

# How to Get Rich (without getting lucky)

☰ Author	Naval Ravikant
▼ Editor	Cat Smoking Weed
▼ Tags	Translated
☰ Translated	4/2021
▼ Translator	Thuận Ân

Naval Ravikant là CEO và là đồng sáng lập của Angelist. Naval đã và đang đầu tư vào hơn 100 công ty trong đó có Uber, Twitter, Yammer, ...

Tổng tài sản hiện có của Naval rơi vào khoảng 2,2 tỷ \$

## 1. Seek wealth, not money or status - Hãy theo đuổi tài sản, không phải tiền bạc hay địa vị

**Sự khác biệt giữa tài sản, tiền và địa vị.**

**Naval:** Tiền nong là một vấn đề chung của mọi người. Ai cũng muốn mình giàu có, nhưng không phải ai cũng tìm được những nguyên tắc đúng đắn để làm theo hay một bộ khung vững chắc để dựa vào. Đây cũng là lý do mà tôi thực hiện buổi nói chuyện này.

### 1.1 Wealth is assets that earn while you sleep - Tài sản là thứ giúp bạn kiếm được lợi nhuận ngay cả khi ngủ.

**Questioner:** Tài sản, tiền và địa vị khác biệt với nhau như thế nào?

**Naval:** Tài sản nên là thứ mà bạn muốn theo đuổi. Lý do là vì tài sản là thứ có thể sinh ra lợi nhuận cho bạn ngay cả khi bạn ngủ. Tài sản có thể là một nhà máy bạn sở hữu, dàn trâu đào bitcoin, robot sản xuất hàng hóa 24/7. Một phần mềm chạy

24/24 phục vụ khách hàng cũng có thể coi là một loại tài sản. Nếu hiểu theo nghĩa truyền thống hơn thì tài sản là tiền trong ngân hàng đang sinh lãi cho bạn, hoặc tiền bạn dùng đầu tư cho những hoạt động kinh doanh khác.

Nhà đất mà bạn đang sở hữu cũng có thể coi là một dạng tài sản nếu bạn cho thuê nó, nó sinh lợi nhuận cho bạn ngay cả khi bạn không dành thời gian cho nó. Tuy vậy, việc cho thuê bất động sản theo tôi là dạng kém nhất trong việc sử dụng đất cho mục đích thương mại.

**Tóm lại tài sản là thứ sinh ra lợi nhuận cho bạn ngay cả khi bạn đang ngủ. Hoặc nói đúng hơn là thứ giúp bạn tạo ra thu nhập thụ động**

## **1.2 Wealth buy you freedom - Tài sản giúp bạn mua được sự tự do**

Đến đây nhiều bạn sẽ hỏi thế vì sao mình lại muốn có tài sản mà không phải là tiền bạc hay địa vị? Sự khác biệt lớn nhất của tài sản là tài sản sẽ mang lại cho bạn sự tự do. Tự do ấy là việc bạn được giải thoát khỏi việc phải thức dậy lúc 7 giờ sáng rồi lật đật đến công ty, là việc bạn sẽ không chỉ dành phần lớn thời gian nhiều năng lượng và tích cực trong cuộc sống chỉ để làm những việc bạn không cảm thấy hài lòng chỉ vì thứ gọi là lương tháng.

Có tài sản là bạn có thêm sự tự do. Ngoài tự do tài chính như kiểu mua nhà, mua xe, mua điện thoại, nó còn cho ta sự tự do về cá nhân. Tự do cá nhân là việc bạn có thể thật sự sống theo cách mà mình muốn. Đây mới chính là thứ tự do tối thượng mà bạn nên tìm kiếm.

Nhưng tự do là thứ ai cũng muốn, hay nói đúng hơn là cả thế giới này ai cũng mong cầu tự do. Bạn phải thật sự muốn nó, phải tìm kiếm nó và phải bỏ sức ra để đạt được nó. Nhưng đừng lo, tôi sẽ nói với bạn một tin vui rằng trò chơi tài sản này là một trò chơi có tổng dương, nghĩa là cơ hội sẽ dành cho rất nhiều người. Thế nhưng trò chơi này cũng có tính cạnh tranh khốc liệt, nguồn lực trong xã hội hiện đại là dồi dào nhưng vẫn có hạn, do đó nếu bạn muốn tận dụng được những nguồn lực ấy cho mục tiêu phát triển tài sản cho chính bạn, bạn phải thật sự nỗ lực để nổi bật, thế thì xã hội mới có thể chuyển giao những nguồn lực ấy cho bạn.

## **1.3 Money is how we transfer wealth - Tiền bạc là phương thức để chúng ta chuyển giao tài sản**

Tiền bạc là phương thức để ta có thể chuyển giao tài sản. Tiền bạc là tín dụng xã hội, là phương thức giúp chúng ta ghi tín dụng và ghi nợ thời gian của người khác.

Nếu tôi làm tốt việc của mình và tạo ra giá trị cho xã hội thì xã hội sẽ thưởng cho tôi bằng cách: "Cảm ơn bạn, bạn đã làm rất tốt một việc trong quá khứ, xã hội nợ

bạn và sẽ trả cho bạn trong tương lai. Tạm thời đây là một tấm giấy nợ và hãy gọi đó là TIỀN."

Bản thân tiền sẽ mất giá trị của nó khi người ta đi ăn cắp hoặc chính phủ in ra quá nhiều tiền. Bản thân người bán đi thời gian của họ sẽ thương lượng cho chính giá trị của họ bằng số tiền mà họ nhận được. Do đó, tiền phải giữ được giá trị nội tại là khả năng biểu thị giá trị mà lượng thời gian của người kia tạo ra được cho xã hội.

**Tóm lại, tiền bạc là phương thức mà chúng ta dùng để biểu thị giá trị của người này nợ người kia và cũng là cách chúng ta chuyển giao tài sản.**

## 1.4 Status is your rank in the social hierarchy - Địa vị là chỗ đứng của bạn trong thứ bậc xã hội

Phần lớn mọi người chơi 2 trò chơi chính trong cuộc sống: **Trò chơi tiền bạc và trò chơi địa vị.**

Bản thân tiền bạc không giải quyết tất cả mọi vấn đề, nhưng nó sẽ giúp giải quyết những vấn đề liên quan đến tiền bạc (mà vấn đề liên quan đến tiền bạc thì gắn liền với cuộc sống rồi). Điều này dễ hiểu, thế nên người ta lao đầu chơi game kiếm tiền.

Tuy vậy cũng có những người dè bủ game kiếm tiền vì họ không thật sự giỏi trong game này. Không chơi được thì tìm cách đập đổ, họ chỉ trích những người lao đầu vào game kiếm tiền và dè bủ: "Tiền là cội nguồn của tai ương, đại diện cho sự quý quyết" và họ không muốn điều đó.

Thật ra bản thân những người này họ đang chơi một game khác, là game địa vị. Họ cố gắng trở thành những người có phẩm chất cao quý hơn người, xứng đáng có chỗ đứng cao hơn trong mắt số đông. Vì thế nên game này sinh ra những nấc thang xã hội và thứ người ta theo đuổi trong game này là chỗ đứng trong nấc thang này.

Địa vị là một trò chơi có tổng bằng không, có kẻ thắng người thua bởi nấc thang xã hội thì chật hẹp, có người lên thì phải có người biến mất hoặc đi xuống. Một trò chơi rất cổ lỗ sĩ mà chúng ta chơi mãi từ hồi tiền sử rồi. Hồi trước thì chúng ta gọi nó là cấu trúc xã hội. Ai là người đứng đầu? Ai là người đứng thứ 2 và sẽ thay thế người đứng đầu trong tương lai? Ai là người đứng thứ 3? Người thứ 3 muốn tiến lên vị trí thứ 2 thì phải có người ở phía trên đi đâu đó hoặc biến mất. Đây là lý do gọi game địa vị là game có tổng bằng không.

Chính trị là một ví dụ rất điển hình cho game địa vị. Một vài môn thể thao cũng tương tự vậy. Để có người thắng thì phải có kẻ thua. Trò chơi địa vị có tầm quan trọng của nó nhưng cơ bản là game này yêu cầu phải có người bị loại bỏ.

Trên quan điểm sinh học và thuyết tiến hóa, nếu trong bối cảnh vài ngàn năm trước địa vị là một thứ quan trọng và rõ ràng hơn nhiều so với tài sản cho việc biết

ai là người thành công, ai sẽ là người sẽ sống sót. Săn bắn hái lượm là một xã hội dựa trên địa vị.

Bạn không thể có tài sản nếu suốt ngày bạn chỉ biết săn bắt hái lượm. Bắt đầu xã hội nông nghiệp thì con người bắt đầu sống dựa trên tài sản. Xã hội công nghiệp chuyển hóa xã hội theo hướng nặng về tài sản hơn nữa.

## **1.5 Wealth is not a "zero-sum" game - Game tài sản không phải game có tổng bằng không**

Tài sản không phải là trò chơi có kẻ thắng người thua. Mọi người đều có thể mua nhà. Việc bạn mua được nhà không ảnh hưởng gì đến việc tôi có thể mua nhà hay không. Nếu càng có nhiều nhu cầu mua nhà thì nhiều nhà được xây lên, mà xây càng nhiều nhà thì kiến thức xây nhà càng nhiều càng dẫn đến việc xây nhà dễ dàng và ít chi phí hơn và do đó người ta càng dễ mua nhà.

Game tài sản là một game có tổng dương tất cả mọi người đều có thể cùng chơi. Chúng ta có thể cùng sáng tạo và nỗ lực để tạo thành một thứ gì mới mang đến giá trị cho mọi người.  $1 + 1 = 2$ .

## **1.6 People creating wealth will always be attacked by people playing status games - Những người chơi game tài sản sẽ luôn bị tấn công bởi những người chơi game địa vị.**

Sẽ luôn có sự cạnh tranh ngầm giữa nhóm người chơi game tài sản và nhóm người chơi game địa vị. Nhóm người chơi game địa vị sẽ luôn tìm ra lý do để công kích những người tạo ra của cải tài sản để nâng cao vị thế của họ. Ngoài việc họ ganh đua với những người chơi cùng game với họ, họ sẽ còn soi mói và bới móc những người chơi game hoàn toàn khác họ để tạo ra ưu thế cho bản thân.

Bản thân tôi khuyến khích và chủ trương chơi game tài sản hơn. Bởi game địa vị là một game tàn khốc, bản thân ta muốn thắng thì ta phải đạp người khác xuống. Do vậy khi ta bị ám ảnh về địa vị thì ta sẽ bị bao bọc bởi sự tiêu cực, trở nên hung hăng giận dữ. Vì bạn phải tấn công nhau bằng chiêu trò để chiếm chỗ của người ta.

Những người chơi trò chơi địa vị sẽ lợi dụng bạn để tạo đà cho họ đi lên. Dù cũng là hai trò chơi nhưng trò chơi địa vị là trò tệ hơn hẳn. Địa vị là trò chơi có tổng bằng không. Mọi người không thể cùng thắng.

Còn game tài sản thì ngược lại, hãy chọn game tích cực mà chơi. Tuy nhiên hãy biết rằng dẫu có thể nào thì game địa vị lúc nào cũng sẽ tồn tại như một phần của

trò chơi lớn. Việc ta cần làm là phải coi chừng nó.

## 2. Make Abundance for the World — Hãy tạo sự dư thừa cho thế giới

**Tài sản không hề là việc lấy của người này chia cho người kia mà là có được nhờ tạo ra sự dư thừa cho thế giới.**

### 2.1 Ethical wealth creation makes abundance for the world - Game tài sản chân chính tạo nên sự dư thừa cho thế giới

Người ta hay nói gian thương đúng không? (*người dịch: Hãy nhớ lại bao nhiêu địa chủ Việt Nam trong mọi thể loại truyện dân gian, hay thời kì cải cách ruộng đất xem họ được miêu tả như thế nào*). Nguồn gốc của việc này là vì tâm niệm "Đồng tiền là tiên là phật là quý là thần" - hay nói cách khác tiền bạc là rất quý và người ta sẽ sẵn sàng làm tất cả để có được nó. Thật ra nó đúng, không sai tuy nhiên vấn đề ở đây nên được đào sâu hơn thế.

Lịch sử thế giới, theo một nghĩa nào đó là mối quan hệ chủ tớ, kẻ thống trị và kẻ bị trị hay nói cách khác là thú săn mồi và con mồi. Con mồi là những người tạo ra giá trị. Thú săn mồi là những kẻ cướp đoạt giá trị của con mồi. Người làm việc, chế tạo là những người đổ mồ hôi sôi nước mắt để tạo ra giá trị và những kẻ cướp đoạt ào đến với kiếm, súng, gươm, thuế, tư bản thân tộc, cộng sản hay bất kì phương cách nào chúng nghĩ ra được. Có rất nhiều cách để chiếm đoạt hay thậm chí là hợp lý hóa việc cướp bóc các giá trị được tạo ra.

Ngay cả trong môi trường tự nhiên xem có bao nhiêu loại kí sinh? Hay ngay trong cơ thể bạn với 7749 thể loại giun. Cuộc đời có cho và nhận nhưng có vẻ những kẻ chỉ muốn nhận lúc nào cũng chiếm phần nhiều hơn. Đây là điều tự nhiên của bất kì hệ thống có cơ chế phức tạp nào.

Điều tôi muốn tập trung ở đây là thật sự tạo ra của cải. Ở đây ta không chỉ đơn thuần kiếm tiền. Ta cũng không lấy của người khác. Ở đây ta tạo ra sự dư thừa.

Hiển nhiên rằng không có bất kỳ một con số giới hạn nào khi nói tới công việc và tài sản. Nhờ vào đó mà chúng ta có thể phát triển được như hiện nay mà không phải đang gào rú trong hang, tìm cách đánh lừa, chẻ củi và lóc thịt một con nai xấu số nào đấy.

Tất cả của cải trong xã hội văn minh phải được tạo ra, chứ không phải chiếm ở đâu đấy. Nó phải được tạo ra từ đâu đấy, nhờ bàn tay và khối óc của con người mà thành hình, là sự kết hợp hài hòa giữa những kiến thức được khám phá ra với

những phương pháp và phương tiện được phát minh ra. Cái ý tưởng tài sản, của cải là thứ có được từ cướp đoạt là thủ đoạn dê hèn của bọn chơi game địa vị

## **2.2 Everyone can be rich - Ai cũng có thể trở nên giàu có**

Thực tế mà nói ai cũng có khả năng trở nên giàu có. Nhưng ta phải hiểu rằng giàu có ở đây ta phải so sánh dựa trên lượng của cải ở bây giờ so với quá khứ, chứ không phải dựa trên việc ta so sánh lượng của cải của người này với người kia. Hãy quan sát người dân ở những nước phát triển. Về cơ bản tất cả đều rất giàu có nếu so với tổ tiên của họ nhiều năm về trước. (Hay có câu mở đầu bất hủ từ bậc boomers là "Thời của tao khổ lắm, ....)

Ví dụ nhé, hai thế kỉ trước không ai có kháng sinh. Không có điện, không xe hơi hay xe máy. Không ai có điện thoại luôn chứ đừng nói là iPhone. Nhờ tất cả những phát minh đó mà ở thời đại bây giờ, ta giàu có hơn với tư cách là người đi sau.

Tôi thà làm người nghèo ở những nước phát triển hơn là làm vua thời trung cổ vì những lợi thế này.

Động cơ của sự phát triển này là khoa học. Chúng có mục đích là tạo ra thặng dư, dư thừa. Do vậy như một lẽ hiển nhiên, tôi nghĩ ai rồi cũng sẽ giàu.

Tôi có giả định như thế này. Giả thử ai cũng có kiến thức của một kỹ sư phần mềm và phần cứng giỏi. Ai ai cũng có thể lập trình, lắp ráp người máy, xây dựng hệ thống mạng. Thì chỉ cần trong 20 năm thôi. Có khi chỉ là 10 năm nếu ta lạc quan, thì ta sẽ có người máy, máy móc, phần mềm, phần cứng làm mọi thứ cho ta. Tất cả chúng ta từ đó sẽ sống trong một sự dư thừa khổng lồ.

Do đó về cơ bản ta sẽ được nghỉ hưu sớm, vì không còn bất kì điều gì làm ta phải động tay chân nữa. Người máy chăm sóc bệnh nhân, bệnh viện được AI quan trắc, xe tự hành, nông trại tự hành, năng lượng sạch, ....

Ở thời điểm ấy, ta có thể vận dụng những đột phá về công nghệ để đạt được những gì ta muốn. Nếu có ai làm việc vào thời điểm này, thì chắc chắn công việc của họ chủ yếu là sáng tạo. Họ còn làm việc là bởi vì họ muốn đóng góp, xây dựng và thiết kế thêm nhiều thứ mới.

Tôi không tin tư bản chủ nghĩa là xấu xa. Mặt khác tôi tin rằng đây là một hệ thống rất tốt. Điểm yếu lớn nhất của nó hiện tại là nó đang bị ảnh hưởng bởi việc thao túng giá cả, bởi việc sản xuất bị ảnh hưởng do tham nhũng và độc quyền.

## 3. Free Markets Are Intrinsic to Humans — Thị trường tự do nằm trong bản chất của con người

Chúng ta là loài động vật duy nhất có khả năng hợp tác với nhau bất chấp ranh giới sinh học của bản thể loài người, vì con người có thể quan trắc tín dụng và nợ trong những giao dịch tự nguyện

### 3.1 Free markets are intrinsic to the human species

Về cơ bản thì chủ nghĩa tư bản (thị trường tự do) nằm trong gen của chúng ta rồi. Chúng ta không nghiên cứu, tìm hiểu hay khám phá ra hệ thống kinh tế tư bản. Nó luôn hiện diện trong từng hoạt động giao dịch trao đổi từ thời cổ đại.

Khi bạn và tôi trao đổi thông tin, thì đấy là mối quan hệ có qua có lại. Tôi gửi bạn thông tin bạn cần. Bạn cung cấp thông tin tôi cần. Hoạt động này dựa trên cơ sở thuận mua vừa bán. Nếu chúng ta không đạt được thỏa thuận, bạn sẽ tìm người khác để thực hiện việc trao đổi này. Do đó việc trao đổi này cùng khả năng quan trắc tín dụng cùng nợ biến con người thành loài động vật xã hội vô cùng linh hoạt.

Chúng ta là loài động vật duy nhất có thể hợp tác bất chấp mối quan hệ với đối tác là gần gũi hay xa lạ. Hầu hết sinh vật không hề có khái niệm cộng tác. Nếu chúng có thì là đi theo bầy, chung sống và tiến hóa cùng nhau. Nhờ có quan hệ máu mủ mà vật mới hợp theo loài được.

Loài người thì không. Tôi có thể hợp tác với bạn. Có thể hợp tác với người Mỹ, Người Nhật, Người Ả Rập,... bất chấp khác biệt gen vật lý lẫn gen văn hóa. Ta không có chung nguồn gốc sinh học trừ việc ta đều là homo sapiens (người tinh khôn). Nhưng con người vẫn dễ dàng hợp tác được với nhau.

Vậy nguyên nhân lý giải cho khả năng này là gì? Câu trả lời là khả năng ta quan trắc tín dụng cùng nợ nần: "Ai đã làm gì?" và "Giá trị họ tạo ra là gì?" Đấy chính là bản chất thị trường tư bản tự do.

Do đó, tôi có niềm tin mạnh mẽ rằng tư bản là bản chất của loài người, và nhờ tư bản ta sẽ tạo được lượng tài sản lớn và đủ lớn đến mức thừa mứa cho tất cả loài người.

Ai cũng có thể trở nên giàu có. Ai cũng có thể nghỉ hưu tuổi 30. Ai cũng có thể thành công. Cơ hội cho mọi người là như nhau. Câu hỏi ở đây là sự giáo dục cùng sự khao khát của bạn có đủ hay không. Bạn phải thật sự muốn, phải thật sự thèm khát nó. Và nếu bạn không muốn thì ko sao cả. Bạn chỉ cần dừng chơi game này là được.

Tuy nhiên nếu bạn không chơi game này thì cũng đừng ganh tỵ mà đạp đổ nó. Game tài sản, tạo của cải này đặc biệt quan trọng với sự phát triển của xã hội loài người. Nó giúp bạn có giường êm để ngủ ngon, có thức ăn ngon để ăn, có Trấn Thành để coi, có Facebook để lướt, có iPhone, có games,... Tất cả những thứ giúp cuộc sống của bạn tiện nghi được như bây giờ là nhờ có game tài sản.

Trò chơi tài sản này nếu được chơi một cách tử tế thì sẽ mang tới những giá trị tốt đẹp cho toàn thể xã hội loài người. Nó đã và đang giúp xã hội loài người càng lúc càng giàu có hơn và đến một lúc nào đó chúng ta sẽ tích lũy đủ ở mức làm theo năng lực hưởng theo nhu cầu mà không cần một bên trung gian nào đứng ra chia giùm.

