

RASHOMON THUONG TRUONG

*Cầm nang sinh tồn trong một thế
giới đầy rẫy cạm bẫy tài chính*



*Sống
Đầu
Nhân
Tính*

NHÂN GIẢN CẠM BẦY SÁCH

MỤC LỤC:

Lời mở đầu:

Chương 1: Hành Trình Đến Tiền Tỷ - Những Bài Học Đắt Giá	6
Bài học 1: Thành phố quyết định tầm nhìn và cơ hội	6
Bài học 2: Xây dựng điểm tựa vững chắc.....	8
Bài học 3: Chọn đúng ngành nghề và tư duy đột phá	11
Bài học 4: Nguyên tắc và phẩm chất của người định hình tương lai... ..	18
Chương 2: Yêu Thập Tài Phú Tam Giai Cửu Tầng - Bạn Đang Ở Tầng Nào?22	
Các tầng Phàm (A2, A3, A4): Nơi những thử thách cơ bản nhất định hình tư duy.....	25
Các tầng Địa (A5, A6, A7): Hành trình của sự nỗ lực và chuyển đổi. 26	
Các tầng Thiên (A8, A9, A10): Khi cuộc chơi thay đổi hoàn toàn	28
Chương 3: Điều Gì Khiến Chúng Ta Dần Trở Nên Nghèo Khó?	33
Nguyên nhân đầu tiên khiến bạn ngày càng nghèo khó là LẠM PHÁT.	35
Điểm thứ hai khiến mọi người ngày càng nghèo khó chính là "NGHÈO KHÓ" tự thân nó.	38
Chương 4: Bản Chất Của Tài Chính - Giới Hạn Của Dầu Tư Vô Sai Biệt ...	41
Chương 5: Lãi Kép – Thứ Không Thể Khiến Bạn Giàu Có & Động Cơ Làm Giàu Song Kiếm Hợp Bích Bì Hiệu Lầm	49
Chương 6: Công Ty Đa Cấp: Chiêu Trò Tẩy Não, Hệ Thống Cạm Bẫy & Ảo Mộng Thu Nhập Thụ Động.....	59
Cạm bẫy thứ nhất: Thiên kiến kẻ sống sót (Survivorship Bias) và phong trào "tạo thần tượng"	65
Cạm bẫy thứ hai: Cạm bẫy hệ thống.....	68
Chương 7: Nhịp Điệu Vận Hành Và Chu Kỳ Suy Tàn Của Các Công Ty Kinh Doanh Online Theo Hệ Thống	74
Chương 8: Trò Bịp Bợm Huy Động Vốn Theo Mô Hình Ponzi – Và Các Biến Tướng Của Nó	85
Chương 9: Bẫy Hoàn Tiền Và Bẫy Chia Tách - "Cho Trước Nhận Sau"	92
Chương 10: "Lưỡi Hái" Mới Mang Tên Blockchain Và Tiền Mã Hóa	101

Chương 11: Ván Cờ Sinh Tử Mang Tên “Quyền Chọn Cổ Phiếu” (Stock Option) Mà Các Công Ty Khởi Nghiệp Bày Ra Cho Bạn	108
Chương 12: Quỹ Mở (Quỹ Đầu Tư Đại Chúng) - Màn Kịch Huy Động Vốn & Chiêu Trò "Lăng Xê Sao"	115
Chương 13: Nhượng Quyền Thương Hiệu (Franchise) - Mê Hồn Trần Đây Cạm Bẫy Cho Người Mơ "Ngôi Mát Ăn Bát Vàng"	120
Chương 14: Chiến Lược Lựa Chọn Hợp Đồng Bảo Hiểm Đầu Tiên Trong Đời	129
Chương 15: Chiến Lược Lựa Chọn Bất Động Sản Đầu Tiên Vừa Để Ở, Vừa Có Tiềm Năng Tăng Giá.....	139

Lời mở đầu:

Chào mừng quý độc giả đến với thế giới kinh doanh và tài chính của tôi. Những chương đầu tiên trong cuốn sách này được gọi là "Rashomon" ⁽¹⁾ này sẽ không tập trung vào những bí quyết làm giàu thần tốc, mà sẽ đi sâu vào những bí mật và cả những cạm bẫy tiềm ẩn trên con đường chinh phục **2,6 tỷ đồng đầu tiên** – một cột mốc quan trọng trong hành trình tài chính của bất kỳ ai.

Tuy nhiên, tôi muốn quý độc giả hãy gác lại những kỳ vọng hảo huyền về sự giàu có dễ dàng. Cuốn sách này không hứa hẹn sẽ chỉ cho bạn một con đường tắt để kiếm tiền. Bởi lẽ, trong nhiều trường hợp, khả năng **bảo toàn vốn** còn quan trọng hơn việc mù quáng kiếm tiền. Nếu bạn chỉ sở hữu vài trăm triệu đồng, đừng bao giờ nghĩ đến việc đầu tư mạo hiểm hay "lướt sóng" theo các dự án "ăn xôi" để làm giàu nhanh chóng. Kết quả thường thấy là bạn sẽ chấm dứt cuộc chơi trong **trắng tay**.

Mục tiêu chính của cuốn sách này là giúp quý độc giả nhận diện những cạm bẫy, những "con quái vật" ẩn mình, và những kẻ lừa đảo thường xuất hiện trên con đường trở thành người giàu có (tương đương **A6, A7** trong hệ thống phân loại tài sản ⁽²⁾). Bạn không cần phải đối đầu trực diện với chúng. Điều bạn cần là biết **điểm yếu** của những thực thể này, đánh trúng **yếu huyệt** của chúng rồi rút lui khôn ngoan nếu bạn biết mình không thể thắng. Đừng phí hoài thời gian và năng lượng cho những cuộc chiến vô ích.

Hãy khắc cốt ghi tâm: **tài sản quý giá nhất của bạn không phải là những con số trong tài khoản, mà chính là thời gian và sự tập trung**. Đây chính là điểm khác biệt lớn nhất giữa người nghèo và người giàu. Bạn có thể nghèo đi không phải vì thiếu cơ hội, mà vì bạn đặt **sự tập trung sai chỗ**.

Nhiều người có thể nghĩ rằng chỉ cần đọc những chương đầu tiên của cuốn sách này là có thể "đổi đời" ngay lập tức, kiếm ngay 2,6 tỷ đồng. Một suy nghĩ thật ngây thơ và thiếu thực tế! Nếu mọi chuyện dễ dàng đến vậy, tôi đã trở thành người được săn đón nhất trong giới tài chính rồi. Quý độc giả không đầu tư thời gian và tâm huyết để đọc cuốn sách này chỉ để nhận được những lời hứa hảo huyền, đúng không?

Thực tế phũ phàng là: **Không ai cho không ai cái gì**. Để đạt được **2,6 tỷ đồng đầu tiên**, bạn phải nỗ lực không ngừng, đổ mồ hôi, sôi nước mắt, thậm chí là "đánh đổi" cả sức lực và thời gian cá nhân. Nhưng chỉ chăm chỉ thôi chưa đủ; bạn cần có **phương pháp** và **chiến lược** đúng đắn. **2,6 tỷ đầu tiên** không chỉ là một con số; nó là nền móng kiên cố, là viên gạch đầu tiên để xây dựng đế chế tài

chính của bạn. Nền móng này càng vững chắc, bạn càng có cơ hội tiến lên các mức tài sản cao hơn. **Hãy ghi nhớ điều này khi đối mặt với khó khăn: khoảng cách 10 lần về tài sản đòi hỏi bạn phải nỗ lực gấp hàng nghìn lần.**

Nếu bạn may mắn trúng số, được đền bù đất, hoặc "ăn may" từ những mô hình đầu tư tài chính mạo hiểm, số tiền đó không thực sự là của bạn theo đúng nghĩa, nó chỉ là những khoản tiền "trên trời rơi xuống" hay "tiền chùa" mà thôi. Vì bạn không có **khả năng giữ tiền**, không có **kiến thức tài chính vững vàng**, bạn sẽ nhanh chóng mất trắng.

Những điều tôi chia sẻ trong cuốn sách này đều là kinh nghiệm xương máu, những bài học được đánh đổi bằng cả mồ hôi và nước mắt của cá nhân tôi. Nếu quý độc giả lớn tuổi hơn tôi nhiều, tôi tin rằng những bài học này vẫn có giá trị tham khảo sâu sắc. Còn nếu bạn trẻ hơn tôi 10 tuổi, xin chúc mừng, bạn đã tiết kiệm được rất nhiều thời gian và công sức quý báu.

Chú thích của tác giả:

(1) "Rashomon": Thuật ngữ này lấy cảm hứng từ bộ phim kinh điển của Nhật Bản (Rashomon, 1950), nơi mỗi nhân vật kể lại một phiên bản sự thật khác nhau về cùng một sự kiện. Tôi cũng muốn truyền tải rằng: không có một con đường duy nhất, tuyệt đối dẫn đến thành công tài chính. Mỗi người đều có góc nhìn, hoàn cảnh và trải nghiệm riêng biệt. Vì vậy, những bài học tôi chia sẻ sẽ không phải là chân lý tuyệt đối, mà là những góc nhìn đa dạng, đôi khi có vẻ mâu thuẫn, nhưng đều xuất phát từ thực tế thương trường đầy biến động và phức tạp.

(2) "Hệ thống phân loại tài sản": Đây là một hệ thống phân loại tài sản ròng cá nhân được tôi tự định nghĩa và sử dụng xuyên suốt trong các nội dung của mình, nhằm mục đích cung cấp một khung tham chiếu rõ ràng trong bối cảnh tại Việt Nam chưa có một hệ thống phân loại tài sản được đại chúng công nhận rộng rãi.

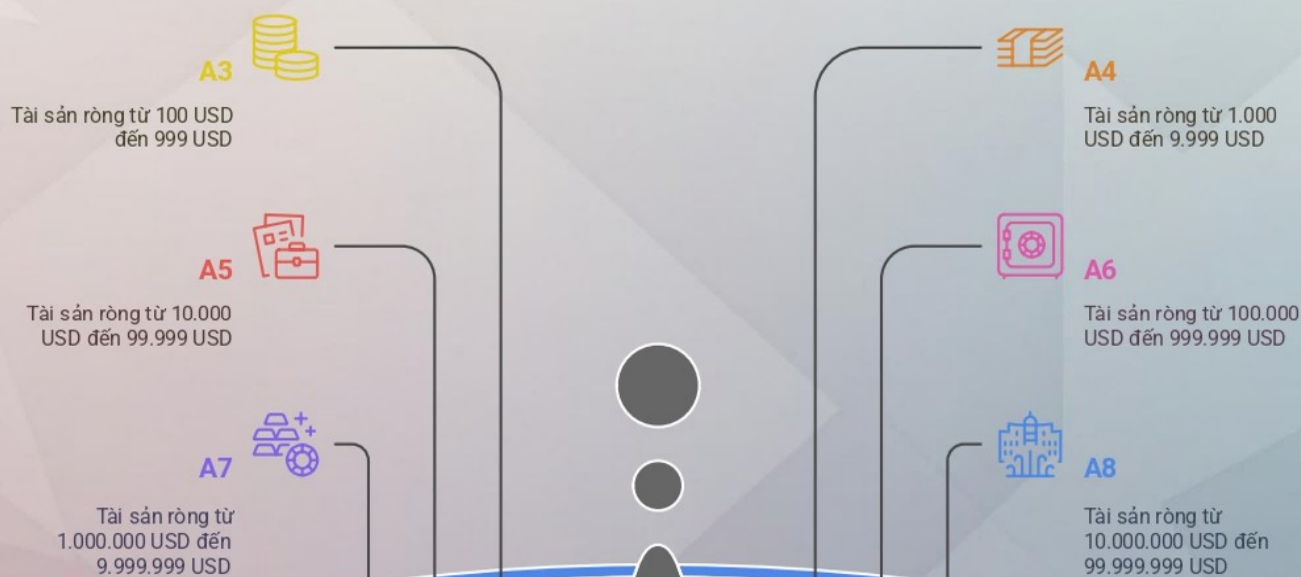
Trong hệ thống này, '**A**' là viết tắt của '**Asset**' (Tài sản). Các con số đi sau (ví dụ: A2, A3, A4...) là một chỉ số đại diện cho cấp độ tài sản ròng, được xác định bởi **số chữ số trong giá trị tài sản ròng (bằng USD)**. Cụ thể:

Dựa trên tỷ giá tham khảo **1 USD ≈ 25.972 VND** (tại thời điểm biên soạn), các cấp bậc được phân định như sau:

- **A2:** Mức tài sản ròng ước tính **âm hoặc dưới 100 USD** (tài sản dưới 2 chữ số)
 - (Tương đương **âm hoặc dưới 2,6 triệu VND**).
- **A3:** Mức tài sản ròng ước tính từ **100 USD** đến **999 USD** (tài sản 3 chữ số)
 - (Tương đương khoảng **2,6 triệu VND** đến dưới **26 triệu VND**).
- **A4:** Mức tài sản ròng ước tính từ **1.000 USD** đến **9.999 USD** (tài sản 4 chữ số)
 - (Tương đương khoảng **26 triệu VND** đến dưới **260 triệu VND**).
- **A5:** Mức tài sản ròng ước tính từ **10.000 USD** đến **99.999 USD** (tài sản 5 chữ số)
 - (Tương đương khoảng **260 triệu VND** đến dưới **2,6 tỷ VND**).
- **A6:** Mức tài sản ròng ước tính từ **100.000 USD** đến **999.999 USD** (tài sản 6 chữ số)
 - (Tương đương khoảng **2,6 tỷ VND** đến dưới **26 tỷ VND**).
- **A7:** Mức tài sản ròng ước tính từ **1.000.000 USD** đến **9.999.999 USD** (tài sản 7 chữ số)
 - (Tương đương khoảng **26 tỷ VND** đến dưới **260 tỷ VND**).
- **A8:** Mức tài sản ròng ước tính từ **10.000.000 USD** đến **99.999.999 USD** (tài sản 8 chữ số)
 - (Tương đương khoảng **260 tỷ VND** đến dưới **2,6 nghìn tỷ VND**).
- **A9:** Mức tài sản ròng ước tính từ **100.000.000 USD** đến **999.999.999 USD** (tài sản 9 chữ số)
 - (Tương đương khoảng **2,6 nghìn tỷ VND** đến dưới **26 nghìn tỷ VND**).
- **A10:** Mức tài sản ròng ước tính từ **1.000.000.000 USD (1 tỷ USD) trở lên** (tài sản trên 10 chữ số).
 - (Tương đương khoảng **26 nghìn tỷ VND** trở lên).

Lưu ý: Các mức quy đổi sang VND chỉ mang tính chất tham khảo tại thời điểm nêu trên và có thể thay đổi theo biến động tỷ giá

Phân loại Tài sản



Chương 1: Hành Trình Đến Tiền Tỷ – Những Bài Học Đắt Giá

Bài học 1: Thành phố quyết định tầm nhìn và cơ hội

Thành phố bạn sinh sống là một yếu tố then chốt định hình tầm nhìn của bạn, tầm nhìn quyết định tầm vóc (mà ở đây có thể hiểu là tư duy, chiến lược), và tầm vóc, không nghi ngờ gì nữa, sẽ quyết định kết quả mà bạn đạt được. Thành phố, vì thế, có vai trò vô cùng quan trọng.

Đừng lầm tưởng rằng trong thời đại internet bùng nổ, với Zalo, Facebook, TikTok... thì ở đâu cũng như nhau. Con người ta, một cách vô thức, vẫn sống trong một "vỏ bọc thông tin" được bao bọc bởi chính môi trường xung quanh. Bạn quen biết ai, họ là người như thế nào, và những thông tin họ truyền tải cho bạn – điều đó mang ý nghĩa sống còn. Ở các tỉnh lẻ (tôi dùng từ này không mang ý nghĩa tiêu cực, mà chỉ để chỉ các tỉnh ngoài những trung tâm đô thị lớn), các bạn sẽ rất khó tiếp cận được những thông tin thực sự giá trị, cũng như những người có thể dẫn dắt bạn trên con đường phát triển. Mạng internet quả thật có vô vàn thông tin, nhưng vấn đề là bạn không biết cách sàng lọc, không biết tìm ở đâu để có được "chân lý" thực sự.

Hãy hình dung một ví dụ quen thuộc: Khi mắc bệnh, bạn biết mình cần uống thuốc, nhưng liệu bạn có biết mình nên uống thuốc gì, loại nào? Thuốc thì có bán ở khắp nơi, nhưng bạn không biết mình nên dùng loại nào mới phù hợp. Chỉ có bác sĩ mới có thể kê đơn thuốc chính xác cho bạn, mà đáng buồn thay, những bác sĩ giỏi ở các tỉnh lẻ lại rất hiếm. Nếu bạn không may mắc phải bệnh hiểm nghèo, bác sĩ ở tỉnh lẻ có thể không đủ năng lực chẩn đoán và điều trị. Những điều kiện và chuyên môn cao cấp đó, chỉ có ở các thành phố lớn mới hội tụ đầy đủ.

Tôi từng trải qua quãng đời sinh viên ở một tỉnh lẻ, sau đó ra Hà Nội lập nghiệp, rồi lại vào TP.HCM. Giờ nhìn lại, tôi ước giá như mình đã chọn TP.HCM hoặc Hà Nội ngay từ đầu để học đại học. Nhưng hồi đó, chẳng có ai chỉ bảo hay định hướng cho tôi cả. Tôi chỉ may mắn được học ở một trường đại học có tiếng ở quê nhà. Khi ra Hà Nội, mọi thứ hoàn toàn khác biệt. Ngay cả khi còn ở tỉnh, tôi đã cảm nhận được sự khác biệt so với khi còn ở quê. Việc học đại học ở quê, đối với tôi, chẳng khác nào học cấp 3, không thực sự giúp tôi phát triển tầm nhìn hay kỹ năng một cách vượt trội.

Tôi từng nghĩ mình có thể làm MC cho đài truyền hình tỉnh, nhưng liệu sự nghiệp của tôi chỉ dừng lại ở đó sao? Khi ra Hà Nội, tôi có cơ hội làm việc cho đài truyền hình lớn hơn, có con đường thăng tiến rộng mở, mở rộng được những mối quan hệ chất lượng và dĩ nhiên, kiếm được nhiều tiền hơn.

Hồi đó, khi còn là sinh viên năm nhất (năm 2007), tôi đã kiếm được khoảng 1 đến 2 triệu đồng mỗi tháng. Vào thời điểm đó, nhiều sinh viên chỉ có không đến 1 triệu đồng tiền sinh hoạt phí mỗi tháng, chưa kể chi phí học tập và đi lại. Liệu tôi có thể kiếm được mức thu nhập tương tự ở quê không? Hồi đó chưa có mạng xã hội phổ biến như Zalo hay Facebook, cũng chưa có các nền tảng thương mại điện tử hay ứng dụng tìm việc làm thêm như hiện nay. Thời điểm đó, mọi người chủ yếu dùng Yahoo Messenger, nhận thông báo từ thầy cô qua tin nhắn SMS, và tìm việc bằng cách trực tiếp hỏi quanh hoặc nhờ người giới thiệu.

Vì vậy, việc ở thành phố vào thời điểm đó càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Dù bây giờ internet phát triển vượt bậc, thông tin dễ tiếp cận hơn rất nhiều, nhưng thành phố vẫn là nơi tạo ra cơ hội thật sự — ***"bởi vì bạn có thể gặp được những người có thể thay đổi cuộc đời bạn."***

Tôi có thể làm MC ở đài truyền hình là nhờ tôi quen biết đúng người. Những cơ hội tham gia các sự kiện lớn, giành giải thưởng cũng đến từ chính những mối quan hệ chất lượng đó. Những con người ấy, những cánh cửa ấy, chỉ có thể mở ra khi bạn sống và học tập ở một thành phố lớn — nơi quy tụ nhân tài, nguồn lực dồi dào và môi trường cạnh tranh thực sự để bạn tôi luyện bản thân.

Sau khi tốt nghiệp đại học vào năm 2011, tôi quyết định vào TP.HCM và thế giới quan của tôi hoàn toàn thay đổi. Một chân lý hiển nhiên dần lộ rõ: **"Người nghèo thường dựa vào may mắn, còn người giàu luôn dựa vào công nghệ và chiến lược bài bản."** Nếu không chịu "phá vỡ" cái nhìn cũ kỹ về cuộc sống và nghề nghiệp, bạn sẽ mãi dậm chân tại chỗ, không thể tiến lên.

Trước đây, khi còn ở tỉnh, tôi nghĩ làm MC là một công việc ổn định, đủ tốt để theo đuổi. Làm MC cho đài truyền hình địa phương cũng "oai" lắm, lương vài triệu mỗi tháng, lại được xuất hiện trước công chúng. Nhưng khi vào TP.HCM, tôi mới nhận ra rằng kiếm tiền có hàng trăm, thậm chí hàng nghìn cách khác nhau mà mình chưa từng nghĩ tới. Tôi bắt đầu tiếp xúc với các mô hình đầu tư mới lạ, những kiến thức tài chính chuyên sâu, và dần hiểu ra rằng: muốn giàu có, bạn phải **nghĩ khác, làm khác, và sống khác**.

Tôi nhận ra rằng làm MC không phải là đam mê thực sự của mình, mà chỉ là một cách kiếm tiền tốt vào thời điểm đó. Sau này, tôi mới phát hiện ra rằng còn rất nhiều con đường để tạo ra tài sản lớn hơn. Nhìn lại những đồng nghiệp cũ của tôi, những người vẫn đang làm MC ở đài truyền hình tỉnh, cuộc sống của họ bây

giờ ra sao? Có thể nói là ổn định, nhưng ổn định thường đi kèm với **"nghèo"** trong bối cảnh thu nhập hiện tại. Lương MC ở đài truyền hình tỉnh không hề cao. Hồi đó (năm 2011), khi tôi tốt nghiệp đại học, cũng là thời kỳ hoàng kim cuối cùng của truyền hình. Sau năm 2011, rất ít MC truyền hình mới nổi lên. Trừ khi bạn làm việc cho các đài truyền hình lớn và tầm cỡ quốc gia như VTV, HTV, rất khó để có thể tạo dựng sự nghiệp MC thành công vang dội. Hầu hết các MC nổi tiếng mà chúng ta biết ngày nay đều là những người đã thành danh từ thời chúng ta còn nhỏ, họ dường như vẫn giữ vững vị trí độc tôn của mình.

Bây giờ, để một MC mới đột phá là rất khó khăn, vì thời thế đã thay đổi hoàn toàn. Nhưng tôi đã chọn một con đường khác – rời đi, vào TP.HCM và tìm thấy cơ hội kiếm được khoản tiền lớn đầu tiên. Nếu tôi không mạo hiểm vào TP.HCM, tôi sẽ chậm chân hơn rất nhiều. Mặc dù khi đó đã có Facebook, Zing Me, nhưng việc tiếp cận thông tin vẫn còn hạn chế so với bây giờ. Nếu tôi không gặp được đúng người, đúng thời điểm, tôi sẽ không bao giờ biết đến cơ hội vàng đó. Một khi bỏ lỡ cơ hội kinh doanh, đặc biệt là trong giai đoạn đầu của một xu hướng, bạn sẽ mất đi lợi thế cạnh tranh rất lớn.

Vậy tại sao tôi có thể kiếm được số tiền lớn đầu tiên? Câu trả lời rất đơn giản: ***"Vì tôi đã tham gia đúng dự án, đúng thời điểm, phù hợp với xu hướng phát triển mạnh mẽ của thị trường."*** Tôi đã kiếm được tiền vì tôi biết nắm bắt cơ hội vào thời khắc then chốt. Tại sao tôi có thể tham gia đúng thời điểm? ***"Vì tôi đã gặp được đúng người – người dẫn dắt, người cố vấn."*** Tại sao tôi gặp được đúng người? ***"Vì tôi đã ở đúng thành phố – nơi quy tụ những con người ưu tú và những cơ hội hiếm có."*** Chính sự lựa chọn táo bạo của tôi đã đưa tôi đến đúng nơi, đúng lúc, và đúng người.

Bài học 2: Xây dựng điểm tựa vững chắc

1. Thành phố và cơ hội định cư: Chiếc chìa khóa của tương lai

Thành phố lớn bạn sinh sống không chỉ là nơi hội tụ cơ hội kiếm tiền, mà còn là cánh cửa mở ra khả năng **định cư** – một yếu tố vô cùng quan trọng mà nhiều người thường bỏ qua. Nếu quý độc giả có bất kỳ cơ hội nào để nhập hộ khẩu thành phố lớn, hãy nắm bắt ngay lập tức. Đó chính là chiếc chìa khóa vàng để gia tăng giá trị tài sản của bạn về sau này, đặc biệt là bất động sản. Tôi sẽ giải thích rõ hơn trong một chương sau này về cách chọn mua bất động sản đầu tiên có tiềm năng tăng giá vượt trội.

Một lần nữa, tôi phải khẳng định: ***"Thành phố quyết định tầm nhìn, tầm nhìn quyết định tư duy chiến lược, và tư duy chiến lược sẽ quyết định trực tiếp"***

kết quả tài chính của bạn." Đừng vội đặt câu hỏi "*Tại sao?*", hãy cứ hành động theo lời khuyên này và quý độc giả sẽ thấy lợi ích nhãn tiền.

Thật đáng tiếc thay, tôi biết rất nhiều người, dù đã ở tuổi 36, 37, vẫn đang giữ hộ khẩu ở tỉnh lẻ, mặc dù đã sống và làm việc tại TP.HCM hay Hà Nội hơn 10 năm. Họ đã bỏ lỡ những cơ hội vàng để hưởng lợi từ sự phát triển vượt bậc của các đô thị lớn. Ai có thể trách được họ? Bởi lẽ, nhiều thành phố lớn chỉ chấp nhận nhập cư đối với những người dưới 35 tuổi, sau ngưỡng tuổi đó, việc xin được hộ khẩu trở nên vô cùng khó khăn. Những người này, vì thiếu sự định hướng từ những người đi trước giàu kinh nghiệm, nên dù có ai đó khuyên bảo, họ cũng không tin, thậm chí còn nghi ngờ rằng người ta đang cố tình làm hại mình. Họ cứ khư khư giữ hộ khẩu tỉnh lẻ, nghĩ rằng đó là một "tài sản" đáng giá, nhưng kết quả lại hoàn toàn ngược lại – họ tự đánh mất quyền lợi và cơ hội tăng trưởng tài sản.

2. Xây dựng lịch sử tín dụng: Tài sản vô hình quý giá

Yếu tố thứ hai mà tôi muốn quý độc giả đặc biệt chú ý là: **Hãy xây dựng lịch sử tín dụng tốt ngay từ khi còn trẻ.** Nhiều người không hề nhận thức được tầm quan trọng của điều này, bởi kiến thức tài chính của họ còn quá yếu kém, phần lớn là do từ nhỏ đã được giáo dục theo một lối "con vẹt", học thuộc lòng những lý thuyết sai lầm mà không hiểu rõ bản chất.

Tôi bắt đầu sử dụng thẻ tín dụng từ năm nhất đại học. Nghe có vẻ lạ, phải không? Sinh viên thường không được phép làm thẻ tín dụng. Nhưng tôi đã tìm cách để sở hữu một chiếc thẻ tín dụng của ngân hàng ACB với hạn mức một triệu đồng. Tôi đã sử dụng thẻ tín dụng liên tục trong 13 năm qua, và quý độc giả có biết tổng hạn mức tín dụng của tôi hiện tại là bao nhiêu không? Hơn 100 triệu đồng. Số tiền này có thể làm được gì? Bạn có biết bao nhiêu người xung quanh mình có thể sẵn sàng chi ra 100 triệu đồng tiền mặt bất cứ lúc nào không? Đây chỉ là một phần nhỏ trong "hệ thống tài sản" mà tôi đang xây dựng.

Bạn có biết tài sản vô hình này có tác dụng gì không? Nhiều người không hiểu, họ vội vàng gán cho thẻ tín dụng cái mác "con dao hai lưỡi". Họ rêu rao: "*Tôi không thể dùng thẻ tín dụng, dùng rồi sẽ mua sắm quá đà, sẽ vung tay quá trán. Vậy nên tôi không dùng.*" Một suy nghĩ thiển cận và đầy rủi ro! Những người này không biết cách sử dụng tín dụng, và họ cũng không hiểu rằng "**giết người là người chứ không phải con dao.**" Hãy khắc cốt ghi tâm điều này.

3. Nhận thức quyết định giá trị

Một ví dụ khác về nhận thức: chiếc điện thoại iPhone bạn đang cầm trên tay liệu có đắt tiền không? Nhiều người sẽ ngay lập tức trả lời: "*Đắt chứ! Vì tôi nghèo!*" Thế nhưng, tại sao tôi lại không thấy một chiếc điện thoại 20 triệu đồng là đắt? Vì

nó giúp tôi kiếm tiền, nên tôi thấy nó rất rẻ. Nó có thể giúp tôi tạo ra hàng trăm triệu đồng, nên tôi thấy nó vô cùng đáng đồng tiền bát gạo. Nhưng bạn mua iPhone chỉ để chơi game và lướt mạng xã hội. Với bạn, nó không mang lại giá trị nào ngoài việc giải trí, đúng không?

Vậy nên tôi mới nói: **"Không có sự thật, không có thực tế, chỉ có nhận thức."** Chính nhận thức cá nhân của mỗi người sẽ quyết định cùng một sự việc được nhìn nhận là tích cực hay tiêu cực, là cơ hội hay là rào cản.

Nếu quý độc giả có 10 năm lịch sử tín dụng tốt, bao gồm cả lịch sử thanh toán và mua sắm minh bạch, thì trong một xã hội dựa trên tín dụng như hiện tại, và chắc chắn rằng tương lai sẽ là một xã hội tín dụng nơi không có uy tín tín dụng thì không thể làm được gì, bạn sẽ sở hữu một khối tài sản vô cùng quý giá. Và số tiền này có thể dùng để làm gì? Tôi sẽ nói chi tiết về điều này trong một chương sau này: "Làm thế nào để mua căn nhà đầu tiên vừa để ở vừa để đầu tư sinh lời."

Nhiều người không biết cách sử dụng tín dụng, họ lạm dụng nó vào mục đích tiêu dùng xa xỉ. Quản lý chi tiêu cũng là một môn nghệ thuật, và bạn cần phải bỏ tiền ra để học cách chi tiêu đúng đắn. Việc quý độc giả đang đọc những dòng chữ này, đang đầu tư thời gian và có thể cả tài chính vào kiến thức này, chính là minh chứng cho việc bạn đã bắt đầu chi tiêu đúng đắn cho bản thân.

Tôi muốn quý độc giả hiểu rằng, khi bạn dành thời gian và tài chính để đọc cuốn sách này, đừng mong đợi mọi điều trong cuốn sách này đều sẽ "thay đổi cuộc đời" bạn ngay lập tức. Điều đó là bất khả thi. Khi bạn đọc bất kỳ cuốn sách nào, chỉ cần một ý tưởng, một câu nói, hay thậm chí chỉ một từ khóa thực sự chạm đến bạn và có ích cho hành trình của mình, thì giá trị bạn nhận được đã là vô giá. Trong nội dung này, chỉ cần một điểm nào đó có thể thức tỉnh bạn, có ích cho bạn, thì số tiền bạn bỏ ra đã là xứng đáng. Tôi chỉ cần tiết lộ một chút thông tin nhỏ, trong một chương tiếp theo, tôi sẽ nói về cách mua sắm đúng đắn, giúp bạn tiết kiệm tiền. Chẳng hạn, chỉ cần tránh mua những sản phẩm vô bổ từ các công ty bán hàng đa cấp thiếu uy tín, bạn có thể tiết kiệm được hàng trăm triệu đồng, thậm chí hàng tỷ đồng trong suốt cuộc đời.

Bạn có thấy giá trị của những thông tin này lớn hơn nhiều so với chi phí bạn bỏ ra không? Có những người không biết tính toán, cứ để họ lãng phí tiền bạc, nộp "thuế ngu" cho sự thiếu hiểu biết của mình. Với những người như vậy, tôi đành bó tay, bởi họ không tự tạo cho mình "cơ hội được cứu", họ không sẵn lòng đầu tư vào nhận thức.

Vì vậy, lời khuyên cuối cùng của tôi là: **"Hãy bắt đầu xây dựng lịch sử tín dụng ngay bây giờ, nếu bạn chưa làm."** Nếu quý độc giả nghĩ rằng đã muộn, hãy hành động ngay lập tức, bắt đầu tích lũy tín dụng từ giây phút này, nó sẽ mang lại

rất nhiều lợi ích cho bạn sau này. "Đừng hỏi tại sao, hãy cứ làm theo đi. Nhưng hãy nhớ: đừng bao giờ dùng thẻ tín dụng để tiêu xài hoang phí, và đặc biệt, đừng bao giờ rút tiền mặt từ thẻ tín dụng khi bạn không có khả năng chi trả."

Tôi thẳng thắn mà nói: tôi không cần những độc giả như vậy. Nếu những người đang ở mức tài sản ròng A2, A3 phải vay mượn để mua các cuốn sách của tôi, thì tốt nhất đừng mua. Tôi không thể nhận tiền của họ. Bởi vì những người này đặt quá nhiều hy vọng vào tôi, coi tôi như "chiếc phao cứu sinh cuối cùng", hy vọng tôi có thể thay đổi vận mệnh của họ. Điều đó là phi lý và không thể xảy ra. **"Có những đồng tiền, khi nhận rồi sẽ mang đến tai họa khôn lường."**

Bài học 3: Chọn đúng ngành nghề và tư duy đột phá

1. Lựa chọn ngành nghề: Đừng nhầm lẫn giữa "danh" và "thực"

Yếu tố thứ ba mà tôi muốn quý độc giả đặc biệt chú ý là: **Hãy chọn một ngành nghề có tiềm năng phát triển lớn.** Có những ngành nghề có ngưỡng gia nhập (đầu vào) rất cao, nhưng tiềm năng tăng trưởng lại hạn chế.

Ví dụ, làm nhân viên văn phòng tại các tập đoàn lớn, yêu cầu thường là phải tốt nghiệp đại học loại giỏi, thậm chí thạc sĩ. Nhưng không phải vì vị trí đó cần nhiều nhân tài đến vậy. Chúng ta cần hiểu rõ quy luật của kinh tế: ngưỡng gia nhập cao khi cung nhân lực vượt cầu, và ngược lại. Mức lương cũng tuân theo quy luật tương tự. Không phải vì vị trí đó yêu cầu phải tốt nghiệp đại học loại giỏi, không phải vì cần thạc sĩ hay tiến sĩ du học, mà là vì có quá nhiều người cạnh tranh. Các doanh nghiệp không còn cách nào khác, họ phải tối ưu chi phí tuyển dụng. Họ có thể dễ dàng chọn 10 người xuất sắc nhất trong số 100 sinh viên tốt nghiệp loại giỏi. Vậy tại sao họ phải mở rộng phạm vi, chọn 10 người xuất sắc trong số 1.000 sinh viên tốt nghiệp trung bình? Họ có thể bỏ lỡ một vài nhân tài ẩn mình, nhưng họ không cần phải "mò kim đáy bể". Để "mò kim đáy bể", họ phải tốn quá nhiều thời gian, công sức và chi phí – đối với doanh nghiệp, đây là một khoản đầu tư không hiệu quả.

Vì vậy, **"đừng bao giờ nhầm lẫn rằng cái gọi là từ thiện, cái gọi là thiện tâm trong kinh doanh là đang thực sự giúp đỡ người khác."** Nếu có sếp nào, công ty nào làm như vậy, thì doanh nghiệp đó chắc chắn sẽ không thể tồn tại bền vững. Ngay cả khi bạn may mắn được nhận vào, bạn cũng khó lòng trụ lại lâu dài. Tại sao? Bởi vì bạn đang ở trên một con tàu sắp chìm, chuẩn bị chìm xuống đáy biển, bạn không thể ở lại lâu được.

Điều tôi muốn nói là gì? **"Hãy tìm một ngành nghề có ngưỡng gia nhập tương đối thấp, nhưng tiềm năng phát triển lại cực kỳ cao."** Không có chuyện

"được cả chì lẫn chài", vừa muốn danh tiếng, vừa muốn được mọi người nể trọng, vừa muốn thu nhập cao, công việc ổn định, lương hậu hĩnh, lại còn nhẹ nhàng và gần nhà. Điều đó là gần như là bất khả thi. Bạn chọn danh vọng, bạn sẽ khó có được thực lực.

Tôi hy vọng các bạn trẻ sẽ chọn **thực lực**, đừng như số đông, mù quáng theo đuổi những ngành nghề hào nhoáng, làm việc ở các tòa nhà sang trọng, "check-in" ở những công ty nổi tiếng, thực ra chẳng có ý nghĩa sâu xa gì. Đừng hiểu sai ý tôi, tôi không nói rằng những điều đó không quan trọng. Ý tôi là nếu bạn thực sự không có năng lực, nếu bạn cố gắng một chút là có thể đạt được, thì tôi khuyên bạn nên làm. Bạn hiểu chứ? Bởi vì đó chỉ là phương tiện, chứ không phải mục đích cuối cùng. Kết quả là, bạn đến đó để làm gì? Để có thêm kinh nghiệm, sự tự tin và tầm nhìn. Nếu bạn cố gắng một chút là có thể đạt được, tôi chắc chắn khuyến khích bạn. Nếu bạn cố gắng thế nào cũng không đạt được, đừng quá chấp niệm với việc vào các công ty lớn, các trường đại học danh tiếng. **"Đó là phương tiện để đạt được mục đích, chứ không phải mục đích cuối cùng."** Mục đích cuối cùng của việc làm việc không phải chỉ vì tiền, mà là để tích lũy kinh nghiệm, để từng bước đạt được tự do tài chính, chứ không phải để thỏa mãn kỳ vọng hão huyền của người khác.

Nếu bạn làm việc chỉ vì sự ổn định, bạn sẽ thất bại. Mục đích của bạn là gì? Không phải là làm những công việc mang tính kỹ thuật đơn thuần, dễ dàng bị thay thế. Nếu bạn thực sự muốn càng già càng có giá trị, bạn cần phải trang bị những kỹ năng không thể bị thay thế: khả năng chuyển đổi và thích nghi, nhạy bén nhìn thấu bản chất của sự vật, năng lực điều phối nguồn lực, cùng với nghệ thuật giao tiếp và kết nối con người. Đây mới là điều khó nhất.

Học ngoại ngữ, học các kỹ năng chuyên môn, chỉ cần bạn nghiêm túc nỗ lực là có thể đạt được 80 điểm, mặc dù không thể đạt đến trình độ thiên tài. Nhưng giao tiếp với con người, thuyết phục họ làm việc cùng bạn, biết người biết ta, tập hợp sức mạnh của tập thể để cùng bạn thực hiện mục tiêu, đó mới là điều chúng ta cần làm. Và khả năng này rất khó để máy móc thay thế, nó sẽ ngày càng có giá trị theo tuổi tác, kinh nghiệm và nguồn lực của bạn. Bạn sẽ trở nên **có giá trị** chứ không phải chỉ là "kiếm tiền". Nhưng khi bạn trở nên có giá trị, bạn sẽ thấy tiền bạc đến với mình một cách dễ dàng, tự nhiên.

2. Tầm quan trọng của kế hoạch và giá trị thời gian

Gần đây, trên các nền tảng xã hội như TikTok và Facebook, một câu nói thường xuyên được các bạn trẻ mới ra trường và những người đang chật vật với công việc chia sẻ, đó là: **"Tôi là nạn nhân của việc không có định hướng rõ**

ràng." Câu nói này phản ánh một thực tế rằng, nhiều bạn trẻ cảm thấy lạc lõng, bế tắc và không biết mình thực sự muốn gì trong sự nghiệp và cuộc sống.

Tôi đã dành rất nhiều thời gian để nói về ba yếu tố này (thành phố, tín dụng, ngành nghề). Thực tế, **"ba yếu tố cốt lõi này không trực tiếp mang lại cho bạn 2,6 tỷ đồng đầu tiên, nhưng chúng lại là nhân tố quyết định liệu 2,6 tỷ ấy có thể tăng trưởng gấp nhiều lần, chạm mốc 10 tỷ hay thậm chí hơn nữa hay không."** Bạn cần phải lên kế hoạch trước, và kế hoạch này không phải bắt đầu khi bạn đã có 2,6 tỷ. Bạn nên bắt đầu lập kế hoạch ngay từ khi còn học đại học, khi tốt nghiệp và đi làm. Và kế hoạch này cần 5 đến 8 năm mới có thể thấy được kết quả rõ rệt.

Cuộc đời là một trận chiến cam go. Ông trời chia bài, còn bạn phải biết cách đánh những lá bài trong tay mình. Đừng chờ đến lúc nước đến chân mới nhảy, đừng để mọi chuyện tự nhiên diễn ra. **Lập kế hoạch trước** vô cùng quan trọng. Rất nhiều người thành công mà tôi biết, cuộc sống hiện tại của họ đều là những gì họ đã lên kế hoạch và hình dung từ khi còn học cấp 2. Mặc dù có thể có một số chi tiết khác biệt, nhưng mục tiêu tổng thể là nhất quán.

Việc tích lũy 2,6 tỷ đồng tài sản đầu tiên, nói khó cũng khó, nói dễ cũng dễ. Dễ là ở chỗ bạn chỉ cần cố gắng hết sức mình. Khó là ở chỗ bạn có thể vượt qua được **bản ngã** trong nhân tính của bản thân hay không? Bạn sẽ rất dễ bị cuốn vào những thói quen và cảm dỗ đời thường – tan làm xem phim, dắt chó đi dạo, loay hoay với việc nấu nướng... Một trong những điểm khiến nhiều người chậm tiến chính là việc dành quá nhiều thời gian cho những công việc lặp lại, không trực tiếp tạo ra giá trị gia tăng – như nấu cơm, rửa bát, dọn dẹp... Những việc này tất nhiên là cần thiết, nhưng nó không giúp bạn tiến gần hơn đến mục tiêu tài chính hay sự nghiệp.

Thay vì mất vài tiếng mỗi ngày cho việc bếp núc hay dọn dẹp, hãy cân nhắc sử dụng các dịch vụ tiện lợi như gọi đồ ăn nhanh, ăn ngoài hoặc thuê người giúp việc. Không nhất thiết phải phủ nhận hoàn toàn việc tự nấu ăn ở nhà – nếu bạn yêu thích và cảm thấy nó thư giãn, thì đó là lựa chọn tuyệt vời. Nhưng nếu bạn đang hướng đến một kế hoạch tài chính lớn, hãy nhìn nhận đây là một phần chi phí để mua lại thời gian quý giá của mình. Hai tiếng đồng hồ nấu nướng, dọn dẹp có thể là khoảng thời gian bạn dùng để học hỏi thêm kỹ năng mới, mở rộng mối quan hệ, hoặc đơn giản là nghỉ ngơi đúng nghĩa để tái tạo năng lượng. **"Hãy suy nghĩ theo hướng: 'Liệu việc này có thật sự cần thiết phải tự tay tôi làm?' Nếu có thể chi một ít tiền để mua lại thời gian đó, tại sao không?"**

Phim ảnh giải trí vô bổ, các mối quan hệ xã giao không mang lại giá trị, hay thậm chí là những quan niệm cũ về việc "phải tự tay nấu ăn cho sạch" đôi khi lại

trở thành rào cản vô hình khiến bạn trì hoãn hành trình phát triển của chính mình. Bạn không cần phải giống số đông. Đừng nghĩ rằng bây giờ bạn chỉ kiếm được 3 triệu/tháng thì thời gian chẳng đáng giá. Chính vì hiện tại chưa giàu, bạn càng phải rèn luyện tư duy của người thành công – trong đó, **thời gian là thứ quý giá nhất** mà bạn nên đầu tư một cách có chủ đích.

Vì vậy, thay vì để thời gian trôi đi vào những việc lặp lại không sinh lời, **"hãy học cách chi tiền để mua lại thời gian."** Và hãy sử dụng từng phút giây rảnh rỗi đó để nâng cấp bản thân, mở rộng mạng lưới quan hệ, và xây dựng nền tảng vững chắc cho tương lai.

Hãy nhìn vào ví dụ cụ thể: Cho dù lương theo giờ của bạn hiện tại chỉ là 30 nghìn đồng, nhưng nếu bạn thuê người giúp việc dọn dẹp nhà cửa, bạn có thể tiết kiệm được 2 tiếng. Bạn phải trả bao nhiêu? Bạn phải trả 100 nghìn đồng. Mặc dù bạn "lỗ" 40 nghìn đồng trong tính toán hiện tại, nhưng không sao, bạn đã giải phóng được bản thân. Mặc dù trong 2 tiếng đó bạn "lỗ" 40 nghìn đồng, nhưng hãy tin rằng trong tương lai, 1 tiếng của bạn sẽ có giá trị 20 triệu đồng. Khoản đầu tư này là xứng đáng. **"Khi bạn nhìn lại hiện tại từ tương lai, những tổn thất nhỏ, những lời chế giễu, những sự hiểu lầm hiện tại đều là chuyện nhỏ nhặt, bởi vì tương lai sẽ mang lại cho bạn gấp trăm lần, nghìn lần phần thưởng xứng đáng."**

Nếu bạn nghĩ rằng lỗ 40 nghìn đồng là không đáng, thà tự mình làm còn hơn, thì dù bạn có làm nhiều đến đâu, nó cũng không tạo ra giá trị gia tăng. Nó chỉ giúp bạn tiết kiệm tiền, mà **"chỉ có người nghèo mới chăm chăm vào việc tiết kiệm tiền."** Bạn phải suy nghĩ và hành động như người giàu. Người giàu sẽ không bao giờ tự mình làm những việc này, trừ khi việc đó có thể giúp họ kiếm tiền trực tiếp, hoặc làm người bạn đời của họ vui vẻ. Bạn đời của họ có tài sản hàng tỷ đồng, nếu vui thì có thể "thưởng" thêm tiền. Vậy thì được. Mấu chốt là nếu làm việc đó chỉ giúp bạn tiết kiệm được 40 nghìn đồng, mà không tạo ra bất kỳ giá trị gia tăng nào, thì đừng làm.

3. Nhận diện và vượt qua cạm bẫy: Tư duy của người giàu (A7+)

Tương tự, nhiều người mới ra trường đi làm được vài năm, đã vội vàng mua xe trả góp, với lý do "che mưa che nắng," "đi làm cho tiện." Vậy đi taxi, xe ôm tốn bao nhiêu tiền? Bạn nên biết rằng trên đường đi taxi, xe ôm, bạn có thể làm được bao nhiêu việc: đọc sách, gặp gỡ khách hàng qua điện thoại, học hỏi kiến thức mới. Bạn có thể làm những việc đó khi đang tự lái xe không?

Bạn thấy người giàu mua xe, tại sao họ lại mua? Vì họ có gia đình, có con nhỏ, mua xe cho tiện việc đi lại. Họ dùng xe để đi gặp đối tác, đi gặp khách hàng; người ta thấy họ đi xe sang, cảm thấy tin tưởng hơn, ít nhất là không sợ họ "quýt tiền", từ đó tăng thêm lợi thế đàm phán. Bạn là nhân viên văn phòng bình thường,

bạn không cần xe hơi. Bạn kinh doanh nhỏ, bạn cũng không cần xe hơi. Đầu tiên, bạn mua một chiếc xe hơi, ngày hôm sau nó đã bắt đầu mất giá. Hơn nữa, nó không thực sự tiết kiệm thời gian cho bạn, mà còn lãng phí rất nhiều thời gian và năng lượng của bạn vào việc bảo dưỡng, gửi xe, tắc đường. Điều quan trọng nhất lúc này là gì? **"Là thời gian, là sự tập trung của bạn."** Khi bạn tập trung vào những việc thực sự giúp bạn gia tăng giá trị bản thân, tôi cam đoan bạn sẽ rất giàu có sau tuổi 30. Quá nhiều người đã đi đường vòng không cần thiết.

Tôi sẽ tóm tắt lại điểm này: **"Bất cứ điều gì có thể giúp bạn tiết kiệm thời gian bằng cách chi tiền, hãy làm ngay, ngay cả khi tạm thời bị lỗ."** Bởi vì tồn thất tạm thời của bạn bây giờ là dùng thời gian để đổi lấy không gian, là để dành thời gian cho việc gia tăng giá trị bản thân. Vì vậy, những thứ gọi là "tình yêu đôi lứa" (tạm thời), những khoản đầu tư tài chính mạo hiểm khi bạn chưa có nền tảng vững chắc đều không phù hợp với bạn ở giai đoạn này. Tôi sẽ giải thích trong các chương tiếp theo tại sao việc đầu tư tài chính khi bạn còn trẻ, khi bạn chưa có nhiều tiền, không thể giúp bạn đạt được tự do tài chính hay kiếm được những khoản tiền lớn. Đừng nhầm lẫn thứ tự ưu tiên; trọng tâm lúc này là **gia tăng giá trị bản thân**, để sau này không bao giờ phải lo thiếu tiền, hãy đặt nền móng vững chắc.

Khi bạn đọc đến đây, sau khi trải qua quá trình "rèn luyện" gian khổ, nỗ lực 2-3 năm, bạn có thể đạt được **260 triệu đồng đầu tiên** (tương đương cấp độ **A5**). Lúc này, bạn cần phải thay đổi mô hình tư duy. Từ **A5** lên **A6** (2,6 tỷ đồng), mô hình kinh doanh, tư duy, và thế giới quan của bạn đều phải thay đổi hoàn toàn. Nếu bạn không thay đổi, bạn sẽ bị "đánh bật" trở lại điểm xuất phát. Tôi đã từng trải qua chuyện này, vì tôi đã kiếm được 260 triệu đầu tiên khi mới 26 tuổi. Kết quả là tôi đã đầu tư bừa bãi, tôi nghĩ mình là người chiến thắng, mỗi tháng đều có thu nhập thụ động ổn định. (Tôi xin nhấn mạnh, tôi không kiếm được số tiền đầu tiên thông qua kinh doanh đa cấp hay các mô hình lừa đảo tương tự).

Nhưng thực tế đã tát vào mặt tôi. Tất cả những cạm bẫy trong mô hình kinh doanh mà tôi sẽ nói đến tiếp theo đều là bài học xương máu của tôi, có những bài học là của tôi, có những bài học là của những người xung quanh tôi, tất cả đều là những trải nghiệm đau thương.

Bạn không giữ được số tiền mình kiếm được ở giai đoạn này, 8 năm nỗ lực của bạn sẽ đổ sông đổ bể, công cốc, bạn sẽ chẳng còn gì, bạn sẽ hoàn toàn sụp đổ." Đây cũng là điều tôi muốn cảnh báo: trên con đường làm giàu có vô vàn cạm bẫy, có rất nhiều kẻ lừa đảo đang chờ đợi bạn. Tôi ghét nhất những kẻ lừa đảo này, chúng thật sự quá xấu xa. Có những người không thực sự xấu, họ chỉ là "người tốt việc xấu" – họ nghĩ rằng họ đang làm điều tốt. Nhưng thực ra họ đã không phân tích kỹ lưỡng trước khi đưa ra lời khuyên. Rồi bạn cũng bị lòng tham che mờ mắt, bạn rơi vào vực thẳm vạn kiếp bất phục.

"Con người phải đấu tranh với bản ngã của mình." Khi bạn kiếm được **2,6 tỷ đồng đầu tiên** (đạt A6), những người xung quanh bạn, những người trước đây từng mắng nhiếc, chỉ trích và không hiểu bạn, tất cả sẽ quên hết. Họ sẽ đối xử với bạn bằng một thái độ hoàn toàn mới, đầy ngưỡng mộ. Giống như diễn viên Trần Thành đã từng nói, khi anh ấy thành công, anh ấy thấy xung quanh toàn người tốt. Không phải vì những người đó vốn dĩ tốt, mà là vì anh ấy đã cho họ thấy phiên bản thành công của chính mình.

Lúc này, nếu bạn không thể phân biệt rõ ràng giữa tình nghĩa cá nhân và nguyên tắc kinh doanh, bạn sẽ rơi vào vòng xoáy đầu đá không hồi kết. Bạn cần phải thấu hiểu và làm được điều này, đó chính là triết lý: **"Thiên địa bất nhân, dĩ vạn vật vi sở cầu. Thánh nhân bất nhân, dĩ bách tính vi sở cầu"** ⁽³⁾.

Từ **"bất nhân"** ở đây đừng hiểu lầm theo nghĩa tiêu cực thông thường. **"Bất nhân"** trong ngữ cảnh này là một động từ, không phải tính từ, không phải nói thánh nhân tàn nhẫn hay độc ác, mà có nghĩa là **"đối xử công bằng," "không thiên vị."**

Cụ thể:

- **"Thiên địa bất nhân, dĩ vạn vật vi sở cầu"** có nghĩa là Trời đất vận hành theo quy luật tự nhiên một cách khách quan, không mang cảm xúc hay thiên vị riêng tư nào đối với muôn vật. Mọi thứ sinh ra, tồn tại, rồi diệt vong đều là một phần của dòng chảy tự nhiên, không được "ưu ái" hay "quan tâm" đặc biệt. Trời đất coi muôn loài (bao gồm cả con người) đều bình đẳng như những con chó rơm trong nghi lễ, nghĩa là chúng chỉ là một phần của quy luật vận hành vũ trụ, không có sự phân biệt đối xử hay cảm xúc cá nhân nào.
- Tương tự, **"Thánh nhân bất nhân, dĩ bách tính vi sở cầu"** có nghĩa là bậc thánh nhân (hay một người lãnh đạo/quản lý khôn ngoan và công tâm) cũng hành xử một cách vô tư, không bị chi phối bởi tình cảm cá nhân hay sự thiên vị. Họ "coi bách tính như chó rơm" không phải là tàn nhẫn, mà là để dân chúng tự sống và phát triển theo quy luật tự nhiên, không can thiệp thái quá hay ưu ái bất cứ ai vì tình riêng, mà đối xử công bằng với tất cả.

Điều này dẫn đến nguyên tắc cốt lõi trong mọi mối quan hệ: **"Đối với tất cả mọi người đều phải bình đẳng."** Đừng vì người đó đáng thương mà giúp đỡ họ. Bạn giúp họ không phải là thực sự giúp họ; bạn đang dùng lòng tốt của mình để nuôi dưỡng lòng tham và sự ỷ lại của họ. Đừng vì người thân quen mà giao việc cho họ, **"hãy dùng người tài, chứ không phải dùng người nhà."**

Ví dụ: Bạn cần mua một lô hàng, có 10 nhà cung cấp, trong đó có một nhà là người thân của bạn. Trừ khi chất lượng sản phẩm của người thân bạn tương đương hoặc tốt hơn các nhà cung cấp khác, bạn có thể cân nhắc mua vì mối quan

hệ họ hàng, đây là một vòng tuần hoàn tích cực. Nhưng nếu chất lượng sản phẩm của người thân bạn kém xa so với các nhà cung cấp khác, bạn vẫn chọn mua hàng của người thân. Tưởng như là đang giúp họ, nhưng thực ra là đang hại họ, và cũng đang tự hủy diệt chính mình. Bạn đang dùng lòng tốt của mình để dung túng cho cái xấu của họ. Họ sẽ nghĩ rằng: *"Tôi không cần phải cải thiện chất lượng sản phẩm nữa, dù sao cũng có người mua."* Vậy nếu công ty của bạn gặp vấn đề, không ai mua nữa thì sao? Chất lượng sản phẩm của họ sẽ không có tính cạnh tranh trên thị trường, bạn có phải đã gián tiếp hại họ không?

Khi bạn thành đạt, kiếm được vài trăm triệu mỗi tháng, sẽ có rất nhiều người đến vay tiền bạn. Bạn có cho vay hay không? Người thân của bạn đến khóc lóc cầu xin bạn, dù họ có khóc lóc thảm thiết đến đâu, bạn cũng không được cho vay. Một khi bạn cho vay tiền, bạn đã gián tiếp hại người khác. Bạn đang dùng lòng tham của mình (có thể là tham sự dễ dãi, tham tránh xung đột) để nuôi dưỡng sự ích kỷ và ỷ lại của người khác. Họ sẽ nghĩ rằng vay tiền của bạn là chuyện đương nhiên, và khi bạn không cho họ vay, họ sẽ rất khó chịu. Hơn nữa, bạn đã không giải quyết được vấn đề gốc rễ của họ – tại sao họ lại không có tiền? Bạn cần giải quyết nguyên nhân cốt lõi phát sinh vấn đề này, chứ không phải chỉ giải quyết vấn đề bề nổi.

Tôi hỏi quý độc giả ba câu hỏi:

1. Đối với người mua nhà lần đầu, liệu có nên giảm giá cho họ vì họ không có tiền?
2. Có nên cung cấp nhà ở xã hội miễn phí cho người nghèo?
3. Có nên giúp đỡ người tị nạn châu Phi hay không?

Nhiều người làm việc thiện đã sai lầm. Làm như vậy là đang hại người khác.

"Thánh nhân bất nhân" nghĩa là gì? Nó nói về một người quân tử thực sự hành đạo, anh ta sẽ không nhân từ với bất kỳ nhóm người cụ thể nào theo cách thiên vị. Nếu bạn muốn mua nhà, hãy tự kiếm tiền đi. Nếu bạn không có tiền, bạn nên tự kiểm điểm và xấu hổ, chúng tôi không thể cung cấp nhà ở xã hội cho bạn. Nếu châu Phi có người tị nạn, bạn nên suy nghĩ kỹ tại sao mình lại nghèo. Việc tôi quyên góp cho bạn có giải quyết được vấn đề gốc rễ của bạn không? Không hề. Việc xây dựng nhà ở xã hội không có nghĩa là sẽ không còn người nghèo. Bạn sẽ khuyến khích thêm nhiều "kẻ ăn bám". Vậy nên, **"thánh nhân bất nhân"** chính là **"dĩ bách tính vi sở cầu"** – không cần phải thương hại hay thiên vị bất kỳ nhóm người nào, đối xử công bằng với tất cả mới là thánh nhân chân chính.

Tại sao tôi lại nói về điều này? Bởi vì khi bạn có chút tiền, tất cả những người xung quanh bạn đều muốn đến chia phần, sẽ có rất nhiều người dùng đạo

đức để ràng buộc bạn, khiến bạn kiệt sức. Họ lôi kéo bạn vào những dự án không đáng tin cậy. Nếu bạn sơ suất, tiền của bạn sẽ mất hết, hơn nữa còn làm mất lòng người khác. Còn về cách làm thế nào để từ **A5** (260 triệu) lên **A6** (2,6 tỷ), tôi sẽ nói sơ qua trong Chương cuối cùng về cách chọn mua bất động sản. Tất nhiên, điều kiện tiên quyết là bạn phải làm đúng ba điểm tôi vừa nói: thứ nhất là chọn thành phố phù hợp, thứ hai là xây dựng tín dụng tốt, thứ ba là chọn ngành nghề và vị trí công việc ngày càng tăng giá trị theo thời gian.

Cuối cùng, nói về quan điểm sống của những người ở cấp độ **A6 trở lên**. Quan điểm sống này không phải bây giờ mới có, mà đã được hình thành từ trước, chỉ là trước đây nó chỉ là một mầm mống, một hình hài sơ khai, bây giờ nó rõ ràng và kiên định hơn thôi. Chính vì giữ vững quan điểm sống này mà tôi mới có thể đi đến ngày hôm nay. Tất nhiên, quan điểm sống này không có đúng hay sai tuyệt đối. Đối với những người theo chủ nghĩa duy mỹ, những người không muốn chịu áp lực, quan điểm sống này thực sự quá khắc nghiệt. Nhưng đối với những người muốn "đổi đời", muốn vươn lên từ những cấp độ thấp hơn (**A2, A3, A4**) lên **A6, A7** và cao hơn nữa, thì bộ giá trị quan và quan điểm sống này thực sự rất hữu ích và cần thiết.

Bài học 4: Nguyên tắc và phẩm chất của người định hình tương lai

1. Không có khái niệm "ngày nghỉ"

Nguyên tắc đầu tiên và quan trọng nhất: **"Trong từ điển của người kiến tạo giá trị, không tồn tại khái niệm ngày nghỉ."** Cá nhân tôi chưa bao giờ nghỉ lễ, thứ Bảy, Chủ Nhật, hay bất kỳ ngày lễ Tết nào. Nhiều nhất thì Tết Nguyên Đán tôi cũng chỉ dành một chút thời gian để suy nghĩ về ý nghĩa của nó. Nhưng những năm gần đây, tôi cũng không còn quá coi trọng nữa. Bởi vì trong tâm trí tôi, tất cả các ngày lễ đều là những quy định, những sự sắp đặt của người khác, còn tôi có nhịp điệu và quỹ đạo riêng của cuộc đời mình. Những thứ được gọi là "ngày lễ" thực chất là do giới tinh hoa tạo ra để phục vụ nhu cầu của những người bình thường. Cái gọi là ngày lễ do các doanh nghiệp tạo ra, tôi không bao giờ có hứng thú tham gia.

Bạn phải có nhịp điệu của riêng mình, bởi vì **"bạn là vua của chính mình,"** bạn hiểu không? Khi bạn thấm nhuần tư tưởng này, dù bây giờ bạn vẫn đang làm công ăn lương, cuối cùng bạn cũng sẽ thành công. Bởi vì bạn biết rõ, bạn chỉ đang tạm thời nhẫn nhịn, bạn chỉ đang tạm thời "nằm gai nếm mật" để chuẩn bị cho một tương lai tự do tài chính, không còn phải đi làm thuê nữa. **"Tan làm rồi tôi không làm việc nữa"** – đây là lời bào biện của những người chỉ làm việc cho sếp. Còn bạn, bạn phải làm việc cho chính mình, phải tận hưởng sự tự do trong việc chủ động kiểm soát thời gian và công việc. Bạn phải cực kỳ tự giác, mỗi ngày

đều phải hoàn thành đúng tiến độ và số lượng công việc đã đặt ra. Còn về việc tại sao tôi lại nỗ lực đến vậy, tôi không muốn nói nhiều nữa. Những ai đã từng theo dõi các nội dung của tôi đều biết tôi rất bình thường. Tôi đơn giản là **"không có khái niệm ngày nghỉ."**

2. Giảm bớt các mối quan hệ xã giao vô bổ

Nguyên tắc thứ hai: **Giảm bớt triệt để các mối quan hệ xã giao vô bổ.** Tôi đã từng nói về điều này với một thái độ kiên quyết: **"Đừng dễ dàng nhận lời ăn uống với người khác."** Những bữa ăn xã giao thường rất tốn thời gian. Chỉ riêng việc đi lại, chờ đợi, chọn món ăn đã mất tôi 3 tiếng đồng hồ. 3 tiếng quý giá đó, bạn có thể làm được bao nhiêu việc? Một bữa ăn có đáng giá bao nhiêu tiền so với lượng thời gian và năng lượng bạn bỏ ra?

