệp, Kết thúc là một lĩnh vực nghiên cứu rất quan trọng. Hầu hết các nhà đầu tư nghiệp dư đều cảm đầu mua mà không nghĩ đến chuyện kết thúc. Và bởi vì họ không nghĩ đến chuyện kết thúc nên những chữ ‘đầu tư dài hạn’ nghe có vẻ rất an ủi. Nó giúp trì hoãn việc nghĩ đến tương lai và chuẩn bị cho tương lai, vốn là một việc khó khăn đối với hầu hết mọi người. Hầu hết đều chỉ nghĩ đến ngày hôm nay chứ không nghĩ đến ngày mai. Một lúc nào đó bỗng nhiên bừng tỉnh giấc, họ đã hơn 50 tuổi và bắt đầu biết rằng mình đang phải đếm từng ngày. Đó là lúc mà họ bắt đầu hối tiếc: “Giá như...””.

Bữa ăn trưa đã sắp xong. Tôi nói với Người cha giàu: “Cha cho con một ví dụ về sự kết thúc đi”.

“Nếu cha bán một khoản đầu tư và kết thúc theo cùng một hướng thì cha sẽ phải đóng thuế. Nếu cha kết thúc theo một hướng khác thì cha không phải trả đồng thuế nào cả. Đó là một trong rất nhiều ví dụ của sự kết thúc. Thế người bán quỹ hỗ tương cho con có nói chuyện với con về những chiến lược kết thúc khác nhau trước khi bán không?”

“Dạ không, ông ấy chỉ nói về việc bỏ tiền vào tài khoản và nó sẽ tự sinh sôi nảy nở”.

“Nghĩa là ông ấy lấy tiền của con mà không nói gì về chuyện kết thúc, bảo vệ, tạo sức bật đòn bẩy hay quản lý nó cả à?”

“Dạ... nếu ông ấy có nói thì chắc vì con không nhớ”.

SỰ KHÁC BIỆT

Người phục vụ mang hóa đơn đến và Người cha giàu trả tiền bữa ăn trưa. Trước khi đứng lên, ông cầm tờ giấy và viết:

Kết thúc

Bảo vệ

Quản lý

Kiểm tiền

Kiểm tiền

Người bán hàng

Chủ ngân hàng/ nhà đầu tư

“Khi con tìm đến một người bán hàng để xin những lời khuyên đầu tư thì hầu hết mọi người chỉ muốn biết con có thể mua được bao nhiêu thôi. Đó là sự thật, bất kể đối với quỹ hỗ tương, bất động sản hay xe hơi. Vì vậy nên cha đã để trống phía trên chủ đề “Kiểm tiền” ở cột “Người bán hàng”. Nhưng một nhà đầu tư chuyên nghiệp hay những người như ngân hàng luôn cần biết nhiều hơn. Vì vậy nên cha đã viết phía trên chữ “Kiểm tiền” những chữ “Quản lý”, “Sức bật đòn bẩy”, “Bảo vệ”, “Kết thúc”, ở bên cột “Chủ ngân hàng/ nhà đầu tư”. Một ngân hàng hay một nhà đầu tư sẽ rất quan tâm đến kiến thức quản lý tiền bạc của con, con sử dụng bao nhiêu sức bật đòn bẩy, chiến lược bảo vệ và chiến lược kết thúc của con là gì. Tất cả những gì anh chàng bảo con làm là “mua, giữ, và đa dạng hóa”. Và ngay cả nếu con có mua, giữ và đa dạng hóa suốt nhiều năm trời đi nữa thì liệu con có học hỏi được gì không?”

“Kết quả là con sẽ trở thành kiểu nhà đầu tư như thế nào nếu tất cả những gì con làm chỉ là đưa tiền cho người khác và làm những gì người ta bảo con làm?”

Tôi không còn gì để nói thêm nữa cả.

HAI NGÀNH NGHỀ

Người cha giàu đứng lên bước ra bãi đỗ xe. Ông quay sang tôi và nói: “Nếu muốn thành công trong thế giới thực thì con và thế hệ của con cần phải nhiều thứ hơn là kiến thức học viện và kiến thức hệ con sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn tài chính ở phía trước, có thể còn khó khăn hơn cả những gì mà thế hệ của cha đã phải trải qua. Con sẽ thấy rằng học viện quân sự đầy uy tín mà con đang theo học sẽ không dạy con điều gì về kiến thức tài chính cả. Con phải tự tìm kiếm những kiến thức đó. Quá trình tìm kiếm bắt đầu bằng cách nhìn ra thế giới tiền bạc qua đôi mắt của một nhà ngân hàng chuyên nghiệp. Sau này con sẽ thấy các nhân viên ngân hàng không hẳn là những nhà đầu tư giỏi, nhưng chắc chắn họ biết cách phân biệt một nhà quản lý tiền bạc giỏi với một nhà quản lý tiền bạc dở và luôn luôn đòi được bảo hiểm hay bảo đảm. Và con cũng cần như thế”.

“Vậy con cần biết đôi chút về những ngành nghề khác?”, tôi hỏi vuốt.

“Con không cần phải học những nghề đó”, Người cha giàu nói. “Nhưng con cần có những người bạn là những chuyên gia trong các lĩnh vực cần thiết. Đó là lý do vì sao bạn bè con là ai và con đi ăn trưa với ai là một điều rất quan trọng. Hầu hết mọi người chỉ dành thời gian cho những người cùng nghề nghiệp với họ. Có thể con nhớ là cha thường đi ăn trưa với các nhân viên ngân hàng, kế toán, luật sư, những người lập kế hoạch tài chính, môi giới bảo hiểm, môi giới bất động sản, môi giới chứng khoán... Tất cả những gì cha đã làm chỉ là trả tiền cho các bữa ăn trưa, và đổi lại, cha có được những kiến thức tài chính tốt nhất trên thế giới. Và đó là kiến thức của một thế giới tài chính thật chứ không phải là thế giới tài chính học viện”.

Người cha giàu bước ra xe. Ông nói: “Thế hệ con và những thế hệ sau này sẽ phải có ít nhất là hai nghề chuyên môn, một cho con và một cho tiền bạc của con. Khi con lớn lên và già đi, con sẽ muốn tiền bạc của con phải làm việc vất vả hơn con. Nghề của cha là một chủ doanh nghiệp. Còn ‘nghề của tiền bạc’ của cha là bất động sản. Đó là nơi cha cất tiền và tạo sức bật đòn bẩy cho đồng tiền của mình - một cách an toàn. Tiền của cha và tiền ngân hàng của cha được giữ an toàn bởi vì cha tự theo dõi nó chứ không phải một người xa lạ nào đó”.

“Hai nghề à?”, tôi bối rối nói. “Hiện giờ con chỉ đang tìm một nghề thôi mà còn rất khó khăn nữa là”.

Người cha giàu gật đầu: “Thế hệ cha đã trải qua thời kỳ trợ cấp phúc lợi. Nhiều người thật sự nghĩ rằng đó là một bữa ăn không tốn tiền và ai đó phải chịu trách nhiệm thanh toán cho họ khi họ về hưu. Vấn đề là ngày càng có nhiều người suy nghĩ như thế và con số này ngày càng gia tăng. Thế hệ của con đã, đang và sẽ phải trả tiền cho những bữa ăn không tốn tiền của thế hệ cha. Đó là lý do vì sao cha khuyên con không nên đi theo lối mòn ấy. Đừng hy vọng người khác sẽ chăm sóc cho con với một công việc bảo đảm, một khoản lương hưu, phúc lợi xã hội, phúc lợi y tế.

Tất cả những thứ đó rất đắt đỏ. Không lâu sau nhà nước và các công ty sẽ không thể gồng gánh nổi nữa. Vì vậy, con hãy học cách tự chăm sóc bản thân mình. Đó là lý do vì sao con cần phải có hai nghề chuyên môn – một nghề cho con và một nghề cho tiền bạc của con”.

TRỞ THÀNH MỘT NHÀ ĐẦU TƯ GIỎI HƠN

Người cha giàu bắt tay tôi rồi lái xe đi. Tôi vẫy tay tạm biệt ông và quay về xe của mình. Ý tưởng về việc tự chăm sóc cho mình chứ không để phụ thuộc vào công ty hay nhà nước là một điều dễ dàng chấp nhận. Dù sao thì tôi cũng không muốn phải phụ thuộc vào ai hay một tổ chức nào cả. Những gì còn đọng lại trong tôi là, đầu tư là một chuyện nhưng đầu tư vào đâu lại là chuyện khác. Người cha giàu không ủng hộ mà cũng chẳng phản đối một loại tài sản nào cả - những loại tài sản như quỹ hỗ tương, chứng khoán, doanh nghiệp, trái phiếu hay bất động sản. Ông chỉ cương quyết buộc tôi phải học cách trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn. Với ông, trở thành một nhà đầu tư giỏi quan trọng hơn vụ đầu tư đó rất nhiều. Tôi bắt đầu nhận ra rằng khoản đầu tư tốt nhất là đầu tư để học cách trở thành một nhà đầu tư giỏi, và điểm bắt đầu của những kiến thức này là một ngân hàng, bởi vì nếu tôi muốn dùng tiền của ngân hàng để đầu tư thì tôi cần phải học cách quản lý, tạo sức bật đòn bẩy, bảo vệ, và tìm một chiến lược kết thúc cho tiền bạc của mình... Đó là những nền tảng của một kiến thức tài chính vững chắc.

Vài năm qua, thế giới ngân hàng đã có nhiều thay đổi đầy kịch tính, nhưng lĩnh vực kinh doanh chính của họ vẫn là cho vay tiền và cung cấp các dịch vụ tài chính. Cha ruột của Robert cất tiền trong ngân hàng, hay trong tài khoản tiết kiệm hưu trí của mình, như nhiều người vẫn thường hay làm... Trái lại, Người cha giàu thì luôn buộc tiền bạc của mình phải hoạt động. Ông dùng tiền để mua các khoản đầu tư và nhanh chóng đem lại vốn lẫn lời để đồng vốn của ông có thể tiếp tục lưu chuyển qua những tài sản khác. Ông không thích ý tưởng “ngâm” tiền của mình trong ngân hàng.

Khi bạn để tiền trong ngân hàng, ngân hàng sẽ lấy tiền của bạn để cho người khác vay bao nhiêu lần tùy thích (cái đó gọi là sức bật đòn bẩy tiền gởi của bạn; ngân hàng chỉ cần giữ một phần nhỏ trong tổng số tiền gởi của bạn mà thôi). Ví dụ như bạn gởi 100.000 đôla và được nhận 1% tiền lời là 1.000 đôla. Hệ thống ngân hàng sẽ đem số tiền 100.000 đôla của bạn đi cho

vay nhiều lần, giả sử là 10 lần, nghĩa là tổng cộng họ cho vay 1.000.000 đô la. Nếu họ tính tỷ suất lãi vay là 10% thì họ có thể thu được 100.000 đô la từ 100.000 đô la ban đầu của bạn và sau đó trả lại cho bạn 1.000 đô la “chi phí” sử dụng tiền của bạn. Như thế ngân hàng thu được 99.000 đô la bằng cách tạo sức bật đòn bẩy cho tiền của bạn. Đây là một ví dụ đơn giản về hệ thống tiền tệ ngân hàng phức tạp và được dùng để minh họa sự khác biệt giữa việc cất tiền trong ngân hàng và dạng sức bật đòn bẩy mà ngân hàng có được từ tiền của bạn. Tuy nhiên, ngân hàng cũng sẽ cho bạn vay tiền để bạn có thể sử dụng khái niệm đòn bẩy này sao cho có lợi cho mình.

Người cha giàu đã dùng ngân hàng để tạo sức bật đòn bẩy trong tiền bạc của mình và thúc đẩy nó hoạt động. Trong những chương sau, bạn sẽ thấy làm thế nào bạn có thể dùng 100.000 đô la của mình để mua bất động sản trị giá một triệu đôla bằng tiền của ngân hàng.

Như chúng tôi đã nói, lĩnh vực kinh doanh chính của ngân hàng là cho vay tiền. Hãy làm quen với nhân viên ngân hàng của bạn, hãy biến họ thành những thành viên trong đội ngũ tư vấn cho bạn và hãy thường xuyên liên lạc với họ.

Chúng tôi thường xuyên cập nhật các thông tin tài chính cho nhân viên ngân hàng của mình. Bằng cách thiết lập một mối quan hệ và giúp họ có được những thông tin mới nhất về tình hình tài chính của mình, chúng tôi có thể nhanh chóng tận dụng mọi cơ hội đầu tư nảy sinh qua ngân hàng.

Ngân hàng, hay chủ nợ của bạn, có thể mang đến một nguồn sức bật đòn bẩy khổng lồ cho những khoản đầu tư của bạn theo nhiều cách. Có thể kể đến một số cách như sau:

1. **Bảo đảm cho khoản đầu tư của bạn:** Bạn có thể bảo đảm một khoản tiền vay cho một thương vụ kinh doanh hay một bất động sản, cho phép bạn tạo sức bật đòn bẩy cho khoản tiền mà bạn đang có trong tay. Ví dụ, chúng tôi đã mua một bất động sản trị giá một triệu đôla chỉ với 100.000 đôla. Khoản tiền vay ngân hàng 900.000 đô la còn lại đã đem đến cho chúng tôi một sức bật đòn bẩy 9:1. Khoản lợi nhuận mà mẫu bất động sản hay doanh nghiệp đó tạo ra không chỉ giúp bạn thanh toán số chi phí dịch vụ ngân hàng mà còn có thể phát sinh một dòng lưu kim thuận cho bạn.

2. **Khấu hao giá trị tài sản tổng thể:** Luật thuế cho phép bạn được khấu hao giá trị các tài sản hay bất động sản cá nhân có liên quan đến đầu tư kinh doanh. Vì vậy nên ngay cả nếu bạn chỉ giảm 10% thì con số này cũng khá đáng kể tính trên tổng thể giá trị đầu tư. Luật thuế còn cho phép bạn bù số giảm trừ này vào thu nhập, như thế bạn có thể đóng thuế ít hơn.

3. **Quyền sở hữu giá trị tài sản:** Khi tạo được sức bật đòn bẩy qua ngân hàng, bạn vẫn giữ được 100% quyền sở hữu của tài sản cơ sở. Miễn là bạn thanh toán phí dịch vụ của ngân hàng đúng theo yêu cầu, bạn sẽ được hưởng 100% giá trị tài sản (kể cả 90% giá trị đã mua nhờ tiền vay).

Cả ba loại đòn bẩy nói trên đều có thể tăng tốc lợi nhuận của bạn trên khoản tiền đầu tư. Và chúng thật sự có thể dư bù đắp lại cho bạn chi phí bỏ ra để làm quen với các nhân viên ngân hàng.

CHƯƠNG 4

Hãy hỏi một nhân viên bảo hiểm

“Hầu hết mọi người đều nghĩ rằng đầu tư là rủi ro, đơn giản vì họ đầu tư không có bo hiểm. Đầu tư không phải là rủi ro mà đầu tư không có bảo hiểm là rủi ro”

- Người cha giàu.

Kỳ nghỉ hè năm 1966 sắp sửa kết thúc. Suốt hai tuần sau đó, tôi không gặp được Người cha giàu nhưng vẫn muốn tiếp tục học hỏi về kiến thức tài chính, vì vậy nên tôi gọi điện cho ông.

“Được thôi, con trai”, ông nói. “Gặp cha ở đường Bishop nhé. Trưa nay cha có hẹn ăn trưa với một nhân viên bảo hiểm. Con đi cùng cha>

“Dạ, vâng”, tôi hào hứng trả lời.

Lần này, cuộc hẹn với ông diễn ra tại một nhà hàng thanh lịch ở khu trung tâm Honolulu, một dạng nhà hàng mà các doanh nhân thường lui tới, nơi mà sự thành bại của một vụ làm ăn được quyết định. Người cha giàu và khách mời của ông đã có mặt trước đó và đã bàn xong công chuyện của ông. Khi tôi đến, Người cha giàu đứng lên vẫy tay gọi tôi: “Con trai, đây là chú Dan. Dan lo việc bảo hiểm cho bất động sản của cha”.

Chú Dan là một người cao ráo, ăn mặc bảnh bao và trông hơi lớn tuổi hơn Người cha giàu.

“Hân hạnh làm quen với cậu”, ông đứng dậy bắt tay tôi.

“Robert học ở New York, hiện nay cậu ấy đang đi nghỉ hè. Tôi đang cố gắng giúp cậu ấy học hỏi về kiến thức tài chính”, Người cha giàu nói.

“Tốt đấy”, Dan gật đầu. “Thế anh đang dạy cậu ấy cái gì?”

“À, hôm nay tôi không phải là thầy giáo. Anh sẽ là thầy giáo đấy”, Người cha giàu mỉm cười. “Vì vậy nên tôi đã mời cậu ấy ăn trưa với chúng ta”.

“Anh muốn tôi dạy cậu ấy cái gì bây giờ?”, Dan ngó người hỏi.

“À, với một người mới chập chững bắt đầu thì nguyên tắc đầu tiên của nghề bảo hiểm là gì?”

Dan bật cười: “Thôi được, chúng ta bắt đầu nhé”. Ông nhìn tôi, suy nghĩ một chút rồi nói: “Nguyên tắc bảo hiểm đầu tiên là: ‘Anh không thể mua bảo hiểm khi anh cần nó’”.

“Ồ, thế thì mua bảo hiểm khi nào?”, tôi ngạc nhiên nói.

“Trước khi anh cần đến nó”, cả Dan lẫn Người cha giàu đều bật cười to.

Cười xong, Dan trở nên nghiêm nghị: “Thật ra chuyện này không có gì đáng cười cả. Đó thật sự là một bi kịch. Cậu có biết đã có bao nhiêu người tìm đến tôi sau khi họ cần tôi không? Chẳng hạn như, rất khó mua bảo hiểm cho chiếc xe hơi của u khi nó vừa bị đụng xe. Rất khó mua bảo hiểm cho một tòa nhà khi nó vừa bị cháy rụi. Điều đáng buồn là khi một người thật sự cần đến bảo hiểm thì tôi lại chẳng thể giúp gì cho họ cả”.

“Vậy nghĩa là chúng ta mua bảo hiểm trước khi chúng ta cần đến nó?”

“Đúng vậy”, Dan gật đầu.

Người cha giàu xen vào: “Nếu con muốn làm một nhà đầu tư giỏi, bất kể đầu tư vào cái gì, con cũng cần phải có bảo hiểm, nghĩa là bảo vệ tài sản của con khỏi tổn thất. Đầu tư sẽ ít rủi ro hơn nhiều nếu con có bảo hiểm”.

“Vậy những người cho rằng đầu tư là ít rủi ro là những người không có bảo hiểm?”, tôi hỏi.

“Đúng vậy”, Người cha giàu tiếp tục. “Như chúng ta đã nói, nhiều người trao tiền cho những người hoàn toàn xa lạ và tin vào câu thần chú ‘đầu tư dài hạn, mua, giữ, đa dạng hóa, và cầu trời’. Khi tai nạn xảy ra – và luôn luôn có tai nạn xảy ra – họ mất hết tiền bạc, lúc đó họ mới quay sang mua bảo hiểm. Như thế không chỉ rủi ro mà còn rất buồn cười nữa”.

Dan lặng lẽ gật đầu. Lần này ông không cười nữa.

“Chú có bảo hiểm cho quỹ hỗ tương không?”, tôi hỏi.

“Không”, Dan lắc đầu.

“Chú có bảo hiểm cho chứng khoán và công trái không?”

Một lần nữa Dan lắc đầu: “Không, cháu ạ”.

“Thế chú bảo hiểm cho cái gì?”

“Trong thế giới doanh nghiệp và đầu tư, chú bảo hiểm con người. Những con người chủ chốt như Người cha giàu của cháu đấy”.

“Thế nào là một con người chủ chốt?”

“Một người chủ chốt là một người đóng vai trò quan trọng sống còn trong đội ngũ quản lý của một doanh nghiệp. Trong trường hợp chuyện gì xảy ra với ông ấy, doanh nghiệp của ông ấy sẽ được đền tiền để thuê một người khác thay thế ông ấy. Nhưng thật ra, có rất nhiều loại bảo hiểm con người chứ không phải chỉ có bảo hiểm những người chủ chốt. Về cơ bản, có các loại như bảo hiểm nhân thọ hay bảo hiểm mất khả năng lao động. Đó là bảo hiểm con người”.

“Chú còn bảo hiểm gì khác nữa không?”

“À, chúng tôi còn bảo hiểm bất động sản và các tài sản khác như xe hơi, tàu thuyền, máy bay và máy móc trang thiết bị”.

“Nhưng chú không có bảo hiểm quỹ hỗ tương hay chứng khoán?”

“Không”, Dan lắc đầu. “Có thể có những công ty bảo hiểm khác, nhưng tôi không biết công ty nào bảo hiểm chúng cả. Cũng có người đề nghị nhưng chúng tôi không làm”.

“Tại sao thế ạ?”, tôi hỏi.

“Bởi vì chúng quá rủi ro”, Dan nói. “Nhưng như tôi đã nói, có thể có người bảo hiểm cho các chứng khoán, công trái và quỹ hỗ tương của cháu trước những thua lỗ thị trường. Tôi chỉ không biết là ai thôi. Người ta có thể bảo hiểm cho mọi thứ - nếu cháu sẵn sàng bỏ tiền ra”.

“Vậy chắc chú cũng không bảo hiểm lương hưu?”

“Không. Nhưng tôi có thể xem xét cho cháu nếu muốn. Tuy nhiên, tôi nghĩ nó sẽ khá đắt đấy”.

Tôi quay sang hỏi Người cha giàu: “Vậy các khoản đầu tư kinh doanh và bất động sản của cha đều được bảo hiểm tai nạn?”.

“Đúng vậy”, Người cha giàu gật đầu.

“Nhưng còn quỹ hỗ tương của con thì không?”

Cả Dan và Người cha giàu đều gật đầu.

“Vậy nghĩa là một nhà đầu tư khôn ngoan cần phải nghĩ đến việc bảo hiểm hay bảo vệ cho mình chống lại mọi thua lỗ trước khi thua lỗ xảy ra. Đó là bài học của ngày hôm nay>

Một lần nữa, cả Dan và Người cha giàu đều mỉm cười gật đầu.

NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ “TRẦN”

Như tôi đã nói, từ tháng 3-2000 đến tháng 3-2003, hàng triệu người đã thua lỗ hàng nghìn tỷ đô la. Đó là chưa kể mất việc, mất các thu nhập khác và bị ảnh hưởng tâm lý. Thế tại sao lại có hàng triệu người thua lỗ hàng nghìn tỷ đôla như thế? Đơn giản là vì hầu hết các nhà đầu tư đều không bảo hiểm cho mình chống thua lỗ và cái giá phải trả của họ đã được đo bằng hàng nghìn tỷ đôla. Đó là cái giá phải trả của việc nghe theo lời khuyên của những người bán hàng chứ không phải những nhà đầu tư thật sự.

Vậy có nhà đầu tư nào có bảo hiểm không? Chắc chắn là có. Trong thế giới của các nhà đầu tư chuyên nghiệp, họ dùng những từ như bảo vệ hay bảo chứng. Khi một nhà đầu tư nói rằng anh ta được bảo vệ hay bảo chứng nghĩa là anh ta được bảo hiểm chống những thay đổi của thị trường. Nếu một nhà đầu tư nói rằng anh ta “trần”, nghĩa là anh ta không được bảo vệ, không được bảo hiểm. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp phải rất tỉnh táo mỗi khi ở trạng thái “trần”. Cũng như một nhà ngân hàng sẽ đòi bạn phải có nhiều loại bảo hiểm khi họ cho bạn vay tiền đầu tư vào bất động sản, một nhà đầu tư chuyên nghiệp trong thị trường chứng khoán cũng sẽ đòi bảo hiểm, dù là một loại bảo hiểm khác với bảo hiểm bất động sản. Bài học ở đây là các nhà đầu tư nghiệp dư thì “trần”, còn các nhà đầu tư chuyên nghiệp thì được “bảo vệ”.

CUỘC THEO ĐUỔI CÁC PHÙ THỦY BẮT ĐẦU

Như nhân viên bảo hiểm của Người cha giàu đã nói: “Anh không thể mua bảo hiểm khi anh cần nó”. Sau tai nạn, khi nhiều nhà đầu tư nhận ra rằng họ không được bảo hiểm chống các tai nạn thị trường, thay vì thừa nhận sai lầm: “Lẽ ra mình phải mua bảo hiểm”, thì họ lại quay sang tìm người đổ lỗi.

Từ trước đến nay, sau mỗi lần thị trường sụp đổ, những nhà đầu tư diên tiết lại tìm ai đó để đổ thừa. Từ những năm 1980, họ theo đuổi các ông vua cổ phiếu, trái phiếu như Ivan Boesky, Michael Milken, Drexel Burnham Lambert. Họ cũng “đi” những bất động sản như Charles Keating khi các khoản tiết kiệm và những khoản tiền vay của họ bắt đầu sụp đổ.

Mười năm sau, thay vì săn lùng những nhà phù thủy giao dịch trái phiếu và bất động sản, người ta bắt đầu theo đuổi những vị phù thủy chứng khoán, quỹ hỗ tương và các CEO như Enron, Worldcom, Global Crossing, Tyco, Adelphia và nhiều tập đoàn khác bị kết tội đã xào nấu sổ sách của họ với sự giúp đỡ của những công ty kế toán như Arthur Andersen. Các nhà đầu tư lớn nhất thế giới, những công ty như Merrill Lynch, Solomon Smith Barney của Citigroup, Goldman Sachs, Credit Suisse First Boston, Deutsche Bank, Morgan Stanley, JP Morgan Chase, Lehman Brothers, UBS Warburg và Bear Stearns, đều đồng ý dàn xếp riêng với các công ty đều phối an toàn với tổng số 1,4 tỷ đôla, 900 triệu đôla tiền phạt, 450 triệu đôla tài trợ cho những nghiên cứu độc lập và 85 triệu đôla cho những gì mà công ty này gọi là “kiến thức đầu tư”. Một số người bị ngồi tù, như Sam Waksal, CEO của ImClone System. Những người khác bị mất các vị thế chuyên môn, như Kenneth Lay, Bernie Ebbers và Dennis Kozlowski. Quỹ hỗ tương tiếp tục gánh chịu những cuộc điều tra gian lận căng thẳng. Những vụ giao dịch nội bộ của các tập đoàn lớn nhất bị soi mói bởi các nhà điều phối này. Nhưng những nhà đầu tư giận dữ vẫn tiếp tục vẫn tìm người để đổ thừa.

Để hiểu được những giao dịch nội bộ này, tôi khuyên bạn hãy tìm đọc cuốn sách “Take on

the Street” của Arthur Levitt. Ông là người đứng đầu Ủy ban An toàn Tỷ giá trong suốt 8 năm dưới thời tổng thống Bill Clinton. Trong cuốn sách này, Levitt giải thích cách thức hoạt động của phố Wall và lý do tại sao một nhà đầu tư nhỏ có rất ít khả năng chiến thắng trên thị trường chứng khoán.

Vấn đề là nếu bạn định đầu tư vào chứng khoán và quỹ hỗ tương thì đây là một cuốn sách rất cần thiết. Ngay thơ giao tiền của mình cho các nhà xa lạ rất đổi giàu có và chẳng biết họ làm gì với số tiền đó của mình thì thật điên rồ. trong bộ phim “Wall Street”, Michael Douglas đóng vai Gordon Gekko, đã nói một câu rất hay: “Nếu bạn không thể vào cuộc thì bạn sẽ bị gạt ra ngoài cuộc”. Cuốn sách của Arthur Levitt đem đến cho bạn một cái nhìn vào trong cuộc, một cái nhìn vào khía cạnh đen tối trong cuộc.

AI LÀ NHỮNG TAY TRONG TAY THẬT SỰ?

Đầu năm 2003, tôi được mời tham dự cuộc nói chuyện của Levitt, cựu Chủ tịch SEC, ở câu lạc bộ Phoenix Country tại Phoenix, Arizona. Có khoảng hai trăm người được mời và mỗi người được tặng một cuốn sách có chữ ký của ông. Có thể v tôi đã đọc cuốn sách này rồi hoặc vì tôi rất chăm chú lắng nghe nên những lời nói của ông như thấm sâu vào tâm trí tôi. Khi ông nói, tôi bắt đầu hiểu rõ rằng nhiều tay trong của những người giàu không hề giống các nhân vật khoa trương của Gordon Gecko trong phim “Wall Street”. Nhiều tay trong là những người vô danh làm những nghề mà chúng ta có khuynh hướng tin cậy họ và không thể đoán được rằng chủ yếu họ đang làm việc để thỏa mãn mong muốn của những người giàu có thể lực.

Trong cuộc nói chuyện của mình, ông Levitt nói: “Chính những công ty kế toán lớn đang tiếp tục chiến đấu chống lại sự thay đổi quy luật sẽ giúp thị trường công bằng hơn đối với các nhà đầu tư nhỏ”. Nói cách khác, những công ty kế toán lớn đang làm việc cho những tập đoàn lớn chứ không phải cho các đầu tư nhỏ. Nhiều người vẫn nghĩ rằng các luật sư mới là những người bất công chứ không phải các kế toán viên.

Tôi cảm thấy ông Levitt thật sự rất can đảm khi dám công khai kể ra những cái tên, rất nhiều cái tên, trong cuốn sách của mình, bắt kể các đảng viên Dân chủ hay Cộng hòa, bắt kể bạn bè cũ hay các đối tác kinh doanh. Ông nói rõ những ai ông tin là đang ủng hộ người giàu và những ai giúp đỡ cho những kẻ đáng thương tội nghiệp.

Đôi khi trong thế giới đầu tư thật sự, bạn cần phải nhờ bảo hiểm bảo vệ bạn chống lại những người mà bạn nghĩ là họ ở bên phe bạn.

NHIỀU HƠN MỘT LOẠI BẢO HIỂM

Có thể bạn đã bắt đầu hiểu, trong lĩnh vực đầu tư không chỉ có một loại bảo hiểm. Có loại bảo hiểm cho người và cho tài sản. Cũng có loại bảo hiểm những chu kỳ thị trường. Và có loại bảo hiểm những sai sót, lầm lỗi và các vụ kiện cáo. Bài học mà Người cha giàu muốn tôi phải nắm vững là những nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn quan tâm đến chuyện bảo vệ tài sản của mình. Khi bạn giao tiền cho một chuyên gia tài chính, một câu hỏi rất quan trọng là: “Tiền của tôi có được an toàn không?”. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp không chỉ đơn giản “đầu tư dài hạn,

mua, giữ, đa dạng hóa và ngồi cầu trời”.

Người giàu cũng dùng những thực thể pháp lý như các dạng bảo hiểm. Cha ruột tôi rất tự hào về ngôi nhà, chiếc xe hơi và những thứ tài sản mà ông đứng tên. Trái lại, Người cha giàu thì cất hầu hết những giá trị tài sản của mình dưới danh nghĩa của thực thể pháp lý như những tập đoàn và các công ty hữu hạn, ủy thác. Vì chúng ta sống trong một xã hội hay tranh chấp kiện tụng nên ông muốn sở hữu càng ít tài sản cá nhân càng tốt. Với người cha giàu, một thực thể pháp lý là một dạng bảo hiểm. Ngày nay, có rất nhiều dạng thực thể pháp lý và những dạng thực thể khác nhau sẽ phù hợp với những dạng tài sản khác nhau.

HAI LOẠI BẢO HIỂM

Có rất nhiều loại bảo hiểm, nhưng nhìn chung bảo hiểm có thể chia thành hai loại khác nhau:

1. Bảo hiểm mà bạn có thể mua

Khi tôi mua một bất động sản thương mại, việc mua bảo hiểm rất dễ dàng. Tôi chỉ cần trả tiền thanh toán là xong. Cũng tương tự như thế với bảo hiểm xe hơi hay bảo hiểm nhân thọ. Tôi không phải làm gì khác hơn là tìm một nhân viên bảo hiểm tốt và mua loại bảo hiểm thích hợp cho tài sản của mình.

2. Bảo hiểm mà bạn phải học cách mua

Chọn một thực thể pháp lý thích hợp là một việc rất quan trọng đối với một nhà đầu tư chuyên nghiệp. Họ tìm kiếm lời khuyên từ các chuyên gia như những luật sư và các nhà tư vấn thuế vụ, để bảo đảm rằng họ có thể đạt được một lớp bảo vệ tốt nhất cho các khoản đầu tư của mình.

Tôi cũng bảo vệ các tài sản trí tuệ của mình với một dạng bảo hiểm khác, bảo vệ những gì tôi viết ra hay phát triển nên bằng cách không cho phép người khác sử dụng nó mà không có sự đồng ý của tôi. Chúng tôi có nhiều bản quyền, thương hiệu và bằng sáng chế để bảo vệ những tài sản trí tuệ của mình.

Khi đầu tư vào thị trường chứng khoán, tôi phải học cách bảo hiểm cho mình. Ví dụ như trong thị trường chứng khoán, tôi cần học cách sử dụng quyền chọn mua và quyền chọn bán. Quyền chọn không chỉ là một dạng bảo hiểm mà nó còn là một dạng đòn bẩy hữu hiệu.

Vấn đề với loại bảo hiểm thứ hai này là bạn phải thật sự đầu tư thời gian để học cách sử dụng chúng.

HẦU HẾT MỌI NGƯỜI KHÔNG CHỊU HỌC

Vì hầu hết mọi người không muốn đầu tư thời gian để học cách buôn bán quyền chọn, hợp đồng tương lai hay những dạng bảo hiểm thị trường chứng khoán khác nên hầu hết mọi người sẽ an toàn hơn nếu đầu tư vào bất động sản, ít nhất là trong vấn đề bảo hiểm bảo vệ.

Số người muốn đầu tư thời gian để xây dựng một doanh nghiệp nhóm C thậm chí còn ít hơn. Nhưng nếu bạn làm và thành công thì việc xây dựng và sở hữu một doanh nghiệp nhóm C trong một thực thể thích hợp có thể đem lại cho bạn một sức bật đòn bẩy hữu hiệu nhất và một lớp bảo vệ tốt nhất thế giới. Nếu bạn muốn bắt đầu một doanh nghiệp nhóm C, tôi đề nghị bạn hãy duy trì công việc hàng ngày của mình và bắt đầu một doanh nghiệp làm việc bán thời gian. Nếu cũng đồng ý với ý kiến này thì bạn có thể tìm kiếm một doanh nghiệp tiếp thị qua mạng, bởi vì một số chúng, dù không phải tất cả, có những chương trình huấn luyện tuyệt vời có thể chuẩn bị cho bạn trở thành một chủ doanh nghiệp nhóm C.

THẾ NẾU TÔI KHÔNG MUỐN HỌC VÀ CŨNG KHÔNG MUỐN XÂY DỰNG KINH DOANH THÌ SAO?

Nếu bạn không muốn học những kỹ năng bảo hiểm mà các nhà đầu tư chuyên nghiệp thường dùng, chẳng hạn như các quyền chọn, và cũng không muốn xây dựng doanh nghiệp, thì cũng chẳng có gì đáng ngại. Có rất nhiều cách đầu tư và rất nhiều khoản đầu tư để bạn có thể bỏ tiền vào. Chỉ đơn giản là tôi đã bắt đầu với những dạng đầu tư có sức bật đòn bẩy cao nhất và được bảo vệ tốt nhất mà tôi biết.

Việc đầu tư thời gian để học cách xây dựng một doanh nghiệp nhóm C là khoản đầu tư tốt nhất mà tôi từng làm. Tuy nhiên, tôi không thích khuyến khích điều này với tất cả mọi người, dù rằng nếu bạn thấy dựng một doanh nghiệp riêng thì luôn là một điều tốt nhất.

Dù bạn quyết định thế nào đi nữa, bài học của chương này vẫn là: các nhà đầu tư chuyên nghiệp cần phải thật nhạy bén trong vấn đề bảo vệ tài sản. Hãy luôn nhớ nguyên tắc bảo hiểm đầu tiên là: “Anh không thể mua bảo hiểm khi anh cần nó”. Hàng triệu nhà đầu tư đã thua lỗ hàng tỷ đôla từ năm 2000 đến 2003 rất cần được bảo hiểm, nhưng họ không có một khoản bảo hiểm nào cả.

Định nghĩa của từ “bảo hiểm” là “bảo đảm chống thua lỗ hay tổn thất”. Không có gì khó hiểu khi bạn muốn dùng bảo hiểm để bảo vệ cho những tài sản mà mình đã xây dựng nên.

Một ngày nọ, tôi đã nói chuyện về cuốn sách này với một người bạn, chủ một công ty bảo hiểm. Anh ta giật mình khi chúng tôi kết tội các công ty bảo hiểm trong cuốn sách **AI ĐÃ LẤY TIỀN CỦA TÔI?** Khi chúng tôi thảo luận nhiều hơn, anh ta đã phát biểu một câu rất đáng để tôi chia sẻ với các bạn: “Suốt hơn hai mươi năm làm công việc này, tôi chưa bao giờ bị một khách

hàng nào phân nản là họ đã bỏ ra quá nhiều chi phí bảo hiểm cả”.

KHÔNG SỞ HỮU GÌ CẢ NHƯNG KIỂM SOÁT TẤT CẢ

Hai từ “bảo hiểm” hàm nghĩa rất nhiều chứ không chỉ là những công cụ bảo hiểm bình thường mà bạn có thể mua bất cứ lúc nào bạn cần. Bằng cách lập kế hoạch một cách đúng đắn và sử dụng những thực thể pháp lý thích hợp, bạn có thể tiết kiệm được hàng ngàn đôla tiền thuế và bảo vệ tài sản gia đình trước những cuộc tấn công rất có khả năng của những người cho vay.

Ngoài ra, khi bạn bắt đầu xây dựng một doanh nghiệp hay tạo lập một tài sản, có thể bạn sẽ muốn xem xét thêm những cách khác để bảo vệ nó, chẳng hạn như sử dụng bản quyền, thương hiệu hay bằng sáng chế. Hãy tìm một luật sư tài sản trí tuệ giỏi, xem lại công trình của mình và những ý tưởng của bạn về việc bảo vệ nó và những cách để bảo đảm không ai có thể sử dụng được nó nếu không có sự đồng ý của bạn.

HÃY HỎI SỞ THUẾ

“Luật thuế được soạn ra để dành cho các doanh nghiệp và các nhà đầu tư”.

- Người cha giàu.

Sau khi bạn kiếm được hoặc tạo ra thu nhập, một trong những yếu tố quan trọng nhất của việc quản lý, tăng sức bật đòn bẩy và bảo vệ tiền bạc của bạn là phải hiểu được luật thuế và tận dụng tất cả những điều khoản miễn giảm thuế có thể. Những ưu đãi thuế vụ này là những gia tốc cho thu nhập của bạn, giúp bạn duy trì và gia tăng dòng lưu kim.

Thuế là chi phí đơn lớn nhất của chúng ta, và những người lao động cũng bị trừ một số thuế hợp pháp. Vì những người sử dụng lao động tạo ra công ăn việc làm nên chính phủ cho phép rất nhiều dạng khuyến khích thuế vụ cho những người sử dụng lao động chứ không khuyến khích cho người lao động. Khi phân tích Kim tứ đồ, bạn sẽ thấy một sự phân biệt rõ ràng trong luật thuế.

Nếu bạn chưa hiểu rõ về Kim tứ đồ của người cha giàu, hãy tìm đọc cuốn 2 trong bộ sách dạy con làm giàu. Nhóm L là nhóm người làm công ăn lương. Nhóm T là nhóm người làm tư, chủ doanh nghiệp nhỏ hoặc các chuyên gia. Nhóm C gồm các chủ doanh nghiệp và nhóm Đ gồm các nhà đầu tư. Cuốn sách này nêu rõ những khác biệt về tinh thần, tình cảm cũng như kỹ thuật giữa những cá nhân quen thuộc mỗi nhóm.

Tôi xin nói lại đôi nét về những khác biệt giữa nửa bên trái và nửa bên phải của Kim tứ đồ: Nửa bên trái L và T đại diện cho những người làm việc vất vả để kiếm tiền; còn với nửa bên phải, nhóm C đại diện cho tinh thần chung sức nỗ lực và nhóm Đ là những người có khả năng khiến tiền bạc làm việc cho mình. Mục đích của chúng ta là càng đạt được càng nhiều thu nhập từ nửa bên phải của Kim tứ đồ càng tốt. Dưới đây là một số điểm khác biệt giữa nửa bên trái và nửa phải của Kim tứ đồ

L-T	C-Đ
Cá nhân	Đội nhóm
Bạn làm việc	Thời gian và tiền bạc của người khác
Bạn làm việc	Các hệ thống làm việc thay cho bạn
Trường học chuẩn bị cho bạn	Kinh nghiệm dạy bạn
Phúc lợi quan trọng hơn	Lợi nhuận đầu tư quan trọng hơn
Công việc bảo đảm quan trọng hơn	Tự do quan trọng hơn
Thành công khiến bạn bận rộn	Thành công cho bạn có nhiều thời gian hơn
Thu nhập giới hạn	Thu nhập không giới hạn
Có rất ít ưu đãi thuế vụ	Nhiều ưu đãi thuế vụ

Một câu hỏi mà tôi thường gặp là một doanh nghiệp nhóm T và một doanh nghiệp nhóm C khác nhau chỗ nào. Có rất nhiều khác biệt quan trọng. Một ví dụ, nếu một chủ doanh nghiệp nhóm T ngừng làm việc thì nguồn thu nhập của họ cũng ngừng lại. Còn một doanh nghiệp nhóm C thì thuộc loại doanh nghiệp mà theo tạp chí Forbes định nghĩa là một doanh nghiệp với hơn 500 nhân viên. Một ví dụ khác, một doanh nghiệp nhóm C có thể hoạt động ở nhiều địa phương cùng một lúc. Chẳng hạn như một hệ thống cửa hàng McDonald's so với một tiệm hamburger mà trong đó, cả chủ tiệm cũng làm việc toàn thời gian.

Nếu bạn là một người làm công ăn lương, hãy bắt đầu một doanh nghiệp hoạt động bán thời gian để tận dụng những ưu đãi thuế vụ dành cho người sử dụng lao động. Bắt đầu từ một doanh nghiệp nhóm T thường là bước đầu tiên để lập nên một doanh nghiệp nhóm C.

LUẬT THUẾ KHÁC NHAU VỚI CÁC NHÓM KHÁC NHAU

Với mỗi nhóm khác nhau, luật thuế cũng có nhiều khác biệt quan trọng. Sự khác biệt này gây ảnh hưởng đáng kể với các nhóm bên trái Kim tứ đồ. Ngay cả những người lao động được trả lương cao và những người buôn bán nhỏ cũng phải đóng tiền trên cơ sở thu nhập của mình.

Một nhân viên mới ở Mỹ thường bị sốc khi so sánh tổng số tiền mà anh ta được trả với số tiền mà anh ta thực nhận. Số tiền lương thực nhận của một nhân viên là số tiền còn lại sau khi thuế thu nhập đã được giữ lại. Ai Đã Lấy Tiền Của Tôi? Chính phủ luôn phải bảo đảm rằng họ được chia phần trước tiên.

Năm 1986, Chính phủ Mỹ thông qua Luật Cải cách Thuế 1986, khép chặt những cánh cửa luôn lách tránh thuế mà trước đây còn để ngỏ. Sự giới hạn những khoản khấu trừ thuế thu nhập đầu tư thụ động đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến những chuyên môn như bác sĩ, luật sư, kế toán, kiến trúc sư và nhiều cá nhân khác thuộc nhóm T.

Kết quả là ngày nay có rất ít cơ hội lập kế hoạch đóng thuế cho nhóm L và T. Tuy nhiên, luật thuế lại tạo nhiều lợi thuế cho nhóm C và Đ. Đó là lý do làm sao tôi khuyên bạn hãy duy trì công việc L và T của mình nhưng hãy bắt đầu một doanh nghiệp bán thời gian để có thể bắt đầu xây dựng loại tài sản doanh nghiệp và tận dụng những ưu đãi mà luật thuế dành cho các doanh nghiệp và những chủ đầu tư.

Năm 2003, một cuộc xem xét tổng quan về thuế vụ đã ảnh hưởng đến cả 4 nhóm khi thuế suất thu nhập được giảm bớt. Tuy nhiên, nhiều người cho rằng việc này chỉ đem lại lợi nhuận nhiều nhất cho nhóm C và Đ – hai nhóm của những người rất giàu. Đây có thể là sự thật, bởi vì nhóm C và Đ chính là hai nhóm làm phát sinh những công việc mới và những phát triển mới.

GIẢM THUẾ DÀNH CHO AI?

Việc giảm thuế được xem là một cơ hội rất lớn đối với các nhà đầu tư, bởi vì không chỉ có thuế thu nhập được giảm mà cả thuế suất trên lãi vốn và cổ tức cũng được giảm, những thu nhập phát sinh từ nhóm Đ. Thuế trên lãi vốn mà các nhà đầu tư phải chịu được giảm từ 20% xuống 15% đối với lãi vốn dài hạn. Mức thuế giảm 5% phải nói là rất đáng kể.

Ngoài ra, thuế suất trên thu nhập cổ tức cũng giảm xuống còn cao nhất là 15%. Trước đây, thu nhập cổ tức bị đánh thuế theo thu nhập bình thường, với thuế suất có thể cao đến 38,6%. Như vậy, thuế thu nhập cổ tức đã giảm đến 23,6% đối với khung thuế cao nhất. Chính vì vậy nên tôi đã gọi đó là một cơ hội rất lớn.

LUẬT THUẾ KHÁC NHAU VỚI NHỮNG TÀI SẢN KHÁC NHAU

Bạn có thể phân biệt được những ưu đãi của luật thuế khi xem xét lại ba loại tài sản: doanh nghiệp, bất động sản và tài sản trên giấy.

<i>Tài sản</i>	<i>Lợi thế</i>
Doanh nghiệp	- Giảm chi phí doanh nghiệp
	- Giảm thua lỗ của doanh nghiệp

	- Khấu hao giá trị bất động sản
Bất động sản	- Tổn thất thụ động
	- Trao đổi miễn thuế
	- Bảo đảm miễn thuế
Tài sản trên giấy	- Thuế suất trên lãi vốn
	- Thuế suất trên cổ tức

Một doanh nghiệp bán thời gian có thể huấn luyện kỹ năng kinh doanh cho bạn.

Một trong những lý do tôi khuyên bạn nên bắt đầu một doanh nghiệp tiếp thị trên mạng, dù tôi không thuộc lĩnh vực tiếp thị trên mạng, đơn giản vì doanh nghiệp này cho phép bạn có một cơ hội để xây dựng một doanh nghiệp nhóm C. Có rất nhiều doanh nghiệp tiếp thị trên mạng chào mời cho bạn cơ hội sử dụng một hệ thống có tiềm năng mở rộng không giới hạn. Bạn có thể bắt đầu bằng một doanh nghiệp nhóm T, nhưng với những hệ thống và hướng dẫn của họ, bạn có thể xây dựng nó thành một doanh nghiệp nhóm C. Như tôi đã nói, một doanh nghiệp nhóm C là một doanh nghiệp với hơn 500 nhân viên. Nếu bạn có được một công ty tiếp thị trên mạng khá giỏi thì bạn không chỉ nhận được sự ủng hộ về tinh thần mà bạn còn ho được những kỹ năng kinh doanh mà bạn không được học ở nhà trường nhưng lại rất cần thiết để thành công trong thế giới thực. Ngoài ra, hiện nay chính phủ cũng đã giảm thuế rất nhiều cho lĩnh vực này.

Đó là lý do vì sao tôi thường nói khoản đầu tư tốt nhất là khoản đầu tư mà bạn bỏ ra để bước vào thế giới các doanh nghiệp nhóm C. Nó đem lại cho bạn một lớp bảo vệ vững chắc trước một thế giới không ổn định. Việc bắt đầu một doanh nghiệp nhóm C có rủi ro lắm không? Câu trả lời là có. Nhưng khi tìm kiếm những gì chắc chắn, bạn sẽ thấy một điều rất chắc chắn là những người thuộc nhóm L và T rất ít được bảo vệ.

NHỮNG THUA LỖ TỐT VÀ NHỮNG THUA LỖ XẤU

Một trong những lý do khiến nhiều người e ngại đầu tư là vì họ sợ thua lỗ tiền bạc. Song không phải mọi thua lỗ trong đầu tư đều như nhau. Giống như có những món nợ tốt và những món nợ xấu, thực tế cũng có những thua lỗ tốt và những thua lỗ xấu.

Tôi có một người bạn là một bác sĩ. Anh ta từng bị thua lỗ hơn một triệu đôla trên thị trường chứng khoán vào năm 2001. Dù cảm thấy rất khútkhối khi bị thua lỗ nhưng anh ta nghĩ rằng mình có thể tìm cách bù đắp những khoản thua lỗ này qua khoản thuế được miễn. Nói cách khác anh ta nghĩ rằng mình có thể biến những thua lỗ này thành một dạng lợi thế.

Sau khi nói chuyện với kế toán thuế vụ của mình, anh ta gọi điện cho tôi và nói: “Anh biết

không, số thuế nhiều nhất mà tôi được giảm sau vụ thua lỗ này là 3.000 đôla một năm. Với con số này thì tôi phải mất đến 300 năm mới bù lại được cả triệu đô la thua lỗ của mình”. Với người bạn tôi, anh ta thua lỗ trên thị trường chứng khoán là những thua lỗ xấu. Anh ta mất tiền và số thuế cũng không chịu giảm thuế nhiều cho anh ta trên những thua lỗ này.

THUA LỖ LỚN NHẤT

Thua lỗ tồi tệ nhất là thua lỗ của một nhà đầu tư trung bình trong những kế hoạch hưu trí. Những người thua lỗ tiền bạc trong một kế hoạch hưu trí không được hưởng lợi thể thuế vụ gì trên số thua lỗ cả. Ít ra thì một bác sĩ thua lỗ một triệu đôla cũng được giảm thuế 3.000 đôla một năm. Còn những người bị thua lỗ trong kế hoạch hưu trí của mình thì không được giảm đồng nào cả.

THUA LỖ TRONG BẤT ĐỘNG SẢN VÀ DOANH NGHIỆP LÀ NHỮNG THUA LỖ TỐT

Một người đầu tư xây dựng một doanh nghiệp hay đầu tư vào bất động sản có thể tận dụng những lợi thế của sự thua lỗ. Giả sử một chủ doanh nghiệp kinh doanh bị thua lỗ vài triệu đô la ông ta có thể trừ thua lỗ vào các thu nhập khác. Nếu những thua lỗ này xảy ra trong một tập đoàn, chủ doanh nghiệp có thể bán công ty với số thua lỗ thực do kinh doanh cho một doanh nghiệp khác thu được nhiều lợi nhuận hơn và có thể tận dụng những thua lỗ này. Dĩ nhiên, có những nguyên tắc nghiêm ngặt cần phải tuân theo.