### **3.2 Too many takers and not enough makers will plunge a society into ruin - Quá ít người cho và quá nhiều người nhận sẽ khiến xã hội suy thoái**

**Questioner:** Nhưng xét ra thì mong muốn làm giàu không chỉ xuất hiện ở cá nhân. Có những tổ chức, đoàn thể, chính phủ cũng có nhu cầu làm giàu. Ít nhất là trông có vẻ như vậy.

**Naval:** Đúng là nó trông như vậy thật. Vì những tổ chức đoàn thể chính phủ ấy thật ra đang chơi game địa vị. Trong quá trình chơi game địa vị ấy thì họ phải đạp đổ cách tạo tài sản để càng ít người sở hữu tài sản càng tốt. Mục đích chính là kéo mọi người xuống để họ có thể đi lên.

Đấy là lí do tại sao dân nhập cư rất thích giấc mơ Mỹ. Không phân biệt giàu nghèo sang hèn giỏi dở, hay đến xừ cờ hoa, làm việc chăm chỉ với khát khao làm giàu thì bạn sẽ được tưởng thưởng xứng đáng. Dĩ nhiên ta không thể phủ nhận là đôi khi lượng tiền đấy vẫn chỉ nằm ở mức lương cơ bản.

Dĩ nhiên mỗi người sẽ có định nghĩa giàu có riêng. Như những người ở các nước phát triển thì với họ thu nhập triệu đô mới là giàu. Còn với dân nhập cư thì chỉ cần thoát khỏi cảnh bán mặt cho đất bán lưng cho trời, hay có những người chỉ cần có cơ hội làm việc trong những phân xưởng ngọt ngào, phải làm việc đến 12 tiếng 1 ngày và không có ngày nghỉ với đồng lương còm cõi 9 triệu đã là đủ để hài lòng rồi.

Nhưng vấn đề ở đây xảy ra là vì những nhóm chơi game địa vị. Thùng chứa nước sẽ bị chảy nước ở chỗ bị lủng cho đến khi nước xuống đến mức đấy. Nếu có quá nhiều người nhận thì ta sẽ có Venezuela.

Venezuela là một đất nước đang rời vào tình trạng đấy. Nhà nước quá bận bịu trong việc lấy của người này rồi tái phân phối cho người khác. Và trong lúc đấy người ta chết đói ở trên đường và cân nặng của họ cứ giảm dần vì tình trạng thiếu



lương thực. Tình trạng của Venezuela giống như trong ruột bạn có 500 con giun. Bạn sẽ chết vì suy kiệt. Đơn giản là vậy.

Nhưng nói đi phải nói lại. Cơ thể cũng cần những sinh vật khác để cộng sinh. Ví dụ bạn men trong ruột bạn giúp phân giải thức ăn.

Do đó nếu quá nhiều kí sinh mà không cộng sinh, chắc chắn sẽ dẫn đến thảm họa.

Quay lại chủ đề chính, ta đang nói về việc kiến tạo tài sản một cách chân chính, không phải dùng con đường độc quyền hay tư bản thân tộc hay thao túng giá cả.

**Tóm lại nếu xã hội không có ai game tài sản, hay trò tài sản không được phép chơi, bị người người nhà nhà khinh mặt, thì xã hội sẽ bị đổ nát và ta sẽ bước những bước đi lùi dần về quá khứ và lụi tàn.**

## 4 Making money isn't about luck - Làm giàu không liên quan đến may mắn.

**Làm giàu không liên quan đến may mắn. Bản chất của việc làm giàu là trở thành loại người có khả năng làm giàu**

### 4.1 Making money isn't about luck

Chúng ta luôn muốn trở nên giàu có. Và con đường đúng đắn là ta sẽ muốn đạt được điều đó trong đời mà không dựa vào may mắn. Nhiều người muốn giàu có cần may mắn. Rất nhiều may mắn nữa là đẳng khác. Nhưng sự thật là may mắn liên quan đến việc bạn là ai, và kiểu người của bạn có phải là kiểu người tạo ra tiền hay không.

Giả sử tôi phá sản, mất công ty, bay hơi 2 tỉ mỹ kim trong tài khoản nhưng tôi đang ở một quốc gia nói tiếng Anh bất kì thì tôi đoán chắc rằng chỉ trong 5, 10 hay bất quá 20 năm tôi sẽ giàu có trở lại. Vì dù mất hết tài sản, nhưng vốn sống, kĩ năng và kiến thức tôi có, tôi tập cho bản thân vẫn còn. Và tôi tin rằng ai cũng sẽ có khả năng đạt trình độ đó.

Trong 14,000,605 dòng thời gian Dr. Strange thấy, bạn muốn trở nên giàu có trong tối thiểu 14,000,604 trường hợp bao gồm khi phe ta thắng. Ta phải loại bỏ yếu tố may mắn trong giàu có đi, vì nếu bạn chỉ dựa vào đấy thì cao lắm là 50 hay 100/14,000,605 dòng thời gian bạn được toại nguyện mà thôi.

Để hiểu rõ hơn về may mắn. Tôi sẽ liệt kê 4 loại. Bạn có thể tham khảo chi tiết hơn ở đây:

Pmarchive - Luck and the entrepreneur, part 1: The four kinds of luck

In the last few weeks, I've been reading huge stacks of books on the psychology of creativity and motivation -- which is the reason for the relative scarcity of substantive blog posts. Said post situation will be remedied shortly, by a series of posts on -- surprise!

[https://pmarchive.com/luck\\_and\\_the\\_entrepreneur.html](https://pmarchive.com/luck_and_the_entrepreneur.html)

### **May mắn loại 1: Blind luck - Ăn hên**

Như tên gọi. Đây là thứ may mắn thường được định nghĩa nhất. Một điều gì đấy nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi xảy ra và tôi hưởng ké lợi ích từ nó.

### **May mắn loại 2: Hustling - Kiên tâm**

Sẽ có may mắn và cơ hội đến với những người chăm chỉ, tích cực, có sức chịu đựng cao. Bạn có thể hiểu rộng ra là đây là bạn chủ động tạo ra cơ hội cho mình, xào xáo, tạo năng lượng chủ động làm việc này việc kia mà bạn nghĩ có ích lợi cho mình thì cơ hội sẽ mở ra.

Cốt lõi ở đây của loại may mắn này là giống như bạn xáo bài liên tục. Chắc chắn 1 lúc nào đó con bài đầu tiên bạn bóc sẽ là con Heo, con Xì,... Đủ số lần xáo bài thì may mắn sẽ đến. Đây chỉ là vấn đề toán học xác suất.

Bạn có thể thấy rõ điều này ở các Youtuber. Không phải chất lượng, mà là số lượng, mới là thứ quyết định người ta có chủ động theo dõi bạn hay không. Pewdiepie, người có nhiều Subscriber nhất Youtube và anh ta đã sản xuất 10,000 Video trong hơn 10 năm anh làm Youtube. Kiên trì và kiên tâm sẽ được đền đáp.

### **May mắn loại 3: Preparation - Sẵn sàng**

May mắn loại này là nằm ở khả năng bạn thấy cơ hội. Nếu bạn là chuyên gia trong một lãnh vực nào đó, có kiến thức cứng và chuyên môn cao, bạn sẽ để ý và phát hiện những đột phá mang tính cách mang trước người khác. Hoặc đánh giá đúng ý nghĩa của đột phá đó. Bạn sẽ trở nên nhạy cảm với may mắn thông qua kĩ năng, kiến thức và công việc.

### **May mắn loại 4: Unique character - Thu hút may mắn nhờ những đặc trưng riêng của bạn**

Đây là loại lạ nhất, khó kiếm nhất. Nhưng đây là loại tôi muốn bạn hướng chú ý vào chúng. Ở đây đặc trưng riêng có thể hiểu là bạn có một cá tính riêng nổi bật, một thương hiệu cá nhân tốt, tư duy đặc trưng,... Có những thứ này, may mắn sẽ tự tìm đến bạn và bạn cũng không cần phải tìm kiếm may mắn nữa

Ví dụ. Bạn là thợ lặn nước sâu giỏi nhất thế giới. Giỏi đến mức mà không ai dám nhận những phi vụ bạn có thể làm. Rồi bằng ăn hên, có người phát hiện một con

tàu đắm chứa đầy kho báu. Nhưng họ không có khả năng lấy nó. Đoán xem họ sẽ tìm đến ai để đảm bảo tỉ lệ thu hồi là 100%?

Bạn sẽ là người nhận công việc đó. May mắn của họ bạn đã được hưởng theo. Dĩ nhiên sẽ có ăn chia. Có thể bạn 1 họ 9. Nhưng con tàu ấy nằm những chỗ hiểm hóc, nước dữ và không ai dám nhận. Trước đó cũng ba bốn vụ tai nạn mà họ phải đền bù. 2/8 rồi 3/7 trước khi là 4/6. Bạn biết bạn có quyền đòi 5/5 nhưng tham quá không tốt. Họ tìm tàu đắm là ăn hên nhưng bạn được hưởng 4 phần ấy không hề là may mắn.

Bạn đã tự tạo ra may mắn cho mình. Bạn đã tự đặt mình vào một vị trí có thể tận dụng mọi may mắn ngang qua. Hoặc thu hút may mắn của người khác. Nói làm giàu không cần may mắn nghĩa là vậy đấy: "Sẽ không có hên xui trong việc làm giàu, bạn chắc chắn sẽ giàu."

## **4.2 In 1,000 parallel universes, you want to be wealthy in 999 of them - Trong 1000 vũ trụ song song, bạn phải quyết tâm để trở nên giàu có trong cả thảy 999 vũ trụ ấy.**

Questioner: Anh có thể làm rõ hơn về điểm giàu trong 14,000,604 dòng thời gian không? Nghe rất là ngẫu nhiên nhưng nhiều người sẽ bảo rằng đây cũng chỉ là một lời lừa phỉnh đậm chất self-help thôi.

Naval: Tôi cho rằng đấy là điều khả thi. Dĩ nhiên ta có những khó khăn,. Mỗi người mỗi cảnh. Nhưng tôi tin là nếu một thằng nhóc nghèo từ Ấn Độ là tôi có thể làm được thì bạn cũng làm được.

Dĩ nhiên tôi có đủ tư chi, có khả năng đọc hiểu, tâm lý bình thường cùng học vấn nhất định. Đấy là những điều tối thiểu. Nhưng nếu bạn nghe tôi nói (*hoặc đọc những dòng này - người dịch*) thì bạn đã có những yếu tố cần thiết. Đấy là một cơ thể bình thường với một đầu óc bình thường.

Bạn phải hiểu rằng quá trình trở nên giàu có sẽ luôn có trục trặc và chông gai. Tôi đã mất tài sản nhiều lần trước khi đạt được thành công hôm nay.

Lần thứ nhất bay hơi trên sàn chứng khoán.

Lần thứ hai tôi bị đối tác lừa.

Lần thứ ba là lần tôi tạo được một khoảng tài sản có gọi là thì tôi mới giữ được nó.

Và ấy mới là bắt đầu. Làm giàu không phải là trúng số xổ. Tài sản của bạn sẽ tích lũy theo kiểu kiến tha lâu mới đầy tổ và theo nguyên tắc quả cầu tuyết - những khoảng tài sản đầu tiên bao giờ cũng khó khăn nhất. Bạn phải luôn thường tạo tài sản cho mình thông qua việc làm ăn, thu hút cơ hội và đầu tư. Rất ít khi việc làm giàu cho kết quả trong ngày.

## 4.3 Wealth stacks up one chip at a time, not all at once - Tài sản là thứ tích lũy từ từ. mỗi ngày một ít.

Như tôi đã nói, tài sản của tôi không tăng ào lên sau 1 đêm. Hay trong 1 năm. Nó lớn lên từ từ. Tôi đầu tư, tôi khám phá những lựa chọn tôi có, mở rộng kinh doanh,... Tài sản cứ thế tăng dần lên

Quay trở lại ví dụ về những Youtuber. Bạn có thể thấy rằng họ không bao giờ kiếm được 1,000,000 subscribers chỉ bằng 1 video. Đây là quá trình cải thiện từng ngày ở tất cả các mặt: Tạo nội dung, hình ảnh, chỉnh sửa, giọng nói, quay phim, ...

Ta đang nói về việc tạo ra số tài sản đủ lớn để bạn có thể nghỉ hưu sớm. Không phải nghỉ hưu để du lịch vòng quanh thế giới, ăn không ngồi rồi. Tự do tôi đang nói là về việc bạn không có ông chủ nào cả, bạn không bị bắt buộc đến nơi làm việc đúng giờ và chỉ được tan làm khi hết giờ, không phải làm những loại công việc bạn không muốn làm, dậy lúc nào cũng được, ngủ lúc nào cũng ok. Bạn hoàn toàn làm chủ bản thân bạn, thời gian của bạn và hành động của bạn.

Nhờ có Internet và cơ hội trở nên dồi dào hơn. Về phần tôi thì tôi có quá nhiều cách kiếm tiền và làm giàu nhưng tôi lại không có đủ thời gian. Thế nên ta có thể thấy là cơ hội là có cho tất cả mọi người. Quan trọng là bạn có nắm bắt được hay không.

## 5 Make luck your destiny - Biến may mắn thành định mệnh

### Hãy xây dựng bản thân thành một con người sẽ phải gặp may

Questioner: Bản thân tôi thấy rất thú vị ở điểm là ba loại may mắn đầu tiên (*Blind luck, Hustling, Prepared*) đều rất phổ biến tuy nhiên với loại may mắn cuối cùng, trở thành một cá nhân đặc biệt thì không có điểm gì phổ quát ở những người có loại may mắn đó.

Hãy cùng điểm qua ba loại may mắn đầu tiên.

Ăn hên, ăn may, cách gọi trên có tính tự giải thích cao.

Với loại thứ hai là kiên tâm thì có một điểm thường thấy là "May mắn luôn dành cho kẻ tiên phong". Ta đang nói về những người có may mắn nhờ liên tục hành động, tìm cách khai phá mở đường.

Loại thứ ba là cơ hội luôn mở với những người sẵn sàng đón nó.

Với loại thứ tư, như đã nói, nó khá là ít phổ biến, và nghe nó cũng khá mơ hồ. Điều đó làm tôi nghĩ rằng người ta chưa tận dụng được loại may mắn này.

**Naval:** Tôi nghĩ thì khi bạn đã có loại may mắn thứ tư thì nó không còn là may mắn nữa vì nó là điều phải đến. Về bản chất may mắn đang chuyển hóa thành định mệnh. Người ta hay nói một cách đơn giản là gieo gì gặt nấy. Hay nói theo cách của tôi thì loại may mắn thứ tư là xây dựng bản thân thành một cách nhất định để khiến định mệnh đứng về phía bạn.

## 5.1 Build your character so opportunity finds you - Xây dựng bản thân để cơ hội tự tìm đến bạn

Một điều mà tôi thấy quan trọng khi tạo ra của cải là bạn phải xây dựng được một danh tiếng đủ lớn để người ta tìm đến bạn để gửi gắm. Hãy nhớ lại ví dụ về nghề thợ lặn tôi đã nói ở trên. Để làm rõ hơn, tôi xin nêu ra một ví dụ khác.

Nếu bạn là người có thể tin tưởng, là chỗ dựa vững chắc, trước sau như một, nhìn xa trông rộng thì khi người ta đang cần một người đại diện thay mặt để thương thuyết họ chắc chắn sẽ tìm đến bạn. Và họ sẵn sàng dành cho bạn một phần đáng kể để đảm bảo thương vụ của họ thành công. Lí do nhờ kĩ năng, danh tiếng cùng phẩm giá của bạn xây dựng cho bản thân đã thu hút người khác tìm đến.

Hãy xem xét trường hợp của Warren Buffett. Ông ta có thể thực hiện những thương vụ không ai làm được nhờ danh tiếng của ông ta. Nhưng danh tiếng là thứ rất dễ vỡ. Lòng tin là thứ khó lấy lại. Trách nhiệm luôn đi kèm với lòng tin người ta dành cho bạn. Thương hiệu được xây nên bởi trách nhiệm cùng danh tiếng là một thương hiệu mạnh, nhưng bạn phải sẵn sàng tinh thần vì danh tiếng sẽ chết ngay ở tuyến đầu, ngay khi phạm phải lỗi lầm.

Nhưng tôi tin rằng bản thân bạn, danh tiếng của bạn là những thứ có thể xây dựng được và bạn có thể dùng nó để khi cơ hội đến. Điều này với người khác trông có vẻ là may mắn nhưng bạn biết về mặt bản chất đây không bao giờ là may mắn.

**Questioner:** Anh có nói rằng loại may mắn thứ tư ta đang bàn không hẳn may mắn mà là định mệnh. Tôi nghĩ có một câu trích dẫn của Benjamin Disraeli liên quan đến kiểu may mắn này: "We make our fortunes and we call them fate - Ta tạo ra gia tài của ta và gọi đấy là định mệnh".

## 5.2 You have to be a little eccentric to be out on the frontier by yourself - Bạn phải sẵn sàng trở nên dị biệt trong mắt người khác.

**Questioner:** Còn một số điểm thú vị khác khi nói về loại may mắn này. Nó có thể đến từ sự khác biệt của bạn khi làm một việc gì đấy. Thường khác với đám đông là không tốt, nhưng ở đây nó giúp bạn được mọi người chú ý.

**Naval:** Đúng rồi đấy. Vì thế giới này luôn cố gắng tối ưu hóa tài nguyên, do đó mỏ nào dễ đào thì ai cũng đang đào cả rồi. Phải tìm cái mới lạ, cái tân kì. Để tăng cơ hội đấy, bạn phải nổi bật lên, đi đầu và tiên phong. Bạn phải dị biệt, đào sâu hơn người khác. Sẵn sàng đào sâu đến mức vượt quá sự duy lý thông thường thế nào là sâu và bạn chỉ có thể làm được như vậy khi bạn dành tâm huyết cho cái mỏ đấy.

**Questioner:** Tôi nhớ rằng có hai câu trích dẫn tương tự câu của Benjamin Disraeli. Một là của Sam Altman "Extreme people get extreme results - Người đặc biệt sẽ có thành quả đặc biệt." và Jeffrey Pfeffer "You can't be normal and expect abnormal returns - Nếu làm mọi thứ bình thường thì đừng mong có kết quả lạ thường."

**Naval:** Và tôi cũng có câu ở phía đối nghịch rằng "Play stupid games win stupid prizes - Chơi ngu thì chết chứ bệnh tật gì". Rất nhiều người dành thời gian để chơi trò địa vị trên mạng xã hội như Facebook, Twitter,... (*Sống ảo, anh hùng bàn phím*). Những thứ nếu bạn thắng thì là likes, share, cảm giác tốt về bản thân. Dopamine tiết ra thì nhiều nhưng tiếc rằng thứ bạn thắng được chả có giá trị gì.

**Questioner:** Nói gì thì nói đừng bao giờ hi vọng giàu có bằng cách trúng số xổ. Hãy loại ăn hên ra khỏi từ điển của bạn. Hãy kiên tâm hành động và có sự chuẩn bị tốt, xây dựng bản thân cùng danh tiếng cho mình. Mấy việc đấy dù chưa đem lại may mắn nhưng chắc chắn sẽ giúp bạn loại bớt đi xui xẻo

**Naval:** Tôi đồng ý. Việc làm như vậy cũng là tạo tiền đề để bạn thắng hoa. Giống như cây không thể mọc nếu quá nhiều cỏ dại. Loại đi xui xẻo sẽ giúp cho khả năng của bạn có thể tỏa sáng một cách đàng hoàng.

## 6 You won't get rich renting out your time - Bạn sẽ không thể giàu nếu cứ đi làm thuê.

### 6.1 You won't get rich renting out your time

**Questioner:** Trong bản gốc trên twitter của anh, anh có nói rõ và bài bản về cách sống nào sẽ khiến bạn giàu và cách sống làm bạn không giàu. Khẳng định đầu tiên của anh về cách ta sẽ không giàu là: "Bạn sẽ không giàu có được nếu chỉ cho người khác thuê thời gian của mình. Bạn phải có vốn chủ sở hữu, hoặc kinh doanh một cái gì đấy để có thể đạt tự do tài chính",

**Naval:** Đấy có lẽ là một trong những điểm quan trọng nhất. Người ta thường hay nghĩ rằng bạn sẽ có thể tạo tài sản bằng cách kiếm tiền qua lao động chân chính. Vế kiếm tiền thì không sai. Nhưng kiến tạo tài sản thì đấy là suy nghĩ sai lầm vì có rất nhiều nguyên do.

Một trong những lý do đầu tiên là những gì bạn nhận sẽ tương đương những gì bạn bỏ ra. Đó là bản chất của làm công ăn lương. Kể cả những việc được trả lương cao như làm bác sĩ, kỹ sư, ... thì bạn làm bao nhiêu giờ bạn sẽ được trả bấy nhiêu.

Điều đó có nghĩa là khi bạn ngủ, tiền trong túi bạn sẽ không được tăng lên. Khi bạn nghỉ hưu, bạn sẽ không có thêm tiền. Khi bạn đi chơi, nghỉ mát, bạn đánh đổi cơ hội kiếm tiền. Và bạn không thể kiếm tiền một cách phi tuyến tính.