Ăn uống với những người không cần thiết làm gì, đó là hành động lãng phí thời gian, tiêu hao năng lượng và tìm kiếm sự công nhận. Bây giờ chưa phải lúc bạn tìm kiếm sự công nhận từ bên ngoài. Ở giai đoạn này, tất cả những người bạn tiếp xúc phải là những người có thể cùng bạn phát triển, cùng bạn nuôi dưỡng ước mơ và cùng bạn thành công. Những người chỉ biết tiêu hao năng lượng của bạn một cách vô ích, dù là bạn bè hay người quen, đều nên tránh xa.

"Đừng bao giờ để mình buồn chán, vì người giàu không bao giờ biết buồn chán." Cá nhân tôi chưa bao giờ biết buồn chán là gì. *"Buồn chán là gì?"* – Tôi tự hỏi. Thường có người nói với tôi rằng, *"tôi rất buồn chán."* Tôi lập tức hỏi lại: *"Tại sao bạn lại buồn chán? Có quá nhiều việc phải làm, quá nhiều kiến thức phải học mà không có đủ thời gian, sao lại buồn chán được?"* Điều đó cho thấy người này không có mục tiêu, không có lý tưởng, không có động lực sống rõ ràng, nên mới cảm thấy trống rỗng và buồn chán. Bạn hiểu không? ***"Khi bạn cảm thấy buồn chán, bạn nên tự tát vào mặt mình hai cái."*** Sao bạn lại có thể buồn chán được? Một người đang trên hành trình trở thành triệu phú (A7) làm sao có thể buồn chán được? Không thể nào! Bạn có quá nhiều việc quan trọng hơn cần phải làm, từng giây phút đều quý giá.

3. Sự tập trung cao độ: Chìa khóa vàng của người giàu

Nguyên tắc thứ ba: **Cực kỳ tập trung.** Tôi biết quý độc giả đã nghe đến phẩm chất này nhiều đến nhàm tai rồi, nhưng đây chính là phẩm chất cốt lõi và cần thiết bậc nhất để trở thành triệu phú. Nếu không có sự tập trung cao độ, bạn sẽ rất khó vượt qua được "vỏ bọc" tư duy và thói quen của người nghèo. Nhưng tại sao các bạn lại không làm được? Vì chưa đủ khao khát, chưa đủ động lực mạnh mẽ, và quan trọng là không biết cách sử dụng ngoại lực để ép mình vào khuôn khổ.

Để chuẩn bị Chương 1 của cuốn sách này, tôi đã mất cả tháng trời. Bởi vì đây là chương mở đầu cho toàn bộ hệ thống tri thức này, tôi cần phải sắp xếp lại toàn bộ mạch truyện, đảm bảo sự mạch lạc và logic.

Nếu bạn không đủ tập trung, bạn cần phải nhờ đến ngoại lực. So với trước đây, bây giờ tôi đã khá hơn nhiều rồi. Trước đây, khi tôi không đủ tập trung, tôi đã tự tạo ra một "ngoại lực" cho mình. Tôi đã mua một chiếc máy tính. Quý độc giả đoán xem chiếc máy tính đó bao nhiêu tiền? Chiếc máy tính đó chỉ có 2 triệu đồng, không có nhiều bộ nhớ, chỉ có 32GB. Bộ nhớ này cộng với ổ C thì chẳng còn lại bao nhiêu dung lượng trống, nhiều nhất là chỉ còn hơn chục GB để dùng Word. Tôi chỉ dùng Word trên chiếc máy đó, tôi không thích nó có thêm bất kỳ chức năng nào khác. Tại sao tôi cần phải loại bỏ tất cả những yếu tố gây xao nhãng?

Nếu chiếc máy tính này vừa có thể lướt web, vừa có thể lướt TikTok, vừa có thể xem YouTube, vừa có thể xem video ngắn, vừa có thể lên Facebook hóng drama... thì tiêu rồi! Tôi viết một lúc lại muốn làm việc khác, chuyển sang chế độ khác. Việc chuyển sang chế độ khác rất tốn năng lượng và làm gián đoạn dòng chảy tư duy. Bạn bật điều hòa lên rồi tắt đi, bật lên rồi lại tắt đi, tốn điện hơn là để nó chạy liên tục. Tương tự, não của bạn cần một khoảng thời gian để thích nghi khi chuyển từ chế độ A sang chế độ B. Từ chế độ B chuyển sang chế độ A lại cần một khoảng thời gian khác để thích nghi, và quá trình chuyển đổi giữa hai chế độ này sẽ tiêu hao rất nhiều năng lượng. Bạn phải ở trong trạng thái tập trung cao độ để đi vào **"Trạng thái dòng chảy" (flow state)** ⁽⁴⁾ – một trạng thái mà hiệu suất làm việc đạt mức tối ưu.

Vì vậy, chiếc máy tính 2 triệu đồng này của tôi chỉ có thể dùng Word và một vài ứng dụng cơ bản khác; nếu dùng nhiều hơn nó sẽ bị treo. Chiếc máy tính này sinh ra chỉ để viết bài. Lúc đầu, khi chưa đủ định lực để tự giác tập trung, tôi đã dùng cách này. Nó có hiệu quả không? Rất hiệu quả! Nhưng liệu bạn đã từng thử làm chưa? Bạn chưa làm, vậy làm sao bạn có thể thành công được?

Bài học đầu tiên hơi dài, chỉ là để cho các bạn có cái nhìn tổng quan, để các bạn biết được những bài học tiếp theo tôi sẽ nói về cái gì.

Kết luận:

Tóm lại, để kiếm được 260 triệu đầu tiên rất đơn giản, chỉ cần nỗ lực hết mình, nhưng đồng thời phải làm việc song song trên một hướng khác, chọn đúng thành phố, sử dụng tốt tín dụng, chọn một ngành nghề ngày càng tăng giá trị theo thời gian. Từ 260 triệu đến 2.6 tỷ, bạn sẽ cần phải sử dụng ba yếu tố trên, và cần phải thay đổi đường đua, thay đổi mô hình. Đồng thời, hãy nhớ rằng khi bạn có 260 triệu đầu tiên, hãy làm theo nguyên tắc *"Thánh nhân bất nhân, dĩ bách tính vi sơ cầu"*, đối xử bình đẳng với tất cả mọi người, dùng người tài chứ không dùng

người nhà. Đồng thời bạn cần phải biết quan điểm sống của A7 là gì: ***không có khái niệm ngày nghỉ, không giao du vô bổ, và cực kỳ tập trung.***

Hy vọng các bạn sẽ thành công trên con đường chinh phục 2.6 tỷ, tránh được những cạm bẫy. Các bài học tiếp theo sẽ hướng dẫn các bạn cách tránh rủi ro, bởi vì giữ tiền là bước quan trọng nhất trên con đường làm giàu. *“Nếu bạn không giữ được tiền, dù kiếm được bao nhiêu cũng không phải là của bạn.”*

Chú thích của tác giả:

(3) “Thiên địa bất nhân, dĩ vạn vật vi sô cẩu. Thánh nhân bất nhân, dĩ bách tính vi sô cẩu” : Đây là câu trích từ chương 5 của Đạo Đức Kinh , một tác phẩm triết học nền tảng của Đạo giáo, được cho là do Lão Tử sáng tác vào khoảng thế kỷ VI trước Công nguyên. Câu này thể hiện tư tưởng sâu sắc về sự vô ngã và công bằng tự nhiên: Trời đất không thiên vị muôn loài, người quân tử cũng vậy — không nên hành xử theo cảm xúc hay tình cảm riêng tư. Đây là một tư tưởng mà tôi rất tâm đắc, vì nó giúp ta nhìn nhận thế giới một cách khách quan và tỉnh thức hơn trên hành trình làm giàu.

(4) “Trạng thái dòng chảy” (flow state) : Là trạng thái trong đó con người hoàn toàn tập trung vào công việc, cảm thấy như hòa vào chính việc mình đang làm, mất đi khái niệm thời gian và không bị xao nhãng bởi yếu tố bên ngoài. Đây là trạng thái lý tưởng để đạt hiệu suất cao nhất trong công việc và sáng tạo. Thuật ngữ này được nhà tâm lý học Mihály Csikszentmihályi nghiên cứu và đề xuất từ những năm 1970. Tôi đưa khái niệm này vào chương đầu tiên vì tôi tin rằng: Nếu bạn không bước vào được trạng thái này, bạn sẽ khó có thể làm chủ được thời gian, năng lượng và tài sản của chính mình.

Chương 2: Yêu Tháp Tài Phú

Tam Giai Cửu Tầng - Bạn Đang Ở Tầng Nào?

"Phân Tầng Tài Sản: Thiên - Địa - Phàm, Chín Tầng Địa Ngục. Xem bạn đang ở tầng nào."

Thực tế và ảo ảnh, bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới tài sản, bạn sẽ thực sự trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Tại sao tôi không thể trả lời? Hãy thử tưởng tượng: Nếu có người đến hỏi bạn, "Công ty tôi nên phát triển như thế nào?", "Tôi nên làm lãnh đạo ra sao?", "Tôi nên phá vỡ tầng lớp hiện tại như thế nào?", hay "Tôi nên làm thế nào để kiếm được 2,6 tỷ đồng đầu tiên?" Tôi không thể trả lời một cách có ích, bởi vì người đặt câu hỏi đã mắc một sai lầm chết người. **"Bạn đòi người khác đến đón bạn, nhưng làm sao tôi đón được bạn nếu tôi không biết bạn đang ở đâu?"**

Vì vậy, rất nhiều người họ mãi mãi là người nghèo, họ mãi mãi không thể vượt qua tầng lớp hiện tại của mình, mãi mãi không thể trở thành A7, A8, A9. Bởi vì họ đang nỗ lực một cách mù quáng, những câu hỏi họ đặt ra đều rất ngây thơ và thiếu tính thực tế. "Tôi muốn cứu bạn, tôi phải biết vị trí của bạn; tôi muốn giúp bạn, tôi phải biết tình trạng hiện tại của bạn. Tôi không thể 'đo ni đóng giày'" ⁽⁵⁾ một chiến lược phù hợp nếu tôi không biết bạn là ai."

Vì vậy, hãy nhớ kỹ: người nghèo luôn nỗ lực một cách mù quáng, còn người giàu luôn biết cách lập kế hoạch. Đặc biệt là những người có cơ hội đạt đến cấp độ A7 trong hệ thống tài sản của chúng ta: nếu bạn không lập kế hoạch, không tự lên kế hoạch rõ ràng cho cuộc đời của mình, bạn sẽ không bao giờ đạt được tầng lớp đó. Bạn dùng phương pháp nào để đạt được tầng lớp mong muốn? Bạn sẽ không bao giờ đạt được nếu bạn không có một bản kế hoạch cụ thể.

Hãy hình dung khi chúng ta leo núi. Nếu bạn leo núi lần đầu tiên, bạn sẽ rất khó tìm được đường tắt, dễ dàng đi lạc. Nhưng khi bạn xuống núi thì hoàn toàn khác. Khi xuống núi, bạn có thể dễ dàng phân biệt con đường nào gần hơn, con đường nào an toàn hơn. Tại sao? **Vì bạn đang đứng ở vị trí cao, tầm nhìn rộng mở, bạn sẽ biết "muôn trùng núi nhỏ."** Mọi con đường đều hiện ra rõ ràng trước mắt bạn, bạn biết mình nên đi đường nào. Con đường nào vòng vèo, con đường

nào thẳng tắp, con đường nào gập ghềnh, con đường nào cụt – bạn đều nhìn rõ, bởi vì vị trí và tầm nhìn của bạn đã khác. Nếu bạn không nhìn bao quát, làm sao bạn có thể lập kế hoạch? Bạn chỉ có thể giống như một con ruồi không đầu, đâm đầu vào chỗ chết. **"Nếu hướng đi của bạn sai, bạn càng cố gắng thì bạn càng xa rời mục tiêu. Vậy thì tại sao phải cố gắng?"**

Tôi luôn nói rằng năng lực lớn nhất của con người là gì? Đó là **"nhận thức rõ vị trí của mình trên thế giới này, đừng mơ mộng hão huyền, bạn phải biết giới hạn của mình ở đâu."** Giống như cá nhân tôi không bao giờ có thể trở thành tỷ phú. Tôi biết rõ điều đó; xuất thân và bối cảnh của tôi đã quyết định phần lớn. Bởi vì tài sản của một người không phải chỉ do một mình anh ta tạo ra, trừ khi bạn là một thiên tài hiếm có, gặp đúng thời điểm lịch sử, tạo ra một sản phẩm "đổi đời" có ảnh hưởng toàn cầu, bạn mới có thể nhảy vọt những tầng lớp tài sản khổng lồ. Đa số mọi người dù có nỗ lực cả đời cũng chỉ có thể thay đổi 2 tầng lớp trong tháp tài sản, rất khó để leo lên cao hơn. Nếu không có quý nhân phù trợ, nếu không có tài năng xuất chúng và hồng phúc trời ban, rất khó để vươn tới những đỉnh cao xa vời. Chúng ta cần phải biết số phận và giới hạn của mình, mới có thể lập kế hoạch tốt và thực tế.

Độ hạnh phúc của một người là gì? Đây là một công thức đơn giản mà tôi muốn quý độc giả khắc cốt ghi tâm: **Độ hạnh phúc = Năng lực - Ham muốn.** Kết quả chính là độ hạnh phúc của bạn. Vậy tại sao một người lại đau khổ? Vì ham muốn của họ lớn hơn năng lực của họ, ham muốn vượt xa khả năng thực tế, và họ càng trở nên đau khổ. Vì vậy, bạn phải biết giới hạn trên và giới hạn dưới của mình, bạn mới hiểu rằng trong khoảng đó, nếu bạn nỗ lực đạt được một số thành tựu nhất định, bạn đã rất hài lòng rồi, **"đừng có những giấc mơ viễn vông."**

Tôi có một người bạn từng nói với tôi rằng ước mơ của cô ấy là trở thành một ngôi sao ca nhạc quốc tế, được hàng triệu người hâm mộ khắp thế giới biết đến và đi lưu diễn khắp các châu lục.

Điều đáng nói là, cô ấy không có năng khiếu ca hát đặc biệt, giọng hát chỉ ở mức trung bình, chưa từng học thanh nhạc hay vũ đạo bài bản. Cô ấy cũng không hề có mối quan hệ trong giới giải trí, không đầu tư thời gian vào việc luyện tập hay tạo ra sản phẩm âm nhạc. Ước mơ đó, đối với cô ấy, chỉ đơn thuần là một khát vọng hào nhoáng, không dựa trên nền tảng năng lực hay sự chuẩn bị nghiêm túc.

Liệu cô ấy có đau khổ không? Chắc chắn rồi, cô ấy **rất đau khổ.**

Kết quả là gì? Cô ấy thường xuyên cảm thấy bất mãn, chán nản. Mỗi khi nhìn thấy những ca sĩ trẻ thành công trên TV, hoặc nghe tin về các thần tượng mới nổi, cô ấy lại càng cảm thấy tủi thân, ghen tị và khoảng cách giữa mình và 'giấc mơ ngôi sao' quá xa vời. Ham muốn ấy trở thành một gánh nặng tâm lý, khiến cô ấy

không thể tập trung vào công việc hiện tại, không còn hứng thú với những niềm vui nhỏ bé, thực tế mà cô ấy có thể đạt được trong cuộc sống hàng ngày. Năng lực của cô ấy không thể đáp ứng được tầm vóc của ham muốn, và sự chênh lệch đó chính là nguồn gốc sâu xa của sự đau khổ.

Câu chuyện của người bạn tôi cho chúng ta thấy rõ: **"Không phải ước mơ lớn nào cũng là tốt."** Ước mơ chỉ thực sự mang lại động lực và hạnh phúc khi nó có sự tương đồng với năng lực hiện có, hoặc ít nhất là có một lộ trình rõ ràng để phát triển năng lực đạt đến nó. Nếu bạn chỉ có ham muốn mà không có năng lực tương xứng, hoặc không có ý chí bồi đắp năng lực đó, bạn sẽ mãi mắc kẹt trong vòng xoáy của sự bất mãn và thất vọng triền miên.

Vì vậy, bài học xuyên suốt cuốn sách này sẽ giúp quý độc giả nhận biết: **"Bây giờ bạn đang ở vị trí nào, để leo lên cao hơn cần những năng lực gì, giới hạn của bạn là ở đâu trong đời?"** Khi bạn hiểu rõ mình đang ở trong "ván cờ" nào, ở vị trí nào, bạn sẽ biết mình nên làm gì, và bạn sẽ không còn đau khổ nữa.

Tôi biết, trong số quý độc giả đang đọc những dòng chữ này, không ít người đang khao khát một 'bí kíp' làm giàu nhanh chóng, một con đường tắt dẫn đến tự do tài chính. Nhưng hãy cẩn trọng! Bất kỳ kẻ nào tự xưng là "chuyên gia" và rêu rao rằng "chỉ cần bỏ tiền là có thể kiếm tiền ngay lập tức" thì đều là những kẻ lừa đảo, không hơn không kém. Họ vẽ ra một viễn cảnh hoa mỹ: *"Hôm nay bạn chỉ cần đưa tiền, ngày kia bạn sẽ có cơm ăn sung túc!"* Nhưng bạn có nhận ra không? Cái "ngày mai" ấy, bạn có thể đã chết đói rồi!

Bạn hiểu không? Họ nói với bạn rằng, *"Bây giờ bạn đang đứng chênh vênh trên một vách đá cheo leo, nhưng đừng lo, bạn chỉ cần dùng cảm nháy một cú dứt khoát sang phía đối diện, tôi sẽ 'đỡ' bạn một tay! Ở bên kia, có mười tỷ tiền mặt chúi lóa đang chờ bạn!"* Quý độc giả nhìn thấy số tiền khổng lồ ấy, bạn nghe lời đường mật: *"Giúp tôi đi, tôi sẽ chia cho bạn 2,6 tỷ!"* Và rồi, điều gì xảy ra? Bạn không thể nhảy qua, bạn rơi thẳng vào vực sâu thăm thẳm của sự phá sản và tuyệt vọng. Tại sao bạn lại không nhìn thấy cái bẫy trí mạng ẩn sau lời mời gọi tưởng chừng hấp dẫn đó?

Còn tôi, tôi lại nói với quý độc giả điều này, một sự thật có thể không ngọt ngào nhưng lại vô cùng cần thiết và hữu ích:

"Bạn cần hiểu rõ vị thế hiện tại của mình, chỉ như vậy bạn mới biết mình sẽ phải đối mặt với những rủi ro và nguy hiểm gì trên con đường phía trước. Khi đó, bạn mới có thể thực sự nắm chắc vận mệnh của mình, mới có thể an toàn bước qua ngày mai."

"Bởi vì, cho dù 'bữa ăn ngày kia' có ngon lành đến mấy, có hấp dẫn đến nhường nào, thì nếu ngay bây giờ bạn đánh đổi tất cả những gì mình đang có, bạn sẽ không thể tồn tại đến ngày mai để mà hưởng thụ nó. Rất nhiều người đã gục ngã ngay từ hôm nay, khi chưa kịp nhìn thấy bình minh của ngày mai."

Câu nói này thực sự đáng để quý độc giả suy ngẫm kỹ lưỡng.

Như đã giới thiệu ở Chương 1, hệ thống phân loại tài sản ròng của chúng ta, từ A2 đến A10, chính là **"Tháp tài sản 9 tầng"** mà tôi đề cập. Mỗi cấp độ A tương ứng với một "tầng" trên tháp, phản ánh vị thế tài chính và những thách thức riêng biệt mà mỗi người phải đối mặt. Hãy cùng nhìn lại các tầng lớp này, bắt đầu từ những nền tảng cơ bản nhất.

Các tầng Phàm (A2, A3, A4): Nơi những thử thách cơ bản nhất định hình tư duy

- A2: Mức tài sản ròng ước tính âm hoặc dưới 100 USD (tương đương âm hoặc dưới 2,6 triệu VND).
- A3: Mức tài sản ròng ước tính từ 100 USD đến 999 USD (tương đương khoảng 2,6 triệu VND đến dưới 26 triệu VND).
- A4: Mức tài sản ròng ước tính từ 1.000 USD đến 9.999 USD (tương đương khoảng 26 triệu VND đến dưới 260 triệu VND).

Đừng vội cho rằng ở Việt Nam không có người như vậy. Thực tế, một bộ phận không nhỏ đang ở trong tình cảnh này: tổng tài sản của cả gia đình họ thực sự chỉ vài triệu hoặc vài chục triệu đồng. Đó có thể là những người khuyết tật, người già neo đơn, bà con ở vùng sâu vùng xa, hay những người trẻ mới bắt đầu hành trình tài chính với khoản nợ vay mượn. Số lượng người thuộc nhóm này rất đáng kể. Họ thường sinh sống và làm việc ở các vùng kém phát triển, thu nhập ít ỏi, và đang phải vật lộn với gánh nặng cuộc sống hàng ngày.

Đối với những cá nhân và gia đình ở các nhóm A2, A3, A4, việc tích lũy tài sản ban đầu, thoát khỏi nợ nần, và xây dựng một nền móng tài chính ổn định là ưu tiên hàng đầu.

Tuy nhiên, tôi tin rằng phần lớn quý độc giả đang đọc cuốn sách này đã có một nền tảng nhất định hoặc đang trên đà hướng tới các cấp độ cao hơn. Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn có thể bỏ qua sự tồn tại của những tầng lớp này. Ngược lại, việc nhận diện và hiểu rõ tình trạng của nhóm này là vô cùng quan trọng. Bởi lẽ, việc không nhận ra mình đang ở đâu, và đâu là những cạm bẫy của từng tầng, sẽ khiến bạn dễ dàng mắc kẹt hoặc thậm chí thụt lùi. Thực tế cho thấy, nhiều

người ở các tầng lớp thấp hơn chưa ý thức được tầm quan trọng của việc đầu tư vào bản thân, vào tri thức, và thường có xu hướng tìm kiếm những giải pháp "ăn xổi" hoặc "may rủi" mà không dựa trên nền tảng vững chắc. Cuốn sách này không hứa hẹn một phép màu, nhưng sẽ cung cấp một bản đồ tư duy để bạn tránh những sai lầm chết người và tăng tốc hành trình tài chính của mình.

Các tầng Địa (A5, A6, A7): Hành trình của sự nỗ lực và chuyển đổi

Tiếp theo, chúng ta bàn đến tầng lớp A5, A6 và A7.

- A5: Mức tài sản ròng ước tính từ 10.000 USD đến 99.999 USD (tương đương khoảng 260 triệu VND đến dưới 2,6 tỷ VND).
- A6: Mức tài sản ròng ước tính từ 100.000 USD đến 999.999 USD (tương đương khoảng 2,6 tỷ VND đến dưới 26 tỷ VND).
- A7: Mức tài sản ròng ước tính từ 1.000.000 USD đến 9.999.999 USD (tương đương khoảng 26 tỷ VND đến dưới 260 tỷ VND).

Phần lớn quý độc giả đang đồng hành cùng cuốn sách này, tôi tin, sẽ nằm trong hai tầng lớp A5 và A6, và đang khao khát tiến lên A7. Họ thường là những người đã có tích lũy, có thu nhập ổn định, và đã trải qua giai đoạn đầu của việc phát triển sự nghiệp. Đừng vội cho rằng mức lương vài chục triệu một tháng là bình thường, đây, đã là một mức thu nhập rất tốt so với đại đa số người lao động ở Việt Nam.

"Hãy đến thành phố lớn!" Đây là một lời khuyên vàng tôi đã nói trong Chương 1 và sẽ lặp lại ở đây. Thành phố lớn là vòng tròn đầu tiên nhận được sự lan tỏa của cải, nơi có hiện tượng "tiền bạc tràn ra ngoài". Chỉ có ở các đô thị lớn mới tập trung những vị trí công việc khan hiếm, với mức lương cao vượt trội mà bạn khó có thể tìm thấy ở nơi khác. Các công ty lớn, tập đoàn tài chính, công nghệ hàng đầu như Vingroup, Viettel, FPT, hay các tập đoàn nước ngoài đều đặt trụ sở ở những thành phố trung tâm như Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng. Trong khi đó, các tỉnh lẻ hay huyện nhỏ thường chỉ có các công việc "ăn cơm nhà nước" hoặc một vài nhà máy, xí nghiệp đặc trưng. Sự phân bố nghề nghiệp quyết định sự phân bố của cải. Bạn có nhận thấy rất nhiều người chấp nhận xa gia đình, xa quê hương để đến các thành phố lớn làm việc không? Bởi vì **đặc thù kinh tế và vô vàn cơ hội tại các đô thị lớn sẽ quyết định trực tiếp mức lương và tiềm năng phát triển tài chính của bạn.**

Tôi đã đề cập trong Chương 1: *"Từ cấp độ A5 lên A7 có thể nói là hành trình của sự nỗ lực cá nhân. Có một con đường rõ ràng và thiết thực: đó là đầu tư vào bản thân – trang bị bằng cấp vững chắc, rèn luyện khả năng giao tiếp sắc bén, và*

nuôi dưỡng một tinh thần thép, không ngại đối mặt với khó khăn." Giai đoạn này đòi hỏi sự chăm chỉ, kỷ luật, và khả năng thích nghi cao.

Tuy nhiên, khi đạt đến mức tài sản vài tỷ (đặc biệt là A6, A7), nhiều người sẽ gặp phải một **"nút thắt cổ chai"** (bottleneck) rất lớn. Đây là điểm mà tài sản của bạn dường như chững lại, không thể tăng trưởng thêm chỉ bằng cách tiếp tục công việc làm công ăn lương hay những phương pháp đầu tư nhỏ lẻ. Nút thắt này thường nằm trong khoảng từ 3 đến 6 tỷ VND (nếu chỉ dựa vào thu nhập cá nhân).

Hãy thử tính toán: nếu bạn và vợ/chồng mỗi người kiếm được 20-30 triệu VND/tháng, cộng thêm tiền thưởng cuối năm và các khoản đầu tư nhỏ lẻ, tổng thu nhập hàng năm có thể lên đến 500-700 triệu VND. Nỗ lực nhiều năm bạn có thể chạm A6, thậm chí ngưỡng A7. Nhưng bạn có nhận ra rằng, nếu bạn nghĩ *"cả đời tôi như vậy là đủ rồi, cứ ăn lãi suất, tiền thưởng cuối năm bỏ vào, dựa vào việc gửi tiền này, cả đời có thể sống an nhàn"* thì bạn đang làm tương. **Bạn sẽ sống rất khổ sở!** Bạn có biết tỷ lệ lạm phát trong 30 năm qua là bao nhiêu không? Và 30 năm tới bạn cần chuẩn bị bao nhiêu tiền để không bị "hết sạch" trước tuổi 50? Nút thắt cổ chai này chính là do sức lực cá nhân của bạn tạo ra, nó giới hạn ở mức 3-6 tỷ VND, thực sự là như vậy. **Nếu lúc này bạn không biết lên kế hoạch hợp lý, thay đổi "đường đua", và sử dụng các mô hình "nhân đôi" tài sản, bạn sẽ rất khó vượt qua ngưỡng này.**

Hơn nữa, ở tầng lớp A6, A7 này, bạn sẽ đối mặt với một vấn đề lớn: lòng tham và sự lo lắng. Khi bạn có tiền, bạn sẽ muốn có thêm cả 'danh', bạn cần lên A8, và đây là lúc rất nhiều kẻ lừa đảo sẽ xuất hiện. Họ sẽ nói với bạn rằng "chỉ cần đầu tư 1-2 tỷ gì đó, tham gia một dự án nào đó, bạn có thể lên A8, kiếm được rất nhiều tiền." Đây chính là **"lưỡi hái tử thần"** đang chờ bạn. Kết quả là, rất nhiều người ở tầng lớp này không những không lên được A8 mà còn bị đẩy lùi xuống A6, A5, thậm chí trở thành tài sản âm, cửa nát nhà tan. Thường thì ở giai đoạn này, nhận thức chưa đủ, tài sản cũng chưa đủ, nhưng lòng lại rất lo lắng và khao khát, vì vậy đủ loại cạm bẫy đều đến. Bạn không thể chống đỡ nổi nếu không biết bỏ ra một chút tiền để nộp "học phí" cho việc học tập, đầu tư vào nhận thức. Đây là cách duy nhất để vượt qua nút thắt cổ chai A8, tránh bị rơi xuống vực sâu phá sản.

Một lưu ý nhỏ về xu hướng "thể hiện" ở tầng lớp A6-A7: Vừa mới thoát khỏi cuộc sống ở tỉnh lẻ, bạn muốn hòa nhập vào giới thượng lưu nhưng lại chưa có cách. Vậy nên bạn thường bắt chước những hành vi bề ngoài của người giàu: mua đồ hiệu, cho con đi du học, học piano... Bạn nhìn thấy vẻ hào nhoáng nhưng lại không biết "bầu trời phía trên còn cao đến nhường nào." Việc bạn "dùng LV" để thể hiện đẳng cấp là một ví dụ. Tôi quen biết rất nhiều người giàu thực sự, và họ thường nói: *"Tôi không dùng LV, Chanel. Đó toàn là hàng dành cho những người*

đi làm, những người đang cố gắng 'thể hiện'. Tôi nhất định không dùng những thứ đó. Tôi phải bắt đầu 'nâng cấp thương hiệu' của mình bằng cách dùng Bottega Veneta, Hermes hay Loewe (những thương hiệu cao cấp, kín tiếng hơn, thuộc cùng tập đoàn LVMH nhưng đi theo hướng khác), để phân biệt với những người trung lưu đang bắt chước người giàu." Điều này không phải là để chê trách, mà để bạn nhận ra sự khác biệt về tư duy và mục đích trong việc sử dụng tài sản.

Các tầng Thiên (A8, A9, A10): Khi cuộc chơi thay đổi hoàn toàn

- A8: Mức tài sản ròng ước tính từ 10.000.000 USD đến 99.999.999 USD (tương đương khoảng 260 tỷ VND đến dưới 2,6 nghìn tỷ VND).
- A9: Mức tài sản ròng ước tính từ 100.000.000 USD đến 999.999.999 USD (tương đương khoảng 2,6 nghìn tỷ VND đến dưới 26 nghìn tỷ VND).
- A10: Mức tài sản ròng ước tính từ 1.000.000.000 USD (1 tỷ USD) trở lên (tương đương khoảng 26 nghìn tỷ VND trở lên).

Khi bạn đạt đến A7 và khao khát lên A8, đây là một thử thách hoàn toàn khác, đòi hỏi sự bứt phá thực sự. **Từ A7 trở lên, cuộc chơi không còn đơn thuần là "nỗ lực cá nhân" hay "học hành giỏi giang" nữa.** Đây là lúc đòi hỏi bạn phải có một **tư duy kinh doanh hoàn toàn khác, khả năng nhìn xa trông rộng, và dám chấp nhận rủi ro ở quy mô lớn.** Những người đạt đến tầng lớp A8 thường là các CEO cấp cao của tập đoàn lớn, các doanh nhân thành công với các chuỗi kinh doanh phát triển mạnh, hoặc những người có tầm ảnh hưởng lớn trong một lĩnh vực cụ thể. Ví dụ như những nghệ sĩ có sức ảnh hưởng quốc gia như Trần Thành, hay những chủ doanh nghiệp đã xây dựng được thương hiệu vững chắc. Họ không chỉ "giỏi" mà còn phải có khả năng "tạo ra giá trị" trên quy mô lớn, vượt xa những gì một cá nhân đơn lẻ có thể làm được.

Để đạt được A8, bạn cần một sự kết hợp giữa **kiến thức chuyên sâu, khả năng điều hành, và quan trọng nhất là năng lực nắm bắt cơ hội, xây dựng hệ thống và sử dụng đòn bẩy hiệu quả.** Tỷ lệ những người từ A7 có thể vươn lên A8 là rất nhỏ. Không phải vì bạn "bình thường" hay thiếu nỗ lực, mà vì sự chuyển đổi từ nỗ lực cá nhân sang khả năng xây dựng và vận hành một hệ thống lớn đòi hỏi một sự thay đổi toàn diện về tư duy và hành động.

Bạn có thể tự hỏi, *"Vậy học đại học top đầu có giúp tôi lên A8 không?"* Trong bài học đầu tiên tôi đã nói, học trường danh tiếng không phải là mục đích cuối cùng, nó chỉ là một yếu tố hỗ trợ. Nếu bạn không nằm trong top 2% của những sinh viên giỏi nhất các trường hàng đầu, thì việc tiến xa hơn sẽ cực kỳ khó khăn.

Bởi lẽ, để thực sự vươn tới A8, bạn cần một sự khác biệt lớn về năng lực và tư duy, vượt xa những gì đào tạo trong nhà trường phổ thông.

Vậy còn A9 và A10? Đây là những tầng lớp của những **"kỳ tích vĩ đại"** và tầm ảnh hưởng mang tính thời đại. Ở mức này, tài sản không còn chỉ là tiền mặt hay bất động sản cá nhân mà là quyền kiểm soát những tài sản khổng lồ, những đế chế kinh doanh có khả năng định hình thị trường, thậm chí thay đổi cả một ngành công nghiệp. Để đạt đến quy mô này, bạn không chỉ cần tài năng, sự liều lĩnh mà còn phải nắm bắt được **xu thế của thời đại**, tạo ra những sản phẩm có sức lan tỏa toàn cầu hoặc quốc gia, và xây dựng những tập đoàn vững mạnh, có khả năng tồn tại và phát triển qua nhiều thế hệ.

Thực ra, đáng lẽ tôi nên bổ sung thêm A11 (tài sản ròng hàng chục tỷ USD, tương đương hàng trăm nghìn tỷ VND) và thậm chí là A12 (hàng trăm tỷ USD, tương đương hàng triệu tỷ VND) vào "Tháp tài sản" này. Bởi vì, trên thế giới, những cá nhân sở hữu khối tài sản ở mức đó không phải là không có. Tuy nhiên, họ là những con người quá mức xa vời với đại đa số chúng ta, và thẳng thắn mà nói, bản thân tôi cũng chưa đủ tầm nhìn và trải nghiệm để có thể phân tích sâu sắc về họ. Họ thực sự là những vĩ nhân, những người đã tạo ra những đế chế có tầm ảnh hưởng toàn cầu, vượt xa những gì chúng ta có thể hình dung. Vì vậy, cuối cùng, hệ thống "Tháp tài sản" mà tôi xây dựng và chia sẻ với các bạn sẽ chỉ dừng lại ở tầng thứ 9, tức là A10 (1 tỷ USD trở lên), như một cột mốc tham chiếu cao nhất mà chúng ta có thể hướng tới và phân tích một cách thực tế hơn trong khuôn khổ cuốn sách này.

Quay trở lại với A9 và A10. Mặc dù A9 (từ 2,6 nghìn tỷ đến dưới 26 nghìn tỷ VND) có thể được coi là **hiếm có**, nhưng trên thế giới vẫn có một số lượng đáng kể những người đạt đến mức này. Để đạt được A9, bạn phải là người tạo ra những "kỳ tích" trong kinh doanh, xây dựng được những doanh nghiệp có giá trị lớn, hoặc có những khoản đầu tư cực kỳ thành công. Đó không chỉ là sự nỗ lực phi thường mà còn là khả năng nắm bắt những cơ hội "ngàn vàng" và sự liều lĩnh có tính toán ở quy mô rất lớn.

Còn với A10 (từ 26 nghìn tỷ VND, tức 1 tỷ USD trở lên), theo thống kê, thế giới hiện có khoảng hơn 3000 người sở hữu khối tài sản ở mức này. Họ là những tỷ phú USD, những người đứng đầu các tập đoàn đa quốc gia, những nhà đầu tư huyền thoại, hoặc những người đã tạo ra những đổi mới công nghệ làm thay đổi cả thế giới. Để đạt đến A10, bạn không chỉ cần một "kỳ tích", mà có thể là **N lần kỳ tích**, hoặc một kỳ tích có quy mô và tầm ảnh hưởng cực kỳ lớn, đủ sức đưa bạn vào hàng ngũ những người giàu nhất hành tinh.

Để bạn hình dung rõ hơn về quy mô tài sản ở các tầng lớp Thiên này, hãy thử tưởng tượng về tiền mặt. Có thể bạn chưa bao giờ nhìn thấy một số tiền quá lớn được xếp chồng lên nhau. Tôi cũng vậy, tôi chưa bao giờ có thói quen rút một lượng tiền mặt khổng lồ. Nhưng hãy tính toán một chút: để xếp một chồng tiền cao 50 cm bằng các tờ 500.000 VND, bạn sẽ cần khoảng 2,5 tỷ VND!

Bây giờ hãy nghĩ về A8, khởi điểm là 260 tỷ VND. Nếu toàn bộ là tiền mặt mệnh giá 500.000 VND, nó sẽ tạo thành một khối tiền cao đến mức nào? Nó sẽ cao khoảng 52 mét! Tức là cao hơn cả một tòa nhà 15-17 tầng! Và đó mới chỉ là ngưỡng thấp nhất của A8. Còn A9, khởi điểm là 2,6 nghìn tỷ VND (2.600 tỷ VND), chồng tiền đó sẽ cao đến 520 mét – cao hơn cả tòa Landmark 81! Bạn có thể hình dung ra cảm giác khi đứng trước một "ngọn núi tiền" như vậy không?

Vậy làm thế nào để đạt được những con số này? Giả sử bây giờ, mỗi tháng bạn "trúng số độc đắc" với giải thưởng 50 tỷ VND. Sau khi trừ thuế (giả sử 10% cho các khoản thu nhập đặc biệt lớn), bạn còn lại 45 tỷ VND. Để đạt được ngưỡng thấp nhất của A9 (2.600 tỷ VND), bạn sẽ cần "trúng số độc đắc" như vậy liên tục trong gần 5 năm, mỗi tháng một lần! Bạn nghĩ độ khó của việc này như thế nào? Để đạt đến quy mô trăm tỷ hay nghìn tỷ VND, bạn phải tạo ra vô số kỳ tích – không chỉ một, mà là N lần kỳ tích. Đó là những thành công liên tiếp ở quy mô cực lớn, chứ không phải một vài lần "ăn may" hay nỗ lực đơn lẻ.

Từ A9 trở lên, tài sản không phải dựa vào năng lực cá nhân hay tinh thần mạo hiểm đơn thuần, mà phải dựa vào **"dòng chảy"** hay **"xu thế của thời đại."** Đôi khi thời đại không cho bạn cơ hội thì bạn không thể làm gì. Nhưng nếu bạn có năng lực, tinh thần mạo hiểm, lòng can đảm "được ăn cả, ngã về không" kết hợp với những gì thời đại ban tặng, bạn có thể tạo ra một sản phẩm làm thay đổi thời đại. Ví dụ, bạn phát triển một ứng dụng công nghệ (như Zalo, MoMo, Grab/Shopee), một thương hiệu thực phẩm dẫn đầu thị trường (ví dụ như Masan, Vinamilk), hay một sản phẩm công nghệ đột phá. Đó là những sản phẩm thay đổi cuộc sống và thị trường tại thời điểm đó, và nhờ vậy bạn mới có thể đạt đến quy mô trăm tỷ, nghìn tỷ.

Các doanh nghiệp đạt đến quy mô trăm tỷ, nghìn tỷ luôn là những tập đoàn khổng lồ. Chúng ta có thể kể đến những cái tên như Phạm Nhật Vượng (Vingroup) hay Nguyễn Đăng Quang (Masan) – những người đã sở hữu và điều hành khối tài sản nghìn tỷ. Còn tầng lớp A11+ mà tôi đã nhắc đến, những gia tộc có lịch sử lâu đời sở hữu khối tài sản hàng trăm, hàng nghìn tỷ đô la, thì thực sự là một thế giới khác, vượt xa khả năng phân tích chi tiết của chúng ta trong khuôn khổ này.

Đây chính là "Yêu tháp tài phú tam giai cửu tầng" mà tôi muốn bạn hiểu rõ: Bạn đang ở cấp bậc nào, giới hạn của bạn ở đâu, điểm yếu của bạn là gì. Đừng nghĩ

rằng việc này vô ích, nó rất hữu ích. Bởi lẽ, khi bạn biết mình đang đứng ở đâu, bạn sẽ có tầm nhìn rõ ràng hơn về những gì cần làm, những rủi ro cần tránh, và những cơ hội cần nắm bắt để tiến lên.

Cuối cùng, tôi muốn kể cho các bạn nghe một câu chuyện nhỏ, một câu chuyện đã định hình cách tôi nhìn nhận tầm nhìn và mục tiêu của con người. Câu chuyện này được kể trong truyện ngắn của Lưu Từ Hân ⁽⁶⁾, nói về người ngoài hành tinh đến kiểm tra Trái Đất định kỳ. Rồi một ngày, chuông báo động của người ngoài hành tinh đột nhiên reo lên, báo động cấp 1. Người ngoài hành tinh đi kiểm tra xem đã xảy ra chuyện gì, tại sao lại nghiêm trọng như vậy? Kích hoạt báo động cấp 1. Hóa ra là 370 nghìn năm trước, có một người nguyên thủy trên Trái Đất đã ngẩng đầu nhìn lên bầu trời sao, vượt quá ngưỡng cảnh báo. Tức là anh ta nhìn bầu trời sao quá nhiều lần. Người ngoài hành tinh rất thắc mắc, tại sao lại kích hoạt báo động chỉ vì một chuyện nhỏ như vậy? Người ngoài hành tinh nói điều này khó hiểu sao? Khi một sinh vật ý thức được sự tồn tại của bí ẩn vũ trụ, thì nó chỉ còn cách vén màn bí ẩn này một bước chân.

Rất nhiều người mãi mãi bò trên mặt đất, không bao giờ ngẩng đầu nhìn lên bầu trời. Vì vậy, họ không biết trời cao bao nhiêu, đất dày bao nhiêu, biển sâu bao nhiêu. Họ không thấy được những "ngôi sao" lấp lánh của cơ hội và những thách thức vĩ đại đang chờ đợi. Cho đến một ngày, có một người vô tình ngẩng đầu nhìn thấy những tia sáng le lói trên bầu trời, tuy không biết là gì, nhưng người này sẽ nói: "*À, đó là sao!*"

Tương tự trong hành trình tài chính, nhiều người chỉ nhìn vào những "hạt bụi" nhỏ bé trước mắt, không bao giờ ngẩng đầu lên để thấy toàn cảnh bức tranh tài chính rộng lớn, các cấp độ tài sản, và những cơ hội tiềm ẩn. Cuốn sách này mong muốn giúp bạn ngẩng đầu lên, nhìn thấy những "ngôi sao" của tự do tài chính, và hiểu rằng, để chạm tới chúng, bạn cần một tầm nhìn khác, một chiến lược khác, và một sự thay đổi tận gốc trong tư duy.

Chương này đến đây, hẹn gặp lại các bạn ở bài học tiếp theo, hy vọng các bạn có thể hiểu được những điều tôi muốn truyền tải.

Chú thích của tác giả:

(5) "Đo ni đóng giày": Đây là một thành ngữ, có nghĩa là làm một việc gì đó một cách máy móc, rập khuôn theo một kiểu mẫu có sẵn mà không xem xét đến hoàn cảnh, đặc điểm cụ thể của từng đối tượng, tình huống. Trong ngữ cảnh này, tôi muốn nhấn mạnh rằng không thể áp dụng một chiến lược tài chính chung cho tất cả mọi người, mà cần phải hiểu rõ vị trí, năng lực, và mục tiêu riêng của từng cá nhân để

đưa ra lời khuyên hoặc kế hoạch phù hợp. Mỗi người cần một "đôi giày" được "đo" và "đóng" riêng cho mình để có thể đi xa và vững chắc trên con đường tài chính.

(6) Lưu Từ Hân (Liu Cixin - 刘慈欣): Là một nhà văn khoa học viễn tưởng nổi tiếng người Trung Quốc, được biết đến nhiều nhất với bộ tiểu thuyết "Tam Thể" (The Three-Body Problem). Các tác phẩm của ông thường khám phá những ý tưởng lớn về vũ trụ, nền văn minh, và vị trí của con người trong đó.



Chương 3: Điều Gì Khiến Chúng Ta Dần Trở Nên Nghèo Khó?

“Tam quan của thế giới thương mại - Bài học thứ ba: Chúng ta đã từng bước sa vào địa ngục trần gian của sự nghèo khó như thế nào?”

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của sự nghèo đói, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Xin chào các bạn, tôi muốn hỏi các bạn một câu hỏi, các bạn đã từng bước rơi vào cảnh nghèo khó như thế nào? Tại sao có những người bỗng nhiên giàu có rồi lại nghèo đi? Các bạn đã bao giờ nghĩ về vấn đề này chưa? Tôi biết có rất nhiều người sẽ nói với tôi: *“Đừng nói với tôi tại sao tôi lại nghèo, tôi còn không biết mình nghèo như thế nào sao? Cần anh nói cho tôi biết sao? Anh chỉ cần nói cho tôi biết làm thế nào để giàu có là được rồi.”*

Thưa các bạn, khi bạn đi khám bệnh, bác sĩ đã giúp bạn giải quyết một chữ trong bệnh, chữ đó là "chứng", chứng là gì? Chứng là triệu chứng. Giải quyết triệu chứng không phải là giải quyết căn nguyên của bệnh. Quan trọng là bạn phải biết tại sao bạn lại mắc bệnh này. Huyết áp cao chẳng lẽ chỉ cần hạ huyết áp là được sao? Ho chẳng lẽ chỉ cần cầm ho là được sao? Sốt chẳng lẽ chỉ cần hạ sốt là được sao? Tại sao lại ho? Tại sao lại sốt? Tại sao lại bị huyết áp cao? Mọi người phải giải quyết **căn nguyên** khiến bạn sốt, khiến bạn ho, khiến bạn bị huyết áp cao – đó mới là bệnh thực sự, chứ không phải giải quyết triệu chứng. Trên thế giới này, có lẽ chỉ một số ít bệnh thực sự có thể chữa khỏi hoàn toàn, còn lại phần lớn chỉ là giảm nhẹ triệu chứng, chứ bệnh không khỏi hẳn.

Tại sao bạn lại ho? Bạn nói với tôi là vì trong phổi bạn có dị vật, trong cổ họng bạn có dị vật, thông qua việc ho để tống dị vật ra ngoài. Bạn cứ nhất định phải cầm ho, cơn ho của bạn đã được cầm lại bằng thuốc, nhưng dị vật của bạn không ra ngoài, sau này vẫn sẽ ho. Đợi đến khi thuốc hết tác dụng, một ngày nào đó lại có dị vật, bạn vẫn sẽ ho. Có đúng không? Tôi biết sẽ có rất nhiều người nói với mọi người: *“Đừng quan tâm đến việc bạn nghèo khó như thế nào, bây giờ tôi nói cho bạn một dự án, bạn đến làm là có thể kiếm được tiền.”* Cho dù bạn nắm bắt được thời cơ, kiếm được một khoản tiền, nhưng bạn vẫn sẽ mất số tiền này. Bởi vì xét cho cùng, bạn căn bản không biết **tại sao bạn lại nghèo**. Bạn chỉ là giàu lên đột ngột, rồi vẫn sẽ quay lại cảnh nghèo khó. Bạn hiểu không? Bởi vì nhận thức

chưa đủ, vì vậy chúng ta phải giải quyết logic căn bản tại sao bạn lại nghèo khó từ gốc rễ. Bây giờ tôi nói cho bạn câu trả lời, A và B làm cái này cái kia, bạn làm theo tôi, có thể sẽ kiếm được tiền. Nhưng nếu tôi "chết" (tức là kế hoạch của tôi thất bại) thì sao? Bạn sẽ mãi mãi không biết phải làm như thế nào.

Tôi nói cho mọi người cách giải quyết vấn đề, tại sao bài toán này lại giải như vậy? Tại sao lại có bài toán này? Giống như huyết áp cao, tại sao lại bị huyết áp cao? Chẳng lẽ chỉ cần uống thuốc hạ huyết áp là có thể giải quyết được vấn đề này sao? Bạn hãy nghĩ xem, tại sao huyết áp của bạn lại cao? Vấn đề gốc rễ ở đâu? Bạn không hiểu rõ điều này, uống thuốc hạ huyết áp gì, uống mãi cũng không khỏi. Một yếu tố gốc rễ khiến huyết áp của bạn cao là do bạn ăn uống vô độ trong thời gian dài, ăn nhiều chất béo. Những chất béo này dần dần đi vào mạch máu, rồi khiến tốc độ dòng chảy của máu bạn chậm lại. Hãy tưởng tượng, mạch máu của bạn như một dòng sông. Tại sao ở hạ lưu các con sông lớn thường có những cù lao, bãi bồi? Đó là vì tốc độ dòng chảy chậm lại, khiến phù sa, cặn bã lắng đọng. Mạch máu của bạn cũng vậy, khi tốc độ dòng chảy chậm lại, các chất "rác thải" sẽ lắng đọng, hình thành những cục máu đông nhỏ. Ban đầu, đường kính mạch máu của bạn là 10cm, nhưng giờ chỉ còn 3cm. Tốc độ dòng chảy chậm lại có phải sẽ dẫn đến việc một số cơ quan không nhận đủ máu và dinh dưỡng kịp thời, gây ra rối loạn chức năng không? Lúc này cơ thể phải làm gì? Phải **"tăng áp"**! Giống như nhà bạn ở tầng 10, máy bơm nước thường không đủ mạnh, bạn phải mua máy bơm tăng áp thì nước mới lên được. Cơ thể cũng vậy, huyết áp cao xuất hiện. Lúc này, bạn chỉ hạ huyết áp có giải quyết được vấn đề không? Không giải quyết được vấn đề gốc rễ, huyết áp sẽ mãi mãi cao.

Vì vậy, phải biết mình nghèo khó như thế nào, bạn mới có thể loại bỏ tận gốc nguyên nhân gây nghèo khó. Nếu không, đó chỉ là giải pháp tình thế, giải quyết vấn đề cấp bách trước mắt. Nhưng giải quyết được lần này, lần sau thì sao? Lần sau vẫn sẽ có "thần tiên" đến cứu bạn sao? Dự án này của bạn kiếm được tiền, dự án kia thất bại, dự án tiếp theo có chắc kiếm được tiền không? Không chắc chắn! Bởi vì bạn không biết logic bản chất của tài sản, logic bản chất của nghèo khó. Bạn rất khó xây dựng được "nguyên nhận thức" (meta-cognition ⁽⁷⁾) của mình, bạn không biết thế giới hỗn nguyên này vận hành như thế nào. Vì vậy, bạn mãi mãi kiếm tiền một cách ngẫu nhiên, và mất tiền một cách tất yếu. Dựa vào may mắn để kiếm tiền, rồi lại dựa vào thực lực (mà thực chất là thiếu hiểu biết) để mất tiền, là như vậy đó. Tại sao bạn kiếm được tiền một lần rồi lại không kiếm được nữa? Tại sao sau này lần nào cũng mất tiền? **Cạm bẫy lớn nhất của người nghèo giàu lên đột ngột chính là luôn cho rằng "tôi đã từng kiếm được tiền một lần, sau này tôi có thể mãi mãi kiếm được tiền."** Đó là một sai lầm chết người. Vì vậy, hãy tìm hiểu kỹ tại sao bạn lại ngày càng nghèo khó, được không?

Nguyên nhân đầu tiên khiến bạn ngày càng nghèo khó là LẠM PHÁT.

Tôi biết mọi người lại đang nói về lạm phát, tôi cũng biết rõ. Nhưng bạn có biết tại sao lại có lạm phát không? Biết hiện tượng còn phải biết nguyên nhân. Người giàu là gì? Là người biết nguyên nhân. Tầng lớp trung lưu là gì? Là người chỉ biết hiện tượng, không biết nguyên nhân.

Chúng ta có rất nhiều người biết quá nhiều khái niệm, nhưng biết những khái niệm này là vô ích. Bạn không thể thực sự hiểu rõ những khái niệm này, bạn chỉ là biết từ đó. Nếu quý độc giả đang đọc những dòng chữ này là người theo dõi tôi trên các nền tảng mạng xã hội, vậy thì như tôi đã nói trước đây về "tam quan" (thế giới quan, nhân sinh quan, giá trị quan), tam quan của chúng ta phải nhất quán. Bạn hỏi họ tam quan là gì, họ không biết. Bạn nói đây là "đa cấp", vậy đa cấp là gì, họ không nói được. Bạn không thể hiểu rõ lạm phát, tại sao lại có lạm phát, tại sao bạn lại rơi vào cạm bẫy của lạm phát, cũng như làm thế nào để tránh lạm phát, đó mới là điều bạn nên suy nghĩ.

"Tất nhiên tôi biết mỗi năm đều có lạm phát." Vậy tại sao? Tại sao lại có? Bạn đã từng suy nghĩ về vấn đề này chưa? Khi bạn đã suy nghĩ về vấn đề nguồn gốc, bạn có thể giải quyết từ gốc rễ, đó mới là điều tôi muốn nói. Nhưng lạm phát rất khó nói. Nếu tôi thực sự nói theo kiến thức kinh tế và bản chất của tài chính, mọi người đều không hiểu, vì nó liên quan đến đủ loại số liệu và thuật ngữ chuyên môn. Tôi chỉ có thể dùng cách rất dễ hiểu để mọi người biết tại sao lại có lạm phát.

Trước khi chúng ta hiểu về lạm phát, phải biết một từ, từ này gọi là **"tiền tệ"**. Tiền tệ không chỉ là tiền.

Mọi người ơi, thứ "tiền tệ" này có ý nghĩa sâu sắc hơn nhiều so với "tiền" thông thường. "Hàng" và "tiền" phải tương đương. Khi "hàng" và "tiền" không tương đương, sẽ xảy ra hiện tượng như giảm phát, lạm phát. Tức là gì? Tiền tệ phải tương đương. Nghĩa là, nếu trên thị trường tôi có 10 tỷ đồng, thì trên thị trường phải có tương ứng 10 tỷ đồng hàng hóa (thực phẩm hoặc vật phẩm). Hai thứ này tương đương, thì sức mua sẽ là 1:1. Nhưng nếu lúc này số tiền của tôi tăng lên 20 tỷ đồng, nhưng hàng hóa trên thị trường vẫn chỉ là 10 tỷ đồng. Xin hỏi lúc này sẽ xảy ra tình trạng gì? Có phải giá cả sẽ tăng lên không? Tại sao? "Cung không đủ cầu" – người mua nhiều, người bán ít. Người mua nhiều, người bán ít có phải là tăng giá không? Ngược lại, người bán nhiều, người mua ít có phải là giảm giá không? Đó là do cạnh tranh thị trường. Vậy tại sao số tiền này lại tăng lên? Mọi người ơi, tại sao đột nhiên lại tăng thêm một lượng tiền lớn như vậy? Chúng ta hãy suy nghĩ kỹ về vấn đề này.

Vào thời kỳ đầu, "tiền tệ" và "hàng hóa" có thể được coi là tương đối cân bằng. Nhưng rồi có những yếu tố tác động khiến chúng không còn tương đương nữa. Một trong những yếu tố quan trọng đó liên quan đến chính sách tỷ giá hối đoái. Trước giai đoạn "Đổi Mới" và trong những năm đầu của quá trình này (ví dụ, trước khoảng năm 1989), Việt Nam đã duy trì một hệ thống gồm nhiều tỷ giá hối đoái khác nhau và tỷ giá chính thức thường bị định giá quá cao so với giá trị thực của đồng nội tệ. Điều này gây ra nhiều biến dạng trong nền kinh tế.

Hãy hình dung thế này: Giả sử trong một giai đoạn nhất định, 1 USD được quy đổi chính thức ra một lượng VND cao hơn nhiều so với sức mua thực tế của nó (ví dụ, 1 USD có thể chỉ mua được lượng hàng hóa tương đương 15.000 VND trên thị trường thế giới, nhưng lại được quy đổi thành 20.000 VND hoặc hơn theo tỷ giá chính thức trong nước). Mặc dù tỷ giá cụ thể đã thay đổi nhiều lần qua các giai đoạn lịch sử, điểm mấu chốt là khi nhà nước duy trì một tỷ giá cố định mà đồng nội tệ được định giá thấp (tức là cần nhiều VND hơn để đổi 1 USD so với giá trị thực), điều này có thể khuyến khích xuất khẩu vì hàng hóa Việt Nam trở nên rẻ hơn đối với người mua nước ngoài.

Khi các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng hóa và thu về USD, họ cần đổi USD đó ra VND để chi tiêu trong nước. Nếu tỷ giá chính thức cao hơn giá trị thực của USD, thì mỗi USD đổi ra sẽ tạo ra một lượng VND lớn hơn "đáng lẽ". Nói một cách dễ hiểu, để đáp ứng nhu cầu đổi ngoại tệ này theo một tỷ giá cố định có lợi cho xuất khẩu (đồng nội tệ yếu), Ngân hàng Nhà nước có thể đã phải cung ứng thêm VND vào lưu thông. Lượng VND "tạo ra" này không hoàn toàn tương ứng với sự gia tăng tương đương của hàng hóa sản xuất trong nước.

Vậy điều gì xảy ra khi tiền nhiều hơn hàng? Đó là tình trạng người bán ít, người mua nhiều, và theo lý thuyết, giá cả phải tăng lên, làm giảm giá trị thực của đồng VND bạn đang nắm giữ. Nhưng tại sao trong một số giai đoạn, giá cả lại không tăng phi mã ngay lập tức? Số tiền "tăng thêm" đó đã đi đâu? Các bạn hãy thử nghĩ xem.

Khi lượng tiền trên thị trường ngày càng nhiều, áp lực lạm phát là rất lớn. Tuy nhiên, giá cả có thể không phản ánh ngay lập tức toàn bộ lượng tiền "thừa" này. Một phần đáng kể lượng tiền đó, đặc biệt trong những giai đoạn tín dụng dễ dàng hoặc khi có những kênh đầu tư hấp dẫn, có thể đã chảy vào các tài sản như bất động sản hoặc vàng, hoạt động như một **"bể chứa" tạm thời**. Nếu những "bể chứa" này gặp vấn đề, ví dụ thị trường bất động sản "xì hơi", lượng tiền đó sẽ quay trở lại lưu thông, đổ vào tiêu dùng và khi đó, giá cả hàng hóa tiêu dùng thực sự có thể tăng vọt.

Sau đó, đặc biệt là từ sau những cải cách mạnh mẽ của thời kỳ "Đổi Mới" (ví dụ, thống nhất các tỷ giá hối đoái vào khoảng năm 1989) và tiếp tục trong những năm sau đó, Việt Nam đã dần dần chuyển sang một cơ chế tỷ giá linh hoạt hơn. Quá trình này không diễn ra đột ngột. Ví dụ, sau khủng hoảng tài chính châu Á (sau năm 1999), xu hướng hướng tới sự linh hoạt của tỷ giá càng rõ rệt hơn. Đến năm 2014, với Nghị định 70/2014/NĐ-CP, Việt Nam chính thức áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái "thả nổi có quản lý", và cơ chế tỷ giá trung tâm hàng ngày được Ngân hàng Nhà nước (NHNN) công bố bắt đầu từ ngày 04 tháng 01 năm 2016. Chế độ này cho phép tỷ giá biến động theo cung cầu thị trường nhưng vẫn có sự can thiệp, điều tiết của NHNN để đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô. Điều này đã hạn chế phần nào việc "in tiền quá mức" chỉ để duy trì một tỷ giá cố định không phù hợp.

Được rồi. Vậy vấn đề lại đến. Đã có những cải cách như vậy rồi, tại sao vẫn có lạm phát? Mọi người ơi, thứ nhất là vì những tác động từ các giai đoạn trước đó, khi Việt Nam duy trì một chính sách tỷ giá kém linh hoạt và đồng nội tệ có thể được định giá thấp hơn giá trị thực trong thời gian dài. Điều này, kết hợp với dòng vốn đầu tư nước ngoài và thặng dư thương mại, đã khiến lượng ngoại tệ chảy vào nền kinh tế tương đối lớn. Để hấp thụ lượng ngoại tệ này và duy trì tỷ giá mục tiêu, Ngân hàng Nhà nước có thể đã phải tăng cung tiền Đồng, tạo ra một lượng tiền dư thừa tiềm ẩn trong nền kinh tế. Thứ hai, như đã đề cập, là do ngân hàng trung ương, trong một số bối cảnh nhất định, có thể chủ động sử dụng các công cụ chính sách tiền tệ để "bơm" thêm tiền vào lưu thông nhằm đạt các mục tiêu vĩ mô. Các biện pháp này, dù cần thiết trong một số bối cảnh, nếu không được kiểm soát chặt chẽ, cũng có thể góp phần vào áp lực lạm phát. So với việc tăng thuế (gây phản ứng tiêu cực) hay các biện pháp kích cầu phức tạp khác, việc điều chỉnh chính sách tiền tệ có thể là một công cụ "tiện lợi" hơn, nhưng nếu không cân trọng, tiền của chúng ta có thể âm thầm mất giá.

Vậy làm thế nào để chống lạm phát hiệu quả? Vấn đề này sẽ được làm rõ hơn ở các nội dung sau, nơi chúng ta sẽ thảo luận về cách chọn một căn nhà có cả thuộc tính tăng giá một cách hiệu quả. Bây giờ mua nhà cũng không thể mua bừa bãi, không giống như 10-15 năm trước nhắm mắt mua cũng tăng giá. Bây giờ một số khu vực không thể mua, một số vị trí không thể mua. Chỉ khi bạn có tầm nhìn đủ tinh tường, bạn mới có thể chọn một căn nhà có cả thuộc tính tăng giá, không thể mua bừa bãi nữa, thị trường đã qua giai đoạn tăng trưởng nóng rồi. Nhưng nếu kéo dài thời gian đến 10 năm, 20 năm, nhìn chung bất động sản ở những vị trí tốt vẫn tăng giá. Đó là một phương tiện rất quan trọng để chống lạm phát một cách hiệu quả.

Vậy điểm thứ hai là gì?

Điểm thứ hai khiến mọi người ngày càng nghèo khó chính là "NGHEÒ KHÓ" tự thân nó.