Tôi thường nghe nhiều người nói rằng xây dựng một doanh nghiệp là rất mạo hiểm. Nhưng nếu nhìn về quan điểm của số thuế thì việc đầu tư vào những chứng khoán hay quỹ hỗ tương còn mạo hiểm hơn nhiều. Nếu tôi mất tiền khi xây dựng một doanh nghiệp, tôi có thể được bù trừ hoặc thậm chí có lời từ những thua lỗ này. Nếu tôi mất tiền khi mua các tài sản trên giấy, trong hầu hết trường hợp, những thua lỗ này sẽ là thua lỗ thực sự do chúng có rất ít lợi thế về thuế vụ.

Với những nhà đầu tư bất động sản, số thuế có một hình thức khuyến khích đầu tư là khấu hao giá trị tài sản đối với các nhà đầu tư. Có vẻ như khấu hao giá trị là một khoản lỗ trong bản kê tài chính của nhiều nhà đầu tư, nhưng thật ra thì nó không phải là lỗ. Nó tạo ra một kiểu khấu trừ ảo, dẫn đến một khoản lỗ trên giấy tờ. Một khoản đầu tư bất động sản tốt sẽ phát sinh dòng dòng lưu kim thuận cho bạn, nhưng bạn có thể giấu khoản thu nhập cho thuê này đi nhờ số tiền được giảm do ngôi nhà được khấu hao giá trị, như thế bạn sẽ không phải đóng thuế thu nhập cho khoản thu nhập này. Ngoài ra, bạn còn có thể có một khoản thu nhập khác với khoản lỗ thụ động của bất động sản. Số tiền này có thể lên đến 25.000 ngàn đôla hoặc hơn. Một lợi thế khác là có thể ngôi nhà của bạn thực sự đang tăng giá, dù số thuế cho phép nhà đầu tư tuyên bố tài sản của họ đang bị giảm giá cho khấu hao.

Khi tôi mới thế giới đầu tư, khoản thưởng này của số thuế hầu như không có ý nghĩa gì đối với tôi. Đến tận ngày nay tôi vẫn cảm thấy khái niệm này có vẻ rắc rối. Một trong những lý do giúp tôi có thể đạt được lợi nhuận nhiều hơn trên số tiền đầu tư của mình là vì số thuế đã khấu trừ cho tôi một khoản thuế dưới dạng khấu hao giá trị tài sản.

CHIẾN LƯỢC THUẾ ĐỐI VỚI CHIẾN LƯỢC TRÊN GIẤY

Luật thuế luôn ưu đãi những khoản đầu tư dài hạn vào các tài sản trên giấy bằng cách giảm thuế suất đối với lợi nhuận trên vốn dài hạn và thu nhập cổ tức.

Ngoài thuế suất giảm đối với lợi nhuận trên vốn và thu nhập cổ tức, còn có những chiến lược khác liên quan đến tài sản trên giấy. Kế hoạch của Người cha giàu là xây dựng doanh nghiệp, đầu tư bất động sản, và sau đó đầu tư trên giấy. Chiến lược tổng quát còn bao gồm việc tính toán dòng lưu kim, các khoản thuế cũng như những hình thức bảo vệ.

Một người đầu tư vào doanh nghiệp hay chứng khoán thường nói đến EBITDA, nghĩa là thu nhập trước lợi tức, thuế, khấu hao, trừ nợ, hay tỷ suất P/E. Dùng những thuật ngữ này khá phổ biến nhưng liệu chúng có nói lên được điều gì để giúp bạn quyết định đầu tư không?

Chủ đề thuế vụ có thể rất phức tạp và rắc rối. Cùng một tình huống được giải quyết khác nhau tùy theo nhiều nhân tố khác nhau, trong đó có cả tình trạng thuế cá nhân của bạn, thực thể bị đánh thuế và thời điểm diễn ra sự kiện bị đánh thuế. Một điều quan trọng sống còn là bạn phải tìm cho được một nhà tư vấn thuế vụ giỏi.

Tóm lại, có thể kể đến một số vấn đề quan trọng khi bạn nắm vững luật thuế:

- Bạn có thể tối đa hóa việc bảo vệ tài sản và tối thiểu hóa số thuế phải đóng bằng cách lựa chọn một thực thể thích hợp để cất giữ tài sản của mình.
- Bạn có thể giảm thuế bằng cách lên một kế hoạch đóng thuế thích hợp trên cơ sở thường xuyên với nhà tư vấn thuế vụ của bạn.
- Bất cứ lúc nào có gì thay đổi trong luật thuế, bạn cũng cần gặp nhà tư vấn thuế vụ của mình để phân tích kỹ về những ảnh hưởng của nó đối với bạn và các khoản đầu tư của bạn.
- Hãy tính chuyện xây dựng một doanh nghiệp bán thời gian nếu bạn chưa có (Đây là một doanh nghiệp hợp pháp chứ không phải chỉ để trốn thuế).
- Hãy xem lại các chi phí cá nhân của bạn để xem có chi phí nào có thể được xem là chi phí doanh nghiệp hợp pháp hay không?
- Hãy nghiên cứu các thuật ngữ đầu tư để có thể biết được bạn nên hỏi nhà tư vấn của bạn những gì.
- Bằng cách hoạch định chiến lược đầu tư đúng đắn và tối thiểu hóa số thuế phải trả, bạn có thể tối đa hóa dòng lưu kim của mình.
- Hãy đầu tư lại những khoản thuế tiết kiệm được để mua hoặc tạo ra nhiều tài sản hơn.

Hãy hỏi một phóng viên

“Có một ranh giới rất mong manh giữa nói dối và không nói thật”. Người che giấu nói.

“Hai điều đó có gì khác nhau?”, tôi hỏi.

“Đường ranh giới”. Người cha giàu đáp. “Khi con tìm được đường ranh giới, con sẽ tìm ra sự thật”.

TỰ DO NÓI DỐI

Trong những năm học đại học, tôi được học một số môn như Luật Hải quân, Luật Doanh nghiệp, và Luật quốc tế. Dù chúng tôi không học để làm luật sư hay để làm việc trên những chiếc thương thuyền chở hàng đi khắp thế giới nhưng kiến thức về các loại luật khác nhau cũng rất có ích cho chúng tôi.

Khi còn trẻ và ngây thơ, tôi nghĩ rằng tự do ngôn luận có nghĩa là chúng ta phải nói sự thật. Phải mất vài năm sau, tôi mới nhận ra rằng tự do ngôn luận cũng bảo vệ quyền được nói dối cũng như những thứ thông tin>

CÁC CHÍNH TRỊ GIA CÓ NÓI DỐI HAY KHÔNG?

Trong lịch sử và trong suốt cuộc đời mình, tôi đã được nghe ít nhất là ba câu nói đáng nhớ của ba vị Tổng thống Mỹ.

1. “Tôi không phải là kẻ trốn chạy”. (Tổng thống Richard Nixon).
2. “Nghe tôi nói đây. Không có thuế mới”. (Tổng thống George H.W.Bush)
3. “Tôi không hề làm tình với người phụ nữ đó”. (Tổng thống Bill Clinton).

MỘT DỰ ÁN NGHIÊN CỨU VỀ SỰ NÓI DỐI

Glen Newey, một nhà khoa học chính trị thuộc Đại học Anh Strathclyde đã chỉ đạo một dự án nghiên cứu chuyên sâu và kết luận rằng các chính trị gia cũng nói dối. Hội đồng Nghiên cứu Kinh tế Xã hội, do chính phủ tài trợ, đã công bố kết quả nghiên cứu của ông. Ông nói: “Các chính trị gia cần phải thành thật hơn về việc nói dối.”

Là một người chăm chỉ đóng thuế, thật vui khi biết rằng chính phủ Anh cũng dùng tiền thuế để thúc đẩy những dự án nghiên cứu giá trị và mang tính thông tin như thế. Cuối cùng thì

chúng ta cũng biết được sự thật về các chính khách. Tôi vẫn luôn thắc mắc là các chính trị gia nói thật hay nói dối. Giờ thì tôi đã biết rồi.

TỰ DO NÓI DỐI VÀ LỪA GẠT

Giờ thì tôi đã lớn hơn và hiểu biết nhiều hơn một chút. Tôi bắt đầu nhận ra những lý tưởng tự do ngôn luận và tự do báo chí có ảnh hưởng lớn đến mức nào. Tôi bắt đầu nhận ra những bậc tiền bối chúng ta đã phải can đảm và tài giỏi đến mức nào khi dám cho phép toàn dân của một quốc gia những lý tưởng như thế. Tôi cũng hiểu rõ hơn về những khía cạnh tốt và xấu của sự tự do này và tại sao chúng ta cần phải thận trọng hơn với những gì chúng ta đọc được hay nghe được.

QUẢN LÝ THÔNG TIN

Trong mô hình xây dựng tài sản, việc quản lý đứng hàng thứ hai trong danh sách:

5. Kết thúc

4. Bảo vệ

3. Sức bật đòn bẩy

2. Quản lý

1. Kiếm tiền/ làm ra tiền

Trong các lớp học chúng tôi, rất nhiều người nghĩ rằng quản lý ở đây chỉ nói đến việc quản lý tiền bạc. Trên thực tế, hai từ “quản lý” mang một ý nghĩa rất lớn, bao gồm quản lý tiền bạc, thời gian, con người, tài nguyên, và đặc biệt là quản lý thông tin. Theo tôi, một trong những tài sản quan trọng nhất mà một nhà đầu tư cần phải quản lý chính là dòng thông tin của họ - đặc biệt là thông tin tài chính. Một trong những nguyên nhân khiến hàng triệu nhà đầu tư thua lỗ hàng nghìn tỷ đôla là vì những thông tin mà họ nhận được quá lỗi thời, lạc hậu, thường bị bóp méo và đôi khi còn không có thật. Một ví dụ đơn giản là lời khuyên đầu tư: “Hãy đầu tư dài hạn, mua, giữ và đa dạng hóa”. Câu này cũng tương tự như một câu mà chúng ta thường nói: “Ăn đâu cũng vậy, ăn đây em cảm ơn”. Dù có thể “ăn đây” sẽ không tốt cho bạn nhưng nó lúc nào cũng tốt cho “em” chủ quán. Thức ăn chất lượng kém có thể ảnh hưởng đến sức khỏe của bạn, còn những thông tin chất lượng kém thì có thể ảnh hưởng đến túi tiền của bạn.

SỰ THẬT VÀ TIỀN BẠC

Nói đến chuyện tiền bạc, quyền tự do ngôn luận cho phép chúng ta nói bất cứ điều gì muốn, ngay cả khi đó không phải là sự thật. Quyền tự do ngôn luận còn cho phép chúng ta rất nhiều thứ:

1. Chúng ta có thể hứa mà không phải giữ lời.
2. Chúng ta có thể lan truyền các tin đồn và hủy hoại danh tiếng của một ai đó.
3. Chúng ta có thể giả vờ làm một chuyên gia nói về những điều mà chúng ta không biết gì về nó cả.
4. Chúng ta có thể bình phẩm.
5. Chúng ta có thể lừa gạt.
6. Chúng ta có thể làm tổn thương người khác.
7. Chúng ta có thể khoác lác.
8. Chúng ta có thể nói “Anh yêu em” hoặc “Em yêu anh” hoặc “Tôi rất tiếc” nhưng không nhất thiết phải yêu thương hay hối tiếc gì cả.
9. Chúng ta có thể căn cứ vào sự thật để nói dối.

Không chỉ có các công dân có những quyền tự do như thế này. Cả báo chí cũng vậy.

BẠN KHÔNG PHẢI NÓI “TÔI RẤT TIẾC”

Từ năm 2002 đến 2003, có rất nhiều phóng viên tài chính, phóng viên báo, tạp chí, Web, radio, TV... đưa ra tất cả những lời khuyên tài chính tệ hại, những lời khuyên đã khiến hàng triệu người thua lỗ hàng nghìn tỷ đôla. Ngày nay, hầu hết các phóng viên chuyên nghiệp này vẫn tiếp tục phun ra những lời khuyên tài chính. Tôi chưa bao giờ nghe một phóng viên nào nói “Tôi rất tiếc, tôi đã sai” cả. Không bao giờ nói xin lỗi, và cũng không bao giờ phải thừa nhận mình không biết gì về những điều đang nói, là một đặc quyền nữa của tự do ngôn luận.

Một bài viết của Michael Lewis ngày 27-10-2002 trên tờ New York Times Magazine cũng nói về vấn đề này: “Như mọi tờ báo khác, tờ The Wall Street Journal đã từng chỉ quan tâm đến những thành công ngoài sức tưởng tượng của sự bùng nổ Internet. Hiện nay, cũng như mọi tờ báo khác, tờ The Wall Street Journal lại chỉ quan tâm đến các thất bại. Sự thất bại, ngay cả ở Silicon Valley, bỗng nhiên trở thành một dạng mục nát. Và đó là một điều đáng tiếc. Bởi vì những thái độ trái ngược trước đây đã tạo những hậu quả thực tế có thể đo lường được”.

Không thể đánh giá thấp sức mạnh của báo chí. Đó là lý do vì sao chúng ta cần phải cẩn thận khi quản lý các thông tin tài chính từ những nguồn tin được cho là đáng tin cậy.

NHỮNG CHUYÊN GIA MỘT GIỜ VỀ RƯỢU

Một người bạn tôi có một vườn nho ở Napa Valley. Gia đình anh sở hữu vườn nho này đã ba thế hệ. Anh ta kể cho tôi nghe nhiều câu chuyện vui về những người khách du lịch đến phòng thử rượu của anh và giả vờ là những chuyên gia, cố gắng gây ấn tượng cho anh và các công nhân với những hiểu biết của họ về rượu. “Ngày nay có nhiều người nghĩ rằng việc chứng tỏ mình là một chuyên gia về rượu là một điều quan trọng”, anh nói. “Nhưng có điều tốt nhất là họ càng tỏ ra ta đây hiểu rành lắm thì lại càng dễ bán cho họ những loại rượu đắt tiền, dù rằng không có khác biệt gì mấy giữa những loại rượu đắt tiền và những loại rượu giá rẻ hơn cả”.

Khi tôi hỏi có gì khác biệt giữa hai loại rượu này và loại rượu khác thông thường, anh trả lời: “Dĩ nhiên là có, nhưng hầu hết mọi người đều không thể nói rõ sự khác biệt. Khi nói về rượu, nhiều người giả vờ làm ra vẻ họ biết đủ thứ, làm ra vẻ mình là chuyên gia. Vườn nho của tôi kiếm được rất nhiều tiền bằng cách chơi đòn tâm lý với những người giả bộ sành sỏi này. Nếu tôi làm cho họ tưởng là họ thông minh và sành sỏi thật thì họ có khuynh hướng mua một chai rượu đắt tiền hơn, dù thật ra nó chẳng có gì khác biệt với chai rượu kế bên cả. Chúng tôi càng thỏa mãn cái tôi của họ thì càng bán được nhiều rượu giá cao. Chúng tôi biết rằng động cơ chính của những kẻ chơi rượu nghiệp dư này không phải là một chuyên gia rượu thật sự mà chỉ là để gây ấn tượng với bạn bè trong bữa tiệc tối mà thôi”.

“Thế làm sao anh phân biệt được rượu tốt và rượu xấu?”. tôi hỏi.

“Cách tốt nhất để mua một chai rượu là nếu anh thích cái vị của nó và nếu giá cả hợp túi tiền của anh thì cứ mua nó”, anh đáp. “Tôi không hề giả bộ làm một chuyên gia rượu dù tôi đã kinh doanh rượu cả đời này. Đối với rượu, thật sự có rất ít chuyên gia... nhưng có rất nhiều người giả bộ làm chuyên gia để bán rượu cho những người cũng giả bộ làm chuyên gia”.

“Nghe cũng giống như thế giới này đầu tư vậy”, tôi gật đầu.

NHỮNG NGƯỜI NGHÈO DẠY BẠN LÀM GIÀU

Người cha giàu thường nói: “Trong chuyện tiền bạc, có rất nhiều người nghèo thích dạy con cách làm giàu”.

Năm 2003, trong một chuyến du lịch đến Úc, tôi được một phóng viên phụ trách mục kinh tế tài chính của một tờ báo địa phương phỏng vấn. Anh ta bảo: “Hiển nhiên khoản đầu tư tốt nhất của anh là thoát khỏi nợ nần”.

Tôi ngập ngừng một chút rồi lịch sự nói: “Thật ra thì đôi khi, thoát khỏi nợ nần là một điều hợp lý, nhưng đôi khi mắc nợ cũng tốt, thậm chí còn có lợi nữa”.

“Anh điên à?”, anh ta la lên. “Anh không biết mình đang nói gì cả. Tất cả món nợ đều xấu. Chính vì vậy nên tôi luôn khuyên các độc giả của mình đừng để mắc nợ. Sau khi đã trả hết nợ thì có thể đầu tư vào danh mục đa dạng hóa của một quỹ hỗ tương nào đó”.

“Được thôi”, tôi nói. “Anh cứ viết những gì anh cho là đúng”.

“Dĩ nhiên”, anh ta gật đầu.

“Nhưng anh có biết các độc giả của anh sẽ muốn biết về sự khác biệt giữa những món nợ tốt và những món nợ xấu không?”, tôi hồ hững hỏi.

“Không bao giờ có chuyện đó. Những gì anh đang nói chỉ toàn là rác rưởi. Nếu anh muốn làm giàu, việc đầu tiên là phải trả hết các hóa đơn, thanh toán nợ nần và sau đó bắt đầu tiết kiệm”.

Đến lúc này, tôi liền hỏi người phóng viên: “Thế anh kiếm tiền bằng nghề phóng viên hay bằng cách đầu tư?”

“Đó không phải là chuyện của anh”, anh chàng phóng viên xẵng giọng nói.

Cuộc phỏng vấn kết thúc và quan điểm của tôi về việc sử dụng các món nợ để làm giàu không bao giờ được đăng báo.

ĐỊNH NGHĨA SỰ THÔNG MINH

Người cha giàu thường nói: “Một định nghĩa của sự thông minh là: Nếu anh đồng ý với tôi thì anh thông minh. Còn nếu anh không đồng ý với tôi thì hiển nhiên anh là đồ ngu xuẩn”.

HÃY HỎI NHÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH CỦA BẠN

Một cách quản lý nguồn thông tin tài chính là hãy hỏi nhà tư vấn tài chính của bạn câu hỏi tương tự như câu mà tôi đã hỏi người phóng viên ở Úc. “Đa phần số tiền mà anh kiếm được là nhờ nghề tư vấn tài chính hay nhờ đầu tư?”. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy hầu hết các nhà tư vấn đều phản ứng y như người phóng viên kia.

Vấn đề với các phóng viên tài chính là những độc giả của họ không thể đặt câu hỏi này với họ được. Và nếu bạn có hỏi thì họ có chịu đăng câu hỏi của bạn không?

CÓ BẢO ĐẢM ĐIỀU ĐÓ KHÔNG?

Cuối năm 2002, trong chiến dịch phát hành cuốn sách “Lời tiên tri của Người cha giàu”, tôi đã rơi vào một cuộc tranh luận quyết liệt với một nhà đầu tư tài chính có chương trình phát thanh riêng. Nếu bạn hiểu biết đôi chút về marketing thì bạn sẽ biết rằng một chương trình phát thanh riêng là một công cụ tuyệt vời để tìm kiếm những khách hàng mới.

Nhà hoạch định tài chính này phát biểu: “Cuốn sách của anh hoàn toàn sai lầm. Thị trường sẽ không sụp đổ”.

“Tại sao anh nói vậy?”, tôi hỏi.

“Anh nói rằng những người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số Mỹ sẽ rút tiền khỏi thị trường chứng khoán khi họ về hưu. Nhưng tôi cho là không, bởi vì không lâu nữa họ sẽ được thừa hưởng hàng triệu đôla từ cha mẹ họ. Ngoài ra, người Trung Quốc cũng đang bắt đầu đầu tư vào thị trường chứng khoán Mỹ và điều này sẽ mang đến một cơn bùng nổ thị trường chứ không phải là một sự sụp đổ”.

“Hay đấy. Chắc chắn điều đó có thể xảy ra”, tôi nói. “Anh sẽ bảo đảm chứ?”

“Bảo đảm à?”, nhà tư vấn tài chính khựng lại rồi nhìn tôi ngập ngừng. “Dĩ nhiên là không. Làm sao có ai dám bảo đảm một điều như thế được”.

TÔI CÓ BẢO ĐẢM ĐIỀU ĐÓ KHÔNG?

Cuối cùng ông ta cũng lấy lại bình tĩnh và trả đũa lại: “Thế còn anh, anh có dám bảo đảm những gì anh nói không? Anh có bảo đảm thị trường chứng khoán sẽ sụp đổ không?”

“Tất nhiên”, tôi bình thản trả lời.

“Tất nhiên à?”, anh ta lúng túng hỏi.

“Chắc chắn rồi”, tôi nói.

“Làm sao anh làm điều đó được?”

“Dễ thôi mà”, tôi đáp. “Mọi nhà đầu tư đều biết rằng thị trường tăng giá rồi hạ giá. Bảo đảm một sự sụp đổ thị trường cũng chẳng khác gì bảo đảm là tuyết sẽ rơi ở Alaska vào mùa đông tới. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp biết rằng luôn có những thay đổi theo chu kỳ thị trường cũng như luôn có những thay đổi thời tiết. Thật điên khi cho rằng các nhà đầu tư hay cha mẹ một số người nào đó có đủ quyền năng để ngăn chặn một cơn suy biến thị trường – hay một chu kỳ thị trường. Có những điều luôn xảy ra trong thế giới đầu tư... và thị trường sụp đổ là một trong những điều đó. Đó là điều mà tôi bảo đảm với anh. Đó là lý do vì sao tôi biết chắc những suy đoán trong cuốn sách của mình là đúng. Ngày tháng chính xác thì có thể không đúng, nhưng hãy tin tôi đi, sẽ có một cuộc sụp đổ khác xảy ra. Những cơn suy thoái thị trường luôn theo sau những cơn bùng nổ. Không một thị trường nào có thể đi lên mãi mãi được. Điều đó đi ngược quy luật tự nhiên”.

“Vậy anh đề nghị chúng tôi đầu tư vào bất động sản thay vào nó à?”, nhà tư vấn tài chính hỏi.

“Không”, tôi trả lời. “Bất động sản cũng có chu kỳ của nó. Tôi khuyên những thánh giả của bạn hãy chịu khó tìm hiểu để mở rộng kiến thức tài chính của mình. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp đều biết rằng mọi thứ đều có chu kỳ thị trường”.

“Chúng ta đã hết giờ rồi. Cám ơn những lời bình luận của anh”, nhà tư vấn tài chính lịch sự nói.

Một trong những điểm tôi thích ở các chương trình quảng cáo truyền thanh hay truyền hình là họ rất khó thay đổi những gì tôi nói. Khán giả được nghe chính xác những gì tôi nói và họ có thể tự nghiệm ra được điều gì thích hợp nhất với mình. Tuy nhiên, các phóng viên báo chí, Internet thì có quyền chọn lọc những ý tưởng mà tôi nói, thay đổi, bóp méo chúng và thậm chí là bịa đặt ra chúng.

BẢY CHỮ THẦN KỲ

Một trong những điều mà người cha giàu dạy tôi là cách sử dụng bảy chữ: “Anh có bảo đảm điều đó không?” bất cứ lúc nào nghe ai đó nói một điều gì đó với vẻ chắc chắn tuyệt đối. Bạn sẽ ngạc nhiên khi rất nhiều lần tôi sử dụng những chữ thần kỳ này và luôn phải chứng kiến các chuyên gia bắt đầu khóac lác, đôi khi còn nói dối nữa.

Người cha giàu từng ường ranh giới giữa nói dối và không nói thật chính là trách nhiệm của mỗi cá nhân”. Khi bạn nhờ ai đó bảo đảm cho bạn về câu nói của họ, bạn sẽ bắt đầu phát hiện ra họ về phe bên nào, bên bạn hay là bên của họ.

TƯỞNG NHƯ THẬT MÂU THUẤN

Ban đầu, tôi đã bảo bạn hãy cẩn thận với những người nói chuyện quá chắc chắn, những người làm ra vẻ ta đây biết hết mọi câu trả lời. Tôi biết rằng khi bảo đảm với bạn một sự sụp đổ thị trường thì tôi cũng đang nói chuyện với vẻ quá chắc chắn và thuộc loại người mà bạn cần phải cẩn thận. Nhưng đúng vậy, có một bài học cần rút ra từ mâu thuẫn hiển nhiên này. Bài học ở đây là một nhà đầu tư phải biết khi nào người ta có thể chắc chắn về:

1. Thực tế
2. Ý kiến
3. Quy luật

Khi một nhà hoạch định tài chính có một chương trình truyền thanh riêng dám bảo đảm với các thánh giả của mình rằng thị trường sẽ không sụp đổ vì những nhà đầu tư và những người thuộc thể hệ bùng nổ dân số sẽ cứu lấy nó, ông ta đang chắc chắn về một ý kiến.

Khi tôi nói, “Thị trường sẽ sụp đổ”, tôi đang chắc chắn về một quy luật.

Người cha giàu đã nói: “Khi quản lý thông tin, con cần phải nắm rõ sự khác nhau giữa thực tế, ý kiến và quy luật”. Nếu bạn thử kiểm tra Nguyên nhân vì sao hàng triệu nhà đầu tư bị thua lỗ hàng nghìn tỷ đôla, bạn sẽ thấy một trong những nguyên nhân chính là vì nhiều nhà đầu tư đã quyết định đầu tư dựa trên những ý kiến – chứ không phải thực tế hay quy luật.

Hãy tự hỏi mình về điều này. Liệu câu rao hàng: “Đầu tư dài hạn, mua, giữ và đa dạng hóa” là một thực tế, một ý kiến, hay là một quy luật? Câu trả lời: đó là một ý kiến, không phải thực tế và hoàn toàn không phải là một quy luật. Bất cứ một nhà đầu tư nào chỉ căn cứ vào ý kiến mà nhầm lẫn với thực tế và quy luật thì sẽ bị ảo tưởng và thường sẽ thua lỗ tiền bạc.

MỞ RỘNG THÀNH CÔNG CỦA BẠN

Sau khi tôi đầu tư vào quỹ hỗ tương, Người cha giàu quyết tâm giúp tôi hiểu rõ sự khác biệt giữa thực tế, ý kiến và quy luật. Tôi định nghĩa những từ này như sau:

1. Thực tế - một điều có thể được chứng minh tồn tại qua những bằng chứng nhất định.
2. Ý kiến – một điều có thể dựa trên thực tế hoặc không. Vấn đề ở đây là có thể có hoặc có thể không. Nghĩa là điều đó có thể là một thực tế, nhưng khi tôi chưa kiểm chứng được thì nó vẫn chỉ là một ý kiến. Ví dụ, nếu một người nói: “Tôi có 10 con chó con”, câu này vẫn chỉ được xem là một ý kiến cho đến khi tôi có thể kiểm chứng nó. Bạn có thể thấy là các ngân hàng cũng làm theo nguyên tắc này. Nếu bạn nói bạn có 25.000 đôla tiền tiết kiệm thì ngân hàng cũng sẽ kiểm chứng lại, dù họ vẫn nghĩ bạn là một người thành thật.
3. Quy luật – có những điều luôn đúng trong mọi trường hợp – không có ngoại lệ. Ví dụ, có một quy luật gọi là quy luật tiến động. Chẳng hạn như khi tôi ném một hòn đá xuống nước, mặt nước gợn sóng. Chính những quy luật như thế đã giúp tôi có thể tiên đoán chắc chắn một cơn suy thoái thị trường.

Vấn đề là khi nghe một người chắc chắn về một điều gì đó, bạn phải luôn cẩn thận. Và hãy nhớ rằng đã có hàng triệu người mất hàng tỷ đôla vì nghe theo những ý kiến mà họ tin là thực tế hay quy luật. Hãy luôn nhớ bảy chữ thần kỳ của Người cha giàu. Nếu bạn nghi ngờ một điều gì, bạn chỉ cần hỏi là: “Anh có bảo đảm điều đó không?”

Một ngày nọ, tôi đang xem xét một căn hộ đất tiền ở Hawaii. Khi tôi nói: “Giá căn hộ này có vẻ cao quá”, người bán hàng đáp lại “Đúng vậy, nhưng khi người ta xây thêm một sân golf mới thì giá khu này sẽ tăng gấp đôi”.

Tôi hỏi anh ta: “Anh viết cho tôi một văn bản bảo đảm điều đó chứ?”

“Dĩ nhiên là không”, anh ta nói “Làm sao tôi bảo đảm được”.

Những cuộc nói chuyện ngớ ngẩn như thế này diễn ra hàng triệu lần mỗi ngày. Mỗi ngày, người ta đều mua đồ dựa trên các ý kiến chứ không dựa trên thực tế và quy luật. Hãy thử dùng bảy chữ đó, bạn sẽ thấy bạn đang làm việc với tuýp người như thế nào.

HÃY HỎI MỘT PHÓNG VIÊN

Chương này được đặt tên là “Hãy hỏi một phóng viên” vì nếu bạn quyết định trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp bạn sẽ phải cẩn thận với những gì bạn đọc được hay nghe thấy, và phải cẩn thận với nguồn gốc của những thông tin mà bạn thu nhận.

Có lần tôi ăn trưa với Scott, giám đốc của một trong những ngân hàng cho vay thế chấp lớn nhất ở Mỹ, cho vay hàng tỷ đôla một năm. Tình cờ, Scott hỏi: “Tại sao những tạp chí tài chính này không viết về đầu tư bất động sản nhỉ? Hầu hết các tạp chí tài chính đều chỉ nói về chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương. Những thứ duy nhất liên quan đến bất động sản mà họ nói tới là sửa nhà, mua nhà nghỉ, hay đầu tư vào REIT, quỹ đầu tư bất động sản. Đó đâu phải là đầu tư bất động sản thật sự”.

Tôi gật đầu đồng ý: “Bởi vì họ muốn những người đăng quảng cáo được vui vẻ”.

CÁC PHÓNG VIÊN VIẾT BÀI CHO AI?

Một trong những cách tốt nhất để kiểm chứng thông tin đầu tư của bạn là trước tiên hãy kiểm tra xem ai là người đăng quảng cáo trên tờ báo mà bạn đọc. Nhiều ấn phẩm ủng hộ ý tưởng đầu tư dài hạn vào quỹ hỗ tương bởi vì các công ty quản lý quỹ hỗ tương là nguồn thu nhập quảng cáo chính cả họ. Đó là lý do tại sao trước, trong và sau cơn suy thoái thị trường, các ấn phẩm này vẫn tiếp tục viết về những lợi thế của quỹ hỗ tương.>

Dù các tạp chí luôn nói rằng bộ phận biên tập của họ tách biệt và không liên quan gì với bộ phận quảng cáo để giữ gìn tính trung thực của các bài báo, nhưng sẽ là một sự tự sát nếu các tạp chí tài chính này luôn nhấn mạnh trên trang bìa của họ: “Quỹ hỗ tương là một khoản đầu tư khủng khiếp” hay “Đừng bao giờ đầu tư vào quỹ hỗ tương cả”. Thay vì thế, những ấn phẩm này tiếp tục hết số này đến số khác, hết năm này qua năm khác với những tiêu đề như “Quỹ hỗ tương nào là tốt nhất?”, hay “Những quỹ tốt nhất năm 2002”, hay “Có phải đã đến lúc trái phiếu lên ngôi?”. Họ có thể cung cấp cho bạn những thông tin tài chính đáng tin cậy không? Họ viết bài vì bạn hay vì các nhà đăng quảng cáo? Tầm cỡ tài chính các độc giả của họ đến đâu? Xin phép để bạn tự tìm câu trả lời cho những câu hỏi này.

Trong cuốn *Tương Lai Đồng Tiền*, Bernard Lietaer thảo luận về xu hướng ngày càng giảm niềm tin của độc giả Mỹ vào các phương tiện truyền thông. Ông nhắc đến tuyên bố của Noam Chomsky rằng: “Mục đích của các phương tiện truyền thông không hẳn là để thông tin hay báo cáo những gì xảy ra mà còn để định hình quan niệm của công chúng theo hướng có lợi cho một số công ty hay tập đoàn nào đó”. Lietaer nói thêm: “Đã thành lệ, nhiều tạp chí vẫn đưa cho các nhà đăng quảng cáo xem trước nội dung các bài viết. Tờ *Los Angeles Times* đã thừa nhận cấu trúc quản lý đó của họ nhằm tối ưu hóa sự hợp tác của các nhà đăng quảng cáo – biên tập”.

QUẢN LÝ THÔNG TIN TÀI CHÍNH CỦA BẠN

Tôi viết chương này vì chất lượng thông tin tài chính mà bạn nhận được có tầm quan trọng sống còn, nhất là trong lĩnh vực tài chính. Tôi đã nhờ một số người gọi điện cho các phóng viên, nhất là các phóng viên báo chí, và hỏi họ hai câu hỏi.

Câu thứ nhất là: “Có phải mọi thứ trên các phương diện truyền thông đều là sự thật, khách quan, không bị bóp méo và không hề bị những kiểm duyệt mang tính thương mại?”

Những người từng thử hỏi câu này kể lại rằng các phóng viên đều bất vui với ý tưởng các phương tiện truyền thông rất trung thực. Hầu hết các phóng viên đều thừa nhận rằng phần nhiều các phương tiện truyền thông không hoàn toàn nói lên sự thật. Đa số những gì trên các phương tiện truyền thông chỉ là giải trí và bán>

Câu hỏi thứ hai là: “Khi viết bài, anh có luôn viết về sự thật, khách quan, không bị bóp méo và không hề quan tâm đến tính thương mại của vấn đề hay không?”.

Trong hầu hết trường hợp, câu trả lời cho những câu hỏi này rất khác nhau. Hầu hết các phóng viên đều tin rằng bản thân họ luôn viết về sự thật, khách quan, không bị bóp méo và không hề quan tâm đến tính thương mại của vấn đề...dù họ cho rằng nhiều phóng viên đồng nghiệp của họ thì không.

Một người bạn tôi là một bác sĩ chuyên khoa, anh ta gọi hiện tượng này là “ảo giác có lựa chọn”, hoặc cũng có thể gọi là “sự khiếm nhã nghề nghiệp”. Anh giải thích: “Mọi nhà chuyên môn đều có khuynh hướng cho rằng những đồng nghiệp khác là những kẻ bất tài và mình mới là giỏi nhất. Hầu hết đều cho rằng mình mới là người trung thực và chân chính nhất – mặc dù nhiều người khác chỉ nhìn anh ta như một con vịt quang quác to mồm. Đó là một ví dụ của ảo giác có lựa chọn”.

MỘT CHỢ VỊT

Một ngày nọ, khi ở Trung Quốc, tôi thấy một người nông dân chăn vịt đang lừa bầy vịt hàng trăm con của mình ra chợ. Khi ngồi trong xe hơi chờ bầy vịt băng qua đường tôi bỗng nhớ đến anh bạn của mình và những ý tưởng về “ảo giác có lựa chọn”. Quay sang anh bạn đang đi cùng tôi nói: “Trông như một bầy chuyên gia tài chính đang băng qua đường”.

Anh bạn tôi cười to: “Xem kìa, bầy vịt chỉ biết nổi đuôi nhau và quang quác vào nhau. Đáng lý chúng nên quang quác với người nông dân và hỏi xem ông ta đang dắt chúng đi đâu thì hơn”.

NHỮNG CON VỊT BỊ ẢO GIÁC

Trong thế giới các nhà tư vấn tài chính, ngay cả bản thân tôi, cũng bị ảo giác có lựa chọn. Bản thân tôi cũng là một con vịt. Nói thật lòng, trong thâm tâm tôi, tôi cũng nghĩ rằng mình mới là người trung thực và chân chính nhất. Tôi cũng biết nhiều nhà tư vấn tài chính khác cho tôi là quang quác to mồm. Về những lời khuyên tài chính của mình, tôi cũng biết rõ rằng bản thân mình cũng là một con vịt bị ảo giác. >

Nhưng cho dù tôi quang quác về chuyện gì hay những người bạn – vịt của tôi quang quác về chuyện gì, nhân vật mà tôi quan tâm nhất vẫn là người nông dân, con người lặn lội đường như đang dẫn dắt cả thế giới này ra chợ. Cũng vậy, điều tôi quan tâm là thật ra nhiều con vịt tài chính đang làm việc cho người nông dân đó chứ không phải cho những người bạn vịt của mình. Rất nhiều con vịt làm việc cho người nông dân này tự hóa trang mình thành những phóng viên, những nhà tư vấn đầu tư, chủ ngân hàng, đại lý bảo hiểm, và cả các quan chức chính phủ nữa. Nếu một con vịt bỗng đứng lại và nói: “Này, người nông dân đang dẫn chúng ta đi đâu thế?”, thì ngay lập tức những con vịt làm việc cho người nông dân bắt đầu quang quác to hơn, gọi con vịt kia là đồ “lắm mồm”... Dù sao, khi những con vịt bắt đầu quang quác vào nhau thì người ta thường quên mất những câu hỏi về người nông dân.

NHỮNG CON VỊT LÀM VIỆC CHO AI?

Cố gắng phân biệt xem con vịt nào làm việc cho người nông dân là một điều bất khả thi và phi thực tế. Đơn giản vì chúng quá đông và nhiều con vịt thật sự có ích. Song cũng không đến nỗi quá phi thực tế nếu bạn tự hỏi chính mình mỗi khi gặp một con vịt tài chính: “Con vịt này làm việc cho ai? Cho tôi hay cho một người nông dân nào đó? Con vịt này đang cố gắng đưa tôi đến với một sự tự do tài chính hay đưa tôi đến lò mổ?”

NHỮNG THÔNG TIN CHẤT LƯỢNG CAO

Sau khi tôi mua quỹ hồ tương vào năm 1965, Người cha giàu bảo tôi: “Những nhà đầu tư giỏi tìm kiếm những thông tin tốt”. Ông cũng nói: “Những thông tin tốt không phải lúc nào cũng sẵn có. Con phải đi tìm chúng”.

Ngày nay tôi thường rất cảnh giác trước những thông tin tài chính mà tôi đọc được. Tôi hay đọc lướt dòng tiêu đề của những tạp chí tài chính phổ biến bày ở các quầy báo. Có khi tôi cầm chúng lên xem và thỉnh thoảng cũng mua một tờ để đọc kỹ bài báo nào thu hút sự chú ý của mình. Dù bài viết có thể rất thú vị nhưng tôi vẫn luôn phải tỉnh táo trước các nhà quảng cáo, bởi vì một thực tế là người viết bài báo đó có thể có kiến thức tốt nhưng không phải lúc nào cũng thành công về mặt tài chính. Tôi cũng xét đến thị trường mục tiêu của tờ báo là ai và có phải tào này được một “người nông dân” tài trợ hay không. Rất nhiều tờ báo nhắm đến tầng lớp trung lưu có thu nhập cao, hiểu biết chuyên môn nhưng có quá ít kiến thức tài chính, quá ít thời gian để đầu tư, và vì vậy nên họ đầu tư vào quỹ hồ tương. Với nhiều độc giả của những tờ báo như thế, những kiến thức tài chính ở mức độ này là quá đủ đối với họ. Những “người nông dân” rất thích tuýp nhà đầu tư này và đó là lý do vì sao họ thường có những ấn phẩm riêng của mình. Rất nhiều tạp chí tài chính là công cụ của những “người nông dân” này để tìm kiếm những con vịt ngây thơ.

Vấn đề ở đây là, nếu bạn muốn thành công hơn trong lĩnh vực tài chính, bạn sẽ phải tự

tìm kiếm những thông tin tài chính tốt nhất của riêng bạn... bởi vì rất nhiều thông tin tài chính tốt nhất không hề được rao bán trên thị trường hay thậm chí cả trong các nhà sách nữa.

TÓM TẮT CÁC THÔNG TIN TÀI CHÍNH

Khi xem xét loại thông tin nào mà bạn nên tiếp nhận hãy nhớ lại Kim tứ đồ:

1. Có những ấn phẩm hoặc chương trình được viết bởi những người nhóm L và nhóm T cho những người khác cũng thuộc nhóm L và nhóm T cho những người khác cũng thuộc nhóm L và nhóm T. Hầu hết các tạp chí tài chính, các bài báo về tiền bạc và đầu tư đều thuộc nhóm này.

2. Có những ấn phẩm hoặc chương trình được viết bởi những người nhóm L và nhóm T về những người nhóm C và nhóm Đ. Những tờ báo hoặc chương trình như *The Wall Street Journal*, *Forbes*, *Barron's*, *CNBC* và *Bloomberg TV* rơi vào nhóm này.

3. Có những ấn phẩm được viết bởi những người nhóm C và Đ dành cho những người nhóm C và Đ, hay những người đang cố phần đầu vào nhóm C và Đ. Warren Buffett có một bài viết hàng năm được rất nhiều người tìm đọc. Bạn cũng có thể tìm được những thông tin bất động sản tuyệt vời từ các công ty môi giới bất động sản thương mại – những thông tin mà hầu hết các đại lý bất động sản địa phương không có được. Cũng có nhiều bài viết chuyên ngành, thường nói về những kỹ thuật cao, do những người thuộc nhóm C hoặc Đ thật sự viết nên.

Có thể nói rằng bộ sách *Dạy Con Làm Giàu*, và những sản phẩm khác của chúng tôi thuộc nhóm này.

Tôi không biết nhiều chương trình truyền thanh hay truyền hình cho những người nhóm C và Đ lập nên cho những người nhóm C và Đ... nhưng lẽ ra cần phải có.

TÌM KIẾM NHỮNG LỜI KHUYÊN TỐT

Một trong những câu trả lời của tôi dành cho những ai muốn biết nên đầu tư 10.000 đôla của mình vào đâu là hãy đầu tư một phần trong số tiền đó vào những ấn phẩm tài chính chất lượng cao và thường xuyên theo dõi chúng. Nếu bạn không muốn cải thiện và nâng cấp những thông tin tài chính của mình thì tốt hơn nên cất tiền vào ngân hàng cho an toàn.

LỜI KHUYÊN TỪ NHỮNG KẺ THẤT BẠI

Một trong những thông tin tồi tệ nhất là những thông tin xuất phát từ những kẻ thất bại, mà những kẻ thất bại thì nhan nhản khắp nơi.

Có lần, khi tôi đang hướng dẫn một lớp đầu tư đơn giản thì có một người giơ tay phát biểu: “Bất động sản là một khoản đầu tư tồi tệ”.

“Tại sao anh nói vậy?”, tôi hỏi.

“Tôi có một người bạn đồng nghiệp đầu tư vào một căn hộ chung cư và anh ta liên tục thất bại chứ không thu lời được đồng nào cả”.

“Anh ta đã thua lỗ như thế nào?”, tôi hỏi.

“Đầu tiên, anh ta phải bỏ ra quá nhiều tiền cho căn hộ đó, sau đó anh ta không còn để đầu tư những nên phải đi vay nợ. Vì số tiền thế chấp quá cao nên tiền cho thuê nhà không đủ để thanh toán tiền vay và các chi phí khác”.

“À, thế thì tệ thật đấy”, tôi l đầu.

“Mọi việc còn tệ hơn”, người này tiếp tục. “Bạn tôi tăng tiền thuê nhà và người thuê nhà cũ bỏ đi. Một người thuê nhà mới chuyển đến, người này làm hỏng vài chỗ trong căn hộ, xù tiền thuê nhà, thế là bạn tôi phải đuổi anh ta đi. Bạn tôi cố bán căn hộ nhưng không ai chịu cái giá mà anh ta yêu cầu cả, họ muốn anh ta phải sửa chữa những chỗ bị hỏng trước. Bạn tôi không muốn bỏ thêm bất cứ đồng nào vào căn hộ này mà cũng không muốn hạ giá xuống. Vì vậy không cho thuê nhà nữa nên thậm chí anh ta còn bị mất nhiều tiền hơn. Anh ta bảo tôi rằng sẽ không bao giờ đầu tư vào bất động sản nữa. Đó là ý do vì sao tôi nói bất động sản là một khoản đầu tư tồi tệ”.

HƠN CẢ SỨC MẠNH BÁO CHÍ

Đó là một ví dụ của việc nghe theo lời khuyên của một người thất bại. Trong mọi lĩnh vực đầu tư, bất kể chứng khoán, bất động sản, quỹ hỗ tương hay các doanh nghiệp..., đều có những kẻ thất bại sẵn sàng bạn phát những lời khuyên về đầu tư. Một nguyên nhân chính khiến nhiều người đầu tư thất bại chính là vì họ đã nghe theo lời khuyên của những người thất bại.

Ở đầu chương này, tôi có nói đến tầm quan trọng của quyền tự do ngôn luận và tự do báo chí. Quyền tự do này mở rộng cho cả những người thất bại và những người e ngại thất bại. Vì vậy nên những người e ngại thất bại thường là những người đi tuyên truyền thất bại của những người thất bại.

Cần phải nói rõ rằng tôi không hề phản đối những người thất bại. Tôi đã thất bại rất nhiều lần trong đời. Và thật sự, tôi thường khuyến khích mọi người thất bại nhiều hơn để học hỏi được nhiều hơn. Nói cho cùng thì con người luôn phải học hỏi từ những thất bại của mình. Tôi chỉ phản đối những người thất bại đổ lỗi cho người khác hoặc cho những sự kiện gì khác mà không chịu rút kinh nghiệm từ những thất bại của chính mình. Trên hết, những người này lại còn hay “lây nhiễm” sự thất bại cho người khác.

Một lý do quan trọng để cần phải cảnh giác là vì những người thất bại có mặt ở khắp nơi. Mỗi khi tôi gặp một người khó khăn về tài chính, tôi thường hỏi xem họ gần gũi với ai và thái

độ của họ với tiền bạc, đầu tư và thành công như thế nào. Rất thường, những người gặp khó khăn tài chính hay nghe theo lời khuyên của những người đã từng thất bại hay quá sợ thất bại. Thay vì thành thật thừa nhận rằng mình sợ và tự chịu trách nhiệm cho những thất bại của mình, những người này lại thường tỏ ra yếm thế, hay phê phán, và hay lan truyền các tin xấu cho những người khác.

CÂU CHUYỆN GIA ĐÌNH

Gia đình có ảnh hưởng rất lớn đến nguồn thông tin tài chính. Một số câu nói tiêu cực có liên quan đến gia đình mà tôi thường nghe là:

1. “Tôi muốn bắt đầu đầu tư nhưng vợ/ chồng tôi không muốn thế. Cô ấy/ anh ấy nói rằng như thế quá mạo hiểm”.
2. “Tôi muốn nghỉ việc để bắt đầu một doanh nghiệp riêng nhưng cha tôi khẳng muốn tôi phải giữ công việc này. Ông bảo trả được một số lương nhỏ còn hơn là không được đồng nào”.
3. “Gia đình tôi nghĩ là tôi thật điên rồ. Để được yên ổn, tôi đành ngồi yên không làm gì cả”.

ĐỪNG ĐỂ KẺ CHIẾN BẠI CHIẾN THẮNG

Bài học tôi học được lúc còn là phi công là trong mỗi người chúng ta đều có một người chiến thắng và một kẻ chiến bại. Một trong những nguyên nhân chính khiến nhiều người không đạt được tiềm năng tài chính của mình là vì trong chuyện tiền bạc, hầu hết mọi người đều để cho kẻ chiến bại chiến thắng.

Ngay cả ngày nay, sau nhiều năm lên voi xuống chó với nhiều thất bại nổi thành công, tôi vẫn phải đấu tranh giữ người chiến thắng và kẻ chiến bại ngay trong bản thân mình.

Một ngày nọ, tôi đi xem xét một bất động sản bên bờ biển và tôi có thể nghe kẻ chiến bại trong mình lên tiếng: “Anh đâu có cần mảnh đất này, n. Và nếu nền kinh tế thay đổi thì sao? Nếu lãi suất tăng thì sao? Nếu lãi suất tăng thì giá bất động sản sẽ giảm. Mà nếu bất động sản giảm thì mọi khoản đầu tư khác của anh cũng sẽ thua lỗ”.

Thật ra không có vấn đề gì với kẻ chiến bại của bạn cả. Kẻ chiến bại của bạn đóng vai trò rất quan trọng. Nhưng rắc rối với nhiều người là ở chỗ kẻ chiến bại này là tiếng nói duy nhất trong đầu họ. Không có một quyền tự do ngôn luận nào cả. Trong chuyện tiền bạc, với rất nhiều người, kẻ chiến bại đã chiến thắng. Một người thất bại bắt đầu thấy thất bại ngay khi anh ta nghe có người nói: “Hãy chọn con đường an toàn. Hãy tìm một công việc bảo đảm và đừng liều mạng chấp nhận rủi ro. Hãy tiết kiệm tiền, hãy thoát khỏi nợ nần. Đó là một lựa chọn khôn ngoan”. Theo tôi, đó chính là tiếng nói của kẻ chiến bại. Tôi biết rất rõ giọng nói đó bởi vì bản thân tôi cũng nghe nó cất lên mỗi ngày.

HÃY CHO PHÉP CÁ NGƯỜI CHIẾN THẮNG LẦN KẺ CHIẾN BẠI ĐƯỢC LÊN TIẾNG

Như vậy, tại sao quyền tự do ngôn luận lại quan trọng đến thế? Bởi vì rất thường, những lời nói dối trắng trợn nhất chính là những lời nói dối mà chúng ta nói với chính mình, chẳng hạn như:

1. Tôi không mua nổi.
2. Tôi không thể làm được.
3. Tôi sẽ không bao giờ giàu có.
4. Tôi không đủ khôn ngoan.
5. Việc đó khó quá
6. Tôi sẽ đầu tư khi tôi có tiền.
7. Tôi sẽ đầu tư khi tôi có thời gian.

Một lời nói dối thường gặp của những người ăn kiêng là: “Tôi sẽ bắt đầu ăn kiêng vào ngày mai”.

Tôi nghĩ chúng ta cần phải cho phép người chiến thắng bên trong chúng ta được quyền tự do lên tiếng. Cả người chiến thắng lẫn kẻ chiến bại đều rất quan trọng. Cả hai đều cần được lắng nghe. Đó chính là quyền tự do ngôn luận.

MỘT BÀI TẬP NHỎ

Trong lớp thực tập đầu tư của tôi, tôi thường đề cập đến vấn đề người chiến thắng và kẻ chiến bại trong mỗi con người. Thật ra, trong những lớp cấp cao hơn, chúng tôi dành rất nhiều thời gian cho chủ đề này, bởi vì bằng nhiều cách, cuộc tranh đấu giữa người chiến thắng và kẻ chiến bại thường là nguyên nhân chính của những thành công và thất bại trong cuộc đời chúng ta.

Tôi cũng thường yêu cầu mọi người viết về một sự kiện mà họ từng trải qua, trong đó kẻ chiến bại của đánh bại người chiến thắng. Nhiều câu chuyện được kể nghe rất kích động. Tôi tin rằng tất cả chúng ta đều có lần đã từng bỏ qua những cơ hội tốt bởi vì kẻ chiến bại lên tiếng.

Một bài tập nhỏ mà bạn có thể làm thử là hãy viết một đoạn mô tả chi tiết một lần nào đó khi bạn bỏ lỡ chiến thắng. Sau đó hãy đầu tư một chút thời gian để phân tích những suy nghĩ và những nỗi lo ngại đã khiến bạn làm như thế.