Bác sĩ giàu không phải nhờ anh ta khám bệnh giỏi mà nhờ phòng mạch của anh ta. Phòng mạch ấy tạo nên một thương hiệu có sức hút. Hoặc anh ta sáng chế ra một thiết bị y tế đặc thù, một loại tài sản trí tuệ nào đấy.

Về cơ bản, nếu bạn làm việc cho một ai đấy, thì người chủ của bạn sẽ chịu trách nhiệm, sẽ nhận về mình phần mạo hiểm, sẽ phải có trách nhiệm bảo vệ những tài sản trí tuệ và bản thân thương hiệu của công ty. Phần bạn họ sẽ chỉ trả vừa đủ để bạn chịu làm việc cho họ. Có thể phần vừa đủ ấy cho một CEO là 20 triệu \$/năm. Nhưng đó chỉ là vừa đủ khi công ty mà CEO phải quản lý trị giá tỷ đô. Lương đấy không tương ứng với giá trị thật sự của của cải và tài sản mà CEO ấy tạo ra.

## **6.2 Renting out your time means you're essentially replaceable - Đi làm thuê nghĩa là bạn có thể bị thay thế được.**

Thành thật mà nói bạn không đặc biệt đến thế. Những gì bạn làm cho xã hội, kiến tạo cho xã hội rất hiếm khi có cái nào là độc đáo, mới lạ, tân kì và có tác động thay đổi lớn lao. Tôi đã tính đặt tên loại bài này là: "Làm cách nào để kiến tạo tài sản" nhưng "Làm giàu không khó" nghe bắt tai hơn. Nhưng về cơ bản, ít khi nào bạn làm được cái mới mà chỉ là lặp lại những điều đã có.

Và như thế tức là bạn luôn có thể thay thế được, vì những gì bạn làm đều đã được định nghĩa, có quy tắc, có quy luật, có quy trình và có thể được dạy. Tức là về tương lai, bạn sẽ phải cạnh tranh với những đối tượng có kiến thức được cập nhật, được dạy dỗ và sẽ thay thế bạn vì họ sẵn sàng nhận làm công việc của bạn với mức lương thấp hơn.

Những việc bạn đang làm hầu hết đều có thể bị thay thế bởi robot hay trí tuệ nhân tạo. Dĩ nhiên không dùng một cái bạn mất việc. Nhưng hãy quan sát: Nước còn chảy thì đá sẽ mòn. Việc đấy sẽ gây ảnh hưởng đến khả năng kiếm tiền của bạn, và vì vậy nên khả năng tích tạo tài sản của bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng.

Về cơ bản, những gì bạn nhận được tương ứng những gì bạn bỏ ra. Bạn luôn có thể bị thay thế vì bạn không đủ sáng tạo. Phần tôi, tôi không nghĩ đi làm thuê sẽ là cách bạn có thể thật sự kiếm nhiều tiền và tích lũy tài sản.

## **6.3 You must own equity to gain your financial freedom - Bạn phải có vốn sở hữu nếu thật sự muốn tự do tài chính.**

Có lẽ đến thời điểm này, con đường đi rất rõ ràng: Bạn phải sở hữu một công việc kinh doanh, hay một sản phẩm, hay một loại tài sản trí tuệ nào đấy. Có rất nhiều cách, nhưng một cách phổ biến nhất hiện nay là tham gia một start-up nào đấy, lấy phần trăm cổ phần rồi sau một thời gian rút.

*(Người dịch: Ở VN hướng này không khả quan lắm).*

Về cơ bản, tôi khuyên bạn lập công ty hoặc đầu tư. Có nhiều cách để kiến tạo tài sản. Nhưng không có cách nào hiệu quả mà liên quan đến làm công ăn lương sáng đi chiều về cả.

## **6.4 You want a career where your inputs don't match your output - Bạn muốn có một sự nghiệp mà đầu vào khác xa đầu ra.**

Bạn sẽ muốn công việc, một chuyên ngành hoặc một dạng nghề nghiệp mà kết quả mang lại sẽ khác xa với lượng công sức bạn bỏ vào. Những việc kinh doanh mà yêu cầu sức sáng tạo cao cùng đòn bẩy lớn (*Translator: Leverage. Hiểu theo nghĩa đầu tư kinh doanh*) thường sẽ là nơi mà bạn sẽ có thể chỉ làm việc một giờ và hưởng thụ thành quả để 1000 giờ sau bạn không cần làm gì cả.

Ví dụ nhé, hãy nhìn vào ngành kỹ thuật phần mềm. Bitcoin là sản phẩm của một cá nhân. Nó thứ làm thay đổi trật tự thế giới, tạo ra giá trị cho hàng triệu người.

Một kĩ sư khác cũng giỏi tương tự, nhưng với tầm nhìn kém, và đường đi sai lầm có thể phải làm việc cả năm nhưng không có bất kỳ công trình, sản phẩm nào được công nhận bởi xã hội người ta không cần thứ đó.

Đây là ví dụ minh họa cho nguyên lý đầu ra không tương ứng đầu vào của tôi. Bạn có thể thấy kết quả cuối cùng bạn nhận được không dựa theo số giờ bạn dành cho nó hay khối lượng công việc bạn đã giải quyết.

Hãy nhìn một cách khác. Bạn là một tiểu phụ. Hãy nói kiểu tiểu phụ truyền thống không dùng máy móc chỉ dùng rìu nhé. Thường chỉ cần biết bạn làm nhiều giờ thì tôi sẽ đoán được kết quả bạn đã chặt được nhiều cây. Tiểu phụ giỏi nhất thế giới cao lắm làm gấp ba người bình thường, nhưng chỉ đến thế thôi, không vượt ngưỡng ấy được.

Bạn muốn đầu vào của mình đi qua một đòn bẩy. Không chỉ là đòn bẩy tài chính theo nghĩa thông thường, mà còn là những công cụ giúp nâng cao giá trị của đầu vào của bạn.



Đối với lập trình viên thì máy tính là một công cụ có thể coi là đòn bẩy cho công việc này. Hay là tiêu phụ thì công suất của bạn sẽ cao hơn hàng chục lần nếu bạn có máy ủi, cưa máy. Năng suất của bạn sẽ gấp rất nhiều lần so với một tiêu phụ với một lưỡi rìu.

Công cụ và đòn bẩy tài chính là những thứ tạo ra sự khác biệt giữa đầu vào và đầu ra. Sáng tạo cũng là một thành tố quan trọng trong việc này. Càng nhiều sự sáng tạo trong công việc và nghề nghiệp thì sự khác biệt giữa đầu vào và đầu ra là càng lớn.

Do đó, nếu nghề nghiệp của bạn đầu vào và đầu ra tương đương với nhau, hay là bạn nhằm chỉ làm công ăn lương, thì rất ít có khả năng bạn đủ sức bật để làm giàu cho xã hội và bản thân.

## 7 Live below your means for freedom - Hãy sống dưới mức thu nhập của bạn để có tự do

Những người có cách sống đơn giản và mức chi phí thấp hơn so với thu nhập thì sẽ tự do hơn những người mãi mê nâng cấp lối sống để phù hợp với thu nhập.

### 7.1 Live below your means for freedom

**Questioner:** Anh nghĩ có điều gì cần nên tránh nữa để có thể tích lũy tài sản, không tính việc ta cần tránh việc làm thuê cho người khác.

**Naval:** Tôi có 2 tweet liên quan đến vấn đề này.

Tweet thứ nhất là "khi bạn có đủ tiền và bạn cần phải điều chỉnh lối sống vì bạn mới lên chức hay vừa tăng thu nhập thì bạn nên điều chỉnh nó chậm thôi"

Và tweet còn lại là "những người sống đơn giản với mức chi tiêu thấp hơn rất nhiều với thu nhập của họ thì sẽ tự do hơn nhiều so với những người bạn bị cải thiện lối sống."

Và tôi nghĩ đây là điều rất quan trọng. Rằng ta không nên lúc nào cũng nâng cấp, cải thiện lối sống. Lý do là ta cần giữ ta tự do. Vì khi ta sống một cuộc sống xa xỉ hơn thì ta phải phụ thuộc nhiều thứ và chuẩn bị nhiều thứ, lo lắng nhiều thứ hơn. Do đó, khi bạn tăng được thu nhập, đừng vội nâng cấp lối sống vì khoảng tiền dư kia sẽ giúp bạn xua bớt lo lắng về tiền bạc. Do đó hãy bình tĩnh và đừng vội nâng cấp nhà cửa, đồ dùng cá nhân của mình.

## 7.2 The most dangerous things are heroin and a monthly salary - Hai thứ gây nghiện nhất là heroin và lương hàng tháng.

Hãy giả thử bạn kiếm được 1000\$/h. Vấn đề là bạn không thể dùng một cái có thu nhập 1000\$/h. Bạn phải đi lên từ đâu đó: 10\$, 20\$,... Điều này tốn cả một sự nghiệp.

Mức lương được nâng dần lên và mức sống của bạn cũng thế. Việc này nó âm thầm xảy ra, và khi nó xảy ra có khi bạn còn tự huyễn hoặc mình rằng bản thân đang dần tích lũy được của cải. Trước khi bạn nhận ra thì bạn rơi sâu vào cái bẫy "wage slave trap - nô lệ cho đồng lương". Đồng lương với bạn bây giờ, là một vấn đề lớn.

"Hai thứ gây nghiện nhất là Heroin và lương hàng tháng"

Tôi không nhớ là ai nói câu này, có lẽ là Nassim Taleb. Hai thứ này gây nghiện kinh khủng, nó khiến bạn phải phụ thuộc vào nó để cuộc sống trở nên dễ dàng hơn. Cách tốt nhất để tích lũy tài sản là bạn hãy sống nghèo một chút và tiếp tục cày bừa, làm việc.

## 7.3 Ideally, you'll make your money in discrete lump - Lý tưởng là kiếm những khoảng tiền lớn

Ví dụ bạn đầu tư và làm việc trong ngành công nghệ. Mười năm bắt đầu, bạn không nhận được bất kỳ một khoảng nào cả, và năm thứ 11 công ty của bạn lên sàn IPO.

Đó là lí do thuế thu nhập thay đổi theo số thu nhập là không công bằng cho những người đi đầu, sẵn sàng chịu rủi ro. Vì họ thường làm trong những ngành yêu cầu sáng tạo cao, rủi ro cao và trước khi thành công họ phải qua mười, mười lăm năm chịu đựng gian truân khổ cực để có thành tựu. Nhưng khi thành tựu đến thì cục thuế nháy vào, chiếu theo mức thu nhập của năm hiện tại và quyết định rằng bạn đang giàu, và giàu là không tốt vì không công bằng cho người khác, do đó họ sẽ thu % thu nhập của bạn cao hơn. Điều đó khiến cho động lực theo đuổi những ngành nghề sáng tạo cao trở hơn ít đi.

Về cơ bản, bạn muốn nhận tiền của mình là những khoảng lớn, lần nhận cách nhau trong trong một khoảng thời gian dài để lối sống của bạn không có cơ hội để thay đổi nhanh theo thu nhập của bạn. Và do đó khi bạn nhận lợi nhuận về, bạn có thể nói với bản thân rằng: "Tôi đã xong. Tôi có thể nghỉ hưu. Tôi có tự do rồi. Và tôi sẽ dùng tự do này để tiếp tục làm công việc mà tôi muốn, vào lúc tôi muốn." Do đó bạn sẽ đeo đuổi công việc vì đơn giản đó là mong muốn được cống hiến và sáng tạo của bạn hơn là vì tiền.

## **8 Give Society What It Doesn't Know How to Get - Hãy cung cấp cho xã hội thứ mà họ không biết cách để làm ra**

Hãy mang đến cho xã hội thứ họ muốn mà không biết làm sao để có nó, đồng thời chế tạo món hàng ấy với số lượng lớn thì xã hội sẽ trả thưởng bạn tương xứng

### **8.1 Give society what it wants, but doesn't know how to get—at scale - Hãy mang đến cho xã hội thứ mà xã hội muốn, nhưng không ai biết làm sao để có. Mang đến và mang đến số lượng lớn.**

Questioner: Quay trở lại điểm trước: "Bạn sẽ không giàu có đúng nghĩa nếu chỉ đi làm thuê". Nhưng anh nói rằng ta sẽ giàu có nếu ta có thể cho xã hội thứ họ muốn mà không biết cách có được với số lượng lớn?

Naval: Chính xác. Về cơ bản như đã nói, tiền là giấy chứng nợ cho giá trị ta tạo ra cho xã hội và xã hội cần những giá trị ấy. Đây là cách xã hội trao thưởng cho những người tạo ra giá trị để họ có thể dùng nó lấy những thứ khác họ cần từ xã hội.

Nhưng vấn đề là giá trị bạn tạo ra phải thật sự đặc sắc, lạ lùng, xã hội muốn nó nhưng lại không biết cách lấy nó. Vì nếu xã hội biết thì họ đã không trả công cho bạn.

Hãy nhìn những thứ xung quanh bạn xem? Tất cả chúng ở một điểm nào đấy trong quá khứ đều đã từng vô cùng mới lạ tân kỳ. Dầu mỏ từ là một dạng công nghệ tiên phong, và J.D. Rockefeller ăn trọn nó. Henry Ford mở đường cho việc sản xuất xe hơi số lượng lớn giá rẻ, và biết ông ta thành tỉ phú. Thậm chí là cái điện thoại thông minh trong tay bạn vốn trước đây là thứ dành cho đại gia, hay chỉ thấy được trong những phim viễn tưởng.

Theo Danny Hillis, công nghệ là những thứ mà chưa thật sự vào khuôn khổ, chưa vận hành trơn tru. Khi đã vào guồng thì đấy không là công nghệ nữa.

### **8.2 Figure out what product you can provide and then figure out how to scale it - Tìm ra một sản phẩm mà bạn có thể mang đến cho xã hội, và tìm cách để sản xuất nó với số lượng lớn.**

Và do đó, nếu bạn muốn giàu có và tích lũy tài sản, hãy tìm xem bản thân mình có thể cung cấp gì cho xã hội mà xã hội không biết cách làm ra nó nhưng lại có nhu

cầu, và bạn có khả năng cung cấp thứ này bằng kỹ năng của bạn, trong khả năng của bạn.

Và rồi bước tiếp theo bạn phải tìm cách sản xuất nó ở số lượng lớn. Vì nếu bạn chỉ tạo ra được một cái thì dĩ nhiên là không đủ. Bạn phải tạo hàng ngàn, hàng vạn thậm chí hàng triệu để làm sao tất cả mọi người đều có thể sở hữu nó.

Steve Jobs cùng đồng đội tìm ra được rằng xã hội muốn smartphone. Một cái máy tính nằm trong túi và có thể làm thêm hàng trăm thứ kèm theo việc nghe gọi. Ngoài ra phải dễ dùng. Team Apple đã làm được cả hai việc là xây dựng được bản mẫu và sản xuất hàng loạt.

Chính nhờ việc làm tất cả người dân ở những nước phát triển có điện thoại thông minh và mở đường cho những người dân ở các nước đang phát triển có cơ hội sở hữu điện thoại thông minh biến Apple thành một trong những công ty giá trị nhất thế giới.

**Questioner:** Tôi đang hiểu ý anh là công việc của những người khởi nghiệp là mang những sản phẩm cao cấp tân kỳ đến thị trường phổ thông?

**Naval:** Tôi sẽ diễn giải lại như sau. Thứ nhất đúng là ta bắt đầu ở những thứ tân tiến mới lạ. Đầu tiên sản phẩm ấy là một sự sáng tạo thuần túy. Bạn phải thấy nhu cầu về nó trước tiên. Bạn phải tìm ra cách tạo ra nó. Sau đó tìm cách mang nó đến người khác. Và những người đầu tiên này thường là những người giàu có trong xã hội.

Ví dụ ta thường thấy người giàu luôn có những thứ mới lạ tân tiến trước mọi người. Nhưng rồi sau một thời gian thì chúng lại phổ biến. Trước khi có Uber và Grab thì có tài xế riêng là một thứ xa xỉ. Chất lượng phục vụ của taxi hay xe ôm cũng có phần phập phủ và nhiều khi không minh bạch. Uber và Grab giải quyết vấn đề này. Thậm chí nhiều người còn không thèm dùng xe bus vì tính tiện dụng của Uber và Grab.

Do đó anh đúng đấy, biến những sản phẩm tân tiến thành những thứ có thể tiếp cận được cho thị trường bình dân là cách khởi nghiệp thành công.

Nhưng như đã, khởi nghiệp không nằm ở giai đoạn phân phối, mà xuất phát điểm ở giai đoạn sáng tạo. Khởi nghiệp là tạo nên một thứ gì đó mới từ con số không. Dự đoán xem xã hội này muốn nó không, và tìm cách sản xuất hàng loạt, đưa nó đến mọi người một cách có lãi và tự túc được.

## 9 The Internet Has Massively Broadened Career Possibilities - Internet đã làm tăng

# đáng kể lựa chọn nghề nghiệp cho chúng ta

Internet đã cho phép con người có nhiều nhu cầu đặc thù hơn ngày trước rất nhiều

## 9.1 The Internet has massively broadened the possible space of careers

Questioner: Anh hãy làm rõ hơn điểm sau trong bài viết gốc: "Mạng Internet đã làm tăng đáng kể lựa chọn nghề nghiệp. Nhưng người ta lại không nhận ra việc đấy".

Naval: Về cơ bản, Internet kết nối chúng ta với mọi người ở khắp nơi trên Trái Đất này. Tức là giới hạn thị trường bạn có thể tiếp cận trở nên mờ nhạt hơn rất nhiều

Bạn có thể email, dùng các mạng xã hội như Facebook, Twitter,... Hay đăng tải video lên nền tảng Youtube, hoặc chỉ đơn giản lập một website không cần tối ưu SEO rồi để đó. Vẫn sẽ có một cơ may nào đó sản phẩm của bạn sẽ được biết đến.

Trước kia để tạo mạng lưới những mối quan hệ, dù là cá nhân hay làm ăn, đều rất cực và khó khăn. Độ nhạy và đáp ứng cũng không cao. Nhưng Internet đã phá mọi rào cản ấy. Điều đó có nghĩa là thông qua Internet, bạn có thể đưa sản phẩm của mình đến đúng đối tượng dù nó dị, lạ đến như thế nào chẳng nữa.

Ví dụ rõ nhất là Youtube. Những món ăn siêu to khổng lồ, những trò quái dị mạo hiểm, những chương trình với nội dung độc quyền không phát trên truyền hình, ... Tất cả chúng đều sẽ không tìm được đối tượng khán giả thời kì TV thống trị.

Thêm nữa, thị trường là một điều khá mông lung. Thử nghĩ xem ai sẽ hứng thú với những nội dung này? 100 người được hỏi chắc được 1-2 người. Quan trọng là khả năng rải đủ rộng để 1-2 người quan tâm đó biết đến ta.

## 9.2 The Internet allows you to scale any niche obsession - Internet cho phép chúng ta nhân rộng những nhu cầu, sở thích đặc thù

Như đã nói, Internet giúp ta nhân rộng bất kỳ nhu cầu hay sở thích đặc thù nào. Đó có thể nấu những món siêu to khổng lồ, làm phim, làm đồ chơi, ... Bạn sẽ bất ngờ trước những thứ được tiêu thụ trên mạng đấy. Dĩ nhiên không phải sở thích đặc thù nào cũng sẽ đạt mốc hàng triệu. Nhưng chỉ cần 50000 người thích bạn, thích những gì bạn làm và quan tâm đến bạn thì khả năng họ sẽ mua những sản phẩm bạn bán ra hay đề lưu niệm bạn tạo để họ có thể hỗ trợ cho bạn.

Bảy tỉ người là bảy tỉ cá tính khác nhau, là những kinh nghiệm, trải nghiệm, trình độ đặc trưng vô cùng. Tức là sẽ không có chuyện ai đó sẽ thay thế được bạn về mọi

mặt dù đây là cùng một công việc. Để tôi làm rõ hơn ở điểm này. Giả sử tôi đột nhiên biến mất, thì sẽ không có chuyện một ai đó khác có kiến thức, kĩ năng, những ý tưởng và sở thích cá nhân y chang tôi, có tính cách y chang tôi nhảy vào thế chỗ. Mỗi người là độc nhất.

Do vậy ai trong chúng ta đều có thể trở thành siêu nhân trong những lĩnh vực mà bản thân yêu thích, chịu khó tìm tòi, đặc trưng cho riêng chính ta. Trước thời kì có mạng, điều đó không quan trọng lắm. Cậu bé chăn bò sẽ có thể thích những thứ đồng quê, có thể thổi sáo hay, có khả năng vẽ tốt, viết tốt về đồng quê VN. Nhưng có lẽ đến năm cậu đủ lớn thì lên thành phố làm công nhân mà thôi. Cậu không có phương tiện cùng khả năng để đưa những sản phẩm của mình đến bất kì một đối tượng khách hàng tiềm năng nào cả.