Điều khiến mọi người ngày càng nghèo khó, tại sao 95% người nghèo mãi mãi là người nghèo? Tại sao? Bởi vì họ mãi mãi không thoát khỏi "**quán tính tư duy**" của người nghèo, họ mãi mãi không thoát khỏi "**vòng luẩn quẩn**" của người nghèo, không có gì có thể kéo họ lên. Hơn nữa, chính vì nghèo mới dẫn đến vòng tuần hoàn nghèo khó tích cực. Bởi vì họ quá thiếu tiền, họ quá khan hiếm – đây chính là "hiệu ứng Matthew" (người giàu càng giàu, người nghèo càng nghèo). Lúc này bạn xem tôi lấy ví dụ có phải khi bạn càng đói thì bạn càng ăn bữa bĩ không? Tại sao? Bởi vì lúc này bạn không có sự lựa chọn, bạn đang ở trong tình trạng "khan hiếm". Vì vậy bạn sẽ không còn quan tâm: *"Thứ này có dinh dưỡng không? Thứ này có protein không? Thứ này có tốt cho sức khỏe không? Thứ này có phải là dầu ăn bản không?"* Bạn hoàn toàn không nghĩ đến, bạn chỉ muốn nhanh chóng ăn nó, no bụng, nếu không bạn sẽ chết.

Bạn xem tại sao rất nhiều người rất bận rộn, nhưng họ lại rất nghèo, trong khi người thực sự giàu có lại không bận rộn chân tay. Tôi quen biết rất nhiều người giàu, họ ngày nào cũng rất nhàn nhã ở nhà, cũng không cần làm việc tay chân nhiều. Người ngoài nhìn vào cứ nghĩ các anh ngày nào cũng không làm việc, tại sao lại giàu như vậy? Mọi người ơi, tuy họ không làm việc chân tay, nhưng họ đang suy nghĩ một việc, suy nghĩ việc gì: *"Tôi nên làm việc gì? Tôi muốn làm việc gì? Tôi có thể làm việc gì?"* Tuy họ không lao động chân tay, nhưng đầu óc họ vẫn luôn hoạt động, đây mới là điều quan trọng nhất. Chỉ cần đưa ra một quyết định quan trọng, là có thể kiếm lại rất nhiều tiền gấp trăm lần, nghìn lần. Tại sao bạn càng bận rộn chân tay, bạn càng không kiếm được tiền? Chính là vì bạn rơi vào **tình trạng khan hiếm vô hạn. Càng nghèo càng bận, càng không có thời gian suy nghĩ, sẽ càng nghèo, sẽ bắt đầu tìm một công việc, cứ làm tạm vậy.**

Tại sao? Bởi vì tháng sau họ phải trả tiền thuê nhà, ngày mai phải trả thẻ tín dụng. Họ không còn cách nào khác, họ không thể suy nghĩ. Hiện thực buộc họ không thể suy nghĩ. Vậy logic lựa chọn công việc đúng đắn là gì?

- Thứ nhất, công việc này có thể phát huy ưu điểm của tôi không?
- Thứ hai, nó có thể mang lại cho tôi sự nâng cao gì?
- Thứ ba, không gian thăng tiến của công ty này như thế nào, có đáng để phát triển lâu dài không?
- Thứ tư, sức cạnh tranh của công ty này trong ngành như thế nào, có phải là một nền tảng đáng để gia nhập không?
- Thứ năm, tôi có công nhận văn hóa doanh nghiệp của công ty này không, có thể hòa nhập vào công ty này không?

Nhưng những thứ này đều là "vớ vẩn", khi bạn không có tiền bạn căn bản sẽ không quan tâm. Bạn chỉ quan tâm đến tiền lương, công ty có thể cho tôi bao nhiêu tiền? Bởi vì tháng sau tôi phải trả tiền thuê nhà. Bạn mãi mãi suy nghĩ ngắn hạn như vậy, bạn sẽ mãi mãi rơi vào vòng tuần hoàn nghèo khó này.

Lúc này bạn nên làm gì? Bạn nên suy nghĩ kỹ, tại sao lại xuất hiện tình trạng này. Bây giờ muốn thay đổi đã muộn rồi được không? Bởi vì bây giờ phải giải quyết vấn đề cấp bách của bạn. Bạn không giải quyết vấn đề cấp bách thì bạn sẽ chết đói, ngày mai bạn sẽ bị đòi nợ, công ty đến tận nhà đòi nợ sẽ "xử" bạn. Bạn phải suy nghĩ **"đường lui"** vào lúc rảnh rỗi, tương đối dư dả. Từ trái nghĩa với "khan hiếm" là gì? Là "dư dả". **Bạn phải suy nghĩ đường lui vào lúc đỉnh cao, chứ không phải đợi đến lúc "chết" mới rơi nước mắt.** Tức là đừng đợi đến khi một dự án, đừng đợi đến khi công ty của bạn sắp sa thải bạn, đừng đợi đến khi dự án này sắp thất bại rồi bạn mới quay đầu. Một số độc giả thân thuộc của tôi đều biết tôi khởi nghiệp bằng cách làm cho một công ty trong lĩnh vực marketing sự kiện, nhưng lúc đó tôi rất rõ ràng, tôi không thể làm cái gọi là "đối tác" của công ty này cả đời, tuyệt đối không thể. Lúc đó tôi rất rõ ràng, bất kỳ công ty nào cũng có bốn giai đoạn: giai đoạn khởi nghiệp, giai đoạn phát triển, giai đoạn ổn định và giai đoạn suy tàn.

Tôi không thể gắn bó với công ty này cả đời, tôi cũng không thể đặt cược cả gia tài vào công ty này. Tôi biết tôi cần nó để làm gì ở giai đoạn nào. Lúc đó tôi chưa bao giờ quá "tô vẽ" nền tảng này. Tôi vẫn luôn "tô vẽ" bản thân tôi. Tôi đã bắt đầu "bố trí" ngay từ đầu, nhưng rất nhiều người không hiểu. Tôi bắt đầu chia sẻ rất nhiều kiến thức, kinh nghiệm từ năm 2022, bởi vì tôi rất rõ ràng, cuối cùng người khác công nhận là con người tôi. Mà lúc đó lý niệm mà toàn bộ công ty tuyên truyền là gì? *"Chính là bạn phải quảng bá nền tảng của chúng tôi, chúng tôi là sự nghiệp cả đời."* Nhưng tôi lại không làm như vậy, bởi vì tôi rất rõ ràng sẽ có rất nhiều người không làm ngành này, làm vài tháng rồi rời khỏi ngành này, nhưng họ vẫn quen biết tôi trong ngành này, và công nhận lý niệm của tôi. Hơn nữa, lý niệm này là điều mà họ không công nhận khi làm lúc đó, sau khi rời đi mới dần dần hiểu ra. Hóa ra những gì tôi nói là đúng, họ sẽ càng sùng bái tôi, càng yêu thích tôi hơn. Đây là tôi đang "bố trí" lâu dài. Bởi vì tôi rất rõ ràng, sau vài năm phát triển thời kỳ hoàng kim, nó nhất định sẽ dần dần đi vào bình lặng và suy tàn. Mà lúc này đường lui của tôi ở đâu? Đúng không? Nếu đến bây giờ tôi vẫn làm việc này toàn thời gian, đến bây giờ cả thị trường ảm đạm, không phải là lúc tốt lắm, tôi mới tìm đường lui thì có phải đã muộn rồi không? Vì vậy, mỗi bước phát triển của chúng ta đều đã được lên kế hoạch từ trước. **Mà bây giờ bạn đi làm thuận buồm xuôi gió, bạn có nên lên kế hoạch đường lui cho mình không? Bây giờ công việc kinh doanh của bạn đang rất tốt, bạn có nên lên kế hoạch đường lui cho mình không? Đừng đợi đến lúc nguy cấp mới cầu cứu, đã muộn rồi. Không phải là**

thì cử gì, nước đến chân mới nhảy, đều là nói nhảm, tất cả đều phải được bố trí trước.

Bạn nên làm gì ở tuổi 40, 50? Phải xác định được hướng đi lớn, mỗi giai đoạn đều tích lũy tài sản và của cải cho từng giai đoạn, cuối cùng phải làm được “bát cơm bằng sắt” thực sự của chính bạn. Ý tôi là gì? “Bát cơm bằng sắt” không phải là làm một công việc cả đời, mà là bạn có năng lực tự chủ, có thể hợp tác với các tổ chức xung quanh bất cứ lúc nào, dù ở đâu bạn cũng là một “bát cơm bằng sắt”, đây mới là tư tưởng đúng đắn, bạn mới có thể thoát khỏi “vòng luân quần” của sự nghèo khó.

Mọi người cố lên. Tóm tắt lại hai điểm chính đã được thảo luận **trong chương này. Lạm phát** là do các yếu tố vĩ mô (như chính sách tỷ giá trước đây) dẫn đến tiền dư thừa trong thị trường, cộng với việc ngân hàng trung ương có thể chủ động “bơm” thêm tiền, vì vậy lạm phát là điều khó tránh khỏi. Làm thế nào để tránh? Hãy **tìm hiểu kỹ những nội dung sẽ được trình bày ở phần cuối cuốn sách này. Điểm thứ hai là cần tìm một “cao nhân” hoặc tự mình học tập cho tốt, dựa vào vị trí của mình để xây dựng một bộ chiến lược phát triển, kế hoạch 5 năm, 10 năm, điều này rất quan trọng.** Không thể “đánh một phát rồi đổi chỗ”, không thể “làm ngày nào hay ngày đó”, nhất định phải có kế hoạch, dựa vào sở thích, ưu điểm của bản thân, môi trường cạnh tranh thị trường và xu hướng lợi ích thời đại, để xây dựng một chiến lược và mục tiêu phù hợp với giai đoạn hiện tại cũng như sự phát triển lâu dài của bạn. Bạn nỗ lực vì nó, cả đời bạn sẽ không lạc lối, hơn nữa mỗi bước đi đều sẽ thông dong tự tại. Khi bạn có thể nhận thức được hai điểm này, bạn đã chiến thắng 70% số người. Khi bạn có thể làm được hai điểm này, từng chút một, bạn đã chiến thắng 90% số người, có cơ hội thoát khỏi vòng luân quần nghèo khó của 90% số người này. Cố lên, chúng ta hãy cùng nhau trở nên “xinh đẹp” và giàu có.

Chương 4: Bản Chất Của Tài Chính – Giới Hạn Của Đầu Tư Vô Sai Biệt

"Đổi trá, tất cả đều là đổi trá."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới tài chính, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Chào mọi người. Nếu hôm nay các bạn đọc kỹ và hiểu thấu đáo những nội dung trong chương này, nắm được bản chất vận hành của thế giới tài chính, rất có thể sau này các bạn sẽ không còn mất tiền oan nữa. Trước đây, khi tôi chưa hiểu rõ đạo lý này, chưa tường tận sự thật này, chưa chịu bỏ "học phí" để có được nhận thức này, kết quả là tôi đã mất gần cả trăm triệu đồng. Vì vậy, đây đều là những bài học xương máu. Làm gì có chuyện dễ dàng kiếm tiền như vậy đối với những người dân bình thường, những cá nhân nhỏ bé. Nếu chỉ nghĩ rằng thông qua các hình thức "đầu tư vô sai biệt" (không có sự khác biệt, phân biệt) là có thể kiếm tiền, thì hãy cẩn thận: **bạn muốn lãi suất của người khác, người khác lại muốn vốn gốc của bạn**. Khi bạn hiểu rõ điều này, bạn sẽ phát hiện ra rằng ngay cả rất nhiều sản phẩm bảo hiểm cũng không nên mua. Tôi biết trong số những người đang đọc những dòng này, có những người làm trong ngành bảo hiểm. Tôi không cố ý công kích ngành nghề của các bạn, tôi chỉ nói sự thật dựa trên thực tế. Bởi vì các công ty bảo hiểm là những công ty có chi phí huy động vốn thấp nhất trên thế giới.

Chi phí huy động vốn là gì? Nó tương tự như chi phí thu hút khách hàng. Để có một khách hàng mới, tôi phải trả bao nhiêu tiền? Ví dụ, một sản phẩm thương mại điện tử lớn có thể phải chi vài trăm nghìn đồng để có một người dùng mới đăng ký, và người dùng đó chưa chắc đã mua hàng. Có nghĩa là chi phí thu hút khách hàng là một khoản chi cố định, nhưng khách hàng đó có mua hay không, tôi có kiếm được tiền từ khách hàng đó hay không, lại là chuyện khác.

Vậy chi phí huy động vốn là gì? Chính là tôi phải bỏ ra một phần tiền để có được số tiền đó. Tức là, để có được 100 triệu đồng, tôi phải bỏ ra 20 triệu đồng chi phí, và 80 triệu đồng còn lại mới là số tiền tôi thực sự nhận được. Đó gọi là chi phí huy động vốn. Mọi người ơi, bất kỳ ngành nghề nào muốn vay vốn, huy động vốn

đều phải trả chi phí. Nhưng công ty bảo hiểm thì khác. **Chi phí huy động vốn của công ty bảo hiểm gần như bằng không, thậm chí là âm, nghĩa là họ nhận được một khoản tiền mà còn có thể kiếm thêm tiền từ đó.** Vì vậy, chi phí huy động vốn của ngành bảo hiểm là cực kỳ thấp. Tại sao Warren Buffett đầu tư lại có thể kiếm được nhiều tiền như vậy? Thứ nhất, tầm nhìn của ông ấy rất chuẩn xác, ông ấy nhìn nhận vấn đề rất tốt, vô cùng thông minh. Nhưng yếu tố then chốt ẩn giấu là ông ấy có một nguồn vốn khổng lồ với chi phí cực thấp. Công ty Berkshire Hathaway của ông ấy đã cung cấp cho Buffett một dòng vốn liên tục với chi phí rất thấp. Vì vậy, cho dù bạn và Buffett cùng đạt được tỷ suất lợi nhuận như nhau, ví dụ cùng lãi 20%, nhưng Buffett vẫn kiếm được nhiều tiền hơn bạn. Thứ nhất, vốn gốc của ông ấy lớn. Thứ hai, chi phí để có được vốn gốc của ông ấy rất thấp, nên biên lợi nhuận của ông ấy rất lớn.

Khi bạn đọc xong chương này hôm nay, hãy thử phân tích lại những sản phẩm tài chính mà bạn đã mua, những thứ gọi là "bảo toàn vốn, đảm bảo lãi suất", những sản phẩm bảo hiểm, quỹ hưu trí... liệu chúng có thực sự đáng mua hay không? Bạn sẽ tự khắc hiểu rõ. Bạn nghĩ những điều này tôi có thể công khai nói ra không? Tôi sẽ đắc tội với bao nhiêu người, làm bao nhiêu nhân viên bảo hiểm căm ghét tôi. Bởi vì đây chính là nguồn gốc của những khoản hoa hồng lớn nhất của họ. Trước đây tôi cũng từng bị "dụ dỗ" mua, kết quả là ngay năm đầu tiên tôi đã phải vội vàng hủy hợp đồng. Bởi vì nếu năm đầu không hủy, tiếp tục đóng tiền, thì năm thứ hai tổn thất còn lớn hơn. Phải biết cắt lỗ kịp thời! Nhưng lựa chọn bảo hiểm như thế nào? Tôi sẽ không nói quá nhiều trong chương này, mà sẽ dành một phần trong chương áp chót để chia sẻ về "Cẩm nang lựa chọn hợp đồng bảo hiểm đầu tiên trong đời và chiến lược kết hợp các loại hình bảo hiểm." Nếu hôm nay bạn hiểu được những gì tôi chia sẻ, bạn sẽ tự có câu trả lời. Người nào có ngộ tính cao một chút sẽ hiểu ngay. Vì vậy, mọi người đừng lúc nào cũng đi tìm những khóa học dạy "kiếm tiền nhanh", đặc biệt là khi bạn đã có một khoản tiết kiệm nhất định. Lúc này, bạn càng phải cẩn thận giữ chặt tiền của mình. **Đừng chỉ chăm chăm "khai nguồn", bạn phải biết "tiết kiệm dòng chảy". Khai nguồn và tiết kiệm dòng chảy mới có thể giúp tài sản của bạn từ từ tăng trưởng.**

Bạn ngày nào cũng bồi bổ sức khỏe, uống nhân sâm, ngày nào cũng làm 5 lần, bạn có bồi bổ bao nhiêu đi nữa thì có ý nghĩa gì? Bên này bồi bổ, bên kia lại "rò rỉ", thậm chí còn "rò rỉ" nhiều hơn. Không có tác dụng đâu. Quan trọng là phải giữ được.

Trước tiên, tôi muốn chia sẻ với các bạn một kết luận: Với những sản phẩm cam kết bảo toàn vốn và đảm bảo lãi suất, lợi suất tối đa mà bạn có thể thực sự nhận được là bao nhiêu? Nếu vượt quá giới hạn này, bạn sẽ phải đối mặt với hai khả năng:

- Thứ nhất, có thể mất toàn bộ hoặc một phần vốn gốc.
- Thứ hai, người đó đang lừa bạn.

Chỉ có hai khả năng này thôi. Đây gọi là giới hạn của "đầu tư vô sai biệt", nó chỉ có vậy thôi. Là bao nhiêu? **Các bạn hãy nhớ kỹ: khoảng 6%. Nếu vượt quá 7%, 8% thì còn có một chút ít đáng tin. Nhưng nếu vượt xa hơn 8%, thì tuyệt đối không thể tin được.** Hoặc là họ đang lừa bạn, hoặc là bạn sẽ phải chấp nhận rủi ro mất vốn gốc. Hãy hết sức lưu ý! Khi bạn giữ vững được giới hạn này, xin hỏi ai có thể lừa được bạn? Tôi đang nói về điều gì? Giới hạn của đầu tư vô sai biệt. Nghĩa là bạn không cần phải chấp nhận rủi ro gì đáng kể, thì mức lợi suất thực sự chỉ khoảng 6%. Cao hơn nữa, tuyệt đối không có khả năng. Muốn cao hơn, bạn phải chấp nhận rủi ro, gánh chịu rủi ro, bạn mới có khả năng thu được lợi nhuận cao hơn.

Ở đây, tôi đang nói về giới hạn của "đầu tư vô sai biệt". Vậy "đầu tư vô sai biệt" là gì? Mọi người ơi, trong đầu tư vô sai biệt, yếu tố quan trọng nhất không phải là tầm nhìn, bởi vì ở đây chúng ta không xét đến yếu tố tầm nhìn, không xét đến yếu tố năng lực, không xét đến yếu tố lao động. Chúng ta chỉ xét đến một yếu tố duy nhất, đó là **TIỀN**. Nghĩa là tiền của bạn, tiền của người ở tầng A7, tiền của người ở tầng A8, hay tiền của người ở tầng A4, tất cả đều là tiền. Không xét đến bất kỳ yếu tố nào khác, tiền của mọi người là như nhau, không quan tâm tiền đó của ai, chỉ quan tâm đến bản thân yếu tố tiền. Đó gọi là đầu tư vô sai biệt.

Để tôi nói kỹ hơn một chút cho các bạn dễ hiểu. Giả sử bạn đầu tư 10 triệu đồng, một bà cụ cũng đầu tư 10 triệu đồng. Tiền của hai người không khác nhau vì bạn trẻ hơn hay bà ấy lớn tuổi hơn. Bản thân số tiền đó là như nhau. Nhưng có những trường hợp tiền cộng với tầm nhìn thì lại khác. Ví dụ, tiền của nhà đầu tư. Nhà đầu tư bỏ ra 10 triệu đồng, khác với bạn bỏ ra 10 triệu đồng. 10 triệu đồng của nhà đầu tư rót vào các công ty khởi nghiệp, các dự án mới, đã cộng thêm một yếu tố gọi là **rủi ro, tầm nhìn, và công sức lao động tích lũy từ nhiều năm kinh nghiệm**. Số tiền đó không còn là đầu tư vô sai biệt nữa, nó đã cộng thêm một loại lao động, không chỉ đơn thuần là tiền, mà là một dạng lao động tổng hợp, một quá trình lao động vô cùng vất vả và gian khổ. Bạn đến ngân hàng gửi 10 triệu đồng, người khác cũng đến ngân hàng gửi 10 triệu đồng. Lúc này, thị trường tài chính tận dụng gì từ các bạn? Tận dụng sức mạnh gì của các bạn? Không phải là tận dụng sức mạnh tầm nhìn của các bạn, mà chính là tận dụng sức mạnh của đồng tiền của các bạn. Tương tự, khi bạn mua bảo hiểm, mua quỹ đầu tư, toàn bộ đóng góp của bạn cho công ty bảo hiểm chính là khoản phí bảo hiểm 10 triệu đồng bạn đã đóng. Đó gọi là đầu tư vô sai biệt, là sức mạnh của đồng tiền.

Lúc này bạn sẽ hỏi tôi: *"Vậy tôi đi tìm chuyên gia tư vấn, nhờ chuyên viên quản lý tài sản giới thiệu quỹ nào, cổ phiếu nào để mua thì sao?"* Bạn đã từng nghĩ

chưa? Bạn hỏi được, người khác cũng hỏi được. Khi bạn hỏi, người kia hỏi, tất cả mọi người đều hỏi, thì chẳng phải là bằng không hỏi sao? Vì vậy, nếu bạn không có ý tưởng của riêng mình, không có khả năng tư duy và phân tích độc lập, bạn chỉ dựa vào việc đầu tư tiền để kiếm lời, thì giới hạn lợi suất là bao nhiêu? Chính là khoảng 6%. Vượt quá mức đó, bạn phải cẩn thận, rất có thể sẽ mất vốn gốc, hoặc đó chỉ là lời lừa gạt, hứa hẹn suông mà không được ghi rõ trong hợp đồng.

Trong chương áp chót về "Cách mua bảo hiểm", tôi sẽ giải thích tại sao một số loại hình bảo hiểm là không nên mua, những lời cam kết thường không thực hiện được. Vậy con số khoảng 6% này từ đâu mà ra? Tôi luôn nói rằng chúng ta phải biết *"tại sao?"*, *"cho người khác con cá không bằng dạy người ta cách câu cá"*. Tôi cho bạn một con cá, bạn có thể không đói ngay lúc đó, nhưng sau này bạn sẽ đói. Nhưng nếu tôi dạy bạn cách câu cá, sau này bạn sẽ không bao giờ thiếu cá. Bạn sở hữu năng lực gì? Năng lực giải quyết vấn đề, chứ không phải năng lực nhận một đáp án có sẵn.

Bỏ tiền mua một đáp án và bỏ tiền mua một năng lực giải quyết vấn đề, bạn chọn cái nào?

Đầu tiên, chúng ta phải hiểu rõ bản chất của ngân hàng là gì. Ngân hàng về bản chất là một tổ chức trung gian tài chính, tập hợp tiền của những người gửi nhỏ lẻ lại, rồi cho các tổ chức, doanh nghiệp lớn hơn vay. Vì vậy, bạn thấy ngân hàng thuê mặt bằng ở những vị trí đắc địa, tuyển nhân viên giỏi, tạo môi trường tốt, có điều hòa, trà nước, dịch vụ quầy... rất nhiều trong số đó thực ra là lỗ vốn. Tại sao lỗ vốn? Bởi vì đó là kinh doanh phục vụ khách hàng nhỏ lẻ, mà kinh doanh với khách hàng nhỏ lẻ thì không mấy lợi nhuận. Bạn thử nghĩ xem, ngân hàng bỏ ra bao nhiêu chi phí, bạn đến đó chỉ để gửi hoặc rút 10 triệu đồng, ngân hàng thực sự đang lỗ. Nhưng tại sao họ vẫn làm? Bởi vì họ muốn thu hút tiền của bạn. Quá trình thu hút tiền này cũng tốn chi phí. Giống như bạn quyên góp quần áo cũ, bạn tưởng rằng mình đang làm từ thiện cho trẻ em vùng cao. Nhưng quá trình thu gom, phân loại, vận chuyển quần áo đó cũng tốn chi phí. Ngân hàng thu hút tiền gửi của khách hàng nhỏ lẻ cũng cần chi phí.

Ngân hàng tập hợp tiền của chúng ta lại, trả cho chúng ta một chút lãi suất. Lãi suất không kỳ hạn gần như không đáng kể, khoảng 0.1-0.3%. Lãi suất có kỳ hạn khoảng 3% đến 5% (hoặc hơn một chút tùy ngân hàng và kỳ hạn), và có xu hướng giảm trong tương lai. Các bạn có biết lãi suất ở Mỹ là bao nhiêu không? Gần như bằng không. Lãi suất ở Nhật Bản là bao nhiêu? Là lãi suất âm (lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát). Nghĩa là bạn gửi tiền vào ngân hàng không những không được trả lãi mà còn phải trả phí quản lý. Tiền bạn gửi ngân hàng còn có thể bị lỗ. Việt Nam cũng đang dần đi theo con đường của Mỹ và Nhật Bản, nên việc bạn vẫn còn được nhận một chút lãi suất đã là tốt lắm rồi. Tôi nhớ trước đây lãi

suất còn khá cao, một năm có thể được 6% đến 7%, bây giờ chỉ còn 3% đến 5%. Vậy phân chênh lệch ở giữa đi đâu? Ngân hàng kiếm tiền bằng cách nào? Họ tập hợp tiền của bạn, trả cho bạn một chút lãi suất. Vậy ngân hàng kiếm tiền ra sao? **Ngân hàng cho các tổ chức, doanh nghiệp vay phần lớn số tiền đó, với lãi suất khoảng 6% (có thể hơn).** Lãi suất 6% này trừ đi các chi phí hoạt động của ngân hàng (mặt bằng, nhân viên, thiết bị... chiếm khoảng 1.5%), rồi trừ đi phần lợi nhuận của ngân hàng (khoảng 1.5%), cuối cùng phần còn lại trả cho bạn là bao nhiêu? Khoảng 3%. Nhưng không phải lúc nào bạn cũng nhận được 3%. Rất ít ngân hàng trả lãi suất tiền gửi có kỳ hạn đến mức 3% mấy, trừ khi là các ngân hàng nhỏ, hợp tác xã tín dụng, hoặc các sản phẩm đặc biệt yêu cầu gửi lâu dài. Phần lớn lãi suất đều chỉ xoay quanh 2% mấy, cao lắm là 3%. Tại sao? Bởi vì ngân hàng khi cho vay ra, họ phải trích một phần dự trữ bắt buộc gửi tại Ngân hàng Nhà nước, không thể cho vay hết toàn bộ số tiền huy động được. Vậy cuối cùng chúng ta thực sự nhận được bao nhiêu? Doanh nghiệp trả lãi vay khoảng 6%, ngân hàng sau khi trừ chi phí và lợi nhuận, chúng ta có thể nhận được khoảng 2.5%. **Đây chính là giới hạn lãi suất mà bạn có thể nhận được một cách thông thường. Vượt quá 6%, bạn nhất định phải cẩn thận, lúc đó tiền vốn của bạn chắc chắn không còn an toàn tuyệt đối nữa.**

Vì vậy, tôi thường thấy nhiều tổ chức đầu tư dùng những lời lẽ hoa mỹ để lừa những nhà đầu tư thiếu hiểu biết rằng: *"Các bạn thật ngốc khi gửi tiền ngân hàng với lãi suất bèo bọt như vậy, tiền của các bạn sẽ bị lạm phát ăn mòn, tại sao không đầu tư vào tổ chức của chúng tôi?"* Nhưng họ chỉ nói với bạn về một yếu tố duy nhất là lợi nhuận, họ không nói với bạn rằng tiền gửi vào chỗ họ có thể kiếm được lời, nhưng cũng có nguy cơ mất cả vốn gốc.

Tôi đã từng trải qua. Vào khoảng năm 2018, tôi đầu tư 100 triệu vào một công ty P2P (cho vay ngang hàng) cam kết lợi nhuận 15%/năm. 100 triệu sau một năm sẽ thành 115 triệu. Kết quả là đến hạn, việc đòi lại tiền vô cùng khó khăn, họ viện đủ lý do để trì hoãn. Tôi đã phải làm đủ mọi cách, ngày nào cũng đến làm ầm lên mới đòi lại được tiền. Nhưng họ sẽ không bao giờ nói với bạn những điều này, họ chỉ nói về lợi nhuận. Vì chút lợi nhuận nhỏ nhoi thêm ra đó (thực ra không nhiều, so với vốn gốc thì quá ít), bạn lại phải chấp nhận rủi ro lớn, hao tổn tâm sức, tốn bao nhiêu thời gian, thực sự không đáng chút nào. Hơn nữa, họ còn nói với bạn rằng ngân hàng có thể phá sản, và bạn chỉ được đền bù tối đa một khoản nhất định (theo quy định bảo hiểm tiền gửi, ví dụ 125 triệu đồng/ngân hàng ở trong nước). Nhưng nguy cơ ngân hàng phá sản là cực kỳ nhỏ, giống như bạn trúng số độc đắc vậy. Bạn nghĩ mình có thể trúng 50 tỷ không? Nếu bạn nghĩ mình có thể trúng 50 tỷ, thì ngân hàng cũng có thể phá sản. Nhưng thực tế là điều đó quá khó, rủi ro đó gần như không thể xảy ra.

Được rồi, điều này dẫn đến hai vấn đề. Khi chúng ta đã biết giới hạn lãi suất của đầu tư không rủi ro, vô sai biệt là khoảng 6%, **vậy chúng ta có còn rút tiền từ thẻ tín dụng ra để đầu tư vào những thứ khác không?** Tôi đã thấy quá nhiều người tham gia các dự án, rút tiền mặt từ thẻ tín dụng để đầu tư, kết quả là dự án sụp đổ, không trả nổi nợ thẻ tín dụng, bị đưa vào danh sách nợ xấu, danh sách những người mất khả năng thanh toán. Quá nhiều rồi!

Các bạn có tính xem chi phí thực sự khi rút tiền mặt từ thẻ tín dụng là bao nhiêu không? Nhiều người lầm tưởng rằng nó không đáng kể, nhưng thực tế thì hoàn toàn ngược lại. Tôi thường xuyên tìm hiểu về các sản phẩm tài chính, và tôi quá rõ về cái bẫy này.

Tại Việt Nam, khi bạn rút tiền mặt từ thẻ tín dụng, bạn sẽ phải gánh chịu hai loại chi phí rất lớn:

1. **Phí rút tiền mặt:** Các ngân hàng thường thu một khoản phí dao động từ 1% đến 4% trên tổng số tiền bạn rút, tùy thuộc vào ngân hàng và loại thẻ. Chưa hết, họ còn quy định một mức phí tối thiểu cho mỗi lần rút, thường từ 50.000 đồng đến 150.000 đồng. Ví dụ, nếu bạn rút 3 triệu đồng từ một thẻ tín dụng có phí rút 4% và mức tối thiểu 150.000 đồng, bạn sẽ phải trả ngay 150.000 đồng tiền phí (vì 4% của 3 triệu là 120.000 đồng, thấp hơn mức tối thiểu).
2. **Lãi suất cực cao, tính ngay lập tức:** Đây mới là phần "chết người". Khoản tiền bạn vừa rút ra sẽ bị tính lãi suất ngay từ ngày rút, không có bất kỳ khoảng thời gian miễn lãi nào như khi bạn dùng thẻ để chi tiêu mua sắm thông thường. Mức lãi suất này thường dao động trong khoảng 20% đến hơn 45% một năm, tùy theo ngân hàng và loại thẻ của bạn. Hãy tưởng tượng, bạn đang vay một khoản tiền với lãi suất cắt cổ như vậy!

Để tôi lấy một ví dụ cụ thể hơn: Giả sử bạn rút 10 triệu đồng tiền mặt từ thẻ tín dụng. Ngay lập tức, bạn có thể mất khoảng 400.000 đồng tiền phí rút (nếu phí là 4%). Sau đó, khoản 10 triệu này bắt đầu bị tính lãi suất, ví dụ 30%/năm. Nếu bạn giữ khoản tiền này trong một tháng trước khi trả lại, riêng tiền lãi đã là khoảng 250.000 đồng. Vậy, tổng chi phí bạn phải trả cho việc "tạm ứng" 10 triệu đồng trong một tháng có thể lên đến 650.000 đồng, tương đương với một mức lãi suất thực tế hàng tháng là 6.5%, và quy ra năm là một con số khổng lồ, vượt xa mọi hình dung về "chi phí thấp".

Kết quả là bạn có kiếm được tiền từ việc rút tiền thẻ tín dụng để đầu tư không? Chắc chắn là không! Bởi vì, như chúng ta đã phân tích, giới hạn của đầu tư không rủi ro, vô sai biệt chỉ quanh mức 6% một năm. Trong khi đó, chi phí sử dụng tiền từ thẻ tín dụng của bạn có thể lên đến hàng chục phần trăm một năm. Bạn đang dùng một nguồn vốn cực đắt đỏ để theo đuổi một mức lợi nhuận

thấp hơn nhiều, mà còn chưa kể đến rủi ro của khoản đầu tư đó. Đây là một phép toán tự sát về tài chính.

Đó là vấn đề thứ nhất. **Vấn đề thứ hai, có nên trả nợ vay mua nhà trước hạn không?** Mọi người ơi, có nên trả nợ vay mua nhà trước hạn không? Theo thông tin thị trường năm 2025, lãi suất vay mua nhà tại Việt Nam dao động khá rộng. Nhiều ngân hàng có các gói ưu đãi ban đầu rất hấp dẫn, có thể chỉ từ khoảng 3,99% đến 6% một năm trong vài tháng đầu, đặc biệt là các gói dành cho người trẻ hoặc mua nhà ở xã hội. Tuy nhiên, sau thời gian ưu đãi này, lãi suất thường sẽ được điều chỉnh thả nổi theo thị trường, và mức lãi suất phổ biến cho các khoản vay mua nhà thông thường tại các ngân hàng lớn có thể dao động từ 5% đến trên 7% một năm, thậm chí cao hơn tùy thuộc vào từng ngân hàng và điều kiện cụ thể của hợp đồng vay.

Vậy, nếu bạn không có kênh đầu tư nào thực sự chắc chắn, mang lại lợi nhuận vượt trội một cách ổn định và bền vững sau khi đã trừ hết các loại thuế phí, thì việc bạn nghĩ rằng có thể "vay tiền mua nhà rồi dùng tiền đó đi đầu tư kiếm lời chênh lệch" thực sự là quá ngây thơ, và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Bạn khó có thể kiếm được lợi nhuận từ cách làm này.

Bởi vì phần lớn các sản phẩm tài chính được quảng cáo là "an toàn" hoặc "không rủi ro" (như gửi tiết kiệm ngân hàng, một số loại trái phiếu doanh nghiệp uy tín) thường không thể mang lại lợi suất đủ để bù đắp được mức lãi suất vay mua nhà của bạn, nhất là khi tính đến lãi suất sau giai đoạn ưu đãi. **Cao lắm, các kênh đầu tư an toàn này cũng chỉ mang lại lợi suất khoảng 4% đến 6% một năm (nếu bạn may mắn và chọn đúng sản phẩm).** Trong khi đó, bạn đang phải trả một mức lãi suất cao hơn cho khoản vay mua nhà. Rõ ràng, bạn đang dùng tiền đi vay với chi phí cao hơn để đầu tư vào những kênh có lợi suất thấp hơn.

Hơn nữa, số tiền này bạn không giữ được lâu. Bởi vì đây không phải là tiền nhàn rỗi của bạn, mà là tiền bạn rất cần. Tháng sau bạn phải trả nợ vay mua nhà, tháng sau bạn phải lo sinh hoạt phí, vì vậy tâm lý của bạn sẽ thay đổi. **Chơi đầu tư không phải là kỹ thuật, mà là tâm lý.** Khi bạn có thể nắm giữ dài hạn một cổ phiếu tốt, một tài sản tốt, rất có thể bạn sẽ kiếm được tiền. Nhưng nếu bạn chỉ muốn lướt sóng ngắn hạn, bạn sẽ không kiếm được tiền đâu. Giá giảm một chút, bạn đã sợ chết khiếp. Bởi vì số tiền đó tháng sau bạn phải trả nợ thẻ tín dụng, trả nợ vay mua nhà, vì vậy bạn không dám giữ, bạn chỉ muốn mua nhanh bán nhanh. Nhưng những người có tâm lý như vậy thường không thể kiếm được tiền, sẽ rơi vào vòng xoáy tiêu cực, mắc kẹt trong đó.

Tuy nhiên, có một trường hợp ngoại lệ khi bạn có thể cân nhắc việc không trả nợ vay mua nhà trước hạn để tận dụng đòn bẩy. Trường hợp này đòi hỏi sự can

đảm, dũng khí, tầm nhìn và đặc biệt là **năng lực tài chính chuyên nghiệp rất cao** của bạn.

Bạn phải có rất nhiều năng lực tổng hợp hội tụ lại: làm thế nào để thế chấp lại căn nhà (vay thêm một cách thông minh), làm thế nào để đánh giá thị trường bất động sản và các kênh đầu tư khác, làm thế nào để bán ra tài sản vào thời điểm thích hợp, làm thế nào để chuẩn bị sẵn quỹ dự phòng và quản lý dòng tiền trả nợ một cách hoàn hảo. Đây là cả một quy trình vận hành phức tạp, đòi hỏi bạn phải thực sự am hiểu và có kinh nghiệm, nó giống như việc "lột da" bạn ra vậy, bạn mới có khả năng kiếm được tiền từ đó. Vấn đề này chúng ta sẽ không thảo luận quá sâu ở đây vì nó không dành cho số đông.

Vì vậy, tóm lại, nếu bạn không có kênh đầu tư nào thực sự chắc chắn, mang lại lợi nhuận cao hơn hẳn lãi suất vay một cách bền vững và đã được kiểm chứng, thì hãy cố gắng **trả nợ các khoản vay có lãi suất cao (như vay mua nhà, vay tiêu dùng) trước hạn nếu có thể. Tuyệt đối đừng bao giờ rút tiền thế tín dụng để đầu tư, bạn sẽ không kiếm được bao nhiêu tiền đâu, mà còn mang họa vào thân, bởi vì giới hạn của đầu tư không rủi ro, vô sai biệt đã được quy định rõ ràng rồi.**

Mọi người ơi, nếu hôm nay, sau khi đọc xong những chia sẻ này của tôi mà bạn vẫn còn mất tiền trên thị trường vì những quyết định thiếu cân nhắc, thì thực sự chỉ có thể trách chính bạn mà thôi. Bởi vì chính bạn đã chấp nhận rủi ro, chấp nhận khả năng thua lỗ, bạn đã chấp nhận nguy cơ mất vốn gốc để "đánh cược". Nhưng về cơ bản, cho dù đó là các sản phẩm bảo hiểm đầu tư hay các sản phẩm tài chính được quảng cáo là "bảo toàn vốn, đảm bảo lãi suất", chỉ cần bạn giữ vững nguyên tắc giới hạn lợi suất này, bạn sẽ không mất tiền. Còn những trường hợp khác như bạn đầu tư vào công ty, góp vốn cổ phần, tham gia các dự án rủi ro cao, thì đó là lựa chọn của riêng bạn. Nếu bạn có tiền nhàn rỗi, bạn có thể "đánh cược", giống như đánh bạc vậy. Chúc mừng bạn, hy vọng bạn sẽ kiếm được tiền.

Tóm tắt lại một chút những nội dung đã chia sẻ. Thứ nhất, ngân hàng làm gì? Ngân hàng là một trung gian tài chính, tập hợp tiền của những người gửi nhỏ lẻ lại rồi cho các tổ chức, doanh nghiệp cần vốn vay. Ngân hàng không kiếm được nhiều tiền từ khách hàng nhỏ lẻ, mà chủ yếu dựa vào các doanh nghiệp để thu được lợi nhuận lớn. Chính vì mô hình này của ngân hàng đã quyết định nguồn lợi nhuận của nó đến từ chênh lệch lãi suất cho vay và huy động giữa khách hàng nhỏ lẻ và các tổ chức. Vì vậy, lợi nhuận của ngân hàng là rõ ràng. Khoản đầu tư của bạn làm sao có thể "đánh bại thị trường" một cách dễ dàng được? Tôi đang nói về đầu tư không rủi ro, vô sai biệt. Vì vậy, mọi người hãy giữ vững nguyên tắc này, bạn sẽ hiểu được chân lý của đầu tư là gì. Thôi được rồi, chúng ta sẽ gặp lại ở chương tiếp theo. Chúc các bạn ở tầng A6, A7 giữ gìn tiền của mình thật tốt. Cố lên!

Chương 5: Lãi Kép – Thứ Không Thể Khiến Bạn Giàu Có & Động Cơ Làm Giàu Song Kiếm Hợp Bích Bị Hiểu Lầm

"Tất cả những ai nói với bạn rằng lãi kép có thể khiến bạn kiếm được nhiều tiền đều là những kẻ nói dối, tất cả đều là "súp gà độc" (toxic positivity)."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của lãi kép, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Chương này lại đặc tội với rất nhiều tổ chức rồi, bao gồm cả những sản phẩm tài chính của ngân hàng, những hợp đồng bảo hiểm niên kim và bảo hiểm chia lãi của các công ty bảo hiểm. Bạn nghĩ nếu tôi công khai những điều này thì có bị "phong sát" không? Chúng ta thường xuyên nghe thấy rất nhiều dự án kêu gọi bạn đầu tư để thu lợi nhuận, và họ đều nói với bạn rằng: *"Lãi kép là kỳ quan thứ tám của thế giới."* Tôi vẫn luôn truyền tải quan điểm của mình: **"Vị trí quyết định suy nghĩ."**

Tại sao họ lại nói như vậy? Mọi người ơi, bắt kỳ một tổ chức nào khi nói với bạn điều này đều xuất phát từ việc cân nhắc lợi ích của chính họ. Điều này cũng giống như chủ đề của loạt nội dung này vậy. Chủ đề của loạt chia sẻ này gọi là Rashomon – không có sự thật tuyệt đối, không có chân lý duy nhất. Cái gọi là "sự thật" mà họ tin tưởng chỉ là vì họ thường xuyên được đào tạo ở công ty bảo hiểm đó, ngày nào cũng nghe, nên dần dần cho đó là thật. Bạn hiểu không? Họ nghe hàng ngày, lời nói dối lặp lại ngàn lần cũng thành sự thật, họ đã tự "tẩy não" chính mình. Rồi họ đến nói với bạn rằng lãi kép tốt đẹp đến nhường nào.

"Bạn bắt đầu tiết kiệm tiền từ bây giờ, rồi tiền lãi sinh ra hàng ngày lại được cộng vào vốn gốc, vốn gốc lại sinh ra lãi rồi lại cộng vào vốn gốc. Vốn gốc của bạn ngày nào cũng tăng, tháng nào cũng tăng, năm nào cũng tăng. Rồi lãi mẹ đẻ lãi con, lãi chồng lãi, vốn gốc nhân với lãi suất kép. Ban đầu bạn chỉ cần đầu tư vài chục triệu đồng, đến khi bạn sáu mươi tuổi có thể thành vài trăm triệu, vài tỷ đồng, lúc đó bạn có thể an hưởng tuổi già." Nghe có vẻ rất hời phải không? Nghe

có vẻ rất tuyệt vời phải không? "*Wow, tuyệt quá, từ nay mỗi năm mình đều tiết kiệm một ít tiền.*" Khi bạn còn trẻ, ngày nào cũng tiết kiệm tiền cũng vô ích thôi. Tôi nói cho các bạn biết, tất cả đều là lừa dối bạn, đều là "súp gà độc", toàn những thứ không thể giúp bạn kiếm được tiền.

Trong chương trước tôi đã nói rồi, giới hạn của đầu tư vô sai biệt là bao nhiêu? Khoảng 6%. Khi bạn chỉ dựa vào sức mạnh của đồng tiền, bạn rất khó vượt qua được mức lãi suất này. Điều đó có nghĩa là lãi suất của bạn gần như không đổi, đúng không? Hơn nữa, rất nhiều sản phẩm tài chính và bảo hiểm niên kim được quảng cáo lại không thể đạt được mức lãi suất đó. Cụ thể, các sản phẩm bảo hiểm niên kim và bảo hiểm chia lãi của các công ty bảo hiểm có nên mua hay không, và chúng có những cạm bẫy nào, tôi sẽ trình bày trong chương áp chót, sẽ có một phần riêng để hướng dẫn các bạn cách lựa chọn bảo hiểm.

Chương cuối cùng về cách chọn mua bất động sản cũng rất quan trọng. Trước mắt, chúng ta hãy làm rõ những khái niệm này. Tại sao ư? Đầu tiên, chúng ta hãy làm rõ ba yếu tố của lãi kép là gì: **Vốn gốc, Lãi suất, Thời gian.**

Mọi người ơi, trước khi tôi đưa ra câu trả lời đúng, các bạn nghĩ trong ba yếu tố này, yếu tố nào quan trọng nhất? Hãy dành ba giây suy nghĩ. Ba... hai... một... Các bạn đã có câu trả lời chưa? Các bạn nghĩ yếu tố nào quan trọng nhất? Lãi suất quan trọng, thời gian quan trọng, hay vốn gốc quan trọng? Mọi người ơi, tất cả đều quan trọng, và cũng đều không quan trọng. Phụ thuộc vào việc bạn đặt nó trong khung thời gian nào để xem xét. Khi chúng ta xem xét bất kỳ vấn đề gì, tuyệt đối không thể dùng một cái nhìn tuyệt đối hóa.

Mọi người ơi, nếu chúng ta xét trong vòng 10 năm, thậm chí trong vòng 20 năm, lúc này bạn đừng nhìn vào lãi suất của nó, bạn cũng không cần nhìn vào thời gian. Bởi vì cả hai yếu tố này đều không quan trọng. Vì lãi kép càng về sau càng kiếm được nhiều tiền. Chúng ta chẳng phải thường nghe đến "hiệu ứng ao bèo" sao? Lá bèo phát triển đến ngày thứ 30 mới phủ được một nửa ao, nhưng đến ngày thứ 31 đã phủ kín toàn bộ mặt ao. Đó chính là tăng trưởng theo cấp số nhân, là hiệu ứng của lãi kép. Điều đó cũng có nghĩa là **trong vòng 20 năm đầu, trong ba yếu tố đó, thời gian không có sức mạnh lớn đến vậy, lãi suất cũng không có sức mạnh lớn đến vậy. Quan trọng nhất là gì? Là VỐN GỐC của bạn.** Vốn gốc của bạn quyết định lợi nhuận của bạn.

Tôi lấy một ví dụ nhé. Giả sử bây giờ bạn gửi 100 triệu đồng, với lãi suất 10%/năm (đây là một con số rất cao, chỉ để minh họa). Theo công thức lãi kép, khoảng 7 năm sau vốn gốc của bạn sẽ tăng gấp đôi. Tức là 100 triệu đồng của bạn vào năm thứ bảy sẽ thành ~200 triệu đồng, đúng không?

Nếu tính theo lãi đơn, đến năm thứ bảy bạn chỉ có 70% lợi nhuận, tức là bạn chỉ kiếm được 70 triệu đồng. Còn theo lãi kép, bạn kiếm được 100 triệu đồng. Nghe có vẻ nhiều hơn đáng kể phải không? Nhưng mọi người ơi, chúng ta phải nhìn vào một con số: lãi suất 10%/năm là tôi đã "thổi phồng" lên rất nhiều lần rồi, không thể nào đạt được mức lãi suất đó một cách ổn định hàng năm đâu. Không ai có thể đảm bảo cho bạn mức lãi suất cố định 10%/năm. Nếu bạn làm được, chắc chắn bạn sẽ là mục tiêu đầu tư hàng đầu của các quỹ ở Phố Wall, họ sẽ tìm đến bạn ngay. Không có tổ chức nào làm được điều đó. Vì vậy, những ví dụ này thường là do các tổ chức tài chính đưa ra để tạo cho bạn một tiêu chuẩn lý tưởng hóa. Hãy xem, nếu chúng ta tính theo lãi suất 10%/năm, theo lãi kép, bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền? Vấn đề là điều đó không thể xảy ra, đó là một mô hình hoàn hảo, tuyệt đối không thể có trong thực tế. **Các bạn hãy lưu ý, nó có sự "rò rỉ".**

Tôi lấy một ví dụ khác cho dễ hiểu. Nhiều người không nhận ra điều này: Năm nay bạn lãi 100%, đúng không? Bất kể bạn mua cổ phiếu hay quỹ đầu tư. *"Wow, năm nay lãi 100%!"* Nhưng năm sau, bạn chỉ cần lỗ 50%, thì toàn bộ 100% lãi của năm trước đã không còn nữa. Đúng không? Nhưng làm sao bạn có thể đảm bảo rằng mỗi năm tài sản của bạn đều tăng trưởng dựa trên vốn gốc cộng với lãi suất của năm trước đó? Bạn chỉ có thể tính theo **giá trị ròng (net value)** của mình.

Giá trị ròng là gì? Giải thích thế nào nhỉ? Giống như các bạn học từ vựng vậy. Hôm nay bạn học 10 từ, ngày mai học thêm 10 từ, ngày kia học thêm 10 từ. Theo tiêu chuẩn lý tưởng hóa của các chuyên gia tài chính, bạn sẽ nhớ được cả 30 từ đó, đúng không? Không sót một từ nào, tuyệt đối không quên. Điều này là không thể, tuyệt đối không thể. Đúng không? Vậy, tiêu chuẩn bình thường, tiêu chuẩn thực tế là gì? Chính là đến ngày thứ tư khi bạn học, 30 từ bạn đã học trong ba ngày trước đó có lẽ đã quên mất 1/3 rồi, bạn nhiều lắm cũng chỉ nhớ được 20-25 từ. Vậy giá trị ròng của bạn bắt đầu từ con số 20-25 đó. Bạn hiểu chứ? Vì vậy, lãi suất hàng ngày của bạn không thể lúc nào cũng tăng, hàng năm của bạn không thể lúc nào cũng tăng trưởng dương, chắc chắn sẽ có những khoản lỗ.

Mọi người ơi, một khi đã có lỗ, thì lỗ cũng tính theo lãi kép. Bởi vì vốn gốc trước đó của bạn đã được tích lũy rồi, vốn gốc của bạn cộng lại, chỉ cần lỗ một chút thôi, cũng sẽ tổn thất rất nhiều. Điều này thì họ không nói cho bạn biết.

Phần này hơi nhiều chi tiết, nhiều con số, nhiều logic. Tóm lại, những gì các tổ chức và chuyên gia tài chính trên thị trường nói với bạn rằng với lợi nhuận 8% đến 10% mỗi năm, tính theo lãi kép, rồi gửi vài chục năm, bạn sẽ trở thành triệu phú (đô la), là không thể. Đó là một tiêu chuẩn vô cùng lý tưởng hóa, tuyệt đối không có trong thực tế. Bởi vì trong thực tế, mức lãi suất 10%/năm đó là không thể. Có thể một năm nào đó bạn đạt được, nhưng xét về tổng thể, tỷ suất lợi nhuận của bạn khó có thể vượt qua thị trường chung. Như tôi đã trình bày ở chương trước,

thị trường chung (đại diện cho đầu tư vô sai biệt) mang lại lợi suất khoảng bao nhiêu? Khoảng 6%. Vậy thì, họ có thể đảm bảo cho bạn bao nhiêu mỗi năm? Nhiều lắm cũng chỉ khoảng 3% đến 4%.

OK. Bây giờ chúng ta hãy quay lại ba yếu tố của lãi kép: Vốn gốc, Thời gian và Lãi suất. **Trong 20 năm đầu, thậm chí 30 năm đầu, lãi suất và thời gian của bạn không quan trọng đến vậy. Yếu tố chiếm tỷ trọng lớn nhất là gì? Là VỐN GỐC của bạn.** Nghĩa là, trong 20 năm đầu bạn đầu tư, lợi nhuận do lãi suất mang lại và hiệu ứng lãi kép do thời gian mang lại đều có thể bỏ qua, không quan trọng. Quan trọng là gì? Quan trọng là vốn gốc của bạn, nền tảng của bạn phải đủ lớn. Khi nền tảng của bạn không đủ lớn, thì cái gọi là lãi kép và cái gọi là lãi suất 3-4% đó thực sự không đủ bù đắp cho sự hao mòn của thời gian. Bạn còn tốn công tốn sức đi làm gì cái gọi là đầu tư? Thực sự không cần thiết. Gửi tiền vào các kênh an toàn, ổn định (ví dụ như các tài khoản tiết kiệm trực tuyến linh hoạt), vừa tiết kiệm thời gian, công sức, lại yên tâm, một năm cũng có khoảng 2% lợi nhuận, đúng không? Bạn có cố gắng hết sức, làm đủ trò cũng chỉ được khoảng 4%.

Việc gì phải khổ vậy? Bạn hãy dành thời gian đó để làm gì? **Khi bạn còn trẻ, tuyệt đối đừng mất thời gian vào mấy thứ gọi là đầu tư tài chính, thực sự không quan trọng. Lúc này, chính BẢN THÂN BẠN mới là thứ đáng giá nhất.** Tất nhiên, bất động sản là một ngoại lệ. Còn các sản phẩm tài chính khác, thực sự đừng nên tốn thời gian khi bạn còn trẻ. Khi bạn còn trẻ, mỗi năm kiếm thêm được vài chục triệu đồng, mỗi tháng kiếm thêm được vài triệu đồng không quan trọng. Khi còn trẻ, đừng nhìn vào những khoản tiền nhỏ đó. Bởi vì việc làm cho bản thân bạn trở nên giá trị hơn, thì tương lai bạn mới không thiếu tiền. Đây mới là điều quan trọng nhất bạn cần làm ngay bây giờ. Bạn phải phân biệt rõ điều gì là quan trọng, điều gì là khẩn cấp, điều gì là quan trọng và khẩn cấp. Đó mới là việc bạn nên tập trung sức lực nhất.

Nhưng ở đây tôi xin bổ sung một ý. Tôi không nói lãi kép không quan trọng. Lãi kép rất quan trọng, nó có thể thông qua yếu tố thời gian giúp bạn ngày càng giàu có hơn. Nhưng hai tiền đề trước đó bạn nhất định phải làm được. **Thứ nhất là vốn gốc, vốn gốc của bạn phải đủ nhiều, nền tảng của bạn phải đủ lớn. Nếu không, bạn có tăng trưởng vài trăm năm cũng không ăn thua.** Đó là điểm thứ nhất.

Thứ hai, lãi suất phải đảm bảo tương đối vượt trội so với thị trường chung, bạn mới có khả năng thông qua yếu tố thời gian để gia tăng tài sản của mình. Hãy nhìn Warren Buffett, ông ấy bắt đầu đầu tư từ khi còn rất trẻ, nhưng trước 50 tuổi tài sản cũng không có gì nhiều. Tài sản của ông ấy thực sự bắt đầu tăng gấp bội là sau 50 tuổi, tăng gấp hàng trăm lần. 30 năm trước đó của ông ấy

đều là để tích lũy. Vốn gốc của ông ấy nhiều hơn bạn, lãi suất ông ấy làm ra hàng năm cũng cao hơn bạn.

Mọi người ơi, hơn nữa, trong hai ba chục năm đầu tư đó, bạn không được phép để xảy ra bất kỳ một tổn thất lớn nào. Một khi xảy ra một tổn thất lớn, toàn bộ nỗ lực trước đó của bạn sẽ mất đi phần lớn. Tôi lại lấy một ví dụ trong cuộc sống. Để các bạn hiểu được điều này, tôi phải tốn bao nhiêu tế bào não, tôi thực sự phải giải thích một cách dễ hiểu nhất. Điều này liên quan đến một khái niệm gọi là **"thuyết tăng entropy, giảm entropy"**. Khái niệm này tôi sẽ nói kỹ hơn trong một phần khác, ở đây tôi sẽ không đề cập quá nhiều. Tôi lấy ví dụ, chúng ta thường nghe người ta nói: *"Mỗi ngày không tiến bộ, thì cả đời bạn chỉ là con số 1. Nếu mỗi ngày bạn tiến bộ một chút (1.01), sau 365 ngày, bạn sẽ thành 37.78. Nếu mỗi ngày bạn thụt lùi một chút (0.99), sau 365 ngày, bạn sẽ chỉ còn 0.025."* Đây, mỗi ngày tiến bộ một chút, một năm sau bạn đã tăng trưởng mấy chục lần, lương của bạn có thể tăng gấp mấy chục lần.

Bạn thử xem, một năm sau, mỗi ngày bạn đều tiến bộ một chút, bạn đến nói với sếp: *"Sếp tăng cho em mấy chục lần lương đi, em đã tiến bộ mỗi ngày một chút, qua một năm đã tích lũy được 40 lần, 50 lần rồi."* Xem sếp của bạn có tăng lương cho bạn không. Ngu ngốc! Ngày nào cũng nghe những thứ "súp gà độc" đó, chẳng có tác dụng gì, chỉ để tự an ủi bản thân mà thôi.

Bởi vì công thức tính toán đó cũng là hoàn hảo, nó không được xây dựng dựa trên thực tế xã hội. Trong thực tế xã hội, nó có sự hao mòn. Đây là định luật thứ hai của Newton về tăng entropy, giảm entropy. Giống như bạn ngày nào cũng dưỡng da, chăm sóc da. Chẳng lẽ bạn sẽ ngày càng trẻ ra sao? Đúng không? Chẳng lẽ bạn sẽ ngày càng đẹp ra sao? Không, bạn nhiều lắm cũng chỉ giữ được ở mức cân bằng. Bởi vì cùng với sự gia tăng của tuổi tác, bạn có sự hao mòn. Bạn ngày nào cũng tập thể dục, chẳng lẽ vóc dáng sẽ ngày càng đẹp hơn sao? Đúng, có vẻ như trong một khoảng thời gian nhất định sẽ có hiệu quả, nhưng khi bạn đến một giới hạn nhất định thì không thể tăng thêm được nữa. Bởi vì thức ăn bạn ăn hàng ngày, tế bào của bạn hàng ngày đều đang lão hóa. Bạn có cố gắng hết sức cũng chỉ có thể duy trì sự cân bằng, không thể nào ngày càng tốt hơn trên nền tảng ban đầu của bạn được. Bạn nhiều lắm cũng chỉ có thể đạt được tăng trưởng tuyến tính. Bạn ngày nào cũng học từ vựng, xin hỏi những từ bạn học mỗi ngày đều được cộng dồn vào nền tảng cũ mà không quên một từ nào sao? Không thể, chắc chắn có sự hao mòn. Vì vậy, những công thức tính toán đó là không thể tin được.

Tôi nói đến đây, chắc các bạn ghét tôi lắm rồi. *"Ông cứ nói cái này không được, cái kia không được, thế thì tôi sống làm sao nữa? Cuộc đời tôi còn hy vọng gì nữa? Cái này cũng không đầu tư được, cái kia cũng không mua được, cũng không có tăng trưởng lãi kép, hy vọng cuộc đời của tôi tan vỡ hết rồi. Xin hỏi ông"*

nói cho tôi biết, tôi nên làm gì?" Ha ha, được rồi, được rồi, tôi sẽ nói cho các bạn biết, yên tâm.

Thôi được, tôi lại cho các bạn một "gáo nước lạnh" nữa. Nghĩa là, những gì các bạn nghĩ rằng khi còn trẻ đầu tư một ít tiền, thông qua lãi kép, rồi đến khi về già, 60 tuổi có thể nhận được một hai tỷ đồng. Nhưng một hai tỷ đồng lúc đó, mọi người ơi, để tôi lấy một ví dụ cho các bạn dễ hiểu hơn. Nếu bạn đi làm công ăn lương, khoảng 32 tuổi, nếu vị trí của bạn chỉ là quản lý cấp trung, bạn rất khó có thể thăng tiến hơn nữa. Bởi vì tất cả những tích lũy trước đó của bạn đến 32 tuổi là dừng lại rồi. Trừ khi bạn là thiên tài xuất chúng, trừ khi có vận may nào đó chiếu cố, bạn mới có thể tiến xa hơn. Thông thường, ở độ tuổi này, vị trí của bạn đã được định hình rồi. Trưởng phòng, rồi lên giám đốc, khó lắm, rất khó.

Được rồi, vị trí của bạn đã định hình, có phải lương của bạn cũng đã định hình rồi không, bạn rất khó có thể tăng thêm nữa. Cho dù có tăng, mọi người ơi, lương thì vẫn sẽ tăng. Trước đây thuê một nhân viên phục vụ 3 triệu đồng, bây giờ có thể phải 5-7 triệu đồng, đúng không? Nhưng tại sao lại tăng? Có phải vì nhân viên phục vụ đó trở nên giá trị hơn không? Không. Trước đây thuê một nhân tài 10-20 triệu đồng, bây giờ muốn thuê một nhân tài tương tự với mức lương đó là không thể, phải trả 30-50 triệu đồng. Xin hỏi có phải vì chất lượng của nhân tài đó đã thay đổi không? Không, vẫn là một nhân tài như vậy. Tại sao lương lại tăng? Mọi người ơi, lương của bạn tăng, nghe có vẻ nhiều hơn, nhưng thực ra không nhiều hơn. Tại sao? **Vì lạm phát rồi! Chương trước đã nói rồi phải không? Lương của bạn chỉ tăng theo tốc độ tăng trưởng cung tiền M2 mà thôi. Nghe có vẻ tăng, nhưng sức mua thực tế không hề tăng.** Nói đến đây lại có thể nói ra rất nhiều đạo lý. Có rất nhiều quốc gia cũng dùng cách này để đáp ứng nhu cầu của người dân. *"Hãy xem, tôi tăng lương cho các bạn rồi nhé."* Nhưng họ không nói cho bạn biết rằng giá cả cũng đã tăng rồi. Bề ngoài thì tôi tăng phúc lợi, bề ngoài thì tôi đối xử rất tốt với bạn, nhưng thực ra chẳng có gì thay đổi. Trước đây 100 nghìn đồng mua được bốn tô phở, bây giờ lương bạn tăng lên, ha ha, tăng lên 1 triệu đồng, thì 1 triệu đồng đó cũng chỉ mua được bốn tô phở. Xin hỏi có tăng không? Không tăng. Bạn tính như vậy là sẽ hiểu ngay.

Vấn đề này sẽ được nói rõ hơn trong chương áp chót, khi nói về bảo hiểm chia lãi. Nói nhiều như vậy, là để nói với các bạn rằng, khi bản thân còn trẻ, vốn gốc chưa có bao nhiêu, không thể kiểm soát được lãi suất, thì không cần phải suy nghĩ đến cái gọi là lãi kép. Đối với bạn, nó không quan trọng. Mọi người ơi, chút thời gian đó, chút lãi kép đó không giúp bạn tăng được bao nhiêu tiền đâu. Thay vì bạn hao tổn tâm trí, tốn thời gian, tốn sự tập trung để nghiên cứu các loại hình đầu tư khác nhau (trừ bất động sản), chi bằng bạn hãy dành thời gian đó cho chính bản thân mình, tiêu mỗi đồng tiền cho chính bản thân mình. **Bởi vì lúc này, BẠN mới là đối tượng đầu tư lớn nhất.** Bạn có biết một nhân tài xuất sắc đáng giá bao nhiêu

không? Có phải là phải tranh giành không? Các công ty đầu tư phải tranh giành để có được những nhân tài có thể giúp họ tăng trưởng gấp hàng trăm lần. Nhân tài xuất sắc, đội ngũ xuất sắc, đàn ông xuất sắc, phụ nữ xuất sắc, tất cả đều phải tranh giành. Các công ty đầu tư khi muốn đầu tư vào những đội ngũ khởi nghiệp xuất sắc đều phải đến tận nơi mời mọc, cầu xin để được rót tiền cho họ, chứ không cần người đó phải đi kêu gọi vốn đâu. Bởi vì thị trường quá thiếu những dự án tốt. Bản chất của việc thiếu dự án tốt là gì? Là thiếu một đội ngũ tốt, có năng lực để thực hiện thành công dự án đó. Vì vậy, con người là vô cùng quan trọng.