MỘT TRONG NHỮNG CÂU CHUYỆN CỦA TÔI

Đã rất nhiều lần tôi để cho kẻ chiến bại lên tiếng. Một trong những câu chuyện mà tôi thường kể cho mọi người nghe là có một lần, tôi mua một ngôi nhà kế bên một tòa nhà lớn vào năm 1973. Thay vì mua một bất động sản trị giá 48.000 đôla ở mé bờ biển của tòa nhà này, tôi lại mua một ngôi nhà giống y nhưng ở mé núi với giá 34.000 đôla. Ba năm sau, thị trường bất động sản tăng giá, nhưng ngôi nhà ở mé bờ biển được bán với giá gần 150.000 đôla, còn ngôi nhà ở mé núi thì chỉ bán được khoảng 70.000 đôla mà thôi. Nếu bạn thử làm một bài tính nhỏ, bạn sẽ thấy mua ngôi nhà ở mé núi đắt hơn rất nhiều xét về dài hạn. Trên hết, chênh lệch 14.000 đôla chỉ khiến tôi tổn có 1.400 đôla nữa mà thôi, vì ngân hàng chỉ cần 10% trả trước. Như vậy, thêm 1.400 đôla, tôi có thể kiếm được 100.000 đôla. Vậy mà tôi lại tiết kiệm 14.000 đôla để bị mất đến 65.000 đôla và chỉ kiếm được 35.000 đôla mà thôi.

Kinh nghiệm mà tôi rút ra được từ bài học này là trước tiên hãy xem xét giá trị chứ đừng xem xét giá cả. Ngày nay, khi cần quyết định các vấn đề tài chính, tôi luôn nhớ đến vụ giao dịch này. Tôi luôn tự nhắc nhở mình rằng tôi đã sai lầm khi để cho kẻ chiến bại chiến thắng. Dù không kiếm được nhiều tiền trong thương vụ đó nhưng tôi đã học được một bài học vô giá.

Đó là một trong những kinh nghiệm cá nhân của tôi. Điều quan trọng là phải rút kinh nghiệm từ những bài học của mình. Thay vì đổ lỗi cho ai đó vì những thất bại này, chúng ta sẽ trở nên có trách nhiệm hơn với việc quản lý các thông tin mà chúng ta tiếp nhận. Nếu bạn có thể làm điều đó, người chiến thắng sẽ hoàn toàn chiến thắng.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Hiểu được sự khác biệt giữa thực tế, ý kiến và quy luật là một điều vô cùng quan trọng khi phân tích hàng đồng thông tin mà chúng ta bị dội bom hàng ngày. Càng hiểu rõ nguồn gốc của các thông tin này thì bạn càng có thể nhanh chóng quyết định xem nó có thể áp dụng được cho cá nhân bạn hay không.

Người cha giàu nói: “Kiến thức tài chính có thể kiểm soát được dòng lưu kim của bạn”. Khi so sánh việc đầu tư vào lãi vốn, chúng ta phải dùng đến những thông tin mà chúng ta quyết định dựa trên chúng.

Khi phân tích một khoản đầu tư vào dòng lưu kim, bạn cần xem xét các thông tin hiện tại và phải quyết định dựa trên dòng lưu kim thực hiện tại của b. Đó là thực tế.

Khi phân tích một khoản đầu tư vào lãi vốn, thường bạn chỉ đầu tư vào những gì mà bạn tin hoặc nghe người khác nói là sẽ tăng giá cùng với thời gian. Đó là ý kiến.

Đầu tư vào cả dòng lưu kim lẫn lãi vốn đều rất quan trọng. Đầu tư vào dòng lưu kim sẽ tác động đến tình hình tài chính của bạn ngày hôm nay, trong khi đầu tư vào lãi vốn là với hy vọng nó sẽ ảnh hưởng tích cực đến tình hình tài chính của bạn ngày mai.

CHƯƠNG 7

Hãy hỏi một tay cờ bạc

“Đừng đếm tiền khi đang ngồi trên chiếu bạc”.

- Một tay cờ bạc chuyên nghiệp.

LỜI KHUYÊN ĐẦU TƯ TỒI TỆ NHẤT

Hàng triệu người đã mất hàng nghìn tỷ đôla vì họ bỏ tiền ra đầu tư dài hạn. Đầu tư dài hạn là lời khuyên đầu tư tồi tệ nhất mà tôi từng nghe.

KHI NÀO TIỀN CỦA BẠN MỚI LÀ CỦA BẠN?

Người cha giàu từng bảo tôi: “Một nhà đầu tư chuyên nghiệp cần nắm rõ ba việc. Đó là: khi nào nên tham gia thị trường, khi nào nên thoát khỏi thị trường, và làm thế nào để rút tiền ra khỏi chiếu bạc. Là một nhà đầu tư, con cần phải biết tìm kiếm những tín hi thị trường để bước vào, một kế hoạch để kết thúc, và phải biết khi nào nên rút ra. Một nhà đầu tư nghiệp dư thì chỉ biết để tiền vào chiếu bạc để rồi cuối cùng bị mất hết”.

“Tại sao họ bị mất hết?”, tôi hỏi.

“Bởi vì cuối cùng thì thị trường sẽ chiến thắng. Thị trường cho và thị trường sẽ lấy lại nếu con còn để tiền của con lại đó”.

PHÁ VỠ QUY LUẬT

Nhiều năm trước, khi còn trẻ, tôi từng đến Las Vegas chơi thử. Không có nhiều tiền nên tôi bắt đầu bằng một số tiền cược nhỏ trên bàn chơi xúc xắc. Ném hòn xúc xắc chỉ với 1 đôla

rủi ro, tôi thắng vài lần và thua vài lần. Sau đó, bỗng nhiên thần may mắn mỉm cười với tôi và tôi nhanh chóng thắng được đến 300 đôla. Mọi người quanh tôi bắt đầu reo hò la hét bởi vì họ cũng thắng. Khi vận đỏ tiếp tục, tôi bắt đầu để ý thấy số tiền cá cược của mọi người đang lên đến hàng trăm đôla, trong khi tôi vẫn đang chơi theo luật an toàn. Rõ ràng là họ làm giàu nhanh hơn tôi, trong khi vận đỏ ấy là của tôi.

LÒNG THAM KHÔNG ĐÁY

Khi lòng tham nổi dậy, tôi bắt đầu đặt cược nhiều hơn, dù biết rằng mình đang phá vỡ mọi quy luật mà Người cha giàu đã dạy. Khi phá vỡ quy luật như thế, số tiền mà tôi có được tăng vọt đến 1500 đôla. Dù trong tôi có một giọng nói vang lên: “Rút bớt tiền ra đi, quay lại với 100 đôla thôi”, nhưng tôi không thém nghe. Thấy vì tuân theo quy luật, bỏ 2900 đôla vào túi, tôi lại tự nhủ: “Khi có được 6000 đôla, mình sẽ quay lại lối chơi an toàn”. Suy nghĩ này khiến tôi yên tâm và tiếp tục đặt hết 3000 đôla lên bàn cho một lượt xúc xắc. Và kết quả là tôi thua trắng.

Thua mất 3000 đôla thật đáng tiếc, nhưng đó là một bài học đầu tư đáng giá. Dù Người cha giàu thường nói: “Hãy tự chủ và tuân theo quy luật”, nhưng phải một lần phá vỡ quy luật thì tôi mới học được bài học này.

NHỮNG THUA LỖ LỚN *Nừ năm 2000 đến 2003, nhiều người đã phá vỡ quy luật khi đặt hết tiền vào những kế hoạch hưu trí trên chiếu bạc. Hàng triệu người đã cá cược toàn bộ tương lai tài chính của mình vào một lượt xúc xắc. Ngay cả sau khi thua lỗ, nhiều người trong số đó vẫn tiếp tục để tiền lại với hy vọng thị trường sẽ quay về và họ có thể được đền bù cho số thua lỗ của mình. Và như thế, họ tiếp tục phạm lại những sai lầm đó trong tương lai.*

THEO ĐUỔI THẤT BẠI

Mọi tay bạc chuyên nghiệp đều biết rằng khi bạn cố bỏ tiền ra cá cược với hy vọng lấy lại số tiền đã mất thì đã đến lúc phải ngừng chơi. Đó là lúc phải rời chiếu bạc, nghỉ ngơi và tìm kiếm một lựa chọn mới. Không may là do những quy định hiện hành của nhiều kế hoạch hưu trí, hàng triệu người đã không chỉ đơn giản rời khỏi chiếu bạc. Họ sẽ bị phạt nếu từ bỏ cuộc chơi để chuyển tiền vào một khoản đầu tư mới.

NHỮNG LỜI LỄ KHÔN NGOAN CỦA MỘT TAY BẠC

“Đừng đếm tiền khi đang ngồi trên chiếu bạc”. Đó là một câu nói vô giá của một tay bạc chuyên nghiệp. Cũng với câu nói này, khi gởi tiền vào một kế hoạch hưu trí, bạn đã vi phạm ba quy luật quan trọng mà mọi tay cờ bạc chuyên nghiệp cũng như mọi nhà đầu tư chuyên nghiệp đều tuân theo.

1. Khi tiền còn ở trên chiếu bạc thì đó không phải là tiền của bạn. Số tiền đó thuộc về cuộc chơi chứ không thuộc về bạn.

2. Cuộc chơi quan trọng hơn việc đếm tiền. Khi chơi xúc xắc ở Las Vegas, tôi chiến thắng chỉ khi tôi tập trung vào cuộc chơi. Nhưng ngay sau khi chiến thắng tôi lại bị phân tâm sang việc đếm tiền. Khi tôi có được 3000 đôla, lúc này đối với tôi, tiền bạc đã quan trọng hơn cuộc chơi. Đó là lý do vì sao tôi thất bại.

Từ năm 1995 đến năm 2000, trong khi thị trường chứng khoán tăng giá và những kế hoạch hưu trí bắt đầu gia tăng giá trị, nhiều nhà đầu tư nghiệp dư nghĩ rằng mình đã giàu rồi, họ bắt đầu chú ý đến việc đếm tiền và xao lãng cuộc chơi. Nhiều người bắt đầu mua những ngôi nhà lớn hơn, xe hơi mới hơn, hoặc rút tiền khỏi tài khoản tiết kiệm và mù quáng ném vào thị trường. Khi giá trị thực của chúng gia tăng, nhiều người có cảm giác là họ đã giàu rồi và bắt đầu tập trung vào việc đếm tiền chứ không chú tâm đến cuộc chơi nữa.

CẢM GIÁC GIÀU CÓ ĐỐI VỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Người ta cũng có một cảm giác giàu có tương tự khi ngôi nhà của họ gia tăng giá trị. Tôi thường nghe họ nói: “Ngôi nhà của tôi đã tăng giá trị đến 40.000 đôla”. Lúc này nhiều người cảm thấy an toàn và tự tin hơn nên bắt đầu buông lỏng tay lái và xao lãng cuộc chơi. Họ đếm giá trị thực của họ và họ nghĩ rằng họ đã chiến thắng. Đó là lúc nhiều người bắt đầu tụt lại phía sau.

MỤC ĐÍCH THẬT SỰ CỦA TRÒ CHƠI

Mục đích thật sự của trò chơi là rút tiền khỏi chiếu bạc mà vẫn có thể tiếp tục duy trì cuộc chơi. Về cơ bản, một tay bạc chuyên nghiệp hay một nhà đầu tư chuyên nghiệp đều muốn chơi bằng tiền của người khác. Đó mới chính là mục đích thật sự của trò chơi. Chừng nào tôi còn để tiền của mình trên chiếu bạc thì tôi vẫn còn chưa đạt được mục đích thật sự.

BỐN LOẠI TIỀN

Một nhà đầu tư chuyên nghiệp cần hiểu rõ về ba loại thu nhập và bốn loại tiền. Hẳn một số bạn đã biết, có ba loại thu nhập khác nhau: thu nhập kiếm được, thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động. Còn bốn loại tiền ở đây là:

1. Tiền của bạn (tiền vốn chủ sở hữu)
2. Ti
3. Tiền của sở thuế

4. Tiền nhà cái (tiền lời)

TỐC ĐỘ ĐỒNG TIỀN

Một tay cờ bạc chuyên nghiệp sẽ chơi bằng tiền nhà cái ngay khi có thể. Khi ở Las Vegas, nếu tôi bỏ lại số tiền vốn của mình vào túi và chỉ chơi tiếp bằng số tiền thắng được mà thôi thì đó là một ví dụ của việc chơi bằng tiền nhà cái. Khi tôi bắt đầu say máu, tôi thua trò chơi vì tôi đã không tiếp tục hướng đến mục đích của mình, đó là tiếp tục chơi trò chơi nhưng bằng tiền của người khác chứ không phải bằng tiền của mình.

Là một nhà đầu tư chuyên nghiệp, tôi luôn muốn:

1. Đầu tư tiền của mình vào một tài sản
 2. Thu lại tiền vốn
 3. Tiếp tục kiểm soát tài sản đó
 4. Chuyển tiền vốn qua một tài sản khác
 5. Thu lại tiền vốn
6. Lặp lại quá trình này.

Quá trình này gọi là tốc độ đồng tiền. Đó là một trong những lý do vì sao người giàu ngày càng giàu hơn còn những nhà đầu tư trung bình thì có nguy cơ thua trắng.

Một ví dụ có thể giúp bạn hiểu rõ quá trình này. Giả sử tôi mua một tài sản để cho thuê – một căn nhà hai phòng ngủ, hai phòng tắm với giá 100.000 đôla, trong đó có 20.000 đôla của tôi còn 80.000 đôla vay của ngân hàng. Giả sử mỗi năm tôi thu lại được 10% tiền thuê nhà, tức là 2.000 đôla, gọi là thu nhập thụ động thực. Cùng với 2.000 đôla thu nhập này, tôi còn có thêm tiền của sở thuế dưới dạng khấu hao, được xem là thu nhập ảo. Như vậy, 10 năm sau, tôi sẽ thu lại được tất cả số tiền ban đầu đã bỏ ra, nếu chỉ tính tiền thuê nhà, 2.000 đôla x 10 năm = 20.000 đôla. Và tôi vẫn giữ được tài sản này, nghĩa là tôi vẫn đang còn trong cuộc chơi.

Nhưng lúc này thì tôi đã rút hết tiền của mình ra khỏi cuộc chơi rồi và hiện đang chơi bằng tiền của ngân hàng, tiền của sở thuế và tiền nhà cái. Còn 20.000 đôla ban đầu của mình, tôi có thể đem đi đầu tư vào một tài sản khác và quá trình này sẽ lại tiếp diễn.

Như vậy, tôi đã đạt được mục đích của trò chơi nhưng trò chơi vẫn tiếp tục. Và điều tốt đẹp nhất là sau đó tôi vẫn tiếp tục nhận được 2.000 đôla thu nhập cho thuê hàng năm từ tài sản này dù số vốn ban đầu của tôi đã được rút ra. Nói theo định nghĩa tài chính, chỉ số ROI – lợi nhuận trên đầu tư – của tôi là vô hạn.

LỢI NHUẬN NHIỀU HƠN NỮA

Cùng với ví dụ này, giả sử tài sản của tôi tăng giá lên 180.000 đôla. Theo luật thuế, tôi có thể mượn phần gia tăng 80.000 đôla dưới dạng tái sử dụng vốn. Khi tái sử dụng tài sản 180.000 đôla này, tôi có thể có thêm 70.000 đôla tiền mặt được miễn thuế nữa (vì số vốn này ở dưới dạng tài sản chứ không phải thu nhập), trong khi vẫn tiếp tục sở hữu tài sản này. Như vậy, trong 10 năm, tôi sẽ thu lại được 20.000 đôla tiền đầu tư ban đầu của mình từ nguồn thu nhập thụ động, được miễn thuế do khoản miễn giảm nhờ giảm giá trị ảo, có thể có thêm 70.000 đôla do giá trị gia tăng trên vốn, đồng thời tiếp tục quản lý tài sản của mình trong khi nó tiếp tục đem đến cho tôi một nguồn thu nhập thụ động.

Giả sử tôi lấy 20.000 đôla vốn ban đầu cùng với 70.000 đôla thu được sau đó, nghĩa là tôi đã rút hết tiền của mình ra khỏi cuộc chơi và đem đầu tư vào một tài sản khác trị giá 450.000 đôla.

Tóm lại, mười năm sau, tôi có 100.000 đôla tài sản ban đầu, nay trị giá 180.000 đôla. Tôi tiếp tục nhận được ít nhất 2.000 đôla một năm thu nhập từ tài sản đó. Nay tôi đã chuyển 90.000 đôla của mình vào một tài sản 450.000 đôla và có thể nhận được xấp xỉ 10.000 đôla một năm thu nhập từ tài sản thứ hai. Mục tiêu kế tiếp của tôi là lặp lại quá trình này với cả hai tài sản. Rút phần vốn thặng dư của hai tài sản này ra dưới dạng tái sử dụng và tái đầu tư để mua một tài sản thứ ba lớn hơn. Trong ví dụ này, tôi đã dùng đến 80% sức bật đòn bẩy của ngân hàng. Nếu bạn cố gắng hơn, bạn có thể dùng đến 90% sức bật đòn bẩy ngân hàng để gia tăng tốc độ đồng tiền của mình.

Đây là một ví dụ đã được đơn giản hóa rất nhiều trong trường hợp thị trường tăng giá để minh họa cho mục đích của một nhà đầu tư, tiếp tục thúc đẩy đồng tiền của mình vận động, hay còn gọi là thúc đẩy tốc độ đồng tiền.

ĐÓNG BĂNG ĐỒNG TIỀN

Mỗi khi tôi nghe có người bảo: “Tôi không nợ nần ai cả”, hoặc “Tôi vừa gửi tiền vào tài khoản đầu tư dài hạn” hay “Tôi muốn tự sở hữu các khoản đầu tư của mình”, với tôi, những câu này có nghĩa là nhà đầu tư này đã chuyển tiền vào một tài sản hay một kế hoạch hưu trí, đóng băng chúng lại và bắt đầu ngồi đếm. Nhiều người vui vẻ khi không bị nợ nần gì trong những khoản đầu tư của họ hay vui vẻ khi giá trị thực gia tăng. Với những nhà đầu tư này, dường như đây là một cách đầu tư an toàn. Nhưng với những nhà đầu tư chuyên nghiệp, đó là một cách đầu tư rất mạo hiểm, chậm chạp và lợi nhuận thấp.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THU ĐƯỢC LỢI NHUẬN CAO HƠN VỚI ĐỘ AN TOÀN LỚN HƠN

Khi một người không vay nợ hoặc chấp nhận tự bỏ vốn đầu tư, tôi thường bảo họ tính thử tỷ số lợi nhuận trên vốn. Trong hầu hết trường hợp, lợi nhuận mà họ thu được rất thấp. Không vay nợ và đầu tư, họ không sử dụng được những sức bật đòn bẩy của ngân hàng hay tiền của những người khác. Nói cách khác, bạn càng tự bỏ vốn đầu tư nhiều thì lợi nhuận mà bạn thu được càng thấp. Bạn càng ít tự bỏ vốn đầu tư và càng dùng tiền người khác nhiều thì lợi

nhuận của bạn càng cao.

Tôi không nói cách nào tốt hơn cách nào cả. Sức bật đòn bẩy cao cho phép bạn tăng tốc lợi nhuận đầu tư và tăng tốc tốc độ đồng tiền. Tuy nhiên, nếu muốn sử dụng sức bật đòn bẩy cao, nhà đầu tư cần có một kiến thức tài chính cũng phải cao.

LÀM GIÀU NHANH HƠN

Với mục đích rút vốn khỏi cuộc chơi càng nhanh càng tốt để đầu tư vào một tài sản khác, một nhà đầu tư chuyên nghiệp có thể làm giàu nhanh hơn bằng cách sử dụng tốc độ đồng tiền. Một trong những nguyên nhân khiến người giàu ngày càng giàu hơn là vì tiền bạc của họ luôn vận động trong khi hầu hết mọi người đều đóng băng tiền của mình ở nhà hay ở các tài khoản hưu trí, đầu tư dài hạn.

TẠI SAO NHƯ THẾ AN TOÀN HƠN?

Tại sao đầu tư dài hạn bằng cách để tiền vào chiếu bạc lại quá rủi ro như thế? Câu trả lời nằm ở định luật Newton. Một trong những định luật Newton phát biểu: “Mọi hành động đều tạo nên một phản ứng cân bằng nghịch hướng”. Khi bạn để tiền lên chiếu bạc, đồng tiền của bạn sẽ phải chịu những áp lực thay đổi tự nhiên. Khi tôi đánh cược với vận may của mình và thua mất 3.000 đôla, tôi đã quên mất những quy luật tự nhiên và cũng quên mất rằng mọi vận may rồi cũng đến hồi kết thúc. Vì tôi không biết lúc nào nó sẽ kết thúc nên tôi rút tiền ra khỏi chiếu bạc càng sớm thì tôi càng được an toàn.

Thỉnh thoảng, tôi đưa bạn bè đi xem một số tòa nhà mà tôi và Kim quản lý qua các doanh nghiệp của mình. Trong khi các bạn tôi nhìn vào những cấu trúc đồ sộ này thì tôi nghĩ đến những cấu trúc tài chính của chúng. Tôi thường cười to vui vẻ nếu chúng tôi quản lý tài sản đó và nó đem lại thu nhập cho chúng tôi nhưng chúng tôi không bị vướng một đồng nào trong đó cả. Với chúng tôi, đó mới là loại tài sản tốt nhất. Về cơ bản, thu nhập mà nó đem lại cho chúng tôi hoàn toàn miễn phí và những rủi ro của chúng tôi trong đó rất, rất thấp, bởi vì chúng tôi hầu như không có gì để mất và tiền bạc của chúng tôi thì đang làm việc ở một nơi khác.

Ý tưởng về tốc độ tiền bạc có thể được áp dụng cho mọi loại tài sản. Ban đầu, tôi, Kim và Sharon bỏ ra 1.000 đôla để thành lập công ty Người cha giàu và chỉ trong vài năm, nó đã đem lại cho chúng tôi hàng triệu đôla doanh thu sản phẩm trên toàn thế giới. Công ty chúng tôi càng phát triển mạnh hơn bằng cách sử dụng tiền của người khác. Chúng tôi có một số đối tác chiến lược tài trợ sản xuất và phân phối các sản phẩm của mình còn tất cả những việc chúng tôi phải làm chỉ là ngồi thu tiền bản quyền. Bằng cách sử dụng hệ thống liên lạc và phân phối của họ, chúng tôi có thể thành công trong việc truyền bá các thông điệp của Người cha giàu nhanh chóng và dễ dàng hơn nhiều so với nếu chúng tôi tự xoay sở lấy.

Còn trong thị trường chứng khoán, ngay khi chứng khoán vừa tăng giá, chúng tôi bắt đầu rút tiền ra và để cho cuộc chơi tiếp tục với tiền của nhà cái, hay tiền của thị trường. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp có thể bắt đầu một trò chơi dài hạn, nhưng tiền của họ luôn là ngắn hạn.

DÀI HẠN LÀ BAO LÂU?

Mỗi khi tôi nghe được lời khuyên: “Hãy đầu tư dài hạn”, tôi thường hỏi lại: “Dài hạn là bao lâu?”. Với những giao dịch hàng hóa trong tương lai, dài hạn có thể chỉ là 30 giây. Khi đầu tư vào bất động sản hay doanh nghiệp, dài hạn có thể là hàng thế kỷ.

Tại sao việc hiểu biết những thuật ngữ đầu tư lại quá quan trọng như thế? Lý do là vì tất cả mọi thị trường đều vận động theo luật tự nhiên, nghĩa là chúng sẽ chuyển động tăng giảm. Chỉ đơn giản mua một khoản đầu tư mà không chú ý đến những tăng giảm của thị trường thì ắt hẳn không phải là một chiến lược đầu tư khôn ngoan.

Trong nửa sau cuốn sách này, tôi sẽ đi sâu chi tiết hơn vào chu kỳ đầu tư 20-10-5. Lúc này thì chỉ xin phép được giải thích đơn giản về chu kỳ 20-10-5 và ảnh hưởng của nó đến cuộc chơi. Dù nhiều nhà đầu tư không tin vào chiều hướng 20-10-5 nhưng có rất nhiều nhà đầu tư khác quan tâm đến nó. Một cách đơn giản, lý thuyết này cho rằng thị trường chứng khoán có chu kỳ 20 năm. Sau 20 năm, thị trường chứng khoán sẽ sụp đổ, 10 năm sau đó, các mặt hàng như xăng dầu, vàng bạc, bất động sản, đậu, thịt heo... sẽ lại có một bi kịch gì đó diễn ra, chẳng hạn như cuộc sụp đổ thị trường chứng khoán năm 1987 hay cuộc thảm sát ngày 11-9-2001

MỘT LỜI NHẮC NHỞ RẰNG MỌI THỨ ĐỀU THAY ĐỔI

Dù tôi không theo sát chu kỳ này nhưng nhận thức về nó cũng rất có ích. Nó thường nhắc nhở tôi về sự thay đổi thị trường và nhắc tôi tìm kiếm những cơ hội đầu tư trên những thị trường khác nhau thay vì lao đầu vào một cái giếng khô.

Từ năm 2000 đến năm 2003, hàng triệu nhà đầu tư đã thua lỗ trong thị trường chứng khoán vì chu kỳ 20 năm của chứng khoán đã đến kỳ kết thúc. Không tuân theo chu kỳ 20-10-5, nhiều nhà đầu tư vẫn tiếp tục ngồi chờ trong thị trường chứng khoán mà không chuyển sang thị trường hàng hóa, vốn đang phát triển nhanh. Vào năm 1996, Warren Buffett đã ngừng chủ động đầu tư vào thị trường chứng khoán, lặng lẽ chuyển sang thị trường hàng hóa và đầu tư vào những mặt hàng “cứng” như bạc. Năm 1996, tôi cũng rời thị trường chứng khoán để chuyển sang thị trường dầu và vàng. Vì sao vậy? Bởi vì chu kỳ thị trường đang thay đổi. Mặt trăng cũng có khi khuyết khi tròn, và bất cứ thị trường nào cũng vậy.

CHỜ ĐỢI DÀI HẠN

Khi tôi đang viết những dòng này, hàng triệu nhà đầu tư, dù đã thua lỗ rất nhiều tiền trong thị trường chứng khoán, vẫn đang kiên nhẫn ngồi chờ giá cổ phần tăng lên. Đó là một sự lãng phí thời gian. Dù rằng một ngày nào đó, thị trường sẽ quay trở lại, nhưng cái thị trường mà họ bỏ tiền vào đó thì đã xa rồi. Nếu một người bị mất hết số tiền dành dụm cho lúc về hưu của họ vào hiệp 4 của cuộc đời và họ phải bỏ ra thêm 10 năm nữa để chờ thị trường quay lại thì cái mà họ lãng phí không chỉ là tiền bạc. Không phải học đang đầu tư dài hạn mà thật ra họ đã phải chờ đợi dài hạn.

Trong nửa sau cuốn sách này, tôi sẽ trình bày chi tiết hơn về việc tôi đã áp dụng chu kỳ 20-10-5 này để kiếm tiền như thế nào.

BẢO ĐẢM THẤT BẠI

Với tôi, việc đầu tư dài hạn một ngày nào đó, Mẹ Thiên Nhiên có thể lấy đi mọi may mắn của bạn. Nếu bạn nhìn vào trò chơi tiền bạc của một người, giả sử họ bắt đầu đầu tư năm 25 tuổi và hy vọng kết thúc trò chơi vào 40 năm sau, nghĩa là năm 65 tuổi. Điều này có nghĩa là nhiều người sẽ phải để tiền trên chiếu bạc trong suốt 40 năm. Nếu chu kỳ 20-10-5 là đúng trong một chừng mực nào đó thì một kế hoạch đầu tư dài hạn như thế sẽ bảo đảm thất bại là chắc chắn. Nếu thị trường chứng khoán tăng giảm trong 20 năm thì việc đầu tư mù quáng trong 40 năm dài hạn sẽ là một sự tự tử chắc chắn.

TẠI SAO PHI CÔNG PHẢI ĐEO DÙ?

Là một phi công tập sự của Trường Huấn luyện Thủy Không Quân tại Pensacola, Florida, một trong những môn học đầu tiên chúng tôi học không phải là học cách bay mà là học cách nhảy dù. Chúng tôi phải học cách làm thế này để nhảy ra khỏi máy bay và hạ cánh dù trên nước hay trên mặt đất. Tại sao các phi công phải học nhảy dù trước khi học bay? Câu trả lời quá hiển nhiên. Hầu hết các kế hoạch hưu trí đều quy định rằng nếu bạn rút tiền trước kế hoạch, bạn sẽ bị phạt về mặt tài chính. Thay vì cho bạn một cái dù, họ lại nhốt bạn vào máy bay. Trong cơn suy thoái năm 2000-2003, nhiều nhà đầu tư nhỏ không hề biết rằng các phi công của họ, những nhà quản lý quỹ hỗ trợ, các CEO của các công ty... đều đang nhảy dù một cách an toàn, trong khi những nhà đầu tư bé nhỏ thì bị dính chặt vào cái ghế của mình. Tôi từng là một phi công. Tôi thích được đeo dù hơn là bị dính chặt vào ghế.

MỘT SAI LẦM THÔNG THƯỜNG

Thay vì để cho đồng tiền vận động, hầu hết mọi người đều đóng băng đồng tiền của mình lại. Họ đóng băng chúng trong ngân hàng, trong một kế hoạch hưu trí hay tại văn phòng của nhà môi giới. Người cha giàu đã dạy tôi và con trai ông cách giữ cho đồng tiền vận động. Nếu chúng tôi không đầu tư vào doanh nghiệp thì cũng đầu tư vào bất động sản. Nếu cả thị trường bất động sản cũng đang suy thoái thì chúng tôi sẽ chuyển tiền vào một chứng khoán chuyển vận nhanh để thu lợi nhuận ngắn hạn. Người cha giàu không thích để đồng tiền của ông ngồi không. Ông muốn tiền bạc của mình phải làm việc tích cực, nhanh chóng, và càng an toàn càng tốt. Ông biết rằng thị trường chuyển động nên ông muốn tiền bạc của ông cũng phải chuyển động. Đó là lý do vì sao ông dành rất nhiều thời gian tìm kiếm những khoản đầu tư mới để đưa đồng tiền của mình vào đó để rồi lại từ từ rút ra.

Khi tôi nghe người ta nói: “Giá trị thực tài sản của tôi đang tăng”, hay “Ngôi nhà của tôi đang tăng giá”, tôi biết rằng những người này đang đếm số tiền mà họ có được trên chiếu bạc. Tiền của họ vẫn nằm trong cuộc chơi. Người cha giàu đã nói: “Con phải bắt đồng tiền của mình

làm việc chứ đừng để nó ngồi không. Nếu nó ngồi không nghĩa là con không thu được lợi nhuận trên số vốn của mình”.

Ngày nay, tôi và Kim vẫn không biết giá trị thực tài sản của chúng tôi là bao nhiêu. Khi các phóng viên hỏi: “Giá trị thực tài sản của anh chị là bao nhiêu?”, chúng tôi thường trả lời: “Chúng tôi không biết giá trị thực tài sản của mình là bao nhiêu nhưng chúng tôi biết đồng tiền của mình đang chuyển vận với tốc độ như thế nào?”. Khi các phóng viên hỏi: “Tại sao anh không quan tâm đến giá trị thực?”, tôi thường có hai câu trả lời cho họ. Câu trả lời thứ nhất là: “Tôi nghĩ rằng chẳng có gì khó khăn để lừa gạt anh và lừa gạt chính tôi về giá trị thực tài sản của tôi”. Câu trả lời thứ hai là: “Tôi không quan tâm đến việc tôi có bao nhiêu tiền. Tôi quan tâm đến việc đồng tiền của tôi có làm việc tích cực hay không, vận động có nhanh hay không, và kế tiếp tôi sẽ chuyển chúng đi đâu. Đó là lý do vì sao tôi muốn tìm hiểu càng nhiều càng tốt về cả ba loại tài sản thay vì chỉ biết về một loại tài sản. Ví dụ như tại một thời điểm nào đó, nếu bất động sản quá đắt đỏ hay nếu tôi không thể tìm được một vụ giao dịch tốt nào cả thì tôi sẽ chuyển tiền vào quỹ vây để nhận được thêm 25% lợi nhuận cho đến khi nhận thấy thị trường bất động sản thay đổi hay đến khi tìm được cơ hội kinh doanh. Đối với tôi, tốc độ và sự an toàn của tiền bạc quan trọng hơn nhiều so với số tiền thật sự”.

Bài học cuối cùng của chương này là: Đừng bao giờ quên rằng mục đích của trò chơi là rút tiền khỏi chiếu bạc mà vẫn duy trì cuộc chơi. Đó là điều mà mọi tay cờ bạc chuyên nghiệp đều hiểu và mọi nhà đầu tư chuyên nghiệp đều cố gắng đạt được. Chỉ có những nhà đầu tư nghiệp dư mới để tiền và kế hoạch hưu trí và làm đóng băng chúng lại mà thôi.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Một tay cờ bạc chuyên nghiệp giống như một nhà đầu tư chuyên nghiệp ở chỗ cả hai đều sử dụng tiền của người khác. Một tay cờ bạc muốn dùng tiền của nhà cái để chơi, còn nhà đầu tư thì muốn dùng tiền của ngân hàng hay tiền của những nhà đầu tư khác để chơi. Và cả hai đều muốn gia tăng tốc độ tiền bạc của mình. Họ không cho phép đồng tiền của mình đóng băng trên chiếu bạc.

Một nhà đầu tư chuyên nghiệp tuân theo công thức sau:

1. Đầu tư tiền vào một tài sản
2. Thu lại số vốn đầu tư ban đầu
3. Nhưng vẫn nắm quyền kiểm soát tài sản đó
4. Chuyển tiền sang một tài sản khác.
5. Thu lại số vốn đầu tư ban đầu
6. Lặp lại quá trình.

Khi đóng băng tiền bạc của mình, bạn trở thành một ngân hàng của chính mình với khả năng gia tăng tốc độ đồng tiền của bạn. Hãy xem xét kỹ kiểm soát và sự khác biệt giữa những loại tài sản thuộc các phân lớp khác nhau như sau:

Sở hữu doanh nghiệp	Bạn nắm quyền kiểm soát của chính bạn
---------------------	---------------------------------------

Sở h	Bạn nắm quyền kiểm soát
------	-------------------------

401(k)	Ai nắm quyền kiểm soát?
--------	-------------------------

Quỹ hỗ tương	Ai nắm quyền kiểm soát?
--------------	-------------------------

Chứng khoán	Ai nắm quyền kiểm soát?
-------------	-------------------------

Thay vì chuyển số tiền đầu tư vào các khoản mục khác, bạn có rất ít sự lựa chọn với

những khoản đầu tư trong 401(k), quỹ hỗ tương, và chứng khoán. Các công ty khác đã có chủ tịch hoặc Ban Giám đốc, những người kiểm soát hoạt động của cả doanh nghiệp bên dưới.

Các nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn muốn kiểm soát tài sản và dòng lưu kim của mình.

CHƯƠNG 8

Hãy hỏi Newton

“Mọi hành động đều tạo nên một phản ứng cân bằng nghịch hướng”.

Issac Newton.

“Khi bạn ném một hòn đá xuống nước, s được tạo ra trên một mặt phẳng vuông góc với đường rơi của hòn đá”

Buckminster Fuller.

QUẢ TÁO LUÔN RƠI XUỐNG

Tôi nhớ khi còn đi học, thầy giáo tôi dạy: “Issac Newton đã khám phá ra định luật hấp dẫn khi ngồi dưới một cây táo. Khi quả táo rớt trúng đầu ông, ông đã nhận ra rằng quả táo luôn rơi hướng về trái đất. Quả táo không bao giờ bay lên trời cả”.

Năm 1996, khi giá cả thị trường chứng khoán tăng vọt, dường như nhiều người thật sự tin rằng Mẹ Thiên nhiên đã hủy bỏ luật hấp dẫn. Mỗi khi tôi nghe có người nói: “Đây là một nền kinh tế mới”, có vẻ như họ cũng đang muốn nói rằng: “Quả táo không còn rơi xuống đất nữa rồi”.

Người cha giàu thường bảo tôi: “Cha không biết lịch sử có lặp lại hay không, nhưng cha biết rằng những thế hệ của các nhà đầu tư luôn luôn lặp lại những sai lầm cũ. Hai sai lầm thường gặp nhất là: (1) Để tiền trên chiếu bạc quá lâu. (2) Khi thị trường tăng giá, nhiều người trở nên tham lam và quên mất quy luật tự nhiên. Cả hai sai lầm này đều phải trả những cái giá rất đắt.”

AI MẤT TIỀN

Trong những năm 2000 – 2003, hàng triệu người đã mất hàng nghìn tỷ đôla vì họ đã vi phạm những quy luật tự nhiên. Một trong những quy luật chính mà họ đã vi phạm là Luật Newton: Mọi hành động đều tạo nên một phản ứng cân bằng nghịch hướng, và luật hấp dẫn, hay nói một cách đơn giản: *Cái gì đi lên cuối cùng cũng sẽ đi xuống*. Khi các nhà đầu tư trung bình để tiền lên chiếu bạc, hay đầu tư dài hạn, họ đã tự đưa mình vào tròng bằng cách vi phạm những quy luật tự nhiên.

Trái lại, một nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn biết tôn trọng và vận dụng các quy luật tự nhiên này. Bất cứ ai đi ngược lại quy luật tự nhiên sẽ thất bại. Chính vì vậy nên các nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn chú ý đến quy luật tự nhiên chứ không nghe theo những lời khuyên tài chính của những kẻ rao hàng. Và để tuân theo quy luật tự nhiên, một nhà đầu tư chuyên nghiệp cần phải chú ý đến xu hướng thị trường.

NHỮNG XU HƯỚNG CẦN LƯU Ý

Một trong những nguyên nhân khiến tốc độ tiền bạc đóng một vai trò rất quan trọng là vì xu hướng thị trường không ngừng thay đổi. Thay vì đa dạng hóa vào một loại tài sản, chẳng hạn như các tài sản trên giấy, Người cha giàu lại khuyến khích tôi và con trai ông chuyển tiền ra vào giữa các loại tài sản khác nhau. Nếu tôi có thể có lợi nhuận cao hơn ở tài sản doanh nghiệp thì tôi sẽ chuyển tiền vào đó. Nếu cơ hội bất động sản xuất hiện, tôi cũng sẽ tham gia. Nếu tôi có tiền dư và cần tìm chỗ để cất tạm thời thì tôi sẽ mua các tài sản trên giấy như quỹ bảo hộ, trái phiếu miễn thuế... với ít nhất 7% lợi nhuận. Hiếm khi tôi đóng băng tiền bạc của mình trong ngân hàng, nhất là với lãi suất như ngày nay. Tiền đóng băng trong ngân hàng với lãi suất 1% là một sự thất bại chắc chắn, bởi vì giá trị của chúng sẽ bị tụt giảm do thuế và lạm phát. Và nếu tiền bạc không chịu làm việc tích cực nghĩa là tôi sẽ phải làm việc tích cực hơn.

Như tôi đã nói trong chương trước, tôi có khuynh hướng làm một nhà đầu tư, nghĩa là tôi bỏ vốn ra để mua một tài sản rồi sau đó tìm cách thu vốn về nhưng vẫn giữ được tài sản đó. Theo định nghĩa, một nhà buôn là người mua đi bán lại hàng hóa để thu lợi nhuận. Còn tôi thì hầu hết trường hợp, tôi chỉ chuyển tiền vào rồi chuyển tiền ra mà thôi.

Tôi biết hầu hết các nhà tư vấn tài chính đều cho rằng đây là một chiến lược đầy rủi ro. Nhưng thật sự thì không, nếu bạn có kinh nghiệm và kiến thức đầu tư vào ba loại tài sản khác nhau này. Lại một lần nữa, một trong những lý do khiến việc đầu tư vào nhiều loại tài sản khác nhau ít rủi ro hơn giữ tiền trong một kế hoạch hưu trí bình thường là vì tôi luôn tìm cách rút tiền ra càng sớm càng tốt, thay vì để nguyên đồng tiền của mình trên chiếu bạc. Điều đó có nghĩa là nếu thị trường có sụp đổ hay nếu tôi có phạm phải một sai lầm khủng khiếp nào đó thì tài sản đó thể hiện bị tổn thất nhưng tôi thì đã rút tiền ra rồi. Mục tiêu trên hết vẫn là thu mua tài sản và tiếp tục giữ cho đồng tiền của mình vận động.

TỐC ĐỘ ĐỒNG TIỀN CỦA BẠN CÓ NHANH KHÔNG?

Một ví dụ nhỏ, vào năm 1996, khi vàng trị giá khoảng 280 đôla một ounce và đồng đôla hãy còn rất mạnh, tôi bắt đầu đổi lấy đồng vàng. Khi vàng tăng giá 380 đôla một ounce vào 2003, tôi bán một số vàng, thu tiền vốn về và có được một số lợi nhuận. Nếu vàng không tăng giá, tiền bạc của tôi sẽ được giữ an toàn trong một tài sản hữu hình, bởi vì tôi đã mua số vàng này khi giá vàng thấp và giá đôla cao. Khi xu hướng thay đổi, giá vàng tăng còn giá đôla giảm thì đôla và vàng lại đổi chỗ cho nhau.

ĐA DẠNG HÓA VÀ XU HƯỚNG THỊ TRƯỜNG

Vài ngày trước, tôi nghe trên TV: “Chiến lược số một của các nhà đầu tư là đa dạng hóa”. Điều đó có thể đúng đối với các nhà đầu tư nghiệp dư, nhưng chắc chắn là không đúng đối với tất cả nhà đầu tư chuyên nghiệp. Với tôi, đa dạng hóa chỉ là một đoạn rao hàng để dụ các nhà đầu tư trung bình mua nhiều cổ phiếu và quỹ hỗ tương hơn mà thôi. Nó cũng chẳng khác gì khi bạn đến một một người bán xe hơi cũ và hỏi: “Nếu tôi mua phải một chiếc xe cũ hay bị hỏng thì sao?”. Lẽ tự nhiên người bán xe cũ sẽ nói: “Tôi đề nghị anh hãy mua sáu chiếc xe thay vì mua một chiếc. Như vậy nếu có một chiếc xe hỏng thì anh vẫn có thể đến công sở đúng giờ”.

XU HƯỚNG CÓ THỂ LÀ BẠN MÀ CŨNG CÓ THỂ LÀ KẺ THÙ

Nếu đa dạng hóa không phải là số một thì cái gì mới là số một? Câu trả lời là xu hướng, bởi vì xu hướng chính là sự vận động của quy luật tự nhiên trên thị trường. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp thường nói: “Xu hướng là một người bạn”. Người cha giàu thường bảo: “Xu hướng có thể là bạn mà cũng có thể là kẻ thù”. Từ năm 1980 đến năm 2000, thị trường chứng khoán có xu hướng tăng giá. Thời điểm đó rất dễ kiếm tiền. Chỉ cần bỏ tiền vào thị trường, và như có phép thuật, giá trị tài sản của bạn sẽ tự động tăng lên. Nhưng bỗng nhiên, vào tháng 3-2000, xu hướng đột ngột thay đổi, và những nhà đầu tư không kịp thay đổi theo xu hướng đã bị thua lỗ hàng nghìn tỷ đôla, ngay cả khi họ có đa dạng hóa tài sản của mình.

Q?

Có nhiều lý do khiến người ta bị thua lỗ nhiều tiền đến thế. Dưới đây là một số lý do:

1. Họ không chú ý đến xu hướng
2. Họ để tiền trên chiếu bạc quá lâu.
3. Họ đầu tư vào những kế hoạch trói chân họ vào chiếu bạc.
4. Họ có những nhà tư vấn tồi không biết khuyên họ nên rút ra.
5. Họ không biết phải đi đâu kế tiếp.
6. Họ tiếp tục bỏ tiền vào một loại tài sản đó với hy vọng xu hướng sẽ quay lại.

NHỮNG XU HƯỚNG CẦN LƯU Ý

Tôi gọi chương này là “Hãy hỏi Newton” bởi vì tất cả các xu hướng đều tuân theo quy luật tự nhiên. Từ lâu trước ngày 11-9, Người cha giàu đã dạy tôi và con trai ông phải theo dõi chặt chẽ các xu hướng thị trường. Ông nói: “Cũng như con có thể nhìn thấy một gợn sóng trên

mặt hồ yên tĩnh, một nhà đầu tư chuyên nghiệp có thể nhìn thấy một cơn sóng trên thị trường và hành động ngay lập tức. Nếu con hành động sớm, cơn sóng ấy có thể giúp con. Nếu con bỏ qua nó, nó sẽ lật đổ con”.

Sau ngày 11-9, việc theo dõi các xu hướng thị trường và tránh vi phạm các quy luật tự nhiên trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Dưới đây là một số xu hướng mà ngày nay tôi đang theo dõi và tận dụng chúng để có những quyết định tài chính hợp lý. Nếu bạn xem xét những xu hướng này, bạn sẽ có cơ hội kiếm lời nhiều hơn khả năng bị thua lỗ.

XU HƯỚNG 1: NHÂN KHU HỌC

“Nhân khẩu học chính là số mệnh”, Auguste Comte, triết gia Pháp thế kỷ 19, đã nói. Một lý do giúp tôi thu được lợi nhuận khi đầu tư vào thị trường bất động sản Mỹ dù thị trường lúc đó đang xao động là vì dân số Mỹ đang gia tăng. Cuộc điều tra dân số gần đây nhất vào năm 2000 cho thấy Mỹ có 281 triệu người. Các nhà nhân khẩu học dự đoán vào năm 2025, dân số có thể lên đến 350 hoặc 400 triệu người.

Nếu những con số dự đoán này tương đối chính xác thì vào năm 2025, bạn nghĩ giá bất động sản sẽ như thế nào? Nếu bạn cho rằng giá bất động sản ngày nay đắt quá thì tôi dám cá với bạn là đến năm 2025 nó sẽ còn đắt hơn nữa.

Trái lại, dân số Nhật đang có xu hướng giảm. Theo bài viết NHẬT: DÂN SỐ GIÀ ĐI VÀ NHỮNG THÁCH THỨC TÀI CHÍNH trong tạp chí *Tài chính & Phát triển* tháng 3-2001, một tạp chí được phát hành từng quý của Quỹ tiền tệ Quốc tế, vào năm 2025, tại Nhật, cứ mỗi hai người ở độ tuổi làm việc sẽ có một người sắp sửa về hưu. Bài viết này cũng nói rằng:

Những thay đổi về nhân khẩu sẽ là một điểm hạn chế của Nhật trong tương lai trước mắt. Sự suy giảm liên tục tỷ lệ sinh chính là cơ sở gây nên sự già cỗi và suy thoái nhanh chóng của dân số Nhật. Sự thay đổi nhân khẩu này có thể gây nên những tác động kinh tế xã hội sâu sắc. Công nợ cao và những động lực dân số bất lợi ngày càng kiềm hãm khả năng xoay xở của chính phủ, cho thấy có thể cuối cùng sẽ phải cần đến những chính sách điều chỉnh mạnh mẽ để đưa nền kinh tế tài chính trở lại một nền tảng có thể đứng vững. Những cải cách đang được thực hiện trên hệ thống y tế và lương hưu là một bước đi đúng hướng, nhưng người ta cần tìm thêm nhiều biện pháp khác để tránh phải tăng thuế quá nhiều và tránh những thay đổi quá mức của chính phủ.

Nếu những dự đoán trên đều đúng cho cả hai nước thì bạn nghĩ đầu tư bất động sản ở nước nào sẽ tốt hơn?

XU HƯỚNG 2: NỢ

Một trong những lý do khiến những khoản nợ chính của chính phủ và cá nhân bùng nổ chính là vì ngày nay, tiền không còn là tiền nữa, mà tiền là nợ. Có một thực tế ít ai biết đến, vài năm trước đây, đồng đôla Mỹ là một đồng tiền thực sự. Khi còn nhỏ, tôi thường nhìn v những tờ giấy bạc của mình để đọc dòng chữ “Chúng nhận bạc” ở trên cùng của tờ tiền. Điều đó có

nghĩa đồng đô la là một đồng tiền thật, căn cứ trên bạc hoặc vàng, những tài sản hữu hình. Ngày 15-8-1971, Tổng thống Nixon tuyên bố Mỹ sẽ không dùng tiền để bù vàng nữa. Ngày nay, những tờ tiền của Mỹ có dòng chữ “Giấy tiền Dự trữ Liên bang” ở trên cùng. Điều đó có nghĩa là đồng tiền của chúng ta không còn là tiền thật căn cứ trên tài sản nữa. Ngày nay, tiền của chúng ta chính là nợ, một tiêu sản, một tờ giấy nợ của chính phủ Mỹ.

MỘT LÝ DO VÌ SAO NGƯỜI GIÀU NGÀY Càng GIÀU HƠN

Việc thay đổi căn cứ đồng đôla Mỹ từ vàng và bạc sang nợ đã dẫn đến nhiều kết quả khác nhau. Một trong những kết quả đó là khoảng trống giữa người giàu và những người khác ngày càng sâu sắc hơn. Trong hơn 30 năm qua đã có một số thay đổi:

1. Nhật báo *The New York Times* viết rằng ngày nay ở Mỹ, 13.000 gia đình giàu nhất có thu nhập bằng 20 triệu gia đình nghèo nhất.
2. Lương hàng năm ở Mỹ tính trên đồng đôla 1998 (nghĩa là đã được điều chỉnh lạm phát), có sự thay đổi như sau:

LƯƠNG NGƯỜI LAO ĐỘNG

1970 32.522\$

1999 35.864\$

Con số này gia tăng xấp xỉ 10% trong 30 năm. Cũng trong giai đoạn này, theo tạp chí *Fortune*, mức lương trung bình thật sự hàng năm của 100 CEO hàng đầu là:>

LƯƠNG CEO

1970 1,3 triệu đôla, hay gấp 39 lần số tiền trả cho một người lao động trung bình.

1999 37,5 triệu đôla, hay gấp hơn 1.000 lần số tiền trả cho một người lao động trung bình.

Nguyên nhân việc thay đổi tiền tệ năm 1971 là rất quan trọng, bởi vì một khi tiền trở thành nợ thì chính phủ và các doanh nghiệp lớn phải khuyến khích mọi người mắc nợ. Nếu người dân không chịu mắc nợ thì nền kinh tế không thể phát triển được và sẽ bắt đầu thu hẹp

lại. Đó là lý do vì sao việc theo dõi xu hướng là rất quan trọng.

Ngày nay, với lãi suất vay quá thấp, người ta cảm thấy thoải mái hơn khi vay tiền nhiều hơn. Tín dụng dễ dàng và quá rẻ dẫn đến một sự gia tăng đầy kịch tính của những vụ phá sản, bị tịch thu nhà cửa và cuộc sống tài chính đổ nát bởi vì họ bị ghi những khuyết điểm đáng kể như thế vào hồ sơ tín dụng. Dù nền kinh tế sẽ phát triển nhưng nó sẽ phát triển với một cái giá khủng khiếp đối với những người tiếp tục làm việc kiếm tiền và có quá ít kiến thức tài chính.