Nhưng giờ thì sao? Chỉ cần một cái điện thoại thông minh bèo bèo, cậu có thể quay cảnh thôn quê mỗi lần về nhà đăng Youtube, đăng những câu chuyện của mình lên Facebook và những hình vẽ của mình lên Instagram, từ đó tạo một lượng khán giả nhất định nhằm bán những sản phẩm có dính tên mình trên đó.

Nhìn xung quanh xem: Vận động viên thể thao điện tử, KOL (Key Opinion Leader) trên Facebook và Instagram, Streamer trên Youtube. Tất cả những người làm nghề này họ chuyên môn hóa, chuyên nghiệp hóa công việc kỳ lạ của họ. Do đó họ có lòng tin của khán giả. Điều này ta thấy rõ ràng nhất ở KOL.

### **9.3 Escape competition through authenticity - Thoát khỏi ám ảnh cạnh tranh bằng cách thành thật với chính mình.**

Có vẻ hơi lập lại, nhưng internet giúp bạn kiếm tiền từ những sở thích đặc thù, dĩ nhiên bạn phải giỏi hơn người khác. Nhưng may cho bạn là chúng ta khác nhau, nên việc bạn làm giỏi nhất thì nhiều khả năng chỉ mình bạn làm nó được thôi.

Hãy đi sâu hơn: Thoát khỏi ám ảnh cạnh tranh bằng cách là chính mình và thành thực. Cạnh tranh hiểu đơn giản là ta làm những sản phẩm giống nhau. Do đó khách hàng sẽ phải lựa chọn khi mua sắm. Vậy để thoát cạnh tranh chỉ đơn giản là làm điều độc nhất - là chính bạn.

Đúng là chúng ta bắt chước nhau rất giỏi, nhưng đừng quên là bạn sẽ có cái danh chính ngôn thuận nếu là người đầu tiên khai phá cái gì đó hay chỉ đơn giản là bạn. Đừng bắt chước, đừng ăn theo. Hãy là chính bạn.

Càng riêng biệt thì áp lực cạnh tranh càng giảm. Và là chính bạn chỉ có thể mình bạn làm được thôi. Trước khi có Internet đây là điều khó, có khi là bất khả. Nhưng với Internet mọi chuyện đã khác xưa rất nhiều.

# 10 Play Long-Term Games With Long-Term People -Chơi game đường dài với những người có tầm nhìn dài hạn

Hãy chọn một ngành mà ở đó bạn có thể tính đường dài và hợp tác với những người có tầm nhìn. Phần thưởng của trò chơi cuộc đời là một tổng lãi kép của những game dài hạn.

## 10.1 Play long-term games with long-term people

**Questioner:** Ta hãy nói một chút về chọn lĩnh vực. Theo anh ta nên tập trung vào những lĩnh vực nào? Anh có tweet rằng hãy tính đường dài và chơi/hợp tác với những người như bạn. Tại sao ta nên làm như vậy.

**Naval:** Đây là góc nhìn của tôi về việc tại sao Thung Lũng Silicon nói riêng, và một xã hội mà người ta tin nhau thì vận hành tốt và lâu bền hơn. Cơ bản mọi lợi ích mà ta nhận trên đời đều tới dưới dạng lãi kép. Dù đó là những mối quan hệ, kiếm tiền hay học tập.

*(Lãi kép = gốc + lãi của gốc. Hãy tưởng tượng một quả cầu tuyết. Ban đầu nó rất nhỏ. Khi lăn từ trên đỉnh núi xuống, sau mỗi vòng lăn nó sẽ tích tuyết để trở nên lớn hơn. [Snowball effect = Hiệu ứng hòn tuyết lăn] - ND)*

Lãi kép là xung lực mạnh khủng khiếp, Ban đầu bạn có 100. Sau đó giả thử mỗi năm bạn tương lượng 100 đấy là 20% trong 30 năm. Theo quán tính, người ta sẽ nghĩ đấy là 20%\*30 = 600% tức khoảng 700. Nghe khá lớn phải không? Nhưng không.

Công thức đúng của nó là  $A = (P * (1+r/n))^{(nt)}$ .

Áp số vào ta sẽ có sau 30 năm là 23,737.63! Tức là khoảng 23700%!

Và như đã nói nó áp dụng được cho mọi vấn đề từ tiền bạc, mối quan hệ hay kiến thức,...

Đó là lí do bạn cần phải tính đường dài, bỏ tư duy ăn xối đi. Lãi kép chỉ xuất hiện và thật sự bật lên được nếu nó có đủ thời gian. Hơn nữa, chơi game đường dài còn là một game về sự tin tưởng nữa. Nếu anh chơi đẹp tôi cũng chơi đẹp vì ta muốn game công bằng. Và trò chơi cuộc đời là một game có nhiều lượt với những lần thử, sai lầm. Niềm tin được gầy dựng từ đấy.

Quay lại ví dụ ban đầu, nếu bạn làm việc ở thung lũng Silicon, nơi mà mọi người biết nhau, làm việc cùng nhau và tin nhau. Bạn nên hiểu lý do người ta có thể làm vậy ở đây là vì người ta đang chơi game đường dài cùng nhau, và lúc nào cũng có vòng tiếp theo để tạo lãi kép và bồi đắp niềm tin.

Dĩ nhiên cũng sẽ có những đũa mất dạy khi đứng trước cơ hội bạc tỷ và sẽ tính theo hướng kiếm đủ đến đại gia ở mức kệ mẹ đời nên sẵn sàng làm tất cả ngay cả việc không ngần ngại đâm sau lưng đồng đội. Nhưng đấy là trường hợp hạn hữu. Vì cơ bản không ai có thể đi xa một mình. Bạn phải tìm được những bạn bè, đồng nghiệp và đối tác có thể tin tưởng lâu dài. Mỗi quan hệ cùng sự thân tình được tích lũy qua năm tháng, đồng thời với sự tin cậy của hai bên sẽ giúp dễ hợp tác hơn, qua đó giúp cả hai nhận phần thưởng vào cuối mỗi chu kỳ.

## **10.2 When you switch industries, you're starting over from scratch - Khi bạn đổi lĩnh vực của mình, bạn sẽ phải bắt đầu lại từ đầu.**

Ở thung lũng Silicon, niềm tin đến từ việc có một lượng người nhất định trong một khu vực nhất định. Nói dân dã hơn là bán bà con xa mua láng giềng gần. Do đó sau một khoảng thời gian nhất định, bạn sẽ tìm được những người thích hợp với mình để đi đường dài cùng nhau.

Giả thử bạn cứ đổi địa điểm, đổi nhóm làm việc, ... Bạn làm ngành mộc và có một mạng lưới nhất định. Bạn chăm chỉ, bạn có kiến thức, bạn sáng tạo ra được sản phẩm. Bỗng có một ngành tương tự xuất hiện, tương tự chứ không giống hoàn toàn nhé, và bạn muốn nhảy vào dù không quen ai trong ngành cả

Việc nhảy như vậy sẽ khiến bạn phải xây dựng hệ thống mạng lưới người quen từ đầu dù cơ hội trong ngành ấy tốt đến đâu. Lý do đơn giản là bạn chưa dành đủ thời gian trong ngành này. Bạn sẽ phải cần thời gian để tìm hiểu ai hợp với mình và ai sẽ là người bạn tin tưởng được. Những người khác cũng vậy, họ cũng cần thời gian để có thể chấp nhận bạn.

Hãy cùng xem xét ví dụ sau ở lĩnh vực chính trị (*tại Hoa Kỳ*). Hạ Viện cứ 2 năm sẽ bầu lại một lần còn với Thượng Viện là 6 năm hoặc có thể làm trọn đời. Có một thuật ngữ là "làm chính trị chuyên nghiệp" dành cho những thượng nghị sĩ làm lâu năm mà không bất kì kinh nghiệm nào khác. Vấn đề dễ gặp và nhức nhối nhất của nhóm này là tham nhũng. Nhưng bù lại họ lại có khả năng làm việc với nhau rất tốt vì ai cũng biết nhau và hiểu nhau sau một thời gian dài làm việc chung. Lý do vì sẽ có khả năng rất cao là đôi phương sẽ làm việc ở đấy một thời gian dài, 6 năm, 12 năm hay thậm chí là 30 năm? Do đó hợp tác luôn tốt hơn đối đầu. Trong khi hạ viện thì bất ổn hơn nhiều, các thành viên đánh nhau lỗ đầu chảy máu rất nhiều do thiếu niềm tin và thời gian làm việc với nhau ít. Do đó việc chọn ngành và chọn người chơi chung là rất quan trọng. Đường dài là đích của bạn và cũng nên là đích của những người đi chung với bạn: "Hãy tìm những người sẽ gắn bó với ngành, có đạo đức và không chỉ thể hiện đạo đức ấy bằng miệng".



## 10.3 Long-term players make each other rich – Những người có tầm nhìn chơi với nhau sẽ giúp nhau giàu lên.

**Questioner:** Vậy ta có nên hiểu là nếu cùng đi đường dài thì ai cũng sẽ giàu, còn nếu đánh nhanh rút gọn thì chỉ một mình mình giàu?

**Naval:** Tôi thấy nhận xét của anh rất hay. Đi đường dài với nhau là một game tổng dương. Vì ta cùng nướng bánh để ăn, cùng chăm cây để hái quả. Do vậy ta muốn bánh bự nhất có thể, cây trĩu hết khả năng. Trong khi đó nếu đi đường ngắn, đánh nhanh rút gọn, ta sẽ chỉ chăm chăm trái chín, chăm chăm cắt bánh.

Đây là trường hợp của những người theo xã hội chủ nghĩa. Họ là những người không nướng bánh, không trồng cây. Nhưng là người chĩa súng vào mọi người và đòi bánh, đòi trái, nói rằng bánh là của chung và phải được chia đều ra, nói cây là tài sản quốc danh phải do chính quyền quản lý.

Tôi nghĩ rằng lãnh đạo tốt là lãnh đạo không giành quyền lợi. Lãnh đạo muốn làm tốt thì chỉ cần đơn giản là truyền cảm hứng để đội nhóm có thể hoàn thành tốt công việc được giao. Thành quả công việc được chia công bằng nhất có thể theo phần đóng góp, theo sự mạo hiểm, ... Chứ không phải ai có quyền cầm dao và chăm chăm cắt bánh nhất hay giỏ to nhất và lăm lăm hứng quả nhất.

## 10.4 Returns come from compound interest in iterated games - Lãi kép sẽ tích lũy trong những game có tính chất lặp đi lặp lại.

**Questioner:** Hãy đến với hai khẳng định tiếp theo của anh: "Hay chơi những game có tính tuần hoàn. Mọi loại phần thưởng trong đời bao gồm tài sản, những mối quan hệ và kiến thức đều được trả dưới dạng lãi kép trong game này".

**Naval:** Khi bạn đã làm ăn với cùng một đối tác suốt 10 năm, 20 năm hay thậm chí lâu hơn thế bạn thấy mọi quyết định và thương lượng đều rất dễ dàng nhờ niềm tin đã được xây dựng qua thời gian. Những ma sát, va chạm càng lúc càng ít giúp cho việc hợp tác càng lúc càng dễ dàng. Qua đó thành tựu của cả hai có thể to hơn, lớn hơn, thu được quả ngọt nhiều hơn.

Ví dụ bạn lập gia đình và sinh con. Quan hệ của cả hai là một mối quan hệ nghiêm túc, đòi hỏi đầu tư công sức và thời gian lâu dài. Nhưng đó là một mối quan hệ xứng đáng vì trên lý thuyết hai người sẽ đi với nhau đến trọn đời. So với những mối quan hệ bồ bịch thì niềm tin sẽ không bao giờ nặng bằng một mối quan hệ hôn nhân tốt đẹp và lâu dài.

Hay ví dụ dễ hơn là trong lĩnh vực thể thao. Ta càng khỏe mạnh bao nhiêu, càng giỏi một môn nào đó bao nhiêu thì ta càng muốn chơi trong môn đó, càng dễ giữ

dáng. Tuy nhiên một khi đã để cơ thể xuống cấp thì sẽ rất khó lấy lại vóc dáng ban đầu. Thập chí về mức chấp nhận được cũng là một nỗ lực phi thường rồi.

**Questioner:** Tôi thấy có một ý rất hay như sau: “Lấy đà, phóng đi và đừng bao giờ để mất động năng. Ý tưởng ở đây là bắt đầu làm cái gì đấy, mỗi ngày đều làm và đừng bao giờ dừng lại trong việc bồi đắp thành tựu”.

**Naval:** Có thể ngắn gọn hơn là tạo đà và nhớ luôn giữ đà. Nhớ như vậy là được

## **11 Pick partners with intelligence, energy and integrity – Chọn người đồng hành thông minh, giàu năng lượng và có đạo đức.**

### **11.1 Pick business partners with high intelligence, energy and integrity**

Trong việc chọn đối tác kinh doanh, hãy chọn những người có trí khôn, năng lượng dồi dào cùng đạo đức tốt. Đây là ba thứ không thể bị đánh đổi bởi bất kì một phẩm chất nào khác.

Có trí khôn là sao? Tức là không đi sai hướng. Không sa vào nhầm chỗ. Tuy nhiên biết đường nào đi là chưa đủ, họ phải chịu bật ra khỏi giường, phải chịu bắt tay vào làm việc, tức là họ phải có nguồn năng lượng dồi dào. Cả 2 phẩm chất này đều không được thiếu, mất đi trí khôn thì giàu năng lượng chỉ tổ phá hoại, mất đi năng lượng thì giàu trí khôn chỉ để nói đạo lý.

Nên lưu ý ở đây có trí khôn là trí khôn trong lĩnh vực mà bạn muốn hợp tác nhé. Vì ai cũng có trí khôn ở những lãnh vực nhất định. Nên phải chọn người có loại trí khôn phù hợp.

Thêm nữa là động cơ của họ. Nếu họ ghét đến văn phòng làm việc nhưng lại sẵn sàng cho dự án nếu ngồi lì ở nhà thì tốt nhất cứ để họ thoải mái. Phải biết nguồn động lực của họ có phù hợp với việc mà ta cần họ hay không.

Về vấn đề đạo đức thì những người thông minh và giàu năng lượng là những kẻ nguy hiểm nhất nếu họ phản bội ta. Do đó ta phải chắc chắn mình có thể tin tưởng vào đạo đức của người đồng hành. Ta phải tìm kiếm những dấu hiệu thông qua hành động của họ chứ không qua những gì họ nói. Quan sát hành động của họ khi họ ở một mình, tưởng không có ai thấy.

### **11.2 Motivation has to come intrinsically – Động lực phải xuất phát từ bên trong**

**Questioner:** Về vấn đề năng lượng và động lực, tôi nghĩ đến một câu nói khá hay của Sam Altman như thế này: "Một trong những điều quan trọng nhất khi giao việc là phải giao việc cho người mà họ muốn làm việc đó nhất". Vậy có phải chúng ta nên chỉ nên chọn những người xung phong và hăng hái với công việc nhất?

**Naval:** Đúng! Tôi sẽ không thuê người mà tôi nghĩ họ sẽ không thích công việc tôi giao cho họ.

Khi còn trẻ, tôi luôn cố gắng thuyết phục người khác làm điều tôi muốn họ làm, gần như sale vậy. Nhưng về lâu dài đấy là không thể. Bạn có thể truyền cảm hứng cho họ trong chốc lát, trong những khắc đầu đó. Nếu bạn có quyền lực tuyệt đối, kiểu như vua chúa ngày xưa, thì bạn có thể bắt buộc họ làm việc.

Nhưng ở đây bạn muốn họ giữ động lực đường dài. Tức động lực đó phải được đến từ bên trong. Bạn không thể nhồi nhét nó vào người khác nếu từ ban đầu họ đã không muốn. Do đó từ khâu tuyển lựa ban đầu ngoài việc chọn người có năng lượng cao, họ còn phải sẵn sàng làm việc bạn giao cho họ, và họ muốn đồng hành cùng bạn khi làm việc đó.

### **11.3 Integrity is what someone does, despite what they say they do - Đạo đức và chính trực thể hiện qua hành động, không phải lời nói**

Đọc những dấu hiệu cực kỳ quan trọng. Tôi nhấn mạnh nhé. Những dấu hiệu là những thứ họ làm, không phải họ nói. Có thể hiểu một cách dân dã là "Những người hay nói đạo đức thường sống như cứt". Dễ nhất là nhìn cách họ ăn nói đối xử với người cấp dưới hoặc những người làm ngành phục vụ (nhân viên phục vụ, người bán hàng, ...). Nếu họ thô lỗ với những người này rồi quay qua niềm nở xởi lởi với bạn, thì rồi cũng đến lúc họ cũng lại thô lỗ và phản bội bạn thôi.

Hay nếu ai đó quá hung hăng với địch thủ, tìm mọi cách triệt hạ cả những người đã đầu hàng thì bạn nên cẩn thận. Tính cách của con người rất khó đổi, lỡ một ngày nào đấy bạn là đối thủ của họ thì sẽ rất mệt mỏi đấy. Do đó hãy tìm những người sống chết với những nguyên tắc đạo đức của họ. Hầu hết những người chơi game đường dài sẽ có tính chất này.

Đây là một ví dụ cá nhân. Tôi đầu tư vào công ty của một người bạn. Công ty ấy thất bại. Với một người bình thường họ sẽ tuyên bố phá sản và giải trừ mọi trách nhiệm. Tôi hiểu điều đó là lẽ thường trong việc đầu tư vào những công ty khởi nghiệp. Vấn đề sẽ chẳng có gì đáng nói nếu anh ta không phải là một thằng điên. Sau thất bại anh ta lại loay hoay tiếp tục vực dậy công ty với tiền túi của bản thân, công ty ấy, với một CEO lì đòn, kiên nhẫn thì cũng thành công. Anh ta rất cuộc không hề bỏ rơi những nhà đầu tư, những người tin vào anh ta. (*chợt nhớ tới anh*

*dáp bơ đòi cạnh tranh với tesla*). Tôi rất biết ơn cậu ấy. Tôi nói: "Chú mày cừ quá, tao tưởng mày phải bỏ rơi mấy người đầu tư rồi chứ!". Biết sao không? Anh ta nổi khùng: "Tôi không làm cho ông hay cho mấy nhà đầu tư. Tôi tự bỏ tiền túi để công ty thành công là cho TÔI! Cho lòng tự tôn của tôi. Đây là cách tôi sống". Bạn thấy đấy, rất lì lợm và đấy là loại người tôi thích và muốn làm việc cùng.

Có một câu tôi được nghe như thế này: "Lòng tự trọng là danh tiếng là 2 thứ phải giành lấy chứ không thể xin xỏ". Do đó những người tốt, có đạo đức, tin tưởng được, giao việc được, dễ làm việc thường có lòng tự trọng cao vì họ hiểu danh tiếng và lòng tự trọng một khi đã mất đi thì rất khó tìm lại.

Đây không phải cái tôi. Tự trọng với cái tôi là hai thứ khác nhau. Cái tôi chỉ đơn giản là bạn đòi người khác công nhận những chuẩn mực mà bạn không có. Còn tự trọng thì ít nhất với tự trọng bạn cảm thấy mình đã sống đúng với những chuẩn mực đạo đức của chính mình.

Do đó rất khó làm việc với những người thiếu chính trực và vô đạo đức. Có điều lại khó để phân biệt được ai là người chính trực và ai là người có đạo đức. Nó đòi hỏi bạn phải là người có mắt nhìn người. Những người vô đạo đức thường sẽ nói những thứ ngược hẳn với hành động/ thực tế bản thân và họ nói rất nhiều về việc đấy. Họ sẽ nói nhiều về địa vị bởi họ không có địa vị, nói nhiều về giá trị bản thân vì giá trị bản thân của họ rất thấp. Và nếu họ nói quá nhiều về độ thành thực, tin cậy và xác tính của bản thân thì rất có khả năng cao là họ thiếu cả 3 thứ đó. Thường thấy ở những ông đa cấp.

## **12 Partner with rational optimists – Đồng hành với những người tích cực một cách lý tính**

Đừng đồng hành với những người tiêu cực và bi quan vì niềm tin của họ sẽ thành hiện thực

### **12.1 Don't partner with pessimists - Đừng đồng hành với những người tiêu cực**

Questioner: Hãy bắt đầu với câu khẳng định tiếp theo của anh là "Đừng đồng hành với những người bi quan, tiêu cực. Vì những niềm tin của họ một ngày nào đấy sẽ thành hiện thực".

