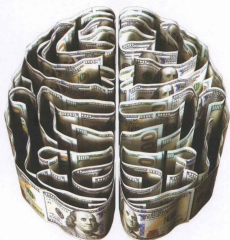


MORGAN HOUSEL

Hoàng Thị Minh Phúc dịch



TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN



Những bí mật về tham vọng
sự thịnh vượng và hạnh phúc



join here > https://tr.melanieu_trader



MORGAN HOUSEL

Là đối tác của The Collaborative Fund và là người từng viết chuyên mục tại *The Motley Fool* và *The Wall Street Journal*.

Ông là người hai lần đạt Giải thưởng Kinh doanh Xuất sắc nhất của Hiệp hội Nhà văn và Biên tập Kinh doanh Hoa Kỳ, người chiến thắng New York Times Sidney Award.



Để hiểu được tại sao mọi người lại chôn mình trong đồng nợ thì bạn không cần phải học về tỷ lệ lãi suất; bạn cần phải học về quá khứ tham lam, sự bất an, và chủ nghĩa lạc quan. Để hiểu được tại sao những nhà đầu tư lại bán ra khi ở cuối thị trường gấu bạn không cần phải học thuật toán về những lợi nhuận được trông đợi trong tương lai; bạn cần phải suy nghĩ về nỗi đau khi nhìn vào gia đình của bạn và tự hỏi liệu những khoản đầu tư của bạn có đang gây nguy hiểm cho tương lai của họ hay không.

QUÉT MÃ ĐỂ KHÁM PHÁ SÁCH HAY



join here > https://t.me/tailieu_trader

1980
BOOKS®
KHOA HỌC VÀ THỜI ĐẠI

TÀI
CHÍNH

TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN

Nhiều tiền không liên quan nhiều đến việc bạn thông minh như thế nào mà lại liên quan lớn đến cách bạn hành xử. Và cách hành xử thì rất khó để uốn nắn, ngay cả đối với những người thực sự thông minh.

Một thiên tài không kiểm soát được cảm xúc của anh ta có thể dẫn tới một thảm họa tài chính. Điều ngược lại cũng đúng. Những người bình thường không có kiến thức về tài chính có thể trở nên giàu có nếu họ nắm trong tay những kỹ năng hành xử không liên quan đến những thước đo chính thống về trí thông minh.

Sự thành công trong tài chính không phải là một lĩnh vực khoa học khó nhằn. Nó là một kỹ năng mềm, nơi mà cách bạn hành xử quan trọng hơn điều mà bạn biết. Trong *Tâm lý học về tiền*, tác giả từng đạt giải thưởng Morgan Housel chia sẻ 19 câu chuyện ngắn khám phá những cách kỳ lạ mà mọi người nghĩ về tiền bạc và dạy bạn cách hiểu rõ hơn về một trong những chủ đề quan trọng nhất của cuộc sống.

Công ty TNHH Văn Hóa và Truyền Thông 1980 Books

Trụ sở chính tại Hà Nội:

20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Tel: (024)3 788 0225

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:

42/35 Đường Nguyễn Minh Hoàng, phường 12, Q.Tân Bình,

TP. Hồ Chí Minh

Tel: (028)3 933 3216

Đặt mua sách: www.1980books.com

John & Co > https://t.me/tailieu_trader

TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN

ISBN: 978-604-314-015-6



9 786043 140156 8 936066 689953



Giá: 189.000đ

TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN

join here > https://t.me/tailieu_trader

THE PSYCHOLOGY OF MONEY

Copyright © 2020 by Morgan Housel.

All rights reserved.

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2020,

www.harriman-house.com

TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN

Bản quyền tiếng Việt © 2020,

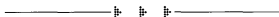
Công ty TNHH Văn hóa và Truyền thông 1980 Books.



Không phần nào trong cuốn sách này được sao chép hoặc chuyển sang bất cứ dạng thức hoặc phương tiện nào, dù là điện tử, in ấn, ghi âm hay bất cứ hệ thống phục hồi và lưu trữ thông tin nào nếu không có sự cho phép bằng văn bản của Công ty TNHH Văn hóa và Truyền thông 1980 Books.



Mọi ấn phẩm của 1980 Books đều được in trên chất liệu giấy cao cấp và an toàn.



Liên hệ về các vấn đề chung và bản dịch, bản thảo: rights@1980books.com

Liên hệ dịch vụ tư vấn và đại diện giao dịch bản quyền: rights@1980books.com

Liên hệ về phát hành, kinh doanh: 1980books@gmail.com

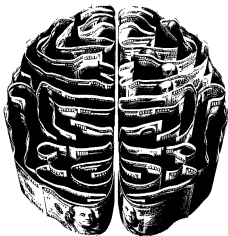
join here > https://t.me/tailieu_trader

MORGAN HOUSEL

Hoàng Thị Minh Phúc dịch



TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN



Những bí mật về tham vọng
sự thịnh vượng và hạnh phúc



join here > https://t.me/tailieu_trader

join here > https://t.me/tailieu_trader

MỤC LỤC

Lời giới thiệu: Chương trình hoành tráng nhất thế giới	9
01 - Không ai điên rồ	23
02 - May mắn & Rủi ro	45
03 - Không bao giờ là đủ	67
04 - Sự tích tụ gây chấn động	81
05 - Làm giàu và Duy trì sự giàu có	95
06 - Sự kiện sau chót, Bạn thắng rồi	115
07 - Tự do	135
08 - Nghịch lý Người đàn ông ở trong xe ô tô	149
09 - Cửa cái là thứ mà bạn không nhìn thấy	153

10 - Tiết kiệm tiền	163
11 - Hợp lý > Có lý	177
12 - Ngạc nhiên chưa!	191
13 - Chừa chỗ cho sai lầm	213
14 - Rồi bạn sẽ khác	233
15 - Không gì là miễn phí	245
16 - Bạn & tôi	259
17 - Nét quyến rũ của chủ nghĩa bi quan	275
18 - Khi bạn tin vào bất cứ điều gì	297
19 - Tổng hợp lại	321
20 - Lời thú nhận	333
Tái bút: Lược sử lý do cho lối suy nghĩ của người tiêu dùng Mỹ	349
Lời cảm ơn	381

Dành tặng

- Bố mẹ tôi, những người đã nuôi dạy tôi.
- Gretchen, người đã soi đường chỉ lối cho tôi.
- Miles và Reese, những người đã truyền cảm hứng cho tôi.

“Thiên tài là người có thể làm những việc bình thường khi tất cả những người xung quanh anh ta đều đang đánh mất lý trí.”

Napoleon

“Thế giới đầy rẫy những điều hiển nhiên mà không ai trong bất kỳ tình huống nào có thể quan sát được.”

Sherlock Holmes

LỜI GIỚI THIỆU:

CHƯƠNG TRÌNH HOÀNH TRÁNG NHẤT THẾ GIỚI

Tôi dành những năm tháng đại học làm công việc của một nhân viên phục vụ phòng ở một khách sạn xinh đẹp tại Los Angeles.

Một người khách thường xuyên lui tới đây là một vị giám đốc công nghệ. Ông ấy là một thiên tài, đã thiết kế và là chủ nhân bằng sáng chế của một bộ phận chủ chốt trong những bộ định tuyến Wi-Fi khi ông đang trong độ tuổi 20. Ông đã khởi dựng và bán vài công ty. Ông ấy cực kỳ thành công.

Ông cũng có một mối quan hệ với đồng tiền mà tôi mạn phép miêu tả là sự trộn lẫn giữa cảm giác bất an và sự ngu ngốc của con trẻ.

Ông mang theo mình một xấp hàng trăm tờ đô la dày vài inch. Ông rút chúng ra cho bất cứ ai muốn hay không muốn xem chúng. Ông lớn tiếng khoe khoang về của cải của mình, thường là khi đang say và không vì bất cứ lý do gì.

Một ngày nọ ông đưa cho một trong những người đồng nghiệp của tôi một vài tờ tiền vài ngàn đô la và nói, “Đến cửa hiệu trang sức ở cuối đường và mua cho tôi một vài đồng vàng 1.000 đô la.”

Một tiếng sau, với những đồng xu vàng trong tay, vị giám đốc công nghệ và bạn bè ông tụ tập ở một bến tàu nhìn ra Thái Bình Dương. Họ ném những đồng xu đó vào mặt biển, lia chúng như những viên sỏi, cười ngặt nghẽo khi họ tranh cãi xem xu của ai đi xa nhất. Chỉ để mua vui.

Nhiều ngày sau đó ông làm vỡ một chiếc đèn ở trong nhà hàng của khách sạn. Một vị quản lý nói với ông rằng chiếc đèn có giá trị 500 đô la và ông sẽ phải thay thế nó.

“Cậu muốn 500 đô la?”, vị giám đốc hỏi một cách ngờ vực, trong khi rút ra một cọc tiền từ túi và đưa nó cho người quản lý. “Đây là 5.000 đô la. Giờ thì biến đi cho khuất mắt ta. Và đừng bao giờ lăng mạ ta như thế lần nữa.”

Bạn có thể tự hỏi hành vi này sẽ kéo dài bao lâu, và câu trả lời là “không lâu lắm”. Tôi được biết rằng nhiều năm sau đó ông ấy đã phá sản.

Ý tưởng của cuốn sách này đó là có nhiều tiền không liên quan nhiều đến việc bạn thông minh như thế nào mà lại liên quan lớn đến cách bạn hành xử. Và cách hành xử thì rất khó để uốn nắn, ngay cả đối với những người thực sự thông minh.

Một thiên tài không kiểm soát được cảm xúc của anh ta có thể dẫn tới một thảm họa tài chính. Điều ngược lại cũng đúng. Những người bình thường không có kiến thức về tài chính có thể trở nên giàu có nếu họ nắm trong tay những kỹ năng hành xử không liên quan đến những thước đo chính thống về trí thông minh.

Bài viết trên Wikipedia yêu thích của tôi bắt đầu như sau: “Ronald James Read là một nhà hảo tâm, nhà đầu tư, lao công, và nhân viên trạm xăng.”

Ronald Read được sinh ra ở vùng quê Vermont. Ông là người đầu tiên trong gia đình tốt nghiệp cấp ba, và sự thật rằng ông đi nhờ xe đến trường mỗi ngày càng làm điều này trở nên ấn tượng.

Với những ai biết Ronal Read, không còn nhiều điều khác đáng để nhắc tới. Cuộc đời của ông cũng trầm lắng như cách nó bắt đầu vậy.

Read sửa xe ở một trạm xăng suốt 25 năm và quét sàn ở JCPenney suốt 17 năm. Ông mua một căn nhà có hai phòng ngủ với giá 12.000 đô la ở tuổi 38 và sống ở đó đến cuối đời. Ông góa vợ ở tuổi 50 và không bao giờ tái hôn. Một người bạn hồi tưởng lại rằng sở thích chính của ông là chặt củi.

Read qua đời vào năm 2014, ở tuổi 92. Đó là lúc mà người lao công khiêm nhường được lên bản tin thế giới.

2.813.503 người Mỹ đã qua đời vào năm 2014. Ít hơn 4.000 người trong số họ có giá trị tài sản ròng quá 8 triệu đô khi họ mất đi. Ronald Read là một trong số những người đó.

Trong di chúc của ông, người lao công quá cố đã để lại 2 triệu đô cho những đứa cháu dưỡng và hơn 6 triệu đô cho bệnh viện và thư viện địa phương.

Những người quen biết Read đều hết sức ngạc nhiên. Ông đã lấy đâu ra toàn bộ số tiền đó?

Hóa ra chẳng có bí mật nào hết. Không hề có vụ thắng cược xổ số hay thừa kế nào. Read đã tiết kiệm số tiền ít ỏi mà ông có thể và đầu tư nó vào cổ phiếu

blue chip. Sau đó ông chờ đợi, hàng thập kỷ trôi qua, khi mà khoản tiết kiệm bé nhỏ đó sinh lời lãi cộng dồn thành hơn 8 triệu đô.

Chuyện là thế đó. Từ một người lao công thành một nhà hảo tâm.

Một vài tháng trước khi Ronald Read qua đời, một người đàn ông khác tên là Richard xuất hiện trên bản tin.

Richard Fuscone là tất cả những gì mà Ronald Read đã không thể trở thành. Một giám đốc của Merrill Lynch¹ được đào tạo bởi Harvard với tấm bằng MBA, Fuscone đã có một sự nghiệp thành công trong lĩnh vực tài chính đến mức ông nghỉ hưu ở độ tuổi 40 để trở thành một nhà hảo tâm. Cựu CEO của Merrill là David Komansky đã khen ngợi “kiến thức kinh doanh, kỹ năng lãnh đạo, những phán đoán hợp lý và sự chính trực” của Fuscone. Tạp chí kinh doanh *Crain's* từng đưa ông vào danh sách “40 người dưới 40 tuổi” gồm những doanh nhân thành công.

Nhưng sau đó – giống như vị giám đốc công nghệ lia đồng xu vàng – mọi thứ tan rã.

1. Bộ phận quản lý tài sản của Ngân hàng Hoa Kỳ. (ND)

Giữa thập niên 2000, Fuscone đã vay mượn số tiền lớn để mở rộng căn nhà với diện tích 18.000 feet vuông ở Greenwich, Connecticut chứa 11 nhà tắm, 2 cầu thang máy, 2 bể bơi, 7 nhà để xe và phải chi trả hơn 90.000 đô la một tháng để duy trì nó.

Sau đó cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 nổ ra.

Cuộc khủng hoảng tác động xấu đến tài chính của hầu hết mọi người. Nó hiển nhiên cũng đã biến tài sản của Fuscone thành tro bụi. Khoản nợ lớn cùng tài sản kém thanh khoản khiến ông phá sản. “Hiện tại tôi không có nguồn thu nhập nào”, ông thừa nhận với thẩm phán tiến hành thủ tục phá sản vào năm 2008.

Đầu tiên căn nhà ở Palm Beach của ông bị tịch thu.

Năm 2014, đến lượt căn biệt thự ở Greenwich.

Năm tháng trước khi Ronald Read để lại gia tài của ông cho quỹ từ thiện, căn nhà của Richard Fuscone – nơi mà những vị khách từng tới hồi tưởng lại cảm giác “phấn khích khi ăn tối và nhảy múa trên phần mái xuyên thấu của chiếc bể bơi trong nhà” – đã bị bán trong buổi đấu giá tài sản tịch thu với giá trị ít hơn 75% so với con số mà công ty bảo hiểm đã tính toán.

Ronald Read thì kiên nhẫn; Richard Fuscone lại tham lam. Đó là tất cả những gì cần thiết để khóa lấp khoảng cách về giáo dục và kinh nghiệm giữa hai con người này.

Bài học ở đây không phải là làm giống Ronald hơn và đừng bắt chước Richard – mặc dù tôi có thể nghĩ đến những lời khuyên tồi tệ hơn.

Điều thú vị về những câu chuyện này là sự độc đáo của chúng đối với tài chính.

Liệu còn ngành công nghiệp nào khác có trường hợp một ai đó không có bằng cấp, không được đào tạo, không có lý lịch tốt, không có kinh nghiệm, và không có chút mối quan hệ nào lại chiến thắng một người được hưởng nền giáo dục tốt nhất, trải qua những khóa đào tạo tốt nhất, và có các mối quan hệ tốt nhất?

Tôi khó mà nghĩ ra được.

Thật không thể nào nghĩ ra câu chuyện về Ronald Read thực hiện một ca ghép tim giỏi hơn một vị bác sĩ đã được đào tạo ở Harvard. Hay thiết kế ra một tòa nhà chọc trời siêu việt hơn cả những kiến trúc sư nhiều kinh nghiệm nhất. Sẽ không bao giờ có một câu chuyện về một người lao công vượt trội hơn những kỹ sư hạt nhân hàng đầu thế giới.

Nhưng những câu chuyện như vậy lại có xảy ra trong lĩnh vực đầu tư.

Có hai lý do diễn giải cho sự thật rằng Ronald Read có thể đồng tồn tại với Richard Fuscone. Một là, các kết quả tài chính được định hướng bởi sự may mắn, không phụ thuộc vào trí thông minh hay nỗ lực. Điều đó đúng ở một mức độ nào đó, và cuốn sách này sẽ trao đổi kỹ càng hơn về vấn đề này. Hoặc, hai là (và tôi nghĩ điều này phổ biến hơn), sự thành công trong tài chính không phải là một lĩnh vực khoa học khó nhằn. Nó là một kỹ năng mềm, nơi mà cách bạn hành xử quan trọng hơn điều mà bạn biết.

Tôi gọi kỹ năng mềm này là tâm lý học tiền tệ. Mục đích của cuốn sách này là sử dụng những câu chuyện ngắn để thuyết phục bạn rằng những kỹ năng mềm còn quan trọng hơn khía cạnh lý thuyết của đồng tiền. Tôi sẽ làm điều này theo cách giúp đỡ tất cả mọi người – từ Read đến Fuscone và những người khác nữa – đưa ra được những quyết định tài chính đúng đắn hơn.

Những kỹ năng mềm này, như tôi đã nhận ra, thường bị coi thường.

Tài chính được dạy dỗ một cách choáng ngợp như một lĩnh vực có nền tảng toán học, nơi bạn đưa

dữ liệu vào một công thức và công thức đó cho bạn biết cần phải làm gì, và cho rằng bạn sẽ tiến hành đúng như vậy.

Điều này là đúng trong khía cạnh tài chính cá nhân, nơi mà bạn được khuyến mở một quỹ khẩn cấp trong sáu tháng và tiết kiệm được 10% tiền lương của bạn.

Nó cũng đúng trong đầu tư, nơi chúng ta biết chính xác mối tương quan trong quá khứ giữa tỷ lệ lãi suất và mức định giá.

Và nó cũng đúng trong các tập đoàn tài chính, nơi mà những CFO có thể đo đếm giá trị chính xác của dòng vốn.

Không phải những điều trong số này là xấu hay sai lầm. Chỉ là biết được điều cần làm không nói cho bạn biết điều sẽ xảy ra trong đầu bạn khi bạn thử làm theo nó.

Hai chủ đề ảnh hưởng đến tất cả mọi người, dù bạn có quan tâm đến chúng hay không; đó là sức khỏe và tiền bạc.

Ngành công nghiệp chăm sóc sức khỏe là chiến thắng vang dội của khoa học hiện đại, với tuổi thọ

trung bình gia tăng trên khắp thế giới. Những khám phá khoa học đã thế chỗ những ý tưởng cũ kỹ của bác sĩ về cách vận hành của cơ thể, và hầu như tất cả mọi người đều khỏe lên nhờ điều đó.

Ngành tiền tệ – đầu tư, tài chính cá nhân, lập kế hoạch kinh doanh – lại là một câu chuyện khác.

Tài chính đã tóm lấy những bộ óc thông minh nhất bước ra khỏi những trường đại học hàng đầu trong vòng hai thập kỷ qua. Kỹ thuật tài chính là ngành thu hút nhất ở trường kỹ thuật của Đại học Princeton một thập kỷ trước. Có bằng chứng nào cho thấy nó đã biến chúng ta thành những nhà đầu tư tài giỏi hơn không?

Tôi chưa thấy được.

Thông qua một tập hợp những thử nghiệm và sai lầm của nhiều năm chúng ta đã học được cách trở thành những nông dân giỏi giang hơn, những thợ sửa ống nước nhiều kỹ năng hơn, và những nhà hóa học tiên tiến hơn. Nhưng liệu việc thử nghiệm và sai lầm có dạy chúng ta trở nên giỏi hơn trong cách quản lý tài chính cá nhân của chính mình không? Chúng ta hiếm khi lâm vào hoàn cảnh nợ ngập đầu ư? Biết tiết kiệm để dành cho lúc khốn khó hơn ư? Chuẩn bị sẵn sàng cho việc nghỉ hưu? Có những cái

nhìn thiết thực về mối quan hệ giữa tiền và hạnh phúc của chúng ta hơn phải không?

Tôi chưa thấy một bằng chứng thuyết phục nào cả.

Phần lớn lý do tại sao, tôi tin, đó là do chúng ta nghĩ về cũng như được dạy về tiền tệ theo những cách quá giống với vật lý học (gồm những quy tắc và định luật) chứ không như môn tâm lý học (với cảm xúc và sắc thái).

Và điều đó, đối với tôi, cũng thú vị y như tầm quan trọng của nó vậy.

Tiền bạc có ở khắp mọi nơi, nó ảnh hưởng đến tất cả chúng ta, và khiến phần lớn chúng ta bối rối. Mọi người nghĩ về nó theo những cách hơi khác nhau một chút. Nó mang lại những bài học có thể được áp dụng tới rất nhiều lĩnh vực trong cuộc sống, như rủi ro, sự tự tin, và hạnh phúc. Rất ít chủ đề cung cấp một lăng kính phóng to đầy quyền lực giúp giải thích vì sao mọi người lại hành xử theo cách họ làm hơn là về tiền bạc. Đó mới là một trong những chương trình hoành tráng nhất trên thế giới.

Sự trân trọng của bản thân tôi với tâm lý học tiền tệ được định hình bởi hơn một thập kỷ viết về chủ đề này. Tôi bắt đầu viết về tài chính vào đầu năm 2008. Đó là bình minh của cuộc khủng hoảng

tài chính và là cuộc suy thoái tồi tệ nhất trong vòng 80 năm.

Để viết về những gì đã xảy ra, tôi muốn hiểu được ngọn ngành. Nhưng điều đầu tiên tôi học được sau cuộc khủng hoảng tài chính đó là không một ai có thể giải thích chính xác điều gì đã xảy ra, hay tại sao nó lại xảy ra, chứ chưa nói đến cần phải làm gì với vấn đề đó. Mỗi một lời giải thích hợp lý lại có một lời bác bỏ thuyết phục không kém.

Những kỹ sư có thể xác định nguyên nhân gây sập cầu bởi vì có một sự thống nhất rằng nếu một trọng lượng nhất định được đặt lên một khu vực nhất định, thì khu vực đó sẽ gãy. Vật lý không phải là điều gây tranh cãi. Nó được điều hướng bởi những định luật. Tài chính thì khác. Nó được điều hướng bởi hành vi của con người. Và cách mà tôi hành xử có thể hợp lý với tôi nhưng lại hoàn toàn điên rồ với bạn.

Tôi càng nghiên cứu và viết về cuộc khủng hoảng tài chính, tôi càng nhận ra rằng bạn có thể hiểu được nó rõ hơn qua những lăng kính của môn tâm lý học và lịch sử, chứ không phải là tài chính.

Để hiểu được tại sao mọi người lại chôn mình trong đồng nợ thì bạn không cần phải học về tỷ lệ

lãi suất; bạn cần phải học về quá khứ tham lam, sự bất an, và chủ nghĩa lạc quan. Để hiểu được tại sao những nhà đầu tư lại bán ra khi ở cuối thị trường gấu bạn không cần phải học thuật toán về những lợi nhuận được trông đợi trong tương lai; bạn cần phải suy nghĩ về nỗi đau khi nhìn vào gia đình của bạn và tự hỏi liệu những khoản đầu tư của bạn có đang gây nguy hiểm cho tương lai của họ hay không.

Tôi rất tâm đắc với góc nhìn của Voltaire rằng “Lịch sử không bao giờ tự lặp lại; nhưng con người thì có.” Nó áp dụng quá đúng với cách mà chúng ta hành xử với tiền bạc.

Năm 2018, tôi đã viết một bản báo cáo vạch ra 20 trong số những khiếm khuyết, định kiến, và nguyên nhân quan trọng nhất của hành vi xấu mà tôi đã chứng kiến có ảnh hưởng lên mọi người trong việc đối phó với tiền bạc. Nó được gọi là Tâm lý học tiền tệ, và hơn một triệu người đã đọc nó. Cuốn sách này là phiên bản đi sâu hơn vào chủ đề đó. Một vài đoạn ngắn từ bản báo cáo đó có xuất hiện không qua chỉnh sửa trong cuốn sách này.

Cuốn sách mà bạn đang cầm trên tay gồm 20 chương, mỗi chương miêu tả yếu tố mà tôi coi là quan trọng nhất và thường đi ngược lại với trực giác về tâm lý học tiền tệ. Những chương sách này

xoay quanh một chủ đề chung, nhưng tồn tại riêng biệt và có thể đọc riêng rẽ.

Đây không phải là một cuốn sách dài. Bạn không cần cảm ơn tôi đâu. Phần lớn những độc giả đều không hoàn thành xong cuốn sách mà họ chọn đọc bởi vì đa số các chủ đề đơn lẻ không cần đến 300 trang sách chỉ để diễn giải. Tôi thà đưa ra 20 ý kiến ngắn mà bạn sẽ đọc trọn vẹn còn hơn một ý kiến dài khiến bạn từ bỏ.

Bắt đầu thôi.



01

KHÔNG AI ĐIÊN RỒ

Trải nghiệm cá nhân liên quan đến tiền bạc của bạn đóng góp khoảng 0,000000001% những gì xảy ra trên thế giới, nhưng có lẽ lại chiếm đến 80% cách bạn suy nghĩ về việc thế giới vận hành.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Để tôi nói cho bạn nghe về một vấn đề. Nó có thể khiến bạn cảm thấy tốt hơn về việc bạn làm với khoản tiền bạn có, và bớt đánh giá về việc người khác làm với số tiền của họ hơn.

Mọi người đều làm điều gì đó điên rồ với tiền bạc của họ. Nhưng không ai là điên rồ hết.

Vấn đề là như thế này: Mọi người đến từ những thế hệ khác nhau, được nuôi dạy bởi những bậc phụ huynh khác nhau với những khoản thu nhập khác nhau và coi trọng những giá trị khác nhau, ở những phần khác nhau trên thế giới, được sinh ra trong những nền kinh tế khác nhau, trải nghiệm những thị trường việc làm khác nhau với những mục đích và mức độ may mắn khác nhau, học được những bài học rất khác nhau.

Ai cũng có trải nghiệm đặc biệt riêng với cách mà thế giới vận hành. Và điều mà bạn đã trải nghiệm có tác động sâu sắc hơn điều mà bạn học được qua người khác. Vì thế tất cả chúng ta – bạn, tôi, tất cả mọi người – đều đi qua cuộc đời này với một tập hợp những quan điểm vô cùng khác biệt về cách tiền bạc hoạt động. Điều có vẻ điên rồ với bạn lại có thể rất hợp lý với tôi.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Người lớn lên từ sự nghèo đói nghĩ về rủi ro và phần thưởng theo những cách mà đứa con của một chủ ngân hàng giàu có không tài nào hiểu nổi ngay cả khi cậu ta cố gắng.

Người lớn lên khi lạm phát tăng cao đã phải trải nghiệm những điều mà người lớn lên khi giá cả bình ổn không bao giờ biết.

Người môi giới chứng khoán đánh mất mọi thứ trong thời kì Đại suy thoái đã trải qua những điều mà người công nhân công nghệ luôn chìm đắm trong thời kỳ hoàng kim của những năm cuối thập kỷ 1990 không tài nào tưởng tượng được.

Người Úc chưa từng chứng kiến cuộc suy thoái trong 30 năm đã trải nghiệm những điều mà không một người Mỹ nào từng biết đến.

Vân vân và vân vân. Danh sách trải nghiệm kéo dài vô tận.

Bạn biết những điều về tiền bạc mà tôi không biết, và ngược lại. Bạn đi qua cuộc đời với những niềm tin, mục tiêu, và dự đoán khác biệt so với tôi. Điều đó không phải là vì một trong hai chúng ta thông minh hơn người còn lại, hay có thông tin chính xác hơn. Mà đó là bởi vì chúng ta đã có những cuộc đời khác biệt được định hình bởi những trải nghiệm khác nhau những vấn đề thuyết phục.

Những trải nghiệm cá nhân liên quan đến tiền bạc của bạn đóng góp khoảng 0,00000001% những gì xảy ra trên thế giới, nhưng có lẽ lại chiếm đến 80% cách bạn suy nghĩ về việc thế giới vận hành. Vì thế những người thông minh ngang nhau có thể bất đồng quan điểm về cách thức và lý do tại sao cuộc suy thoái lại diễn ra, cách mà bạn nên đầu tư tiền, điều mà bạn nên ưu tiên, lượng rủi ro bạn nên chấp nhận, vân vân.

Trong cuốn sách về Mỹ vào thập niên 1930 của ông, Frederick Lewis Allen đã viết rằng cuộc Đại suy thoái “đã để lại dấu ấn khó phai – trong lòng – hàng triệu người dân Mỹ suốt cuộc đời của họ.” Nhưng trong đó lại có những trải nghiệm đa dạng. Hai mươi lăm năm sau, trong khi đang tranh chức tổng thống, John F. Kennedy được một phóng viên hỏi về điều ông nhớ nhất trong cuộc Đại suy thoái. Ông đã hồi tưởng:

Tôi không có kiến thức trực tiếp về cuộc Đại suy thoái. Gia đình tôi sở hữu một trong những kho tài sản lớn trên thế giới và nó đạt giá trị cao hơn bao giờ hết vào thời điểm đó. Chúng tôi đã có những ngôi nhà lớn hơn, nhiều người phục vụ hơn, và chúng tôi đi du lịch nhiều hơn. Chỉ có một điều duy nhất mà tôi tận mắt chứng kiến đó là khi bố tôi thuê thêm một vài người làm vườn chỉ để cho họ có

một công việc kiếm miếng cơm manh áo. Tôi thực sự đã không tìm hiểu về cuộc Đại suy thoái cho đến khi tôi đọc về nó ở trường Harvard.

Đây là một điểm lớn trong cuộc bầu cử năm 1960. Mọi người đã nghĩ rằng, làm sao mà một người không hiểu biết gì về câu chuyện kinh tế lớn nhất thế hệ trước lại được đặt vào vị trí cầm quyền của cả nền kinh tế được? Theo rất nhiều cách, nó đã được bỏ qua bởi trải nghiệm của JFK trong Chiến tranh Thế giới thứ II. Đó là trải nghiệm đầy xúc động và lan rộng thứ hai của thế hệ trước, và là điều mà đối thủ chính của ông, Hubert Humphrey, đã không có được.

Thách thức đối với chúng ta đó là không có bất cứ lượng kiến thức hay sự mở mang về đầu óc nào có thể thật sự tái tạo sức mạnh của nỗi sợ hãi và lòng bất an.

Tôi có thể đọc về cảm giác khi đánh mất tất cả trong thời kỳ Đại suy thoái. Nhưng tôi không có những vết sẹo cảm xúc như những người đã thực sự trải nghiệm nó. Và người đã sống sót qua trận đó không thể hiểu nổi tại sao một người như tôi có thể tỏ ra bình thản với những điều như sở hữu cổ phiếu. Chúng ta nhìn thế giới qua những lăng kính khác nhau.

Những trang tính có thể thể hiện tần số mang tính lịch sử khi thị trường cổ phiếu lớn tụt dốc. Nhưng chúng không thể thể hiện cảm giác khi về nhà, nhìn những đứa con của bạn, và tự hỏi liệu có phải bạn đã gây ra một sai lầm có ảnh hưởng đến cuộc đời của chúng hay không. Nghiên cứu lịch sử khiến bạn cảm thấy như bạn hiểu được điều gì đó. Nhưng cho đến khi bạn đã trải qua nó và tự cảm nhận những hậu quả của nó, thì bạn mới có thể hiểu nó đủ nhiều để thay đổi hành vi của bạn.

Chúng ta đều nghĩ rằng chúng ta biết cách vận hành của thế giới. Nhưng chúng ta đều chỉ mới trải nghiệm một phần rất nhỏ của nó.

Giống như nhà đầu tư Michael Batnick nói, “một vài bài học cần phải được trải nghiệm trước khi chúng được hiểu rõ.” Chúng ta đều là nạn nhân, theo những cách khác nhau, của sự thật đó.

Năm 2006, những nhà kinh tế học Ulrike Malmendier và Stefan Nagel đến từ Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia đã lục lại Bản Khảo sát về Tài chính Tiêu dùng trong suốt 50 năm – một cái nhìn cụ thể về cách mà người Mỹ sử dụng tiền bạc của họ.

Trên lý thuyết mọi người nên đưa ra những quyết định đầu tư dựa trên mục tiêu của họ và bản chất của những lựa chọn đầu tư mở ra trước mắt họ vào thời điểm đó.

Nhưng đó không phải là điều mà mọi người đã làm.

Những nhà kinh tế tìm ra rằng những quyết định đầu tư trong cuộc đời của mọi người đều được định hướng bởi những trải nghiệm mà những nhà đầu tư đó đã trải qua trong thế hệ của họ – đặc biệt là những trải nghiệm trong những năm đầu trưởng thành.

Nếu bạn lớn lên trong khi lạm phát tăng cao, bạn sẽ đầu tư ít tiền vào trái phiếu hơn trong phần đời còn lại so với những người lớn lên khi lạm phát thấp. Nếu bạn lớn lên khi thị trường cổ phiếu đang vững mạnh, bạn sẽ đầu tư nhiều tiền vào cổ phiếu trong phần đời còn lại hơn so với những người lớn lên trong giai đoạn cổ phiếu yếu kém.

Những nhà kinh tế này đã viết: “Những đức kết của chúng tôi gợi ý rằng sự sẵn sàng chấp nhận rủi ro của từng nhà đầu tư phụ thuộc vào quá khứ cá nhân của họ.”

Không phải là trí thông minh, hay sự giáo dục, hay sự tinh tế. Chỉ đơn giản là sự may mắn đến từ thời gian và địa điểm mà bạn được sinh ra.

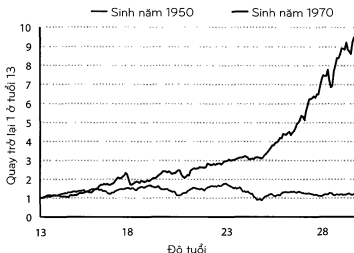
Tờ *Financial Times* đã phỏng vấn Bill Gross, vị giám đốc trái phiếu nổi tiếng, vào năm 2019. “Gross thừa nhận rằng ông có lẽ đã không ở vị trí ngày nay nếu ông được sinh ra ở một thập niên sớm hơn hoặc muộn hơn”, bài báo nói. Sự nghiệp của Gross trùng hợp một cách khá hoàn hảo với sự sụp đổ mang tính thể hệ của tỷ lệ lãi suất mà qua đó làm tăng giá trị trái phiếu. Những điều kiện như vậy không chỉ ảnh hưởng đến những cơ hội mà bạn gặp; nó còn ảnh hưởng đến cách suy nghĩ của bạn về những cơ hội đó khi chúng được trình ra trước mắt bạn. Đối với Gross, trái phiếu là cỗ máy sản sinh ra của cải. Đối với thế hệ của cha ông, người đã lớn lên và phải chịu đựng một tỷ lệ lạm phát cao hơn, thì chúng có thể bị coi là những cỗ máy đốt tiền.

Sự khác biệt về cách mà mọi người trải nghiệm với tiền bạc là không hề nhỏ, ngay cả giữa những người mà bạn nghĩ rằng khá giống nhau.

Lấy ví dụ về cổ phiếu. Nếu bạn được sinh ra vào năm 1970, chỉ số S&P 500 tăng gần 10 lần, do sự điều chỉnh với lạm phát, trong thời gian thiếu niên và những năm 20 của bạn. Đó là một sự trở lại ngoạn mục. Nếu bạn được sinh ra vào năm 1950, thị trường không dịch chuyển trong suốt thời gian thiếu niên và những năm 20 của bạn do điều chỉnh

với lạm phát. Hai nhóm người, gần cách tình cờ bởi năm sinh, trải qua cuộc đời với cách nhìn nhận hoàn toàn khác biệt về việc vận hành của thị trường chứng khoán:

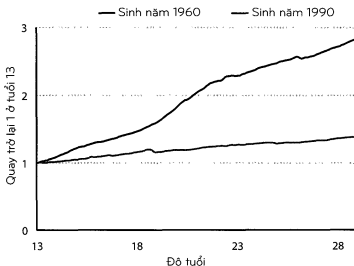
Cổ phiếu dịch chuyển trong những năm thiếu niên và ở lứa tuổi 20 của bạn



Hay như sự lạm phát. Nếu bạn được sinh ra vào những năm 1960 ở Mỹ, sự lạm phát trong những năm bạn ở độ tuổi thiếu niên và 20 – những năm tuổi trẻ đầy ấn tượng mà bạn đang phát triển nền tảng tri thức về cách vận hành của nền kinh tế – đã khiến giá cả đội lên gấp ba lần. Đó là một con số lớn. Bạn nhớ rằng hàng người xếp hàng chờ đổ xăng và nhận lương ngắn hơn đáng kể so với

những hàng trước đó. Nhưng nếu bạn được sinh ra vào năm 1990, lạm phát ở mức thấp suốt quãng đời của bạn đến mức có thể nó chưa từng thoáng qua trong đầu bạn.

Sự ảnh hưởng của lạm phát đến giá cả trong thời gian bạn ở độ tuổi thiếu niên và 20



Tỷ lệ thất nghiệp toàn quốc của Mỹ vào tháng Mười Một năm 2009 ở quanh mức 10%. Nhưng tỷ lệ thất nghiệp của những nam giới người Mỹ gốc Phi tuổi từ 16 đến 19 mà không có bằng tốt nghiệp cấp 3 là tận 49%. Đối với những nữ giới da trắng trên 45 tuổi có bằng đại học, tỷ lệ là 4%.

Thị trường chứng khoán địa phương ở Đức và Nhật Bản bị xóa sạch hoàn toàn trong Chiến tranh Thế giới thứ II. Toàn bộ những vùng này đều bị đánh bom. Đến cuối cuộc chiến tranh những nông trại ở Đức chỉ sản xuất được đủ thức ăn để cung cấp cho người dân trong nước với mức 1.000 calo một ngày. So sánh điều đó với Mỹ, nơi mà thị trường chứng khoán tăng hơn gấp đôi từ năm 1941 đến cuối năm 1945 và nền kinh tế ở mức mạnh nhất trong gần hai thập kỷ.

Không nên trông đợi những thành viên của những nhóm này trải qua phần đời còn lại của họ với cùng một suy nghĩ về lạm phát. Kể cả với thị trường chứng khoán. Hay sự thất nghiệp. Hay tiền bạc nói chung.

Không nên trông đợi họ phản ứng trước thông tin tài chính theo cùng một cách. Không nên cho rằng họ đều bị tác động bởi cùng những mục đích giống nhau.

Không nên trông đợi họ tin tưởng những lời khuyên cùng nguồn gốc.

Không nên trông đợi họ đồng tình về điều gì là quan trọng, điều gì là đáng giá, điều gì dễ xảy ra tiếp theo, và con đường tốt nhất để tiến về phía trước là gì.

Cái nhìn của họ về tiền bạc được hình thành ở những thế giới khác nhau. Và khi đó, một cái nhìn về tiền bạc mà một nhóm người nghĩ là thái quá lại có thể hoàn toàn hợp lý với một nhóm khác.

Một vài năm trước đây, tờ *The New York Times* đã làm một câu chuyện về điều kiện nơi làm việc ở Foxconn, nhà sản xuất các thiết bị điện khổng lồ của Đài Loan. Điều kiện ở đây thường cực kỳ tồi tệ. Độc giả bất bình một cách chính đáng. Nhưng một câu trả lời đầy thú vị đối với câu chuyện này đến từ người cháu trai của một công nhân người Trung Quốc, người đã viết trong mục bình luận như sau:

Dì của tôi đã làm việc vài năm ở nơi mà những người Mỹ gọi là “xưởng bán mồ hôi” này. Đó thật sự là một công việc nặng nhọc. Thời gian làm việc kéo dài, lương “ít”, điều kiện làm việc “tồi tệ”. Bạn có biết dì tôi đã làm gì trước khi bà làm việc cho một trong những xưởng sản xuất như thế này không? Bà là một kỹ nữ.

Ý nghĩ làm việc trong một “xưởng bán mồ hôi” so với lối sống cũ kia là một sự cải thiện, theo tôi nghĩ là vậy. Tôi biết rằng dì tôi thà bị “bóc lột” bởi một tên sếp tư bản độc ác vì một vài đồng đô la còn hơn là bị khai thác cơ thể bởi một vài tên đàn ông chỉ để đổi lấy vài đồng xu.

Đó là lý do vì sao tôi thấy tức giận bởi cách suy nghĩ của rất nhiều người Mỹ. Chúng tôi không có những cơ hội tương tự như ở phương Tây. Cơ sở hạ tầng chính phủ của chúng tôi khác biệt. Đất nước của chúng tôi khác biệt. Phải, nhà xưởng là nơi lao động cực nhọc. Nó có thể cải thiện không? Có, nhưng chỉ khi bạn so sánh nó với những công việc ở Mỹ mà thôi.

Tôi không biết phải nghĩ gì về điều này. Một phần trong tôi muốn tranh cãi, gay gắt. Một phần khác lại muốn thấu hiểu. Nhưng phần lớn đây là một ví dụ cho việc làm thế nào mà các trải nghiệm khác nhau có thể dẫn tới những cái nhìn hoàn toàn khác biệt trong những chủ đề mà một bên luôn có trực quan nghĩ rằng nó nên đen trắng rõ ràng.

Mọi quyết định mà con người đưa ra với tiền bạc được biện minh thông qua việc đưa thông tin mà họ có vào thời điểm đó vào cách vận hành của thế giới theo mô hình suy nghĩ độc đáo của họ.

Những người đó có thể đã tiếp nhận thông tin sai. Họ có thể đã nghe những thông tin thiếu sót. Họ có thể không giỏi toán. Họ có thể bị thuyết phục bởi phương pháp tiếp thị ung nhọt. Họ có thể không hề hay biết gì về điều họ đang làm. Họ có thể đánh giá sai hậu quả của những hành động của họ. Ôi, rất nhiều tình huống có thể xảy ra.

Nhưng mỗi quyết định tài chính mà một người đưa ra, đều hợp lý với họ trong thời phút đó và hoàn thành những mục mà họ cần làm. Họ kể cho bản thân một câu chuyện về điều mà họ đang làm và lý do tại sao làm nó và câu chuyện đó đã được định hình bởi những trải nghiệm độc đáo riêng của họ.

Hãy xem một ví dụ đơn giản: vé xổ số.

Người Mỹ tiêu nhiều tiền cho chúng hơn cả vé xem phim, trò chơi điện tử, âm nhạc, các sự kiện thể thao, và sách cộng lại.

Và ai là người mua chúng? Đa phần là người nghèo.

Những hộ gia đình có thu nhập thấp nhất ở Mỹ trung bình tiêu 412 đô la một năm vào xổ số, gấp bốn lần số tiền từ những hộ gia đình thuộc nhóm thu nhập cao nhất. Bốn mươi phần trăm người Mỹ không thể có trong tay 400 đô la trong trường hợp khẩn cấp. Điều này nói lên rằng: Những người mua 400 đô la tiền xổ số nhìn chung cũng chính là những người nói rằng họ không thể xoay sở được 400 đô la trong trường hợp khẩn cấp. Họ đang phí phạm khoản phòng thân của họ vào một thứ chỉ mang lại một – trong – một – triệu khả năng trúng lớn.

Điều đó với tôi thật điên rồ. Nó có lẽ cũng có vẻ điên rồ với bạn. Nhưng tôi không nằm trong nhóm có thu nhập thấp nhất. Bạn có lẽ cũng không. Vì thế thật khó cho rất nhiều người trong chúng ta hiểu được lý do vô thức của những người mua vé số có thu nhập thấp.

Nhưng cố gắng một chút, và bạn có thể tưởng tượng mọi việc diễn ra đầu đó như sau:

Chúng tôi sống dựa vào từng khoản lương và việc tiết kiệm có vẻ xa vời. Viễn cảnh về mức lương cao hơn có vẻ ngoài tầm với. Chúng tôi không thể trang trải những chuyến du lịch đẹp đẽ, những chiếc xe hơi mới, bảo hiểm sức khỏe, hay nhà cửa ở những khu vực an toàn. Chúng tôi không thể cho con cái đi học đại học mà không ngập ngụa trong nợ nần. Rất nhiều thứ mà những người đọc sách tài chính như các bạn hoặc đang sở hữu, hoặc có cơ hội để sở hữu, thì chúng tôi đều không có. Mua một tấm vé số là thời gian duy nhất trong cuộc sống của chúng tôi mà chúng tôi có thể nắm giữ một giấc mơ hữu hình về việc sở hữu những món đồ tốt mà các bạn đã có và đang không coi trọng. Chúng tôi đang trả tiền cho một giấc mơ, và bạn có thể không hiểu được điều đó bởi vì bạn đã đang sống trong mơ rồi. Đó là lý do vì sao chúng tôi mua nhiều vé số hơn các bạn.

Bạn không cần phải đồng tình với cách lý luận này. Mua vé số khi bạn nhẵn túi vẫn là một ý tưởng tồi. Nhưng tôi có thể hiểu được phần nào lý do cho sự tồn tại của việc bán vé số.

Và ý tưởng đó – “Điều mà bạn đang làm có vẻ điên rồ nhưng tôi có thể hiểu được phần nào lý do bạn làm nó.” – đã phơi bày gốc rễ của rất nhiều quyết định tài chính của chúng ta.

Rất ít người đưa ra những quyết định tài chính chỉ dựa trên một trang tính. Họ đưa ra chúng ở bàn ăn, hoặc trong cuộc họp công ty. Những nơi mà quá khứ cá nhân, cái nhìn độc đáo của riêng bạn về thế giới, cái tôi, lòng tự trọng, cách tiếp thị, và những mục tiêu cũ đều hòa trộn với nhau thành một câu chuyện hợp lý đối với bạn.

Một ý quan trọng khác giúp giải thích tại sao các quyết định về tiền bạc lại khó khăn đến thế, và tại sao có rất nhiều hành vi sai lệch, đó là nhận ra độ mới mẻ của chủ đề này.

Tiền bạc đã tồn tại một thời gian dài. Vua Alyattes của xứ Lydia, giờ là một phần của Thổ Nhĩ Kỳ, được coi là người đã tạo ra đơn vị tiền tệ chính thức đầu tiên trong năm 600 trước Công Nguyên. Nhưng nền tảng hiện đại của những quyết định liên quan đến

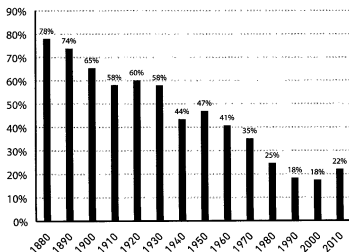
tiền bạc – tiết kiệm và đầu tư – đều dựa trên những khái niệm còn non trẻ.

Lấy việc nghỉ hưu làm ví dụ. Vào cuối năm 2018, có 27 nghìn tỷ đô la trong các tài khoản hưu trí của Mỹ, biến nó thành động lực chính cho những quyết định tiết kiệm và đầu tư thông thường của các nhà đầu tư.

Nhưng toàn bộ khái niệm gắn mác nghỉ hưu này lại mới chỉ tồn tại, nhiều nhất là qua hai thế hệ.

Trước Chiến tranh Thế giới thứ II, phần lớn người dân Mỹ làm việc cho đến khi họ qua đời. Đó vừa là sự trông đợi vừa là thực tế. Tỷ lệ tham gia vào lực lượng lao động của nam giới ở độ tuổi từ 65 trở lên là hơn 50% cho đến những năm 1940:

Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của nam giới tuổi 65+



Bảo hiểm xã hội có mục tiêu thay đổi điều này. Nhưng những lợi ích ban đầu của nó không thể nào sánh bằng một mức lương hưu chuẩn. Khi Ida May Fuller đổi tờ séc Bảo hiểm Xã hội đầu tiên ra tiền mặt vào năm 1940, số tiền lúc đó là 22,54 đô la, hay 416 đô la khi đã điều chỉnh với lạm phát. Phải đến những năm 1980 thì tờ séc Bảo hiểm Xã hội trung bình dành cho những người về hưu mới vượt ngưỡng 1.000 đô la một tháng khi đã điều chỉnh với lạm phát. Hơn một phần tư người dân Mỹ ở độ tuổi trên 65 được xếp vào mục sống trong nghèo đói bởi Cục Điều tra Dân số cho đến tận cuối thập kỷ 1960.

Có một niềm tin rộng rãi với câu nói, “Mọi người từng có khoản lương hưu riêng”. Nhưng điều này đã bị thổi phồng quá đà. Viện nghiên cứu lợi ích nhân viên giải thích rằng: “Chỉ một phần tư những người ở độ tuổi 65 hoặc cao hơn có nguồn lương hưu vào năm 1975”. Trong số những người may mắn chiếm thiểu số đó, chỉ có 15% thu nhập hộ gia đình đến từ lương hưu.

Tờ *New York Times* đã viết vào năm 1955 về một khát khao đang trỗi dậy, nhưng vẫn còn chưa thực hiện được, về việc nghỉ hưu: “Một cách nói khác của câu nói quen thuộc: mọi người đều nói về việc nghỉ hưu, nhưng hiển nhiên là rất ít người có hành động liên quan đến nó.”

Phải đến tận những năm 1980 thì ý tưởng rằng mọi người đều xứng đáng, và nên hưởng, một giai đoạn nghỉ hưu đáng trân trọng mới phổ biến. Và cái cách để có được giai đoạn nghỉ hưu đáng trân trọng kể từ đó đã trở thành sự trông đợi rằng ai cũng sẽ tiết kiệm và đầu tư khoản tiền của riêng họ.

Để tôi nhấn mạnh lại sự mới mẻ của ý tưởng này: Kế hoạch 401(k) – phương pháp tiết kiệm đóng vai trò xương sống của Quỹ hưu trí Hoa Kỳ – không tồn tại cho đến tận năm 1978. Quỹ hưu trí cá nhân Roth IRA cũng không được sinh ra cho đến năm 1998. Nếu nó là một con người thì bây giờ nó còn chưa đủ tuổi để được uống rượu nữa.

Việc nhiều người trong số chúng ta không giỏi tiết kiệm và đầu tư để dành cho lúc nghỉ hưu không phải là một bất ngờ. Chúng ta không hề điên rồ. Chúng ta chỉ toàn là những người mới làm quen mà thôi.

Điều tương tự cũng xảy ra với đại học. Tỷ lệ người Mỹ trên tuổi 25 sở hữu một tấm bằng đại học đã đi từ ít hơn 1 trong 20 người vào năm 1940 đến 1 trong 4 người vào năm 2015. Học phí đại học trung bình trong thời gian đó tăng hơn bốn lần khi đã điều chỉnh với lạm phát. Một điều lớn lao và rất quan trọng lại tác động đến xã hội nhanh như thế đã

giải thích tại sao, lấy ví dụ, rất nhiều người lại đưa ra những quyết định tồi tệ với khoản vay sinh viên trong vòng 20 năm qua. Không hề có hàng thập kỷ tích lũy kinh nghiệm để cố gắng học hỏi. Chúng ta chỉ đang tùy cơ ứng biến.

Điều tương tự cũng áp dụng với quỹ chỉ số, một loại quỹ mới chỉ ít hơn 50 tuổi. Và quỹ phòng hộ, một loại quỹ không được triển khai cho đến 25 năm nay. Ngay cả việc sử dụng tràn lan của những gói nợ tiêu dùng – thế chấp, thẻ tín dụng, và cho vay để mua xe – cũng không được triển khai cho đến sau Chiến tranh Thế giới thứ II, khi đạo luật GI Bill giúp hàng triệu người dân Mỹ dễ dàng vay mượn hơn.

Chó là loài động vật được nuôi trong nhà từ 10.000 năm trước mà vẫn lưu giữ một vài hành vi hoang dã của tổ tiên chúng. Ấy vậy mà chúng ta ở đây, chỉ với từ 20 đến 50 năm kinh nghiệm trong hệ thống tài chính hiện đại, lại hy vọng trở nên quen thuộc hoàn toàn.

Với một chủ đề được ảnh hưởng rất nhiều bởi cảm xúc hơn là thông tin xác thực, đây thực sự là một vấn đề. Và nó giúp ta giải thích tại sao chúng ta không thường xuyên làm những điều mà chúng ta lẽ ra nên làm với tiền bạc.

Chúng ta đều làm những điều điên rồ với tiền bạc, bởi vì chúng ta đều còn khá mới mẻ với trò chơi này và điều có vẻ điên rồ với bạn lại có khi hợp lý với tôi. Nhưng không ai là điên rồ cả – chúng ta đều đưa ra các quyết định dựa trên những trải nghiệm độc đáo riêng có mang về hợp lý với mình ở bất cứ thời điểm nào.

Giờ hãy để tôi kể cho bạn một câu chuyện về cách Bill Gates làm giàu.

join here > https://t.me/tailieu_trader



02

MAY MẮN & RỦI RO

Không có điều gì là tốt hay xấu như vẻ bề ngoài
của nó cả.

join here > https://t.me/tailieu_trader

May mắn và rủi ro là anh em với nhau. Chúng đều là thực tế rằng mọi kết quả trong cuộc sống đều được điều hướng bởi những thế lực ngoài sự nỗ lực cá nhân.

Giáo sư trường NYU Scott Galloway có một ý tưởng liên quan cần phải được ghi nhớ khi đánh giá sự thành công – của cả bản thân bạn lẫn những người khác: “Không có gì là tốt hay xấu như vẻ ngoài của nó cả.”

Bill Gates học ở một trong những ngôi trường cấp ba duy nhất trên thế giới có máy vi tính.

Câu chuyện về cách mà trường Lakeside, nằm ngay bên ngoài Seattle, cũng có được một chiếc máy vi tính là rất đáng chú ý.

Bill Dougall, một phi công hải quân trong Chiến tranh Thế giới thứ II, đã trở thành một giáo viên toán và khoa học ở trường cấp ba. “Ông tin rằng việc học qua sách vở là không đủ nếu thiếu những kinh nghiệm thực tiễn. Ông cũng nhận ra rằng chúng ta cần phải biết điều gì đó về máy vi tính khi chúng ta lên đại học,” nhà đồng sáng lập Microsoft quá cố Paul Allen hồi tưởng.

Năm 1968 Dougall kiến nghị Câu lạc bộ Những bà mẹ của trường Lakeside sử dụng số tiền kiếm được từ ngày hội bán đồ cũ hằng năm – khoảng 3.000 đô la – để cho thuê một máy tính đánh chữ Teletype Model 30 kết nối với thiết bị đầu cuối máy tính của General Electric để chia sẻ tài nguyên điện toán máy tính. “Toàn bộ ý tưởng chia sẻ tài nguyên điện toán chỉ mới được sáng chế ra vào năm 1965”, Gates sau đó nói. “Đây là người có tầm nhìn khá tối tân.” Hầu hết các trường sau đại học cũng không có được một chiếc máy tính tiên tiến như Bill Gates đã được sử dụng vào năm lớp tám. Và ông dùng nó không biết chán.

Gates tròn 13 tuổi vào năm 1968 khi ông gặp người bạn cùng lớp Paul Allen. Allen cũng bị ám ảnh bởi chiếc máy tính của trường, và cả hai hợp cạ với nhau.

Chiếc máy tính của Lakeside không phải là một phần của chương trình học tổng quát. Nó là một chương trình học tập độc lập. Bill và Paul có thể khám phá nó một cách tự do, để sức sáng tạo của họ tuôn trào – sau giờ học, đến tận tối muộn, và vào cuối tuần. Họ nhanh chóng trở thành những chuyên gia về máy tính.

Vào một trong những buổi khám phá tối muộn của họ, Allen nhớ rằng Gates đã cho ông xem một

tờ tạp chí *Fortune* và nói rằng, “Cậu nghĩ việc điều hành một công ty trong danh sách Fortune 500 sẽ thế nào?” Allen nói ông không biết. “Có lẽ chúng ta sẽ có một công ty máy tính của riêng mình vào ngày nào đó”, Gates nói. Microsoft giờ đáng giá hơn một nghìn tỷ đô la.

Làm một phép tính nhanh.

Năm 1968 có khoảng 303 triệu người ở độ tuổi học sinh cấp ba trên thế giới, theo Liên Hiệp Quốc.

Khoảng 18 triệu người trong số đó sống ở Mỹ.

Khoảng 2 triệu 700 nghìn người trong số đó sống trong bang Washington.

Khoảng hơn một nửa triệu người trong số đó sống ở khu vực Seattle.

Và chỉ khoảng 300 người trong số đó theo học trường Lakeside.

Bắt đầu với 303 triệu, kết thúc với 300.

Một trong một triệu học sinh ở lứa tuổi cấp ba theo học ngôi trường có đủ tiền và tầm nhìn để mua một chiếc máy tính. Bill Gates tình cờ là một trong số những người đó.

Gates không hề ngưng ngừng về ý nghĩa của điều này. “Nếu không có Lakeside, thì sẽ không

có Microsoft”, ông đã nói với khóa tốt nghiệp của trường năm 2005.

Gates cực kỳ thông minh, lại còn rất chăm chỉ, và khi còn là một cậu thiếu niên thì đã có một tầm nhìn dành cho những chiếc máy tính mà ngay cả những vị giám đốc máy tính nhiều kinh nghiệm nhất cũng không thể nắm bắt được. Ông cũng có một trong một triệu khởi đầu trước bằng việc theo học ở Lakeside.

Giờ để tôi kể cho bạn nghe về người bạn Kent Evans của Gates. Ông này đã trải nghiệm một liều có sức mạnh ngang ngửa của người anh em với may mắn, đó là rủi ro.

Bill Gates và Paul Allen trở thành những cái tên mà nhà nhà biết đến nhờ vào sự thành công của Microsoft. Nhưng quay trở lại Lakeside còn có một thành viên thứ ba của hội bạn gồm những thần đồng máy tính trường cấp ba này.

Kent Evans và Bill Gates trở thành những người bạn thân thiết vào lớp tám. Evans hồi đó là, theo chính lời của Gates, học sinh xuất sắc nhất trong lớp.

Hai người đã trò chuyện “qua điện thoại trong khoảng thời gian dài bất tận”, Gates nhớ lại trong bộ

phim tài liệu *Bên trong bộ não của Bill*. “Tôi vẫn còn nhớ số điện thoại của Kent” ông nói. “525 – 7851.”

Evans cũng rất thành thực với máy tính y như Gates và Allen. Lakeside từng phải chật vật để lắp ráp lịch trình học của các lớp trong trường bằng tay – một ma trận phức tạp để cung cấp cho hàng trăm học sinh những lớp học mà họ cần vào những thời điểm không xung đột với các khóa học khác. Trường đã giao nhiệm vụ cho Bill và Kent – hai đứa trẻ, dù xét dưới góc độ nào đi nữa – xây dựng một chương trình máy tính để giải quyết vấn đề đó. Nó đã thành công.

Và không giống Paul Allen, Kent có cùng đầu óc kinh doanh và tham vọng vô tận như Bill. “Kent luôn mang theo một chiếc cặp tài liệu lớn, như là của luật sư vậy”, Gates nhớ lại. “Chúng tôi luôn lên kế hoạch về việc chúng tôi sẽ làm trong năm hoặc sáu năm nữa. Liệu chúng tôi có nên trở thành những CEO không? Chúng tôi sẽ có tác động như thế nào? Liệu chúng tôi có nên trở thành những tướng quân? Liệu chúng tôi có trở thành những vị đại sứ?” Dù là gì đi nữa, Bill và Kent biết rằng họ sẽ làm cùng nhau.

Sau khi hồi tưởng lại tình bạn của ông với Kent, Gates dần im lặng.

“Chúng tôi lẽ ra đã tiếp tục làm việc cùng nhau. Tôi chắc chắn chúng tôi đã có thể cùng đi học đại học.” Kent có thể đã là người đồng sáng lập Microsoft với Gates và Allen.

Nhưng điều đó không bao giờ xảy ra. Kent đã qua đời trong một tai nạn leo núi trước khi anh ấy tốt nghiệp cấp ba.

Hàng năm có khoảng gần 50 vụ thiệt mạng do leo núi ở Mỹ. Tỷ lệ bị chết trên núi ở lứa tuổi cấp ba là khoảng một trong một triệu.

Bill Gates đã trải nghiệm một trong một triệu may mắn bằng việc theo học ở Lakeside. Kent Evans đã trải nghiệm một trong một triệu rủi ro bằng việc không bao giờ hoàn thành được điều mà anh và Gate đã khởi xướng. Cùng một thế lực, cùng một cường độ, hoạt động theo hai chiều hướng đối lập.

May mắn và rủi ro đều là thực tại rằng mọi kết quả trong cuộc đời đều được điều hướng bởi những thế lực nằm ngoài sự nỗ lực cá nhân. Chúng quá giống nhau đến mức bạn không thể tin tưởng vào một điều mà không tôn trọng điều còn lại. Chúng đều cùng xảy ra bởi vì thế giới quá phức tạp để cho phép 100% hành động của bạn điều khiển 100% kết quả bạn nhận được. Chúng được thúc đẩy bởi cùng

một điều: bạn là một người trong trò chơi với bảy tỷ người khác cùng những yếu tố di chuyển hữu hạn. Tác động vô tình của những hành động nằm ngoài sự kiểm soát của bạn có thể mang lại nhiều hậu quả hơn là những hành động mà bạn chủ động thực hiện.

Nhưng cả hai đều rất khó để đo đếm, và khó để chấp nhận, đến mức chúng thường bị ngó lơ. Với mỗi một Bill Gates lại có một Kent Evans cùng thông thạo và có ý chí mạnh mẽ tương tự nhưng lại kết thúc ở phía bên kia của vòng quay cuộc đời.