HAI SỰ NGHIỆP: SỰ NGHIỆP CỦA BẠN VÀ SỰ NGHIỆP CỦA TIỀN BẠC

Đây là một nguyên nhân nữa khiến tôi phải nêu lên câu hỏi: “Có phải đã đến lúc chúng ta nên giảng dạy về kiến thức và trách nhiệm tài chính tại các trường học?”. Ngày nay, quá nhiều thanh niên trẻ tuổi sớm bắt đầu một con đường tài chính sai lệch ngay khi mới vừa ra trường. Nếu họ hiểu biết đôi chút về tiền bạc, quản lý tiền bạc, thuế vụ, tín dụng và đầu tư, hẳn họ sẽ có cơ hội có được một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Ngày nay, tất cả chúng ta đều cần có hai sự nghiệp: một cho chúng ta và một cho tiền bạc của chúng ta. Ví dụ như trong khi tôi kiếm tiền nhờ công việc viết lách, đó là sự nghiệp của tôi, thì tiền bạc của tôi lại làm việc trong thế giới bất động sản, đó là sự nghiệp của tiền bạc của tôi. Nếu chúng ta biết rằng chính phủ thật sự của con người cao hơn lao động tài chính của tiền bạc thì chắc chắn ai cũng muốn thúc đẩy tiền bạc làm việc tích cực hơn cho mình.

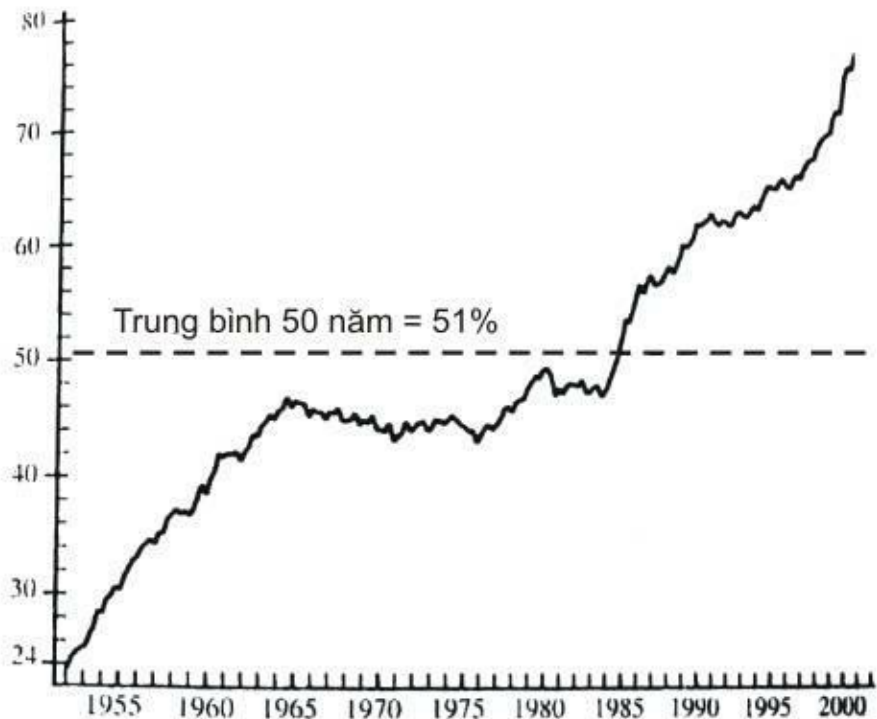
Theo tôi, sự thay đổi giá trị đồng tiền ít được lưu ý vào năm 1971 đã gây ra một trong những tác động gọn sóng tài chính lớn nhất trên thế giới. Một khi đồng tiền của chúng ta không còn dựa trên những tài sản thật sự thì khoảng cách giữa người giàu và những người khác sẽ tăng lên rất nhiều. Sự thay đổi giá trị tiền tệ này là một trong những nguyên nhân chủ yếu khiến người giàu trở nên rất giàu, còn người nghèo và những người trung lưu thì phải làm việc ngày càng vất vả hơn để kiếm được ngày càng ít tiền hơn, nợ nần nhiều hơn và phải đóng thuế cao hơn.

IN TIỀN VÀ LÀM VIỆC KIẾM TIỀN

Việc căn cứ giá trị đồng tiền trên nợ thay vì trên tài sản thực cũng gây tác động tương tự như khi bạn phải đi làm kiếm tiền mỗi ngày trong khi ông hàng xóm của bạn ngồi nhà in tiền vậy. Bạn phải làm việc ngày càng vất vả hơn bởi vì đồng tiền mà ông ta in ra sẽ khiến đồng tiền của bạn bị sụt giá. Trong khi hàng triệu người đang phải làm việc vất vả hơn và đóng thuế nhiều hơn thì rất nhiều tay quyền lực có khả năng xoay đảo cuộc chơi bằng đồng tiền khiến những người tham gia cuộc chơi theo quy luật phải khốn đốn.

Đề bù lại số thiếu hụt do lương không tăng, lạm phát, và để cố gắng cho “bằng anh bằng em”, hàng triệu người đã đâm đầu vào nợ nần. Biểu đồ dưới đây phản ánh số nợ gia tăng theo GDP (tổng sản lượng nội địa).

Nợ gia đình tính theo % GDP



(Dữ liệu từ tháng 03-1952 đến tháng 09-2002
- Cục Dự trữ Liên Bang)

TẠI SAO NỢ TĂNG?

Sau khi Mỹ không căn cứ giá trị đồng tiền vào tài sản thực nữa, số nợ quốc gia bắt đầu tăng lên. Số nợ này sẽ tăng bởi vì đó là cách thức phát triển nền kinh tế hiện nay. Vì đồng tiền của chúng ta không còn là một tài sản nữa mà trở thành một công cụ nợ nên để hệ thống tiền tệ hiện nay làm việc được thì người dân và các doanh nghiệp phải lao đầu vào nợ. Nếu người dân và các công ty không mượn tiền nữa thì toàn bộ Hệ thống Dự trữ Liên bang sẽ ngừng phát triển và sẽ bắt đầu tự hủy diệt. Đó là lý do vì sao dù biểu đồ trên cho thấy người Mỹ càng ngày càng mắc nợ nhiều hơn nhưng các cơ quan tổ chức cho vay vẫn tìm ra những cách mới để người ta phải đi vay tiền.

Hãy luôn nhớ rằng dù hiện nay, tiền là nợ, nhưng nợ phải được gia tăng. Vấn đề với luật Newton là: nếu việc tăng nợ là một hành động thì đâu sẽ là phản ứng cân bằng nghịch hướng? Cũng vậy, chuyện gì sẽ xảy ra nếu người ta không vay nợ thêm nữa?

MỘT NGHÌN TỶ ĐÔLA LÀ BAO NHIÊU?

Một trong những câu hỏi thường được đặt ra là: “Làm thế nào chúng ta trả hết được số nợ quốc gia này?”. Vì trung bình một người Mỹ kiếm được chưa đến 50.000 đôla nên hầu hết mọi người đều khó lòng tưởng tượng được một nghìn tỷ đôla là bao nhiêu. Sau đây là một bài so sánh nhỏ giữa một triệu, một tỷ và một nghìn tỷ đôla.

ĐẾM MỘT NGHÌN TỶ ĐÔLA MẤT BAO LÂU?

Nếu bạn đếm một đôla mất một giây thì bạn sẽ mất:

12 ngày 1 triệu đôla

2 năm 1 tỷ đôla

31.688 năm 1 nghìn tỷ đôla

Alan Greenspan đã từng thừa nhận rằng chỉ riêng Phúc lợi Xã hội và Medicare, Mỹ đã nợ đến 18 nghìn tỷ đôla. Làm sao chúng ta trả hết số nợ này? Ai sẽ thanh toán? Điều gì sẽ xảy ra nếu xu hướng này tiếp tục?

Dù không phải là một nhàđào tạo chính quy như Alan Greenspan nhưng tôi cũng có thể đoán được rằng câu trả lời cho số nợ quá tải này là in thêm tiền. Một lý do để in thêm tiền là để thanh toán những khoản nợ của chính phủ bằng những đồng tiền rẻ hơn và kém giá trị hơn. Nếu vậy thì có nghĩa là giá cả sẽ tăng lên, số tiền tiết kiệm của bạn sẽ giảm giá trị đi, và hầu hết mọi người sẽ phải làm việc vất vả hơn để trang trải chi phí sống. Nếu giá cả tăng lên chỉ vì đồng tiền bị giảm giá trị thì như thế gọi là lạm phát. Khi đó, những con nợ lạm phát sẽ là người chiến thắng, còn những người dành dụm tiết kiệm sẽ là kẻ thất bại. Nếu lạm phát quá mức thì liệu bạn có đủ tiền trang trải khi về hưu không? Bạn có thể yên tâm đóng băng tiền bạc của mình dài hạn và ngồi hy vọng nhà quản lý quỹ hỗ tương thay đổi thị trường và lạm phát được không?

CHUYỆN GÌ XẢY RA NẾU GIẢM LẠM PHÁT?

Dĩ nhiên lạm phát có thể không xảy ra và mọi chuyện đi theo một hướng khác, nghĩa là giảm lạm phát. Tôi có một người bạn đã phải rời Buenos Aires vào năm 2002 không một xu dính túi. Anh ta nói: “Hôm qua tôi còn giàu có nhưng hôm nay tôi đã nghèo rớt mồng tơi. Hôm qua ngôi nhà của tôi trị giá đến 450.000 đôla nhưng hôm nay thì chỉ còn 45.000 đôla, nếu như có người chịu mua”. Anh ta kết luận: “Tôi thật ngạc nhiên khi mọi thứ thay đổi nhanh chóng như vậy. Không một dấu hiệu báo trước”. Dù tình hình Achentina không hoàn toàn giống Mỹ nhưng vẫn có những điểm tương tự khiến tôi lo ngại.

NỢ CÒN TỆ HƠN LÀ NGHÈO

Năm 1929, sau khi thị trường sụp đổ, chính phủ cạn kiệt nguồn cung cấp tiền bạc. Nói cách khác, không còn tiền nữa và nước Mỹ lâm vào cuộc Đại Khủng hoảng. Theo tôi, một trong những nguyên nhân khiến nguồn cung cấp tiền bạc cạn kiệt là vì trong những ngày tháng đó,

tiền là tiền thật sự. Nó là tiền thật vì nó dựa trên những kim loại quý. Lúc đó chúng ta vẫn còn sử dụng bản vị vàng. Vì nó là tiền thật nên mỗi khi có e ngại hay nghi ngờ gì, người ta lại cất tiền thật đi.

Năm 2000, khi thị trường suy thoái, thay vì rút cạn nguồn cung cấp tiền, Cục Dự trữ Liên bang lại đem tiền phủ ngập cả thế giới. Một trong những nguyên nhân giúp chúng ta không bị rơi vào một cuộc đại khủng hoảng như những năm 1930 là vì ngày nay, rất nhiều người có tiền, vì vậy nên họ không bị nghèo, nhưng quan trọng hơn là vì người ta rất dễ vay nợ. Thời Đại Khủng hoảng chưa có thể tin dụng. Vấn đề là vì có quá nhiều tiền giả và nợ nần nên tình hình tài chính của nhiều người còn tệ hơn cả những người nghèo thật sự. Ngày nay, hàng triệu người đang nợ ngập đầu, điều đó có nghĩa là chúng ta đang bị một dạng khủng hoảng khác. Đó là khủng hoảng tinh thần, khi chúng ta có rất nhiều tài sản vật chất nhưng lại có hàng đống nợ nần.

Như định luật Newton phát biểu: “Mọi hành động đều tạo nên một phản ứng cân bằng nghịch hướng”. Bạn có thể muốn trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn với rất ít tiền vốn trên chiếu bạc là vì bạn muốn chuẩn bị đối phó với phản ứng của tất cả những kiểu nợ này. Khi phản ứng này xảy ra, nếu tiền bạc của bạn sẵn sàng vận động và nếu bạn có những tài sản thực gia tăng vận tốc tiền bạc cho mình thì bạn sẽ biết mình đang làm gì.

XU HƯỚNG 3: LÃI SUẤT

Khi thị trường chứng khoán bắt đầu suy thoái vào tháng 3-2000, Cục Dự trữ Liên bang đã hạ lãi suất. Một phản ứng của giá chứng khoán và lãi suất giảm là giá bất động sản tăng lên. Việc hạ lãi suất không chỉ khuyến khích những người vận động tiền bạc chuyển sang mua bất động sản mà còn gây hại cho những người tiết kiệm tiền. Bằng cách hạ lãi suất, chính phủ đang gởi đến một tín hiệu cho những người tiết kiệm là hãy rút tiền khỏi ngân hàng và đưa chúng vào thị trường.

NGÂN HÀNG KHÔNG THÍCH NHỮNG NGƯỜI TIẾT KIỆM

Dù hầu hết mọi người đều cho rằng tiết kiệm là khôn ngoan nhưng thực tế thì ngân hàng không thích những người tiết kiệm. Ngân hàng thích những người vay tiền hơn. Họ thích một khách hàng vay 10 triệu đôla hơn là một khách hàng gởi 10 triệu đôla. Tại sao vậy? Bởi vì tiền của bạn đối với bạn là tài sản nhưng đối với ngân hàng là tiêu sản. Nghĩa là ngân hàng kiếm tiền bằng cách cho bạn vay tiền chứ không phải bằng cách giữ tiền giùm bạn. Vì vậy nên việc hạ lãi suất sẽ khuyến khích nhiều người vay tiền hơn là gởi tiền. Câu hỏi được đặt ra là: Chuyện gì sẽ xảy ra nếu lãi suất tăng trở lại?

Vào cuối những năm 1970 và đầu những năm 1980, khi giá vàng, bạc và dầu tăng lên, lãi suất đã vượt quá 20% trước khi hạ thấp trở lại. Điều đó có thể xảy ra một lần nữa không? Chỉ có thời gian mới trả lời được. Nếu sau nhiều năm, lãi suất thấp bắt đầu tăng trở lại thì bạn có thể chờ đợi một sự thay đổi ồ ạt của nền kinh tế.

Tại sao tôi lại cho rằng lãi suất sẽ tăng lên dù hôm nay chúng đang thấp đến mức kỷ lục? Một nguyên nhân nữa là định luật Newton. Theo tiên đoán của tôi, chính phủ Mỹ sẽ phải in thêm nhiều tiền hơn để giữ nổi nền kinh tế. Nhưng nếu chính phủ in quá nhiều tiền thì mọi

chuyện sẽ rất tồi tệ. Hơn cả những thất bại trong thị trường chứng khoán, một trong những thất bại lớn nhất đối với người Mỹ là tiền bạc bị mất giá trị. Từ năm 2000 đến 2003, không chỉ thị trường chứng khoán sụt giá mà cả giá trị đồng đôla Mỹ cũng vậy. Vì sự sụt giá này, người Mỹ phải gánh chịu thêm 20% thất thoát tài sản nữa. Đó là lý do vì sao chúng ta rất cần phải chú ý đến lạm phát, lãi suất, giá vàng và nợ chính phủ.

XU HƯỚNG 4: LUẬT TIẾN ĐỘNG VÀ CHẬM TRỄ

Một hòn đá bị quăng xuống nước không chỉ tạo ra một phản ứng cân bằng nghịch hướng mà còn tạo ra một phản ứng vuông góc, đó là những gợn sóng mà chúng ta thấy trên mặt nước. Đó là một ví dụ của sự tiến động. Sự trì hoãn thời gian từ khi hòn đá chạm nước cho đến khi sóng đập vào bờ ao hồ gọi là sự chậm trễ. Cả hai đều là những quy luật tự nhiên.

Hai quy luật này rất quan trọng bởi vì nhiều nhà đầu tư chỉ chú ý đến phản ứng của hòn đá mà không chú ý đến phản ứng tổng thể có tính đến thời gian trì hoãn. Một ví dụ hơi “thô bạo” hơn một chút là một khi tài xế xe hơi chỉ lo nhìn chiếc xe đằng trước mà không để ý đoàn tàu lửa đang đến gần bên hông anh ta.

Năm 1990, rất hiếm nhà đầu tư có liên lạc trực tiếp với các thị trường tài chính. Những người duy nhất thâm nhập vào thị trường là các ngân hàng và những cơ quan tổ chức lớn khác. Ngày nay, nhờ có Internet, hàng triệu nhà đầu tư đã có thể thật sự thâm nhập vào thị trường. Nếu giá cả thay đổi dù chỉ một xu, sẽ có rất nhiều nhà đầu tư phản ứng gần như ngay lập tức, bằng cách này hay cách khác. Có phải điều này có nghĩa là bạn cần phải chú ý xem xét thị trường chặt chẽ hơn? Câu trả lời là không, không cần thiết nếu bạn không muốn.

Một trong những lý do khiến luật tiến động và chậm trễ rất quan trọng là vì bạn có thể xem xét thị trường lâu hơn, thay vì phải chăm chăm nhìn nó từng giây một. Ví dụ, nếu bạn nhìn vào xu hướng dân số, bạn có thể lên một kế hoạch đầu tư bất động sản tương ứng. Thay vì kinh hoàng khi giá nhà gia tăng, bạn có thể kiên nhẫn ngồi đợi và biết rằng về lâu dài, giá cả sẽ giảm xuống trước khi tăng lên lại. Hay bạn có thể mua một mảnh đất thô không đắt lắm và ngồi chờ cho đến khi thành thị mở rộng đến miếng đất của bạn. Khi vợ chồng tôi chuyển đến Phoenix, Arizona, chúng tôi đã làm thế vì Phoenix là thành phố lớn phát triển nhanh nhất ở Mỹ. Đó là 12 năm về trước. Trong 12 năm đó, thành phố này không phải luôn là số một, nhưng nó luôn là thành phố phát triển nhất nhì, nếu tính theo xu hướng.

Trong lĩnh vực doanh nghiệp, tôi cũng áp dụng quan điểm xem xét theo xu hướng lâu dài. Thay vì đầu tư thời gian vào những lĩnh vực đã trưởng thành như công nghiệp xe hơi hay máy bay, tôi thường ưu tiên đầu tư xây dựng một doanh nghiệp với những sản phẩm dịch vụ sẽ phát triển lâu dài nhiều hơn.

SỰ GIA TĂNG NHỮNG DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN NHỎ

Với tuổi tác già đi cùng những cuộc sa thải quy mô lớn, người ta đang bắt đầu nhận ra rằng sự bảo đảm công việc chỉ là một chuyện hoang đường và những kế hoạch hưu trí khó có thể mang đến cho họ một sự an toàn tài chính dài hạn. Tôi tin rằng xu hướng thành lập những

doanh nghiệp nhỏ sẽ gia tăng.

Xu hướng hiện nay là mọi người đang bắt đầu những doanh nghiệp mới, mua các công ty khác hay bắt đầu kinh doanh trong ngành, chẳng hạn như với lĩnh vực tiếp thị qua mạng. Tôi thường đề cập đến những doanh nghiệp tiếp thị qua mạng bởi vì chúng cung cấp một lối vào không quá tốn kém cho những người muốn bắt đầu một doanh nghiệp riêng và cũng mang đến cho họ một sự huấn luyện và tư vấn rất giá trị. Việc xây dựng một doanh nghiệp thành công cho phép người ta kiểm soát được một sự bảo đảm tài chính dài hạn. Dù vậy, hãy nhớ rằng một điều rất quan trọng là bạn phải siêng năng cần cù học hỏi trước khi tham gia bất cứ một nhóm tiếp thị qua mạng nào hay mua bất cứ công ty nhỏ nào.

XU HƯỚNG 5: KIẾN THỨC TÀI CHÍNH

Một trong những x quan trọng nữa cần phải lưu ý, đó là mối quan hệ giữa tiền bạc và kiến thức tài chính của bạn. Khi tôi phất lên từ những năm mới hai mươi tuổi, tôi đã thật sự nghĩ rằng mình quả là một nhân tài tài chính. Tôi cũng tưởng rằng vì thu nhập của mình tăng lên nên kiến thức tài chính của mình cũng tăng lên. Và một lần nữa, tôi đã vi phạm định luật Newton. Thay vì tăng lên tỷ lệ thuận với thu nhập của mình, kiến thức tài chính của tôi lại giảm đi theo tỷ lệ nghịch.

Dù đó là một bài học khá đau đớn nhưng tôi cũng phải nhận ra rằng càng thành công về tài chính, tôi càng phải khiêm tốn và không ngừng học hỏi nhiều hơn để không phải trả lại thị trường những gì mình đã thu được. Tôi cũng nhận ra rằng không chỉ tiền bạc tuân theo định luật Newton mà cả kiến thức tài chính cũng vậy.

MỘT LỜI CUỐI

Người cha giàu đã nói: “Hãy tuân theo quy luật tự nhiên. Hãy luôn nhớ rằng Mẹ Thiên Nhiên không quan tâm con là một triệu phú hay một kẻ ăn mày. Nếu một triệu phú và một kẻ ăn mày cùng nhảy từ một tòa nhà cao xuống đất mà không mang dù thì định luật hấp dẫn sẽ đối xử với hai người như nhau”.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Việc nghiên cứu và phân tích các xu hướng không hề dễ dàng chút nào. Với những công cụ tìm kiếm đầy dẫy trên mạng Internet, bạn có thể dễ tìm các thông tin về xu hướng hơn nếu chịu khó bỏ thời gian tìm kiếm. Vấn đề thường là bạn thu được quá nhiều thông tin và không biết làm thế nào để tìm được những gì mình cần trong cái mớ bòng bong đó. Một điều quan trọng nữa là bạn phải kiểm tra thời gian của thông tin và xác định xem thông tin đó được cung cấp với mục đích thông tin hay chỉ là một công cụ bán hàng. Hãy nhớ rằng bạn phải phân tích các thông tin về xu hướng cùng với những chuyên gia trong lĩnh vực đó. Các nhà tư vấn sẽ giúp bạn xác định cách kết cấu chiến lược đầu tư như thế nào để có thể phát huy tối đa những thuận lợi của xu hướng.

Xin nhắc lại là khi bạn xem xét bất cứ một thông tin nào, hãy cố gắng xác định xem thông tin đó có ẩn giấu mục đích rao hàng hay không. Có thể thông tin nào cũng có một giá trị nhất định, nhưng tốt hơn bạn nên cảnh giác để có thể có những quyết định đầu tư sáng suốt.

CHƯƠNG 9

Hãy hỏi Thần Thời gian

“Mọi nhà đầu tư đều phải biết khi nào một bông hoa sắp nở... và nó sẽ nở trong bao lâu”.

- Người cha giàu.

Một trong những cơ hội độc nhất vô nhị khi học ở Học viện Hải thương Mỹ tại New York là một năm trời trôi trên biển. Mỗi học viên được thực tập một năm với vai trò hạ sỹ quan trên những thương thuyền vận chuyển hàng hóa từ cảng này qua cảng khác trên khắp thế giới trong vòng một năm. Bản thân tôi cũng từng lăn lộn trên những chiếc tàu chở hàng, chở dầu, và cả tàu chở khách. Nhưng chưa bao giờ tôi được phân bổ nhiệm vụ trên một chiếc tàu kéo, dù tôi rất muốn được giành chút thời gian để tìm hiểu về nó.

Trong năm thực tập đó, ở tuổi 19 - 20, tôi đã được du ngoạn đến Nhật, Hồng Kông, Thái Lan, Việt Nam, Tahiti, Samoa và một số hòn đảo ở Thái Bình Dương. Một số bạn học của tôi thì được đến châu Âu, Canada, châu Phi, Nam Mỹ và châu Úc. Dù cũng muốn đến những nơi đó nhưng nơi tôi yêu thích hơn cả là những đảo quốc trên Thái Bình Dương này.

Những tháng ngày lênh đênh trên biển cho phép tôi có rất nhiều thời gian để đọc sách. Ngoài những cuốn sách chuyên môn về tàu thuyền mà tôi phải đọc theo yêu cầu của công việc thực tập, tôi còn đọc những cuốn sách về tiền bạc, vàng ròng, đầu tư và mậu dịch quốc tế. Vấn đề là tôi đã sớm nhận ra mình có hứng thú với tiền tệ, vàng bạc, đầu tư và mậu dịch quốc tế hơn nhiều so với tàu thuyền, hàng hải và hoạt động chuyển vận hàng hóa.

NHỮNG NGƯỜI BẠN KHÔNG HỨNG THÚ VỚI ĐẦU TƯ

Sau những bài học đầu tư gộp nhặt từ Người cha giàu và từ sách vở, càng ngày tôi càng cảm thấy khó hòa nhập với bạn bè hơn. Một ngày nọ, trong giờ giải lao ở trường, tôi kể cho các bạn học của mình nghe những điều mà tôi đã học về thế giới đầu tư.

“Tại sao anh lại phí thời gian để nghiên cứu về đầu tư thế?”, Jeff mỉa mai. “Đầu tư là liều lĩnh. Chỉ là đánh bạc mà thôi”.

Tôi phản đối: “Đầu tư chính là tương lai của tôi. Tôi không muốn phải làm công ăn lương suốt đời”.

“Tôi cũng đâu muốn thế”, Jeff nói. “Nhưng tôi sẽ xin việc ở một công ty tàu biển lớn, cố gắng trở thành thuyền trưởng, và sau đó sẽ về hưu với một khoản trợ cấp hậu hĩnh. Tôi sẽ không phải lo lắng chuyện về hưu nữa vì khi đó chính phủ và công ty sẽ chăm sóc cho tôi”.

Một vài người bạn tỏ ra quan tâm đến những gì tôi đã học về đầu tư, nhưng đa số vẫn tập trung vào kiến thức chuyên môn hơn là kiến thức tài chính.

KHI MỌI THỨ THAY ĐỔI...

Học viện đã ngốn hết bốn năm của tôi, từ năm 1965 đến 1969. Vào thời điểm đó, hầu như người ta không bàn khoăn gì mấy những chuyện tài chính hay về hưu. Thế hệ tôi vẫn sống trong sự bảo bọc của thế hệ cha mẹ mình, thế hệ của Thế chiến thứ II. Phần đông thế hệ này không hề chú trọng đến chuyện đầu tư hay về hưu – họ chỉ mong đợi một chỗ đứng trong một công ty lớn hay một cơ quan nhà nước mà thôi. Họ cũng quan tâm đến những phúc lợi xã hội khác, nhưng họ không xem trọng kiến thức tài chính, đầu tư hay danh mục đầu tư. Và chính hệ thống giáo dục trong thời kỳ đó đã phản ánh quan điểm của họ về việc nghỉ hưu: Nghỉ hưu là trách nhiệm của người khác chứ không phải trách nhiệm của người nghỉ hưu. Ngày nay, nhiều trường học vẫn còn phản ánh tư tưởng lỗi thời đó.

Vào thập niên 60 và 70, tâm trí của các thanh niên trẻ tuổi luôn ám ảnh bởi những The Beatles, Bob Dylan, chiến tranh ở Việt Nam, biểu tình sinh viên và vụ từ chức ồn ào của Tổng thống Nixon, chứ không phải những chuyện như đầu tư hay về hưu. Chúng tôi không hề biết rằng thế hệ của mình sắp phải đối đầu với một trong những thời kỳ kinh tế chao đảo nhất trong lịch sử. Năm 1971, khi Tổng thống Nixon ra lệnh từ bỏ kim bản vị, điều đó có nghĩa là đồng đôla Mỹ có thể được cho in bất cứ lúc nào tùy ý. Nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi này rất đáng chú ý bởi vì trước đó, giá trị đồng đôla được dựa trên một kim loại quý, vàng hoặc bạc. Ngày nay, đôla Mỹ được dựa trên nợ và lời hứa hẹn của các công dân đóng thuế Mỹ là sẽ thanh toán khoản nợ đó, khoản nợ của sự phồn vinh và phát triển.

NHỮNG THAY ĐỔI LỚN NHẤT

Trong những năm 60 và 70, Tổng thống Nixon đã thực hiện chính sách mở cửa với Trung Quốc. Thế nhưng mãi đến ngày nay, chúng ta mới bắt đầu cảm nhận được tác động của sự thay đổi chính sách đối ngoại từ hàng thập niên trước này. Ngày nay, song song với những điều tốt đẹp diễn ra nhờ nỗ lực của Tổng thống Nixon thì cũng có hàng triệu người bị mất việc vào tay các công nhân Trung Quốc. Dù ủng hộ chính sách giao thương với Trung Quốc nhưng tôi cũng rất lo ngại trước tình trạng chúng ta bị mất dần những công việc mang đến lợi nhuận cao vào tay những người bạn châu Á này. Vào những năm 60, khi bạn bè tôi bảo rằng họ không quan tâm đến đầu tư, những thay đổi tài chính này vẫn chưa xảy ra và chúng ta vẫn chưa cảm nhận được ảnh hưởng của nó suốt nhiều năm sau đó.

Sau 15 năm đàm phán, vào tháng 11-2001, các Bộ trưởng Thương mại trên khắp thế giới đã chính thức công nhận Trung Quốc gia nhập vào Tổ chức Thương mại Thế giới. Sự kiện này đã mở cửa cho một thị trường 1,3 tỷ người hòa nhập vào hệ thống thương mại cầu, gây nên một tác động rất lớn đến nền kinh tế của chúng ta suốt nhiều năm sau, thậm chí là hàng thập niên sau đó.

MỘT BƯỚC NGOẶT VĨ ĐẠI

Năm 1974, sau khi Tổng thống Gerald Ford thông qua Luật ERISA, “Luật bảo đảm thu nhập hưu trí cho người lao động”, điều luật đã dẫn đến kế hoạch hưu trí 401(k) và những kế hoạch lương hưu tương tự, những thay đổi tài chính bắt đầu tăng tốc. Luật ERISA 1974 và những cải cách lương hưu theo sau nó là một cột mốc biểu trưng đặc biệt vì điều luật này cho phép những người sử dụng lao động không cần phải chịu trách nhiệm bảo bọc tài chính cho các nhân viên của mình một khi họ không còn làm việc nữa. Hay nói cách khác, theo Kim tứ đồ:

Nhóm C bảo nhóm L: “Những người lao động của anh cần phải trở thành những nhà đầu tư của tôi”. Dù muốn dù không, sự thay đổi này sẽ gây nên một tác động lâu dài đến tất cả chúng ta trong nhiều năm tới nữa.



VẤN ĐỀ NGHIÊM TRỌNG HƠN TÔI TƯỞNG

Mùa thu năm 2002, tôi phát hành cuốn sách “Lời tiên tri của Người cha giàu” – cuốn sách bị rất nhiều phóng viên tài chính làm việc cho bộ máy Wall Street phê phán. Dù tôi đã chuẩn bị tinh thần để nghe những lời phê bình nhưng thật thất vọng khi thấy cuốn sách đầu tay của mình bị những tay phóng viên này bóp méo sự thật và thậm chí còn dối trá nhằm hạ uy tín của tôi và những thông điệp trong cuốn sách.

Một điều thú vị là cuốn sách “Lời tiên tri của Người cha giàu”, được viết năm 2000 và 2001, dù rất chính xác nhưng lại trở nên không chính xác bởi vì nó đã nói giảm bớt mức độ nghiêm trọng thật sự của vấn đề. Năm 2003, khi sự thật đang dần được phơi bày, tôi bắt đầu nhận ra vấn đề không đơn giản như mình đã nghĩ.

“Lời tiên tri của Người cha giàu” nói về sự thay đổi từ một kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-

định sang một kế hoạch hưu trí đóng-góp-xác-định. Một kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-định chính là kế hoạch hưu trí của thể hệ cha mẹ thể hệ của Thế chiến thứ II. Nói một cách đơn giản, kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-định bảo đảm cho người lao động một số thu nhập ổn định từ khi họ về hưu cho đến lúc qua đời. Vấn đề là khi chi phí ngày càng tăng cùng với sự cạnh tranh toàn cầu ngày càng gay gắt, kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-định trở nên quá đắt. Vì thế nên vào năm 1974, các doanh nghiệp nhóm C đã thúc đẩy chính phủ Mỹ thông qua luật ERISA, điểm khởi đầu cho sự chuyển đổi từ một kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-định sang một kế hoạch hưu trí đóng-góp-xác-định, theo đó người lao động phải chịu trách nhiệm sự về hưu của chính mình.

Một kế hoạch hưu trí đóng-góp-xác-định là như thế. Phúc lợi của người lao động được xác định là những gì mà người sử dụng lao động và người lao động đã đóng góp. Nếu cả hai bên không đóng góp gì cả, hoặc nếu thị trường chứng khoán sụp đổ và phần đóng góp tương ứng bị xóa sổ, thì tất nhiên người lao động chỉ có thể nhận được những gì còn lại nếu có. Nếu người lao động hết tiền ở tuổi 92 thì đó không phải là chuyện của người sử dụng lao động nữa như đối với kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-định. Còn một khác biệt khác đáng kể nữa giữa kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-định và kế hoạch hưu trí đóng-góp-xác-định. Những người sử dụng lao động của các tập đoàn lớn sử dụng kế hoạch hưu trí phúc-lợi-xác-định thường cũng có những kế hoạch phúc lợi y tế cho các nhân viên của mình khi họ về hưu. Nhưng với một kế hoạch hưu trí đóng-góp-xác-định thì không. Nếu bạn nhận thấy sự gia tăng chi phí dịch vụ y tế và chăm sóc sức khỏe thì có thể bạn sẽ thấy được tầm mức thay đổi mà Luật 1974 gây ra. Vì vậy nên ngày nay, người lao động trên khắp thế giới đã có những kế hoạch hưu trí đóng-góp-xác-định mới, những kế hoạch mà khi những người về hưu đã sử dụng hết số tiền đóng góp của mình thì trách nhiệm chăm sóc y tế sẽ được chuyển qua cho... bạn biết cho ai không, cho những người đóng thuế.

MỘT VẤN ĐỀ TOÀN CẦU

Hiển nhiên có những người sẽ không bao giờ nghỉ hưu được và sẽ phải làm việc cho đến khi không còn đủ sức làm việc nữa. Khi dân số thế giới ngày càng già đi, những hệ thống phúc lợi dành cho người cao tuổi trên toàn thế giới sẽ gặp rắc rối. Nhiều bài báo cho thấy hiện trạng này ở Nhật, Pháp và Đức còn tồi tệ hơn cả ở Mỹ và Anh. Như tôi đã nói, người lao động Pháp đang biểu tình phản đối sự thay đổi hệ thống lương hưu. Bao lâu nữa thì những cuộc biểu tình tương tự sẽ xảy ra ở Mỹ và Anh? Liệu những người thuộc thế hệ bùng nổ dân số từng xuống đường phản đối chiến tranh ở Việt Nam những năm 1960 có trở thành những người xuống đường phản đối cải cách lương hưu hay không?

CHIẾN THẮNG TRÒ CHƠI TIỀN BẠC

Tôi đã từng đề cập đến Trò chơi Tiền bạc trong phần đầu tiên. Người cha giàu thường nói: “Cuộc đời là một trò chơi của thời gian và tiền bạc”. Những năm sắp bước sang tuổi 30, tôi đã gặp nhiều khó khăn tài chính, Người cha giàu đã chia sẻ với tôi những kinh nghiệm của ông trong trò chơi này. Ông nói: “Với hầu hết mọi người, khoảng từ 25 đến 65 tuổi là thời gian làm việc của họ. Hay nói cách khác, chúng ta làm việc trong khoảng 40 năm. Nếu xem quãng đời làm việc của mình là một cuộc chơi thì chúng ta có thể chia nó làm 4 phần, mỗi phần 10 năm”. Sau đó ông vẽ vào giấy:

TRÒ CHƠI TIỀN BẠC	
TUỔI	HIỆP
25 đến 35	Hiệp 1
35 đến 45	Hiệp 2
GIẢI LAO	
45 đến 55	Hiệp 3
55 đến 65	Hiệp 4
HIỆP PHỤ	
HẾT GIỜ	

Người cha giàu tỏ ra lo ngại vì tình hình tài chính trong hiệp 1 của tôi chỉ là một mớ lộn xộn. Ông tiếp tục vẽ:

Tuổi 25 đến 35 - Hiệp 1

Thu nhập	
Chi phí	
Tài sản	Tiêu sản
Không	700.000\$

“Con đã thua trong hiệp 1”, ông nói. “Nếu con không rút kinh nghiệm từ những thất bại của mình thì suốt cuộc đời tài chính của con vẫn là một mớ lộn xộn”.

Ông đã nói đúng. Trong hiệp 1 Trò chơi Tiền bạc của mình, tôi đã thất bại nặng nề, nợ nần chồng chất, mất uy tín và là một doanh nhân lồi thoi nhếch nhách. Một trong những nguyên nhân khiến tôi quyết định rời Hawaii năm 35 tuổi là vì tôi biết mình cần phải làm lại

cuộc đời. Khoảng thời gian 25 - 35 tuổi, tôi đã tận hưởng những niềm vui, theo đuổi phụ nữ, chơi những môn thể thao ưa thích như lướt ván, đá bóng và cố làm giàu bằng con đường nhanh nhất. Giờ thì tôi biết mình cần phải thay đổi. Năm 1984, tôi rời Hawaii và bắt đầu làm lại từ đầu, tạo nên một “tôi” mới cho sự nghiệp của mình.

Quyển *Dạy con làm giàu - Tập 5* là cuốn tự truyện về hiệp 2 của tôi. Nếu đã đọc quyển sách này, bạn sẽ nhớ lại quyết định của chúng tôi trên những dốc tuyết Canada vào tháng 12.1984, quyết định nghỉ hưu trong vòng 10 năm nữa. Năm 1994, tôi và Kim đã nghỉ hưu. Năm đó, tôi 47 còn Kim 37 tuổi. Chúng tôi đã đạt được mục tiêu giành chiến thắng Trò chơi Tiền bạc, với tôi là vào cuối hiệp 2, với Kim là vào cuối hiệp 1.

Chiến thắng trò chơi nghĩa là có được một nguồn thu nhập lớn hơn chi phí, phát sinh từ tài sản chứ không phải từ công việc. Vào năm 1994, tôi và Kim kiếm được gần 10.000 đôla một tháng từ các khoản đầu tư nhưng chi phí thì chỉ có 3.000 đôla. Dù không giàu nhưng chúng tôi đã hoàn toàn tự do về phương tiện tài chính. Chúng tôi không cần đến trợ cấp lương hưu của chính phủ hay một công ty nào nữa cả. Chúng tôi đã chiến thắng Trò chơi Tiền bạc.

Sau khi giành được chiến thắng ở tuổi 47, tôi đã bỏ ra 2 năm để nhìn lại và suy ngẫm về cuộc đời. Trong khoảng thời gian đó, tôi đã viết bản thảo cuốn sách *Dạy con làm giàu - Tập 1*. Cũng trong thời gian đó, nhóm chúng tôi đã thành lập một số công ty dầu mỏ và khai khoáng ở nhiều nơi trên thế giới.

Tháng 5-2000, tôi được mời tham dự chương trình của Oprah Winfrey. Quyển *Dạy con làm giàu - Tập 1* được quảng cáo khắp thế giới và bỗng nhiên tôi trở nên nổi tiếng. Hiệp 3 của cuộc đời tôi - những năm 45-55 tuổi - trở thành khoảng thời gian của những giấc mơ điên cuồng nhất. Tôi chưa bao giờ tưởng tượng rằng mình có thể nói chuyện suốt 1 giờ với Oprah, cũng như với *Today*, *CNBC* và các chương trình truyền thanh truyền hình trên toàn thế giới. Tôi cũng chưa bao giờ tưởng tượng mình sẽ có 5 cuốn sách lọt vào danh sách bán chạy nhất của *The New York Times*. Dù hiệp 1 của tôi là một mớ bòng bong nhưng hiệp 2 và hiệp 3 thì thật tuyệt vời.

Tuổi 35 đến 45 - Hiệp 2

Thu nhập	
10.000\$	
Chi phí	
3.000\$	
Tài sản	Tiêu sản

Và giờ đây, tôi đã bắt đầu vào hiệp 4 của cuộc chơi. Tôi vẫn là một nhà doanh nghiệp, xây dựng các công ty nhóm C và đầu tư bất động sản hay những khoản đầu tư khác của nhóm Đ. Nói cách khác, cuộc chơi vẫn tiếp diễn và tôi vẫn đang trên đà chiến thắng. Tôi chỉ e rằng nhiều người thuộc thế hệ bùng nổ dân số đang thức tỉnh và nhận ra rằng họ còn quá ít thời gian, tiền bạc, mà họ cũng chẳng biết chơi cuộc chơi của mình như thế nào nữa. Phần hai của quyển sách này sẽ nói về cách chiến thắng Trò chơi Tiền bạc, ngay cả khi bạn còn rất ít thời gian và không có nhiều tiền.

Dù tôi đã thất bại trong việc kinh doanh và đầu tư bất động sản ở hiệp 1 của cuộc đời mình nhưng mọi việc đã thay đổi kể từ khi tôi quyết định nghiêm túc dấn thân vào cuộc chơi.

TẠI SAO TÔI VẪN TIẾP TỤC

Có một câu mà tôi thường tự hỏi: “ Nếu mình đã có thể nghỉ ngơi thì tại sao lại phải làm việc mãi như thế chứ?”. Và tôi nhận ra có 4 câu trả lời:

1. Bởi vì tôi yêu thích trò chơi kinh doanh và đầu tư, nhất là đầu tư bất động sản. Có lẽ tôi sẽ tiếp tục những trò chơi này cho đến phút cuối của cuộc đời mình. Khi tôi bước ra khỏi vòng chơi ở tuổi trung niên và bắt đầu hưởng thụ cuộc sống, tôi cảm thấy thật nhàm chán và lãng phí cuộc đời. Sau 2 năm nghỉ ngơi, tôi lại quay lại với trò chơi của mình.

2. Bởi vì tôi e ngại trước khoảng trống ngày càng lớn giữa người giàu và người nghèo trên thế giới. Tôi cũng e rằng sẽ có những người không thể về hưu được, đơn giản vì họ đã thất bại trong trò chơi tiền bạc, dù họ đã làm việc vất vả suốt cả cuộc đời. Rất nhiều bạn bè tôi đang bắt đầu hiệp thứ 4 của cuộc chơi và vẫn đang ở thế bại trận.

3. Câu trả lời thứ ba là lòng tham vô đáy của những kẻ vốn đã giàu có sẵn khiến tôi lo ngại. Nhiều người vốn dĩ giàu có vẫn đánh cắp công lợi thành tư lợi cho mình. Tôi thật

không hiểu nổi vì sao những người có thể kiếm được hàng triệu đôla vẫn muốn đánh cắp tiền bạc của những người lao động và các nhà đầu tư như vậy.

4. Việc bỏ qua những kiến thức tài chính trong hệ thống trường học của chúng ta đang hủy hoại đất nước. Tôi thật sự lo ngại khi hệ thống trường học của chúng ta vẫn tiếp tục bỏ qua tầm quan trọng của các kiến thức tài chính. Dù là một sinh viên giỏi hay yếu trong trường học, giàu hay nghèo sau khi ra trường, tất cả chúng ta đều phải xài tiền. Học cách quản lý và đầu tư tiền bạc là một kỹ năng sống và là nhu cầu thiết yếu của tất cả chúng ta. Vậy tại sao chúng ta không thể xây dựng một chương trình giảng dạy thiết thực về tiền bạc trong trường học được chứ?

Nếu chịu trách nhiệm việc giảng dạy về tài chính trong trường học, một trong những điều đầu tiên tôi sẽ dạy học trò chính là mã thuế. Tôi sẽ giải thích cho các bạn trẻ hiểu rằng thuế vụ ưu tiên rất nhiều cho các doanh nhân và ưu tiên rất ít cho người lao động. Có thể điều này sẽ thôi thúc nhiều bạn trẻ trở thành nhà doanh nghiệp, những người tạo ra công ăn việc làm và thúc đẩy kinh tế toàn cầu như Henry Ford, Anita Roddick, Bill Gates, Michael Dell, Rupert Murdoch, Akio Morita và Richard Branson.

BẠN CÓ THỂ THUA CUỘC SAU KHI CHIẾN THẮNG

Một lý do khiến Trò chơi Tiền bạc có một tầm quan trọng rất lớn là vì bạn vẫn có thể thua cuộc sau khi chiến thắng. Ví dụ như trong một trận bóng đá, giả sử khi đến giữa trận đấu, tỷ số là 3-2. Ngay cả nếu đội thua không ghi được một bàn thắng nào khác trong nửa trận sau thì họ vẫn ghi được 2 bàn trong nửa đầu trận đấu, thậm chí nếu tỷ số chung cuộc là 5-2 đi nữa.

Nhưng với Trò chơi Tiền bạc thì khác. Nếu trong nửa đầu trận đấu, tỷ số là 3-2, thì vào cuối trận đấu, tỷ số có thể là 0-5. Nói cách khác, một người có thể chiến thắng vào giữa trận nhưng đến cuối trận thì họ vẫn có thể thua trắng.

Trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào tháng 3.2000, nhiều người đã thu được rất nhiều lợi nhuận và trở thành những nhà triệu phú chứng khoán. Một số người thậm chí còn nghỉ việc ở nhà. Nhưng sau khi thị trường sụp đổ, họ mới nhận ra rằng tỷ số chiến thắng trong một hiệp rất khó giữ được khi sang một hiệp khác.

Nhiều bạn bè tôi hiện đang bước vào hiệp 4 chỉ với hai bàn tay trắng sau nhiều năm làm việc vất vả. Nhiều người tin vào lời nói của các nhà tư vấn: “Hãy đầu tư dài hạn”. Nhưng vấn đề là họ đang ở vào hiệp 4 của trò chơi. Những gì họ từng có nay đã không còn. Nhiều người từng chiến thắng vào giữa trận đấu nhưng lại thất bại khi hiệp 4 vừa bắt đầu. Và thời gian vẫn cứ trôi. Có lần tôi đọc được một bài báo viết rằng hiện nay, hai phần ba dân số sống thọ hơn 65 tuổi. Tuổi thọ con người đã tăng lên rất nhiều so với khi phúc lợi xã hội được lập nên, nhưng tuổi về hưu thì vẫn giữ nguyên từ 65 đến 67 tuổi.

NHỮNG PHI CÔNG BỊ MẤT TIỀN

Sau khi tốt nghiệp năm 1969, tôi tình nguyện gia nhập Quân đoàn Thủy quân Lục chiến

Mỹ và nhập học trường hàng không tại Pensacola, bang Florida. Từ năm 1969 đến 1974, thay vì làm một thuyền viên, tôi trở thành một phi công chiến đấu. Nhiều đồng đội của tôi trong Quân đoàn Thủy quân Lục chiến cũng trở thành những phi công phục vụ các hãng hàng không Mỹ. Vào những năm 1970, phi công máy bay thương mại là một sự nghiệp sáng giá với một mức lương hấp dẫn. Nhưng một lần nữa, thời gian trôi qua và mọi việc thay đổi. Ngày nay, như bạn đã biết, một số hãng hàng không đã bị xóa sổ hoặc đang phá sản. Điều đó cũng có nghĩa là ngày hôm nay, rất nhiều phi công không có tiền trợ cấp hay trợ cấp của họ đã bị cắt giảm đáng kể.

Ngày 01-07-2000, nhật báo *The Wall Street* đăng một bài viết với tiêu đề: NGƯỜI LAO ĐỘNG KHÔNG CÓ THÔNG TIN VỀ TRỢ CẤP HƯU TRÍ CỦA MÌNH. Bài báo viết:

“Với hàng triệu người lao động Mỹ, không có gì quan trọng hơn tình hình kế hoạch lương hưu của mình. Nhưng các công ty đã thành công trong cuộc đấu tranh nhằm giữ bí mật các thông tin về những kế hoạch này.

Cuộc chiến diễn ra khi dư luận đang ồn ào lo ngại cho các kế hoạch lương hưu. Một số công ty, nhất là các công ty thép, đã xóa hẳn những kế hoạch trợ cấp từng tồn tại suốt hàng thập niên qua. Nhiều công ty khác cũng cắt giảm quỹ trợ cấp lương hưu bằng cách tổ chức lại các kế hoạch này. Họ vận động hành lang để Quốc hội thông qua những thay đổi chính thức giúp họ giảm bớt các khoản chi phí dành cho trợ cấp lương hưu.

Song dường như người lao động và những người đã về hưu vẫn không có cách nào biết được tình hình về số tiền trợ cấp hưu trí của mình, một phần vì từ lâu, các công ty đã từ chối cập nhật thông tin cho họ. Kết quả là người lao động rất khó lòng biết được số tiền trợ cấp hưu trí của mình đang yên lành hay đang gặp rủi ro”.

Bài báo tiếp tục viết rằng trước đây, người lao động có thể dễ dàng tìm hiểu thông tin về hiện trạng số tiền trợ cấp của mình. Nhưng đến năm 1995, mọi việc bắt đầu thay đổi. Năm 1995, Quốc hội yêu cầu các công ty cung cấp chi tiết thông tin về tình hình quỹ trợ cấp cho Tập đoàn Bảo hiểm Phúc lợi Hưu trí, một công ty bảo hiểm trợ cấp lương hưu. Để có được những thông tin này, Tập đoàn Bảo hiểm phải cam đoan với các công ty là không được tiết lộ bất kỳ thông tin nào cho d. Vì vậy, từ sau năm 1995, người lao động không thể tìm hiểu thông tin về tình hình lương hưu của mình được nữa.

CÔNG TY CHIẾM DUNG LƯƠNG HƯU CỦA PHI CÔNG

Bài viết còn giải thích rằng chỉ vì không được cập nhập thông tin về tình hình lương hưu nên các phi công của hãng Hàng không Liên bang đã mất trắng số lương hưu của mình.

Ngày 31 tháng 3, hãng Hàng không Liên bang đã hủy kế hoạch lương hưu của 7.000 phi công, cả những người hiện đang làm việc và những người đã về hưu.

Điều này có nghĩa là 7.000 phi công bỗng nhiên bị mất trắng toàn bộ số tiền lương hưu. Hãng Hàng không Liên bang đã bỏ túi hơn 387 triệu đôla từ quỹ trợ cấp lương hưu mà lẽ ra phải thuộc về các phi công. Đây không phải là một hiện tượng cá biệt. Nhiều công ty khác cũng sử dụng những chiêu thức tương tự để tự làm giàu thêm trong khi người lao động ra đi với túi tiền trống rỗng. Vì vậy, câu hỏi được đặt ra ở đây là: Quỹ lương hưu của bạn có an toàn không?

Làm thế nào bạn biết được những thông tin này nếu Tập đoàn Bảo hiểm Phúc lợi Hưu trí đã được yêu cầu không tiết lộ.

THỜI GIAN KHÔNG BAO GIỜ CHỜ ĐỢI

Bài báo trên tờ *The Wall Street* kể lại hiện trạng và cách giải quyết vấn đề của một số người về hưu:

Những người già mất khả năng lao động chính là những người phải chịu cú đánh này đau nhất bởi vì họ không còn khả năng thanh toán chi phí. Ông Huge Greenwood về hưu năm 1977, ông bị mất trắng 2.000 đôla phụ cấp mỗi tháng. Vợ ông phải bắt đầu đi tìm việc làm, và có khả năng cựu phi công 67 tuổi này cũng vậy.