Naval: Cơ bản, để tạo sản phẩm, bạn phải trở nên tích cực một cách lý trí. Lý trí ở đây là nhìn mọi thứ một cách thực tế. Và có thể đi chẳng nữa bạn phải tích cực về khả năng của mình, khả năng hoàn thành sản phẩm của mình. Chúng ta đều biết

đến những người thường xuyên và liên tục bị quan. Đây là những người mà chê bai mọi thứ. Mọi người hẳn đều quen một người có cách nhìn tiêu cực về mọi thứ, chỉ trích và nhận xét mọi thứ. Thật ra dù người đó đang nghĩ thật sự như vậy chứ không phải nói dối, nhưng bản chất là anh ta chỉ đang tiêu cực về mọi thứ thôi

Người như vậy, dù nghe có vẻ nặng lời, sẽ không làm được cái gì vĩ đại trong đời. Thậm chí họ sẽ cản trở những người xung quanh đạt được thành quả đó. Việc của họ là đục khoét những kế hoạch, tìm ra những lỗi sai và ngăn người khác thực hiện kế hoạch đó. Thật ra trong team ai cũng cần một người như thế, nhưng không phải là người ngăn kế hoạch diễn ra, mà là một người sẽ tìm cách xử lý những vấn đề còn tồn đọng chứ không phải khơi ra rồi để cho ruồi bu.

Có một câu như sau: "Hoặc là dẫn đầu, hoặc đi theo, còn không thì biến để người khác làm việc". Nhưng những người tiêu cực ưa chỉ trích này lại muốn lựa chọn thứ tư: Không dẫn dắt, cũng không đi theo, cũng không biến đi chỗ khác để kế hoạch được thực hiện. Họ sẽ bu quanh và tụng mãi bài kinh "rồi sẽ thất bại thôi".

Tất cả những người thành công mà tôi biết đều là những người ưa hành động. Họ triển khai những kế hoạch trên giấy ra. Cách tốt nhất để biết cái gì có khả năng hay không là làm nó. Ít nhất đây là bước ban đầu. Và rồi những bước thứ 2 rồi thứ 3. Sau đó ta mới quyết định được là nó có khả năng hay không.

Do vậy nếu bạn muốn thành công trong cuộc sống, kiến tạo được tài sản, hay có mối quan hệ tốt, hay khỏe mạnh đáng đẹp, hay chỉ đơn giản là hạnh phúc, bạn phải có thiên hướng hành động để tiến tới mục tiêu bạn muốn.

## **12.2 Partner with rational optimists - Đồng hành với những tích cực duy lý.**

Thêm nữa bạn phải tư duy tích cực tuy nhiên không được mù quáng. Bạn biết là không có gì tệ hơn việc một người nào đó đâm đầu lao theo một điều gì đấy mà không đánh giá được nó có đáng hay không.

Đây là lý do tôi nói tư duy tích cực duy lý. Quan trọng ở đây là duy lý. Nhận ra được những cái bẫy. Biết những hạn chế và vẫn ngẩng cao đầu tiến lên.

Bạn chỉ sống một lần, ít nhất là ở kiếp này. Vậy tao sao không sống cho bố, xây dựng cái gì đấy lớn lao? Đây là điều khiến ta say mê những người như Elon Musk và lấy ông làm tấm gương, là người truyền cảm hứng. Đơn giản vì tầm nhìn và mục tiêu của ông ấy quá vĩ đại và ông ta là ví dụ sống cho mẫu người nghĩ lớn làm lớn.

Mà kể cả việc sáng tạo ra cái gì đó nho nhỏ cũng tốn nhiều công sức. Tôi không nghĩ chủ tiệm tạp hóa, chị tạp vụ hay anh đầu bếp làm việc kém năng suất, kém tập trung hơn Elon là bao đâu. Thậm chí có khi là nhiều hơn. Nhưng vì lý do nào đấy, có thể là điều kiện, mối quan hệ, học vấn, ... họ không cho mình là có cơ hội

và dám nghĩ lớn, từ đó họ cũng không làm được việc gì lớn. Nên nếu được cứ hãy nghĩ lớn. Dĩ nhiên là lớn trong khả năng của bạn, lớn một cách hợp lý và hãy tích cực về cái lớn ấy.

Những người tiêu cực và bi quan thì nói như sau: "Tôi bỏ cuộc. Tôi không thể làm được, do đó thế giới này cũng như thế, tức là chả ai làm được gì cả. Do đó tại sao bạn phải làm cái gì đó chứ? Nếu bạn thất bại thì tôi đúng, nhưng nếu bạn thành công (và tôi không mong bạn thành công chút nào) tôi sẽ trông vô cùng thảm hại". Tôi biết nghe rất rát nhưng đấy là những gì tôi quan sát được.

## **12.3 We descended from pessimists - Chúng ta là hậu duệ của những người bi quan**

Questioner: Tôi đồng ý với quan điểm là thà lạc quan tếu hơn lý tính bi quan.

Naval: Thật ra đã có một bộ khung cho việc tại sao ở thế giới hiện đại ta nên lạc quan hơn bi quan. Nếu nhìn vào quá khứ 2000, 5000 hay 10000 năm trước thì giả thử có 2 người ở trong rừng. Họ nghe tiếng động lạ, giống là cộp găm. Người bi quan cho đó là điềm, đi về. Người lạc quan vẫn tin đấy có thể chỉ là hươu nai. Bạn nói tôi nghe ai có cơ hội sống sót cao hơn? Đó cũng là lý do tạo sao não người như sự kiện tiêu cực tốt hơn 5 lần so với tin tốt, và tại sao người ta luôn bám vào những tin giật gân, đau thương, kịch tính. Điều đó nằm trong máu của chúng ta rồi.

Do đó, ta là hậu duệ của những người tiêu cực. Từ trong gen đã lập trình như vậy rồi. Có điều văn minh là một lực tiến hóa hoàn toàn khác. Nó tạo ra một môi trường tương đối an toàn, không có thú dữ, đảm bảo nguồn lương thực. Nguy cơ bạn tự hủy vì những chuyện rồ dại cũng thấp hơn nhiều.

Cơ hội lớn hơn so với rủi ro là rất nhiều nếu ta dám chơi liều. Do đó, khi ta đi đến văn minh và sống trong xã hội hiện đại, ta sẽ cần học cách thích ứng bằng cách vượt qua nỗi tiêu cực trong tiềm thức, và chơi những ván cược đòi hỏi có chút tích cực vô lý. Đơn giản là vì thắng sẽ thắng lớn thắng đậm. Bạn không biết phần thưởng của mình trong những ván cược mang tính vô lý đấy là gì: SpaceX, Uber, Tesla, x2 tài sản, ... Thậm chí là cơ hội để thay đổi cuộc đời hay xa rộng hơn là thay đổi cả thế giới.

Nếu bạn thất bại thì có làm sao? Bất quá là mất tiền của mình và nhà đầu tư. Và bản thân người đầu tư cũng đã sẵn sàng cho điều đó vì chính họ cũng đang đánh cược vào khả năng thu tiền từ bạn nếu bạn thành công. Thật ra thì trong quá khứ thì bi quan giúp ta có cơ hội sống sót cao hơn, nhưng ở xã hội hiện đại thì bạn cần tư duy tích cực cùng máu liều. Nhất là nếu bạn đang sinh sống các nước phát triển. Thậm chí là những nước đang phát triển như VN.

Có điều bạn cần tránh làm việc phạm pháp, đừng làm những việc khiến bạn phải đi hầu tòa và vào tù. Ta cũng cần phải tránh những rủi ro khiến ta phải mất trắng. Phải chú ý đến sức khỏe của mình nữa. Nói lại cho rõ nhé: Chú ý sức khỏe của mình, tránh những việc khiến bạn mất trắng tài sản đang sở hữu. Đừng bỏ hết trứng vào 1 giỏ. Nhưng hãy cược những ván mà có lợi cực lớn với một sự lạc quan duy lý.

## **12.4 BOCTAOE (But Of Course There Are Obvious Exceptions) – Tất nhiên là luôn có những trường hợp ngoại lệ.**

Questioner: Tôi nghĩ có những người cố gắng rập khuôn những ý tưởng của anh 100% bất chấp hoàn cảnh của họ khác biệt đến như thế nào đi chăng nữa. Và cũng có những người luôn cố gắng đưa những ví dụ để phản bác lại những nguyên tắc được anh đưa ra bất chấp việc ví dụ đấy chỉ là một ngoại lệ hiếm hoi (giống như ai cũng nhắc về việc Bill Gates và Mark xoăn bỏ học đại học mà vẫn thành công vang dội). May mắn trong giới khởi nghiệp thì hiếm lắm. Việc những người này phản bác chỉ đơn giản là muốn gào lên rằng những quy tắc này là vô giá trị, ắt hẳn đây là một người rất bi quan và muốn mọi người cũng bi quan giống họ.

Naval: Mạng xã hội đầy những người như vậy. Facebook, Twitter và mạng xã hội nói chung đầy đặc những người sấm soi tiểu tiết. Scott Adam là người luôn thêm vào thuật ngữ BOCTAOE bên dưới những bài viết của mình. Thung lũng Silicon thì học rất tốt ý tưởng này, rằng không nên coi khinh những thằng nhỏ trông luộm thuộm, giày dính cà phê, đầu tóc bù xù, code chạy chậm,... Vì không biết chừng nó là người tạo ra Facebook 2.0, hay Tesla mới.

Do vậy bạn phải tôn trọng mọi người. Phải nghĩ đến mọi khả năng. Và những cơ hội đi kèm. Vì cái lợi mà bạn thu được từ những điều nhỏ đấy là không giới hạn, mà cái hại lại chả có nhiều trong thế giới hiện đại này.

## **13 Arm yourself with specific knowledge - Trang bị kiến thức đặc thù cho bản thân.**

Kiến thức đặc thù chỉ có thể đạt được bằng cách theo đuổi đam mê với cả tấm lòng và sự nhiệt huyết.

### **13.1 Arm yourself with specific knowledge**

**Questioner:** Anh có muốn nói một chút về những kĩ năng ta sẽ cần không trong quá trình kiến tạo tài sản không? Tôi thấy anh có nhắc đến những thứ sau: Kiến

thức đặc thù; trách nhiệm giải trình, đòn bẩy và công cụ, và cuối cùng là khả năng phán đoán - ra quyết định. Tôi nghĩ bốn thứ đó khá trừu tượng và cần được giải thích rõ hơn.

**Naval:** Nếu bạn muốn kiếm tiền thì bạn kiếm những khoản lớn một lần và có thể nhân lên và mở rộng quy mô được. Muốn vậy ta cần ba yếu tố sau đây:

- Bạn là người có trách nhiệm giải trình, tạo tài sản ở quy mô lớn
- Có thể mở rộng được nhờ những đòn bẩy cùng công cụ
- Cuối cùng khách hàng chọn bạn/ bạn tạo ra được sản phẩm nhờ những quyết định, phán đoán dựa trên kiến thức đặc thù bạn có.

Thuật ngữ "Kiến Thức Đặc Thù" (*Specific knowledge*) có lẽ khá lạ lẫm và sẽ làm nhiều người bối rối. Tôi sẽ giải thích nó cụ thể hơn như sau. "Mọi thứ đều có thể học được" sẽ khiến người ta nhầm lẫn với "Mọi thứ đều có thể dạy được" và nguy hiểm hơn là "Mọi thứ đều có thể được dạy và được học trên ghế nhà trường" Về cơ bản, những điều thú vị nhất, hay ho nhất bạn không thể được dạy (*Group Illuminati này là ví dụ - ND*). Có những thứ bạn tự nhiên giỏi hơn người khác, có những kinh nghiệm và kĩ năng nhờ những trải nghiệm - đặc biệt là trải nghiệm thời thơ ấu - ta mới học được. Thậm chí là những miền chưa được khám phá còn hoang dại trong kho tàng tri thức chắc chắn sẽ không thể được dạy ở trường. Do đó thực tập là một quá trình rất quan trọng khi muốn học cái gì đó, khi bạn tạo những hình mẫu trong môi trường thật, phức tạp và tập ra quyết định, xây dựng những hiểu biết chuyên sâu trong một lãnh vực đặc thù nhất định.

Kiến thức đặc thù là những kiến thức bạn quan tâm và chủ động tìm hiểu. Đặc biệt khi bạn vượt mốc 20 thì bạn không được quyền chọn kiến thức đặc thù mà nó chọn bạn. Không chỉ vì giới hạn sinh học mà còn cả vì những ràng buộc xã hội. Hãy nhìn lại bản thân có gì và dốc hết sức mình cho những thứ đã có nền móng ấy.

## **13.2 Specific knowledge can't be trained - Kiến thức đặc thù không thể có qua việc luyện tập**

Nên nhớ một điều là bạn không thể được huấn luyện để có được một kiến thức đặc thù nào cả. Giả sử như việc này có thể, bạn có thể đến lớp và học nó thì đồng nghĩa với việc người khác cũng có thể. Và từ đó ta có thể sản xuất hàng loạt và đào tạo hàng loạt, dẫn đến giá trị của kiến thức đặc thù đấy sụt giảm. Thậm chí là ta có thể lập trình cho người máy cùng trí tuệ nhân tạo làm việc đó thay ta.

Do nếu bạn phát hiện mình đang rơi vào hoàn cảnh đấy tức nghĩa bạn rất dễ bị thay thế. Thêm vào đó do những người như bạn đầy rẫy trên thị trường nên giới chủ có toàn bộ lợi thế để đề nghị mức lương thấp nhất có thể. Khoảng bạn thu được khi làm công ăn lương tương đương với chi phí bạn bỏ ra để học cùng và đó cũng lợi nhuận thu được của khoảng đầu tư cho việc học ấy.



Do đó để tối đa hóa tiền thu được khi đến trường, bạn muốn chọn một kiến thức đặc thù và tìm trường nào tốt nhất có thể giúp bạn đào sâu được vào kiến thức đặc thù ấy, và trong lúc học bạn có thể tận dụng kiến thức đặc thù để làm việc và chi trả cho việc học.

### **13.3 Specific knowledge is found by pursuing your curiosity - Kiến thức đặc thù được tìm thấy nhờ việc bạn theo đuổi trí tò mò của mình.**

Giả thử bạn đi học đại học bằng Thạc Sĩ Tâm Lý. Và bạn dùng bằng đó hỗ trợ việc làm sale của mình. Trong trường hợp bạn đã và đang theo đuổi ngành sale, hay là saleman đẳng cấp cao thì tấm bằng chính là đòn bẩy giúp bạn tiến xa hơn trong công việc của mình.

Nhưng giả thử bạn là một người hướng nội và không bao giờ giỏi trong việc sale và thử học môn tâm lý học như một cứu cánh cho sự nghiệp thì bạn dĩ nhiên sẽ không hưởng được bao nhiêu lợi ích từ tấm bằng cả.

Do đó, kiến thức đặc thù đến từ bên trong, từ những gì sẵn có trong bạn, đến từ việc bạn theo đuổi những gì khiến bạn thấy hứng thú và tò mò. Kiến thức đặc thù sẽ không đến từ việc bạn theo đuổi những ngành hot, hay những ngành mà nhà tuyển dụng đang thấy thiếu nhân lực. Thường thì kiến thức đặc thù nằm vùng ở rìa đầy nguy hiểm của vùng đất tri thức. Đó cũng kiến thức về những thứ vừa được phát hiện ra hoặc rất khó để học.

Do đó nếu bạn chỉ dồn 90% khả năng vào việc học những kiến thức đặc thù, những người all in 100% sẽ vượt trội so với bạn. Còn nhớ Lãi kép hay hiệu ứng hòn tuyết lăn không? 10% khác biệt nho nhỏ ấy sẽ đè chết bạn.

Một ví dụ rõ hơn là bạn, một nhà đầu tư chọn đúng 80% các thương vụ. Tỷ lệ khủng khiếp phải không? Nhưng có một người khác có tỷ lệ thành công là 86% các thương vụ, bạn đoán nhà đầu tư sẽ dồn tiền vào ai nhiều hơn? Chỉ là một khoảng cách nhỏ 6% thôi nhưng dòng tiền sẽ dồn hẳn vào người có tỷ lệ thành công là 86% đó.

### **13.4 Building specific knowledge will feel like play to you - Xây dựng kiến thức đặc thù cho mình cũng giống như bạn đang chơi vậy.**

Để phát hiện mình có thiên hướng gì, bạn không thể ngồi xuống mà tự lý luận được. Những thứ bạn phải tự trải nghiệm hoặc có một người khác chỉ ra cho bạn sau quá trình họ quan sát bạn.

Hãy để tôi kể chuyện của bản thân. Từ nhỏ tôi muốn trở thành nhà khoa học vũ trụ. Do đó trong thế giới quan của tôi những nhà khoa học đạt được những đột phá trong công nghệ là những con người đóng góp nhiều nhất cho nhân loại, đồng thời là những con người quan trọng nhất. Dĩ nhiên nghệ thuật, kinh doanh, chính trị, ... đều quan trọng. Nhưng nếu không có khoa học thì ta hẳn vẫn là một giống loài ăn lông ở lỗ.

Quay lại chủ đề chính thì do niềm tin của tôi vào khoa học như vậy nên tôi muốn trở thành một nhà khoa học vĩ đại. Nhưng ở thời điểm hiện tại, khi so sánh với giữa ước mơ thuở nhỏ và công việc thực tế của bản thân thì tôi hiện tại tôi đang chủ yếu nghịch phá công nghệ mới, kiếm tiền, bán hàng, giải thích và nói chuyện.

Tóm lại là tôi có những kĩ năng bán hàng, một dạng kiến thức đặc thù không bao giờ lỗi thời. Tôi có vài kĩ năng phân tích dành cho việc kiếm tiền. Đồng thời tôi có khả năng tầm trong dữ liệu, ám ảnh bởi một chủ đề nào đó và có khả năng phân tích nó. Với tôi những điều đó là như chơi vậy.

Nên nhớ không ai giống ai, nên bạn không thể làm như tôi. Mà nếu gượng ép để có những kĩ năng giống tôi đi nữa thì bạn cũng bất lợi vì tôi có thể làm như thế này cả đời, hoàn thiện nó còn bạn thì không. Bạn là bạn, tìm ra thiên hướng của bản thân mới điều quan trọng.

Biết ai phát hiện ra được khả năng thật sự của tôi không? Chính là mẹ tôi. Khi đó mẹ tôi từ dưới bếp nói vọng lên: "Con à, con sẽ không thể trở thành nhà khoa học vũ trụ đâu. Con hợp về nghề buôn hơn".

Lúc đấy tôi không tin đâu vì còn là con nít mà. Nhưng mẹ tôi lúc đấy đã luôn để ý tôi cảm ràm về những hiệu pizza dưới phố, phân tích cách họ làm việc và cách họ có thể cải thiện. Tức là tôi có lòng ham thích tự nhiên cho kinh doanh dù tôi hoàn toàn không biết. Và sau đó nó kết hợp với ám ảnh về khoa học của tôi biến tôi thành một nhà kinh doanh công nghệ.

Do đó rất thường xuyên bạn sẽ biết được kiến thức đặc trưng của mình thông qua quan sát của những thân xung quanh bạn, nó sẽ liên quan đến môi trường và hoàn cảnh hiện tại của bạn hơn là những gì bạn đang nghĩ trong đầu.

## **14 Specific knowledge is highly creative or technical – Kiến thức đặc thù thường rất nặng tính sáng tạo hoặc chuyên môn kỹ thuật**

Kiến thức đặc thù thường có ở những người tiên phong trong lĩnh vực công nghệ, nghệ thuật hay giao tiếp.

## 14.1 Specific knowledge can be taught through apprenticeships - Kiến thức đặc thù có thể được truyền lại qua quá trình thực tập.

Thật ra mà nói kiến thức đặc thù vẫn có thể được truyền lại và lĩnh hội một mức độ nào đó qua quá trình thực tập hoặc “on-job training”. Do đó những ngành tốt nhất, có khả năng phát triển cao nhất là những ngành chỉ có thể học qua quá trình thực tập hoặc chỉ có thể tự học. Vì đó là những thứ mà xã hội chưa tìm ra được cách để đào tạo hàng loạt hay tự động hoá.