Nếu bạn trao cho sự may mắn và rủi ro sự tôn trọng chính đáng, bạn sẽ nhận ra rằng khi đánh giá sự thành công về mặt tài chính của mọi người – cả của bạn lẫn của người khác – thì nó không bao giờ tốt hay xấu như vẻ ngoài của nó.

Nhiều năm trước tôi đã hỏi nhà kinh tế học Robert Shiller, người đã chiến thắng giải Nobel trong lĩnh vực kinh tế học, “Ông muốn biết được điều gì về đầu tư mà chúng ta không thể biết được?”

“Vai trò chính xác của sự may mắn trong những kết quả thành công”, ông đã trả lời.

Tôi thích câu trả lời đó, bởi vì không ai thực sự nghĩ sự may mắn không đóng một vai trò trong sự thành công tài chính. Nhưng bởi vì việc đo lường may mắn là quá khó và việc gợi ý rằng sự thành công của mọi người là nhờ nó lại quá thô lỗ, nên ý kiến mặc định thường là ngầm coi thường sự may mắn không phải là một yếu tố của thành công.

Nếu tôi nói, “Có một tỷ nhà đầu tư trên thế giới. Chỉ bằng sự tình cờ, liệu bạn có trông đợi 10 người trong số họ trở thành những nhà tỷ phú mà hầu như không nhờ vào may mắn hay không?” Bạn sẽ trả lời, “Tất nhiên”. Nhưng sau đó nếu tôi hỏi bạn kể tên ra những nhà đầu tư đó – trước mặt họ – bạn có lẽ sẽ rút lui.

Khi đánh giá người khác, kết nối sự thành công với may mắn khiến bạn trông có vẻ ghen tị và xấu tính, ngay cả khi chúng ta biết điều đó có tồn tại. Và khi đánh giá bản thân, việc kết nối sự thành công với may mắn có thể làm bạn quá mất tinh thần đến mức không chấp nhận được.

Nhà kinh tế Bhashkar Mazumder đã chỉ ra rằng thu nhập giữa những người anh em ruột có mối quan hệ mật thiết hơn cả chiều cao hay cân nặng. Nếu bạn giàu có và cao ráo, anh trai của bạn dễ có thể cũng giàu có hơn là cao ráo. Tôi nghĩ phần lớn

chúng ta trong thâm tâm đều biết điều này là đúng – chất lượng giáo dục của bạn và những cánh cửa mở ra cho bạn có sự kết nối lớn tới vị thế kinh tế xã hội của bố mẹ bạn. Nhưng hãy tìm cho tôi hai người anh em giàu có và tôi sẽ chỉ cho bạn hai người đàn ông không nghĩ rằng kết quả của bài nghiên cứu này có áp dụng với họ.

Sự thất bại – có thể là bất cứ điều gì từ việc phá sản cho đến không đạt được một mục tiêu cá nhân – đều bị lạm dụng như nhau.

Có phải những công ty thất bại đã không nỗ lực đủ hay không? Có phải những phi vụ đầu tư tồi tệ đã không được suy nghĩ thấu đáo hay không? Có phải những sự nghiệp thụt lùi là do sự lười biếng hay không? Đôi khi đúng vậy. Tất nhiên rồi.

Nhưng bao nhiêu? Thật khó để biết được. Mọi thứ đáng để theo đuổi đều có ít hơn 100% tỷ lệ chiến thắng, và rủi ro là điều xảy ra khi bạn rút cuộc rơi vào bên không may mắn của phương trình đó. Cũng giống như với may mắn, câu chuyện trở nên quá khó nhằn, quá lằng nhằng, quá phức tạp nếu chúng ta cố gắng phân tích bao nhiêu phần trăm kết quả là một quyết định có ý thức so với rủi ro.

Giả sử tôi mua một cổ phiếu, và năm năm sau nó không đi đến đâu cả. Rất có thể tôi đã đưa ra một

quyết định tôi khi mua nó ngay từ đầu. Cũng có thể rằng tôi đã đưa ra quyết định đúng đắn mang lại 80% cơ hội kiếm tiền, và tôi chỉ tình cờ rơi vào bên không may mắn 20%. Làm sao tôi biết trường hợp nào là đúng? Liệu tôi đã mắc sai lầm, hay tôi chỉ trải nghiệm sự rủi ro thực tại thôi?

Việc đong đếm về mặt số liệu xem liệu một vài quyết định có phải là đúng đắn hay không là có thể. Nhưng trong thế giới thực, ngày này qua ngày khác, chúng ta đơn giản không làm vậy. Nó quá khó. Chúng ta thích những câu chuyện đơn giản, dễ dàng nhưng thường gây nhầm lẫn tai hại.

Sau khi dành nhiều năm tiếp xúc với các nhà đầu tư và lãnh đạo kinh tế tôi đã nhận ra rằng sự thất bại của một ai đó thường bị đổ lỗi cho những quyết định tồi tệ, trong khi những sự thất bại của chính bạn thường được coi là rơi vào hố đen của sự rủi ro. Khi đánh giá những thất bại của bản thân tôi có lẽ sẽ thích một câu chuyện ngắn gọn và đơn giản của nguyên nhân và hệ quả hơn, bởi vì tôi không biết điều gì đang diễn ra trong đầu bạn. “Bạn có một kết cục tồi nên bạn hẳn đã đưa ra một quyết định sai lầm” là câu chuyện hợp lý nhất với tôi. Nhưng khi đánh giá bản thân tôi có thể dựng nên một cốt truyện đầy màu sắc để biện minh cho những quyết định trong quá khứ của mình và đổ lỗi cho sự rủi ro.

Trang bìa của tạp chí *Forbes* không tung hô những nhà đầu tư nghèo dù đã đưa ra những quyết định đúng đắn nhưng lại tình cờ trải nghiệm phải phần không may mắn của rủi ro. Nhưng nó gần như chắc chắn sẽ tung hô những nhà đầu tư giàu có dù đã đưa ra những quyết định ổn hoặc thậm chí là liều lĩnh mà vẫn tình cờ gặp may mắn. Cả hai cùng tung một đồng xu nhưng lại tình cờ nhận được hai mặt khác nhau.

Phần nguy hiểm ở đây đó là chúng ta đều đang cố gắng học hỏi xem điều gì có hiệu quả và điều gì không đối với tiền bạc.

Chiến lược đầu tư nào hiệu quả? Chiến lược nào không?

Chiến lược kinh doanh nào hiệu quả? Chiến lược nào không?

Bạn làm giàu bằng cách nào? Bạn làm thế nào để tránh sự nghèo khổ?

Chúng ta thường tìm kiếm những bài học này bằng cách quan sát những sự thành công và thất bại và nói rằng, “Hãy làm theo cô ấy, đừng làm theo anh ta”.

Nếu chúng ta có một cây đũa thần, chúng ta sẽ tìm ra được chính xác tỷ lệ của những hành động

có thể lặp lại đã tạo ra những kết quả này, so với vai trò của sự rủi ro và may mắn ngẫu nhiên xoay chuyển những hành động đó theo hướng này hay hướng khác. Nhưng chúng ta không có một chiếc đĩa thần. Chúng ta có những bộ não yêu thích câu trả lời đơn giản mà không mấy hứng thú với những sắc thái. Vì thế xác định được những đặc tính mà chúng ta nên áp dụng hay tránh né có thể là vô cùng khó khăn.

Để tôi kể cho bạn nghe một câu chuyện khác về một người mà, giống như Bill Gates, cực kỳ thành công, nhưng thành công đó lại rất khó để nhận biết là được tạo ra bởi may mắn hay kỹ năng.

Cornelius Vanderbilt chỉ vừa mới hoàn thành một loạt những thỏa thuận kinh doanh để mở rộng đế chế đường tàu của ông.

Một trong những cố vấn kinh doanh của ông ghé tai để nói với Vanderbilt rằng mọi cuộc giao dịch ông ta đều đồng ý phá vỡ luật lệ.

“Chúa ơi, John”, Vanderbilt nói, “Ông không nghĩ rằng ông có thể vận hành một đường tàu theo những bức tượng của bang New York đó chứ?”

Ý nghĩ đầu tiên của tôi khi đọc điều này đó là: “Thái độ đó chính là lý do vì sao ông ấy lại thành công đến thế.” Luật pháp không hỗ trợ những đường tàu trong thời đại của Vanderbilt. Vì thế ông nói “mặc kệ luật lệ” và cứ tiến hành.

Vanderbilt cực kỳ thành công. Vì thế thật dễ để nhìn nhận thái độ không sợ luật pháp của ông – một yếu tố nổi tiếng và quan trọng cho sự thành công của ông – là chân lý khôn ngoan. Tên chủ đường tàu với tầm nhìn hung hăng đó không để cho bất cứ thứ gì ngăn đường đâu!

Nhưng cách phân tích đó lại nguy hiểm như thế nào? Không một người tinh táo nào lại đề cử việc phạm tội trắng trợn như một đặc tính doanh nhân cả. Bạn có thể dễ dàng tưởng tượng câu chuyện của Vanderbilt mở ra theo chiều hướng khác biệt rất nhiều – một tên sống ngoài vòng pháp luật sở hữu công ty non trẻ bị sụp đổ do lệnh của tòa án.

Vì thế chúng ta có một vấn đề ở đây.

Bạn có thể sùng bái Vanderbilt vì đã coi thường luật pháp nhiều như khi bạn chỉ trích Enron vì đã làm tương tự. Có lẽ một người đã gặp may mắn thoát khỏi cánh tay luật pháp trong khi người kia lại rơi vào phía rủi ro.

John D. Rockefeller cũng tương tự. Việc tránh né luật pháp liên tục của anh ta – một thẩm phán từng gọi công ty của anh ta là “không hơn gì một tên trộm thông thường” – thường được phác họa bởi những nhà sử học như sự khôn khéo trong kinh doanh. Có lẽ nó là vậy. Nhưng khi cốt truyện chuyển từ, “Bạn không nên để những luật pháp đã lỗi thời ngáng đường của sự cải tiến”, thành “Bạn đã phạm tội” thì sao? Hay câu chuyện đó chẳng cần phải dịch chuyển gì nhiều để cốt truyện chuyển từ “Rockefeller là một thiên tài, hãy cố mà học hỏi những thành công của anh ta”, sang “Rockefeller là một tên tội phạm, cố mà học từ những thất bại kinh doanh của anh ta”. Rất ít.

“Tôi quan tâm gì đến luật pháp chứ?” Vanderbilt từng nói. “Tôi không có quyền lực hay sao?”

Ông có, và nó mang lại hiệu quả. Nhưng thật dễ để tưởng tượng được những từ kia trở thành những từ cuối cùng của một câu chuyện với kết cục rất khác. Ranh giới giữa sự bạo dạn và liều lĩnh có thể rất mong manh. Khi chúng ta không trao cho rủi ro và may mắn vị trí xứng đáng, nó thường trở nên vô hình.

Benjamin Graham được biết đến là một trong những nhà đầu tư vĩ đại nhất mọi thời đại, cha đẻ

của khái niệm đầu tư giá trị và là cố vấn từ sớm của Warren Buffett. Nhưng phần lớn sự thành công trong đầu tư của Benjamin Graham lại nhờ vào việc sở hữu một lượng khổng lồ cổ phiếu GEICO, điều này, ông tự thừa nhận, là đã phá vỡ gần như mọi quy luật đa dạng hóa mà chính bản thân Graham đã viết ra trong cuốn sách nổi tiếng của ông. Ranh giới mỏng manh giữa bạo dạn và liều lĩnh nằm ở đâu trong trường hợp này? Tôi không biết. Graham đã viết về sự thành công vang dội nhờ GEICO của ông: “Một sự thay đổi đầy may mắn, hay một quyết định cực kỳ khôn ngoan – liệu chúng ta có thể phân biệt được không?” Không dễ dàng gì.

Chúng ta cũng nghĩ tương tự rằng Mark Zuckerberg là một thiên tài khi từ chối đề nghị mua lại công ty của anh ta trị giá 1 tỷ đô la từ Yahoo! vào năm 2006. Anh ta đã nhìn trước được tương lai và tiếp tục công việc của mình. Nhưng mọi người cũng chỉ trích Yahoo! kịch liệt không kém vì đã từ chối đề nghị mua lại với giá trị lớn đến từ Microsoft – những tên khổng lồ ra nên nhận lấy số tiền khi còn có thể! Bài học cho các doanh nhân ở đây là gì? Tôi không biết, bởi vì rủi ro và may mắn thật khó để xác định.

Có rất nhiều ví dụ cho vấn đề này

Vô số thành công (và thất bại) có được kết quả nhờ đòn bẩy.

Những giám đốc tài giỏi nhất (và tồi tệ nhất) thúc đẩy nhân viên của họ nhiều nhất có thể.

“Khách hàng luôn đúng” và “khách hàng không biết họ muốn gì” là hai lời khuyên trong kinh doanh được chấp nhận.

Ranh giới giữa “sự bạo dạn truyền cảm hứng” và “liều lĩnh một cách ngu ngốc” có thể chỉ dày một milimet và chỉ hữu hình sau khi mọi việc đã qua.

Rủi ro và may mắn là bản sao của nhau.

Đây không phải là một vấn đề dễ dàng giải quyết được. Sự khó khăn nằm ở việc xác định may mắn là gì, kỹ năng là gì, và rủi ro là gì chính là một trong những vấn đề lớn nhất mà chúng ta đối mặt khi cố gắng học hỏi cách tốt nhất để quản lý tiền bạc.

Nhưng có hai điều có thể chỉ dẫn bạn đến hướng tốt hơn.

Hãy cẩn thận trong việc lựa chọn người để tung hô và ngưỡng mộ. Hãy cẩn thận khi coi thường và mong muốn tránh không trở thành một ai đó.

Hoặc, hãy cẩn thận khi tự cho rằng 100% các kết quả đều là nhờ nỗ lực và các quyết định đưa ra. Sau khi con trai tôi chào đời, tôi đã viết cho cậu bé một bức thư, một phần trong đó ghi rằng:

Một vài người được sinh ra trong những gia đình khuyến khích sự giáo dục; một vài gia đình khác lại phản đối điều đó. Một vài người được sinh ra trong những nền kinh tế thịnh vượng khuyến khích việc xây dựng các công ty; những người khác lại bị sinh ra trong chiến tranh và nghèo đói. Cha muốn con trở nên thành công, và cha muốn con tự đạt được điều đó. Nhưng hãy nhận ra rằng không phải sự thành công nào cũng nhờ vào chăm chỉ, và không phải sự nghèo đói nào cũng do lười biếng. Hãy luôn ghi nhớ điều này khi đánh giá con người, kể cả bản thân con.

Vì thế, đừng tập trung nhiều vào từng cá nhân cụ thể và các câu chuyện mà hãy chú ý nhiều hơn vào các quy luật trên diện rộng.

Nghiên cứu một người cụ thể có thể trở nên nguy hiểm bởi vì chúng ta thường nghiên cứu những ví dụ nổi trội – những tỷ phú, CEO, hoặc những thất bại lớn chiếm đóng tin tức – và những ví dụ nổi trội thường ít có khả năng áp dụng được vào những

tình huống khác, do sự phức tạp của chúng. Kết quả càng nổi trội, bạn càng ít có khả năng áp dụng những bài học của nó vào cuộc sống của chính bạn, bởi vì càng có khả năng kết quả đó đã bị tác động bởi hai cực may mắn hoặc rủi ro.

Bạn sẽ tiến gần hơn đến những bài học có thể áp dụng được bằng cách tìm kiếm những quy luật diện rộng của thành công và thất bại. Quy luật càng phổ biến, nó càng dễ áp dụng vào cuộc sống của bạn. Cố gắng làm theo thành công đầu tư của Warren Buffett là không dễ dàng, bởi vì những kết quả của ông nổi trội đến mức vai trò của may mắn trong sự nghiệp cuộc đời của ông có khả năng rất cao, và may mắn không phải là điều mà bạn có thể bắt chước một cách an toàn. Nhưng nhận ra, như chúng ta sẽ thấy trong Chương 7, rằng những người kiểm soát được thời gian của họ thường hạnh phúc hơn trong cuộc sống là một quan sát đủ phổ biến và rộng rãi mà bạn có thể thực hiện.

Nhà sử học mà tôi yêu thích, Frederick Lewis Allen, đã dành sự nghiệp của ông để lột tả cuộc sống của những người Mỹ bình thường, tầm trung – cách họ đã sống, cách họ đã thay đổi, điều họ làm cho công việc, thứ họ ăn trong bữa tối, vân vân. Có nhiều bài học phù hợp để mang theo từ kiểu quan

sát diện rộng này hơn là từ việc nghiên cứu những nhân vật nổi trội có xu hướng thống trị bản tin.

Bill Gates từng nói, “Thành công là một giáo viên tồi. Nó khiến những người thông minh nghĩ rằng họ không thể thua cuộc.”

Khi mọi thứ đang diễn biến rất tốt đẹp, hãy nhận ra rằng nó không tốt như bạn nghĩ. Bạn không bất khả chiến bại, và nếu bạn thừa nhận rằng may mắn đã mang lại cho bạn sự thành công thì bạn phải tin cả người anh họ của may mắn, đó là sự rủi ro, yếu tố có thể xoay chuyển câu chuyện của bạn nhanh không kém.

Nhưng điều ngược lại cũng đúng.

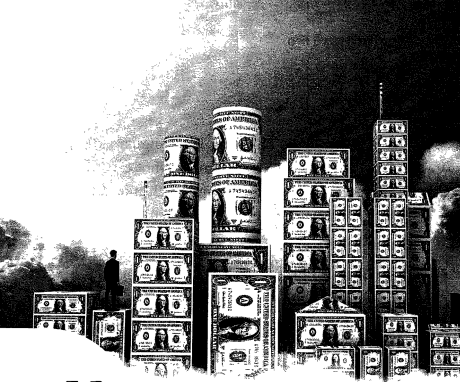
Thất bại có thể là một giáo viên tồi, bởi vì nó khiến những người thông minh nghĩ rằng những quyết định của họ thật tai hại trong khi đôi lúc chúng chỉ phản ánh lại thực tại phũ phàng của sự rủi ro. Bí quyết khi đối phó với thất bại là sắp xếp cuộc sống tài chính của bạn theo cách mà một khoản đầu tư sai lầm ở chỗ này và một mục tiêu tài chính bị bỏ lỡ ở chỗ khác cũng không làm bạn trắng tay được và vì thế bạn có thể tiếp tục chơi cho đến khi vận may mỉm cười với bạn.

Nhưng điều quan trọng hơn cả đó là dù chúng ta nhận ra nhiều vai trò của may mắn trong thành công như thế nào, thì vai trò của rủi ro có ý nghĩa rằng chúng ta nên tha thứ cho bản thân và chừa chỗ cho sự thiếu hiểu khi đánh giá thất bại.

Không gì là tốt hay xấu như vẻ ngoài của nó.

Giờ hãy xem câu chuyện về hai người đàn ông đã lạm dụng vận may của họ.

join here > https://t.me/tailieu_trader



03

KHÔNG BAO GIỜ LÀ ĐỦ

Khi người giàu làm điều điên rồ.

join here > https://t.me/tailieu_trader

John Bogle, nhà sáng lập Vanguard đã qua đời vào năm 2019, từng kể một câu chuyện về tiền bạc nhằm nhấn mạnh một điều mà chúng ta không dành đủ thời gian suy nghĩ về nó:

*Ở một bữa tiệc tổ chức bởi một tỷ phú ở Đảo Shelter, Kurt Vonnegut thông báo với bạn của anh ta, Joseph Heller, rằng người chủ bữa tiệc của họ, một giám đốc quỹ phòng hộ, đã kiếm được nhiều tiền trong một ngày hơn Heller đã nhận được từ cuốn tiểu thuyết vô cùng nổi tiếng của ông có tên **Catch – 22** trong toàn bộ lịch sử của nó. Heller trả lời, “Phải, nhưng tôi có một thứ mà ông ta sẽ không bao giờ có... biết thế nào là đủ.”*

Đủ. Tôi vô cùng ngạc nhiên bởi đặc trưng đơn giản của từ đó – ngạc nhiên vì hai lý do: đầu tiên, bởi vì tôi đã được trao cho rất nhiều thứ trong cuộc đời này và thứ hai, bởi vì Joseph Heller không thể nói chính xác hơn được.

Đối với một thành phần quan trọng trong xã hội của chúng ta, bao gồm rất nhiều người giàu có và quyền lực nhất trong số chúng ta, dường như không hề có giới hạn nào biểu thị mức độ đủ ngày nay.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Điều này thật thông minh, và thật quyền lực.

Để tôi cung cấp hai ví dụ của sự nguy hiểm khi không thấy đủ, và điều mà chúng có thể dạy chúng ta.

Rajat Gupta được sinh ra ở Kolkata và trở thành trẻ mồ côi ở tuổi niên thiếu. Mọi người thường nói về số ít những người được ngậm thìa vàng từ khi sinh ra. Gupta thậm chí còn không thể đến sân vận động xem một trận đấu bóng chày¹.

Những gì mà ông đã gặt hái được từ những khởi đầu như thế quả thực rất phi phàm.

Đến giữa những năm 40 tuổi Gupta là CEO của McKinsey, công ty tư vấn uy tín nhất thế giới. Ông nghỉ hưu vào năm 2007 để đảm nhiệm các vai trò trong Liên Hiệp Quốc và Hội đồng Kinh tế Thế giới. Ông là đối tác của các hoạt động từ thiện với Bill Gates. Ông ngồi trong ban điều hành của năm công ty công. Từ khu ổ chuột của Kolkata, Gupta đã thực sự trở thành một trong những doanh nhân thành công nhất còn sống.

1. Nguyên gốc “born on third base”: sinh ra trong giàu sang, sung sướng, nhưng “third base” cũng là một thuật ngữ dùng trong bóng chày. Tác giả chơi chữ khi sau đó nói “Gupta couldn’t even see the baseball stadium”. (ND)

Đi đôi với thành công là khối gia tài kếch xù. Đến năm 2008, theo báo cáo, Gupta sở hữu khối tài sản giá trị 100 triệu đô la. Đó là một khoản tiền không tương đương được đối với phần lớn mọi người. Một tỷ lệ lãi suất 5% hằng năm của khối tiền đó sản sinh gần 600 đô la một giờ, 24 giờ một ngày.

Ông có thể làm bất cứ điều gì ông muốn trong cuộc sống.

Và điều mà ông muốn, xét ở mọi góc độ, không phải là trở thành một triệu phú đơn thuần. Rajat Gupta muốn trở thành một tỷ phú. Và ông khát khao điều đó.

Gupta ngồi trong ban điều hành của Goldman Sachs, xung quanh ông là một vài trong số những nhà đầu tư giàu có nhất trên thế giới. Một nhà đầu tư, trích dẫn mức lương của những nhà tài phiệt cổ phần tư nhân, đã miêu tả Gupta như thế này: "Tôi nghĩ ông ấy muốn có mặt trong vòng tròn đó. Đó là vòng tròn tỷ phú, phải không? Goldman giống như là vòng tròn thứ hàng trăm triệu, phải không?"

Phải. Vì thế Gupta tìm một cách kinh doanh bên lề đầy màu mỡ.

Năm 2008, khi Goldman Sachs đứng trước cơn thịnh nộ của cuộc khủng hoảng tài chính,

Warren Buffett lên kế hoạch đầu tư 5 tỷ đô la vào ngân hàng để giúp nó tồn tại. Là một thành viên trong hội đồng Goldman, Gupta biết được thông tin của cuộc giao dịch này trước công chúng. Đó là một thông tin quý giá. Sự tồn tại của Goldman đang ở bờ vực và sự chống lưng của Buffett chắc chắn sẽ khiến giá cổ phiếu của nó thăng hạng.

Mười sáu giây sau khi biết được thỏa thuận sắp xảy ra đó thì Gupta, người được gọi vào cuộc họp ban điều hành của Goldman, đã ngắt máy và gọi điện cho một giám đốc quỹ phòng hộ có tên là Raj Rajaratnam. Cuộc gọi không được ghi âm, nhưng Rajaratnam ngay lập tức mua 175.000 cổ phần của Goldman Sachs, vì thế bạn có thể đoán được nội dung đã trao đổi. Thỏa thuận Buffett – Goldman được thông báo cho công chúng vài giờ sau đó. Giá cổ phiếu của Goldman tăng vọt. Rajaratnam nhanh chóng kiếm được 1 triệu đô la.

Đó chỉ là một ví dụ của một xu hướng được biết đến. Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch SEC nói rằng thông tin mật của Gupta đã mang lại 17 triệu đô la tiền lãi.

Đó là cách kiếm tiền dễ dàng. Và, đối với những công tố viên, đó còn là một vụ án dễ giải quyết hơn.

Gupta và Rajaratna đều lãnh án tù vì đã giao dịch thông tin mật, sự nghiệp và danh tiếng của họ đều bị hủy hoại hoàn toàn.

Giờ đến Bernie Madoff. Tội mà ông ta phạm phải được nhiều người biết đến. Madoff là trùm mô hình Ponzi khét tiếng nhất trên thế giới sau sự tồn tại của chính bản thân Charles Ponzi. Madoff lừa tiền của những nhà đầu tư trong suốt hai thập kỷ trước khi tội ác của ông ta được phơi bày – trở trêu thay chỉ ngay vài tuần sau nỗ lực của Gupta.

Điều bị ngờ lơ ở đây đó là Madoff, giống như Gupta, không chỉ là một kẻ lừa đảo tầm thường. Trước khi mô hình Ponzi khiến Madoff trở nên nổi tiếng thì ông ta từng là một doanh nhân cực kỳ thành công và hợp pháp.

Madoff là một người tạo ra thị trường, một công việc kết nối người mua và người bán cổ phiếu. Ông ta rất giỏi khoản này. Đây là cách mà *tạp chí Phố Wall* đã miêu tả công ty tạo lập thị trường của Madoff vào năm 1992:

Ông đã xây dựng một công ty chứng khoán có lợi nhuận cao, Bernard L. Madoff Investment Securities, nơi đã di dời một lượng lớn giao dịch

chứng khoán khỏi Big Board¹. Lượng giao dịch trung bình hằng ngày trị giá 740 triệu đô la được thực hiện điện tử bởi Công ty Madoff không thông qua sàn chứng khoán bằng 9% giá trị giao dịch của sàn chứng khoán New York. Công ty của ông Madoff có thể thực hiện giao dịch một cách nhanh chóng và ít tốn kém đến mức nó trả thực tế cho những công ty môi giới khác một đồng penny trên một cổ phiếu để thực hiện những yêu cầu của khách hàng, kiếm lợi nhuận từ sự chênh lệch giữa giá mua vào và bán ra của phần lớn cổ phiếu.

Đây không phải là một nhà báo miêu tả không chính xác một vụ lừa đảo chưa được phát hiện; công việc kinh doanh tạo lập thị trường của Madoff là hoàn toàn hợp pháp. Một cựu nhân viên nói rằng cánh tay tạo lập thị trường trong kinh doanh của Madoff mang lại từ 25 triệu đô la đến 50 triệu đô la một năm.

Công việc kinh doanh hợp pháp, không lừa lọc của Bernie Madoff là một thành công vang dội dưới bất cứ góc độ nào. Nó khiến ông vô cùng – và theo một cách hợp pháp – giàu có.

Ấy vậy mà, vụ lừa đảo vẫn xảy ra.

1. Sở giao dịch chứng khoán New York. (ND)

Câu hỏi mà chúng ta nên hỏi cả Gupta lẫn Madoff đó là tại sao một người có tài sản trị giá hàng trăm triệu đô la lại muốn có nhiều tiền hơn nữa đến tuyệt vọng như vậy, để rồi đánh đổi tất cả mọi thứ để chạy theo con số lớn hơn.

Tội ác được gây ra bởi những người đang sống trên bờ vực của sự tồn vong là một chuyện. Một nghệ sĩ lừa đảo người Nigeria từng nói với tờ *New York Times* rằng ông cảm thấy tội lỗi khi làm tổn thương những người khác, nhưng “sự nghèo đói sẽ khiến bạn không cảm thấy đau đớn nữa.”

Điều mà Gupta và Madoff đã làm là một điều khác biệt. Họ đã có mọi thứ: tài sản kếch xù, tiếng tăm, quyền lực, sự tự do. Và họ ném tất cả mọi thứ đi chỉ vì họ muốn hơn nữa.

Họ không hề có khái niệm đủ.

Họ là những ví dụ nổi trội. Nhưng có những phiên bản không phạm pháp của hành vi này.

Quỹ phòng hộ Quản lý nguồn vốn dài hạn gồm toàn những nhà giao dịch có giá trị tài sản trị giá hàng chục và hàng trăm triệu đô la mỗi người, với phần lớn tài sản của họ được đầu tư vào quỹ của chính họ. Sau đó họ đã chấp nhận rất nhiều rủi ro trong cuộc tìm kiếm để có được nhiều hơn nữa đến

mức họ đã đánh mất tất cả – vào năm 1998, giữa một thị trường “bò tót” thịnh vượng nhất và nền kinh tế vững mạnh nhất trong lịch sử. Warren Buffet sau đó đã nói về vấn đề này:

Để tạo ra số tiền mà họ đã không có và không cần đến, họ đã liều lĩnh với những gì họ sở hữu và cần đến. Và đó là sự ngu ngốc. Đơn giản là ngu ngốc. Nếu bạn đánh liều thứ gì đó quan trọng với bạn vì một thứ gì đó không quan trọng, thì hành động đó thật khó hiểu.

Không có lý do gì phải đánh liều điều bạn có và cần cho điều bạn không có và không cần đến.

Đây là một trong những điều hiển nhiên đến mức bị ngó lơ.

Rất ít người trong số chúng ta sẽ có cơ hội sở hữu 100 triệu đô la, như Gupta hoặc Madoff đã từng. Nhưng một phần trăm đồng đếm được của những người đang đọc cuốn sách này sẽ, vào một thời điểm nào đó trong cuộc sống, có được khoản tiền lương hoặc một khoản tiền đủ để trang trải cho mọi thứ hợp lý mà họ cần và rất nhiều điều mà họ muốn.

Nếu bạn là một trong số đó, hãy ghi nhớ một vài điều.

1. Kỹ năng tài chính khó nhằn nhất là khiến cho chiếc cột gôn thôi không di chuyển nữa.

Nhưng đây lại là một trong những điều quan trọng nhất. Nếu kỳ vọng tăng lên theo kết quả thì không lý gì cần phải nỗ lực thêm nữa bởi bạn cũng sẽ vẫn có cảm giác tương tự sau khi dốc thêm sức lực mà thôi. Mọi việc trở nên nguy hiểm hơn khi cảm giác muốn có nhiều hơn – nhiều tiền hơn, nhiều quyền lực hơn, nhiều tiếng tăm hơn – làm tăng tham vọng nhanh hơn là sự thỏa mãn. Trong trường hợp đó một bước tiến về phía trước sẽ đẩy cho cột gôn ra xa thêm hai bước. Bạn cảm thấy như thể bạn đang thụt lùi về phía sau, và cách duy nhất để bắt kịp là đánh liều nhiều và nhiều hơn nữa.

Chủ nghĩa tư bản hiện đại là một tay chuyên nghiệp ở hai điều: sản sinh tài sản và sản xuất sự ghen tị. Có lẽ chúng còn sánh đôi cùng nhau; mong muốn vượt mặt những người đồng trang lứa có thể trở thành nguồn nhiên liệu cho sự chăm chỉ. Nhưng cuộc sống sẽ không có gì vui vẻ nếu thiếu cảm giác đủ đây. Hạnh phúc, như đã nói, chỉ là những kết quả khi không có sự kỳ vọng.

2. Thói quen so sánh trong xã hội chính là vấn đề ở đây.

Hãy xem xét một tân binh bóng chày với mức lương 500.000 đô la một năm. Anh ta, dưới mọi định nghĩa, đều là một người giàu có. Nhưng giả sử anh ta chơi cùng một đội với Mike Trout, người có một hợp đồng dài 12 năm trị giá 430 triệu đô la. Khi so sánh, viên tân binh đó rõ ràng nghèo hơn. Nhưng lại nghĩ tới Mike Trout. Ba mươi sáu triệu đô la một năm là một khoản tiền khổng lồ đến điên rồ. Nhưng để có mặt trong danh sách mười giám đốc quỹ phòng hộ được trả cao nhất năm 2018 thì bạn cần phải kiếm được ít nhất 340 triệu đô la trong một năm. Số tiền đó phải hai người như Trout mới có thể so sánh mức thu nhập được. Và vị giám đốc quỹ phòng hộ kiếm được 340 triệu đô la một năm đó lại so sánh bản thân anh ta với năm giám đốc quỹ phòng hộ đứng đầu, những người kiếm được ít nhất 770 triệu đô la trong năm 2018. Những vị giám đốc đứng đầu đó có thể ngược nhìn những người như Warren Buffet, người có gia tài tư nhân tăng lên 3,5 tỷ đô la trong năm 2018. Và một người như Buffet có thể ngược nhìn Jeff Bezos, người sở hữu khối tài sản ròng tăng 24 tỷ đô la vào năm 2018 – một con số lớn hơn hàng phút so với khoản tiền mà một cầu thủ bóng chày “giàu có” kiếm được trong một năm tròn.

Ý chính ở đây đó là mức trần cho sự so sánh trong xã hội là quá cao đến mức hầu như không ai có thể chạm đến được. Điều này có nghĩa rằng nó là một trận đấu không thể nào chiến thắng được, hoặc rằng cách duy nhất để chiến thắng là không tranh đấu ngay từ đầu – mà cần chấp nhận rằng bạn có thể có đủ, ngay cả khi khối lượng đó ít hơn so với những người xung quanh.

Một người bạn của tôi thường có những chuyến đi hành hương đến Las Vegas hằng năm. Một lần anh ta hỏi một người chia bài: Anh hay chơi trò gì, và anh hay chơi ở sòng bài nào? Người chia bài, lạnh lùng và nghiêm túc, trả lời: “Cách duy nhất để chiến thắng ở các sòng bài Las Vegas là rời đi ngay khi bước chân vào.”

Đó cũng chính là cách vận hành trò chơi cố gắng bắt kịp với số tài sản của những người khác.

3. “Đủ” không phải là quá ít.

Ý tưởng có “đủ” có thể trông giống như chủ nghĩa bảo thủ, bỏ mặc cơ hội và tiềm năng trên mặt bàn.

Tôi không nghĩ điều đó đúng đắn.

“Đủ” là nhận ra điều ngược lại – một cơn thèm muốn không thỏa mãn được – sẽ đẩy bạn đến bờ vực hối hận.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Cách duy nhất để biết bạn có thể ăn bao nhiêu thức ăn là ăn cho đến khi bạn bị ốm. Rất ít người thử điều này bởi vì việc nôn ói còn khó chịu hơn bất cứ sự thơm ngon nào có thể bù đắp. Vì một vài lý do nào đó mà logic tương tự không được áp dụng vào kinh doanh và đầu tư, và rất nhiều người sẽ chỉ dừng lại khi họ không còn chịu được nữa và bị buộc phải làm vậy. Điều này có thể giản đơn như việc kiệt sức ở nơi làm việc hay một sự phân bổ đầu tư đầy rủi ro mà bạn không thể duy trì. Ở cuối con đường có những Rajat Gupta và Bernie Madoff trên thế giới, những người chọn cách đánh cược bởi vì mỗi đồng đô la đều đáng sở hữu dù hậu quả có là gì đi chăng nữa.

Bất kể điều đó có là gì, thì khả năng không thể chối từ một đồng đô la tiềm năng tốt cuộc sẽ khiến bạn phải hối hận.

4. Có rất nhiều thứ không bao giờ đáng liều lĩnh, dù tiềm năng gặt hái có đến đâu đi nữa.

Sau khi được ra tù, Rajat Gupta đã nói với tờ *New York Times* rằng ông đã học được một bài học:

Đừng quá ràng buộc với bất cứ điều gì – danh tiếng, những thành tựu của bạn hay điều gì đi chăng nữa. Giờ nghĩ về nó, tôi thấy nó không có gì quan trọng cả. OK, điều này đã hoàn toàn hủy hoại

danh tiếng của tôi. Điều đó chỉ rắc rối khi tôi quá gần bó với danh tiếng của mình.

Đây có vẻ như là một bài học tồi tệ nhất có thể rút ra từ trải nghiệm của ông ta, và điều tôi tưởng tượng ra là sự tự biện hộ một cách đầy an ủi của một người đàn ông muốn giành lại danh tiếng đến tuyệt vọng nhưng biết rằng không thể.

Danh tiếng rất đáng giá.

Sự tự do và độc lập cũng đáng giá.

Gia đình và bạn bè cũng đáng giá.

Được yêu thương bởi những người mà bạn muốn cũng đáng giá.

Hạnh phúc cũng rất đáng giá.

Và nỗ lực tuyệt nhất mà bạn có thể gìn giữ những điều này là biết khi nào cần dừng những việc liều lĩnh có thể tổn hại đến chúng lại. Biết rằng khi nào là đủ.

Tin tốt ở đây là công cụ quyền năng nhất để xây dựng sự đủ đầy lại cực kỳ đơn giản, và không yêu cầu bạn chấp nhận những rủi ro có thể làm hại bất cứ điều này trong số này. Công cụ đó nằm ở chương tiếp theo.



SỰ TÍCH TỤ GÂY CHẤN ĐỘNG

81,5 tỷ đô la trong số 84,5 tỷ đô la giá trị tài sản ròng của Warren Buffet đến sau sinh nhật lần thứ 65 của ông. Đầu óc chúng ta không thể hiểu được những sự phi lý như vậy.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Những bài học đến từ một lĩnh vực thường có thể dạy chúng ta điều gì đó quan trọng về những lĩnh vực không liên quan khác. Hãy xem lịch sử hàng tỷ năm của thời băng hà, và điều chúng dạy cho ta biết về cách làm gia tăng số tiền của bạn.

Kiến thức khoa học của chúng ta về Trái đất còn non trẻ hơn bạn nghĩ. Hiểu được cách thế giới vận hành thường bao gồm khoan sâu dưới bề mặt, một điều mà chúng ta không có khả năng cho tới khá gần đây. Isaac Newton đã tính toán sự dịch chuyển của các ngôi sao hàng trăm năm trước khi chúng ta hiểu được một vài điều cơ bản của hành tinh mình.

Phải đến thế kỷ thứ 19 thì các nhà khoa học mới đồng ý rằng Trái đất, trong nhiều trường hợp, đã bị bao phủ bởi băng đá. Có quá nhiều bằng chứng để có thể chối bỏ. Khắp địa cầu in những dấu vân tay của một thế giới đóng băng trước đó: những tảng đá lớn nằm rải rác ở các địa điểm ngẫu nhiên; những bãi đá bị ăn mòn chỉ còn những lớp mỏng. Bằng chứng trở nên rõ ràng rằng có nhiều hơn một kỷ băng hà, mà tận năm kỷ khác nhau mà chúng ta có thể đong đếm được.

Khối năng lượng cần có để đóng băng cả một hành tinh, tan chảy hồi sinh, rồi lại đóng băng thêm lần nữa là vô cùng khổng lồ. Điều gì trên Trái đất (nghĩa đen) có thể gây ra những vòng tuần hoàn đó? Nó hẳn phải là một lực lượng hùng mạnh trên hành tinh của chúng ta.

Và đúng vậy. Chỉ là không giống với bất cứ điều gì mà mọi người trông đợi.

Có rất nhiều giả thiết về lý do tại sao kỷ băng hà xảy ra. Để giải thích được tác động khổng lồ về mặt địa chất học của chúng thì những giả thuyết này cũng hoành tráng không kém. Sự cao lên của những dãy núi, người ta đã nghĩ, có thể làm suy chuyển hướng gió của Trái đất đủ để thay đổi khí hậu. Những người khác lại thích ý tưởng rằng đã là hiện trạng tự nhiên, bị phá vỡ bởi những lần phun trào núi lửa lớn và từ đó làm ấm chúng ta.

Nhưng không giả thuyết nào trong số này có thể lý giải được vòng tuần hoàn của những kỷ băng hà. Sự lớn lên của những dãy núi hay một vài ngọn núi lửa khổng lồ có thể giải thích được một kỷ. Nó không thể giải thích được sự lặp lại tuần hoàn của cả năm.

Những năm đầu thập kỷ 1900, một nhà khoa học nước Cộng hòa Séc-bi có tên là Milutin Milankovic

đã nghiên cứu vị trí của Trái đất so với những hành tinh khác và nảy ra giả thuyết về những kỷ băng hà mà giờ chúng ta đã biết được là chính xác: Lực hấp dẫn của Mặt trời và Mặt trăng dần ảnh hưởng đến sự chuyển động của Trái đất và nghiêng về phía Mặt trời. Trong thời kỳ này của vòng tuần hoàn – có thể kéo dài hàng chục ngàn năm – mỗi bán cầu của Trái đất nhận được nhiều hơn, hoặc ít hơn một chút, bức xạ mặt trời hơn thông thường.

Và đó là lúc những điều thú vị bắt đầu.

Giả thuyết của Milankovic ban đầu cho rằng sự nghiêng của các bán cầu Trái đất gây ra những mùa đông lạnh đến khắc nghiệt đủ để biến toàn bộ hành tinh thành băng giá. Nhưng một nhà thiên văn học người Nga tên Wladimir Koppen đã đào sâu vào công trình của Milankovic và phát hiện ra một điều thú vị.

Những mùa hè có nhiệt độ khá mát, chứ không phải là những mùa đông lạnh, mới chính là thủ phạm gây ra băng giá.

Nó bắt đầu khi một mùa hè không bao giờ đủ ấm để làm tan chảy băng tuyết của mùa đông trước đó. Phần nền băng còn lại khiến việc tích tụ của băng tuyết vào mùa đông tiếp theo trở nên dễ dàng hơn, điều này làm tăng cơ hội cho băng tuyết bám trụ

vào mùa hè tiếp theo, và thu hút nhiều sự tích tụ hơn nữa vào mùa đông tiếp đó. Băng tuyết trường tồn phản chiếu ngày càng nhiều ánh mặt trời hơn, điều này càng làm tăng độ mát, dẫn đến việc có thêm nhiều tuyết rơi, và chu trình cứ thế tiếp diễn. Trong vòng vài trăm năm một tảng băng tuyết theo mùa lớn dần lên thành một châu lục băng đá, và mọi chuyện bắt đầu như vậy.

Điều tương tự cũng xảy ra với chiều ngược lại. Một sự nghiêng theo quỹ đạo khiến nhiều ánh nắng tiếp cận được hơn làm tan chảy tảng băng tuyết mùa đông, khiến ánh mặt trời không bị phản chiếu ngược lại nhiều vào những năm tiếp theo, điều này làm gia tăng nhiệt độ, ngăn chặn tuyết rơi vào năm tới, và chu trình cứ thế tiếp diễn. Đó là một vòng tuần hoàn.

Điều đáng ngạc nhiên ở đây là một thứ có thể phát triển lớn đến thế nào từ một sự thay đổi điều kiện khá là nhỏ bé. Bạn bắt đầu với một lớp tuyết mỏng còn sót lại từ một mùa hè mát mẻ mà không ai có thể nghĩ gì khác về nó và sau đó, trong một cái chớp mắt mang tính địa chất học, toàn bộ Trái đất bị bao phủ bởi lớp băng đá dài hàng dặm. Như nhà băng hà học Gwen Schultz từng nói: “Lượng tuyết không nhất thiết đã là nguyên nhân sinh ra những

tảng băng mà vấn đề nằm ở chỗ tuyết, dù ít ỏi đến mức nào, cũng vẫn tồn tại.”

Bài học lớn rút ra được từ các kỷ băng hà đó là bạn không cần một thế lực lớn để tạo ra một kết quả lớn.

Nếu một thứ gì đó được tích tụ lại – nếu một chút tăng trưởng được sử dụng như nhiên liệu dành cho sự phát triển của tương lai – thì một nền tảng ban đầu nhỏ nhoi cũng có thể dẫn tới những kết quả vĩ đại đến mức có vẻ đi ngược với logic. Nó có thể khó hiểu đến mức khiến bạn đánh giá thấp điều gì có tiềm năng, nơi sản sinh sự tăng trưởng, và điều mà nó có thể dẫn tới.

Và tương tự với tiền bạc cũng vậy.

Hơn 2.000 cuốn sách đã được cống hiến để giải mã cách mà Warren Buffet đã xây dựng gia tài của ông. Rất nhiều cuốn trong số đó rất hay. Nhưng một số ít lại không chú ý đủ đến sự thật giản đơn: Gia tài của Buffet có được không chỉ nhờ vào việc ông là một nhà đầu tư tài giỏi, mà còn là việc trở thành nhà đầu tư tài giỏi đó từ khi ông mới chỉ là một đứa trẻ.

Khi tôi đang viết điều này thì giá trị tài sản ròng của Warren Buffet là 84,5 tỷ đô la. Trong số đó, 84,2

tỷ đô la được tích lũy sau sinh nhật thứ 50 của ông. 81,5 tỷ đô la đến sau khi ông được hưởng Bảo hiểm Xã hội, trong lứa tuổi giữa U60.

Warren Buffet là một nhà đầu tư đại tài. Nhưng bạn sẽ bỏ lỡ một ý chính nếu bạn liên kết toàn bộ sự thành công của ông cho sự nhạy bén trong đầu tư. Chìa khóa thực sự cho sự thành công của ông đó là ông đã ở cương vị một nhà đầu tư đại tài được ba phần tư thế kỷ rồi. Nếu ông bắt đầu đầu tư lúc ở độ tuổi 30 và nghỉ hưu lúc 60, thì rất ít người sẽ được nghe nói về ông.

Hãy xem một thí nghiệm đáng suy nghĩ nhỏ sau đây.

Buffett bắt đầu đầu tư nghiêm túc khi ông mười tuổi. Cho đến khi 30 ông đã có giá trị ròng là 1 triệu đô la, hay 9,3 triệu đô la sau khi điều chỉnh lạm phát.

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu ông giống như bao người bình thường khác, trải qua thời niên thiếu và lứa tuổi 20 bằng cách khám phá thế giới và đi tìm niềm đam mê của mình, và đến tuổi 30 thì giá trị ròng của ông sẽ là, khoảng 25.000 đô la?

Và giả sử ông vẫn tiếp tục kiếm được khoản lợi nhuận khủng từ đầu tư hằng năm mà ông đã có khả năng sản sinh (22% mỗi năm), nhưng lại từ bỏ đầu

tư và nghỉ hưu lúc 60 tuổi để chơi gôn và dành thời gian với những đứa cháu.

Ước lượng giá trị ròng của ông ngày nay sẽ là bao nhiêu?

Không phải là 84,5 tỷ đô la.

11,9 tỷ đô la.

99,9% ít hơn giá trị ròng thực sự của ông.

Có thể thấy toàn bộ thành công tài chính của Warren Buffet là nhờ nền tảng tài chính mà ông đã dựng xây trong những năm tuổi trẻ và sự bền bỉ mà ông đã duy trì trong những năm tuổi già của ông.

Kỹ năng của ông là đầu tư, nhưng bí mật của ông lại là thời gian.

Đó là cách mà sự tích tụ mang lại hiệu quả.

Hãy nghĩ về điều này theo một cách khác. Buffett là nhà đầu tư giàu có nhất mọi thời đại. Nhưng ông không thực sự là người tài ba nhất – ít nhất là không khi đo đếm bằng những khoản lợi nhuận trung bình hằng năm.

Jim Simons, người đứng đầu quỹ phòng hộ Renaissance Technology, đã tích lũy tiền ở mức 66% hằng năm kể từ năm 1988. Chưa một ai tiến gần đến

mốc này. Như chúng ta vừa thấy, Buffett chỉ tích lũy được ở khoảng 22% hằng năm, bằng một phần ba.

Giá trị ròng của Simons, vào thời điểm tôi viết đoạn này, là 21 tỷ đô la. Ông – và tôi biết điều này nực cười đến thế nào khi xem những con số mà ta đang bàn đến – kém giàu hơn Buffett 75%.

Tại sao lại có sự khác biệt như thế, khi Simons lại là một nhà đầu tư tài giỏi hơn? Bởi vì Simons đã không tìm thấy bước tiến trong đầu tư cho đến tận khi ông 50 tuổi. Ông có ít hơn một nửa số năm để tích lũy so với Buffett. Nếu James Simons đã kiếm được 66% lợi nhuận hằng năm của ông trong khoảng thời gian 70 năm mà Buffett đã xây dựng tài sản của mình thì giá trị của ông sẽ là – xin hãy lắng nghe thật kỹ – sáu mươi ba tỷ tỷ chín trăm triệu tỷ bảy trăm tám mươi một nghìn tỷ bảy trăm tám mươi tỷ bảy trăm bốn mươi tám triệu một trăm sáu mươi nghìn đô la.

Đây là những con số không thiết thực, thậm chí còn nực cười nữa. Ý chính ở đây đó là những thay đổi trông có vẻ nhỏ bé trong những giả định tăng trưởng lại có thể dẫn tới những con số thiếu thực tế, không thể tin được. Và vì thế khi chúng ta nghiên cứu tại sao một điều gì đó có thể trở nên quyền lực như vậy – tại sao kỷ băng hà được hình thành, hay

tại sao Warren Buffett lại giàu đến thế – chúng ta thường coi thường những chìa khóa thúc đẩy thành công thực sự.

Tôi từng nghe rất nhiều người nói rằng lần đầu tiên họ nhìn thấy một bảng tính lãi suất tích lũy – hay một trong những câu chuyện về số tiền bạn sẽ có thêm khi nghỉ hưu nếu bạn bắt đầu tiết kiệm trong những năm 20 tuổi thay vì 30 – đã thay đổi cuộc đời họ. Nhưng nó có lẽ đã không thực sự vậy. Điều nó có khả năng làm là làm họ bất ngờ, bởi vì trong thâm tâm họ biết kết quả có vẻ không chính xác. Suy nghĩ tuyến tính mang tính trực giác nhiều hơn là suy nghĩ theo cấp số nhân. Nếu tôi yêu cầu bạn tính $8+8+8+8+8+8+8+8+8$ trong đầu bạn, bạn có thể làm trong vài giây (kết quả là 72). Nếu tôi yêu cầu bạn tính $8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8$, đầu bạn sẽ bị nổ tung (kết quả là 134.217.728).

IBM đã chế tạo ra ổ cứng với dung lượng 3,5 megabyte vào những năm 1950. Đến những năm 1960 mọi thứ bắt đầu cần đến vài tá megabyte. Đến những năm 1970, ổ cứng Winchester của IBM chứa được 70 megabyte. Sau đó những ổ cứng trở nên nhỏ đi theo cấp số nhân trong khi lại có dung lượng lớn hơn. Một chiếc máy tính bàn vào đầu những năm 1990 chứa được 200 – 500 megabyte.

Và sau đó... bùm. Mọi thứ bùng nổ.

1999 – iMac của Apple ra đời với ổ cứng có dung lượng 6 gigabyte.

2003 – 120 gig trong chiếc Power Mac.

2006 – 250 gig trong chiếc iMac mới.

2011 – lần đầu tiên ổ cứng 4 terabyte ra mắt.

2017 – ổ cứng 60 terabyte.

2019 – ổ cứng 100 terabyte.

Xâu chuỗi chúng với nhau: từ 1950 đến 1990 chúng ta đã thấy sự gia tăng của 296 megabyte. Từ 1990 đến ngày nay chúng ta thấy sự gia tăng của 100 triệu tegabyte.

Nếu bạn là một người lạc quan trong công nghệ vào những năm 1950 thì bạn có thể đã tiên đoán được rằng những ổ chứa dữ liệu thiết thực sẽ lớn thêm gấp 1.000 lần nữa. Có thể là 10.000 lần nếu bạn đang thực sự tưởng tượng. Rất ít người đã có thể nói “lớn hơn 30 triệu lần trong vòng đời của tôi.” Nhưng đó là điều đã xảy ra.

Bản chất đi ngược lại trực giác của sự tích lũy khiến cho ngay cả những người thông minh nhất trong số chúng ta cũng vẫn đánh giá thấp sức mạnh

của nó. Năm 2014, Bill Gates chỉ trích Gmail mới, thắc mắc không biết ai sẽ cần đến 1 gigabyte bộ nhớ. Tác giả Steven Levy đã viết, “Mặc dù có tài năng thiên bẩm với những thiết bị công nghệ tối tân, tâm lý của ông lại chỉ hướng đến mô hình bộ nhớ cũ kỹ và coi đó là một loại hàng hóa cần được bảo tồn.” Bạn không bao giờ có thể quen được với sự thay đổi nhanh chóng của mọi vật.

Sự nguy hiểm ở đây đó là khi tích lũy không thuộc về trực giác, chúng ta thường coi thường tiềm năng của nó và tập trung vào giải quyết vấn đề bằng những cách khác. Không phải bởi chúng ta đang suy nghĩ quá nhiều, mà là bởi chúng ta hiếm khi dừng lại để xem xét tiềm năng tích lũy.

Không một cuốn sách nào trong số 2.000 cuốn phân tích sự thành công của Buffett lại được đặt tên là *Người đàn ông này đã đầu tư miệt mài trong suốt ba phần tư thế kỷ*. Nhưng chúng ta biết đó là chìa khóa cho phần lớn sự thành công của ông. Chỉ thật khó để hiểu được bài toán này vì nó không thuộc về trực giác.

Có những cuốn sách về các vòng tuần hoàn kinh tế, chiến lược giao dịch, và đặt cược phân khúc. Nhưng cuốn sách quyền lực và quan trọng nhất nên được đặt tên là *Im lặng và Chờ đợi*. Nó chỉ dài

một trang với biểu đồ dài hạn của sự tăng trưởng kinh tế.

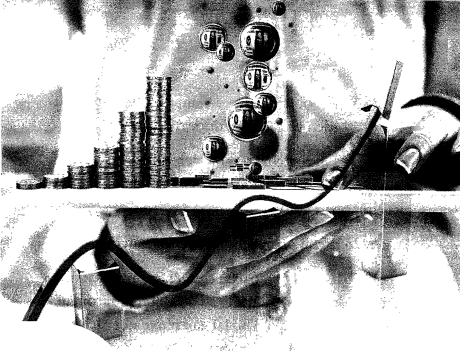
Bài học thiết thực rút ra ở đây đó là sự trái ngược với trực giác của tích lũy có thể là yếu tố chịu trách nhiệm cho đại đa số các giao dịch gây thất vọng, chiến lược tồi tệ, và những nỗ lực đầu tư thành công.

Bạn không thể đổ lỗi cho mọi người vì đã cố gắng hiến toàn bộ nỗ lực của họ – nỗ lực trong điều họ học hỏi được và điều họ làm – để cố gắng kiếm được lợi nhuận đầu tư cao nhất. Theo trực giác thì nó có vẻ là cách tốt nhất để làm giàu.

Nhưng đầu tư tốt không nhất thiết là để kiếm được lợi nhuận cao nhất, bởi vì lợi nhuận cao nhất thường có xu hướng trở thành một trong những lần đột phá không thể lặp lại được. Mục tiêu nên là kiếm được lợi nhuận tốt mà bạn có thể nắm giữ và có thể lặp lại trong khoảng thời gian dài nhất. Đó là khi tích lũy được phát huy hiệu quả.

Điều ngược lại – kiếm lợi nhuận khổng lồ nhưng không thể nắm giữ lâu dài – dẫn đến một vài câu chuyện bi thảm. Chúng ta sẽ cần chương tiếp theo để kể về chúng.

join here > https://t.me/tailieu_trader



05

LÀM GIÀU VÀ DUY TRÌ SỰ GIÀU CÓ

Đầu tư tốt không nhất thiết phải là đưa ra những quyết định đúng đắn. Mục tiêu ở đây là thường xuyên không làm hỏng mọi chuyện.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Có một triệu cách để làm giàu, và rất nhiều sách về cách đạt được điều đó.

Nhưng chỉ có một cách duy nhất để duy trì sự giàu có: sự kết hợp giữa việc sống thanh đạm và chút hoang tưởng.

Và đó là chủ đề mà chúng ta chưa bàn bạc đủ.

Hãy bắt đầu với một câu chuyện ngắn về hai nhà đầu tư, không một ai trong số họ biết người còn lại, nhưng con đường của họ lại gặp nhau một cách thú vị vào gần một thế kỷ trước.

Jess Livermore là nhà giao dịch thị trường cổ phiếu vĩ đại nhất trong thời kỳ của ông. Sinh ra vào năm 1877, ông trở thành một nhà giao dịch chuyên nghiệp trước khi phần lớn mọi người biết rằng bạn có thể làm một việc như vậy. Đến tuổi 30, gia tài của ông sau khi điều chỉnh với lạm phát có giá trị tương đương 100 triệu đô la.

Đến năm 1929, Jesse Livermore đã là một trong những nhà đầu tư nổi tiếng nhất trên thế giới. Sự sụp đổ của thị trường chứng khoán vào năm đó dẫn tới cuộc Đại suy thoái đã đóng dấu di sản của ông trong lịch sử.

Hơn một phần ba giá trị của thị trường chứng khoán bị xóa sạch vào một tuần tháng Mười năm 1929 mà sau đó những ngày này được đặt tên là Thứ Hai Đen Tối, Thứ Ba Đen Tối và Thứ Năm Đen Tối.

Vợ của Livermore là Dorothy lo sợ điều tồi tệ nhất khi chồng bà trở về nhà vào ngày 29 tháng Mười. Những báo cáo về các vụ tự tử của các nhà đầu cơ Phố Wall đang lan tràn khắp New York. Bà và các con đón Jesse ở cửa ra vào với nước mắt lưng tròng, trong khi mẹ bà thì lo sợ đến quẩn trí nên trốn trong một phòng khác, hét ầm lên.

Jesse, theo người viết tiểu sử Tom Rubython, đã đứng trong tâm trạng bối rối một vài giây trước khi nhận thấy điều gì đang diễn ra.

Ông sau đó đã công bố tin tức với gia đình mình: Nhờ một sự may mắn pha lẫn đầu óc thiên tài, ông đã bán khống thị trường, đặt cược rằng chứng khoán sẽ tụt giá.

“Ý anh là chúng ta không bị khánh kiệt ư?” Dorothy hỏi.

“Không em yêu à, anh vừa có một ngày giao dịch tuyệt vời nhất – chúng ta đang vô cùng giàu có và có thể làm bất cứ gì ta muốn”, Jesse nói.

Dorothy chạy đến chỗ mẹ bà và bảo bà hãy yên lặng.

Trong một ngày Jesse Livermore đã kiếm được một khoản tương đương với hơn 3 tỷ đô la.

Vào một trong những tháng tồi tệ nhất trong lịch sử của thị trường chứng khoán, ông đã trở thành một trong những người đàn ông giàu có nhất trên thế giới.

Trong khi gia đình Livermore ăn mừng thành công không lý giải nổi của họ, thì một người đàn ông khác lại đi lang thang trên những con đường của New York trong sự tuyệt vọng.

Abraham Germansky là một triệu phú phát triển bất động sản, người đã kiếm được cả gia tài kếch xù trong thời kỳ bùng nổ những năm 1920. Khi nền kinh tế thịnh vượng, ông đã làm điều mà hầu như mọi người dân New York thành công khác đều làm trong những năm cuối 1920: đầu tư nặng tay vào thị trường chứng khoán đang lên.

Vào ngày 26 tháng Mười năm 1929, tờ *New York Times* xuất bản một bài báo mà chỉ trong hai đoạn đã phác họa lại được một kết cục bi thảm:

Bernard H. Sandler, luật sư ở 225 Broadway, đã được bà Abraham Germansky hỏi vào sáng hôm

qua về Mount Vernon để giúp tìm chồng bà, người đã mất tích kể từ sáng hôm thứ Năm. Germansky, hiện 50 tuổi và là một nhà tổ chức bất động sản phía Đông, theo lời Sandler nói là đã đầu tư mạnh tay vào chứng khoán.

Sandler nói ông được bà Germansky kể rằng một người bạn đã nhìn thấy chồng bà vào tối muộn hôm thứ Năm trên phố Wall gần sàn giao dịch chứng khoán. Theo nguồn thông tin của bà, chồng bà lúc đó đang xé rách những mẫu băng dán và ném chúng xuống vỉa hè trong khi đi bộ về phía Broadway.

Và đó, như những gì chúng ta được biết, là kết cục của Abraham Germansky.

Tại đây chúng ta thấy sự đối lập.

Sự sụp đổ vào tháng Mười năm 1929 biến Jesse Livermore trở thành một trong những người đàn ông giàu có nhất thế giới. Nó đã hủy hoại Abraham Germansky, có lẽ là đã lấy đi cả mạng sống của ông.

Nhưng tua nhanh bốn năm sau đó và hai câu chuyện lại gặp nhau một lần nữa.

Sau chiến thắng năm 1929, Livermore, tràn trề sự tự tin, đã cá cược lớn hơn nữa. Những khoản

nợ ngày càng tăng vượt quá khả năng của ông, và cuối cùng ông đánh mất mọi thứ cho thị trường chứng khoán.

Phá sản và xấu hổ, ông biến mất suốt hai ngày vào năm 1933. Vợ ông chạy đi tìm ông. “Jesse L. Livermor, người điều hành thị trường chứng khoán, sống ở số 1100 Park Avenue đã mất tích và chưa được nhìn thấy kể từ 3 giờ chiều ngày hôm qua”, tờ *New York Times* đã viết vào năm 1933.

Ông quay trở về, nhưng con đường của ông đã được định đoạt. Livermore cuối cùng cũng tự kết thúc cuộc đời mình.

Thời gian khác nhau, nhưng Germansky và Livermore đều có một tính cách chung: Họ đều rất giỏi trong việc làm giàu, nhưng lại vô cùng kém trong việc *duy trì* sự giàu có đó.