Nếu áp dụng các thước đo trong Trò chơi Tiền bạc của Người cha giàu vào trường hợp của Huge Greenwood thì bạn sẽ thấy ông đang chiến thắng cuộc chơi ở gần cuối hiệp 4. Thế nhưng bỗng nhiên do sự biến đổi đột ngột của nền kinh tế thế giới, ông sẽ phải bắt đầu lại với 2 bàn tay trắng và rất ít thời gian còn lại. 8" align="justify">

BẠN SẼ LÀM VIỆC MÃI MÃI?

Khi còn đang vật vả với tình hình tài chính hỗn độn của mình trong hiệp 1 của cuộc đời, có lần tôi hỏi Người cha giàu rằng chuyện gì sẽ xảy ra nếu như người ta chỉ có hai bàn tay trắng khi đã ở vào hiệp 4. Ông điềm tĩnh trả lời: “Họ sẽ chơi nốt hiệp phụ”. Nói cách khác, có thể họ sẽ phải làm việc cho đến hết đời, việc này không hẳn là quá tồi tệ nếu như bạn vẫn còn đủ sức làm việc. Thực sự, tôi tin rằng công việc giúp con người khỏe mạnh và vui vẻ hơn. Tôi biết điều đó bởi vì khi được nghỉ ngơi ở tuổi 47, tôi cảm thấy rất uể oải. Chính vì vậy nên tôi đã tiếp tục làm việc dù điều này không cần thiết lắm.

Việc chơi tiếp hiệp phụ sau khi đã kết thúc 4 hiệp sẽ không thành vấn đề nếu như bạn cảm thấy thích thú công việc của mình. Một trong những vấn đề của các phi công thương mại là họ không được tiếp tục bay nữa khi đã 60 tuổi.

Nếu bạn phải chơi tiếp hiệp phụ tài chính này, hãy cố gắng làm những gì mình yêu thích và bạn sẽ thấy mình có thể tiếp tục làm việc cho đến lúc chán thì thôi. Nói một cách khác, đừng để rơi vào tình cảnh như một số bạn bè tôi, những phi công lớn tuổi không có một nghề nghiệp nào khác. Và hãy nhớ rằng, ngay cả nếu hôm nay bạn cảm thấy khỏe mạnh và cường tráng thì cũng sẽ có một lúc nào đó, bạn cảm thấy mệt mỏi, thật sự muốn nghỉ ngơi và không phải làm gì nữa. Nhưng cũng nên nhớ rằng nếu bạn không làm gì cả thì cũng rất có thể bạn sẽ phải trả giá.

HÃY LƯU Ý THỜI GIAN

Người cha giàu từng nói: “Mọi nhà đầu tư đều phải biết khi nào một bông hoa sắp nở... và nó sẽ nở trong bao lâu”.

Điều này có nghĩa là mọi nhà đầu tư đều phải lưu ý đến thời gian và thời đại. Như thể hệ của chúng tôi đã nhận ra, những nguyên tắc có thể áp dụng được trong thế hệ cha mẹ tôi có thể không còn thích hợp cho chúng tôi nữa. Điều này có nghĩa là mọi nhà đầu tư đều phải chú ý đến các chu kỳ. Hàng triệu người thuộc thế hệ bùng nổ dân số đã thua trắng hàng nghìn tỷ đôla chỉ vì họ nghe lời những người bán hàng mà quên lưu ý đến sự thay đổi trong các chu kỳ.

Ngày nay, ai cũng biết thị trường tăng giá rồi lại giảm giá, cũng giống như ai cũng biết hết xuân rồi sẽ đến hè, hết hè rồi lại đến thu. Ngay cả khi sống ở Hawaii, mùa hè kéo dài gần như suốt năm, nhưng dân chơi lướt sóng như chúng tôi vẫn phải chú ý sự thay đổi của các mùa. Mùa hè với những con sóng lớn ở các bờ biển phía Nam, mùa đông thì những con sóng lớn lại nô đùa ở bờ biển phía Bắc.

Khi cuốn sách “Lời tiên tri của Người cha giàu” được xuất bản vào mùa thu năm 2002, nhiều phóng viên tài chính được xem là sắc sảo đã hỏi làm thế nào tôi có thể biết trước cơn suy thoái của thị trường chứng khoán. Tôi trả lời: “Bởi vì mọi nhà đầu tư chuyên nghiệp đều biết thị trường nào cũng có lúc lên lúc xuống”. Với một câu trả lời đơn giản như thế, rất nhiều nhà báo đã cố gắng phản bác ý kiến của tôi và phủ nhận khả năng một cuộc khủng hoảng khác sắp sửa xảy ra. Thay vì chấp nhận chu kỳ thị trường, nhiều người lặp lại những gì học được từ lời rao hàng của các tay hoạch định tài chính: “Lịch sử đã cho thấy thị trường chứng khoán tăng trung bình 9% một năm”.

Hãy nói một chút về những lời rao hàng để cám dỗ các nhà đầu tư không chuyên. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp biết rằng thị trường tăng giá rồi giảm giá. Trước con số 9% trung bình này, tôi thường trả lời: “Chỉ có những nhà đầu tư trung bình mới đầu tư theo những con số trung bình”. Hay một câu trả lời khác: “Nhiệt độ trung bình hàng năm ở Maine là 70 độ F. Như thế không có nghĩa bạn chỉ cần mặc áo len vào mùa đông là đủ”.

HÀNG HÓA

Năm 1996, khi thị trường chứng khoán bắt đầu vực dậy, tôi bắt tay đầu tư vào các mặt hàng như vàng bạc và xăng dầu. Tôi có một người bạn là giám đốc ngân hàng rất thích đầu tư vào quỹ hỗ tương và chứng khoán. Anh ta thắc mắc vì sao tôi lại đầu tư vào hàng hóa thay vì tích lũy các tài sản. Tôi trả lời: “Vì chu kỳ hoạt động của hàng hóa là 20 năm, mà chúng đã bị sụt giá vào năm 1980 nên bây giờ chúng ta cần bắt đầu thu mua khi giá còn thấp”. Anh ta cười nhạo tôi và tiếp tục đổ tiền mua các quỹ hỗ tương công nghệ cao vào năm 2002. Cuối cùng, bạn tôi gần như mất hết tất cả trước khi kịp dừng lại nhận ra thị trường chứng khoán đang sụt giá và nhận ra mình đang chống lại sự thay đổi của các chu kỳ. Tôi đã đề cập đến chu kỳ 20-10-5 trong những chương trước và sẽ giải thích rõ hơn trong phần hay của cuốn sách này.

Hàng hóa là các thứ như vàng, bạc, ngũ cốc, cà phê, khí đốt, dầu lửa và những sản phẩm hữu hình khác. Khi còn là một sinh viên thực tập trên tàu, tôi đã bắt đầu nghiên cứu mối quan hệ giữa chu kỳ thị trường chứng khoán và chu kỳ thị trường hàng hóa. Một trong những điều mà tôi đã học là khi cổ phiếu tăng giá, hãy bắt đầu thoát khỏi thị trường và tìm kiếm một thị trường khác. Đó chính là đầu tư với sự kính trọng thời gian.

Dường như các thị trường chuyển động theo chu kỳ 20 năm. Năm 1973, thị trường chứng khoán bắt đầu hạ giá, và dường như quá trình hạ giá này kéo dài khoảng 10 năm. Năm 1983, ngay sau khi thị trường hàng hóa sụp đổ, chẳng hạn như vàng và bạc rớt giá vào năm 1980, thì thị trường chứng khoán bắt đầu lấy lại phong độ và lên đến đỉnh điểm vào năm 2000. Khi thị

trường này leo thang, nhiều nhà đầu tư khôn ngoan bắt đầu chuyển sang thị trường hàng hóa. Vì sao vậy? Bởi vì dường như đó chính là chu kỳ mà thời gian dành cho các thị trường. Vậy thì ai đã lấy tiền của các nhà đầu tư trong quỹ hổ tương? Các nhà môi giới chứng khoán của họ hay chính là Thời gian?

NHÀ TIÊN TRI

Nếu muốn trở thành một nhà tiên tri, bạn hãy nghiên cứu nhân khẩu học. Thế hệ bùng nổ dân số là một sự đột biến. Những năm 1970, sau khi ra trường, tìm việc, họ bắt đầu lập gia đình, sinh con và mua sắm nhà đất. Điều này dẫn đến sự bùng nổ giá cả nhà đất vào những năm đó. Những năm 90, khi họ bước vào độ tuổi 40-50, họ lao vào thị trường chứng khoán, tạo nên những “bong bóng thị trường” lớn nhất trong lịch sử. Đến năm 2010, khi họ bắt đầu về hưu, một lần nữa thế hệ này lại gây nên sự thăng trầm của nhiều thị trường khác nhau. Năm 2010, vấn đề được đặt ra sẽ là: “Thế hệ này sẽ làm gì và sẽ đi đâu?”. Hãy hình dung chuyện gì sẽ xảy ra trong tương lai và bạn sẽ biết mình sẽ làm gì.

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, hãy cố gắng tính toán xem khi nào thị trường sẽ tăng giá và khi nào cần tránh thị trường giảm giá. Khi tôi viết cuốn “Lời tiên tri của Người cha giàu”, điều đầu tiên mà tôi lưu ý chính là nhân khẩu học. Nhưng tôi đã không biết được vấn đề sẽ tồi tệ đến mức nào. Không chỉ có tài khoản trợ cấp của những người thuộc thế hệ bùng nổ dân số bị cạn kiệt mà cả quỹ trợ cấp của các tập đoàn, ngân khố chính phủ liên bang cũng vậy, hay nói đúng hơn, tất cả đều chìm ngập trong >

HÃY KÍNH TRỌNG THỜI GIAN

Để trở thành một nhà đầu tư vĩ đại, bạn phải biết kính trọng thời gian và những tác động của thời gian đối với tình hình tài chính của bạn. Có một số chu kỳ và khuynh hướng mà bạn cần phải chú ý:

Cánh cửa thời cơ

Một ngày nọ, tôi nghe một chương trình radio phỏng vấn hai người được gọi là chuyên gia đầu tư. Một chuyên gia nói: “Warren Buffett đang đầu tư vào những trái phiếu nhỏ, vì vậy nên tôi cũng sẽ tư vấn cho các khách hàng của mình như vậy”.

Người thứ hai đáp: “Warren Buffett đã đầu tư vào các trái phiếu nhỏ từ năm ngoái. Năm nay ông ấy không đầu tư vào đó nữa”.

Đó là một ví dụ về thời cơ. Khi thị trường chứng khoán tăng giá, nhiều nhà đầu tư bắt đầu theo gót Warren Buffett đầu tư vào chứng khoán. Như tôi đã nói ở đầu cuốn sách này, Warren Buffett đã rời khỏi thị trường khi hàng triệu nhà đầu tư nghiệp dư lao vào. Thời gian không chờ đợi ai cả. Và thời cơ cũng vậy.

Những thay đổi của cuộc sống

Trong xã hội ngày nay, kiến thức tài chính có một tầm quan trọng hơn bao giờ hết, đơn giản vì cuộc sống đang thay đổi nhanh chóng hơn bao giờ hết. Cách đây nhiều năm, Người cha giàu vẽ nên Kim tứ đồ và hỏi tôi:

“Khi đến cuối cuộc đời, con muốn thuộc về nhóm nào?”.

Suy nghĩ một lúc, tôi trả lời: “Tất nhiên con muốn thuộc về nhóm Đ”.

Người cha giàu nói: “Nếu con muốn thuộc về nhóm Đ thì tại sao không bắt đầu ngay ở đó?”

Đó là lý do vì sao ông dạy tôi học cách đầu tư khi tôi hãy còn là một cậu bé – ông dạy tôi chơi Cờ Tỷ phú. Những kỹ năng tích lũy được ở nhóm Đ chính là một trong những nguyên nhân giúp tôi khi phục khả năng tài chính của mình sau hiệp một tài chính đầy thảm họa. Ở phần hai của quyển sách này, tôi sẽ chia sẻ với bạn một số ý tưởng để đạt được những kỹ năng của một nhà đầu tư mà không cần mạo hiểm quá nhiều tiền.

Ngày nay, tôi nghe nhiều chính trị gia và nhiều phóng viên kêu gọi tạo ra nhiều việc làm hơn. Nhưng theo tôi, chúng ta không chỉ cần công việc, chúng ta cần kiến thức tài chính. Như tôi đã nói, công việc chỉ là một giải pháp tạm thời cho một vấn đề dài hạn. Vấn đề là làm thế nào chúng ta có thể tồn tại về mặt tài chính, nhất là khi không làm việc hay không thể làm việc được nữa, hay khi đã mất hết mọi thứ và phải bắt đầu lại từ đầu.

Một vấn đề nan giải ngày nay là hệ thống giáo dục của chúng ta chỉ tập trung cho nhóm L và T, dù chúng ta rất cần tập trung nhiều vào nhóm Đ.

Đừng mong sẽ thắng tất cả mọi lần tung xúc xắc

Nhiều nhà đầu tư thất bại bởi vì họ chỉ may mắn vào một thời điểm nào đó. Trong thời gian thị trường tăng giá, nhiều nhà đầu tư “tay mơ” đã gặp may kiếm được một ít tiền nhưng rồi lại thua lỗ, và họ lại hy vọng sẽ may mắn ở những lần kế tiếp – nhưng chỉ để thất bại nặng nề hơn mà thôi.

Một trong những bài học mà tôi cảm thấy khó học nhất chính là: dù một lúc nào đó, bạn có thể kiếm tiền từ một khoản đầu tư, nhưng như thế không có nghĩa là bạn sẽ một lần nữa chiến thắng, ngay cả nếu đầu tư lại vào đúng thị trường đó.

Bài học ở đây là: thị trường thay đổi khi thời gian thay đổi.

Khôn ngoan hôm nay có chắc sẽ khôn ngoan ngày mai?

Trong những cuộc họp của công ty, tôi thường quan sát các nhân viên của mình, hầu hết đều ở độ tuổi 20-30. Tôi thường bảo họ: “Nếu hôm nay tôi phải đi tìm việc thì tôi sẽ không thuê chính tôi đâu.” Một vấn đề lớn của xã hội ngày nay không phải là tuổi tác hay sự phân biệt chủng tộc mà chính là sự phân biệt công nghệ. Tôi sẽ không thuê tôi, đơn giản vì công nghệ của tôi đã lỗi thời. May mắn là tôi được làm chủ của mình.

Khủng hoảng trở lại

Trên phương diện lịch sử, nếu một người sống thọ 75 năm hoặc hơn thì chắc hẳn sẽ trải qua một cuộc khủng hoảng và hai cuộc suy thoái. Cuộc khủng hoảng kinh tế gần đây nhất bắt đầu vào năm 1930. Vì chúng ta không có cuộc khủng hoảng nào trong suốt 70 năm sau đó nên chúng ta có thể trông chờ một cuộc khủng hoảng nữa sắp xảy ra. Trở lại những năm 1930, khi chính phủ liên bang thắt chặt cơ chế tín dụng, nhiều nhà kinh tế cho rằng bước ngoặt này sẽ đào sâu cuộc khủng hoảng. Rút kinh nghiệm từ sai lầm này, sau năm 2001, thay vì thắt chặt cơ chế tín dụng, Bộ Tài chính Mỹ đã dùng tiền và tín dụng thấp để cứu sống thị trường. Ngày nay, chúng ta có một nền kinh tế với những người hoặc có quá nhiều tiền hoặc chẳng có đồng nào cả. Ngày nay, chúng ta có những người thất nghiệp xếp hàng xin trợ cấp. Nếu xảy ra một cuộc khủng hoảng mới thì bạn muốn mình thuộc vào nhóm nào? Nhóm có tiền hay không có tiền?

Thời gian và tiền bạc

Một trong những nguyên nhân khiến người giàu ngày càng giàu hơn là vì đồng lương của người lao động không theo kịp với thời gian. Tờ *The New York Times* đã đăng một bài báo so sánh mức tăng lương của một nhân viên trung bình so với mức tăng lương của một CEO. Bài báo nói rằng trong khi lương của một nhân viên trung bình tăng từ 32.522 đô la vào năm 1970 đến 35.864 đô la vào năm 1999, khoảng 10% trong vòng 29 năm (đã điều chỉnh lạm phát và sử dụng giá trị đô la 1998) thì mức lương thực tế trung bình của 100 CEO hàng đầu tăng từ 1,3 triệu đô la đến 37,5 triệu đô la cũng trong khoảng thời gian đó.

Nói cách khác, trong vòng gần 30 năm, lương nhân viên tăng 10% còn lương của các vị CEO tăng đến 2.800%. Đó thật sự là một khoảng cách rất lớn giữa thời gian và tiền bạc.

THỜI GIAN KHÔNG CHỜ AI CẢ

Dù muốn dù không, thời gian vẫn luôn trôi đi và thời thế luôn thay đổi. Bỏ qua các chu kỳ và những thay đổi này để tiếp tục mua, giữ và ngồi chờ là một việc hết sức nguy hiểm. Người cha giàu đã nói: “Mọi nhà đầu tư đều phải biết khi nào một bông hoa sắp nở... và nó sẽ nở trong bao lâu.”

Phần 2 của cuốn sách này sẽ bàn về phương thức làm thế nào để bù lại thời gian đã mất.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Chúng ta đã đọc được rất nhiều về những cơn khủng hoảng tài chính khi dân số già đi. Một nghiên cứu của Cục điều tra dân số Mỹ ở những người trên 65 tuổi tại Mỹ cho thấy rõ ràng là phân đoạn dân số trên 85 tuổi chính là phân đoạn có tốc độ gia tăng dân số nhanh nhất.

Số người trên 65 tuổi vào năm 2002 là 35,6 triệu người, chiếm 12,3% dân số Mỹ, nghĩa là cứ khoảng 8 người Mỹ thì có một người trên 65 tuổi. Nhưng vào năm 2030, dự đoán con số này sẽ tăng gấp đôi, nghĩa là khoảng 20% dân số.

Sự thay đổi này gây ra một vấn đề nghiêm trọng khi xét đến tuổi thọ con người và cơn khủng hoảng của hệ thống phúc lợi xã hội, đó là điều mà cuốn sách “Lời tiên tri của Người cha giàu” muốn đề cập đến. Robert nói về 83 tỷ người thuộc thế hệ bùng nổ dân số hiện đang vào khoảng 55 tuổi và sẽ bắt đầu về hưu trong vài năm nữa. Giả sử mỗi tháng hệ thống phúc lợi xã hội phải trả 1.000 đô la cho một người thì cứ mỗi tháng, họ phải chi ra 83 tỷ đô la.

Cùng với sự chuyển dịch cơ cấu sang kế hoạch hưu trí đóng-góp-xác-định, điều này sẽ góp phần hạ thấp lãi suất, hạ giá chứng khoán, và nỗi lo ngại thị trường hạ giá nói chung sẽ tạo nên một thảm họa tài chính. Chúng ta cần phải lấy lại quyền kiểm soát cuộc sống và tương lai tài chính của mình, đừng y lại vào các công ty hay chính phủ nữa.

PHẦN II

HÃY HỎI MỘT NHÀ ĐẦU TƯ

CÂU HỎI:

“Anh có thể biến 10.000 đô la thành 10 triệu đô la không?”

TRẢ LỜI:

“Có thể và có thể hơn, nếu anh muốn.”

BỐN LÝ DO

Có ai có thể phù phép biến 10.000 đô la thành 10 triệu đô la được không? Hiển nhiên câu trả lời là không. Nhưng nhiều người có thể làm điều đó nếu họ muốn và nếu họ có được những lời khuyên tốt. Phần 2 của cuốn sách này dành cho những lời khuyên. Nhưng trước khi đến với những lời khuyên này, có bốn điều đơn giản nhưng rất tinh tế mà tôi cần nói trước khi chia sẻ với bạn những lời khuyên. Đó là bốn lý do vì sao rất nhiều người không thể trở thành những nhà đầu tư quyền lực.

CHƯƠNG 10

Bốn lý do vì sao nhiều người không thể trở thành một nhà đầu tư quyền lực

Trước khi đi vào một công thức đầu tư quyền lực, tôi nghĩ mình cần chia sẻ với bạn bốn lý do vì sao một số người không thể trở thành một nhà đầu tư quyền lực được.

Lý do 1: Sức mạnh của hai chữ “Không thể”

Một ngày nọ, tôi kể với Người cha giàu: “Thầy giáo khoa học của con bảo là về mặt kết cấu cơ thể, lẽ ra con ông nghệ không thể bay được.”

Người cha giàu trả lời: “À, hy vọng là thầy giáo con không bảo con ông nghệ điều đó.”

“ANH KHÔNG THỂ LÀM ĐIỀU ĐÓ ĐƯỢC”

Tháng 8-2003, tôi đang ở trên xe hơi, dọc theo những con đường ở Cape Town, Nam Phi, một trong những thành phố ngoạn mục nhất thế giới. Tôi đến đây để tham dự một buổi tọa đàm với một trong những ngân hàng lớn nhất châu Phi. Khi đi ngang bến cảng, viên quản lý ngân hàng đang đi cùng xe bảo tôi: “Những cuốn sách của anh rất hay. Tôi thích ý tưởng đầu tư vào bất động sản để có thu nhập thụ động. Ở nước anh thì đó là một ý tưởng tuyệt vời, nhưng ở đây thì anh không thể làm thế được đâu. Lãi suất của chúng tôi cao đến mức anh không thể kiếm tiền theo cách đó được. Ở đây, một dòng lưu kim thuận từ một thu nhập thụ động là không thể.”

Chiếc xe đang đi vòng qua một số công trình xây dựng quy mô lớn với một trong những thiết kế xuất sắc nhất mà tôi từng thấy. Những dự án thương mại và các khu dân cư có thiết kế tầm cỡ quốc tế với những ý tưởng sáng tạo tuyệt vời. Tôi ngâm nghĩ một lúc, cố gắng lựa lời nói với ông ta: “Có lẽ anh không kiếm được nhiều tiền từ bất động sản ở Cape Town, nhưng tôi nghĩ rằng chắc chắn có những người có thể làm điều đó.”

Một trong những lý do khiến con ông nghệ có thể bay được là vì nó không biết rằng nó không thể bay được. Một trong những lý do khiến rất nhiều nhà đầu tư không thể tìm được những khoản đầu tư tốt là vì họ thường nói: “Anh không thể làm điều đó được”, hay “Tôi không có đủ tiền”, hay “Cái giá đó cao quá”, hay bất cứ điều gì mà người ta thường nói để bào chữa cho việc mình không làm được những gì mà người khác đang làm.

CÁI GIÁ CỦA CÂU NÓI “TÔI KHÔNG THỂ”

Henry Ford có một câu nói nổi tiếng: “Nếu bạn nghĩ bạn có thể thì bạn có thể. Nếu bạn nghĩ bạn không thể thì bạn không thể. Đàng nào bạn cũng đúng.”

Khi chúng tôi đi dọc những con đường ở Cape Town, viên quản lý này tiếp tục với ý kiến cho rằng những ý tưởng của tôi không thể áp dụng ở đây được: “Trong ba năm qua, giá bất động sản đã tăng rất cao. Người ta khó lòng sở hữu được một ngôi nhà để ở chứ đừng nói là đầu tư bất động sản để cho thuê.”

Mặc kệ ông ta tiếp tục lảm nhảm, tôi nhìn ra ngoài cửa sổ và có thể nhìn thấy Cape Town là một thành phố tầm cỡ quốc tế và người ta có thể kiếm được rất nhiều tiền ở đây. Chắc chắn Cape Town và Nam Phi có những vấn đề riêng khiến nhiều nhà đầu tư nhút nhát e ngại, nhưng tôi có thể thấy rõ rằng hàng đồng tiền đầu tư đang được đổ vào thành phố này. Nhiều người đang trở nên rất giàu. Trái lại, viên quản lý này đã đề cho cách cư xử nghèo nàn và một thực tế hạn hẹp đánh bại ông ta. Ngày hôm đó, chúng tôi đi cùng nhau khoảng năm giờ đồng hồ. Trong khoảng thời gian ấy, tôi nghe ông ta dùng chữ “không thể” rất nhiều lần, quá nhiều lần thì đúng hơn.

NÓI CHUYỆN THẲNG THẪN

Sau khi tốt nghiệp, Người cha giàu bắt đầu nói chuyện trực tiếp hơn với tôi. Ông ít dè dặt hơn, ít lịch sự hơn. Ông muốn tôi học tập nhanh chóng nên ông không để ý lựa lời như khi tôi còn là một đứa trẻ nữa. Khi viên quản lý ngân hàng bảo rằng ở đây rất khó kiếm tiền bằng cách đầu tư bất động sản, tôi bỗng nhớ lại những lời mà người cha giàu đã nói: “Những người nghèo và những người lười biếng hay dùng chữ “không thể” hơn những người thành công. Họ hay nói không thể bởi vì chữ đó dễ nói hơn là có thể. Nếu con nói là con không thể làm một việc gì đó thì con sẽ không phải làm, ngay cả khi con có thể.”

Nhìn lại người đón tiếp mình đang mơ màng vừa nói vừa nhìn ra cửa sổ, tôi nhận ra rằng ông ta đã bỏ lỡ khả năng làm giàu của mình, không phải vì ông ta không khôn khéo hay không có năng lực mà bởi vì ông ta quá lười biếng. Mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn nhiều cho ông nếu ông nói rằng: “Anh không thể làm điều đó ở đây được.” Mặc dù hiển nhiên là nhiều người khác đang làm điều đó tại đây, ngay trước mắt ông.

NHỮNG NGƯỜI LƯỜI BIẾNG PHẢI LÀM VIỆC VẮT VẢ

Người cha giàu thường nói: “Chẳng có gì khó khăn khi làm việc vất vả để không đi đến đâu cả. Chẳng có gì khó khăn khi bám víu vào một công việc và đổ lỗi cho các ông sếp không chịu tăng lương cho mình. Chẳng có gì khó khăn khi nói rằng: “Tôi không đủ tiền”. Chẳng có gì khó khăn khi nói rằng: “Tôi không thể làm được.” Chẳng có gì khó khăn khi đổ lỗi cho gia đình và con cái về những vấn đề tài chính của mình.”

Ông cũng nói: “Rất nhiều người lười biếng phải làm việc vất vả. Họ tiếp tục làm việc vất

vả bởi vì tiếp tục làm việc thì dễ hơn thay đổi.”

Nói đến lĩnh vực đầu tư, Người cha giàu bảo: “Nhiều người đưa tiền cho những người xa lạ và thắc mắc tại sao mình lại thu được quá ít lợi nhuận đến thế. Hay có vẻ như nhiều người nghĩ rằng rất dễ tìm được một khoản đầu tư tốt. Có vẻ như họ nghĩ rằng những khoản đầu tư tốt giống như trái mọc trên cây, chỉ cần đưa tay hái là ăn được. Nhưng trên thực tế, có rất nhiều khoản đầu tư tồi tệ. Thế giới này đầy rẫy những người chào mời bạn những khoản đầu tư dở tệ. Nếu bạn muốn tiền bạc làm việc tích cực cho bạn thì bạn không được lười biếng. Những người lười biếng đầu tư vào những khoản đầu tư mà những người có nhiều tham vọng không bao giờ bỏ một đồng nào vào đó.”

KHÔNG PHẢI LÀ TÀN NHẢN

Không phải tôi quá tàn nhẫn khi nói rằng những người làm việc tích cực là những người lười biếng. Tôi nói như thế với mong muốn chia sẻ với bạn một trong những bài học quan trọng nhất mà Người cha giàu đã dạy cho tôi – bài học về sức mạnh của hai chữ “không thể”. Ông nói: “Hai chữ *không thể* làm cho những người khỏe mạnh yếu đi, làm cho những người sáng mắt không thấy đường, biến những người can đảm thành nhút nhát, gây đau khổ cho những người hạnh phúc, cướp đi sự tinh anh của những người kiệt xuất. Nó khiến người giàu suy nghĩ một cách nghèo nàn về những thành công của người chiến thắng bên trong mỗi chúng ta.”

NHÀ TRIỆU PHÚ PHÁ SẢN

Gần đây, tôi đọc được một bài viết có tựa đề “Nhà triệu phú phá sản.” Bài viết nói về một phụ nữ 70 tuổi, tốt nghiệp đại học Ivy League và trở thành một luật sư rất thành công. Sau khi về hưu, bà đã bán hết tất cả các cổ phiếu và quỹ tương hỗ của mình. “Sau khi thị trường sụp đổ, tôi cảm thấy mình thật không ngoan vì đã không bị thua lỗ như rất nhiều bạn bè tôi”, bà kể. “Thay vì thế, tôi có hơn một triệu đô la gửi ngân hàng với gần 5% lãi suất. Như thế nghĩa là mỗi năm tôi có gần 50.000 đô la, cộng với 22.000 đô la nhờ bảo hiểm xã hội. Tôi nghĩ thế là đã ổn. Tám năm sau khi tôi về hưu, lãi suất ngân hàng hạ xuống chỉ còn gần 1%, nghĩa là 50.000 đô la tiền lời của tôi giờ chỉ còn chưa đến 10.000 đô la. Giờ thì cuộc sống của tôi rất khó khăn, dù trên danh nghĩa tôi vẫn là một triệu phú. Nếu lãi suất không sớm tăng lên thì tôi phải rút tiền ra... và như thế nghĩa là tôi có thể bị phá sản nếu chẳng may tôi sống quá thọ.”

Hẳn nhiên, câu trả lời của nhà chuyên gia tài chính là: “Bà đã làm đúng đấy. Nhưng giờ là lúc phải quay lại thị trường. Nếu bà đầu tư đa dạng thì bà có thể kiếm được trung bình 5% một năm.”

Dù đây là một lời khuyên tốt với một người có mức độ kiến thức tài chính như người phụ nữ này nhưng 5% lợi nhuận đầu tư với tôi không phải là lớn. Với một chút kinh nghiệm và kiến thức tài chính, bà có thể dễ dàng kiếm được 15% lợi nhuận hoặc hơn. Vậy mà tại sao bà ấy lại không kiếm được mức lợi nhuận cao như thế? Câu trả lời: đó là vấn đề kiến thức và người thầy của bạn là ai. Nói cách khác, nhiều người là những con ong nghệ đã được dạy làm thế nào để không bay, và những người dạy học điều đó cũng là những người nghĩ rằng mình không thể bay được.

BỐN NGÔI NHÀ MÀU XANH VÀ MỘT KHÁCH SẠN MÀU ĐỎ

Khi tôi lên 9 tuổi, Người cha giàu bắt đầu dạy tôi những nguyên tắc để trở nên giàu có. Ông bắt đầu bằng những b đơn giản và trò chơi Cờ Tỷ phú với tôi suốt hàng giờ. Ông thường lặp đi lặp lại: “Công thức giàu có nằm trong trò chơi này. Công thức đó là hãy đổi bốn ngôi nhà màu xanh để xây một khách sạn màu đỏ.” Sau đó ông hoàn tất bài học của tôi bằng cách dắt tôi đến những bất động sản cho thuê tượng trưng cho những ngôi nhà màu xanh của ông. Năm 1967, khi tôi học đại học, Người cha giàu đã thật sự đổi bốn ngôi nhà màu xanh của ông để mua một trong những khách sạn lớn nhất trên bờ biển Waikiki. Dù khách sạn này không phải màu đỏ nhưng ở tuổi 19, tôi đã biết tại sao những con ong nghệ có thể bay được và tại sao Người cha giàu lại trở nên rất giàu chỉ trong vòng 10 năm.

Tháng 7-2003, tôi cùng Mike, con trai của Người cha giàu, đi dọc theo bờ biển Waikiki, nơi trước kia tọa lạc khách sạn của Người cha giàu. Nay khách sạn đó đã bị đập và thay thế bằng một khách sạn mới thậm chí còn to lớn hơn, sừng sững trước bãi biển, do một công ty bảo hiểm lớn làm chủ. Dù gia đình Người cha giàu không sở hữu tòa nhà này nhưng họ sở hữu phần nền cho thuê bên dưới tòa khách sạn. Tiền thuê khu đất này thường dao động chứ không ổn định. Mike nói: “Hiện nay khu đất này hầu như vô giá. Cha đã bắt đầu từ bàn tay trắng, nhưng ông có một kế hoạch, một tầm nhìn, và một giấc mơ. Cha đã bắt đầu chơi trò Cờ Tỷ phú ngay từ khi còn nhỏ và ông chưa bao giờ ngừng chơi. Không ai bảo cha không được chơi trò Cờ Tỷ phú trong thế giới thực cả.”

Khi Mike đứng lại nói chuyện với một người chủ hiệu thuê đất của anh, tôi đứng nghĩ vẩn vơ và bỗng nhớ lại những gì cha mẹ tôi thường bảo: “Đẹp cái trò Cờ Tỷ phú vớ vẩn ấy và đi học bài đi. Nếu học giỏi thì con sẽ tìm được một công việc tốt có lương cao.”

Khi tôi và Mike tiếp tục đi dọc bờ biển, Mike nói: “Tôi thật may mắn vì không ai bảo cha tôi rằng Cờ Tỷ phú chỉ là trò chơi dành cho con nít cả.”

Tôi lặng lẽ gật đầu và tự nhủ: “Cũng như không ai bảo con ong nghệ là nó không thể bay được cả.”

Lý do 2: Sức mạnh của sự dễ dàng

“Chiếc chìa khóa để trở nên giàu có là làm cho mọi việc dễ dàng”, Người cha giàu nói. “Một trong những lý do khiến các giáokiểm được nhiều tiền bằng các doanh nhân là vì hệ thống trường học được thiết kế để biến những điều đơn giản thành phức tạp.”

Không hiểu câu nói của Người cha giàu, tôi hỏi lại: “Tại sao cha lại nói thế?”

Ông trả lời: “Ví dụ như hệ thống trường học đã lấy $1+1$, một phép tính đơn giản và biến nó thành một bài toán. Chính vì vậy nên cha mới nói rằng họ biến những điều đơn giản thành phức tạp.”

Vẫn chưa hiểu lắm về sự khác biệt giữa thế giới kinh doanh và hệ thống trường học, tôi hỏi người cha giàu: “Thế có nghĩa là các doanh nhân thì biến những điều phức tạp thành đơn giản?”

Người cha giàu gật đầu: “Đúng vậy. Mục đích của một doanh nghiệp là làm cho cuộc sống đơn giản hơn chứ không phải khó khăn hơn. Những doanh nghiệp có thể làm cho cuộc sống trở nên đơn giản nhất là những doanh nghiệp kiếm được nhiều tiền nhất.”

“Cha cho con một ví dụ được không?”

“Được chứ”, Người cha giàu đáp. “Chẳng hạn như ngành kinh doanh xe hơi kiếm được rất nhiều tiền là vì xe hơi giúp cho việc di chuyển từ nơi này đến nơi khác dễ dàng hơn.”

“Dễ hơn là đi bộ, phải vậy không?”

“Đúng vậy. Bởi vì nó giúp cho cuộc sống dễ dàng hơn nên hàng triệu người sẵn sàng bỏ tiền ra mua xe.”

“Nghĩa là cả máy bay cũng vậy?”, tôi bắt đầu hiểu được bài học của ông.

“Và cả điện thoại, siêu thị, điện máy..., tất cả đều đem đến nhiều tiền vì chúng làm cho cuộc sống dễ dàng hơn”, Người cha giàu nói.

“Còn trường học thì làm cho cuộc sống khó khăn hơn sao?”, tôi thắc mắc.

“Phải”, Người cha giàu gật đầu. “Họ biến những thứ đơn giản thành những thứ ngày càng phức tạp. Nếu con muốn làm giàu, con phải học cách biến những điều khó khăn thành đơn giản. Nếu con chú trọng đến việc giúp cho cuộc sống của người khác dễ dàng hơn, con sẽ trở nên rất giàu. Càng giúp được nhiều người thì con sẽ càng giàu có.”

QUY LUẬT CỦA NGƯỜI CHA GIÀU

Quy luật của Người cha giàu: “Tiền bạc chảy vào túi người nào giúp cho cuộc sống dễ dàng hơn.”

ĐẦU TƯ GIÚP CHO MỌI VIỆC DỄ DÀNG

Một trong những lý do khiến thị trường chứng khoán thu hút được nhiều tiền bạc là vì nó giúp cho việc đầu tư dễ dàng hơn. Thị trường chứng khoán chia nhỏ một công ty thành hàng triệu cổ phần và giúp người ta dễ dàng mua những “mẫu” công ty nhỏ này.

Một trong những lý do khiến quỹ hỗ tương thu hút được nhiều tiền bạc là vì nó giúp cho việc quyết định nên mua chứng khoán nào dễ dàng hơn. Tất cả những gì bạn phải làm chỉ là bỏ tiền vào quỹ hỗ tương và hy vọng người quản lý quỹ chọn được một nhóm chứng khoán sẽ tăng giá.

Nếu bạn hiểu được bài học của Người cha giàu về việc giúp cho cuộc sống dễ dàng hơn, bạn sẽ hiểu tại sao những người kiểm soát thị trường chứng khoán hay quản lý quỹ hỗ tương

cũng là những người rất giàu chứ không nhất thiết phải là người bỏ tiền ra đầu tư.

NHỮNG NGƯỜI KIẾM RA TIỀN NGAY CẢ TRONG CƠN SUY THOÁI

Trong một cơn suy thoái, quỹ hỗ tương vẫn có thể kiếm ra tiền, ngay cả khi các nhà đầu tư vào chúng bị thua lỗ. Trong cơn suy thoái, dù giá thị trường chứng khoán cũng như giá trị quỹ hỗ tương tụt giảm nhưng các công ty quản lý quỹ vẫn tiếp tục thu phí quản lý. Vì sao vậy? Bởi vì họ giúp cho việc đầu tư dễ dàng hơn.

MỐI QUAN HỆ TRỰC TIẾP

Mọi nguyên nhân đều có quan hệ với nhau. Những người hay nói *không thể* thường là những người tìm kiếm những kỹ thuật đầu tư dễ dàng.>

Trong một bài học về đầu tư, Người cha giàu đã nói: “Có vẻ như nhiều người nghĩ rằng những khoản đầu tư tốt giống như trái mọng trên cành. Họ nghĩ rằng đầu tư là một việc dễ dàng. Rất nhiều người cho rằng tất cả những gì họ phải làm chỉ là giao tiền cho một nhà ảo thuật và úm ba la, thế là họ giàu lên. Trên thực tế, đầu tư là một quá trình không ngừng nghiên cứu, thương lượng, tài trợ, và quản lý con người cũng như tiền bạc. Trong lĩnh vực đầu tư, người nào chọn con đường gập ghềnh sẽ cảm thấy cuộc sống dễ dàng hơn. Người nào chọn con đường dễ dàng thường sẽ thấy cuộc sống rất khó khăn.”

Điều này dẫn đến nguyên nhân thứ ba, vì sao rất ít người có thể trở thành những nhà đầu tư quyền lực.

Lý do 3: Người giàu khiến những người khác dễ bị nghèo đi

Có bao giờ bạn để ý thấy rằng thật dễ có được một tấm thẻ tín dụng? Có bao giờ bạn để ý thấy rằng thật dễ vướng vào những món nợ xấu?

Khi tôi và Kim xây dựng tài sản, chúng tôi gặp rất nhiều rắc rối với các ngân hàng vì chúng tôi có quá nhiều tài sản đầu tư. Dù tất cả đều là những khoản đầu tư phát sinh dòng lưu kim thuận nhưng ngân hàng vẫn muốn cho chúng tôi mượn nợ vì chúng tôi có quá nhiều món nợ tốt. Cùng lúc, họ lại lo ngại về danh mục đầu tư trị giá nhiều triệu đô la của chúng tôi. Họ muốn cho chúng tôi một tấm thẻ tín dụng mới và cũng muốn cho chúng tôi vay tiền để mua xe hơi. Nói cách khác, ngân hàng vừa quan tâm đến việc chúng tôi có nhiều món nợ tốt mà lại vừa muốn chúng tôi có những món nợ xấu. Vì sao lại như vậy?

Đầu năm 2003, nhà môi giới thế chấp gọi điện hỏi chúng tôi có cần rút thêm 300.000 đô la tiền mặt từ sổ vay thế chấp một ngôi nhà trong khu nhà của chúng tôi hay không. Vì lãi suất đang rớt quá thấp nên tôi và Kim có thể lấy tiền và vẫn chỉ trả chi phí thế chấp hàng tháng được.

Khi chúng tôi cần tiền đầu tư lại cho một trong những căn hộ của mình và muốn rút ra 250.000 đô la giá trị thế chấp, cũng nhà môi giới này lại tỏ ra lưỡng lự. Dù chúng tôi đã nhận được nhiều tiền từ một nhà môi giới khác nhưng tôi thấy thật thú vị khi nhà môi giới thứ nhất sẵn lòng cho chúng tôi vay nợ cho một tiêu sản, ngôi nhà của chúng tôi, nhưng lại ngần ngại

không muốn cho chúng tôi vay tiền để đầu tư cho một tài sản. Vì sao lại thế?

Một điểm thú vị nữa là nhiều tạp chí tài chính cá nhân khuyến khích người ta mua thêm một ngôi nhà nghỉ thứ hai, một ngôi nhà nghỉ khiến bạn tốn tiền chứ không phải một tài sản đầu tư giúp bạn kiếm tiền. Vì sao lại thế?

Khi chúng ta đi sâu vào vấn đề đầu tư quyền lực trong những chương sau, câu hỏi này sẽ càng thú vị hơn nữa vì hầu hết những người giàu đều kiếm tiền nhờ bất động sản. Thị trường bất động sản cũng là một thị trường lớn hơn nhiều so với thị trường chứng khoán. Nếu vậy thì tại sao rất nhiều chuyên gia tài chính lại phản đối đầu tư bất động sản và khuyến khích những khoản đầu tư dễ dàng như chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương?

Lý do 4: Đầu tư không có bảo đảm

Tại sao hàng triệu nhà đầu tư lại sẵn sàng bỏ tiền ra mỗi tháng mà không có gì bảo đảm rằng trong tương lai, số tiền của họ sẽ vẫn còn ở đó? Tại sao hàng triệu nhà đầu tư sẵn sàng mất tiền hàng tháng chứ không muốn có thêm tiền? Trong khi nhiều nhà đầu tư trung bình đang đánh cược với việc kiếm tiền trong tương lai thì một nhà đầu tư quyền lực lại muốn bảo đảm cho lợi nhuận của họ ngày hôm nay.

Trong những chương sau, tôi có viết về một phụ nữ muốn mua chứng khoán với giá 55 đô la một cổ phần vì nhà môi giới của bà bảo rằng giá cổ phần sẽ sớm tăng lên 75 đô la. Vấn đề là tại sao lại có quá nhiều người cả tin đến nỗi đầu tư theo một lời nói dối như thế. Câu trả lời chính là lý do thứ 4 này đây.

Lý do thứ 4 tại sao nhiều người không thể trở thành một nhà đầu tư quyền lực được là vì họ quá cả tin đến mức đầu tư theo những lời hứa hẹn về tương lai, bởi vì họ không thể tìm được một khoản đầu tư nào đem lại lợi nhuận cho họ ngay hôm nay cả.

Như tôi đã nói, bốn lý do trên đều có quan hệ với nhau. Mọi chuyện bắt đầu khi một người nói: “Tôi không mua nổi”, hay “Tôi không thể tìm được một khoản đầu tư tốt”. Khi người ta không thể tìm được một khoản đầu tư tốt đem lại lợi nhuận cho họ trong ngày hôm nay thì nhiều người quay sang tìm những câu trả lời dễ dàng và sẵn sàng chờ đợi để thu được lợi nhuận vào ngày mai.

Nếu bạn muốn trở thành một nhà đầu tư quyền lực, bạn không được bỏ tiền ra theo những lời hứa hẹn dối trá. Bạn phải đầu tư vào những gì bảo đảm.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Hãy xem lại bốn lý do khiến người ta không thể trở thành một nhà đầu tư quyền lực.

Lý do 1: Sức mạnh của hai chữ “không thể”

Hẳn bạn đã thấy thật dễ dàng khi nói “Tôi không thể làm được!” Robert kể rằng cha ruột anh luôn miệng bảo: “Tôi không mua nổi!” Trái lại, Người cha giàu của Robert thì cấm anh không được nói “Tôi không mua nổi!” và buộc anh phải tự hỏi mình: “Làm thế nào để mua được nó?” Hai chữ “không thể” khép cửa trí óc của bạn lại, trong khi câu hỏi “làm thế nào để có thể” thì mở rộng hướng cho suy nghĩ của bạn.

Lý do 2: Sức mạnh của sự dễ dàng

Người cha giàu nói: “Tiền bạc chảy vào túi của những người giúp cho cuộc sống dễ dàng hơn.”

Tuy nhiên, ban đầu, việc tạo ra một khoản đầu tư giúp cho cuộc sống dễ dàng hơn thật không dễ dàng chút nào. Nhưng một khi bạn đã tạo ra được nó thì dòng tiền bạc bắt đầu chảy vào túi bạn filepos-id="filepos665376">

Điều này nghe có vẻ thật mâu thuẫn nhưng hãy nhớ rằng Người cha giàu cũng từng nói: “Trong lĩnh vực đầu tư, người nào chọn con đường gập ghềnh sẽ cảm thấy cuộc sống dễ dàng hơn. Người nào chọn con đường dễ dàng thường sẽ thấy cuộc sống rất khó khăn.” Nếu bạn đầu tư thời gian ngày hôm nay để tạo ra một khoản đầu tư tốt, cuộc sống ngày mai của bạn sẽ dễ dàng hơn rất nhiều.

Lý do 3: Người giàu khiến những người khác dễ bị nghèo đi

Rất dễ vướng vào những món nợ xấu (những món nợ cá nhân mà bạn phải rút tiền túi ra để trả) hơn là những món nợ tốt (những món nợ được trả bằng thu nhập từ khoản đầu tư bên dưới). Nợ cá nhân luôn là những món nợ rất đắt giá.

Lý do 4: Đầu tư không có bảo đảm

Điều này quay về với việc đầu tư cho dòng lưu kim thật sự của ngày hôm nay so với đầu tư cho những hứa hẹn lãi vốn của ngày mai.

Bạn có nghĩ rằng mình có thể kiểm soát được bốn lý do này trong chiến lược đầu tư của bạn để có thể trở thành một nhà đầu tư quyền lực hay không?

CHƯƠNG 11

SỨC MẠNH CỦA ĐẦU TƯ QUYỀN LỰC

“Đầu tư quyền lực là gì?”, tôi hỏi Người cha giàu.

“Đó là đầu tư có sử dụng cả ba loại tài sản, tái đầu tư dòng lưu kim, tăng sức bật bằng tiền của người khác và tăng tốc bằng những ưu đãi thuế vụ”, Người cha giàu đáp.

“Nghe có vẻ khó thật đấy”, tôi nói.

“Đó là lý do vì sao rất ít nhà đầu tư có thể sử dụng nó và rất ít nhà đầu tư đạt được lợi nhuận gia tốc cho tiền bạc của mình.”

BA LOẠI TÀI SẢN

Như tôi đã nói, có ba loại tài sản chính:

1. Doanh nghiệp
2. Bất động sản
3. Tài sản trên giấy

Một trong những nguyên nhân khiến nhiều người đầu tư thua lỗ là vì hầu hết mọi người chỉ đầu tư vào một loại tài sản mà thôi. Đầu tư quyền lực đòi hỏi nhà đầu tư phải đầu tư vào hai, hoặc tốt hơn là ba loại tài sản.

Trong thế giới ngày nay, hầu hết mọi người đều đầu tư chủ yếu vào các tài sản trên giấy như chứng khoán, trái phiếu, quỹ hỗ tương, hoặc để dành tiền dưới dạng tiết kiệm trong ngân hàng. Vì sao vậy? Một lần nữa câu trả lời nằm ở hai chữ “dễ dàng”. Tài sản trên giấy cũng đòi hỏi ít kỹ năng quản lý của nhà đầu tư hơn.

SỰ MẤT KIỂM SOÁT

Khi bạn lái xe, bất cứ chiếc xe nào cũng có tay ga, cần thắng và vô lăng để người lái xe có thể kiểm soát được nó. Khi đầu tư vào tài sản trên giấy, nhà đầu tư thường từ bỏ quyền kiểm soát khoản đầu tư của mình để trao cho những người hoàn toàn xa lạ mà họ hy vọng sẽ là những bác tài khá hơn họ. Từ bỏ quyền kiểm soát là việc rất mạo hiểm, dù rằng đó là cách tốt nhất nếu họ không biết lái xe.

Đối với một nhà đầu tư chuyên nghiệp, một hạn chế lớn của tài sản trên giấy là do nhà đầu tư không có quyền chủ động quản lý nên phải từ bỏ quyền kiểm soát kinh doanh của tài sản. Ví dụ, là một cổ đông nhỏ của Microsoft, tôi rất khó lòng gọi điện cho Bill Gates để bảo rằng ông ta đang chi phí quá nhiều hay tôi muốn có cổ tức nhiều hơn. Với các doanh nghiệp hay những bất động sản của riêng mình, tôi có thể làm điều đó. Tôi có toàn quyền kiểm soát lợi nhuận, chi phí, thuế...của mình. Tôi cũng có thể kiểm soát tốt hơn những hoạt động “mờ ám” có thể diễn ra trong doanh nghiệp. Một quyền kiểm soát khác mà bạn phải từ bỏ đối với tài sản trên giấy là nhà đầu tư được hưởng rất hạn chế những ưu đãi thuế vụ. Một trong những lý do tốt nhất để sở hữu một doanh nghiệp hay đầu tư vào một bất động sản là vì sở thuế sẽ yêu mến bạn.

Tôi cho rằng doanh nghiệp hay bất động sản là những khoản đầu tư tốt hơn nhiều đối với những người có kỹ năng quản lý, việc kiểm soát sẽ rất khó khăn. Và hiển nhiên là với một người không có kỹ năng quản lý, hai loại tài sản đầu tư này sẽ trở thành những cơn ác mộng. Nếu bạn không biết lái xe, không biết kết hợp ga, thắng và vô lăng thì việc tự lái xe có thể gây tai họa nghiêm trọng cho bạn.

Nếu doanh nghiệp và bất động sản có nhiều lợi thế hơn thì tại sao lại có quá nhiều người đầu tư vào tài sản trên giấy để rồi từ bỏ quyền kiểm soát của mình như vậy? Theo tôi, câu trả lời một lần nữa nằm trong hai chữ “dễ dàng”. Đối với hàng triệu người việc trao quyền kiểm soát tiền bạc của mình cho người khác dễ dàng hơn rất nhiều so với việc học cách tự lái xe tiền bạc của mình. Chính vì vậy nên hàng triệu nhà đầu tư có những danh mục đầu tư đầy các quỹ hỗ tương mà thậm chí cũng chẳng biết ai đang kiểm soát chúng.

Mua quỹ hỗ tương cũng giống như đi đến khu hàng đông lạnh trong siêu thị. Mọi thứ đã được chuẩn bị, đóng gói sẵn sàng. Tất cả những gì bạn phải làm chỉ là lựa chọn vài món, trả tiền, mang về nhà, nấu rồi ăn. Dù cũng có đầu tư vào chứng khoán và quỹ hỗ tương nhưng tôi chỉ xem chúng như những món tráng miệng chứ không xem như món ăn chính. Mỗi khi tôi quyết định đầu tư vào tài sản trên giấy thường là vì tôi cần có chỗ tạm thời cho tiền bạc vận động nhanh. Tôi thích tài sản trên giấy chủ yếu khả năng thanh toán bằng tiền mặt chứ không phải vì giá trị lâu dài của chúng.