Hy vọng khi bạn còn trẻ, nếu một bộ quần áo đẹp có thể giúp bạn tăng cơ hội xin việc, hãy không ngần ngại mua nó. Nếu một buổi tiệc rượu, một bữa ăn có thể giúp bạn tăng cơ hội thăng tiến, nhất định phải đi. Tương lai của bạn còn rất rộng mở. Tương lai bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền? Tương lai ít nhất bạn cũng phải kiếm được mức lương 50 triệu đồng/tháng. Vì vậy, đừng tiếc một vài triệu đồng bạn tiết kiệm được bây giờ, cũng đừng tiếc vài chục triệu đồng bạn kiếm thêm được mỗi năm bây giờ. Nhưng nếu bạn vì để kiếm thêm vài chục triệu đồng đó bây giờ, vì để kiếm thêm chút lãi suất đó, mà bạn hao tổn quá nhiều tâm sức, lại không dành tâm sức đó để đầu tư cho bản thân, chẳng phải bạn ngốc sao?

Vậy làm thế nào để giải quyết vấn đề này? Chỉ dựa vào đầu tư vô sai biệt mà tôi đã nói ở chương trước, mọi người đều sàn sàn như nhau. Lúc này bạn phải dựa vào cái gì? Đầu tư vô sai biệt là cuộc chơi của thị trường sản phẩm chuẩn hóa (standardized products), nơi mọi thứ đều có quy chuẩn, dễ so sánh và cạnh tranh chủ yếu bằng giá hoặc quy mô. Bạn phải tìm cách cắt vào một con đường khác, một thị trường của những "sản phẩm/dịch vụ không được chuẩn hóa" (non-standardized products/services). Đây là nơi các tập đoàn lớn, nguồn vốn khổng lồ khó có thể chen chân vào một cách hiệu quả, bởi vì nó đòi hỏi sự linh hoạt, tùy biến và dấu ấn cá nhân cao. Đây chính là sân chơi cho mô hình "vốn cộng người".

Ví dụ, bạn hiện có khoảng 200-300 triệu đồng. Với số vốn này, việc đầu tư vào các kênh tài chính truyền thống hay mua sắm tài sản lớn để kỳ vọng tăng giá đột biến là rất khó khăn, bởi vì vốn gốc quá ít. Vậy phải làm sao? **Hãy kết hợp số vốn đó với nỗ lực, kỹ năng, và sự sáng tạo của chính bạn để tạo ra một giá trị độc đáo, một "sản phẩm" hoặc "dịch vụ" mang đậm dấu ấn cá nhân, khó có thể sao chép hàng loạt.** Đây chính là thị trường của những sản phẩm/dịch vụ phi tiêu chuẩn, nơi các "ông lớn" khó có thể cạnh tranh vì tính cá nhân hóa cao và quy mô có thể không đủ hấp dẫn đối với họ.

Hãy nghĩ đến một ví dụ cụ thể mà tôi rất tâm đắc: Kinh doanh các sản phẩm thủ công mỹ nghệ độc đáo hoặc đặc sản địa phương dựa trên việc xây dựng một "câu chuyện thương hiệu" hấp dẫn.

Với số vốn ban đầu khoảng 200-300 triệu đồng, bạn có thể làm gì?

1. **Nghiên cứu và tìm nguồn cung:** Hãy dành thời gian **tự mình tìm hiểu sâu về địa phương của bạn, hoặc một vùng đất mà bạn yêu thích**. Có những sản phẩm thủ công truyền thống nào đang dần mai một nhưng lại mang giá trị văn hóa độc đáo? Có những loại đặc sản nào tuy quen thuộc nhưng chưa được khai thác hết tiềm năng câu chuyện của nó? Hãy tìm đến tận những nghệ nhân, những người nông dân, những người trực tiếp tạo ra sản phẩm đó.
2. **Xây dựng câu chuyện – "Phóng đại" một cách nghệ thuật:** Đây chính là yếu tố "phi tiêu chuẩn" và "con người" mà tôi muốn nhấn mạnh. Sau khi đã có sản phẩm tốt, bạn cần thổi hồn vào nó bằng một câu chuyện. Câu chuyện này có thể dựa trên một phần sự thật lịch sử, một truyền thuyết địa phương, một nét văn hóa đặc sắc, hoặc thậm chí là câu chuyện của chính những người nghệ nhân tạo ra nó. Điều quan trọng là bạn phải biết cách **"phóng đại" một cách có nghệ thuật**, không phải là lừa đảo hay thổi phồng công dụng sai sự thật, mà là tạo ra sự kịch tính, tính độc đáo riêng, một lớp sương huyền bí hoặc một cảm xúc chân thật chạm đến trái tim người nghe. Ví dụ, một loại trà cổ thụ có thể gắn liền với câu chuyện về một vị thiền sư, một món ăn đặc sản có thể là bí quyết gia truyền qua nhiều thế hệ đối mặt với bao thăng trầm. Về cơ bản, bạn phải **tự động não**, tự tìm tòi, tự sáng tạo để dệt nên những câu chuyện khiến sản phẩm của bạn không chỉ là một món hàng, mà là một trải nghiệm, một giá trị văn hóa.
3. **Đầu tư vào chất lượng và bao bì:** Số vốn ban đầu có thể dùng để đảm bảo chất lượng sản phẩm ở mức tốt nhất, đồng thời đầu tư vào thiết kế bao bì độc đáo, thể hiện được câu chuyện và tinh thần của thương hiệu.
4. **Marketing và phân phối thông minh:** Tận dụng các kênh online (mạng xã hội, website, sàn thương mại điện tử) để kể câu chuyện của bạn và tiếp cận khách hàng. Có thể mở một cửa hàng nhỏ, một không gian trải nghiệm ấm cúng nếu phù hợp.

Trong mô hình này, 200-300 triệu đồng của bạn là vốn khởi động. Nhưng yếu tố quyết định sự thành công không chỉ nằm ở số vốn đó, mà chủ yếu nằm ở **"con người"** – tức là **khả năng nghiên cứu, sự sáng tạo trong việc xây dựng câu chuyện, sự tỉ mỉ trong việc lựa chọn sản phẩm, kỹ năng marketing, và sự tận tâm trong việc phục vụ khách hàng**. Lợi nhuận thu được không chỉ là từ "tiền đẻ ra tiền" một cách thụ động, mà là từ việc bạn tạo ra giá trị thực sự, một sản phẩm có "linh hồn", chạm đến cảm xúc và nhu cầu sâu xa hơn của người tiêu dùng. Lợi nhuận hàng năm từ những mô hình "vốn cộng người" này

hoàn toàn có thể vượt xa mức 6% của đầu tư vô sai biệt, thậm chí đạt 50-100% hoặc hơn, tùy thuộc vào sự độc đáo của câu chuyện và nỗ lực của bạn.

Được rồi, chắc chắn sẽ có người nói: *"Những việc này đòi hỏi nhiều công sức quá, lại không chắc chắn thành công."* Đúng vậy! Không có con đường làm giàu nào dễ dàng cả. **Việc bạn "dùng thời gian và công sức để đổi lấy tiền" trong những mô hình này ở giai đoạn đầu là không thể tránh khỏi. Thu nhập ban đầu có thể chưa cao, và có giới hạn nhất định vì bạn chưa thể "nhân bản" chính mình.** Nhưng điều quan trọng là bạn đang xây dựng một thứ gì đó của riêng mình, một tài sản vô hình là thương hiệu, kỹ năng, và mạng lưới khách hàng. Đối với đa số mọi người, nếu biết cách vận dụng "chiêu" này một cách thông minh, đây có thể là bước đệm quan trọng để tích lũy vốn và kinh nghiệm, tạo tiền đề cho những bước phát triển lớn hơn sau này.

Nếu các bạn đang đọc những dòng này của tôi và có một ý tưởng kinh doanh cần số vốn nhỏ, tôi sẽ khuyên các bạn như sau. Nếu có một dự án tốt cần bạn đầu tư vài chục triệu đồng, không cần nhiều nhé, chỉ cần vài chục triệu đồng. Dự án đó mới bắt đầu, lại phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường, phù hợp với lợi thế của thời đại, chưa có nhiều người biết đến, cần bạn đầu tư một ít tiền **và công sức của chính bạn**. Lúc này, bạn hãy mạnh dạn đầu tư, chiếm lấy vị trí trên thị trường, đồng thời phát huy đòn bẩy mối quan hệ của bạn, đưa người vào (nếu đó là mô hình cần mở rộng mạng lưới). Đó chính là sự kết hợp giữa vốn và nỗ lực con người, giữa vốn và mối quan hệ. Đương nhiên, tiền đề là dự án đó phải đáng tin cậy, có tiềm năng phát triển và bạn thực sự tâm huyết với nó. Bạn tham gia vào đợt đầu theo mô hình này, bạn có thể kiếm được tiền, thực sự rất nhiều, gấp vài chục lần số vốn ban đầu là không có vấn đề, bởi vì bạn đang tạo ra giá trị thực và giải quyết nhu cầu của một thị trường cụ thể.

Đương nhiên tôi đã nói, nội dung này không phải dạy các bạn cách kiếm tiền. Sẽ có những chia sẻ chuyên sâu về cách kiếm tiền, một bộ mô hình và chiến lược hoàn chỉnh, nhưng không phải trong cuốn sách này. Cuốn sách này chủ yếu là để "tránh bẫy". Tôi chỉ đề cập sơ qua một chút. **Nội dung chính của chương này là để nói với các bạn rằng, cái gọi là lãi kép đối với bạn không có tác dụng lớn đến vậy khi vốn gốc còn nhỏ và bạn chưa có khả năng tạo ra lãi suất vượt trội.** Hãy tập trung tâm sức vào việc đầu tư cho bản thân và nếu có cơ hội, hãy xem xét các mô hình "vốn cộng người" để tạo ra các sản phẩm/dịch vụ phi tiêu chuẩn, đặc biệt là những sản phẩm/dịch vụ có thể gắn liền với những câu chuyện độc đáo. Đây có thể là những cách hiệu quả hơn để gia tăng tài sản ở giai đoạn đầu. Vì vậy, bạn đừng bị những sản phẩm tài chính hay bảo hiểm chia lãi được quảng cáo rầm rộ lừa gạt. "Lừa gạt" ở đây tôi đề trong ngoặc kép, họ cũng không thực sự lừa tiền của bạn, có thể tiền vẫn sẽ trả cho bạn, nhưng tác dụng của

lãi kép không lớn như họ nói đâu. Được chứ? Chúng ta sẽ gặp lại ở chương tiếp theo. Chúc các bạn sớm đạt được tự do tài chính.

tangthucac.store

Chương 6: Công Ty Đa Cấp: Chiêu Trò Tẩy Não, Hệ Thống Cam Bẫy & Ảo Mộng Thu Nhập Thu Động

"Sử dụng "Thiên nhân", bóc trần chiêu trò tẩy não và lỗ hổng hệ thống của các công ty kinh doanh đa cấp. Liệu bạn có thể kiếm tiền từ đa cấp?"

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới đa cấp, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Chào mọi người. Bạn đã từng nghe nói về Amway, Herbalife, Nu Skin, Oriflame hay các công ty tương tự chưa? Với chủ đề chương này, tôi không dám để những người đồng đội còn non kinh nghiệm trong đội nhóm của mình nghe. Những điều này, ở bên ngoài kia, tuyệt đối sẽ không có ai nói. Những người gọi là "leader cấp cao" của các công ty bán hàng đa cấp, nếu không phải đã "cạch mặt" với công ty, tuyệt đối sẽ không bao giờ tiết lộ những điều này. Và những gì tôi sắp chia sẻ đây có thể giúp bạn tránh được nguy cơ rất lớn bị làm đường lạc lối.

Mọi người ơi, tôi không phủ nhận ngành nghề này. Tôi chỉ muốn nói với các bạn rằng, khi bạn có thể đối mặt với những khía cạnh trần trụi nhất của cuộc sống và sự thật, bạn mới có thể đưa ra lựa chọn tối ưu cho mình. Tôi chưa bao giờ phủ nhận bất kỳ ngành nghề nào, kể cả bảo hiểm, kinh doanh online theo hệ thống, hay bán hàng đa cấp. Chính tôi cũng từng làm trong ngành này mà ra, cái ngành "kéo người" đúng không? Ngày nào cũng bị người khác chửi là "làm đa cấp lừa đảo", "thầy dạy làm giàu", "hồ hào thành công". Nhưng họ không hiểu rằng, trên thế giới này, tất cả các ngành nghề đều phải "kéo người". "Kéo người" là gì? Chẳng phải là "traffic" (lưu lượng truy cập/khách hàng tiềm năng) sao? Chỉ là bây giờ người ta dùng từ ngữ mỹ miều hơn mà thôi.

Phòng kinh doanh công ty bạn không cần tìm khách hàng sao? Phòng nhân sự (HR) công ty bạn không cần tuyển người sao? Họ chẳng phải cũng ra rả về những lợi ích, tiềm năng phát triển, thưởng hậu hĩnh để mời bạn về làm, rồi sau đó lại tìm cách ép lương của bạn xuống đó sao? Đó không phải là "kéo người" thì là

gì? Ngay cả khi bạn làm hành chính, kế toán, bạn không trực tiếp "lôi kéo", thì bạn cũng đang gián tiếp hỗ trợ cho những người làm việc đó. Chúng ta cần nhìn nhận thẳng thắn điều này.

"Kéo người" là việc mà bất kỳ ngành nghề nào cũng phải làm. Vấn đề mấu chốt là: **Kéo những người đó đến để làm gì?** Có phải là để họ mua những sản phẩm kém chất lượng, giá cao ngất ngưỡng, những sản phẩm "ba không" (không rõ nguồn gốc, không kiểm định, không bảo hành)? Hay mua những sản phẩm bị thổi phồng giá trị? Phần lớn thực chất chỉ là khoác cái áo "sản phẩm" để chơi trò "huy động vốn trá hình". Hay là để những người đó mua những sản phẩm thực sự tốt, có giá trị sử dụng tương xứng với giá tiền, những sản phẩm tương đối chất lượng? Đó mới là điểm mấu chốt. Về điểm này, các công ty đa cấp nước ngoài thường làm tốt hơn nhiều so với một số công ty đa cấp trong nước (về mặt chất lượng sản phẩm ban đầu). Nhưng tôi phải nói với các bạn một điều, sản phẩm của các công ty đa cấp (đặc biệt là các công ty nước ngoài uy tín) tương đối tốt, nhưng **chắc chắn không hề rẻ, thực sự không hề rẻ**. Lời này tôi cũng chỉ dám nói trong những chia sẻ có trả phí như thế này thôi, thực sự không rẻ. Bất kể công ty nào tuyên bố "sản phẩm của chúng tôi giá trị tương xứng chất lượng, rất cạnh tranh", thì so với các sản phẩm cùng chất lượng trên thị trường thông thường, chúng đều rất đắt. Tại sao? Bởi vì trong đó đã bao gồm phần lợi nhuận và chi phí khổng lồ của đội ngũ nhà phân phối. Đó mới là phần lớn nhất trong giá thành. Bạn biết không? Ngành bán hàng đa cấp phát triển đến nay đã rất biến tướng, rất khó có thể lặp lại thời kỳ hoàng kim như xưa nữa. Ở Việt Nam, số người làm đa cấp chân chính và thành công thực sự là rất ít. Bạn cứ thử nhìn xem, nhiều khi bị coi như "chuột chạy qua đường", ai cũng xua đuổi.

Bạn phải biết rằng, triết lý ban đầu của bán hàng trực tiếp rất tốt: không có nhà bán buôn, không có chi phí quảng cáo rầm rộ, tất cả dựa vào con người để giới thiệu sản phẩm. Như vậy thực sự có thể giảm được rất nhiều chi phí trung gian. Nhưng đó là dựa trên bối cảnh của nước Mỹ những năm 50-60 của thế kỷ trước. Lúc đó thị trường như thế nào?

Thứ nhất, không có tivi, mạng lưới truyền hình rất hạn chế, không có internet, không có mạng di động. Tàu cao tốc thì chưa có, máy bay thì có nhưng không phải ai cũng đi được. Nghĩa là, người tiêu dùng tiếp cận thông tin rất hạn hẹp. Bạn không có cách nào hiệu quả để giúp khách hàng hiểu chi tiết về sản phẩm của mình trong thời gian dài. Và lúc đó, việc đưa ra một hệ thống bán hàng tận nhà, giới thiệu qua người quen là một mô hình tương đối tốt, có thể đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng và giảm chi phí kênh phân phối. Nhưng đó là mô hình của thế kỷ trước, bây giờ đã hoàn toàn khác rồi.

Bây giờ truyền thông của chúng ta phát triển đến vậy, đủ các loại mạng xã hội, Zalo, Facebook, TikTok,... chúng ta có thể tiếp cận đủ loại sản phẩm tốt trên toàn thế giới. Nghĩa là, trước đây là "thị trường của người bán", bây giờ là "thị trường của người mua". Nhưng những người làm đa cấp nhất định sẽ nói với bạn: *"Hãy xem, họ phải thuê ngôi sao quảng cáo, họ phải chi tiền cho quảng cáo, nên chi phí của họ cao."* Vớ vẩn! Hoàn toàn không phải như vậy. **Chi phí hoa hồng cho đội ngũ nhà phân phối đa cấp của các bạn còn đắt hơn cả chi phí thuê ngôi sao quảng cáo.** Lời này thực sự là lần đầu tiên tôi nói ra, bởi vì tôi không muốn tuyên truyền cho quan điểm này, tuyệt đối không thể để đa số mọi người biết. Tôi chia sẻ với các bạn một quy luật của kinh tế thị trường: **Quảng cáo càng nhiều, chứng tỏ điều gì? Chứng tỏ bán càng chạy, mới có tiền để đi quảng cáo.** Khi một sản phẩm (không phải hàng thủ công) được sản xuất công nghiệp hàng loạt, chi phí cận biên để sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm gần như bằng không. Các bạn hiểu không? Nghĩa là, tôi sản xuất thêm một sản phẩm không làm tăng thêm quá nhiều chi phí, vì vậy tôi sản xuất càng nhiều, bán càng nhiều, chi phí thu mua nguyên vật liệu của tôi càng giảm. Bởi vì tôi mua số lượng lớn, nên ngược lại còn làm giảm chi phí. Không phải cứ quảng cáo là chi phí sẽ cao, mà quảng cáo hiệu quả thực ra lại giúp giảm chi phí trên mỗi đơn vị sản phẩm. Bạn hiểu chứ? Đó mới là logic. Bởi vì với sản xuất hàng loạt, họ không cần giá bán mỗi sản phẩm quá cao, họ cần số lượng lớn và sự lặp lại.

Hãy nhìn vào các chuỗi bán lẻ thành công như Miniso hay các cửa hàng tiện lợi. Tôi sẽ chia sẻ trong một chương khác về việc mua sắm ở đâu để rẻ hơn, để hiểu rõ hơn bản chất của sự vật. Nếu các bạn đọc kỹ những chia sẻ này, cả đời các bạn có thể tiết kiệm được đến vài trăm triệu đồng khi mua sắm những mặt hàng tiêu dùng này.

Hãy xem các chuỗi bán lẻ đó, lợi nhuận ròng trên mỗi sản phẩm của họ không vượt quá vài phần trăm đâu, không nhiều. Họ không kiếm nhiều tiền từ mỗi khách hàng. Coca-Cola, mỗi chai Coke cũng không kiếm của bạn nhiều tiền. Họ kiếm tiền bằng cách nào? Họ không dựa vào lợi nhuận từ mỗi sản phẩm đó. Hãy xem khẩu hiệu của Xiaomi là gì? "Sản phẩm chất lượng, giá phải chăng." Lợi nhuận trên mỗi sản phẩm của họ rất thấp, thực sự không đắt.

Tôi chia sẻ với các bạn một logic khi tôi đi ăn uống. Phần lớn các công ty đa cấp là công ty chưa niêm yết trên sàn chứng khoán, đúng không? Công ty chưa niêm yết thì tiền họ kiếm được đều dựa vào lợi nhuận từ sản phẩm, vì vậy họ nhất định phải kiếm tiền từ sản phẩm. Để tôi lấy một ví dụ khác các bạn sẽ hiểu. Tôi thường đi ăn ở nhà hàng trong các khách sạn năm sao, tôi rất ít khi ăn ở các nhà hàng trong trung tâm thương mại. Tại sao? Bởi vì nhà hàng trong trung tâm thương mại chỉ dựa vào việc kinh doanh ẩm thực để kiếm tiền. Nếu ẩm thực không có lãi, họ sẽ phải đóng cửa, chi phí của họ rất cao. Nhưng khách sạn thì khác. Nhà hàng

của khách sạn chỉ là một phần trong chuỗi dịch vụ tổng thể của họ. Khách sạn có rất nhiều cách để kiếm tiền: từ ẩm thực, hội nghị, phòng ở, bán bánh trung thu... Vì vậy, lợi nhuận từ nhà hàng, họ có thể không quá tính toán chi li. Đó cũng là lý do tại sao tôi thường xuyên đến nhà hàng trong các khách sạn năm sao để ăn.

Ví dụ như khách sạn Park Hyatt ở Sài Gòn là nơi tôi thường tiếp đãi bạn bè. Không gian đẹp, dịch vụ tốt, chất lượng món ăn tuyệt vời, mà giá cả cũng không quá "chặt chém" – tất nhiên, bạn phải biết cách. Nếu bạn cứ thế xông vào gọi món lẻ theo giá niêm yết thì chắc chắn đắt. Phải có chiến lược. Giống như tôi có thẻ Accor Plus, với chiếc thẻ này, khi ăn tại các nhà hàng thuộc hệ thống Accor trên toàn châu Á (Sofitel, Pullman, Movenpick, Novotel,...) đi hai người thường được giảm 50%. Bạn thấy có hơi không? Ăn ở nhà hàng đẳng cấp như vậy mà được giảm nửa giá, liệu nhà hàng bình thường có ưu đãi như thế cho bạn không? Rất khó. May ra bạn canh được mấy chương trình giảm giá của thẻ tín dụng ngân hàng vào thứ Tư, thứ Sáu, mà cũng chỉ một vài nhà hàng, lại còn phải xếp hàng, chưa chắc đã giành được suất.

Đó chính là logic, được chứ? Vì vậy, bạn thấy đấy, công ty đa cấp chỉ dựa vào sản phẩm của họ để kiếm tiền, nên họ bắt buộc phải giữ lại một phần lợi nhuận đủ lớn. Nhưng các công ty như Miniso, Coca-Cola, Xiaomi, họ không nhất thiết phải kiếm tiền từ sản phẩm của họ. Sản phẩm chỉ là "đầu phễu", họ kiếm tiền từ những nơi bạn không nhìn thấy, từ thị trường vốn. **Các công ty đa cấp ở Việt Nam hiện tại không được phép niêm yết trên sàn chứng khoán (theo quy định hiện hành).**

Vậy nếu không thể kiếm tiền từ thị trường vốn, thì chỉ còn cách kiếm tiền từ sản phẩm. Vì vậy, sản phẩm làm sao có thể rẻ được? Họ phải dựa vào đó để kiếm tiền, có phải logic là như vậy không? Lúc này, lại có rất nhiều người làm đa cấp đứng ra nói với bạn: *"Sản phẩm của chúng tôi khác, chúng tôi có sản phẩm được cấp bằng sáng chế, chúng tôi có công nghệ đặc biệt. Sản phẩm của các bạn chỉ là hàng siêu thị thông thường, dùng có thể có hại cho sức khỏe."*

Tôi nói cho các bạn biết, trừ một vài sản phẩm "chủ lực" thực sự có bằng sáng chế tốt của một số ít công ty đa cấp, **phần lớn các sản phẩm đều là hàng gia công (OEM), đều là một công ty trong nước sản xuất cho rất nhiều thương hiệu khác nhau, chỉ thay đổi bao bì, nhãn mác mà thôi.** Vì vậy, phần lớn sản phẩm bạn mua cũng không phải do chính công ty đa cấp đó sản xuất, mà cũng là họ đặt hàng các nhà máy trong nước gia công. Đúng không? Lại còn qua tay họ một lần nữa, cộng thêm một lớp giá, đẩy giá lên cao hơn.

Có phải đó là sự thật không? Bạn phải quay về bản chất của sự vật. Tôi không nói sản phẩm của công ty đa cấp không dùng được. Tôi chỉ phân tích khía

cạnh "tắm tối" nhất này cho bạn nghe, để bạn hiểu rõ rồi sẽ biết cái gì nên đăng lên mạng xã hội quảng cáo, cái gì bản thân mình nên dùng, và cái gì mới thực sự giúp bạn tiết kiệm tiền.

Thưa các bạn, rất nhiều thứ đều là "khái niệm", chi phí lớn nhất của mỹ phẩm là gì? Là chi phí marketing và bao bì. Những thứ bên trong không đáng bao nhiêu tiền đâu, nào là đủ các loại tinh chất, nào là "pro-xylane", nào là "chiết xuất anh đào"... da của bạn không hấp thụ được hết đâu.

Da của bạn là một hàng rào bảo vệ, là cơ quan bảo vệ, không phải là cơ quan hấp thụ. Nó có thể hấp thụ, nhưng không phải cái gì cũng hấp thụ được, chỉ những phân tử rất nhỏ mới có thể đi vào được. Có những thứ bạn có bôi bao nhiêu đi nữa cũng vô ích, vì nó không hấp thụ được, đều lãng phí cả. Bạn mua chỉ là để được an ủi về mặt tâm lý mà thôi. *"Cái chai này đẹp quá, ngôi sao này quảng cáo hay quá."* Bạn mua những thứ đó, phần lớn là bạn đang mua "giá trị cảm xúc". Chăm sóc da thì cứ đơn giản, dưỡng ẩm là đủ rồi. Bạn uống bao nhiêu vitamin, họ sẽ nói với bạn: *"Vitamin của các bạn toàn là hóa học, của chúng tôi mới là vitamin tự nhiên."* Thế nào là vitamin tự nhiên?

Mọi người ơi, tất cả những gì chúng ta mua được bây giờ đều không có gì là "tự nhiên" hoàn toàn cả. "Tự nhiên" chỉ là khái niệm, là giả dối. "Hoàn toàn tự nhiên", "hoàn toàn thủ công". Tôi thường nghe người ta nói: *"Nhà tôi làm hoàn toàn thủ công."* Tôi nói: *"Vậy thì tôi không ăn đâu."* "Hoàn toàn thủ công" thực sự điều kiện vệ sinh không đảm bảo. Cứ tưởng "hoàn toàn thủ công" là sản phẩm cao cấp lắm, có khi lại là nơi vi khuẩn vượt ngưỡng, chất lượng vệ sinh không đạt chuẩn.

Vì vậy, nếu có ai đó nói với bạn: *"Sản phẩm của các bạn là hóa học, của chúng tôi mới là tự nhiên, sản phẩm của chúng tôi không chứa hóa chất gì cả,"* thì tất cả đều là "thuế IQ" (đánh vào sự thiếu hiểu biết), hoàn toàn không có chuyện đó. Tất cả những gì chúng ta đang dùng đều là sản phẩm hóa học, không có gì là tự nhiên cả. "Tự nhiên" là gì? Bạn ngày nào cũng dùng bồ kết gội đầu, dùng nước vo gạo gội đầu, tắm sông? Mà sông bây giờ cũng có rất nhiều hóa chất, đúng không? Vì vậy, không thể có "tự nhiên" hoàn toàn được. Bởi vì những thứ tự nhiên không thể bảo quản được lâu. Bạn hiểu chứ? Chỉ để được vài ba ngày.

Nhưng bất kỳ sản phẩm tiêu dùng nào của chúng ta cũng có hạn sử dụng một hai năm, chắc chắn phải có chất bảo quản. Không thể nào có chuyện không có chất bảo quản, nhất định phải có. Hơn nữa, các thành phần khác nhau trộn lẫn với nhau cần phải có chất nhũ hóa, chất kết dính, và đó cũng là sản phẩm hóa học. Mấy thứ sền sệt, đặc quánh, bôi lên mặt bảo là collagen... đó đều là chất làm đặc, nhìn thì có vẻ rất tốt, rất mịn màng, nhưng về bản chất không có khác biệt gì lớn.

Kem đánh răng chủ yếu là canxi cacbonat, cộng thêm một số hương liệu, phẩm màu. Thành phần làm sạch chính là canxi cacbonat, mà canxi cacbonat thì không đắt tiền. Vì vậy, phần lớn số tiền bạn bỏ ra là cho giá trị thương hiệu và bao bì mà thôi.

Mọi người ơi, có phải tôi nói nhiều quá rồi không? Có phải đã làm các bạn mất hết niềm tin vào những điều tốt đẹp trong cuộc sống rồi không? Nói nhiều như vậy, cũng không phải để các bạn không mua gì cả. **Khi sản phẩm bạn dùng có thể trở thành công cụ sản xuất của bạn, ví dụ như bạn dùng điện thoại để kiếm tiền, thì chiếc điện thoại đó có thể mua loại tốt một chút.** Dù sao cũng phải dùng, bỏ thêm chút tiền mà lại giúp mình kiếm được tiền, thì nên đối xử tốt với bản thân một chút. Hơn nữa, đó còn là một dạng gì? Khi bạn dùng những thứ đắt tiền hơn một chút, bạn sẽ biết quý trọng nó hơn. Rồi bạn còn cảm thấy mình đang đối xử rất tốt với bản thân, sự an ủi về mặt tâm lý này còn quan trọng hơn nhiều so với bản thân sản phẩm đó.

Bạn nói sữa rửa mặt làm trắng da thì tốt đến mức nào? Rửa trên mặt một phút là trắng ngay sao? Làm sao có thể! Bạn có làm trắng đến mấy thì da cũng không hấp thụ nhanh như vậy được, hơn nữa rửa một phút là phải trôi đi rồi. Vì vậy, chức năng cơ bản nhất của sữa rửa mặt là làm sạch, tất cả những yếu tố khác đều là giả dối, không có ý nghĩa gì. Tất nhiên, ở đây còn một vấn đề nữa. Bạn đừng lúc nào cũng lấy một hai sản phẩm "hot trend", "best seller" của công ty mình ra, những loại mà gần như không có lãi, rồi nói: *"Hãy xem, sản phẩm này của chúng tôi bao nhiêu năm không tăng giá, rẻ hơn nhiều so với hàng trên thị trường."* Bạn cứ so sánh cái đó với tôi làm gì? Công ty nào, dòng sản phẩm nào cũng có những sản phẩm tạo lợi nhuận, sản phẩm tạo giá trị, sản phẩm ổn định và sản phẩm "mồi câu" (loss leader). **Các bạn lưu ý, sản phẩm "mồi câu" thường không có lãi, mà là để tạo dựng uy tín và doanh số (Nội dung “Thương Chiến Bí Tịch”).**

Bạn thấy trong siêu thị lúc nào cũng có vài mặt hàng giá rẻ. *"Wow, rẻ quá, ngày nào cũng giá rẻ."* Bạn cứ tưởng tất cả hàng hóa trong siêu thị đều rẻ. Nhưng họ có rất nhiều mặt hàng không hề rẻ, chỉ là không được đặt ở khu vực khuyến mãi mà thôi. Khu vực khuyến mãi chỉ cho bạn xem để tạo ra một "móc neo giá", còn thứ thực sự kiếm tiền của bạn nằm ở phía sau.

Hãy xem trong toàn bộ hệ thống sản phẩm của công ty bạn, có cái nào rẻ, có cái nào đắt không? Đúng không? Vậy tại sao bạn không lấy cái đắt ra để so sánh với tôi? Vì vậy, đừng để "hoa thơm cỏ lạ làm mờ mắt". Công ty chúng tôi có một sản phẩm giá rẻ không có nghĩa là tất cả sản phẩm của công ty chúng tôi đều giá rẻ. Chắc chắn không phải vậy đâu. Bạn ngẫm lại xem, có phải có rất nhiều sản phẩm đắt tiền, lợi nhuận rất cao không? Không thể so sánh trực tiếp được.

Những thứ rẻ tiền thì mãi mãi không tăng giá. Đó gọi là "mốc neo giá", được chứ? Tôi đã dành khá nhiều thời gian để nói về vấn đề sản phẩm. Tiếp theo sẽ là phần quan trọng, mọi người hãy nghe kỹ, trong quá trình bạn làm sẽ gặp phải những cạm bẫy nào.

Cạm bẫy thứ nhất: Thiên kiến kẻ sống sót (Survivorship Bias) và phong trào "tạo thần tượng".

Mỗi công ty đa cấp đều thích "tạo thần tượng". Mọi người ơi, có những "thần tượng" là giả, là "đểu", hoàn toàn không phải "thần tượng" thật đâu nhé. "Thần tượng" thật thì đang ở đây đánh chữ này, haha, xin lỗi lại tự đề cao bản thân chút. Họ không thích "tạo" những người như tôi, vì những người như tôi vốn dĩ cũng không phải dạng quá "bết bát". Lý lịch thời đại học cũng đã rất huy hoàng rồi. Bạn phải "kể khổ", bạn hiểu không? Chỉ có "kể khổ" mới có thể khiến người khác đồng cảm, đứng về phía những người "yếu thế". Vì vậy, nhân vật này trước đây nhất định phải rất rất thảm, là một "mẹ bím sữa nhạt ve chai", "bán đậu phụ", "bán bánh bao", rồi nhờ tham gia vào "sự nghiệp" này mà thành công. *"Wow, cô ấy còn thành công được, tôi nhất định cũng thành công được. Tôi nhất định phải đứng trên sân khấu này, tôi nhất định phải tiến tới mục tiêu của mình."*

Vì vậy, "tạo thần tượng" là phải "tạo" những người rất yếu. "Tạo" người yếu đuối, chứ người mạnh mẽ không "tạo" được. Bởi vì đa số những người làm công việc này, dù các bạn có thừa nhận hay không, đều chủ yếu là những người "bình dân", "yếu thế", phải đến 70-80% là "rau hẹ" (người dễ bị lừa, bị lợi dụng), là những người có thể đã bị xã hội đào thải, không kiếm được bao nhiêu tiền, tình trường thất ý, thương trường thất bại mới chạy sang làm cái này. Những người thực sự có chút thành tựu rất ít khi làm đa cấp. Bạn cũng đừng cãi với tôi rằng có những "ông lớn" trong ngành, những tỷ phú cũng tham gia.

Có những người như vậy, tôi cũng quen biết, nhưng cực kỳ ít. Đó thực sự là những người có "tấm lòng đại ái", thực sự muốn giúp đỡ những người nhỏ bé. Nhưng trong ngành này, mọi người ơi, đừng coi con người là con người theo nghĩa thông thường. Trong ngành này, con người rất "vô tình", đặc biệt là những người ngày nào cũng nói về "đại ái", phần lớn đều là những kẻ mang mặt nạ đạo đức để làm đủ mọi chuyện ích kỷ, tư lợi. Không có ai "đại ái" thực sự đâu, thực sự không có. Họ chỉ thích "chém gió", một "chém" thành mười, mười "chém" thành một ngàn.

Vì vậy, những người trong ngành đa cấp, kinh doanh online theo hệ thống, thực sự lời nói của họ phải "chia mười" nhé các bạn, "chia mười". Đừng tin những gì họ nói, bởi vì họ còn có thể lừa dối chính mình, huống chi là lừa bạn. Cho nên, các công ty đa cấp rất thích "tạo" ra những "thần tượng" như vậy. Có thể người đó

không tài giỏi đến thế, nhưng công ty sẽ "bơm" nguồn lực cho họ. Hãy xem, tôi nhớ đầu năm 2020 (ví dụ), có một người trên TikTok, thông qua việc livestream ngủ mà kiếm được rất nhiều tiền. Mọi người nghĩ xem ngủ có kiếm được nhiều tiền không? Đó là chiêu trò vận hành phía sau, họ cố tình làm như vậy để quảng bá cho livestream. "Hãy xem, người này ngủ thôi cũng kiếm được bao nhiêu tiền, các bạn còn không mau đi livestream đi?" Anh ta không nói gì cả, trông lại xấu, cứ thế mở livestream ngủ, ngủ một đêm kiếm được mấy trăm triệu. "Vậy thì các bạn chỉ cần nói vài câu là có thể kiếm được nhiều tiền hơn rồi." Mọi người thử nghĩ xem, chuyện này có thật không? Chắc chắn là có sự dàn dựng.

Phải dựng lên một hình mẫu điển hình. Người này có thể không tự mình làm, mà có công ty đứng sau vận hành, có thể là do chính nền tảng đó quảng bá, bởi vì họ muốn thúc đẩy toàn bộ ngành livestream. Nhưng đa số mọi người lại mắc bẫy. "Hãy xem, tôi trông cũng đẹp trai, tôi biết hát biết nhảy, vậy tôi livestream chẳng phải sẽ kiếm được nhiều tiền hơn sao?" Kết quả là bạn chẳng kiếm được nhiều hơn, lại còn tốn thời gian của bạn. Công ty đa cấp cũng vậy. "Bạn chỉ cần làm theo phương pháp của chúng tôi, rồi làm làm, bạn có thể đứng giữa sân khấu, lên trang bìa tạp chí của chúng tôi, rồi nhận giải thưởng, có được cảm giác tồn tại trong cuộc đời, trở thành ngôi sao được vạn người ngưỡng mộ."

Ai mà không muốn đứng trên sân khấu, ai mà không muốn được người khác công nhận? Bạn đăng một trạng thái lên mạng xã hội, người khác không "like", bạn còn muốn xóa nó đi, đúng không? Vì vậy, họ dùng cái đó để nói với bạn: "Hãy xem, bạn không chỉ kiếm được tiền, mà còn kiếm được cả danh tiếng." Mặc dù ở bên ngoài bạn bị người khác đả kích, nhưng ở đây bạn lại được công nhận. "Tại sao ư? Mặc dù tôi làm Amway không kiếm được tiền, nhưng ở Amway tôi đã học được cách làm người." Buồn cười quá! Bạn năm mươi tuổi rồi còn chưa biết làm người sao, còn phải đến Amway để học làm người à? Vậy thì bạn sống cũng thất bại quá rồi. Vì vậy, mọi người ơi, chỉ cần giữ vững một nguyên tắc, đó là **"bạn hãy tự soi gương xem mình là ai, mình có những gì."**

Bạn đã sống 30 năm, trước đây mỗi tháng kiếm được bao nhiêu tiền? Nếu trước đây chỉ kiếm được 5-10 triệu, thì đó có phải là do dự án có vấn đề không? Là do con người bạn có vấn đề. Vì vậy, bạn có bao nhiêu mối quan hệ, bạn có bao nhiêu nguồn lực, bạn có bao nhiêu năng lực thực thi, bạn có thể chăm chỉ, kiên trì, chịu đựng sự đả kích và từ chối của người khác, có thể kiên trì làm việc này trong 5 năm, bạn mới có một chút khả năng thành công. Nếu bạn không kiên trì được, rất có thể bạn sẽ không thành công đâu. Người thành công đó mãi mãi không thể là bạn. Hy vọng của bạn càng lớn, thất vọng càng nhiều. Bạn đừng nói với tôi rằng làm cái này không tốn chi phí đầu tư. Bây giờ rất nhiều công ty đa cấp không thừa nhận mình là công ty đa cấp, bao gồm cả những công ty chưa có giấy phép và đã có giấy phép, tôi nói cho các bạn biết, tất cả đều như nhau. Chỉ là bây giờ người ta

nghe đến "đa cấp" là sợ biến sắc, vì tai tiếng quá rồi. Vì vậy, họ phải thay đổi chiêu trò, nào là "thương mại điện tử xuyên biên giới", "mua sắm toàn cầu", "kinh doanh trực tuyến"... những thứ này đều là chiêu trò, bản chất đều như nhau, "bình mới rượu cũ". Chỉ là để các bạn cảm thấy an lòng hơn, tự lừa dối mình trước, rồi mới đi nói với người khác, niềm tin sẽ vững vàng hơn một chút. Nhưng công việc kinh doanh này không phải là không làm được, tôi chỉ nói ra khía cạnh tồi tệ nhất của nó mà thôi.

Công việc kinh doanh này rất rèn luyện con người. Ngành nghề này không có rào cản gia nhập cao, mang lại cho những người bình thường một tia hy vọng. Bởi vì sản phẩm của đa số các công ty đa cấp có giấy phép vẫn tương đối tốt, ít nhất là tốt hơn nhiều so với các sản phẩm "ba không" của những người kinh doanh online nhỏ lẻ. Bởi vì hệ thống của những người kinh doanh online và "social commerce" (thương mại xã hội) đều học hỏi từ các công ty bảo hiểm và công ty đa cấp. Sản phẩm tuy đắt hơn một chút, nhưng tương đối có đảm bảo về chất lượng.

Mọi người ơi, tuyệt đối đừng nghe một số công ty nói với bạn: "*Chỗ chúng tôi không cần đầu tư, chỗ chúng tôi không có rủi ro.*" Rất nhiều công ty đều nói như vậy. Bởi vì bây giờ những công ty đa cấp yêu cầu "đơn hàng lớn" để tham gia không còn nhiều nữa, đa số đều là "đơn hàng nhỏ", họ sẽ nói với bạn rằng chỗ chúng tôi không cần đầu tư, coi như là một người tiêu dùng, đổi chỗ mua sắm mà thôi. Mọi người ơi, tuy không có "đầu tư" bằng tiền mặt lớn, nhưng các bạn quên rồi sao? Có một thứ quý giá nhất, đó chính là **THỜI GIAN** của bạn. **Chi phí thời gian và chi phí cơ hội.** Chi phí cơ hội là gì? Chính là khi bạn làm việc này, bạn sẽ không còn thời gian để làm việc khác nữa. Bạn đã từ bỏ cơ hội có thể kiếm được 10-50 triệu đồng ở một công việc khác để đến làm việc này, đó chính là chi phí cơ hội của bạn. Bạn chọn 1 thì phải từ bỏ 2, chọn 2 thì phải từ bỏ 1, không thể nào vẹn cả đôi đường được. Vì vậy, ngay từ khi bạn mới bắt đầu làm, tôi mách cho bạn một mẹo, nhất định phải giữ vững nguyên tắc này.

Ngay từ đầu, đầu óc tôi đã rất tỉnh táo, bởi vì tôi quá rõ rồi. Tôi không thể nào trở thành "nhà phân phối" của một công ty nào đó, trở thành kiểu "sinh ra là người Amway, chết cũng là ma Amway", điều đó tuyệt đối không thể. Mọi người ơi, lúc đó tôi rất rõ ràng, chỉ là lúc đó tôi không còn cách nào khác. Lúc đó tôi thực sự cũng không khá khẩm gì mấy, ở Hà Nội/TP.HCM thực sự công việc không nhiều, thu nhập không cao, còn phải ở trọ trong những khu bình dân. Tôi bắt đầu mới làm dự án này. Tôi đã nói rồi, những người làm ngành này đa số đều là bắt đầu mới làm, không còn cách nào khác nên mới thành công. Bởi vì tôi làm đúng vào thời điểm công ty đó đang ở giai đoạn phát triển tốt nhất. Nhưng những công ty như vậy rất có thể rèn luyện năng lực của bản thân: năng lực giao tiếp, năng lực thuyết trình, sự tự tin, cũng như năng lực thử sai, khả năng vượt khó. Trước đây tôi

thực sự rất kiêu ngạo, làm trong ngành truyền hình, coi thường cái này, coi thường cái kia, tất cả đều được "sửa đổi" hết.

Nếu bạn có thể dùng một phương pháp đúng đắn để làm những dự án như thế này, bạn sẽ trở nên vô cùng mạnh mẽ. Sợ nhất là gì? Bạn vốn dĩ đã không có bản lĩnh gì, lại coi đây là hy vọng cả đời của mình, rồi toàn tâm toàn ý làm, kết quả là chưa làm nên trò trống gì, mối quan hệ cũng không còn, niềm tin cũng không còn, tiền cũng không còn. Mặc dù mua sản phẩm không tốn của bạn bao nhiêu tiền, nhưng ngày nào cũng đi họp, ngày nào cũng giao tiếp, những chi phí đó đều là tiền. Hơn nữa, mất mát là gì? Mất mát chính là cơ hội để bạn dành thời gian quý báu đó làm một dự án khác có thể giúp bạn kiếm tiền.

Tóm lại những điều đã trình bày ở trên: Có thể làm đa cấp, không vấn đề gì, có thể dùng nó để rèn luyện bản thân. Nhưng **công ty và sản phẩm mãi mãi chỉ ở dưới bạn, chúng chỉ là phương tiện để bạn đạt được mục tiêu**. Bạn không thể quy thuộc bản thân vào chúng, không thể là "sinh ra là người Amway, chết cũng là ma Amway". Nếu bạn làm như vậy, đặt cả tính mạng, tài sản của mình vào đó, đặt toàn bộ hy vọng của mình vào đó, một khi nó bỏ rơi bạn, bạn sẽ chẳng còn gì cả. Bạn chỉ là một "khách hàng lớn", bạn dựa vào nó để kiếm tiền, bạn sẽ bị nó khống chế đủ điều, phải "nịnh bợ" cấp trên, ngày nào cũng nói những lời sáo rỗng. Rồi cái này không được làm, cái kia không được làm, bởi vì chỉ cần bạn làm gì đó hơi "khác người", công ty sẽ khống chế bạn: "Anh làm cái này tôi sẽ khai trừ anh." Bạn sẽ chẳng còn gì cả, bạn sẽ vô cùng không tự do. Nhưng bạn đến làm công việc kinh doanh này là vì điều gì? Là vì tự do. **Bạn phải có một dũng khí, rằng "anh không cần tôi, tôi vẫn có thể sống rất tốt", bạn mới thực sự chiến thắng**. Trời ơi, những lời này thực sự các bạn không thể nghe thấy ở đâu khác đâu, sẽ không có ai nói với bạn những điều này. Đây thực sự là những thông tin nội bộ "động trời".

Thôi được, tôi vừa nói xong một điểm, gọi là "thiên kiến kẻ sống sót", xác suất thành công là rất ít.

Cạm bẫy thứ hai: Cạm bẫy hệ thống.

Hệ thống của các công ty đa cấp thực sự vô cùng phức tạp, không phải dạng vừa đâu. Nó không giống như kinh doanh online theo hệ thống hay "social commerce" đơn giản chỉ có vài tầng, rồi hoa hồng các thứ đều ghi rất rõ ràng. Khi bạn mới bắt đầu làm kinh doanh online, như tôi sẽ nói trong chương tiếp theo, bạn có thể trực tiếp bỏ tiền ra mua gói đại lý cao nhất. Nhưng công ty đa cấp thì không được. Công ty đa cấp cho dù bạn có nhiều tiền đến mấy cũng không thể trực tiếp mua cấp bậc cao nhất, bạn đều phải đi từng bước một. Hơn nữa, có rất nhiều điều cấp trên sẽ không nói với bạn, có những quy tắc và hệ thống ngầm của từng cấp bậc, rất nhiều điều gọi là **"thông tin không được truyền xuống dưới"**. "Thông tin

không được truyền xuống dưới" là gì? Có những điều không thể nói với bạn, không cách nào nói với bạn. Đợi đến khi bạn lên được vị trí đó rồi mới nói với bạn. Nhưng khi bạn lên được vị trí đó, bạn lại ở thế "tiến thoái lưỡng nan", vậy thì bạn lại tiếp tục che giấu thôi. Hơn nữa, hệ thống của công ty đa cấp rất phức tạp, hệ thống họ nói với người mới và hệ thống thực sự là có khác biệt. Rất nhiều quy định trong hệ thống, nếu bạn không lên được cấp bậc và vị trí đó, công ty sẽ không nói, người lãnh đạo của bạn cũng sẽ không nói. Nhưng những quy định đó đều được cố tình giữ lại.

Mọi người ơi, bởi vì trước đây tôi quen biết rất nhiều quản lý chuyên nghiệp của các công ty đa cấp, khi họ thiết kế những hệ thống như vậy, logic thiết kế của họ là thế này: Bề ngoài có vẻ rất đơn giản, bạn chỉ cần giới thiệu vài người, tìm hai người, người này lại tìm hai người, "chân voi" (nhánh mạnh) cũng có thể nhận tiền. *"Hãy xem, nhánh voi này của bạn là tuyển trên hỗ trợ."* Hãy xem sự phát triển của các loại sơ đồ trả thưởng trong ngành đa cấp: từ sơ đồ bậc thang ly khai, đến sơ đồ ma trận, rồi đến sơ đồ nhị phân, sau đó là T90, rồi tam phân... Tôi thực sự đã nghiên cứu rất nhiều dữ liệu của toàn bộ ngành đa cấp, học một biết mười, lại có nhiều kinh nghiệm thực chiến, tôi thực sự được coi là chuyên gia trong lĩnh vực marketing mạng lưới này. Chúng ta tiếp tục nói về sơ đồ nhị phân. Sơ đồ nhị phân hấp dẫn nhất đối với những kẻ tham lam, những kẻ muốn "ngồi mát ăn bát vàng". *"Bạn chỉ cần tìm hai người, hai nhánh, một nhánh bạn còn không cần làm, chúng tôi có người từ tuyển trên thả xuống, tuyển trên sẽ xếp người cho bạn, bạn phải 'giữ chỗ'. Rồi nhánh chung này, rất nhiều doanh số, bạn chỉ cần làm nhánh nhỏ của mình thôi, rồi cân nhánh nhận tiền."*

Điểm kiểm lời lớn nhất của các công ty theo sơ đồ nhị phân nằm ở đâu? Chính là lượng doanh số khổng lồ bị "chìm" ở nhánh lớn (chân voi), mà đa số mọi người không thể nào nhận được. Đó mới là điểm kiểm lời nhất của các công ty nhị phân. Bề ngoài thì họ đưa ra một sự cám dỗ, nói với bạn rằng bạn chỉ cần cố gắng một chút là có thể nhận được, nhưng bạn căn bản không nhận được đâu, vô cùng khó. Một vị quản lý chuyên nghiệp đó nói với tôi, khi họ thiết kế hệ thống, ban đầu họ sẽ không nói quá rõ ràng, "rất dễ kiếm tiền, giới thiệu vài người là có thể kiếm được tiền rồi." Nhưng trong quá trình bạn làm, họ sẽ đặt ra đủ loại khó khăn, bạn rất khó nhận được, bạn cũng rất khó nhận được hàng tháng, bạn rất khó nhận được nhiều tiền đến vậy. Bất kể công ty của bạn hay người lãnh đạo của bạn nói với bạn đủ loại thu nhập tốt đẹp, viễn cảnh tươi sáng, mọi người ơi, đó đều là khi vận hành trong trạng thái hoàn hảo. Như tôi đã nói ở chương trước, trong lãi kép không được phép có một lần thua lỗ nào. Số tiền đó họ nói với bạn là trong điều kiện mọi thứ đều vô cùng hoàn hảo, khi bạn mỗi tháng đều tăng trưởng dương, doanh số liên tục tăng trưởng không bị mất người, bạn mới có thể nhận được từng đó. Chỉ cần có một chút không đạt tiêu chuẩn, phần lớn tiền sẽ không còn nữa. Vì

vậy, đừng tưởng tượng quá tốt đẹp. Bởi vì không có một công việc kinh doanh nào bạn có thể hoàn toàn bỏ mặc, trừ khi bạn làm đến đỉnh cao, thuộc về 0.001% số người đó, mới có thể hơi "nhàn" một chút, còn lại đa số không thể lên được đâu.

Bạn phải biết rằng, bất kỳ công việc kinh doanh nào cũng không thể hoàn toàn buông tay không quản lý. Bạn hoàn toàn không vận động nữa, vóc dáng của bạn cũng sẽ từ từ mất cân đối. Điểm này tôi đã nói trong sách "Mười ba kiếp nạn trần ai", định luật thứ hai của Newton: Tăng entropy, giảm entropy. Mọi người ơi, nghe hiểu rồi sẽ biết tại sao lại có hiện tượng và nguyên lý này, ở đây không giải thích thêm.

Vì vậy, tóm lại. Điểm thứ hai, đối với thu nhập mà công ty và người lãnh đạo của bạn nói với bạn, **hãy "chia 3 đến chia 5"** (tức là chỉ tin 1/3 đến 1/5). Mức thu nhập trong trạng thái hoàn hảo đó, bạn "chia 3 đến chia 5" là một con số tương đối hợp lý. **Điểm thứ ba, độ tin cậy của lời nói của những người này, hãy "chia 10"** (trừ tôi ra nhé, vì tôi không dựa vào cái này để sống). Tôi với tất cả những người tuyến dưới trực tiếp thân thiết của mình, những đồng đội và đối tác thân thiết của tôi, tôi đều sẽ nói rất rõ ràng những lợi và hại. Bởi vì tôi nói với họ rằng bạn đến đây là để hợp tác với tôi, vì con người tôi mà công nhận dự án này. Vì vậy, chúng ta là một khối thống nhất, không phải nói từ nay bạn trở thành người của công ty, không phải như vậy.

Bởi vì mỗi công ty đều sẽ có bốn giai đoạn: khởi nghiệp, phát triển, ổn định và suy tàn. Việc chúng ta cần làm là gì? Chúng ta phải cố gắng hết sức để đón đầu "sóng" của mỗi công ty, bạn mới có thể tính toán được lợi ích lớn nhất. Bạn xem các nhà đầu tư đầu tư vào công ty, làm sao có thể chỉ đầu tư vào một công ty duy nhất? Bởi vì công ty đó có vòng đời của nó. Họ chắc chắn sẽ rót tiền vào những ngành nghề mới nổi, những ngành nghề đang trong giai đoạn "hưởng lợi từ thời đại". Vì vậy, tiền phải đi đến những nơi "nóng" nhất, chứ không phải vì cái gọi là "trung thành" mà gắn bó với công ty đó cả đời. Đừng như vậy, trong thị trường vốn không nói đến tình cảm.

Điểm cuối cùng, vô cùng quan trọng. Thực sự nếu điểm này bạn không giữ được, bạn có thể khiến toàn bộ tài sản của mình trở thành con số âm. Có những khoản tiền mất đi không sao. Nhưng đến khi tài sản cá nhân của bạn, "tài sản" ở đây là gì? Là hệ thống có thể tạo ra tiền, hệ thống thương hiệu cá nhân của bạn, tất cả đều bị phá hủy, thì bạn sẽ rất khó gượng dậy. Ý là gì? Rất nhiều công ty đa cấp sẽ "tây nảo" bạn: *"Bạn phải có lòng đại ái, bạn phải làm đáng cứu thế, cứu rồi người khác, giúp người khác đừng dùng những sản phẩm đó nữa, phải giúp người khác đổi đời, nỗ lực cất cao tiếng hát."* Thế là bạn giống như Quan Âm Bồ Tát vậy, ngày nào cũng đi cứu độ chúng sinh. Họ còn yêu cầu bạn khi mới bắt đầu phải dùng đủ các loại "ràng buộc tình cảm, đạo đức": *"Anh giúp em đi, em cầu xin*

anh đó, nể mặt em một chút, ủng hộ em khởi nghiệp." Trời ơi, tôi nói cho các bạn biết, **việc gì có thể giải quyết bằng tiền thì đừng dùng tình cảm, bởi vì nợ tình cảm rất khó trả.** Bạn cũng chẳng kiếm được của người ta bao nhiêu tiền, mà lại nợ người ta một món nợ tình cảm lớn như vậy, thực sự làm người ta rất khó chịu, bạn biết không? Bạn sẽ rất đau khổ, bạn sẽ cảm thấy mình không được là chính mình, cảm thấy rất bức bối. Tôi thực sự đã gặp rất nhiều người, thông qua cách này... Bạn phải biết rằng, rất nhiều "leader" lớn, họ không dùng cách này để khởi nghiệp đâu. Nhưng tại sao họ lại nói với bạn như vậy? Bởi vì như vậy họ có thể nhanh chóng phát triển thị trường, họ chẳng quan tâm bạn sống chết ra sao. Bạn làm tổn thương các mối quan hệ cũng không sao, đúng không? *"Tôi 'cắt' xong một lứa là được rồi."* Bạn làm tổn thương các mối quan hệ, tôi lại tìm người khác, đúng không? Dù sao thì bạn cũng phải phát triển thị trường cho tôi trước, giúp tôi "xông lên" đã rồi tính sau. Tôi quản bạn làm gì, dù sao mối quan hệ của bạn bị tổn thương chứ có phải mối quan hệ của tôi bị tổn thương đâu, đúng không? **Trên đời này, bất kỳ việc gì có giá trị đều không phải do cầu xin mà có, mà là do người khác nhìn thấy giá trị, cam tâm tình nguyện trả giá, tranh nhau trả giá.** Cầu xin là không được, ngược lại còn khiến bạn trông rất thảm hại. Thực sự bạn tự làm hỏng thương hiệu của mình. Mọi người ơi, sản phẩm này nằm dưới thương hiệu cá nhân của bạn, nhưng bạn lại vì để làm sản phẩm này mà hủy hoại cả thương hiệu cá nhân của mình.

Các bạn bỏ tiền ra đọc những chia sẻ này của tôi có phải là do tôi cầu xin không? *"Tôi sắp khởi nghiệp rồi, tôi chỉ thiếu một người nữa thôi, cầu xin bạn ủng hộ tôi."* Cầu xin không được đâu. Bạn thỉnh thoảng cầu xin được một hai người, thực sự chỉ là do người ta ngại từ chối, giúp thì giúp thôi, giống như bố thí cho ăn mày vậy, bạn sẽ cảm thấy rất khó chịu. Nhưng người lãnh đạo tuyển trên của bạn bắt buộc phải nói với bạn như vậy, bởi vì nói như vậy không cần phải đào tạo bạn nhiều, chi phí rất thấp, dùng ngay những mối quan hệ sẵn có của bạn để "chuyển đổi" là được rồi. Giống như rất nhiều công ty bảo hiểm cũng vậy, họ bán sản phẩm không phải thông qua việc bán hàng trực tiếp, mà thông qua hình thức tuyển dụng, mời bạn đến tìm kiếm một cơ hội, tiện thể "tẩy não" bạn luôn. *"Bạn phải mua sản phẩm này, mua sản phẩm kia."* Đương nhiên, một số sản phẩm vẫn tốt. Họ dùng hình thức hội thảo tuyển dụng để bán sản phẩm. Giống như rất nhiều doanh nghiệp đến các trường đại học để "tuyển sinh", "tuyển dụng". Họ không phải để tuyển dụng thực sự, mà chỉ để quảng cáo mà thôi, thông qua hình thức tuyển dụng để quảng bá cho doanh nghiệp, bán sản phẩm, tạo dựng tên tuổi thương hiệu. Hơn nữa, khi bạn đã làm tổn thương các mối quan hệ, bạn lại không làm nên chuyện, thực sự sau này bạn sẽ không còn uy tín nữa, bạn muốn nhờ người khác giúp đỡ sẽ rất khó. *"Hãy xem, dự án này tôi đã ủng hộ bạn rồi, sao bạn vẫn chưa làm nên chuyện gì?"* Vậy thì không thể có lần thứ hai được nữa. Bạn phải biết bạn sẽ phải chịu tổn thất lớn đến nhường nào. Phương pháp đúng đắn không phải làm như vậy. **Vì vậy,**

thành sự tại sự, càng tại nhân. Cho dù lý niệm của ông chủ công ty đó rất tốt, lý niệm của người sáng lập rất tốt, nhưng những người làm sai lệch đi đều là một số đội nhóm. Đó chính là lý do tại sao ngành đa cấp lại bị nhiều người ác cảm.

Bạn biết không? Chính là "ràng buộc đạo đức, trao đổi tình cảm". *"Vì tôi quen bạn, bạn là bạn bè, bạn bắt buộc phải giúp tôi."* Làm gì có đạo lý đó? Ai nói là nhất định phải giúp bạn? Giúp bạn là tình nghĩa, không giúp bạn là lẽ thường, được chứ? **Cách làm thực sự xuất sắc là hãy xây dựng thật tốt thương hiệu cá nhân của mình, để người khác nhìn thấy bạn là muốn tin những gì bạn nói, chứ không phải do cầu xin.** Những thứ thực sự tốt đẹp tuyệt đối không phải do cầu xin mà có. Một khi bạn bắt đầu cầu xin, thì thứ đó đã rất "rẻ tiền" rồi. Ngay từ khoảnh khắc bạn mở lời, nó đã không còn tốt đẹp như vậy nữa, bạn hiểu không? Tâm lý con người là như vậy.

Thôi được, tóm tắt lại một chút toàn bộ nội dung hôm nay. Sản phẩm của công ty đa cấp tương đối tốt hơn sản phẩm của các công ty kinh doanh online nhỏ lẻ, nhưng giá cả cũng không hề rẻ, bởi vì một lượng tiền lớn đã được chi cho các nhà phân phối, các khoản hoa hồng này chiếm khoảng 40% đến 70% giá sản phẩm, tức là tỷ lệ trả thưởng, nhiều có thể đến 70%, thông thường cũng khoảng 50%. Vì vậy, tôi cũng khuyên các bạn, cho dù bạn đi làm thẩm mỹ, cũng đừng đến các bệnh viện "kênh", bởi vì giá bán của bệnh viện "kênh" rất cao, "lông cừu cũng từ thân cừu mà ra" (chi phí đội lên khách hàng phải chịu), hơn nữa họ sẽ xây dựng hình ảnh "người yếu thế vươn lên", khiến bạn cảm thấy mình cũng có thể thành công.

Điểm thứ hai, sẽ có rất nhiều cạm bẫy hệ thống, nhìn bề ngoài có vẻ dễ dàng, nhưng thực ra không hề dễ. Mỗi cấp bậc chỉ biết những gì cấp bậc đó nên biết, thông tin không được truyền xuống dưới. Có những lỗ hổng và "bug" (lỗi) trong hệ thống sẽ không được nói với những người mới như bạn, đợi đến khi bạn làm lên một cấp bậc nhất định bạn mới biết, lúc đó bạn làm hay không làm cũng khó.