Ngay cả khi “giàu có” không phải là một từ mà bạn miêu tả bản thân mình, thì những bài học từ sự quan sát này cũng vẫn áp dụng được cho tất cả mọi người, ở mọi mức thu nhập.

Kiểm tiền là một chuyện.

Giữ tiền lại là chuyện khác.

Nếu tôi phải tổng kết sự thành công về tiền bạc trong một từ nó sẽ là “sinh tồn”.

Như chúng ta sẽ thấy trong Chương 6, 40% các công ty đủ thành công để được giao dịch công khai đã đánh mất hầu như tất cả giá trị tài sản của họ qua thời gian. Danh sách 400 người Mỹ giàu có nhất của *Forbes*, theo trung bình, có khoảng 20% doanh thu trên một thập kỷ nhờ những lý do không liên quan đến cái chết hay chuyển tiền cho một thành viên khác trong gia đình.

Chủ nghĩa tư bản rất khó nhằn. Nhưng một phần của lý do cho sự việc này là bởi vì kiếm tiền và giữ tiền là hai kỹ năng khác biệt nhau.

Kiểm tiền yêu cầu phải chấp nhận rủi ro, lạc quan, và lao mình ra thị trường.

Nhưng giữ tiền yêu cầu điều ngược lại so với chấp nhận rủi ro. Nó yêu cầu sự khiêm nhường, và nỗi sợ rằng những gì bạn đã kiếm được có thể bị tước đi trong chớp mắt. Nó yêu cầu lối sống thanh đạm và biết chấp nhận rằng ít nhất một vài trong số những gì bạn đã kiếm được là nhờ sự may mắn, vì thế những thành công trong quá khứ không đáng tin cậy để có thể lặp lại vô hạn.

Michael Moritz, vị tỷ phú đứng đầu Sequoia Capital, đã được hỏi bởi Charlie Rose rằng tại sao

Sequoia lại thành công đến vậy. Moritz nhắc đến tuổi thọ, nhấn mạnh rằng một vài công ty VC thành công được năm hoặc mười năm, nhưng Sequoia đã phát triển được bốn thập kỷ rồi. Rose đã hỏi lý do cho việc đó:

***Moritz:** Tôi nghĩ chúng tôi luôn sợ hãi việc đánh mất thị trường.*

***Rose:** Thật ư? Vậy bí quyết là sợ sợ hãi? Chỉ có những ai hoang tưởng mới tồn tại?*

***Moritz:** Có rất nhiều sự thật đúng đắn trong đó... Chúng tôi cho rằng ngày mai không giống như hôm qua. Chúng tôi không thể nghỉ ngơi trên ngai vàng được. Chúng tôi không thể tự mãn. Chúng tôi không thể cứ đinh ninh rằng sự thành công của ngày hôm qua sẽ được chuyển thành vận may tốt vào ngày mai.*

Lại một lần nữa, sự sinh tồn được nhắc đến.

Không phải là “sự tăng trưởng” hay “trí não” hay “các bài học đúc rút”. Khả năng tồn tại trong một thời gian dài, mà không bị xóa sổ hay bị buộc phải từ bỏ, mới là điều tạo nên sự khác biệt lớn nhất. Điều này nên là cơ sở cho chiến lược của bạn, dù đó là trong đầu tư hay sự nghiệp hay một việc kinh doanh mà bạn sở hữu.

Có hai lý do tại sao một tâm lý sinh tồn lại quan trọng với tiền bạc đến vậy.

Lý do đầu tiên rất hiển nhiên: một vài lần thắng lớn mang lại cảm giác tuyệt vời đến mức chúng khiến bạn muốn làm tới hơn nữa.

Lý do thứ hai, như chúng ta đã thấy trong Chương 4, chính là bài toán đi ngược lại trực giác của sự tích lũy.

Sự tích lũy chỉ mang lại hiệu quả nếu bạn có thể trao cho một tài sản nhiều năm trời để phát triển. Nó giống như việc trồng những cây sồi: Một năm tăng trưởng sẽ không bao giờ thể hiện quá nhiều sự lớn mạnh, 10 năm có thể tạo ra một sự khác biệt nhất định, và 50 năm có thể tạo ra một thứ gì đó cực kỳ choáng ngợp.

Nhưng đạt được và giữ được sự tăng trưởng phi thường đó cần khả năng sinh tồn vượt qua mọi biến động lên và xuống khó lường trước được mà mọi người đều phải trải qua theo thời gian.

Chúng ta có thể dành hàng năm trời cố gắng tìm ra cách Buffett đạt được những lợi nhuận trong đầu tư của ông: cách ông thành lập ra những công ty tuyệt nhất, những cổ phiếu giá rẻ nhất, những giám đốc tài giỏi nhất. Điều đó rất khó. Một việc bất khó

khẩn hơn nhưng cũng không kém phần quan trọng là chỉ ra được những việc ông đã không làm.

Ông đã không bị cuốn đi bởi những khoản nợ.

Ông đã không hoảng sợ và bán ra trong suốt 14 cuộc khủng hoảng mà ông đã sinh tồn.

Ông đã không làm hỏng danh tiếng kinh doanh của mình.

Ông đã không quá gắn bó với một chiến lược, một cách nhìn nhận thế giới, hay một xu hướng thoáng qua nào đó.

Ông đã không dựa vào tiền của những người khác (quản lý các khoản đầu tư thông qua một công ty công có nghĩa là các nhà đầu tư không thể rút vốn của họ).

Ông đã không làm việc quá sức và từ bỏ hoặc nghỉ hưu.

Ông đã tồn tại. Sự sinh tồn trao cho ông tuổi thọ. Và tuổi thọ – đầu tư miệt mài từ lúc 10 tuổi cho đến tận lúc 89 tuổi – là điều khiến sự tích lũy mang lại những hiệu quả kỳ diệu. Một ý duy nhất đó lại là điều quan trọng nhất khi miêu tả về sự thành công của ông.

Để chỉ cho bạn thấy ý nghĩa tôi muốn truyền đạt, bạn phải nghe câu chuyện về Rick Guerin.

Warren, Charlie, và Rick đều đầu tư cùng nhau và phỏng vấn những giám đốc kinh doanh cùng nhau. Sau đó Rick gần như biến mất, ít nhất là đối với sự thành công của Buffett và Munger. Nhà đầu tư Mohnish Pabrai từng hỏi Buffett điều gì đã xảy ra với Rick. Mohnish nhớ lại:

[Warren nói] “Charlie và tôi luôn biết rằng chúng tôi muốn trở nên cực kỳ giàu có. Chúng tôi không vội vã để làm giàu; chúng tôi biết điều đó sẽ xảy ra. Rick cũng thông minh như chúng tôi, nhưng ông ấy lại vội vã.”

Điều đã xảy ra đó là vào lúc thị trường đi xuống giai đoạn 1973-1974, Rick đang giao dịch với những khoản cho vay ký quỹ. Và thị trường chứng khoán rớt xuống gần 70% trong hai năm đó, vì thế ông ấy nhận được những thông báo từ nhà môi giới cho vay ký quỹ. Ông đã bán cổ phiếu Berkshire cho Warren – Warren thực sự đã nói “Tôi mua cổ phiếu Berkshire của Rick” – ở mức giá dưới 40 đô la một cổ phiếu. Rick đã buộc phải bán ra bởi vì ông đã bị mất ưu thế.

Charlie, Warren, và Rick đều ngang tài trong việc làm giàu. Nhưng Warren và Charlie còn có thêm kỹ năng duy trì sự giàu có. Kỹ năng này, qua thời gian, mới chính là điều quan trọng nhất.

Nassim Taleb đã nói như sau: “Có được lợi thế và sinh tồn là hai điều hoàn toàn khác nhau: để có điều đầu tiên ta cần có điều thứ hai. Bạn cần phải tránh sự hủy hoại. Bằng mọi giá.”

Áp dụng lối suy nghĩ sinh tồn vào thế giới thực có nghĩa là chúng ta cần phải trân trọng ba điều.

1. Tôi muốn trở nên bất khả chiến bại về mặt tài chính, hơn cả việc muốn hưởng những khoản lợi nhuận lớn. Và nếu tôi bất khả chiến bại thì tôi thực sự nghĩ mình sẽ có được những khoản lợi nhuận lớn nhất, bởi vì tôi sẽ có khả năng tồn tại đủ lâu dài để sự tích lũy mang lại hiệu quả diệu kỳ.

Không một ai muốn nắm giữ tiền trong thời kỳ thị trường bò tốt. Họ muốn sở hữu những tài sản có thể tăng giá lên nhiều lần. Bạn trông và có cảm giác bảo thủ khi nắm giữ tiền trong thời kỳ thị trường bò tốt, bởi vì bạn nhận thức rất rõ ràng về số lợi nhuận bạn đang từ bỏ khi không sở hữu những tài sản tốt. Giả sử tiền mặt mang lại 1% và cổ phiếu 10% một năm. Khoảng cách 9% đó sẽ gặm nhấm bạn mỗi ngày.

Nhưng nếu số tiền mặt đó ngăn cản bạn khỏi việc phải bán cổ phiếu đi trong thời kỳ thị trường

gấu, thì lợi nhuận thực sự mà bạn nhận được từ số tiền mặt đó không phải là 1% một năm – nó có thể là rất nhiều lần con số đó, bởi vì ngăn chặn một lần bán cổ phiếu trong lúc tuyệt vọng, không đúng thời điểm có thể mang lại nhiều lợi ích cho lợi nhuận cả đời của bạn hơn là việc lựa chọn hàng tá những tài sản có thể thắng lớn.

Tích lũy không phụ thuộc vào việc kiếm được lợi nhuận lớn. Những lợi nhuận đơn thuần được duy trì liên tục trong một thời gian dài – đặc biệt là trong những lúc hỗn loạn và nguy hiểm – sẽ luôn chiến thắng.

2. Lên kế hoạch là việc quan trọng, nhưng phần quan trọng nhất của mỗi kế hoạch đó là lên kế hoạch cho trường hợp kế hoạch không đi theo đúng kế hoạch.

Câu người ta thường hay nói là gì? Người tính không bằng trời tính. Việc lập kế hoạch tài chính và đầu tư là cần thiết, bởi vì chúng giúp bạn biết được liệu những hành động hiện tại của bạn có nằm trong vùng hợp lý hay không. Nhưng rất ít kế hoạch có thể tồn tại được sau lần tiếp xúc đầu tiên với thế giới thực. Nếu bạn đang dự đoán nguồn thu nhập, lãi suất tiết kiệm, và lợi nhuận thị trường của bạn trong vòng 20 năm tới, thì hãy nghĩ về tất cả

những điều lớn lao đã xảy ra trong vòng 20 năm qua mà không một ai có thể tiên liệu trước: Ngày 11 tháng Chín, một tòa nhà lớn bị đâm và phá hủy khiến gần 10 triệu người dân Mỹ mất nhà, một cuộc khủng hoảng tài chính khiến gần 9 triệu người mất việc, một cuộc biểu tình phá vỡ kỷ lục của thị trường chứng khoán xảy ra sau đó, và một loài vi rút tên Corona làm lay chuyển cả thế giới trong lúc tôi đang viết điều này.

Một kế hoạch chỉ có hiệu quả khi nó có thể sinh tồn trong thực tại. Và một tương lai chứa đầy những điều chưa biết là thực tại của tất cả mọi người.

Một kế hoạch tốt không giả vờ rằng điều này là không có thật; nó chấp nhận sự thực và nhấn mạnh những kẻ hỏ dẫn đến sai lầm. Bạn càng cần những yếu tố cụ thể của một kế hoạch trở nên chính xác, thì cuộc sống tài chính của bạn càng trở nên mong manh. Nếu tỷ lệ tiết kiệm của bạn có đủ chỗ cho sai lầm đến mức bạn có thể nói rằng, “Sẽ thật tuyệt nếu lãi suất thị trường là 8% một năm trong vòng 30 năm tới, nhưng nếu nó chỉ là 4% một năm thì tôi vẫn ổn”, thì kế hoạch của bạn càng trở nên có giá trị.

Rất nhiều vụ cá cược thất bại không phải bởi chúng đã lầm, mà bởi vì chúng chỉ đúng phần lớn trong một tình huống yêu cầu mọi thứ phải chính

xác. Chỗ cho sự sai lầm – thường được gọi là biên độ an toàn – là một trong những thế lực bị đánh giá thấp nhất trong tài chính. Nó xuất hiện dưới nhiều dạng thức: một ngân quỹ tiết kiệm, cách suy nghĩ linh hoạt, và một dòng thời gian mở – bất cứ điều gì cho phép bạn sống hạnh phúc với một tập hợp các kết quả khác nhau.

Điều này khác biệt với việc bảo thủ. Bảo thủ là tránh né một mức độ rủi ro nhất định. Biên độ an toàn là làm gia tăng cơ hội thành công ở bất cứ mức độ rủi ro nào bằng cách nâng cao các cơ hội sinh tồn của bạn. Phép màu của nó nằm ở chỗ biên độ an toàn của bạn càng cao, thì bạn càng cần ít lợi thế để có được một kết quả vừa ý.

3. Một tính cách linh hoạt – lạc quan về tương lai, nhưng lo sợ trước những điều sẽ ngăn cản bạn tiếp cận được tương lai – đó là mấu chốt.

Sự lạc quan thường được định nghĩa như một niềm tin rằng mọi thứ sẽ diễn ra tốt đẹp. Nhưng điều đó là chưa đủ. Sự lạc quan hợp lý là niềm tin rằng may mắn sẽ ủng hộ bạn, và qua thời gian mọi thứ sẽ tự cân bằng và cho ra một kết quả thuận lợi ngay cả khi những gì xảy ra trong giai đoạn đó khiến bạn khổ sở. Và trên thực tế bạn biết rằng nó sẽ đầy rẫy những điều khốn khổ. Bạn có thể lạc quan

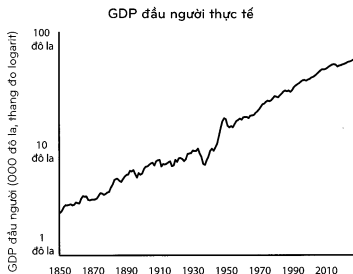
rằng quỹ đạo tăng trưởng về lâu dài có chiều hướng đi lên và về phía đúng đắn, nhưng cũng chắc chắn rằng con đường giữa hiện tại và tương lai đó trải đầy chông gai, và nó sẽ luôn như vậy. Hai điều đó không loại trừ lẫn nhau.

Ý tưởng rằng một điều gì đó có thể giành lợi thế qua thời gian dài nhưng lại thua lỗ trong thời gian ngắn không chỉ nằm ở trực giác, mà nó chính là cách vận hành của rất nhiều điều trong cuộc sống. Đến tuổi 20 một người trung bình có thể đánh mất gần một nửa những kết nối synap có trong não bộ của họ từ khi 2 tuổi, vì những lối thần kinh không còn hiệu quả và thừa thãi được dọn đi. Nhưng một người 20 tuổi thông thường lại thông minh hơn đứa trẻ 2 tuổi rất nhiều. Sự phá hủy để tạo ra tiến triển không chỉ có thể xảy ra, mà còn là cách thức hiệu quả để loại bỏ sự thừa thãi.

Hãy tưởng tượng nếu bạn là một vị phụ huynh và có thể nhìn vào bên trong não bộ của con bạn. Mỗi buổi sáng bạn nhận thấy ngày càng ít kết nối synap trong đầu đứa con của bạn, bạn sẽ hoảng hốt! Bạn sẽ nói, “Không thể thế này được, có sự phá hủy đang diễn ra ở đây. Chúng ta cần được can thiệp. Chúng ta phải đi gặp bác sĩ!” Nhưng bạn không cần làm vậy. Điều mà bạn đang chứng kiến là một con đường bình thường dẫn tới sự phát triển.

Các nền kinh tế, thị trường, và sự nghiệp thường đi theo con đường tương tự vậy – tăng trưởng giữa mất mát.

Đây là cách mà nền kinh tế Mỹ đã thể hiện trong vòng 170 năm qua:



Nhưng bạn có biết điều gì đã xảy ra trong quãng thời gian này không? Chúng ta bắt đầu từ đâu nhỉ... 1,3 triệu người Mỹ đã hy sinh khi chiến đấu trong chín cuộc chiến tranh lớn.

- » Khoảng 99,9% tất cả các công ty được dựng nên đã phải đóng cửa.
- » Bốn vị tổng thống Mỹ bị ám sát.

- » 675.000 người dân Mỹ đã qua đời trong một năm vì trận đại dịch cúm.
- » 30 thảm họa thiên nhiên khác nhau đã cướp đi ít nhất 400 người Mỹ mỗi lần.
- » 33 cuộc suy thoái kéo dài trong tổng số 48 năm.
- » Số lượng người tiên đoán được bất cứ một cuộc suy thoái nào trong số đó đều là 0.
- » Thị trường chứng khoán rớt hơn 10% từ độ cao gần nhất ít nhất 102 lần.
- » Chứng khoán để mất một phần ba giá trị của chúng ít nhất 12 lần.
- » Lạm phát hằng năm vượt quá 7% trong 20 năm riêng biệt.
- » Cụm từ “sự bi quan về kinh tế” xuất hiện trong các tờ báo ít nhất 29.000 lần, theo thống kê của Google.

Tiêu chuẩn sống của chúng ta tăng gấp 20 lần trong vòng 170 năm này, nhưng hiếm có một ngày nào trôi qua mà thiếu vắng những lý do hữu hình dành cho sự bi quan.

Một lối suy nghĩ có thể vừa lo sợ vừa lạc quan cùng một lúc không dễ để duy trì, bởi vì nhìn nhận

mọi điều là trắng hay đen yêu cầu ít nỗ lực hơn là chấp nhận những sắc thái ở giữa. Nhưng bạn cần sự hoang tưởng ngắn hạn để giúp bạn tồn tại đủ lâu nhằm khai thác được sự lạc quan về dài hạn.

Jesse Livermore đã hiểu được điều này thông qua trải nghiệm cay đắng.

Ông đánh đồng những khoảng thời gian tốt đẹp với sự kết thúc của thời gian tồi tệ. Làm giàu khiến ông cảm thấy việc duy trì sự giàu có là điều hiển nhiên, và rằng ông là kẻ bất khả chiến bại. Sau khi đánh mất gần như mọi thứ ông đã suy nghĩ lại:

Tôi đôi khi nghĩ rằng không có mức giá nào mà một nhà đầu cơ phải trả là quá cao để học được cách tránh tự phụ. Rất nhiều sự hủy hoại được tạo ra bởi những người đàn ông tài giỏi đều là do sự tự phụ đó.

“Nó là một căn bệnh đắt giá”, ông nói, “ở mọi nơi dành cho mọi người”.

Tiếp theo, chúng ta sẽ nhìn vào một cách tăng trưởng khác trước sự biến hóa khôn lường không hề dễ hiểu.

join here > https://t.me/tailieu_trader



06

SỰ KIỆN SAU CHÓT, BẠN THẮNG RỒI

Bạn có thể sai lầm hết phân nửa thời gian nhưng cuối cùng vẫn kiếm được bội tiền.

join here > https://t.me/tailieu_trader

“Tôi đã miệt mài với vấn đề này suốt 30 năm. Tôi nghĩ bài toán đơn giản là, một vài dự án có hiệu quả và một vài thì không. Không có lý do gì phải lặp đi lặp lại bất cứ một cái nào hết. Cứ tiếp tục với dự án tiếp theo thôi.”

*Brad Pitt lúc nhận Giải thưởng của Nghiệp đoàn
Diễn viên Màn ảnh*

Heinz Berggruen chạy trốn khỏi Đức Quốc Xã vào năm 1936. Ông định cư ở Mỹ, nơi ông theo học ngành Văn học ở U.C. Berkeley.

Theo phần lớn thông tin có được thì ông không hề thể hiện bất cứ tiềm năng nào trong thời niên thiếu. Nhưng đến những năm 1990, Berggruen, dưới bất cứ góc độ đánh giá nào, là một trong những nhà kinh doanh các tác phẩm nghệ thuật thành công nhất mọi thời đại.

Năm 2000, Berggruen đã bán một phần trong bộ sưu tập khổng lồ của ông về Picassos, Braques, Kless, và Matisses cho chính phủ Đức với giá hơn 100 triệu euro. Đó là một giá hời đến mức phía Đức coi nó như một sự quyên góp. Giá trị của bộ sưu tập đó trên thị trường tư nhân là hơn 1 tỷ đô la.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Việc một người có thể sưu tầm được một lượng lớn những tác phẩm vĩ đại như thế thật đáng nể. Nghệ thuật trừu tượng như những gì nó thể hiện. Làm thế nào mà ai đó có thể tiên đoán trước, từ rất sớm, cái nào sẽ trở thành tác phẩm được săn lùng nhất của thế kỷ cơ chứ?

Bạn có thể nói đó là “kỹ năng”.

Bạn cũng có thể nói đó là “may mắn”.

Công ty Đầu tư Horizon Research lại có một lời giải thích thứ ba. Và nó có liên quan mật thiết tới những nhà đầu tư.

“Những nhà đầu tư vĩ đại mua rất nhiều các tác phẩm nghệ thuật”, công ty này viết. “Một phần nhỏ của bộ sưu tập sẽ biến thành khoản đầu tư lớn, và chúng được nắm giữ trong một thời gian đủ dài để lãi suất của danh mục đầu tư hội tụ trong lãi suất của những tác phẩm tuyệt vời nhất trong danh mục. Đó là tất cả những gì xảy ra.”

Những nhà kinh doanh nghệ thuật hoạt động như những quỹ đầu tư theo chỉ số. Họ mua mọi thứ có thể. Và họ mua chúng theo các danh mục, chứ không phải từng tác phẩm riêng lẻ mà họ yêu thích. Sau đó họ ngồi và chờ đợi cho một vài tác phẩm xuất chúng lộ diện.

Đó là tất cả những gì xảy ra.

Có lẽ 99% tác phẩm mà ai đó như Berggruen thu thập trong cuộc đời ông không có giá trị gì đáng kể. Nhưng điều đó không thực sự quan trọng nếu 1% còn lại là tác phẩm của một ai đó như Picasso. Berggruen có thể mắc sai lầm phần lớn thời gian nhưng vẫn hưởng kết quả đúng đắn đến ngạc nhiên.

Rất nhiều điều trong kinh doanh và đầu tư hoạt động theo cách này. Những sự kiện sau chót dài – điểm cuối xa nhất của một tập hợp các kết quả – có tác động rất lớn trong tài chính, nơi mà một lượng nhỏ các sự kiện có thể chịu trách nhiệm cho phần lớn kết quả.

Điều đó có thể không dễ đối phó, ngay cả khi bạn hiểu được thuật toán. Việc một nhà đầu tư có thể mắc sai lầm phân nửa thời gian mà vẫn kiếm được bội tiền không thuộc về trực giác. Nó có nghĩa rằng chúng ta đã không thực sự hiểu được việc rất nhiều điều sẽ thất bại là chuyện hết sức bình thường. Điều này khiến chúng ta phản ứng thái quá khi nó xảy ra.

Tàu hơi nước Willie đã đưa tên tuổi Walt Disney lên bản đồ với tư cách là một nhà sản xuất hoạt hình. Thành công trong kinh doanh lại là một câu chuyện khác. Xưởng phim đầu tiên của Disney bị phá sản. Những bộ phim của ông yêu cầu mức giá đắt đỏ để có thể sản xuất, cùng với những yêu cầu tài trợ hết sức lố bịch. Đến giữa thập kỷ 1930, Disney đã sản xuất hơn 400 bộ phim hoạt hình. Phần lớn trong số đó đều ngắn, phần lớn trong số đó đều được người xem yêu mến, và phần lớn trong số đó đều tiêu tốn một khoản tiền khổng lồ.

Bạch Tuyết và bảy Chú Lùn đã làm thay đổi mọi thứ.

Số tiền 8 triệu đô la nó kiếm được trong sáu tháng đầu của năm 1938 là một quy mô lớn hơn bất cứ con số nào mà công ty đã kiếm được trước đó. Nó đã làm biến đổi Xưởng phim Disney. Toàn bộ số nợ của công ty được chi trả hết. Những nhân viên cốt cán được hưởng mức tiền thưởng giữ chân. Công ty mua một xưởng phim tân tiến nhất ở Burbank, nơi đến giờ vẫn còn tồn tại. Một giải thưởng Oscar biến Walt từ nổi tiếng thành người của công chúng. Đến năm 1938, ông đã sản xuất vài trăm giờ phim. Nhưng theo thuật ngữ kinh doanh, 83 phút của *Bạch Tuyết* mới là tất cả những gì quan trọng.

Bất cứ thứ gì lớn lao, mang lại lợi nhuận, nổi tiếng, hoặc gây ảnh hưởng đều là kết quả của một sự kiện sau chót – một sự kiện xa xôi chỉ xuất hiện một trong hàng nghìn hoặc hàng triệu lần. Và phần lớn sự chú ý của chúng ta đều hướng đến những thứ lớn lao, mang lại lợi nhuận, nổi tiếng, hoặc gây ảnh hưởng. Khi phần lớn thứ thu hút sự chú ý của chúng ta là kết quả của một sự kiện sau chót, thật dễ để đánh giá thấp sự hiếm có và sức mạnh của chúng.

Một vài ngành công nghiệp hiển nhiên được thúc đẩy bởi những sự kiện sau chót này. Lấy đầu tư mạo hiểm làm ví dụ. Nếu một công ty đầu tư mạo hiểm thực hiện 50 khoản đầu tư thì họ sẽ chuẩn bị trước tinh thần là một nửa trong số đó sẽ thất bại, 10 khoản sẽ mang lại kết quả khá tốt, và một hoặc hai khoản sẽ trở thành những vận may sản sinh 100% lợi suất của cả quỹ. Công ty đầu tư Correlation Ventures từng tính toán nhanh những con số khổng lồ. Trong số hơn 21.000 khoản tài chính mạo hiểm từ năm 2004 đến năm 2014:

65% đánh mất toàn bộ số tiền.

2,5% các khoản đầu tư kiếm được 10x – 20x.

1% kiếm được hơn 20x lãi suất.

0,5% – khoảng 100 công ty trong số 21.000 – kiếm được 50x hoặc hơn. Đó là nơi mà phần lớn lãi suất của ngành công nghiệp sản sinh.

Điều này, bạn có thể nghĩ, là điều khiến đầu tư mạo hiểm lại rủi ro đến vậy. Và tất cả mọi người đầu tư mạo hiểm biết rằng nó rủi ro. Phần lớn các doanh nghiệp khởi nghiệp đều thất bại và thế giới chỉ đủ tốt bụng để cho phép một vài công ty đạt được những thành công lớn.

Nếu bạn muốn có những khoản lợi nhuận an toàn hơn, dễ đoán định, và ổn định hơn, bạn nên đầu tư vào các công ty công lớn.

Hoặc đó là điều bạn nghĩ.

Hãy nhớ rằng, những sự kiện sau chót chỉ phối *tất cả*.

Sự phân bố thành công giữ những cổ phiếu công lớn qua thời gian cũng không khác gì nhiều so với đầu tư mạo hiểm.

Phần lớn các công ty công đều không phát triển, một số ít vận hành tốt, và chỉ có một vài trở thành những nhà chiến thắng lẫy lừng chiếm phần lớn lợi nhuận của thị trường cổ phiếu.

J.P. Morgan Asset Management từng xuất bản bản phân bổ lợi nhuận dành cho Chỉ số Russell 3000 – một bộ sưu tập rộng lớn về các công ty công – kể từ năm 1980.

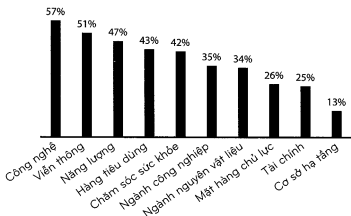
Bốn mươi phần trăm tất cả các thành phần chứng khoán của Russell 3000 đã đánh mất ít nhất 70% giá trị của họ và không bao giờ hồi phục được sau giai đoạn này.

Tất cả lợi nhuận tổng thể của chỉ số này đến từ 7% các công ty vượt chỉ tiêu bởi ít nhất hai độ lệch chuẩn.

Đó là điều mà đầu tư mạo hiểm sẽ mang lại. Nhưng đó lại là điều đã xảy ra bên trong một chỉ số nhàm chán, phức tạp.

Cú đánh vào phần lớn các công ty công này cũng không chừa một ngành nghề nào khác. Hơn một nửa các công ty công về công nghệ và viễn thông cũng đánh mất phần lớn giá trị của họ và không bao giờ hồi phục được. Ngay cả giữa những công ty quản lý cơ sở hạ tầng thì tỷ lệ thất bại cũng nhiều hơn 1 trong 10:

Phần trăm các công ty phải chịu "tổn thất lớn lao",
1980-2014



Điều thú vị ở đây đó là bạn phải đạt được một mức độ thành công nhất định để trở thành một công ty công và một thành viên của Russell 3000. Đây là những tập đoàn được có tiếng tăm, không phải là những doanh nghiệp khởi nghiệp lươn lẹo. Ngay cả vậy, phần lớn các công ty chỉ có tuổi đời được đo đếm bằng năm, chứ không phải bằng thế hệ.

Lấy ví dụ một trong những công ty như vậy: Carolco, một cựu thành viên của chỉ số Russell 3000.

Nó đã sản xuất một vài bộ phim bom tấn của những năm 1980 và 1990, bao gồm ba bộ phim Rambo đầu tiên, *Terminator 2* (tạm dịch: Kẻ hủy diệt

2), *Basic Instinct* (tạm dịch: Bản năng gốc), và *Total Recal* (tạm dịch: Truy tìm Ký ức).

Carolco bắt đầu cổ phần hóa vào năm 1987. Nó là một thành công vang dội, cho ra đời hết siêu phẩm này đến siêu phẩm khác. Nó tạo ra một nửa tỷ đô la doanh thu trong năm 1991, mang lại con số vốn hóa thị trường 400 triệu đô la – một khoản tiền khổng lồ vào hồi đó, đặc biệt là đối với một xưởng phim.

Và sau đó nó thất bại.

Những bộ phim bom tấn dừng lại, một vài dự án có ngân sách lớn thất bại, và đến giữa thập kỷ 1990, Carolco chỉ còn trong dĩ vãng. Nó tuyên bố phá sản vào năm 1996. Cổ phiếu trở về con số không. Một sự mất mát kinh hoàng. Và đó là một sự thất bại mà 4 trong 10 công ty công phải trải nghiệm qua thời gian. Câu chuyện của Carolco không đáng để kể không phải vì nó độc đáo, mà bởi nó quá phổ biến.

Đây là phần quan trọng nhất của câu chuyện này: Chỉ số Russell 3000 đã tăng lên hơn 73 lần kể từ năm 1980. Đó là một sự thay đổi choáng ngợp. Đó là *thành công*.

Bốn mươi phần trăm các công ty trong chỉ số đều gặp thất bại. Nhưng 7% thành viên có hiệu suất cực kỳ ấn tượng là quá đủ để bù lại cho chỗ tổn

thất. Cũng giống như Heinz Berggruen, nhưng với Microsoft và Walmart thay vì Picasso và Matisse.

Không chỉ số ít các công ty mang lại phần lớn lợi nhuận của thị trường, mà bên trong nội bộ những công ty còn xảy ra thêm nhiều sự kiện sau chót nữa.

Năm 2018, Amazon cân 6% lợi nhuận của chỉ số S&P 500. Và sự tăng trưởng của Amazon hầu như là nhờ Prime và AWS, bản thân chúng là những sự kiện sau chót trong một công ty đã thử nghiệm với hàng trăm sản phẩm, từ điện thoại Fire Phone cho đến các đại lý du lịch.

Apple chịu trách nhiệm cho gần 7% lợi nhuận của chỉ số vào năm 2018. Và nó được thúc đẩy một cách choáng ngợp bởi iPhone, sản phẩm mang tính sự kiện sau chót nhất có thể trong thế giới công nghệ.

Và ai là người đang làm việc ở những công ty này? Tỷ lệ trúng tuyển của Google là 0,2%. Tỷ lệ của Facebook là 0,1%. Apple là khoảng 2%. Vì thế những người làm việc trong những dự án sau chót giúp sản sinh ra những lợi nhuận sau chót này sở hữu những sự nghiệp cũng mang tính sự kiện sau chót.

Ý tưởng rằng một vài điều lại chịu trách nhiệm cho phần lớn kết quả không chỉ đúng với các công ty trong danh mục đầu tư của bạn. Nó còn là một

phần quan trọng trong hành vi của chính bạn với tư cách là một nhà đầu tư.

Định nghĩa của Napoleon về một nhà thiên tài quân sự là, “Người có thể làm điều bình thường khi tất cả những người xung quanh anh ta trở nên điên rồ”.

Đối với đầu tư cũng vậy.

Phần lớn các lời khuyên tài chính đều nói về *ngày nay*. Bạn nên làm gì ngay bây giờ, và cổ phiếu nào có vẻ là món hời *ngày hôm nay*?

Nhưng phần lớn thời gian *ngày nay* không quan trọng đến vậy. Trải qua thời gian trong cuộc đời của bạn với tư cách là một nhà đầu tư, những quyết định mà bạn đưa ra ngày hôm nay hoặc ngày mai hay tuần tiếp theo sẽ không quan trọng bằng việc bạn làm trong một số ngày nhỏ bé – khoảng 1% tổng thời gian hay thậm chí ít hơn – khi tất cả những người khác xung quanh bạn trở nên điên rồ.

Xem xét điều có thể xảy ra nếu bạn tiết kiệm 1 đô la mỗi tháng từ năm 1900 đến 2019.

Bạn có thể đầu tư 1 đô la đó vào thị trường cổ phiếu của Mỹ mỗi tháng, dù tình hình có thể nào đi chăng nữa. Dù các nhà kinh tế học đang loan tin về một cuộc suy thoái sắp tới hay một thị trường gấu

mới thì cũng không quan trọng. Bạn cứ tiếp tục đầu tư. Giả sử ta gọi nhà đầu tư làm việc này là Sue.

Nhưng có thể việc đầu tư trong lúc suy thoái diễn ra là quá đáng sợ. Nên có lẽ bạn đầu tư 1 đô la của bạn vào thị trường cổ phiếu nơi mà nền kinh tế không phải chịu suy thoái, bán tất cả mọi thứ khi nó rơi vào suy thoái và giữ những đồng đô la hằng tháng ở dạng tiền mặt, và đầu tư mọi thứ trở lại vào thị trường cổ phiếu khi cuộc suy thoái kết thúc. Chúng ta sẽ gọi nhà đầu tư này là Jim.

Hoặc có lẽ cần phải mất vài tháng thì cuộc suy thoái mới khiến bạn hoảng sợ, và sau đó phải mất một thời gian nữa để bạn lấy lại sự tự tin trước khi quay trở lại thị trường. Bạn đầu tư 1 đô la vào cổ phiếu khi không có suy thoái, bán ra sáu tháng sau khi một cuộc suy thoái bắt đầu, và đầu tư lại vào sáu tháng sau đó sau khi một cuộc suy thoái kết thúc. Chúng ta sẽ gọi bạn là Tom.

Số tiền mà ba nhà đầu tư này cuối cùng có được sau một khoảng thời gian là gì?

Sue nắm trong tay 435.551 đô la.

Jim có 257.386 đô la.

Tom 234.476 đô la.

Sue đã thắng đậm.

Có 1.428 tháng giữa năm 1900 và 2019. Chỉ hơn 300 trong số đó nằm trong cuộc suy thoái. Vì thế bằng cách giữ bình tĩnh trong suốt chỉ 22% tổng thời gian nền kinh tế nằm trong hoặc gần như bị rơi vào suy thoái, Sue rốt cuộc có số tiền nhiều hơn gần ba phần tư so với Jim hoặc Tom.

Để đưa ra một ví dụ gần đây hơn: Cách bạn hành xử với tư cách là một nhà đầu tư trong vòng một vài tháng vào cuối năm 2008 và đầu 2009 sẽ mang lại nhiều tác động đến lợi nhuận trong cả quãng đời của bạn hơn mọi thứ bạn đã làm kể từ 2000 đến 2008.

Có một câu nhận xét của người phi công già về công việc của họ, đó là “hàng giờ đồng hồ nhằm chán được điểm quyết bởi một vài giây phút sợ hãi tột độ.” Nó cũng giống với đầu tư. Sự thành công của bạn với tư cách là một nhà đầu tư sẽ được định đoạt bởi cách bạn phản ứng lại những giây phút điểm quyết của nỗi kinh hoàng, chứ không phải là hằng năm dài kiểm soát cuộc hành trình.

Một định nghĩa hay về nhà thiên tài đầu tư đó là người có thể làm công việc bình thường khi tất cả những người khác xung quanh đều đang trở nên điên rồ.

Sự kiện sau chót thúc đẩy mọi thứ.

Khi bạn chấp nhận rằng sự kiện sau chót thúc đẩy mọi thứ trong kinh doanh, đầu tư, và tài chính thì bạn nhận ra rằng việc rất nhiều thứ có thể đi sai lệch, đổ vỡ, thất bại, và tụt dốc là chuyện bình thường.

Nếu bạn là một người lựa chọn cổ phiếu giỏi bạn sẽ có quyết định đúng đắn khoảng nửa thời gian.

Nếu bạn là một nhà lãnh đạo giỏi thì có thể phân nửa sản phẩm và ý tưởng chiến lược của bạn sẽ hiệu quả.

Nếu bạn là một nhà đầu tư giỏi thì phần lớn các năm sẽ ổn thỏa, và rất nhiều trong số đó sẽ tồi tệ.

Nếu bạn là một nhân viên giỏi thì bạn sẽ tìm được công ty phù hợp trong lĩnh vực phù hợp sau vài lần cố gắng và thử nghiệm.

Và đó là nếu bạn giỏi.

Peter Lynch là một trong những nhà đầu tư tuyệt vời nhất trong thời đại của chúng ta. “Nếu bạn xuất chúng trong ngành kinh doanh này, bạn sẽ đúng đắn sáu trên mười lần”, ông từng nói.

Có những lĩnh vực mà bạn phải hoàn hảo mọi lúc. Ví dụ như lái máy bay. Nhưng cũng có những lĩnh vực mà bạn muốn trở nên khá tốt gần như mọi lúc. Một đầu bếp nhà hàng chẳng hạn.

Đầu tư, kinh doanh, và tài chính không giống những lĩnh vực này.

Một điều mà tôi đã học được từ cả nhà đầu tư lẫn những doanh nhân đó là không ai đưa ra quyết định đúng đắn mọi lúc cả. Những người đáng nể nhất đều có đây rầy những ý tưởng khủng khiếp và thường thực hiện chúng.

Lấy ví dụ như Amazon. Việc nghĩ rằng sự thất bại khi ra mắt một sản phẩm ở một công ty lớn là bình thường và không vấn đề gì đi ngược lại với trực giác. Theo cảm quan, bạn sẽ nghĩ rằng vị CEO nên xin lỗi các cổ đông. Nhưng CEO Jeff Bezos chỉ nói như thế này sau sự ra mắt thảm họa của sản phẩm Fire Phone của công ty:

Nếu bạn nghĩ đó là một thất bại lớn, thì chúng tôi còn đang nghiên cứu những thất bại lớn hơn nữa ngay lúc này. Tôi không đùa đâu. Một vài dự án trong số chúng sẽ khiến Fire Phone trông chỉ như một gợn sóng lẫn lộn mà thôi.

Việc Amazon đánh mất rất nhiều tiền vào Fire Phone là bình thường bởi vì nó sẽ được bù đắp lại bởi một sản phẩm nào đó như AWS đã mang lại hàng chục tỷ đô la. Sự kiện sau chót đã đến cứu nguy.

Reed Hastings, CEO Netflix, từng tuyên bố công ty của ông đang hủy bỏ một vài dự án sản xuất phim có ngân sách lớn. Ông đã nói:

Tỷ lệ thành công của chúng tôi hiện đang quá cao. Tôi luôn thúc đẩy đội ngũ nội dung. Chúng tôi phải liều lĩnh nhiều hơn. Bạn phải thử nhiều điều điên rồ hơn, bởi vì chúng ta nên có một tỷ lệ hủy bỏ tổng quan cao hơn.

Đây không phải là những lời hoang đường hay thất bại trong việc nhận trách nhiệm. Chúng là những sự thừa nhận thông minh về cách thúc đẩy thành công của những sự kiện sau chót. Với mỗi Amazon Prime hay *Orange is the New Black* bạn biết, chắc chắn là bạn cũng sẽ có một vài thất bại.

Một phần lý do tại sao đây không thuộc về trực giác là bởi vì phần lớn trong các lĩnh vực chúng ta chỉ nhìn thấy sản phẩm hoàn thiện, chứ không thấy những mất mát đã xảy ra để dẫn đến sản phẩm sau chót mang lại thành công.

Bộ phim *Chris Rock I* tôi xem trên ti vi rất hài hước, hoàn hảo. Nhân vật Chris Rock biểu diễn trong hàng tá những câu lạc bộ nhỏ mỗi năm thì chỉ ổn mà thôi. Đó là lẽ thường tình. Không có một thiên tài hài kịch nào đủ thông minh để biết trước

được câu chuyện đùa nào sẽ khiến khán giả bật cười. Mọi diễn viên hài có tiếng đều thử nghiệm nội dung của họ ở những câu lạc bộ nhỏ trước khi sử dụng nó trong những sự kiện lớn. Rock từng được hỏi rằng liệu anh có nhớ những câu lạc bộ nhỏ hay không. Anh đã trả lời:

Khi tôi bắt đầu chuyển lưu diễn, không phải là tôi bắt đầu ở những sân khấu lớn. Trước tour diễn cuối cùng này tôi đã biểu diễn ở một nơi tại New Brunswick được gọi là Stress Factory. Tôi đã thực hiện khoảng 40 hay 50 buổi trình diễn để chuẩn bị sẵn sàng cho chuyển lưu diễn.

Một tờ báo từng miêu tả những phiên biểu diễn trong các câu lạc bộ nhỏ này.

Nó miêu tả Rock lật hết các trang giấy và ghi chú và lục tung đống tài liệu. “Tôi sẽ bỏ một vài câu nói đùa trong số này đi”, anh đã nói giữa những mẩu chuyện của mình. Những câu nói đùa hay ho mà tôi thấy trên Netflix chính là những câu nói sau chót nổi bật lên trong bầu trời vũ trụ của hàng trăm lần thử nghiệm.

Điều tương tự cũng xảy ra trong đầu tư. Thật dễ để tìm thấy giá trị rỗng của Warren Buffet, hay lợi nhuận trung bình hằng năm của ông. Hay thậm chí

là những khoản đầu tư tài tình, đáng chú ý nhất của ông. Chúng nằm ngay trước mắt, và chúng là những gì mọi người thường nhắc đến.

Việc kết nối mọi khoản đầu tư mà ông đã thực hiện trong suốt sự nghiệp là điều khó khăn hơn. Không ai nói về những lần chọn lựa sai lầm, những việc kinh doanh trở nên xấu xí, những vụ đầu tư thất bại cả. Nhưng chúng là một phần lớn trong câu chuyện của Buffett. Chúng là mặt còn lại của khoản lợi nhuận được thúc đẩy bởi những lựa chọn sau chót.

Ở cuộc họp cổ đông của Berkshire Hathaway vào năm 2013, Warren Buffet đã nói ông sở hữu 400 đến 500 cổ phiếu trong suốt cuộc đời và kiếm được phần lớn số tiền nhờ 10 loại trong số đó. Charlie Munger đã nói tiếp: “Nếu bạn loại bỏ chỉ một vài khoản đầu tư đúng đắn của Berkshire, thì hồ sơ theo dõi dài hạn của nó cũng khá là bình thường mà thôi.”

Khi chúng ta để ý đặc biệt đến sự thành công của một hình mẫu nào đó, chúng ta thường không thấy được rằng những lần thắng lớn của họ đến từ một phần trăm nhỏ của hành động họ thực hiện. Điều đó khiến những thất bại, thua lỗ, và bước thụt lùi của chúng ta có cảm giác chúng ta đang làm sai. Nhưng rất có thể chúng ta sai, hoặc chỉ khá đúng,

cũng thường xuyên như những bậc thầy này vậy. Có thể cái đúng của họ to tát hơn khi họ đúng, nhưng họ cũng có thể sai lầm thường xuyên như bạn vậy.

“Việc quan trọng không phải là bạn đúng hay sai”, George Soros từng nói, “mà quan trọng là bạn kiếm được bao nhiêu tiền khi đúng và để mất bao nhiêu khi sai.” Bạn có thể mắc sai lầm phân nửa thời gian mà vẫn kiếm được bộn tiền.

Có 100 tỷ hành tinh trong vũ trụ của chúng ta và chỉ có một, theo như những gì ta biết, chứa đựng sự sống thông minh.

Việc bạn đang đọc cuốn sách này là kết quả của sự kiện sau chót dài nhất mà bạn có thể tưởng tượng.

Bạn nên thấy vui với điều này. Tiếp theo, hãy xem số tiền lớn như nào mới có thể khiến bạn hạnh phúc hơn.



07

TỰ DO

Khả năng kiểm soát thời gian là khoản cổ tức cao
nhất mà tiền bạc mang lại

join here > https://t.me/tailieu_trader

Dạng thức cao nhất của sự giàu có là khả năng thức dậy vào mỗi sáng và nói, “Tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi muốn vào ngày hôm nay.”

Mọi người muốn trở nên giàu có hơn để khiến họ hạnh phúc hơn. Hạnh phúc là một chủ đề phức tạp bởi vì với mỗi người nó lại khác biệt. Nhưng nếu có một mẫu số chung cho sự hạnh phúc – một nguồn nhiên liệu toàn cầu cho niềm vui – thì đó là mọi người muốn kiểm soát cuộc sống của họ.

Khả năng làm điều mà bạn muốn, khi bạn muốn, với người bạn muốn, trong khoảng thời gian bạn muốn, là vô giá. Đó chính là giá trị cổ tức cao nhất mà tiền bạc mang lại.

Angus Campbell là một nhà tâm lý học ở Đại học Michigan. Sinh ra vào năm 1910, những nghiên cứu của ông bắt đầu hình thành trong khoảng thời gian mà tâm lý học tập trung tối đa vào những rối loạn khiến con người nản chí – những điều như trầm cảm, sự lo lắng, tâm thần phân liệt.

Campbell muốn biết được điều gì khiến con người hạnh phúc. Cuốn sách năm 1981 của ông, *Sự phát triển toàn diện ở Hoa Kỳ*, bắt đầu bằng việc chỉ ra rằng

mọi người nhìn chung thấy hạnh phúc hơn những gì mà các nhà tâm lý học đã giả định. Nhưng một vài người rõ ràng là đang hạnh phúc hơn những người khác. Và bạn không thể nhóm họ lại dựa trên nguồn thu nhập, hay địa lý, hay sự giáo dục, bởi vì có rất nhiều người trong mỗi hạng mục này cuối cùng lại thấy thường xuyên không hạnh phúc.

Mẫu số chung quyền lực nhất của sự hạnh phúc lại rất giản đơn. Campbell đã tổng kết nó như sau:

Cảm giác kiểm soát được cuộc sống của bản thân là thước đo những cảm xúc tích cực của việc phát triển toàn diện có tính chính xác cao hơn bất cứ điều kiện khách quan nào trong cuộc sống mà ta đã xem xét.

Hơn cả mức lương của bạn. Hơn cả kích thước ngôi nhà của bạn. Hơn cả vị thế công việc của bạn. Kiểm soát được việc bạn muốn làm, khi bạn muốn, với người mà bạn yêu mến, là biến số lối sống rộng lớn nhất khiến con người hạnh phúc.

Giá trị nội tại lớn nhất của tiền bạc – và điều này có nhấn mạnh như thế nào cũng không đủ – chính là khả năng trao cho bạn sự kiểm soát thời gian. Để đạt được, từng chút một, mức độ độc lập và tự chủ đến từ những tài sản chưa dùng tới mang lại cho

bạn sự kiểm soát tốt hơn với những điều bạn có thể làm và khi nào bạn có thể làm chúng.

Một lượng tài sản nhỏ đồng nghĩa với khả năng nghỉ làm vài ngày khi bạn đau ốm mà không gây tổn thất gì. Đạt được khả năng đó là một điều to lớn nếu bạn đang không sở hữu nó.

Thêm một chút tài sản nữa đồng nghĩa với việc chờ đợi một công việc tốt hơn xảy đến sau khi bạn bị sa thải, thay vì phải nhận ngay lấy công việc đầu tiên bạn tìm thấy. Điều đó có thể thay đổi cuộc sống của bạn.

Khoản tiền dùng cho việc khẩn cấp đủ cho bạn trong sáu tháng đồng nghĩa với việc bạn không phải sợ hãi trước mặt sếp, bởi vì bạn biết bạn sẽ không bị hủy hoại nếu bạn phải nghỉ làm một thời gian để tìm công việc mới.

Nhiều hơn nữa đồng nghĩa với khả năng chọn một công việc trả lương thấp hơn nhưng thời gian lại linh hoạt hơn. Có lẽ là một công việc không phải đi lại nhiều. Hoặc khả năng đối phó với trường hợp cấp cứu y tế mà không làm gia tăng gánh nặng lo lắng về cách chi trả.

Tiếp đó là việc nghỉ hưu khi nào bạn muốn, thay vì khi nào bạn cần.

Sử dụng tiền bạc để mua thời gian và các lựa chọn mang lại lợi ích cho cuộc sống mà ít có món hàng xa xỉ nào có thể cạnh tranh được.

Trong suốt thời học đại học tôi đã muốn trở thành một nhân viên ngân hàng đầu tư. Chỉ có một lý do duy nhất cho mong muốn này: họ kiếm được rất nhiều tiền. Đó là động lực duy nhất, và là động lực mà tôi đã chắc chắn 100% rằng sẽ khiến tôi hạnh phúc hơn một khi tôi đạt được nó. Tôi đã trúng một vị trí thực tập sinh vào mùa hè ở một ngân hàng đầu tư tại Los Angeles trong năm học thứ ba, và tôi đã nghĩ mình trúng giải độc đắc. Đây là điều tôi hằng mong ước.

Vào ngày đầu tiên tôi nhận ra tại sao các nhân viên ngân hàng đầu tư lại kiếm được nhiều tiền như vậy: Họ làm việc nhiều hơn và trong khoảng thời gian bị kiểm soát dài hơn so với những gì con người có thể chịu đựng theo tôi từng được biết. Thật ra, phần lớn trong số họ không thể chịu đựng được công việc. Trở về nhà trước nửa đêm được coi là một điều xa xỉ, và có một câu hay nói ở văn phòng: “Nếu bạn không đi làm vào thứ Bảy, thì khỏi phải quay lại vào Chủ nhật nữa.” Công việc này kích thích trí não, trả lương hậu hĩnh, và khiến tôi cảm thấy mình là người quan trọng. Nhưng mọi giây phút tỉnh táo

của tôi đều trở thành nô lệ cho những yêu cầu của người sếp, điều này đủ để biến nó trở thành một trong những trải nghiệm khốn khổ nhất trong cuộc đời tôi. Kỳ thực tập đó kéo dài bốn tháng. Tôi trụ được một tháng.

Điều khó khăn nhất về quyết định này đó là tôi yêu công việc. Và tôi muốn làm việc chăm chỉ. Nhưng làm điều bạn thích theo một lịch trình mà bạn không thể kiểm soát mang lại cảm giác tương tự như khi bạn làm điều mà bạn ghét vậy.

Cảm giác này có một tên gọi. Những nhà tâm lý học gọi nó là điện kháng. Jonah Berger, một giáo sư ngành Tiếp thị ở Đại học Pennsylvania, đã tóm gọn điều này như sau:

Con người thích cảm giác rằng họ đang nắm quyền kiểm soát – ngồi ở ghế lái. Khi chúng ta cố gắng bảo họ làm điều gì đó, họ cảm thấy bị tước đi sức mạnh. Thay vì cảm thấy họ là người đưa ra lựa chọn, thì họ lại thấy như chúng ta chọn lựa cho họ. Vì thế họ nói không hoặc sẽ làm điều gì đó khác, ngay cả khi họ có thể vui vẻ làm theo ngay từ ban đầu.

Khi bạn chấp nhận câu nói trên là đúng, bạn sẽ nhận ra rằng việc đặt tiền bạc cho một cuộc sống cho phép bạn làm điều bạn muốn, khi bạn muốn,

với người mà bạn muốn, ở nơi bạn muốn, trong khoảng thời gian mà bạn muốn, có mức lợi nhuận đáng kinh ngạc.

Derek Sivers, một doanh nhân thành đạt, từng viết về một người bạn đã yêu cầu ông kể câu chuyện làm giàu của mình:

Tôi có một công việc ban ngày ở trung tâm Manhattan với mức lương 20k đô la một năm – một mức lương trung bình... Tôi chưa bao giờ đi ra ngoài ăn, và chưa bao giờ đi taxi. Chi phí sống của tôi là khoảng 1.000 đô la/tháng, và tôi lúc đó kiếm được 1.800 đô la/tháng. Tôi làm việc này trong hai năm, và tiết kiệm được 12.000 đô la. Lúc đó tôi 22 tuổi.

Một khi tôi đã có 12.000 đô la. Tôi có thể từ bỏ công việc đó và trở thành một nhạc sĩ toàn thời gian. Tôi biết tôi có thể có được một vài buổi biểu diễn nhỏ hàng tháng để trả cho chi phí sống của mình. Vì thế tôi tự do. Tôi bỏ việc một tháng sau đó, và chưa từng có công việc nào khác.

Khi tôi kể xong cho bạn tôi nghe câu chuyện này, anh ấy đã hỏi thêm. Tôi nói là không, câu chuyện chỉ có thế thôi. Anh ấy nói, “Không, vậy còn lúc bạn bán công ty đi thì sao?”

Tôi nói là không, điều đó không mang lại thay đổi gì lớn lao trong cuộc đời tôi cả. Điều đó chỉ mang lại nhiều tiền hơn trong ngân hàng mà thôi. Sự khác biệt xảy ra khi tôi 22.

Hợp chủng quốc Hoa Kỳ là quốc gia giàu có nhất trong lịch sử thế giới. Nhưng có rất ít bằng chứng cho thấy người dân nước này, theo trung bình, thấy hạnh phúc ở hiện tại hơn là vào những năm 1950, khi sự giàu có và mức thu nhập thấp hơn rất nhiều – thậm chí chỉ ở mức trung bình sau khi đã điều chỉnh với lạm phát. Một bài khảo sát do Gallup thực hiện vào năm 2019 với 150.000 người ở 140 quốc gia cho thấy rằng khoảng 45% người dân Mỹ nói rằng họ cảm thấy “rất lo lắng” vào ngày trước đó. Tỷ lệ trung bình toàn cầu là 39%. Năm mươi lăm phần trăm người dân Mỹ nói rằng họ cảm thấy “cực kỳ căng thẳng” vào ngày trước đó. Đối với phần còn lại của thế giới, 35% nói điều tương tự.

Một phần xảy ra ở đây đó là chúng ta đã sử dụng nguồn tài sản giàu có của mình để mua những món đồ lớn hơn và tốt hơn. Nhưng chúng ta cũng đồng thời từ bỏ quyền kiểm soát lên quỹ thời gian của mình. Phương án dễ xảy ra nhất ở đây đó là những điều này tự tiêu diệt lẫn nhau.

Mức thu nhập gia đình trung bình sau khi đã điều chỉnh với lạm phát là 29.000 đô la vào năm 1955. Năm 2019 nó rơi vào hơn 62.000 đô la. Chúng ta đã sử dụng số tiền đó để sống một cuộc sống khó có thể nào hiểu được đối với những người dân Mỹ thời kỳ 1950, ngay cả với một gia đình hạng trung. Kích thước nhà ở trung bình của người dân Mỹ tăng từ 983 feet vuông vào năm 1950 lên đến 2.436 feet vuông vào năm 2018. Những ngôi nhà hạng trung của người Mỹ thời nay có nhiều phòng tắm hơn cả số người ở. Những chiếc ô tô của chúng ta nhanh hơn và hiệu quả hơn, những chiếc ti vi có giá thành rẻ hơn và chất lượng tốt hơn.

Điều xảy ra với quỹ thời gian của chúng ta, mặt khác, lại hầu như không có tiến triển gì. Và rất nhiều lý do có liên quan đến kiểu công việc mà ngày càng nhiều người trong số chúng ta hiện có.

John D. Rockefeller là một trong những nhà kinh doanh thành công nhất mọi thời đại. Ông cũng là một người ẩn dật, dành phần lớn thời gian ở một mình. Ông hiếm khi nào lên tiếng, cẩn thận khép mình lại và giữ yên lặng khi bạn thu hút sự chú ý của ông ấy.

Một công nhân nhà máy lọc dầu thi thoảng được Rockefeller tìm đến xin lời khuyên từng nói:

“Ông để mọi người khác nói, trong khi ông ngồi đó và không nói gì cả.”

Khi được hỏi về sự im lặng của ông trong những cuộc họp, Rockefeller thường trích một đoạn thơ:

Một con cú già thông thái sống trong thân cây sồi,

Nó càng thấy nhiều điều nó càng nói ít đi,

Nó càng ít nói, nó càng lắng nghe được nhiều hơn,

*Tại sao chúng ta lại không làm giống con cú thông
thái đó?*

Rockefeller là một người đàn ông kỳ lạ. Nhưng ông đã nghiệm ra được một điều mà giờ áp dụng cho hàng chục triệu người lao động.

Công việc của Rockefeller không phải là khoan giếng, chất hàng lên tàu, hay di chuyển những thùng dầu. Việc của ông là suy nghĩ và đưa ra những quyết định đúng đắn. Sản phẩm của Rockefeller – thứ mà ông có thể mang lại – không phải là thứ mà ông làm với hai bàn tay, hay thậm chí là ngôn từ. Mà đó là điều ông nghiệm ra bên trong cái đầu của mình. Vì thế nên đó là nơi mà ông sử dụng phần lớn thời gian và năng lượng của ông. Mặc dù chỉ ngồi yên lặng hầu hết thời gian trong ngày mà đối với nhiều người đó hẳn trông giống như thời gian

rảnh rỗi, ông thực chất đang không ngừng làm việc trong đầu, nghĩ kỹ về những vấn đề.

Điều này khá độc đáo trong thời đại của ông. Hầu như mọi công việc trong thời đại của Rockefeller đều yêu cầu thực hiện với đôi tay. Năm 1870, 46% các công việc nằm ở ngành nông nghiệp, và 35% nằm ở ngành thủ công hay sản xuất, theo nhà kinh tế học Robert Gordon. Rất ít ngành nghề phụ thuộc vào bộ não của người công nhân. Bạn không phải suy nghĩ; bạn *lao động*, không ngừng nghỉ, và công việc của bạn là hữu hình.

Ngày nay, điều đó đã đảo lộn.

Ba mươi tám phần trăm các công việc giờ được chỉ định với những danh xưng “giám đốc, sĩ quan, và chuyên gia.” Đây là những công việc đưa ra quyết định. 41% khác là các công việc thuộc lĩnh vực dịch vụ, những công việc thường phụ thuộc vào suy nghĩ của bạn cũng nhiều như hành động vậy.

Ngày càng nhiều người trong chúng ta có những công việc giống với Rockefeller hơn là một công nhân trong phân xưởng điển hình những năm 1950, điều này có nghĩa là ngày của chúng ta không kết thúc khi chúng ta chấm công và rời khỏi phân xưởng. Chúng ta không ngừng làm việc trong đầu

mình, điều này khiến công việc mang cảm giác không bao giờ kết thúc.

Nếu công việc của bạn là sản xuất xe ô tô, bạn không thể làm gì nhiều khi bạn không đứng trong hàng lắp ráp. Bạn tách mình khỏi công việc và để công cụ lại ở nhà máy. Nhưng nếu công việc của bạn là tạo ra một chiến dịch tiếp thị – một công việc dựa trên suy nghĩ và đưa ra quyết định – thì công cụ của bạn là cái đầu, thứ sẽ không bao giờ rời khỏi bạn. Bạn có thể đang nghĩ về dự án của mình trong lúc di chuyển, trong khi làm bữa tối, trong lúc chuẩn bị cho con cái đi ngủ, và khi bạn thức dậy đầy căng thẳng lúc ba giờ sáng. Giờ làm việc của bạn có thể ngắn hơn vài tiếng so với năm 1950. Nhưng nó mang lại cảm giác như bạn đang làm việc 24/7.

Derek Thompson của tạp chí *The Atlantic* từng miêu tả điều này như sau:

Nếu trang thiết bị vận hành của thế kỷ 21 là một thiết bị di động, điều này có nghĩa là nhà máy thời hiện đại không còn là một địa điểm nữa. Nó chính là một ngày. Kỷ nguyên máy tính đã giải phóng những công cụ sáng tạo khỏi văn phòng làm việc. Phần lớn các nhân viên có tri thức, với những chiếc máy tính cá nhân và điện thoại thông minh là những cỗ máy di động với vô vàn công năng kèm

phương tiện truyền thông, theo lý thuyết có thể tạo ra năng suất lúc 2 giờ chiều ở văn phòng chính cũng như lúc 2 giờ sáng ở một Tokyo WeWork hay vào lúc nửa đêm trên ghế sofa.

So sánh với những thế hệ trước, sự kiểm soát thời gian đã suy giảm. Và vì kiểm soát thời gian lại là một yếu tố mấu chốt tác động đến hạnh phúc, nên thật không ngạc nhiên khi mọi người không thấy hạnh phúc hơn mặc dù chúng ta, theo trung bình, đang giàu có hơn bao giờ hết.