Một bất lợi lớn của bất động sản hay doanh nghiệp là đầu vào và đầu ra của chúng thường chậm chạp, phức tạp và nhiều rắc rối. Đó là lý do vì sao tôi đầu tư cho giá trị lâu dài của chúng.

MUA CHỨNG KHOÁN CŨNG GIỐNG NHƯ HẸN HÒ

Người cha giàu thường nói: “Mua chứng khoán cũng giống như hẹn hò vậy. Con đi ăn tối rồi xem phim, và nếu con thấy không hợp thì đường ai nấy đi. Mua bất động sản thì giống như

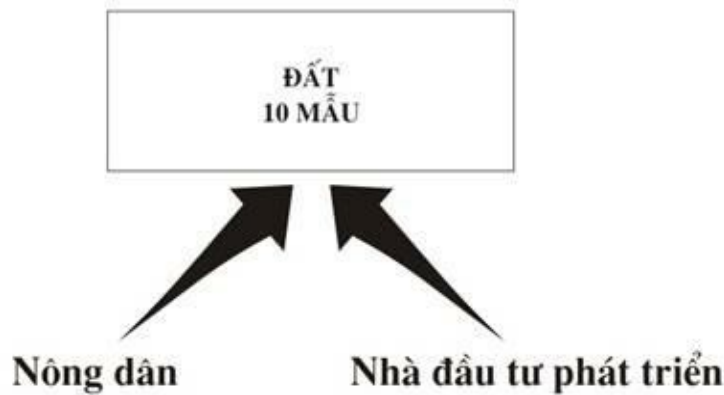
kết hôn. Trước khi con kết hôn, thường con phải hẹn hò với nhiều người, nghĩa là tìm kiếm xem xét càng nhiều bất động sản càng tốt. Sau khi con đã tìm được một bất động sản ‘trong mơ’ của mình, con sẽ tổ chức một ‘đám cưới’ lớn tại ngân hàng. Sau đó thì coi như mọi chuyện đã xong và con chờ xem chuyện gì xảy ra. Nếu con không ‘hòa hợp’ được với bất động sản của con thì cuộc hôn nhân sẽ trở thành một cơn ác mộng, việc ly dị có thể rất chậm chạp và căng thẳng.”

Còn về doanh nghiệp, Người cha giàu bảo: “Xây dựng hay sở hữu một doanh nghiệp thành công sẽ là một phần thưởng rất lớn nhưng cũng là một quá trình vất vả nhất trong cả ba quá trình. Nếu đầu tư vào tài sản trên giấy giống như hẹn hò, mua bán bất động sản giống như hôn nhân, thì đầu tư vào một doanh nghiệp cũng giống như kết hôn và có con vậy.

NHÌN RA THẾ GIỚI BẰNG ĐÔI MẮT CỦA MỘT DOANH NHÂN

Năm 1973, khi tôi vừa từ Việt Nam trở về, Người cha giàu buộc tôi phải học cách mua bán, xây dựng doanh nghiệp, và học cách đầu tư vào bất động sản. Ông nói: “Nếu con muốn giàu có và trở thành một nhà đầu tư giỏi, con cần phải học cách nhìn ra thế giới bằng đôi mắt của một doanh nhân và một nhà đầu tư, chứ không phải bằng đôi mắt của một nhân viên làm công ăn lương.”

Không thật sự hiểu ông muốn nói gì, tôi hỏi lại: “Nếu con đầu tư vào bất động sản thì tại sao con phải nhìn khoản bằng đôi mắt của một doanh nhân chứ?”



Ông mỉm cười và vẽ vào giấy một hình chữ nhật. Ông nói: “Một nông dân sẵn sàng trả 10.000 đô la cho miếng đất này. Nếu ông ta trả nhiều hơn thế thì ông ta sẽ bị lỗ vì việc kinh doanh rau củ không đủ lợi nhuận để mua miếng đất. Hay nói khác đi, nếu người nông dân trả nhiều hơn 10.000 đô la để mua miếng đất thì miếng đất sẽ có giá trị cao hơn việc kinh doanh của ông ta và việc kinh doanh không thể trang trải chi phí mua đất được.”

“Nhưng một nhà đầu tư phát triển bất động sản thì có thể bỏ ra nhiều tiền hơn cho miếng đất đó”, tôi bắt đầu hiểu bài học của Người cha giàu.

Ông tiếp tục: “Một nhà đầu tư phát triển bất động sản có thể sẵn sàng bỏ ra 100.000 đô la cho cùng một miếng đất mà người nông dân chỉ có thể trả 10.000 đô la. Miếng đất có giá hơn bởi vì việc kinh doanh của nhà đầu tư phát triển bất động sản đem lại nhiều lợi nhuận hơn. Nhà đầu tư phát triển nhìn cùng một bất động sản đó qua một đôi mắt khác.”

Marcel Proust, một nhà văn và là một nhà thơ, đã nói: “Một chuyến khám phá thật sự không chỉ là tìm kiếm một vùng đất mới mà còn phải có đôi mắt mới.”

NHỮNG CƠ HỘI BỊ BỎ LỠ

Trong chương trước, tôi đã kể chuyện khi tôi đi cùng viên quản lý ngân hàng qua những con đường ở Cape Town, ông ta nói rằng không thể thu được lợi nhuận bằng cách đầu tư vào bất động sản ở đây được, ít nhất là theo những cách mà tôi hướng dẫn trong sách. Một lý do khiến tôi và ông ta bất đồng ý kiến với nhau là vì chúng tôi đã nhìn cùng một bất động sản qua những lăng kính khác nhau.

NHỮNG CƠ HỘI KHÔNG ĐƯỢC PHÁT HIỆN

Trong những năm 1960 và 1970 có thể nhìn thấy những cơ hội đang đến với hòn đảo Hawaii nhiệt đới còn đang ngủ say này. Ông biết mình cần phải vận động nếu không muốn bị bỏ lại đằng sau. Còn cha ruột tôi thì chỉ thấy giá nhà của mình đang tăng lên mà thôi.

Nhiều năm qua, Hawaii đã trở thành một giấc mơ đối với nhiều người. Du lịch đến Hawaii chỉ dành cho người giàu và chủ yếu là bằng tàu. Đi tàu từ California đến Hawaii phải mất từ năm đến sáu ngày. Nhiều người không đủ thời gian và tiền bạc cho những chuyến du lịch đi về mất hai tuần lễ. Người cha giàu nhận thấy du lịch bằng máy bay sẽ đem đến cho Hawaii hàng triệu du khách, giúp Hawaii không chỉ gần hơn mà còn rẻ hơn. Ông biết rằng những chiếc máy bay chở khách mới sẽ làm thay đổi tất cả.

Cũng như người nông dân nhìn mảnh đất với cái giá 10.000 đô la còn nhà đầu tư phát triển thì nhìn thấy nó đáng giá 100.000 đô la, cha ruột tôi nhìn sự thay đổi này qua đôi mắt của một giáo viên, còn Người cha giàu nhìn sự thay đổi này qua đôi mắt của một doanh nhân và một nhà đầu tư.

Trớ trêu là trong những năm 1960 và 1970, cha ruột tôi lại kiếm được nhiều tiền hơn Người cha giàu. Cha ruột tôi là một công chức chính phủ được trả lương cao. Trong những năm 1960, Người cha giàu thiếu tiền đến mức túng bấn. Mọi đồng tiền mà ông có được đều dồn cho doanh nghiệp và dồn mua bất động sản. Người cha giàu không có lương tháng ổn định và nhiều lúc thậm chí ông không còn đồng nào trong túi. Thế nhưng ông vẫn tiếp tục.

Trong giai đoạn này, lẽ ra cha ruột tôi có thể dễ dàng mua được những bất động sản mà Người cha giàu đang vất vả tìm mua. Có một công việc được trả lương cao, hẳn là giai đoạn đó cha ruột tôi có thể dễ dàng vay tiền ngân hàng để mua các bất động sản trước khi giá trị của chúng tăng vọt. Còn Người cha giàu thì đã phải lặn lội hết ngân hàng này đến ngân hàng khác, hết nhà đầu tư này đến nhà đầu tư khác để hỏi vay tiền. Người ta khó có thể tin tưởng được ông bởi vì ông không có nhiều tiền mà thậm chí cũng không có được một công việc ổn định.

Dù vào thời gian đó, cha ruột tôi ở vào một vị thế dễ làm giàu hơn, nhưng ông đã không làm được. Thay vì thế, ông tiếp tục chăm chỉ làm việc, mua một ngôi nhà, tiết kiệm tiền và rất hứng khởi khi giá trị ngôi nhà gia tăng vì giá bất động sản bắt đầu tăng lên. Thế rồi bỗng nhiên,

vào năm 1967, Người cha giàu tưởng như không một xu dính túi, lại mua được một khách sạn lớn trên bờ biển Waikiki. Và tất cả những gì cha ruột tôi nói chỉ là: “Làm sao ông ta mua được một khách sạn trên bờ biển Waikiki nhỉ? Thậm chí ông ta còn không có việc làm cơ mà!”

ĐẦU TƯ QUYỀN LỰC CỦA NGƯỜI CHA GIÀU: LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ ĐƯỢC NHỮNG GÌ BẠN MUỐN

Từ những năm 1970 đến đầu những năm 1990, tài sản cá nhân của Người cha giàu gia tăng chóng mặt. Nhưng cũng trong thời gian đó, cha ruột tôi lại nghèo đi. Vào giữa những năm 1970, Người cha giàu không còn tần tiện nữa, ông cũng không còn phải xin xỏ để vay tiền. Dòng tiền mặt ồ ạt chảy vào túi ông từ tất cả mọi khoản đầu tư. Ngoài một khách sạn trên bờ biển Waikiki, ông còn mua được nhiều khách sạn trước bãi biển và những bất động sản thương mại khác bằng lợi nhuận thu được từ khách sạn đầu tiên. Ông không lãng phí chúng mà tiếp tục tái đầu tư, và quá trình này lại càng giúp ông kiếm được nhiều lợi nhuận hơn. Sau năm 1970, đến phiên cha ruột tôi không có việc làm. Sau một hợp đồng không thành với thống đốc và những vụ cãi vã với cấp trên, cha ruột tôi bị đưa vào sổ bìa đen và chính phủ không nhận ông làm việc nữa.

Năm 1973, khi còn đang ở trong Quân đoàn Thủy quân Lục chiến đóng tại Hawaii, tôi thường lái xe đến Waikiki để ăn trưa với Người cha giàu. Tôi thường nói chuyện và xin ông những lời khuyên để chuẩn bị cho ngày xuất ngũ. Tôi thường hỏi Người cha giàu làm thế nào mà ông làm được như ngày hôm nay, bắt đầu từ hai bàn tay trắng. Dù trước đây tôi đã được nghe ông nói về ý tưởng đầu tư quyền lực rất nhiều lần nhưng lúc đó tôi hãy còn quá nhỏ. Đến nay đã trưởng thành hơn, hiểu biết hơn, và có hai người cha để so sánh với nhau, tôi bắt đầu xem trọng kế hoạch của ông hơn. Có một lần, Người cha giàu bảo tôi: “Khi còn là một thanh niên, cha biết nếu cha theo đuổi một kế hoạch đầu tư quyền lực, một ngày nào đó cha sẽ mua được mọi thứ... tất cả mọi thứ mà cha muốn... nếu cha thành công.”

Hai mươi lăm tuổi, tôi bắt đầu chú ý hơn đến kế hoạch của ông, nhất là khi tôi nghe câu nói: “Cha sẽ mua được tất cả mọi thứ mà cha muốn.” Chờ đến lúc đó, tôi đã biết về kế hoạch đầu tư quyền lực của Người cha giàu, nhưng với tôi, có vẻ như có quá nhiều việc phải làm. Giờ thì khi đã có thể tận mắt nhìn thấy khách sạn trên bờ biển Waikiki và những tài sản khác của ông trên những bờ biển khác hay những hòn đảo khác, tôi bắt đầu quan tâm hơn đến kế hoạch này. Trên hết, có vẻ như đó là một kế hoạch tốt hơn kế hoạch của cha ruột tôi.

HIỆP 1 BẮT ĐẦU

Trong hiệp 1 Trò chơi Tiền bạc của cá nhân tôi, khoảng thời gian từ 25 đến 35 tuổi, tôi biết công việc mới của tôi là học cách xây dựng doanh nghiệp, đầu tư vào bất động sản, và món ăn tráng miệng là đầu tư vào tài sản trên giấy. Dù biết rằng có thể tôi sẽ kiếm được ít tiền hơn các bạn bè của mình trong hiệp 1 và có thể cả hiệp 2 của cuộc đời mình, nhưng tôi biết nếu tôi áp dụng kế hoạch của Người cha giàu cho mình thì nửa sau của tôi, bắt đầu vào năm 45 tuổi, sẽ có thể tốt hơn nhiều.

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ QUYỀN LỰC CỦA NGƯỜI CHA GIÀU

Trong phần này, tôi sẽ chỉ trình bày sơ lược về kế hoạch đầu tư quyền lực của Người cha giàu. Những chương sau sẽ trình bày chi tiết hơn một số điểm chính đã giúp kế hoạch của ông thành công. Thật sự tôi rất muốn giúp bạn hiểu rõ mọi góc ngách của kế hoạch này, nhưng như thế sẽ phải tốn cả một thư viện sách. Ở tuổi 25, tôi quyết tâm phải học cho được cách xây dựng và lèo lái doanh nghiệp, đầu tư và kiểm soát bất động sản, cũng như nhận định và quản lý các khoản đầu tư vào tài sản trên giấy. Nói cách khác, tôi muốn kiểm soát tài sản của mình thay vì trao tiền bạc và sự nghiệp của mình cho những người lạ. Chắc chắn không có cách nào để bạn có thể thực hiện kế hoạch này chỉ bằng cách đọc nó. Cũng như bạn không thể biết đi xe đạp chỉ bằng cách đọc một cuốn sách hướng dẫn đi xe đạp. Dù đã đọc sách nhưng bạn vẫn cần phải tập luyện trên một chiếc xe đạp thật sự.

MỘT LỜI NHẮC NHỞ

Trước khi nghiên cứu kế hoạch đầu tư quyền lực của Người cha giàu, tôi xin nhắc bạn hãy tự hỏi mình xem bạn đang tự nhủ là : “Tôi có thể” hay “Tôi không thể”. Nếu bạn cảm thấy mình nói “Tôi không thể” quá nhiều lần và muốn tìm kiếm một câu trả lời dễ dàng thì có lẽ quỹ hỗ tương sẽ là câu trả lời cho bạn.

Kế hoạch đầu tư quyền lực của Người cha giàu đòi hỏi bạn phải sở hữu một doanh nghiệp sinh lời, đầu tư vào những bất động sản có thể tạo ra dòng lưu kim thuận, và sau đó đầu tư vào tài sản trên giấy, những tài sản sinh ra lợi nhuận nhiều hơn một tài khoản tiết kiệm ngân hàng với cùng khả năng thanh toán tiền mặt. Trong cuốn sách này tôi sẽ giải thích chi tiết hơn về những dạng sức bật đòn bẩy có thể gia tăng đáng kể lợi nhuận thu được.

ĐẦU TƯ QUYỀN LỰC CỦA NGƯỜI CHA GIÀU

Một kế hoạch dành cho những người muốn có được bất cứ điều gì họ muốn. Đây là một kế hoạch cơ bản mà những nhà đầu tư giàu có nhất thế giới luôn tuân theo. Kế hoạch này đã được mô tả trong phần đầu quyển sách và tôi sẽ nhắc lại một lần nữa để bạn tham khảo. Nửa bên phải Kim tứ đồ, nhóm C và D, chính là kế hoạch đầu tư quyền lực của Người cha giàu: bắt đầu từ một doanh nghiệp, đầu tư dòng lưu kim từ doanh nghiệp vào bất động sản, và sau đó cân bằng các loại tài sản của mình bằng cách đầu tư dòng lưu kim phát sinh vào tài sản trên giấy.

TÀI SẢN 1: DOANH NGHIỆP

Ban đầu, doanh nghiệp cá nhân của riêng bạn chính là tài sản tốt nhất bởi vì nếu thành công, bạn có thể có được nguồn thu nhập lớn nhất, ít tốn công sức và ít chịu thuế nhất.

Một trong những lý do khiến Warren Buffett biến Berkshire Hathaway thành một công ty

bảo hiểm chứ không phải công ty may mặc chính là vì một công ty bảo hiểm được hưởng nhiều ưu đãi thuế vụ hơn một công ty may mặc. Nói cách khác, mỗi ngành kinh doanh có một luật thuế khác nhau. Tương tự, khi đầu tư vào những thực thể pháp lý khác chứ không phải đầu tư cá nhân, ông có thể thu được mức lợi nhuận đầu tư cao nhất nhờ những khác biệt thuế vụ. Hãy luôn nhớ rằng, thuế chính là chi phí đơn lớn nhất>



VÀI DÒNG CỦA TÁC GIẢ

Rõ ràng chủ đề thuế vụ, tập đoàn và các loại hình kinh doanh là một chủ đề rất phức tạp và chuyên sâu, một chủ đề vượt quá phạm vi của cuốn sách này và khả năng viết lách của tôi. Nếu bạn muốn có thông tin chi tiết về toàn bộ chủ đề này cũng như toàn bộ phần còn lại trong kế hoạch đầu tư quyền lực của Người cha giàu, hãy truy cập trang web của chúng tôi: www.richdad.com.

Chúng tôi luôn nhắc các bạn rằng tất cả mọi lời khuyên, nhất là những lời khuyên về thuế vụ, doanh nghiệp, đầu tư và tập đoàn, đều phải được kiểm tra tính pháp lý với một luật sư uy tín. Mỗi trường hợp đều khác nhau và đều cần phải được thẩm tra lại.

Một điều trở ngại là dĩ nhiên, nếu bạn không thành công trong việc tạo dựng một doanh nghiệp sinh lời thì doanh nghiệp đó có thể trở thành một tiêu sản rất lớn và bạn sẽ có thể mất trắng. Đó chính là lý do vì sao tôi thường khuyên bạn hãy bắt đầu với một doanh nghiệp bán thời gian trước khi từ bỏ công việc thường nhật của mình.

Gia tốc 1: Tiền của người khác

Gia tốc đầu tiên để tạo dựng doanh nghiệp chính là sử dụng tiền của người khác. Khi bạn trở thành một doanh nhân giỏi, việc sử dụng tiền của người khác sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Nhiều người bắt đầu doanh nghiệp bằng cách dùng tiền trong thẻ tín dụng của mình, tiền vay mượn từ gia đình hay tự mình vay ngân hàng. Điều này có thể đúng khi bạn mới bắt đầu nhưng hãy nhớ rằng cách nhanh nhất để tăng tốc kinh doanh chính là mời các nhà đầu tư gia cùng bạn. Tuy nhiên, hãy cẩn thận với những người mà bạn mời tham gia. Có thể bạn vẫn muốn nắm quyền điều khiển công ty và hạn chế sự thâm nhập của các nhà đầu tư.

Ngoài ra, cũng nên cẩn thận với số vốn ban đầu của bạn. Bởi vì khi công ty của bạn phát triển và cần thêm tiền để mở rộng kinh doanh, có thể bạn sẽ cần đến những vòng đầu tư thứ hai hoặc thứ ba nữa. Hãy lưu ý những điều này khi lập kế hoạch kinh doanh lúc đầu.

Bạn cũng có thể phát triển công ty bằng số lợi nhuận từ dòng lưu kim mà doanh nghiệp đem lại. Trong hai năm đầu thành lập công ty, Người cha giàu, Sharon, Kim và tôi không hề rút vốn khỏi công ty mà dùng số tiền đó để tái đầu tư phát triển doanh nghiệp.

Bước kế tiếp của chúng tôi là tìm kiếm những đối tác chiến lược. Khi đem đến cho họ những quyền lợi nhất định và chia sẻ lợi nhuận với họ, chúng tôi có thể phát triển chính mình bằng cách sử dụng tiền và hệ thống phân phối của những đối tác chiến lược này. Chúng tôi đã sử dụng mô hình đối tác chiến lược này nhiều lần để phát triển công việc kinh doanh của mình.

Gia tốc 2: Lựa chọn thực thể kinh doanh

Lựa chọn thực thể kinh doanh thích hợp để đặt cơ sở cho doanh nghiệp của bạn là một việc rất quan trọng. Chắc chắn không ai muốn sở hữu một thực thể doanh nghiệp với quyền sở hữu trên giấy tờ hay những đối tác theo kiểu “cho có”.

Hãy xem xét những yêu cầu và quyền lợi của các kiểu thực thể kinh doanh như tập đoàn C Corporation, S Corporation, công ty trách nhiệm hữu hạn LLC (Limited Liability Company) hay LP (Limited Partnership) với các luật sư và những nhà tư vấn thuế vụ của bạn để xem thực thể nào sẽ bảo vệ tốt nhất cho doanh nghiệp của bạn và giúp bạn có được những ưu đãi thuế vụ tốt nhất để tối đa hóa dòng lưu kim của mình.

Gia tốc 3: Thời gian của người khác

Nếu là một chủ doanh nghiệp giỏi, bạn sẽ tận dụng được những sức bật đòn bẩy của người khác và các hệ thống khác để làm việc cho bạn. Hay nói cách khác, nếu bạn là một doanh nhân giỏi thì cũng có nghĩa là tiền mà không phải tốn kém gì cả, một khi doanh nghiệp của bạn đã đi vào hoạt động ổn định. Hầu hết mọi người phải làm việc kiếm tiền sinh sống bởi vì họ làm việc cho một doanh nghiệp chứ không phải làm việc để xây dựng một doanh nghiệp.

Gia tốc 4: Luật thuế

Luật thuế luôn đứng về phía bạn nếu bạn là một chủ doanh nghiệp. Hãy xem lại chương 5 về những ưu đãi mà luật thuế dành cho các chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư. Khi đã bắt đầu một doanh nghiệp, thậm chí bạn còn có thể biến một số chi phí cá nhân thành những chi phí của doanh nghiệp, được khấu trừ hợp pháp.

Gia tốc 5: Lòng tốt

Người cha giàu luôn nhắc nhở tôi rằng: “Hãy cho rồi sẽ được nhận!” Hào phóng giúp đỡ cộng đồng chính là một yếu tố thiết yếu để phát triển doanh nghiệp của bạn.

Có thể bạn không biết những đóng góp từ thiện của mình sẽ đem lại điều gì nhưng rồi bạn sẽ nhận ra. Càng phục vụ được cho nhiều người, bạn sẽ càng giàu có.

Công ty chúng tôi thường tặng các sản phẩm của mình cho các tổ chức này. Ngoài ra, chúng tôi còn lập quỹ Giáo dục Tài chính, tài trợ cho những tổ chức thiết lập và hỗ trợ các chương trình phổ cập kiến thức tài chính ủng hộ khẩu hiệu của Người cha giàu: “Nâng cao tình hình tài chính của nhân loại.”

Đồng thời, chúng tôi tái đầu tư một phần lợi nhuận của công ty cho việc phát triển một website phi thương mại www.richkidsmartkid.com, với những trò chơi về tài chính và các chương trình giảng dạy cho trẻ em từ mẫu giáo đến trung học. Các trường học trên thế giới có thể truy cập website này để tải về những trò chơi cho trẻ em miễn phí.

Thông qua sự kết hợp tất cả các gia tốc này, bạn có thể tối đa hóa tốc độ tăng trưởng cho doanh nghiệp và dòng lưu kim của bạn. Khi đó, bạn có thể tái đầu tư dòng lưu kim vào doanh nghiệp để tiếp tục tăng trưởng hay đầu tư vào những tài sản mới như bất động sản chẳng hạn>

TÀI SẢN 2: BẤT ĐỘNG SẢN

Gia tốc 6: Tiền của người khác

Ngân hàng luôn ở bên tôi trong các vụ đầu tư bất động sản. Giả sử tôi mua một miếng đất giá 100.000 đô la, trong đó có:

- 10.000 đô la tiền của tôi
- 90.000 đô la tiền của ngân hàng

Ngân hàng cũng cho phép nhà đầu tư chiếm dụng dòng lưu kim ảo cũng như lãi vốn của họ trong khoản đầu tư. Nói cách khác, dù trên danh nghĩa ngân hàng sở hữu 90% khoản đầu tư nhưng nhà đầu tư vẫn có được dòng lưu kim ảo cùng với lãi vốn của ngân hàng. Hãy suy nghĩ một chút. Có bao nhiêu đối tác kinh doanh đồng ý nhường phần lợi nhuận của họ cho bạn? Trong trường hợp này, ngân hàng của bạn lại đồng ý. Ngân hàng phải chịu đến 90% rủi ro nhưng bạn lại được hưởng phần lợi nhuận của họ. Họ chẳng có gì ngoài tiền lãi, do những

người thuê bất động sản của bạn chi trả. Hãy hỏi nhà hoạch định tài chính của bạn xem liệu quỹ hỗ tương có đem đến cho bạn một mối lợi như vậy không. Liệu quỹ hỗ tương có cho bạn vay 90% số tiền, xem như phải chịu 90% cơ hội rủi ro, nhưng chỉ nhận 0% lợi nhuận? Đó chính là tỷ lệ 1:9 trong thế giới bất động sản, hay là những gì mà Người cha giàu gọi là đồng tiền ma thuật.

Trong chương 3, “Hãy hỏi một ngân hàng”, tôi có nhắc đến ba loại đòn bẩy mà ngân hàng đem đến cho các bạn:

1. Đảm bảo an toàn đầu tư
2. Khấu hao giá trị tài sản
3. Quyền nâng giá trị

Gia tốc 7: Lựa chọn thực thể kinh doanh

Việc lựa chọn thực thể kinh doanh một lần nữa rất quan trọng trong việc nắm vững những bí mật và chiến lược mà những nhà đầu tư thường dùng để bảo vệ bất động sản của mình. Thường thì bạn sẽ muốn mỗi bất động sản nằm trong một thực thể để nếu như bất động sản này gặp rủi ro thì những bất động sản khác vẫn bình yên.

Những thực thể kinh doanh phổ biến để làm chỗ dựa cho bất động sản của bạn là các công ty trách nhiệm hữu hạn LLC (Limited Liability Company) hay LP (Limited Partnership). Bạn sẽ cần đến những lời khuyên khôn ngoan từ các luật sư và các nhà chiến lược thuế vụ của mình vì việc lựa chọn như thế nào còn tùy thuộc rất nhiều vào luật pháp của đất nước bạn.

Gia tốc 8: Luật thuế – Khấu hao và thua lỗ trên giấy tờ của bất động sản

Luật thuế đem đến cho chúng ta rất nhiều gia tốc tuyệt vời đối với thu nhập và dòng lưu kim bất động sản của bạn dưới hình thức khấu hao. Đó chính là dòng lưu kim ảo, nghĩa là nhà đầu tư sẽ thu được nhiều tiền hơn ngày hôm nay chứ không phải lúc về hưu.

Tôi chọn bất động sản là ưu tiên đầu tư thứ hai của mình chính vì những ưu đãi thuế vụ dành cho bất động sản, như đã trình bày trong chương 5, “Hãy hỏi sở thuế”, khác với những ưu đãi thuế vụ dành cho tài sản trên giấy. Nếu tôi ưu tiên đầu tư vào bất động sản trước tài sản trên giấy thì tôi sẽ được hưởng những sức bật đòn bẩy lớn hơn.

TÀI SẢN 3: TÀI SẢN TRÊN GIẤY

Gia tốc 9: Miễn thuế

Sở thuế còn có những ưu đãi đòn bẩy lớn hơn nhiều cho các nhà đầu tư đầu tư vào những dự án chính phủ. Sau khi đã được tận hưởng những đòn bẩy của bất động sản, số tiền của tôi thường chảy vào thị trường chứng khoán, nhất là những tài sản trên giấy được miễn thuế như trái phiếu đô thị REIT (ủy thác đầu tư bất động sản) và những loại đầu tư chứng khoán khác.

Lúc này, tôi thường được hưởng lợi nhuận miễn thuế từ 5 đến 8% trên số tiền thắng dư của mình. Con số này “đẹp” hơn nhiều so với 1% lợi nhuận chịu thuế mà tôi có được nếu gửi tiền vào ngân hàng, thường ít linh động hơn so với các trái phiếu REIT.

Gia tốc 10: Quỹ bảo hộ>

Quỹ bảo hộ cho phép tôi đầu tư có bảo hiểm. Quỹ bảo hộ có thể được sử dụng dài hạn hay ngắn hạn, dùng trong mua bán cổ phiếu, trái phiếu dưới giá thị trường, giao dịch quyền chọn hay trái phiếu, và đầu tư vào mọi cơ hội trên mọi thị trường sinh lời với rủi ro thấp. Có nhiều chiến lược bảo hộ khác nhau, nhưng mục tiêu chủ yếu vẫn là giảm tính bất ổn và nguy cơ rủi ro bảo vệ vốn cho nhà đầu tư, đồng thời phát sinh lợi nhuận dưới mọi điều kiện thị trường. Phần lớn các quỹ này đều nhằm đề phòng sự suy thoái thị trường – một điều mà ngày nay đặc biệt quan trọng do tính thất thường của các thị trường chứng khoán.

Gia tốc 11: Quyền chọn

Đầu tư vào quyền chọn chứng khoán cho phép tôi tạo sức bật đòn bẩy cho những khoản đầu tư vào tài sản trên giấy của mình. Thay vì mua chứng khoán, tôi có thể mua các quyền chọn với một phần nhỏ số tiền mua chứng khoán. Quyền chọn cho phép tôi có quyền mua hoặc bán một số lượng cổ phiếu nhất định (gọi là “giá điểm”, hay “giá thực thi”) trong một khoảng thời gian nhất định. Một hợp đồng cho phép tôi “mua” cổ phiếu với giá điểm được gọi là “quyền chọn mua”; điều này cho phép tôi mua, ví dụ, 100 cổ phần với giá thấp hơn giá thị trường. Người ta mua quyền chọn mua vì họ dự đoán cổ phần sẽ tăng giá, và như vậy, họ sẽ kiếm được lợi nhuận bằng cách bán lại quyền chọn mua với giá cao hơn giá đã mua, hoặc sẽ thực thi quyền chọn của mình, nghĩa là mua cổ phiếu với giá điểm (giá thấp) tại một thời điểm mà giá thị trường đã tăng cao.

Trái lại, một hợp đồng cho phép tôi “bán” cổ phiếu với một giá cố định gọi là “quyền chọn bán”. Người ta mua quyền chọn bán vì họ dự đoán cổ phiếu sẽ giảm giá, và như vậy, họ sẽ kiếm được lợi nhuận bằng cách bán lại quyền chọn với giá cao hơn giá đã mua, hoặc sẽ thực thi quyền chọn bán của mình, nghĩa là bán cổ phiếu với giá điểm (giá cao) tại một thời điểm mà giá thị trường đã hạ thấp.

Gia tốc 12: Danh sách phát hành riêng lẻ

Danh sách phát hành riêng lẻ là danh sách cung ứng cổ phần của một công ty được miễn thuế có đăng ký với chính quyền.

Đầu tư vào danh sách phát hành riêng lẻ là một chiến lược tiêu biểu để thu lợi nhuận khi bạn dự đoán giá cổ phiếu sẽ tăng theo thời gian và đó là một chiến lược kết thúc dành cho các cổ đông thành lập.

Một lần nữa, các văn bản và yêu cầu pháp lý đối với loại hình đầu tư này là rất quan trọng. Bạn cần phải tìm kiếm những hướng dẫn pháp lý chứng khoán cũng như những lời khuyên về thuế vụ để lựa chọn công cụ thích hợp cho mình.

Gia tốc 13: IPO (Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng)

Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng là khi công ty phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu tiên. Trên thực tế, một IPO là những chứng khoán của một công ty mới, non trẻ

và thường không có tiếng tăm. Một IPO thường phải điều chỉnh nhiều và quá trình chuẩn bị khá tốn kém vì đòi hỏi rất nhiều thời gian cho một lượng công việc pháp lý và tài chính khổng lồ. Nó cũng đòi hỏi nhiều thời gian của đội ngũ quản lý quản trị, điều này có thể khiến họ bị xao lãng khỏi công việc kinh doanh chính. Tuy nhiên, nó lại đem đến cho bạn một sức bật đòn bẩy rất lớn, bởi vì cái giá ban đầu sẽ thấp nhưng khi đã được đưa ra thị trường trao đổi thì giá chứng khoán sẽ tăng lên. Thường thì đây cũng chỉ là một chiến lược đầu tư kiếm lời và là một chiến lược kết thúc của người thành lập công ty.

105.000 ĐÔLA THÀNH 30 TỶ ĐÔLA

Warren Buffett đã có thể biến 105.000 đôla thành 30 tỷ đôla bằng cách sử dụng một phương thức đầu tư tương tự, dù ông không thích “chơi” nhiều với bất động sản như tôi. Bài học ở đây là: Đầu tư quyền lực dựa trên sự đồng bộ giữa các khoản đầu tư khác nhau và các gia tốc đòn bẩy. Chính sự đồng bộ giữa các loại tài sản đã biến 10.000 đôla thành 10 tỷ đôla, không có gì khó khăn một khi bạn đã biết cách làm như thế nào và một khi hệ thống của bạn đã được tạo dựng. Vạn sự khởi đầu nan, nhưng khi mọi thứ đã đi vào hoạt động thì dòng lưu kim sẽ cứ thế chảy vào túi bạn.

10.000 ĐÔLA THÀNH 10 TỶ ĐÔLA

Vậy người ta có thể biến 10.000 đôla thành 10 tỷ đôla chỉ với một loại tài sản hay không? Có thể. Trên thực tế, phần lớn mọi người đều khởi nghiệp với một loại tài sản. Bạn có thể thành công khi đầu tư vào ba loại tài sản một lúc không? Chỉ có bạn mới trả lời được câu hỏi đó.

MẮT XÍCH YẾU NHẤT

Có một chương trình truyền hình tên là “Mắt xích yếu nhất”. Nếu một người chỉ mua rồi bán cổ phần, trái phiếu, quỹ tương hỗ hay một miếng đất, họ thường bỏ qua những lợi thế tiềm ẩn của đầu tư quyền lực, thường phải chấp nhận nhiều rủi ro và cũng phải đóng nhiều khoản thuế nếu kiếm được lợi nhuận. Khi bỏ qua những mắt xích – hay gia tốc – vô hình giữa các loại tài sản, nhà đầu tư đã trở thành mắt xích yếu nhất. Chính sự thiếu kiến thức và ham muốn làm giàu nhanh chóng đã khiến họ mất đi khoản tiền có thể kiếm được. Nhưng Người cha giàu có thường nói: “Chi phí lớn nhất của chúng ta chính là số tiền mà ta không kiếm được”.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

HỆ THỐNG THUẾ CŨNG LÀ MỘT GIA TỐC

Là một trong những gia tốc có thể áp dụng được cho cả ba loại tài sản, hệ thống thuế cũng là nhân tố phức tạp và khó hiểu nhất. Chúng tôi không có ý biến bạn thành một chuyên gia thuế vụ, nhưng nếu hiểu rõ luật thuế và các khoản khấu trừ thuế, bạn có thể tối đa hóa thu nhập của mình và tối thiểu hóa số thuế phải đóng một cách hợp pháp. Bạn cần phải tìm kiếm các chuyên gia tư vấn giỏi đến giúp bạn vạch ra một chiến lược phù hợp với nhu cầu đầu tư, đồng thời phải biết nên hỏi những gì và hiểu rõ những tác động thuế đối với dòng lưu kim của mình.

Là một người lao động, khoản thuế mà bạn phải đóng chiếm một phần thu nhập của bạn, vì vậy, mô hình dòng lưu kim của bạn sẽ là:

KIẾM TIỀN ở ĐÓNG THUẾ ở CHI TIÊU

Là một chủ doanh nghiệp, mô hình dòng lưu kim của bạn là:

KIẾM TIỀN ở CHI TIÊU ở ĐÓNG THUẾ

Sự khác biệt giữa dòng lưu kim và các ưu đãi thuế vụ đối với doanh nghiệp chính là lý do vì sao Người cha giàu và Robert khuyên bạn nên bắt đầu bằng một doanh nghiệp bán thời gian. Là một chủ doanh nghiệp, bạn có quyền sử dụng tiền bạc để tái đầu tư phát triển doanh nghiệp trước khi đóng thuế. Là một người lao động, bạn sẽ phải đóng thuế thậm chí trước khi lãnh lương.

GIA TĂNG DÒNG LƯU KIM BẰNG CÁCH BẮT ĐẦU DOANH NGHIỆP VÀ KHẤU TRỪ CHI PHÍ KINH DOANH HỢP PHÁP

Là một chủ doanh nghiệp, bạn có thể tận dụng đặc quyền miễn giảm thuế mà người lao động không bao giờ có được. Với những lời khuyên đúng đắn và giấy tờ thích hợp, bạn có thể biến một số chi phí cá nhân thành những chi phí kinh doanh được khấu trừ hợp pháp. Đương nhiên, doanh nghiệp của bạn phải nhằm mục đích kiếm tiền hợp pháp chứ không phải chỉ chăm chăm tìm cách gian lận thuế. Sau đây là một số dạng khấu trừ doanh nghiệp mà bạn có thể tận dụng:

- Chi phí văn phòng

- Thiết bị phục vụ kinh doanh (máy vi tính, điện thoại, di động)
- Thiết bị văn phòng
- Dịch vụ điện thoại và Internet
- Phần mềm máy tính và chi phí đăng kí dịch vụ
- Vận chuyển và xe cộ
- Đi lại, ăn uống, giải trí
- Quà tặng trong kinh doanh
- Chi phí bảo hiểm y tế
- Chi ph
- Chi phí giảng dạy và hội thảo giáo dục
- Chi phí sinh sản
- Trang bị nội thất

KHẤU HAO BẤT ĐỘNG SẢN NHƯ THẾ NÀO?

Robert đã trình bày những thuận lợi của khấu hao bất động sản, làm thế nào nó có thể giúp bạn gia tăng dòng lưu kim và tạo ra những khoản thua lỗ trên giấy tờ có thể được bù đắp vào những thu nhập khác của bạn.

Giả sử chúng ta mua một tòa nhà với giá 1 triệu đôla. Chúng ta biết rằng tòa nhà trị giá 800.000 đôla và mảnh đất trị giá 200.000 đôla. Bảng tính sau thể hiện dòng lưu kim từ bất động sản này. Đầu tiên, hãy lưu ý rằng chúng ta có thể sử dụng sức bật đòn bẩy để giảm số tiền cần chi xuống còn 100.000 đôla nhờ vay ngân hàng 900.000 đôla. Như vậy, số tiền 100.000 đôla của chúng ta có thể cho phép chúng ta đầu tư vào một bất động sản 1.000.000 đôla. Đó là tỷ lệ đòn bẩy 9:1. (Hãy nhớ rằng ngân hàng đã bảo Robert là họ sẽ KHÔNG cho Robert vay tiền để mua bất động sản hay để xây dựng doanh nghiệp.)

Dòng lưu kim

Thu: Thu nhập cho thuê nhà

148.257\$

Chi: Chi phí hoạt động - 67.497\$

Chi: Trả tiền lãi (vay 30 năm lãi suất 6.5%) - 68.268\$

Dòng lưu kim bất động sản 12.492\$

Bảng trên cho thấy lợi nhuận tiền mặt trực tiếp là 12% (12.492 đôla thu nhập thực trên số vốn đầu tư ban đầu là 100.000 đôla) TRƯỚC KHI khấu hao.

Bây giờ, chúng ta tính đến tác động của giảm giá khấu hao mà luật thuế cho phép. Giả sử bất động sản này là một bất động sản cho thuê để ở, bởi vì mức khấu hao cho phép tùy thuộc vào loại bất động sản. Luật thuế cho phép bạn phân định chi phí giữa bất động sản cá nhân và bất động sản doanh nghiệp, đồng thời cho phép bạn khấu hao bất động sản cá nhân nhanh hơn bất động sản doanh nghiệp. Đây là lúc các nhà tư vấn thuế vụ có thể giúp bạn tính toán khấu hao đến mức tối đa có thể. Hãy xem sự khấu hao ảnh hưởng như thế nào đến bất động sản trị giá 1 triệu đôla của chúng ta ở trên.

Dòng lưu kim từ bất động sản 12.492\$

Chi: Khấu hao thành phần 26.800\$ Khấu trừ ảo

Chi: Khấu hao toàn tòa nhà 27.746\$ Khấu trừ ảo

Lỗ chịu thuế từ bất động sản 25.994\$ Thua lỗ trên giấy tờ

Đây chính là lúc Tom, nhà tư vấn thuế vụ của Robert, bắt đầu vào cuộc với thuật ngữ đồng tiền ma thuật. Khoản lỗ bị đánh thuế này được gọi là “thua lỗ trên giấy tờ”, phát sinh do sự “khấu trừ ảo” khoản khấu hao. Nếu bạn đạt tiêu chuẩn chuyên gia bất động sản thì bạn có thể cần trừ khoản thua lỗ 25.994 đôla này vào các khoản thu nhập chịu thuế khác của mình.

Giả sử thuế suất thu nhập thực thu của bạn (thuế liên bang, thuế nhà nước hay địa phương) là 40%, thì khoản tiết kiệm thuế thực sự của bạn là 10.398 đôla, sau khi đã cần trừ khoản lỗ trên giấy tờ này. Điều đó giúp bạn tăng lợi nhuận từ bất động sản này lên đến 22.890

đôla.

Dòng lưu kim từ bất động sản	12.492\$
Tiết kiệm thuế do thua lỗ trên giấy tờ	10.398\$
Tổng cộng lợi nhuận thu được từ bất động sản	22.890\$
	23%
Lợi nhuận tiền mặt trực tiếp của bạn giờ đây là	

TẬN DỤNG CÁC KHOẢN THUA LỖ TRÊN GIẤY TỜ CỦA BẤT ĐỘNG SẢN (NOTE)

Như tôi đã nói, Luật Cải cách Thuế năm 1996 có những thay đổi liên quan đến khả năng khấu trừ các khoản thua lỗ các nhân thụ động. Thu nhập từ việc cho thuê nhà được xem là thu nhập thụ động. Và theo luật thuế, một cá nhân có thể cân đối các khoản thua lỗ bất động sản trên giấy tờ và thu nhập thụ động và có thể dùng đến 25.000 đôla trong khoản thua lỗ giấy tờ này bù trừ vào các thu nhập chịu thuế như cổ tức hay lương tháng. Tuy nhiên, mức giới hạn 25.000 đôla này sẽ được giảm dần khi tổng thu nhập sau điều chỉnh của một cá nhân đạt đến 100.000 đôla và mức này sẽ hoàn toàn bằng 0 khi thu nhập của bạn là 150.000 đôla hoặc hơn.

Vậy làm thế nào bạn có thể lợi dụng các khoản thua lỗ trên giấy tờ từ bất động sản? Câu trả lời là hãy biến bất động sản của bạn thành một bất động sản kinh doanh.

Nếu bạn đạt tiêu chuẩn chuyên gia bất động sản, bạn sẽ có thể biến nguồn thu nhập cho thuê nhà từ thu nhập thụ động thành thu nhập chủ động. Để đạt tiêu chuẩn này, bạn phải hội tụ cả hai yêu cầu sau:

- Ít nhất nửa số công việc bạn đang làm phải thuộc các lĩnh vực liên quan đến bất động sản (không được tính nếu bạn là nhân viên, trừ khi bạn có hơn 5% góp vốn).

VÀ

- Từng làm việc hơn 750 giờ trong ngành kinh doanh bất động sản.

Nếu bạn muốn đạt tiêu chuẩn chuyên gia bất động sản, một điều quan trọng là phải lưu giữ cẩn thận những giấy tờ chính xác về các hoạt động của mình và sẽ phải cần đến lời khuyên

của một nhà tư vấn thuế vụ giỏi. Là một chuyên gia bất động sản, bạn cũng có thể tận dụng những kì miễn giảm chi phí doanh nghiệp như đã nói ở trên.

TÀI SẢN TRÊN GIẤY

Khi phân tích những tài sản trên giấy trước khi đầu tư, bạn cần phải hiểu rõ các thuật ngữ chuyên ngành dùng trong thị trường để có thể đặt đúng câu hỏi với nhà tư vấn tài chính của mình. Chẳng hạn như cả Người cha giàu lẫn Robert đều nói về việc đầu tư vào công trái miễn thuế để gia tăng dòng lưu kim mà không bị tăng thuế thu nhập. Tuy các công trái này có thể được miễn thuế thu nhập nhưng vẫn có thể bị đánh thuế thu nhập quốc gia.

EBITDA VÀ TỶ LỆ P/E

Hai từ viết tắt trên đã trở thành một phần trong những câu chuyện đầu tư hàng ngày. Nhưng chúng ta có thật sự hiểu ý nghĩa của chúng?

EBITDA nghĩa là lợi nhuận trước khi trả lãi, thuế, khấu hao, trừ nợ. Thuật ngữ này đã trở thành một khái niệm phổ biến trong những tin tức gây giật gân gần đây của các tập đoàn. Nó không bao gồm tiền lãi và tiền thuế, hai khoản này thật sự là những khoản tiền “đội nón ra đi”. Trái lại, khấu hao và trừ nợ lại phản ánh chi phí phải trả cho tài sản theo thời gian.

Khi WorldCom tiết lộ rằng họ đã thổi phồng chỉ số EBITDA của mình bằng cách biến 3,8 tỷ đôla chi phí thông thường thành chi phí kinh doanh, họ đã làm bùng nổ một cuộc tranh cãi về sự chính xác của các báo cáo tài chính. Warren Buffett kết luận: “EBITDA là một chỉ số tài chính vô nghĩa, xuyên tạc và bóp méo nghiêm trọng số lợi nhuận trong kinh doanh”.

EBITDA không phải là một thước đo dòng lưu kim chuẩn xác để đánh giá một doanh nghiệp. Nó bỏ qua vốn kinh doanh, tiêu hao vốn và nợ - tất cả đều là những yếu tố quan trọng quyết định sự tồn tại lâu dài của một doanh nghiệp. Chẳng hạn nếu một công ty có một khoản nợ lớn, EBITDA sẽ không thể hiện được những chi phí liên quan đến lãi suất và bạn có thể bị nó đánh lạc hướng.

Tốt hơn bạn nên xem xét “dòng lưu kim tự do” của một công ty, con số này cũng bao gồm khấu hao và trừ nợ nhưng không tính tiền lãi và thuế>

Tỷ lệ P/E là tỷ lệ chứng khoán chia lợi nhuận trên cổ phần, nghĩa là giá thị trường hiện tại của một cổ phần chia cho lợi nhuận của một cổ phần. Đây có lẽ là một chỉ số tài chính phổ biến vì nó dễ hiểu hơn nhiều chỉ số tài chính khác. Ví dụ, nếu bạn mua một cổ phần của công ty với tỷ lệ P/E là 10 thì bạn sẽ mất 10 năm mới thu lại được số thu nhập bằng chi phí bạn đã bỏ ra để mua cổ phần đó.

Dù tỷ lệ P/E thường được tính dựa trên số thu nhập theo dõi (là số liệu được tính trên thu nhập của 12 tháng trước đó), nhưng cũng có thể được tính dựa trên thu nhập hàng đầu (thu nhập dự tính trong 12 tháng kế tiếp). Rất khó xác định một tỷ lệ P/E được tính theo phương pháp nào. Bạn có thể so sánh tỷ lệ P/E theo thời gian với tỷ lệ tăng trưởng của công ty

và những công ty khác cùng ngành để ra xu hướng chung.

Khi nghiên cứu chứng khoán của một công ty, bạn có thể xem các hồ sơ báo cáo hàng năm, trong đó bao gồm toàn bộ những báo cáo tài chính của công ty cũng như các thông tin mà công ty này cần công bố. Hãy lưu ý “Báo cáo dòng lưu kim”, bởi vì nó có thể cho ta biết những thay đổi tình hình kinh doanh của công ty. Thực tế, kế toán của các công ty rất không muốn cung cấp cho bạn bản báo cáo này, nhưng theo tôi, đó mới là phần quan trọng nhất trong một hồ sơ tài chính. Các nhà đầu tư thường chỉ xem lướt hoặc thậm chí bỏ qua nó, trong khi nó chứa đựng những thông tin rất quan trọng.

SỨC MẠNH GIA TỘC

Cốt lõi của nhà đầu tư quyền lực không chỉ nằm ở ba loại tài sản. Một trong những điều đem lại “quyền lực” cho đầu tư quyền lực chính là các gia tộc vô hình giữa các loại tài sản, những mối quan hệ như các ưu đãi đòn bẩy của thuế vụ và ngân hàng. Quyền lực không nằm trong bản thân tài sản, quyền lực nằm ở những gia tộc vô hình.

Một điểm quan trọng nữa mà tôi muốn chia sẻ với bạn là có lẽ quá trình này không thể thực hiện được nếu bạn chỉ có một mình. Hẳn bạn còn nhớ, tinh thần của nửa bên phải Kim tứ đồ chính là tinh thần đồng đội. Bạn sẽ không thể làm gì được nếu không có một đội ngũ các nhà tư vấn giỏi bao gồm kế toán, ngân hàng, luật sư, bảo hiểm, tư vấn thuế vụ và nhiều người khác. Nếu bạn được một đội ngũ giỏi hỗ trợ thì càng ngày bạn sẽ thu được càng nhiều lợi nhuận và càng dễ dàng hơn>

Người cha giàu đã nói: “Con không cần phải biết mọi câu trả lời, con chỉ cần biết nên hỏi người nào mà thôi”.

CHƯƠNG 12

Đánh bạc hay đầu tư

“Kẻ cướp đáng sợ nhất chính là hy vọng”

- Người cha giàu.

BÁN ƯỚC MƠ... MUA SỰ DỐI TRÁ

Tại cuộc hội thảo của một công ty môi giới chứng khoán vào năm 1999, khi cơn cuồng nhiệt của thị trường chứng khoán đang lên đến đỉnh điểm, một phụ nữ giờ tay hỏi tôi: “Tôi vừa mua 500 cổ phiếu của tập đoàn lớn mạnh XYZ. Anh nghĩ sao về khoản đầu tư này?”

“Tại sao chị mua những cổ phiếu đó?”, tôi hỏi.

“Bởi vì người môi giới của tôi bảo rằng những cổ phiếu đó sẽ tăng giá. Tôi mua chúng với giá 55 đôla một cổ phiếu và anh ta nói có thể chúng sẽ tăng lên ít nhất là 75 đôla trong vòng 6 tháng nữa. Thực tế giá cổ phiếu đang tăng nhẹ và tôi đang xem xét việc mua thêm 1.000 cổ phiếu nữa trước khi quá trễ. Anh có nghĩ rằng tôi nên mua thêm 1.000 cổ phiếu nữa không?”