Có một câu chuyện như thế này: Warren Buffett đến gặp Benjamin Graham sau khi ông ta học xong. Graham là tác giả cuốn sách “Nhà đầu tư thông minh” (Intelligent Investor) và là người chủ trương hiện đại hoá và mở mang trào lưu đầu tư để tạo ra giá trị. Buffet đến với lời đề nghị sẽ làm việc miễn phí cho Graham. Tuy nhiên, Graham đã nói rằng “Này cậu trai, cậu chào giá quá mắc đấy. Miễn phí của cậu là quá mắc đối với tôi”. Graham chính xác. Nếu bạn có cơ hội được trải qua những khoá thực tập giá trị như cái mà Graham sẽ cho Buffet, thì chính Buffet đáng lý phải là người trả tiền cho Graham. Nội điều đó cũng đã nói cho bạn biết đấy là một kĩ năng quan trọng

## 14.2 Specific knowledge is often highly creative or technical

Kiến thức đặc thù thường sẽ thiên về kĩ thuật hoặc sáng tạo. Nó sẽ nằm ở những miền mới nhất, thâm sâu nhất của kĩ thuật, của nghệ thuật, của việc giao tiếp. Internet đã sản sinh ra những meme lord, người có thể tạo ra những meme vừa được nhiều người yêu thích và truyền bá rộng rãi, đồng thời lan toả một ý tưởng nào đấy ra cả cộng đồng. (*Translator: Xem thêm về meme <https://www.youtube.com/watch?v=r8Y-P0v2Hh0> - MEME Theory: How Donald Trump used Memes to Become President*). Internet cũng đã tạo điều kiện cho ý kiến cá nhân có thể được truyền bá rộng rãi và có tính thuyết phục cực kỳ. Hãy xem xét trường hợp của Scott Adam. Ông ta đã trở thành một trong những người có uy nhất hành tinh bằng cách dự đoán chính xác nhiều thứ thông qua những tranh luận đầy thuyết phục với những video đi kèm. (*Translator: Scott Adam là tác giả của truyện tranh Dilbert, đồng thời là tác giả của một số tác phẩm phi hư cấu về châm biếm, bình luận và kinh doanh.*) Ông ta thực hiện được điều đó nhờ những kiến thức đặc thù mà ông đã xây dựng qua năm tháng. Từ nhỏ Scott đã thích và bị ám ảnh về thôi miên, học cách giao tiếp thông qua hoạt hoạ, luyện tập kĩ năng trò

chuyện, đọc nhiều sách có liên quan và áp dụng chúng. Đây là một ví dụ về một người đã xây dựng những kiến thức đặc thù trong suốt cả sự nghiệp của họ. Nó mang đầy tính sáng tạo cao, lồng thêm yếu tố kỹ thuật và sẽ không bao giờ tự động hoá được. Cũng như việc không có ai có thể thay thế được ông ta, vì đơn giản Brand là Scott Adam. Và ông cũng đang làm việc với những đòn bẩy từ những sản phẩm như Periscope, truyện tranh Dilbert và những cuốn sách ông đã viết. Công thức ở đây là thương hiệu cá nhân cùng đòn bẩy → tài sản lớn.

### **14.3 Specific knowledge is specific to the individual and situation – Mỗi cá nhân với mỗi hoàn cảnh sẽ có thể xây dựng tốt một loại kiến thức đặc thù**

**Questioner:** Liệu ta có nên gọi loại kiến thức này là “kiến thức độc nhất vô nhị” không?

**Naval:** Có lẽ anh không biết chứ tôi đã nghĩ ra bộ khung này khi tôi còn rất trẻ. Ta đang nói về mức độ thập kỉ, có lẽ lên đến cả 30 năm. Do đó từ lúc đầu tôi chọn cụm “Kiến thức đặc thù” (Specific Knowledge) nên giờ cũng ngại đổi. Lý do để tôi không đổi là vì những cụm từ khác có vẻ tương đương thì tải lên mình quá nhiều nghĩa khác. Thêm nữa “Kiến thức đặc thù chưa thực sự bị dùng nhiều nên tôi có thể tái định nghĩa nó cho phù hợp”.

Vấn đề của cụm từ “Kiến thức độc nhất” (Unique Knowledge) là nếu tôi học nó từ một người nào khác thì đấy không còn là kiến thức độc nhất nữa. Vì giờ có đến tận hai người biết nó. Thêm nữa Kiến thức Đặc thù có những tính chất sau khiến nó không cần phải độc nhất mà vẫn khác biệt. - Mỗi cá nhân với mỗi hoàn cảnh, mỗi vấn đề sẽ chỉ tạo môi trường thuận lợi để xây dựng một loại kiến thức đặc thù - Kiến thức đặc thù chỉ có thể xây dựng nên nhờ sự đam mê, tận tụy, sở thích và phụ thuộc rất lớn vào tổng thời gian cá nhân dành cho nó - Kiến thức đặc thù không thể được học từ bất kì cuốn sách nào, một khoá học nào hay được lập trình để tự động hoá bằng một phương trình duy nhất nào hết.

### **14.4 You can't be too deliberate about assembling specific knowledge - Bạn không thể kiểm soát được hoàn toàn về việc mình sẽ góp nhặt và xây dựng nên kiến thức đặc thù nào.**

**Questioner:** Nói về Scott Adam thì ông ta có một bài blog nói về việc xây dựng sự nghiệp. Ông ta nói rằng: “Hãy cố gắng lọt vào top 25% của 3 thứ có khả năng tương quan hỗ trợ nhau, thay cố gắng leo lên đứng trong nhóm 5% của chỉ 1 thứ. Thông qua đó bạn trở thành một cá nhân duy nhất nằm ở top 25% của cả 3 thứ”.

Tức là bạn thay vì trở thành tinh hoa của chỉ một ngành nghề, hãy giỏi ở ba kĩ năng có tính tương quan hỗ nhau. Liệu đây có phải là một cách ổn để tăng kiến thức đặc thù?

**Naval:** Theo tôi thì cách hay nhất cho kiến thức đặc thù chỉ đơn giản là theo đuổi những gì bạn ám ảnh. Trong quá trình đó lưu tâm về khía cạnh kinh doanh của những gì bạn theo đuổi. Nhưng nếu bạn quá chú tâm vào việc tiền bạc, quá chú trọng vào kết quả sau cùng, vào những mục tiêu được đề ra cho vấn đề tiền bạc bạn sẽ không chọn đúng. Bạn sẽ không chọn được thứ bạn yêu thích. Và do bạn sẽ không đào đủ sâu để có được những kiến thức đặc thù.

Điều Scott Adam đúc kết được thật ra rất hay đấy vì nó dựa vào số liệu. Giả thử có 10000 lãnh vực mà có giá trị cho loài người ở thời điểm hiện tại. Theo lẽ thường thì vị trí số 1 về mặt kiến thức trong 10000 lãnh vực đã có người nắm giữ. Nếu bạn muốn trở thành người giỏi nhất của một trong bất kì lãnh vực đó, bạn phải vô cùng ám ảnh bởi nó, và dành mọi tâm trí cho nó. Nhưng giả thử bạn đứng thứ 3000 ở một lãnh vực nào đó, kết hợp với kĩ năng bán hàng thượng thặng, kĩ năng viết tốt, có kĩ năng kế toán tốt và một lượng kiến thức tài chính nhất định thì kết quả bạn đạt được là thay vì phải cạnh tranh trong một lãnh vực với hàng trăm ngàn người có một bộ kĩ năng giống nhau thì tổng hoà của bạn là một thứ độc nhất trên thị trường.

Hãy để ý đến quy tắc hiệu suất giảm dần (Diminishing return). So sánh một cách tương đối, để lọt vào top 5, top 10 % của một lĩnh vực nào đó đòi hỏi ít nỗ lực hơn cho việc trở thành số 1. Và làm điều tương tự cho 3, 4 lãnh vực khác cũng đơn giản hơn là leo lên top 5% của 1 lĩnh vực.

## **14.5 Build specific knowledge where you are a natural - Xây dựng kiến thức đặc thù một cách tự nhiên dựa trên bản thân bạn.**

Tôi nghĩ đây là cách tiếp cận khá hiệu quả, nhưng tôi nghĩ khi xây dựng kiến thức đặc thù, bạn đừng nên quan tâm quá nhiều đến việc định hướng hay bó buộc bản thân mình với một lĩnh vực nào. Hãy chọn những lĩnh vực và lĩnh hội những kiến thức thuận theo bản chất con người bạn. Vì ai cũng có thiên phú về một vấn đề nào đó. Ta đều quen thuộc với cách diễn tả "tự nhiên về một cái gì đó.". Kiểu như một người thoải mái và tự nhiên trong việc gặp gỡ người khác, trong việc giao thiệp hay trong việc lập trình hoặc trong việc đọc sách. Nếu bạn cảm thấy tự nhiên và thoải mái trong việc làm cái gì đó, hãy dốc sức mà làm nó. Thật sự mà nói bạn sẽ có thiên phú không những trong 1 mà là nhiều lĩnh vực mà có liên hệ và có thể hỗ trợ cho nhau, vì con người là những cá thể phức tạp. Do đó ta sẽ tập trung vào những thứ ta làm thoải mái tự nhiên, và chỉ thông qua sự hứng thú và niềm vui

thú cho những lĩnh vực đó, hãy dốc sức trở thành top 25%, top 10% hay thậm chí top 5%.

## **15 Learn to sell, learn to build – Hãy học cách xây dựng lên thứ, và học cách bán thứ đấy.**

Nếu bạn có thể làm cả hai điều đó, không gì có thể ngăn cản bạn nữa.

### **15.1 Learn to sell, learn to build**

**Questioner:** Hãy nói về việc kết hợp những kĩ năng. Anh có nói rằng "Học cách xây dựng, học cách bán hàng, nếu làm được cả hai, bạn sẽ vô đối."

Naval: Đây là một chủ đề rất rộng. Phần thứ nhất "xây dựng" là một việc khó vì nó có nhiều yếu tố ảnh hưởng. Có thể cái khó đến từ việc nghĩ ra và thiết kế, xây dựng ý tưởng. Cái khó cũng có thể đến từ quá trình phát triển, ví như dây chuyền sản xuất, hoạt động logistic, thu mua nguyên liệu, kênh bán hàng. Cũng có thể cái khó nó đến từ việc làm sao để phát triển và vận hành một dịch vụ.

Người "xây dựng" trong những ngành khác nhau sẽ được gọi bởi những cái tên khác nhau. Trong lĩnh vực công nghệ, người "xây dựng" được biết với cái tên là CTO, lập trình viên. Trong ngành giặt ủi thì người "xây dựng" sẽ là người thiết kế và xây dựng ra cái dịch vụ giặt ủi đó, hay có thể là người vận hành hệ thống giặt ủi hoặc người có nhiệm vụ đảm bảo quần áo của người này không bị lẫn với người kia.

Và phần còn lại là bán hàng. Việc "bán hàng" ở đây là rất rộng, nó không nhất thiết phải là bán lẻ sản phẩm cho từng khách hàng. Bán hàng có thể bao hàm cả Marketing cho sản phẩm, thương hiệu hay cách mà thương hiệu đối thoại với nhà đầu tư, khách hàng hay nhân viên hay là cách mà thương hiệu mang sản phẩm của mình lên kệ hàng của siêu thị, tạp hóa. Sale là một định nghĩa lớn.

### **15.2 The Silicon Valley model is a builder and seller – Thung lũng Silicon phát triển dựa trên 2 nguyên mẫu là "xây dựng" và "bán hàng"**

Do đó ở Thung Lũng Silicon, công thức cho một Start-up thường sẽ là một người xây và một người bán vì đây là cách vận hành tốt nhất. Dĩ nhiên đó không phải là cách duy nhất, nhưng là cách thông dụng nhất và thường là hiệu quả nhất. Đây là kết hợp giữa hai nhà đồng sáng lập, một người là người chế tạo đẳng cấp thế giới

với sản phẩm đẳng cấp thế giới, và một người có khả năng bán hàng đẳng cấp thế giới. Ví dụ thì chắc nhiều: - Steve Jobs và Steve Wozniak của Apple - Gates và Allen của Microsoft - Thậm chí công việc và trách nhiệm của Larry và Sergey ở Google cũng chia ra theo cách đó. Dù sản phẩm google là những sản phẩm phức tạp về mặt công nghệ được đưa đến khách hàng qua một giao diện đơn giản. Người xây kẻ bán - CEO và CTO. Những nhà đầu tư chuyên nghiệp sẽ luôn để mắt đến sự kết hợp thần kì này.

### **15.3 If you can do both you will be unstoppable - Nếu bạn vừa xây dựng được vừa có khả năng bán được thì không gì có thể ngăn cản bạn hết**

Khi một cá nhân có thể làm cả hai cái thì cá nhân ấy là siêu việt. Một người có thể tạo ra cả một ngành công nghiệp mới bằng cách đi lên từ con số 0. Ví dụ sống chính là Elon Musk. Dĩ nhiên mình ông ta không thể tự xây một cái hỏa tiễn, nhưng Elon Musk có đủ kiến thức để tham gia sâu vào quá trình đó không để bị múa rìu qua mặt và kiến thức đó cũng giúp Elon Mush đặt ra những mục tiêu, dù nghe điên rồ nhưng vẫn luôn dựa vào những căn cứ xác đáng và có tính khả thi.

Steve Jobs cũng đủ khả năng kiến tạo sản phẩm và tham gia đủ sâu vào quá trình phát triển sản phẩm để có thể được đánh giá là có đủ hai kĩ năng. Larry Ellison khởi đầu là một lập trình viên, viết phiên bản đầu tiên của Oracle hay ít nhất cũng tham gia sâu vào quá trình đó. Về cơ bản, người khổng lồ của mọi ngành nghề là người có thể làm cả hai cái.

### **15.4 I'd rather teach an engineer marketing than a marketer engineering – Thà tôi dạy kĩ sư cách sale còn hơn là dạy sale cách làm kĩ sư**

Có một điều cần phải được nói rõ ở đây. Người làm sale sẽ khó học những kĩ năng liên quan đến chế tạo và phát triển sản phẩm khi đã già. Đơn giản vì nó tốn rất nhiều thời gian để tập trung. Nhưng một người xây dựng thì có thể làm điều ngược lại. Thậm chí còn rất nhanh nếu họ sẵn là người giao tiếp tốt. Nói như Bill Gates: "Thà tôi dạy kĩ sư cách sale còn hơn là dạy sale cách làm kĩ sư."

Nếu bắt đầu với tư duy của kĩ sư và bạn xây dựng nó đủ tốt và hoàn thành đủ sớm, bạn sẽ thừa thời gian để học và luyện tập kĩ năng sale. Thậm chí nếu bạn có thêm thiên khiếu về sale thì cứ dốc sức để không việc gì ngăn chân bạn nữa. Nên nhớ Sale cũng có nhiều dạng, không chỉ là nói chuyện 1-1 để chốt đơn mà còn là diễn thuyết, trình bày số liệu, dạy và truyền cảm hứng. Viết cũng là một phần không thể

thiếu trong việc sale. Thêm nữa việc viết cũng dễ học, dễ tích lũy với những kiến thức trên Internet.

Hãy nhớ về việc đầu tư vào nhiều kỹ năng của Scott Adam. Bạn có thể không là sale tốt nhất hay kĩ sư tốt nhất, nhưng kết hợp cả hai ở mức độ tốt trở lên, nằm trong top 20% thôi cũng đủ giúp bạn đi rất xa trong sự nghiệp rồi. Về mặt lâu dài, ai mà hiểu được bản chất của sản phẩm và có thể bán nó luôn là tâm điểm thu hút những nhà đầu tư. Cộng thêm năng lượng dồi dào và sự lì đòn, họ sẽ làm được mọi thứ.

**Questioner:** Vậy nếu phải chọn một trong hai, anh sẽ chọn cái nào?

**Naval:** Khi đang bắt đầu sự nghiệp, tìm cách nổi bật lên giữa đám đông thì làm người xây dựng tốt hơn. Sản phẩm đã hoàn thành và những start-up từng tham gia trong CV là những bằng chứng vững vàng nhất. Rất nhiều trường hợp người sale và những kẻ chém gió làm cộng đồng thất vọng vì chỉ chém gió mà không có thành quả nào cả. Do đó bằng cách xây dựng sản phẩm, bạn sẽ dễ nổi bật và gây chú ý hơn.

Nhưng thời trai trẻ rồi cũng qua. Dần dà việc sáng tạo sẽ khiến bạn kiệt sức, thêm nữa bạn rồi sẽ chậm hơn lớp trẻ trong việc làm mới mình và bắt kịp so với nhịp độ của xu thế. Nên nhớ đây là một việc cực nhọc và dành rất nhiều tâm sức mà khi bạn già thì sức lực lại có hạn. Do đó về đường lâu dài sale mang lại nhiều giá trị hơn. Nếu bạn cứ cố gắng dựa hoàn toàn vào khả năng xây dựng sản phẩm, thì nếu sản phẩm thất bại bạn sẽ đi danh tiếng của mình. Trong khi đó nếu bạn là một đối tác làm ăn có đạo đức, sống đàng hoàng thì trừ phi bạn chơi dại, còn không danh tiếng ấy không bao giờ mất đi được. Do đó hãy theo đuổi cả hai thứ. Con đường lý tưởng là tạo sản phẩm trước rồi từ đó học tiếp kĩ năng sale.

## 16 Read what you love until you love to read - Đọc những thứ bạn hứng thú cho đến khi bạn yêu việc đọc.

Bạn cần rèn luyện để có khả năng đọc bất kỳ cuốn sách nào trong thư viện

### 16.1 Read what you love until you love to read

**Questioner:** Trước khi ta nói về tính giải trình cá nhân, những đòn bẩy và công cụ để nâng giá trị, cùng với khả năng phán đoán, anh có một vài tweets về việc "Học, học nữa, học mãi."



Tôi tổng hợp lại chúng như thế này: "Không có cái gì gọi là kĩ năng kinh doanh" cả. Tránh xa khỏi những lớp học kinh doanh và những tạp chí kinh doanh. Tập trung tìm hiểu về kinh tế vi mô, lý thuyết trò chơi, tâm lý học, kĩ năng chốt đơn, đạo đức học, toán học và máy tính".

Chính anh cũng có một lời bình khi ở Periscope rằng "Bạn nên có khả năng đọc bất kì cuốn sách nào trong thư viện." và "Đọc nhanh hơn nghe, làm nhanh hơn xem".

**Naval:** Những thứ bạn nhắc lại là chính xác, và nhân tiện tôi bổ sung thêm cái này: "Nền tảng của việc học là đọc. Tôi không quen, không biết một người tài giỏi nào mà không đọc cả. Họ đọc ngẫu nhiên nữa là đằng khác.

Với hầu hết mọi người bắt đầu đọc, sẽ có những câu hỏi như sau trong đầu: Tôi sẽ đọc gì? Đọc ra sao? Đọc như thế nào?

Với đa số mọi người, đọc là một công việc nhàm chán. Não bộ con người không thích tập trung vào những thứ như vậy quá lâu. Do đó điều quan trọng nhất là học cách tự học, tự giáo dục bản thân. Và cách để tự giáo dục bản thân là phát triển một niềm vui thú cho việc đọc.

Có thể gói gọn điều đó như sau: "Đọc những gì bạn thích cho đến khi bạn yêu việc đọc". Theo quan sát bản thân, ai đọc nhiều cũng đều thích đọc cả, và họ đọc vì họ thích chứ. Việc này giống như rơi vào "Bẫy 22" ấy (*chú thích phía dưới*). Để bắt đầu hãy đọc bất kì chủ đề nào bạn thích. Từ đó xây dựng thói quen thích đọc sách. Dần dà bạn sẽ chán đọc những cái phổ thông hay nông cạn.



**Bẫy 22 (Catch 22):** Đây là từ chỉ một tình huống khó chịu nhưng người ta không thể thoát ra được vì bị mắc kẹt bởi những logic hay ràng buộc mâu thuẫn nội tại. Từ này bắt nguồn từ tên cuốn tiểu thuyết Catch-22 (1961) của Joseph Heller kể về một anh chàng phi công tên là Yossarian.

Yossarian là phi công lái máy bay chiến đấu cho quân đội Ý trong Thế Chiến II. Anh chàng cố tìm cách không phải bay bằng cách tuyên bố bị điên. Nhưng người ta lại bảo anh ta rằng, chỉ có người điên mới muốn bay lúc đó, và vì anh ta không muốn bay nên điều đó chứng tỏ thực ra anh ta không bị điên, và vì anh ta không bị điên nên anh ta phải tiếp tục bay!

Source:

<https://www.facebook.com/DAnghienquocuocte/posts/641909865882991/>

Giả sử như bạn bắt đầu với những cuốn văn học tình cảm, rồi chuyển sang khoa học viễn tưởng, rồi sang phi khoa học. Bắt đầu từ kiến thức phổ thông rồi chuyển sang kiến thức chuyên ngành, rồi triết học, toán học, ... nói chung cái gì cũng

được. Hãy thuận theo bản thân mình, không cần quá gò ép. Hãy đọc những thứ bạn thích cho đến khi bạn quen với việc đọc, con người thích tìm cái mới lạ nên rồi bạn cũng sẽ tìm đến những cái gì đó khó và sâu hơn.

## **16.2 Read the original scientific books in a field - Hãy đọc những cuốn sách khoa học nền tảng trong lĩnh vực bạn quan tâm.**

Dĩ nhiên sẽ có ngoại lệ vì kiến thức là vô tận. Bạn sẽ không có thời gian đọc hết tất cả nhưng quan trọng hơn là bạn có khả năng sẽ tốn thời gian vào những cuốn sách "rác". Giống như cách bạn trồng cây thì những cuốn sách đầu tiên bạn đọc sẽ ảnh hưởng mạnh nhất đến não của bạn. Cách ta xây dựng kiến thức là ta sẽ dựa trên những kiến thức nền tảng từ những cuốn sách đầu tiên ấy để đánh giá. Do đó việc bạn phải đọc những tác phẩm nền tảng là rất quan trọng. Còn thế nào là 1 cuốn sách nền tảng? Cuốn sách nền tảng của ngành sẽ là 1 trong 2 cuốn sau

- Cuốn sách đặt viên gạch đầu tiên, khởi sinh ra ngành/ lĩnh vực đó
- Cuốn sách làm thay đổi ngành/ lĩnh vực đó

Ví dụ thay vì ta những cuốn sách dạy kinh doanh, hãy đọc Wealth of Nation của Adam Smith? Thay vì đọc những sách tân khoa học, hãy đọc On the Origin of Species của Charles Darwin. Thay vì đọc sách của Neil Degrasse Tyson và Stephen Hawking về những hiện tượng mới nhất của thiên văn học và vật lý thì đọc mấy cuốn giải thích những điều cơ bản nhất ví dụ như Six Easy Pieces của Richard Feynman là hợp lý.