Chúng ta cần làm gì với điều này?

Đây không phải là một vấn đề dễ dàng giải quyết, bởi vì mỗi người là khác nhau. Bước đầu tiên đơn giản là thừa nhận điều gì có, và không khiến hầu hết mọi người hạnh phúc.

Trong cuốn sách *30 Bài học cuộc sống*, bác sĩ lão khoa Karl Pillemer đã phỏng vấn một ngàn người cao tuổi ở Mỹ để tìm kiếm những bài học quan trọng nhất mà họ đã có được từ hàng thập kỷ trải nghiệm. Ông đã viết:

Không một ai – không có lấy một người nào trong số một ngàn – nói rằng để hạnh phúc bạn nên cố gắng làm việc chăm chỉ nhất có thể để kiếm tiền mua những thứ mà bạn muốn.

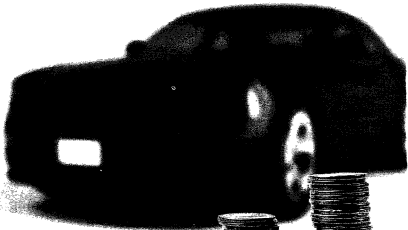
Không một ai – không có lấy một người nào – nói rằng điều quan trọng là phải giàu có ít nhất bằng những người xung quanh bạn, và nếu bạn có nhiều hơn họ thì đó mới thực sự là thành công.

Không một ai – không có lấy một người nào – nói bạn nên chọn công việc của bạn dựa trên khả năng kiếm tiền mong ước trong tương lai.

Điều mà họ thực sự coi trọng là những điều như tình bạn sâu đậm, trở thành một phần của điều gì đó lớn lao hơn bản thân họ, và dành thời gian có ý nghĩa, không giới hạn với con cái của họ. “Con bạn không muốn tiền của bạn (hay thứ mà tiền của bạn mua được) nhiều như chúng muốn bạn đâu. Cụ thể là, chúng muốn bạn ở với chúng”, Pillemer viết.

Hãy lắng nghe những người đã sống qua mọi thứ: Kiểm soát thời gian là khoản cổ tức cao nhất mà tiền bạc mang lại.

Giờ sẽ là một chương ngắn về một trong những khoản cổ tức thấp nhất mà tiền bạc mang lại.



08



NGHỊCH LÝ NGƯỜI ĐÀN ÔNG Ở TRONG XE Ô TÔ

Không một ai thấy ấn tượng với những món đồ
thuộc sở hữu của bạn nhiều như bạn cả.

[join here > https://t.me/tailieu_trader](https://t.me/tailieu_trader)

Diều tuyệt vời nhất khi làm một nhân viên bãi đỗ xe đó là được lái một vài chiếc xe đẳng cấp nhất từng được lăn bánh trên mặt đường. Những vị khách đến trong những chiếc Ferrari, Lamborghini, Rolls-Royce – cả một hạm đội quý tộc.

Ước mơ của tôi là được sở hữu một trong số những chiếc xe đó, bởi vì (tôi nghĩ) chúng truyền đi một tín hiệu mạnh mẽ tới những người khác rằng bạn đã thành công. Bạn thông minh. Bạn giàu có. Bạn có gu thẩm mỹ. Bạn là người quan trọng. *Hãy nhìn tôi đi.*

Đáng mỉa mai thay tôi hiếm khi nào nhìn vào họ, những người lái xe.

Khi bạn nhìn một ai đó lái chiếc xe sang trọng, bạn hiếm khi nghĩ, “Chà, người lái chiếc xe kia thật là ngẫu.” Thay vào đó, bạn nghĩ, “Chà, nếu *tôi* có chiếc xe đó thì mọi người sẽ nghĩ rằng *tôi* ngẫu lắm đây.” Vô thức hay không, đây là cách mà mọi người suy nghĩ.

Có một nghịch lý ở đây: mọi người thường muốn sở hữu tài sản để gửi đi thông điệp đến những người khác rằng họ nên được yêu mến và ngưỡng mộ. Nhưng trên thực tế những người khác thường bỏ qua việc ngưỡng mộ bạn, không phải bởi vì họ

không nghĩ sự giàu có đáng ngưỡng mộ, mà bởi vì họ sử dụng sự giàu có của bạn là thước đo cho khát khao được yêu mến và ngưỡng mộ của chính họ.

Bức thư mà tôi đã viết sau khi con trai tôi ra đời có ghi, “Con có thể sẽ nghĩ rằng con muốn một chiếc ô tô đắt tiền, một chiếc đồng hồ xa xỉ, và một căn nhà lớn. Nhưng để cha nói cho con nghe, thực tế không phải vậy. Điều con muốn là sự tôn trọng và ngưỡng mộ đến từ những người khác, và con nghĩ rằng việc sở hữu những món đồ đắt giá sẽ mang lại điều đó. Nó hầu như không bao giờ là thật – đặc biệt là từ những người mà con muốn tôn trọng và ngưỡng mộ con.”

Tôi học được điều đó khi là một người nhân viên bãi đỗ xe, khi tôi bắt đầu suy nghĩ về tất cả những người lái xe lên khách sạn trong những chiếc Ferrari của họ chứng kiến sự ngưỡng mộ của tôi. Mọi người hẳn phải nhìn chăm chăm ở mọi nơi mà họ đi qua, và tôi chắc rằng họ rất thích điều đó. Tôi chắc rằng họ cảm thấy được ngưỡng mộ.

Nhưng họ có biết rằng tôi không hề quan tâm đến họ, hay thậm chí là để ý thấy họ hay không? Họ có biết rằng tôi chỉ nhìn chăm chăm vào chiếc ô tô, và tưởng tượng bản thân mình ngồi ở ghế lái hay không?

Có phải họ đã mua chiếc Ferrari với ý nghĩ rằng nó sẽ mang lại sự ngưỡng mộ cho họ mà không nhận ra rằng tôi – và rất có thể nhiều người khác nữa – thấy ấn tượng với chiếc xe nhưng không thực sự suy nghĩ tới họ, những người lái xe, một chút nào không?

Có phải ý tưởng này cũng áp dụng cho những người sống trong những căn nhà to lớn hay không? Gần như là chắc chắn.

Trang sức và quần áo? Phải.

Ý của tôi ở đây không phải là từ bỏ việc theo đuổi sự giàu có. Hay thậm chí là những chiếc xe xa xỉ. Tôi thích cả hai.

Đó là sự nhận ra khôn khéo rằng mọi người nhìn có chung mong muốn được tôn trọng và ngưỡng mộ bởi những người khác, và sử dụng tiền để mua những thứ xa xỉ có thể mang lại ít điều đó hơn là bạn tưởng. Nếu tôn trọng và ngưỡng mộ là mục tiêu của bạn, hãy cẩn thận trong cách bạn tìm kiếm nó. Sự khiêm nhường, lòng tốt, và sự vị tha sẽ mang cho bạn nhiều sự tôn trọng hơn nhiều lần mã lực.

Chúng ta chưa nói xong về Ferrari. Một câu chuyện khác về nghịch lý của những chiếc xe tốc độ sẽ có trong chương tiếp theo.



09

CỬA CẢI LÀ THỨ MÀ BẠN KHÔNG NHÌN THẤY

Tiêu tiền để khoe mẽ với người khác là cách nhanh nhất
để làm vơi đi túi tiền của bạn.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Tiền bạc chứa đựng rất nhiều nghịch lý. Một nghịch lý quan trọng đó là: Sự giàu có là thứ mà bạn không nhìn thấy.

Thời gian tôi làm nhân viên bãi đỗ xe là vào giữa những năm 2000 ở Los Angeles, khi mà về ngoài vật chất được ưu tiên hơn tất cả mọi thứ ngoại trừ o-xy. Tôi cũng còn mang trong mình tính dễ tin của một chàng trai mới bước vào độ tuổi 20.

Nếu ai đó lái đến trong một chiếc Ferrari thì giá định ngay lập tức của tôi sẽ là người tài xế hẳn phải thành đạt trong vấn đề tài chính. Nhưng khi tôi có cơ hội quen biết một vài người trong số này tôi nhận ra rằng điều đó không phải lúc nào cũng đúng. Rất nhiều người chỉ có những thành công thông thường nhưng đã tiêu một phần trăm lớn trong số tiền lương của họ vào chiếc ô tô.

Tôi nhớ một anh chàng mà chúng ta sẽ gọi là Roger. Anh ấy cũng tầm tuổi tôi. Tôi không biết Roger đã làm gì, nhưng anh ta lái một chiếc Porsche, và đó là đủ để tôi cho rằng anh ta sở hữu một mức độ thành công trong tài chính mà bản thân tôi không thể nào hiểu được. Số tài sản mà ai đó hẳn phải sở hữu để có khả năng đốt 100.000 đô la lên một chiếc xe đường như là điều quá xa lạ đối với tôi.

Rồi một ngày Roger xuất hiện trong chiếc Honda cũ. Tuần tiếp theo cũng vậy, và tuần sau đó cũng thế. “Điều gì đã xảy ra với chiếc Porsche của anh rồi?”, tôi hỏi. Nó đã bị thu hồi sau khi anh ấy không thể trả được số tiền đã vay để mua xe, anh nói. Không hề có một biểu hiện xấu hổ nào. Anh ta trả lời như thể anh ta đang kể bước tiếp theo trong trò chơi vậy. Mọi giả định của tôi về anh ta đều sai lầm. Los Angeles đầy rẫy những người như Roger.

Một ai đó lái một chiếc xe trị giá 100.000 có thể giàu có. Nhưng dữ liệu duy nhất mà bạn có được về số tài sản của họ đó là họ có ít hơn 100.000 đô la so với trước khi họ mua chiếc xe (hoặc có thêm 100.000 đô la trong khoản nợ). Đó là *tất cả* những gì bạn biết về họ.

Chúng ta thường có xu hướng đánh giá sự giàu có qua thứ mà ta nhìn thấy, bởi vì đó là thông tin chúng ta có được ngay trước mắt. Chúng ta không thể nhìn thấy tài khoản ngân hàng hay những hóa đơn giao dịch đầu tư của mọi người. Vì thế chúng ta dựa vào vẻ bề ngoài để đánh giá sự thành công về mặt tài chính. Ô tô. Nhà cửa. Những bức ảnh trên Instagram.

Chủ nghĩa tư bản hiện đại khiến việc giúp mọi người giả vờ cho đến khi thành thật trở thành một ngành công nghiệp màu mỡ.

Nhưng sự thật là sự giàu có là điều bạn không thấy được.

Sự giàu có là những chiếc xe hơi không được tậu. Những viên kim cương chưa được mua. Những chiếc đồng hồ không được đeo, đồng quần áo đã bị ngó lơ và những nâng cấp hạng nhất bị từ chối. Sự giàu có là những tài sản tài chính mà chưa được chuyển đổi thành những món đồ bạn thấy được.

Đó không phải là cách chúng ta suy nghĩ về sự giàu có, bởi vì bạn không thể bối cảnh hóa điều bạn không nhìn thấy.

Ca sĩ Rihanna gần như bị phá sản sau khi tiêu quá mức và đã kiện người cố vấn tài chính của cô. Người cố vấn trả lời: “Có thật sự cần thiết phải nói với cô ấy rằng nếu cô tiêu tiền cho mọi thứ, cô ấy cuối cùng sẽ chỉ còn đồ vật chứ không còn tiền hay không?”

Bạn có thể cười, và xin hãy làm vậy. Nhưng câu trả lời là, có, con người có cần được nói như vậy. Khi phần lớn mọi người nói rằng họ muốn trở thành một triệu phú, điều họ có lẽ đang thực sự muốn đó là, “Tôi muốn được tiêu một triệu đô la.” Và đó chính xác là điều ngược lại với việc trở thành một triệu phú.

Nhà đầu tư Bill Mann từng viết: “Không có cách nào khiến bạn cảm thấy giàu có nhanh hơn là tiêu thật nhiều tiền vào những món đồ thật đẹp. Nhưng cách để trở nên giàu có là tiêu số tiền bạn có, và không tiêu số tiền bạn không có. Nó chỉ đơn giản vậy thôi.”

Đó là một lời khuyên tuyệt vời, nhưng nó có thể chưa đủ sâu xa. Cách duy nhất để giàu có là không tiêu số tiền mà bạn có. Đó không chỉ là cách duy nhất để tích lũy của cải; nó còn là định nghĩa của sự giàu có.

Chúng ta nên cẩn thận trong việc định nghĩa sự khác biệt giữa *việc có nhiều của cải* và *sự giàu có*. Ấn ý ở đây còn hơn cả mặt ngữ nghĩa. Không biết được sự khác biệt là nguyên nhân dẫn đến vô số quyết định tồi tệ liên quan đến tiền bạc.

Giàu có là một nguồn thu nhập hiện tại. Một ai đó lái chiếc xe 100.000 đô la gần như chắc chắn là giàu có, bởi vì ngay cả khi họ mua chiếc xe đó nhờ khoản nợ thì bạn vẫn cần một mức độ thu nhập nhất định để chi trả được khoản tiền lãi hằng tháng. Tương tự với những ai đang sống trong các căn nhà lớn. Không khó để nhận ra những người giàu. Họ thường làm quá để được biết đến.

Nhưng *của cải* lại là thứ được giấu đi. Đó là phần thu nhập không bị tiêu dùng. Của cải là một lựa chọn chưa được sử dụng để mua một món đồ gì đó sau này. Giá trị của nó nằm ở việc trao cho bạn các lựa chọn, sự linh hoạt, và sự tăng trưởng để một ngày nào đó mua được nhiều món đồ hơn bạn có khả năng lúc này.

Chế độ ăn và các bài tập cung cấp một sự so sánh mang tính tương đồng hữu hiệu. Giảm cân là điều vô cùng khó khăn, ngay cả đối với những ai miệt mài tập những bài tập nặng. Trong cuốn sách *The Body* (tạm dịch: Cơ thể) của ông, Bill Bryson giải thích lý do:

Một nghiên cứu ở Mỹ tìm thấy rằng con người ước lượng quá cao số calo mà họ tiêu đốt được trong một bài tập luyện bởi 4 yếu tố. Họ cũng sau đó tiêu thụ, theo trung bình, khoảng hai lần số calo mà họ vừa đốt được... sự thật là, bạn có thể nhanh chóng lấp đầy số calo tiêu đốt từ rất nhiều bài tập bằng cách ăn thật nhiều đồ ăn, và phần lớn chúng ta đều làm vậy.

Tập tành cũng giống như việc giàu có. Bạn nghĩ rằng, “Tôi đã lao động rồi và giờ tôi xứng đáng tự chiêu đãi bản thân một bữa ăn ngon.” Sở hữu của cải đồng nghĩa với việc từ chối bữa ăn chiêu đãi

đó và thực sự thiêu đốt tổng calo rỗng. Điều này khó khăn, và yêu cầu khả năng kiểm soát bản thân. Nhưng nó tạo ra một khoảng cách giữa điều bạn có thể làm và điều bạn lựa chọn làm được tích tụ qua thời gian.

Vấn đề với rất nhiều người trong số chúng ta đó là thật dễ để tìm những hình mẫu giàu có. Việc khó khăn hơn đó là tìm những người nhiều của cải bởi vì theo định nghĩa thì sự thành công của họ giấu kín hơn.

Tất nhiên, có những người sở hữu nhiều của cải và vẫn tiêu rất nhiều tiền cho mọi thứ. Nhưng ngay cả trong những trường hợp như thế thì điều mà chúng ta thấy chỉ là sự giàu có của họ, không phải của cải của họ. Chúng ta thấy những chiếc xe mà họ chọn mua và có lẽ cả ngôi trường mà họ chọn để gửi gắm con cái của họ. Chúng ta không thấy những tài khoản tiết kiệm, nghỉ hưu, hay danh mục đầu tư của họ. Chúng ta thấy những ngôi nhà mà họ mua, chứ không phải những ngôi nhà mà họ có thể mua được nếu họ thực sự vung tay.

Sự nguy hiểm ở đây đó là tôi nghĩ phần lớn mọi người, trong sâu thẳm, đều muốn có nhiều của cải. Họ muốn sự tự do và linh hoạt, điều mà những tài sản tài chính chưa được tiêu dùng có

thể mang lại. Nhưng việc có tiền là để tiêu đã ăn sâu vào trong chúng ta đến mức chúng ta không thấy được sự kiềm chế cần có để thực sự có nhiều của cải. Và vì chúng ta không thể thấy nên thật khó để học về nó.

Con người giỏi trong khoản học thông qua bắt chước. Nhưng bản chất ẩn giấu của của cải khiến việc bắt chước người khác và học hỏi từ cách thức của họ trở nên khó khăn. Sau khi mất, Ronald Read trở thành hình mẫu tài chính của rất nhiều người. Ông được hình tượng hóa trong bản tin và tung hô trên các phương tiện truyền thông. Nhưng ông không là hình mẫu tài chính của bất cứ ai khi ông còn sống bởi vì mọi đồng xu trong số của cải của ông đều được giấu kín, ngay cả với những người quen biết ông.

Hãy tưởng tượng việc học cách viết chữ sẽ khó khăn như thế nào nếu bạn không thể đọc được những tác phẩm của các tác giả vĩ đại. Ai sẽ là nguồn cảm hứng của bạn? Bạn sẽ ngưỡng mộ ai? Bạn sẽ làm theo những bí quyết của ai? Nó sẽ khiến một việc đã khó nay càng khó khăn hơn. Thật khó để học hỏi từ điều bạn không nhìn thấy. Điều này giúp giải thích tại sao thật khó để nhiều người xây dựng được của cải cho chính mình.

Thế giới đầy rẫy những người có vẻ ngoài khiêm tốn nhưng lại thực chất sở hữu nhiều của cải và những người trông giàu có nhưng lại đang sống ở bờ vực vỡ nợ. Hãy ghi nhớ điều này khi bạn nhanh chóng đánh giá sự thành công của những người khác và đặt ra mục tiêu của chính bạn.

Nếu sự giàu có là thứ mà bạn không tiêu xài, thì nó mang lại tác dụng gì? Chà, hãy để tôi thuyết phục bạn tiết kiệm tiền.

join here > https://t.me/tailieu_trader



10

TIẾT KIỆM TIỀN

Yếu tố duy nhất nằm trong tầm kiểm soát của bạn sẽ sản sinh ra một trong những điều quan trọng duy nhất. Thật tuyệt.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Hãy để tôi thuyết phục bạn tiết kiệm tiền.

Sẽ không mất nhiều thời gian đâu.

Nhưng đây thật là một nhiệm vụ kỳ lạ, phải không?

Mọi người có cần được thuyết phục để tiết kiệm hay không?

Theo sự quan sát của tôi thì có, rất nhiều người cần.

Vượt qua một mức độ thu nhập nhất định thì con người rơi vào ba nhóm: Những người tiết kiệm, những người không nghĩ rằng họ có thể tiết kiệm, và những người không nghĩ rằng họ cần tiết kiệm.

Chương này là dành cho hai nhóm cuối.

Ý tưởng đầu tiên – đơn giản, nhưng dễ bị ngó lơ – đó là việc xây dựng của cải không liên quan mấy đến mức thu nhập hay lãi suất đầu tư của bạn, mà liên quan rất nhiều đến tỷ lệ lãi suất tiết kiệm của bạn.

Một câu chuyện ngắn về sức mạnh của sự hiệu quả.

Vào những năm 1970 thế giới trông có vẻ đang cạn kiệt dần nguồn dầu. Phép tính cho việc này không khó khăn: Nền kinh tế thế giới sử dụng rất nhiều dầu, nền kinh tế thế giới đang tăng trưởng,

và lượng dầu chúng ta có thể khoan được không kịp đáp ứng nhu cầu.

Nguồn dầu đã không cạn kiệt, cảm ơn trời đất. Nhưng đó không chỉ bởi vì chúng ta tìm thấy nhiều dầu hơn, hay giỏi hơn trong việc lấy nó ra khỏi mặt đất.

Lý do lớn nhất cho việc vượt qua được cuộc khủng hoảng dầu đó là bởi vì chúng ta bắt đầu sản xuất những chiếc ô tô, nhà máy, và nhà ở sử dụng năng lượng hiệu quả hơn trước. Hoa Kỳ sử dụng ít hơn 60% năng lượng trên đô la của GDP ngày nay so với hồi năm 1950. Lượng dặm trung bình trên một galông của tất cả các phương tiện trên đường đã tăng gấp đôi kể từ năm 1975. Con số trung bình cho một chiếc 1989 Ford Taurus (sedan) là 18.0 MPG. Con số trung bình cho một chiếc 2019 Chevy Suburban (một chiếc SUV cực lớn) là 18.1 MPG.

Thế giới làm gia tăng “nguồn của cải năng lượng” của nó không phải bằng cách làm tăng số năng lượng vốn có, mà bằng cách làm giảm số năng lượng nó cần. Việc sản xuất xăng và dầu ở Mỹ đã tăng 65% kể từ 1975, trong khi việc bảo tồn và tính hiệu quả đã làm tăng hơn gấp đôi những gì ta có thể làm với số năng lượng đó. Vì thế thật dễ để thấy được điều gì là quan trọng hơn.

Vấn đề ở đây đó là tìm ra được nhiều năng lượng hơn là việc nằm ngoài khả năng kiểm soát của chúng ta và đây rầy bấp bênh, bởi vì nó phụ thuộc vào sự kết hợp giữa địa chất học, địa lý học, thời tiết, và chính trị phù hợp nữa. Nhưng việc sử dụng nhiên liệu một cách hiệu quả hơn thì phần lớn lại nằm trong khả năng kiểm soát của chúng ta. Quyết định mua một chiếc ô tô nhẹ hơn hay đạp xe đạp phụ thuộc vào bạn và nó mang lại 100% cơ hội cải thiện sự hiệu quả.

Điều tương tự cũng chính xác với tiền bạc.

Lãi suất đầu tư có thể khiến bạn giàu có. Nhưng liệu một chiến lược đầu tư có hiệu quả hay không, và nó sẽ hiệu quả trong bao lâu, và liệu thị trường có hợp tác hay không, luôn là mối nghi ngờ. Kết quả cho những câu hỏi này đều bị che phủ bởi sự bấp bênh.

Khoản tiết kiệm cá nhân và lối sống thanh đạm – sự bảo tồn và sử dụng hiệu quả tài chính – là một phần của phương trình tiền bạc mà bạn có nhiều sự kiểm soát hơn và cũng mang lại 100% cơ hội hiệu quả trong tương lai cũng như ngày nay.

Nếu bạn nhìn việc xây dựng của cải như một thứ gì đó yêu cầu nhiều tiền hơn hay những khoản lợi nhuận đầu tư lớn hơn, thì bạn có thể trở nên bị quan

như những nhà sản xuất thiếu năng lượng trong những năm 1970. Con đường phía trước trông khó khăn và vượt ngoài tầm kiểm soát của bạn.

Nếu bạn nhìn nhận nó là một điều được tiếp thêm sức mạnh bởi lối sống thanh đạm và cách sử dụng hiệu quả của bạn, thì số phận sẽ rõ ràng hơn.

Của cải chỉ là sự tích tụ của những thứ còn sót lại sau khi bạn tiêu thụ đầu vào. Và vì bạn có thể xây dựng của cải mà không cần có nguồn thu nhập cao, nhưng lại không có cơ hội đó nếu thiếu một tỷ lệ tiết kiệm cao, thì điều gì quan trọng hơn ở đây đã rõ.

|| **Quan trọng hơn thế, giá trị của của cải là tương đối so với thứ mà bạn cần.**

Giả sử bạn và tôi cùng có một giá trị ròng tương đương.

Và giả sử bạn là một nhà đầu tư giỏi hơn tôi. Tôi có thể kiếm được 8% lãi suất hằng năm và bạn có thể kiếm được 12% lãi suất hằng năm.

Nhưng tôi sử dụng tiền bạc hiệu quả hơn. Giả sử tôi chỉ cần một nửa số tiền là đã hạnh phúc rồi trong khi lối sống của bạn cũng gia tăng nhanh như số lượng tài sản bạn có vậy.

Kết quả là tôi có nhiều tiền hơn bạn, mặc dù tôi đầu tư kém hơn. Tôi nhận được nhiều lợi ích từ những khoản đầu tư của mình hơn mặc dù mức lợi nhuận của tôi thấp hơn.

Điều này cũng đúng đối với thu nhập. Học cách hạnh phúc với ít tiền hơn tạo ra một khoảng cách tương tự giữa điều bạn có và điều bạn muốn từ việc phát triển mức lương của bạn. Nhưng nó lại dễ dàng và nằm trong quyền kiểm soát của bạn nhiều hơn.

Một tỷ lệ tiết kiệm cao đồng nghĩa với việc hạ thấp các khoản chi tiêu xuống hơn mức bạn có thể, và khi hạ thấp các khoản chi tiêu xuống thì khoản tiết kiệm của bạn gia tăng hơn so với lúc bạn tiêu nhiều hơn.

Hãy suy nghĩ về việc này trong bối cảnh bao nhiêu thời gian và công sức cần có để đạt được 0,1% hiệu suất đầu tư vượt trội hằng năm – hàng triệu giờ đồng hồ nghiên cứu, hàng chục tỷ đô la công sức nỗ lực từ những chuyên gia – và thật dễ để thấy được điều gì là quan trọng hoặc đáng theo đuổi hơn.

Có những nhà đầu tư chuyên nghiệp làm việc miệt mài suốt 80 giờ một tuần để tăng thêm một phần mười của một điểm phần trăm cho lợi nhuận

của họ khi có hai đến ba điểm phần trăm đầy đủ về lối sống phô trương trong tài chính của họ có thể được khai thác với ít công sức hơn.

Lợi nhuận đầu tư lớn và những khoản tiền lương béo bở mang lại cảm giác tuyệt vời khi bạn đạt được chúng, và một vài người có thể đạt được chúng. Nhưng sự thật rằng có quá nhiều nỗ lực đặt vào một phía phương trình tài chính và có quá ít đặt vào vế còn lại đã tạo ra một cơ hội cho phần lớn mọi người.

Vượt qua một mức thu nhập nhất định thì điều bạn cần chính là bỏ qua cái tôi của mình.

Mọi người đều cần những điều cơ bản. Một khi đã có được chúng thì sẽ đến một cấp độ những điều mang lại sự thoải mái cơ bản nữa, và vượt qua đó thì có những điều cơ bản vừa thoải mái, vừa mang tính giải trí, và mở mang đầu óc.

Nhưng tiêu tiền hơn mức độ khá thấp của chủ nghĩa vật chất phần lớn lại là một sự phản ánh của cái tôi tiếp cận thu nhập, một cách tiêu tiền để cho mọi người thấy rằng bạn có (hoặc đã từng có) tiền.

Suy nghĩ theo cách này, và một trong những cách tốt nhất để làm tăng khoản tiết kiệm của bạn không phải là làm tăng nguồn thu nhập. Đó là làm tăng sự khiêm tốn của bạn.

Khi bạn định nghĩa tiết kiệm là khoảng trống giữa cái tôi và nguồn thu nhập của bạn thì bạn sẽ nhận ra rằng tại sao quá nhiều người với mức thu nhập đáng kể lại tiết kiệm được ít đến thế. Thật là chật vật và đi ngược lại bản năng khi hằng ngày bạn phải cố gắng khoe mẽ đến mức tối đa và bắt kịp với những người khác cũng đang làm điều tương tự.

Những người có thành công tài chính cá nhân lâu bền – không nhất thiết phải là những người có nguồn thu nhập cao – thường có xu hướng không mấy may quan tâm đến điều những người khác nghĩ về họ.

|| **Vì thế khả năng tiết kiệm của mọi người nằm trong tầm kiểm soát của họ nhiều hơn họ nghĩ.**

Khoản tiết kiệm có thể được tạo ra bằng cách tiêu ít hơn.

Bạn có thể tiêu ít đi nếu bạn khát khao ít hơn.

Và bạn sẽ khát khao ít hơn nếu bạn bớt quan tâm về điều mà những người khác nghĩ về bạn.

Như tôi thường tranh luận trong cuốn sách này, tiền bạc phụ thuộc nhiều vào tâm lý hơn là tài chính.

|| **Và bạn không cần một lý do nhất định để tiết kiệm**

[join here > https://t.me/tailieu_trader](https://t.me/tailieu_trader)

Một vài người tiết kiệm tiền vì một khoản tiền đặt cọc mua nhà, hay một chiếc xe ô tô mới, hay vì nghỉ hưu.

Điều đó thật tuyệt, tất nhiên.

Nhưng tiết kiệm không yêu cầu một mục tiêu mua bán thứ gì đó cụ thể cả.

Bạn có thể tiết kiệm chỉ vì bản chất. Và thực sự thì bạn nên làm vậy. Mọi người đều nên vậy.

Việc tiết kiệm vì một mục tiêu cụ thể chỉ có nghĩa trong một thế giới lường trước được. Nhưng thế giới của chúng ta thì không. Tiết kiệm là một hàng rào bảo vệ bạn khỏi khả năng gây bất ngờ không thể tránh được của cuộc sống vào những thời điểm tồi tệ nhất có thể.

Một lợi ích khác của tiết kiệm mà không gắn chặt với một mục tiêu chi tiền là điều mà chúng ta đã trao đổi trong Chương 7: đạt được sự kiểm soát với quỹ thời gian của bạn.

Mọi người đều biết những món đồ hữu hình mà tiền bạc mua được. Món đồ vô hình mới khó để chúng ta hiểu, vì thế nó thường không được chú ý đến. Nhưng những lợi ích vô hình của tiền bạc có thể có giá trị lớn hơn rất nhiều và có khả năng làm tăng sự hạnh phúc của bạn hơn là những món đồ

hữu hình được chúng ta coi là mục tiêu hiển nhiên cho việc tiết kiệm.

Tiết kiệm mà không có mục tiêu chi tiền trao cho bạn các lựa chọn và sự linh hoạt, khả năng chờ đợi và cơ hội để nắm lấy. Nó trao cho bạn thời gian để suy nghĩ. Nó để bạn thay đổi kế hoạch theo ý muốn.

Mọi khoản tiết kiệm đều giống như giành lấy một điểm trong tương lai lẽ ra đã thuộc sở hữu của một ai đó khác và trao nó lại cho chính bản thân bạn.

Sự linh hoạt và quyền kiểm soát thời gian đó là một khoản lợi nhuận vô hình trong sổ của cái của bạn.

Mức lợi nhuận trên tiền mặt trong ngân hàng có thể trao cho bạn những lựa chọn như thay đổi sự nghiệp, hay nghỉ hưu sớm, hoặc sự tự do không phải lo lắng gì là bao nhiêu?

Tôi nói rằng con số đó không thể tính toán được.

Nó không thể tính toán được theo 2 cách. Nó quá lớn và quan trọng đến mức chúng ta không thể đặt một mức giá cho nó. Nhưng nó cũng thực sự không thể tính toán được theo nghĩa đen – chúng ta không thể đo đếm nó giống như chúng ta làm với tỷ lệ lãi

suất được – và điều mà chúng ta không thể đo đếm thì thường bị ngó lơ.

Khi bạn không có quyền kiểm soát với thời gian của bạn, bạn bị buộc phải chấp nhận bất cứ sự không may mắn nào xảy đến với bạn. Nhưng nếu bạn có sự linh hoạt thì bạn có thời gian để chờ đợi những cơ hội phù hợp rơi vào tay bạn. Đây là khoản lợi nhuận ẩn giấu trên khoản tiết kiệm của bạn.

Khoản tiết kiệm trong ngân hàng với 0% lãi suất có thể thực sự sản sinh một khoản lợi nhuận tuyệt vời nếu chúng cho bạn sự linh hoạt để kiếm một công việc với mức lương thấp hơn nhưng có mục đích hơn, hoặc đợi cho những cơ hội đầu tư xuất hiện khi những người không có sự linh hoạt tương tự trở nên tuyệt vọng.

|| **Và lợi nhuận ẩn giấu đó đang ngày càng trở nên quan trọng.**

Thế giới từng chỉ tập trung thành từng vùng địa phương. Theo nhà sử học Robert Gordon, mới hơn 100 năm trước, 75% người dân Mỹ không hề có điện thoại hay dịch vụ thư tín thông thường. Điều đó khiến sự cạnh tranh cũng tập trung cục bộ. Một người lao động với trí tuệ trung bình có thể là người thợ tốt nhất trong thị trấn, và anh ta được đối đãi

như người giỏi nhất bởi vì anh ta không phải cạnh tranh với những lao động thông minh hơn ở một thị trấn khác.

Điều đó giờ đã thay đổi.

Một thế giới siêu kết nối có nghĩa là nguồn nhân lực tài năng mà bạn cạnh tranh đã đi từ hàng trăm hoặc hàng nghìn trong thị trấn của bạn thành hàng triệu hoặc hàng tỷ trên khắp địa cầu. Điều này đặc biệt đúng với những công việc phụ thuộc vào cái đầu hơn là tay chân: dạy học, tiếp thị, phân tích, cố vấn, kiểm toán, lập trình, báo chí, và ngay cả y dược cũng đang ngày càng cạnh tranh cao trong nguồn nhân lực tài năng thế giới. Ngày càng nhiều lĩnh vực rơi vào hạng mục này khi mà kỹ thuật số hóa xóa mờ ranh giới trên toàn thế giới – giống như “phần mềm gặm nhấm thế giới”, như nhà đầu tư mạo hiểm Marc Andreessen đã nói.

Một câu hỏi mà bạn nên hỏi khi khoảng cạnh tranh của bạn gia tăng đó là, “Làm thế nào để tôi nổi bật?”

“Tôi thông minh” hiển nhiên là một câu trả lời tồi cho câu hỏi đó, bởi vì có rất nhiều người thông minh trên thế giới này. Gần 600 người đạt điểm tuyệt đối trong kỳ thi SAT mỗi năm. 7.000 người khác có số

điểm đáng kể. Trong một thế giới toàn cầu hóa mà người thắng cuộc sẽ được hưởng tất cả thì những kiểu người như thế này đang ngày càng trở thành những đối thủ trực tiếp của bạn.

Trí thông minh không phải là một lợi thế đáng tin cậy trong một thế giới ngày càng kết nối như của chúng ta nữa.

Nhưng sự linh hoạt thì có.

Trong một thế giới mà trí tuệ trở nên siêu cạnh tranh và rất nhiều kỹ năng công nghệ trước đây giờ đã được tự động hóa, thì những lợi thế cạnh tranh lại nghiêng về những kỹ năng mềm – như giao tiếp, khả năng đồng cảm, và, có lẽ quan trọng hơn cả, đó là sự linh hoạt.

Nếu bạn có sự linh hoạt, bạn có thể chờ đợi những cơ hội tốt, cả trong sự nghiệp và các khoản đầu tư của bạn. Bạn sẽ có cơ hội tốt hơn trong việc học một kỹ năng mới khi cần thiết. Bạn sẽ cảm thấy bớt vội vàng khi đuổi theo những đối thủ có thể làm những điều mà bạn không thể, và có nhiều tự do để tìm kiếm niềm đam mê lẫn sự phù hợp ở tốc độ mà bạn muốn. Bạn có thể tìm kiếm một lối sống mới, một tốc độ chậm rãi hơn, và nghĩ về cuộc đời với một tập hợp những giả định khác. Khả năng

làm được những điều đó khi phần lớn người khác không thể là một trong vài điều khiến bạn nổi bật trong thế giới nơi mà trí tuệ không còn là một lợi thế bền vững nữa.

Giành được quyền kiểm soát thời gian và các lựa chọn đang trở thành một trong những đơn vị tiền tệ giá trị nhất trên thế giới.

Đó là lý do vì sao ngày càng nhiều người có thể, và ngày càng nhiều người nên tiết kiệm tiền.

Bạn biết điều gì mà họ nên làm nữa không? Ngừng cố gắng trở nên quá lý trí. Để tôi nói cho bạn nghe tại sao.



11

HỢP LÝ > CÓ LÝ

Đa phần là hợp lý còn tốt hơn là lý trí đến lạnh lùng.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Bạn không phải là một trang tính. Bạn là một con người. Một con người có cảm xúc, rối rắm.

Phải mất một thời gian thì tôi mới hiểu ra được điều này, nhưng một khi đã sáng rõ thì tôi nhận ra nó là một trong những phần quan trọng nhất của tài chính.

Đi cùng với nó là một điều thường bị ngó lơ: Đừng cố gắng tỏ ra lý trí đến lạnh lùng khi đưa ra những quyết định tài chính. Chỉ cần cố gắng hợp lý là được. Hợp lý thực tế hơn và bạn có cơ hội gần bó với nó nhiều hơn trong thời gian dài, điều này là mấu chốt khi quản lý tiền bạc.

Để chỉ cho bạn điều mà tôi muốn nói, tôi sẽ kể cho bạn nghe một câu chuyện về một chàng trai cố gắng chữa bệnh giang mai bằng bệnh sốt rét.

Julius Wagner – Jauregg là một nhà tâm thần học với hai kỹ năng đặc biệt: Anh ta rất giỏi nhận ra các quy luật, và điều mà người khác thấy là “điên rồ” thì anh ta lại chỉ thấy là “bạo dạn”.

Chuyên môn của anh ta là những bệnh nhân bị mắc giang mai thần kinh dạng nặng – hồi đó đây là một chẩn đoán chết người không hề có cách

chữa trị. Anh ta bắt đầu nhận thấy một quy luật: những bệnh nhân giang mai thường hồi phục nếu họ không may bị sốt kéo dài do một căn bệnh không liên quan khác.

Một linh tính đã tồn tại hàng thế kỷ nhưng bác sĩ chưa thực sự hiểu rõ được nó đã mách bảo Wagner – Jauregg rằng điều này là do: các cơn sốt đóng vai trò giúp cơ thể chiến đấu chống lại sự nhiễm trùng.

Vì thế anh ta nảy ra một kết luận mang tính logic.

Vào những năm đầu thập kỷ 1900, Wagner – Jauregg bắt đầu tiêm cho các bệnh nhân một chủng cấp thấp của các bệnh thương hàn, sốt rét, và đậu mùa để kích thích các cơn sốt đủ mạnh để tiêu diệt bệnh giang mai. Điều này nghe thật nguy hiểm. Anh ta cuối cùng cũng lựa chọn một phiên bản yếu của bệnh sốt rét, vì nó có thể được đẩy lùi hiệu quả bằng chất quinine sau một vài ngày sốt cao đỉnh điểm.

Sau một vài cuộc thử nghiệm bi thương thì ý tưởng của anh ta cũng mang lại hiệu quả. Wagner – Jauregg đã báo cáo lại rằng 6 trong 10 bệnh nhân giang mai được điều trị bởi “biện pháp sốt rét” đã hồi phục, so sánh với khoảng 3 trong 10 bệnh nhân còn lại. Anh ta đã chiến thắng giải Nobel trong ngành Y khoa vào năm 1927. Hiệp hội ngày nay có

ghi chú lại: “Công trình chính mà Wagner – Jauregg đã dành cả cuộc đời sự nghiệp của ông để nghiên cứu đó là nỗ lực cứu chữa bệnh lý thần kinh bằng cách kích thích sản sinh cơn sốt.”

Penicillin cuối cùng cũng khiến phương pháp sốt rét cho người mắc giang mai trở thành lỗi thời, cảm tạ trời đất. Nhưng Wagner – Jauregg là bác sĩ duy nhất trong lịch sử không chỉ nhận ra vai trò của cơn sốt trong việc chiến đấu chống lại sự nhiễm trùng, mà còn sử dụng nó như một phương pháp chữa bệnh.

Cơn sốt luôn khiến con người lo sợ vì chúng còn rất nhiều bí ẩn. Những người La Mã cổ đại tôn thờ Febris, vị nữ thần bảo vệ con người khỏi những cơn sốt. Bùa hộ mệnh được đặt ở những ngôi đền để xoa dịu bà, với hy vọng sẽ tránh được cơn ớn lạnh tiếp theo.

Nhưng Wagner – Jauregg lại có một ý tưởng khác. Những cơn sốt không phải là những phiền toái ngẫu nhiên. Chúng có đóng vai trò trong con đường đi đến hồi phục của cơ thể con người. Chúng ta giờ đã có những bằng chứng tốt hơn, khoa học hơn về sự hữu dụng của cơn sốt trong việc chiến đấu chống lại sự nhiễm trùng. Một nhiệt độ tăng lên trong cơ thể đã được chỉ ra là làm chậm lại tốc độ nhân rộng của một vài loại vi-rút bởi hệ số 200.

“Vô số nhà điều tra đã xác định được những tiến triển tốt ở những người bệnh có dấu hiệu sốt,” một báo cáo của Viện Y tế Quốc gia NIH có ghi. Bệnh viện Nhi Seattle đã đăng một mục trên trang web của viện để giáo dục các bậc phụ huynh có xu hướng hoảng sợ trước những sự gia tăng nhỏ nhất ở nhiệt độ cơ thể của con họ: “Những cơn sốt làm bật hệ thống miễn dịch của cơ thể. Chúng giúp cơ thể chiến đấu với sự nhiễm trùng. Những cơn sốt thông thường có nhiệt độ dao động từ 100° đến 104°F đều có tác dụng tốt đối với trẻ em đang bị ốm.”

Nhưng đó là lúc khoa học kết thúc và thực tại tiếp quản.

Sốt được coi là một điều xấu ở hầu hết khắp nơi trên thế giới. Chúng được chữa trị bởi những loại thuốc như Tylenol để làm hạ nhiệt độ thật nhanh như khi chúng xuất hiện vậy. Mặc dù đã có hàng triệu năm tiến hóa với tư cách là một cơ chế phòng vệ, không một vị phụ huynh, không một bệnh nhân nào, chỉ một số rất ít bác sĩ, và chắc chắn là không có công ty dược nào coi những cơn sốt như điều gì khác ngoài một dấu hiệu thiếu may mắn cần được loại bỏ.

Những cách nhìn nhận này không khớp với những nghiên cứu khoa học đã được biết đến. Một bài nghiên cứu còn nói thẳng: “Những biện pháp hạ

sốt rất phổ biến trong bối cảnh ICU (khoa hồi sức tích cực) và rất có thể có liên quan đến những luận điệu tiêu chuẩn thay vì những thực tiễn dựa trên bằng chứng cụ thể.” Howard Markel, Giám đốc của Trung tâm Lịch sử Y học, từng nói về chứng sợ sốt như sau: “Đây là những hoạt động văn hóa được lan tỏa rộng rãi như những căn bệnh truyền nhiễm đứng đằng sau chúng vậy.”

Tại sao điều này lại xảy ra? Nếu những cơn sốt mang lại lợi ích thì tại sao chúng ta lại chiến đấu chống lại chúng trên khắp toàn cầu như thế?

Tôi không nghĩ điều này có gì phức tạp: Cơn sốt gây đau đớn, khó chịu. Và con người không muốn bị đau.

Vậy đấy.

Mục tiêu của một bác sĩ không chỉ là chữa bệnh. Mà nó còn là chữa trị căn bệnh nằm giữa ranh giới của sự hợp lý và chịu đựng được đối với bệnh nhân. Những cơn sốt có thể mang lại lợi ích nhỏ trong việc chiến đấu chống lại sự nhiễm trùng, nhưng chúng gây đau cho cơ thể. Và tôi tìm đến bác sĩ để hết đau. Tôi không quan tâm đến những nghiên cứu khoa học trong khi tôi đang rét run dưới tấm chăn dày. Nếu bạn có một loại thuốc giúp ngừng được cơn sốt, hãy đưa cho tôi ngay lập tức.

Việc muốn có một con sốt khi bị nhiễm trùng có thể là điều có lý. Nhưng nó không phù hợp.

Lý luận đó – nhầm đến việc phù hợp thay vì có lý – là một điều nữa mà con người nên cân nhắc khi đưa ra các quyết định liên quan đến tiền bạc của họ.

Tài chính học thuật được cống hiến để tìm ra những chiến lược đầu tư tối ưu nhất về mặt toán học. Giả thuyết của riêng tôi đó là, trong thế giới thực tế, mọi người không muốn những chiến lược tối ưu về mặt toán học đó. Họ muốn những chiến lược có thể làm tăng tối đa giấc ngủ ngon của họ mỗi tối.

Harry Markowitz đã giành giải Nobel nhờ khám phá sự đánh đổi toán học giữa rủi ro và lợi nhuận. Ông từng được hỏi cách ông đầu tư tiền bạc của chính mình, và đã miêu tả cách phân bổ danh mục của ông trong những năm 1950, khi những mô hình của ông mới được phát triển:

Tôi mừng tượng ra nỗi đau khổ của tôi nếu thị trường cổ phiếu tăng vọt và tôi thì không tham gia vào đó – hoặc nếu nó tụt dốc và tôi hoàn toàn nhúng chân vào đó. Mục tiêu của tôi là giảm thiểu tối đa những hối hận trong tương lai. Vì thế

tôi chia những khoản đầu tư của mình 50/50 giữa trái phiếu và cổ phiếu.

Markowitz cuối cùng cũng thay đổi chiến lược đầu tư của ông, đa dạng hóa tập hợp này hơn. Nhưng có hai điều quan trọng ở đây.

Điều thứ nhất, đó là “tối thiểu hóa hối hận trong tương lai” thật khó để logic hóa được trên giấy nhưng lại dễ dàng để điều chỉnh trong cuộc sống thực tế. Một nhà đầu tư logic đưa ra các quyết định dựa trên những dữ liệu thực tế. Một nhà đầu tư hợp lý đưa ra các quyết định trong căn phòng họp được bao quanh bởi những đồng nghiệp mà bạn muốn họ ngưỡng mộ bạn, với một người bạn đời mà bạn không muốn gây thất vọng, hoặc bị đem ra so sánh với đối thủ ngu ngốc nhưng thực tế và lại còn là anh rể của bạn, chưa kể đến những nghi ngờ của chính bản thân bạn. Đầu tư chứa một thành phần xã hội thường bị coi thường khi nhìn qua lăng kính tài chính đơn thuần.

Điều thứ hai đó là *mọi chuyện rồi sẽ ổn thôi*. Jason Zweig, người đã thực hiện cuộc phỏng vấn khi Markowitz miêu tả cách ông ta đầu tư, sau đó đã hồi tưởng lại:

Quan điểm của riêng tôi đó là mọi người không suy nghĩ logic hay phi logic. Chúng ta là con người.

Chúng ta không thích phải suy nghĩ nhiều hơn cần thiết, và có nhiều điều đòi hỏi sự quan tâm chú ý của chúng ta không ngừng nghỉ. Nhìn theo cách đó, không lấy gì làm ngạc nhiên khi người đi tiên phong trong lý thuyết danh mục đầu tư hiện đại lại xây dựng danh mục ban đầu của ông ta theo cách không mấy liên quan tới nghiên cứu của chính bản thân như vậy. Và cũng không ngạc nhiên gì khi sau đó ông ta đã chỉnh sửa nó.

Markowitz không hề logic hay phi logic. Ông ta suy nghĩ hợp lý.

Điều thường bị tàng lờ trong tài chính đó là một điều có thể đúng đắn về mặt lý thuyết nhưng lại vô lý về mặt bối cảnh.

Năm 2008, một cặp nhà nghiên cứu đến từ Yale đã xuất bản một bài nghiên cứu tranh luận rằng những người bắt đầu tiết kiệm từ lúc còn trẻ nên dồn sức cho quỹ hưu trí của họ bằng cách sử dụng biên hai – trên – một (hai đô la tiền nợ cho mỗi đô la mà họ làm ra) khi mua cổ phiếu. Nó gợi ý những nhà đầu tư nên giảm dần lợi thế này khi họ có tuổi, điều này cho phép một người tiết kiệm chấp nhận nhiều rủi ro hơn khi họ còn trẻ và có thể đối phó được với một sự đảo lộn thị trường khuếch đại, và ít hơn khi họ già đi.

Ngay cả khi sử dụng lợi thế này khiến bạn bị trắng tay khi bạn còn trẻ (nếu bạn sử dụng biên hai – trên – một thì một sự tụt dốc 50% của thị trường sẽ không để lại cho bạn bất cứ thứ gì nữa) thì những nhà nghiên cứu vẫn cho thấy rằng những người tiết kiệm này vẫn sẽ có lợi về lâu về dài miễn là họ biết tự vực dậy, làm theo kế hoạch, và giữ tiền tiết kiệm trong tài khoản hai – trên – một ngay sau khi bị xóa sạch.

Công thức này có hiệu quả trên giấy tờ. Nó là một chiến lược logic.

Nhưng nó gần như bất hợp lý.

Không một người bình thường nào có thể đứng nhìn tài khoản hưu trí của họ bốc hơi mà vẫn không lung lay và tiếp tục với chiến lược này. Họ sẽ từ bỏ, tìm kiếm một lựa chọn khác, và có lẽ là sẽ kiện cố vấn tài chính của họ.

Những nhà nghiên cứu tranh luận rằng khi sử dụng chiến lược của họ “số của cải khi về hưu được trông đợi cao hơn 90% so với các quỹ vòng đời.” Nó cũng bất hợp lý hơn đến 100%.

Trên thực tế, có một lý do logic để lựa chọn những quyết định có vẻ thiếu logic hơn.

Đó là: Hãy yêu khoản đầu tư của bạn.

Đây không phải là một lời khuyên truyền thống. Nó gần như là một tấm huy hiệu danh dự dành cho những nhà đầu tư nào muốn khẳng định rằng họ vô cảm với những khoản đầu tư của họ, bởi vì nó có vẻ logic.

Nhưng nếu thiếu cảm xúc về chiến lược hay số cổ phiếu bạn sở hữu làm gia tăng tỷ lệ bạn phải rời xa chúng khi chúng trở nên khó khăn, thì suy nghĩ tưởng chừng logic này lại trở thành một gánh nặng. Những nhà đầu tư với lối suy nghĩ hợp lý và yêu mến những chiến lược không hoàn hảo về mặt lý thuyết của họ lại có lợi thế, bởi vì họ có nhiều khả năng gắn bó với những chiến lược đó hơn.

Có rất ít biến số tài chính phụ thuộc vào hiệu suất hơn là sự gắn bó với một chiến lược trong những năm khó khăn – xét cả về lượng hiệu suất lẫn tỷ lệ gặp phải đó trong một khoảng thời gian nhất định. Tỷ lệ kiếm được tiền trong lịch sử các thị trường của Mỹ là 50/50 trong những giai đoạn dài một ngày, 68% trong những giai đoạn dài một năm, 88% trong giai đoạn dài 10 năm, và (cho đến bây giờ) 100% trong giai đoạn dài 20 năm. Bất cứ điều gì giúp bạn duy trì trong trò chơi đều có một lợi thế có thể định lượng được.

Nếu bạn nhìn nhận việc “làm điều bạn yêu” là hướng dẫn để đạt được cuộc sống hạnh phúc hơn, thì nó nghe có vẻ như một lời khuyên vô thưởng vô phạt trong chiếc bánh quy may mắn. Nếu bạn nhìn nhận nó như nguồn cung cấp sự bền bỉ cần thiết để đạt những tỷ lệ thành công đong đếm được về phía bạn, thì bạn sẽ nhận ra rằng nó nên trở thành phần quan trọng nhất của bất cứ chiến lược tài chính nào.

Đầu tư vào một công ty đầy hứa hẹn mà bạn không mấy quan tâm, và bạn có thể tận hưởng khi mọi thứ đi đúng hướng. Nhưng khi cơn sóng đổi chiều thì bạn bỗng dưng mất tiền vào một thứ bạn không thấy thú vị gì. Gánh nặng lúc này nhân đôi, và con đường dễ dàng lựa chọn hơn là chuyển sang một thứ gì đó khác. Nếu bạn rất đam mê với công ty ngay từ đầu – bạn yêu sứ mệnh công ty, sản phẩm, đội ngũ nhân viên, khoa học được áp dụng, bất kể là gì – thì những thời khắc khó khăn không thể tránh được như khi bạn bị mất tiền hay công ty cần được giúp đỡ đều không đáng gì so với cảm giác bạn là một phần của thứ gì đó có ý nghĩa. Điều đó có thể là động lực cần thiết để ngăn bạn không từ bỏ và chuyển sang khoản đầu tư khác.

Có một vài khoảng thời gian khác để bạn suy nghĩ phù hợp thay vì logic với các quyết định tiền bạc.

Có một sự “thiên vị hàng nội địa” với đầy đủ bằng chứng, với biểu hiện là con người thích đầu tư vào những công ty đến từ đất nước mà họ sống trong khi coi thường 95% còn lại trên hành tinh. Điều này là không logic, cho đến khi bạn cân nhắc bản chất của đầu tư là trao tiền cho người lạ một cách hiệu quả. Nếu sự quen thuộc giúp bạn có niềm tin để ủng hộ cho những người lạ mặt đó, thì nó lại trở nên hợp lý.

Việc giao dịch ban ngày và lựa chọn cổ phiếu cá nhân không phải là điều hợp logic đối với phần lớn các nhà đầu tư – tỷ lệ thất bại là vô cùng cao. Nhưng cả hai việc này lại hợp lý ở số lượng nhỏ nếu chúng đủ để làm thỏa mãn nhu cầu của bạn và không động chạm tới những phần đầu tư đa dạng khác của bạn. Nhà đầu tư Josh Brown, người ủng hộ và hầu như chỉ sở hữu những quỹ đầu tư đa dạng, từng giải thích tại sao ông cũng sở hữu cả một lượng nhỏ cổ phiếu cá nhân: “Tôi không mua cổ phiếu cá nhân vì tôi nghĩ tôi sẽ sản sinh ra hiệu suất vượt trội. Tôi chỉ đam mê các cổ phiếu và đã có niềm đam mê như vậy từ lúc 20 tuổi. Và đó là tiền của tôi, nên tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi muốn.” Khá là hợp lý.

Phần lớn các tin dự báo về tình trạng tương lai của nền kinh tế và thị trường cổ phiếu thường rất

tồi tệ, nhưng việc dự đoán lại mang tính hợp lý. Thật khó khi phải tỉnh dậy vào buổi sáng và tự nhủ rằng bạn không biết tương lai sẽ ra sao, ngay cả khi điều đó là sự thật. Hành động theo những dự đoán đầu tư là điều nguy hiểm. Nhưng tôi hiểu tại sao mọi người lại cố gắng dự đoán điều sẽ xảy ra vào năm tới. Đó là bản chất của con người. Nó hợp lý.

Jack Bogle, nhà sáng lập Vanguard quá cố, từng cống hiến sự nghiệp của ông cho chiến dịch thúc đẩy sự đầu tư chỉ số thụ động chi phí thấp. Rất nhiều người thấy thú vị khi con trai ông lại tìm được một sự nghiệp ở vị trí giám đốc quỹ tương hỗ và phòng hộ chi phí cao, chủ động. Bogle – người đàn ông đã nói rằng những quỹ chi phí cao vi phạm “luật lệ khiêm nhường của bộ môn số học” – cũng đã đầu tư một ít tiền vào các quỹ của con trai ông. Vậy lời giải thích ở đây là gì?

“Chúng ta làm một vài điều vì lý do gia đình,” Bogle đã nói với *thời báo phố Wall*. “Nếu chúng không đồng nhất với nhau, thì, chà, cuộc sống là sự không đồng nhất mà.”

Đúng vậy, nó hiếm khi nào đồng nhất.



12

NGẠC NHIÊN CHƯA!

Lịch sử nghiên cứu sự thay đổi, éo le thay lại được
sử dụng như một tấm bản đồ cho tương lai.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Giao sư trường Stanford, Scott Sagan, từng nói một điều mà bất cứ ai theo dõi nền kinh tế hay các thị trường đầu tư đều nên treo trên tường của họ: “Những điều chưa từng xảy ra bao giờ vẫn xảy ra thường xuyên.”

Lịch sử phần lớn là những nghiên cứu về các sự kiện bất ngờ. Nhưng nó thường được sử dụng bởi các nhà đầu tư và kinh tế học như một bản hướng dẫn không thể chính xác hơn cho tương lai.

Bạn có nhìn thấy sự trớ trêu ở đây không?

Bạn có nhìn thấy vấn đề ở đây không?

Việc trân trọng lịch sử kinh tế và đầu tư là một điều thông minh. Lịch sử giúp chúng ta đo đếm được những trông đợi của bản thân, nghiên cứu xem mọi người thường hay mắc sai lầm ở đâu, và cung cấp một bản hướng dẫn sơ lược những hành động thường mang lại hiệu quả. Nhưng nó không phải, trong bất cứ tình huống nào, là một tấm bản đồ của tương lai.

Tôi gọi cái bẫy mà rất nhiều nhà đầu tư rơi vào là khái niệm sai lầm mang tên “nhà sử học làm tiên tri”: Sự phụ thuộc quá đà coi các dữ liệu quá khứ như một tín hiệu cho tình trạng tương lai trong một

lĩnh vực mà sự cải tiến và thay đổi đóng vai trò huyết mạch cho quá trình tiến triển.

Bạn không thể đổ lỗi cho các nhà đầu tư vì làm điều này. Nếu bạn nhìn nhận việc đầu tư như một bộ môn khoa học khó nhằn, thì lịch sử xứng đáng là một bản hướng dẫn hoàn hảo cho tương lai. Những nhà địa chất học có thể nhìn vào hàng tỷ năm dữ liệu lịch sử và cấu thành những mô hình về cách hành xử của Trái đất. Các nhà khí tượng học cũng thế. Và các bác sĩ – tiến hành phẫu thuật thận vào năm 2020 với cách thức y hệt năm 1020.

Nhưng đầu tư không phải là một bộ môn khoa học khó nhằn. Nó là một nhóm lớn những người đưa ra các quyết định không hoàn hảo với lượng thông tin có hạn về những điều sẽ có tác động lớn lên sự phát triển toàn diện của họ, điều này khiến cả những người thông minh cũng phải lo lắng, tham lam và hoang tưởng.

Richard Feynman, nhà vật lý học đại tài, từng nói, “Hãy tưởng tượng vật lý học sẽ còn khó nhằn hơn đến thế nào nếu các hạt electron có cảm xúc”. Chà, các nhà đầu tư thì có cảm xúc. Một số lượng kha khá trong số họ. Đó là lý do tại sao thật khó để dự đoán được điều họ sẽ làm tiếp theo nếu chỉ dựa trên điều mà họ đã làm trong quá khứ.

Điều mấu chốt của kinh tế học đó là mọi thứ thay đổi theo thời gian, bởi vì bàn tay vô hình ghét bất cứ điều gì quá tốt hoặc quá xấu kéo dài quá lâu. Nhà đầu tư Bill Bonner từng miêu tả cách mà Ngài Thị Trường hoạt động: “Anh ta mặc một chiếc áo phông in chữ “Chế độ tư bản đang hoạt động” và một chiếc búa tạ trong tay.” Rất ít thứ duy trì trạng thái quá lâu, điều này có nghĩa là chúng ta không thể coi những nhà sử học như nhà tiên tri được.

Yếu tố quan trọng nhất thúc đẩy bất cứ điều gì gắn liền với đồng tiền chính là những câu chuyện mà mọi người thường tự kể và những mối ưu tiên của họ dành cho các sản phẩm và dịch vụ. Những thứ đó thường không đứng yên. Chúng thay đổi theo văn hóa và thế hệ. Chúng luôn luôn thay đổi và sẽ luôn như vậy.

Cú lừa tâm lý mà chúng ta tự làm với chính bản thân mình ở đây đó là sự ngưỡng mộ quá mức những ai đã từng ở chỗ này chỗ kia, từng trải qua việc này việc kia khi liên quan đến tiền bạc. Trải nghiệm những sự kiện cụ thể không nhất thiết chứng tỏ bạn đủ trình độ để biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Trên thực tế nó hiếm khi nào xảy ra, bởi vì trải nghiệm dẫn tới sự tự tin thái quá hơn là khả năng tiên đoán.

Nhà đầu tư Michael Batnick từng giải thích điều này rất rõ ràng. Bị đối chất với luận điểm rằng rất ít nhà đầu tư đang chuẩn bị đối phó với tỷ lệ lãi suất tăng lên bởi vì họ chưa bao giờ trải nghiệm điều này – giai đoạn gia tăng tỷ lệ lãi suất lớn gần nhất xảy ra cách đây gần 40 năm – ông tranh luận rằng điều đó không quan trọng, bởi vì trải nghiệm hay thậm chí là nghiên cứu điều gì đã xảy ra trong quá khứ không thể đóng vai trò hướng dẫn gì được cho những điều sẽ xảy ra khi tỷ lệ gia tăng trong tương lai:

Vậy đã sao nào? Liệu sự tăng vọt của tỷ lệ hiện tại sẽ hoạt động giống lần trước đó, hay lần trước đó nữa? Liệu các loại tài sản khác nhau sẽ hoạt động giống nhau, tương tự, hay hoàn toàn đối lập?

Một mặt, những người đã và đang đầu tư qua các sự kiện năm 1987, 2000 và 2008 đã trải nghiệm rất nhiều thị trường khác nhau. Mặt khác, không phải trải nghiệm này rất có thể dẫn tới sự tự tin thái quá hay sao? Không thừa nhận rằng bạn đã sai? Có xu hướng lặp lại kết quả đã có trước đó?

Hai điều nguy hiểm xảy ra khi bạn coi lịch sử đầu tư như một bản hướng dẫn cho những gì sắp xảy ra.