YÊU CẦU BẢO ĐẢM TRẢ TIỀN

Sau một lúc yên lặng suy nghĩ, tôi trả lời: “Giá thị trường hiện đang rất cao. Nó đang lên đến đỉnh điểm rủi ro nhất. Liệu người bán những cổ phiếu đó với giá 55 đôla có bảo đảm trả tiền cho chị nếu giá cổ phiếu không đạt đến 75 đôla không? Công ty có trả tiền cho chị nếu thị trường suy thoái không?”

“Bảo đảm trả tiền?”, người phụ nữ bối rối hỏi. “Những người môi giới cũng có bảo đảm trả lại tiền à?”

Không trả lời cô ta, tôi tiếp tục: “Hầu hết các nhà hàng đều trả lại tiền nếu thực khách cảm thấy không vừa ý với các món ăn của họ. Hầu hết các cửa hàng hay công ty dịch vụ cũng

sẵn sàng trả lại tiền nếu bạn không hài lòng với sản phẩm hay dịch vụ của họ. Thế thì tại sao những nhà môi giới chứng khoán lại không?”

“Những người môi giới chứng khoán có trả lại tiền không?”, người phụ nữ lại hỏi một lần nữa.

“Tôi không biết”, tôi nói.

“Thế sao anh lại hỏi tôi như thế?”

“Bởi vì tôi thắc mắc tại sao chị lại sẵn sàng tin lời tiên đoán mơ hồ của nhà môi giới chứng khoán về việc cổ phiếu sẽ tăng giá từ 55 đôla lên 75 đôla. Chị mua cổ phiếu chỉ vì chị muốn chúng tăng giá ư? Hay chị mua cổ phiếu vì chị thật sự muốn có cổ phần của công ty đó? Và nếu giá cổ phiếu rớt còn 30 đôla một cổ phiếu thì sao? Lúc đó chị có muốn mua nữa không? Chị có vui vì đã mua cổ phiếu đó không?”

“Tôi không nghĩ vậy”, cô ta nói. “Tôi đồng ý mua cổ phiếu vì tôi muốn giá cổ phiếu tăng. Tôi chỉ mua nếu giá cổ phiếu tăng lên 75 đôla như nhà môi giới đã nói”.

“Vậy thì hãy yêu cầu họ bảo đảm trả tiền cho chị. Nếu đó là một công ty có uy tín thì nhà môi giới chứng khoán sẽ trả tiền cho chị nếu chị không vừa ý với sản phẩm của họ. Tôi thích mua quần áo ở một cửa hàng mà họ sẵn lòng trả lại tiền cho tôi nếu tôi không thích cái áo đó. Đó là lý do vì sao tôi thích mua sắm ở đó. Họ sẵn sàng trả lại tiền cho tôi”.

KHI ÔNG CHỦ NHẬP CUỘC

Khán phòng bắt đầu xôn xao. Cuối cùng vị giám đốc công ty môi giới chứng khoán đứng lên cố gắng cứu vãn niềm tin của khách hàng của mình. “Một trong những nhân viên của tôi đã đưa ra lời đề nghị đó”, ông ta nói. “Chúng tôi, với tư cách là một công ty, luôn muốn cổ phiếu của công ty mình tăng giá. Đương nhiên, là một công ty chuyên về các sản phẩm dịch vụ tài chính, chúng tôi không thể bảo đảm gì cả. Tôi không biết có cơ quan hay tổ chức tài chính nào sẽ bảo đảm như thế không”.

“Tôi biết đấy”, tôi nói.

Cả khán phòng im lặng. Vào lúc đó, tôi biết công ty này sẽ không bao giờ mời tôi trở lại nữa.

“Vậy thì ai có thể bảo đảm trả lại tiền cho anh?”, người phụ nữ ban đầu hỏi tôi.

“Ngân hàng của chị”, tôi trả lời. “Hay có thể nói rằng, chị phải bảo đảm trả tiền cho ngân hàng, mỗi khi chị vay tiền. Trên thực tế, đó chính là cơ sở của việc thế chấp. Nếu chị không trả lại tiền cho ngân hàng thì chị phải chấp nhận họ sẽ bám theo chị cho đến khi chị trả tiền mới thôi”.

“Vậy nếu người môi giới chứng khoán của tôi nói rằng giá cổ phiếu sẽ lên đến 75 đôla thì

tôi phải yêu cầu được bảo đảm tiền à?”

“Có thể chị nên làm như thế”, tôi đáp.

“Nhưng nếu họ không bảo đảm thì sao?”

“Thì chị phải tự bảo đảm trả tiền cho chính mình. Những nhà đầu tư không ngoan thường làm vậy”.

“Còn nếu tôi không thể tự bảo đảm trả tiền cho mình?”.

“Thì hãy nghĩ rằng chị đang đánh bạc chứ không phải đầu tư. Những nhà đầu tư thực thụ không phải là những tay cờ bạc... Thế nhưng trên đời này vẫn có nhiều tay cờ bạc nghĩ mình là một nhà đầu tư”.

BẠN ĐẦU TƯ CHO CÁI GÌ?

Trong cuốn *Dạy con làm giàu* – tập 1, hai thuật ngữ quan trọng mà cuốn sách đề cập đến là “tài sản” và “tiêu sản”. Còn trong cuốn sách này, có thể nói đến hai từ quan trọng nhất là:

DÒNG LƯU KIM

Và

LÃI VỐN

Khi một người nói: “Tôi mua cổ phần này (hay bất động sản này) bởi vì tôi tin rằng giá sẽ tăng lên”, nghĩa là người này đang đầu tư vì lãi vốn. Người cha giàu thường nói: “Lãi vốn là ước mơ của những tay cờ bạc. Một nhà đầu tư thật sự đầu tư cho dòng lưu kim chứ không phải cho lãi vốn”. Người phụ nữ hỏi tôi về việc mua cổ phiếu với giá 55 đôla với hy vọng cổ phiếu sẽ tăng giá lên 75 đôla chính là đang đầu tư cho lãi vốn. Hay theo cách nói của Người cha giàu, cô ấy đang đánh bạc với tương lai chứ không phải là đầu tư.

Người cha giàu nói: “Khi đầu tư cho dòng lưu kim, con sẽ được đảm bảo trả tiền. Nếu đầu tư vì lãi vốn nghĩa là con đang đầu tư vào hy vọng. Kẻ cướp đáng sợ nhất chính là hy vọng”.

NHỮNG TAY CỜ BẠC NGHĨ MÌNH LÀ NHÀ ĐẦU TƯ

Một câu hỏi khá hay vào lúc này là: “Tại sao lại có nhiều nhà đầu tư đầu tư vì lãi vốn thay vì đầu tư cho dòng lưu kim?”. Câu trả lời một lần nữa nằm ở những nguy hiểm khi bạn cho phép bản thân mình dễ dãi nói rằng: “Tôi không mua nổi”, hay “Anh không thể làm thế được”, hoặc “Việc này mạo hiểm quá”. Bạn trở nên yếu ớt trước những kẻ lừa đảo tài chính. Một trong những mảnh khoe lừa bịp mà những kẻ lừa đảo tài chính này hay sử dụng chính là sự hứa hẹn

về một tương lai tốt đẹp hơn. Họ bảo: “Ba năm nữa, giá miếng đất này sẽ tăng gấp đôi”, hay “Thị trường chứng khoán tăng giá trung bình 6% một năm”. Người cha giàu từng nói: “Những người không thể tìm được một khoản đầu tư nào ngày hôm nay thì sẽ đánh bạc với những hứa hẹn của ngày mai. Họ dựa vào hy vọng chứ không phải lý trí. Họ đổi ước mơ để mua những lời dối trá”.

NHÀ ĐẦU TƯ VÀ TAY CỜ BẠC

Trong một cuốn sách trước đây, tôi đã kể cho bạn nghe về một khoản đầu tư bất động sản liên tục thua lỗ hàng tháng vì tiền cho thuê thấp hơn tiền thế chấp và chi phí hoạt động. Đó chính là dòng lưu kim ngược chứ không phải là dòng lưu kim thuận. Hầu hết những kế hoạch hưu trí đều dựa trên hy vọng và hứa hẹn. Điều đó chẳng có ý nghĩa gì với tôi nhưng vẫn đầy ý nghĩa với hàng triệu nhà đầu tư đang mong đợi số tiền dành dụm cả đời của mình vẫn sẽ còn nguyên vẹn khi họ bước sang hiệp 4 của Trò chơi Tiền bạc.

Người cha giàu thường hay cười nói: “Không phải cần có nhiều kiến thức tài chính thì mới nhận ra đâu là một khoản đầu tư thua lỗ. Thị trường đầy đầy những chuyên gia cho con biết phải làm thế nào để thua lỗ. Con chỉ việc đưa tiền cho họ mà thôi”. Ông bảo: “Ai cũng có thể tìm ra những khoản đầu tư thua lỗ mà. Vậy thì tại sao người ta phải trả tiền cho những người gọi là chuyên gia tài chính để giúp họ thua lỗ chứ!”.

Câu hỏi thật sự ở đây là: “Tại sao người ta lại có thể cả tin đến thế? Một trong những câu trả lời đơn giản: Bởi vì không thể tìm được dòng lưu kim hôm nay nên họ đầu tư vào hy vọng lãi vốn ngày mai. Quan trọng nhất, họ đầu tư mà không được bảo đảm trả tiền.

MỘT CÔNG VIỆC LỪA GẠT

Vấn đề ở đây là: Tại sao lại có đến hàng triệu người bỏ tiền ra mỗi tháng, suốt hàng năm trời không hề được bảo đảm trả tiền hay bảo hiểm chống thua lỗ, thế mà lại được xem là đầu tư thông minh? Hẳn đó là một trong những công việc kinh doanh khổng lồ nhất trong lịch sử nhân loại, một công việc kinh doanh chỉ có thể diễn ra với những người dân không có kiến thức tài chính. Trên thực tế, đó còn hơn cả một công việc kinh doanh – đó là một sự lừa gạt. Hiện nay, sự lừa gạt này vẫn tiếp tục khi nhà trường bắt đầu đưa vào các chương trình giảng dạy tài chính, hướng dẫn bọn trẻ phân chia thẻ tín dụng, cân bằng thu chi và lựa chọn chứng khoán. Ngành chứng khoán tích cực tham gia hệ thống giáo dục của chúng ta, dạy họ trở thành những tay cờ bạc, đánh cược vào lãi vốn, chứ không phải dạy họ trở thành những nhà đầu tư khôn ngoan đầu tư cho dòng lưu kim.

TẠI SAO NGƯỜI TA THUA LỖ

Theo tôi, một trong những nguyên nhân chính khiến người ta đầu tư cho ngày mai chứ không đầu tư cho ngày hôm nay đơn giản vì trong suy nghĩ của mình, họ không thể tìm được

hay không có đủ tiền cho những khoản đầu tư đem lại lợi nhuận cho họ ngày hôm nay. Khi người ta không thể tìm được một khoản đầu tư đem lại lợi nhuận cho mình hôm nay thì họ thường trở thành tín đồ của ngày mai, khiến họ trở thành những tay cờ bạc đặt cược vào lãi vốn. Đó là lý do tại sao có nhiều người thua lỗ. Họ sẵn sàng chấp nhận mất tiền, dù chỉ là một ít mỗi tháng, với hy vọng và những lời hứa hẹn rằng ngày mai vận may của họ sẽ đến. Những người không biết được sự khác nhau giữa đầu tư cho dòng lưu kim hay đầu tư vì lãi vốn sẽ trở thành những miếng mồi ngon cho những kẻ lừa đảo tài chính.

CÁC NHÀ ĐẦU TƯ ĐẦU TƯ VÀO CÁI GÌ?

Người cha giàu từng nói: “Một khoản đầu tư cần phải hợp lý cả ngày hôm nay lẫn ngày mai”. Thay vì tập trung vào vấn đề khoản đầu tư nào tốt nhất – chứng khoán, trái phiếu, quỹ tương hỗ, bất động sản hay doanh nghiệp. Người cha giàu lại dạy chúng tôi đầu tư vào:

1. Dòng lưu kim
2. Ưu đãi thuế vụ
3. Lãi vốn

Nếu muốn, bạn có thể xem lại công thức đầu tư quyền lực của Người cha giàu. Công thức của Người cha giàu rất khó thực hiện nếu không có một dòng lưu kim ổn định. Nếu không có dòng lưu kim, những ưu đãi thuế vụ mà bạn được hưởng rất hạn chế, mà ưu đãi thuế vụ cũng là một dạng dòng lưu kim khác. Đối với Người cha giàu, lãi vốn không quá quan trọng như thế. Công thức đầu tư quyền lực của ông vẫn có tác dụng dù có hay không có lãi vốn. Người cha giàu luôn chắc chắn rằng ông sẽ được đảm bảo trả tiền. Đối với ông, lãi vốn chỉ như sung rụng. Đó là lý do vì sao ông xếp nó vào ưu tiên thứ ba.

Nhưng không may là hầu hết mọi người lại đầu tư theo thứ tự ưu tiên lãi vốn đứng đầu.

Họ chỉ biết mua rẻ và bán đắt. Theo luật thuế Mỹ, những người mua và bán được phân loại là thương nhân chứ không phải nhà đầu tư. Khi xem Kim tứ đồ, bạn sẽ thấy những người mua và bán được xếp vào nhóm T chứ không phải nhóm B.

Mục tiêu đầu tiên của họ là mua đi bán lại với giá cao hơn, nghĩa là đầu tư vì lợi nhuận chứ không phải đầu tư cho dòng lưu kim. Trong phần lớn trường hợp, những người này có khả năng bị xếp vào loại thương nhân chứ không phải nhà đầu tư, theo Sở thuế vụ Mỹ, và có thể bị đánh thuế cao hơn những nhà đầu tư thực thụ. Ở Mỹ, nếu không có đăng ký hợp lý và không có kế hoạch đóng thuế rõ ràng thì một người mua đi bán lại lấy lời còn có nguy cơ bị đánh thuế kinh doanh tư nhân bên cạnh các khoản thuế thu nhập thông thường. Nhiều nhà kinh doanh bất động sản bảo rằng họ không phải chịu loại thuế đó. Điều đó có thể đúng nếu họ làm ăn nhỏ, nhưng đến khi họ ăn nên làm ra và bắt đầu phát đạt bằng cách kinh doanh này thì chắc chắn họ sẽ bị sở thuế có chính phủ gõ cửa. Và luôn luôn, hãy kiểm tra lại với các luật sư và kế toán giỏi để có được những kiến thức chính xác, bởi vì mỗi trường hợp đều khác nhau.

TÀI SẢN TÍCH BIÊN

Trong một buổi tọa đàm với các nhà đầu tư bất động sản, tôi đưa ra vấn đề về sự khác nhau giữa một thương nhân và một nhà đầu tư. Một người giơ tay lên hỏi: “Tôi mua các tài sản tích biên. Vậy tôi là thương nhân hay nhà đầu tư?”. Tôi trả lời: “Anh đang hỏi về một quá trình tài chính. Còn tôi đang nói về chiến lược kết thúc của anh hay cách mà anh sử dụng những tài sản tích biên đó. Nếu anh mua một tài sản tích biên và dùng nó để cho thuê thì anh là một nhà đầu tư. Nếu anh mua tài sản tích biên để bán giá cao kiếm lời thì anh đang đầu tư vì lãi vốn, và như thế anh là một thương nhân nhóm T”.

Có rất nhiều người đang theo dõi những biến động của thị trường chứng khoán. Họ vui mừng khi chỉ số Dow Jones tăng lên và buồn bực khi nó giảm xuống. Nhìn chung, những người này đầu tư vì lợi nhuận. Họ thường được gọi là những nhà đầu tư biến động, mua khi cổ phiếu tăng giá và bán khi cổ phiếu giảm giá. Chính triết lý đầu tư biến động này đã khiến tài sản trên giấy bất ổn định và đầy đủ rủi ro đối với các nhà đầu tư nhỏ.

Nếu bạn muốn trở thành một nhà đầu tư quyền lực, bạn phải xem xét việc đầu tư bằng con mắt của một chủ doanh nghiệp, bất kể bạn đầu tư vào loại tài sản nào... Bởi vì một chủ doanh nghiệp luôn biết rằng dòng lưu kim ảo phát sinh từ ưu đãi thuế vụ quan trọng hơn lãi vốn rất nhiều.

AI LÀ NGƯỜI BỊ THUA LỖ NẶNG NHẤT?

Qua chương này, tôi muốn nói rõ hơn vì sao nhiều người lại nghĩ rằng đầu tư là mạo hiểm và tại sao hàng triệu người bị mất hàng nghìn tỷ đôla từ năm 2000 đến năm 2003. Ngoài những lời khuyên tồi và sự thiếu hiểu biết cơ bản về tài chính, một lý do nữa là hầu hết mọi người đều đầu tư vì lãi vốn. Điều này cũng đúng với phần lớn các quỹ hỗ tương lại khuyên khách hàng nên đầu tư dài hạn trong khi hầu hết lại làm ngược lại. Hầu hết các nhà quản lý quỹ hỗ tương bị áp lực phải kiếm tiền nhanh bằng cách mua rẻ bán đắt. Họ làm mọi thứ trừ việc đầu tư dài hạn, lời khuyên mà họ đưa ra. Vì sao vậy? Vì họ đầu tư cho lãi vốn. Một nhà đầu tư thực thụ sẽ đầu tư cho dòng lưu kim. Vì sao vậy? Vì họ không tin vào hy vọng, họ tin vào những gì mà ngân hàng và sở thuế tin tưởng – họ tin vào sự đảm bảo trả tiền.

BÀI HỌC

Một trong những lý do khiến người ta đầu tư vào hy vọng thay vì đầu tư vào sự đảm bảo là do họ không thể tìm được một khoản đầu tư nào đem tiền đến cho họ ngày hôm nay cả. Chương kế tiếp sẽ giới thiệu cho bạn một số cách tìm những khoản đầu tư có thể đem tiền đến cho họ ngày hôm nay chứ không phải ngày mai.

Trước khi bước sang chương kế, tôi muốn nhắc lại với các bạn rằng Người cha giàu luôn khuyến khích tôi xem mọi công việc đầu tư như một công việc kinh doanh. Khi bạn lập được một doanh nghiệp ăn nên làm ra có thể thường xuyên đem lại dòng lưu kim cho bạn, bạn sẽ cố giữ lấy nó. Như Warren Buffett đã nói: “Chúng tôi thích mua các doanh nghiệp. Chúng tôi không thích bán đi và chúng tôi mong đợi những mối quan hệ làm ăn sẽ tồn tại suốt đời”.

MỘT LỜI NHẮC NHỚ

Nhưng trước khi tiếp tục, tôi muốn nhắc các bạn một lần nữa hãy nhớ đến sức mạnh tinh thần của mình và hãy cẩn thận với những câu nói như “Tôi không thể” hay “Anh không làm thể được”. Những người hay nói như vậy chính là những người đưa tiền của mình cho người khác và rồi thắc mắc tại sao mình không thu được những khoản lợi nhuận lớn như mong muốn từ số tiền đó. Hãy luôn nhớ rằng các dịch vụ tài chính không bao giờ đảm bảo trả lại tiền cho bạn. Đó là lý do vì sao bạn cần phải tự đảm bảo trả tiền cho mình.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Có phải Robert nói rằng tiết kiệm tiền tức là đánh bạc? Khái niệm tiết kiệm cho ngày mai khi bạn không biết điều gì sẽ xảy ra ngày mai và không thể kiểm soát được điều gì sẽ không xảy ra ngày mai – chúng tôi gọi đó là đánh bạc mà thậm chí không có được những kiến thức của một tay cờ bạc chuyên nghiệp.

Dù người ta vẫn nghĩ rằng “đầu tư là mạo hiểm”, nhưng chúng tôi tin rằng KHÔNG đầu tư còn mạo hiểm hơn nhiều. Đánh cược tương lai vào công ty của bạn hay ngồi chờ chính phủ chăm lo cho bạn, đối với chúng tôi, đó mới là mạo hiểm. Đưa tiền của bạn cho một người nào đó không nằm trong nhóm chiến lược đầu tư của bạn, đó mới là liều lĩnh.

CHƯƠNG 13

Làm thế nào để tìm những khoản đầu tư tuyệt vời

“Cơ hội sẽ trở lại vì người ta thường hay mắc sai lầm cũ”

- Người cha giàu.

“Hầu hết mọi người nhảy vào mua chứng khoán khi thấy người khác mua nó. Thời điểm tốt nhất để quan tâm đến một chứng khoán là khi không ai buồn để ý đến nó. Chúng ta không thể thu được nhiều lợi nhuận nếu chỉ mua những gì mà mọi người đổ xô đi mua”.

- Warren Buffett.

CUỘC ĐỜI VÀ CÁI CHẾT CỦA LOÀI CHUỘT LEMMING

Khi tôi còn học tiểu học, thầy giáo có cho cả lớp xem một đoạn phim về vòng đời của chuột Lemming. Cả lớp rất thích thú khi xem cảnh chuột mẹ Lemming hạ sinh những con chuột con Lemming bé xíu. Chúng tôi cười rúc rích khi xem những sinh vật lông tơ mịn màng dễ thương này chơi đùa và lớn lên. Thế nhưng bỗng nhiên, tất cả chúng tôi đều giật mình kinh ngạc khi đoạn phim chuyển sang hàng ngàn con chuột Lemming này đã trưởng thành, nhưng vẫn là những con chuột lông tơ mịn màng dễ thương, lại ồ ạt nhảy từ vách đá xuống biển, bơi đến một lử rồi chết.

Từ năm 1995 đến năm 2003, hàng triệu nhà đầu tư đã hành động y như loài chuột Lemming. Nhưng thay vì mất mạng, rất nhiều người đã mất trắng khoản tiền dành dụm cả đời mình. Vì sao vậy? Như mọi khi, có nhiều lý do. Một trong những lý do đó là vì các nhà đầu tư này đã mù quáng làm theo xu hướng của số đông, làm những điều mà người khác làm chứ không phải những điều có lợi cho mình. Năm 1995, khi thị trường chứng khoán bắt đầu nóng lên, những chú chuột Lemming này bắt đầu thò đầu ra khỏi hang. Khi thấy bạn bè xung quanh giàu lên và không muốn bỏ qua dịp này, nhiều chú chuột Lemming khác cũng rời hang an toàn của mình để chạy theo bầy đàn, nhảy từ vách đá vào thị trường chứng khoán nóng bỏng nhất trong lịch sử.

CHUYỆN GÌ ĐÃ XẢY RA VỚI NHỮNG CHÚ CHUỘT LEMMING KHÔNG NHẢY XUỐNG BIỂN?

Dĩ nhiên, không phải chú chuột Lemming nào cũng nhảy từ vách đá xuống đại dương thì trường chứng khoán trong thời gian 1995 đến 2000. Có nhiều chú chuột nhận ra thị trường sắp sập giá đã nhảy sang bất động sản và trái phiếu khi lãi suất ngân hàng giảm xuống. Một lần nữa, những chú chuột Lemming này lại làm theo đám đông.

Khi lãi suất ngân hàng giảm xuống vào khoảng năm 2000 đến 2003, hàng triệu nhà đầu tư đã rời thị trường chứng khoán để tìm kiếm một nơi an toàn – họ bắt đầu đầu tư vào bất động sản và trái phiếu vào một thời điểm cực kì tồi tệ. Đó là thời điểm cực kì tồi tệ bởi vì những người khác cũng đang đầu tư vào đó – điều đó biến bất động sản trái phiếu trở thành những khoản đầu tư đầy rủi ro chứ không an toàn như trước nữa. Đầu tư vào trái phiếu lại càng rủi ro hơn bởi vì lãi suất ngân hàng đang giảm xuống. Dù lãi suất và lợi tức trái phiếu giảm xuống nhưng các nhà đầu tư vẫn tiếp tục đổ tiền vào đó. Xét về khía cạnh tài chính, mua trái phiếu khi lãi suất đang giảm cũng chẳng khác gì mua cổ phiếu khi giá cổ phiếu đang tăng.

Cũng thời điểm đó, khi lãi suất ngân hàng giảm xuống thì giá bất động sản lại tăng lên. Khi giá bất động sản tăng lên lại càng có nhiều nhà đầu tư bỏ tiền vào bất động sản, và như vậy, bất động sản cũng trở thành một mối đầu tư đầy rủi ro.

THỜI ĐIỂM ĐẦU TƯ TỒI TỆ NHẤT

Trong giới đầu tư có một câu nói đùa nhưng có phần rất đúng: “Khi các tài xế taxi và những em bé đánh giày bắt đầu đầu tư thì đó là lúc nên rời khỏi thị trường”. Người cha giàu thường nói: “Thời điểm đầu tư tồi tệ nhất là khi thị trường đang tăng giá”.

Thay vì dạy chúng tôi chạy theo những xu hướng đầu tư hấp dẫn. Người cha giàu lại dạy chúng tôi bán các khoản đầu tư tệ hại đi khi thị trường gia cao và mua những khoản đầu tư giá trị khi thị trường giá thấp. Ông nói: “Thời điểm tốt nhất để loại bỏ những tài sản không hiệu quả trong danh mục đầu tư của mình là khi thị trường đang tăng giá và những tay nghiệp dư nhảy vào thị trường tìm mua”. Khi lãi suất ngân hàng giảm và thị trường bất động sản tăng giá vào những năm 2000 - 2003, tôi và Kim bắt đầu bán đi những khoản đầu tư bất động sản không có lợi nhuận cho các nhà đầu tư đang tuyệt vọng tìm cách thoát khỏi thị trường chứng khoán để nhảy vào thị trường bất động sản.

Chúng tôi có một bất động sản mua năm 1989 với giá 55.000 đôla. Vào năm 2003, chúng tôi bán nó đi và thu về khoảng 100.000 đôla. Bất động sản này được bán đi vì giá cho thuê không tăng trong lúc chi phí cho một căn hộ hai phòng ngủ như vậy lại tăng lên. Ngoài ra, so với những tài sản khác của chúng tôi, giá trị căn hộ này dường như không tăng được bao nhiêu. So với các khoản đầu tư khác, nó chỉ là một phần rất nhỏ. Chúng tôi bán nó đi trong vòng chưa đến hai tuần.

Dù căn hộ này không phải là một khoản đầu tư lớn nhưng trong vòng 14 năm, chúng tôi đã thu được trung bình khoảng 1.000 đôla tiền thuê nhà mỗi tháng. Chúng tôi có một người khách t căn hộ này suốt hơn 7 năm. Như vậy, trong vòng 14 năm, chúng tôi thu được tổng cộng: 12 tháng x 14 năm = 168 tháng x 1.000 đôla mỗi tháng = 168.000 đôla. Chúng tôi không phải trả lãi vay vì đã mua thẳng bất động sản này bằng tiền mặt. Tuy chi phí chúng tôi phải trả

được giảm thiểu tối đa, nhưng như tôi đã nói, nhìn chung chi phí vẫn tăng lên. Dù đó không phải là một khoản đầu tư lớn nhưng nó đã giúp chúng tôi thu được gần 300% lợi nhuận trên vốn trong vòng 14 năm. Trên thực tế, chỉ sau 5 năm là chúng tôi đã thu hồi được 55.000 đôla tiền vốn của mình và khoản tiền này được dùng để tái đầu tư vào các bất động sản khác. Sau 5 năm đó, tất cả số tiền mà chúng tôi thu được từ nó đều có thể được xem là lợi nhuận từ trên trời rơi xuống. Tuy số tiền này không lớn nhưng chắc chắn kiếm được tiền vẫn tốt hơn là bị mất tiền.

TÌM KIẾM MỘT KHOẢN ĐẦU TƯ

Mục đích của câu chuyện trên không phải là để khoác lác về một khoản đầu tư bé nhỏ. Mục đích của câu chuyện trên là để làm rõ vì sao có những nhà đầu tư tìm được những khoản đầu tư tuyệt vời trong khi nhiều người khác lại không.

Một trong những lý do chính khiến nhiều nhà đầu tư thất bại trong việc tìm kiếm các khoản đầu tư tuyệt vời là vì một điều mà tôi gọi là hiệu ứng Lemming. Hiệu ứng Lemming xảy ra khi một nhà đầu tư mua theo những nhà đầu tư khác. Trong nhiều ấn phẩm tài chính, bạn có thể thấy những mẫu quảng cáo tự xưng là: “Quỹ hỗ tương số 1 năm 2002”, hay “36% lợi nhuận trong vòng 5 năm”, hay “Xếp hạng 5 sao”. Chính những mẫu quảng cáo như thế đã lôi kéo được nhiều chú chuột Lemming. Nhìn chung, nếu đó là sự thật, nếu một quỹ hỗ tương được xếp hạng nhất hay đem đến cho bạn 36% lợi nhuận trong vòng 5 năm thì có nghĩa là mọi chuyện cũng sắp kết thúc rồi. Trong lĩnh vực bất động sản, những chú chuột Lemming bị thu hút khi nghe nói bạn bè hay một người quen nào đó mua một bất động sản với giá 125.000 đôla rồi bán nó đi với giá 165.000 đôla chỉ trong vòng 3 tháng. Như Người cha giàu thường nói: “Những chuyện kể về sự thành công đưa những tay mơ đến với thị trường”.

BÀI HỌC KINH NGHIỆM

Người cha giàu nói: “Cơ hội sẽ trở lại vì người ta thường hay mắc sai lầm cũ”. Ông cũng nói rằng: “Một trong những cách tìm ra các khoản đầu tư tuyệt vời là hãy trở thành một chuyên gia về những sai lầm đầu tư khác”. Và một trong những sai lầm thông thường nhất là người ta thường hành động như những chú chuột Lemming khi thị trường nóng lên. Hay nói cách khác, khi một thị trường đã nóng lên đến mức mọi người đều biết thì đã quá trễ rồi, đừng hành động như một chú chuột Lemming. Tuy điều này nghe có vẻ dễ dàng và hợp lý nhưng khi đứng nhìn tất cả những người khác nhảy khỏi vách đá thì bạn rất khó lòng không nhảy theo họ. Một sai lầm chủ yếu mà mọi người thường mắc phải là đầu tư vào những gì quá phổ biến. Những năm 1995 - 2000, những khoản đầu tư phổ biến nhất chính là quỹ hỗ tương và trái phiếu. Lẽ ra sự phổ biến thất thường này chính là một dấu hiệu cảnh báo không nên đầu tư, thế nhưng người ta vẫn đổ xô bỏ tiền vào đó. Hãy nhắc lại câu nói của Warren Buffett: “Không thể thu được nhiều lợi nhuận nếu chỉ mua những gì mà mọi người đổ xô đi mua”.

7 CÁCH ĐỂ TÌM ĐƯỢC MỘT KHOẢN ĐẦU TƯ TUYỆT VỜI

Người cha giàu đã dạy tôi và con ông cách tìm những khoản đầu tư tuyệt vời đơn giản bằng cách đọc các báo cáo tài chính, hiểu được các xu hướng, tìm kiếm những chuyên gia tư vấn giỏi, và quan trọng nhất là không đầu tư vào những gì phổ biến. Ông nói: “Nếu muốn trở thành một nhà đầu tư thành công, con cần phải tìm được những khoản đầu tư tuyệt vời mà người khác bỏ qua”. Theo tôi, một trong những lý do khiến nhiều nhà đầu tư đưa tiền cho những người hoàn toàn xa lạ là vì họ không biết làm thế nào để tìm được những khoản đầu tư tuyệt vời. Dưới đây là 7 cách để tìm ra những khoản đầu tư tuyệt vời cả trong những thị trường “nóng” lẫn những thị trường “nguội”.

CÁCH THỨ 1: HÃY NHỚ RẰNG MỌI NGƯỜI ĐỀU LÀ NHỮNG CHÚ CHUỘT LEMMING

Một trong những cách đơn giản và hiệu quả nhất để tìm các khoản đầu tư là đợi đến khi những nhà đầu tư nghiệp dư nhảy vào thị trường. Những nhà đầu tư nghiệp dư thường bước vào thị trường khá muộn, thường là khi giá thị trường đã lên đến đỉnh điểm. Nói chung, vì đã muộn nên họ thường đổ xô vào thị trường với số lượng lớn, tạo nên một cơn sốt tăng giá và bỏ ra hàng đồng tiền cho các khoản đầu tư. Sau khi thị trường sụp đổ, điều này luôn luôn xảy ra, thì các nhà đầu tư thực thụ mới bắt đầu quay trở lại để tìm những khoản đầu tư tốt nhất với cái giá hời nhất. Điều này luôn đúng với mọi loại tài sản, bất kể tài sản trên giấy, bất động sản hay doanh nghiệp. Đó là một thực tế tồn tại xuyên suốt lịch sử và tôi dám cá rằng nó sẽ tiếp tục tồn tại trong tương lai.

MỘT NGÀY NÀO ĐÓ

Người ta thường hỏi tôi tìm các khoản đầu tư như thế nào. Tôi muốn kể cho các bạn nghe về một ngày tháng 9/2003, một câu chuyện cho thấy tôi nghe ngóng thị trường và tìm các khoản đầu tư như thế nào. Hằng ngày, bất kể hôm đó thị trường tăng giá hay giảm giá, tôi cũng luôn dành chút thời gian để nói chuyện với một số nhà đầu tư nghiệp dư và một số nhà đầu tư chuyên nghiệp, đó là một cách để tôi “bắt mạch” thị trường.

Ngày hôm đó, một ngày tháng 9/2003, con gái của một người bạn đến bảo tôi rằng cô ấy vừa mới “trúng mảnh” trong thị trường bất động sản. Cô đã mua 3 bất động sản và bán lại với số lời 9.000 đôla. Cô tỏ ra rất phấn khích và muốn nghỉ làm công việc hiện tại để chuyên tâm vào việc mua bán bất động sản. Buổi nói chuyện với cô ấy đã giúp tôi khẳng định rằng cái bong bóng bất động sản này sắp sửa nổ tung và tôi cần phải hết sức cẩn thận. Khi giá thị trường nhanh chóng gia tăng và những nhà đầu tư nghiệp dư có thể kiếm lời dễ dàng, đối với tôi, điều đó có nghĩa là thị trường đang sắp lên đến đỉnh điểm.

Lát sau, cũng trong buổi sáng hôm đó, một người bạn gọi điện cho tôi báo muốn bán một viên kim cương. Anh ta nói: “Tôi đang gặp khó khăn trong công việc kinh doanh của mình. Việc bán hàng đang bế tắc và tôi cần tiền để thanh toán các hóa đơn. Anh có thích viên kim cương của tôi không? Nếu anh chịu mua nó thì tôi có thể duy trì kinh doanh thêm vài tháng nữa cho đến Giáng sinh. Sau Giáng sinh, tôi sẽ mua lại viên kim cương này với giá cao hơn giá anh đã mua 25%”. Vì không thể phân biệt nổi một viên kim cương với một mảnh thủy tinh nên tôi đã cho qua cơ hội này.

Sau bữa trưa, một người bạn từ Singapore e-mail cho tôi và hỏi tôi có muốn mua một số

bất động sản của anh ta ở New Zealand hay không. Anh ta viết: “Tôi đã phát triển bất động sản mới nhất của mình hơi quá tay. Tôi đã cho tu sửa lại nó nhưng chi phí tu sửa vượt quá dự tính của tôi. Tôi đã cạn tiền rồi nhưng phải trả tiền thế chấp. Ngân hàng đang gây áp lực dữ quá. Tôi cần gấp 100.000 đôla để hoàn tất dự án này và bán nó đi. Tôi có 3 lô đất ở New Zealand và tôi sẽ bán chúng cho anh với giá thẩm định nếu anh chịu gọi ngay cho tôi 100.000 đôla”.

“Ba lô đất này trị giá bao nhiêu, chúng nằm ở đâu và tại sao anh lại bán chúng đi?”, tôi iết e-mail hồi đáp.

Anh ta không trả lời. Tôi đoán có lẽ vì áp lực của ngân hàng nặng dần lên.

Sau bữa tối, Kim, vợ tôi, nhận được điện thoại từ một đối tác bất động sản của chúng tôi. Anh ta nhắn là: “Người mua mới đã bỏ cuộc. Ngân hàng đã từ chối anh ta”.

“Vậy nghĩa là sau 9 tháng chờ đợi, bất động sản này cuối cùng cũng thuộc về mình?”, Kim hỏi.

“Đúng vậy - với cái giá còn rẻ hơn cái giá mà chúng ta đưa ra ban đầu”.

“Tốt”, Kim mỉm cười.

Chín tháng trước đây, chúng tôi nhận được một lời đề nghị mời mua bất động sản này. Do chúng tôi trả giá thấp nên người bán đã bán cho một người khác mua với giá cao hơn. Giờ thì người mua này đang gặp nhiều rắc rối tài chính nên lại muốn bán nó đi. Vì anh ta không quan tâm đến ngôi nhà và không chăm sóc những người khách thuê nhà của mình nên những người thuê nhà nhanh chóng bỏ đi. Vì vậy, không chỉ anh ta thua lỗ hàng tháng vì phải trả nợ và lãi suất mà còn bị mất nguồn thu nhập từ tiền thuê nhà. Năm tháng sau, anh ta gọi điện cho chúng tôi có ý muốn bán lại với một cái giá cao hơn. Chúng tôi không đồng ý giá đó nên anh ta quay sang tìm một người mua khác, một người mà anh ta nghĩ rằng có thể cứu anh ta thoát khỏi những sai lầm của mình. Khi “vị cứu tinh” này bỏ cuộc vì không có đủ tiền, anh ta lại gọi về cho chúng tôi. Anh ta chấp nhận thua lỗ và bán cho chúng tôi với giá còn thấp hơn mức giá chúng tôi đưa ra lúc đầu. Đối với anh ta, như vậy là quá đủ. Anh ta tưởng rằng kinh doanh bất động sản là một việc đơn giản nhưng hóa ra đối với anh ta lại không đơn giản chút nào. Anh ta không có thời gian chờ đợi một người mua khác. Sau một thời gian dài kiên nhẫn chờ đợi, bất động sản này giờ đã thuộc về chúng tôi.

NHỮNG CHUYỆN THƯỜNG NGÀY

“Cơ hội vẫn xuất hiện”, Người cha giàu đã nói. “Sai lầm vẫn luôn lặp lại. Có thể người phạm sai lầm là người này hay người khác nhưng sai lầm thì vẫn là chính nó. Nếu có thể trở thành một chuyên gia về những sai lầm này, con sẽ trở nên giàu có. Khi có người phạm sai lầm, con sẽ có những khoản đầu tư tuyệt vời nhất thế giới>

Warren Buffett đã nói: “Tôi bước vào thị trường chỉ để xem có kẻ nào định làm chuyện gì đại dột hay không”.

NHỮNG KẺ NGU NGỐC HƠN NGƯỜI

Trong thế giới đầu tư, những người theo đuổi mục đích lãi vốn chứ không phải dòng lưu kim thường là những kẻ ngu ngốc hơn người. Ví dụ, chúng ta biết mình đang gặp một kẻ ngu ngốc hơn người khi nghe anh ta nói rằng: “Tôi mua chứng khoán này với giá 25 đôla và tôi sẽ bán nó đi khi giá lên 35 đôla”, hay “Tôi đã mua ngôi nhà của mình với giá 250.000 đôla và người môi giới bất động sản nói rằng nó sẽ đạt đến 350.000 đôla trong vòng 5 năm nữa”. Đó là lời nói của những kẻ ngu ngốc hơn người khi đầu tư với ý tưởng rằng có người còn ngu ngốc hơn mình nữa - và thật sự là có những người như vậy. Thực tế, có thể nói rằng hầu hết các thị trường đầu tư đều dựa trên những kẻ ngu ngốc hơn người này. Khi một thị trường không còn những kẻ ngu ngốc hơn người này nữa thì nó sẽ suy thoái. Thị trường suy thoái khi kẻ ngu ngốc cuối cùng nhận ra người đã bán cho mình các cổ phiếu, doanh nghiệp, quỹ hỗ trợ hay bất động sản đã bỏ đi và không hề muốn mua lại những tài sản đó. Khi những kẻ ngu ngốc này bắt đầu chạy trốn thì những mối làm ăn tuyệt vời nhất mới bắt đầu xuất hiện. Như Warren Buffett đã nói: “Hãy thận trọng khi người khác ham muốn và hãy ham muốn khi người khác thận trọng”.

THỜI ĐIỂM TỐT NHẤT ĐỂ TÌM ĐƯỢC NHỮNG KHOẢN ĐẦU TƯ TUYỆT VỜI

Cách thứ nhất để tìm ra những khoản đầu tư tuyệt vời là khi những chú chuột Lemming lao mình khỏi vách đá và lòng tham được tăng lên theo cấp số nhân. Người cha giàu thường nói: “Tham lam + Ngu ngốc = Cơ hội”.

Vì vậy, hãy ghi nhớ năm bài học dưới đây rút ra từ cách tìm khoản đầu tư thứ nhất. Hãy nhớ rằng: Khi nói đến đầu tư, hầu hết mọi người đều trở thành những chú chuột Lemming.

1. Những chú chuột Lemming luôn xuất hiện trễ còn các nhà đầu tư thì luôn đến sớm - điều này đúng với cả mua lẫn bán
2. Tìm một khoản đầu tư tuyệt vời khi thị trường nguội đi dễ hơn là khi thị trường nóng lên.
3. Khi thị trường nguội đi, những chú chuột Lemming trốn mình trong hang, còn các nhà đầu tư thì ra ngoài để chuẩn bị làm giàu.
4. Bạn vẫn có thể thu được nhiều lợi nhuận khi thị trường nóng lên, chỉ cần bạn đầu tư khôn khéo hơn một chút. Thị trường càng nóng lên thì sẽ càng rủi ro hơn, vì vậy, bạn càng phải cẩn thận nhiều hơn.
5. Khi thị trường nóng lên, việc khó nhất là đừng biến mình thành một chú chuột Lemming. Khi thị trường nguội đi, việc khó nhất là trở thành một nhà đầu tư.

CÁCH THỨ 2: TAI HỌA CỦA CÁ NHÂN

Cách thứ hai để tìm những khoản đầu tư tuyệt vời là thông qua những tai họa của nhiều cá nhân. Dù đã từng sử dụng cách này để tìm những khoản đầu tư tuyệt vời nhưng vẫn không thích nó lắm.

Cách đây nhiều năm, tôi mua được một bất động sản do một người thất nghiệp rao bán. Anh ta chỉ còn hai tuần nữa thì sẽ bị ngân hàng tịch biên tài sản. “Hãy trả hết nợ ngân hàng giúp tôi, anh sẽ có được ngôi nhà”, anh ta nói.

“Tôi không muốn làm thế”, tôi nói.

“Làm ơn đi, anh sẽ cứu cả gia đình tôi đấy”.

“Sao lại thế chứ?”

“Tôi sẽ không bị vết đen trong hồ sơ tín dụng nếu anh giữ căn nhà và trả hết nợ giúp tôi. Khi nào phát lên, tôi sẽ mua lại một căn nhà khác cho gia đình. Còn trong hồ sơ tín dụng của tôi có một lần bị tịch biên tài sản để trừ nợ thì sau này việc mua nhà sẽ khó khăn hơn và tôi sẽ phải trả lãi suất cao hơn”.

Dù không thấy vui vẻ gì mấy khi mua ngôi nhà nhưng tôi biết rằng người này đang nhờ tôi giúp đỡ chứ không phải lợi dụng anh ta trong lúc khó khăn.

Vấn đề ở đây là nhiều người đã phải tuyệt vọng bán nhà khi gặp tai họa. Dù đây là một thời điểm rất tốt để đầu tư nhưng hãy lắng nghe tiếng nói của lương tâm bạn.

CÁCH THỨ 3: SUY THOÁI KINH TẾ

Suy thoái kinh tế đơn giản là sự thu hẹp nền kinh tế. Chúng cũng xảy ra theo quy luật, một lần nữa chúng tỏ rằng cơ hội luôn lặp lại. Cũng giống như tai họa cá nhân, một cuộc suy thoái kinh tế mang đến lợi ích thương mại một cách rõ ràng. Trong thời gian suy thoái, nhiều doanh nhân đã phải rao bán doanh nghiệp và các thiết bị của mình để đổi lấy từng xu lẻ. Nhà cửa rớt giá, những thứ “đồ chơi” như xe hơi, nhà thủy tạ, tàu thuyền... đều bị đem bán hạ giá. Ai cũng thấy mình có nhiều tài sản nhưng lại có quá ít tiền.

Tôi có người bạn là người sáng lập một công ty kinh doanh trên mạng. Khi cổ phiếu công ty tăng giá, anh ta thoả mái mua những chiếc xe hơi mới, một ngôi nhà lớn và đủ thứ linh tinh. Khi thị trường suy thoái và công ty phá sản, bạn tôi phải bán hết xe cộ, nhà cửa và mọi thứ càng nhanh càng tốt chỉ để có tiền sống qua ngày. Những tài sản bán đại hạ giá này là một cơ hội tuyệt vời đối với những người mua chúng. Người bán vui mừng khi tìm được người mua, còn người mua vui mừng khi mua với giá rẻ.

Khi đó, các tài sản của công ty anh ta như bàn ghế, thiết bị, máy tính... cũng được đem bán với một cái giá rẻ mạt. Công ty có thể tăng lương tiền mặt bằng cách bán tài sản và người mua thì có thể mua được những vật dụng cũ này với giá thấp.

Phải nhắc lại là tôi không thích kinh doanh trên tai họa của người khác, nhưng đôi khi bạn có thể thực sự giúp đỡ một người nào đó, dù chỉ bằng vài đồng lẻ. Hãy lắng nghe tiếng nói

của lương tâm mình.

C 4: SỰ THAY ĐỔI KỸ THUẬT, CHÍNH TRỊ HAY VĂN HÓA

Năm 1986, chính phủ Mỹ thay đổi luật thuế. Luật Cải cách Thuế năm 1986 đã khiến những người được trả lương cao như bác sĩ, luật sư, kế toán, kiến trúc sư và nhiều nhà chuyên môn khác (thuộc nhóm T) không được hưởng những ưu đãi thuế vụ mà các doanh nhân phi bằng cấp có được. Sự thay đổi này đã góp phần làm suy thoái thị trường chứng khoán vào năm 1987 và cơn sụp đổ bất động sản vài năm sau đó.

Bổn nhiên, các bác sĩ, luật sư, kế toán và những tổ chức nghiệp đoàn của các nhóm này phải bán đi nhiều bất động sản giá trị để đổi lấy vài đồng tiền lẻ chỉ vì luật thuế đã thay đổi. Bất động sản rớt giá đến mức chính phủ Mỹ phải can thiệp.

Trong thời gian đó, đi đâu cũng thấy những gương mặt lo ngại. Cũng trong giai đoạn này, tôi và Kim đã phải làm việc cật lực để kiếm tiền qua doanh nghiệp của mình, nhờ đó, chúng tôi có thể mua nhiều bất động sản của chính phủ với giá rẻ mạt. Một thay đổi nhỏ trong luật thuế đã giúp tôi và Kim hoàn toàn tự do tài chính.

MỖI NGÀY MỖI THAY ĐỔI

Ngày nay, có nhiều thay đổi về kết cấu, kỹ thuật, chính trị và văn hóa hơn bao giờ hết. Mỗi thay đổi đều tạo ra nhiều cơ hội đầu tư mới cũng như nhiều nguy cơ thua lỗ mới. Có thể điểm qua một số thay đổi mà hiện nay tôi đang theo dõi:

1. Khủng bố: Bất cứ nơi nào cũng có thể xảy ra khủng bố. Khủng bố gây cảm giác không an toàn. Nếu sự an toàn bị đe dọa thì tiền bạc sẽ có khuynh hướng được cất giấu hơn là tái đầu tư.
2. Công việc suy giảm: Cách đây vài năm, người ta lo lắng khi những công việc lao động chân tay đang chuyển dần sang các nước như Mexico. Ngày nay, cả những công việc trí óc cũng đang dịch chuyển. Từ năm 2002 đến 2003, Phố Wall đã mất 50.000 công việc vào tay những nước như Ấn Độ. Vì sao vậy? Vì mức lương phải trả cho một MBA ở Ấn Độ là 30.000 đôla một năm, quá rẻ so với 300.000 đôla cho một MBA ở Mỹ. Khả năng thuê người lao động làm việc từ xa với chi phí thấp là một khuynh hướng chỉ tăng chứ không giảm. Ngày nay, thậm chí cả những người trợ lý giám đốc điều hành công ty chúng tôi cũng sống ở các nước khác như Philippines, Malaysia và Ấn Độ.
3. Một ngày nào đó, Trung Quốc sẽ có thể thống trị tài chính thế giới: Bất cứ thứ gì có thể sản xuất ở các nước phương Tây đều có thể sản xuất được ở Trung Quốc với chi phí ít hơn. Sự thay đổi này cần được theo dõi thật cẩn thận.
4. Dân số lão hóa: Dân số các nước phương Tây đang theo hướng già đi nhanh chóng.

5. Dân số gia tăng: Theo số liệu điều tra dân số năm 2000, Mỹ có 281 triệu dân. Trong 25 năm tới, dân số Mỹ có thể sẽ tăng lên từ 350 đến 400 triệu người. California, vốn đã rất đông đúc, có thể sẽ tăng hơn 18% trong hai thập niên tới. Dù tôi không chắc Trung Quốc và khủng bố sẽ ảnh hưởng như thế nào đến thị trường chứng khoán nhưng tôi biết chắc dân số gia tăng ở Mỹ sẽ là một điều rất tuyệt vời đối với các nhà kinh doanh bất động sản. Khi nghe có người phàn nàn rằng bất động sản bây giờ quá đắt, tôi thường bảo họ: “Nếu anh nghĩ bất động sản bây giờ quá đắt thì cứ đợi thêm 10 năm nữa mà xem”. Tuy nhiên, dù bất động sản có khuynh hướng tăng giá 6% một năm nhưng đó không phải lý do để mua những bất động sản quá cũ kỹ.
6. Chiến tranh: Chiến tranh thật kinh khủng, nhưng nó thường đem đến những thay đổi rất lớn. Anh, Pháp, Đức, Nhật đều có lúc từng là kẻ thù của Mỹ. Ngày nay, họ lại trở thành những đồng minh hùng mạnh nhất. (Dù Đức và Pháp không ủng hộ Mỹ trong cuộc chiến tranh Iraq nhưng vẫn là hai đồng minh thân cận của Mỹ trên nhiều khía cạnh khác.) Đôi khi có đánh nhau mới trở thành bằng hữu. Hy vọng một ngày nào đó, Iran, Iraq, Palestine, Nga, các nước châu Phi và những khu vực xung đột khác sẽ sớm trở thành bạn và đối tác thương mại của nhau. Vấn đề ở đây là có lúc, chiến tranh là một cơ hội tốt để mua hàng giá rẻ.
7. Tuổi tác là một tiêu sản: Khi tôi còn là một đứa trẻ, tuổi tác là một tài sản. Vào thời cha mẹ tôi, người ta biết rằng càng lớn tuổi, họ lại trở thành những nhân viên giá trị đầy kinh nghiệm. Thế nhưng trên thế giới ngày nay, càng lớn tuổi thì người ta càng trở nên lỗi thời, bởi vì công nghệ kỹ thuật không ngừng đổi mới.