Thứ ba, sự ràng buộc tình cảm này, chỉ cần một chút không cẩn thận, cả đời bạn có thể tiêu tan.

Được chứ? Nhưng ngành đa cấp này vẫn đáng để các bạn thử sức. Nếu bạn có nhiều mối quan hệ không dùng đến, muốn rèn luyện năng lực của bản thân, ngành này rất đáng để bạn thử. Bao gồm cả bán hàng đa cấp, kinh doanh online theo hệ thống, bảo hiểm, những ngành này đều có rào cản gia nhập thấp nhưng giới hạn trên lại rất cao. Một khi bạn thông qua ngành này để rèn luyện bản thân, bạn thực sự sẽ trở thành "mình đồng da sắt", bạn thực sự đã luyện được "tuyệt thế võ công", đi đến đâu cũng có miếng ăn. Bởi vì muốn nổi bật trong ngành này quá khó, một khi đã thành công, dựa vào nỗ lực của bản thân để thành công, thực sự bạn đã

học được toàn diện mọi thứ, áp dụng vào bản thân, sau này bạn sẽ vô cùng giá trị.
Được chứ? Chúng ta sẽ gặp lại ở chương tiếp theo.

tangthucac.store

Chương 7: Nhịp Điệu Vận Hành Và Chu Kỳ Suy Tàn Của Các Công Ty Kinh Doanh Online Theo Hệ Thống

"Đọc xong chương này, cả đời bạn có thể tiết kiệm được vài chục đến vài trăm triệu đồng."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới kinh doanh online, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Nội dung này lại đụng chạm đến một số vấn đề rất cốt lõi. Bởi vì tôi bắt đầu tiếp xúc với mô hình kinh doanh online theo hệ thống từ khoảng năm 2013-2014. Thực sự, tôi không hiểu sao mình lại "có duyên" với những người làm các dự án kiểu này đến vậy, hễ cứ là mô hình "kéo người" thì y như rằng họ sẽ tìm đến tôi. Tôi nhớ không rõ là năm nào, khoảng 2013 hay 2014, tôi đến nhà một người bạn chơi. Cô ấy chính là một trong những người làm lớp tiên phong của một dòng sản phẩm mặt nạ (tôi không nhớ rõ tên gọi là gì). Không biết các bạn đã từng nghe qua chưa, có thể những bạn trẻ hơn sẽ không biết, nhưng thực sự lúc đó kiếm được tiền. Thời điểm đó, việc bán hàng qua Facebook, Zalo mới bắt đầu nổi lên. Chỉ cần bạn mạnh dạn làm là được. Rất nhiều người vì nhút nhát mà bỏ lỡ nhiều cơ hội. Lúc đó, chỉ cần bạn chịu khó bán loại mặt nạ đó, bạn thực sự có thể kiếm được rất nhiều tiền, ít thì vài triệu, nhiều thì cả chục triệu, thậm chí hàng trăm triệu đồng.

Tôi quen biết không dưới bảy người nhờ làm dự án đó mà phát lên. Nhưng bây giờ, họ cũng đã trở lại thành những người bình thường, vì số tiền họ kiếm được không phải do thực lực thực sự. Chỉ là đúng vào thời điểm đó, đúng lúc đó, chỉ cần cố gắng một chút là có thể kiếm được rất nhiều tiền. Sau này, họ cũng đầu tư vào rất nhiều dự án khác, tiền bạc cũng mất gần hết. Tôi nhớ rất rõ một người, anh ta đã mua đến 6 chiếc xe hơi, từ Porsche đổi sang BMW, rồi lại mua Maserati, rồi mỗi chiếc xe đều đổi đi đổi lại, bây giờ chẳng còn bao nhiêu tiền. Sau đó, làm bất kỳ dự án nào cũng không thành công. **Không phải vì con người anh ta tài giỏi mà thành công, mà là vì thời điểm đó rất tốt, anh ta đã làm, chỉ đơn giản là bắt kịp chuyển tàu của thời đại mà thôi.** Không phải vì thể lực anh ta tốt, mà chỉ

là anh ta đã đi đúng thang máy. Nhưng khi thang máy hỏng, anh ta cũng lại như bao người bình thường khác. Vì vậy, đây là một lời cảnh tỉnh cho các bạn: **Trong khi bồi dưỡng năng lực bản thân, cũng phải biết nắm bắt cơ hội. Nhưng nếu bạn không có năng lực, chỉ dựa vào may mắn, thì cuối cùng cũng không thể bền lâu.**

Được chứ? Trong chương này, tôi sẽ trình bày từ hai khía cạnh. **Một là khía cạnh sản phẩm: Liệu có đáng để mua sản phẩm của các công ty kinh doanh online theo hệ thống không? Thứ hai là từ khía cạnh kinh doanh: Bạn có thực sự kiếm được tiền trong ngành này không? Các bạn nghe xong sẽ hiểu.**

Đầu tiên, các bạn hãy suy nghĩ một vấn đề, suy nghĩ thật kỹ: **Công ty kinh doanh online theo hệ thống là loại công ty gì? Là công ty bán hàng, công ty xây dựng thương hiệu, hay công ty tuyển đại lý/sĩ?** Các bạn thử nghĩ xem, là loại nào? Chắc hẳn các bạn đều đã có câu trả lời rồi, đúng không? **Đó là một CÔNG TY TUYỂN ĐẠI LÝ/SĨ.** Nó không phải là công ty bán sản phẩm theo nghĩa truyền thống. Sản phẩm chỉ là một thứ bắt buộc phải có, một phương tiện để vận hành trò chơi vốn mà thôi.

Mọi người ơi, nếu nó không phải là một công ty lấy sản phẩm làm định hướng, vậy sản phẩm của họ có thực sự đáng mua không? Trước khi tiết lộ đáp án, tôi muốn nói với các bạn một điều. Đối với các công ty thương hiệu thông thường, tức là những sản phẩm chúng ta hay mua, không đi theo mô hình kinh doanh hệ thống, chi phí sản xuất của họ so với chi phí của các công ty đa cấp (như đã nói ở chương trước) và chi phí của các công ty kinh doanh online theo hệ thống, các bạn nghĩ chi phí của bên nào là thấp nhất? Tôi nói cho các bạn biết, chính là các công ty kinh doanh online theo hệ thống. Bởi vì sản phẩm của công ty kinh doanh hệ thống không quan trọng, nó chỉ cần "có" để hợp thức hóa, nếu không thì nó thực sự trở thành một "sân chơi tài chính" trá hình rồi. Vì vậy, sản phẩm này, thứ nhất, không phải do họ tự nghiên cứu phát triển và sản xuất. Thứ hai, cũng chẳng có bằng sáng chế công nghệ gì đặc biệt, thực sự không có. Bạn đừng lúc nào cũng nói với tôi rằng họ lại đạt được giải thưởng gì đó. Tôi thường xuyên thấy nhiều người đưa cho tôi xem sản phẩm của công ty họ, "lại đạt giải thưởng này, giải thưởng kia", "lại được tài trợ cho diễn đàn này, sự kiện nọ". Những thứ đó đều là chi phí marketing, hoàn toàn không quan trọng, không liên quan gì nhiều đến bản thân sản phẩm đó cả.

Vậy tại sao những người này lại nói sản phẩm của họ rất tốt? Để tôi phân tích vấn đề tâm lý này trước. Rất nhiều người bỏ ra vài chục, thậm chí vài trăm triệu đồng để ôm một lô hàng làm đại lý. Rồi họ cảm thấy sản phẩm của công ty này quá tốt, công ty này đạt được "giải thưởng công nghệ vũ trụ" nào đó, lại được

"chuyên gia từng đạt giải Nobel" nào đó nói tốt, lại được lên diễn đàn này, tạp chí nọ, được người nổi tiếng nào đó sử dụng.

Tôi muốn nói với các bạn, những thứ đó đều là bỏ tiền ra để làm được. Những thứ đó gọi là **"bằng chứng thẩm quyền" (authority marketing), chỉ là để bạn tin tưởng mà thôi**. Nhưng bạn không thể tự lừa dối cả chính mình. Nó chỉ là một sản phẩm rất bình thường. Sản phẩm của công ty kinh doanh online theo hệ thống không thể nào quá tốt được, bạn hiểu không? Bởi vì, tôi lại phải kéo vấn đề này về phía trước, **lợi nhuận từ sản phẩm của họ phần lớn phải chia cho ai? Phần lớn phải chia cho các đại lý/sĩ của họ. Họ phải để lại một khoảng chênh lệch giá đủ lớn cho các đại lý**. Bởi vì bạn phải hiểu rõ, thương hiệu của công ty kinh doanh hệ thống không phải là một thương hiệu nổi tiếng, người tiêu dùng không thể nào tự tìm đến mua. Đúng không? Nó không giống những thứ khác đã có uy tín thương hiệu, chúng ta đều sẵn lòng mua, sản phẩm thực sự tốt, chúng ta đều truyền miệng nhau để mua. Nhưng sản phẩm của công ty kinh doanh hệ thống thì không phải vậy. Làm thế nào để nhiều người biết đến nó hơn? Thứ nhất, bạn phải biết rằng chi phí marketing của họ còn lớn hơn cả công ty đa cấp và các công ty thương hiệu thông thường. Các công ty kinh doanh hệ thống cũng phải quảng cáo, cũng phải tổ chức đủ các loại hội thảo chiêu mộ đại lý, hội nghị tổng đại lý. Đồng thời, họ phải chia một phần lợi nhuận rất cao cho các "nhà sáng lập hệ thống", "tổng đại lý", "đại lý cấp cao", "đại lý cấp dưới", mỗi tầng đều có chênh lệch giá. Bởi vì phần lớn các mô hình kinh doanh hệ thống đều áp dụng mô hình phân cấp: **bạn đầu tư càng nhiều (ôm hàng càng nhiều), chiết khấu càng thấp (giá nhập càng rẻ), chênh lệch giá (lợi nhuận) càng cao**. Chỉ đơn giản vậy thôi, chẳng qua là từ hệ thống này họ biến tấu thêm một số quy định khác mà thôi. Nhưng bản chất vẫn là như vậy.

Tóm lại, công ty kinh doanh online theo hệ thống chính là công ty tuyển đại lý/sĩ, họ dựa vào lợi nhuận để thúc đẩy. Nếu không thì người khác tại sao lại tham gia? Đúng không? Tất cả những người họ tuyển vào đều là nhà phân phối, đại lý, họ căn bản không dựa vào việc bán lẻ sản phẩm để kiếm tiền. Bạn phải biết rằng, rất nhiều công ty kinh doanh hệ thống không có nhiều người tiêu dùng cuối cùng. **Đó chỉ là một trò chơi "ném chuyền khoai nóng", kho lớn chuyển sang kho nhỏ, kho nhỏ chuyển về nhà bạn, cuối cùng hàng hóa của bạn đều do bạn tự "tiêu thụ" (ôm hàng, bán phá giá, hoặc tự dùng), căn bản không có bao nhiêu người tiêu dùng thực sự mua**. Vì vậy, họ căn bản không phải để bán sản phẩm.

Các bạn hãy ghi nhớ câu "tâm pháp" này: Công ty kinh doanh online theo hệ thống là một công ty tuyển đại lý. Công ty kinh doanh online theo hệ thống hoặc là đang trên đường tuyển đại lý, hoặc là đang trên đường đào tạo đại lý. Bởi vì bản chất của kinh doanh hệ thống không phải là bán sản phẩm, họ

bán **CƠ HỘI KIỂM TIỀN, CƠ HỘI KHỞI NGHIỆP, GIÁC MƠ LÀM GIÀU NHANH CHÓNG**. Sản phẩm thực sự không quan trọng. Vậy bạn có còn muốn mua sản phẩm của công ty kinh doanh online theo hệ thống nữa không? Nếu bạn chỉ là một người tiêu dùng, bạn còn mua sản phẩm của họ, thì bạn thực sự quá ngốc rồi. Thực sự nếu bạn mua vì công dụng của sản phẩm, bạn quá ngốc. Nhưng nếu bạn cảm thấy người bán đó đáng để kết giao, bạn có thể thông qua việc mua sản phẩm để tạo mối liên kết với họ, thì đó lại là chuyện khác. Nhưng nếu thực sự muốn mua sản phẩm, tôi sẽ chỉ cho các bạn cách mua. Các bạn nghe cho kỹ, chỉ riêng điểm này thôi, cả đời các bạn có thể tiết kiệm được từ vài chục đến vài trăm triệu đồng. Đương nhiên bạn phải làm, bạn biết rồi mà không làm thì cũng vô ích. **Biết mà không làm bằng không biết**. Rất nhiều người nghe những chia sẻ của tôi rồi vẫn bị lừa, bởi vì họ không tin, họ cứ nghĩ mình là người may mắn.

Nghe xong những chia sẻ này, bạn sẽ phát hiện ra rằng phần lớn các tiểu thương, các "boss" hệ thống thực sự rất khó kiếm được tiền của các bạn. Bởi vì bạn đã hiểu hết rồi, bạn theo đuổi bản chất hơn. Cũng thường có người hỏi tôi: *"Ai mà kiếm được tiền của anh?"* Tôi nói: *"Đương nhiên là có thể."* Các dịch vụ cao cấp ở khách sạn năm sao, tôi sẵn lòng bỏ tiền ra mua dịch vụ. Những khóa học của những người thầy thực sự giỏi, tôi đều sẵn lòng tham gia, đúng không? Bạn đừng quan tâm đến những thứ hào nhoáng bề ngoài, làm đủ trò phức tạp, rồi đẩy chi phí lên rất cao, tôi không sẵn lòng trả tiền cho những thứ đó. Tôi chẳng qua chỉ thay đổi một góc độ tiêu dùng, không có nghĩa tôi là một người quá tính toán, rồi không để người khác kiếm được đồng nào, không phải vậy. Tôi sẵn lòng để những thứ thực sự "đáng đồng tiền bát gạo" móc ví của mình, chứ không phải những thứ rõ ràng chỉ vài chục nghìn đồng, lại cứ phải đóng gói thành vài trăm nghìn, rồi nói nó có công dụng thần kỳ này nọ để "cắt rau" của tôi. Điểm này tôi hoàn toàn không thể chấp nhận, cực kỳ phản đối.

Tôi lấy một ví dụ cho các bạn dễ hiểu. Tôi thường xuyên uống bột protein, vì tôi luôn tập thể dục, nên ngày nào cũng phải uống. Cho dù bạn không tập thể dục, bạn cũng nên uống bột protein. Ba nền tảng dinh dưỡng chính là carbohydrate, vitamin và protein, vì vậy bạn nhất định phải bổ sung protein.

Nhưng phần lớn mọi người sẽ mua protein ở đâu? Mua những loại có thương hiệu nổi tiếng, đúng không? Tôi nói cho các bạn biết, phần lớn các thương hiệu trong nước, họ chỉ bán thương hiệu, họ không tự sản xuất bột protein. Bạn hiểu không? Họ không sản xuất bột protein. Bột protein từ đâu mà ra? Đều là từ Úc, Mỹ, vận chuyển bằng container từng bao tải lớn về nước. Sau đó, những thương hiệu bán bột protein này chỉ sản xuất cái hộp đẹp, cái túi đẹp, rồi đóng gói, dán nhãn của mình lên, rồi bán ra, giá có thể đội lên gấp 10 lần.

Vậy bạn đang mua cái gì? Bạn đang mua thương hiệu và logo của họ. Còn tôi mua cái gì? Tôi không bao giờ mua của các doanh nghiệp đó. Ngay cả sản phẩm mang thương hiệu nhà tôi làm, tôi cũng rất ít khi mua, thỉnh thoảng có thể thử sản phẩm mới, chứ tôi sẽ không mua, vì quá đắt. Bạn biết tôi mua ở đâu không? Tôi mua trực tiếp từ các công ty công nghệ sinh học, những công ty nhập khẩu trực tiếp cả container bột protein từ nước ngoài về. Tôi mua một lần cả chục kg, từng bao lớn gửi về nhà. Cũng chẳng có bao bì gì đẹp đẽ, chỉ là túi giấy bạc, mỗi túi một kg, không bao bì, không logo, chỉ dán ngày sản xuất, tên công ty sản xuất, hết, đơn giản vậy thôi.

Nhưng bạn cần ăn những thứ thực chất đó, bao bì có đẹp đến mấy thì có ích gì? Bạn có ngày nào cũng mang ra khoe đâu, nó đâu phải quần áo, nó không có giá trị khoe mẽ hay giá trị "tiền tệ xã hội" (social currency). Vì vậy, bạn phải dùng đúng bản chất của nó, chứ không phải đi mua những sản phẩm của các công ty kinh doanh hệ thống, làm ra vẻ cao sang, thuê người nổi tiếng quảng cáo, không có ý nghĩa gì. **Mua trực tiếp nguyên liệu là được rồi.** Họ cũng chỉ sản xuất chai lọ và bao bì thôi. Những công ty kinh doanh hệ thống này căn bản không sản xuất những nguyên liệu đó, bởi vì sản xuất nguyên liệu rất khó. Họ đều là đặt gia công. Sản xuất nguyên liệu phải đầu tư nhà xưởng, dây chuyền sản xuất, một dây chuyền có khi mất cả vài trăm tỷ đồng, cộng thêm nhân công, kiểm định chất lượng... cả một quy trình, không phải một công ty kinh doanh hệ thống có thể làm được. **Công ty kinh doanh online theo hệ thống chỉ làm thương hiệu, chỉ đào tạo đại lý, chỉ thiết kế đủ các loại hệ thống mà thôi, họ không sản xuất nguyên liệu.** Nếu bạn là người tiêu dùng, đừng mua bất kỳ thứ gì từ các công ty kinh doanh hệ thống, không có ý nghĩa gì cả. Trước đây phần lớn đều là những sản phẩm chất lượng rất kém, thậm chí là hàng "ba không". Bây giờ các công ty kinh doanh hệ thống cũng đều là sản phẩm hợp quy, nhưng hợp quy, đạt tiêu chuẩn, không có nghĩa là hàng tốt. Bạn không cần phải trả tiền cho phần giá trị thương hiệu bị thổi phồng đó, không cần thiết. Là người tiêu dùng, đừng mua.

Hơn nữa, tôi nói cho các bạn biết, chi phí sản xuất sản phẩm của công ty kinh doanh hệ thống chỉ bằng **một phần mười giá bán ra**. Chín phần còn lại đều là chi phí quảng bá thị trường, chi phí cho các kênh phân phối, đại lý, chi phí quảng cáo, các loại thưởng khuyến mãi, tất cả đều phải được tính vào đó, rồi tiền lương nhân viên, tiền thuê những văn phòng sang trọng, tiền tổ chức đủ các loại hội nghị, tất cả đều nằm trong đó. Thử nghĩ xem, sản phẩm bạn mua phải gánh bao nhiêu chi phí vô ích trong đó.

Còn tôi mua mặt nạ dưỡng da. Tôi ngày nào cũng đắp mặt nạ, có khi một ngày đắp hai miếng. Những loại mặt nạ được quảng cáo đủ các công dụng này nó đều không cần thiết. Chức năng quan trọng nhất của mặt nạ là gì? Là cấp ẩm. Chức năng quan trọng nhất của sữa rửa mặt là gì? Là làm sạch. Đừng bị những chức năng

hào nhoáng đó làm mờ mắt, rồi đẩy giá lên rất cao. Có người còn mua mặt nạ một hai trăm nghìn một miếng, tôi nói cho các bạn biết, không có tác dụng gì nhiều đâu. Tôi chỉ mua mặt nạ y tế. Mặt nạ y tế mua ở đâu? Mua trực tiếp từ các công ty công nghệ sinh học, tìm nhà sản xuất để nhập hàng. Tôi nói tôi làm kinh doanh online, lấy vài mẫu về dùng thử, rồi mua cả thùng, một thùng có khi 20 hộp, trung bình một hộp vài chục nghìn, bên trong có 5 miếng. Bạn học được điều này, xin hỏi cả đời bạn tiết kiệm được bao nhiêu tiền. Hơn nữa, mặt nạ y tế còn là hàng đạt chuẩn "thiết bị y tế" (các sản phẩm được cấp phép lưu hành như trang thiết bị y tế loại A hoặc các sản phẩm được mỹ phẩm có kiểm định nghiêm ngặt), cấp độ vệ sinh cao hơn nhiều so với hàng "mỹ phẩm" thông thường.

Đương nhiên, bạn hãy giữ mồm giữ miệng, đừng nói lung tung. Rất nhiều người vừa học được chút kiến thức, biết được chút sự thật, là bắt đầu đi tìm cảm giác tồn tại. Đi khắp nơi khoe khoang, sợ người khác không biết. Bạn thấy có thú vị không? Đúng không? Bạn miễn phí nói cho người khác nghe, người ta còn tưởng bạn có ý đồ gì, bạn lại phải mất thời gian giải thích, kết quả là hai bên đều không vui, không cần thiết. Họ muốn nghe gì thì bạn cứ nói nấy. Người ta không muốn nghe sự thật, người ta chỉ muốn nghe những gì họ muốn nghe. Họ hỏi bạn mua gì? Bạn cứ nói mua cái hiệu đó đó, quảng cáo hay lắm, bạn mua đi, được rồi. Vì vậy, nếu không phải là người thân thiết nhất của bạn, không phải là bạn bè cực kỳ thân, những người bạn tốt cả đời thực sự có thể hỗ trợ lợi ích cho nhau, cùng nhau thành công, giúp đỡ lẫn nhau, thì bạn hãy nói với họ một chút. Còn người bình thường thì không cần thiết phải nói. Họ chỉ muốn nghe những lời đó thôi. Mục đích họ hỏi bạn là gì? Không phải để nghe sự thật đâu, mà chỉ đến để tìm kiếm sự xác nhận của bạn. Bạn hiểu không? Trong lòng họ đã rất rõ họ muốn mua gì rồi, họ chỉ đang phân vân, bạn xác nhận giúp họ một chút là được.

Bạn nói: *"Chị muốn mua loại nào? Em xem giúp chị loại nào tốt nhé."* Thế là họ cũng vui, bạn cũng vui, đúng không? Việc gì bạn phải nói với họ: *"Chị dùng mặt nạ vài nghìn một miếng thôi."* Bạn cũng đừng nói: *"Em dùng mặt nạ vài nghìn."* Tôi thường nói với người khác tôi dùng mặt nạ SK-II (ví dụ một loại mặt nạ đắt tiền).

Vậy mua ở đâu? **Hãy lên các trang bán sỉ như Alibaba, 1688 (phiên bản sỉ của Taobao). Rất nhiều người bán hàng trên Shopee, Lazada cũng đều lên Alibaba để nhập hàng.** Bạn tìm được nguồn gốc là được rồi. Đương nhiên không phải nhà sản xuất nào bán hàng cũng đều tốt, hàng của nhà sản xuất cũng có loại cao cấp, trung cấp, bình dân, bạn cũng phải so sánh giá cả, tìm hiểu kỹ. Bạn nói với họ bạn làm kinh doanh online, bạn muốn đặt hàng OEM (sản xuất theo thương hiệu riêng), lấy vài mẫu nhỏ về dùng thử, rồi đặt số lượng lớn đều không có vấn đề gì. Rồi bạn còn có thể tự làm thương hiệu riêng, đều có thể nhập hàng trên đó, hợp tác với nhà sản xuất.

Tóm tắt lại một chút.

Điểm thứ nhất, là người tiêu dùng, đừng mua sản phẩm của các công ty kinh doanh online theo hệ thống. Bởi vì không phải là không tốt, mà là **quá đắt**. Vì nó không phải là công ty sản phẩm, nó là công ty tuyển đại lý, là công ty chuyên phục vụ đại lý, là công ty có giá trị sản phẩm bị thổi phồng rất cao, là công ty có chi phí sản xuất rất thấp nhưng giá bán rất đắt. Vì vậy, bạn không cần thiết phải trả tiền cho phần giá trị bị thổi phồng đó, bạn muốn mua là mua những thứ thực chất.

Tóm lại một câu "tâm pháp": Bất cứ thứ gì không mang lại cho bạn "giá trị tiền tệ xã hội" (tức là không giúp bạn nâng cao vị thế, không giúp người khác nhận diện bạn khi ra ngoài), những thứ dùng ở nhà, không cần thiết phải theo đuổi những kiểu dáng hào nhoáng, chỉ cần thực dụng là được, đạt được hiệu quả bản chất mà chúng ta cần là được.

Tiếp theo tôi sẽ nói về việc có nên tham gia kinh doanh online theo hệ thống không. Mô hình này có rất nhiều loại, không phải chỉ một loại như bạn nghĩ đâu. Độ phức tạp của hệ thống và cơ chế của kinh doanh online so với đa cấp truyền thống, thì thực sự chỉ là hàng "cháu chất", tất cả đều sao chép từ đa cấp mà ra, lại chỉ sao chép được một chút bề ngoài mà thôi, nhưng tương đối đơn giản hơn. Đại lý cấp nào lấy giá bao nhiêu, rồi mỗi cấp đại lý khác nhau giá khác nhau, mô hình kiếm chênh lệch giá, mô hình phân cấp, rất đơn giản. Ban đầu kinh doanh online theo hệ thống đều làm như vậy, gọn gàng, chi phí sao chép rất thấp, một câu là có thể nói rõ ràng. Nhưng mô hình kinh doanh hệ thống phân cấp này có một "lỗi" (bug) lớn nhất ở đâu? **Chính là số lượng sản phẩm và tốc độ cập nhật, thay thế sản phẩm quá ít, quá chậm.** Nó không có nhiều dòng sản phẩm. Thông thường trước đây, độ "hot" của một sản phẩm có thể duy trì được 6 đến 9 tháng. Bây giờ, thời đại này, ba tháng là phải cập nhật một lần rồi. Tốc độ cập nhật sản phẩm của thời đại này vô cùng nhanh, một sản phẩm của bạn rất khó bán được trong thời gian dài.

Nếu bạn không thể có sản phẩm mới lên kệ, đại lý của bạn sẽ không bán được hàng. Không bán được hàng đồng nghĩa với việc đại lý rời bỏ, công ty sẽ phải đóng cửa. Thông thường nổi lên nhanh, sụp đổ cũng rất nhanh. Bạn lấy điểm này để so sánh với các công ty đa cấp truyền thống, thì các công ty đa cấp thực sự làm tốt hơn nhiều ở điểm này. Dòng sản phẩm của họ rất phong phú, đủ các loại, tất cả đều rất hoàn chỉnh, có những công ty còn có công nghệ cốt lõi được cấp bằng sáng chế riêng. Hơn nữa, ví dụ bây giờ tôi đang bán sản phẩm thế hệ thứ hai, thì công ty đã sản xuất đến thế hệ thứ năm rồi, và công thức của thế hệ thứ sáu cũng đã đang trong quá trình nghiên cứu phát triển. Vì vậy, họ có thể tồn tại lâu dài hơn một chút.

Bạn thử hỏi mọi người một câu xem, công ty kinh doanh online theo hệ thống nào bây giờ không còn hoạt động nữa, mà vẫn còn người bán sản phẩm của công ty đó không? Không có. Không thể có được, bởi vì đó không phải là công ty bán sản phẩm. Nhưng bạn xem, mặc dù bây giờ rất nhiều người không còn làm Amway nữa, nhưng vẫn rất công nhận sản phẩm của Amway, sản phẩm của họ thực sự rất tốt. Đó chính là logic khác biệt. Trước đây, một "tổng phân phối" của một thương hiệu kinh doanh online rất "hot" có thể thu về cả tỷ đồng tiền vốn ban đầu từ các đại lý, bây giờ thì không thể thu được nhiều như vậy nữa. Nhưng cũng có những người vẫn thu được vài chục, vài trăm triệu. Vậy số tiền đó có nên đóng không? Tôi nghĩ không nên đóng, không thể đóng. Vài hôm trước tôi gặp một người rất giỏi, tôi không tiện nói tên công ty, một thương hiệu rất lớn, ông chủ công ty đó mời tôi làm, tôi nói tôi bây giờ không thể làm loại hình kinh doanh này. Tôi nói: *"Sản phẩm của anh là loại không có tỷ lệ mua lại cao, là kinh doanh một lần, giá trị đơn hàng lại không cao."*

Rồi ông ấy lấy một ví dụ, ông ấy nói: *"Vậy điều hòa Gree cũng là kinh doanh một lần, vẫn có thể làm rất lớn, mua lần đầu rồi sẽ không mua lần thứ hai."* Tôi nói: *"Anh không thể nói như vậy được, anh đang đánh tráo khái niệm."* Thứ nhất, tôi bỏ ra vài trăm triệu, thậm chí vài tỷ đồng cho Gree, thứ tôi nhận được là khác. Gree tôi không cần phải giải thích nó là gì, tôi cũng không cần phải nói nó tốt đến mức nào, bởi vì quảng bá thương hiệu của họ và hình ảnh cá nhân của bà Đồng Minh Châu (Chủ tịch Gree) đã quá lớn rồi. Vì vậy, ở khía cạnh này tôi không cần phải giải thích nữa, tiết kiệm cho tôi rất nhiều chi phí giao tiếp, đúng không? Mọi người nhất định sẽ đến mua. Thương hiệu Gree tốt, "Điều hòa Gree sản xuất". Bạn phải biết tôi tiết kiệm được bao nhiêu thời gian và công sức cho chi phí giáo dục thị trường, chi phí đào tạo này đắt đỏ đến mức nào. Tôi chỉ cần giải quyết một vấn đề: tìm một mặt bằng tốt, mở một cửa hàng online tốt, để người khác đến mua từ đại lý của tôi là được rồi. Tôi chỉ cần làm vấn đề đó. Hơn nữa, sản phẩm của các bạn không phải là sản phẩm thiết yếu, mà là sản phẩm không thiết yếu, lại còn không đắt, tôi bán một cái cũng chẳng lời được bao nhiêu. Điều hòa Gree là gì? Là sản phẩm thiết yếu, là thứ mỗi gia đình đều phải dùng. Có thể giống nhau được không? Vì vậy, tôi cùng bỏ ra vài chục, vài trăm triệu. Vậy tại sao tôi không hợp tác với những thương hiệu cực kỳ lớn, tôi trực tiếp giải quyết vấn đề lưu lượng khách hàng, giải quyết vấn đề độ tin cậy. Tôi làm đại lý cho thương hiệu của anh, tôi còn phải giúp anh đi giải thích vấn đề độ tin cậy, tôi lại còn phải đóng cho anh vài chục, vài trăm triệu, tôi còn phải giúp anh đi bán hàng, rồi lại chia tiền cho anh.

Sao có thể như vậy được? Vậy những người nào sẽ đóng số tiền đó? **Những người vốn đã có đội nhóm, vốn đã có nguồn lực, vốn đã có một số đại lý, chẳng qua là dự án trước đó hoặc dự án gần nhất có thể đã thất bại, hoặc công ty đã đóng cửa.** Những công ty như vậy đóng cửa, phần lớn chết ở đâu? Chính là do đại

lý rời bỏ, không tuyển được đại lý nữa. Mà tại sao không tuyển được đại lý nữa? Bởi vì kênh phân phối và kiểm soát giá không làm tốt. Đây là nguyên nhân khiến đa số các công ty kinh doanh online theo hệ thống chết. Bởi vì mỗi cấp bậc, giá nhập hàng khác nhau. Bạn nói đại lý cao nhất của bạn nhập giá 50%, đại lý nhỏ bên dưới nhập giá 80%, vậy sẽ dẫn đến vấn đề "loạn giá", "phá giá". Bạn hiểu không? Một khi xảy ra vấn đề "loạn giá", đại lý sẽ không thể tuyển thêm được nữa. Vì vậy, những người "trưởng nhóm" lớn trước đây chắc chắn không thể nào bỏ rơi hoàn toàn đội nhóm cũ của mình được, phải có một dự án nào đó để tiếp tục. Vì vậy, họ cứ chơi đi chơi lại trò này. Cho nên, nếu trước đây bạn chưa từng có đội nhóm, không có nguồn lực, tôi nói cho bạn biết, bạn đến hai sản phẩm cũng không bán được đâu, nhiều lắm bạn cũng chỉ "chai mặt" bán được một ít hàng thôi.

Bạn muốn tuyển được vài đại lý phù hợp khó lắm. Bởi vì bản thân bạn không có những tố chất thành công, bạn nghĩ rằng vì làm một dự án nào đó là có thể tuyển được nhiều đại lý đến hợp tác với mình là gần như rất khó. Đương nhiên, nếu bạn muốn rèn luyện một chút thì không có vấn đề gì. Kinh doanh online theo hệ thống, bán hàng đa cấp, bảo hiểm đều là những ngành rất rèn luyện con người, thực sự có thể "xé bỏ mặt mũi" của bạn đi, "vứt xuống đất mà đạp", "không cần sĩ diện nữa, cứ làm như một con trâu" để sống, từ từ bạn mới có "sĩ diện" thực sự. Trước tiên đừng cần "bộ mặt", từ từ bạn mới có "thực chất" bên trong. Nhưng tôi cũng không khuyên các bạn đi làm những công ty kinh doanh online theo hệ thống phân cấp kiểu này, bởi vì có thể sẽ khiến bạn mất tiền. Nếu bạn là người mới, không có đội nhóm, không có nguồn lực, bạn bắt đầu từ kinh doanh hệ thống phân cấp sẽ vô cùng vất vả, bạn ngày nào cũng chỉ đăng bài bán hàng. Bạn có thể làm theo kiểu "social commerce" (thương mại xã hội).

Sau này phát triển ra một mô hình, giống như các ứng dụng hoàn tiền, các nền tảng tiếp thị liên kết, v.v... những thứ này không có vốn đầu tư lớn, nó dựa vào con người, từng người một mua "gói quà" (để tham gia). Đối với những người không có nhiều nguồn lực, bắt đầu từ cách này là tương đối phù hợp. Nhưng mô hình này, đối với các "trưởng nhóm" lớn lại không có lợi, bởi vì họ không thể một lúc thu được nhiều tiền, từng người một rất vất vả. Vì vậy, sau này lại phát triển ra một mô hình khác, kết hợp cả kinh doanh hệ thống phân cấp và kinh doanh online theo kiểu "social commerce" lại với nhau. Trở thành bạn vừa có thể một lúc đóng nhiều tiền, có được cấp đại lý cao nhất, lại vừa có thể thông qua việc mua "gói quà", tích điểm, giới thiệu thành viên, từng bước "đánh quái lên cấp" để đạt được một cấp bậc tương đối cao. Nhưng các công ty theo mô hình "social commerce" này có một vấn đề, đó là sản phẩm họ bán đều là **"hàng thông thường" (không độc quyền)**.

"Hàng thông thường" là gì? Không phải là sản phẩm được cấp bằng sáng chế độc quyền, không phải là thương hiệu riêng. Điều đó có nghĩa là phần lớn sản

phẩm bên trong đó đều là thương hiệu của người khác, ở đâu cũng mua được. Vậy người khác tại sao lại đến đây mua? Vì lợi thế về giá. Khi bạn không còn lợi thế về giá nữa, người khác sẽ rời đi. Ví dụ như các ứng dụng gọi xe, ban đầu cho bạn trợ giá đi xe, kết quả là bạn vốn dĩ không có nhu cầu đó, mà là nhu cầu được "bơm" lên bằng trợ giá. Một khi trợ giá không còn nữa, bạn sẽ không đi xe nữa. Có phải đó là sự thật không? Tôi chỉ lấy ví dụ này thôi. Đương nhiên đi xe thì vẫn phải đi.

Tôi nói nhiều như vậy, các bạn có phải đang hy vọng tôi đưa ra một kết luận, có nên làm hay không? Không có gì là nên hay không nên cả. Thế giới này không phải chỉ có đen và trắng, nó là màu xám. Bởi vì bây giờ các công ty kinh doanh online theo hệ thống sản xuất sản phẩm đều là sản phẩm hợp pháp, hợp quy, bạn không thể nói làm hay không làm chỉ vì sản phẩm đó tốt hay không, hơn nữa họ cũng không nói với bạn rằng làm đại lý thì nhất định sẽ kiếm được tiền. Không có một công ty nào có thể đảm bảo bạn kiếm được tiền. Cho dù bạn làm kinh doanh bán buôn, bán lẻ truyền thống, làm đại lý cho một ngành hàng truyền thống, bạn cũng không chắc chắn sẽ kiếm được tiền. Vì vậy, mất tiền là chuyện chắc chắn có thể xảy ra.

Đúng không? Không có ngành nghề nào, thương hiệu nào có thể đảm bảo nhà phân phối của họ nhất định không mất tiền. Nhà phân phối của Điện Máy Xanh, Thế Giới Di Động có chắc chắn kiếm được tiền không? Cũng không chắc, đúng không? Vì vậy, mọi người chỉ cần giữ vững một nguyên tắc là được, đó là **sản phẩm bạn làm, dự án bạn tham gia phải có thể mang lại lợi ích gia tăng cho BẠN, chứ không phải sau khi bạn đã hao tổn hết các mối quan hệ, công ty kiếm được một mớ tiền, bạn cũng kiếm được một chút tiền nhỏ, nhưng bạn đã đánh đổi khả năng kiếm tiền của mình trong hai ba chục năm tới**. Ngày nào cũng đăng bài, ngày nào cũng nói chuyện với người khác không biết mệt mỏi, các mối quan hệ của bạn sẽ bị hủy hoại, thương hiệu của bạn sẽ bị hủy hoại. Bạn xem các công ty kinh doanh hệ thống, có thêm một người như bạn cũng không nhiều, bớt đi một người như bạn cũng không ít. Nhưng khi nhiều mối quan hệ của bạn bị hủy hoại rồi thì rất khó xây dựng lại.

Nhiều người chặn bạn rồi, sau này bạn có làm những dự án "bình thường" khác cũng sẽ không có ai nhìn thấy nữa. Vì vậy, phương pháp làm rất quan trọng, theo đúng đội nhóm rất quan trọng. Rất nhiều "leader" sẽ không dạy bạn những phương pháp đúng đắn đâu, ngày nào cũng bắt bạn "spam" bài viết, ngày nào cũng bắt bạn "đốt cháy giai đoạn", "nhỏ cỏ cho mau lớn". "Cắt" xong lứa này của bạn, bạn hết giá trị lợi dụng rồi thì "biến", tàn khốc như vậy đó. Thế giới này là như vậy, người thực sự suy nghĩ cho bạn rất khó tìm. Làm dự án gì không quan trọng, theo đúng người, theo đúng dự án người đó chọn mới quan trọng. Người lãnh đạo thực sự chân thành suy nghĩ cho bạn, bạn chọn đúng rồi, thì hãy theo họ cả đời.

Tóm tắt lại một chút.

Điểm thứ hai tôi trình bày là việc này có nên làm hay không, từ khía cạnh kinh doanh. Hãy giữ vững hai nguyên tắc: **"Đầu tư vào người chứ không đầu tư vào tiền, đầu tư tiền chứ không đầu tư vào người."** "Đầu tư tiền" là gì? "Đầu tư tiền" không phải là không bỏ ra một đồng nào. Tôi đặt cho các bạn một giới hạn, **vượt quá 20-50 triệu đồng thực sự gọi là "đầu tư tiền" rồi (con số này tùy thuộc vào khả năng tài chính và mức độ chấp nhận rủi ro của mỗi người, nhưng ý là một số tiền đáng kể).** Vài triệu, chục triệu đồng có thể chấp nhận được. Vài ngàn đồng thì không có vấn đề gì. Được rồi, nếu một dự án nào đó yêu cầu bạn vừa phải "đầu tư tiền" (số tiền lớn) lại vừa phải "đầu tư người" (xây dựng hệ thống, tuyển dụng), thì dự án đó nhất định phải có sức hút thương hiệu cực kỳ mạnh mẽ, giống như điều hòa Daikin, Panasonic vậy, không cần phải giải thích nhiều, mọi người đều biết. Rồi sản phẩm phải có tỷ lệ mua lại cực cao, hiệu quả sản phẩm vô cùng tốt, bạn mới có khả năng làm được cả việc "đầu tư tiền" và "đầu tư người". Nếu sản phẩm và dự án đó không có hai đặc điểm này, bạn không đáng để bỏ ra một lượng tiền lớn cho nó, lại còn phải kéo người vào cho nó.

Khi bạn giữ vững hai nguyên tắc này, cho dù "trường nhóm" lớn nào, người sáng lập thương hiệu nào đến "vẽ bánh" cho bạn, nói về "giấc mơ" gì đi nữa, bạn cũng sẽ rất tỉnh táo. Ví dụ, bạn vốn dĩ không muốn làm đại lý, đúng không? Chỉ muốn làm một người tiêu dùng. Họ làm thế nào để thuyết phục bạn bỏ ra vài chục, vài trăm triệu để làm "đại lý lớn"? Rất đơn giản, dùng một chiêu nhỏ là có thể "xử lý" bạn rồi. Bạn không có mối quan hệ sao? Bạn không lo tuyển được đại lý sao? Họ sẽ tạo một tài khoản ảo để kết bạn với bạn, nói với bạn rằng họ muốn làm đại lý của bạn. Lúc này bạn lại không có tư cách để nhận họ làm đại lý, bởi vì lúc này bạn chỉ là một người tiêu dùng hoặc một đại lý nhỏ, bạn không thể nhận "đại lý lớn". Ví dụ, tài khoản ảo đó họ sắp xếp muốn làm một "đại lý lớn", kết quả bạn lại là một "đại lý nhỏ", bạn sẽ phải nâng cấp, bạn phải tìm cấp trên của mình để nâng cấp, tìm công ty để nâng cấp, đóng thêm số tiền còn lại vào.

Thực sự "thành phố lớn lắm chiêu trò", các bạn hãy mở to mắt ra, làm tốt mấy điểm phòng tránh rủi ro này. Ngành kinh doanh online theo hệ thống, ngành đa cấp vẫn là một cơ hội rất tốt để rèn luyện bản thân. Chẳng phải tôi cũng từ ngành này mà ra sao, đúng không? Trải qua trăm trận, đồng thời lại có năng lực học hỏi và tổng kết như tôi, kết hợp nhiều mặt lại, sẽ trở thành một người vô cùng xuất sắc. Thôi được rồi, chúng ta sẽ gặp lại ở chương tiếp theo. Tạm biệt.

Chương 8: Trò Bịp Bơm Huy Động Vốn Theo Mô Hình Ponzi – Và Các Biến Tướng Của Nó

"Chỉ cần bỏ ra một số vốn ban đầu "nhỏ", hứa hẹn lợi nhuận "khủng" sau một thời gian ngắn."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới lừa đảo tài chính, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Thứ này, tôi đoán đa số các bạn chưa trải qua, nhưng cá nhân tôi thì đã "may mắn" được "trải nghiệm" đến ba lần với các biến thể khác nhau của nó. Chẳng hiểu sao tôi lại có "sức hút" với những người làm mô hình này đến vậy, hay là số tôi sinh ra đã hợp với nghề này? Tôi đã "dính" ba lần. Các bạn có lẽ đã thấy trên thời sự những cảnh một nhóm người chen chúc trong một căn phòng nhỏ, bị "tẩy não" tập thể, rồi sau đó rủ rê người thân, bạn bè đến những nơi như các khu du lịch nghỉ dưỡng mới nổi, các tỉnh lẻ hoặc thậm chí là các thành phố lớn để tham gia vào cái gọi là "dự án đầu tư sinh lời đột phá", "cơ hội làm giàu nghìn năm có một".

Hôm nay, chúng ta sẽ mổ xẻ kỹ về vấn đề này. Đừng vội nghĩ rằng những gì tôi nói không liên quan đến bạn. Bây giờ chưa xảy ra, không có nghĩa là sau này sẽ không xảy ra. Chưa xảy ra với bạn, không có nghĩa là sẽ không xảy ra với người thân, bạn bè, thậm chí là ruột thịt của bạn. Ai cũng có thể dính bẫy. Mọi người thường chỉ quan tâm đến những gì đang diễn ra, những gì trực tiếp liên quan đến mình. Nhưng tôi nói cho các bạn biết, người thầy thuốc giỏi nhất là ai? **Thầy thuốc giỏi nhất không phải là người chữa bệnh đã phát, mà là người chữa "bệnh chưa phát" (phòng bệnh).**

Thế nào là "bệnh đã phát"? Chính là bệnh đã biểu hiện ra rồi. "Tôi đau đầu, sốt nóng, ruột gan tôi như lộn cả ra ngoài, tôi sắp chết rồi." Đưa đến phòng cấp cứu, bác sĩ cứu bạn, cứu sống được. "Thần y! Thần y!" Đó không phải thần y, đó chỉ là bác sĩ chữa bệnh đã phát, không phải thần y thực thụ. Thần y thực thụ là gì? Là người chữa "bệnh chưa phát", tức là những bệnh còn chưa biểu hiện ra. "Tôi thông qua một chút lời nói, cử chỉ, một vài triệu chứng nhỏ ban đầu của bạn là có thể phán đoán ra tương lai bạn có thể sẽ mắc bệnh gì, tôi giúp bạn phòng ngừa từ

sớm." Nhưng đa số những người ngu ngốc và tầm thường lại không cho rằng những bác sĩ như vậy là giỏi, bởi vì họ chưa thấy bệnh của mình được "chữa khỏi", triệu chứng chưa thay đổi. Không thấy thay đổi, họ lại cho rằng bác sĩ đó tay nghề không cao, ngược lại họ lại cho rằng những bác sĩ có thể chữa khỏi triệu chứng của họ ngay lập tức mới là bác sĩ giỏi.

Tôi đã từng nói ở các chương trước, những căn bệnh thực sự có thể chữa khỏi hoàn toàn trên thế giới này chỉ đếm trên đầu ngón tay. Đa số các bệnh chỉ là chữa khỏi triệu chứng, chứ không chữa khỏi được bệnh, chỉ giải quyết được bề nổi, không giải quyết được gốc rễ vấn đề. Và việc đọc loạt nội dung này chính là để giải quyết vấn đề gốc rễ, là thực sự "chữa bệnh chưa phát", đó mới là "thần y". Bạn xem những người thực sự cao minh, những người giỏi mưu lược thường đọc sách gì? Không phải là mấy cuốn sách "best-seller" thời thượng, mà là sử ký, gọi là "mượn xưa xem nay", "lấy sử làm gương" là vậy.

Bởi vì tất cả những gì đang diễn ra hiện tại đều là sự lặp lại của những bánh xe lịch sử đã từng lăn bánh, tương lai cũng được cấu thành từ vô số những "lịch sử" đó. Cho nên, tương lai, hiện tại và quá khứ, về bản chất, chỉ là những hướng đi khác nhau trong cùng một dòng chảy thời gian. **Khi bạn hiểu được lịch sử, bạn mới có thể dự đoán tương lai tốt hơn.**

Trước đây tôi chưa bao giờ đọc lịch sử, tôi luôn cho rằng lịch sử đã qua rồi, chẳng có gì đáng xem. Nhưng sau này tôi phát hiện ra mình đã hoàn toàn sai lầm. Bởi vì tất cả những gì đã xảy ra, đều đã từng xảy ra trong lịch sử, vấn đề là bạn có nhìn thấu được hay không. Vì vậy, đừng lúc nào cũng cho rằng nó không liên quan đến mình. Tại sao lại không liên quan đến bạn? Bởi vì bạn chưa từng bị nó làm tổn thương thực sự. Đợi đến khi bạn bị tổn thương rồi, bạn sẽ biết kinh nghiệm thất bại của người khác quan trọng với bạn đến nhường nào.

Những công ty thực sự lớn mạnh không bao giờ chỉ nghiên cứu xem đối thủ thành công như thế nào, mà họ nghiên cứu xem vô số công ty khác đã thất bại ra sao. Bởi vì con đường thành công có thể tương tự nhau, nhưng những thất bại thì mỗi người một vẻ, "mỗi cây mỗi hoa, mỗi nhà mỗi cảnh". Bạn hiểu được những điều này, biết được giới hạn cuối cùng, bạn sẽ biết cách để hạnh phúc hơn.

Bạn hiểu chứ? Tôi giải thích lòng vòng như vậy, là để nói với các bạn rằng điều này có liên quan đến bạn. Bạn phải hiểu rõ những "bi kịch nhân gian" này, những âm mưu thủ đoạn này được thực hiện như thế nào, bạn mới có thể "nhắm đúng mục tiêu" và "phòng ngừa từ khi mới manh nha".

Thôi được, bây giờ tôi bắt đầu nói chính thức về sự việc này. Tôi thực sự đã tiếp xúc với ngành này. Lần đầu tiên là khi tôi còn rất trẻ, là do người nhà "dắt" đi. Đó là vào khoảng năm 2008, tại một vùng quê hẻo lánh ở một tỉnh miền núi phía

Bắc. Trước khi đến đó, tôi hoàn toàn không biết có một nơi như vậy tồn tại, chỉ nghe nói là có "cơ hội làm ăn lớn". Tôi phải đi máy bay đến một thành phố lớn, rồi lại ngồi xe khách nhiều tiếng đồng hồ mới đến được cái xã đó. Một nơi khi ho có gáy, nghe tên còn chưa từng nghe qua, đúng là "rừng thiêng nước độc".

Lần thứ hai là vào khoảng năm 2014, tại một thành phố du lịch đang phát triển, do một người bạn thân, trước đây cũng từng làm trong ngành giải trí, rủ rê.

Lần thứ ba là vào năm 2017, tại một thành phố lớn ở miền Bắc, cũng bị một người bạn quen qua mạng "lừa", lấy cớ nhờ tôi đi công tác cùng để giới thiệu các "cơ hội đầu tư sinh lời cao", hứa hẹn nhiều mối quan hệ "khủng".

Tất nhiên, đến lần thứ ba thì tôi đã rất cảnh giác. Kết quả là khi đến nơi, tôi phát hiện "bài cũ soạn lại", chỉ có điều là "bình mới rượu cũ". Tôi để ý xem sau mấy năm, cái "trò" này có biến tướng gì không. Quả nhiên, nó đã thay đổi vỏ bọc, tên gọi mỹ miều hơn, cách thức tinh vi hơn. Từ từ nghe tôi kể.

Rồi, nói chung là họ sẽ tìm cách dụ bạn đến một nơi nào đó, thường là xa nơi bạn ở. Tại sao phải là ở tỉnh khác, nơi xa lạ? Vì đến nơi đất khách quê người, bạn không có người thân, khó mà kêu cứu, khó mà bỏ trốn, bạn sẽ bị kiểm soát về mặt tâm lý và thông tin. Các mô hình này thường có những cách thức hoạt động khác nhau, có nơi thì tập trung vào việc giam lỏng tinh thần, có nơi lại thiên về việc xây dựng một cộng đồng "ảo" đầy hứa hẹn. Người rủ bạn đi thường là người thân, bạn bè, nên ban đầu bạn dễ mất cảnh giác. Chỉ là khi bạn đến đó, ngày đầu tiên, họ nhất định sẽ đưa bạn đi ăn uống linh đình, đãi đãi tử tế, vẽ ra những viễn cảnh tươi đẹp, khiến bạn cảm thấy: *"Sao người ở đây ai cũng thành đạt, hào sảng và tốt bụng thế nhỉ?"*

Thường thì những người thiếu thốn tình cảm, những người đang gặp khó khăn trong cuộc sống, những người khao khát "đổi đời" nhanh chóng, là đối tượng dễ sa vào các mô hình này, là vì họ không tìm thấy sự công nhận và lối thoát trong cuộc sống thực. Các bạn phải hiểu rằng, con người ta dù kiếm tiền, làm đẹp, hay bất kỳ hành vi nào khác, mục đích cuối cùng đều là để có được **sự công nhận và cảm giác tồn tại**. Khi họ không có được cảm giác tồn tại ở nơi này, họ sẽ đến một nơi khác để tìm kiếm. Rất nhiều người trong cuộc sống thực tế không có ai yêu quý, không có thành tựu gì, họ liền thích chơi game. Bởi vì trong thế giới game, họ có thể có được cảm giác được công nhận và thành tựu. *"Tôi chỉ cần 'chép' được nó, tôi có thể ghi điểm, tôi có thể 'đánh quái lên cấp'."* Cho dù ngoài đời tôi là một kẻ nghèo rớt mồng tơi, nhưng trong thế giới game tôi có thể được thỏa mãn. Đó là bản chất con người. Vì vậy, ở nơi này, những kẻ lừa đảo nắm bắt được điểm đó, họ cũng sẽ cho bạn sự ấm áp vô bờ, đối xử với bạn đặc biệt tốt, đặc biệt dịu dàng, khiến bạn cảm thấy: *"Tại sao trên đời này lại có những người đại ái đến vậy? Tại*

sao lại có những người dụ dỗ đến vậy? Tại sao những người trước đây coi thường tôi, đến đây đều coi tôi như báu vật?" Là vì họ muốn moi tiền từ túi bạn, hoặc muốn bạn trở thành một mắt xích trong hệ thống của họ.

Mọi người ơi, trước tiên tôi nói với các bạn một điều, làm thế nào để phòng tránh thứ này? Bất kể là ai, trước đây tôi cũng từng bị lừa. **Nếu có một người không thân thiết gì với bạn, bỗng nhiên đối xử với bạn cực kỳ tốt, vẽ ra những viễn cảnh làm giàu quá dễ dàng, hứa hẹn những khoản lợi nhuận phi thực tế, bạn nhất định phải cẩn thận.**

Từ sau những vụ đó, tôi đặc biệt cảnh giác với những lời mời gọi đầu tư "siêu lợi nhuận" từ những người mới quen hoặc những mối quan hệ không quá thân thiết. Vì tôi cảm thấy bản chất con người và quy luật kinh tế không phải vậy, chắc chắn họ có mục đích rất rõ ràng. Tôi với ai cũng giữ khoảng cách, thật đấy, đặc biệt là khi mới quen. Nếu tôi quý bạn, tôi sẽ chân thành chia sẻ cơ hội hợp tác rõ ràng, minh bạch. Nếu không, thì "*cũng được*", "*cố gắng nhé*", "*tuyệt vời*", thế là đủ. Phải không? Tôi cũng không muốn lừa gạt ai, dù tôi có muốn hợp tác với bạn, tôi cũng không thể nào tô vẽ mọi thứ một cách phi lý được, điều đó không bình thường, bạn hiểu không? Nhưng có một nhóm người lại rất dễ bị thu hút bởi những lời đường mật, đặc biệt là những người trước đây gặp nhiều trắc trở trong cuộc sống, bỗng nhiên phát hiện có người đối xử với mình ấm áp như người nhà, hứa hẹn giúp họ "tìm lại chính mình", "thay đổi vận mệnh".

Giống như nhiều người tại sao lại tham gia các mô hình đa cấp biến tướng hay các sân chơi tài chính mờ ám vậy, không phải họ kiếm được tiền thực sự từ đó (đa phần là mất), mà vì ở đó họ tìm thấy một "cộng đồng", một "hy vọng" (dù là ảo). Vì những cảm giác tồn tại không có được ở bên ngoài, vào những nơi đó họ có được ảo tưởng về nó. Có người cần họ, có người khen ngợi họ, có người khẳng định họ, có người cho họ cơ hội thể hiện, có người để họ lên sân khấu giảng bài, có người để họ "cứu độ chúng sinh" (dù là trong một vở kịch lừa đảo). Vì vậy họ đặc biệt có cảm giác tồn tại, cho dù công việc kinh doanh này không kiếm được tiền, họ cũng muốn ở lại đó. Vì vậy bạn xem, bản chất con người là một thứ phức tạp đến nhường nào.

Cho nên, đó là ngày đầu tiên, ăn uống linh đình, nghe những lời có cánh. Ngày thứ hai, thứ ba, thứ tư... là những ngày "tẩy não" liên tục bằng các buổi hội thảo, chia sẻ "kinh nghiệm thành công", vẽ vời về "tương lai xán lạn". Mỗi ngày bạn sẽ được tiếp xúc với nhiều "tấm gương" khác nhau, họ đến từ đủ mọi tầng lớp, ngành nghề, kể lể về việc họ đã "đổi đời" như thế nào nhờ "dự án" này. Mục đích là để bạn tin rằng ai cũng có thể thành công.

Nói chuyện xong ở buổi này, họ lại dẫn bạn đi gặp "chuyên gia" khác, "nhà đầu tư thành công" khác. Họ sẽ tìm hiểu rất kỹ về hoàn cảnh, mong muốn của bạn để có cách tiếp cận "phù hợp", tìm đúng "điểm chạm" tâm lý. Họ rất giỏi trong việc sử dụng các yếu tố bên ngoài, những sự kiện, hình ảnh, thậm chí là những câu chuyện ngụ ngôn để liên kết một cách gượng ép với tính hợp lý và tiềm năng của "dự án". Ví dụ, họ có thể chỉ vào một tòa nhà cao tầng đang xây dựng và nói rằng đó là "biểu tượng cho sự phát triển thần kỳ mà dự án sẽ mang lại", hoặc kể về một nhân vật lịch sử nào đó đã "nhìn xa trông rộng" giống như cách họ đang "dắt lối" cho bạn. Người nào không có tư duy phản biện và kiến thức vững vàng rất dễ tin là thật.

Nhìn thì có vẻ rất bài bản, có video "người thật việc thật", có hình ảnh hào nhoáng, có những buổi chia sẻ đầy cảm xúc, có "nhân chứng sống" khoe "kết quả thực tế", họ nắm bắt tâm lý con người rất giỏi. Dù sau này tôi không bỏ tiền, nhưng tôi thực sự rất "cảm ơn" những trải nghiệm đó, đã cho tôi thấy rằng, hóa ra lừa đảo cũng có thể được tổ chức quy mô và tinh vi đến vậy. Đây cũng là lần đầu tiên tôi tiếp xúc với những mô hình thao túng tâm lý đám đông một cách bài bản. Tất nhiên, bạn phải dùng những kiến thức này để phòng tránh và cảnh báo người khác.

Tại sao những người này vẫn kiên trì ở lại đó làm việc này, dù có thể họ cũng là nạn nhân? Thứ nhất, là vì lúc đó họ bị tẩy não, đã "trót" nộp tiền rồi. Sau khi tỉnh ra một chút, họ cảm thấy không cam tâm, *"mình đã bị lừa rồi, phải lấy lại số tiền đó, thậm chí phải kiếm lời"*, vậy thì phải tiếp tục đi lôi kéo người khác. Đó là trường hợp thứ nhất. Trường hợp thứ hai, là họ thực sự tin rằng việc này là thật, họ hoàn toàn sống trong ảo tưởng do chính mình và những người xung quanh tạo ra. *"Giả làm thật thì thật cũng thành giả, lời nói dối lặp lại ngàn lần cũng thành sự thật."* Ngày nào cũng bị nhồi sọ, ngày nào cũng nghe những câu chuyện thành công (dù là bịa đặt), họ thực sự tin vào "giấc mơ" đó. Còn một lý do nữa, họ làm được một nửa, có thể cũng nhận ra có điều gì đó không ổn, nhưng đã "đắm lao phải theo lao", tiếng tăm với bạn bè, người thân cũng đã bị ảnh hưởng. Bạn phải biết rằng, một khi đã tham gia vào những mô hình này, đặc biệt là khi đã lôi kéo người khác, rất khó để "quay đầu". Uy tín cá nhân của bạn đã bị tổn hại. Bạn buộc phải tiếp tục, vì nếu dừng lại, bạn không chỉ mất tiền, mà còn mất cả các mối quan hệ. Những người này rất đáng thương, họ có thể cũng chẳng kiếm được bao nhiêu. Tại sao trong các mô hình này người ta thường phải sống tập thể, ăn uống kham khổ, chi tiêu tiết kiệm? Không phải vì văn hóa tổ chức của họ đề cao sự tiết kiệm, mà là vì nếu bạn có cuộc sống quá thoải mái, "tiền môi" của bạn sẽ nhanh chóng cạn kiệt, bạn sẽ không cầm cự nổi, cũng không có động lực để lôi kéo người mới, bạn sẽ bỏ cuộc. Như vậy sẽ khiến những người "tuyển trên" bị ảnh hưởng.

Bọn người này đã dùng một chiêu lừa đảo mà tất cả các bạn đều từng dùng, hơn nữa các bạn còn không biết mình đã dùng, lại còn cho rằng vô cùng đúng đắn,

đó là: **"Sự tương quan không đồng nghĩa với quan hệ nhân quả."** (Correlation does not imply causation). Nghĩa là sao? Một công trình kiến trúc nào đó thực ra đã được xây dựng từ lâu rồi. Nhưng tôi phải tìm một lý do để hợp lý hóa việc tôi làm, nên tôi bắt buộc phải tìm ra những yếu tố liên quan đến nó trên công trình đó. Bạn hiểu không? Ví dụ, bây giờ tôi nói với bạn, tôi chưa nói ra kết luận của mình. Bây giờ bạn thấy một người ho, bạn nghĩ anh ta bị bệnh gì? Chắc chắn bạn sẽ nghĩ là ho thôi, chẳng có bệnh gì nghiêm trọng, đúng không? Được rồi, bây giờ tôi nói với bạn một điều: Một trong những triệu chứng của bệnh AIDS là ho. Lúc này bạn lại nhìn người đó, anh ta cũng đang ho, bạn sẽ thầm nghĩ: *"Người này có phải bị AIDS không?"* Bạn thấy không, hoàn toàn khác nhau. Giống như khi tôi chưa nói với bạn người này bị AIDS, bạn thấy anh ta ho, cảm cúm, sốt là chuyện bình thường. Nhưng nếu tôi nói trước với bạn rằng người này bị AIDS, bạn sẽ tìm đủ mọi lý do trên người anh ta. *"Hãy xem, anh ta đi đứng loạng choạng, có phải bị AIDS không? Người này ho. Hãy xem, đó là triệu chứng của AIDS."* Con người chính là dễ bị lừa như vậy đó.