1. Bạn dễ dàng để lỡ những sự kiện bên lề nhưng lại có tác động dịch chuyển cán cân nhiều nhất.

Những sự kiện quan trọng nhất trong dữ liệu lịch sử là những trường hợp ngoại lệ lớn, những sự kiện phá vỡ kỷ lục. Chúng chính là những sự kiện làm thay đổi cán cân trong nền kinh tế và thị trường cổ phiếu. Cuộc Đại suy thoái. Chiến tranh Thế giới thứ II. Bong bóng dot-com. Ngày 11 tháng Chín. Sự sụp đổ của ngành bất động sản vào giữa năm 2000. Một vài sự kiện ngoại lệ lại đóng vai trò rất lớn bởi vì chúng ảnh hưởng đến rất nhiều sự kiện không liên quan khác khi chúng xảy ra.

Mười lăm tỷ người được sinh ra vào thế kỷ 19 và 20. Nhưng hãy thử tưởng tượng sự khác biệt của nền kinh tế thế giới – và toàn bộ thế giới – ngày nay nếu có bảy người trong số đó chưa bao giờ được tồn tại:

- » Adolf Hitler
- » Iosif Vissarionovich Stalin
- » Mao Trạch Đông
- » Gavrilo Princip
- » Thomas Edison
- » Bill Gates
- » Martin Luther King

Tôi thậm chí còn không chắc chắn rằng đây đã là danh sách quan trọng nhất. Nhưng hầu như mọi thứ trên thế giới ngày nay – từ những đường biên giới cho đến công nghệ và những quy tắc trong xã hội – đều sẽ khác biệt nếu bảy con người này đã không để lại dấu ấn của họ. Một cách khác để miêu tả điều này đó là 0,000000000004% tổng số người chịu trách nhiệm cho đại đa số các hướng phát triển của thế giới trong thế kỷ qua.

Điều tương tự cũng xảy ra với những dự án, sự đổi mới, và sự kiện. Hãy tưởng tượng thế kỷ vừa qua trôi đi mà không có:

- » Cuộc Đại suy thoái
- » Chiến tranh Thế giới thứ II
- » Dự án Manhattan
- » Vắc xin
- » Kháng sinh
- » ARPANET
- » Ngày 11 tháng Chín
- » Sự sụp đổ của Cộng hòa Liên bang Xô viết

Có bao nhiêu dự án và sự kiện xảy ra trong thế kỷ 20? Hàng tỷ, hàng nghìn tỷ – ai mà biết hết được. Nhưng chỉ riêng tám sự kiện trên thôi cũng đã tác

động đến trật tự thế giới hơn những sự kiện khác hàng trăm lần.

Điều khiến những sự kiện sau chót thường bị thiếu trân trọng đó là sự dễ dàng trong việc đánh giá thấp cách tích lũy của mọi vật. Cách mà, ví dụ, ngày 11 tháng Chín đã khiến Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ cắt giảm tỷ lệ lãi suất, điều này ảnh hưởng đến bong bóng nhà đất, từ đó dẫn đến sự khủng hoảng tài chính, kéo theo là sự hui hắt của thị trường việc làm, khiến hàng chục triệu người tìm kiếm tấm bằng đại học, dẫn tới 1,6 nghìn tỷ đô la trong khoản nợ sinh viên với một tỷ lệ lãi suất mặc định 10,8%. Việc kết nối 19 tên không tặc với sức nặng hiện tại của các khoản vay sinh viên là không phù hợp với trực giác, nhưng đó là điều xảy ra trong một thế giới bị thúc đẩy bởi một vài sự kiện sau chót ngoại lệ.

Đại đa số những gì đang xảy ra ở bất cứ khoảnh khắc nào trong nền kinh tế toàn cầu đều có thể được kết nối với một vài sự kiện trong quá khứ mà chúng ta gần như không thể dự đoán được.

Cốt truyện phổ biến nhất của lịch sử kinh tế là vai trò của những sự bất ngờ. Lý do những bất ngờ xảy ra không phải vì những mô hình của chúng ta đã sai hay trí tuệ của chúng ta còn thấp. Nó là vì tỷ lệ mà bố mẹ của Adolf Hitler tranh cãi vào một buổi

chiều tối chín tháng trước khi ông ta ra đời cũng đồng nhất với việc họ thụ thai một đứa trẻ. Công nghệ thật khó để đoán định bởi vì Bill Gates có thể đã chết vì bệnh bại liệt nếu Jonas Salk trở nên câu bản và từ bỏ công cuộc tìm kiếm vắc xin của ông. Lý do chúng ta không thể dự đoán được mức tăng trưởng của các khoản vay sinh viên đó là bởi một nhân viên bảo vệ sân bay đã có thể tịch thu một con dao của tên không tặc vào ngày 11 tháng Chín. Đó là tất cả những gì có thể.

Vấn đề ở đây là chúng ta thường sử dụng những sự kiện như cuộc Đại suy thoái và Chiến tranh Thế giới thứ II để định hướng cách nhìn nhận của chúng ta về mọi vật giống như những kịch bản tồi tệ nhất khi suy nghĩ về những khoản lợi nhuận đầu tư trong tương lai. Nhưng những sự kiện thiết lập kỷ lục đó không hề có tiền lệ khi chúng xảy ra. Vì thế những người tiên đoán cho rằng những sự kiện tồi tệ nhất (và tốt nhất) của quá khứ sẽ khớp với những sự kiện tồi tệ nhất (và tốt nhất) của tương lai là đang không theo dõi lịch sử; họ vô tình giả định rằng lịch sử của những sự kiện chưa từng có tiền lệ không áp dụng cho tương lai.

Nassim Taleb đã viết trong cuốn sách *Foiled By Randomness* (tạm dịch: Trò đùa của sự ngẫu nhiên) như sau:

Trong thời Pharaon Ai Cập... những người có vai trò ghi chép đã theo dõi các mực nước cao của sông Nile và sử dụng nó như một cách ước lượng cho những trường hợp tồi tệ nhất của tương lai. Điều tương tự có thể được nhìn thấy ở lò phản ứng hạt nhân Fukushima, nơi đã trải qua một sự cố thảm họa vào năm 2011 khi trận sóng thần ập đến. Nó đã được xây dựng để chống chọi với những đợt động đất tồi tệ nhất trong quá khứ, và các nhà xây dựng không tưởng tượng gì tồi tệ hơn thế – cũng không nghĩ rằng sự kiện tồi tệ nhất trong quá khứ là một điều bất ngờ, vì nó chưa từng có tiền lệ.

Đây không phải là sự thất bại của việc phân tích. Nó là sự thất bại của trí tưởng tượng. Nhận ra rằng tương lai có lẽ không giống như bất cứ thứ gì trong quá khứ là một loại kỹ năng đặc biệt mà thường không được đánh giá cao bởi các cộng đồng dự đoán tài chính.

Vào một bữa tối năm 2017 mà tôi đã tham gia ở New York, Daniel Kahneman được hỏi rằng các nhà đầu tư nên phản ứng như thế nào khi những dự đoán của chúng ta không chính xác. Ông đã nói:

Bất cứ khi nào chúng ta bị bất ngờ bởi điều gì đó, ngay cả khi chúng ta thừa nhận rằng chúng ta

đã mắc phải sai lầm, chúng ta đều nói “Ôi, tôi sẽ không bao giờ mắc lại sai lầm đó nữa.” Nhưng, trên thực tế, điều bạn nên học được khi bạn mắc phải một sai lầm bởi bạn đã không lường trước được điều gì đó đó là thế giới rất khó để đoán định. Đó là bài học đúng đắn cần được học hỏi từ những sự bất ngờ: rằng thế giới đầy rẫy sự ngạc nhiên.

Bài học đúng đắn cần rút ra từ những sự kiện bất ngờ đó là thế giới đầy rẫy những sự ngạc nhiên. Không phải rằng chúng ta nên sử dụng những sự bất ngờ trong quá khứ như bản hướng dẫn cho những giới hạn tương lai; mà chúng ta nên sử dụng những sự bất ngờ trong quá khứ như một sự thừa nhận rằng chúng ta không hề biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo.

Những sự kiện kinh tế quan trọng nhất của tương lai – những điều làm dịch chuyển cán cân nhiều nhất – là những điều mà lịch sử không có hướng dẫn cho chúng ta. Chúng sẽ là những sự kiện chưa từng có tiền lệ. Bản chất không tiền lệ của chúng có nghĩa là chúng ta sẽ không thể chuẩn bị sẵn sàng cho chúng được, đó là một phần lý do khiến chúng lại có tác động lớn lao đến vậy. Điều này chính xác cho cả những sự kiện đáng sợ như những cuộc suy thoái và chiến tranh, lẫn những sự kiện tuyệt vời như công cuộc đổi mới.

Tôi rất tự tin với tiên đoán này bởi vì những bất ngờ dịch chuyển cán cân nhiều nhất là sự tiên đoán chính xác ở hầu hết mọi thời điểm trong lịch sử.

2. Lịch sử có thể là bản hướng dẫn sai lệch cho tương lai của nền kinh tế và thị trường cổ phiếu bởi vì nó không xét đến những sự thay đổi trong cấu trúc thường xảy ra ở thế giới ngày nay.

Hãy xem xét một vài ví dụ lớn.

Kế hoạch 401(k) hiện 42 tuổi. Tài khoản Roth IRA trẻ hơn, được tạo ra vào những năm 1990. Vì thế lời khuyên và những phân tích trong lĩnh vực tài chính cá nhân về cách người Mỹ tiết kiệm cho lúc nghỉ hưu ngày nay không hoàn toàn so sánh được với những gì từng đúng dẫn vào một thế hệ trước. Chúng ta có những lựa chọn mới. Mọi thứ đã thay đổi.

Hay như đầu tư mạo hiểm chẳng hạn. Nó hầu như không tồn tại vào 25 năm trước. Có những quỹ đầu tư mạo hiểm ngày nay còn lớn hơn toàn bộ ngành công nghiệp của một thế hệ trước đó. Trong bản hồi ký của ông, nhà sáng lập Nike Phil Knight đã viết về những ngày đầu kinh doanh của ông như sau:

Không có thứ gọi là đầu tư mạo hiểm. Một doanh nhân trẻ đầy tham vọng có rất ít chỗ để tìm đến,

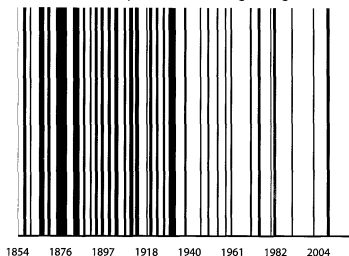
và những chỗ đó đều được canh gác bởi những người gác cổng không thích mạo hiểm cùng trí tưởng tượng bằng không. Nói theo một cách khác, đó là những nhân viên ngân hàng.

Điều này có nghĩa là, tất cả những dữ liệu lịch sử của một vài thập kỷ trước phản ánh cách các doanh nghiệp khởi nghiệp được trợ tiền giờ đã lỗi thời rồi. Những gì mà chúng ta biết về các vòng tuần hoàn đầu tư và tỷ lệ thất bại khởi nghiệp không phải là một nền tảng lịch sử sâu rộng để có thể học hỏi, bởi vì cách mà các công ty được tài trợ ngày nay lại là một mô hình mang tính lịch sử mới.

Hoặc như các thị trường công. Chỉ số S&P 500 đã không bao gồm các cổ phiếu tài chính cho đến năm 1976; ngày nay, chúng chiếm 16% của bảng chỉ số này. Cổ phiếu công nghệ hầu như không hề tồn tại cách đây 50 năm. Ngày nay, chúng chiếm hơn một phần năm chỉ số. Quy tắc kế toán cũng đã thay đổi qua thời gian. Nguyên tắc trọng yếu, kiểm toán, và số lượng thanh khoản thị trường cũng vậy. Mọi thứ đã thay đổi.

Quãng thời gian giữa những cuộc khủng hoảng của Mỹ đã thay đổi chóng mặt trong vòng 150 năm qua:

Kinh tế Mỹ khi rơi vào khủng hoảng



Quãng thời gian trung bình giữa các cuộc khủng hoảng đã tăng lên từ 2 năm trong những năm cuối thập kỷ 1800 đến 5 năm vào đầu thế kỷ 20 và 8 năm trong vòng nửa thế kỷ qua.

Trong lúc tôi viết điều này thì đã được 12 năm kể từ cuộc khủng hoảng gần nhất bắt đầu vào tháng Mười Hai năm 2007. Đây là khoảng thời gian dài nhất chúng ta đã trải qua mà không thấy sự bắt đầu của một cuộc khủng hoảng mới kể từ trước Cuộc Nội Chiến.

Có rất nhiều giả thuyết cho lý do ít thường xuyên xuất hiện hơn của những cuộc khủng hoảng. Một lý do đó là Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ đã

quản lý vòng tuần hoàn kinh doanh tốt hơn, hoặc ít nhất là biết cách kéo dài nó. Một lý do khác đó là ngành công nghiệp nặng dễ gặp tình trạng bùng nổ sản xuất dẫn tới phá sản hơn là các ngành dịch vụ đã thống trị trong 50 năm qua. Cái nhìn bi quan ở đây là chúng ta giờ gặp ít khủng hoảng hơn, nhưng khi chúng xảy ra thì chúng lại có sức mạnh to lớn hơn trước. Đối với bối cảnh tranh luận của chúng ta hiện giờ thì nguyên nhân gây ra sự thay đổi này là gì không thực sự quan trọng. Điều quan trọng là mọi việc rõ ràng có thay đổi.

Để chỉ ra được cách mà những sự thay đổi mang tính lịch sử này đã tác động lên những quyết định đầu tư ra sao, hãy xem xét tác phẩm của người đàn ông mà rất nhiều người coi là một trong những đầu óc đầu tư vĩ đại nhất của mọi thời đại: Benjamin Graham.

Cuốn sách kinh điển của Graham, *The Intelligent Investor* (tạm dịch: Nhà đầu tư thông minh), còn hơn là một giả thuyết. Nó đưa ra những hướng đi thiết thực như những công thức mà các nhà đầu tư có thể sử dụng để đưa ra những quyết định đầu tư thông minh.

Tôi đã đọc cuốn sách của Graham khi tôi còn trong độ tuổi thanh thiếu niên, tìm hiểu về đầu tư

lần đầu tiên. Những công thức đưa ra trong cuốn sách rất hấp dẫn đối với tôi, bởi vì chúng là những hướng dẫn làm giàu từng bước một. Chỉ cần làm theo hướng dẫn. Nó có vẻ thật dễ dàng.

Nhưng một điều trở nên rõ ràng khi bạn cố gắng áp dụng một vài công thức trong số này: rất ít công thức thực sự hiệu quả.

Graham ủng hộ việc mua bán các cổ phiếu với mức giá thấp hơn giá trị ròng của các tài sản hiện có của họ – cơ bản là số tiền mặt trong ngân hàng trừ đi mọi khoản nợ. Điều này nghe có vẻ rất tuyệt, nhưng rất ít cổ phiếu thực sự giao dịch ở mức giá rẻ như thế – ngoại trừ, cổ phiếu của công ty nhỏ bị buộc tội gian lận trong khâu kế toán.

Một trong những tiêu chí của Graham hướng dẫn các nhà đầu tư bảo thủ nên tránh giao dịch cổ phiếu nhiều hơn 1,5 lần giá trị sổ sách. Nếu bạn làm theo quy tắc này trong vòng một thập kỷ qua thì bạn sẽ gần như không sở hữu được thứ gì cả ngoài bảo hiểm và các cổ phiếu ngân hàng. Không có nơi nào mà điều này lại là ổn cả.

Nhà đầu tư thông minh là một trong những cuốn sách đầu tư vĩ đại nhất mọi thời đại. Nhưng tôi không biết bất cứ một nhà đầu tư nào triển khai

các công thức được xuất bản của Graham và nhận được kết quả tốt cả. Cuốn sách tràn trề sự uyên bác – có lẽ nhiều hơn bất cứ cuốn sách đầu tư nào từng được xuất bản. Nhưng với tư cách là một cuốn sách hướng dẫn, nó đầy điểm hoài nghi.

Điều gì đã xảy ra? Có phải Graham chỉ là một người trình diễn nghe thì có vẻ hay nhưng thực chất những lời khuyên của ông lại không hiệu quả hay không? Không hề. Bản thân ông thực sự là một nhà đầu tư cực kỳ thành công.

Nhưng ông cũng rất thực tế. Và ông là một người đi ngược lại với ý kiến số đông. Ông không quá tin vào những ý tưởng đầu tư đến mức gắn bó với chúng khi quá nhiều nhà đầu tư làm theo những giả thuyết đó, khiến cho chúng trở nên quá thịnh hành đến nỗi tiềm năng của chúng trở thành vô dụng. Jason Zweig – người đã chú thích phiên bản sau này của cuốn sách của Graham – từng viết:

Graham không ngừng thử nghiệm và kiểm tra lại những giả định của ông đồng thời tìm kiếm điều gì thực sự có hiệu quả – không phải là điều đã hiệu quả vào ngày hôm qua mà là ngày hôm nay. Trong từng ấn bản sửa đổi của cuốn “Nhà đầu tư thông minh”, Graham đã loại bỏ những công thức mà ông giới thiệu trong những ấn bản trước đó và

thay thế chúng bằng những công thức mới, tuyên bố rằng “những công thức kia không còn hiệu quả nữa, hoặc chúng không còn mang lại nhiều kết quả tốt như trước nữa; đây là những công thức có vẻ hoạt động tốt hơn ở hiện tại.”

Một trong những lời phê bình phổ biến với Graham đó là tất cả những công thức trong ấn bản năm 1972 đều đã lỗi thời. Lời đáp thích hợp duy nhất cho sự phê bình này đó là: “Tất nhiên rồi! Chúng là những công thức mà ông đã sử dụng để thay thế cho ấn bản năm 1965, và những công thức này lại thay thế cho ấn bản 1954, và ấn bản 1954 lại thay thế cho ấn bản 1949, mà những công thức năm 1949 đó lại được dùng để bổ sung cho những công thức nguyên gốc được ông giới thiệu trong cuốn “Security Analysis” (tạm dịch: Phân tích bảo mật) năm 1934.”

Graham qua đời vào năm 1976. Nếu các công thức ông ủng hộ đã bị loại bỏ và cải tiến năm lần từ năm 1934 đến 1972, thì bạn nghĩ chúng còn có hiệu lực đến đâu vào năm 2020? Hay sẽ như thế nào vào năm 2050?

Ngay trước khi mất Graham đã được hỏi liệu những phân tích chi tiết về các cổ phiếu cá nhân – một chiến thuật khiến ông trở nên nổi tiếng – có

còn là chiến lược ông yêu thích hay không. Ông đã trả lời:

Nhìn chung thì không. Tôi không còn ủng hộ cho những kỹ thuật phân tích bảo mật phức tạp chỉ để tìm kiếm những cơ hội mang giá trị lớn nữa. Đây là một hoạt động có hiệu quả, khoảng 40 năm trước, khi cuốn sách của chúng tôi mới được xuất bản lần đầu. Nhưng tình hình đã thay đổi rất nhiều kể từ đó.

Điều đã thay đổi đó là: Cạnh tranh tăng lên khi các cơ hội trở nên phổ biến; công nghệ khiến thông tin dễ dàng được tiếp cận hơn; và các ngành công nghiệp thay đổi khi nền kinh tế chuyển dịch từ công nghiệp sang các lĩnh vực công nghệ, với các vòng đời kinh doanh và việc sử dụng vốn khác biệt.

Mọi thứ thay đổi.

Một đặc điểm thú vị của lịch sử đầu tư đó là bạn càng tìm hiểu sâu xa, càng có cơ hội bạn đang xem xét một thế giới không còn áp dụng được ngày hôm nay nữa. Rất nhiều nhà đầu tư và kinh tế học cảm thấy thoải mái khi biết rằng những tiên đoán của họ được hỗ trợ bởi dữ liệu của hàng thập kỷ, thậm chí là hàng thế kỷ. Nhưng vì nền kinh tế biến đổi, lịch sử gần đây thường là bản hướng dẫn tuyệt vời nhất

cho tương lai, bởi vì nó dễ bao gồm những điều kiện quan trọng có liên quan đến tương lai hơn.

Có một câu nói phổ biến trong đầu tư, thường được sử dụng một cách chế giễu, đó là “Lần này thì khác.” Nếu bạn cần bác bỏ ai đó đang dự đoán rằng tương lai sẽ không lặp lại như trong quá khứ, hãy nói, “Ồ, vậy bạn nghĩ rằng lần này sẽ khác ư?” và ngừng ở đó. Nó xuất phát từ cái nhìn của nhà đầu tư John Templeton rằng “Bốn từ nguy hiểm nhất trong đầu tư là ‘lần này thì khác’.”

Mặc dù vậy, Templeton thừa nhận rằng nó thực sự khác biệt ít nhất đến 20%. Thế giới thay đổi. Tất nhiên rồi. Và những thay đổi đó mới là điều quan trọng nhất qua thời gian. Michael Batnick đã nói: “Mười hai từ nguy hiểm nhất trong đầu tư là, ‘Bốn từ nguy hiểm nhất trong đầu tư là, ‘lần này thì khác’.”

Điều đó không có nghĩa là chúng ta nên coi thường lịch sử khi nghĩ về tiền bạc. Nhưng có một điều quan trọng: Bạn càng nhìn sâu xa vào lịch sử, bài học bạn rút ra càng nên tổng quát hơn. Những điều tổng quát như mối quan hệ của mọi người với sự tham lam và nỗi sợ hãi, cách mà họ hành xử khi chịu đựng áp lực, và cách họ phản ứng với những khoản tiền có xu hướng ổn định theo thời gian. Lịch sử tiền tệ chỉ hữu dụng cho những điều như thế.

Nhưng những xu hướng cụ thể, những giao dịch nhất định, những phân khúc, những mối quan hệ nhân quả về các thị trường cụ thể, và điều mọi người nên làm với tiền bạc của họ luôn là một ví dụ của quá trình phát triển. Những nhà sử học không phải là những nhà tiên tri.

Câu hỏi ở đây, đó là, chúng ta nên suy nghĩ ra sao và lên kế hoạch cho tương lai như thế nào? Hãy xem chương tiếp theo nhé.

join here > https://t.me/tailieu_trader



13

CHÙA CHỖ CHO SAI LẦM

Phần quan trọng nhất của mọi kế hoạch là lên kế hoạch phòng khi kế hoạch không diễn ra theo đúng kế hoạch.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Một vài ví dụ tuyệt vời nhất thể hiện hành vi tài chính thông minh có thể được tìm thấy ở một nơi không tưởng: Những sòng bạc ở Las Vegas.

Không phải là ở tất cả những người chơi, tất nhiên rồi. Mà là ở một nhóm nhỏ những người chơi Blackjack và cách luyện tập tính lá bài của họ có thể dạy cho những người bình thường một điều cực kỳ quan trọng về cách quản lý tiền bạc: tầm quan trọng của việc chừa chỗ cho sai lầm.

Luật lệ cơ bản của việc tính lá bài blackjack rất đơn giản:

- » Không ai có thể biết chắc chắn người trao bài sẽ rút ra quân gì tiếp theo.
- » Nhưng bằng cách theo dõi những lá bài đã được phát ra bạn có thể tính toán xem những quân nào còn trong tập bài.
- » Làm vậy thì bạn có thể đoán được tỷ lệ của một quân bài cụ thể nào đó được rút ra bởi người trao bài.

Là một người chơi, bạn sẽ cá cược nhiều hơn khi tỷ lệ có được lá bài mà bạn muốn đang nghiêng về phía bạn và ít hơn khi chúng đối chọi với bạn.

Cách thực hiện điều này không quan trọng ở đây. Điều quan trọng đó là người đếm quân bài blackjack biết rằng họ đang chơi một trò chơi cá cược, chứ không phải chắc chắn. Ở bất cứ cửa nào mà họ nghĩ rằng họ có một cơ hội đoán đúng cao, thì cũng biết rằng có một cơ hội đoán sai nhất định. Nghe có vẻ kỳ lạ vì họ là những tay chơi chuyên nghiệp, nhưng chiến lược của họ lại phụ thuộc hoàn toàn vào sự khiêm nhường – sự khiêm nhường rằng họ không biết rõ, và không thể biết chính xác điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, vì thế phải chơi cửa tương ứng. Hệ thống tính lá bài hoạt động bởi vì nó kéo tỷ lệ từ nhà cái nghiêng sang người chơi một chút. Nhưng cá cược quá lớn ngay cả khi tỷ lệ có vẻ nghiêng về phía bạn và, nếu bạn sai, bạn có thể đánh mất nhiều đến mức bạn không có đủ tiền để tiếp tục chơi nữa.

Không bao giờ có khoảnh khắc nào mà bạn đứng đến mức bạn có thể đặt cược toàn bộ số chip ở trước mặt bạn được cả. Thế giới không tốt bụng đến thế với bất kỳ ai – ít ra thì cũng không tốt thường xuyên. Bạn phải trao cho bản thân chỗ để mắc sai lầm. Bạn phải lên kế hoạch phòng khi kế hoạch của bạn không diễn ra theo đúng kế hoạch.

Kevin Lewis, một tay tính lá bài thành đạt được miêu tả trong cuốn sách *Bringing Down the House* (tạm dịch: Hạ bệ nhà cái), đã viết thêm về triết lý này:

Mặc dù việc tính lá bài đã được chứng minh trên mặt thống kê là có hiệu quả, nhưng nó không đảm bảo cho bạn chiến thắng mọi cửa – chí ít chưa nói gì đến mọi chuyến viếng thăm đến sòng bài của bạn. Chúng ta phải đảm bảo rằng chúng ta có đủ tiền để chống chọi với bất cứ cú lật ngược tình thế kém may mắn nào.

Giả sử bạn có khoảng 2% lợi thế so với sòng bạc. Điều đó vẫn có nghĩa là sòng bạc sẽ chiến thắng 49% tổng thời gian. Vì thế, bạn cần phải có đủ tiền để chống chọi bất cứ tình thế bất lợi nào. Một luật lệ không bao giờ được quên đó là bạn nên có ít nhất một trăm đơn vị tiền tệ cơ bản. Cứ cho là bạn bắt đầu với mười ngàn đô la đi, bạn có thể thoải mái chơi với đơn vị một trăm đô la.

Lịch sử đầy rẫy những ý tưởng hay ho nhưng lại bị sử dụng quá đà, khiến nó khó mà phân biệt được với những ý tưởng tồi tệ. Sự uyên bác trong việc chừa chỗ cho sai lầm đó là thừa nhận rằng sự bấp bênh, ngẫu nhiên, và cơ hội – “những thứ chưa được biết đến” – là một phần luôn hiện hữu trong cuộc sống. Cách duy nhất để đối phó với chúng là

bằng việc gia tăng khoảng cách giữa điều mà bạn nghĩ sẽ xảy ra và điều có thể xảy ra trong khi vẫn chừa lại cho bản thân khả năng chiến đấu vào một ngày khác.

Benjamin Graham được biết đến với khái niệm biên an toàn của ông. Ông đã viết rất chi tiết về nó theo khía cạnh toán học. Nhưng bản tổng kết yêu thích của tôi về giả thuyết này xuất hiện khi ông nhắc đến trong một bài phỏng vấn rằng “mục đích của biên an toàn là khiến cho những dự báo trở nên không cần thiết”.

Thật khó để miêu tả hết được lượng sức mạnh nằm trong một câu nói đơn giản đó.

Biên an toàn – bạn cũng có thể gọi nó là chừa chỗ cho sai lầm hay dự phòng – là cách duy nhất hiệu quả để chèo lái an toàn trong một thế giới bị tác động bởi những khả năng, chứ không phải là sự chắc chắn. Và hầu như mọi thứ có liên quan tới tiền bạc đều tồn tại trong kiểu thế giới đó.

Dự đoán với sự chắc chắn không phải dễ dàng. Điều này là hiển nhiên đối với người tính lá bài, bởi vì không ai có thể biết được một lá bài nhất định nằm ở đâu trong tập bài đó. Nó kém rõ ràng hơn

với một ai đó hỏi rằng, “Lợi nhuận trung bình hằng năm của thị trường cổ phiếu sẽ là bao nhiêu trong vòng 10 năm tới?” hay “Tôi có thể nghỉ hưu vào ngày nào?” Nhưng chúng về cơ bản thì đều giống nhau. Điều tốt nhất chúng ta có thể làm là suy nghĩ về những khả năng.

Biên an toàn của Graham là một gợi ý đơn giản rằng chúng ta không cần phải nhìn nhận thế giới trước mặt là đen hay trắng, dự đoán được hay chỉ toàn may rủi. Vùng màu xám – theo đuổi mọi thứ ở nơi mà một loạt những kết quả tiềm năng khác nhau đều chấp nhận được – mới là cách thông minh để tiến triển.

Nhưng mọi người thường đánh giá thấp nhu cầu chừa chỗ cho sai lầm trong hầu hết mọi thứ họ làm có liên quan đến tiền bạc. Những nhà phân tích cổ phiếu đưa cho khách hàng của họ những mốc giá, chứ không phải là khoảng giá. Những nhà dự báo kinh tế tiên đoán nhiều điều với những con số chính xác, chứ hiếm khi nào đưa ra những xác suất rộng lớn. Nhà học giả diễn thuyết với sự chắc chắn không thể lung lay sẽ có được một lượng người theo dõi lớn hơn so với một học giả nói rằng “Chúng ta không thể biết chắc được” và diễn thuyết với những xác suất.

Chúng ta làm điều này trong mọi nỗ lực tài chính, đặc biệt là những điều liên quan đến quyết định của bản thân. Nhà tâm lý học trường Harvard, Max Bazerman, từng chỉ ra rằng khi phân tích những kế hoạch cải tạo nhà của những người khác, phần lớn mọi người ước lượng dự án đó sẽ vượt quá ngân sách khoảng 25% đến 50%. Nhưng khi xem dự án của chính họ, mọi người lại ước lượng rằng việc cải tạo sẽ được hoàn thành đúng tiến độ và trong khuôn khổ ngân sách. Ôi, sự thất vọng sau chót.

Có hai thứ khiến chúng ta tránh việc chừa chỗ cho sai lầm. Thứ nhất, đó là ý tưởng rằng ai đó hẳn phải biết tương lai nắm giữ điều gì, được thúc đẩy bởi cảm giác không thoải mái khi thừa nhận điều ngược lại. Thứ hai, đó là bạn từ đó tự làm hại chính mình khi không thực hiện những điều giúp khai thác triệt để tiên đoán về tương lai khi nó trở nên chính xác.

Nhưng chừa chỗ cho sai lầm lại không được trân trọng và bị hiểu lầm. Nó thường bị coi là một hàng rào bảo thủ, sử dụng bởi những ai không muốn chịu nhiều rủi ro hoặc không tự tin vào quan điểm của mình. Nhưng khi được sử dụng phù hợp, nó lại cho kết quả khá trái ngược.

Chừa chỗ cho sai lầm cho phép bạn chịu đựng được một loạt các kết quả có tiềm năng, và khả năng chịu đựng đó cho phép bạn tồn tại đủ lâu để khiến tỷ lệ nhận được lợi ích từ kết quả có xác suất thấp rơi về phía bạn. Những thành tựu lớn nhất thường xảy ra không thường xuyên, hoặc là bởi chúng không thường xuất hiện hoặc là bởi chúng cần thời gian để tích lũy. Vì thế người chừa đủ chỗ cho sai lầm trong chiến thuật của họ (tiền mặt) để cho phép họ chịu đựng được những khó khăn trong một lĩnh vực khác (cổ phiếu) sẽ có được lợi thế so với người bị lột sạch, trò chơi kết thúc, phải mua thêm chip, khi họ sai lầm.

Bill Gates hiểu rõ điều này. Khi Microsoft còn là một công ty non trẻ, ông nói ông “đã nghĩ ra một cách tiếp cận bảo thủ đó là tôi muốn có đủ tiền trong ngân hàng để trả được một năm tiền lương ngay cả khi chúng tôi không kiếm được một đồng nào.” Warren Buffett cũng bày tỏ ý tưởng tương tự khi ông nói với các cổ đông của Berkshire Hathaway vào năm 2008: “Tôi đã tuyên thệ – với các bạn, các cơ quan xếp hạng và bản thân tôi – rằng sẽ luôn luôn vận hành Berkshire với một khoản tiền mặt hơn mức dự dã... Khi bị buộc phải lựa chọn, tôi sẽ không đánh đổi ngay cả một giấc ngủ cho cơ hội có thêm chút ít lợi nhuận.”

Có một vài chỗ nhất định dành cho những nhà đầu tư để suy nghĩ về việc chừa chỗ cho sai lầm.

Một là sự biến động. Bạn có thể tồn tại khi tài sản của bạn giảm xuống 30% không? Trên bảng tính, có thể là có – về mặt thực sự phải trả các hóa đơn và duy trì một dòng tiền dương. Nhưng còn về mặt tinh thần thì sao? Thật dễ dàng để đánh giá thấp điều mà tỷ lệ sụt giảm 30% có thể gây ra cho tâm lý của bạn. Sự tự tin có thể bị chùn lại vào ngay lúc mà cơ hội đang ở đỉnh điểm. Bạn – hoặc người bạn đời của bạn – có thể quyết định rằng đã đến lúc cho một kế hoạch mới, hoặc một sự nghiệp mới. Tôi biết một vài nhà đầu tư đã từ bỏ sau những mất mát bởi vì họ đã quá mệt mỏi. Mệt mỏi về thể chất. Những trang tính có thể cho bạn biết khi những con số có hoặc không mang lại kết quả. Nhưng chúng lại không thể cho bạn thấy trước được cảm xúc của bạn khi cho những đứa con đi ngủ vào buổi tối và tự hỏi liệu những quyết định đầu tư mà bạn đã đưa ra có phải là một sai lầm và sẽ ảnh hưởng xấu đến tương lai của chúng hay không. Chừa ra một khoảng trống giữa những gì bạn có thể chịu đựng trên lý thuyết và những gì có thể về mặt cảm xúc là một phiên bản thường không được chú ý đến của việc chừa chỗ cho sai lầm.

Một điều khác là tiết kiệm cho việc nghỉ hưu. Chúng ta có thể nhìn vào lịch sử và thấy, lấy ví dụ, rằng thị trường cổ phiếu của Mỹ đã có lợi nhuận trung bình hằng năm là 6,8% sau lạm phát kể từ những năm 1870. Đây là một con số xấp xỉ đầu tiên hợp lý để ước lượng điều gì sẽ xảy ra với danh mục đa dạng của chính bạn khi tiết kiệm cho quỹ lương hưu. Bạn có thể sử dụng những lãi suất giả định đó để tính ra được lượng tiền bạn cần phải tiết kiệm hằng tháng để đạt được mục tiêu trong giỏ của bạn.

Nhưng sẽ ra sao nếu lợi nhuận tương lai thấp hơn? Hoặc sẽ ra sao nếu lịch sử có chiều sâu lại là một cách ước lượng đúng đắn cho tương lai lâu dài, nhưng ngày nghỉ hưu đã định của bạn lại thất bại khi mới đi được nửa quãng đường do sự xuất hiện của một thị trường gấu tồi tệ, giống như vào năm 2009? Sẽ ra sao nếu thị trường gấu tương lai khiến bạn sợ hãi mà bán hết cổ phiếu và cuối cùng lại để lỡ mất một thị trường bò tốt trong tương lai, vì thế lãi suất mà bạn thực sự được hưởng lại thấp hơn so với con số trung bình của thị trường? Sẽ ra sao nếu bạn cần rút tiền mặt khỏi quỹ lương hưu của bạn khi bạn trong giai đoạn U30 để chi trả cho một tai nạn y tế?

Câu trả lời cho những sẽ ra sao đó là, “Bạn sẽ không thể nghỉ hưu như bạn từng tiên đoán”. Điều này có thể trở thành một thảm họa.

Giải pháp rất đơn giản: Chừa chỗ cho sai lầm khi bạn ước lượng lãi suất tương lai. Việc này giống một bộ môn nghệ thuật hơn là khoa học. Với những đầu tư của chính bản thân mình, điều này tôi sẽ miêu tả nhiều hơn ở Chương 20, tôi giả sử rằng lãi suất tương lai mà tôi sẽ hưởng trong cuộc đời của mình sẽ thấp hơn con số lịch sử trung bình là 1/3. Vì thế tôi tiết kiệm nhiều hơn con số ban đầu nếu tôi cho rằng tương lai sẽ giống như quá khứ. Đó là biên an toàn của tôi. Tương lai có thể tồi tệ hơn cả mức 1/3 đó so với quá khứ, nhưng không có biên an toàn nào cung cấp một sự đảm bảo 100% cả. Một tấm đệm một – phần – ba là đủ để cho phép tôi ngủ ngon vào ban đêm. Và nếu tương lai có giống như quá khứ, thì tôi sẽ ngạc nhiên một cách thoải mái. “Cách tốt nhất để đạt được hạnh phúc tuyệt vời là nhắm mục tiêu thấp”, Charlie Munger nói. Thật tuyệt.

Một người anh em quan trọng với việc chừa chỗ cho sai lầm là điều mà tôi gọi là thiên vị chủ nghĩa lạc quan trong việc chấp nhận rủi ro, hay hội chứng “Trò chơi Russian roulette về mặt số liệu là có hiệu quả”: Sự gắn bó với những tỷ lệ có lợi khi sự bất lợi trở nên không thể chấp nhận được trong bất cứ tình huống nào.

Nassim Taleb nói, “Bạn có thể yêu thích rủi ro nhưng vẫn hoàn toàn không chịu được sự hủy hoại”. Và thật vậy, bạn nên như thế.

Ý tưởng ở đây đó là bạn phải chấp nhận rủi ro để tiến lên phía trước, nhưng không có rủi ro nào có khả năng xóa sổ bạn lại đáng chấp nhận cả. Tỷ lệ có lợi nghiêng về phía bạn khi chơi trò Russian roulette. Nhưng phía bất lợi lại không đáng so với những lợi ích đó. Không có bất cứ một biên an toàn nào có thể bù đắp cho rủi ro đó.

Tương tự với tiền bạc cũng vậy. Tỷ lệ có lợi của rất nhiều tài sản màu mỡ nghiêng về phía bạn. Giá bất động sản đi lên hầu hết các năm, và trong số hầu hết các năm bạn đều sẽ nhận được một khoản tiền cách tuần. Nhưng nếu điều gì đó có 95% tỷ lệ chính xác, thì 5% tỷ lệ sai lầm có nghĩa là bạn hầu như chắc chắn sẽ trải nghiệm mặt bất lợi vào một thời điểm nào đó trong cuộc đời bạn. Và nếu cái giá của mặt bất lợi đó là sự hủy hoại, thì mặt có lợi chiếm 95% số thời gian kia chưa chắc đã đáng để bạn chấp nhận rủi ro, dù cho nó có hấp dẫn đến thế nào.

Đòn bẩy là điều nguy hiểm ở đây. Đòn bẩy – chấp nhận các khoản nợ để khiến tiền của bạn đi được xa hơn – đẩy những rủi ro thường thấy trở thành một thứ có khả năng sản sinh sự hủy diệt. Điều nguy hiểm ở đây đó là chủ nghĩa lạc quan mang tính logic

phần lớn thời gian làm lu mờ tỷ lệ hủy hoại một phần nào đó. Kết quả đó là chúng ta đánh giá thấp rủi ro theo một cách hệ thống. Giá nhà đất giảm 30% trong thập kỷ qua. Một vài công ty không thể trả khoản nợ. Đó là chủ nghĩa tư bản. Nó có xảy ra. Nhưng những ai mang mức đòn bẩy cao lại phải gánh một sự hủy hoại nhân đôi: họ không những bị trắng tay, mà sự hủy hoại đã xóa sạch mọi cơ hội để quay trở lại cuộc chơi vào đúng lúc cơ hội chín muồi. Một người sở hữu nhà đất bị xóa sạch vào năm 2009 đã không có cơ hội nào để tận dụng được lợi thế của lãi suất thế chấp giá rẻ vào năm 2010. Lehman Brothers đã không có cơ hội nào để đầu tư vào những khoản nợ giá rẻ năm 2009. Mọi thứ đã kết thúc với họ.

Để vượt qua được vấn đề này, tôi coi tiền bạc của mình như một thanh tạ. Tôi chấp nhận rủi ro ở một tỷ lệ và sợ hãi với tỷ lệ còn lại. Điều này không nhất quán, nhưng tâm lý học tiền tệ sẽ khiến bạn tin là nó có. Tôi chỉ muốn đảm bảo rằng tôi có thể tồn tại đủ lâu để những rủi ro đó mang lại lợi nhuận cho tôi. Bạn phải sinh tồn để chiến thắng. Để nhắc lại một luận điểm mà chúng ta đã nêu một vài lần trong cuốn sách này: Khả năng làm điều bạn muốn, khi bạn muốn, trong khoảng thời gian mà bạn muốn, có một tỷ suất hoàn vốn vô hạn.

Chừa chỗ cho sai lầm mang lại nhiều điều cho bạn hơn là chỉ mở rộng mục tiêu mà bạn nghĩ có thể xảy ra. Nó cũng giúp bảo vệ bạn khỏi những điều mà bạn chưa bao giờ tưởng tượng, điều này có thể là những sự kiện rắc rối nhất mà chúng ta phải đối mặt.

Trận Stalingrad trong Chiến tranh Thế giới thứ II là trận chiến lớn nhất trong lịch sử. Đi đôi với nó là những câu chuyện đáng kinh ngạc không kém về cách mà con người đối phó với rủi ro.

Một trong số đó xuất hiện vào cuối năm 1942, khi một đơn vị xe tăng của Đức đặt dự bị ở vùng đồng cỏ phía bên ngoài thành phố. Khi những chiếc xe tăng trở nên vô cùng cần thiết ở tiền tuyến, một điều đã xảy ra khiến tất cả mọi người bất ngờ: Hầu như không cái nào trong số chúng hoạt động cả.

Trong số 104 chiếc xe tăng trong đơn vị, có ít hơn 20 cái có thể vận hành được.

Các kỹ sư nhanh chóng tìm ra vấn đề. Nhà sử học William Craig đã viết: "Trong số những tuần không hoạt động đằng sau tiền tuyến, các con chuột sống trên đồng cỏ đã làm tổ ở bên trong những chiếc xe này và gặm nhấm phần vỏ cách nhiệt bao bọc hệ thống điện."

Quân lính Đức có những trang thiết bị tinh tế nhất trên thế giới. Ấy vậy mà họ lại bị đánh bại bởi những con chuột.

Bạn có thể tưởng tượng sự kinh ngạc của họ. Họ hầu như chưa bao giờ nghĩ đến điều này. Nhà thiết kế xe tăng nào lại đi nghĩ đến việc chống chuột cơ chứ? Đó không phải là một vấn đề hợp lý. Và rõ ràng là không phải đối với một người nghiên cứu lịch sử xe tăng rồi.

Nhưng những điều như này xảy ra suốt. Bạn có thể lên kế hoạch cho mọi rủi ro trừ những điều quá điên rồ để này lên trong suy nghĩ của bạn. Và những điều điên rồ đó có thể gây ra những thiệt hại lớn nhất, bởi vì chúng xảy ra thường xuyên hơn là bạn nghĩ và bạn không hề có kế hoạch để đối phó với chúng.

Vào năm 2006, Warren Buffet đã tuyên bố một cuộc tìm kiếm người kế nhiệm sau này của ông. Ông nói rằng ông cần một ai đó “có gen nhận biết và tránh được những rủi ro nghiêm trọng, bao gồm cả những rủi ro mà chưa từng được bắt gặp.”

Tôi đã thấy kỹ năng này được thể hiện ở những doanh nghiệp mới khởi nghiệp mà công ty của tôi, Collaborative Fund, đã tài trợ. Hãy yêu cầu một nhà

sáng lập liệt kê ra những rủi ro lớn nhất mà họ phải đối mặt, và những nghi phạm thường thấy được nhắc đến. Nhưng vượt ra ngoài những khó khăn có thể tiên đoán được trong việc vận hành một doanh nghiệp khởi nghiệp, đây là một vài vấn đề mà chúng tôi đã phải xử lý trong số các công ty trong danh mục của chúng tôi:

- » Đường nước hỏng, làm ngập lụt và phá hủy văn phòng của công ty.
- » Một văn phòng của công ty bị đột nhập đến ba lần.
- » Một công ty bị loại bỏ khỏi nhà máy sản xuất của chính nó.
- » Một cửa hàng bị đóng cửa sau khi một khách hàng gọi cho Bộ Y tế bởi vì cô ấy đã không thích việc một khách hàng khác mang chó vào bên trong.
- » Một bức thư điện tử của vị CEO bị giả mạo ngay giữa một cuộc họp gây quỹ và đã thu hút toàn bộ sự chú ý của ông ta.
- » Một nhà sáng lập bị suy sụp tinh thần.

Một vài sự kiện trong số này có liên quan mật thiết đến tương lai của công ty. Nhưng không một cái nào được tiên đoán trước, bởi vì không có cái

nào đã từng xảy ra trước đây với những vị CEO phải đối phó với chúng cả – hay với bất cứ ai khác mà họ biết. Nó là vùng lãnh thổ chưa được khai phá.

Tránh né những kiểu rủi ro không biết trước được này là, hầu như theo định nghĩa, bất khả thi. Bạn không thể chuẩn bị cho điều mà bạn không thể lường tượng được.

Nếu có một cách để bảo vệ trước sự tổn hại mà chúng gây ra, thì đó là tránh những điểm thất bại.

Một luật lệ cần ghi nhớ cho rất nhiều điều trong cuộc sống đó là mọi thứ có thể bùng phát rồi cuối cùng cũng sẽ bùng phát. Vì thế nếu có rất nhiều thứ phụ thuộc vào sự vận hành của một điều, và điều đó bị hỏng, thì bạn đang đếm từng ngày thảm họa xảy ra đó. Đó là điểm thất bại.

Một vài người rất giỏi trong việc tránh né điểm thất bại này. Phần lớn các hệ thống quan trọng trên máy bay đều có dự phòng, và những hệ thống dự phòng đó thường lại có dự phòng tiếp. Những chiếc máy bay phản lực hiện đại có đến bốn hệ thống điện dự thừa. Bạn có thể bay với một động cơ và theo lý thuyết thì có thể hạ cánh mà không cần động cơ nào hết, vì mọi máy bay phản lực phải có khả năng dừng lại trên đường băng chỉ bằng hệ thống phanh

của nó, không cần tới lực đẩy ngược lại từ những động cơ của nó. Những chiếc cầu treo tương tự có thể bị đứt rất nhiều dây cáp mà không rơi.

Điểm thất bại lớn nhất của tiền bạc là sự phụ thuộc duy nhất vào một nguồn tiền để tài trợ cho những nhu cầu tiêu dùng trong ngắn hạn mà không có bất cứ khoản tiết kiệm nào để tạo ra một khoảng cách giữa những khoản chi tiêu mà bạn nghĩ tới trong hiện tại và tương lai.

Bí quyết thường bị coi thường – ngay cả bởi những người giàu nhất – chính là điều mà chúng ta đã thấy trong Chương 10: nhận ra rằng bạn không cần đến một lý do cụ thể nào để tiết kiệm cả. Việc tiết kiệm để mua xe, mua nhà, hay cho lúc nghỉ hưu là chuyện bình thường. Nhưng việc tiết kiệm cho những điều bạn không thể nào tiên đoán được hay thậm chí là hiểu được cũng quan trọng không kém – điều tương tự với những con chuột đồng trong tài chính.

Tiên đoán xem bạn sẽ dùng khoản tiết kiệm cho điều gì đồng nghĩa với việc giả dụ rằng bạn đang sống trong một thế giới mà bạn biết chính xác những khoản chi tiêu trong tương lai sẽ là gì, mà đó lại là điều mà không ai biết được. Tôi tiết kiệm rất nhiều, và tôi không hề biết rằng tôi sẽ sử dụng

những khoản tiết kiệm đó cho điều gì trong tương lai. Rất ít kế hoạch tài chính chỉ chuẩn bị cho những rủi ro được biết đến có biên an toàn đủ nhiều để tồn tại được trong thế giới thật.

Trên thực tế, phần quan trọng nhất của mọi kế hoạch là lên kế hoạch phòng khi kế hoạch của bạn không diễn ra theo đúng kế hoạch.

Giờ thì hãy để tôi chỉ cho bạn cách áp dụng điều này.

join here > https://t.me/tailieu_trader



14

RỒI BẠN SẼ KHÁC

Việc lập kế hoạch dài hạn khó khăn hơn trên thực tế bởi vì những mục tiêu và khao khát của mọi người có xu hướng thay đổi qua thời gian.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Tôi lớn lên cùng một người bạn không được sinh ra với những đặc quyền hay trí tuệ tự nhiên, nhưng lại là anh chàng chăm chỉ nhất mà tôi biết. Những người như vậy có rất nhiều điều cho chúng ta học hỏi bởi họ có sự thấu hiểu nguyên bản về từng xăng-ti-mét trên con đường dẫn tới thành công.

Sứ mệnh của cuộc đời anh ấy và giấc mơ từ hồi còn niên thiếu đó là trở thành một bác sĩ. Nói rằng cơ hội không nghiêng về phía anh ấy là đã nhẹ nhàng lắm rồi. Không một người biết suy nghĩ nào tại thời điểm đó lại coi điều đó là có thể xảy ra cả.

Nhưng anh ấy đã nỗ lực. Và – nhiều hơn các bạn bè cùng lớp một thập kỷ sau đó – anh ấy cuối cùng cũng trở thành một bác sĩ.

Sự thỏa mãn đến từ việc khởi đầu tay trắng, miệt mài cật lực vươn lên vị trí đứng đầu trường Y, và đạt được một trong những nghề nghiệp danh giá nhất trước mọi nghịch cảnh là bao nhiêu?

Tôi đã nói chuyện với anh ấy một vài năm trước. Cuộc hội thoại diễn ra như sau:

Tôi: “Lâu rồi không nói chuyện! Cậu thế nào---”

Anh ấy: “Một sự nghiệp tồi tệ.”

Tôi: “Haha, chà---”

Anh ấy: “Nghề này quá tệ, bạn ạ.”

Điều này tiếp diễn trong vòng 10 phút. Sự căng thẳng và những giờ làm việc kéo dài đã vắt kiệt sức lực của anh ấy. Anh ấy có vẻ thất vọng với vị trí mà anh có được ngày hôm nay cũng nhiều như động lực anh từng có cách đây 15 năm để đến được nơi mà anh từng muốn.

Một giả thuyết hỗ trợ cho lĩnh vực tâm lý học đó là mọi người đều là những nhà tiên tri tồi cho phiên bản tương lai của chính họ.

Tưởng tượng ra một mục tiêu là điều dễ dàng và thú vị. Tưởng tượng ra một mục tiêu trong bối cảnh căng thẳng của cuộc sống thực tế gia tăng cùng với những theo đuổi mang tính cạnh tranh lại là điều hoàn toàn khác biệt.

Điều này có một tác động lớn lên khả năng lập kế hoạch cho những mục tiêu tài chính trong tương lai của chúng ta.

Mọi cậu bé năm tuổi đều muốn lái một chiếc máy kéo khi lớn lên. Rất ít công việc mang vẻ hấp dẫn hơn trong con mắt của một cậu bé mà khái niệm về một công việc tốt bắt đầu và kết thúc bằng tiếng “Vroom, vroom, bíp bíp, xe kéo lớn, ta đến đây!”

Sau đó, rất nhiều cậu bé lớn lên và nhận ra rằng lái một chiếc máy kéo có lẽ không phải là nghề nghiệp tuyệt vời nhất. Có lẽ họ muốn điều gì đó danh giá hoặc màu mỡ hơn.

Vì thế khi đến tuổi dậy thì, họ mơ mộng được làm một luật sư. Giờ họ nghĩ rằng – họ đủ hiểu biết – và kế hoạch của họ đã được định đoạt. Trường luật và chi phí, chúng ta tới đây.

Sau đó, khi đã là một luật sư, họ đối mặt với những giờ làm việc triền miên đến mức họ hiếm khi được gặp gia đình mình.

Vì thế có lẽ họ nên chọn một công việc có mức lương thấp hơn nhưng thời gian lại linh hoạt hơn. Nhưng rồi họ lại nhận ra rằng việc chăm sóc một đứa trẻ quá đắt đỏ đến mức nó tiêu tốn gần hết khoản tiền lương của họ, và họ lại lựa chọn trở thành người nội trợ. Công việc này, họ kết luận, cuối cùng cũng là lựa chọn đúng đắn.

Rồi khi ở độ tuổi 70, họ nhận ra rằng một quãng đời nội trợ ở nhà đồng nghĩa với việc họ thiếu sự chuẩn bị cho lúc nghỉ hưu.

Rất nhiều người trong số chúng ta lướt qua cuộc đời với quỹ đạo tương tự. Chỉ có 27% những sinh viên tốt nghiệp theo đuổi công việc có liên quan đến

ngành học của họ, theo Cục Dự trữ Liên bang Mỹ. Hai mươi chín phần trăm số phụ huynh ở nhà nội trợ có bằng đại học. Rất ít người thấy hối tiếc về sự giáo dục của bản thân, tất nhiên. Nhưng chúng ta nên thừa nhận rằng một vị phụ huynh ở lứa tuổi U30 có suy nghĩ về những mục tiêu trong cuộc sống theo cách mà bản thân họ lúc 18 tuổi lập ra các mục tiêu sự nghiệp sẽ không bao giờ tưởng tượng được.

Lên kế hoạch tài chính dài hạn là điều thiết yếu. Nhưng mọi thứ sẽ thay đổi – cả thế giới xung quanh bạn, và những mục tiêu lẫn khát khao của chính bạn nữa. Nói rằng “Chúng ta không biết tương lai sẽ ra sao” là một chuyện. Nhưng việc thừa nhận rằng bạn, bản thân bạn, ở thời điểm hiện tại không biết được mình sẽ muốn gì trong tương lai lại là chuyện khác. Và sự thật là, rất ít người trong số chúng ta biết được điều này. Thật khó để đưa ra các quyết định dài hạn khi cách nhìn nhận về điều mà bạn muốn trong tương lai lại có khả năng thay đổi.

Áo ảnh điểm cuối của lịch sử là điều mà những nhà tâm lý học gọi là xu hướng mọi người nhận thức được rất rõ mức độ thay đổi của họ trong quá khứ, nhưng lại đánh giá thấp khả năng thay đổi về tính cách, khát khao, và mục tiêu của họ trong tương lai. Nhà tâm lý học trường Harvard, Daniel Gilbert, từng nói:

Ở mỗi giai đoạn trong cuộc sống ta đưa ra những quyết định sẽ có ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của những người mà ta sẽ trở thành, và sau đó khi ta đã trở thành những người đó, chúng ta lại thường không hào hứng với những quyết định mà ta đã đưa ra. Vì thế những người trẻ tuổi trả số tiền khá khá để xóa đi những hình xăm mà hồi còn niên thiếu họ đã trả cũng khá khá để có được. Những người trung niên vội vã ly hôn với những người mà hồi trẻ họ vội vã muốn cưới. Những người nhiều tuổi làm việc chăm chỉ để loại bỏ những thứ mà hồi trung niên họ phải cật lực mới có được. Và câu chuyện cứ thế tiếp diễn.

“Tất cả chúng ta”, ông nói, “đều đang bước đi với một ảo ảnh – một ảo ảnh rằng lịch sử, lịch sử cá nhân của chúng ta, vừa mới kết thúc, rằng chúng ta vừa mới trở thành phiên bản định mệnh của chúng ta và sẽ như thế cho đến cuối đời.” Chúng ta thường có xu hướng không bao giờ học hỏi bài học này. Nghiên cứu của Gilbert cho thấy rằng mọi người từ tuổi 18 đến 68 thường đánh giá thấp mức độ thay đổi của họ trong tương lai.”

Bạn có thể thấy điều này có thể để lại tác động như thế nào đến kế hoạch tài chính dài hạn. Charlie Munger nói rằng quy tắc đầu tiên của việc tích lũy

là không bao giờ được làm gián đoạn nó khi không cần thiết. Nhưng làm sao mà bạn có thể không làm gián đoạn một kế hoạch về tiền bạc – sự nghiệp, các khoản đầu tư, chi tiêu, lập ngân sách, bất kể là gì – khi điều mà bạn muốn trong cuộc sống thay đổi cơ chứ? Thật là khó. Một phần lý do những người như Ronald Read và Warren Buffett trở nên thành công đến vậy là bởi vì họ cứ làm cùng một điều trong hàng thập kỷ liền, để cho sự tích lũy được phát huy hết công lực. Hay bất cứ điều gì gần giống vậy. Vì thế, thay vì một quãng đời dài tám mươi mấy năm, thì tiền của chúng ta có khoảng bốn giai đoạn 20 năm riêng biệt.

Tôi biết những người trẻ tuổi sống một cách khắc khổ với đồng lương ít ỏi một cách có chủ đích, và họ hoàn toàn hạnh phúc với điều đó. Và cũng có những người làm việc cật lực để chi trả được cho một cuộc sống xa hoa, và họ cũng hoàn toàn hạnh phúc với nó. Cả hai đều có những rủi ro – lối sống đầu tiên rủi ro trong việc không chuẩn bị kỹ càng để nuôi sống một gia đình hay một quỹ hưu trí, còn lối sống thứ hai rủi ro trong việc hối hận rằng bạn đã dành thời thanh xuân cùng những năm tháng giàu sức khỏe của mình trong một văn phòng chật hẹp.

Không có giải pháp nào là đơn giản cho vấn đề này. Bảo một cậu bé năm tuổi rằng cậu nên trở thành một luật sư thay vì một tài xế xe kéo và toàn bộ tế bào trong cơ thể cậu bé sẽ hoàn toàn phản đối.

Nhưng có hai điều cần ghi nhớ khi đưa ra những quyết định mà bạn nghĩ là dài hạn.

Chúng ta nên tránh những kết quả cực đoan trong việc lập kế hoạch tài chính.

Giả sử bạn thấy hạnh phúc với một mức lương rất thấp, hoặc lựa chọn làm việc với số giờ vô tận nhằm theo đuổi một mức lương cao, gia tăng tỷ lệ rằng một ngày nào đó bạn sẽ thấy hối hận. Nhiên liệu cho Áo Ảnh Điểm Cuối Lịch Sử đó là mọi người thích nghi với hầu hết các tình huống, vì thế lợi ích của một kế hoạch cực đoan – sự đơn giản của việc hầu như không có gì, hay sự phấn khích của việc sở hữu hầu hết mọi thứ – sẽ dần mất tác dụng. Nhưng nhược điểm của những cực đoan đó – không có khả năng chi trả khi nghỉ hưu, hay nhìn lại cuộc đời toàn cố gắng cho việc chạy theo đồng tiền – đều trở thành những hối hận mà bạn phải chịu đựng. Hối hận đặc biệt gây đau khổ khi bạn từ bỏ một kế hoạch trước đó và cảm thấy như bạn phải chạy nhanh gấp đôi theo phía còn lại để đền bù cho khoảng thời gian đã mất.

Sự tích lũy hoạt động hiệu quả nhất khi bạn có thể để cho một kế hoạch được phát triển trong thời gian hằng năm hoặc hàng thập kỷ. Điều này là đúng với không chỉ khoản tiết kiệm mà còn cả sự nghiệp và các mối quan hệ của bạn. Sự chịu đựng là chìa khóa. Và khi bạn cân nhắc xu hướng thay đổi con người của chúng ta qua thời gian, thì việc cân bằng ở mọi thời điểm trong cuộc đời của bạn trở thành một chiến lược để tránh được những hối hận trong tương lai cũng như khuyến khích việc chịu đựng.

Ở mọi thời điểm trong sự nghiệp của bạn, hãy nhắm đến việc có được một khoản tiết kiệm trung bình hằng năm, lượng thời gian rảnh trung bình, không phải di chuyển nhiều hơn mức trung bình, và ít nhất là có khoảng thời gian trung bình dành cho gia đình, tăng tỷ lệ gắn bó với một kế hoạch và tránh được việc hối hận nếu bất cứ điều nào trong số này rơi vào phía cực đoan.

Chúng ta cũng nên chấp nhận sự thật rằng suy nghĩ của chúng ta sẽ thay đổi.

Một vài trong số những công nhân khốn khổ nhất mà tôi từng gặp là những người trung thành với một sự nghiệp chỉ bởi vì đó là lĩnh vực mà họ đã lựa chọn khi quyết định ngành học ở đại học năm 18 tuổi. Khi bạn chấp nhận Ảo Ảnh Điểm Cuối

Lịch Sử, bạn nhận ra rằng tỷ lệ của việc lựa chọn một công việc khi bạn chưa đủ tuổi uống rượu mà bạn vẫn sẽ thấy thích thú khi đã đủ tuổi để tham gia Bảo hiểm Xã hội là rất thấp.

Bí quyết ở đây là chấp nhận sự thay đổi và làm theo ngay khi có thể.

Jason Zweig, cây bút chuyên mục đầu tư của *Thời báo Phố Wall*, đã làm việc với nhà tâm lý học Daniel Kahneman về quá trình viết ra cuốn sách của Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (tạm dịch: Tư duy, Nhanh và Chậm). Zweig từng kể một câu chuyện về một đặc điểm tính cách đã giúp ích cho Kahneman: “Không gì làm tôi ngạc nhiên về Danny hơn là khả năng phá hủy những gì chúng tôi vừa mới hoàn thành”, Zweig viết. Ông và Kahneman có thể làm việc miệt mài về một chương nào đó, nhưng:

Điều tiếp theo mà bạn biết đó là [Kahneman] gửi đi một phiên bản bị biến đổi hoàn toàn đến mức không còn nhận ra được nữa. Nó bắt đầu bằng cách khác, kết thúc cũng khác, nó kết hợp các giai thoại và bằng chứng mà bạn chưa bao giờ nghĩ tới, và nó sử dụng những nghiên cứu mà bạn chưa từng được nghe nói đến.