## **16.3 Don't fear any book - Đừng sợ cuốn sách nào cả**

Nếu bạn đã hiểu những điều căn bản nhất, nhất là trong toán học, vật lý và khoa học nói chung, thì bạn sẽ không sợ cuốn sách nào cả. Ai cũng sẽ có trải nghiệm rằng trong lớp toán,  $1+1=2$  và đột ngột nó trở thành  $f(z) = z^2$ . Và rồi tiếp nối sau đó chỉ là những hành trình học thuộc lòng. Thuộc những hằng đẳng thức, công thức, định đề, dạng đề để áp số mà làm. Không cần quá nhiều logic cũng không cần giải thích, chỉ cần hoàn thành bài tập và làm tốt bài kiểm tra. Trừ phi bạn tính theo đuổi những sự nghiệp học thuật thì bạn và tôi sẽ chẳng bao giờ dùng đến chúng. Bạn sẽ chỉ còn nhớ những kĩ thuật giải bài và những thứ cơ bản mà thôi.

Do đó bạn phải có một nền tảng chắc chắn, vì tòa nhà kiến thức của bạn là một tòa nhà cao vô tận. Nếu bạn chỉ ghi nhớ, thì đấy là kiến thức rỗng, sẽ làm cho phần phía trên lung lay. Và khi bạn đã tu luyện thành công, đạt cảnh giới vào trong thư viện không ngán bất kì cuốn sách nào. Và không chỉ dừng lại ở đó mà bạn còn tiến tới việc đọc hiểu, bạn nhận thức phần nào là tinh túy, phần nào là ra rác của cuốn sách đó.

## **16.4 The means of learning are abundant; the desire to learn is scarce - Phương tiện học đầy đủ nhưng mong muốn được học hỏi là thứ ít ỏi.**

Đại thư viện Alexandria quả là lớn và chứa nhiều tri thức. Nhưng cái điện thoại của bạn chứa lượng tri thức gấp hàng trăm ngàn lần. Và nó ở trên tay bạn mọi thời điểm. Đây là vẻ đẹp của công nghệ hiện đại, nó tạo ra rất nhiều, thậm chí là quá nhiều cách để có thể học. Nhưng con người chưa thay đổi nhanh được vậy. Mong muốn học hỏi chỉ tồn tại trong số ít người, do đó bạn phải tạo động lực nội tâm cho việc học của bản thân.

Hãy nhìn trẻ con đi: Miệng luôn bi ba bi bô hỏi điều này điều kia. Ham muốn khám phá thế giới của chúng là vô cùng tận. Trường học, lẫn cách ta dạy con cái đã giết chết sự ham học hỏi cùng tò mò này. Thành thật mà nói ai cũng thích con nít biết nghe lời, nhân viên biết tuân lệnh. Nhưng bạn cũng sẽ mất đi một người có những suy nghĩ sáng tạo. Nhưng trở trêu thay xã hội lại cần một người có khả năng sáng tạo và suy nghĩ hơn là một người chỉ biết vâng lời, thế nên việc bạn cần là nuôi dưỡng cho bộ não mà bạn muốn học hỏi tiếp thu.

## **17 The foundation are math and logic - Nền tảng quan trọng nhất là toán học và logic**

**Toán và logic là thứ cơ bản để hiểu mọi thứ khác**

### **17.1 The ultimate foundations are math and logic**

Những thứ nền tảng là những nguyên tắc, là những công thức, là những sự thấu hiểu kỹ càng do logic mang lại mà bạn có thể sử dụng hoặc cất sâu vào tiềm thức. Do đó Kinh tế vĩ mô đóng vai trò rất quan trọng, còn vĩ mô là thứ xàm xí vì chúng – vĩ mô – chỉ là những dự báo, những ghi nhớ.

Theo Nassim Taleb, nói chuyện về vĩ mô thì rất dễ phịa chuyện vì vĩ mô là khoa học kinh tế giao với chính trị. Do đó ở thời điểm hiện tại, rất khó tìm những nhà kinh tế vĩ mô tán thành ý kiến của nhau. Ngoài ra, những chính trị gia cũng lợi dụng tính chất này để bàn về vấn đề vĩ mô để một phần nào đó thể hiện rằng ý kiến của họ có được hỗ trợ bởi những nhà kinh tế vĩ mô.

Thậm chí có một loại lý thuyết là Modern “Monetary Theory” (Lý thuyết tiền tệ hiện đại), cơ bản nó nói về việc in tiền là thứ thiết yếu và ta có thể in tiền thoải mái. Lạm phát chỉ là một khái niệm xưa cũ xa rời thực tế. Và bạn biết sao không? Những nhà “Kinh tế học” cứ làm nhảm rằng đây là khoa học. Người ta tin khoa học, tin chuyên gia. Nhưng bản chất đây chỉ là chính trị, một nhánh của chính trị.

Bạn thấy đấy, kiến thức tồn tại trên thế giới này đầy "rác", do đó ta tập trung vào hai thứ nền tảng nhất là Toán học và logic. Nếu nắm được hai thứ đấy ta sẽ hiểu phương pháp luận khoa học là gì. Khi bạn nắm được phương pháp luận khoa học là gì, bạn có thể nắm được cách phân biệt giữa sự thật và sự giả trong mọi lĩnh vực bạn quan tâm và những cuốn sách bạn đọc.

## 17.2 It's better to read a great book slowly than to fly through a hundred books quickly - Chậm rãi đọc một cuốn sách sẽ mang lại giá trị tốt hơn là đọc lướt hàng trăm cuốn sách.

Do đó cần phải cẩn thận khi tham khảo ý kiến của người khác, thậm chí là những "sự thật - facts" mà thật ra là ý kiến được bọc lớp vỏ khách quan, ngụy khoa học. Cái bạn muốn là phương trình, là công thức, là sự thấu hiểu và giác ngộ. Do đó hãy đọc một cuốn sách một cách thật sâu sắc và chậm rãi. Hành trình tri thức không phải thứ để khoe, việc đọc 20 cuốn sách 1 tuần chỉ là bỏ sông bỏ bể nếu bạn cứ lướt trên những hàng chữ mà không thật sự hiểu chúng.

Hãy nhớ câu nổi tiếng của Lý Tiểu Long:

"I fear not the man who has practiced 10,000 kicks once, but I fear the man who had practiced one kick 10,000 times - Tôi không sợ người luyện tập 10.000 kiểu đá chỉ một lần mà chỉ sợ người tập luyện 1 kiểu đá 10.000 lần".

Kiến thức chỉ có thể đến từ những hành động lặp đi lặp lại. Phải có rèn luyện mới có kỹ năng, và từ kỹ năng hóa thành kỹ xảo. Phải sử dụng những gì mình học được, lặp lại nó, và đắp vào logic cùng toán học mới biến bạn thành một người có trí khôn.

## 17.3 Learn persuasion and programming - Học cách thuyết phục và lập trình

**Questioner:** Tôi nghĩ tiền đề cho những việc học cả đời là hai kỹ năng sau: Thuyết phục và có kiến thức sâu ở lĩnh vực toán, trừu tượng, vật lý cơ bản,... Nếu bạn có khả năng thuyết phục người khác và có kiến thức sâu sắc ở một lĩnh vực phức tạp, bạn đã có một nền tảng tốt để học cả đời.

**Naval:** Ở đây ta cần trình bày một chút. Năm kỹ năng quan trọng nhất với tôi là: **Đọc hiểu, viết lách, số học, đàm phán/ thuyết phục** (hay dễ hiểu hơn là khả năng ăn nói) và **lập trình** - đây là dạng áp dụng thực tiễn cho số học, rất phù hợp với tình hình hiện nay. Và nếu bạn có kỹ năng lập trình tốt, bạn có những đòn bẩy mạnh mẽ khiến cho bất kỳ lĩnh vực nào. Nếu bạn giỏi máy tính, bạn giỏi toán

học cơ bản, bạn khéo nói, giỏi viết và bạn thích đọc thì cơ bản bạn đang thẳng đường để đi đến đích rồi.

## 18 There's no actual skill called "Business" - Không có kỹ năng thực tiễn nào được gọi là "kỹ năng kinh doanh" cả.

### 18.1 There's no actual skill called "Business"

Theo kinh nghiệm cá nhân của tôi, không có kĩ năng nào gọi là kĩ năng kinh doanh cả. Cũng giống như kĩ năng "Quan hệ" hay những việc "Nhân sự". Chúng quá rộng và chỉ có thể xem là một lĩnh vực chứ không phải là một kĩ năng.

Dĩ nhiên có nhiều thứ xảy ra ở trường kinh doanh, và tôi không phủ nhận nơi đó có những bài giảng rất hay, mang tính khai phá. Nhưng thành thật mà nói rất nhiều bài học chỉ là những "Case studies". Nhìn vậy chứ không mang tính phổ quát.

Là sao? Họ đưa ra nhiều dữ liệu, càng nhiều càng tốt và cố gắng tìm một quy luật, khuôn mẫu nào đấy để áp nó vào rồi kêu lên "Eureka". Vấn đề ở đây là bạn sẽ không hiểu hết mọi khó khăn của dân kinh doanh trừ phi bạn đã trải qua những hoàn cảnh ấy.

Thậm chí những khái niệm cơ bản nhất của các lĩnh vực như "Game Theory - Lý thuyết trò chơi", đạo đức học, tâm lý học, toán học, máy tính, và logic học, ... sẽ còn phục vụ bạn tốt hơn mớ case study đó.

Lời khuyên của tôi là hãy tập trung vào những cái cơ bản. Nghiên về mảng khoa học, phát triển tình yêu cho việc đọc, kể cả việc chấp nhận đọc sách "rác". Việc đọc là điều quan trọng nhất và tạo ra thói quen ấy quan trọng hơn là việc kén cá chọn canh.

### 18.2 Doing is faster than watching - Làm thì mang lại tác dụng nhanh hơn ngồi nhìn

**Questioner:** Nãy anh có nói về một ý về việc phải làm thì mới biết. Mong anh có thể chia sẻ thêm.

**Naval:** Khi bạn bắt đầu học một cái gì mới, bạn sẽ gặp khó khăn. Cái này được biểu thị bằng đường Learning Curve (*đường cong học tập*). Bạn sẽ muốn tối ưu hóa đường này. Lý do là vì khi bạn gặp khó bạn sẽ dễ nản lòng nhưng nếu không có khó khăn thử thách bạn sẽ không phát triển được. Do đó đường cong này phải

đủ kích thích để bạn phải bước ra khỏi vùng thoải mái, an toàn của bản thân nhưng không đến mức nản chí chùng chân.

Điều này hơi cá nhân một tí là tôi không thích podcast vì tôi thích có khả năng tiêu thụ thông tin một cách nhanh chóng. Bạn không thể nghe với tốc độ x2, x3 vì việc đấy sẽ làm méo giọng dẫn đến có khi còn khó hấp thu kiến thức hơn. Thêm vào đó bạn khó có thể tua lại đúng ngay chỗ bạn muốn như lật một cuốn sách hay highlight những thứ bạn muốn ghi nhớ như đánh dấu trên một cuốn sách.

Điều nữa là nhiều người nghĩ rằng ta có thể đạt mức kĩ năng ở một vấn đề nào đó chỉ qua việc xem người khác làm hay đơn giản là đọc về nó. Hãy nhìn lại ví dụ về cái case study tôi đã nhắc trước đó. Bạn sẽ học được hầu như mọi thứ ở trường dạy kinh doanh bằng cách tự đứng ra mở một quầy cà phê mang đi. Thậm chí muốn thì có thể chơi lớn hơn thì mở một cửa hàng tạp hóa hoặc là kinh doanh qua mạng. Đây là cách học nhanh nhất, hiệu quả nhất vì kinh doanh có rất nhiều ẩn số, phải tự trải nghiệm mới có thể hiểu được.

Ví dụ bạn thử mở một cửa hàng tạp hóa đi. Bạn có thể tìm hiểu xem một tiệm tạp hóa ở khu bạn sống đã mở hơn 20 năm thì hoạt động như nào, khác gì so với những chuỗi minimart như Vinmart, K-mart. Nhưng chỉ khi áp dụng nhưng mô hình này vào cửa hàng của chính bạn, bạn mới có thể hiểu cái gì thật sự tốt, phù hợp và cái gì không, cần điều chỉnh cái gì để phù hợp với cửa hàng của bạn.

Thêm vào đó, không phải ngẫu nhiên người ta dùng bằng đại học để lót chuột vào những ngày này. Kinh nghiệm và trải nghiệm là những thứ bạn phải đánh đổi mới có được, và cũng là những thứ nhà tuyển dụng/đối tác quan tâm nhất. Với việc trui rèn kiến thức và kỹ năng của bạn qua những trải nghiệm thực tế, bạn sẽ hoàn thiện và tốt hơn gấp ngàn lần so với ngồi yên và phỏng đoán bằng con mắt.

### **18.3 The number of 'doing' iterations drives the learning curve - Số lượng lần bạn lặp lại phép thử sẽ quyết định hướng đi cho Learning Curve của chính bạn**



**Iteration** ở đây nếu dịch bằng google dịch sẽ ra nghĩa lặp lại, tuy nhiên mình (Cat) thấy đây là cách dịch sai.

*Iteration: the process of repeating a mathematical or computing process or set of instructions again and again, each time applying it to the result of the previous stage*

**Iteration** là lặp lại nhưng lặp lại như lặp một phép thử toán học có mục đích, và kết quả của lần lặp này sẽ được dùng làm dữ liệu cho những lần lặp sau. Nhờ vậy việc lặp lại mới giúp giải được kết quả và mang lại giá trị.

Nếu bạn cứ cắm đầu tin theo những lời chỉ bảo, khuyên răn mà không tự mình thật sự hòa mình vào những trải nghiệm thì bạn sẽ mắc kẹt mãi ở "the valley of disappointment - vùng trũng thất vọng". Quay lại về ví dụ vận hành một cửa hàng tạp hóa, nếu mà ngày nào cũng chỉ nhập hàng, bày quầy, tính tiền, thối tiền cho khách thì cả tôi cũng sẽ chẳng khá hơn được. Và lượng bài học bài học qua việc thực hành ấy cạn dần.

Lý do của việc trên là bạn thử đi thử lại một thứ mà không có ý muốn sẽ cải thiện nó. Quay lại câu nói của Lý Tiểu Long, 1000 lần cho kiểu đá đó không chỉ là từ kỹ năng lên kỹ xảo. Mà mỗi lần tập không chỉ là đá. Mà là đá với ý đồ, tìm cách hoàn hảo cú đá đấy, nghiên cứu mỗi thế đứng với lực của cú đá, tìm cách in sâu cú đá ấy vào tâm trí. Đường cong học tập của bạn sẽ trải theo những phép thử và phép lặp của bạn.

Hãy coi cửa hàng tạp hóa ấy là một đề án học tập, hãy thử những phương pháp bài trí khác nhau, giờ đóng giờ mở cửa, chọn nhà cung hàng khác nhau, thử làm website, với Facebook page,... Và kết quả của những lần thử này không chỉ là những con số như ở trên trường mà là doanh thu, là tiền tươi thóc thật. Thay đổi và cải tiến trong công việc càng nhiều, số lần sai tăng lên thì bạn cũng học được nhiều hơn, mỗi lần bạn vấp ngã bạn lại đứng lên vững vàng hơn.

## **18.4 If you're willing to bleed a little every day, you may win big later - Bạn sẵn sàng hy sinh và đổ máu mỗi ngày, rồi có ngày bạn cũng sẽ trúng giải độc đắc của cuộc đời**

Người ta hay tìm đường an toàn, và thế giới ngẫu nhiên sao luôn dẫn lối cho ta những nơi ổn định. Nhưng để ăn lớn, bạn phải tách ra khỏi đoàn người, khai phá những mỏ vàng mới. Và để đến được đó bạn phải sẵn sàng và chấp nhận hi sinh. Có điều nào người được lập trình theo hướng bi quan, và ta nhớ những thứ đau

khổ tốt hơn hẳn những điều tốt đẹp. Trong công cuộc khai đường mở lối, chắc chắn thất bại sẽ đến với bạn và cho dù thất bại đó có lớn hay nhỏ thì não của bạn cũng sẽ la hét khiến bạn chùng bước mà bỏ cuộc.

Tác giả của cuốn Thiên Nga Đen cũng áp dụng chiến lược này. Mỗi ngày ông đều mất tiền vì dự đoán ngược lại với thị trường, cố gắng đón đầu Thiên Nga Đen. Và khi Thiên Nga Đen xuất hiện, ông ta kiếm lại được lượng tài sản đủ lớn để bù lỗ.

Con người không sinh ra để chờ đợi, con người cần "Instant gratification - hài lòng tức thì". Con người thời cổ sẽ hướng đến những chiến thắng nhỏ bé, họ không đủ kiên nhẫn và nội lực để giành giật những chiến thắng lớn hơn. Nhưng tôi nói bạn nghe, chiến thắng những trận chiến lớn mới là thứ giúp con người đạt đến đỉnh cao như ngày nay. Nếu không có 1 con người đầu tiên nhẫn nại im lặng đi theo một con mồi đến bầy của nó thay vì việc giết chết 1 con để có cái ăn ngay tức thì hơn thì có lẽ chúng ta chưa bao giờ có được sự dư thừa trong thực phẩm. Đừng chạy theo số đông, hãy suy nghĩ khác đi, chịu khó đổ máu hằng ngày mà không nhận được gì rồi bạn sẽ nhận được đặc ân của cuộc đời.

## 19 Embrace accountability to get leverage - Chấp nhận trách nhiệm để đổi lấy đòn bẩy

Hãy đón nhận những thách thức dưới cái tên của chính bạn và xã hội sẽ trao cho bạn những đòn bẩy và công cụ cần thiết.

### 19.1 You need accountability to get leverage

**Questioner:** Tại sao ta không nói đến vấn đề nhận trách nhiệm? Với bản thân tôi thì thấy đây là một điều rất thú vị. Ngoài ra anh cũng có một quan điểm rất độc đáo về vấn đề này. Tweet đầu tiên của anh là: "Hãy dang tay cho chịu trách nhiệm và đón những cơ hội kèm nguy cơ trong kinh doanh bằng chính cái tên của bạn. Xã hội sẽ tưởng thưởng trách nhiệm ấy bằng vốn và đòn bẩy".

**Naval:** Để giàu có ta cần đòn bẩy. Nó có thể đến từ sức lao động, đến từ tư bản chủ nghĩa, từ những dòng code hay sản phẩm truyền thông. Những thứ đó phần lớn đến từ những cá nhân khác, nói cách khác bạn cần có nhân viên, có người đồng hành, có lính. Bạn phải có nhân viên thì bạn mới có thể là sếp, bạn phải có người đầu tư mới có thể làm start-up

Để đạt được những thứ đó bạn phải xây dựng chữ tín của mình, và cố gắng làm điều ấy dưới danh nghĩa cá nhân càng nhiều càng tốt. Nhưng đấy là một chuyện



nguy hiểm là một con dao hai lưỡi. Nếu mọi việc ổn thỏa thì danh tiếng sẽ đi lên nhưng chỉ cần một vết mực trên tờ giấy trắng thì tờ giấy coi như vút.

## **19.2 Take business risks under your own name - Lấy danh nghĩa bản thân ra để chịu trách nhiệm cho chính việc kinh doanh của bạn.**

Những kẻ các bạn gọi là "ái kỷ", luôn đóng tên của mình lên mọi thứ mà người ấy làm đều không hề ngu ngốc chút nào. Ví dụ như là Elon Musk, Donald Trump, Oprah Winfrey. Họ là những người xây dựng được thương hiệu cá nhân mạnh đến nỗi họ có thể sống thoải mái cả đời chỉ nhờ nó.

Bỏ chuyện chính trị sang một bên, rõ ràng Trump là một đại quái kiệt trong làng branding - tạo dựng thương hiệu với Trump Tower, Casino Trump, ... Cái tên của Trump bảo tìn cho chất lượng của những dịch vụ được cung cấp

Thậm chí giờ nếu lôi cả chính trị vào. Trump tạo nên một hình ảnh doanh nhân thành đạt, tự vượt qua bao sóng gió. Rất nhiều người bỏ phiếu cho Trump vì hình ảnh này đã được in hằn trong đầu của họ. Danh tiếng cá nhân xây dựng mấy chục năm sẽ luôn được đền đáp xứng đáng

Một cái tên đủ mạnh để bảo chứng chả khác gì một thứ bùa bán chạy. Cùng một chiếc áo, nhưng nếu là nhãn hàng bạn thích sản xuất chắc chắn sẽ khiến ví tiền của bạn rục rịch. Bằng cách cho tên của mình xuất hiện ở mọi nơi, bạn trở thành một người nổi tiếng, có danh tiếng. Nhưng chữ tài liền với chữ tai một vần, tốt nhất là giàu có mà ẩn danh còn hơn nghèo mà nổi tiếng, phải giữ cái mẽ. Thậm chí những người giàu mà nổi tiếng cũng khổ trăm bề.