Các bạn ít nhiều đều đã từng tiếp xúc với các sản phẩm thực phẩm chức năng, tham gia vào các dự án sản phẩm nào đó, chắc chắn sẽ nghe thấy những chia sẻ kiểu này: *"Ai đó uống sản phẩm của chúng tôi, tóc cũng mọc ra rồi, cơ thể cũng khỏe mạnh rồi, ung thư cũng chữa khỏi rồi, không còn bệnh tật gì nữa."* Đúng không? Đó chính là coi sự tương quan là quan hệ nhân quả. Ví dụ, bạn bị cảm cúm, vốn dĩ đến ngày thứ năm sẽ tự khỏi, bạn không uống thuốc gì nó cũng sẽ khỏi. Nhưng vào ngày thứ hai bạn uống sản phẩm của chúng tôi. *"Hãy xem, uống sản phẩm của chúng tôi, chưa đầy hai ngày cảm cúm của tôi đã khỏi rồi."* Thực ra không phải vì sản phẩm đó làm cho cảm cúm của bạn khá hơn, mà là vì nó vốn dĩ sẽ tự khỏi, chỉ là bạn tình cờ uống sản phẩm đó mà thôi. Nhưng vì bạn "cần" một lý do, nên bạn đã liên kết hai yếu tố tương quan này lại với nhau. *"Vì... nên..."*. Có thể chỉ là tương quan, có thể là giúp nhanh hơn một chút, có thể là có ích, nhưng không phải là tuyệt đối. Đương nhiên, điểm này các bạn tự biết là được rồi, bạn không cần phải đi nói lung tung ở bên ngoài. Tại sao? Bởi vì đa số khách hàng, bạn không cần phải nói với họ nhiều như vậy. Giải thích càng nhiều, sản phẩm của bạn càng khó bán. Mọi người vẫn phải kiếm tiền mà. Chỉ là chúng ta phải biết "tại sao" thôi. Các bạn hiểu logic này là được rồi. Bạn với khách hàng nên nói thế nào thì cứ nói thế đó. Dù sao sản phẩm bạn bán cũng là hợp pháp, hợp quy, chất lượng tương đối tốt, cho người khác một tia hy vọng cũng là tốt.

Tôi tóm tắt lại một chút những gì đã chia sẻ ở chương này. **Thứ nhất, những mô hình huy động vốn hứa hẹn lợi nhuận phi thực tế, yêu cầu lôi kéo người mới liên tục để trả hoa hồng cho người cũ, dù mang tên gọi gì (quỹ đầu tư, sân chơi tài chính, hợp tác kinh doanh...), về bản chất đều là lừa đảo, tuyệt đối không được tham gia, hại người hại mình.** Chúng liên tục biến tướng với những

cái tên mỹ miều hơn, cách thức tinh vi hơn để lách luật và thu hút những người nhẹ dạ cả tin. Dù là các "quỹ đầu tư ủy thác" với lãi suất trên trời, các "sân chơi tài chính chia sẻ lợi nhuận" hay các "mô hình kinh doanh kết nối cộng đồng" yêu cầu đóng phí tham gia và hưởng hoa hồng đa cấp, bản chất vẫn là lấy tiền của người sau trả cho người trước. Bạn cũng đừng tin rằng ở trong đó có thể tìm được cơ hội làm ăn chân chính hay các mối quan hệ chất lượng.

Những người tham gia các mô hình này, **nếu không ngây thơ thì cũng có lòng tham không đáy, hoặc là có vấn đề về nhận thức.** Người có chút lương tri và hiểu biết sẽ không làm. Bạn trông mong ở đó có thể học hỏi được điều gì hay kết giao với ai tốt đẹp? Toàn một lũ xấu xa mất hết lương tâm, hoặc là những kẻ ngu ngốc lầm đường lạc lối. Bạn quen biết họ để làm gì? Những mối quan hệ đó có ích gì? Vì vậy, đừng tham những lợi ích nhỏ nhặt đó, sớm tránh xa. Có thể bây giờ bạn chưa từng trải qua việc này, nhưng nếu có người bạn nào đó đột nhiên rủ bạn đi "khảo sát dự án", "tham gia hội thảo đầu tư" nào đó, đến một nơi xa lạ, không nói rõ ràng nhiều điều với bạn, cũng không cho bạn chụp ảnh, cứ nhất định phải đến tận nơi mới tìm hiểu được, bạn phải chú ý rồi đó. Hơn nữa, nếu bạn có những người bạn như vậy, cho dù sau này họ không làm nữa, bạn cũng đừng nên qua lại quá thân thiết với họ. Tại sao? **Bởi vì những người đã từng được "tẩy não" như vậy ở đó rồi, họ rất khó có thể tĩnh tâm làm việc gì khác. Họ đã bị "tiền nhanh" làm cho mờ mắt rồi, họ rất khó có thể thực sự tĩnh tâm làm việc. Bạn giao du với họ không có kết quả gì tốt đẹp đâu.** Được chứ? Hôm nay nói đến đây thôi. Hẹn gặp lại ở chương tiếp theo.

Chương 9: Bầy Hoàn Tiền Va Bầy Chia Tách – "Cho Trước Nhận Sau"

"Muốn lấy được của ai cái gì, trước hết phải cho họ một chút." Đây là loại cạm bẫy dễ gặp nhất. Nhất định phải chú ý."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới lừa đảo tài chính, bạn sẽ thực sự trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Những loại hình "dự án đầu tư" như thế này là thứ các bạn rất thường xuyên gặp phải, chỉ có điều nó không đơn giản như vẻ bề ngoài. Nó không giống như trước đây, rất đơn giản: bạn đầu tư bao nhiêu tiền, rồi tôi mỗi tháng hoàn lại bao nhiêu tiền cho bạn. Đó là cách đơn giản nhất, bây giờ rất nhiều người không còn tin nữa. Được rồi, bạn không tin, "đạo cao một thước, ma cao một trượng". Vậy thì tôi sẽ thay đổi cách thức, thay đổi phương pháp để đưa tiền cho bạn, khiến bạn cảm thấy nó không đơn giản như vậy.

Đôi khi, bạn xem trong rất nhiều công ty bán hàng đa cấp (như đã nói ở chương trước), họ tổ chức những buổi đào tạo, viết ra cả một "cuốn kinh thánh" về "học thuyết marketing mạng lưới", nào là chương một, chương hai... Đó là một loại "thuật dụng nhân" (nghệ thuật dùng người, điều khiển người), sẽ khiến bạn cảm thấy việc này không dễ dàng như bạn nghĩ. **Con người đôi khi lại thích những thứ phức tạp. Những gì quá dễ dàng có được, họ lại cho là giả dối.** Bạn bắt buộc phải làm cho nó ra vẻ thần bí, làm cho nó vô cùng phức tạp, viết ra cả một cuốn sách, rồi nói đủ thứ trên trời dưới biển, vòng vo tam quốc, cuối cùng làm bạn chóng mặt, nhưng bản chất vẫn là một. Khi bạn có thể làm rõ những logic nền tảng thực sự này, bạn sẽ dễ dàng "bóc tách từng lớp vỏ" để nhìn thấy bản chất của sự việc.

Ví dụ, bây giờ tôi mời bạn cùng tôi làm một dự án. Tôi nói với bạn rất đơn giản: "Bạn chỉ cần bỏ chút tiền mua sản phẩm, rồi đăng bài lên mạng xã hội, kéo người vào là được." Bạn có làm không? Bạn sẽ không làm, tuyệt đối không làm. Bạn nghĩ: "Công việc kinh doanh này sao tôi có thể làm được?" Nhưng nếu tôi thay đổi cách nói với bạn thì lại khác: "Những sản phẩm này chẳng phải bạn vốn

dĩ cũng cần mua sao? Đổi sang mua ở đây, cũng không phát sinh thêm chi phí mới, giá cả lại phải chăng, sản phẩm cũng tốt. Rồi bạn phải lan tỏa 'tình yêu thương lớn lao' này của mình cho nhiều người hơn nữa."

"Vậy làm thế nào? Không dễ dàng như vậy đâu, chúng ta phải có cả một quy trình. Trước tiên chúng ta phải làm thế này, rồi làm thế kia. Hãy xem, chúng ta phải bắt đầu học tập. Việc học này rất phức tạp, phải ghi chép, phải làm đủ thứ." Lúc này, bạn lại thấy: "Ồ, cái này có vẻ có triển vọng, rất khác biệt."

Được rồi, tôi lại lấy một ví dụ khác. Bây giờ tôi bảo bạn bắt đầu đầu tư. Tôi nói với bạn: *"Bạn chỉ cần đóng 100 triệu đồng, cuối năm tôi trả bạn 200 triệu."* Bạn nghĩ công việc kinh doanh này có làm được không? Bạn chắc chắn không dám làm. *"Làm gì có chuyện tốt đẹp như vậy, nhất định là lừa đảo."*

Nhưng nếu tôi thay đổi cách nói với bạn như thế này: *"Bây giờ bạn đầu tư 100 triệu đồng. Bạn không phải đầu tư tiền, mà bạn đang đầu tư để có được **tư cách sở hữu một vị trí quảng cáo**. Rồi tôi sẽ giao vị trí quảng cáo đó cho bạn. Mỗi ngày bạn chỉ cần xem những quảng cáo mà tôi phân bổ cho bạn. Nguồn tiền của chúng ta từ đâu mà có? Hãy xem, chúng ta có rất nhiều thành viên, có phải rất nhiều doanh nghiệp muốn quảng cáo không? Hơn nữa, chúng ta đều là thành viên chất lượng cao, đều là những người sẵn sàng bỏ tiền ra làm các dự án đầu tư, tương đối chất lượng cao hơn. Vì vậy, các nhà quảng cáo sẽ tìm đến chúng ta để đặt quảng cáo, rồi chúng ta sẽ kiếm tiền từ phí quảng cáo đó. Số tiền bạn đóng thực ra là để có được tư cách đại lý quảng cáo, mỗi ngày bạn chỉ cần xem quảng cáo của mình là được. Bạn có tiền, xem quảng cáo là có tiền, ngày nào cũng có tiền. Rồi khoảng một năm sau bạn có thể kiếm được 200 triệu đồng. Bạn chỉ cần đầu tư tư cách 100 triệu, một năm sau bạn có thể kiếm được 200 triệu. Hãy xem, một quảng cáo chúng ta tính theo tháng. Bạn xem có nên đóng tiền này không?"*

Thực chất vẫn là một, chẳng qua là phải vòng vo để lừa bạn vào, khiến bạn cảm thấy số tiền này của mình không phải đến quá dễ dàng, không phải tôi bỏ tiền ra là có tiền, mà là thông qua lao động của tôi, thông qua việc tôi mỗi ngày vất vả click quảng cáo, xem quảng cáo, được phân bổ cho tôi theo mô hình kinh doanh thông thường. Vì vậy, số tiền này tôi nhận một cách yên tâm thoải mái. Đương nhiên, tôi cũng không phải đang chửi các bạn, tôi đang chửi chính mình. Bởi vì những gì tôi nói rành rọt như vậy chính là bản thân tôi. Lúc đó tôi không có nhận thức cao như vậy, nên đã bị "cắt rau". Trời ơi, mẹ tôi cũng đầu tư, cũng mất tiền.

Lúc đó, cái "sàn" (nền tảng) đó hoạt động rất rầm rộ, tôi nhớ rất rõ là năm 2012, lúc đó tôi vừa mới tốt nghiệp đại học chưa bao lâu. Vì vậy, tôi thấy quảng cáo của nó rất mạnh, còn được phát trên VTV, phỏng vấn người sáng lập, sau đó

còn quảng cáo trên xe bus ở TP.HCM. Lúc đó tôi rất ngây thơ, tôi nghĩ rằng có thể quảng cáo trên xe bus ở TP.HCM thì chắc chắn là rất lợi hại, kết quả là chỉ cần bỏ tiền là có thể quảng cáo, vậy nên các bạn nhất định phải củng cố nhận thức của mình từ sớm. Nếu không, một ngày nào đó những kẻ lừa đảo sẽ nghĩ ra đủ mọi cách để lừa tiền của bạn. Những gì tôi vừa nói chỉ là những chiêu trò cơ bản, sau này chúng còn “tiến hóa” hơn nữa, thực sự là bạn bị lừa mà còn “tâm phục khẩu phục”, bạn bị “xén lông” mà không kịp kêu lên.

Tôi sẽ kể cho các bạn nghe một câu chuyện, đó là câu nói ở đầu chương này, “muốn lấy của ai, phải cho người đó trước đã”. Câu chuyện là như thế này.

Có một người lạ mặt đến một làng nọ, nói với mọi người: *"Bây giờ mỗi người cho tôi vay 100 ngàn đồng, một tuần sau, tôi trả lại 150 ngàn."* Đa số mọi người không tin. Nhưng có một vài người tin, đưa cho anh ta 100 ngàn. Rồi những người không đưa tiền liền cười nhạo những người đã đưa: *"Mấy người ngu quá, thế mà cũng tin!"* Kết quả là một tuần sau, người đó quay lại làng, và thực sự trả lại 150 ngàn cho những người đã cho vay. Rồi người đó lại nói: *"Bây giờ tôi muốn vay mỗi người 200 ngàn, nửa tháng sau tôi trả lại 400 ngàn. Số tiền này tôi mang đi đầu tư, có việc gấp, có ai muốn cho vay không?"* Vẫn là đa số không đồng ý. Rồi lại có một vài người đưa cho anh ta 200 ngàn. Nửa tháng sau, anh ta lại quay lại, tiếp tục trả 400 ngàn cho những người ban đầu cho vay 200 ngàn. Lúc này, cả làng xôn xao. Tất cả những người ban đầu không tin đã bắt đầu lung lay, lần lượt móc tiền ra đưa cho anh ta. Nhưng lúc này, thực ra người đó không nói gì nhiều, mà dân làng lại nói: *"Ông cần bao nhiêu tiền chúng tôi cũng cho vay, chỉ cần ông trả lãi là được, vì chúng tôi tin ông."* Thế là người đó thu của mỗi người vài triệu đồng, gom được vài trăm triệu, rồi bỏ đi, từ đó không bao giờ quay lại nữa.

“Muốn lấy của ai, phải cho người đó trước đã”. Giống như nhiều người vay tiền bạn cũng vậy. Ban đầu vay bạn vài chục ngàn, vài trăm ngàn, lần nào cũng trả đúng hẹn. Dần dần bạn tin tưởng họ. Bỗng một ngày nào đó, họ vay bạn một số tiền lớn, rồi từ đó "bặt vô âm tín".

Điều này là để nói với các bạn rằng phải tránh xa những cám dỗ. Thông thường, sau khi đọc xong loạt nội dung này của tôi, biết được giới hạn của đầu tư vô sai biệt, bạn sẽ rất rõ ràng, không thể nào "đánh bại thị trường" một cách dễ dàng. Muốn có lợi nhuận cao hơn thị trường, thông thường bạn phải chấp nhận rủi ro mất một phần hoặc thậm chí toàn bộ vốn gốc, bạn mới có khả năng kiếm được. **Thông thường, các loại "sân chơi" như thế này, thời gian hoạt động trung bình cũng chỉ khoảng 9 tháng, thường là sụp đổ vào cuối năm.** Bởi vì rất nhiều người cuối năm sẽ rút vốn về, dẫn đến việc tiền vào không bù đắp nổi tiền ra. Bởi vì đây chỉ là một trò chơi "ném chuyền khoai nóng", tiền của người sau trả cho người trước, một mô hình Ponzi điển hình.

Thường có một vài tín hiệu cho thấy "sếp tổng" sắp ôm tiền bỏ chạy (những điều này đều là tôi đã tự mình trải qua, từng chiêu từng trò):

Hoặc là nói với bạn rằng *"website của chúng tôi cần bảo trì"*.

Hoặc là *"ngưỡng đầu tư của chúng tôi phải nâng cao lên"*. Nâng cao ngưỡng đầu tư có nghĩa là gì? Có nghĩa là tỷ lệ trả thưởng của họ đã không đủ để trả lợi nhuận cho những người này nữa, họ bắt buộc phải nâng ngưỡng đầu tư, nếu không thì không thể vận hành được nữa.

Rồi lại nói với bạn, trước đây là "T+1" tiền về (hôm nay rút, mai tiền về), bây giờ là "T+2" (hôm nay rút, ngày kia tiền về). Vài hôm sau nữa là *"hôm nay rút, một tuần sau tiền về"*. Vài hôm sau nữa là *"hôm nay rút, một tháng sau tiền về"*.

Rồi hạn chế ngày bạn được rút tiền. Trước đây ngày nào cũng rút được, bây giờ là chỉ định một thời điểm nhất định mới được rút.

Rồi số tiền rút cũng bị hạn chế. Rồi số tiền rút ra lại yêu cầu bạn phải dùng một phần để đổi lấy "điểm thưởng" hay "quà tặng". **Chỉ cần xuất hiện những tín hiệu này, "sân chơi" đó sắp sụp đổ rồi.** Nếu bạn đang tham gia vào việc này, gặp phải những tình huống này, xin hãy rút lui ngay lập tức. Nhưng tôi nói cho các bạn biết, bạn cũng đừng mang tâm lý may mắn. Tốt nhất là đừng động vào những thứ này. Rất nhiều người lại nghĩ: *"Dù sao mình cũng không kéo người, dù sao mình cũng chỉ tự chơi một chút thôi. Vậy mình cứ đầu tư một tháng, nó không thể nào một tháng đã chạy được."* Thực sự có đấy, tôi nói cho các bạn biết, thực sự có những nơi chỉ một tháng đã chạy rồi.

Bởi vì vào khoảng năm 2017, có một người bạn nói với tôi về một dự án nước ngoài tên là Testline. Anh ta nói với tôi một tháng có thể kiếm được 50% lợi nhuận, tức là một tháng có thể nhân đôi số tiền. *"Bạn chỉ cần kiên nhẫn, tháng này đầu tư 100 triệu, kiếm 100 triệu, bạn có muốn thử không?"* Nghe mới hấp dẫn làm sao! Tôi nói: *"Thông thường dự án kiểu này vòng đời cũng chỉ 3-6-9 tháng thôi (3 tháng, 6 tháng, 9 tháng)."* Anh ta nói: *"Vậy càng tốt, bạn cứ đầu tư một tháng thôi, kiếm gấp đôi tiền rồi rút."* Tôi nói: *"Tôi phải suy nghĩ đã, vì rủi ro này hơi lớn."* Tôi về nhà suy nghĩ vài ngày, đến ngày thứ ba thì sự việc vỡ lở, sụp đổ, chưa đầy một tháng. Những người vốn định "vớt một mẻ rồi chuồn" trong đó, tôi quen mấy người bạn đều chơi dự án này, mất cả tỷ đồng. Trong vòng một tháng, hơn một tỷ đồng đều tan thành mây khói. Quá đáng sợ! Chính là "cắt" đúng cái lừa người này. Bạn cho rằng nó sẽ sụp đổ sau 3-6-9 tháng, nên bạn muốn "vớt một mẻ rồi chuồn", không phát triển hệ thống cho tôi. Kết quả là, *"vậy thì tôi chiều theo ý bạn, tôi chỉ chơi một tháng thôi, tôi không để bạn kiếm được tiền của tôi đâu."* Vì vậy, thực sự là "đạo cao một thước, ma cao một trượng".

Lại nói với các bạn một chuyện nữa, tuyệt chiêu, khiến bạn thua một cách tâm phục khẩu phục. Mặc dù cũng là đầu tư tiền, nhưng nó chơi trò gì? Nó nói rằng bạn đầu tư số tiền này, bạn mua là mua hàng hóa, nhưng hàng hóa này tôi tạm thời không giao cho bạn, tôi đưa cho bạn là **hợp đồng giao dịch của tôi, tức là hóa đơn mua hàng của tôi**. Bạn cầm cái này, giống như chơi hợp đồng tương lai vậy, bạn biết không? Tức là **biến hàng hóa giao ngay thành hình thức hợp đồng tương lai để chơi**. Nghĩa là sao? Hàng hóa giao ngay là gì? Tức là "tiền trao cháo múc", đó gọi là hàng hóa giao ngay.

Vậy hợp đồng tương lai là gì? Hợp đồng tương lai là tôi dùng giá hiện tại để chốt giá sản phẩm trong tương lai. Nó đã kết hợp cả hai thứ này lại với nhau. Tức là, bạn mua, ví dụ chúng ta giao dịch bình thường, tôi là bên “nhà cái”, tôi bán hàng. Nhưng bây giờ không chơi như vậy nữa. Bây giờ là thế này: bạn bỏ tiền ra mua sản phẩm của tôi, tôi sẽ không giao hàng cho bạn ngay lập tức, mà tôi sẽ đưa cho bạn hóa đơn. Hóa đơn này bạn có thể tự do giao dịch trên thị trường, bạn hiểu không? Bạn hiểu chứ? Tôi đưa cho bạn hóa đơn này, hóa đơn này bạn có thể dùng để giao dịch. Tức là bạn mua sản phẩm của tôi, thông thường bạn còn có thể bán sản phẩm này ngay trên nền tảng của tôi, bởi vì nó có giao dịch, có lưu thông, bạn có thể bán nó ra, vì có người mới vào muốn mua hàng này. Bạn hiểu không? Ví dụ, bạn mua mật ong của chúng tôi. Nhưng mật ong này bây giờ tôi không đưa cho bạn, tôi đưa cho bạn chứng từ giao dịch mật ong. Ví dụ bạn mua 10 chai mật ong, một chai 100 nghìn đồng, bạn bỏ ra 1 triệu đồng, đúng không? Giá bình thường là 100 nghìn, bán ra cũng là 100 nghìn. Được rồi, chính vì bạn mua 10 chai, bây giờ tôi tặng bạn một chai. Nhưng chai tôi tặng bạn là gì? **Là tôi tặng bạn một cơ hội mua chai mật ong này với giá 20 nghìn đồng**. Tức là, trước đó bạn không phải đã mua 10 chai, 10 chai đó đều mua theo giá bình thường là 100 nghìn, mua 10 chai là 1 triệu. Bây giờ bạn mua 10 chai, tôi sẽ tặng bạn một chai, tặng bạn một cơ hội mua chai mật ong này với giá 20 nghìn. Rồi sau 5 ngày làm việc, bạn có thể bán toàn bộ 10 chai bạn đã mua trước đó và chai tôi tặng bạn ra. Bạn kiếm được bao nhiêu tiền? Bạn nhập vào 20 nghìn, rồi bán ra 100 nghìn, bạn lời được 80 nghìn. Thực sự khiến người ta tâm phục khẩu phục, thông qua cách này để hoàn tiền cho bạn. Nếu bạn kéo thêm được vài người, đội nhóm phát triển lớn mạnh, lên được cấp bậc gì đó, thì mỗi ngày tôi sẽ tặng thêm cho bạn vài cơ hội mua sản phẩm giá đặc biệt. Đợi sau 5 ngày làm việc, bạn bán cái này ra. Có phải phần chênh lệch giá đó chính là bạn tự kiếm được không? Vậy lỡ sau này không có người mới vào nữa, không có người chơi mới vào nữa, thì tôi cũng không cần phải chịu trách nhiệm gì cả. Dù sao thì tôi với bạn thực hiện giao dịch gì? Bạn đưa tiền cho tôi, mua là mua sản phẩm. Chỉ có điều sản phẩm này tôi tạm thời để trong kho, tôi chưa giao hàng cho bạn, nhưng hành vi hợp đồng của chúng ta đã được thiết lập rồi. Nếu bây giờ bạn không muốn chơi nữa, bạn không tìm được tôi, vậy thì tôi giao hàng cho bạn

là được rồi. Nhưng hàng giao cho bạn căn bản không đáng tiền, toàn là hàng thứ phẩm, có khi cũng tạm được.

Nhưng bạn bỏ ra từng đó tiền không thể nào chỉ nhận được từng đó sản phẩm được. Nhưng không còn cách nào khác. "Thuận mua vừa bán", bạn cũng hiểu rõ rồi. Lúc bạn mua tôi đã nói với bạn rồi, sản phẩm của tôi đắt như vậy, là bạn muốn mua. Bạn bán không được hàng thì đâu thể trách tôi, đúng không? Không có ai bán xong rồi lại trách tôi. Tôi chỉ làm trung gian cho giao dịch mà thôi, tôi không chịu trách nhiệm nhất định phải bán được hàng này của bạn. Vậy không có ai chơi nữa, tôi giao hàng cho bạn thôi, chúng ta hai bên không còn nợ nần gì nhau. Bạn xem, số tiền này bạn mất một cách thực sự "đường đường chính chính".

Hai loại tôi vừa nói được coi là "**bẫy hoàn tiền**". Bẫy hoàn tiền là mô hình dùng tiền đổi lấy tiền rất đơn giản. Cơ chế tương đối đơn giản, cho dù nó có khoác lên mình đủ các loại mô hình, nhưng tương đối đơn giản, thường không chơi được lâu, rất dễ sụp đổ, bởi vì cơ chế kiểm soát "sân chơi" của nó làm không tốt. Vì vậy, các bạn tuyệt đối không được động vào.

Nhưng thứ tôi sắp nói tiếp theo đây gọi là "**bẫy chia tách**". Bẫy chia tách, nếu là "sân chơi" chia tách thật sự, nó có thể chơi được rất lâu, ngắn thì ba bốn năm, dài thì bảy tám năm cũng có. Vì vậy, rất nhiều người lại tưởng rằng 7-8 năm vẫn còn tồn tại, chắc chắn có thể làm được. Nếu thực sự là tiền của riêng bạn, tôi nghĩ cũng có thể. Nhưng bạn tuyệt đối đừng kéo người khác vào. Bởi vì bản chất con người, bạn để họ đầu tư rồi, họ không kiếm được tiền, họ cũng nhất định sẽ trách bạn. Kiếm được tiền họ cũng không chia cho bạn, mất tiền thì sẽ trách bạn, bạn lại còn mất đi người bạn đó.

Nhưng nếu trong "sân chơi" chia tách, các bạn cố gắng chơi sớm một chút, với tâm lý "đánh cược", thực sự có thể kiếm được rất nhiều tiền.

Nó hoạt động như thế nào? Ví dụ như bây giờ bạn có 10 quả táo, lúc đầu mỗi quả bán 10 nghìn, 10 quả là 100 nghìn. Nhưng bây giờ nhu cầu thị trường rất lớn, rất nhiều người muốn mua táo của bạn, sau đó đẩy giá lên cao, có thể lên đến 20 nghìn một quả, lúc này bạn bán ra, bạn kiếm được 200 nghìn đúng không? Nhưng bây giờ 10 quả táo này có giá trị thị trường là bao nhiêu? Là 200 nghìn.

Trên thị trường có rất nhiều người muốn ăn táo này, 10 quả táo không đủ bán thì sao? Bạn sẽ chia 10 quả táo này thành 2 phần, đó cũng là nguồn gốc của mô hình chia tách, cắt thành 2 phần, 10 quả táo cắt thành 2 phần trở thành 20 phần, hạ giá xuống, vẫn là bán 10 nghìn một phần đúng không? 20 phần là 200 nghìn. Vậy nên sau khi bạn chia tách, giá trị thị trường của 20 phần vẫn giống như trước khi chia tách, nhưng số lượng táo của bạn lại tăng lên, đáp ứng nhu cầu của nhiều người hơn.

Vậy thì lúc này 20 quả táo lại có nhiều người muốn mua, sau đó lại đẩy giá lên cao, cuối cùng phải làm sao? Lại chia nhỏ táo ra, nhưng táo chia nhỏ đến cuối cùng thì không còn nữa. Nhưng bạn hãy thử nghĩ xem, tôi chỉ lấy ví dụ thôi, nếu bạn nắm giữ là tài sản số vô hình, nó không tồn tại việc chia nhỏ sẽ bị thay đổi hình dạng, nó có thể chia nhỏ vô hạn.

Mặc dù trong quá trình chia tách, giá của bạn không tăng, nhưng số lượng của bạn lại tăng lên, giá trị thị trường của bạn không thay đổi, bạn không mất một đồng nào. Được rồi, đây là nền tảng cơ bản của bạn, số lượng của bạn sẽ ngày càng nhiều. Chờ đến khi toàn bộ thị trường bán ra một số lượng nhất định, những gì bạn nắm giữ, ví dụ như bây giờ bạn nắm giữ 1000 quả táo, mỗi quả tăng trung bình 1 nghìn, nhưng vì số lượng của bạn nhiều, cho dù mỗi quả chỉ tăng 1 nghìn bạn cũng kiếm được rất nhiều tiền, đó là logic cơ bản.

Nền tảng của những dự án như thế này thường đóng hai vai trò: một là chức năng của **sàn giao dịch**, một là chức năng của **nhà môi giới chứng khoán**. Nhà môi giới chịu trách nhiệm bán, bảo lãnh phát hành cổ phiếu. Lô "tiền vàng" (kim tệ) hay "điểm số" đầu tiên đều do bên nền tảng bán ra. Nhưng một khi đã bán ra rồi thì sẽ không còn để bán nữa, bởi vì số lượng là có hạn. Tiếp theo, bên nền tảng phải đóng vai trò gì? Chính là đóng vai trò của sàn giao dịch, kiểm soát "sân chơi". Tức là, thành viên cũ bán những thứ này cho thành viên mới, thành viên mới trả tiền cho thành viên cũ. Mỗi lần như vậy, họ đều kiếm được phí giao dịch. Như vậy sẽ đảm bảo bên nền tảng không bỏ chạy.

Bởi vì ngoài lô "táo" đầu tiên trên thị trường do bên dự án bán ra, tiếp theo đó bên dự án không còn bất kỳ "quả táo" nào để bán nữa. Những "quả táo" tiếp theo đều là do thành viên cũ bán ra, chia tách rồi bán ra. Vậy vai trò của bên nền tảng là kiểm soát "sân chơi", kiểm phí giao dịch mỗi lần thành viên cũ và mới mua bán. Giống như chúng ta mua bán cổ phiếu trên các công ty chứng khoán, sàn giao dịch vậy, đều có một mức thuế phí nhất định, cái đó đều là sàn giao dịch kiếm được.

Vì vậy, họ sẽ cố gắng hết sức để mong nền tảng này tồn tại lâu dài, để họ có thể kiếm được tiền từ mỗi giao dịch. Điều này tạo ra một tác dụng kiềm chế lẫn nhau giữa hai bên. Nhưng mọi người ơi, đây là một trạng thái hoàn hảo. **Rất nhiều đều là "sân chơi giả", đều là đội lột "sách phân bản" để chơi trò huy động vốn**. Bởi vì khi thị trường này ngày càng phát triển tốt, số người xếp hàng mua "táo" ngày càng nhiều, nhưng thành viên cũ lại cứ giữ không bán, vì chưa đến thời điểm, phải xếp hàng vào sân, phải có một giai đoạn "xả bớt bong bóng", không thể vào sân một lúc, vào sân một lúc rất dễ sụp đổ. Nhưng một số bên dự án, họ sẽ bị lòng tham che mờ mắt, làm ra những trò mèo. Họ sẽ tự mình lén lút "nhét" một số "táo" vào, bán cho những người đang xếp hàng chờ vào sân đó, làm xáo trộn toàn

bộ thị trường. Nếu một khi đã làm như vậy, "sân chơi" này sẽ rất nhanh chóng sụp đổ.

"Bẫy chia tách" đã học được một tinh túy của thị trường chứng khoán. Các bạn có từng nghe qua một từ không? Gọi là **"chia tách cổ phiếu"**. Công ty sẽ phát hành một lượng cổ phiếu nhất định, rồi đưa ra thị trường. Sau khi cổ phiếu đó bán hết, nếu vẫn còn người muốn mua thì phải làm sao? Công ty không được phép phát hành thêm cổ phiếu. Vậy phải làm sao? Sẽ chia tách cổ phiếu cũ ra để bán, một cổ phiếu chia thành hai cổ phiếu, hai cổ phiếu thành bốn cổ phiếu, cứ như vậy chia tách mãi. Đó là các nghiệp vụ như chia tách, thưởng cổ phiếu. Nếu thực sự vận hành theo mô hình này một cách lành mạnh, thực sự có thể chơi được rất lâu. Nhưng mọi người ơi, bởi vì nó **không có bất kỳ sự bảo đảm nào của pháp luật, không có bất kỳ cơ chế giám sát nào, hơn nữa nó không thể tạo ra bất kỳ giá trị nào cho xã hội, chỉ là tiền của người sau trả cho người trước**. Hơn nữa, trong nền tảng này, chỉ cần một người sáng lập, một người điều hành "sân chơi" nảy sinh một chút ý đồ xấu, "sân chơi" này chắc chắn sẽ chết.

Tôi nhớ năm đó, khoảng 2012, xuất hiện một "sân chơi chia tách" tên là MBI (một vụ lừa đảo lớn có thật). Rất nhiều bạn bè của tôi đã kiếm được không ít tiền trong đó. Đương nhiên họ không kéo người, chỉ tự đầu tư chơi hai ba năm, thực sự kiếm được rất nhiều tiền. Rất nhiều người thấy người khác kiếm được tiền trong hai ba năm, bắt đầu động lòng. *"Ba năm rồi chưa sụp đổ, không phù hợp với logic của sân chơi tài chính."* Họ liền vào thử xem. Kết quả là vào năm thứ tư, đến năm thứ năm thì sụp đổ, mất trắng, đầu tư cả mấy trăm triệu, mấy tỷ đồng, chạy sang Malaysia gây rối đòi quyền lợi, hy vọng có thể lấy lại được số tiền đó. Tôi nói cho các bạn biết, không thể nào lấy lại được đâu. Malaysia (và một số quốc gia Đông Nam Á khác) là "ổ" của loại hình lừa đảo này, có khi đó cũng là một cách kiếm tiền của một số thế lực ở khu vực đó. Vì vậy, có những chuyện tôi chỉ có thể nói đến đây thôi.

Tóm tắt lại một chút. Bất kể là "bẫy chia tách" thật hay giả, **chỉ cần nó hứa hẹn bạn một năm có thể kiếm được lợi nhuận vượt xa rất rất nhiều lần giới hạn của đầu tư vô sai biệt (khoảng 6%) mà tôi đã nói, bạn nhất định phải cẩn thận**. Nếu bạn thực sự muốn "đánh bạc", không vấn đề gì, xin hãy chuẩn bị sẵn tâm lý mất toàn bộ vốn gốc. Bạn có thể chịu đựng được, kiếm được thì bạn rút lui ngay. Sợ nhất là gì? **Thắng lại muốn thắng thêm, thua lại muốn gỡ gạc**. Nếu bạn có tâm lý này, bạn không thể nào kiếm được tiền.

Nếu bạn gặp được một "sân chơi chia tách" tốt (ý nói là những mô hình tồn tại lâu hơn một chút), bạn tự bỏ chút tiền vào chơi vài năm, thực sự có thể kiếm được vài lần lợi nhuận, không vấn đề gì. Nhưng bạn không có "số" đó đâu, tại sao lại là bạn? Bạn phải biết rằng, trên thế giới này, những "sân chơi chia tách" thực

sự tốt một chút (tức là tồn tại được lâu) cũng chỉ có vài ba cái, có thể chơi được từ 7 năm đến 10-13 năm. Nhưng bạn không gặp được đâu, bạn cũng không biết cái nào là thật, cái nào là giả, bạn cũng không biết cái nào là "sân chơi giả" đội lốt, cái nào là "sân chơi thật" (mà "thật" ở đây cũng chỉ là giả trá kéo dài hơn một chút mà thôi). Chắc chắn sẽ sụp đổ. Cho dù bây giờ bạn có vào được, bạn đợi nó chia tách bạn cũng không kiếm được bao nhiêu tiền nữa đâu.

Ban đầu nó chia tách rất nhanh, bây giờ chia tách rất chậm. Bởi vì càng về sau "sân chơi" càng lớn, rất khó có thể chia tách nhanh được nữa. Nó không chia tách, bạn sẽ không kiếm được tiền, giá của bạn sẽ không tăng, tiền của bạn cứ nằm im ở đó. Rồi đợi đến khi nó sụp đổ, vốn gốc của bạn cũng không lấy lại được. Xem bạn làm thế nào. Vì vậy, loại tiền này không nên kiếm. Giống như có người bảo bạn đi mua cổ phiếu. Cổ phiếu có thể kiếm được tiền, nhưng bởi vì bạn mua cổ phiếu đó, tâm trí của bạn sẽ đặt cả vào đó.

Bạn ngày nào cũng phải xem bảng điện, xem tăng hay giảm, có bán được không? Sao lại giảm rồi, sao lại tăng rồi? Tâm trạng của bạn mỗi ngày đều lên xuống thất thường. Nó sẽ hao tổn thời gian thực sự để bạn nâng cao năng lực của bản thân, hao tổn năng lực kiếm tiền trên thị trường bên ngoài. Dựa vào mấy thứ này làm sao có thể khiến bạn phát tài được? **Cho dù bạn có phát tài, cũng là kiếm tiền trên "xương máu" của vô số người khác, chứ không phải thực sự giúp đỡ người khác kiếm được tiền. Phải có một đồng người mất tiền bạn mới kiếm được tiền.** Loại tiền này bạn cầm cũng không yên tâm đâu, sớm muộn gì bạn cũng sẽ "nhả" lại ra thôi. Được chứ? Hôm nay nói đến đây thôi. Chúng ta sẽ gặp lại ở chương tiếp theo.

Chương 10: "Lưỡi Hái" Mới Mang Tên Blockchain Và Tiền Mã Hóa

Dự án nào "hot" nhất và sinh lời "khủng" nhất trong 10 năm qua? Có lẽ chính là Bitcoin, với mức tăng trưởng hàng chục ngàn lần. Vậy Blockchain và tiền điện tử ngày nay có còn là mảnh đất màu mỡ để đầu tư? Hãy cùng tìm hiểu.

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới Blockchain, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Tôi biết rằng, một thời gian trước, khi Bitcoin tăng vọt lên ngưỡng 100.000 USD, rất nhiều người đã sốt sắng, thấy bạn bè xung quanh kiếm được bộn tiền, thế là lũ lượt kéo nhau vào thị trường. Tôi muốn nói với các bạn rằng, **đa số mọi người đều có vòng tròn thông tin rất hạn hẹp. Những thông tin mà bạn thấy được trên thị trường, khi nó đã đến tai bạn, thì có nghĩa là nó đã qua tay hàng chục người rồi.** Những thứ thực sự kiếm được tiền chắc chắn sẽ lưu hành trong một nhóm nhỏ trước, rồi từ từ mới lan ra các thị trường cấp hai, cấp ba. Nếu những người xung quanh bạn không phải là những "tay to" trong ngành hay những người điều hành "sân chơi", thì những "thông tin" mà bạn tiếp cận được đều đã là thông tin "second-hand", thậm chí "third-hand" rồi.

Thường xuyên có người đến nói với tôi: "*Dự án X, Y, Z này của tôi mới lắm, đặc biệt lắm.*" Tôi nói: "*Dự án đó của bạn tôi đã biết từ một năm trước rồi, ngay từ khi nó mới bắt đầu tôi đã rõ rồi. Bạn còn tưởng nó là báu vật gì sao?*" Đó chính là **sự trễ nải của thông tin (information lag)**, nó tạo ra sự khác biệt giữa người với người, dẫn đến thời điểm tham gia khác nhau, và cuối cùng dẫn đến kết quả kiếm tiền hay mất tiền khác nhau. Cho dù bây giờ Bitcoin có đang rất "hot", giá cao ngất ngưỡng, cho dù tỷ phú thế giới như Elon Musk có lên tiếng ủng hộ, cho dù về lâu dài Bitcoin có thể còn tăng giá. Nhưng tôi nghĩ, nếu bạn muốn dựa vào cái này để kiếm tiền, **đổ toàn bộ gia sản vào là hoàn toàn không phù hợp. Bởi vì có những người không hợp để kiếm loại tiền này.**

Bitcoin, có lẽ nhiều người mới chỉ biết đến trong vài năm gần đây. Còn tôi, từ khoảng năm 2015, đã từng tham gia một dự án yêu cầu giao dịch bằng Bitcoin.

Lúc đó mua bao nhiêu tiền một Bitcoin? Khoảng vài chục triệu đồng Việt Nam một Bitcoin (con số này chỉ mang tính tham khảo, giá Bitcoin thời điểm đó biến động). Bạn thử nghĩ xem, lúc đó tôi mua ba Bitcoin đều dùng để giao dịch hết, tôi không giữ lại. Nhưng "tiền khó mua được chữ ngờ", tôi biết rất rõ, tôi rất khó kiếm được loại tiền này, nó vốn không thuộc về tôi. Cách tư duy của tôi không phù hợp để chơi những thứ này. Cho dù nó có kiếm được tiền, tôi cũng không cảm thấy mình đã bỏ lỡ điều gì. Bởi vì tôi nghĩ, cho dù bạn cho tôi làm lại từ đầu, tôi vẫn không có đủ dũng khí. Vì rủi ro không chắc chắn trong tương lai của nó quá lớn. Nó **không có "mỏ neo" (anchor - một yếu tố đảm bảo giá trị)**. Ngay cả Bitcoin cũng không có "mỏ neo" vững chắc, hướng chỉ là các loại tiền mã hóa khác.

Hơn nữa, tôi muốn nói rõ với các bạn rằng: **Bitcoin không đồng nghĩa với Blockchain, và Blockchain cũng không đồng nghĩa với Bitcoin**. Đây là mối quan hệ bao hàm và được bao hàm. Bitcoin chỉ là một sản phẩm được tạo ra dựa trên việc ứng dụng công nghệ Blockchain mà thôi. Giống như các ứng dụng (App) chúng ta thường dùng, App chỉ là một nhánh được phát triển trên nền tảng của internet di động. Mà internet di động lại dựa trên cái gì? Dựa trên các trạm phát sóng mặt đất của chúng ta, việc xây dựng các trạm phát sóng này, toàn bộ cơ sở hạ tầng mạng lưới lại tạo ra những thứ khác nữa. Nó giống như một con búp bê Matryoshka của Nga vậy, lớp này lồng trong lớp kia.

Vì vậy, rất nhiều người không hiểu, họ nghĩ: *"Blockchain chẳng phải là tiền ảo sao?"* Hoàn toàn không phải. Tôi không muốn nói quá phức tạp. Tôi sẽ dùng một ví dụ rất sinh động để các bạn hiểu rõ và nhanh chóng về công nghệ Blockchain là gì.

Ví dụ, tại sao chúng ta lại tổ chức đám cưới? Mọi người ơi, ngoài việc thu lại tiền mừng cưới ra, mục đích quan trọng hơn là gì? **Quan trọng hơn là để làm cho chi phí "phản bội" của bạn tăng cao**. Nếu hai bạn chỉ đi đăng ký kết hôn, không ai biết cả, rất có thể ngày hôm sau các bạn đã ly hôn rồi. Nhưng bây giờ các bạn đã làm một hành động như vậy, để rất nhiều người chứng kiến tình yêu của các bạn. *"Wow, thông báo cho cả thiên hạ biết, chúng ta sẽ trăm năm hạnh phúc, sắt cầm hòa hợp, sớm sinh quý tử, bạc đầu giai lão."* Để tất cả bạn bè, người thân của bạn, hàng trăm, hàng ngàn người đều biết. Bạn không thể nào ngày hôm sau đã ly hôn được. Bởi vì dù sao bạn cũng phải nghĩ đến cái nhìn của những người xung quanh đối với bạn. Chính là **truyền bá chuỗi thông tin này ra ngoài, để mọi người cùng chứng kiến sự thật về việc các bạn kết hôn và yêu thương nhau**. Và bởi vì có sự chứng kiến của mọi người, chi phí "phản bội" của các bạn sẽ rất cao.

Công nghệ Blockchain cũng tương tự như vậy. Giống như bạn vay tiền ông Ba, ông Tư hàng xóm. Trước đây, bạn vay tiền chỉ có bạn và ông ấy biết, hoặc

một vài người xung quanh biết. Nhưng lần này, nếu ứng dụng công nghệ Blockchain, thì hành vi vay tiền ông Ba, ông Tư của bạn sẽ được **cả làng, cả xã biết đến (một cách ẩn dụ)**. Nếu bạn "phản bội" (không trả nợ), sau này bạn sẽ không ngóc đầu lên được nữa. Xin hỏi bạn còn dám "phản bội" không? Chắc chắn không dám. Đây chính là logic nền tảng cho sự ra đời của công nghệ Blockchain. Nó được cấu thành từ ba phần: **hệ thống phân tán để ghi sổ và lưu trữ, cấu trúc dữ liệu không thể bị sửa đổi, và thuật toán đồng thuận để duy trì toàn bộ hệ thống**. Nó làm tăng chi phí vi phạm hợp đồng của bạn, khiến việc gian lận trở nên rất khó khăn. Đó là ứng dụng của công nghệ Blockchain. Nó có thể được ứng dụng vào rất nhiều lĩnh vực, bao gồm cả rất nhiều phương thức thanh toán hiện nay, rất nhiều ngân hàng cũng đang sử dụng công nghệ này. **Nhưng Blockchain không đồng nghĩa với tiền mã hóa (hay tiền ảo)**.

Vì vậy, các bạn thường xuyên thấy trên mạng xã hội đủ các loại "coin" được quảng cáo rầm rộ: *"Coin của chúng tôi lại tăng giá rồi"*, vân vân và vân vân. **Tất cả đều là đội lốt Blockchain để chơi trò huy động vốn trá hình mà thôi, chẳng qua là lại thay đổi một phương pháp khác**. Thực sự gọi là "bình mới rượu cũ", "đánh" cho bạn tối tăm mặt mũi, "đánh" cho bạn không còn sức phản kháng, "đánh" cho bạn thực sự phải ngậm đắng nuốt cay, có nỗi khổ không nói ra được.

Họ chơi như thế nào? Thông thường họ sẽ nói với bạn: *"Coin này của chúng tôi tương lai có không gian phát triển vô hạn, tương lai sẽ tăng giá, giống như Bitcoin vậy."* Thường có đủ các loại chiêu trò: *"Bạn đã bỏ lỡ cơ hội làm giàu từ bất động sản, bỏ lỡ kinh doanh online, bỏ lỡ thương mại điện tử, bỏ lỡ Bitcoin, bạn còn muốn bỏ lỡ đợt sóng này nữa sao?"* Bạn thấy không, quá biết cách xuyên tạc! Luôn thích lôi kéo đủ các loại "xu hướng" đã qua, khiến bạn có một tâm lý *"không thể bỏ lỡ thêm nữa, tôi phải nhanh chóng lên thuyền"*. Tạo ra tâm trạng hoang mang, sợ bỏ lỡ cơ hội (FOMO) này. Những kẻ xấu xa này, thực sự mỗi khi tôi nói đến đều nghiêng răng nghiêng lợi, bởi vì cái này, tôi cũng đã từng tự mình trải qua. Lúc đó, đối với rất nhiều dự án, cho dù tôi không hiểu, tôi cũng có thể bỏ một ít vào chơi thử, để xem bên trong rốt cuộc chơi trò gì. Bởi vì bạn không trải qua, bạn sẽ mãi mãi không hiểu. Bạn không thể ngày nào cũng chỉ xem người khác nói. Chỉ khi bạn tự mình trải qua, mới có thể biết được những mảnh khóe thực sự bên trong.

Để tôi nói rõ hơn cho các bạn. Ví dụ, tôi nói đơn giản một chút: Đầu tư 10 triệu đồng, mua một loại "coin" nào đó (đủ các loại tên gọi). Họ nói: *"Bây giờ bạn mua coin này của chúng tôi giống như Bitcoin thời kỳ đầu vậy, không được ai coi trọng, bị mọi người coi thường. Nhưng chúng tôi nhất định một ngày nào đó sẽ tỏa sáng, cần thông qua sự giới thiệu của các bạn, cần thông qua sự lan tỏa của các bạn, để nhiều 'gà' (nhà đầu tư thiếu kinh nghiệm) hơn nữa hình thành sự đồng thuận. Rồi giá coin của chúng tôi sẽ tăng cao, số coin bạn mua này sẽ tăng giá."* Đây là một khía cạnh lợi nhuận. Nhưng loại này cũng khác với Bitcoin. Bitcoin

bạn mua rồi, vốn gốc của bạn có thể rút ra được. Tức là tăng thì bạn lời, giảm thì bạn lỗ. Lỗ đến mức bạn cảm thấy không chịu đựng được nữa, bạn liền rút vốn gốc về. Nhưng cái này thì khác. Ví dụ, bạn đóng vào 10 triệu đồng, họ nói với bạn phải **"khóa" (lock-up) trong 180 ngày, trong 180 ngày này không được phép rút vốn gốc về**. Vốn gốc này coi như không còn, vốn gốc này bị giữ lại đó để "mua máy đào coin". *"Máy đào của chúng tôi ở Tây Bắc, máy đào của chúng tôi ở Tây Nguyên, máy đào của chúng tôi ở một vùng hẻo lánh nào đó... Rồi mỗi ngày 'đào coin' cho bạn, mỗi ngày hoàn lại một ít coin cho bạn."* Coin này trị giá bao nhiêu? Giá mỗi ngày không cố định, có thể tăng có thể giảm. Có thể khi "sân chơi" này mới bắt đầu, giá đều từ từ tăng lên, cho bạn thấy chút hy vọng.

"Ngày nào cũng tăng, tốt quá rồi! Cho dù tôi không kéo người, tiền này mỗi ngày cũng đang tăng." Thông thường là chơi như vậy. Tức là, 180 ngày đầu bị khóa. Khoảng chừng 90 ngày bạn có thể hoàn vốn. Có thể là 90 ngày, có thể là 120 ngày, nhưng cụ thể là 90 ngày hay 120 ngày thì không cố định, bởi vì giá coin mỗi ngày khác nhau. Ví dụ, lúc bạn mới vào giá là 50.000 VND/coin, sau đó tăng lên 52.500, 55.000, vậy có thể 70 ngày bạn đã hoàn vốn rồi. Nếu sau đó giá giảm xuống còn 42.000, vậy có thể bạn phải mất 150 ngày mới hoàn vốn. Vì vậy, nó không giống nhau. Nhưng, có một giới hạn thời gian, **thời hạn tối đa hoàn coin cho bạn mỗi ngày là 180 ngày**. Sau 180 ngày, bạn sẽ tự động "ra khỏi cuộc chơi". Bạn muốn chơi nữa thì phải đầu tư thêm tiền. Tức là bạn đóng vào 10 triệu đồng, tôi mỗi ngày hoàn coin cho bạn, chỉ có thể hoàn trong 180 ngày. Còn bạn mất bao lâu để hoàn vốn là do giá coin quyết định. OK, đó là khía cạnh lợi nhuận thứ nhất.

Khía cạnh lợi nhuận thứ hai: Kéo người. Bạn chỉ cần giới thiệu một người, mỗi ngày sẽ được thêm một ít coin. Mỗi ngày được thêm một ít coin, bạn sẽ nhanh chóng hoàn vốn hơn. Nhưng bất kể bạn kéo bao nhiêu người, có bao nhiêu "doanh số", mỗi ngày hoàn cho bạn bao nhiêu coin, **thời hạn tối đa hoàn coin cho bạn vẫn là 180 ngày**. 180 ngày mỗi ngày hoàn tiền cho bạn, sau đó bạn phải "tái đầu tư", để các thành viên cũ tiếp tục tham gia vòng mới. Nếu không thì bạn chơi một đợt rồi bỏ đi, sao được? Bạn kiếm được tiền rồi, không tái đầu tư nữa, chỉ trông chờ vào tiền của đội nhóm, sao có thể được? Vì vậy, họ bắt buộc phải thiết lập một cơ chế như vậy, để dòng tiền mới của "sân chơi" này liên tục chảy vào.

Chỗ lừa đảo của những dự án này nằm ở đâu? *"Tôi đã hứa với bạn, tôi mỗi ngày hoàn coin cho bạn, tôi đã làm được, đúng không?"* Nhưng tại sao bạn lại mất tiền? **Bởi vì giá coin giảm rồi!** *"Giá giảm rồi thì không thể trách tôi, đâu phải tôi làm cho nó giảm, là do toàn bộ thị trường không tốt."* Bạn xem, cái "nồi" này đã được đổ cho người khác, bạn thực sự không làm gì được họ. Thực sự là "rau" bị cắt hết lớp này đến lớp khác.

Nhưng tôi nói cho các bạn biết, **giá coin này là có thể kiểm soát được**. Ban đầu tại sao lại cao như vậy? Là do họ đang "kéo giá" (pump), để bạn mỗi ngày thấy nó tăng tăng tăng. *"Coin này của tôi sau này nhất định sẽ ngày càng có giá trị, tôi phải tăng cường đầu tư, tăng cường quảng bá, tăng cường tái đầu tư, vốn lớn vào!"* Để sau này giá coin có thể cao hơn một chút. Đợi đến khi họ bắt đầu muốn rút lui, muốn ôm tiền bỏ chạy, họ sẽ bắt đầu "xả hàng" (dump), làm cho giá coin giảm xuống rất thấp.

Vốn dĩ 50.000 VND/coin, bây giờ còn 10.000 VND, rồi 3.000 VND. Họ nói: *"Vây cũng không thể trách tôi, thị trường biến động tôi không thể can thiệp, đúng không? Cũng không phải tôi muốn bỏ chạy. Nếu các bạn cảm thấy không muốn chơi nữa, thì cứ bán số coin trong tay các bạn theo giá 3.000 VND hiện tại đi."* Mọi người ơi, chỉ cần bạn bán ra, họ đã kiếm của bạn bao nhiêu tiền? Bạn vào giá 50.000, bây giờ bán ra 3.000, họ đã kiếm của bạn 47.000. Tiền đều bị họ lấy đi hết rồi. **Tất cả những thứ này đều có thể thao túng được**. Cái gì mà giá coin hay không giá coin, đâu phải là Bitcoin mà cá nhân họ không thể thao túng được? Những "sân chơi nhỏ" như thế này, họ chỉ cần một lượng vốn lớn "đập" vào, tạo thanh khoản giả, sàn giao dịch "gian lận" một chút, là ngay lập tức có thể "rút ruột" tiền của bạn.

Chết tiệt, những trò lừa đảo blockchain như thế này thường được làm ra và rất cao siêu, nào là "sách trắng blockchain" (blockchain whitepaper), toàn tiếng Anh, đủ các loại "chuyên gia" nước ngoài lên phát biểu. Tôi nói cho các bạn biết, chi phí của thứ này là bao nhiêu? Khoảng vài trăm nghìn đến vài triệu đồng, trên mạng có đầy dịch vụ chuyên làm thuê, gọi là "sách trắng blockchain". Sách trắng nói với bạn chúng tôi có ứng dụng gì, coin này của chúng tôi tương lai sẽ dùng ở đâu, có thể mua game online, có thể mua đồ, rồi còn làm cho bạn một cái thẻ ngân hàng nữa.

Tôi đã từng thấy rồi, làm một cái thẻ ngân hàng, nói rằng: *"Chúng tôi đã hợp tác với ngân hàng Master của Mỹ, chúng tôi bây giờ đã phát hành một loại thẻ ngân hàng, sau này tiền tệ của chúng tôi có thể trực tiếp quẹt thẻ."* Tạo ra một vật tin chấp thực tế cho bạn, khiến bạn cảm thấy: *"Wow, quá đỉnh! Hợp tác với ngân hàng thì nhất định là thật rồi."* Tôi nói cho các bạn biết, một ngân hàng liên kết phát hành thẻ tín dụng không khó đâu, đặc biệt là ở nước ngoài. Ở Việt Nam thì khó hơn một chút, các tổ chức thanh toán quốc gia như NAPAS có cơ chế kiểm duyệt nghiêm ngặt hơn. Nếu bạn liên kết với các tổ chức thẻ quốc tế khác như Visa, Mastercard để phát hành thẻ thì không khó. Nhưng điều đó không có nghĩa là ngân hàng đó đã công nhận thực lực của bạn, cũng không có nghĩa bạn là một tổ chức hợp pháp, chính quy. Đương nhiên ngân hàng bằng lòng, tại sao họ lại bằng lòng? *"Tôi liên kết với anh phát hành thẻ tín dụng, anh chắc chắn sẽ quảng bá cho nhân viên doanh nghiệp của anh. Sau khi quảng bá, người khác đến làm thẻ, làm thẻ tín"*

dụng này của tôi, vậy thì tôi có thể kiếm được nhiều phí dịch vụ hơn." Ngân hàng đương nhiên rất vui, họ không chịu trách nhiệm gì về mặt này cả. Nhưng bởi vì tâm lý tự nhiên của chúng ta, người Việt Nam tương đối tin tưởng vào ngân hàng, luôn cảm thấy hợp tác với ngân hàng chắc hẳn phải tương đối chính quy, tương lai phát triển vô hạn.

Rồi những người làm dự án này còn nói với chúng ta: *"Hãy xem, chúng tôi có một cái thẻ ngân hàng của Mỹ, chúng tôi có thể hợp pháp chuyển tiền này ra nước ngoài rồi."* Trời ơi! Nói thì hay như rồng leo, thực sự quá xấu xa! Bọn lừa đảo này! Ngoài cái thẻ ngân hàng đó ra, đừng nghĩ rằng phát hành "coin" khó lắm, không cần kỹ sư gì đâu. Bạn lên Google tìm hiểu quy trình cũng có mẫu sẵn, làm thế nào để bỏ tiền niêm yết lên sàn giao dịch, làm thế nào để hợp tác với sàn giao dịch. Thông thường, nhiều sàn giao dịch lớn họ không cho niêm yết đâu, nhưng các sàn giao dịch nhỏ thì có thể. Bởi vì sàn giao dịch rất vui, bạn dẫn người đến giao dịch, mỗi giao dịch tôi đều thu phí, vậy tại sao tôi lại không vui chứ? Đúng không? Hơn nữa, ở đây "cắt rau" đến mức mọi người mất hết cả nhuệ khí rồi. Bởi vì bạn cũng khó tìm được họ, vì đều là giao dịch ẩn danh, chuyển khoản qua ví điện tử. Người ta nói với bạn coin này giảm giá rồi, đâu phải tôi thích bỏ chạy. Bạn muốn tìm họ cũng không cách nào tìm được. Rất nhiều cổ phiếu "rác" trên thị trường chứng khoán với khối lượng giao dịch không lớn cũng được thao túng như vậy.

Vậy nói cho cùng, tiền mã hóa này **nó không có "mỏ neo" (giá trị đảm bảo)**. Mọi người ơi, tại sao VND có "mỏ neo", tại sao USD có "mỏ neo"? Tại sao? Bởi vì thứ nhất, nó tương ứng với vật chất. Cho dù nó có bị "in thêm", cho dù nó có lạm phát, nó vẫn có sự tương ứng với vật chất, với hàng hóa. Hơn nữa, nó được bảo chứng bởi uy tín tín dụng quốc gia. Còn tiền mã hóa thì hoàn toàn không có hoặc rất ít. Bây giờ duy nhất chỉ có Bitcoin, Ethereum, bởi vì số người chơi quá nhiều, mọi người đều đã hình thành sự đồng thuận, đều tin rằng nó đáng giá đó, thì nó sẽ đáng giá đó. Nhưng trên thị trường này, đa số các loại coin khác nhau, ngoài Bitcoin và Ethereum ra, những loại coin khác, phạm vi người dùng rất hẹp. Không có người dùng cuối thực sự nào đi mua cả. Những người mua là ai? Toàn là những người chơi dự án này, muốn kiếm tiền từ nó, vậy thì không ổn rồi. Giống như một sản phẩm, nếu toàn là người bán, không có người mua, dự án này chắc chắn không thể chơi tiếp được. Giống như ứng dụng gọi xe vậy, toàn là người lái xe, không có người đi xe, bạn làm sao có thể chơi tiếp được? Vì vậy, bạn thử hỏi những người xung quanh bạn xem, có ai mua cái coin bạn đang làm không? Nếu người dùng cuối không mua, thì có nghĩa là coin này không thể chơi tiếp được, tất cả đều là trò chơi "ném chuyên khoai nóng".

Chỉ là lúc đó bạn không muốn tin, bạn luôn tin rằng dự án bạn chọn là dự án chính quy, có thể kiếm được tiền. Một khi sụp đổ rồi, bạn mới biết xã hội quá phức tạp, kẻ ngốc quá nhiều, đến nỗi kẻ lừa đảo cũng không đủ dùng.

Các bạn đừng nghĩ rằng dự án tôi nói bạn chưa từng tiếp xúc, tương lai cũng sẽ không tiếp xúc, bạn cũng sẽ không tham gia. Nhưng những chiêu trò lừa đảo trong dự án mà tôi trình bày, những thủ đoạn để "dụ dỗ" mọi người, có thể được ứng dụng trong rất nhiều trò lừa đảo sau này. **Chỉ cần bạn biết được logic vận hành nền tảng của chúng, rất có thể bạn sẽ không bị lừa.**

Chúng ta sẽ gặp lại ở chương tiếp theo!

tangthucac.stor

Chương 11: Ván Cờ Sinh Tử Mang Tên “Quyền Chọn Cổ Phiếu” (Stock Option) Mà Các Công Ty Khởi Nghiệp Bày Ra Cho Bạn

"Một ngày nào đó, bạn sẽ trở thành lao công của Alibaba (ý nói đến câu chuyện về người lao công sở hữu cổ phiếu và trở nên giàu có – tìm đọc trên internet), nhưng với túi đầy quyền chọn cổ phiếu, chờ ngày đổi đời, hiện thực hóa giấc mơ tự do tài chính hàng chục tỷ đồng."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới quyền chọn, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Tôi biết đa số những người đọc loạt nội dung này không phải là sinh viên mới ra trường hay còn đang đi học. Bởi vì các bạn trẻ thường cũng không mấy quan tâm đến những chủ đề "khó nhằn" này. Đừng vội nghĩ rằng những điều này không liên quan đến bạn: *"Tôi đã có việc làm ổn định rồi", "Tôi đã tự làm chủ rồi", "Tôi là freelancer, nghe chuyện quyền chọn cổ phiếu của công ty để làm gì?"* Hoàn toàn sai lầm! Những gì tôi nói tiếp đây, bạn có thể áp dụng ngay cả khi bạn đang làm chủ. Nếu bạn đang tìm việc, bạn có thể tránh được những cái bẫy này. Nếu bạn muốn trở thành một ông chủ/bà chủ giỏi, bạn có thể vận dụng những chiêu thức tôi chia sẻ để "khai thác" nhân viên của mình một cách hiệu quả hơn. Nhưng các bạn đừng hiểu lầm, tôi không dạy các bạn làm điều xấu. Tôi chỉ muốn nói rằng, **thế giới kinh doanh vô cùng tàn khốc, đó là một cuộc chiến không có khói súng.**

Mở công ty, làm doanh nghiệp không phải là làm từ thiện, không phải mở quán cơm phúc lợi, không phải bỏ tiền ra nuôi nhân viên. Mọi người ơi, đừng nhầm lẫn. Rất nhiều người làm kinh doanh đối xử với người này cũng tốt, với người kia cũng tốt. Tôi nói cho các bạn biết, bạn đối xử quá tốt với nhân viên, người chịu thiệt chính là bạn. Bạn phải **"bàn tay sắt bọc nhung"** (Tham khảo “Chương 3 –

Tuyệt Mật Nhân tính” của tôi), nếu không thì bạn không thể nào đạt được mục đích của mình. Bạn đối xử tốt với họ, cuối cùng doanh nghiệp không phát triển được.