“Khi tôi hỏi Danny là làm thế nào mà ông có thể viết lại như thế chúng tôi chưa từng viết bản nháp trước đó”, Zweig tiếp tục, “ông ấy nói những lời mà tôi chưa bao giờ quên: ‘Tôi không có bất cứ chi phí chìm nào.’”

Chi phí chìm – hướng các quyết định đến những nỗ lực trong quá khứ mà không thể nào hoàn lại được – là một sự nguy hiểm trong thế giới mà con người thay đổi theo thời gian. Chúng biến phiên bản tương lai của chúng ta trở thành tù nhân cho quá khứ, những phiên bản khác của bản thân. Nó tương đương với một người lạ mặt đứng ra thực hiện các quyết định lớn trong đời cho bạn vậy.

Chấp nhận ý tưởng rằng những mục tiêu tài chính được tạo ra khi bạn là một con người khác nên bị từ bỏ không thương tiếc thay vì cứ tiếp thêm nỗ lực và kéo dài chúng có thể là một chiến lược tốt để làm giảm thiểu tối đa những hối hận sau này.

Thực hiện càng sớm, thì bạn càng nhanh quay trở lại với công cuộc tích lũy.

Tiếp theo, hãy trò chuyện về chi phí nhập môn của việc tích lũy.

join here > https://t.me/tailieu_trader



15

KHÔNG GÌ LÀ MIỄN PHÍ

Mọi thứ đều có giá của nó, nhưng không phải cái giá nào cũng xuất hiện trên các nhãn mác.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Mọi thứ đều có giá của nó, và chìa khóa tiếp cận rất nhiều thứ liên quan đến tiền là tìm cho ra mức giá của nó và sẵn sàng chi trả.

Vấn đề ở đây đó là giá cả của rất nhiều thứ không hề hiển hiện cho đến khi bạn đã trải nghiệm chúng trực tiếp, khi hóa đơn đã quá hạn.

General Electric là công ty lớn nhất trên thế giới vào năm 2004, có giá trị một phần ba nghìn tỷ đô la. Nó đã đứng vị trí hoặc thứ nhất hoặc thứ hai vào từng năm của thập kỷ trước, là ví dụ tòe sáng của chủ nghĩa tư bản về quý tộc doanh nghiệp.

Sau đó mọi thứ tan vỡ thành từng mảnh.

Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 khiến bộ phận tài chính của GE – nơi cung cấp hơn một nửa lợi nhuận của công ty – rơi vào hỗn loạn. Cuối cùng nó bị bán đi. Những vụ cá cược sau đó vào đầu mỏ và năng lượng cũng trở thành thảm họa, khiến cho hàng tỷ đô la không bao giờ lấy lại được. Giá cổ phiếu GE rơi từ 40 đô la năm 2007 xuống 7 đô la năm 2018.

Mọi tội lỗi bị đổ lên đầu CEO Jeff Immelt – người điều hành công ty kể từ năm 2001 – đến ngay lập tức và rất khắc nghiệt. Ông bị chỉ trích về cách lãnh đạo, những vụ thu mua, cắt giảm cổ tức, sa thải nhân viên và – tất nhiên – sự tụt dốc của giá cổ phiếu. Điều này là dễ hiểu: những ai hưởng của cái của cả triều đại khi thịnh vượng thì cũng phải gánh những trọng trách khi nước triều rút xuống. Ông đã từ chức vào năm 2017.

Nhưng Immelt đã nói một điều rất có ý nghĩa khi ra đi.

Trả lời trước những chỉ trích nói rằng những hành động của ông là sai trái và điều mà ông nên làm là hiển nhiên, Immelt nói với người kế nhiệm của mình, “Mọi công việc đều trông dễ dàng khi bạn không phải là người thực hiện nó”.

Mọi công việc đều trông dễ dàng khi bạn không phải là người thực hiện nó bởi vì những thách thức mà người trong đấu trường phải đối mặt thường vô hình đối với những người đứng trong đám đông.

Đối phó với những yêu cầu trái ngược đến từ việc tuyển dụng thừa mứa, các nhà đầu tư ngắn hạn, các cơ quan quản lý, các hiệp hội, và sự quan liêu cố thủ không chỉ khiến công việc trở nên khó khăn, mà nó

còn khó để nhận ra được sự nghiêm trọng của vấn đề cho đến khi bạn là người đối phó với chúng. Người kế nhiệm của Immelt, trụ lại được công ty trong 14 tháng, đã học được rất rõ bài học này.

Phần lớn mọi thứ đều khó khăn khi thực hành hơn là trên lý thuyết. Đôi khi điều này là bởi chúng ta quá tự tin. Thường thì là bởi chúng ta không giỏi trong việc xác định được mức giá của thành công, điều này ngăn cản khả năng chúng ta chi trả được cho nó.

Chỉ số S&P 500 tăng 119 lần trong vòng 50 năm kết thúc vào 2018. Tất cả những gì bạn cần làm là ngồi đó và để cho tiền của bạn tự nhân lên. Nhưng, tất nhiên, việc đầu tư thành công trông thật dễ dàng khi bạn không phải là người thực hiện nó.

“Giữ cổ phiếu trong thời gian dài,” bạn nghe nói. Đó là một lời khuyên tốt.

Nhưng bạn có biết việc duy trì một viễn cảnh lâu dài khi cổ phiếu sụp đổ khó đến mức nào không?

Giống như tất cả mọi thứ đáng giá khác, việc đầu tư thành công yêu cầu một mức giá. Nhưng đơn vị tiền tệ của nó lại không phải là đô la hay cent. Nó là

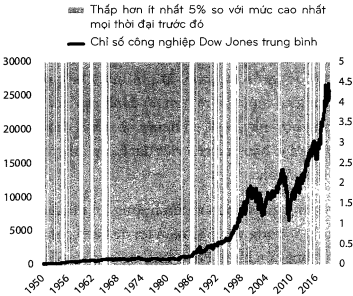
sự biến động, nỗi sợ hãi, nghi ngờ, bất an, và cả hối hận – tất cả những điều này đều dễ bị ngó lơ cho đến khi bạn phải đối phó với chúng trong thực tế.

Việc bất lực không nhận ra được rằng đầu tư có cái giá của nó có thể dụ dỗ chúng ta thử giành được điều gì đó mà không phải đánh đổi lại gì. Điều này, giống như việc ăn cắp vặt, hiếm khi có kết cục tốt đẹp.

Giả sử bạn muốn có một chiếc xe ô tô mới. Nó đáng giá 30.000 đô la. Bạn có ba lựa chọn: 1) Trả 30.000 đô la để mua nó, 2) tìm một chiếc đã qua sử dụng có mức giá rẻ hơn, 3) đánh cắp nó. Trong trường hợp này, 99% số người sẽ tránh chọn cách số ba, bởi vì hậu quả của việc đánh cắp một chiếc xe hơi là quá lớn.

Nhưng giả sử bạn muốn hưởng lợi nhuận hằng năm 11% trong vòng 30 năm tới để bạn có thể nghỉ hưu trong yên bình. Phần thưởng này có đến miễn phí không? Tất nhiên là không rồi. Thế giới chả bao giờ tốt bụng như vậy cả. Luôn có một nhãn giá, một hóa đơn phải trả. Trong trường hợp này nó là một sự lừa đảo không ngời ngời đến từ phía thị trường, nó mang lại những khoản lợi nhuận lớn nhưng cũng mang chúng đi nhanh không kém.

Tính cả cổ tức thì Chỉ số Công nghiệp Dow Jones trung bình mang lại lợi nhuận khoảng 11% hằng năm từ 1950 đến 2019, điều này thật tuyệt. Nhưng cái giá của việc thành công trong giai đoạn này lại cực kỳ đắt đỏ. Những đường tô xám trong biểu đồ cho thấy khi nó thấp hơn ít nhất 5% mức giá cao nhất nhất mọi thời đại trước đó.



Đây là mức giá của lợi nhuận thị trường. Mức phí phải nộp. Là chi phí nhập môn. Và nó không dễ chịu gì.

Giống hầu hết các sản phẩm, lãi suất càng lớn, mức giá càng cao. Cổ phiếu Netflix mang lại hơn 35.000% từ 2002 đến 2018, nhưng bị giao dịch dưới mức giá cao nhất mọi thời đại trước đó của nó trong 94% tổng số ngày. Monster Beverage mang lại 319.000% từ 1995 đến 2018 – một trong những mức lợi nhuận cao nhất trong lịch sử – nhưng lại phải giao dịch dưới mức giá cao nhất trước đó trong 95% tổng số thời gian trong giai đoạn này.

Giờ mới là phần quan trọng. Giống như chiếc xe, bạn có một vài lựa chọn: Bạn có thể trả mức giá này, chấp nhận sự biến động và thay đổi đột ngột. Hoặc bạn có thể tìm một loại tài sản khác ít bất ổn hơn và với mức lợi nhuận thấp hơn, tương tự như một chiếc xe đã qua sử dụng. Hoặc bạn có thể thử cách tương đương với việc đánh cắp chiếc xe: Cố gắng đạt được lãi suất trong khi tránh né những biến động đi kèm với nó.

Rất nhiều người trong đầu tư lựa chọn cách thứ ba. Giống như một tên trộm xe – mặc dù ở đây họ mang mục đích tốt và vẫn chấp hành pháp luật – họ thành lập những mảnh khoe và chiến lược để có được mức lợi nhuận mà không phải trả giá. Họ mua vào và bán ra. Họ nỗ lực bán trước cuộc suy thoái tiếp theo và mua vào trước cuộc bùng nổ sắp tới.

Hầu hết các nhà đầu tư chỉ với một chút kinh nghiệm cũng biết rằng sự biến động là có thật và phổ biến. Rất nhiều người trong số họ thực hiện bước trông có vẻ logic tiếp theo: cố gắng tránh né nó.

Nhưng Vị Thần Tiền Bạc không đánh giá cao những kẻ tìm kiếm phần thưởng mà không sẵn sàng trả giá. Một vài tên trộm xe sẽ trốn thoát. Những rất nhiều tên sẽ bị bắt và trừng phạt.

Tương tự với đầu tư.

Công ty Dịch vụ tài chính toàn cầu Morningstar từng xem xét hiệu suất của những quỹ tương hỗ có chiến thuật, với chiến lược là chuyển đổi giữa cổ phiếu và trái phiếu ở những thời điểm sinh lời, nắm bắt lợi nhuận thị trường với rủi ro thấp hơn. Họ muốn có được mức lợi nhuận mà không phải trả giá. Bài nghiên cứu tập trung vào giai đoạn giữa năm 2010 đến cuối năm 2011, khi thị trường cổ phiếu Mỹ trở nên hoảng loạn vì sợ một cuộc suy thoái mới xảy ra và chỉ số S&P 500 giảm xuống hơn 20%. Đây chính là kiểu môi trường mà những quỹ chiến thuật được sinh ra để hoạt động hiệu quả. Đó là môi trường để nó tỏa sáng.

Đã có, theo số liệu của Morningstar, 112 quỹ tương hỗ chiến thuật trong giai đoạn này. Chỉ có

chín quỹ có mức lợi nhuận đã điều chỉnh rủi ro tốt hơn so với quỹ cổ phiếu – trái phiếu 60/40. Ít hơn một phần tư các quỹ chiến thuật có mức giải ngân tối đa nhỏ hơn so với chỉ số không bị đưng chạm tới. Morningstar đã viết: “Ngoại trừ một vài trường hợp ngoại lệ, [các quỹ chiến thuật] thu về ít hơn, biến động nhiều hơn, hoặc là chủ thể phải chịu rủi ro nhiều không kém” so với các quỹ không chỉnh sửa.

Những nhà đầu tư cá nhân cũng thường rơi vào bẫy này khi đưa ra những quyết định đầu tư của riêng họ. Nhà đầu tư vào các quỹ đầu tư trung bình làm giảm hiệu suất của những quỹ mà họ đầu tư vào xuống khoảng một nửa phần trăm một năm, theo Morningstar – hệ quả của việc mua vào và bán ra khi họ chỉ nên mua vào và giữ lấy.

Sự trớ trêu ở đây là bằng cách cố gắng tránh né chi phí, các nhà đầu tư lại có kết cục phải trả gấp đôi.

Quay trở lại với GE. Một trong rất nhiều sai lầm của nó xuất phát từ một thời đại dưới sự nắm quyền của cựu CEO Jack Welch. Welch trở nên nổi tiếng vì đảm bảo được rằng tỷ suất lợi nhuận trên cổ phiếu hàng quý đánh bại được dự đoán của Phố Wall. Ông là trùm cuộc chơi. Nếu các nhà phân tích Phố Wall dự đoán 0,25 đô la trên một cổ phiếu, Jack sẽ

mang lại 0,26 đô la bất chấp tình hình kinh doanh hay nền kinh tế lúc đó. Ông ta làm được điều đó bằng cách mát-xa các con số – cách miêu tả này là còn nhẹ nhàng so với thực tế – thường kéo những lợi nhuận của các quý trong tương lai về quý hiện tại để khiến các con số biết nghe lời cúi chào trước vị chủ nhân của chúng.

Forbes đã báo cáo lại một trong hàng tá các ví dụ điển hình: “[General Electric] trong suốt hai năm liền đã “bán” các đầu máy xe lửa cho những đối tác tài chính không tên thay vì bán cho những người dùng cuối trong các giao dịch và để lại phần lớn các rủi ro về quyền sở hữu cho GE.”

Welch chưa bao giờ bác bỏ cách chơi này. Ông đã viết trong cuốn sách *Từ tận tâm can* của mình:

Cách phản ứng của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp của chúng tôi trước những khủng hoảng là điển hình của nền văn hóa GE. Mặc dù sổ sách trong quý đã đóng lại, rất nhiều người ngay lập tức đề nghị đóng góp để lấp đầy khoảng trống [lợi nhuận]. Một vài người nói rằng họ có thể tìm được thêm 10 triệu đô la, 20 triệu đô la, và thậm chí là 30 triệu đô la từ việc kinh doanh của họ để giảm thiểu sự bất ngờ.

Kết quả là dưới sự lãnh đạo của Welch, các cổ đông không phải trả giá cho chi phí. Họ có được sự nhất quán và khả năng tiên đoán – một cổ phiếu tăng giá hết năm này qua năm khác mà không đi kèm với những bất ngờ của sự bấp bênh. Sau đó hóa đơn đến hạn, như nó luôn thế. Các cổ đông của GE đã phải chịu đựng một thập kỷ thua lỗ nặng nề mà trước đó được che chắn bởi sự thao túng trong công cuộc kế toán. Những đồng xu giành được trong thời đại Welch trở thành những sự thua lỗ gấp 10 lần ngày nay.

Ví dụ kỳ lạ nhất của việc này đến từ sự thất bại của hai gã khổng lồ trong lĩnh vực thế chấp Freddie Mac và Fannie Mae, hai tổ chức này đã bị bắt vào đầu thập niên 2000 vì tội báo cáo lợi nhuận hiện tại thấp hơn đến hàng tỷ đô la so với thực tế với mục đích muốn chia con số đó cho các giai đoạn trong tương lai để trao cho các nhà đầu tư một ảo ảnh về sự trôi chảy và khả năng dự đoán cao. Ảo ảnh của việc không phải trả giá cho chi phí.

Câu hỏi ở đây là: Tại sao rất nhiều người sẵn sàng trả giá cho ô tô, nhà cửa, thực phẩm, và các kỳ nghỉ lại làm mọi cách để tránh né các chi phí của lợi nhuận đầu tư?

Câu trả lời rất đơn giản: Cái giá của việc đầu tư thành công không đến ngay lập tức. Nó không phải là một nhãn giá mà bạn có thể nhìn thấy, vì thế khi hóa đơn đến hạn nó không có cảm giác giống như một mức phí để có được thứ gì đó tốt đẹp. Nó giống như một mức phạt vì đã làm gì đó sai trái. Và mặc dù mọi người nhìn chung đều chấp nhận trả phí, các mức phạt lại thường bị tránh né. Bạn lẽ ra phải đưa ra các quyết định nhằm ngăn chặn và tránh được các mức phạt. Tiền phạt do vi phạm luật giao thông và sở thuế IRS đồng nghĩa với việc bạn đã làm sai điều gì đó và xứng đáng bị trừng trị. Cách phản ứng tự nhiên với bất cứ ai phải chứng kiến của cải của họ dần sụt giảm và coi đó là một mức án phạt chính là tránh né các mức phạt trong tương lai.

Nó nghe có vẻ nhỏ nhặt, nhưng coi sự biến động của thị trường như một mức phí thay vì mức phạt là một phần quan trọng trong việc phát triển lối suy nghĩ cho phép bạn tồn tại được đủ lâu để những lợi nhuận đầu tư mang lại hiệu quả cho chính bạn.

Rất ít nhà đầu tư có thể nói được rằng, “Thực ra tôi thấy ổn khi phải đánh mất 20% số tiền của mình”. Điều này còn đúng hơn với những nhà đầu tư mới chưa bao giờ trải nghiệm một sự sụt giảm 20%.

Nhưng nếu bạn coi sự biến động là một mức phí, thì mọi thứ lại mang dáng vẻ khác.

Giá vé vào cửa Disneyland là 100 đô la. Nhưng bạn sẽ có được một ngày tuyệt vời với những đứa con của mình mà bạn sẽ không bao giờ quên. Năm ngoái, hơn 18 triệu người nghĩ rằng mức phí đó đáng để chi trả. Rất ít người cảm thấy 100 đô la là một sự trừng phạt hay một mức phạt. Sự xứng đáng của một giao dịch là hiển nhiên khi rõ ràng là bạn đang chi trả cho mức phí của nó.

Tương tự với đầu tư, khi mà sự biến động hầu như luôn là một mức chi phí, chứ không phải là một khoản tiền phạt.

Lợi nhuận thị trường không bao giờ là miễn phí và cũng sẽ không bao giờ như vậy. Chúng yêu cầu bạn phải trả một mức giá, giống như biết bao các sản phẩm khác. Bạn không buộc phải trả mức chi phí này, cũng như bạn không buộc phải đi Disneyland. Bạn có thể đến hội chợ địa phương nơi giá vé có thể chỉ khoảng 10 đô la, hoặc ở nhà miễn phí. Bạn có thể vẫn có được khoảng thời gian vui vẻ. Nhưng bạn thường có được thứ xứng với mức giá mà bạn trả. Với thị trường cũng vậy. Chi phí biến động/bấp bênh – cái giá của lợi nhuận – chính là mức phí nhập môn để có được mức lợi nhuận cao hơn so với

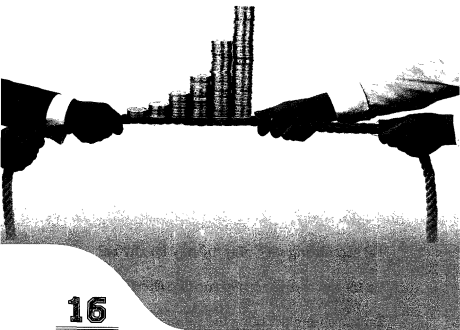
những công viên có chi phí thấp như tiền mặt và trái phiếu.

Mánh khéo ở đây là thuyết phục bản thân rằng chi phí của thị trường là xứng đáng. Đó là cách duy nhất để đối phó với biến động và sự bất ổn – không chỉ là chịu đựng nó, mà nhận ra rằng nó là chi phí nhập môn đáng chi trả.

Không có gì đảm bảo rằng nó sẽ luôn xứng đáng. Đôi khi trời đổ mưa ở Disneyland.

Nhưng nếu bạn nhìn nhận chi phí nhập môn này là một mức phạt, bạn sẽ không bao giờ tận hưởng được phép màu.

Tìm ra mức giá, rồi chi trả cho nó.



16

BẠN & TÔI

Hãy cẩn trọng khi lắng nghe những tín hiệu tài
chính đến từ những người chơi trò khác với bạn.

[join here > https://t.me/tailieu_trader](https://t.me/tailieu_trader)

Sự bùng nổ của bong bóng dot-com những năm đầu thập niên 2000 đã làm giảm của cải của các hộ gia đình xuống 6,2 nghìn tỷ đô la.

Sự kết thúc của bong bóng nhà đất lấy đi hơn 8 nghìn tỷ đô la.

Thật khó để nói quá những tổn thất xã hội mà các bong bóng tài chính đã để lại. Chúng hủy hoại rất nhiều đời sống.

Tại sao những việc như thế này lại xảy ra?

Và tại sao chúng cứ tiếp tục tiếp diễn?

Tại sao chúng ta không thể rút ra được bài học gì?

Câu trả lời thường thấy ở đây đó là con người có bản tính tham lam, và sự tham lam và một đặc điểm không thể xóa nhòa của bản chất con người.

Điều đó có thể đúng, và nó là câu trả lời chấp nhận được cho phần lớn trường hợp. Nhưng hãy nhớ từ Chương 1: Không ai là điên rồ cả. Mọi người đưa ra những quyết định tài chính mà họ sẽ hối hận, và họ thường làm vậy khi không có đầy đủ thông tin lẫn logic. Nhưng những quyết định này lại hợp lý với họ khi họ đưa ra chúng. Đổ lỗi các bong bóng lên sự tham lam và dừng lại ở đó là đã

bỏ lỡ mất những bài học quan trọng về cách thức và lý do mọi người hợp lý hóa điều mà sau này nhìn lại trông giống những quyết định tham lam.

Một phần lý do các bong bóng không dễ gì rút ra bài học đó là chúng không giống như bệnh ung thư, điều mà xét nghiệm sinh thiết cho chúng ta một cảnh báo rõ ràng đi kèm một chẩn đoán. Chúng gần giống với sự trỗi dậy và sụp đổ của một đảng chính trị, nơi mà đầu ra chỉ rõ ràng khi việc đã qua và nhìn lại nhưng nguyên nhân và sự đổ lỗi không bao giờ được thống nhất.

Cạnh tranh giành lợi nhuận đầu tư là rất gay gắt, và ai đó sẽ phải sở hữu được mọi tài sản ở mọi mốc thời gian. Điều đó có nghĩa là ý tưởng đơn thuần về bong bóng sẽ luôn là đề tài gây tranh cãi, bởi không ai muốn nghĩ rằng họ sở hữu một tài sản có giá trị bị thổi phồng cả. Khi nhìn lại chúng ta thường có xu hướng chỉ tay đánh giá hơn là rút ra bài học.

Tôi không nghĩ một ngày nào đó chúng ta có thể hoàn toàn giải thích được sự xuất hiện của các bong bóng. Nó giống như việc hỏi tại sao chiến tranh xảy ra – luôn có một vài lý do, rất nhiều trong số chúng đối lập nhau, và tất cả đều gây tranh cãi.

Đây quả là một chủ đề quá phức tạp để có được những câu trả lời đơn giản.

Nhưng hãy để tôi nêu lên một lý do cho sự xuất hiện của chúng mà vừa bị ngó lơ và vừa áp dụng lên bản thân bạn: Những nhà đầu tư thường ngây thơ lắng nghe những tín hiệu từ các nhà đầu tư khác, những người tham gia vào trò chơi khác với họ.

Một ý tưởng tồn tại trong tài chính nghe có vẻ ngây thơ nhưng đã để lại những tổn thất không thể đếm xuể.

Có một khái niệm rằng tài sản có một mức giá hợp lý trong một thế giới nơi mà các nhà đầu tư có những mục tiêu và chân trời thời gian khác nhau.

Hãy tự hỏi mình: Bạn nên trả bao nhiêu cho cổ phiếu của Google ngày nay?

Câu trả lời phụ thuộc vào “bạn” là ai.

Bạn có một chân trời thời gian dài 30 năm không? Nếu có thì mức giá thông minh nhất để trả bao gồm một sự phân tích tinh tế về dòng tiền đã giảm giá của Google trong vòng 30 năm tới.

Bạn có đang tìm kiếm cơ hội đổi hết ra tiền mặt trong vòng 10 năm không? Nếu có thì mức giá cần trả có thể được tính bằng một bản phân tích tiềm năng ngành công nghệ trong thập kỷ tới và xem liệu

ban điều hành Google có thể thực thi tầm nhìn của công ty hay không.

Bạn có đang tìm kiếm cơ hội bán ra trong vòng một năm không? Nếu có thì hãy chú ý đến các chu kỳ doanh thu sản phẩm hiện tại của Google và xem liệu chúng ta có khả năng trải nghiệm một thị trường gấu hay không.

Bạn có phải là một giao dịch viên ban ngày không? Nếu có thì mức giá thông minh nhất để trả là “ai thèm quan tâm chứ?” bởi vì bạn chỉ đang cố gắng có được một vài đồng từ bất cứ chuyện gì xảy ra giữa hiện tại cho đến giờ ăn trưa, và nó có thể thực hiện ở bất cứ mức giá nào.

Khi các nhà đầu tư có những mục tiêu và chân trời thời gian khác nhau – và thực tế là vậy trong mọi tầng lớp tài sản – thì mức giá có vẻ nực cười với người này lại hợp lý với người khác, bởi vì các yếu tố mà những nhà đầu tư đó chú tâm đến là khác nhau.

Lấy hiện tượng bong bóng dot-com vào những năm 1990 làm ví dụ.

Mọi người có thể nhìn vào cổ phiếu của Yahoo! năm 1999 và nói rằng “Điều này thật điên rồ! Một mức doanh thu khổng lồ! Cách định mức giá trị này không hợp lý tí nào!”

Nhưng rất nhiều nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu của Yahoo! vào năm 1999 đã có một chân trời thời gian ngắn đến mức việc chi trả một mức giá nực cười là *hợp lý với họ*. Một giao dịch viên ban ngày có thể đạt được điều họ cần dù giá của Yahoo! có là 5 đô la một cổ phiếu hay 500 đô la một cổ phiếu, miễn là nó di chuyển theo đúng hướng ngày hôm đó. Và nó đã như vậy, suốt nhiều năm liền.

Một quy luật bất di bất dịch trong tài chính đó là tiền đuổi theo lợi nhuận đến mức cực đại nhất mà nó có thể. Nếu một tài sản có quán tính – nó đã được đẩy lên liên tục trong một giai đoạn thời gian – thì việc một nhóm giao dịch viên ngắn hạn cho rằng nó sẽ tiếp tục đi lên không phải là điều điên rồ. Không phải là mãi mãi; chỉ trong thời gian ngắn mà họ cần thôi. Quán tính thu hút các giao dịch viên ngắn hạn theo một cách hợp lý.

Sau đó nó bắt đầu cuộc đua.

Những bong bóng được hình thành khi quán tính của các khoản lợi nhuận ngắn hạn thu hút một lượng tiền đủ để tập hợp các nhà đầu tư chuyển đổi từ hầu hết dài hạn sang hầu hết ngắn hạn.

Quá trình đó tự nhân rộng lên. Khi những nhà giao dịch thúc đẩy các khoản lợi nhuận ngắn hạn, họ thu hút thêm nhiều các giao dịch viên khác.

Không lâu sau – và nó thường không mất nhiều thời gian – những nhà lập giá chiếm lĩnh thị trường với quyền hành lớn nhất sẽ trở thành những người có chân trời thời gian ngắn hơn.

Những bong bóng không phải là sự gia tăng của việc định giá. Đó chỉ là triệu chứng của một thứ khác: chân trời thời gian thu hẹp lại vì ngày càng nhiều giao dịch viên ngắn hạn tham gia vào cuộc chơi.

Không còn xa lạ gì khi nói rằng bong bóng dot-com là quãng thời gian thể hiện sự lạc quan vô lý về tương lai. Nhưng một trong những tiêu đề tin tức phổ biến nhất của thời đại đó chính là việc thông báo những khối lượng giao dịch kỷ lục, sự việc xảy ra khi các nhà đầu tư mua vào và bán ra trong *một ngày duy nhất*. Những nhà đầu tư – nhất là những người thiết lập giá cả – đã không nghĩ về 20 năm tới. Quỹ tương hỗ trung bình hưởng 120% doanh thu hằng năm vào năm 1999, có nghĩa là chúng, phần lớn, có suy nghĩ về tám tháng tiếp theo đó. Và những nhà đầu tư cá nhân đã mua những quỹ tương hỗ đó cũng vậy. Maggie Mahar đã viết trong cuốn sách *Bull!* (tạm dịch: Bò tót!) của bà rằng:

Đến giữa những năm 90, báo chí đã thay thế những phiếu ghi điểm hằng năm bằng những bản báo cáo

xuất hiện ba tháng một lần. Sự thay đổi này đã thúc giục các nhà đầu tư đuổi theo hiệu suất, vội vã mua những quỹ nằm ở đỉnh của bảng xếp hạng, ngay khi chúng đang ở mức giá cao nhất.

Đây là thời đại của giao dịch ban ngày, những bản hợp đồng quyền chọn ngắn hạn, và những bình luận thị trường cập nhật đến từng phút. Nó không phải là kiểu mà bạn có thể gán cho những góc nhìn dài hạn.

Chuyện tương tự cũng xảy ra trong giai đoạn bong bóng nhà đất vào giữa những năm 2000.

Thật khó để biện minh cho việc chi trả 700.000 đô la cho một căn hộ hai phòng ngủ trong một lô đất ở Florida để nuôi gia đình của bạn trong vòng 10 năm tới. Nhưng nó lại vô cùng hợp lý nếu bạn có kế hoạch bán lại căn nhà này trong vòng vài tháng cho một thị trường với mức giá đang tăng cao để hưởng lợi nhuận nhanh chóng. Đó chính là điều mà rất nhiều người đã làm vào giai đoạn bong bóng đó.

Dữ liệu từ Attom, một công ty theo dõi các giao dịch bất động sản, cho thấy số lượng căn nhà ở Mỹ được bán nhiều hơn một lần trong khoảng thời gian 12 tháng – chúng đã được mua lại rồi bán ra nhanh chóng – tăng gấp năm lần trong lúc bong bóng, từ

20.000 trong quý một của năm 2000 lên hơn 100.000 trong quý một của năm 2004. Việc mua vào bán ra nhanh chóng này tụt dốc sau khi bong bóng vỡ xuống còn ít hơn 40.000 một quý, tại đây nó duy trì khá ổn định kể từ đó.

Bạn có nghĩ những người mua bán nhanh chóng đó có quan tâm đến tỷ số giá trị trên mức giá thuê dài hạn hay không? Hay liệu những mức giá mà họ đã trả có được hỗ trợ bởi sự tăng trưởng thu nhập dài hạn hay không? Tất nhiên là không rồi. Những con số đó không liên quan gì đến trò chơi của họ cả. Điều duy nhất quan trọng với những tay mua vào bán ra này là giá thành của nhà đất vào tháng tới sẽ cao hơn tháng này. Và trong rất nhiều năm, nó đã như vậy.

Bạn có thể nói rất nhiều điều về những nhà đầu tư này. Bạn có thể gọi họ là những kẻ đầu cơ. Bạn có thể nói họ là vô trách nhiệm. Bạn có thể lắc đầu trước sự sẵn sàng chấp nhận rủi ro cao của họ.

Nhưng tôi không nghĩ bạn có thể gọi tất cả bọn họ là những kẻ mất trí được.

Sự hình thành bong bóng không phải là do mọi người tham gia một cách thiếu logic vào việc đầu tư dài hạn. Chúng là do những người di chuyển sang

phía giao dịch ngắn hạn với đôi chút logic để nắm bắt được quán tính đang dần một phình lên.

Bạn trông đợi mọi người làm gì khi quán tính tạo ra một tiềm năng lợi nhuận ngắn hạn lớn? Ngồi yên và theo dõi một cách kiên nhẫn à? Không bao giờ. Đó không phải là cách thức thế giới vận hành. Lợi nhuận sẽ luôn bị rượt đuổi. Và những giao dịch viên ngắn hạn vận hành trong một lĩnh vực nơi mà các luật lệ cai quản việc đầu tư dài hạn – nhất là xung quanh sự định giá – bị coi thường, bởi vì chúng không liên quan đến trò chơi đang được diễn ra.

Đó là lúc mọi thứ trở nên thú vị, và là nơi rắc rối bắt đầu.

Bong bóng gây thiệt hại khi các nhà đầu tư dài hạn chơi trò này bắt đầu lắng nghe tín hiệu từ những giao dịch viên ngắn hạn chơi trò khác.

Cổ phiếu Cisco tăng 300% vào năm 1999 lên tới 60 đô la một cổ phiếu. Ở mức đó công ty được định giá là 600 tỷ đô la, quả là một điều điên rồ. Rất ít người nghĩ nó đáng giá đến vậy; những giao dịch viên ban ngày chỉ đang tận hưởng trò chơi của họ mà thôi. Nhà kinh tế học Burton Malkiel từng chỉ ra rằng tỷ lệ tăng trưởng ngầm của Cisco ở mức định

giá đó mang ý nghĩa rằng nó sẽ trở nên lớn mạnh hơn toàn bộ nền kinh tế Mỹ trong vòng 20 năm.

Nhưng nếu bạn là một nhà đầu tư dài hạn vào năm 1999, 60 đô la là mức giá duy nhất có trên thị trường để mua vào. Và rất nhiều người đã mua ở mức giá đó. Vì thế bạn có thể đã nhìn quanh và tự nói với bản thân, “Wow, có lẽ những nhà đầu tư này biết được điều gì đó mà tôi không biết”. Có lẽ bạn sẽ làm theo. Bạn thậm chí còn cảm thấy thông minh vì đã làm vậy.

Điều mà bạn không nhận ra đó là các giao dịch viên thiết lập giá cận biên của cổ phiếu đang chơi một trò chơi khác so với bạn. 60 đô la một cổ phiếu là một mức giá hợp lý đối với họ, bởi vì họ có kế hoạch bán lại cổ phiếu trước cuối ngày, khi mức giá của nó có khi còn cao hơn. Nhưng 60 đô la là một thảm họa đang hình thành với bạn, bởi vì bạn có kế hoạch nắm giữ cổ phiếu đó trong dài hạn.

Hai nhà đầu tư này hầu như không biết đến sự tồn tại của người kia. Nhưng họ ở cùng một lĩnh vực, rượt đuổi về phía nhau. Khi con đường của họ chẳng may va chạm, một ai đó sẽ bị thương. Rất nhiều quyết định tài chính và đầu tư đều xuất phát từ việc quan sát điều mà những người khác làm và hoặc là bắt chước họ hoặc là cá cược ngược lại.

Nhưng khi bạn không biết tại sao một ai đó lại hành xử như vậy bạn sẽ không biết được người ta sẽ tiếp tục điều đó trong bao lâu, điều gì sẽ khiến họ thay đổi suy nghĩ, hoặc liệu họ có bao giờ học được bài học hay không.

Khi một bình luận viên trên đài CNBC nói, “Bạn nên mua cổ phiếu này”, hãy ghi nhớ rằng họ không biết bạn là ai. Bạn có phải là một thanh thiếu niên chỉ giao dịch cho vui không? Một người cao tuổi góa vợ với một ngân sách hạn hẹp? Một giám đốc quỹ phòng hộ đang cố gắng bổ sung cho sổ sách trước khi quý kết thúc? Liệu chúng ta có nên nghĩ rằng ba người này có những ưu tiên giống nhau, và rằng dù cổ phiếu đang được nói đến đang được giao dịch ở mức độ nào thì cũng đều phù hợp cho cả ba người bọn họ hay không?

Thật điên rồ.

Thật khó để hiểu được rằng những nhà đầu tư kia có những mục tiêu khác với chúng ta, bởi vì một định kiến về nhận thức trong tâm lý học là không nhận ra rằng những người với suy nghĩ logic có thể nhìn thế giới qua một lăng kính khác biệt so với bạn. Giá cả tăng cao thuyết phục tất cả những nhà đầu tư theo những cách mà ngay cả những nhà tiếp thị giỏi nhất cũng phải ghen tị.

Chúng là một loại thuốc gây nghiện có thể biến những nhà đầu tư có ý thức về giá trị thành những người lạc quan với đôi mắt mờ màng, bị tách khỏi thực tế của riêng họ bởi những hành động của một ai đó chơi một trò chơi khác biệt so với họ.

Bị lung lay bởi những người chơi trò chơi khác cũng có thể làm đảo lộn cách bạn suy nghĩ về việc tiêu tiền của mình. Phần lớn việc tiêu dùng của khách hàng, đặc biệt là ở những nước đã phát triển, đều bị thúc đẩy bởi xã hội: tác động nhỏ nhẹ bởi những người bạn ngưỡng mộ, và được thực hiện bởi bạn có đôi chút muốn người khác ngưỡng mộ bạn.

Nhưng trong khi chúng ta có thể thấy được số tiền mà người khác tiêu cho xe cộ, nhà cửa, quần áo, và các kỳ nghỉ dưỡng, chúng ta lại không thể thấy được mục tiêu, những lo lắng, và nguồn cảm hứng của họ. Một luật sư trẻ tuổi muốn hợp tác với một công ty luật danh tiếng có thể cần duy trì một vẻ bề ngoài mà tôi, một nhà văn làm việc trong chiếc quần mặc nhà, không thấy cần thiết. Nhưng khi những giao dịch của anh ta trở thành những mong đợi của chính bản thân tôi, tôi sẽ mon men theo con đường có tiềm năng mang lại sự thất vọng bởi vì tôi đang tiêu tiền mà không có sự thúc đẩy nghề nghiệp mà

anh ta đang có. Chúng tôi thậm chí còn có những phong cách khác nhau. Chúng tôi chỉ đang chơi ở những trò khác nhau. Phải mất nhiều năm tôi mới hiểu ra được điều này.

Một bài học rút ra được ở đây đó là hầu như không có thứ gì liên quan đến tiền lại quan trọng hơn sự hiểu biết về chân trời thời gian của riêng bạn và không bị thuyết phục bởi các hành động và hành vi của những người chơi các trò khác với bạn.

Điều quan trọng mà tôi có thể gợi ý là tìm mọi cách để xác định được trò chơi bạn đang chơi là gì.

Thật bất ngờ khi thấy rất ít người trong số chúng ta làm điều đó. Chúng ta gọi bất cứ ai dùng tiền để đầu tư là “những nhà đầu tư”, cứ như thể họ là những cầu thủ bóng rổ, tất cả đều đang chơi cùng một trò chơi với cùng một luật chơi vậy. Khi bạn nhận ra quan niệm đó sai lầm như thế nào thì bạn sẽ thấy được tầm quan trọng của việc xác định được trò chơi bạn đang chơi. Cách tôi đầu tư tiền bạc của chính mình sẽ được miêu tả chi tiết trong Chương 20, nhưng nhiều năm trước tôi đã viết “Tôi là một nhà đầu tư thụ động nhưng lạc quan về khả năng sản sinh sự tăng trưởng kinh tế thật sự của thế giới và tôi tự tin rằng trong vòng 30 năm nữa sự tăng trưởng đó sẽ làm gia tăng khoản đầu tư của tôi.”

Điều này có vẻ kỳ lạ, nhưng một khi bạn viết lời tuyên bố mục tiêu đó xuống, bạn sẽ nhận ra rằng tất cả mọi thứ không liên quan đến nó – những gì thị trường đã làm trong năm nay, hoặc liệu chúng ta có gặp suy thoái vào năm sau hay không – đều là một phần của trò chơi mà tôi không tham gia. Vì thế tôi không chú ý tới nó, và tôi sẽ không bị nó tác động.

Tiếp theo, hãy cùng bàn về chủ nghĩa bi quan.

join here > https://t.me/tailieu_trader



17

NÉT QUYẾN RŨ CỦA CHỦ NGHĨA BÍ QUAN

Chủ nghĩa lạc quan nghe giống như một lời quảng cáo. Chủ nghĩa bí quan nghe giống như ai đó đang thực sự cố gắng giúp đỡ bạn vậy.

[join here > https://t.me/tailieu_trader](https://t.me/tailieu_trader)

“Vì những lý do mà tôi sẽ không tài nào hiểu được,
mọi người lại thích nghe rằng thế giới sẽ tàn lụi.”

Nhà sử học Deirdre McCloskey

Cá cược vào chủ nghĩa lạc quan sẽ mang lại chiến thắng đậm cho đại đa số mọi người bởi vì thế giới có xu hướng trở nên tốt đẹp hơn với đại đa số mọi người trong phần lớn thời gian.

Nhưng chủ nghĩa bi quan lại chiếm một vị trí đặc biệt trong trái tim chúng ta. Bi quan không chỉ phổ biến hơn lạc quan. Nó còn có vẻ thông minh hơn nữa. Nó có sự hấp dẫn về mặt trí tuệ, và nó được mọi người quan tâm nhiều hơn là sự lạc quan, điều thường được coi là không màng tới rủi ro.

Trước khi chúng ta đi xa hơn chúng ta nên định nghĩa xem sự lạc quan là gì. Những người thực sự theo chủ nghĩa lạc quan không tin rằng mọi thứ sẽ luôn tốt đẹp. Đó là sự tự mãn. Chủ nghĩa lạc quan là niềm tin rằng tỷ lệ kết quả tốt đẹp qua thời gian rồi sẽ nghiêng về phía bạn, ngay cả khi có những thách thức trên quãng đường. Ý tưởng đơn giản rằng đại đa số mọi người thức dậy vào buổi sáng cố gắng khiến mọi thứ tốt đẹp hơn một chút và năng suất

hơn một chút thay vì tìm cách gây rắc rối chính là nền tảng của chủ nghĩa lạc quan. Nó không phức tạp đâu. Nhưng nó cũng không được đảm bảo. Nó chỉ là cửa cá cược hợp lý nhất cho phần lớn mọi người, trong phần lớn thời gian mà thôi. Nhà thống kê quá cố Hans Rosling đã nói theo một cách khác: “Tôi không theo chủ nghĩa lạc quan. Tôi là một người rất tin vào các khả năng.”

Giờ chúng ta có thể bàn bạc về người anh em có sức hấp dẫn hơn của chủ nghĩa lạc quan: chủ nghĩa bi quan.

Ngày 29 tháng Mười Hai, 2008.

Năm tồi tệ nhất cho nền kinh tế trong lịch sử hiện đại sắp sửa khép lại. Thị trường cổ phiếu trên khắp thế giới đã sụp đổ. Hệ thống tài chính toàn cầu đang phải dựa vào sự hỗ trợ sự sống từng ngày. Tỷ lệ thất nghiệp đang gia tăng.

Trong khi mọi thứ có vẻ không thể tồi tệ hơn, *Thời báo Phố Wall* xuất bản một câu chuyện tranh cãi rằng chúng ta vẫn chưa thấy hết sự việc. Nó đăng tải một bài viết ngay trang nhất về sự tiên đoán của một giáo sư người Nga tên Igor Panarin, người có cách nhìn nhận về kinh tế khiến tài năng

của những cây bút thể loại khoa học viễn tưởng cũng phải dè chừng.

Thời báo viết:

Khoảng cuối tháng Sáu năm 2010, hoặc đầu tháng Bảy, [Panarin] nói, nước Mỹ sẽ phân chia thành sáu mảnh – trong đó Alaska trở về dưới sự kiểm soát của Nga... California sẽ hình thành phần cốt lõi của một quốc gia mà ông gọi là “Cộng hòa California,” và sẽ thuộc một phần của Trung Quốc hoặc nằm dưới sự ảnh hưởng của Trung Quốc. Texas sẽ là tâm điểm của “Cộng hòa Texas”, một cụm tiểu bang mà sau này sẽ thuộc về Mexico hoặc chịu sự ảnh hưởng của Mexico. Washington, D.C., và New York sẽ là một phần của “Mỹ Đại Tây Dương” và có thể tham gia vào Liên minh châu Âu. Canada sẽ thôn tóm một nhóm các bang phía Bắc mà Giáo sư Panarin gọi là “Vùng trung tâm phía Bắc Cộng hòa Mỹ”. Hawaii, ông gợi ý, sẽ thuộc chế độ bảo hộ của Nhật Bản hoặc Trung Quốc, và Alaska sẽ hợp nhất với Nga.

Đây không phải là những lời cảm rằm đến từ một trang blog hay từ bản tin giấy bạc nào đó. Đây là câu chuyện được đưa lên trang nhất của tờ báo tài chính danh tiếng nhất trên thế giới.

Việc bi quan về nền kinh tế là chuyện bình thường. Thậm chí việc cảm nhận tận thế cũng là OK. Lịch sử đầy rẫy các ví dụ về các quốc gia đang phải trải qua không chỉ là các cuộc suy thoái, mà còn là sự tan rã.

Điều thú vị về các câu chuyện theo kiểu của Panarin đó là cực đối lập của chúng – những tiên đoán về sự lạc quan đến mức thái quá – hiếm khi được coi trọng như những lời tiên tri về sự diệt vong này.

Lấy Nhật Bản vào cuối năm 1940 làm ví dụ. Quốc gia này bị tàn phá bởi sự thất bại trong Chiến tranh Thế giới thứ II ở mọi khía cạnh – kinh tế, công nghiệp, văn hóa, xã hội. Một mùa đông khắc nghiệt năm 1946 đã gây ra nạn đói khiến cho nguồn cung thực phẩm bị hạn chế xuống thấp hơn 800 calo một người một ngày.

Hãy tưởng tượng nếu có một học giả người Nhật viết một bài báo trong thời gian đó nói rằng:

Hãy vui lên, mọi người ơi. Trong cuộc đời của chúng ta nền kinh tế sẽ tăng trưởng lên gần 15 lần kích thước của nó trước khi chiến tranh kết thúc. Tuổi thọ của chúng ta sẽ gần như tăng gấp đôi. Thị trường cổ phiếu của chúng ta sẽ sản sinh những mức lợi nhuận mà hiếm có quốc gia nào

trong lịch sử từng được chứng kiến. Chúng ta sẽ trải qua hơn 40 năm mà không phải nhìn thấy tỷ lệ thất nghiệp đạt đỉnh 6%. Chúng ta sẽ trở thành người dẫn đầu thế giới trong lĩnh vực cải tiến các thiết bị điện và hệ thống quản lý doanh nghiệp. Không phải chờ đợi lâu chúng ta sẽ trở nên giàu có đến mức chúng ta sẽ sở hữu một vài trong số những món bất động sản đáng tự hào nhất của Mỹ. Người Mỹ, nhân tiện đây, sẽ là đồng minh thân cận nhất của chúng ta và sẽ cố gắng bắt chước những thành tựu kinh tế của chúng ta.

Họ sẽ cùng nhau cười lớn và yêu cầu một sự đánh giá về mặt y tế.

Hãy nhớ rằng bản miêu tả bên trên là điều thực sự đã xảy ra ở Nhật Bản ngay trong thế hệ sau chiến tranh. Nhưng bức tranh đối lập với cái nhìn của Panarin trông thật nực cười theo cái cách mà một lời tiên đoán về sự diệt vong sẽ không bao giờ mang lại.

Chủ nghĩa bi quan đơn giản là nghe thông minh hơn và có vẻ hợp lý hơn chủ nghĩa lạc quan.

Hãy nói với ai đó rằng mọi thứ sẽ trở nên tuyệt vời và họ sẽ hoặc nhún vai không tin bạn hoặc sẽ nhìn bạn với ánh mắt hoài nghi. Ngược lại, nói với

ai đó rằng họ đang gặp nguy hiểm và bạn sẽ có được sự chú ý không suy chuyển của họ.

Nếu một người thông minh bảo tôi rằng họ có một lựa chọn cổ phiếu sẽ tăng gấp 10 lần trong năm tới, tôi sẽ ngay lập tức gạt bỏ lời họ nói và coi nó hoàn toàn vô lý.

Nếu ai đó hoàn toàn vô lý nói tôi rằng cổ phiếu mà tôi đang sở hữu chuẩn bị sụp đổ bởi một vụ lừa đảo trong kê khai kế toán, tôi sẽ bỏ mọi lịch hẹn đang có mà lắng nghe từng lời của họ.

Giả sử chúng ta sẽ trải qua một cuộc khủng hoảng lớn và các tờ báo sẽ gọi tên bạn. Giả sử chúng ta đang tiến tới sự tăng trưởng trung bình và không ai thực sự quan tâm. Giả sử chúng ta đang gần kề một cuộc Đại suy thoái và bạn được lên ti vi. Nhưng nhắc đến quãng thời gian tươi đẹp ở phía trước, hoặc các thị trường có khả năng vận hành, hoặc rằng một công ty có tiềm năng lớn, và sự phản ứng thường thấy ở các bình luận viên lẫn người xem sẽ hoặc coi bạn là một tiếp thị viên hoặc là một kẻ không màng đến rủi ro.

Ngành công nghiệp tin tức đầu tư đã biết điều này trong hàng năm trời, và giờ đây rã những tiên đoán về sự diệt vong mặc dù họ đang hoạt động

trong một môi trường nơi mà thị trường cổ phiếu đã tăng lên gấp 17.000 lần trong thế kỷ qua (bao gồm cả cổ tức).

Điều này còn được áp dụng ngoài lĩnh vực tài chính. Matt Ridley đã viết trong cuốn sách *The Rational Optimist* (tạm dịch: Kẻ lạc quan có logic) của ông:

Một nhịp trống liên hồi của chủ nghĩa lạc quan thường nhấn chìm bất cứ bài hát ăn mừng nào... Nếu bạn nói thế giới đang trở nên tốt đẹp hơn thì bạn có thể được coi là ngây thơ và thiếu tinh tế. Nếu bạn nói thế giới sẽ tiếp tục tốt đẹp hơn, bạn sẽ bị coi là điên rồ một cách đáng xấu hổ. Nếu, ngược lại, bạn nói thảm họa sắp xảy ra, bạn có thể trông đợi một giải thưởng thiên tài McArthur hoặc thậm chí là giải Nobel Hòa bình. Trong quãng đời trưởng thành của tôi... những lý do hợp thời cho chủ nghĩa bi quan đã thay đổi, nhưng chủ nghĩa đó thì vẫn luôn thường trực.

“Mọi nhóm người mà tôi hỏi đều nghĩ thế giới ngày càng đáng sợ, ngày càng bạo lực, và ngày càng mất hy vọng – nói ngắn gọn thì là ngày càng kịch tính – hơn thực tế nó vốn có,” Hans Rosling đã viết trong cuốn sách *Factfulness* (tạm dịch: Sự thật) của ông.

Khi bạn nhận ra lượng tiến trình mà con người có thể tạo ra trong một quãng đời ở mọi lĩnh vực từ tăng trưởng kinh tế, những bước đột phá trong y tế, những khoản lợi nhuận của thị trường cổ phiếu cho đến bình đẳng xã hội, bạn sẽ nghĩ rằng chủ nghĩa lạc quan sẽ thu hút được nhiều sự chú ý hơn là bị quan. Ấy vậy mà.

Nét quyến rũ mang tính trí tuệ của chủ nghĩa bi quan đã được biết đến từ xa xưa. John Stuart Mill đã viết vào những năm 1840: “Tôi đã quan sát được rằng không phải người đàn ông hy vọng trong khi những người khác tuyệt vọng, mà chính người đàn ông tuyệt vọng trong khi những người khác hy vọng, mới được ngưỡng mộ bởi một nhóm người lớn như một đấng cứu thế”.

Câu hỏi ở đây là, tại sao lại vậy? Và làm cách nào mà nó có tác động đến cách chúng ta suy nghĩ về tiền bạc?

Hãy cùng nhắc lại tiền đề rằng không ai là điên rồ cả.

Có những lý do hợp tình hợp lý để giải thích cho sự hấp dẫn của chủ nghĩa bi quan khi đối phó với tiền bạc. Việc biết rõ sẽ giúp đảm bảo rằng chúng ta không đi quá xa trong vấn đề này.

Một phần của nó thuộc về bản năng và không thể tránh khỏi. Kahneman nói sự ác cảm bất đối xứng với mất mát là một tấm lá chắn mang tính tiến hóa. Ông viết:

Khi được so sánh trực tiếp hoặc cân đo với nhau, mất mát có ảnh hưởng lớn hơn những gì đạt được. Sự bất đối xứng giữa sức mạnh của những trông đợi hoặc những trải nghiệm tích cực và tiêu cực có một bề dày lịch sử tiến hóa. Các sinh vật sống coi mối đe dọa là khẩn cấp hơn những cơ hội sẽ có tỷ lệ sống sót và sinh sản tốt hơn.

Nhưng một vài lý do khác cũng khiến chủ nghĩa bi quan trong tài chính trở nên dễ dàng, phổ biến, và thuyết phục hơn là chủ nghĩa lạc quan.

Một là tiền là thứ phổ cập, vì thế nếu có gì xấu xảy ra thì nó có xu hướng ảnh hưởng đến tất cả mọi người và có được sự chú ý của tất cả.

Điều này là không đúng với, ví dụ, thời tiết. Một cơn bão giáng xuống Florida không gây nguy hiểm trực tiếp nào cho 92% dân số Mỹ còn lại. Nhưng một cuộc khủng hoảng giáng xuống nền kinh tế có thể tác động lên từng cá nhân một – bao gồm cả bạn, vì thế hãy chú ý.

Điều này được áp dụng cho những điều cụ thể như thị trường cổ phiếu. Hơn một nửa các hộ gia đình Mỹ trực tiếp sở hữu cổ phiếu. Ngay cả với những hộ không sở hữu, sự hồi chuyển của thị trường cổ phiếu được quảng bá nhiều trên các phương tiện truyền thông đến mức Chỉ số Công nghiệp Dow Jones trung bình có lẽ là thang số kinh tế được theo dõi nhiều nhất của những hộ gia đình không sở hữu cổ phiếu.

Cổ phiếu tăng 1% có thể được nhắc qua trong bản tin buổi chiều tối. Nhưng sự sụt giảm 1% sẽ được thông báo bằng những chữ cái in đậm, viết hoa và thường có màu đỏ sọc. Sự bất đối xứng thật khó có thể tránh được.

Và mặc dù rất ít câu hỏi hoặc nỗ lực giải thích tại sao thị trường lại đi lên – không phải nó vốn dĩ phải đi lên hay sao? – thì hầu như luôn có một nỗ lực nhằm giải thích tại sao nó lại đi xuống.

Những nhà đầu tư có lo lắng về sự tăng trưởng kinh tế hay không?

Có phải Cục Dự trữ Liên Bang Mỹ lại làm hỏng mọi thứ rồi hay không?

Những chính trị gia lại đang đưa ra các quyết định tồi tệ à?

Có còn sự vụ nào khác nữa hay không?

Những giả thuyết về lý do một sự sụt giảm lại xảy ra khiến chúng dễ dàng được nói tới, lo lắng, và hình thành một câu chuyện xung quanh những gì bạn nghĩ sẽ xảy ra tiếp – thường thì, cũng sẽ là những điều tương tự.

Ngay cả nếu bạn không sở hữu cổ phiếu, những điều này cũng sẽ thu hút sự chú ý của bạn. Chỉ có 2,5% người dân Mỹ sở hữu cổ phiếu vào đêm trước khi vụ đại sụp đổ vào năm 1929 châm ngòi cho cuộc Đại suy thoái xảy ra. Nhưng đại đa số người dân Mỹ – nếu không phải là cả thế giới – quan sát trong sự kinh ngạc khi thị trường sụp đổ, tự hỏi xem nó đưa ra tín hiệu gì cho số phận của chính họ. Điều này luôn đúng dù bạn có là luật sư hay nông dân hay một thợ cơ khí xe hơi đi chăng nữa.

Nhà sử học Eric Rauchway viết:

Sự sụt giảm về giá trị ngay lập tức gây phiền não cho một số ít người dân Mỹ. Nhưng những người khác cũng đã theo dõi sát sao tình hình thị trường và coi nó như một chỉ số thể hiện số mệnh của họ đến mức họ đột nhiên dừng phần lớn các hoạt động kinh tế của họ. Như nhà kinh tế học Joseph Schumpeter sau này đã viết, “mọi người cảm thấy rằng đất dưới chân họ bỗng sụt xuống.”

Có hai chủ đề sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn dù bạn có quan tâm đến chúng hay không: tiền bạc và sức khỏe. Trong khi các vấn đề sức khỏe thường là cá nhân, các vấn đề tiền bạc lại mang tính hệ thống nhiều hơn. Trong một hệ thống có kết nối nơi mà các quyết định của một người có thể tác động đến những người khác, thật dễ hiểu tại sao các rủi ro tài chính lại chiếm ánh hào quang và thu hút sự chú ý theo cái cách mà rất ít chủ đề nào khác làm được.

Một lý do khác đó là những người theo chủ nghĩa bi quan thường tự diễn giải những xu hướng hiện tại mà không xem xét đến cách thích nghi của thị trường.

Năm 2008 nhà môi trường học Lester Brown đã viết: “Đến năm 2030, Trung Quốc sẽ cần 98 triệu thùng dầu trong một ngày. Thế giới hiện đang sản xuất được 85 triệu thùng dầu một ngày và có thể sẽ không bao giờ sản xuất được nhiều hơn thế. Vậy là hết cho số phận của lượng dầu dự trữ trên thế giới.”

Ông ấy nói đúng. Thế giới sẽ cạn kiệt nguồn dầu trong viễn cảnh đó.

Nhưng đó không phải là cách vận hành của các thị trường.

Có một luật lệ bất di bất dịch trong kinh tế học: những tình huống cực kỳ tốt và cực kỳ xấu hiếm khi duy trì lâu dài bởi vì cung và cầu thường thích nghi theo những cách khó có thể tiên đoán trước được.

Xem xét điều đã xảy ra với lượng dầu ngay sau tiên đoán của Brown.

Giá dầu tăng vọt vào năm 2008 cùng với nhu cầu gia tăng toàn cầu – phần lớn trong số đó đến từ Trung Quốc – dẫn đến giá dầu ra tầm năng. Một thùng dầu bán với giá 20 đô la năm 2001 và 138 đô la vào năm 2008.

Mức giá mới đồng nghĩa với việc khoan hút dầu không khác gì khai thác vàng ra khỏi mặt đất. Động lực dành cho những nhà sản xuất dầu thay đổi đáng kể. Những nguồn cung dầu khó khai thác từng không đáng để tranh đấu khi nó ở mức giá 20 đô la một thùng – mức chi phí khoan dầu là quá lớn so với mức giá mà bạn có thể bán nó ra – lại trở thành một mỏ vàng hiếm có khi giờ đây bạn có thể bán một thùng với giá 138 đô la.

Điều đó làm dấy lên một đợt sóng về công nghệ thủy lực cắt phá và khoan định hướng ngang.

Trái đất chứa một lượng dầu dự trữ hầu như không thay đổi trong suốt lịch sử loài người. Và chúng ta đã biết những nơi nào có lượng dầu lớn

nhất được một thời gian rồi. Điều thay đổi đó là loại công nghệ mà chúng ta sở hữu cho phép ta hút được thứ nhiên liệu đó một cách kinh tế ra khỏi mặt đất. Nhà sử học về dầu mỏ Daniel Yergin viết: “86% lượng dầu mỏ dự trữ ở Mỹ không phải là kết quả của lượng nhiên liệu được ước lượng vào thời điểm khai phá mà là do những điều chỉnh thay đổi” được hình thành khi công nghệ của chúng ta cải tiến.

Đó là điều đã xảy ra khi thủy lực cắt phá được triển khai vào năm 2008. Chỉ riêng ở Mỹ việc sản xuất dầu đã tăng từ khoảng năm triệu thùng một ngày vào năm 2008 lên 13 triệu vào năm 2019. Việc sản xuất dầu mỏ trên thế giới giờ đã hơn 100 triệu thùng một ngày – khoảng 20% cao hơn so với mốc mà Brown từng cho là cao nhất.

Đối với một người theo chủ nghĩa bi quan tự suy diễn các xu hướng dầu vào năm 2008, tất nhiên mọi thứ trông thật tồi tệ. Đối với một người thực tế hiểu được rằng sự cần thiết là cha đẻ của mọi phát minh, thì nó không điên rồ đến mức như vậy.

Cho rằng một thứ gì đó xấu xí sẽ luôn xấu xí là một tiên đoán quá dễ dàng. Và nó có tính thuyết phục, bởi nó không yêu cầu phải tương tượng ra sự thay đổi của thế giới. Nhưng vấn đề rồi sẽ được chỉnh sửa và con người rồi sẽ thích nghi.

Những mối đe dọa tạo động lực cho những giải pháp với cùng cường độ. Đó là cốt truyện thường thấy của lịch sử kinh tế mà những người theo chủ nghĩa bi quan lại dễ dàng quên mất và cứ thế tiên đoán theo những đường thẳng.

Lý do thứ ba đó là tiến trình xảy ra quá chậm rãi đến mức không nhận ra, nhưng sự thụt lùi lại xảy ra quá nhanh đến mức không thể coi thường.

Có rất nhiều bi kịch xảy ra qua đêm. Hiếm khi nào có những phép màu xảy ra trong chớp mắt.

Vào ngày mùng 5 tháng Một, 1889, tờ báo *Detroit Free Press* đã nêu lên sự thiếu tin tưởng vào giấc mơ đã tồn tại từ lâu rằng con người một ngày nào đó có thể bay lượn như chim. Máy bay, theo tờ báo này, “không có vẻ gì là khả thi”:

Trọng lượng khả thi nhỏ nhất của một chiếc máy biết bay, với lượng nhiên liệu và máy móc cần thiết, không thể nào ít hơn 300 hoặc 400 pound được... nhưng có một giới hạn rất thấp dành cho trọng lượng, chắc chắn là không thể vượt quá 50 pound, bởi vượt quá mức đó thì việc một động vật có thể bay được là bất khả thi. Thiên nhiên đã đạt đến mức giới hạn này, và với nỗ lực hết sức của mình mẹ thiên nhiên cũng vẫn thất bại trong việc vượt qua được nó.