Một trong những lý do khiến tôi sớm trở thành một chủ doanh nghiệp và một nhà đầu tư là vì tôi đã trải qua nửa cuộc đời mình học cách chơi giỏi hơn trong nhóm C và nhóm Đ chứ không phải nhóm L và nhóm T. Tôi biết nếu tôi có công ty riêng và tự mình đầu tư thì tôi sẽ không phải lo chuyện ai đó kiểm soát cuộc đời mình, mình kiếm được bao nhiêu tiền, khi nào mình có thể đi nghỉ mát và khi nào mình có thể về hưu. Dù đã thất bại ở hiệp 1 cuộc chơi, từ 25 đến 35 tuổi, nhưng ở hiệp sau, càng ngày tôi càng tiến bộ hơn trong việc kinh doanh và đầu tư. Ở hiệp 2, từ độ tuổi 35 đến 45, tôi và Kim đã có thể được tự do tài chính, thoải mái tận hưởng cuộc sống với nguồn thu nhập từ những khoản đầu tư của mình.

MƠ ƯỚC CHIẾN THẮNG LÝ LUẬN

Khi tôi bắt đầu tạo dựng sự nghiệp riêng cho mình ở tuổi 25, cả Người cha giàu lẫn người cha nghèo đều biết rằng tôi không phải là một sinh viên thông minh sáng dạ gì mấy. Người cha nghèo, từng là một sinh viên xuất sắc hạng ưu, bảo tôi: “Con luôn là đồ chậm tiêu”. Vì biết tôi không phải là một người tiếp thu nhanh, Người cha giàu bảo: “Con cần phải dồn hết tâm trí để học từ từ và học suốt đời. Đó là cơ may thành công tốt nhất của con”. Ông cũng nói: “Mơ ước có thể đưa con đến những nơi mà lý luận không vươn tới được”. Mãi đến năm 50 tuổi, tôi mới có thể viết nên một cuốn sách bán chạy nhất. Hồi trung học, tôi đã từng thi rớt hai lần do viết văn quá kém. Vì vậy, việc tôi có 5 cuốn sách được *The New York Times* xếp loại bán chạy nhất rõ ràng là không hợp lý chút nào.

Ngay sau khi rời đại học, hầu hết các bạn cùng lớp đều kiếm được nhiều tiền hơn tôi. Nhưng ngày nay, tôi kiếm nhiều tiền hơn gấp nhiều lần so với những người bạn từng là sinh viên xuất sắc với những công việc được trả lương hậu hĩ. Vì nhập cuộc khá trễ nên tôi đạt được thành công tài chính cũng khá trễ trong cuộc đời mình. Vì là một kẻ “chậm tiêu” nên tôi phải mất khá nhiều thời gian để có thể bắt đầu và để có được những kiến thức, kinh nghiệm cần

thiết. Nhưng tôi đã đạt được tất cả nhờ lòng kiên nhẫn, cần cù và không bao giờ bỏ cuộc, dù nhiều lần muốn thế. Vì vậy, hãy kiên trì tiếp tục học hỏi về đầu tư, bất kể bạn bao nhiêu tuổi và có bao nhiêu tiền, hay thậm chí chẳng có đồng nào cả. Đi một ngày đàng học một sàng khôn, lần biết thêm một điều gì mới, bạn sẽ chơi trò chơi của mình giỏi hơn một chút.

CÁCH THỨ 5: CHU KỲ 20-10-5

Người cha giàu đã nói: “Thị trường chứng khoán chiếm lĩnh thị trường đầu tư trong khoảng 20 năm. Sau 20 năm, thị trường bắt đầu có khả năng suy thoái. Sau khi sụp đổ, thị trường chứng khoán có khuynh hướng yên lặng trong 10 năm. Trong 10 năm đó, những thứ hàng hóa như vàng, bạc, xăng dầu và bất động sản sẽ chiếm lĩnh thị trường đầu tư. Và cứ mỗi 5 năm lại có một tai họa gì đó xảy ra”.

Những năm đầu của cuộc đời mình, tôi chẳng để ý gì mấy đến chu kỳ 20-20-5 này. Nhưng dù sao tôi cũng nghe theo lời khuyên của Người cha giàu. Từ năm 1973-1980, tôi đầu tư vào bất động sản và vàng, thường được xếp vào loại tài sản “cứng”. Hẳn một số bạn còn nhớ anh em nhà Hunt đã khiến giá bạc tăng lên đến 50 đôla một ounce và giá vàng lên đến 800 đôla một ounce. Ngay trước năm 1980, thị trường hàng hóa sụp đổ. Và như dự đoán, từ năm 1980 đến năm 2000, thị trường chứng khoán chiếm lĩnh thị trường thế giới đầu tư. Việc tai họa xảy ra 5 năm một lần dường như cũng đúng. Những sự kiện như thị trường chứng khoán sụp đổ, tiền tiết kiệm và tiền cho vay mất giá, và cả những sự kiện như thảm kịch ngày 11-09-2001 dường như cũng xảy ra 5 năm một lần. Nếu giả thuyết tai họa 5 năm một lần là đúng thì tai họa tiếp theo sẽ xảy ra vào năm 2006.

KHÔNG PHẢI LÀ TIÊN ĐOÁN

Người cha giàu nói với tôi về chu kỳ 20-10-5 không với ý định biến tôi thành một nhà tiên tri với quả cầu pha lê. Ông cho tôi biết về chu kỳ này vì ông muốn giúp tôi nhận thức được sự thay đổi. Nhiều người thua lỗ trắng tay chỉ vì những khoản đầu tư của họ vẫn còn kẹt trong thị trường chứng khoán và thị trường vừa kết thúc chu kỳ 20 năm của nó. Nếu tuân theo chu kỳ 20-10-5, hẳn họ sẽ rời thị trường chứng khoán để bước vào thị trường hàng hóa khoảng những năm 1996. Warren Buffett đã bán hầu hết các cổ phần của ông vào năm 1996 và mua một lượng bạc lớn ngay trước năm 2000. Tôi không biết ông có làm theo chu kỳ 20-10-5 không, nhưng khuôn mẫu đầu tư của ông xem ra rất phù hợp với nó.

Tôi không sử dụng chu kỳ 20-10-5 như một quả cầu pha lê tiên tri mà chỉ xem như một lời nhắc nhở về tương lai. Chẳng hạn như vào năm 1996, khi giá vàng xuống thấp hơn bao giờ hết, vào khoảng 275 đôla một ounce, tôi bắt đầu đầu tư vào các ông ty khai khoáng vàng. Dù ban đầu bị những người bạn đầu tư vào thị trường chứng khoán cười nhạo nhưng ngày nay thì họ không còn cười được nữa khi giá vàng đạt đến 375 đôla một ounce. Trên thực tế, một trong những công ty mà tôi đầu tư vào năm 1996, trong đó tôi làm giám đốc và là cổ đông lớn thứ hai của công ty, chỉ mới được cổ phần hóa vào tháng 11-2003.

Nói cách khác, khi chu kỳ 20 năm của thị trường chứng khoán sắp kết thúc, tôi từ bỏ các cổ phiếu và chuyển sang tìm cơ hội với thị trường hàng hóa như vàng, bạc, xăng dầu và các kim loại khác. Khi sự kiện ngày 11-09-2001 xảy ra, dù giá cổ phiếu thực sự rất thấp nhưng tôi vẫn

không ngó ngang gì đến chúng, bởi vì tôi biết thị trường vẫn còn đang trong chu kỳ 20 năm của nó. Thay cho cổ phiếu, tôi tìm kiếm cơ hội nhiều hơn với bất động sản, dù giá bất động sản hãy còn khá cao.

ĐỪNG ĐỂ CHUYỆN NÀY DÍNH ĐẾN NGÂN HÀNG

Tôi không hề đặt cược tương lai tài chính của mình vào chu kỳ 20-10-5 này. Như tôi đã nói, nó chỉ là một lời nhắc nhở rằng các thị trường luôn tuân theo một quy luật. Tuy nhiên, với những hiểu biết này, tôi có thể định hướng cho mình không bị kẹt vào những chọn lựa sai lầm. Một trong những cách tốt nhất để tìm kiếm những khoản đầu tư tuyệt vời là hãy tìm những khoản đầu tư không còn thu hút nữa nhưng có khả năng hấp dẫn trở lại. Chu kỳ 20-10-5 giúp tôi biết rằng chứng khoán có thể sẽ hấp dẫn trở lại vào năm 2008 và tôi sẽ tự nhắc mình bán đi các cổ phiếu vàng vào thời gian đó.

Vì tôi thích kinh doanh bất động sản và vì tôi tin rằng dân số nước Mỹ đang có xu hướng tăng nên tôi sẽ tiếp tục đầu tư vào bất động sản. Ở Nhật, tỷ lệ sinh rất thấp, vì vậy nên tôi e ngại khi đầu tư vào bất động sản ở đó. Giá trị bất động sản chỉ tăng lên nếu có nhiều người muốn thuê chúng.

CÁCH THỨ 6: CÓ MỘT NGƯỜI BẠN LÀM ĂN

Hầu hết chúng ta đều biết rằng những khoản đầu tư tốt nhất không bao giờ được quảng cáo rao bán cả phần lớn trường hợp, các khoản đầu tư tốt nhất thường được bán một cách hợp pháp và bất hợp pháp cho những người trong cuộc với cái giá tốt nhất. Thông thường, đến khi những nhà đầu tư nhỏ được nghe nói về một khoản đầu tư tuyệt vời thì giá của nó đã tăng rất cao, biến nó thành một khoản đầu tư không có lời đối với những nhà đầu tư nhỏ.

Một trong những cách tốt nhất để tìm được những khoản đầu tư tuyệt vời là tìm kiếm những đối tác kinh doanh tham gia thị trường hàng ngày. Tôi và Kim tìm được nhiều khoản đầu tư tuyệt vời chính là vì chúng tôi trả công cho những người môi giới của mình cao hơn các nhà đầu tư khác. Ví dụ như trong khi nhiều nhà đầu tư đòi người môi giới giảm tiền hoa hồng thì chúng tôi lại cho họ được hưởng toàn bộ số hoa hồng cùng với 10% lợi nhuận thu được từ khoản đầu tư đó. Nhờ sự hào phóng của mình, chúng tôi luôn là người biết tin đầu tiên về những khoản đầu tư tuyệt vời. Chúng tôi mua được nhiều bất động sản trước khi chúng được đưa ra thị trường nhờ có nhiều bạn bè làm ăn và biến họ thành những đối tác trong các khoản đầu tư của mình.

CÁCH THỨ 7: HÃY TRẢ NHIỀU TIỀN HƠN

Vào đầu năm 2003, một nhà môi giới bất động sản đến hỏi chúng tôi có muốn bán một trong những bất động sản của mình không. Câu trả lời của tôi là: “Dù chúng tôi không quan tâm lắm đến việc bán đi các bất động sản của mình nhưng mỗi thứ thuộc về chúng tôi đều có giá

của nó”.

“Anh muốn bán nó với giá bao nhiêu?”, nhà môi giới hỏi.

Sau khi suy nghĩ vài ngày, chúng tôi trả lời: “Nếu anh trả cho chúng tôi 2,5 triệu đôla thì chúng tôi sẽ bán nó”.

“Giá đó cao quá”, nhà môi giới nói. “1,9 triệu được không?”

Đến đây thì chúng tôi kết thúc buổi nói chuyện với anh ta. Cuộc thương lượng chấm dứt.

KHÔNG AI ƯA NHỮNG KẺ BẦN TIỆN

Người cha giàu thường nói: “Không ai ưa những kẻ bần tiện. Nhưng vì một lý do nào đó, ngày càng có nhiều người cố gắng làm giàu bằng cách bần tiện”. Trong đầu tư cũng vậy. Riêng tôi, tôi cảm thấy khó chịu khi người ta trả giá với tôi để mua những gì họ muốn.

THAY ĐỔI LOẠI HÌNH KINH DOANH

Ở đầu cuốn sách này, tôi đã kể với bạn rằng Người cha giàu khuyên tôi và con trai ông nên hiểu rõ việc kinh doanh để có thể trở thành những nhà đầu tư giỏi. Mọi khoản đầu tư, kể cả bất động sản, cũng chỉ có giá trị tương đương với việc kinh doanh đằng sau nó. Ở phần trước, tôi đã đưa ra một ví dụ về miếng đất với diện tích 10 mẫu.

Đối với một nông dân, miếng đất này có thể trị giá 10.000 đôla.

Đối với một nhà phát triển bất động sản, miếng đất này có thể trị giá 100.000 đôla.

Tại sao lại có sự khác biệt giá trị đó? Câu trả lời là vì họ kinh doanh dưới những loại hình khác nhau.

MỘT SỰ XÚC PHẠM

Tôi ra giá 2,5 triệu đôla cho một bất động sản mà tôi chỉ tốn chưa tới 700.000 đôla để mua nó không phải vì tôi tham lam. Tôi đã đòi một cái giá cao hơn bởi vì đó là giá trị của bất động sản đó đối với tôi ngày hôm nay. Khi nhà môi giới trả giá thấp hơn, tôi xem đó như là một sự xúc phạm. Có thể giải thích rõ như sau.

Khi tôi và Kim mua bất động sản này, nó là một nhà trọ nhỏ đang gặp nhiều rắc rối tài chính vì không có khách thuê và giá thuê quá thấp do bị các nhà trọ mới xây khác chung quanh

cuộc cạnh tranh gay gắt. Chúng tôi mua nó với ý định thay đổi hình thức kinh doanh. Chúng tôi đã biến nó từ một nhà trọ thành một căn hộ cho thuê, một loại hình kinh doanh chúng tôi nắm rõ. Nói cách khác, là một nhà trọ, nó trị giá 70.000 đôla - nhưng là một căn hộ, nó trị giá 700.000 đôla nhờ nằm ở một vị trí rất tốt. Ngày nay, sau 8 năm được biến đổi thành một căn hộ, nó còn trị giá nhiều hơn nữa bởi vì trong 5 kế hoạch của chúng tôi là sẽ đập bỏ căn nhà cũ để xây dựng nên một khu nhà công nghệ kỹ thuật cao. Theo kế hoạch, chúng tôi có thể xây được 12 căn hộ, mỗi căn có 3 phòng ngủ, 2 phòng tắm và gara riêng. Nếu bán với giá ít nhất 350.000 đôla một căn, chúng tôi sẽ thu được tổng cộng 4,2 triệu đôla. Đó là lý do tại sao đối với chúng tôi, bất động sản này trị giá ít nhất là 2,5 triệu đôla. Nó có thể đạt đến mức giá đó bởi vì chúng tôi quyết định thay đổi loại hình kinh doanh hiện tại của tòa nhà này và chúng tôi muốn kiếm được số tiền tương đương khi bán tòa nhà mới xây. Nếu nhà môi giới biết được kế hoạch này, anh ta có thể nhận ra rằng chúng tôi đã yêu cầu đúng mức giá trị của bất động sản đó. Nếu người mua của nhà môi giới này có tầm nhìn xa hơn và nhận ra những tiềm năng thay đổi hình thức kinh doanh của bất động sản này, hẳn anh ta sẽ tìm được cách thỏa mãn yêu cầu của chúng tôi mà vẫn đạt được những gì mình muốn. Nhưng thay vì thế, anh ta lại chọn con đường bần tiện, và đó là lý do vì sao chúng tôi không bao giờ nói chuyện với nhau nữa.

CÁCH LÀM GIÀU MÀ TÔI ƯA THÍCH

Và rất thường, người ta luôn cố gắng mua một khoản đầu tư tốt bằng cách bần tiện để rồi chỉ gặt hái được thất bại. Việc trả giá không đòi hỏi phải thông minh lắm. Nhưng để có thể nhìn thấy những cơ hội tiềm tàng mà người khác không thấy được đòi hỏi phải thông minh sáng tạo. ***Vì vậy, trước khi xúc phạm một người nào đó bằng cách đưa ra một cái giá thấp hơn họ yêu cầu, hãy suy nghĩ xem có phải họ đã nhìn thấy những tiềm năng giá trị mà bạn không thấy được hay không.*** Theo tôi, đó chính là cách làm giàu tốt nhất. Đã nhiều lần tôi dùng cách này để tìm ra những khoản đầu tư tuyệt vời. Đơn giản là hãy tìm kiếm những giá trị hay cơ hội tiềm năng mà người khác bỏ sót rồi trả theo cái giá được yêu cầu, như thế hai bên đều vui vẻ. Đó chính là cách làm giàu ưa thích của tôi.

KHÔNG CHỈ CÓ MỘT CÁCH ĐỂ TÌM KIẾM NHỮNG KHOẢN ĐẦU TƯ TUYỆT VỜI

Như bạn thấy đấy, không chỉ có một cách để tìm kiếm những khoản đầu tư tuyệt vời. Bảy phương cách trên sẽ giúp bạn có được một sự lựa chọn linh hoạt dựa trên tình hình thị trường hiện tại. Trong đó có 4 điều cơ bản là:

1. Hãy biết mình đang làm gì - đừng đoán mò như một tay cờ bạc
2. Hãy hiểu rõ sai lầm của những chú chuột Lemming
3. Hãy rộng lượng
4. Hãy sáng tạo

Nếu luôn ghi nhớ 4 điều cơ bản này thì cơ hội để bạn tìm ra những khoản đầu tư tuyệt vời bỗng nhiên tăng vọt.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Bây giờ chúng ta hãy thử tóm tắt lại những gì đã biết. Robert đã chia sẻ với chúng ta nhiều chiến lược của anh trong việc xác định, lựa chọn và mua đầu tư. Quá trình tổng thể có thể được tóm tắt như sau:

7 cách để tìm ra những khoản đầu tư tuyệt vời:

1. Hãy nhớ rằng người ta thường hành động như những chú chuột Lemming - Riêng bạn, hãy lưu ý đến những gì không phổ biến lắm.
2. Tai họa của người khác - Một khoản đầu tư tốt của bạn có thể giảm nhẹ bi kịch hay tai ương cho người khác và có lợi cho cả hai bên.
3. Suy thoái kinh tế - Đó là một điểm tuyệt vời để đầu tư.
4. Những thay đổi về chính trị, văn hóa, công nghệ kỹ thuật - Cơ hội xuất hiện.
5. Chu kỳ 20-10-5 - Những chu kỳ đầu tư này là những cột mốc chỉ thị khác chính xác cho bạn.
6. Bạn làm ăn - Đôi khi vấn đề nằm ở những mối quan hệ quen biết. Hãy là người đầu tiên mà họ nhớ đến khi có một mối đầu tư tuyệt vời nào đó.
7. Trả nhiều tiền hơn - Điều này cho phép bạn theo đuổi thương vụ sau khi phân tích k lưỡng. Đừng mặc cả như một kẻ bần tiện.

Tiếp theo là 4 bước để phân tích một khoản đầu tư tìm được:

1. Hãy biết mình đang làm gì - Đừng đoán mò như một tay cờ bạc, hãy kiên nhẫn và đúng mực.
2. Hãy hiểu rõ sai lầm của những chú chuột Lemming - Đừng mù quáng chạy theo đám đông.
3. Hãy rộng lượng - Đừng quá tham lam.

4. Hãy sáng tạo - Có rất nhiều cách để giải quyết vấn đề.

Sau đó, hãy ghi nhớ 5 điều cần xem xét với mỗi khoản đầu tư và cân nhắc xem chúng có thích hợp với chiến lược đầu tư tổng thể của bạn hay không:

1. Kiểm tiền / Làm ra tiền - Khoản đầu tư này sẽ phát sinh dòng lưu kim cho bạn như thế nào?
2. Quản lý - Bạn sẽ quản lý khoản đầu tư này như thế nào?
3. Sức bật đòn bẩy - Khoản đầu tư này đem lại cho bạn bao nhiêu sức bật đòn bẩy?
4. Bảo vệ - Bạn có thể nắm giữ, tối đa hóa lợi nhuận và bảo vệ nó trước những chủ nợ tiềm năng như thế nào?
5. Kết thúc - Bạn sẽ lấy lại số vốn đầu tư ban đầu bằng cách nào?

Và cuối cùng, hãy mua khoản đầu tư đó với vận tốc đồng tiền theo kế hoạch đầu tư của Người cha giàu:

1. Đầu tư tiền của mình vào một tài sản
2. Thu lại tiền vốn
3. Tiếp tục kiểm soát tài sản đó
4. Chuyển tiền vốn qua một tài sản khác
5. Thu lại tiền vốn
6. Lặp lại quá trình này.

Việc kết hợp tất cả những bước trên sẽ tạo nên một quá trình phát đạt thật sự và đem đến cho bạn khả năng kiểm soát tương lai tài chính của mình.

CHƯƠNG 14

Làm thế nào để trở thành một nhà đầu tư tuyệt vời

“Con cần hai nghề nghiệp - Một cho bản thân và một cho tiền bạc của con”.

- Người cha giàu.

HÃY TÌM MỘT CÔNG VIỆC CHO TIỀN BẠC CỦA BẠN

Khi đã đọc gần hết cuốn sách này, bạn có thể cảm nhận được cảm giác chán nản của tôi, cảm giác chán nản khi liên tục bị hỏi những câu như:

1. Nếu anh có 10.000 đôla, anh sẽ đầu tư vào đâu?
2. Anh đề nghị đầu tư vào bất động sản phải không?
3. Tôi nên đầu tư vào cái gì thì tốt nhất?
4. Tôi nên bắt đầu thế nào?

Khi nghe những câu hỏi như vậy, tôi biết rằng những người này đang thật sự tìm kiếm một công việc cho tiền bạc của mình. Đó cũng là việc mà các nhà đầu tư phải làm.

NGHĨ VIỆC TRONG BA THÁNG

Có một lần, ở Washington, D.C., một người đàn ông lớn tuổi tiến đến khi tôi đang đứng trong bãi đậu xe. Ông ta thô lỗ hỏi: “Anh là người đã khuyên mọi người bỏ tiền vào bất động sản phải không?”

Cố gắng lịch sự hết mức, tôi đáp: “Không, tôi chẳng bảo người ta bỏ tiền vào đâu cả”.

“Nhưng anh đầu tư vào bất động sản phải không?”, ông ta gắng hỏi và chìa cây bút chì của ông vào ngực tôi.

Tôi đẩy cây bút chì của ông ta ra và trả lời: “Tôi hướng dẫn mọi người đầu tư vào doanh nghiệp, bất động sản và tài sản trên giấy. Tôi đầu tư vào cả ba loại tài sản. Đầu tư vào loại tài sản nào là sự lựa chọn của mỗi người”.

“Xem này”, ông ta nói. “Tôi sẽ về hưu trong ba tháng nữa và tôi cần biết nên bỏ tiền vào đâu. Tôi không có lương hưu. Tôi nghe nói anh có thể giúp tôi”.

“Tôi có thể giúp anh nếu anh sẵn lòng học cách trở thành một nhà đầu tư”, tôi nhẹ nhàng nói.

“Tôi phải tốn bao nhiêu thì mới trở thành một nhà đầu tư được?”, ông ta hỏi.

“Điều đó tùy thuộc vào anh”, tôi đáp. “Anh có bao nhiêu tiền để đầu tư?”

“Khoảng 18.000 đôla trong ngân hàng, và tôi có một căn nhà nhỏ với một chiếc xe hơi. Tôi cũng không nợ nần gì hết”, ông ta nói. “Đó là tất cả những gì tôi có. Vợ tôi đã bỏ tôi từ nhiều năm trước. Cô ấy là một nhân viên của chính phủ với thu nhập và phúc lợi ổn định. Tôi chỉ là kỹ sư của một công ty nhỏ nhưng công ty này làm ăn không tốt lắm. Tôi thích làm việc cho họ nhưng họ trả lương thấp và không có phúc lợi hay bảo đảm gì cả”.

Im lặng gập đầu, tôi có thể cảm nhận được nỗi khó nhọc từ lời nói của ông ta. Nỗi khó nhọc của ông khiến tôi nhớ đến sự nhọc nhằn của người cha nghèo khi ông vẫn phải tiếp tục đi tìm việc làm, thậm chí khi đã bước qua tuổi về hưu. Cuối cùng, tôi nói: “À, có thể ông không nên về hưu. Tại sao ông không gửi số tiền đó vào ngân hàng và tiếp tục làm việc, ông thích công việc đó cơ mà?”.

“Tôi biết rõ hơn anh”, ông ta nói. “Nhiều năm qua tôi đã biết là mình phải đầu tư vào một cái gì đó. Tôi không thể tiếp tục giả vờ là mình có thể làm việc mãi mãi được. Tôi biết một ngày nào đó, tôi sẽ làm việc được nữa. Điều đó khiến tôi lo sợ khi nghĩ về bản thân mình, một con người có trình độ, một ngày nào đó sẽ trở thành gánh nặng cho xã hội vì không thể làm việc và không thể tự chăm sóc bản thân mình được. Tôi luôn là một người làm việc chăm chỉ, nhưng tôi biết rằng một lúc nào đó, những ngày làm việc của mình sẽ phải kết thúc”.

Hai chúng tôi im lặng một lúc lâu. Như đã nói, tôi thật sự chán nản khi không ngừng bị hỏi những câu hỏi như thế lặp đi lặp lại. Tôi mệt mỏi vì không thể cung cấp cho họ một câu trả lời dễ dàng để có thể phù phép cho mọi việc tốt đẹp hơn. Tiền bạc, đầu tư và sự an toàn tài chính lâu dài không phải là những chủ đề có câu trả lời đơn giản.

“Anh có thể cho tôi biết tôi phải làm gì để trở thành một nhà đầu tư giỏi không?”, người đàn ông mong mỏi tìm một câu trả lời nhanh chóng cho những rắc rối lúc về hưu của mình.

Suy nghĩ một lúc, tôi hỏi ông ta. “Anh làm nghề gì?”

“Tôi là kỹ sư nông nghiệp”, ông ta tự hào đáp. “Tôi có hai mươi lăm nhân viên dưới trướng phải báo cáo cho tôi mỗi ngày”.

“Tốt”, tôi trả lời. “Thế còn tiền bạc của anh?”

“Tiền của tôi?”, ông ta lúng túng. “Tôi không biết. Tôi chỉ gửi tiền trong ngân hàng.”

“Tốt”, tôi mỉm cười. “Vậy thì tiền của anh làm việc ở ngân hàng”.

“Tôi không hiểu. Tại sao anh nói tiền của tôi làm việc ở ngân hàng?”

“Bởi vì đó là nơi mà đồng tiền của anh làm việc cho anh”, tôi đáp. “Anh biết đó, Người cha giàu đã dạy tôi xem đồng tiền như một nhân viên của mình. Là một nhà đầu tư, công việc của tôi là tìm việc làm cho các nhân viên của mình. Như vậy có nghĩa là 18.000 nhân viên của anh đang làm việc cho anh trong ngân hàng”.

“Tiền của tôi đang làm việc trong ngân hàng?”

“Đúng vậy”, tôi gật đầu. “Chúng làm việc ở ngân hàng vì ngân hàng trả tiền cho công việc của chúng>

“Tôi chưa bao giờ nhìn nhận vấn đề theo cách này”, anh ta đáp.

“Và ngân hàng đối xử với nhân viên của anh ra sao? Họ có trả công cao cho chúng không?”

“Không nhiều lắm”, người kỹ sư nói.

“Vậy nghĩa là ngân hàng không trả lương cao cho các nhân viên của anh?”, tôi mỉm cười hỏi, biết rằng ông ta đang bắt đầu chú ý tới câu chuyện của mình.

“Không nhiều”, người kỹ sư mỉm cười, vẻ ngoài khó chịu của ông ta đã thay đổi. “Thực tế trước đây ngân hàng trả cho tôi 5%, giờ thì họ chỉ trả cho tôi chưa đến 1% một năm mà thôi”.

“Đúng là không nhiều”, tôi nói. “Còn lợi tức thì sao?”

“Lợi tức? Lợi tức nào?”, ông ta hỏi.

“Những khoản lợi tức như lãi vốn, lợi tức thuế, tiền cho vay miễn thuế, thu nhập không tính thuế. Các nhân viên của anh có được hưởng những khoản lợi tức như thế từ ngân hàng không?”

“Không. Lợi nhuận mà tôi nhận được bị đánh thuế. Tôi không được một khoản lợi tức miễn thuế nào cả”, ông ta nói vẻ hơi lúng túng. “Thế nhân viên của anh có được những khoản lợi tức như thế à?”

“Dĩ nhiên”, tôi nói. “Đó là lý do tại sao nhiều nhân viên của tôi làm việc trong ngành kinh doanh bất động sản. Ngành bất động sản đối đãi với các nhân viên rất tốt và có được rất nhiều lợi tức”.

“Những kiểu lợi tức như thế nào?”

“Chẳng hạn như những khoản đầu tư miễn thuế, lại vốn được ưu đãi thuế, dòng lưu kim ảo khi khấu hao, thuế chi phí thấp, bảo hiểm thua lỗ, bảo vệ khỏi những kẻ lừa đảo tài chính và nhiều nhiều nữa. Thật ra tôi cũng có gửi tiền trong ngân hàng nhưng không nhiều. Cũng như với anh, ngân hàng không trả nhiều tiền cho các nhân viên của tôi”.

“Còn thị trường chứng khoán?”, người kỹ sư hỏi. “hị trường chứng khoán đối đãi nhân viên như thế nào?”

“Cũng giống như phần lớn các tập đoàn đối xử với nhân viên của họ. Đó là lý do tại sao nhân viên của các tập đoàn lớn thường thành lập công đoàn để bảo vệ lợi ích của nhân viên trước các chủ tập đoàn và các giám đốc, quản lý. Nhưng thay vì gia nhập công đoàn, nhiều nhân viên tài chính của chúng ta lại thuộc về quỹ hỗ tương. Cái tên thì khác nhưng cốt lõi thì như nhau cả. Dù là tập đoàn hay quỹ hỗ tương, luôn có sự xung đột giữa nhân viên và ban giám đốc, giữa tiền lương và lợi nhuận. Trên thực tế, ban giám đốc luôn được trả lương, còn nhân viên thì có thể không được trả lương nếu ban giám đốc làm không tốt công việc của mình”.

Im lặng một lúc, người kỹ sư bắt đầu hiểu ra công việc của một nhà đầu tư: “Như vậy, việc mà tôi cần làm là phải tìm việc làm cho tiền bạc của mình. Đó là công việc của một nhà đầu tư. Tôi cần tìm một nơi thật an toàn cho tiền bạc của mình làm việc và sinh lợi nhuận, không bị lạm dụng và lãng phí”.

NHỮNG MỐI QUAN TÂM CỦA MỘT NHÀ ĐẦU TƯ GIỎI

Tôi gật đầu mỉm cười: “Cũng giống như cha mẹ quan tâm đến con cái, một nhà đầu tư phải quan tâm đến chuyện tiền bạc của mình, hay các nhân viên tài chính của mình, được đối xử như thế nào. Phần lớn mọi người đều mù quáng đưa tiền cho những người hoàn toàn xa lạ ở các tập đoàn lớn và không hề biết các ‘nhân viên’ của mình được đối xử ra sao. Họ đóng băng tiền bạc của mình. Đó là lý do tại sao rất ít người trở thành những nhà đầu tư giỏi. Họ thường để cho tiền bạc của mình bị lạm dụng, ngược đãi và thu lợi nhuận thấp. Là một nhà đầu tư, công việc của anh là phải tìm một công việc hợp lý cho tiền bạc của anh. Hãy tự học hỏi và rèn luyện để biết cách tôn trọng nhân viên của mình, tìm cho chúng một việc làm tốt, bảo vệ chúng, bảo đảm chúng thu được nhiều lợi nhuận, khi đó chúng sẽ sinh sôi nảy nở và tích cực làm việc cho anh”.

LÀM VIỆC CHO NHỮNG NGƯỜI LẠ

Đã đến lúc tôi phải đi rồi. Người đàn ông trước mặt tôi dường như cũng đã tìm được câu trả lời cho bản thân mình. Ít nhất thì ông cũng hiểu rõ hơn đầu tư là như thế nào. Ông mỉm cười đưa tay ra và nói: “Cảm ơn anh”. Tôi bắt tay ông ta gật đầu: “Người cha giàu của tôi từng nói: ‘Nếu con đưa tiền cho những người xa lạ thì tiền của con sẽ làm việc cho họ trước khi làm việc cho con’. Vì vậy, hãy khôn ngoan chọn lựa một công việc tốt nhất cho tiền bạc của mình. Đó chính là đầu tư”.

CÓ VẤN ĐỀ GÌ VỚI NHỮNG KẾ HOẠCH HƯU TRÍ?

Ở phần đầu cuốn sách, tôi đã viết rằng một nhà đầu tư có năm việc cần làm:

5. Kết thúc

4. Bảo vệ

3. Sức bật đòn bẩy

2. Quản lý

1. Kiếm tiền / Làm ra tiền

Một nhà đầu tư chuyên nghiệp cần thực hiện năm việc này trong kế hoạch đầu tư bởi vì họ quan tâm đến tiền bạc của mình - hay các nhân viên của mình.

1. Kiếm tiền / Làm ra tiền: Làm công ăn lương chính là cách kiếm tiền bị đánh thuế cao nhất. Hầu nhiều bạn đã biết, có ba loại thu nhập: thu nhập tiền lương, thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp đầu tư cho thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động. Trong hầu hết trường hợp, họ làm ra tiền chứ không phải làm việc kiếm tiền.
2. Quản lý: Khi làm công ăn lương, bạn rất khó kiểm soát được số thuế mà mình phải đóng. Cũng vậy, những người dành dụm tiền trong các kế hoạch hưu trí đầu tư vào chứng khoán hay quỹ hỗ tương không thể kiểm soát được những chi phí của các tổ chức này. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp cần quản lý số thuế phải đóng và các chi phí bởi vì thuế và chi phí ảnh hưởng rất nhiều đến lợi nhuận của nhà đầu tư.
3. >Sức bật đòn bẩy: Đầu tư vào một kế hoạch hưu trí đem lại cho bạn rất ít sức bật đòn bẩy. Còn những nhà đầu tư chuyên nghiệp thì thường sử dụng tiền của người khác chứ rất ít khi dùng tiền của chính mình.
4. Bảo vệ: Những kế hoạch hưu trí hầu như không hề được bảo vệ gì trước những cơn suy thoái thị trường. Điều tốt nhất bạn có thể làm là đa dạng hóa kế hoạch của mình. Ngoài ra, hầu hết những người lao động đều có khuynh hướng muốn sở hữu mọi thứ dưới tên mình, điều đó biến họ thành những miếng mồi béo bở cho các vụ kiện tụng cá nhân. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp thì sở hữu tài sản dưới tên của một tập đoàn chứ không phải dưới tên của mình. Họ sử dụng các hợp đồng bảo hiểm để bảo vệ vị thế tài sản của mình đến hết mức có thể.
5. Kết thúc: Khi một người đến tuổi về hưu, thu nhập của họ từ kế hoạch hưu trí sẽ bị đánh thuế ở mức cao nhất bởi vì nó được xếp vào loại thu nhập tiền lương. Điều này có nghĩa là ngay cả lãi vốn và cổ tức, thường chỉ bị đánh thuế ở mức cao nhất là 15%, nay có thể bị đánh thuế theo thuế suất thu nhập cá nhân, lên đến 35%. Toàn bộ kết cấu này dựa trên cơ sở

khung thuế dành cho nhóm người đóng thuế có thu nhập thấp. Nhưng tôi thì luôn muốn gia tăng thu nhập của mình bằng cách tiếp tục xây dựng và mua sắm thêm nhiều tài sản để chúng làm việc cho tôi. Một nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn tìm cách liên tục gia tăng thu nhập của mình, ngay cả khi họ đã về hưu.

CÁC NHÀ ĐẦU TƯ THƯỜNG LÀM GÌ?

Trước khi đầu tư, bất kể đầu tư vào cái gì, công ty, bất động sản hay tài sản trên giấy, tôi cũng đều xem xét kỹ năm bước trên. Ví dụ như trước khi đầu tư vào một bất động sản, tôi sẽ kiểm tra như sau:

1. **Kiểm tiền / Làm ra tiền:** Tôi không muốn kiếm tiền. Nếu tôi chọn được một bất động sản phù hợp, nó sẽ tạo ra thu nhập thụ động, cùng với thu nhập ảo, đó là những thu nhập bị đánh thuế thấp nhất.
2. **Quản lý:** Tôi làm việc để giảm chi phí, tăng thu nhập, lựa chọn thời điểm đóng thuế và giảm thu nhập chịu thuế. Nếu có thua lỗ, tôi cần phải hướng những thua lỗ này theo hướng có lợi cho mình.
3. **Sức bật đòn bẩy:** Bất động sản là những khoản đầu tư dễ tăng sức bật đòn bẩy nhất. Tỷ lệ sức bật đòn bẩy từ 80 đến 90% không phải là chuyện bất thường. Sở thuế dành cho bất động sản khá nhiều ưu đãi thuế vụ, đó là những đòn bẩy vô cùng mạnh mẽ.
4. **Bảo vệ:** Tôi bảo vệ bất động sản của mình dưới nhiều hình thức bảo hiểm khác nhau. Tôi cũng bảo vệ bất động sản của mình dưới danh nghĩa tập đoàn. Tôi bảo vệ những ý tưởng của mình với bản quyền, thương hiệu và bằng sáng chế. Tôi cũng có thể tạo thêm một lớp bảo vệ nữa cho mình bằng cách lập quỹ dự phòng chi trả, trong đó tích lũy những khoản tiền dự phòng khi bất trắc.
5. **Kết thúc:** Thay vì bán đi bất động sản của mình - việc này có thể khiến tôi phải đóng thêm một khoản thuế nữa - tôi thường trao đổi bất động sản mà không phải đóng thuế, hoặc có thể cầm cố tài sản để vay tiền miễn thuế và dùng tiền vay được để đầu tư vào bất cứ thứ gì mình muốn, có thể là một khoản đầu tư bất động sản mới hay một chiếc tàu chảnh hạn.

CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ LÀM GIÀU

Nhiều người nghĩ rằng đầu tư chỉ đơn giản là bỏ tiền vào những mối làm ăn béo bở với hy vọng sẽ lời to. Hay chỉ đơn giản giao tiền cho một người hoàn toàn xa lạ với hy vọng một ngày nào đó, họ sẽ đem tiền lại cho bạn. Nhưng tệ hơn đánh bạc nữa là nó thể hiện sự thiếu tôn trọng đối với một điều mà để có được nó, hầu hết mọi người đều phải đánh đổi cả một phần cuộc đời, mồ hôi, xương máu và thời gian của họ.

Phần lớn người ta không thích làm việc cho những người lừa đảo hay những công ty rẻ tiền. Nhưng trong chuyện đầu tư, nhiều người lại đưa tiền bạc của mình cho những người hay những công ty quan tâm đến lợi nhuận của riêng họ hơn là>

Warren Buffett từng nói: “Cách làm giàu tốt nhất là không để bị mất tiền”. Một trong những cách tốt nhất để không bị mất tiền là bỏ ra một ít thời gian để chắc chắn rằng số tiền đầu tư của bạn, hay các nhân viên tài chính của bạn, đang được làm việc trong một môi trường tài chính an toàn, khôn ngoan, chính trực, được quản lý tốt và có trách nhiệm tài chính. Đó chính là những việc mà các nhà đầu tư như Warren Buffett phải làm. Warren Buffett đối xử với tiền bạc của mình, với các doanh nghiệp mà ông đầu tư vào, với các nhân viên và các nhà đầu tư của ông bằng một thái độ tôn trọng, chính trực và khôn ngoan. Đó là lý do vì sao công ty của ông có thể thành công đến vậy. Người cha giàu đã nói: “Những người không tôn trọng tiền bạc, hay lạm dụng số tiền mà họ kiếm được, thì chính bản thân họ sẽ không được tôn trọng và sẽ bị lạm dụng tài chính”.

Dù bạn đầu tư vào doanh nghiệp, bất động sản hay tài sản trên giấy, hãy đối xử với tài sản và tiền bạc của mình bằng lòng tôn trọng, khi đó tài sản và tiền bạc của bạn sẽ phát triển và giúp cho cuộc sống của bạn dễ dàng hơn, đầy đủ hơn. Hãy quan tâm đến tài sản và tiền bạc của bạn, chúng sẽ quan tâm lại đến bạn.

VÀI DÒNG CỦA SHARON

Ngành kế toán đã phát hiện ra một số thay đổi của luật thuế mà bạn cần phải xem xét để điều chỉnh chiến lược đầu tư tổng thể của mình.

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ

Bạn cần phải thiết lập một kế hoạch đầu tư phù hợp với mình. Dưới đây tôi sẽ tóm tắt lại những ưu khuyết điểm của các loại tài sản để giúp bạn có được một cái nhìn tổng thể.

1. Doanh nghiệp:

Ưu điểm: Doanh nghiệp là loại tài sản cho lợi nhuận đầu tư cao nhất. Chính một doanh nghiệp đã giúp Bill Gates trở thành người giàu nhất thế giới.

Luật thuế luôn dàuu đãi lớn nhất cho các chủ doanh nghiệp.

Khuyết điểm: Doanh nghiệp là loại tài sản khó sở hữu, xây dựng và quản lý nhất.

2. Bất động sản:

Ưu điểm: Bất động sản là loại tài sản dễ tạo sức bật đòn bẩy nhất. Bạn cũng dễ vay tiền để đầu tư cho bất động sản hơn là cho doanh nghiệp hay các tài sản trên giấy.

Luật thuế cũng có nhiều ưu đãi cho các khoản đầu tư bất động sản.

Khuyết điểm: Đối với các nhà đầu tư nhỏ, đầu tư bất động sản nặng vốn hơn nhiều so với đầu tư vào tài sản trên giấy, mà việc quản lý chúng cũng khó khăn hơn nhiều.

3. Tài sản trên giấy

Ưu điểm: Đây là loại tài sản dễ bỏ tiền vào và dễ rút tiền ra nhất.

Khuyết điểm: Mức độ kiểm soát tài chính thấp nhất.

Ít ưu đãi thuế nhất.

Biến động nhiều nhất.

ĐỒNG BỘ HÓA HAY ĐA DẠNG HÓA

Nhiều người tin rằng phải đa dạng hóa mới là khôn ngoan. Thế nhưng không có nhiều người thực sự tiến hành đa dạng hóa bởi vì họ chỉ đầu tư vào một loại tài sản. Chẳng hạn như nhiều người nghĩ họ đang đa dạng hóa nhưng tất cả tiền bạc của họ lại dồn vào các quỹ hỗ trợ.

Thay vì đa dạng hóa, Người cha giàu dạy chúng tôi hãy đồng bộ hóa các khoản đầu tư của mình bằng cách phối hợp các loại tài sản. Bằng cách điều phối các loại tài sản của mình, bạn có thể đạt được mức lợi nhuận cao nhất từ các khoản đầu tư.

CHƯƠNG 15

Phần kết - người chiến thắng hay kẻ chiến bại

Lần đầu tiên tôi được biết đến Trò chơi Tiền bạc vào năm 25 tuổi, khi vừa mới bắt đầu hiệp 1 và không để ý đến nó nhiều lắm. Tất cả những gì tôi nghĩ đến là chiến thắng, dù không chắc mình có thể làm được hay không.

TRÒ CHƠI TIỀN BẠC	
TUỔI	HIỆP
25 đến 35	Hiệp 1
35 đến 45	Hiệp 2
GIẢI LAO	
45 đến 55	Hiệp 3
55 đến 65	Hiệp 4
HIỆP PHỤ	
HẾT GIỜ	

CUỘC CHƠI VẪN TIẾP DIỄN

Mặc dù trên nguyên tắc, tôi đã chiến thắng Trò chơi Tiền bạc ở cuối hiệp 2, còn Kim thì chiến thắng vào cuối hiệp 1, nhưng cả hai chúng tôi đều biết rằng cuộc chơi chưa kết thúc. Tất cả chúng ta đều biết rằng người ta có thể chiến thắng vào giữa trận nhưng đến cuối trận thì vẫn có thể thua trắng.

Đối với tôi, một trong những điều may mắn nhất là đã được thất bại ở hiệp 1 trò chơi. Những thành công tầm cỡ quốc tế của doanh nghiệp kinh doanh ví nylon và khóa dán khi còn trẻ đã khiến tôi trở nên kiêu căng và tự phụ. Ở tuổi 30, tôi đã đạt được thành công tài chính nhưng rồi lại bị mất tất cả. Là một kẻ chiến bại ngay từ hiệp 1 đã dạy tôi biết tôn trọng sâu sắc không chỉ với tiền bạc mà với cả Trò chơi Tiền bạc.

SỐ ĐIỂM GHI ĐƯỢC VÀO CUỐI HIỆP 3

Ngày nay, khi bắt đầu hip 4 của cuộc chơi, tôi xem lại 3 hiệp đầu và nhận thấy số điểm của mình như sau:

25 - 35 Thu nhập đầu tư - 0 đôla một tháng (nợ nần chồng chất)

35 - 45 Thu nhập đầu tư - 10.000 đôla một tháng

Giải lao (hai năm nghỉ ngơi)

45 - 55 Thu nhập đầu tư - hơn 100.000 đôla một tháng

55 - 65 Thu nhập đầu tư - (?) (chưa xác định)

Hiệp phụ (?) (chưa xác định)

Lý do khiến tôi phải cẩn thận, dù rằng hiện nay tôi đang dẫn đầu về mặt tài chính, là vì tôi biết rằng số điểm trong trò chơi này có thể thay đổi bất cứ lúc nào. Chính vì vậy nên thật sự tôi cảm thấy hài lòng khi mình đã bị thất bại nặng nề ở hiệp một cuộc chơi. Thất bại không chỉ dạy tôi cách chiến thắng mà còn dạy tôi sự tôn trọng sâu sắc đối với tiền bạc và Trò chơi Tiền bạc. Tôi luôn nhận thức được rằng hôm nay mình là người chiến thắng nhưng ngày mai mình có thể bị mất tất cả.

NỖI LO LẮNG CỦA RIÊNG TÔI

Trong thâm tâm, tôi luôn lo ngại khi ngày nay có hàng triệu người dù làm việc vất vả nhưng vẫn thua cuộc trong trò chơi này. Một trong những nguyên nhân khiến họ thua cuộc đơn giản vì họ đã né tránh trò chơi. Và nếu họ tham dự trò chơi, đầu tư vào kế hoạch hưu trí, thì nhiều người vẫn không thu được nhiều lợi nhuận bởi vì họ đã đa dạng hóa một loại tài sản, chủ yếu là tài sản trên giấy, điều này có nghĩa là họ thiếu sự đồng bộ giữa các loại tài sản. Thêm vào đó, nhiều người lại phải nộp cho chính phủ những đồng tiền mồ hôi nước mắt của mình dưới dạng tiền thuế hoặc giao tiền cho những người hoàn toàn xa lạ luôn tìm cách hưởng lợi bản thân trước tiên. Và số tiền đó có khả năng sẽ “mất đi không trở lại”.

Một lần nữa, tôi muốn nhắc lại rằng đã đến lúc hệ thống giáo dục của chúng ta nên bắt đầu hướng dẫn mọi người những biện pháp quản lý tiền bạc cơ bản, bao gồm những khác biệt thật sự giữa tài sản và tiêu sản. Nhà trường cũng nên giảng dạy về các chiến lược đầu tư khác nhau, khác nhau, và về sự khác biệt giữa đầu tư cho dòng lưu kim và đầu tư vì lãi vốn. Một điều cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, một nền giáo dục tài chính mạnh mẽ cần giảng dạy cho chúng ta những ảnh hưởng cơ bản của luật thuế đối với thu nhập. Nếu người ta biết

được một người lao động phải đóng bao nhiêu tiền thuế và luật thuế ưu đãi cho các chủ doanh nghiệp như thế nào thì hẳn sẽ có nhiều sinh viên ra trường tìm cách xây dựng doanh nghiệp hơn là tìm kiếm một công việc lương cao. Đó mới là nền giáo dục tài chính thật sự.

Một lần nữa, hãy xem lại biểu đồ “Tại sao người giàu ngày càng giàu hơn”, so sánh hai chiến lược đầu tư đóng băng và tăng tốc đồng tiền. Bạn đã sẵn sàng nắm quyền điều khiển tương lai tài chính của mình và bắt đầu tăng tốc đồng tiền thay vì đóng băng nó lại chưa?

ĐIỀU THÚ VỊ NHẤT CỦA TRÒ CHƠI

Trước khi kết thúc cuốn sách này, tôi muốn trao đổi với các bạn đôi chút kinh nghiệm mà tôi có được khi tham gia trò chơi này. Điều thú vị nhất khi tham gia Trò chơi Tiền bạc, dù thắng hay thua, chính là càng ngày tôi chơi càng giỏi hơn. Như bạn đã thấy qua số điểm ba hiệp đầu của tôi, dù điểm số ở cuối hiệp 1 là 0 nhưng sau đó thì mọi việc đã được cải thiện hẳn.

Không may là có quá nhiều người lại thất bại đơn giản bởi vì suốt đời họ luôn tìm cách né tránh thất bại. Thay vì chơi để thắng thì có rất nhiều người lại chơi để không thua. Một lần nữa, điều này một phần là do hệ thống giáo dục của chúng ta không dạy cho chúng ta những môn học cần thiết để tồn tại trong thế giới thực.

Khi bắt đầu hiệp 4 Trò chơi Tiền bạc của mình, thay vì lo sợ sẽ thất bại hay ngời hy vọng chính phủ sẽ chăm sóc cho mình như nhiều người khác, tôi đã rất tự tin - không kiêu ngạo hay tự phụ nhưng cũng không hề e ngại. Khi bước vào hiệp 4, tôi biết mình sẽ phải tham gia trò chơi này suốt đời, bất kể điểm số như thế nào.

Không phải tôi sẽ không bao giờ thất bại trong tương lai, bởi vì tôi biết rằng chiến thắng và thất bại là một phần tất yếu của bất cứ một trò chơi nào. Đối với tôi, sự khác biệt khi bước vào hiệp 4 là ở chỗ tôi đã học được cách thưởng thức trò chơi này. Vì vậy, nếu bạn muốn nắm quyền kiểm soát đồng tiền của mình và tự mình đầu tư chứ không giao tiền cho một người xa lạ, thì hãy xem xét những điểm quan trọng dưới đây:>

1. Càng chơi nhiều hơn, bạn sẽ càng giỏi hơn,
2. Một người giỏi hơn, cả nhóm sẽ giỏi hơn,
3. Cả nhóm giỏi hơn, bạn sẽ càng thích chơi hơn,
4. Càng thích chơi hơn, bạn sẽ càng dễ ghi điểm hơn,

Và

5. Thất bại là mẹ thành công.

Như Người cha giàu đã nói: “Trò chơi Tiền bạc không chỉ là vấn đề tiền bạc. Vấn đề là chúng ta đã chơi trò chơi đó như thế nào”.

Cám ơn bạn đã đọc cuốn sách này.

Robert T. Kiyosaki

Sharon L. Lechter

[1] Tổng thống Franklin D. Roosevelt đã ký Luật Phúc lợi Xã hội vào ngày 13-08-1935. Ngoài một số điều khoản phúc lợi chung, luật mới còn lập nên một chương trình bảo hiểm xã hội để trả lương cho những người về hưu ở tuổi 65 một khoản thu nhập tiếp tục thường được gọi là “Phúc lợi Xã hội”. Luật về Medicare được Tổng thống Lindon B. Johnson thông qua trong Tu chính Luật Phúc lợi Xã hội năm 1965.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>
Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>
Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>