Bạn xem, rất nhiều người làm kinh doanh, nuôi sống chủ nhà (tiền thuê mặt bằng), nuôi sống nhân viên, nuôi sống đủ loại người, nhưng bản thân lại lỗ vốn. Việc gì phải khổ vậy? Mục đích bạn làm kinh doanh là gì? Rất rõ ràng. Các bạn ơi, bản chất của kinh doanh là gì? Rất đơn giản: **bạn dùng một cái giá tương đối thấp để mua sỉ thời gian của nhân viên**. Có phải là như vậy không? Nhân viên tại sao lại đi làm? Chẳng phải là họ "đóng gói" thời gian của mình để bán cho bạn đó sao? Rồi bạn tập trung thu mua với giá thấp, sau đó để họ giúp bạn tạo ra sản phẩm, dịch vụ, rồi bán ra với giá cao. Chẳng phải đó là mô hình kiếm lời từ chênh lệch giá sao? Bản chất là như vậy. Cho nên, bạn phải cố gắng hết sức để hạ thấp chi phí của mình.

Nếu một ông chủ làm kinh doanh mà không tính đến chi phí (nhân sự cũng là chi phí), bạn không cần nhắc đến chi phí này, lại dùng sự "tốt bụng" của mình để nuôi người khác, cuối cùng sẽ hại người hại mình. Bạn lam lũ dở tương lai của nhân viên, để người ta ở đó "ngồi chơi xơi nước", cũng làm lỗ dở cả sự nghiệp của chính bạn. Bạn không phải là một người chủ đủ tiêu chuẩn.

Vì vậy, tôi sẽ dẫn dắt vấn đề đến đây. Tôi sẽ trình bày từ hai góc độ: nhân viên và người chủ. Thực ra, sau khi tôi nói xong, bạn sẽ biết nếu bạn là nhân viên gặp phải người chủ như vậy thì nên làm gì, và nếu bạn là người chủ, bạn nên áp dụng chiến lược này như thế nào.

Thông thường, nhiều người khi đi phỏng vấn có gặp phải tình huống này không: *"Bạn gia nhập công ty chúng tôi, tiềm năng phát triển của công ty chúng tôi cực kỳ tốt. Chúng tôi là một đội ngũ rất xuất sắc, tương lai chắc chắn sẽ được một tập đoàn lớn nào đó mua lại, chắc chắn sẽ IPO thành công, chắc chắn sẽ lên sàn UpCOM, HNX, HOSE..."* Bla bla một tràng, "chém gió" cực hay. *"Bây giờ là thế này, vì chúng tôi rất coi trọng bạn, cho nên, chúng tôi muốn dành cho bạn một ít quyền chọn cổ phiếu (stock option). Như vậy sau này bạn có thể bán ra lấy tiền mặt, bạn có thể giống như cô lao công năm nào đó của Alibaba, cuối cùng thực hiện được giấc mơ tự do tài chính, sở hữu tài sản hàng chục nghìn tỷ đồng."* Hay không? Kèm theo vô số lời hứa hẹn. Cuối cùng, cho bạn hai lựa chọn: một là nhận tiền mặt ngay, có thể nhiều hơn một chút; hai là quy đổi một phần lương thành quyền chọn cổ phiếu, nhưng bạn chắc chắn sẽ không thiệt đâu, chỉ là số tiền này sẽ nhận được trong tương lai. *"Nếu bạn thực sự nhìn thấy tiềm năng, thực sự muốn cống hiến, thực sự tin vào lý tưởng của chúng tôi, thực sự muốn cùng nhau xây dựng sự nghiệp lớn. Vậy thì hãy chấp nhận quy đổi một phần lương thành quyền chọn. Sau này công ty được mua lại hoặc IPO, bạn sẽ là cổ đông của công ty này."*

Dù bạn có nghỉ việc, mỗi tháng vẫn có thể nhận được tiền (cổ tức), thậm chí sau khi giá trị tăng gấp nhiều lần, bạn sẽ có trong tay hàng tỷ, hàng chục tỷ đồng."

Mọi người ơi, trước khi làm rõ câu trả lời này, chúng ta phải biết **quyền chọn cổ phiếu (stock option) là gì?** Quyền chọn có hai loại chính. Một là quyền chọn trên thị trường chứng khoán. Thực ra, việc mua bán cổ phiếu đôi khi không nhất thiết phải là mua khi giá thấp bán khi giá cao. Nếu bạn thông qua việc mua quyền chọn trên thị trường chứng khoán, bạn có thể "mua lên" (call option - kỳ vọng giá tăng) hoặc "bán xuống" (put option - kỳ vọng giá giảm). Cổ phiếu giảm giá bạn vẫn có thể kiếm được tiền.

Nhưng đó không phải là phạm vi chúng ta thảo luận hôm nay. Hôm nay chúng ta nói về **quyền chọn cổ phiếu mà công ty đưa cho bạn, liệu có nên nhận hay không?**

Đầu tiên, chúng ta nên hiểu quyền chọn là gì. Quyền chọn, **nhà ở hình thành trong tương lai** (期房 - kỳ phòng - Off the Plan House), **hợp đồng tương lai** (期货 - kỳ hóa - futures contract), đều có một chữ "kỳ" (kỳ hạn, tương lai), nghĩa là **bạn dùng một mức giá cố định ở hiện tại để "chốt" một mức giá có thể tăng hoặc giảm trong tương lai.** Đó gọi là hợp đồng tương lai.

Ví dụ, các hãng hàng không khi mua dầu nhiên liệu máy bay. Vì giá dầu luôn biến động theo thị trường thế giới. Vậy phải làm sao? Lỡ như 2 năm sau tôi đi mua mà giá tăng thì sao? Vậy thì tôi sẽ dùng giá hiện tại để trả tiền trước cho bạn, chúng ta xác định một mức giá, ví dụ 1000 USD/tấn (con số ví dụ), để "khóa" giá dầu thô của bạn trong vòng hai năm tới. Giá này sau đó dù có tăng hay giảm, tôi vẫn mua với giá đó. Nếu sau này giá tăng, ví dụ tăng lên 1500 USD/tấn, tôi vẫn mua với giá 1000 USD. Như vậy có thể giúp chi phí của công ty tôi giữ ổn định, không bị tổn thất quá lớn.

Đó gọi là hợp đồng tương lai.

Vậy quyền chọn cổ phiếu là gì? **Quyền chọn cổ phiếu (stock option) khác với cổ phần (equity/stock).** Cổ phần thường là do những người sáng lập trực tiếp sở hữu nhiều quyền lợi, như quyền biểu quyết, quyền phủ quyết, quyền giám sát, quyền chia cổ tức... Cho dù cổ đông đó không còn làm việc nữa, chỉ cần họ chưa thoái vốn, hoặc các cổ đông hiện hữu chưa mua lại cổ phần của họ, họ vẫn sẽ được hưởng các quyền lợi của công ty, bao gồm cả quyền chia cổ tức.

Nhưng quyền chọn cổ phiếu thì khác. Quyền chọn cổ phiếu nghĩa là gì? Nhưng **"quyền chọn cổ phiếu" thì khác. "Quyền chọn cổ phiếu" nghĩa là gì? Là công ty cho nhân viên một quyền được mua cổ phiếu của công ty trong**

tương lai với một mức giá rất thấp (thường được xác định trước), gọi là "giá thực hiện quyền" (exercise price/strike price).

Ví dụ, tương lai cổ phiếu công ty chúng ta một cổ có thể bán giá 1 triệu đồng. Bây giờ, vì bạn là nhân viên nội bộ, vì bạn có thành tích xuất sắc, vì bạn là nhân tài, vì bạn đã phục vụ công ty nhiều năm, nên tôi cho bạn một quyền lợi, cho phép bạn dùng giá 20.000 đồng để mua cổ phiếu của công ty mà tương lai có giá trị 1 triệu đồng một cổ.

Công ty lên sàn, bạn ngay lập tức lời gấp 50 lần. Bạn có 10.000 cổ phiếu, lời gấp 50 lần, 500 triệu (hoặc nhiều hơn tùy số lượng và giá trị), ngay lập tức trở thành "lao công của Alibaba", tự do tài chính, tài sản hàng chục tỷ. Nghe có hấp dẫn không?

Nhưng các bạn ơi, không phải bạn vừa đi làm là được trao ngay đâu. "Quyền chọn" này có điều kiện. Thường là **thời gian vesting (thời gian trao quyền) là 4 năm**. Năm đầu tiên thường không được gì cả (cliff period), vì năm đầu tôi không biết bạn có thực sự xuất sắc không, có đạt được KPI không. Và mỗi năm bạn đều phải đạt KPI. Nó được trao theo từng giai đoạn trong vòng 4 năm. Thông thường, năm đầu tiên, vào cuối năm, trước khi quyết toán, bạn không có một đồng nào từ quyền chọn. Sang năm thứ hai, mỗi tháng bạn sẽ được "vest" một ít. Nhưng các bạn ơi, không phải là trao trực tiếp cổ phiếu cho bạn, mà là **trao cho bạn một QUYỀN MUA**. Các bạn thấy không, câu chữ này có rất nhiều "khoảng trống để xoay xở". Cái quyền này là tôi cho bạn. Còn bạn có thực hiện quyền hay không, một mặt là tùy bạn. Nếu bạn cảm thấy mức giá 20.000 đồng chúng tôi đưa cho bạn bây giờ, mà tương lai bạn nghĩ cổ phiếu của chúng tôi đến 20.000 đồng một cổ cũng không đáng, bạn có thể từ bỏ quyền của mình.

Thứ hai, dù tôi đã trao quyền cho bạn, tôi cũng phải đánh giá bạn. Thành tích năm nay của bạn có đạt không, bạn có hoàn thành công việc đúng hạn, đúng chất lượng không? Bạn hoàn thành, ví dụ năm đầu bạn hoàn thành KPI 1 tỷ đồng doanh thu (con số giả định), thì trong 4 năm là 100% quyền chọn, tôi sẽ "vest" cho bạn 25%. Rồi từ năm thứ hai, mỗi tháng tôi đều đánh giá, mỗi tháng tôi "vest" cho bạn một ít. Không thể trao hết một lần được, lỡ bạn bán đi rồi nghỉ việc, rồi bạn vẫn được hưởng cổ tức của chúng tôi hay sao? Làm gì có chuyện đó! Mục đích của quyền chọn này là để **giữ chân bạn**, và trong giai đoạn đầu công ty chưa có nhiều tiền mặt, để **giảm bớt chi phí lương nhân sự, dùng thời gian để đổi lấy không gian, dùng thời gian để hạ thấp chi phí nhân sự**.

Vậy bạn lại hỏi tôi: *"Nếu công ty này không IPO được, quyền chọn này của tôi còn có tác dụng không?"* Đương nhiên là có (về lý thuyết).

Các bạn ơi, đôi khi đầu tư không nhất thiết phải đợi đến IPO mới có thể "thoát hàng" thu lợi nhuận. Bạn xem rất nhiều nhà đầu tư thiên thần (angel investors), nhà đầu tư mạo hiểm (VC). Nhà đầu tư thiên thần là gì? Là những người rót vốn cho bạn ở giai đoạn đầu khởi nghiệp. Họ thấy bạn rất tiềm năng, rồi đầu tư cho bạn. Sau đó đội ngũ của bạn phát triển lớn mạnh, lúc này có những quỹ đầu tư thực sự để ý đến bạn, đến các vòng gọi vốn Series A, B, C, D... Các bạn ơi, mỗi lần có nguồn vốn mới vào, cổ phần của những người trước đó sẽ bị pha loãng. Vậy thì những người đầu tư trước đó có thể bán lại một phần cổ phần của mình để thu hồi vốn và chốt lời. Tôi cũng đã từng nói, rất nhiều công ty khởi nghiệp không phải vì mục tiêu lợi nhuận, mà là để các nhà đầu tư rót vốn, liên tục "thoát hàng", liên tục pha loãng, cuối cùng là bán lại cho một công ty khác. Đó là những công ty chuyên "khởi nghiệp để bán". Bạn hiểu không? Cho nên rất nhiều người sáng lập, ban đầu làm, sau này họ bán công ty đi, có lãi hay không không quan trọng. Vì chỉ cần có người liên tục "mua lại", họ có thể kiếm tiền, không nhất thiết phải dựa vào lợi nhuận từ sản phẩm.

Vậy nên, quyền chọn mà công ty trao cho bạn, nếu có nhà đầu tư mới vào, bạn có thể theo tỷ lệ để bán ra lấy tiền mặt (cash out). Hoặc không có nhà đầu tư mới, nhưng công ty hoạt động kinh doanh có lãi bình thường, bạn cũng có thể sau khi thực hiện quyền, nắm giữ cổ phần và nhận cổ tức theo tỷ lệ, cũng không tệ. Nhưng nếu công ty vừa không IPO, vừa không có lãi, lại vừa không huy động được vốn mới, thì quyền chọn đó của bạn **chẳng có tác dụng gì sất**.

Các bạn ơi, tôi nói nhiều như vậy, có phải các bạn thấy quyền chọn cổ phiếu cũng không tệ, cũng có thể kiếm được chút tiền không? Nhưng các bạn nghĩ đơn giản quá rồi. Bạn phải biết rằng, **phần lớn các công ty khởi nghiệp sẽ không bao giờ huy động được vốn thành công qua nhiều vòng, phần lớn các công ty sẽ không thể IPO. Phần lớn các công ty tồn tại được ba năm đã là quá giỏi rồi, nói gì đến có lãi**. Cho nên các ông chủ ơi, bạn cũng có thể dùng chiêu này để giảm chi phí trả lương cho nhân viên. Còn nếu bạn là nhân viên, thì **đẹp ngay đi, đừng có tin vào mấy cái quyền chọn viễn vông đó**.

Bạn nghĩ mình là Mark Zuckerberg hay Jack Ma à, có thể thực sự huy động được vốn từ vòng A, B, C, có thể cho bạn thực hiện quyền chọn, có thể cho bạn thực sự hưởng cổ tức của công ty, có thể giúp bạn IPO đôi đời, "hát vang bài ca chiến thắng" ư? Những công ty như vậy cực kỳ hiếm, có khi là "đếm trên đầu ngón tay", dù có cũng không đến lượt bạn.

Hơn nữa, rất nhiều công ty chỉ ghi trong thư mời nhận việc (offer letter) là sẽ cho bạn bao nhiêu quyền chọn cổ phiếu, cái này **không có giá trị pháp lý ràng buộc**, các bạn nhé. Chẳng có tác dụng gì cả. Đến lúc đó họ không trao cho bạn, bạn cũng chẳng kiện được ai. Và rất nhiều trường hợp chỉ là hứa miệng, họ sẽ

không nói rõ với bạn làm thế nào để thực hiện quyền, làm thế nào để quy đổi thành tiền. Rồi lỡ bạn nghỉ việc, thì những quyền chọn đã hứa trước đó, họ sẽ mua lại như thế nào... bạn hiểu không? Họ không nói. Đến lúc đó, lương của bạn thì nhận ít, rồi bạn lại không thực sự nhận được giá trị gì từ cái gọi là quyền chọn, chẳng phải là "tiền mất tật mang" sao?

Và rất nhiều ông chủ trao quyền chọn cho bạn không phải vì bạn xuất sắc đến mức đó, mà chỉ vì **công ty không có tiền, dòng tiền có vấn đề**, họ còn chẳng biết sau này làm thế nào để bạn thực hiện được quyền chọn đó. Cứ lấy cái đó ra để "lòe" bạn trước đã. Rồi nói là tương lai chúng ta phát triển tốt đẹp lắm.

Mọi người ơi, rất nhiều ông chủ bản thân còn không biết cách thiết lập chương trình quyền chọn (ESOP - Employee Stock Option Plan) cho đúng. Không phải cứ lúc mới thành lập công ty là tạo ra một "quỹ quyền chọn" (option pool), rồi tất cả nhân viên đều được phát quyền chọn, khuyến khích mọi người cố gắng làm việc, cùng tôi chiến đấu, đưa công ty IPO. Bạn làm như vậy là sai rồi. Vậy sau này có nhân tài mới đến thì sao? Quỹ quyền chọn đã hết rồi. Bạn không thiết kế cho tốt, đặc biệt là những công ty muốn huy động vốn, chuẩn bị IPO, việc thiết kế cơ cấu cổ phần, quỹ quyền chọn này phải cực kỳ rõ ràng, minh bạch. Bạn không làm tốt, sau này sẽ có vô số rắc rối, tiền thuê luật sư để giải quyết còn tốn hơn nhiều.

Rồi còn có những ông chủ "cao tay" hơn. Ví dụ, trước một vòng huy động vốn nào đó, ông ta nói với bạn: *"Trước khi chúng ta huy động vốn, các bạn phải nhanh chóng thực hiện quyền, các bạn phải nhanh chóng bỏ tiền ra mua cổ phần của chúng tôi (trước khi lên sàn là cổ phần). Đợi đến khi quỹ đầu tư nào đó vào, các bạn sẽ lời gấp nhiều lần."* Mọi người ơi, đây cũng là một cái bẫy. Bởi vì có thể bây giờ công ty thực sự đang thiếu tiền, cũng không tìm được quỹ đầu tư nào, liền nói với mọi người: *"Chúng ta sắp có quỹ đầu tư vào rồi, các bạn nhanh chóng tự bỏ tiền ra mua đi, những quyền chọn này của các bạn nhanh chóng thực hiện đi."* Rồi định giá công ty rất cao. Đa số mọi người không có khả năng phán đoán giá trị thực của công ty, thế là họ bỏ ra một số tiền lớn để mua cái gọi là cổ phần, kết quả là nó hoàn toàn không đáng giá từng đó tiền. Vậy chẳng phải là lỗ rồi sao? *"Hãy xem, tôi đã cho bạn ưu đãi, cho bạn quyền lợi kiếm tiền trong tương lai, kết quả lại còn lỗ."* (Đây là một kiểu "lừa gà" tinh vi).

Nói nhiều như vậy, tóm lại một chút. Nếu bạn bây giờ đã ba bốn mươi tuổi, có lẽ thực sự không cần quan tâm nhiều đến quyền chọn nữa, vì bạn cũng không thể vào một công ty khởi nghiệp nào đó để "cày cuốc" từ đầu, người ta cũng không cần bạn nữa. Nghe thật phũ phàng. Nhưng con cái của bạn sau này có thể sẽ cần đến. Còn nếu bạn muốn làm chủ, bạn có thể áp dụng những chiêu thức tôi vừa nói, bạn có thể giảm thiểu đáng kể chi phí nhân sự.

Nội dung này mà tôi nói ở nơi công cộng, chắc tôi bị chửi chết, bảo tôi dạy nhà tư bản cách bóc lột nhân viên. Nhưng thực sự đó cũng là những gì rất nhiều ông chủ đang làm, có thể giúp giảm rất nhiều chi phí trong giai đoạn khởi nghiệp ban đầu, bạn có thể lựa chọn tận dụng. Còn nếu bạn là một người mới đi tìm việc, bạn phải chú ý đến những vấn đề này. **Đa số quyền chọn mà các công ty (đặc biệt là công ty nhỏ và vừa, công ty khởi nghiệp) trao cho bạn thực sự không có nhiều ý nghĩa, chỉ là để bóc lột bạn một cách trá hình.**

Vì vậy, trong số những người đang đọc những dòng này, nếu bạn sắp đi tìm việc, xin hãy **"thiêu cận" một chút, "nhìn ngắn" một chút, tuyệt đối đừng để những công ty vừa và nhỏ "vẽ bánh" cho bạn.** Họ sang năm có "chết" không, năm nào "chết" cũng không biết được. **Tiền cầm được trong tay mới là quan trọng nhất.** Cái gì mà cho bạn quyền chọn, cho bạn cổ phần, đừng có "vẽ bánh" cho tôi. Mọi người ơi, hãy từ chối bị "tẩy não". Nghe những chia sẻ của tôi, bạn sẽ sống một cách minh bạch, rõ ràng, ai muốn lừa bạn cũng không dễ. Nhưng tiền đề là bạn phải tin, bạn phải hành động. Đừng vì nghe tôi nói thì vô cùng phấn khích, *"Wow, quá phấn khích!"* Trên đường về nhà thì liên tục dao động, rồi nằm ườn ở nhà thì không làm gì cả. Vậy thì nghe cái gì cũng vô ích, đúng không? Thôi được, hẹn gặp lại ở chương tiếp theo.

tangthucac.slo

Chương 12: Quỹ Mở (Quỹ Đầu Tư Đại Chúng) – Màn Kịch Huy Động Vốn & Chiêu Trò "Lăng Xê Sao"

"Có những đồng tiền, nếu bạn không tự mình mất đi, bạn sẽ không bao giờ chịu 'khôn ra' đâu."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới quỹ đầu tư, bạn sẽ trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Rất nhiều người sau khi đọc xong loạt nội dung này của tôi sẽ cảm thấy: *"Cuộc đời này, anh nói cái này không nên làm, cái kia cũng không nên mở, cái kia nữa cũng không nên đầu tư, vậy rốt cuộc nên làm gì đây? Anh bảo tôi đi làm thuê à?"* Thực ra, không phải tôi không cho các bạn làm, chỉ là tôi hy vọng khi các bạn làm một việc gì đó, khi bạn muốn đến một mục tiêu nào đó, bạn phải biết mình nên đi đường nào là gần nhất, đường nào tốn kém nhất, đường nào vòng vèo nhất.

Như vậy, bạn mới có thể chọn được một chiến lược tối ưu, con đường gần nhất, hiệu quả nhất về chi phí, tránh bị "xe ôm dù" hay "taxi gian" "chặt chém", phải không? Thực ra, toàn bộ những nội dung tôi chia sẻ về đầu tư có thể tóm gọn trong một câu: **Bất cứ kênh đầu tư nào hứa hẹn lợi nhuận vượt quá giới hạn trên của đầu tư "vô sai biệt" (khoảng 6.12%), bạn nhất định phải cẩn thận.** Nhưng, chỉ một câu nói này thôi thì sức nặng của nó không đủ. Bạn nói: *"À, thì ra là vậy."* Nhưng có những người, họ "chết cũng phải chết cho minh bạch". *"Người nói cho ta biết tại sao người lại 'giết' ta đi, đừng chỉ 'giết' ta không, làm ơn cho ta biết lý do người ra tay."* Thôi được, vậy thì tìm hiểu một chút.

Thực ra, chúng ta mỗi ngày đều đang tiếp xúc với các quỹ đầu tư, chỉ là bạn không nhận ra mà thôi. Số tiền bạn để trong các ví điện tử có chức năng sinh lời (ví dụ như "Túi Thần Tài" hay các sản phẩm tương tự của MoMo, ZaloPay,...), đó chính là một dạng **quỹ đầu tư**. Các hình thức quỹ đầu tư phổ biến là: quỹ tiền tệ, quỹ trái phiếu, quỹ hỗn hợp, và quỹ cổ phiếu. Trong đó, quỹ tiền tệ và quỹ trái phiếu tương đối ít rủi ro, lợi suất có thể cao hơn gửi tiết kiệm không kỳ hạn một

chút, và thấp hơn gửi tiết kiệm có kỳ hạn một chút (đương nhiên trước đây có lúc cao hơn cả tiết kiệm có kỳ hạn, nhưng bây giờ thì không còn nữa). Bạn mua hai loại này, chính là những sản phẩm mà các ứng dụng thanh toán, ví điện tử hay cung cấp đó. Còn quỹ đầu tư mà chúng ta thường mua nhiều hơn cả là **quỹ cổ phiếu**, loại có biên độ dao động lớn, có thể một năm tăng được hai ba chục phần trăm (nhưng cũng có thể lỗ tương ứng).

Chúng ta phải hiểu rõ, số tiền chúng ta bỏ ra mua quỹ đầu tư rốt cuộc là mua cái gì, mua loại quỹ nào. Đa số chúng ta mua là **quỹ mở (quỹ đại chúng - public fund/mutual fund)**. Quỹ đầu tư công chúng là gì? Là các quỹ được các cơ quan quản lý nhà nước (Ủy ban Chứng khoán Nhà nước) cấp phép, được chào bán công khai ra xã hội, phát hành cho các nhà đầu tư không xác định. Vì vậy, đa số chúng ta mua đều là loại này, chiếm hơn 90% toàn bộ thị trường quỹ.

Còn có một loại quỹ khác gọi là **quỹ đầu tư tư nhân (quỹ đóng, quỹ thành viên - private fund/hedge fund)**. Quỹ đầu tư tư nhân không bán cho bạn đâu, nó bán cho một nhóm đối tượng cụ thể, ngưỡng tham gia thường rất cao. Bạn không có vài tỷ đồng, người ta sẽ không chơi với bạn. Vì vậy, trước đây tôi quen một người chuyên làm quỹ đầu tư tư nhân, anh ta nói: *"Xung quanh bạn có người giàu nào thì giới thiệu cho chúng tôi."* Ý là gì? Chính là tập hợp tiền của những người này vào một công ty quản lý quỹ. Rồi có một người điều hành chuyên nghiệp (portfolio manager) giúp bạn quản lý, giúp bạn kiếm tiền, rồi số tiền kiếm được sẽ chia cho bạn. Đơn giản vậy thôi. Quỹ mở cũng tương tự, chúng ta đưa tiền của mình cho một công ty quản lý quỹ nào đó (VinaCapital, Dragon Capital, SSIAM, Vietcombank Fund Management - VCBF...), rồi công ty đó cử một giám đốc quỹ (fund manager) ra giúp bạn quản lý tiền, sau đó mua những cổ phiếu tốt trên thị trường chứng khoán để giúp bạn kiếm lời. Thắng thì bạn có lãi, thua thì bạn lỗ. Vì quỹ (đặc biệt là quỹ cổ phiếu) **không bảo toàn vốn**. Biến động của quỹ cổ phiếu tương đối lớn.

Tại sao lại phải giao cho giám đốc quỹ của công ty quản lý quỹ quản lý? Vì họ chuyên nghiệp. Nhưng họ có thực sự chuyên nghiệp không? Thực sự có những giám đốc quỹ không hề chuyên nghiệp. **Đa số giám đốc quỹ có thâm niên làm việc chưa quá ba năm.** Quan trọng là, **lập trường của họ và bạn không giống nhau.** Lập trường của bạn là hy vọng mua quỹ sẽ kiếm được tiền. Nhưng lập trường của họ không phải vậy. Họ sẽ dùng đủ mọi cách để bạn mua quỹ. **Chỉ cần bạn mua, dù bạn lỗ hay lãi, họ đều kiếm được tiền.** Vì không phải quỹ của bạn có lãi họ mới được chia, rồi lỗ thì họ không được gì. Họ kiếm tiền từ **phí giao dịch, phí quản lý** của bạn. *"Tôi giúp bạn quản lý vốn, tôi phải có thù lao."* Cho nên, lập trường của hai bên hoàn toàn khác nhau. Bạn hiểu không? Điều đáng nói là, các loại phí này cũng không hề rẻ.

Nếu bạn nắm giữ quỹ trong thời gian không dài, ví dụ chỉ 30 ngày, 60 ngày, 90 ngày, thông thường trong khoảng thời gian này, nếu bạn bán ra, bạn sẽ phải trả khoảng **1.5% phí giao dịch (hoặc phí bán lại)**. Các bạn ơi, nếu bạn chỉ lãi được một chút, bạn tính toán lại các chi phí mua vào, phí bán ra, thực sự nó đã "ăn" mất rất nhiều lợi nhuận của bạn rồi. Bạn chẳng kiếm được bao nhiêu, lại còn lãng phí rất nhiều thời gian và công sức.

Vậy bạn lại hỏi tôi: *"Tôi thấy rất nhiều quỹ do các công ty quản lý quỹ phát hành kiếm được rất nhiều tiền. Có một giám đốc quỹ rất nổi tiếng, quỹ do anh ta điều hành năm ngoái lãi đến 80%. Vậy tôi cũng đi mua, chắc chắn tôi sẽ kiếm được tiền."* Mọi người ơi, điều này còn liên quan đến xu hướng chung của thị trường nữa. Bạn phải hiểu rất rõ, có những thứ chỉ là **"cửa hàng kiểu mẫu", "flagship store câu view"** – cố tình làm ra để cho bạn xem. Họ nói với bạn: *"Hãy xem, cửa hàng flagship thu hút người nổi tiếng này của chúng tôi có bao nhiêu người đến xếp hàng, bao nhiêu người đến mua, kinh doanh vô cùng tốt. Vì vậy, bạn đến nhượng quyền bạn cũng có thể làm rất tốt, bạn chỉ cần đóng phí nhượng quyền là được rồi."*

Vậy những "quỹ ngôi sao" (quỹ nổi tiếng, hiệu suất cao) đó được tạo ra như thế nào? Mặc dù bạn có thể thấy quỹ ngôi sao đó, nhưng khi bạn thực sự muốn mua, họ lại nói với bạn **"hết rồi", "tạm dừng phát hành rồi"**. *"Nhưng giám đốc quỹ này của chúng tôi cũng đang điều hành một quỹ khác, bạn có thể mua quỹ này."* Giống như bạn đi thuê nhà vậy. Bạn nhìn thấy một căn nhà ưng ý, bạn hỏi họ còn không, họ nói còn. Bạn đến xem, kết quả là vừa đến nơi, *"Hết rồi, trên đường bạn đến đã có người khác đặt cọc rồi. Bạn xem căn khác nhé."* Tất cả đều là **chiêu trò dẫn dụ khách hàng (chiêu thức thu hút traffic)**, các bạn có thể tự tìm hiểu thêm.

Tại sao quỹ đó lại kiếm được nhiều tiền như vậy? **Quỹ đó chỉ là một "mẫu hình" (benchmark). Công ty quản lý quỹ sẽ dùng các nguồn vốn khác để "đẩy thuyền" cho cái quỹ đang rất kiếm tiền đó.** Bởi vì thông thường bạn xem, những quỹ kiếm được nhiều tiền như vậy, quy mô của nó thường khá nhỏ, cũng chỉ vài trăm tỷ đồng (hoặc nhỏ hơn). Còn những quỹ mà bạn có thể dễ dàng mua được, quy mô của nó thường rất lớn. Và bởi vì quy mô của "quỹ ngôi sao" nhỏ, nên tôi liên tục rót thêm vốn vào đó, luân phiên "đẩy thuyền" cho quỹ đang kiếm tiền đó, vậy thì giá trị tài sản ròng (NAV) của nó sẽ được kéo lên, nó sẽ kiếm được tiền. **Nhưng bạn không mua được đâu. Làm sao có thể đến lượt bạn mua được? Căn bản không phải bán cho bạn.**

Vậy nên, đây chính là thắc mắc của bạn: *"Tại sao trên thị trường có nhiều quỹ khoe lãi như vậy? Tại sao tôi mua thì lại không kiếm được tiền?"* Bạn biết tại sao chưa? Cho nên, bạn muốn dễ dàng có được lợi nhuận 20-30% một năm là rất

khó, có thể một năm nào đó bạn làm được. Nếu bạn có thể liên tục 5 năm, mỗi năm đều đạt được 20% đến 30% (thậm chí chỉ 10% đã là rất khó rồi), hướng chỉ trong đó còn có biết bao nhiêu "chiêu trò".

Bạn phải biết rằng, có những giám đốc quỹ còn chơi trò **"chuột chạy trong kho"** ("**rat trading**" hay "**front-running**"). Nghĩa là sao? Thực ra rất nhiều giám đốc quỹ không có tài cán gì nhiều. Đa số giám đốc quỹ có kinh nghiệm làm việc không quá ba năm, cũng không chuyên nghiệp đến mức đó, họ chỉ làm theo quy trình thông thường thôi, không có bản lĩnh gì lớn. Giỏi lắm là đảm bảo bạn không lỗ quá nhiều, còn bạn muốn kiếm bao nhiêu tiền thì cũng không thể. Hơn nữa, có những người còn giở trò, làm "chuột chạy trong kho". Nghĩa là sao? Là "tay trong tay ngoài". Ví dụ, giám đốc quỹ với tư cách là người nội bộ, biết mình sắp đầu tư vào những cổ phiếu nào, vậy thì sẽ dùng tiền của mình hoặc tiền của người thân, bạn bè mua trước những cổ phiếu đó với giá thấp. Rồi tiếp theo không phải là huy động vốn từ công chúng sao? Dùng một lượng tiền lớn của công chúng để đẩy giá trị, đẩy giá cổ phiếu đó lên cao. Rồi ví dụ trước đó tôi mua giá 10 ngàn/cổ phiếu, đẩy lên đến 50 ngàn, tôi sẽ bán số cổ phiếu của mình ra với giá cao, chẳng phải là kiếm lời rồi sao? Đó gọi là "chuột chạy trong kho". Cho nên, rất nhiều người khó mà cưỡng lại được cám dỗ, nhưng lúc này người chịu thiệt chính là lợi ích của bạn.

Thôi được, dù sao thì chúng ta đầu tư phải giữ vững một nguyên tắc: **Giới hạn của đầu tư vô sai biệt là khoảng 6.12% (hoặc một con số tham chiếu hợp lý tùy theo bối cảnh lãi suất chung). Vượt quá mức đó phải cẩn thận. Những nơi khác hứa hẹn bạn trên 10%, nhất định phải chú ý, bạn chắc chắn sẽ có nguy cơ mất một phần vốn gốc.** Nếu bạn thực sự muốn mua (quỹ đầu tư), bởi vì bản thân tôi thỉnh thoảng cũng mua một ít. Mặc dù ba tháng gần đây quỹ của tôi tăng được 20% (đây có thể là do thị trường tốt đột xuất), nhưng tôi cũng không khuyên các bạn bỏ một lượng tiền lớn của mình vào thị trường quỹ, bạn trông mong dựa vào nó để phát tài là không thể. Như tôi đã nói, giai đoạn đầu, đặc biệt là khi bạn còn trẻ, không thể quá chấp nhất vào việc đầu tư (trừ bất động sản). Bạn làm như vậy sẽ lãng phí mất những năm tháng vàng son nhất của mình, làm những việc "bỏ gốc lấy ngọn". Nếu bạn thực sự muốn mua, tôi có vài điểm gợi ý cho bạn:

Thứ nhất, nên mua quỹ đã hoạt động lâu năm (old fund), không nên mua quỹ mới phát hành (new fund). Quỹ cũ đã có lịch sử hoạt động để bạn đánh giá.

Thứ hai, bạn tốt nhất nên mua qua các nền tảng phân phối quỹ độc lập (các công ty chứng khoán, ứng dụng đầu tư), không nên mua qua các kênh phân phối của ngân hàng. Phí mua ban đầu (phí phát hành) qua ngân hàng thường rất cao, phí giao dịch cũng cao. Hơn nữa, những "chuyên viên tư vấn tài chính" ở ngân hàng giới thiệu cho bạn cái gọi là "tốt nhất", không phải là thứ giúp bạn kiếm

được nhiều tiền nhất, vì cái "tốt nhất" của bạn và "tốt nhất" của họ không giống nhau. Tại sao họ lại giới thiệu cái gọi là "tốt nhất"? Vì hoa hồng cao, hoặc là "chỉ tiêu" cấp trên giao xuống. Tại sao cấp trên lại giao chỉ tiêu đó? Có thể là có những "lợi ích nhóm" nào đó.

Rồi, các bạn ơi, nói đến đây thôi, hiểu là được.

Còn một điểm cuối cùng, có thể tiết kiệm được chút tiền. Nếu bạn thực sự muốn mua, lại muốn tiết kiệm phí giao dịch, thì **phí giao dịch khi mua cổ phiếu trực tiếp thường thấp hơn nhiều so với mua chứng chỉ quỹ**. Bạn xem quỹ mà bạn định mua đó, họ nắm giữ những cổ phiếu nào, tỷ trọng bao nhiêu, bạn cứ theo tỷ lệ phân bổ đó mà tự mua là được. (Lưu ý: Cách này đòi hỏi kiến thức và thời gian, không phù hợp với tất cả mọi người).

Điểm thứ tư rất quan trọng: Đừng "lướt sóng" ngắn hạn. Phần lớn những người "lướt sóng" ngắn hạn không kiếm được tiền đâu. **Nắm giữ dài hạn bạn mới có khả năng cao chiến thắng.**

Đây là một vài nguyên tắc tôi đưa ra cho các bạn, không phải để các bạn không đi đầu tư, mà là để **giữ vững giới hạn, giữ tiền của bạn, bảo toàn vốn gốc của bạn**. Ba quy tắc vàng trong đầu tư:

Quy tắc thứ nhất: Bảo toàn vốn gốc của bạn.

Quy tắc thứ hai: Xin xem lại quy tắc thứ nhất.

Quy tắc thứ ba: Xin xem lại hai quy tắc trên.

Được chứ? Hẹn gặp lại ở chương sau. Hy vọng các bạn giữ gìn vốn liếng của mình thật tốt, vì kiếm được chút tiền không dễ dàng. **Tiền mặt là vua.**

Chương 13: Nhượng Quyền Thương Hiệu (Franchise) – Mê Hồn Trần Đây Cam Bấy Cho Người Mơ "Ngồi Mát Ăn Bát Vàng"

"Mở một cửa hàng, mỗi tháng lợi nhuận ròng 50 triệu, cũng bằng như không kiếm được tiền. Tại sao?"

Thực tế và ảo ảnh, bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới nhượng quyền, bạn sẽ thực sự trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Trước tiên, tôi muốn chia sẻ với các bạn một "tâm pháp": **Bất kỳ ai cố gắng thuyết phục, lôi kéo, nói với bạn rằng dự án này có thể "ngồi mát ăn bát vàng", thông thường đều không thể giúp bạn kiếm được tiền.** Những cơ hội thực sự giúp bạn "ngồi mát ăn bát vàng", giúp bạn kiếm được nhiều tiền, không bao giờ tự tìm đến bạn đâu. Đó là những thứ mà bạn phải cầu xin đủ kiểu, dâng hiến cả tiền bạc, công sức, bất cứ điều kiện nào có thể trao đổi được, cũng chưa chắc đã có được.

Khi đã có "tâm pháp" này rồi, những gì tôi sắp trình bày tiếp theo các bạn mới có thể hiểu rõ hơn. Chúng ta hãy xem tiêu đề của chương này: **Mê hồn trần nhượng quyền.** Có công ty To B (Business to Business - Bán cho doanh nghiệp), công ty To C (Business to Consumer - Bán cho người tiêu dùng). Còn một loại công ty nữa gọi là **To F (To Franchisee - Bán cho người nhận nhượng quyền).** Những công ty kiểu này ở Việt Nam hay gọi là **công ty "bán thương hiệu nhanh"** hay các mô hình "nhượng quyền 0 đồng" trá hình. "Con môi" của họ thường là những người không có nhiều kinh nghiệm thực tế, thiếu hiểu biết sâu sắc. "Thiếu hiểu biết" ở đây không phải là không có bằng cấp hay ở tính lè. "Thiếu hiểu biết" này là **không nhận thức rõ về bản thân, không hiểu quy luật vận hành tự nhiên của thị trường.** Dù người đó có tốt nghiệp trường đại học danh tiếng, trong mắt tôi, họ vẫn có thể là người thiếu kinh nghiệm thực tế. Bằng cấp không đồng nghĩa

với kinh nghiệm, học giỏi không đồng nghĩa với có văn hóa (hiểu biết sâu rộng). Học giỏi đến mấy, dù là tiến sĩ, cũng có thể "thầy bói xem voi", đừng để những thứ đó làm bạn mờ mắt..

Cho nên, bạn sẽ thấy rất nhiều người muốn nhượng quyền một thương hiệu nào đó, với suy nghĩ "tiết kiệm thời gian, công sức, tiền bạc mà lại kiếm được tiền". Sao bạn không tự hỏi mình một câu: *"Nếu thực sự có chuyện tốt như vậy, tại sao lại đến lượt mình?"*

Cụ thể, những chiêu trò mà các công ty dạng này thường áp dụng, tôi không muốn nói quá nhiều, trên mạng có rất nhiều bài viết rồi, tôi không muốn lặp lại những thông tin miễn phí đó nữa, không cần thiết. Tôi sẽ nói về những logic cốt lõi hơn, nền tảng hơn, làm thế nào để thoát khỏi những thứ này.

Chiêu trò họ dùng là gì? Tóm lại một chút: Họ nói với bạn, bạn chỉ cần đóng tiền, chúng tôi có sẵn thiết bị, có sẵn mô hình vận hành, có sẵn chiến lược tuyển dụng, giúp bạn chọn địa điểm, không phải lo lắng gì về hậu cần. **Bạn chỉ cần đóng tiền, bạn có thể "ngồi mát ăn bát vàng" tại cửa hàng.** *"Tôi sẽ hướng dẫn bạn cách đào tạo nhân viên, toàn bộ quy trình và phương pháp đều đã chuẩn bị sẵn cho bạn rồi."*

Rồi bạn đến "trụ sở chính" của chúng tôi để khảo sát, bạn sẽ thấy những văn phòng sang trọng, bóng bẩy, người ra vào tấp nập, liên tục ký hợp đồng. Với một "bộ mặt" hoành tráng như vậy, lại thêm các "chứng nhận", "giải thưởng" (có khi là tự phong hoặc mua được), khiến bạn không thể không tin. Những thứ này cũng chỉ lừa được những người chưa từng trải sự đời mà thôi. Trong mắt tôi, tất cả chỉ là "lâu đài cát", không lừa được tôi đâu. Bạn có trang điểm, "phẫu thuật thẩm mỹ" thế nào đi nữa, tôi nhìn qua là biết bạn "tốt mã rồi đấy". Làm mấy trò vòng vo đó chẳng có ý nghĩa gì. Tôi cuối cùng chỉ quan tâm xem mô hình đó có thực sự kiếm được tiền hay không, chứ không phải nhìn vào bao bì của bạn. Bạn nói hay đến mấy, giọng chuẩn Hà Nội/Sài Gòn đến mấy, mà toàn nói lời rác rưởi thì cũng vô dụng.

Chỉ để dụ bạn đóng tiền, tham gia vào một cái "thương hiệu hạng hai", "hạng ba" nào đó, kiểu như "Trà Chanh Chém Gió", "Trà Sữa Tự Chế", "Com Gà Xối Mỡ Siêu Tốc"... những cái tên nghe còn chưa từng nghe, làm sao mà kiếm tiền được?

Phí nhượng quyền chỉ là một phần. Tiền thuê mặt bằng bạn còn phải tính. Chi phí nhập hàng, những cái gọi là thiết bị, máy móc họ cung cấp cho bạn, có khi nhiều thứ là hàng tân trang, hàng dựng. Cùng một món đó, bạn tìm trên Shopee, Lazada giá có khi rẻ hơn 2/3. Bạn mua của họ, vì bạn đã "bước vào cửa" rồi, phí nhượng quyền ban đầu có thể giảm đi một chút, nhưng những khâu sau đó, khâu nào họ cũng có thể "mời" tiền của bạn: tiền nguyên vật liệu, phí thương hiệu (duy

trì hàng năm), phí "quan hệ công chúng", phí "bôi trơn", phí "đẩy top" trên NowFood, GrabFood, Baemin... rồi bạn đừng mong mình kiếm được tiền.

Mở cửa hàng kinh doanh truyền thống, quan trọng nhất là gì? Là **VỊ TRÍ**. Những vị trí tốt đều đã có người khác thuê từ lâu rồi, làm sao đến lượt bạn? Cho dù có đến lượt bạn, chi phí thuê mặt bằng cũng rất cao, bạn làm sao có thể kiếm được tiền? Bạn nói: *"Tôi có bán online, giao hàng qua app."* Tỷ lệ chiết khấu của các ứng dụng giao đồ ăn rất cao, bạn không kiếm được bao nhiêu tiền đâu, bạn còn phải tham gia rất nhiều chương trình khuyến mãi của họ. Lợi nhuận trên mỗi đơn hàng không hề cao.

Chúng ta làm bất kỳ công việc kinh doanh nào, không thể chỉ nhìn vào lợi nhuận gộp. Lợi nhuận gộp là gì? Ví dụ, chi phí nguyên liệu của món khoai tây xào thịt ba chỉ là 20.000 đồng, bán ra 50.000 đồng. *"Lợi nhuận gộp mấy trăm phần trăm, tôi nhất định phải làm."* Nhưng đó chỉ là lợi nhuận gộp. Còn các chi phí khác: chi phí nhân công, chi phí thời gian, tiền thuê mặt bằng, điện nước... đây đều là những chi phí "mềm" bạn phải tính vào. Bạn làm kinh doanh không thể cứ nhắc như vậy, chỉ nhìn vào giá nhập và giá bán. Những chi phí lớn bạn không tính, làm tới làm lui, bạn nhượng quyền một thương hiệu hạng hai, thực ra thương hiệu hạng hai không có nhiều khả năng tạo ra giá trị thặng dư thương hiệu lớn. Phí nhượng quyền cũng phải mất vài chục, thậm chí cả trăm triệu đồng. Rồi cũng sẽ không có người tiêu dùng nào đặc biệt tìm đến mua trà của quán bạn, bởi vì nó không có khả năng "tạo trend" mạnh mẽ. Người khác tại sao lại mua? Chẳng qua là tiện đường nhìn thấy, muốn uống, giá rẻ, tình cờ trên ứng dụng giao đồ ăn có khuyến mãi thì mua thôi, sẽ không có ai đặc biệt "trung thành" với thương hiệu của bạn đâu. Vì vậy, đối với những thương hiệu hạng hai này, quan trọng nhất chính là vị trí. Nhưng nếu vị trí của bạn chọn tốt, ha ha, chi phí của bạn cũng sẽ tăng lên, bạn không kiếm được bao nhiêu tiền đâu.

Tại sao ở đầu chương tôi lại nói, cho dù cửa hàng của bạn có thể lãi ròng 50 triệu đồng mỗi tháng cũng bằng như không kiếm được tiền? **Lợi nhuận ròng đó của bạn đã tính đến chu kỳ hoàn vốn chưa?** Bạn ban đầu có đầu tư, đúng vậy, bạn phải thu hồi vốn về rồi mới có thể tính lợi nhuận ròng của mình. Bạn nhượng quyền một thương hiệu hạng hai, phí nhượng quyền vài chục đến cả trăm triệu, tiền thuê nhà một năm cũng cả trăm triệu, chi phí nguyên vật liệu cộng với sửa chữa, trang trí, rồi nhập hàng, không có ít nhất 200-300 triệu nữa thì cũng không làm được. Vì vậy, bạn mở một cửa hàng rất bình thường, cộng thêm lương nhân viên, cửa hàng đó của bạn không có 500 triệu đến 1 tỷ đồng thì không mở nổi. Cho dù sau khi hoàn vốn, mỗi tháng vẫn lãi ròng 50 triệu đồng (tôi nói vậy đã là rất tốt rồi, lãi ròng được 50 triệu đã là nhiều lắm rồi đối với những thương hiệu hạng hai này), bạn vẫn không kiếm được tiền. Tại sao?

Công sức, thời gian và chi phí bạn bỏ ra cho cửa hàng đó trong hơn một năm đầu đầu phải tính vào. Hơn nữa, bạn còn mất đi một thứ gọi là **chi phí cơ hội**. Vốn dĩ trong hơn một năm đó, bạn có thể kiếm được mức lương ở một nơi khác, bạn đã từ bỏ rồi, cái đó phải quy đổi ra tiền để tính vào chi phí này. Cho dù bạn không cần nhắc những thứ đó, đợi đến khi cửa hàng hoàn vốn rồi, mỗi tháng lãi ròng 50 triệu đồng, tại sao bạn vẫn không kiếm được tiền? **Bởi vì bạn không thể nào hoàn toàn bỏ mặc cửa hàng đó được.** Bạn đừng mong những nhân viên thế hệ Gen Z sẽ quản lý tốt cửa hàng đó cho bạn. Bạn còn phải đối phó với rất nhiều cuộc kiểm tra, thanh tra từ phía thương hiệu nhượng quyền.

Hơn nữa, tôi nói cho các bạn biết, rất nhiều thương hiệu hạng hai này, sau khi bạn đã nhượng quyền rồi, họ căn bản không quan tâm đến bạn nữa, ngoài việc "cắt rau" từ bạn ra, họ căn bản sẽ không hỏi thêm một câu nào. Những công ty "bán thương hiệu nhanh" kiểu này, trong thời gian ngắn làm đủ các loại quảng cáo, xây dựng một cửa hàng mẫu thật hoành tráng, rồi bỏ thêm chút tiền thuê một văn phòng tuyển dụng thật tốt, trang trí theo đủ phong cách quốc tế, thu của người nhận nhượng quyền một khoản tiền lớn, gần như là không có dịch vụ hỗ trợ gì cả. Chính vì không có dịch vụ hỗ trợ, nên bạn cần phải tốn rất nhiều công sức và thời gian ở đó. Vốn dĩ bạn đi làm ở một công ty, có thể kiếm được vài chục triệu đồng một tháng. Nhưng vì bạn mở cửa hàng này, bạn cần phải tốn rất nhiều công sức. Cho dù sau này vận hành được hơn một năm, bạn vẫn phải tốn rất nhiều công sức. Bạn nói không có thời gian để đi làm kiếm tiền công sở nữa, cũng đồng nghĩa với việc bạn đã nghỉ việc. Bạn muốn làm chủ, muốn có thời gian và tự do tài chính, là không thể. Bạn vẫn sẽ bị trói buộc vào cửa hàng đó, bạn vẫn chỉ đang **"tự làm thuê cho chính mình"** mà thôi, không có được lợi ích tốt đẹp gì nhiều.

Đó là tôi đang nói về thương hiệu hạng hai. Còn những cạm bẫy sâu hơn trong các thương hiệu hạng hai, các bạn có thể tự tìm kiếm bài viết để xem, tôi không nói thêm nữa.

Trọng tâm của bài học này tôi muốn nói là gì? Là **tại sao lại có những người như vậy (dễ bị lừa nhượng quyền) và làm thế nào để tránh trở thành người như vậy.**

Tôi vừa nói về thương hiệu hạng hai, tôi cũng đề cập một chút về thương hiệu hạng nhất (những thương hiệu lớn, nổi tiếng) như Highlands Coffee, Phúc Long, Mixue, Gong Cha, Koi Thé... nhượng quyền thì sao? Tương đối ổn hơn, vì toàn bộ hệ thống quản lý chất lượng của họ đã hoàn thiện hơn rất nhiều. Nhưng phí nhượng quyền cũng rất đắt.

Trước đây vài năm tôi từng hỏi chi phí nhượng quyền một cửa hàng Gong Cha, chi phí khoảng 1 tỷ đồng một cửa hàng, đó mới chỉ là phí nhượng quyền, chưa

bao gồm tiền thuê mặt bằng, nguyên vật liệu, chi phí trang trí. Chỉ là phí sử dụng thương hiệu mà thôi. Và yêu cầu đối với bạn cũng rất cao: dưới 35 tuổi, mỗi ngày phải có mặt ở cửa hàng 6-7 tiếng, nghĩa là bạn phải làm toàn thời gian cho cửa hàng đó. Hơn nữa, bạn còn cần có kinh nghiệm quản lý trong ngành F&B trước đó. Họ sẽ định kỳ đến kiểm tra, giám sát, quản lý rất nghiêm ngặt. Cho nên bạn mở một cửa hàng như vậy, ở các thành phố lớn, không có vài tỷ đồng thì rất khó mở nổi. Số tiền này ít nhất cũng phải một năm rưỡi đến hai năm mới hoàn vốn. Đợi đến khi bạn hoàn vốn xong, cửa hàng đó có kiếm được lời hay không lại là chuyện khác. Vì những thương hiệu trà sữa, đồ ăn "hot trend" này, "vòng đời" của nó rất nhanh.

Hơn nữa, bạn phải hiểu rõ, tuy họ có chính sách bảo hộ khu vực, nhưng những thương hiệu hạng nhất này sợ nhất là gì? Không phải là các thương hiệu khác, mà chính là **các cửa hàng cùng thương hiệu với mình**. Bạn xem, bạn mở một cửa hàng Highlands ở đây, trong bán kính một cây số lại có một cửa hàng Highlands khác, doanh thu của bạn lập tức giảm một nửa. Logic đơn giản vậy thôi.

Và những cửa hàng nhượng quyền thương hiệu kiểu này, bạn cũng chỉ có thể kiếm được chút tiền mà thôi, đối với việc xây dựng thương hiệu cá nhân của bạn không có nhiều tác dụng. Bạn làm thành công, người ta không nói bạn giỏi, người ta nói công ty thương hiệu đó giỏi, có thể giúp người này làm nên chuyện. Phải không? Bạn chẳng qua chỉ kiếm được chút tiền, mà cũng không kiếm được nhiều, đối với việc tích lũy thương hiệu cá nhân cũng không có nhiều tác dụng. Toàn bộ nỗ lực, thành tích, doanh thu của bạn đều bị động cộng hưởng vào sức mạnh thương hiệu của cái hãng mà bạn nhượng quyền. Rồi sức mạnh thương hiệu của họ càng lớn, họ càng thu hút thêm nhiều người nhượng quyền, mở thêm nhiều cửa hàng. Kết quả là vì bạn làm rất tốt, một cửa hàng khác chẳng liên quan gì đến bạn lại mở ngay gần bạn, ngược lại làm suy yếu khả năng kiếm lời của bạn.

Bạn có ngốc không? Nếu là tôi, tuyệt đối sẽ không làm những việc như vậy. Bạn mỗi tháng cho tôi thêm vài chục triệu đồng, đối với tôi không quan trọng. Tôi bắt buộc phải để công việc này tạo ra sức mạnh thương hiệu cho tôi. Dù hiện tại tôi chưa kiếm được nhiều tiền, nhưng sức mạnh thương hiệu và danh tiếng đó sẽ giúp tôi sau này không thiếu tiền. Đó mới là điều tôi phải cân nhắc.

Ở đây, tôi muốn dẫn dắt đến một điểm vô cùng quan trọng: **Tại sao lại có những người lựa chọn con đường này, và chúng ta làm thế nào để thay đổi tư duy đó?** Đây là một điểm quan trọng mà tôi muốn nói về **"cường thế văn hóa"** và **"nhược thế văn hóa"**. Mọi người ơi, nếu các bạn có thể lĩnh hội được điểm này, các bạn sẽ không bao giờ đi nhượng quyền một thương hiệu nào nữa. Đó đều là những người thuộc **"nhược thế văn hóa"** mới đi nhượng quyền thương hiệu, là những người chờ đợi **"đáng cứu thế"** đến cứu mình mới đi nhượng quyền mấy cái

thương hiệu vớ vẩn đó. Có thể nào quan sát kỹ một chút không? Những người ngày nào cũng đi nhượng quyền đủ các loại thương hiệu đó là hạng người gì? Họ đều là những người bước ra từ một "nhược thế văn hóa". Người bước ra từ "nhược thế văn hóa" và người bước ra từ "cường thế văn hóa" là hai loại người hoàn toàn khác biệt.

97% người kiếm tiền theo trình tự thông thường (làm công, tích lũy, rồi mới nghĩ đến làm chủ). 2.9% người kiếm tiền theo lối tư duy ngược (nhìn thấy cơ hội, xây dựng hệ thống trước). 0.1% người là những người đảo ngược lại cái "sự thật" mà đa số mọi người làm tưởng, rồi lại đảo ngược một lần nữa để kiếm tiền. Kết quả là gì? 3% số người kiếm được số tiền mà 97% số người kia cộng lại mới kiếm được. Và 0.1% số người trong đó, ngoài việc kiếm được tiền, họ còn kiếm được cả danh vọng, thành tựu. Đó mới là cao nhân.

Vì vậy, người bước ra từ "nhược thế văn hóa" thường làm theo trình tự **"Thuật -> Pháp -> Đạo"** (kỹ năng cụ thể -> phương pháp/quy tắc -> triết lý/nguyên tắc cốt lõi). Người thuộc "cường thế văn hóa" làm theo trình tự **"Đạo -> Pháp -> Thuật"**. Vì vậy, con đường của hai loại người này cuối cùng hoàn toàn khác nhau. Bạn xem, rất nhiều người họ cũng đi nhượng quyền, họ cũng đi làm thuê. Nhưng hành vi nhượng quyền, đi làm thuê đó của họ là một "thuật" nằm trong "bố cục Đạo" của họ, chứ không phải chỉ vì cái "thuật" đó. Hoàn toàn khác nhau.

Chung Thiểm Thiểm, các bạn biết không? Ông chủ của Nông Phú Sơn Tuyền (Nongfu Spring), người giàu nhất nhì Trung Quốc, rất lợi hại, rất nhiều tiền. Trước đây cũng là một nhà phân phối của Wahaha (một thương hiệu nước giải khát lớn tại Trung Quốc). Hay như Howard Schultz, người đã xây dựng nên đế chế Starbucks toàn cầu, ông cũng từng là một nhân viên làm thuê cho Xerox và sau đó là một công ty đồ gia dụng trước khi nhìn thấy tiềm năng và quyết tâm theo đuổi tầm nhìn của mình với Starbucks. Những người này đều là những người bước ra từ "cường thế văn hóa". **Tất cả nỗ lực, sự chịu đựng của họ đều là để một ngày nào đó có thể thoát khỏi quy tắc của người khác, sống trong quy tắc và văn hóa do chính mình đặt ra. Tự làm đấng cứu thế của chính mình, chứ không coi người khác là đấng cứu thế.** Hoàn toàn khác nhau.

Giống như tôi trước đây, thực ra mấy năm trước tôi vẫn luôn làm nhà phân phối cho một công ty nước ngoài, giúp họ mở rộng khách hàng. Nhưng ngay từ lúc đó tôi đã rất rõ ràng, công ty này tuyệt đối không phải là nơi tôi có thể gắn bó lâu dài, bởi vì tôi quá hiểu mình là người như thế nào. Vì vậy, ngay từ năm thứ hai tôi làm, tôi đã có nhận thức đó, tôi đã suy nghĩ rằng mình nhất định phải dựa vào nền tảng này để làm cho danh tiếng của mình lớn hơn. Bởi vì tôi rất rõ ràng sẽ có một đồng người từ từ rời bỏ ngành này, từ từ không làm công việc này nữa. Cho dù họ rời đi, nhưng họ vẫn nhớ tên tôi. **Chỉ cần nhớ tên tôi, nhớ những giá trị tôi mang**

lại cho họ, thương hiệu cá nhân của tôi đã thành công rồi. Đó mới là điều tôi muốn làm. "Đá núi khác có thể dùng để mài ngọc" (Tha sơn chi thạch, khả dĩ công ngọc), tôi dựa vào sức mạnh của nền tảng này để nhiều người hơn nữa biết đến tôi. Vì vậy, từ năm thứ hai tôi làm, tôi đã bắt đầu bố cục cho việc này.

Bởi vì tôi hiểu rõ cuộc đời là một cuộc chạy đua rất dài, tôi không phải ở nền tảng này chỉ để kiếm chút tiền đó. Thứ tôi muốn là gì? **Là danh tiếng, là sức hút của thương hiệu.** Bởi vì cho dù trước đây tôi ở nền tảng đó kiếm được nhiều tiền đến mấy, nhưng tất cả thành tựu của bạn đều là đạt được dưới quy tắc của người khác.

Người ta nói bạn vi phạm là bạn vi phạm, người ta muốn bạn làm gì bạn phải làm đó, người ta nói cái này không được đăng là bạn không được đăng, người ta muốn trừ tiền của bạn là bạn phải chịu. Bạn không có cách nào khác, bởi vì người chủ trì không phải là bạn. Công ty đó là "đấng cứu thế" của tôi. Bề ngoài công ty đó nói với tôi: "*Bạn là đấng cứu thế của chính mình.*" Nhưng thực ra không phải, bởi vì tất cả quy tắc, văn hóa đều do họ đặt ra. **Bạn bắt buộc phải là đấng cứu thế của chính mình. Bởi vì chúng ta không phải là người bước ra từ "nhược thế văn hóa", chúng ta là người bước ra từ "cường thế văn hóa".** Tôi hy vọng các bạn có thể thực sự sở hữu tự do, mà tiền đề của tự do chính là "ngộ đạo". "Ngộ đạo" chính là nhìn thấu logic nền tảng và bản chất thương mại của các sự việc. Có thể phân biệt rõ ràng những trò vòng vo, những "viên đạn bọc đường", những sự "tẩy não" mang tính văn hóa mà công ty dành cho bạn. Đương nhiên, bản chất của công ty thực sự rất tàn khốc: tạo ra lợi nhuận, phát triển. Khi bạn động chạm đến lợi ích của họ, khi họ không cần bạn nữa, họ sẽ loại bỏ bạn. Chúng ta cũng không nói như vậy là không tốt. Chỉ là tôi hy vọng các bạn đừng nghe theo lời một phía, đừng tin vào những điều tốt đẹp được tô vẽ. Nếu bạn chỉ bằng lòng tin vào những điều tốt đẹp được tô vẽ đó, thì có nghĩa bạn chính là người bước ra từ "nhược thế văn hóa", bạn không thể chấp nhận sự tàn khốc của thế giới này.

"Nhược thế văn hóa" là ba chữ, như tôi vừa nói: **Đợi, Dựa, Xin.**

"Đợi" là gì? "Ôm cây đợi thỏ", chờ đợi cao nhân chủ động cho bạn cơ hội, chờ đợi "đấng cứu thế" hoặc người khác xuất hiện, chờ đợi sự cứu rỗi, sự công nhận, sự ban phát của "đấng cứu thế". Mãi mãi chỉ chờ đợi. Điều này chắc chắn không được. Phải chủ động tấn công, "nghịch thiên cải mệnh", tạo ra cơ hội. Đó mới là việc bạn cần làm.

Thứ hai là **"Dựa"**. Dựa vào cái gì? Rất nhiều người chết vì những quan niệm truyền thống: "*Ở nhà dựa vào cha mẹ, ra ngoài dựa vào bạn bè*", dựa vào "ân huệ vua ban", dựa vào trời phật... Tóm lại, dựa vào cái gì cũng được, chỉ không thể dựa vào chính mình. Nhưng vấn đề này, nó là một vấn đề thuộc tính văn hóa hàng ngàn

năm, không phải tôi ở đây nói một chút là các bạn có thể hiểu được. Quan trọng nhất là gì? **Tiền đề để bạn có thể dựa dẫm vào người khác là BẠN PHẢI ĐÁNG TIN CẬY.** Đó mới là quan trọng nhất. Bạn không đáng tin cậy, không ai có thể cho bạn dựa dẫm đâu, đơn giản vậy thôi. Bạn cả người hôi hám, cả người toàn "bùn đất", ai muốn cho bạn dựa? Người ta nhìn thấy bạn đã tránh xa tám thước rồi, bạn hiểu không? Vì vậy, tiền đề để bạn dựa vào người khác là **TỰ DỰA VÀO MÌNH TRƯỚC**, tự mình thu dọn sạch sẽ, người khác mới bằng lòng cho bạn dựa vào, cùng nhau sưởi ấm.