Sáu tháng sau đó, Orville Wright bỏ học cấp ba để giúp anh trai của ông, Wilbur, hì hụi trong căn lều phía sân sau của họ để chế tạo ra một chiếc máy in. Đó là sáng chế chung tay đầu tiên của hai anh em. Và nó không phải là sáng chế cuối cùng của họ.

Nếu bạn phải lập ra một danh sách những sáng chế quan trọng nhất của thế kỷ 20, máy bay sẽ phải nằm ở tốp năm là ít nhất, nếu không phải là đứng đầu tiên. Chiếc máy bay đã thay đổi mọi thứ. Nó khơi mào cho các cuộc chiến tranh, nó cũng giúp chấm dứt chúng. Nó kết nối thế giới, thu hẹp khoảng cách giữa các thành phố và các khu dân cư ở ngoại ô; giữa các đại dương và các quốc gia.

Nhưng câu chuyện về chuyến hành trình của anh em nhà Wright trong việc chế tạo chiếc máy bay đầu tiên có một bước ngoặt rất thú vị.

Sau khi họ đã chinh phục được chuyến bay, không một ai có vẻ nhận thấy. Không một ai có vẻ quan tâm.

Trong cuốn sách vào năm 1952 về lịch sử nước Mỹ của ông, Frederick Lewis Allen đã viết:

Một vài năm trôi qua trước khi công chúng hiểu được điều mà nhà Wright đang làm; mọi người đã bị thuyết phục quá mức rằng bay lượn là điều

bất khả thi đến nỗi phần lớn những ai từng chứng kiến họ bay xung quanh Dayton [Ohio] vào năm 1905 đều quyết định rằng những gì họ thấy hẳn phải là một trò ảo thuật nào đó không mấy đặc biệt – kiểu như cách suy nghĩ của phần lớn mọi người ngày nay khi chứng kiến màn minh họa về thần giao cách cảm vậy. Phải đến tận tháng Năm năm 1908 – gần bốn năm rưỡi sau chuyến bay đầu tiên của nhà Wright – thì những phóng viên giàu kinh nghiệm mới được cử đến để quan sát điều mà họ đang làm, những biên tập viên có kinh nghiệm trao toàn bộ lòng tin cho những khám phá thú vị của những phóng viên này, và thế giới cuối cùng cũng thức tỉnh trước sự thật rằng con người có thể bay lượn đã được thực hiện một cách thành công.

Ngay cả sau khi mọi người chú ý đến sự kỳ diệu của chiếc máy bay, họ vẫn đánh giá thấp nó trong nhiều năm liền.

Đầu tiên nó được nhìn nhận chủ yếu như là một vũ khí quân đội. Sau đó là đồ chơi của những người giàu. Sau đó nữa, nó có lẽ được sử dụng để vận chuyển một vài người.

Tờ *Washington Post* đã viết vào năm 1909: “Sẽ không bao giờ có cái thứ gọi là những chuyến bay thương mại. Những chuyến bay sẽ tiếp tục kéo lê

mức trọng lượng nặng nề của nó xung quanh Trái đất đầy kiên nhẫn.” Chuyến bay chở hàng đầu tiên cất cánh sau đó năm tháng.

Giờ hãy so sánh sự thức tỉnh chậm chạp, mất hàng năm trời đó để trở nên lạc quan với máy bay và tốc độ nhanh chóng mà mọi người để ý đến những yếu tố thúc đẩy sự bi quan, ví dụ như sự phá sản của một doanh nghiệp.

Hoặc một cuộc chiến tranh lớn.

Hoặc một chiếc máy bay rơi. Một vài trong số những lời đầu tiên nhắc đến máy bay của nhà Wright xuất hiện vào năm 1908 khi một trung úy quân đội tên là Thomas Selfridge bị tử nạn trong một chuyến bay minh họa.

Sự tăng trưởng được thúc đẩy bởi sự tích lũy, mà điều này lại luôn mất thời gian. Sự hủy diệt được thúc đẩy bởi những điểm thất bại đơn lẻ, mà điều này có thể xảy ra trong tích tắc, và sự mất tự tin, có thể xảy ra trong chớp mắt.

Thật dễ để tạo ra một lời dẫn truyện xung quanh chủ nghĩa bi quan bởi vì những mẩu chuyện có xu hướng trở nên tươi mới hơn và gần với thực tại hơn. Những cốt truyện lạc quan lại yêu cầu một cái nhìn vào chiều dài lịch sử và phát triển, điều mà mọi

người thường quên mất và cần nhiều nỗ lực để kết nối chúng với nhau hơn.

Hãy xem xét tiến triển của ngành dược. Chỉ nhìn vào năm cuối cùng sẽ chẳng mang lại gì nhiều cho bạn. Bất cứ một thập kỷ đơn lẻ nào cũng không khác hơn là mấy. Nhưng khi nhìn vào 50 năm vừa rồi thì bạn sẽ thấy những thứ phi thường. Ví dụ, tỷ lệ tử vong trên đầu người đã điều chỉnh tuổi tác do bệnh tim đã suy giảm hơn 70% kể từ năm 1965, theo Viện Y tế Quốc gia NIH. Một sự sụt giảm 70% trong tỷ lệ tử vong vì bệnh tim là đủ để cứu mạng khoảng một nửa triệu người dân Mỹ một năm. Hãy tưởng tượng dân số của Atlanta được *cứu sống hằng năm*. Nhưng vì tiến trình đó xảy ra quá chậm rãi, nó không thu hút được nhiều sự chú ý như những mất mát xảy ra nhanh chóng, đột ngột gây ra bởi khủng bố, máy bay rơi, hay các thảm họa thiên nhiên. Chúng ta có thể hứng chịu cơn bão Katrina năm lần một tuần, tuần nào cũng vậy – hãy tưởng tượng việc này sẽ đón nhận nhiều sự chú ý đến mức nào – và nó cũng vẫn sẽ không thể so được với số người được cứu sống hằng năm bởi sự sụt giảm của tỷ lệ bệnh tim trong 50 năm qua.

Điều tương tự cũng áp dụng cho kinh doanh, nơi phải mất nhiều năm thì người ta mới nhận ra được tầm quan trọng của một sản phẩm hay một

công ty, nhưng những thất bại thì vẫn có thể xảy ra qua một đêm.

Và ở những trị trường chứng khoán, nơi mà một sự sụt giảm 40% diễn ra trong vòng sáu tháng sẽ thu hút những cuộc điều tra của nghị viện, nhưng một sự tăng trưởng 140% diễn ra trong vòng sáu năm thì lại có thể hầu như không được quan tâm.

Và trong sự nghiệp, nơi mà danh tiếng cần cả một cuộc đời để gây dựng và chỉ một bức thư điện tử duy nhất để phá hủy.

Cái nhói đau của chủ nghĩa bi quan còn lưu lại mãi trong khi lực hút mạnh mẽ của chủ nghĩa lạc quan lại không được chú ý đến.

Điều này càng khẳng định một ý quan trọng đã được nêu lên trong cuốn sách này: Trong đầu tư bạn phải xác định được giá trị của thành công – sự biến động và thất thoát giữa những chặng nghỉ dài của sự tăng trưởng – và sẵn sàng để chi trả cho nó.

Vào năm 2004, tờ *New York Times* đã phỏng vấn Stephen Hawking, nhà khoa học với căn bệnh xơ cứng teo cơ không thể chữa được khiến ông bị liệt và không thể nói được ở tuổi 21.

Thông qua chiếc máy tính, Hawking đã nói với phóng viên rằng ông đã vui mừng như thế nào khi

bán được những cuốn sách cho những người không thuộc chuyên ngành.

“Ông luôn vui vẻ như thế này ư?” tờ *Times* hỏi.

“Mọi kỳ vọng của tôi đều bị tụt xuống 0 khi tôi 21 tuổi. Mọi thứ kể từ đó đều là một điều kỳ diệu”, ông trả lời.

Trông đợi mọi việc trở nên tuyệt vời đồng nghĩa với một tình huống tốt nhất xảy ra nhưng không mang lại cảm giác hưng phấn. Chủ nghĩa bi quan làm giảm những kỳ vọng, thu hẹp khoảng cách giữa những kết quả khả thi và những kết quả mà bạn mong đợi.

Có lẽ đó là lý do tại sao nó lại quyến rũ đến vậy. Trông đợi mọi thứ trở nên tồi tệ là cách tốt nhất để được ngạc nhiên một cách mừng rỡ khi chúng không xảy ra.

Điều này, thật trớ trêu thay, lại là điều đáng để bạn lạc quan.

Giờ thì, chuyển sang một câu chuyện ngắn về tập hợp những câu chuyện.



18

KHI BẠN TÍN VÀO BẤT CỨ ĐIỀU GÌ

Những câu chuyện giả tưởng đầy hấp dẫn, và lý do tại sao chuyện lại thường có sức mạnh lớn hơn số liệu thực tế.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Hãy tưởng tượng một người ngoài hành tinh được cử đến Trái đất. Nhiệm vụ của anh ta là theo dõi tình hình kinh tế của chúng ta.

Anh ta lượn lơ phía bên trên thành phố New York, cố gắng cân đo nền kinh tế, và xem sự thay đổi của nó từ năm 2007 đến 2009.

Vào đêm giao thừa năm 2007, anh ta bay lơ lửng trên Quảng trường Thời Đại. Anh ta nhìn thấy hàng chục ngàn người dân tham gia các bữa tiệc vui vẻ giữa những ánh đèn sáng, những biển hiệu khổng lồ, pháo hoa và máy quay ti vi.

Nó trông vẫn vậy. Anh ta không thể nhìn thấy được nhiều sự khác biệt.

Anh ta cũng thấy khoảng gần đó số người dân New York hối hả đi quanh thành phố. Những người đó cũng bị vây quanh bởi số lượng tòa nhà văn phòng không đổi, trong đó chứa số lượng bàn làm việc không đổi cùng số lượng máy tính vẫn y nguyên, được kết nối với cùng một lượng kết nối Internet.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Bên ngoài thành phố anh ta nhìn thấy vẫn những nhà máy và nhà kho đó, được kết nối bởi cùng những con đường cao tốc, tạo đường đi cho cùng một số lượng xe tải.

Anh ta hạ thấp xuống mặt đất một chút và nhìn thấy vẫn những ngôi trường đại học đó dạy những chủ đề cũ và trao ra những tấm bằng quen thuộc cho cùng một số lượng sinh viên.

Anh ta nhìn thấy vẫn là số lượng bằng sáng chế không đổi bảo vệ cho những ý tưởng mang tính đột phá.

Anh ta nhận ra rằng công nghệ đã được cải thiện. Ai cũng mang theo những chiếc điện thoại thông minh vào năm 2009 mà chưa từng tồn tại vào năm 2007. Máy tính giờ đây đã nhanh hơn. Thuốc thang tốt hơn. Xe hơi sử dụng xăng hiệu quả hơn. Quang năng và công nghệ thủy lực cắt phá đã cải tiến. Phương tiện truyền thông đã tăng trưởng theo cấp số nhân.

Trong khi bay xung quanh đất nước này anh ta vẫn thấy những hình ảnh cũ. Bay xung quanh địa cầu, cũng vẫn vậy.

Nền kinh tế có vẻ vẫn đang ở trong trạng thái tương tự, có lẽ là tốt hơn, vào năm 2009 so với năm 2007, anh ta kết luận.

Sau đó anh ta nhìn vào những con số.

Anh ta bị sốc khi thấy các hộ gia đình ở Mỹ vào năm 2009 nghèo hơn đến 16 nghìn tỷ đô la so với năm 2007.

Anh ta ngỡ ngàng khi biết rằng thêm 10 triệu dân Mỹ bị thất nghiệp.

Anh ta không tin vào mắt mình khi học được rằng thị trường cổ phiếu đang có giá trị chỉ bằng một nửa so với trước đó hai năm.

Anh ta không thể tin được rằng những dự đoán của mọi người về tiềm năng nền kinh tế của họ lại tụt dốc.

“Tôi thật sự không hiểu”, anh ta nói. “Tôi đã thấy những thành phố. Tôi đã nhìn vào các nhà máy. Các bạn có cùng lượng kiến thức, công cụ, ý tưởng. Không có gì thay đổi hết! Vậy tại sao các bạn lại nghèo đi? Tại sao các bạn lại trở nên bi quan hơn?”

Có một sự thay đổi mà người ngoài hành tinh này không thể thấy được từ năm 2007 đến năm 2009: Những câu chuyện mà chúng ta kể cho bản thân mình về nền kinh tế.

Vào năm 2007, chúng ta kể một câu chuyện về sự bền vững của giá nhà đất, sự thận trọng của nhân

viên ngân hàng, và khả năng định giá rủi ro chính xác của các thị trường tài chính.

Đến năm 2009, chúng ta đã ngừng tin vào câu chuyện đó.

Đó là điều duy nhất đã thay đổi. Nhưng nó lại tạo ra toàn bộ sự khác biệt trên thế giới.

Một khi câu chuyện về giá nhà đất sẽ tiếp tục tăng bị phá vỡ, các khoản thế chấp mặc định gia tăng, thì sau đó các ngân hàng thua lỗ, và họ giảm các khoản cho vay đến các công ty khác, điều đó dẫn đến các vụ sa thải, từ đó sinh ra việc cắt giảm chi tiêu, và ngày càng nhiều vụ sa thải hơn, và mọi thứ cứ thế tiếp diễn.

Thay vì đeo bám một câu chuyện mới, chúng ta có một khả năng tương tự – nếu không nói là lớn hơn – dành cho của cải và sự tăng trưởng vào năm 2009 so với năm 2007. Ấy vậy mà nền kinh tế vẫn phải chịu đựng cú đánh tồi tệ nhất trong vòng 80 năm.

Việc này là khác so với, lấy ví dụ, nước Đức vào năm 1945, nơi mà nền tảng sản xuất vừa bị hủy hoại. Hay Nhật Bản trong những năm 2000, nơi mà dân số lao động đang dần thu hẹp lại. Đó là những thiệt hại kinh tế *hữu hình*. Năm 2009, chúng ta tự tạo một câu chuyện gây thiệt hại cho chính chúng ta, và

nó thật khủng khiếp. Nó là một trong những thế lực kinh tế mạnh mẽ nhất từng tồn tại.

Khi chúng ta suy nghĩ về sự tăng trưởng của nền kinh tế, các công ty, những khoản đầu tư, và sự nghiệp, chúng ta thường nghĩ về những thứ hữu hình – số lượng đồ vật chúng ta có và khả năng của chúng ta là gì?

Nhưng các câu chuyện là, cho đến bây giờ, một thế lực hùng mạnh trong nền kinh tế. Chúng là nhiên liệu có thể khiến những yếu tố hữu hình của nền kinh tế hoạt động, hoặc trở thành bàn đạp phanh ngăn cản mọi khả năng của chúng ta lại.

Ở mức độ cá nhân, có hai điều cần ghi nhớ về một thế giới bị thúc đẩy bởi các câu chuyện khi quản lý tiền bạc của bạn.

1. Bạn càng muốn điều gì đó trở thành sự thật, bạn càng dễ tin vào câu chuyện đánh giá quá mức tỷ lệ thành sự thật của điều đó.

Ngày hạnh phúc nhất đời bạn là ngày hôm nào?

Bộ phim tài liệu *Làm thế nào để trường tồn* nêu lên câu hỏi ngây thơ đó với một cụ già một trăm tuổi và cụ đã có một câu trả lời rất thú vị.

“Ngày đình chiến”, cụ nói, nhắc đến bản Hiệp định năm 1918 đã chấm dứt Thế chiến Thứ I.

“Tại sao ạ?”, nhà sản xuất hỏi.

“Bởi vì chúng ta biết sẽ không bao giờ có chiến tranh nữa”, cụ nói.

Thế chiến thứ II bắt đầu sau đó 21 năm, cướp đi mạng sống của 75 triệu người.

Có rất nhiều điều trong cuộc sống mà chúng ta nghĩ là đúng đắn bởi vì chúng ta khát khao chúng trở nên đúng đắn.

Tôi gọi những điều này là “những câu chuyện giả tưởng hấp dẫn.” Chúng có một tác động lớn lên cách chúng ta suy nghĩ về tiền bạc – đặc biệt là những khoản đầu tư và nền kinh tế.

Một câu chuyện giả tưởng hấp dẫn được kể khi bạn thông minh, bạn muốn tìm giải pháp, nhưng lại đối mặt với một tập hợp của sự kiểm soát có hạn và những rủi ro cao.

Chúng có sức mạnh cực kỳ lớn. Chúng có thể khiến bạn tin vào bất cứ điều gì.

Hãy xem một ví dụ ngắn sau.

Con trai của Ali Hajaji bị ốm. Những người già trong làng Yemeni của ông đưa ra một biện pháp

dân gian: đâm đầu một cây gậy đang cháy qua ngực của con trai ông để hút cạn căn bệnh khỏi người cậu bé.

Sau khi tiến hành xong, Hajaji nói với tờ *New York Times* rằng: “Khi bạn không có tiền, và con trai bạn bị ốm, bạn sẽ tin bất cứ điều gì.”

Việc chữa trị bệnh có trước các loại thuốc hàng ngàn năm trời. Trước khi có biện pháp khoa học và sự khám phá ra vi khuẩn, người ta sử dụng cách rút máu, bỏ đói, cắt những cái lỗ trên cơ thể để buộc những thứ ma quỷ phải ra khỏi cơ thể, và cả những cách chữa trị khác mà không làm được gì ngoài việc cái chết của người bệnh đến nhanh hơn.

Nó thật điên rồ. Nhưng nếu bạn cần một giải pháp đến mức tuyệt vọng và một phương pháp tốt chưa được biết đến hoặc chưa sẵn sàng có sẵn cho bạn, con đường ít phản kháng hơn là theo hướng lý luận của Hajaji: sẵn sàng tin bất cứ điều gì. Không chỉ là thử bất cứ điều gì, mà tin vào nó.

Ghi chép lại bệnh Đại dịch hạch ở Luân Đôn, Daniel Defoe đã viết vào năm 1722:

Mọi người tin vào những lời tiên tri và sự hợp nhất của các chòm sao, giấc mơ, và các câu chuyện

thêu dệt của những bà vú hơn bất cứ lúc nào dù là trước hay sau đại dịch... Niên giám khiến họ vô cùng hoảng sợ... những hòm thư của các ngôi nhà và các góc phố được dán chi chít những hóa đơn và giấy tờ của bác sĩ dành cho những kẻ khù khờ, mời gọi họ đến để chữa trị, chúng nhìn chung được bắt đầu với những mỹ từ như: "Những viên thuốc ngăn chặn căn bệnh vô cùng hiệu nghiệm," "Loại thuốc chống nhiễm trùng bất bại," "Loại siro quyền năng chống lại sự mục ruỗng của bầu không khí".

Đại dịch đã cướp đi một phần tư số người dân Luân Đôn trong 18 tháng. Bạn sẽ tin vào bất cứ điều gì khi rủi ro cao đến mức như vậy.

Giờ hãy nghĩ xem vì sao mà cùng kiểu thông tin hạn hẹp và rủi ro cao như thế lại tác động đến những quyết định tài chính của chúng ta.

Tại sao mọi người lại nghe theo lời bình luận về đầu tư trên ti vi với rất ít thành công trong hồ sơ theo dõi? Một phần là bởi các rủi ro trong đầu tư là quá cao. Có được một vài lựa chọn cổ phiếu đúng đắn và bạn có thể trở nên giàu có mà không cần nỗ lực gì nhiều. Nếu có 1% cơ hội rằng lời tiên đoán của một ai đó sẽ trở thành sự thật, và việc nó thành sự thật sẽ thay đổi cuộc đời bạn, thì việc chú

ý đến nó không phải là điều gì điên rồ cả – chỉ là đề phòng thôi.

Và có rất nhiều ý kiến tài chính đến mức một khi bạn đã chọn một chiến thuật hoặc một phe rồi, bạn sẽ quan tâm đến chúng ở cả mặt tài chính lẫn tinh thần. Nếu bạn muốn một cổ phiếu nhất định tăng lên gấp 10 lần, thì đó sẽ là phe của bạn. Nếu bạn nghĩ một chính sách kinh tế nhất định nào đó sẽ làm đẩy lên sự siêu lạm phát, thì đó là lựa chọn của bạn.

Đây có thể là những vụ cá cược với xác suất thấp. Vấn đề ở đây là những người xem không thể, hoặc sẽ không hiệu chỉnh những tỷ lệ thấp, ví dụ như cơ hội 1%. Rất nhiều người mặc định tin rằng điều họ muốn trở thành sự thật sẽ dứt khoát thành sự thật. Nhưng họ chỉ đang làm vậy bởi vì tiềm năng cho ra một kết quả khổng lồ là có tồn tại.

Đầu tư là một trong những lĩnh vực duy nhất cung cấp các cơ hội hằng ngày để giành được những phần thưởng lớn. Mọi người tin vào các thủ thuật tài chính theo một cách mà họ sẽ không bao giờ làm, chẳng hạn như thời tiết, bởi phần thưởng cho việc dự đoán chính xác điều mà thị trường cổ phiếu sẽ làm vào tuần tới là thuộc về một vũ trụ khác biệt so với phần thưởng dành cho việc dự đoán xem tuần tới sẽ mưa hay nắng.

Hãy cân nhắc rằng 85% các quỹ tương hỗ đang hoạt động đều có hiệu suất thấp hơn mức chuẩn của chung trong giai đoạn hơn 10 năm kết thúc vào năm 2018. Con số đó khá là ổn định trong rất nhiều thế hệ. Bạn sẽ nghĩ rằng một nền công nghiệp với hiệu suất kém như thế sẽ là một ngành dịch vụ kén người và có quãng thời gian chật vật để tồn tại trong kinh doanh. Nhưng có gần năm nghìn tỷ đô la được đầu tư vào những quỹ này. Trao cho ai đó cơ hội đầu tư bên cạnh “Warren Buffet tiếp theo” và họ sẽ tin với một niềm tin mãnh liệt đến nỗi hàng triệu người sẽ đặt các khoản tiết kiệm cả đời họ vào sau nó.

Hoặc lấy ví dụ Bernie Madoff. Sau này nhìn lại thì kế hoạch Ponzi của ông lẽ ra đã phải rõ ràng trước mắt mọi người. Ông đã báo cáo những khoản lợi nhuận không bao giờ xê dịch, chúng được kiểm toán bởi một công ty kiểm toán không tên tuổi, và ông từ chối không công bố nhiều thông tin về cách đạt được những khoản lợi nhuận đó. Ấy vậy mà Madoff vẫn kêu gọi được hàng tỷ đô la từ một vài trong số những nhà đầu tư tinh tế nhất trên thế giới. Ông ta đã kể một câu chuyện hay, và mọi người muốn tin vào nó.

Đây là một phần lớn cho lý do tại sao chừa chỗ cho sai lầm, sự linh hoạt, và độc lập về tài chính

– những chủ đề quan trọng được bàn bạc trong những chương trước – lại không thể thiếu được.

Khoảng cách giữa điều bạn muốn trở thành sự thật và điều bạn cần trở thành sự thật để có được một kết quả chấp nhận được càng lớn, thì bạn càng bảo vệ được bản thân khỏi việc trở thành nạn nhân cho những câu chuyện giả tưởng hấp dẫn về tài chính.

Khi suy nghĩ về việc chừa chỗ cho sai lầm trong một bài tiên đoán, việc nghĩ rằng những kết quả khả thi sẽ dao động từ chỗ bạn chỉ vừa đúng đến chỗ bạn rất rất đúng là vô cùng nhiều cám dỗ. Nhưng rủi ro lớn nhất ở đây đó là mong muốn điều gì đó trở thành sự thật của bạn quá lớn đến mức sự dao động của việc tiên đoán thậm chí còn không ở cùng một khoảng tập hợp với thực tế.

Trong buổi họp cuối 2007, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ đã dự đoán xem tăng trưởng kinh tế sẽ như thế nào vào năm 2008 và 2009. Đã mệt mỏi bởi một nền kinh tế đang yếu kém, bài tiên đoán không được lạc quan. Nó dự đoán một dao động tăng trưởng tiềm năng – 1,6% tăng trưởng ở đầu thấp, và 2,8% tăng trưởng ở đầu cao. Đó là biên an toàn của nó, chỗ để mắc sai lầm của nó. Trên thực tế nền kinh tế đã thu hẹp hơn 2%, có nghĩa là ước lượng thấp của Cục Dự trữ đã bị chênh lệch gần ba lần.

Thật khó để một nhà hoạch định chính sách tiên đoán được một cuộc khủng hoảng trọn vẹn, bởi vì khủng hoảng sẽ khiến sự nghiệp của họ trở nên phức tạp. Vì thế ngay cả những tiên đoán trường hợp xấu nhất cũng hiếm khi trông đợi bất cứ điều gì tồi tệ hơn mức tăng trưởng “chậm chạp”. Đó là một câu chuyện giả tưởng hấp dẫn, và thật dễ để tin vào nó bởi trông đợi bất cứ gì tồi tệ hơn mang lại cảm giác quá đau đớn.

Những nhà hoạch định chính sách là những con mồi ngon cho sự chỉ trích, nhưng tất cả chúng ta đều làm tương tự ở một mức độ nào đó. Và chúng ta làm vậy ở cả hai chiều. Nếu bạn nghĩ một cuộc suy thoái đang đến gần và bạn quy đổi đồng cổ phiếu của mình ra tiền trong lúc chờ đợi, thì cách nhìn của bạn về nền kinh tế bỗng dưng sẽ bị biến đổi theo điều mà bạn mong muốn xảy ra. Mọi dấu chấm, mọi sự việc, đều sẽ như dấu hiệu báo trước sự xuất hiện của diệt vong – có lẽ không phải vì thực tế là vậy, mà bởi vì bạn muốn như thế.

Động lực là một yếu tố thúc đẩy mạnh mẽ, và chúng ta nên ghi nhớ cách chúng tác động đến những mục tiêu và viễn cảnh tài chính của chúng ta. Không bao giờ là quá đà khi nói: không có một thể lực tài chính nào mạnh mẽ hơn việc chừa chỗ

cho sai lầm, và rủi ro càng cao, thì chỗ trống đó lại càng nên rộng lớn.

2. Mỗi người đều có một cái nhìn không hoàn chỉnh về thế giới. Nhưng chúng ta tạo nên một câu chuyện hoàn chỉnh để lấp đầy lỗ trống đó.

Con gái tôi tròn một tuổi khi tôi viết điều này. Cô bé tò mò về mọi thứ và học hỏi rất nhanh.

Nhưng đôi khi tôi nghĩ về tất cả những gì cô bé không thể hiểu được.

Cô bé không biết tại sao bố cô sáng nào cũng đi làm.

Khái niệm về hóa đơn, ngân sách, sự nghiệp, thăng tiến, và tiết kiệm dành cho hưu trí là hoàn toàn xa lạ với cô bé.

Hãy tưởng tượng cố gắng giải thích về Cục Dự trữ Liên bang, phát sinh tín dụng, hay NAFTA cho cô bé mà xem. Thật là bất khả thi.

Nhưng thế giới của bé lại không đen tối. Cô bé chưa đi vào vùng phức tạp.

Ngay cả khi mới một tuổi, cô bé đã viết nên câu chuyện của riêng mình về cách mọi thứ vận hành. Chăn giữ ấm cho bạn, mẹ ôm ấp để giữ bạn an toàn, và chà là có vị rất ngon.

Mọi thứ cô bé gặp đều phù hợp với một trong vài tá mô hình trong tâm thức mà bé đã học được. Khi tôi đi làm cô bé không dừng lại trong bối rối, tự hỏi lương và hóa đơn là gì. Cô bé đã có được một lời giải thích vô cùng rõ ràng về tình huống này: Bố không chơi với mình, và mình muốn bố chơi với mình, vì thế mình buồn.

Mặc dù cô bé mới biết có chút ít, nên bé không nhận ra rằng, bởi vì bé tự kể cho bản thân một câu chuyện liên mạch về điều đang diễn ra dựa trên những gì ít ỏi mà bé biết được.

Tất cả chúng ta, dù ở độ tuổi nào, cũng đều làm điều tương tự.

Cũng giống như con gái tôi, tôi không biết được điều mà tôi không biết. Vì thế tôi cũng chỉ dễ bị tác động để giải thích thế giới thông qua một tập hợp hạn chế những mô hình trong tâm thức mà tôi có sẵn thôi.

Giống như cô bé, tôi tìm kiếm nguyên nhân dễ hiểu nhất trong mọi thứ tôi gặp phải. Và, giống cô bé, tôi đã sai về rất nhiều điều trong số chúng, bởi vì tôi biết ít hơn rất nhiều về cách vận hành của thế giới so với những gì tôi nghĩ.

Điều này đúng với những chủ đề dựa nhiều vào sự thật nhất.

Chẳng hạn như lịch sử. Nó chỉ là việc điểm lại những thứ đã diễn ra rồi. Nó nên rõ ràng và khách quan. Nhưng như B. H. Liddell Hart viết trong cuốn sách của ông *Why Don't We Learn From History?* (tạm dịch: Tại sao chúng ta không học được gì từ lịch sử?):

[Lịch sử] không thể được diễn giải mà không có sự trợ giúp của trí tưởng tượng và trực giác. Chỉ riêng số lượng bằng chứng đã quá choáng ngợp đến mức việc lựa chọn là không thể tránh khỏi. Nơi nào có sự chọn lựa nơi đó có nghệ thuật. Những người đọc lịch sử có xu hướng tìm kiếm những điều chứng minh rằng họ đúng và khẳng định những quan điểm cá nhân của họ. Họ biện minh cho sự trung thành. Họ đọc với một mục đích đó là xác nhận hoặc tấn công. Họ kháng cự lại sự thật bất tiện vì ai cũng muốn được ở cùng phe với lẽ phải. Cũng giống như việc chúng ta bắt đầu chiến tranh để kết thúc tất cả chiến tranh vậy.

Daniel Kahneman từng nói với tôi về những câu chuyện mà mọi người tự kể cho bản thân họ để hiểu được quá khứ. Ông nói:

Sau này nhìn lại, khả năng giải thích được quá khứ, trao cho chúng ta ảo ảnh rằng thế giới là dễ hiểu. Nó trao cho chúng ta ảo ảnh rằng thế giới có

ý nghĩa, ngay cả khi nó không như thế. Đó là một điểm quan trọng tạo ra rất nhiều lỗi lầm trong rất nhiều lĩnh vực.

Phần lớn mọi người, khi phải đối mặt với điều gì đó mà họ không hiểu, không nhận ra rằng họ không hiểu nó bởi vì họ có thể nghĩ ra một lời giải thích có lý dựa trên góc nhìn độc đáo riêng và những trải nghiệm của họ về thế giới, dù những trải nghiệm đó có hạn hẹp đến mức nào. Chúng ta đều muốn thế giới phức tạp mà chúng ta đang sống dễ hiểu hơn. Vì thế chúng ta tự kể cho bản thân những câu chuyện để lấp đầy những khoảng trống mà chính ra là những điểm mù hiệu quả.

Điều mà những câu chuyện này làm với chúng ta về mặt tài chính có thể vừa thú vị lẫn đáng sợ.

Khi tôi không nhìn được những phần trong cách thế giới vận hành, tôi có thể hiểu sai hoàn toàn lý do tại sao thị trường cổ phiếu lại đang diễn ra như thế, theo một cách mà khiến tôi quá tự tin về khả năng biết được điều gì sẽ đến tiếp theo của mình. Một phần lý do khiến việc tiên đoán thị trường cổ phiếu và nền kinh tế quá khó khăn đó là bởi bạn là người duy nhất trên thế giới nghĩ rằng thế giới hoạt động theo cách đó. Khi bạn đưa ra những quyết định dựa vào những lý do mà tôi không thể

hiểu được, tôi có thể làm theo bạn một cách mù quáng mà có những quyết định có thể đúng đắn với bạn nhưng lại là thảm họa với tôi. Điều này, như chúng ta đã thấy trong Chương 6, là cách các bong bóng được hình thành.

Chấp nhận việc bạn không hiểu biết nhiều đồng nghĩa với việc chấp nhận với những gì xảy ra trên thế giới nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Và điều đó có thể không dễ dàng gì.

Hãy nghĩ về những dự đoán thị trường. Chúng ta rất, rất kém trong khoản này. Tôi từng tính toán rằng nếu bạn chỉ cho rằng thị trường đi lên hằng năm bởi mức trung bình trong lịch sử của nó, thì bạn sẽ dễ chính xác hơn là nếu bạn làm theo những dự đoán trung bình hằng năm của 20 nhà chiến lược thị trường đứng đầu đến từ những ngân hàng lớn của Phố Wall. Khả năng dự đoán các cuộc khủng hoảng của chúng ta cũng không khá hơn là mấy. Và vì những sự kiện lớn xảy ra đột ngột, dự đoán có thể mang lại nhiều tổn thất hơn là lợi nhuận, trao cho chúng ta một ảo ảnh về khả năng dự đoán trong một thế giới nơi mà những sự kiện không thể thấy trước được kiểm soát phần lớn các kết quả. Carl Richard viết: "Rủi ro là điều còn sót lại khi bạn nghĩ bạn đã nghĩ hết mọi thứ rồi."

Mọi người biết điều này. Tôi chưa từng gặp một nhà đầu tư nào thực sự nghĩ những dự đoán thị trường là chính xác hoặc hữu dụng. Nhưng vẫn có lượng nhu cầu khổng lồ cho các dự đoán, ở cả mặt truyền thông lẫn các cổ vấn tài chính.

Tại sao?

Nhà tâm lý học Philip Tetlock từng viết: “Chúng ta cần tin rằng chúng ta sống trong một thế giới có thể tiên đoán và kiểm soát được, vì thế chúng ta nghe theo những người có vẻ có chức quyền với hứa hẹn sẽ làm thỏa mãn nhu cầu đó.”

Thỏa mãn nhu cầu đó là một cách tuyệt vời để miêu tả nó. Muốn tin rằng chúng ta nắm kiểm soát là một nốt ngứa trong cảm xúc cần được xoa dịu, thay vì một vấn đề mang tính phân tích cần được tính toán và giải quyết. Ảo ảnh về sự kiểm soát có tính thuyết phục hơn là thực tại của sự bất bênh. Vì thế chúng ta bầu víu vào những câu chuyện về những kết quả nằm trong tầm kiểm soát của chúng ta.

Một phần vấn đề này có liên quan đến những lĩnh vực gây bối rối về tính chính xác với những lĩnh vực về sự bất bênh.

Phi thuyền thăm dò không gian New Horizon của NASA bay qua Diêm Vương Tinh hai năm trước.

Đó là một chuyến đi dài ba tỷ dặm và mất chín năm rưỡi. Theo NASA, chuyến hành trình “mất ít hơn 1 phút so với dự kiến khi phi thuyền được phóng vào tháng Một 2006.”

Hãy nghĩ về điều đó. Trong một chuyến hành trình chưa được kiểm nghiệm, dài cả thập kỷ, tiên đoán của NASA đã đúng 99,99998%. Điều đó giống như dự đoán một chuyến đi từ New York đến Boston và cho kết quả chính xác trong vòng bốn phần triệu của một giây vậy.

Nhưng vật lý thiên văn là một lĩnh vực của sự chính xác. Nó không bị tác động bởi những sự mờ hồ của hành vi lẫn cảm xúc con người, như trong tài chính. Kinh doanh, kinh tế học, và đầu tư, là những lĩnh vực của sự bất an, bị thúc đẩy đến choáng ngợp bởi những quyết định không thể dễ dàng được giải thích bởi những phép tính rõ ràng, giống như chuyến đi tới Diêm Vương Tinh được. Nhưng chúng ta vô cùng mong muốn nó giống như chuyến đi tới Diêm Vương Tinh, bởi vì ý tưởng về một kỹ sư NASA nắm được quyền kiểm soát đến 99,99998% đầu ra thật là tuyệt đẹp và an tâm. Nó an tâm đến mức chúng ta thèm muốn kể cho chính bản thân mình nghe những câu chuyện về mức độ kiểm soát mà chúng ta có trong những khía cạnh khác của cuộc sống, như tiền bạc chẳng hạn.

Kahneman từng vẽ ra con đường tạo nên những câu chuyện này:

- » Khi lập kế hoạch chúng ta tập trung vào điều chúng ta muốn làm và có thể làm, coi thường những kế hoạch và kỹ năng của những người nắm giữ các quyết định có thể tác động đến kết quả của chúng ta.
- » Trong cả việc giải thích quá khứ lẫn dự đoán tương lai, chúng ta tập trung vào vai trò nhân quả của kỹ năng mà quên đi vai trò của may mắn.
- » Chúng ta tập trung vào điều chúng ta biết và quên đi điều chúng ta không biết, điều đó khiến chúng ta tự tin thái quá vào niềm tin của bản thân.

Ông miêu tả cách mà điều này tác động lên các lĩnh vực kinh doanh:

Tôi có một vài dịp để hỏi những nhà sáng lập và các thành viên tham gia vào những doanh nghiệp khởi nghiệp đầy sáng tạo một câu hỏi: Kết quả của những nỗ lực của các bạn phụ thuộc vào điều mà bạn làm với doanh nghiệp của bạn đến mức nào? Đây rõ ràng là một câu hỏi đơn giản; câu trả lời đến nhanh chóng và nó chưa bao giờ thấp hơn mức 80%. Ngay cả khi họ không chắc chắn rằng họ sẽ

thành công, những con người mạnh bạo này nghĩ số phận hoàn toàn nằm trong tay của họ. Họ chắc chắn đã lầm: kết quả của một doanh nghiệp phụ thuộc vào những thành tựu của các đối thủ của nó lẫn những sự thay đổi trên thị trường cũng nhiều như vào chính nỗ lực của bản thân nó vậy. Tuy nhiên, những doanh nhân tất nhiên là sẽ tập trung vào điều họ biết rõ nhất – các kế hoạch và hành động của họ cũng như những mối đe dọa trực tiếp cùng các cơ hội, ví dụ như sự sẵn sàng của việc gây quỹ. Họ biết ít hơn về những đối thủ của họ và vì thế theo lẽ tự nhiên họ cũng tưởng tượng một tương lai mà trong đó sự cạnh tranh chỉ đóng một vai trò nhỏ.

Chúng ta đều làm như vậy ở một mức nào đó.

Và giống như con gái tôi, điều đó không hề làm phiền chúng ta chút nào.

Chúng ta không đi vòng vòng một cách mù quáng và bối rối. Chúng ta phải nghĩ rằng thế giới mà chúng ta đang vận hành trong đó là hợp lý dựa trên những gì chúng ta được biết. Sẽ thật khó để ra khỏi giường vào buổi sáng nếu bạn cảm thấy điều ngược lại.

Nhưng còn người ngoài hành tinh đang bay lượn xung quanh Trái đất?

Người đủ tự tin rằng anh ta biết điều gì đang xảy ra dựa trên những gì anh ta thấy nhưng hóa ra lại hoàn toàn sai lầm bởi vì anh ta không thể biết được những câu chuyện đang diễn ra trong đầu những người khác?

Anh ta chính là tất cả chúng ta.

join here > https://t.me/tailieu_trader



19

TỔNG HỢP LẠI

Những gì ta đã học được về tâm lý học của chính
những đồng tiền mà chúng ta sở hữu.

join here > https://t.me/tailieu_trader

Xin chúc mừng, bạn vẫn đang đọc tiếp.
Đã đến lúc chúng ta kết nối lại một vài điều mà chúng ta đã học được. Chương này là một đoạn tổng kết; một vài bài học ngắn và có thể thực hành theo giúp bạn đưa ra được những quyết định tài chính đúng đắn hơn.

Trước hết, hãy để tôi kể cho bạn nghe một câu chuyện về một buổi hẹn nha sĩ trở nên vô cùng sai lầm. Nó dạy chúng ta một điều quan trọng về những hiểm nguy trong việc đưa lời khuyên cho điều cần làm với tiền bạc của bạn.

Clarence Hughes đến gặp nha sĩ vào năm 1931. Miệng của ông đang rất đau. Nha sĩ của ông gây mê để làm dịu cơn đau cho ông. Khi Clarence tỉnh dậy vài tiếng sau đó ông đã có ít đi 16 chiếc răng và amidan của ông cũng được cắt đi.

Và sau đó mọi thứ trở nên tồi tệ. Clarence tử vong sau đó một tuần vì những biến chứng của ca phẫu thuật.

Vợ ông kiện tên nha sĩ, nhưng không phải bởi vì ca phẫu thuật đã diễn ra sai lầm. Mọi cuộc phẫu thuật đều có rủi ro tử vong vào năm 1931.

Vợ ông nói, Clarence chưa bao giờ đồng ý với các quy trình ngay từ ban đầu, và cũng sẽ không nếu ông được hỏi ý kiến.

Vụ án trải qua nhiều phiên tòa, nhưng không đi đến đâu. Việc đồng thuận giữa bác sĩ và bệnh nhân không rõ ràng trắng đen vào năm 1931. Một phiên tòa đã tổng kết lại ý kiến rằng các bác sĩ cần có được sự tự do để đưa ra những quyết định y khoa chính xác: “Nếu không có điều đó, chúng ta không thể tận hưởng được sự tiến bộ của khoa học.”

Trong phần lớn lịch sử thì đạo đức của ngành được đó là công việc của bác sĩ là phải chữa trị cho bệnh nhân, và điều mà bệnh nhân nghĩ về kế hoạch chữa trị của bác sĩ là không liên quan. Tiến sĩ Jay Katz đã viết về nghị luận này trong cuốn sách *The Silent World Between Doctor and Patient* (tạm dịch: Thế giới câm lặng giữa bác sĩ và bệnh nhân) của ông:

Các bác sĩ cảm thấy rằng, nhằm đạt được mục tiêu đó họ bắt buộc phải quan tâm đến các nhu cầu về cơ thể và cảm xúc của bệnh nhân và có quyền tự chủ động làm điều đó, không cần tham vấn ý kiến của bệnh nhân về các quyết định cần đưa ra. Ý tưởng rằng bệnh nhân cũng có quyền chia sẻ gánh nặng của các quyết định với bác sĩ của họ chưa bao giờ là một phần trong đạo đức của ngành y.

Điều này không phải là cái tôi hay sự nham hiểm. Nó là một niềm tin được diễn giải theo hai điểm:

1. Bệnh nhân nào cũng muốn được chữa trị.
2. Có một cách đúng đắn và chung cho toàn cầu để chữa trị cho họ.

Không yêu cầu sự đồng thuận của bệnh nhân trong các kế hoạch chữa trị là hợp lý nếu bạn tin vào hai điểm trên.

Nhưng đó không phải là cách mà ngành y khoa vận hành.

Trong vòng 50 năm qua, các trường Y đã chuyển đổi nhẹ nhàng việc dạy dỗ từ chỗ chữa trị các căn bệnh sang hướng chữa trị cho bệnh nhân. Điều đó có nghĩa rằng đặt ra các lựa chọn chữa trị khác nhau, và sau đó để cho bệnh nhân quyết định đường hướng tốt nhất.

Xu hướng này một phần được thúc đẩy bởi các luật lệ bảo vệ bệnh nhân, một phần là bởi cuốn sách có tính ảnh hưởng của Katz, trong đó tranh luận rằng bệnh nhân có cách nhìn hoàn toàn khác biệt về điều gì là đáng để cứu chữa trong y khoa, vì thế niềm tin của họ cũng phải được cân nhắc. Katz đã viết:

Thật nguy hiểm khi khẳng định rằng trong hoạt động mang tính nghệ thuật và khoa học của họ, các

bác sĩ có thể dựa vào những mục đích cao quý, khả năng của họ để đánh giá xem điều gì là đúng đắn cần làm... Mọi việc không đơn giản như thế. Y học là một ngành nghề phức tạp và sự tương tác giữa các bác sĩ và bệnh nhân cũng phức tạp không kém.

Dòng cuối cùng rất quan trọng. “Y học là một ngành nghề phức tạp và sự tương tác giữa các bác sĩ và bệnh nhân cũng phức tạp không kém.”

Bạn có biết ngành nghề nào cũng phức tạp tương tự không? Đưa ra lời khuyên tài chính.

Tôi không thể khuyên bạn nên làm gì với tiền của bạn, bởi vì tôi không quen biết bạn.

Tôi không biết bạn muốn gì. Tôi không biết khi nào bạn muốn nó. Tôi không biết tại sao bạn lại muốn vậy.

Vì thế tôi sẽ không bảo bạn nên làm gì với tiền của bạn. Tôi không muốn đối xử với bạn như một nha sĩ đối xử với Clarence Hughes.

Nhưng các bác sĩ và nha sĩ không vô dụng, hiển nhiên là vậy. Họ có kiến thức. Họ biết được các rủi ro. Họ biết điều gì thường mang lại hiệu quả, ngay cả khi bệnh nhân có kết luận khác về kiểu chữa trị nào là phù hợp với họ.

Những nhà tư vấn tài chính cũng vậy. Có những sự thật bất biến về tiền bạc, ngay cả khi mọi người có kết luận khác về cách mà họ muốn áp dụng những sự thật đó vào tài chính riêng của họ.

Với lời cảnh báo đó, hãy xem xét một vài gợi ý ngắn có thể giúp bạn đưa ra được những quyết định liên quan đến tiền bạc đúng đắn hơn.

Thử mọi cách để tìm được sự khiêm nhường khi mọi thứ diễn ra suôn sẻ và sự tha thứ/lòng vị tha khi chúng diễn ra theo chiều hướng xấu.

Bởi vì mọi thứ không bao giờ tốt hay xấu như vẻ bề ngoài của nó cả. Thế giới này thật rộng lớn và phức tạp. May mắn và rủi ro đều tồn tại và rất khó để xác định. Hãy làm vậy khi đánh giá bản thân bạn lẫn những người khác. Tôn trọng sức mạnh của may mắn và rủi ro và bạn sẽ có cơ hội tốt hơn trong việc tập trung vào những thứ mà bạn thực sự có thể kiểm soát được. Bạn cũng sẽ có cơ hội tốt hơn trong việc tìm được những tấm gương đúng đắn để noi theo.

Bớt cái tôi đi, tăng thêm của cái. Tiền tiết kiệm là khoảng trống giữa cái tôi và mức thu nhập của bạn, và của cái là điều mà bạn không thấy được. Vì thế của cái được tạo ra bằng cách hạn chế những gì mà

bạn có thể mua được ngày hôm nay nhằm có được nhiều thứ hoặc nhiều chọn lựa hơn trong tương lai. Dù bạn có kiếm được bao nhiêu tiền, bạn sẽ không bao giờ xây dựng được của cải trừ khi bạn có thể đẩy nắp lên chiếc lọ chứa niềm vui mà bạn có được với số tiền bạn sở hữu lúc này, hôm nay.

Quản lý tiền bạc của bạn theo cách giúp bạn ngủ ngon mỗi tối. Điều này khác với việc nói rằng bạn nên nhắm tới khoản lợi nhuận cao nhất hoặc tiết kiệm một lượng phần trăm nhất định trong thu nhập của bạn. Một vài người không thể ngủ ngon trừ khi họ có được khoản lợi nhuận cao nhất; những người khác lại chỉ có được một giấc ngủ trọn vẹn nếu họ đã được đầu tư một cách bảo thủ. Mỗi người có một cách riêng. Nhưng nền tảng của việc “cái này có giúp tôi ngủ ngon giấc không?” là định hướng toàn cầu tốt nhất cho mọi quyết định tài chính.

Nếu bạn muốn làm tốt hơn với tư cách là một nhà đầu tư, thì điều có sức mạnh lớn nhất mà bạn có thể làm là gia tăng chân trời thời gian của bạn. Thời gian là thế lực mạnh mẽ nhất trong đầu tư. Nó có thể khiến những điều nhỏ bé lớn mạnh và những sai lầm lớn tan biến đi. Nó không thể trung hòa may mắn và rủi ro, nhưng nó thúc đẩy kết quả tiến gần hơn đến phía mà mọi người xứng đáng nhận được.

Cảm thấy ớn khi quá nhiều thứ trở nên tồi tệ. Bạn có thể sai lầm phân nửa thời gian mà vẫn kiếm được cả gia tài, bởi vì một phần rất nhỏ của mọi việc lại có tác động đến đại đa số các kết quả. Dù bạn có đang làm gì với tiền của mình đi chăng nữa thì bạn nên thấy thoải mái khi rất nhiều thứ không mang lại hiệu quả. Đó chỉ là cách thế giới vận hành mà thôi. Vì thế bạn nên luôn đong đếm những gì bạn đã làm được bằng cách nhìn vào toàn bộ hồ sơ thay vì từng khoản đầu tư riêng lẻ. Việc có một lượng lớn những khoản đầu tư tồi tệ và chỉ vài khoản nổi trội là không sao cả. Đó thực chất thường là tình huống tốt nhất. Đánh giá những gì bạn đã làm bằng cách tập trung vào từng khoản đầu tư riêng lẻ khiến những người chiến thắng trông xuất sắc hơn thực tế, và những người thất bại có vẻ hối hận nhiều hơn mức cần thiết.

Sử dụng tiền để có được sự kiểm soát thời gian, bởi vì không kiểm soát được thời gian là một cách mạnh mẽ và có tính phổ cập trong việc làm giảm niềm hạnh phúc của bạn. Khả năng làm được điều bạn muốn, khi bạn muốn, với người mà bạn muốn, trong quãng thời gian bạn muốn, mang lại mức cổ tức cao nhất có tồn tại trong tài chính.

Hãy tốt bụng hơn và bớt khoe khoang đi. Không ai thấy ấn tượng với những gì bạn có nhiều như

chính bản thân bạn đâu. Bạn có thể nghĩ bạn muốn một chiếc xe hơi sang chảnh hoặc một chiếc đồng hồ đắt tiền. Nhưng điều mà bạn có lẽ thực sự muốn lại là sự tôn trọng và ngưỡng mộ. Và bạn dễ có được những điều đó qua sự tốt bụng và khiêm nhường hơn là mã lực và hợp chất cò-rôm.

Tiết kiệm. Cứ tiết kiệm. Bạn không cần đến một lý do cụ thể để tiết kiệm đâu. Thật tuyệt khi tiết kiệm cho một chiếc xe, một khoản tiền đặt cọc, hay một vấn đề y tế khẩn cấp. Nhưng tiết kiệm cho những thứ không tài nào dự đoán hay định nghĩa trước được mới là một trong những lý do tuyệt nhất để tiết kiệm. Cuộc đời của mỗi người là một chuỗi những sự bất ngờ không ngừng nghỉ. Khoản tiết kiệm không được đánh dấu cho bất cứ thứ gì cụ thể là một hàng rào ngăn cản khả năng tạo bất ngờ không thể nào tránh nổi của cuộc sống ở những giây phút tồi tệ nhất.

Xác định cái giá của thành công và sẵn sàng chi trả nó. Bởi vì không có gì xứng đáng lại miễn phí cả. Và hãy nhớ rằng phần lớn các chi phí tài chính không có nhãn giá hữu hình. Sự bấp bênh, nghi ngờ, và hối hận là những mức chi phí phổ biến trong thế giới tài chính. Chúng thường đáng để bạn chi trả. Nhưng bạn phải nhìn nhận chúng

là mức phí (một cái giá đáng để trả đổi lại bạn có được thứ tốt đẹp hơn) thay vì là mức phạt (một mức án phạt mà bạn cần tránh né).

Tôn thờ chỗ trống cho sai lầm. Một khoảng trống giữa những gì có thể xảy ra trong tương lai và điều bạn cần xảy ra trong tương lai để mang lại hiệu quả chính là điều trao cho bạn sức chịu đựng, và sức chịu đựng chính là thứ tạo ra phép màu tích lũy qua thời gian. Chừa chỗ cho sai lầm thường trông giống như một hàng rào bảo thủ, nhưng nếu nó giữ bạn lại trò chơi thì nó sẽ mang lại lợi nhuận gấp nhiều lần cho bạn.

Tránh những điểm cực đoạn trong các quyết định tài chính. Mục tiêu và khát khao của mỗi người sẽ thay đổi theo thời gian, và những quyết định quá khứ của bạn càng cực đoạn bao nhiêu thì bạn càng có khả năng hối hận về chúng bấy nhiêu khi bạn phát triển.

Bạn nên yêu thích rủi ro bởi vì nó xứng đáng qua thời gian. Nhưng bạn nên có chút hoang tưởng về rủi ro mang tính hủy hoại bởi nó ngăn không cho bạn chấp nhận những rủi ro sẽ mang lại kết quả tốt qua thời gian trong tương lai.

Xác định trò chơi mà bạn đang chơi, và đảm bảo rằng những hành động của bạn không bị tác động bởi những người chơi một trò chơi khác.

Tôn trọng sự hỗn độn. Những người thông minh, có đủ thông tin, và suy nghĩ hợp lý có thể bất đồng trong tài chính, bởi vì mọi người có những mục tiêu và khát khao rất khác nhau. Không có câu trả lời nào là đúng đắn; chỉ có những câu trả lời phù hợp với bạn.

Giờ hãy để tôi kể bạn nghe điều gì phù hợp với tôi.

join here > https://t.me/tailieu_trader



20

LỜI THÚ NHẬN

Tâm lý học của số tiền tôi sở hữu

join here > https://t.me/tailieu_trader

Sandy Gottesman, một nhà đầu tư tỷ phú, người sáng lập tập đoàn cổ vấn First Manhattan, được kể là đã hỏi một câu hỏi khi phỏng vấn các ứng cử viên cho đội đầu tư của ông: “Bạn sở hữu cái gì, và tại sao?”

Không phải là, “Cổ phiếu nào bạn nghĩ có giá rẻ?” hoặc “Nền kinh tế nào chuẩn bị có khủng hoảng?”

Chỉ cần cho tôi thấy điều bạn làm với số tiền của bạn.

Tôi thích câu hỏi này bởi vì nó nhấn mạnh vào điều có thể tạo ra khoảng cách rộng hàng dặm giữa cái gì hợp lý – là điều mà mọi người gợi ý bạn nên làm – và cái gì mang lại cảm giác đúng đắn cho họ – điều mà họ thực sự làm.

Một nửa số giám đốc hồ sơ quỹ tương hỗ ở Mỹ không đầu tư lấy một xu tiền của riêng bản thân vào những quỹ của họ, theo Morningstar. Điều này nghe có vẻ khủng khiếp, và chắc chắn dữ liệu này đã bộc lộ được một vài sự đạo đức giả nào đó.

Nhưng những việc kiểu này phổ biến hơn là bạn nghĩ. Ken Murray, một giáo sư ngành Y ở USC, đã viết một bài luận vào năm 2011 với tiêu đề “Cách

qua đời của các bác sĩ” cho thấy mức độ mà các bác sĩ lựa chọn các phương pháp kết thúc sự sống khác nhau cho bản thân họ so với những gì họ gợi ý cho bệnh nhân.

“[Các bác sĩ] không qua đời như những người khác”, ông viết. “Điều kỳ lạ ở họ không phải là mức độ chữa trị cao họ nhận được so với phần lớn những người dân Mỹ khác, mà là mức độ thấp đến như thế nào. Trong toàn bộ quãng thời gian họ dành để chiến đấu chống lại cái chết cho những người khác, họ có xu hướng khá là bình thản khi đối diện với cái chết của chính bản thân họ. Họ biết chính xác điều gì sẽ xảy ra, họ biết rõ những lựa chọn, và họ thường có thể tiếp cận được với bất cứ kiểu chăm sóc y tế nào mà họ muốn. Nhưng họ ra đi một cách nhẹ nhàng.” Một bác sĩ có thể ném cả cái bồn rửa bát vào căn bệnh ung thư của bệnh nhân, nhưng lại lựa chọn cách chăm sóc giảm nhẹ cho bản thân mình.

Sự khác biệt giữa điều một ai đó gợi ý cho bạn và điều họ làm cho chính họ không phải lúc nào cũng là điều xấu. Nó chỉ nhấn mạnh rằng khi đối mặt với những vấn đề phức tạp và giàu cảm xúc có thể tác động lên bạn và gia đình bạn, không có câu trả lời nào là đúng đắn hoàn toàn. Không có sự thật phổ

cập nào. Chỉ có điều gì phù hợp với bạn và gia đình bạn, tích những ô trống mà bạn muốn tích theo cách khiến bạn thoải mái và ngủ ngon mỗi tối.

Có những nguyên tắc cơ bản phải được tuân theo – điều này là đúng trong tài chính lẫn y khoa – nhưng các quyết định tài chính quan trọng không được tạo nên trong những bảng tính hay sách giáo khoa. Chúng được tạo nên ở trên bàn ăn tối. Chúng thường không được tạo nên với mục đích mang lại khoản lợi nhuận tối đa, mà là tối thiểu hóa khả năng gây thất vọng đối với người bạn đời hay đứa trẻ. Những điều kiểu như vậy thật khó để tổng hợp lại trong những biểu đồ hay công thức, và chúng dao động rất lớn từ người này sang người khác. Điều mang lại hiệu quả cho người này chưa chắc đã tốt với người kia.

Bạn phải tìm ra được điều phù hợp với bạn. Đây là điều phù hợp với tôi.

Cách suy nghĩ của gia đình tôi về khoản tiết kiệm

Charlie Munger từng nói, “Tôi không hề có ý định làm giàu. Tôi chỉ muốn trở nên độc lập.”

Chúng ta có thể gạt việc làm giàu sang một bên, nhưng độc lập vẫn luôn là mục tiêu tài chính cá

nhân của tôi. Chạy theo những mức lợi nhuận cao nhất hay tận dụng tối đa tài sản của mình để sống một cuộc sống xa hoa nhất không làm tôi mấy thích thú. Cả hai đều trông giống những trò chơi mà mọi người tham gia để gây ấn tượng với bạn bè của họ, và cả hai đều có những rủi ro ẩn náu. Tôi hầu hết chỉ muốn thức dậy mỗi ngày biết rằng gia đình tôi và tôi có thể làm bất cứ điều gì chúng tôi muốn theo cách của chính mình.

Bố mẹ tôi trải qua những năm trưởng thành theo hai giai đoạn: nghèo rớt mồng tơi và khá giả. Bố tôi trở thành một bác sĩ khi ông đã 40 và có ba đứa con. Nhận mức lương của một bác sĩ đã không tác động đến cách suy nghĩ thanh đạm được rèn giũa khi phải nuôi ba đứa trẻ trong khi theo học trường Y, và bố mẹ tôi đã dành những năm tháng tốt đẹp đó sống dưới mức có thể của họ với một mức lãi suất tiết kiệm cao. Điều này trao cho họ một tấm bằng của sự độc lập. Bố tôi là một bác sĩ cấp cứu, một trong những ngành nghề căng thẳng nhất tôi có thể tưởng tượng và là nghề yêu cầu có sự chuyển đổi không lấy gì làm dễ chịu về nhịp sinh học giữa ca đêm và ngày. Sau hai thập kỷ, ông quyết định ông đã chịu đựng đủ rồi, và thế là ông dừng lại. Từ bỏ. Chuyển sang giai đoạn tiếp theo của cuộc đời ông.

Điều đó cứ đeo bám tôi. Khả năng thức dậy một buổi sáng và thay đổi điều bạn đang làm, theo cách bạn muốn, bất cứ lúc nào bạn sẵn sàng, đó có vẻ như là chúa tể của mọi mục tiêu tài chính. Sự độc lập, đối với tôi, không có nghĩa là bạn sẽ dừng làm việc. Nó có nghĩa là bạn chỉ làm công việc mà bạn thích với những người bạn thích vào thời điểm bạn muốn và kéo dài bao lâu bạn muốn.

Và để có được một vài mức độ của sự độc lập không nhất thiết phải dựa vào việc có được mức thu nhập của một bác sĩ. Nó hầu hết phụ thuộc vào việc kiểm soát các mong đợi của bạn và sống dưới mức bạn có thể chi trả. Sự độc lập, ở bất cứ mức độ thu nhập nào, đều được thúc đẩy bởi tỷ lệ tiết kiệm của bạn. Và trải qua một mức độ thu nhập nhất định thì tỷ lệ tiết kiệm của bạn sẽ được thúc đẩy bởi khả năng kiểm soát những mong đợi trong lối sống của bạn.

Vợ tôi và tôi gặp gỡ nhau thời đại học và chuyển vào sống cùng nhau nhiều năm trước khi chúng tôi kết hôn. Sau khi tốt nghiệp, cả hai chúng tôi đều có những nghề nghiệp ban đầu với mức lương ban đầu, và dần làm quen với một lối sống trung bình. Tất cả các lối sống đều tồn tại trên một đường quang phổ, và điều trông đủ đầy với người này lại có thể giống như hoàng gia hay nghèo đói đối với

người khác. Nhưng ở mức thu nhập của chúng tôi thì chúng tôi đã có được cái mà chúng tôi coi là một căn hộ vừa đủ, một chiếc xe ổn, những bộ quần áo thơm tất, đồ ăn hợp khẩu vị. Thoải mái, nhưng không hề gần với xa hoa.

Mặc dù có hơn một thập kỷ nỗ lực làm gia tăng thu nhập – bản thân tôi trong ngành tài chính, vợ tôi trong ngành chăm sóc sức khỏe – chúng tôi vẫn duy trì lối sống đó cho đến giờ. Điều đó đã đẩy mức tiết kiệm của chúng tôi lên cao thường xuyên. Hầu như mỗi đô la tăng lên đều được tích lũy vào khoản tiết kiệm – “quỹ độc lập” của chúng tôi. Chúng tôi giờ sống thấp hơn đáng kể so với mức chi trả được, điều này không cho bạn biết nhiều về thu nhập của chúng tôi nhưng lại nói lên được nhiều điều về quyết định duy trì một lối sống mà chúng tôi đã thiết lập từ hồi U20.

Nếu có một phần trong kế hoạch tài chính hộ gia đình của chúng tôi mà tôi tự hào thì đó là chúng tôi có một cột mốc lối sống không suy chuyển từ hồi còn trẻ. Tỷ lệ tiết kiệm của chúng tôi khá cao, nhưng chúng tôi hiếm khi cảm thấy chúng tôi đang sống thanh đạm một cách bí bách bởi vì mong muốn sở hữu nhiều đồ vật hơn của chúng tôi vẫn không mấy tăng lên. Không phải mong muốn của chúng tôi

không tồn tại – chúng tôi cũng thích những món đồ đẹp đẽ và sống thoải mái. Chúng tôi chỉ khiến cột mốc đó ngừng di chuyển mà thôi.

Điều này có lẽ không phải với ai cũng hiệu quả, và nó chỉ hiệu quả với chúng tôi vì cả hai chúng tôi cùng đồng tình như nhau – không một ai trong chúng tôi đang phải cố gắng vì người còn lại cả. Phần lớn những gì giúp chúng tôi cảm thấy thư giãn – đi bộ, đọc sách, nghe podcast – đều không đáng giá là bao, vì thế chúng tôi hiếm khi cảm thấy đang bỏ lỡ mất điều gì. Thi thoảng tôi có băn khoăn về tỷ lệ tiết kiệm của chúng tôi nhưng tôi lại nghĩ về sự độc lập mà bố mẹ tôi đã có được từ những năm tiết kiệm nhiều, và tôi nhanh chóng ngừng đặt câu hỏi. Sự độc lập là mục tiêu cao nhất của chúng tôi. Một lợi ích thứ cấp từ việc duy trì một lối sống dưới mức bạn có thể chi trả đó là tránh được vòng quay tâm lý bắt kịp với nhà Joneses. Sống thoải mái dưới mức bạn có thể chi trả, mà không mấy khao khát muốn hơn, sẽ loại bỏ một lượng áp lực xã hội lớn mà rất nhiều người trong thế giới hiện đại đầu tiên tự vướng vào. Nassim Taleb đã giải thích: “Sự thành công thực sự là thoát khỏi vòng chạy của những chú chuột để điều chỉnh các hoạt động của một người nhằm đạt được sự an lành trong tâm trí.” Tôi thích điều đó.

Chúng tôi cho đến bây giờ đã cam kết với chiến dịch độc lập này đến mức chúng tôi đã làm những việc mà không mấy dễ hiểu trên giấy tờ. Chúng tôi sở hữu căn nhà mà không cần thế chấp, đó là quyết định tài chính tệ nhất mà chúng tôi từng đưa ra nhưng lại là quyết định tiền bạc tuyệt nhất mà chúng tôi từng làm. Tỷ lệ lãi suất thế chấp vào lúc chúng tôi mua nhà là cực kỳ thấp. Bất cứ một cố vấn logic nào cũng sẽ gợi ý tận dụng số tiền này và đầu tư khoản tiết kiệm được thêm đó vào những tài sản có lợi nhuận cao, ví dụ như cổ phiếu. Nhưng mục tiêu của chúng tôi không phải là cứ nghe theo logic; mà chỉ cần hợp lý về mặt tâm lý là được.

Cảm giác độc lập mà tôi có được từ việc sở hữu căn nhà đã vượt qua tất cả những lợi nhuận tài chính mà tôi có thể có từ việc tận dụng tối đa các tài sản của mình với một khoản thế chấp rẻ. Loại bỏ các khoản tiền phải đóng hằng tháng mang lại cảm giác thoải mái hơn là tối đa hóa giá trị dài hạn của các tài sản mà chúng tôi sở hữu. Nó khiến tôi cảm thấy độc lập.

Tôi không cố bào chữa cho quyết định này với những ai đang chỉ ra khiếm khuyết của nó, hay những ai sẽ không bao giờ làm điều tương tự. Trên giấy tờ nó thật không thể bào chữa nổi. Nhưng nó

phù hợp với chúng tôi. Chúng tôi thích vậy. Đó mới là điều quan trọng. Những quyết định đúng đắn không phải lúc nào cũng hợp logic. Ở một vài thời điểm bạn sẽ phải lựa chọn giữa việc cảm thấy hạnh phúc và “đúng đắn”.

Chúng tôi cũng giữ một mức phần trăm tài sản bằng tiền mặt cao hơn so với phần lớn những gì mà các nhà cố vấn tài chính thường gợi ý – khoảng 20% số tài sản của chúng tôi ngoài giá trị của ngôi nhà. Điều này cũng khá là ngu ngốc trên giấy tờ, và tôi không gợi ý nó cho những người khác. Nó chỉ là điều phù hợp với chúng tôi.

Chúng tôi làm vậy bởi vì tiền mặt là hơi thở của sự độc lập, và – quan trọng hơn hết – chúng tôi không bao giờ muốn bị buộc phải bán những cổ phiếu mà chúng tôi sở hữu. Chúng tôi muốn xác suất của việc đối mặt với mức chi phí khổng lồ và cần phải thanh khoản cổ phiếu để chi trả cho nó gần như bằng không nhất có thể. Có lẽ chỉ là do chúng tôi không có khả năng chấp nhận rủi ro cao như những người khác.

Nhưng mọi thứ mà tôi đã học về tài chính cá nhân cho tôi biết rằng mọi người – không có ngoại lệ – cuối cùng cũng sẽ đối mặt với một khoản chi trả khổng lồ mà họ không ngờ tới – và họ không lên

kế hoạch cụ thể cho những khoản chi trả đó bởi vì họ không trông đợi chúng. Rất ít người biết được chi tiết tài chính của chúng tôi đã hỏi, “Các bạn tiết kiệm để làm gì? Một căn nhà? Một con thuyền? Một chiếc xe hơi mới?” Không, không có cái nào trong số đó. Tôi đang tiết kiệm cho một thế giới nơi mà những bất ngờ xảy ra thường xuyên hơn là chúng ta mong đợi. Không bị buộc phải bán cổ phiếu để chi trả cho những khoản đó cũng có nghĩa rằng chúng tôi đang làm gia tăng tỷ lệ cho phép cổ phiếu mà chúng tôi sở hữu được tích lũy trong thời gian dài nhất. Charlie Munger đã nói rất hay: “Quy tắc đầu tiên của việc tích lũy là không bao giờ được làm gián đoạn nó một cách không cần thiết.”

Cách suy nghĩ của gia đình tôi về đầu tư

Tôi bắt đầu sự nghiệp của mình ở vị trí lựa chọn cổ phiếu. Vào thời điểm đó chúng tôi chỉ sở hữu những cổ phiếu cá nhân, phần lớn là của các công ty lớn như Berkshire Hathaway và Procter & Gamble, trộn lẫn với những cổ phiếu nhỏ hơn mà tôi coi là những khoản đầu tư có giá trị sâu sắc. Quay trở lại thời tôi 20 và ở bất cứ thời điểm nào tôi cũng nắm giữ khoảng 25 cổ phiếu cá nhân.

Tôi không biết cách lựa chọn cổ phiếu của mình ra sao. Tôi có đánh bại thị trường hay không? Tôi

không chắc lắm. Giống như hầu hết những người đã thử, tôi đã không giữ được một hiệu suất tốt. Dù gì thì, tôi cũng đã dịch chuyển cách nhìn của mình và giờ mọi cổ phiếu tôi sở hữu đều thuộc quỹ chỉ số có chi phí thấp.

Tôi không có chống đối gì với việc lựa chọn cổ phiếu một cách chủ động, dù là tự bản thân làm hay thông qua việc trao tiền cho một giám đốc của quỹ có hoạt động. Tôi nghĩ một vài người có thể vượt hiệu suất trung bình của thị trường – chỉ là điều đó rất khó, khó hơn so với đại đa số mọi người nghĩ.

Nếu tôi phải tổng kết lại quan điểm của mình về đầu tư, thì đó là như sau: Mọi nhà đầu tư đều nên lựa chọn một chiến thuật có tỷ lệ đạt được mục tiêu thành công cao nhất. Và tôi nghĩ đối với phần lớn các nhà đầu tư, việc chuyển đổi từ các khoản chi phí đô la trung bình thành các quỹ chỉ số có chi phí thấp sẽ cung cấp tỷ lệ thành công dài hạn cao nhất.

Điều đó không có nghĩa là đầu tư vào các chỉ số sẽ luôn mang lại hiệu quả. Nó không có nghĩa là nó phù hợp với tất cả mọi người. Và nó không có nghĩa là việc lựa chọn cổ phiếu một cách chủ động sẽ luôn mang lại thất bại. Nhìn chung, ngành công nghiệp này đã trở nên quá cố thủ vào một phía này hay phía khác – đặc biệt là những người kịch liệt phản đối việc đầu tư chủ động.

Đánh bại thị trường *nên là điều khó khăn*; tỷ lệ thành công *nên thấp*. Bởi nếu không, tất cả mọi người sẽ thực hiện, và nếu tất cả đều làm thì sẽ không còn cơ hội nào hết. Vì thế mọi người không nên thấy bất ngờ rằng đại đa số những ai cố gắng đánh bại thị trường đều thất bại. (Thống kê cho thấy 85% những giám đốc của các quỹ chủ động có vốn lớn đều không thắng được chỉ số S&P 500 qua một thập kỷ kết thúc vào năm 2019.)

Tôi biết có những người nghĩ việc cố gắng đánh bại thị trường là điên rồ nhưng lại khuyến khích con cái của họ với tới các vì sao và cố gắng trở thành những vận động viên chuyên nghiệp. Ai cũng có lý luận riêng. Cuộc sống là biết đối phó với những tỷ lệ, và tất cả chúng ta đều nghĩ về các tỷ lệ một cách khác nhau.

Qua năm tháng tôi đã thay đổi quan điểm của mình thành chúng ta sẽ có một cơ hội cao để đạt được tất cả những mục tiêu tài chính của gia đình mình nếu chúng ta đầu tư nhất quán tiền bạc vào một quỹ chỉ số có chi phí thấp trong hàng thập kỷ, để cho bản thân số tiền đó được tích lũy. Rất nhiều khía cạnh của quan điểm này đến từ lối sống chi tiêu thanh đạm của chúng tôi. Nếu bạn có thể đạt được mọi mục tiêu của bạn mà không cần phải chấp nhận

thêm rủi ro đến từ việc cố gắng vượt hiệu suất của thị trường, thì mục đích của việc cố gắng đâu còn nữa? Tôi có thể chấp nhận việc không phải là nhà đầu tư tài giỏi nhất thế giới, nhưng tôi không thể chấp nhận là một nhà đầu tư tồi. Khi tôi nghĩ về nó theo cách đó, lựa chọn mua chỉ số và duy trì là điều hiển nhiên cho tất cả chúng ta. Tôi biết không phải ai cũng sẽ đồng tình với logic này, đặc biệt là những người bạn của tôi với công việc phải đánh bại thị trường. Tôi tôn trọng những gì họ làm. Nhưng đây là điều phù hợp với chúng tôi.

Chúng tôi đầu tư tiền từ mọi nguồn có được vào những quỹ chỉ số này – một sự kết hợp của cổ phiếu Mỹ và quốc tế. Không có một mục tiêu cụ thể nào cả – chỉ là bất cứ khoản nào còn sót lại sau khi chúng tôi đã tiêu đi. Chúng tôi cũng tối đa hóa các tài khoản hưu trí của mình trong cùng những quỹ đó, và đóng góp cho kế hoạch tiết kiệm học đại học 529 của các con tôi.

Và nhìn chung đó là tất cả những gì cần nói. Tất cả giá trị rỗng mà chúng tôi có là một căn nhà, một tài khoản tiền gửi, và một vài quỹ chỉ số Vanguard.

Việc này không cần thiết phải phức tạp hơn thế đối với chúng ta. Tôi thích nó đơn giản. Một trong

những niềm tin đầu tư mà tôi rất coi trọng đó là có rất ít mối liên quan giữa những nỗ lực đầu tư và kết quả đầu tư. Lý do là bởi vì thế giới được thúc đẩy bởi những sự kiện sau chót – một vài biến số lại chiếm đại đa số khoản lợi nhuận. Dù bạn có cố gắng đến thế nào trong đầu tư thì bạn vẫn sẽ không làm tốt nếu bạn để lỡ mất hai hay ba thứ làm dịch chuyển cán cân trong chiến thuật của bạn. Điều ngược lại cũng đúng. Những chiến thuật đầu tư đơn giản có thể mang lại hiệu quả tuyệt vời miễn là chúng nắm bắt được một vài thứ quan trọng đối với thành công của chiến thuật đó. Chiến thuật đầu tư của tôi không phụ thuộc vào việc lựa chọn đúng phân khúc, hay tính toán được thời gian của cuộc khủng hoảng tiếp theo. Nó phụ thuộc vào một tỷ lệ tiết kiệm cao, sự kiên nhẫn, và tinh thần lạc quan rằng nền kinh tế toàn cầu sẽ tạo ra giá trị trong vòng vài thập kỷ tới. Tôi dành hầu hết toàn bộ nỗ lực đầu tư của mình để suy nghĩ về ba điều đó – đặc biệt là hai điều đầu tiên, thứ mà tôi có thể kiểm soát được.

Tôi đã thay đổi chiến thuật đầu tư của mình trong quá khứ. Vì thế tất nhiên cũng có khả năng tôi sẽ thay đổi nó trong tương lai.

Dù chúng ta có tiết kiệm hay đầu tư bao nhiêu thì tôi chắc chúng ta sẽ luôn có mục tiêu về sự độc

lập, và chúng ta sẽ luôn làm bất cứ điều gì giúp tối đa hóa giấc ngủ ngon hàng đêm.

Chúng tôi nghĩ rằng đó là mục tiêu tối cao; bậc thầy của tâm lý học tiền tệ.

Nhưng mỗi người đều có lý luận riêng của mình. Không ai là điên rồ cả.

TÁI BÚT:

LƯỢC SỬ LÝ DO CHO LỖI SUY NGHĨ CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG MỸ

Để hiểu được tâm lý học của người tiêu dùng thời hiện đại và để nắm bắt được nơi họ sẽ có thể hướng tới tiếp theo, bạn phải biết cách mà họ đến được đây.

Cách mà *tất cả chúng ta* đều đến được đây.

Nếu bạn chìm vào giấc ngủ năm 1945 và tỉnh dậy vào năm 2020, bạn sẽ không thể nhận ra thế giới xung quanh bạn.

Khối lượng tăng trưởng kinh tế đã diễn ra trong thời kỳ đó là hầu như chưa từng có tiền lệ. Nếu bạn nhìn vào mức độ của cái ở New York và San Francisco, bạn sẽ bị sốc. Nếu bạn so sánh nó

với sự nghèo đói của Detroit, bạn sẽ bị sốc. Nếu bạn thấy giá cả của nhà đất, phí học đại học, và chăm sóc sức khỏe, bạn sẽ bị sốc. Nếu bạn nhìn thấy cách mà những người dân Mỹ trung bình nghĩ về các khoản tiết kiệm và chi tiêu nói chung, bạn sẽ bị sốc. Và nếu bạn cố gắng nghĩ ra một câu chuyện hợp lý về cách mà tất cả những điều này xảy ra, tôi đoán là bạn sẽ hoàn toàn sai lầm. Bởi vì nó không thuộc về trực giác, và nó không được lường trước.

Những gì đã xảy ra ở Mỹ kể từ cuối Thế chiến Thứ II là câu chuyện của người tiêu dùng Mỹ. Đó là một câu chuyện giúp giải thích tại sao mọi người suy nghĩ về tiền bạc theo cách họ làm ngày nay.

Phiên bản ngắn gọn đó là: Mọi thứ lúc đó rất bấp bênh, sau đó chúng trở nên rất tốt đẹp, sau đó lại rất tồi tệ, rồi lại rất tốt, rồi lại tồi tệ, và giờ chúng ta ở đây. Theo tôi nghĩ, có một câu chuyện kết nối tất cả những sự kiện đó lại với nhau. Không phải là một tài khoản chi tiết. Mà là một câu chuyện về cách kết hợp hoàn hảo của mọi thứ.

Vì đây là nỗ lực để kết nối những sự kiện lớn lại với nhau, nên nó sẽ chứa ra rất nhiều chi tiết về những gì đã xảy ra trong giai đoạn này. Tôi rất có thể sẽ đồng tình với bất cứ ai chỉ ra những gì tôi đã

bỏ sót. Mục tiêu ở đây không phải là miêu tả mọi vở kịch; mà là nhìn vào cách một trò chơi tác động lên trò chơi tiếp theo.

Đây là cách mà những người tiêu dùng hiện đại đã tới được hiện tại.

1. Tháng Tám, 1945. Thế chiến thứ II kết thúc.

Nhật Bản đầu hàng là “Ngày hạnh phúc nhất trong Lịch sử nước Mỹ”, thời báo *New York Times* đã viết.

Nhưng có một câu nói, “Lịch sử chỉ là điều chết tiệt này sau điều chết tiệt khác.”

Niềm vui khi chiến tranh kết thúc nhanh chóng gặp phải một câu hỏi, “Giờ thì sao?”

16 triệu người Mỹ – 11% trong tổng dân số – đã phục vụ trong chiến tranh. Khoảng 8 triệu đóng quân ở nước ngoài vào lúc cuối. Độ tuổi trung bình của họ là 23. Trong vòng 18 tháng, tất cả 1,5 triệu người họ sẽ quay trở về nhà và không còn ở trong quân ngũ.

Và sau đó thì sao?

Họ sẽ làm gì tiếp theo?

Họ sẽ làm việc ở đâu?

Họ sẽ sống ở đâu?

Đó là những câu hỏi quan trọng nhất của ngày, vì hai lý do. Một, không ai biết câu trả lời. Hai, nếu chúng không được trả lời nhanh chóng, thì tình thế dễ xảy ra nhất – trong con mắt của rất nhiều nhà kinh tế học – đó là nền kinh tế sẽ lại rơi vào đáy vực của một cuộc Đại suy thoái.

Ba thế lực đã được xây dựng nên trong thời chiến:

1. Các công trình xây dựng nhà cửa đã bị đình lại, vì hầu hết tất cả khả năng sản xuất được chuyển dịch sang xây dựng trang thiết bị phục vụ chiến tranh. Những quân lính trở về sẽ phải đối mặt với sự thiếu hụt nhà cửa nặng nề.
2. Những công việc cụ thể được tạo ra trong thời chiến – đóng tàu, xe tăng, và máy bay – bỗng dừng lại không cần thiết sau đó, dừng lại với một tốc độ và quy mô hiếm khi nào thấy trong ngành kinh doanh tư nhân. Thật không rõ ràng để thấy được các quân lính có thể làm việc ở đâu.
3. Tỷ lệ kết hôn tăng vọt trong và ngay lập tức sau chiến tranh. Các quân nhân không muốn quay

trở lại tầng hầm của nhà mẹ họ. Họ muốn bắt đầu một gia đình, trong chính ngôi nhà của họ, với một công việc tốt, ngay lập tức.

Điều này làm các nhà hoạch định chính sách lo lắng, đặc biệt là kể từ khi cuộc Đại suy thoái vẫn còn là một ký ức mới gần đây, chỉ vừa mới kết thúc 5 năm trước.

Vào năm 1946, Hội đồng Tư vấn Kinh tế đã trình một bản báo cáo lên Tổng thống Truman với cảnh báo rằng “một cuộc suy thoái ở quy mô rộng khắp sẽ xảy ra vào một lúc nào đó trong vòng từ một đến bốn năm tới.”

Họ viết trong một bản ghi nhớ riêng vào năm 1947, tổng kết cuộc gặp với Truman:

Chúng ta có thể rơi vào một giai đoạn khủng hoảng nào đó nơi mà chúng ta phải rất chắc chắn với vị trí của mình xem liệu các thể lực khủng hoảng có dấu hiệu vượt khỏi tầm kiểm soát hay không... Có một viễn cảnh đáng kể không nên bị coi thường đó là một sự sụt giảm sâu hơn nữa có thể làm gia tăng mối nguy hiểm của một vòng xoáy tròn ốc dẫn tới những điều kiện suy thoái.

Nỗi sợ hãi này đã bị phóng đại lên bởi sự thật rằng chúng ta không thể ngay lập tức dựa vào xuất

khẩu để tăng trưởng được, vì hai trong số nền kinh tế lớn nhất – châu Âu và Nhật Bản – đang phải đối phó với những cuộc khủng hoảng nhân đạo. Và bản thân Mỹ thì bị chìm đắm trong khối lượng nợ nhiều hơn bao giờ hết, hạn chế sự kích thích kinh tế trực tiếp đến từ chính phủ.

Vì thế chúng ta đã làm một điều gì đó khác.

2. Tỷ lệ lãi suất thấp và sự ra đời có chủ đích của người tiêu dùng Mỹ.

Điều đầu tiên chúng tôi làm để giữ cho nền kinh tế nổi sau chiến tranh đó là giữ cho tỷ lệ lãi suất ở mức thấp. Đây không phải là một quyết định dễ dàng, bởi vì khi các quân nhân trở về nhà với sự thiếu hụt mọi thứ từ quần áo đến xe hơi thì nó tạm thời khiến sự lạm phát tăng lên thành hai con số.

Cục Dự trữ không độc lập về mặt chính trị trước năm 1951. Tổng thống và Cục Dự trữ có thể điều phối chính sách. Vào năm 1942, Cục Dự trữ đã tuyên bố rằng nó sẽ giữ cho tỷ lệ ngắn hạn ở mức 0,38% để giúp đóng góp tài chính cho chiến tranh. Tỷ lệ này đã không nhúc nhích một điểm cơ bản duy nhất nào trong vòng bảy năm tiếp theo. Lãi suất kho bạc ba tháng duy trì dưới mức 2% cho tới giữa những năm 1950.

Lý do cụ thể cho việc giữ tỷ lệ ở mức thấp là để giữ cho chi phí của việc hỗ trợ một khoản tương đương 6 nghìn tỷ đô la mà chúng ta đã chi tiêu vào chiến tranh ở mức thấp.

Nhưng tỷ lệ thấp cũng đã làm được thêm một điều khác cho tất cả những quân nhân quay trở về nhà. Nó khiến cho việc vay mượn để mua nhà, xe, dụng cụ, và đồ chơi trở nên thật rẻ.

Điều đó, từ góc nhìn của nhà hoạch định chính sách đang hoảng sợ thì, thật sự tuyệt vời. Sự tiêu dùng trở thành một chiến thuật kinh tế đặc biệt trong những năm sau Thế chiến thứ II.

Một kỷ nguyên của việc khuyến khích tiêu xài cẩn thận và tiết kiệm để gây quỹ cho chiến tranh nhanh chóng được biến thành một kỷ nguyên của việc khuyến khích tiêu dùng một cách chủ động. Nhà sử học Princeton Sheldon Garon viết:

Sau 1945, Mỹ một lần nữa tách biệt khỏi những quy luật khuyến khích tiết kiệm ở châu Âu và Đông Á... Các chính trị gia, doanh nhân và các nhà lãnh đạo lao động đều khuyến khích người dân Mỹ tiêu dùng để làm tăng trưởng nền kinh tế.

Hai điều đã tiếp nhiên liệu cho sự thúc đẩy này.

Đầu tiên, đó là Đạo luật điều chỉnh của Quân nhân, cung cấp những cơ hội thế chấp chưa từng có trước đó. Mười sáu triệu cựu chiến binh có thể mua một căn nhà và thường không phải đặt cọc trước, không có lãi suất trong năm đầu tiên, và tỷ lệ được điều chỉnh thấp đến mức mà khoản thế chấp phải trả hằng tháng có thể thấp hơn cả tiền thuê nhà.

Điều thứ hai, đó là sự bùng nổ của tín dụng tiêu dùng, được cấp phép bởi sự nới lỏng của các quy định thời Suy thoái. Chiếc thẻ tín dụng đầu tiên được giới thiệu vào năm 1950. Tín dụng cửa hàng, tín dụng trả góp, cho vay cá nhân, cho vay theo ngày – mọi thứ được chấp cánh. Và lãi suất mọi khoản nợ, bao gồm cả các thẻ tín dụng, được khấu trừ thuế vào thời điểm đó.

Nó có vị thật thơm ngon. Vì thế chúng ta đã ăn rất nhiều. Một câu chuyện đơn giản bên bàn ăn giản đơn:

Năm	Tổng nợ hộ gia đình tại Mỹ
1945	29,4 tỷ đô la
1955	125,7 tỷ đô la
1965	331,2 tỷ đô la

Khoản nợ hộ gia đình vào những năm 1950 tăng nhanh 1,5 lần so với giai đoạn khủng hoảng nợ những năm 2000.

3. Nhu cầu bị dồn nén được thỏa mãn bởi một sự bùng nổ tín dụng và một sự bùng nổ năng suất ẩn giấu vào những năm 1930 dẫn đến một sự bùng nổ kinh tế.

Những năm 1930 là thập kỷ kinh tế khó khăn nhất trong lịch sử nước Mỹ. Nhưng có một tia hy vọng mà cần tới hai thập kỷ mới nhận ra được: Dù không thể thay đổi được, nhưng cuộc Đại suy thoái đã tiếp thêm siêu năng lượng cho sự tháo vát, năng suất, và đổi mới.

Chúng tôi đã không chú ý quá nhiều đến sự bùng nổ năng suất vào những năm 30, bởi vì ai cũng tập trung vào sự tồi tệ của tình hình kinh tế lúc đó. Chúng tôi đã không chú ý đến nó vào những năm 40 bởi vì ai cũng tập trung vào chiến tranh.

Rồi những năm 1950 đến và chúng tôi chợt nhận ra rằng, “Chà, chúng ta có một vài sáng kiến tuyệt vời mới. Và chúng ta thực sự giỏi trong việc tạo ra chúng.”

Dụng cụ gia đình, xe hơi, điện thoại, điều hòa, điện.

Gần như không thể mua nhiều dụng cụ gia đình trong thời chiến, bởi vì các nhà máy được chuyển đổi để chế tạo súng và tàu thuyền. Điều đó tạo ra một nhu cầu dồn nén đến từ những cựu quân nhân sau khi chiến tranh kết thúc. Đã kết hôn, háo hức muốn xây dựng cuộc sống, và được tiếp thêm sức mạnh với chiếc thẻ tín dụng tiêu dùng lãi suất thấp mới, họ bắt đầu một chiến dịch mua sắm thả phanh mà đất nước chưa từng được chứng kiến.

Frederick Lewis Allan viết trong cuốn sách *The Big Change* (tạm dịch: Sự thay đổi lớn) của ông:

Trong những năm sau chiến tranh, người nông dân mua một chiếc máy kéo mới, một chiếc máy thu hoạch ngô, một chiếc máy vắt sữa bằng điện; trên thực tế, anh ta và hàng xóm, giữa họ hình thành nên một đội máy móc nông nghiệp hùng hậu để sử dụng chung. Vợ người nông dân mua được một chiếc tủ lạnh chạy bằng điện màu trắng sáng bóng mà bà vẫn luôn ao ước và chưa bao giờ trong suốt cuộc Đại suy thoái có thể chi trả được, cùng với một chiếc máy giặt đời mới, và một tủ đông. Gia đình ở vùng ngoại ô đã lắp đặt một chiếc máy rửa bát và đầu tư vào một chiếc máy cắt cỏ. Gia đình ở thành phố trở thành khách hàng của một cửa tiệm giặt là và tậu một dàn ti vi cho

phòng khách. Văn phòng của người chồng được lắp máy điều hòa. Và còn nhiều thứ nữa.

Không thể nào nói quá sự to lớn của đợt bùng nổ này.

Việc sản xuất xe tải và xe hơi thương mại hầu như đã bị tạm dừng từ 1942 đến 1945. Sau đó, 21 triệu chiếc xe đã được bán từ 1945 đến 1949. Thêm 37 triệu chiếc nữa được bán vào năm 1955.

Chỉ dưới hai triệu căn nhà được xây dựng từ năm 1940 đến năm 1945. Sau đó, bảy triệu căn đã được xây từ năm 1945 đến năm 1950. Thêm tám triệu căn nữa được xây vào năm 1955.

Nhu cầu cho các vật dụng bị dồn nén, và khả năng mới được khai phá của chúng ta trong việc sản xuất, đã tạo ra những nghề nghiệp giúp những cựu quân nhân quay trở lại làm việc. Và chúng còn là những công việc tốt nữa. Hòa trộn điều đó với tín dụng tiêu dùng, và khả năng chi tiêu của Mỹ bùng nổ.

Cục Dự trữ Liên bang đã viết cho Tổng thống Truman vào năm 1951: “Đến năm 1950, tổng chi tiêu tiêu dùng, cùng với các công trình nhà ở, đã tăng lên khoảng 203 tỷ đô la, hoặc trong khu vực 40% trên mức của năm 1944.”

Câu trả lời cho câu hỏi, “Những cựu quân nhân này sẽ làm gì sau chiến tranh?” giờ đã rõ. Họ sẽ mua sắm, với số tiền kiếm được từ những công việc chế tạo ra nhiều đồ đạc mới, được trợ giúp bởi số tiền vay lãi suất thấp để mua thêm càng nhiều đồ đạc hơn.

4. Những khoản tiền gia tăng được chia đều hơn bất cứ lúc nào khác.

Đặc điểm nổi trội của kinh tế học vào những năm 1950 đó là quốc gia làm giàu bằng cách giúp những người dân nghèo bớt nghèo hơn.

Mức lương trung bình tăng gấp đôi từ năm 1940 đến 1948, sau đó lại tăng gấp đôi một lần nữa vào năm 1963.

Và những khoản tiền gia tăng đó được tập trung vào những người đã bị bỏ lại phía sau trong nhiều thập kỷ trước đó. Khoảng cách giữa giàu và nghèo được thu hẹp lại bởi một lượng đáng kể.

Lewis Allan đã viết vào năm 1955:

Sự dẫn đầu khổng lồ của những tầng lớp giàu có trong cuộc đua kinh tế đã được thu hẹp lại một cách đáng kể.

Chính những công nhân công nghiệp với tư cách là một nhóm đã đạt được những điều tuyệt vời nhất – những người như ở trong gia đình công nhân thép từng sống với mức 2.500 đô la và giờ đang kiếm được 4.500 đô la, hoặc gia đình của công nhân điều hành máy móc – công cụ tay nghề cao từng kiếm được 3.000 đô la và giờ có thể tiêu một mức 5.500 đô la hàng năm hoặc hơn thế nữa.

Đôi với một phần trăm những người ở tầng lớp cao nhất, những người thực sự khá giả và giàu có, những người mà chúng ta có thể phân loại một cách áng chừng là thuộc nhóm 16.000 đô la trở lên, phần trăm của họ trong tổng thu nhập quốc gia, sau thuế, đã giảm xuống vào năm 1945 từ 13% còn 7%.

Đây không phải là xu hướng ngắn hạn. Thu nhập thực sự cho những người thuộc nhóm thấp nhất 20% đã tăng một lượng gần tương đương với nhóm ở trên đỉnh 5% từ 1950 đến 1980.

Sự bình đẳng còn vượt ra cả mức lương.

Phụ nữ có nghề nghiệp bên ngoài gia đình đạt mức kỷ lục. Tỷ lệ tham gia vào lực lượng lao động của họ tăng từ 31% sau chiến tranh lên đến 37% vào năm 1955, và đến 40% vào năm 1965.

Những người thiếu số cũng nhận được những lợi ích. Sau lễ nhậm chức vào năm 1945, Eleanor Roosevelt đã viết về một phóng viên người Mỹ gốc Phi, người đã nói với bà rằng:

Bà có nhận ra rằng 12 năm đã thay đổi những gì không? Nếu ở buổi lễ năm 1933, một số người da màu đã di chuyển vào dòng người và hòa lẫn với mọi người khác theo cách họ làm ngày hôm nay, thì mọi tờ báo trong nước đã phải đưa tin về điều đó rồi. Chúng ta giờ còn không nghĩ rằng nó là tin tức gì mới và không một ai trong số chúng ta sẽ nhắc đến nó.

Quyền của phụ nữ và những người thiếu số hồi đó vẫn chỉ là một phần nhỏ so với ngày nay. Nhưng tiến trình hướng đến sự bình đẳng vào cuối những năm 40 và 50 thật là phi thường.

Việc cân bằng hóa các tầng lớp cũng đồng nghĩa với sự cân bằng hóa các lối sống. Những người bình thường lái những chiếc Chevy. Người giàu lái Cadillac. Ti vi và đài đã làm trung hòa sự giải trí và văn hóa mà mọi người yêu thích không kể đến tầng lớp. Những ấn phẩm quảng cáo qua đường bưu điện giúp cân bằng hóa quần áo mà mọi người mặc và những món đồ mà họ mua không kể đến nơi họ sinh sống. Tạp chí *Harper's* đã ghi lại vào năm 1957:

Người giàu hút cùng một loại thuốc với người nghèo, cạo râu với cùng một loại lưỡi dao, sử dụng cùng một loại điện thoại, máy hút bụi, đài, và dàn ti vi, có cùng những thiết bị điện và sưởi ấm trong căn nhà, và còn nhiều nữa. Sự khác biệt giữa chiếc xe hơi của anh ta và của người nghèo là rất nhỏ. Cụ thể thì chúng có động cơ tương tự nhau, nội thất tương tự nhau. Vào những năm đầu của thế kỷ từng tồn tại một sự phân cấp các loại xe hơi.

Paul Graham đã viết vào năm 2016 về điều mà một thứ giản đơn như từng chỉ có ba đài ti vi đã làm để cân bằng hóa văn hóa:

Thật khó để tưởng tượng ở hiện tại, nhưng mỗi tối hàng chục triệu gia đình sẽ ngồi xuống cùng nhau trước dàn ti vi và xem cùng một chương trình, vào cùng một thời điểm, giống như những hàng xóm cạnh nhà họ vậy. Điều xảy ra bây giờ với chương trình Super Bowl từng xảy ra mỗi đêm. Chúng tôi đã hòa chung nhịp điệu đúng nghĩa.

Điều này rất quan trọng. Mọi người đo đếm sự phát triển toàn diện của họ bằng cách so với những người đồng trang lứa. Và trong hầu hết giai đoạn 1945 – 1980, mọi người có rất nhiều thứ giống nhau để so sánh. Rất nhiều người – đại đa số – sống những cuộc đời hoặc bằng hoặc ít nhất là hiểu được

so với những người xung quanh họ. Ý tưởng rằng cuộc sống của mọi người được cân bằng hóa cũng như nguồn thu nhập của họ là một điểm mấu chốt trong câu chuyện này mà chúng ta sẽ còn quay trở lại tiếp.

5. Khoản nợ tăng chóng mặt. Nhưng thu nhập cũng vậy, vì thế tác động của nó không phải là điều gì to lớn.

Các khoản nợ của hộ gia đình tăng gấp năm lần từ 1947 đến 1957 do sự kết hợp của nền văn hóa tiêu dùng mới, những sản phẩm cho vay nợ mới, và tỷ lệ lãi suất được trợ cấp bởi các chương trình của chính phủ, và được giữ ở mức thấp bởi Cục Dự trữ Liên bang.

Nhưng sự tăng trưởng thu nhập trong giai đoạn này mạnh đến mức mà tác động của nó lên các hộ gia đình là không nặng nề. Và các khoản nợ hộ gia đình vào lúc ban đầu sau chiến tranh là rất thấp. Cuộc Đại suy thoái đã xóa sạch rất nhiều trong số đó, và việc chi tiêu hộ gia đình bị hạn chế trong thời chiến đến mức sự tích tụ của các khoản nợ cũng bị hạn chế. Vì thế sự tăng trưởng của tỷ lệ nợ trên thu nhập của các hộ gia đình từ 1947-1957 là nằm trong tầm kiểm soát.

Tỷ lệ nợ trên thu nhập của các hộ gia đình ngày nay chỉ hơn 100%. Ngay cả sau khi gia tăng vào những năm 1950, 1960, và 1970 thì nó vẫn giữ vững dưới mức 60%.

Yếu tố thúc đẩy lớn cho sự bùng nổ nợ này là một làn sóng về quyền sở hữu nhà ở.

Tỷ lệ sở hữu nhà vào năm 1900 là 47%. Nó giữ nguyên ở đó trong bốn thập kỷ tiếp theo. Sau đó nó cất cánh, chạm mức 53% vào năm 1945 và 62% vào năm 1970. Một phần trăm đáng kể của tổng dân số giờ đang sử dụng các khoản nợ mà những thế hệ trước đã không tiếp cận – hoặc không thể tiếp cận được. Và phần lớn họ đều thấy OK với nó.

David Halberstam viết trong cuốn sách *The Fifties* (tạm dịch: Những năm 50) của ông:

Họ tự tin vào chính bản thân và tương lai của họ theo một cách mà [những người] lớn lên trong những giai đoạn khó khăn hơn cảm thấy thật choáng ngợp. Họ không sợ hãi khoản nợ như cha mẹ họ đã từng... Họ khác biệt với cha mẹ họ không chỉ trong số tiền họ kiếm được và những gì họ sở hữu mà còn cả trong niềm tin rằng tương lai đã đến. Là những người đầu tiên sở hữu căn nhà trong gia đình của họ, họ mang đến một sự

hào hứng và niềm tự hào mới cùng họ đến những cửa hàng để mua nội thất hoặc vật dụng trong nhà – ở những giai đoạn khác những cặp đôi trẻ có thể có được cảm giác tương tự khi họ mua quần áo cho đứa con đầu đời của họ. Cứ như thế bản thân thành tựu của việc sở hữu một căn nhà đã thể hiện một sự đột phá vô cùng to lớn đến mức không gì là quá tầm tay để mua cho nó cả.

Giờ là thời điểm tốt để kết nối một vài điều, vì chúng sẽ trở nên ngày càng quan trọng:

- » Mỹ đang bùng nổ.
- » Sự bùng nổ cùng nhau chưa từng có tiền lệ.
- » Sự bùng nổ các khoản nợ không phải là một vấn đề lớn vào lúc đó bởi vì nó vẫn khá thấp so với thu nhập và có một sự chấp nhận về văn hóa rằng nợ không phải là một điều đáng sợ.

6. Mọi thứ bắt đầu nhen nhóm.

1973 là năm đầu tiên mà mọi thứ trở nên rõ ràng rằng nền kinh tế đang bước trên một con đường mới.

Cuộc khủng hoảng bắt đầu vào năm đó đưa tỷ lệ thất nghiệp lên mức cao nhất kể từ những năm 1930 đến lúc này.

Lạm phát tăng vọt. Nhưng không giống với những lần bùng phát hậu chiến tranh, nó duy trì ở mức cao đó.

Tỷ lệ lãi suất ngắn hạn đạt 8% vào năm 1973, tăng từ 2,5% so với một thập kỷ trước đó.

Và bạn phải đặt toàn bộ những điều này vào trong bối cảnh của nỗi lo sợ giữa Việt Nam, các cuộc biểu tình, và những vụ ám sát Martin Luther King, John và Bobby Kennedy.

Nó trở nên ảm đạm.

Mỹ thống trị nền kinh tế thế giới trong hai thập kỷ sau chiến tranh. Khả năng sản xuất của rất nhiều trong số những quốc gia lớn nhất bị đánh bom thành tro bụi. Nhưng khi thập kỷ 1970 xuất hiện, điều đó đã thay đổi. Nhật Bản trong giai đoạn bùng nổ. Nền kinh tế Trung Quốc mở rộng. Khu vực Trung Đông thể hiện thế mạnh dầu mỏ.

Một sự kết hợp giữa các lợi thế kinh tế may mắn và một nền văn hóa được chia sẻ bởi Thế hệ Vĩ đại nhất – được rèn giũa bởi cuộc Đại suy thoái và có nền tảng dựa trên sự phối hợp mang tính hệ thống từ thời chiến – đã chuyển đổi khi những đứa trẻ của thời kỳ bùng nổ trẻ sơ sinh bắt đầu trưởng thành. Một thế hệ mới với một cái nhìn khác biệt về điều gì

là bình thường ập đến cùng lúc với rất nhiều luồng gió kinh tế của hai thập kỷ trước kết thúc.

Mọi thứ trong tài chính là dữ liệu *nằm trong bối cảnh trông đợi*. Một trong những sự chuyển dịch lớn nhất của thế kỷ trước xảy ra khi những luồng gió kinh tế bắt đầu thổi theo một hướng khác biệt, không đồng đều, nhưng những trông đợi của mọi người vẫn cắm rễ ở nền văn hóa bình đẳng sau chiến tranh. Không nhất thiết phải là sự bình đẳng về thu nhập, mặc dù đã từng có điều đó, mà là sự bình đẳng về lối sống và những trông đợi trong tiêu dùng; ý tưởng rằng ai đó kiếm được một mức thu nhập phân vị thứ 50 cũng không nên sống một cuộc sống quá khác biệt hơn so với một ai đó ở phân vị thứ 80 hay 90. Và rằng ai đó ở phân vị thứ 99 sống một cuộc sống tốt đẹp hơn, nhưng vẫn là một cuộc sống mà ai đó ở phân vị thứ 50 có thể hiểu được. Đó là cách mà Mỹ đã hoạt động trong phần lớn giai đoạn 1945-1980. Không quan trọng bạn nghĩ đó là đúng hay sai về mặt đạo đức. Chỉ đơn giản là điều đó đã xảy ra.

Những trông đợi luôn di chuyển chậm hơn sự thật. Và những sự thật kinh tế của những năm từ đầu thập kỷ 1970 đến tận những năm đầu của thập kỷ 2000 đó là sự tăng trưởng vẫn tiếp tục,

nhưng trở nên bất đồng đều hơn, thế nhưng những trông đợi của mọi người về cách mà lối sống của họ nên được so sánh với những người đồng trang lứa vẫn không thay đổi.

7. Sự bùng nổ lại tiếp tục, nhưng khác với lúc trước.

Quảng cáo “Chào buổi sáng nước Mỹ” năm 1984 của Ronald Reagan đã tuyên bố:

Lại là một buổi sáng nữa trên đất Mỹ. Hôm nay sẽ có thêm nhiều đàn ông và phụ nữ đi làm hơn bất kể thời điểm nào trước đó trong lịch sử của đất nước ta. Với tỷ lệ lãi suất chỉ bằng khoảng một nửa con số cao kỷ lục của năm 1980, gần 2.000 gia đình ngày nay sẽ mua được những căn nhà mới, nhiều hơn bất cứ thời điểm nào trong vòng bốn năm qua. Đầu giờ chiều nay 6.500 người đàn ông và phụ nữ trẻ tuổi sẽ kết hôn, và với lạm phát chỉ ở mức dưới một nửa so với nó bốn năm trước, họ có thể trông đợi một cách đầy tự tin vào tương lai.

Đó không phải là một lời nói phóng đại. Sự tăng trưởng GDP đạt mức cao nhất kể từ những năm 1950. Đến năm 1989, số lượng người dân Mỹ thất nghiệp giảm đi sáu triệu so với bảy năm trước đó. Chỉ số S&P 500 tăng lên gần gấp bốn lần từ năm 1982 đến năm 1990. Tổng tăng trưởng GDP thực sự

vào những năm 1990 là gần như bằng với con số của những năm 1950 – 40% so với 42%.

Tổng thống Clinton đã khoe khoang trong bài diễn thuyết Thông điệp Liên bang năm 2000 của ông:

Chúng ta bắt đầu một thế kỷ mới với hơn 20 triệu nghề nghiệp mới; sự tăng trưởng kinh tế nhanh nhất trong hơn 30 năm; tỷ lệ thất nghiệp thấp nhất trong 30 năm; tỷ lệ đói nghèo thấp nhất trong 20 năm; tỷ lệ thất nghiệp của những người Mỹ gốc Phi và gốc Tây Ban Nha thấp nhất từng ghi nhận được; lần thặng dư liên tiếp đầu tiên trong 42 năm; và vào tháng tới, Mỹ sẽ đạt được giai đoạn tăng trưởng kinh tế dài nhất trong toàn bộ lịch sử của quốc gia. Chúng ta đã xây dựng được một nền kinh tế mới.

Câu cuối cùng của ông là câu rất quan trọng. Đó là một nền kinh tế mới. Sự khác biệt lớn nhất giữa nền kinh tế của giai đoạn 1945-1973 và giai đoạn 1982-2000 đó là cùng một lượng tăng trưởng nhưng lại tìm đường vào những cái túi hoàn toàn khác nhau.

Bạn có lẽ đã nghe nói đến những con số này nhưng chúng xứng đáng được nhắc lại. Tờ *Atlantic* viết:

Từ năm 1993 đến năm 2012, những người thuộc nhóm 1% trên đỉnh chứng kiến thu nhập của họ tăng 86,1%, trong khi những người ở dưới đáy 99% lại chỉ chứng kiến một sự tăng trưởng 6,6%.

Joseph Stiglitz năm 2011:

Trong khi những người thuộc nhóm 1% trên đỉnh đã thấy thu nhập của họ tăng 18% trong vòng một thập kỷ qua, thì những người thuộc tầng trung lại thực sự thấy thu nhập của họ giảm. Đối với những người đàn ông với bằng cấp ba, đây là một sự tụt dốc – 12% chỉ riêng trong vòng một phần tư thế kỷ vừa qua.

Xu hướng này gần như trái ngược với sự cân bằng đã xảy ra sau chiến tranh.

Tại sao điều này lại xảy ra là một trong những tranh luận căng thẳng nhất trong kinh tế học, chỉ đứng sau mỗi cuộc tranh luận về điều chúng ta nên làm với nó. Thật may là với mục đích của cuộc bàn luận này, hai điều trên đều không quan trọng.

Tất cả những gì quan trọng đó là sự bất bình đẳng hiển hiện trở thành một thế lực trong vòng 35 năm qua, và nó xảy ra trong giai đoạn mà, về mặt văn hóa, người dân Mỹ vẫn bầu víu lấy hai khái niệm được xuất phát từ nền kinh tế sau Thế chiến

thứ II: Đó là bạn nên sống một lối sống tương tự với phần lớn những người dân Mỹ khác, và đó là chấp nhận những khoản nợ để chu cấp cho lối sống đó là điều được chấp nhận.

8. Cú giãn lớn.

Thu nhập tăng lên đối với một nhóm nhỏ những người dân Mỹ dẫn tới việc nhóm đó tách ra khỏi lối sống thường thấy.

Họ mua những căn nhà lớn hơn, những chiếc xe hơi đẹp hơn, đi học ở những ngôi trường đắt tiền hơn, và có những kỳ nghỉ xa hoa.

Và tất cả mọi người đều đang dôi theo – được tiếp sức bởi Đại lộ Madison vào những năm 80 và 90, và kết nối internet sau đó.

Lối sống của một bộ phận nhỏ những người dân Mỹ giàu chính đáng đã thổi bùng lên khát khao của đại đa số những người dân Mỹ, những người với thu nhập không gia tăng.

Một nền văn hóa của sự bình đẳng và cùng nhau bước ra từ giai đoạn 1950-1970 giờ bị biến đổi thành hiệu ứng Bất kịp với Nhà Joneses.

Giờ bạn có thể thấy được vấn đề.

Joe, một nhân viên đầu tư ngân hàng kiếm được 900.000 đô la một năm, mua một căn hộ rộng 4.000 foot vuông với hai chiếc Mercedes và gửi ba đứa con của anh ta đến học ở Pepperdine. Anh ta có thể chi trả được.

Peter, một giám đốc chi nhánh ngân hàng kiếm được 80.000 đô la một năm, nhìn thấy Joe và cảm thấy một cách vô thức rằng anh ta có quyền được sống một lối sống tương tự, bởi vì bố mẹ của Peter tin rằng – cũng như gieo vào lòng anh ta – rằng lối sống của người Mỹ không khác biệt mấy kể cả khi họ có những công việc khác nhau. Bố mẹ anh ta đã đúng trong kỷ nguyên của họ, bởi vì thu nhập hồi đó được phân chia chặt chẽ. Nhưng đó là hồi trước. Peter sống trong một thế giới khác. Nhưng những mong đợi của anh ta thì vẫn không có gì thay đổi nhiều so với bố mẹ anh, ngay cả khi sự thật đã thay đổi.

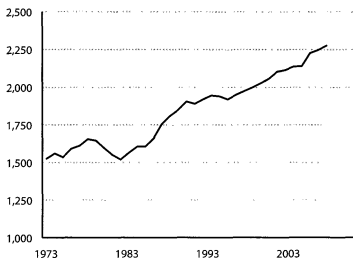
Vậy thì Peter làm gì?

Anh ta nhận một khoản thế chấp lớn. Anh ta có một khoản nợ 45.000 đô la trong thẻ tín dụng. Anh ta thuê hai chiếc xe ô tô. Những đứa con của anh ta sẽ tốt nghiệp với những khoản nợ sinh viên nặng nề. Anh ta không thể chi trả được những thứ như Joe, nhưng anh ta đã cố kéo giãn để có được lối sống tương tự. Đó là một cú giãn lớn.

Điều này có vẻ vô lý đối với một ai đó sống trong những năm 1930. Nhưng chúng ta đã dành 75 năm kể từ khi chiến tranh kết thúc để nuôi dưỡng một sự chấp nhận về mặt văn hóa cho những khoản nợ gia đình.

Trong khoảng thời gian khi mà mức lương trung bình được cân bằng, căn nhà trung bình kiểu mới của người dân Mỹ rộng thêm 50%.

Diện tích trung bình (feet vuông) của những căn nhà kiểu mới ở Mỹ



Căn nhà kiểu mới trung bình của người dân Mỹ giờ có nhiều phòng tắm hơn là số thành viên trong gia đình. Gần một nửa trong số đó có bốn phòng ngủ trở lên, tăng từ 18% vào năm 1983.

Khoản nợ mua xe trung bình sau điều chỉnh với lạm phát đã tăng hơn gấp đôi từ 1975 đến 2003, từ 12.300 đô la lên 27.900 đô la.

Và bạn biết điều gì đã xảy ra với chi phí học đại học và các khoản nợ sinh viên.

Tỷ lệ nợ trên thu nhập hộ gia đình duy trì khá cân bằng từ 1963 đến 1973. Sau đó nó tăng lên, và tăng lên, và tăng lên, từ khoảng 60% vào năm 1973 đến hơn 130% vào năm 2007.

Ngay cả khi tỷ lệ lãi suất sụt giảm từ những năm đầu thập kỷ 1980 đến 2020, thì phần trăm thu nhập được chi trả cho các dịch vụ cho vay vẫn tăng. Và nó hướng về phía những nhóm có thu nhập thấp hơn. Phần trăm thu nhập đổ vào nợ và các khoản thuê mướn là chỉ hơn 8% đối với nhóm có thu nhập cao nhất – những người được hưởng những khoản lợi lớn nhất trong thu nhập – nhưng là hơn 21% đối với những người dưới phân vị 50.

Sự khác biệt giữa khoản nợ ngày càng cao này và khoản nợ tăng diễn ra trong những năm 1950 và 60 đó là sự tăng vọt gần đây bắt đầu từ một nền tảng cao.

Nhà kinh tế học Hyman Minsky đã miêu tả sự bắt đầu của những khủng hoảng nợ: Giây phút mà

mọi người chấp nhận thêm nhiều khoản nợ hơn mức mà họ có thể chi trả. Đó là một giây phút xấu xí, đau đớn. Nó giống như khi Wile E. Coyote nhìn xuống, nhận ra là đời cậu ta đã bị hủy hoại, và rơi thẳng xuống.

Đó, tất nhiên, là điều đã xảy ra vào năm 2008.

Một khi quy luật đã được hình thành, thật khó để xoay chuyển nó.

Rất nhiều khoản nợ đã được trả sau năm 2008. Và sau đó tỷ lệ lãi suất tụt dốc. Các khoản nợ gia đình chiếm một phần trăm của thu nhập giờ đang ở mức thấp nhất trong 35 năm.

Nhưng câu trả lời cho năm 2008, dù có cần thiết, đã kéo dài một vài xu hướng khiến chúng ta đến được đây.

Nói lỏng định lượng vừa ngăn chặn được sự sụp đổ của nền kinh tế vừa thúc đẩy mức giá của cái, một món hời cho những ai đang sở hữu chúng – đa số là người giàu.

Cục Dự trữ đã chuẩn bị trước cho khoản nợ doanh nghiệp năm 2008. Điều đó giúp cho những ai sở hữu khoản nợ đó – hầu hết là người giàu.

Cắt giảm thuế trong vòng 20 năm vừa qua đã chủ yếu thuộc về những ai có thu nhập cao hơn.

Những người có thu nhập cao hơn gửi con cái của họ đến những trường đại học tốt nhất. Những đứa trẻ đó có thể tiếp tục kiếm được khoản thu nhập cao hơn và đầu tư vào nợ doanh nghiệp được Cục Dự trữ hỗ trợ, sở hữu những cổ phiếu được hỗ trợ bởi vô số chính sách nhà nước, và hơn thế nữa.

Không có bản thân điều nào trong số này là vấn đề cả, đó là lý do tại sao chúng được duy trì.

Nhưng chúng lại là dấu hiệu của điều lớn hơn đã xảy ra từ những năm đầu thập kỷ 1980: Nền kinh tế hoạt động tốt hơn đối với một vài người so với những người khác. Thành công không còn phụ thuộc vào tài năng như trước và, khi đạt được thành công, phần thưởng là những khoản lãi cao hơn so với những kỷ nguyên trước đó.

Bạn không cần phải nghĩ đó là đúng hay sai về mặt đạo đức.

Và, một lần nữa, trong câu chuyện này lý do tại sao nó xảy ra không quan trọng.

Việc quan trọng chỉ là *nó đã xảy ra*, và nó khiến cho nền kinh tế chuyển dịch khỏi những mong đợi được đặt ra sau chiến tranh: Rằng có một tầng lớp trung lưu rộng lớn không phải trải nghiệm sự bất bình đẳng hệ thống, nơi mà những người hàng xóm

cạnh nhà hay cách bạn một vài dặm vẫn sống một cuộc sống tương tự so với bạn.

Một phần lý do những mong đợi này đã tồn tại được 35 năm sau khi chúng bị chuyển dịch khỏi thực tế là bởi vì nó mang lại cảm giác rất tuyệt vời cho rất nhiều người khi nó còn là hiện thực. Một thứ gì đó tốt đến vậy – hoặc ít nhất là ấn tượng về nó là tốt – thật không dễ gì có thể buông bỏ.

Vì thế mọi người vẫn chưa buông bỏ nó. Họ muốn nó quay trở lại.

9. Phong trào Tiệc Trà, Chiếm đóng Phố Wall, Brexit, và Donald Trump, mỗi bên đều đại diện cho một nhóm với khẩu hiệu: “Ngưng cuộc chơi đi, tôi muốn xuống.”

Chi tiết khẩu hiệu của họ không giống nhau, nhưng họ đều hô vang khẩu hiệu đó – ít nhất là theo từng phần – bởi vì mọi thứ đang không hoạt động có hiệu quả cho họ trong bối cảnh những mong đợi hậu chiến tranh rằng mọi thứ nên mang lại hiệu quả khá tương đồng cho hầu hết mọi người.

Bạn có thể tỏ thái độ với việc kết nối sự trỗi dậy của Trump với sự bất bình đẳng của thu nhập. Và bạn nên như thế. Những điều này luôn gồm nhiều tầng lớp phức tạp sâu sắc. Nhưng đó là một phần

quan trọng thúc đẩy mọi người đến suy nghĩ rằng, “Tôi không sống trong một thế giới mà tôi mong đợi. Điều đó làm tôi tức giận. Vì thế tôi mặc kệ điều này. Và tôi mặc kệ bạn! Tôi sẽ chiến đấu vì một điều gì đó hoàn toàn khác biệt, bởi vì điều này – dù nó có là gì đi nữa – cũng không hiệu quả.”

Hãy xem xét lối suy nghĩ đó và đưa nó lên tầm của Facebook, Instagram, và tin tức truyền hình cáp – nơi mà mọi người nhận thức rõ ràng hơn bất cứ lúc nào về cách sống của những người khác. Nó như đổ dầu vào lửa vậy. Benedict Evans nói, “Internet càng khiến mọi người tiếp cận với nhiều quan điểm mới, thì mọi người càng bức tức khi thấy rất nhiều quan điểm khác nhau tồn tại.” Đó là một sự chuyển đổi to lớn kể từ nền kinh tế hậu chiến tranh nơi mà sự dao động về quan điểm kinh tế hạn hẹp hơn, do tập hợp đầu ra thật sự là thấp hơn và không dễ gì để nhìn thấy cũng như học hỏi suy nghĩ của người khác và cách mà họ sống.

Tôi không hề bi quan. Kinh tế học là câu chuyện của những vòng tuần hoàn. Mọi thứ đến rồi đi.

Tỷ lệ thất nghiệp giờ đang ở mức thấp nhất trong hàng thập kỷ. Mức lương giờ cũng đang thực sự tăng nhanh hơn đối với những nhân công có thu nhập thấp so với những người giàu có. Chi phí học đại học nhìn chung đã dừng việc tăng giá một khi

các khoản tài trợ được đưa vào. Nếu mọi người đều nghiên cứu về những tiến bộ trong chăm sóc sức khỏe, giao tiếp, giao thông, và quyền công dân kể từ Những năm tháng hào hùng của thập kỷ 1950, thì tôi đoán giờ phần lớn sẽ không muốn quay trở lại.

Nhưng chủ đề trung tâm của câu chuyện này đó là những mong đợi di chuyển chậm chạp hơn thực tế. Điều đó đã xảy ra khi mọi người bầu vùi lấy những mong đợi của thập kỷ 1950 trong khi nền kinh tế thay đổi trong vòng 35 năm tới. Và ngay cả khi sự bùng nổ tầng lớp trung lưu xảy ra ngày nay, thì những mong đợi rằng cơ hội đều chống lại tất cả mọi người ngoại trừ những người thuộc tầng lớp cao nhất vẫn có thể còn tồn tại.

Vì thế kỷ nguyên của “Cái này không hiệu quả” có thể vẫn tồn tại.

Và kỷ nguyên của “Chúng ta cần thứ gì đó hoàn toàn mới, ngay bây giờ, dù nó là gì đi chăng nữa.” có thể vẫn tồn tại.

Điều này, ở một khía cạnh nào đó, là một phần thúc đẩy những sự kiện dẫn đến những điều như Thế chiến thứ II, nơi mà câu chuyện này bắt đầu.

Lịch sử chỉ là hết thứ chết tiệt này đến thứ chết tiệt khác.

LỜI CẢM ƠN

Giống như mọi cuốn sách, *Tâm lý học về tiền* sẽ không được xuất bản nếu không có sự ủng hộ của vô vàn những con người đã giúp đỡ tôi trên con đường viết sách. Có quá nhiều người để có thể liệt kê ra hết được. Nhưng một vài trong số những người đặc biệt hỗ trợ tôi đó là:

- » **Brian Richards**, người đã đặt cược vào tôi trước bất kỳ ai khác.
- » **Craig Shapiro**, người đã đặt cược vào tôi trong khi không cần phải vậy.
- » **Gretchen Housel**, người với sự hỗ trợ không suy chuyển.
- » **Jenna Abdou**, người đã giúp đỡ mà không đòi hỏi gì hết.

- » **Craig Pearce**, người đã động viên, hướng dẫn, và giúp tôi tập trung.

Jamie Catherwood, Josh Brown, Brent Beshore, Barry Ritholtz, Ben Carlson, Chris Hill, Michael Batnick, Chris Hill, James Osborne, với những đóng góp vô giá.

Cảm ơn tất cả.

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

Số 9 - Ngõ 26 - Phố Hoàng Cầu - Q. Đống Đa - TP. Hà Nội

VPGD: Số 347 Đội Cấn - Quận Ba Đình - TP Hà Nội

ĐT: (024). 66860751 - (024). 66860752

Email: nxbdantri@gmail.com

Website: nxbdantri.com.vn

TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN

Chịu trách nhiệm xuất bản:

BÙI THỊ HƯƠNG

Chịu trách nhiệm nội dung:

LÊ QUANG KHÔI

Biên tập	Vũ Thị Thu Ngân
Vẽ bìa	Mộc Trà
Trình bày	Anh Trang
Sửa bản in	Bùi Thu Hiền

In 2.000 bản, khổ 13x20,5 cm tại Công ty Cổ phần In và Thương mại Prima. Địa chỉ: Số 35, ngõ 93 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội. Số xác nhận ĐKXB: 5161-2020/CXBIPH/2-153/DT. Quyết định xuất bản số 1680/QĐXB-NXBDT cấp ngày 24 tháng 12 năm 2020. Mã ISBN: 978-604-314-015-6. In xong và nộp lưu chiểu Quý I năm 2021.

ĐỐI TÁC LIÊN KẾT:

CÔNG TY TNHH VĂN HÓA VÀ TRUYỀN THÔNG 1980 BOOKS

Trụ sở chính tại Hà Nội:

20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Tel: 0243.7880225 / Fax: 0243.7880225

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:

Số 42/35 Nguyễn Minh Hoàng, Phường 12, Quận Tân Bình, TP HCM

Tel: 0283.933.3216

Website/link đặt sách: www.1980books.com

Email: rights.1980books@gmail.com

join here > https://t.me/tailieu_trader