Thứ ba là **"Xin"**. Thứ này chính là chìa tay ra lấy những thứ không thuộc về mình, gọi là "thu hoạch phá cách". Nghĩa là gì? Cướp giật cũng là một loại "thu hoạch phá cách". Các bạn nhượng quyền đủ các loại thương hiệu cũng là "thu hoạch phá cách". "Thu hoạch phá cách" nghĩa là gì? Chính là một loại người bước ra từ "nhược thế văn hóa". Tại sao người này lại đi cướp? Tại sao người này lại kinh doanh không chính đáng? Là bởi vì trong một cuộc cạnh tranh công bằng với kẻ mạnh, họ không thể nào giành chiến thắng, họ bắt buộc phải đi cướp của kẻ yếu. Họ sao dám cướp của kẻ mạnh? Đúng không? Bởi vì họ là người có năng lực cạnh tranh không mạnh. Vì vậy, họ phải "thu hoạch phá cách" ở một không gian chiều kích khác. Về bản chất, họ cũng là kẻ yếu. Nhượng quyền thương hiệu chẳng phải cũng như vậy sao? Bản thân bạn không có bản lĩnh để đối đầu thương hiệu với kẻ mạnh, bạn liền phải tìm một "đấng cứu thế". *"Tôi không được, phải tìm người giúp tôi mở cửa hàng, giúp tôi tiết kiệm thời gian, giúp tôi cung ứng hàng hóa, giúp tôi đào tạo, giúp tôi chọn địa điểm. Tôi không cần phải lo gì cả, tôi chỉ cần đầu tư tiền là được rồi, tôi sẽ phát tài."* Bạn chính là một kẻ yếu, bạn đang chờ đợi "đấng cứu thế". **Mà cái gọi là "đấng cứu thế" của bạn đều là những "đấng cứu thế" cầm theo lưỡi hái.**

Thường xuyên có rất nhiều người coi tôi là "đấng cứu thế". Tôi nói: *"Tuyệt đối đừng, tôi không phải là đấng cứu thế của bạn, tôi không cứu được bạn đâu."* Giống như tại sao tôi không nhận những người "cà thê tín dụng" để đọc những chia sẻ của tôi, "cà thê" để tư vấn với tôi. Bởi vì họ coi tôi là "đấng cứu thế". *"Tôi đã bỏ nhiều tiền cho anh rồi, anh còn không giúp tôi kiếm được tiền. Vậy thì tôi hận anh, đồ 'đấng cứu thế' này."* Rõ ràng tôi không phải là "đấng cứu thế" của họ. **"Đấng cứu thế" thực sự chính là bản thân họ.**

Chương hôm nay mở rộng hơi sâu một chút. Không phải để các bạn không đi nhượng quyền, không đi làm đại lý. Tất cả việc nhượng quyền và làm đại lý chỉ là **phương tiện**, chỉ là một phương tiện để bạn duy trì sự tồn tại trong giai đoạn hiện tại mà thôi, là việc làm bắt buộc dĩ. Nhưng cuối cùng bạn muốn đạt được mục đích gì? Thông qua phương tiện này muốn đạt được mục tiêu lớn hơn nào, đó là điều bạn cần phải cân nhắc.

Bất kỳ dự án nào chỉ yêu cầu bạn bỏ tiền, mà không yêu cầu bạn bỏ ra bất kỳ tâm lực nào, nhất định đều phải đặt một dấu hỏi lớn. "Tâm lực" là gì? Tâm lực không chỉ là thể lực, mà là suy nghĩ cộng với thể lực, là tư duy cộng với năng lực. Nếu chỉ cần bỏ tiền, không cần bạn suy nghĩ, dựa vào đâu mà người kiếm tiền lại là bạn?

Được chứ? Nội dung hôm nay đến đây thôi. Chương sau, chúng ta sẽ thấy ánh bình minh. Còn hai chương cuối cùng.

Chương 14: Chiến Lược Lựa Chọn Hợp Đồng Bảo Hiểm Đầu Tiên Trong Đời

"Kim chỉ nam mua hợp đồng bảo hiểm đầu tiên trong đời: Tuyệt đối đừng bao giờ nghĩ đến việc kiếm tiền từ công ty bảo hiểm."

Địa ngục trần gian, sự thật và ảo ảnh – bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới bảo hiểm, bạn sẽ thực sự trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Mối 'duyên' đầu tiên của tôi với bảo hiểm có lẽ nảy nở từ những năm tháng cấp hai, cấp ba. Thời đó, nhà trường bắt đầu khuyến khích học sinh tham gia bảo hiểm tai nạn tự nguyện, mỗi năm chỉ vài chục ngàn đồng, một con số không hề lớn. Trong khi nhiều bạn bè lấy tiền đó để mua truyện tranh, quà vặt, thì tôi, không hiểu sao, lại khá nghiêm túc với chuyện này và lần nào cũng đóng đủ. Có lẽ nhờ cái 'ý thức' non nớt đó mà sau này, khi tôi nghịch ngợm 'lên bờ xuống ruộng' – lúc thì chân tay trầy xước phải khâu vá, lúc thì đầu u trán sưng vì leo trèo, có khi còn dính cả ngộ độc thực phẩm nhẹ – công ty bảo hiểm gần như chưa bao giờ 'có lời' từ tôi. Thậm chí, có lần tôi còn 'bê' được cả một hợp đồng bảo hiểm có yếu tố tích lũy của họ nữa.

Vậy nên, hôm nay tôi sẽ chia sẻ kỹ với các bạn về việc nên lựa chọn bảo hiểm như thế nào cho hợp lý, cũng như những cạm bẫy trong đó.

Sản phẩm bảo hiểm thì vô cùng đa dạng, chỉ cần một chút sơ suất là bạn có thể "ném tiền qua cửa sổ". Có những hợp đồng bảo hiểm bệnh hiểm nghèo, phạm vi bảo hiểm càng nhiều bệnh chưa chắc đã càng tốt, số tiền bảo hiểm càng cao cũng chưa chắc đã càng tốt. Có những loại bảo hiểm đầu tư, bảo hiểm liên kết đơn vị (có yếu tố chia lãi) nói với bạn rằng, lúc trẻ bạn đóng vài năm, về già sẽ an nhàn hưởng thụ, mỗi năm đều đặn nhận cổ tức, cũng chưa chắc đã tốt. Chính vì bạn không biết cách phán đoán và lựa chọn, nên đã phải đóng rất nhiều "thuế IQ" (tiền ngu).

Trước khi chúng ta đi sâu vào từng loại hình bảo hiểm cụ thể, tôi muốn tất cả chúng ta cùng dừng lại một chút để suy ngẫm về một điều còn quan trọng hơn cả tiền bạc hay bất kỳ tài sản nào khác – đó chính là **sức khỏe**. Ông bà ta xưa nay vẫn thường răn dạy: *'Có sức khỏe là có tất cả, không sức khỏe là không có gì'* hay

đơn giản hơn là '**Sức khỏe là vàng**'. Thật vậy, dù bạn có bao nhiêu tiền, bao nhiêu kế hoạch, bao nhiêu ước mơ, tất cả đều trở nên vô nghĩa nếu không có một cơ thể khỏe mạnh để thực hiện và tận hưởng. Sức khỏe không chỉ là nền tảng của hạnh phúc cá nhân, mà còn là trụ đỡ vững chắc cho sự an toàn và thịnh vượng của cả gia đình. Chính vì lẽ đó, việc chủ động bảo vệ và chăm sóc sức khỏe, bao gồm cả việc chuẩn bị các phương án dự phòng tài chính trước những rủi ro bệnh tật, tai nạn, nên được xem là ưu tiên hàng đầu trong mọi kế hoạch cuộc đời của mỗi chúng ta.

Được rồi, hôm nay hãy lắng nghe cho kỹ. Phần đầu tiên là **thứ tự ưu tiên khi mua bảo hiểm**: loại nào nên mua đầu tiên, loại nào có thể mua hoặc không, loại nào trong trường hợp không thực sự cần thiết thì không nên mua. Các bạn nhớ nhé, hai loại đầu tiên là **gần như bắt buộc phải có cho mọi người**:

1. **Bảo hiểm tai nạn cá nhân.**
2. **Bảo hiểm sức khỏe - BHSK.**
3. **Bảo hiểm bệnh hiểm nghèo - BHBHN.**

Thứ nhất là bảo hiểm tai nạn: Chính là loại mà tôi kể hồi nhỏ mỗi năm đóng vài chục nghìn đó. Bây giờ có thể giá đã tăng rồi, nhưng cũng không đắt, cũng chỉ vài trăm nghìn đến hơn một triệu đồng một năm là có thể bảo vệ được số tiền rất lớn. Bởi vì tai nạn, nào là ngã, va chạm, nào là thương tật toàn bộ vĩnh viễn, tử vong do tai nạn... đều được bồi thường. Cố gắng mua cho mỗi thành viên trong gia đình một hợp đồng bảo hiểm này, bởi vì chi phí không cao, nhưng một khi xảy ra tai nạn, số tiền họ bồi thường lại rất nhiều. Được chứ? Đó là điểm thứ nhất.

Thứ hai là bảo hiểm sức khỏe. Bảo hiểm sức khỏe tư nhân không phải là bạn có Bảo hiểm Y tế (BHYT) bắt buộc rồi thì không cần mua nữa. Rất nhiều người vẫn còn hiểu lầm điều này: *"Tôi có BHYT rồi, còn cần mua thêm bảo hiểm sức khỏe làm gì? Đã được chi trả hết rồi."* Các bạn ơi, BHYT rất quan trọng nhưng **chỉ chi trả trong phạm vi danh mục thuốc và dịch vụ y tế được BHYT quy định**. Rất nhiều thuốc nhập khẩu, thuốc đặc trị tốt không nằm trong danh mục, rất nhiều phương pháp điều trị tiên tiến cũng không được chi trả hoặc chỉ được chi trả một phần. Bạn cần mua bảo hiểm sức khỏe tư nhân để bù đắp những thiếu hụt này, giúp bạn tiếp cận dịch vụ y tế chất lượng cao hơn và giảm bớt gánh nặng tài chính. Hơn nữa, phí bảo hiểm sức khỏe tư nhân cũng có nhiều mức, từ vài triệu đồng một năm là bạn đã có thể có một gói bảo vệ khá tốt. Đương nhiên, loại bảo hiểm y tế này cũng có nhiều lựa chọn. Có loại có **mức miễn thường (deductible)**, ví dụ mức miễn thường là 10 triệu đồng, nghĩa là chi phí dưới 10 triệu sẽ không được chi trả. Tức là lần này bạn nằm viện hết 8 triệu, sẽ không được bồi thường. Chi phí từ 10 triệu trở lên mới được chi trả. Nó có mức miễn thường để tránh việc bạn cứ hơi ốm

một chút là lại đi khám, hơi mệt một chút là lại xin nằm viện cả tháng. Nhưng cũng có loại bảo hiểm chi phí y tế nội trú **không có mức miễn thường**, chi trả toàn bộ (trong hạn mức). Rồi mỗi ngày bạn nằm viện còn được trợ cấp thêm. Cái này tùy tình hình. Nếu bạn thực sự thuộc tuýp người hay ốm đau, bệnh vặt, loại này có thể phù hợp. Còn nếu bạn tương đối khỏe mạnh, vài triệu đồng viện phí bạn cũng có thể tự chi trả được, thì có thể không cần mua thêm loại này.

Thôi được, tôi vừa nói về bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm sức khỏe.

Tôi khuyên mỗi thành viên trong gia đình đều nên có hai loại này, bởi vì chi phí rất thấp, nhưng công dụng lại rất lớn, đối với các gia đình bình thường thực sự vô cùng quan trọng. "Chi trả theo thực tế", dùng bao nhiêu thanh toán bấy nhiêu (trong giới hạn hợp đồng), trừ một số hạng mục đặc biệt, còn lại đa số đều được chi trả. Hơn nữa, có những bệnh thực sự phải dùng thuốc nhập khẩu. Giống như thuốc tôi đang dùng vậy, thuốc nhập khẩu và thuốc sản xuất trong nước chênh lệch rất lớn. Mặc dù có thể cùng thành phần, nhưng quy trình tinh chế và hiệu quả hấp thụ hoàn toàn khác nhau. Bạn phải tin điều đó, thực sự. Hơn nữa bạn phải hiểu rõ, đôi khi (điều này tôi không biết có nên nói không) rất nhiều loại thuốc ở Việt Nam chúng ta có thể là thế hệ cũ hơn so với các nước phát triển. Vì vậy, nhất định không thể chỉ dựa vào BHYT, phải mua thêm một số hợp đồng bảo hiểm sức khỏe tư nhân, không đắt đâu, mỗi gia đình đều nên trang bị.

Tiếp theo phải nói đến **bảo hiểm bệnh hiểm nghèo – lớp bảo vệ tài chính bổ sung**. Trước khi đi sâu vào bảo hiểm bệnh hiểm nghèo tư nhân, chúng ta cần khẳng định một điều: **Bảo hiểm Y tế (BHYT) của nhà nước là một chính sách an sinh xã hội vô cùng quan trọng và mang lại lợi ích thiết thực cho người dân Việt Nam**, đặc biệt là trong việc hỗ trợ chi phí điều trị các bệnh lý nghiêm trọng, bao gồm cả một số bệnh hiểm nghèo có thể được chi trả lên đến 100% trong danh mục và theo tuyến. Đây là nền tảng bảo vệ y tế cơ bản mà ai cũng nên có.

Tuy nhiên, liệu BHYT đã là tất cả những gì chúng ta cần khi đối mặt với bệnh hiểm nghèo? Thực tế cho thấy, vẫn còn những **"khoảng trống"** mà BHYT chưa thể bao phủ hết, và đó là lúc bảo hiểm bệnh hiểm nghèo tư nhân có thể đóng vai trò như một lớp bảo vệ tài chính bổ sung, giúp bạn an tâm hơn. Cụ thể:

- **Chi trả một lần khoản tiền lớn:** Khác với BHYT chi trả theo chi phí thực tế phát sinh, BHBHN tư nhân thường chi trả một khoản tiền lớn ngay khi người được bảo hiểm được chẩn đoán mắc một trong các bệnh hiểm nghèo thuộc danh mục của hợp đồng. Số tiền này giúp người bệnh chủ động về tài chính, có thể dùng để:

- Lựa chọn phương pháp điều trị tiên tiến, thuốc đặc trị tốt nhất mà BHYT có thể không chi trả hoặc chi trả một phần (ví dụ: thuốc điều trị đích, liệu pháp miễn dịch, điều trị ở nước ngoài).
 - Bù đắp thu nhập bị mất do không thể đi làm trong thời gian dài.
 - Chi trả các chi phí sinh hoạt, đi lại, bồi bổ sức khỏe, phục hồi chức năng sau điều trị mà BHYT không hỗ trợ.
- **Lựa chọn cơ sở y tế:** Với khoản tiền từ **BHBHN** tư nhân, bạn có thêm lựa chọn điều trị tại các bệnh viện tư nhân, quốc tế có dịch vụ tốt hơn hoặc các chuyên gia đầu ngành mà không quá lo lắng về việc BHYT chỉ chi trả một phần khi vượt tuyến.
 - **Phạm vi bảo vệ rộng hơn (có thể):** Một số hợp đồng **BHBHN** tư nhân có thể bao gồm danh mục bệnh rộng hơn hoặc các quyền lợi bổ sung cho giai đoạn sớm của bệnh.

Loại bảo hiểm này thực sự cần phải nói kỹ, vì đây là loại có **chi phí cao nhất** trong các loại bảo hiểm cá nhân, và cũng là loại mà nhân viên tư vấn bảo hiểm có **hoa hồng hấp dẫn**. Các bạn có biết hoa hồng của nhân viên tư vấn từ một hợp đồng này là bao nhiêu không? Ít thì **40%**, nhiều thì lên đến **70%** (cho năm phí đầu tiên). Lợi nhuận từ hợp đồng đầu tiên rất cao, vì đây được coi là một mảng kinh doanh tương đối "béo bở" của các công ty bảo hiểm. Họ đang "đánh cược" với bạn. Số tiền bạn đóng cho hợp đồng bảo hiểm này đều đã được các chuyên gia định phí (actuary) tính toán rất kỹ lưỡng, dựa trên các mô hình thống kê dữ liệu xem có bao nhiêu người sẽ gặp phải tình trạng tương tự. Vì vậy, về đại đa số, công ty bảo hiểm không thể nào lỗ được. **Công ty bảo hiểm không thể phá sản được.**

Mọi người ơi, vì vậy bạn đừng nghe những nhân viên tư vấn nói với bạn: *"Đừng mua của các công ty bảo hiểm nhỏ, công ty nhỏ dễ phá sản, công ty nhỏ không đáng tin cậy."* Đó cũng chỉ là để lừa bạn thôi. Tôi nói cho các bạn biết, **công ty bảo hiểm không được phép phá sản, pháp luật Việt Nam không cho phép công ty bảo hiểm phá sản.** Bạn xem, ngay cả khi một công ty bảo hiểm nào đó gặp khó khăn, giải thể, thì cũng sẽ có công ty bảo hiểm khác tiếp quản hợp đồng của bạn. Hơn nữa, các bạn còn phải biết có cả một công ty chuyên "bảo hiểm cho các công ty bảo hiểm", gọi là Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (VINARE). Từ lâu tôi đã biết đến công ty này. Vì vậy, khi có nhân viên tư vấn nào nói với bạn: *"Chúng ta mua bảo hiểm nhất định phải mua của thương hiệu lớn, công ty lớn, đừng tin công ty nhỏ, công ty nhỏ không bền lâu,"* thì chứng tỏ người đó rất không chuyên nghiệp. Rất nhiều người làm bảo hiểm thực sự không chuyên nghiệp lắm đâu. Đừng nghĩ rằng đại lý bảo hiểm thì nhất định rất chuyên nghiệp. **Trong bất kỳ ngành nghề nào, số người thực sự hiểu rõ ngành đó**

không nhiều, cho dù họ có làm đến cấp quản lý cao, chưa chắc họ đã hiểu. Họ có thể chỉ có kỹ năng bán hàng rất tốt, nhưng thực sự không hiểu logic đằng sau.

Và với loại bảo hiểm bệnh hiểm nghèo này, thường là loại chúng ta tốn nhiều tiền nhất. Chỉ cần một chút không cẩn thận, mua không đúng là sẽ tốn rất nhiều tiền oan.

Trước đây, không phải nói sản phẩm đó không tốt hay không bồi thường. Không phải vấn đề đó, mà là **nó không đáng giá từng đó tiền**, bạn hiểu không? Bởi vì khi tôi còn rất trẻ tôi đã mua bảo hiểm bệnh hiểm nghèo rồi, lúc đó tôi mua một hợp đồng với số tiền bảo hiểm 500 triệu đồng của một công ty lớn. Công ty đó là một công ty rất lớn, bởi vì rất nhiều người lần đầu tiên tiếp xúc với bảo hiểm đều là qua công ty đó. Tại sao bạn lại tiếp xúc được với họ? Các bạn có từng suy nghĩ về vấn đề này không? Tại sao bạn lại quen thuộc với tên tuổi của công ty bảo hiểm đó đến vậy? **Bởi vì họ đã chi rất nhiều chi phí quảng cáo, chi rất nhiều chi phí bán hàng.** Quá trình để họ làm cho bạn biết đến họ đã tốn rất nhiều tiền, vì vậy bạn mới biết. Cho nên, bạn đã mua phải rất nhiều "giá trị bị thổi phồng" trong đó. Thông thường, một hợp đồng bảo hiểm bệnh hiểm nghèo 500 triệu như của tôi không thể nào tốn nhiều tiền đến vậy.

Nhưng công ty bảo hiểm đó vì quá lớn, chi nhánh nhiều, các chi phí phân bổ đó đều được tính vào cả, nên tương đối không được lợi bằng. Nhưng sau này tôi mới biết, cùng với sự gia tăng hiểu biết, quen biết nhiều mối quan hệ hơn, hiểu thấu đáo hơn về thế giới thương mại này. Tôi mới hiểu ra, nếu bạn bây giờ còn rất trẻ mà đã được nghe tôi chia sẻ điều này, nói thật bạn thực sự có thể tiết kiệm được rất nhiều tiền. Vì vậy, khi mua bảo hiểm bệnh hiểm nghèo, bởi vì tổng chi phí của nó rất cao, phí đóng hàng năm cũng không ít, nên bạn nhất định phải lựa chọn cẩn thận, đừng chọn những sản phẩm có giá trị bị thổi phồng quá cao.

Mua bảo hiểm không phải là xem công ty bảo hiểm lớn hay nhỏ. Đương nhiên tôi cũng không nói là không cần xem xét công ty bảo hiểm. Mà là xem xét cái gì? **Dịch vụ của công ty có tốt không? Có phải làm thủ tục gì cũng phải ra quầy không? Gọi điện thoại chăm sóc khách hàng có lúc nào cũng bận không?** Bạn phải cân nhắc những vấn đề đó, chứ không phải cân nhắc công ty này lớn hay không, không quan trọng.

Hơn nữa, bảo hiểm bệnh hiểm nghèo cũng không phải phù hợp để mua cho tất cả các thành viên trong gia đình. Đương nhiên nếu bạn có tiền, mỗi người mua một hợp đồng cũng được, bởi vì chi phí cho bảo hiểm bệnh hiểm nghèo sẽ chiếm một phần khá lớn trong tổng thu nhập của gia đình bạn. Đối với các gia đình bình thường, bạn thử nghĩ xem, như tuổi của tôi bây giờ, mỗi năm đóng hơn chục triệu đồng, không hề rẻ, mà đó mới là số tiền bảo hiểm 500 triệu. Nếu bạn muốn số tiền

bảo hiểm 1 tỷ đồng, lại phải tăng thêm gần gấp đôi. Vì vậy, **phải mua cho những người trọng yếu trong gia đình**. Ai là người trọng yếu? Không phải nói con cái là người trọng yếu, mà là **trụ cột kinh tế của gia đình**. Ví dụ, gia đình ba người chúng tôi, tôi là người kiếm tiền chính, một năm tôi kiếm được 1 tỷ đồng. Nếu tôi "ngã xuống", gia đình này sẽ không còn nguồn thu nhập nữa, phải làm sao? Vậy thì phải mua cho tôi nhiều hơn một chút, mua cho tôi gấp bao nhiêu lần thu nhập của tôi, các bạn tự tính toán là được rồi. Ít nhất cũng phải mua 1 tỷ đồng chứ, số tiền bảo hiểm 1 tỷ đồng phải tập trung mua cho những người như vậy.

Nếu cha mẹ của bạn đã năm sáu mươi tuổi rồi, lúc này mua thêm bảo hiểm bệnh hiểm nghèo ý nghĩa không lớn, bởi vì mua lúc này giá rất cao. Mua cho họ một số loại bảo hiểm sức khỏe, hoặc bảo hiểm tai nạn là phù hợp hơn. Con cái nếu mới sinh, cũng không cần thiết phải mua cho chúng loại bảo hiểm bệnh hiểm nghèo trọn đời ngay, mua loại bảo hiểm bệnh hiểm nghèo cho trẻ em đến khoảng 30 tuổi là được rồi. Đương nhiên, có một trường hợp bạn có thể không cần mua bảo hiểm bệnh hiểm nghèo: Gia đình bạn ở các thành phố lớn có vài căn nhà. Khi bạn mắc bệnh hiểm nghèo, bán đi một căn nhà là hoàn toàn có thể chữa trị được. Nếu số tiền đó còn không chữa được, thì cũng đừng chữa nữa. Nếu bạn giàu hơn nữa, bạn cũng không cần mua bảo hiểm.

Bạn xem các tỷ phú như Phạm Nhật Vượng có cần mua bảo hiểm không? Những người có tài sản hàng ngàn tỷ đồng có cần mua bảo hiểm bệnh hiểm nghèo không? Không cần thiết. Người ta trực tiếp mua cả công ty bảo hiểm rồi, hoặc mục đích mua bảo hiểm của họ không còn nằm ở bản thân việc bảo hiểm nữa, mà có thể là để tránh một số rủi ro pháp lý, để chuyển giao rủi ro nếu sau này công ty gặp sự cố liên lụy đến tài sản cá nhân. Đó là một chủ đề khác, người bình thường không cần quan tâm đến.

Ở đây, tôi xin nói thêm một chút. Rất nhiều người không muốn mua bảo hiểm vì thấy đắt đỏ, liền lên mạng mua một số loại hình "bảo hiểm tương hỗ" (ví dụ như các mô hình góp quỹ rủi ro trên mạng). Nhưng "bảo hiểm tương hỗ" không phải là bảo hiểm, nó là một "**kế hoạch**". Bạn hiểu không? "Kế hoạch" và "hợp đồng bảo hiểm" là hai loại có hiệu lực pháp lý khác nhau. Hợp đồng bảo hiểm là cam kết chi trả bắt buộc. Bất kể số người mua hợp đồng đó nhiều hay ít, chỉ cần bạn đã mua, cho dù bây giờ sản phẩm bảo hiểm đó không còn bán nữa, chỉ cần bạn đáp ứng điều khoản của nó, họ vẫn sẽ bồi thường cho bạn. Nhưng "bảo hiểm tương hỗ" là "kế hoạch", có thể bị chấm dứt bất cứ lúc nào, không có nhiều hiệu lực pháp lý ràng buộc, chỉ là vài người tụ tập lại lập ra một kế hoạch. Hơn nữa, tại sao nó có thể bồi thường cho bạn? Là vì có người đóng tiền thì mới có thể bồi thường cho bạn. Nhưng cùng với việc hiện nay số người mua tương đối trẻ tuổi nhiều hơn (vì đây là sản phẩm mới nổi trên internet, người lớn tuổi thực sự cũng không rành thao tác), nhưng theo thời gian, khi độ tuổi trung bình tăng lên, xác suất xảy ra bồi

thường cũng tăng lên, sẽ dẫn đến việc phí đóng tăng lên. Số tiền chúng ta đóng mỗi tháng từ vài chục nghìn có thể sau này phải tăng lên vài trăm nghìn, thậm chí cả triệu đồng, mọi người sẽ cảm thấy không còn lợi nữa. Bởi vì trên nền tảng này, nó không phân biệt tuổi tác, người lớn tuổi và người trẻ tuổi đóng tiền như nhau.

Tại sao lại phải chịu rủi ro như nhau? Đúng không? Giống như bạn đi thang máy, người ở tầng 1 và người ở tầng 29 đều phải chịu chung chi phí lắp đặt thang máy, quá không công bằng. Điều này sẽ dẫn đến những người có xác suất mắc bệnh hiểm nghèo thấp (người trẻ, khỏe mạnh) sẽ rút lui. Như vậy sẽ làm số người đóng tiền giảm đi. Số người đóng tiền giảm đi, sẽ dẫn đến số tiền mỗi người còn lại phải đóng hàng tháng tăng lên. Phải không? Vì số người ít đi, đơn giá sẽ cao lên. Nếu không thì lấy đâu ra tiền để bồi thường, bồi thường cho ai? Bạn sẽ thấy sau này, những người còn tham gia "bảo hiểm tương hỗ" đa số đều là những người tuổi tương đối lớn, vì nguy cơ mắc bệnh hiểm nghèo của họ cao hơn.

Không phải khuyên các bạn đừng mua, cũng không phải khuyên các bạn mua rồi thì rút lui. Mà là **đừng đặt toàn bộ hy vọng vào thứ này**. So với sản phẩm bảo hiểm truyền thống, nó chỉ là một sự bổ sung rất nhỏ. Mới ra đời, tính rủi ro và quy hoạch trong tương lai đều còn là một dấu hỏi lớn. Sản phẩm truyền thống là nhu cầu thiết yếu, "bảo hiểm tương hỗ" chỉ có thể coi là bổ sung. Dù sao thì bây giờ mỗi tháng đóng tiền cũng không nhiều, vài chục nghìn đồng thử xem, coi như làm từ thiện, đúng không? Bỏ ra số tiền nhỏ như vậy, lỡ có dùng đến thì sao.

Loại cuối cùng, thực sự là một cái bẫy lớn đối với đa số mọi người, hoàn toàn không nên mua. Tôi nói cho các bạn biết, trừ khi bạn có những trường hợp vô cùng đặc biệt thì tôi mới có thể khuyên bạn mua loại bảo hiểm niên kim, bảo hiểm liên kết đầu tư, hay bảo hiểm chia lãi này. Họ nói với bạn mỗi năm đóng vài chục triệu đồng, đóng trong 5 năm. Ví dụ, mỗi năm đóng 100 triệu, đóng trong 5 năm. Bảo hiểm niên kim có rất nhiều loại, họ sẽ nói với bạn, từ nhỏ phải tiết kiệm tiền học cho con, tiết kiệm tiền cưới cho con, tiết kiệm đủ các loại tiền. Lấy danh nghĩa mỹ miều là "tiết kiệm trước". Rồi đến một thời điểm nhất định sẽ được rút ra. Chẳng qua nó biến hóa thành nhiều loại khác nhau, bản chất vẫn là một.

Ví dụ, bây giờ bạn mua, mỗi năm mua 100 triệu đồng, mua 10 năm (hoặc 5 năm là 500 triệu). Đợi đến khi bạn 60 tuổi, mỗi năm cho bạn bao nhiêu tiền? Mỗi tháng cho bạn bao nhiêu tiền? Họ sẽ nói với bạn: *"Hãy xem, lương hưu bình thường của bạn lúc đó mới được bao nhiêu, mới được vài ba triệu đồng chắc chắn không đủ dùng. Bạn cần thêm một khoản đảm bảo. Chúng ta lúc này bắt đầu tiết kiệm số tiền này lại, đến khi bạn về già, mỗi tháng cho bạn, chia cho đến khi bạn qua đời, vô cùng có lợi. Bạn có thể 'an hưởng tuổi già, không lo cơm áo'."*

Họ nói với bạn, số tiền bạn đóng vào này, chúng tôi sẽ tính theo lãi suất cố định hàng năm bao nhiêu đó cho bạn (thường cũng chỉ tương đương lãi suất tiết kiệm có kỳ hạn). Rồi chúng tôi còn lấy tiền của bạn đi đầu tư. *"Hãy xem, năng lực đầu tư của công ty bảo hiểm mạnh đến mức nào, chúng tôi kiếm được tiền ở các ngành nghề khác rồi chia cho bạn."* Mọi người ơi, đừng nhầm lẫn câu nói này. **Đó là lợi nhuận thu được từ việc đầu tư chính số tiền của những người mua loại bảo hiểm có chia lãi này, chứ không phải là lợi nhuận của toàn bộ công ty bảo hiểm.** Đừng để họ làm bạn rối trí. Hơn nữa, phần lợi nhuận này **không cố định**. Hàng năm họ không ghi rõ cố định cho bao nhiêu. Năm nay có thể chỉ chia 0.00x%, năm sau cũng có thể là 0.00x%, không chắc chắn.

Bạn đừng mong dựa vào cái này để kiếm tiền. **Mục đích bạn mua loại bảo hiểm này không phải để kiếm tiền.** Nhưng nhân viên tư vấn thường sẽ nói với bạn cái này có thể kiếm tiền, *"hãy xem chúng tôi chia lãi bao nhiêu"*. **Mục đích duy nhất của bảo hiểm là gì? Là BẢO VỆ, là dự phòng rủi ro.** Bạn không thể tìm một người không ra gì để kết hôn đúng không? Bạn không thể tìm một "cô gái đào mỏ" để gắn bó cả đời, đúng không? Bạn đã tìm sai đối tượng rồi. Bạn muốn kiếm tiền từ công ty bảo hiểm, chẳng phải bạn đang mơ mộng hão huyền sao? Hơn nữa, bạn cũng đừng mong số tiền bạn đóng bây giờ, đợi đến khi bạn 60 tuổi, thậm chí 70 tuổi, mỗi năm chia cho bạn số tiền hưu trí đó sẽ đủ cho bạn dùng.

Bạn phải biết "bãi bể nương dâu", trong ba bốn chục năm đó, giá cả tăng cao đến mức nào. Chúng ta chỉ cần xem hai mươi năm trước, giá cả đã tăng gấp mấy lần rồi. Trước đây một nghìn đồng mua được bốn cái bánh mì, bây giờ một nghìn đồng chỉ mua được một phần cái bánh mì, có khi còn đắt hơn. Bạn thử nghĩ xem, số tiền bạn kiếm được đó, cho dù bạn trong 5 năm tổng cộng đóng 1 tỷ đồng, đến 60 tuổi, cho dù tôi tính cho bạn tăng lên thành hơn 2 tỷ, tôi tính thành 3 tỷ đi nữa, cũng không đủ cho bạn dùng. Bạn không nghĩ đến lúc đó đồng tiền của bạn mất giá nghiêm trọng đến mức nào sao?

Các bạn đọc mấy chương trước của tôi là có thể xâu chuỗi lại được. Ví dụ, bây giờ 3 tỷ đồng có thể đảm bảo bạn không lo cơm áo. Có thể 40 năm sau, phải cần đến 30 tỷ đồng mới có thể đảm bảo bạn không lo cơm áo. Nhưng số tiền bạn đóng vào công ty bảo hiểm đó có thể tăng lên được nhiều như vậy không? Không thể nào. Hơn nữa, số tiền này một khi đã đóng rồi, bạn muốn rút ra giữa chừng, tổn thất của bạn sẽ vô cùng lớn, không có đường lui, sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến dòng tiền của bạn. Bạn hiểu không? Một khi bạn gặp phải tình huống cần tiền gấp, số tiền đó không rút ra được. Tôi không nói là không rút được, mà là bạn sẽ phải chịu tổn thất rất lớn. Cái này không giống như gửi tiết kiệm có kỳ hạn ở ngân hàng, bạn rút ra nhiều lần cũng chỉ mất lãi thôi, đúng không? Không cho bạn lãi nữa, cũng chỉ là kỳ hạn một năm, hai năm, ba năm, bốn năm, năm năm mà thôi. Nhưng loại bảo hiểm này thì khác.

Đối với những người tương đối thông minh, có kỷ luật, việc dùng số tiền này để đầu tư vào bất động sản (ở những vị trí tốt) đều có thể mang lại tác dụng chống lạm phát rất tốt. Đương nhiên, việc lựa chọn bất động sản cũng phải có chiến lược.

Vậy loại bảo hiểm này cũng không phải là không thể mua, bất cứ việc gì cũng không có tuyệt đối, nó tồn tại ắt có lý do của nó. Vậy đối tượng nào phù hợp mua loại này? **Bạn không có nhiều kiến thức đầu tư, bạn cũng không có tính kỷ luật tài chính tốt.** Rồi số tiền bạn đóng, ví dụ trong 5 năm đóng 1 tỷ đồng, đối với bạn không phải là quá nhiều, chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng tài sản và dòng tiền của bạn. Bạn lấy ra mua, bạn cũng không có kênh đầu tư nào tốt hơn, bạn mua coi như **tiết kiệm bắt buộc**. Dù sau này có thể bị mất giá, dù sau này có thể không đủ để trang trải toàn bộ chi phí hưu trí của bạn, nhưng số tiền này để trong tay bạn cũng chỉ là để đó, hiện tại bạn cũng không có kênh đầu tư nào tốt hơn, vậy thì bạn cứ để đó, cũng không phải là một lựa chọn tồi.

Còn một đối tượng nữa cũng phù hợp mua loại này: **chủ doanh nghiệp**. Trong tương lai có thể dự đoán được, bạn có thể gặp phải tình huống công ty phá sản do một quyết định sai lầm, do một sự thay đổi chính sách lớn, liên lụy đến các khoản nợ gia đình của bạn. Lúc đó bạn có thể gặp tổn thất tài chính, bạn có thể phòng ngừa trước. Nhưng có điều kiện tiên quyết, đó là bạn **không được cố ý tẩu tán tài sản**. "Cố ý tẩu tán" nghĩa là gì? Là khi bạn đã biết công ty xảy ra chuyện rồi, bạn mới tìm cách chuyển một phần tiền của mình thông qua việc mua bảo hiểm, đó gọi là "cố ý tẩu tán", về mặt pháp lý sẽ không có hiệu lực.

Tóm lại, sau khi nói nhiều như vậy:

- **Bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm sức khỏe là thứ mỗi người đều phải có, bắt buộc phải mua.**
- **Bảo hiểm bệnh hiểm nghèo nên mua đủ cho trụ cột gia đình.** Người lớn tuổi, trẻ nhỏ có thể tạm thời chưa cần ưu tiên (hoặc chọn gói phù hợp với lứa tuổi) vì chi phí tương đối cao.
- **Bảo hiểm nhân thọ có yếu tố đầu tư/chia lãi, nếu không có trường hợp đặc biệt nào, đừng mua,** vì nó "ngốn" dòng tiền của bạn rất nhiều và không hiệu quả.

Nhấn mạnh thêm một điểm, lần đầu bạn mua bảo hiểm khó tránh khỏi việc "đóng học phí". Khoản "học phí" này phải chuẩn bị tâm lý trước. Bạn không thể nào lần đầu tiên đã mua đúng được, bạn hiểu không? Cho nên, lần đầu tiên bạn mua bảo hiểm, tôi khuyên các bạn **đừng chọn những sản phẩm phức tạp, giá vừa cao lại vừa khó hiểu**, nào là "bệnh nhẹ", nào là "bệnh nặng", bạn đọc cũng

không hiểu hết, rồi lại phải áp dụng phương pháp điều trị nào mới được kích hoạt điều khoản tương ứng, bạn nhất định có thể sẽ bị thiệt thòi. Hơn nữa, phí đóng tương đối cao, hủy hợp đồng giữa chừng cũng không có lợi. Thông thường bạn mua được ba năm rồi sẽ không muốn hủy nữa, rất lãng phí.

Giống như hợp đồng bệnh hiểm nghèo đầu tiên tôi mua, thật lòng mà nói, tôi thấy hiệu quả chi phí của nó không cao lắm. Tôi mua lúc 22 tuổi, không cao. Nhưng bạn không thể bỏ được, bạn đã đóng nhiều năm rồi, bỏ đi rất không đáng. Bạn chỉ có thể mua thêm một hợp đồng của công ty bảo hiểm khác để bổ sung cho mệnh giá trước đó của mình.

Cho nên, **bắt đầu từ bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm sức khỏe là hợp lý nhất**. Dù có mua sai, tổn thất cũng không lớn. Nếu lần đầu tiên đã mua bảo hiểm bệnh hiểm nghèo, lỡ như mua sai, tổn thất bạn phải chịu sẽ cao hơn rất nhiều.

Thôi được. Chương tiếp theo, hẹn gặp lại. **Giữ chặt tiền của bạn thực sự rất quan trọng.**

tangthucac.slo

Chương 15: Chiến Lược Lựa Chọn Bất Động Sản Đầu Tiên Vừa Để Ở, Vừa Có Tiềm Năng Tăng Giá

"Căn nhà 'hoàn hảo' trong mắt bạn, theo tôi, có thể hoàn toàn sai lầm."

Thực tế và ảo ảnh, bước vào rồi lại bước ra khỏi "Rashomon" của thế giới bất động sản, bạn sẽ thực sự trưởng thành. Tam quan của thế giới thương mại: Rashomon.

Căn nhà đầu tiên của bạn cực kỳ quan trọng. Điểm mấu chốt ở đây là gì? Không phải là bạn không thiếu tiền. Nếu bạn mua sai, niềm tin của bạn vào quá trình đầu tư và nhân đôi tài sản trên thị trường bất động sản sau này sẽ giảm sút nghiêm trọng. Hơn nữa, những người xung quanh (đặc biệt là người thân góp tiền cùng bạn) sẽ mất niềm tin vào bạn. Thông thường, mua nhà không phải là chuyện bạn một mình có thể quyết định, mà thường là sự chung tay của "sáu cái ví" (cha mẹ hai bên, vợ chồng) hoặc nhiều nguồn lực khác gộp lại. Nếu căn nhà đó không có khả năng tăng giá, hoặc mua không được tốt, vị thế của bạn trong gia đình và các mối quan hệ sẽ bị ảnh hưởng rất nhiều. Và trong một thời gian dài tiếp theo, bạn sẽ sống trong cảm giác rất không thoải mái, rất bức bối, rất hối hận. Cho nên, căn nhà đầu tiên rất quan trọng.

Việc căn nhà đầu tiên tăng giá hay giảm giá sẽ quyết định bạn thuộc "phe Bò" (Bull - kỳ vọng giá lên) hay "phe Gấu" (Bear - kỳ vọng giá xuống) trên thị trường bất động sản. "Phe Gấu" là những người luôn nhìn thị trường theo hướng tiêu cực. "Phe Bò" là những người luôn nhìn thị trường theo hướng tích cực, tìm kiếm cơ hội. Căn nhà đầu tiên sẽ định hình góc nhìn của bạn, cho nên nó vô cùng quan trọng.

Tuy nhiên, các bạn ơi, việc lựa chọn bất động sản là một môn học vô cùng rộng lớn và sâu sắc, có rất nhiều yếu tố cần cân nhắc, từ việc nhỏ như thiết kế nội thất, đến việc lớn như lựa chọn cả một thành phố, đều phải tính đến. Cho nên, tôi không thể nào chỉ trong một chương mà nói rõ hết được. Nhưng chương này sẽ là một lời dẫn nhập. Các khóa học chuyên sâu về bất động sản thường rất đắt đỏ. Vậy

lời dẫn nhập này để làm gì? Để **định ra một hướng đi lớn và một tông màu chủ đạo**. Khi hướng đi lớn của chúng ta không bị lệch, những chi tiết nhỏ có thể sửa chữa được. Nhưng nếu bạn sai hướng lớn, thì càng nỗ lực vào chi tiết, bạn càng đi xa khỏi hướng đúng. **Khi bạn không biết mục tiêu của mình ở đâu, mọi cơn gió đều là gió ngược**, chính là đạo lý đó.

Rồi, sau khi chúng ta làm rõ hướng đi lớn này, chúng ta mới có thể tiếp tục.

Rất nhiều người không hiểu được vấn đề. Sự khác biệt giữa người với người còn lớn hơn sự khác biệt giữa người với lợn. Rất nhiều người có hai tai, nhưng họ không hiểu được tiếng người, họ không nghe hiểu được. Tại sao có những người nói chuyện "ông nói gà, bà nói vịt"? Tại sao rất nhiều người bề ngoài gật đầu với bạn: "*Đúng rồi, tôi hiểu rồi, vâng vâng.*" Tôi hỏi: "*Anh nhắc lại xem tôi vừa nói gì?*" Họ không nhắc lại được, vì họ căn bản không hiểu tiếng người. Họ căn bản không thể "đọc hiểu đề bài", dù có kỹ năng "giải đề" siêu phàm đến mấy, xin hỏi họ có giải đúng được không? Đề bài còn không hiểu, không biết nhu cầu, mục đích của người khác là gì, cũng không biết mục đích của bài học này là gì. Một khi mục đích của vấn đề bị lệch đi, cái gọi là "đáp án đúng" của họ có thể sẽ không còn đúng nữa. Cho nên, sẽ có hai bộ đáp án. Không có đáp án đúng tuyệt đối, không có sự thật đúng tuyệt đối, chỉ có việc xem xét nhu cầu của bạn, tất cả đều phải "tùy cơ ứng biến".

Vì vậy, chúng ta hãy xem lại tiêu đề của chương này: "**Làm thế nào để chọn đúng căn nhà đầu tiên vừa có thuộc tính để ở, vừa có thuộc tính tăng giá.**" Đây là điểm mấu chốt của tiêu đề chương này, phần "vẽ rồng điểm mắt" chính là ở đây. Nếu tôi đổi tiêu đề thành "Làm thế nào để mua đúng một căn nhà có chức năng để ở", thì đã hoàn toàn khác rồi, câu trả lời cũng hoàn toàn khác. Mọi người ơi, chiến lược lựa chọn căn nhà có thuộc tính đầu tư và căn nhà chỉ để đáp ứng nhu cầu ở là hoàn toàn khác nhau, như trời với đất.

Mọi người ơi, "đầu tư" là gì? Chúng ta phải hiểu rõ từ này, tại sao nó có thể tăng giá. Nếu có thể tăng giá, chúng ta mua căn nhà đó, nó sẽ có thuộc tính đầu tư. Vậy tôi xin hỏi, "đầu tư" là gì? Các bạn hãy suy nghĩ cho kỹ. Có phải bạn mua một thứ mà ai cũng cho là rất tốt thì gọi là đầu tư không? Đó không gọi là đầu tư, đó gọi là "đu đỉnh", không kiếm được tiền đâu. Ai cũng thấy tốt, ai cũng tranh nhau mua, xin hỏi đó có gọi là đầu tư không? Bạn xem những nhà đầu tư thực sự, họ đầu tư vào cái gì? Đầu tư là mua một tài sản đang bị đa số mọi người đánh giá thấp. Lúc đó bạn vào, đợi đến khi nó tăng giá bạn lại bán ra với giá cao, đó gọi là đầu tư, đó gọi là **đầu tư vào "vùng trũng giá trị"**. Chứ không phải ai cũng thấy tốt bạn cũng đi mua, mua rồi "đu đỉnh" ở đó. Nó rất tốt, nhưng những thứ ai cũng cho là tốt thì sẽ đắt. Đắt thì không gian tăng giá sẽ không lớn, vậy đó không phải là một

chiến lược đầu tư tốt. **Nhất định phải là khi thứ đó đang bị mọi người không coi trọng, bạn vào, rồi mới có không gian tăng trưởng cao.**

Nắm vững logic lựa chọn này, bạn nhìn nhận bất kỳ con người hay sự việc nào, dù là nhà cửa, sản phẩm đầu tư, bạn đều có thể nắm bắt được mạch chính. Đây chính là tinh túy trong những chia sẻ của tôi, chỉ nói về logic nền tảng.

Chúng ta hãy theo logic này để xem, một căn nhà "tốt" theo quan niệm của người bình thường là như thế nào: chủ đầu tư hàng đầu (Vinhomes, Masterise, Keppel Land...), vị trí đắc địa nhất, tiện ích sang chảnh đẳng cấp (hồ bơi vô cực, phòng gym xịn sò), tầng phải đẹp nhất, hướng phải tốt nhất, không có bất kỳ khuyết điểm nào, không quá lớn không quá nhỏ, vừa vặn, lại còn phải gần trường điểm. Rất tốt, tốt không chê vào đâu được. Nhưng tốt như vậy thì rất đắt.

Còn tôi cho rằng căn nhà như thế nào là tốt (cho mục đích đầu tư ban đầu)? Chủ đầu tư hạng hai là được rồi. Vị trí quan trọng, nhưng không nhất thiết phải là vị trí lõi trung tâm đắt đỏ nhất. Nhà của các chủ đầu tư nhà nước (hoặc các chủ đầu tư có uy tín tương đối), tầng và hướng có thể tính toán theo hệ số quy đổi. Những "khuyết điểm mềm" (ví dụ tầm nhìn không quá đẹp) hay "khuyết điểm cứng" (ví dụ lỗi thiết kế nhỏ) cũng có thể quy đổi thành giá trị. Diện tích có thể lớn một chút. Có trường học gần đó hay không, có trường chất lượng cao hay không, không quan trọng bằng. Đó là căn nhà tốt theo quan điểm của tôi (cho mục đích đầu tư).

Tại sao những người kia lại có suy nghĩ như vậy? Lại cho rằng phải hội tụ đủ các điều kiện như chủ đầu tư hàng đầu, vị trí đắc địa nhất, tiện ích sang trọng... mới là căn nhà tốt nhất? **Bởi vì họ đã nhầm lẫn một điểm, họ coi căn nhà này là căn nhà họ sẽ ở cả đời. Họ đã sai rồi.**

Bạn chọn người yêu, tiêu chuẩn ban đầu của bạn là gì? Người đó phải đẹp trai/xinh gái, dáng chuẩn, rồi phải chịu đi mua sắm cùng mình, rồi phải cho mình tiền, rồi phải đáp ứng được giá trị cảm xúc của mình, lại còn phải ngoan ngoãn nghe lời, mình ở nhà phải được làm "nữ hoàng". Làm gì có người đàn ông/phụ nữ như vậy? Có thì cũng rất "đắt", bạn cũng không "mua" nổi. Chính vì bạn không "mua" nổi, bạn không chọn được, cuối cùng bạn lại chọn một người như thế nào? Lại chọn một người rất bình thường, trung bình. Đây là mặt trái của sự việc. Bạn muốn chọn một căn nhà hoàn hảo về mọi mặt, bạn có thấy không, cuối cùng lại chọn đại một căn nhà rất bình thường. Căn nhà bình thường này không lớn không nhỏ, khoảng cách di chuyển cũng khá xa, thường vào trung tâm thành phố ít nhất cũng phải nửa tiếng trở lên. Căn nhà này rất bình thường, bạn nói nó giảm giá, nó cũng không giảm, nó cũng không tăng nhiều, nó cũng chỉ tăng một cách "tầm thường". Một khi thứ gì đó không thể "đánh bại thị trường" (tức là tăng giá chậm

hơn mức tăng trung bình của thị trường), tăng một cách "tầm thường", nó sẽ mất đi **tính thanh khoản**, rất khó bán ra. Bạn hiểu không?

Tại sao lại xuất hiện tình trạng này? Bởi vì rất nhiều người có **"tâm lý cố hữu với căn nhà đầu tiên"** (**sơ phòng tình tiết - quá coi trọng, đặt nặng tình cảm vào căn nhà đầu tiên**). Khi chúng ta mua nhà, nhất định không được có tâm lý này. Một khi bạn có tâm lý này, bạn tiêu rồi. Bạn còn trông mong cả đời có thể ở trong căn nhà đầu tiên bạn mua sao? Bây giờ vì nhà mới, bạn cảm thấy nó tốt về mọi mặt. Bạn thử nhìn lại xem, tại sao lại không nhìn lại lịch sử? Bạn xem những căn nhà trong các khu tập thể, khu đô thị cũ xây dựng từ những năm 90, bây giờ trông như thế nào? Cái gọi là "nội thất đẹp", "nhà mới", sau 15 năm nữa cũng gần như nhau cả thôi. **Bạn nhất định sẽ phải đổi nhà.**

Nếu căn nhà đầu tiên bạn chọn không tốt, bạn sẽ không có tiền để mua căn nhà thứ hai. Vì tính thanh khoản của bất động sản đó kém đi, bạn không thể bán ra kịp thời để có tiền mặt. Đừng nói với tôi là nhà bạn tăng giá. Các bạn ơi, bạn cao lớn hơn, là so với trước kia bạn học lớp 7 bạn cao 1m5, lớp 8 bạn cao 1m7. Bạn chỉ cao hơn so với lúc bạn học lớp 7 thôi. Nhưng những người xung quanh bạn đều đã cao đến 1m8, vậy thì bạn bằng như không cao thêm, ngược lại bạn còn "thấp" đi, bạn chỉ tăng một cách "tầm thường".

Khi bạn nhìn thấy căn nhà thứ hai, khi bạn có nhu cầu đổi nhà lần thứ hai, yêu cầu chắc chắn sẽ cao hơn, chắc chắn sẽ hy vọng có vị trí tốt hơn, môi trường tốt hơn, tầng đẹp hơn, thiết kế căn hộ tốt hơn. Vậy thì giá của nó cũng tăng nhiều hơn. Nhà của bạn tăng 1%, nhà của người ta tăng 10%, có phải bạn đã lỗ rồi không? Vì vậy, căn nhà đầu tiên rất quan trọng. **Nhất định không được có "tâm lý cố hữu với căn nhà đầu tiên", cũng không cần phải "mười phen vẹn mười", nếu không bạn sẽ không mua được nhà đâu.** Chỉ cần hai điểm:

1. **Vị trí tốt, giao thông phải thuận tiện.** Tương đối mà nói, các khu vực cận trung tâm là không có vấn đề gì.
2. **Cộng thêm một nhu cầu nổi bật nhất của bạn.** Bạn mua nhà rốt cuộc là để ở hay để cho con đi học? Bạn phải cân nhắc rõ ràng.

Khi bạn đã suy nghĩ rõ ràng về điểm này rồi, vấn đề sẽ rất dễ giải quyết. Giống như sự phát triển cá nhân của chúng ta vậy, nhất định phải "hợp tác dựa trên thế mạnh". Tôi chọn một người, nhất định là nhìn vào ưu điểm của họ. Tôi không thể nào vì chọn người này, coi trọng ưu điểm của họ, rồi lại yêu cầu họ: *"Anh phải sửa hết những khuyết điểm này cho tôi."* Bạn không cần dùng đến khuyết điểm của họ, bạn chỉ cần dùng ưu điểm của họ là được rồi. Như vậy bạn mới có thể dùng giá tốt nhất để tìm được nhân tài phù hợp nhất.

Tìm nhà cũng tương tự như vậy. Một căn nhà không chỉ có chức năng để ở, nó còn có thuộc tính tăng giá, thuộc tính thế chấp vay vốn, thuộc tính cho thuê, thuộc tính chống lạm phát... Những thứ này bạn đều phải cân nhắc, không phải chỉ để một mình bạn ở đâu. **Khi chúng ta mua nhà, nhất định phải có tư duy đổi nhà trong vòng 5 đến 10 năm.** Một căn nhà có rất nhiều chức năng, không chỉ có chức năng để ở, nó còn có chức năng thế chấp vay vốn, chức năng cho thuê, chức năng tăng giá, chức năng chống lạm phát. Vì vậy, nhất định phải lựa chọn cho kỹ.

Tóm lại trong bốn chữ: **Ở - Bán - Thuê - Vay** (tự ở, bán lại, cho thuê, thế chấp vay). Mà căn nhà đầu tiên càng quan trọng hơn, chúng ta phải cân nhắc hai yếu tố.

Thứ nhất là nhu cầu tự ở. Tự ở, ở tốt sẽ nâng cao cảm giác hạnh phúc của cả gia đình bạn. Giống như tại sao tôi lại muốn ở nơi tốt, tại sao lại muốn ở khách sạn tốt. Căn nhà và môi trường sống ảnh hưởng đến bạn vô cùng lớn, sẽ mang lại những thay đổi trong "khí chất" của bạn mà chính bạn cũng không cảm nhận được.

Nhưng nếu bạn chỉ cân nhắc yếu tố thứ nhất, bạn rất có thể sẽ mua phải cái gọi là **"biệt thự/chung cư cao cấp vùng ven cho giới CEO mơ mộng"**. Mọi mặt đều rất tốt, chỉ có điều rất xa. Lại còn là của các chủ đầu tư bất động sản danh tiếng, quản lý cũng tốt, môi trường cũng tốt, hướng cũng tốt, tầng cũng tốt, chỉ có điều vô cùng xa. Đó là vì bạn chỉ cân nhắc đến nhu cầu ở của mình. Mặc dù sự thoải mái khi ở rất cao, cảm nhận về mọi mặt cũng rất tốt, nhưng nó ảnh hưởng đến tính thanh khoản của nó. **Bạn không bán ra được.** "Không bán ra được" mà tôi nói ở đây không phải là không có người mua, mà là chu kỳ giao dịch của nó sẽ kéo dài vô tận, hơn nữa bạn còn không kiếm được bao nhiêu tiền. Toàn bộ thị trường đều đã tăng giá, bạn lại vào hàng với giá cao. Thông thường các dự án "nghỉ dưỡng vùng ven đô cho CEO" rất đắt, bởi vì bạn mua cái gì? **Bạn mua phần lớn là giá trị thặng dư thương hiệu.**

"Dịch vụ quản lý của Vinhomes rất tốt, chất lượng của Vinhomes rất tốt, tôi là fan của Vinhomes, tôi sẽ mua một dự án của Vinhomes ở vùng ven đô." Bạn mua rồi, kết quả là trong đó có 20% (ví dụ) tiền là giá trị thặng dư thương hiệu. Nhưng khi bạn bán ra, giá trị thặng dư thương hiệu đó lại không còn đáng tiền nữa. Bởi vì chẳng lẽ bạn chỉ bán cho fan của Vinhomes sao? Chẳng lẽ người mua của bạn công nhận điều đó sao? Họ có thể là fan của Novaland, là fan của Ecopark, là fan của các công ty bất động sản khác. Họ có thể chẳng phải là fan của ai cả. Cái gọi là giá trị thặng dư thương hiệu của bạn, trong mắt họ không còn chức năng gì nữa, không còn giá trị thặng dư nữa, đúng không? Đây cũng là một trong năm cách mà tôi đã nói ở các chương trước về việc "người nghèo mới phát lại tái nghèo": **đó là mua cho mình một căn "chung cư/biệt thự nghỉ dưỡng vùng ven đô cho CEO" ở quê nhà.**

Tất cả những chiến lược đầu tư bất động sản mà tôi nói ở đây, **chỉ áp dụng cho các thành phố lớn**. Các thành phố nhỏ, tỉnh lẻ gần như **không có thị trường bất động sản đúng nghĩa**. Để xem một thành phố có "bất động sản" hay không, có không gian tăng giá bất động sản thực sự hay không, chính là xem có các công ty bất động sản lớn vào đó hay không. Nếu nhiều, chứng tỏ có tiềm năng, có thị trường. Nếu không có, căn bản là không có thị trường. Bạn đừng nói với tôi giá nhà ở các thành phố hạng ba, hạng tư của các bạn rất cao, thậm chí còn cao hơn cả Hà Nội, TP.HCM nơi tôi ở .

Vậy thì những nơi đó của các bạn không có tiềm năng đầu tư phát triển. Có những chuyện "nội bộ" tôi không tiện nói, nói chung tôi chỉ nói với các bạn, các thành phố hạng hai, ba, tư (trừ một vài thành phố hạng hai mạnh có đặc thù riêng) gần như không có cơ hội đầu tư bất động sản. Chỉ đáp ứng nhu cầu ở là được rồi. Đừng mong ở những nơi nhỏ bé có thể dựa vào bất động sản để kiếm tiền, không thể đâu, sớm tỉnh mộng đi.

Nói nhiều như vậy, tóm lại một chút. Như tôi đã nói, đối với căn nhà đầu tiên, tôi chỉ đưa ra một phương hướng đầu tư tổng quát. Cụ thể làm thế nào để lựa chọn, làm thế nào để xem xét, làm thế nào để đàm phán, những thủ tục nào, những cái đó rất chi tiết, rất phức tạp, phải thông qua cả một lộ trình kiến thức mới có thể làm rõ được, không phải một chương tôi có thể nói hết được.

Mọi người ơi, đối với căn nhà đầu tiên, quan trọng nhất là gì? **Là thuộc tính tự ở và tính thanh khoản**. Hai yếu tố này là quan trọng nhất. Tức là, căn nhà đầu tiên tuyệt đối không nên cân nhắc "lớn và đầy đủ tiện nghi". Chỉ cần nắm bắt hai điểm cốt lõi: **Vị trí tốt, cộng với nhu cầu nổi bật nhất hiện tại của bạn**. Bởi vì nhu cầu ở mỗi giai đoạn cuộc đời là khác nhau. Khi bạn còn trẻ, có một chỗ ở, thuận tiện đi làm, vậy thì bạn hãy mua một căn ở vị trí trung tâm (hoặc cận trung tâm). Nếu bạn đã kết hôn, sinh con, hy vọng con được học ở một trường tốt, vậy thì bạn hãy gác lại toàn bộ nhu cầu về không gian ở thoải mái, tìm một căn nhà ở khu vực trung tâm có trường học chất lượng cao để cho con đi học.

Nhưng tôi nói cho các bạn biết, **nhà gần trường điểm**, thực sự phải nói kỹ với các bạn một chút. **Tôi không khuyên mua nhà gần trường điểm (đặc biệt là với mục đích đầu tư thuần túy)**. Tại sao? Bởi thuộc tính chức năng "trường điểm" này có giá trị thặng dư quá cao, hơn nữa tính biến động chính sách lại quá lớn. Căn nhà mà bạn cho là "gần trường điểm" bây giờ, bạn phải biết rằng thông thường bạn mua một căn nhà ở khu vực có trường điểm hàng đầu của một thành phố lớn, bạn sẽ phải trả thêm rất nhiều tiền, trả thêm 30-50% giá trị thặng dư. Bạn phải biết rằng ở các thành phố lớn như Hà Nội, TP.HCM, rất có thể bạn phải trả thêm vài tỷ đồng để mua một căn gọi là "nhà gần trường điểm". Nhưng hai ba năm sau có còn dùng được hay không thực sự không rõ ràng. Tôi cảm thấy số

tiền này bỏ ra không đáng. Trừ khi bạn đặc biệt có tiền, vậy thì lại là chuyện khác. Nếu bạn thực sự đặc biệt có tiền, bạn cũng không quan tâm đến "nhà gần trường điểm" nữa, cho con học trường tư thục danh tiếng là được rồi, căn bản không cần phải học trường công lập danh tiếng, không cần phải "chạy trường chạy lớp" theo tuyển, đúng không?

Điều đại kỵ là gì? Nếu căn nhà đầu tiên bạn lại chọn loại "ba phòng ngủ ở ngoại ô", đáp ứng nhu cầu ở lâu dài, thì thực sự đã hoàn toàn khóa chặt những thay đổi và cơ hội gia tăng tài sản trong cuộc đời bạn rồi. Cuộc đời không còn khả năng nào khác nữa.

Tôi nói cho các bạn biết, nhất định không được phạm phải sai lầm này. Cho dù rất nhiều bạn bè xung quanh bạn đều làm như vậy, bạn cũng không được chạy theo đám đông. **Con người ta kỵ nhất là làm theo quyết định của người bình thường, bạn sẽ tiêu đời, bạn sẽ trở nên tầm thường, vô dụng giống như họ vậy.**

Rồi, các bạn ơi, "Tam quan của thế giới thương mại" của tôi, cửa thứ nhất "Rashomon", đến đây là hoàn toàn kết thúc. Tôi có vẻ đã nói rất nhiều về những mặt tàn khốc của thương mại, nhưng tôi cần phải xé toạc những điều tốt đẹp đó ra cho các bạn xem. Bạn có thể **chấp nhận những điều không tốt đẹp này, chấp nhận sự tàn khốc này, bạn mới có thể đón nhận được những điều tốt đẹp thực sự.**

Bởi vì thương mại là một thế giới đầy rẫy những lời nói dối. Nhưng đó mới là thế giới thực. Nếu không có lời nói dối, giống như không có chức năng chỉnh sửa ảnh, mạng xã hội sẽ trở nên vô vị. Hơn nữa, lời nói dối cũng không phải là chuyện xấu. Tất cả những thứ gọi là "chiêu trò" này đều là phương tiện. Mà mục đích cuối cùng của phương tiện, nếu có thể "lợi người", bạn mới thực sự có thể kiếm được tiền, hơn nữa là kiếm tiền một cách lâu dài. Phương tiện thì không có tốt xấu, "giúp người" mới là mấu chốt.

Mong chờ chúng ta sẽ tái ngộ trong cửa thứ hai của "Tam quan thế giới thương mại". Cảm ơn các bạn.