## **19.3 A well-functioning team has clear accountability for each position - Một team hoạt động tốt là một team mà mỗi vị trí đều hiểu rõ trách nhiệm của bản thân.**

Việc phân chia trách nhiệm rất quan trọng, trong cả 2 quá trình "xây dựng" và "bán hàng". "Work as a team", tôi hoàn toàn đồng ý với quan điểm ấy, nhưng vậy là chưa đủ. Ai cũng làm việc nhóm, và cũng để ý thấy hiện tượng là có đứa làm 80% việc, và có đứa chỉ có mặt hôm thuyết trình. Từ nhỏ ta đã thấy hiện tượng này, nhưng ta không đủ thoải mái để nói về nó. "Work as a team" thế này chưa ổn

Một đội nhóm hiệu quả là phải có số lượng vừa phải, chức năng, trách nhiệm của mỗi thành viên là phải rõ ràng. Bạn có thể phân cho người A sẽ chịu trách nhiệm xây dựng sản phẩm, người B sẽ lên kế hoạch PR, người C sẽ hỗ trợ cho A và B. Khi nhiệm vụ hoàn thành/ thất bại, bạn đều có thể biết vấn đề là do ai, và vì vậy nên người ta sẽ cố gắng làm tốt việc mình được giao để bảo toàn danh dự cho bản

thân. Còn nếu không phân chia rõ ràng nhiệm vụ, ta sẽ gặp trường hợp "Cha chung không ai khóc", trong kinh doanh thì chỉ có ta, những người chịu hết rủi ro khi khởi nghiệp là "khóc" mà thôi

## **19.4 People who can fail in public have a lot of power - Những ai sẵn sàng chịu trách nhiệm trước xã hội nắm giữ rất nhiều quyền lực.**

Việc chịu trách nhiệm rõ ràng rất quan trọng. Không dám đứng ra chịu trách nhiệm thì không có người ủng hộ, cũng không thể xây dựng được danh tiếng hay thứ gì. Nếu bạn mạo hiểm, dám chịu nguy cơ thất bại có thể diễn ra. Nếu bạn sẵn sàng chịu nhục vì hành động và quyết định của mình. Nếu bạn sẵn sàng chịu thất bại với cái tên của mình. Thì danh tiếng mới được tạo dựng.

Đúng là những điều trên nghe đáng sợ. Nhưng đây là xã hội hiện đại. Bạn chấp nhận vay thì bạn trả nợ, hay nhà đầu tư cũng chả có ai đòi lại vốn cho đầu tư MẠO HIỂM bao giờ.

Ví dụ như chính tôi đây. Trước đây tôi chỉ nổi trội cộng đồng Angel Investor, nhưng bắt đầu từ 2014, 2015 tôi bắt đầu đưa triết học, tâm lý học vào thương hiệu cá nhân của mình. Dĩ nhiên người ta bắt đầu xì xào ngay, đặc biệt hơn nữa hai lĩnh vực tôi vừa nêu rất chuyên sâu. Lỗi sai sẽ bị chỉ trích một cách nghiêm trọng, nhưng rồi mọi chuyện cũng đâu vào đó. Quan trọng là bạn phải dám chung cái tên của bạn ra cùng với những gì bạn nói, bạn làm, thứ bạn đang kinh doanh. Hãy cộp tên của bạn lên mọi thứ bạn đang dồn tâm huyết vào. Đúng là nguy cơ thất bại là có, nhưng nếu thành công bạn sẽ ăn hết.

## **20 Take accountability to earn equity - Chịu trách nhiệm để nhận lại cổ phần**

Trách nhiệm của bạn càng cao thì việc thay thế bạn là rất khó, và có khi bạn sẽ có được một phần của doanh nghiệp

### **20.1 Accountability is how you're going to get equity**

Trách nhiệm là một thứ rất quan trọng vì như đã nói đó là cách để bạn có đòn bẩy, đó cũng là cách bạn phải làm để tạo ra sự tín nhiệm, là cách bạn có cổ phần cũng là cách bạn có được một phần của doanh nghiệp.

Sẽ có lúc bạn muốn thương lượng lại với công ty về giá trị mà bạn nhận được, khi mà công ty so sánh giữa việc đền bù cho bạn về những công hiến của bạn và tổn thất mà công ty phải gánh chịu khi bạn ra đi. Quyết định này sẽ phụ thuộc vào

việc bạn có quan trọng với công ty hay không. Nếu trách nhiệm bạn phải gánh vác trong công ty là đáng kể, họ sẽ không bao giờ muốn thay thế bạn bởi người khác và để giữ bạn lại và giúp bạn có thêm động lực làm việc, quyết định đưa ra thường là công ty sẽ trao lại cho bạn 1 phần cổ phần của công ty.

## **20.2 Taking accountability is like taking equity in all your work -**

Cổ phần, bản thân nó đã là một ví dụ rất tốt vì cổ phần là một công cụ được xây dựng trên rủi ro. Cổ phần nghĩa là công ty sẽ trả bạn phần tiền mà công ty còn sau khi trừ đi hết các chi phí, nói dễ hiểu là bạn sẽ là người nhận tiền cuối cùng sau khi các nhân viên, nhà thầu, ... nhận được lương và chi phí của họ.

Hãy nhìn cơ cấu của một công ty thì nhân viên phải được trả đầu tiên qua hình thức tiền lương. Luật định đã thế, nợ lương là vào tù và thậm chí giả sử bạn phá sản thì bạn cũng phải trả cho hết lương đang nợ người lao động. Người lao động là người được pháp luật ưu ái bảo vệ nhất, nhưng số tiền họ nhận lại thường là không nhiều.

Người tiếp theo được nhận tiền là chủ nợ. Thường họ sẽ nhận được một khoảng cố định theo từng quý hay theo từng năm. Từ 100 đồng cho mượn ban đầu họ có thể lời 5, 10, 15 hay thậm chí 30-40 % nhưng cũng giới hạn ở 1 mức nào đó thôi.

Cuối cùng là những người có vốn chủ sở hữu là người có khả năng nhận lời nhiều nhất, họ sẽ nhận những gì còn lại sau khi đã trả lương và chi phí cho chủ nợ. Nếu công ty làm ăn không tốt lắm và số tiền họ làm ra chỉ vừa đủ trả lương và nợ thì gần như người cổ đông không nhận được gì.

Cổ đông phải chịu nhiều rủi ro hơn so với nhân viên và chủ nợ, tuy nhiên vì vậy nên khả năng gia tăng lợi ích của họ là gần như không giới hạn. Hãy áp dụng suy nghĩ này cho bất kỳ việc nào bạn làm, hãy chịu trách nhiệm cho những quyết định và hành động của bạn. Hãy ký luật bản thân để gánh vác phần trách nhiệm mà vì nó bạn sẽ phải chịu nhiều rủi ro lớn hơn nhưng giá trị lợi ích mà bạn có thể nhận lại là lớn đến thế không thể lường.

Hãy nhớ là trong xã hội văn minh, những nguy cơ không quá đáng sợ. Đặc biệt ở những nước phát triển thì khi đăng kí phá sản cũng đồng nghĩa với việc nợ đó đã tiêu tan theo công ty. Kinh nghiệm cá nhân khi làm việc ở thung lũng Silicon của tôi là: "Người ta sẽ tha thứ cho những thất bại chừng nào mà bạn còn thành thực về nó, đồng thời thể hiện được nỗ lực và sự nhất quán trong đạo đức và hành động.

**Tóm lại, tôi khuyến khích việc chịu trách nhiệm và sẵn sàng thất bại.**

**Questioner:** Sự tín nhiệm thật sự mong manh dễ vỡ như vậy hay ý của ông là thực sự chúng ta chỉ đang khao khát việc không phải chịu lấy thất bại, thế nên chúng ta thấy sự tín nhiệm là thứ dễ mất đi

**Naval:** Thật ra sự tín nhiệm đúng là thứ mong manh dễ vỡ. Lấy hai ví dụ nhé. Phi công và thuyền trưởng là những đối tượng thuộc dạng chịu nhiều trách nhiệm nhất, đến mức tuyệt đối. Thêm vào đó có câu thuyền trưởng luôn chìm với tàu. Họ không có quyền đổ lỗi cho bất kỳ ai khi con tàu của họ gặp vấn đề cả, vì bản thân họ là thuyền trưởng, là người phải chịu trách nhiệm cho con tàu. Thuyền trưởng làm sai thì con tàu sẽ chìm, kết quả là thứ hiện diện ngay lập tức.

Nhưng ở đây ta đang nói việc chịu trách nhiệm trên ngữ nghĩa kinh tế, kinh doanh. Ngày xưa lỗ là mất hết, bạn sẽ không thể tiếp tục buôn bán được. Kinh doanh bấp bênh, bạn là người nhận tiền cuối cùng, bạn mạo hiểm vốn liếng với công ty của bạn. Ngày đó có quá nhiều thứ quan trọng, quan trọng nhất là vốn.

Nhưng ngày nay, cái quan trọng là chữ tín. Bia miệng ngàn năm. Nếu bạn chỉ thất bại về mặt kinh tế thì không sao, người ta không ai đánh kẻ chạy lại, chỉ đánh những thằng mất dạy và thất đức.

## **20.3 Accountability is reputational skin in the game - Gánh vác trách nhiệm, bạn sẽ có được danh tiếng trong việc "skin in the game"**

**Questioner:** Thứ mà tôi rút ra được từ những gì anh nói về trách nhiệm là gánh trách nhiệm càng nhiều thì phần thưởng càng lớn. Do đó tôi hiểu được tại sao những người như Taleb cực ghét những ông CEO ăn không ngồi rồi.

**Naval:** Tôi khuyên chân thành nên đọc cuốn "Da thịt trong cuộc chơi - Skin in the game" để hiểu rõ hơn.

Dám chịu trách nhiệm là thứ người ta nhìn vào đầu tiên để đánh giá một cá nhân. Bạn chịu trách nhiệm tức là bạn cá cược danh tiếng của bản thân. Trách nhiệm là một khái niệm đơn giản. Nhưng xã hội lại khuyến khích người ta né tránh nó, hay ít nhất là chỉ chịu trách nhiệm một cách gián tiếp.

## **21 Labor and capital are old leverage - Nhân công và vốn là những đòn bẩy đã lỗi thời**

### **21.1 Our brains aren't evolved to comprehend new forms of leverage - Não chúng ta tiến hóa không kịp để thích nghi với những loại đòn bẩy mới.**

**Questioner:** Sao ta không bàn về những đòn bẩy một chút nhỉ? Tweet đầu tiên của anh về vấn đề này là một câu trích dẫn nổi tiếng của Archimedes: "Hãy cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ nâng bổng trái đất lên." Tweet tiếp theo của anh là: "Tài sản thì cần đòn bẩy. Đòn bẩy trong kinh doanh đến từ tài chính, nhân công và những sản phẩm mà không tốn chi phí biên (marginal cost) để sản xuất lặp lại".

**Naval:** Đòn bẩy là thứ cực kì quan trọng. Lý do tôi chọn câu quote của Archimedes vì ấn tượng, tôi đã đọc câu trích dẫn này từ thuở nhỏ và nó đã để lại ấn tượng sâu sắc trong tôi. Thường thì tôi không bao giờ trích dẫn lời của người khác trên Twitter của mình cả vì bạn có thể tự tìm thấy chúng sẵn ở trên mạng và tôi cũng không sáng tạo gì thêm. Nhưng đây là trường hợp ngoại lệ. Ta hiểu nguyên tắc vật lý là gì. Nhưng chúng ta chưa thật sự tiến hoá để hiểu được có bao nhiêu đòn bẩy ta có thể dùng trong xã hội hiện đại và cách dùng những loại đòn bẩy mới nhất này.

## 21.2 Society overvalues labor leverage - Xã hội đã đánh giá quá cao đòn bẩy "nhân công"

Loại đòn bẩy cổ xưa nhất là nhân công, tức là bạn có lính lác, có nô lệ, bạn có thể ngồi yên một chỗ chỉ tay năm ngón. Thay vì bạn phải nâng đá mở đường, bạn thuê 10 người khác và chỉ đạo họ làm. Ai cũng hiểu điều này vì ta đã tiến hoá với nó và sống cùng nó, tuy nhiên cũng do vậy mà ta đã và đang đánh giá quá cao nó.

Đây là lí do các bậc phụ huynh thường vui và ấn tượng hơn nếu nghe tin ta được lên chức, vì điều đó có nghĩa là có người dưới trướng bạn. Hay khi bạn nói bạn lập công ty, câu hỏi đầu tiên sẽ liên quan đến quy mô của công ty là số lượng nhân viên. Đây là cách họ đo lường độ lớn và sức ảnh hưởng của bạn lên công ty bạn. Đây cũng là cách mà xã hội đánh giá những phong trào, hay quân đội của một nước nào đấy. Ta toàn tự thuyết phục mình tin vào sức mạnh của số đông và số lượng.

## 21.3 You want the minimum amount of labor that allows you to use the other forms of leverage - Bạn sẽ muốn tối thiểu lượng "nhân công" để bạn còn có thể dành lực cho những dạng đòn bẩy khác.

Tôi sẽ nói rằng nhân lực là loại đòn bẩy tệ nhất. Quản lý người khác rất mệt nhọc. Đòi hỏi người quản lý phải có kĩ năng lãnh đạo cao. và nếu làm không khéo sẽ bị chúng chửi.

Nhân lực cũng gặp sự cạnh tranh rất lớn từ những loại đòn bẩy khác, rất nhiều nền văn minh đã toi đời quá tin vào đòn bẩy "lượng nhân công" này. Do đó bạn sẽ

không muốn dùng loại đòn bẩy này. Nếu cần, hãy tối thiểu nó để bạn có thể dành nguồn lực vào những loại đòn bẩy khác.

## **21.4 Capital has been the dominant form of leverage in the last century - Thế kỷ trước là thế kỷ của "đòn bẩy vốn"**

Loại đòn bẩy thứ 2 ta sẽ bàn đến là vốn. Đây là thứ ta chưa thân thuộc bằng "nhân công" vì cơ bản nó là phát minh của con người mới vài trăm năm nay. Tưởng tượng một lượng tiền được tích góp, di chuyển trên thị trường và đầu tư vào chỗ này chỗ kia, nó khó lường tượng hơn so với sức người đã đi cùng ta từ đầu quá trình tiến hóa.

Do đó con người ta đòi hỏi phải thông minh để dùng vốn có hiệu quả. Và thêm vào đó cách dùng cũng thay đổi rất nhanh. Cách ta đầu tư, chứng khoán ở thế kỉ trước chắc chắn không dùng được cho thế kỉ này.

Đây cũng là dạng đòn bẩy phức tạp nhất, nó hiện đại hơn, và là đòn bẩy hiệu quả nhất ở thế kỉ trước. Những chủ ngân hàng, những chính khách tham nhũng có thể in tiền vô tội vạ, ... Nói cách khác là những người có thể điều khiển dòng chảy của tiền.

Nếu nhìn vào những công ty lớn không nằm trong lĩnh vực công nghệ. Vị trí thường thấy của CEO thường là về quản lý mảng tài chính, quản lý tài sản tài của công ty; chỉ một số ít CEO ngồi ở vị trí này vì họ có khả năng tạo hình ảnh tốt cho doanh nghiệp, tỉ dụ như Warren Buffet..

Nhưng tôi nghĩ trong thâm tâm ta, ta không thích thú đòn bẩy vốn này lắm vì nó không hề công bằng. Đây là một thứ vô hình có thể tích lũy và truyền từ đời này sang đời khác. Và bùm, người ta tự nhiên có một khoảng tiền tiền khổng lồ mà không cần chia sẻ cho ai cả.

Dẫu vậy, không thể phủ nhận được vốn là một dạng đòn bẩy rất mạnh. Có thể chuyển hóa sang sức người hay bất kì thứ gì bạn cần. Vốn là một công cụ có đòi hỏi khả năng phân tích và sự chính xác của người quản lý.

Khả năng nhân rộng của vốn cũng rất tốt, bạn có thể quản lý khối lượng tài sản lớn hơn hiện tại 100 lần những gì bạn đang sở hữu mà không gặp khó khăn gì nhiều. Nhưng nếu bạn tăng quy mô nhân sự dưới trướng của mình gấp một trăm lần, rất rất nhiều vấn đề sẽ nảy sinh

## **21.5 You need specific knowledge and accountability to obtain capital - Bạn cần kiến thức đặc thù và dám**

## **gánh vác trách nhiệm để có được vốn.**

Vốn nghe tuyệt vời nhưng cái khó nhất là sở hữu nó. Do đó tôi đã nói về kiến thức thù cùng việc dám đứng ra gánh vác trách nhiệm ở những phần trước.

Nếu bạn có kiến thức đặc thù ở một lãnh vực nào đấy, thêm vào đó bạn dám chịu trách nhiệm và qua đó có danh tiếng, thì người ta sẽ đưa tiền cho bạn với mong muốn là họ sẽ dựa vào khả năng của bạn mà kiếm được thêm. Tiền đấy sẽ quy đổi thành đòn bẩy tài chính để bạn có thể gom tài chính nhiều hơn, khiến đòn bẩy của bạn lớn hơn và cứ thế tạo thành hòn tuyết lăn.

Thật ra ta đã hiểu khá khá về dạng đòn bẩy này, nhưng vì nó là dạng đòn bẩy có khả năng lăn cầu tuyết lớn và việc nó chỉ cháy về "phía trứng" khiến mọi người thấy bất lực trước nó mà thôi.

## **22 Product and media are new leverage - Sản phẩm và truyền thông là những dạng đòn bẩy tân tiến.**

Hãy tạo những phần mềm và những sản phẩm truyền thông làm việc cho bạn trong lúc bạn ngủ.

### **22.1 Product and media are new leverage**

Điều thú vị nhất và quan trọng nhất với loại đòn bẩy mới là những ý tưởng về những sản phẩm không tốn chi phí cho việc tái sản xuất. Đây là những dạng đòn bẩy mới.

Thứ này chỉ vừa được phát minh vài trăm năm nay, bắt đầu từ máy in, tiếp theo là truyền thông đại chúng, và nhờ internet cùng lập trình ý tưởng này bùng nổ và đạt độ chín.

Giờ bạn có khả năng mở rộng và phát hành rộng rãi những sản phẩm - kết tinh nỗ lực của bạn mà không cần người khác tham gia hay vốn của ai cả. Cuộc trò chuyện này (*hay bài viết này*) cũng là một đòn bẩy. Nếu là trước đây thì tôi sẽ phải vào những giảng đường và dạy theo kiểu tôi đứng trên còn bạn ngồi dưới thì bao nhiêu người sẽ học được những kiến thức này? Rồi đến thời đại TV và sóng phát thanh, tôi sẽ phải là người cực kì quan trọng và có uy tín rất lớn và một chút may mắn để có nói chuyện trên sóng 30 phút. Nhưng thời lượng đó quá nông cho bất kì kiến thức đặc thù nào. Thậm chí tôi sẽ phải trả phí để được lên truyền hình, không thì những thông điệp của tôi có thể bị bóp méo.

Nhờ Internet, tôi có thể bắt đầu từ một cái micro cùi, kết hợp cùng 1 cái điện thoại thông minh và bắt đầu truyền tải thông điệp của mình cho toàn thế giới biết.

## **22.2 Product leverage is where the new fortunes are made - Đòn bẩy sản phẩm là những mỏ vàng mới**

Như đã nói thế kỉ trước là thế kỉ của đòn bẩy vốn, là thế hệ của Warren Buffet. Nhưng hãy nhìn lại những tỉ phú mới sau này xem. Hầu hết bọn họ đi lên từ lập trình hoặc làm truyền thông.

Pewdiepie, Joe Rogan, hay ở Việt Nam đây youtuber có thể mua nhà lầu xe hơi. Bill Gates, Elon Musk, Mark Zucc đều là tỉ phú ngành công nghệ. Lập trình và truyền thông là hai đòn bẩy của thời đại mới.

## **22.3 Combining all three forms of leverage is a magic combination - 3 loại đòn bẩy này kết hợp với nhau sẽ ra được một công thức màu nhiệm.**

Khi bạn kết hợp tất cả những loại đòn bẩy trên, bạn sẽ có 1 start-up công nghệ. Đầu tiên là bạn dùng nhân công ít nhất, nhưng họ có năng suất cao nhất, đổ tiền vào cho việc quảng cáo, mở rộng, rồi bạn sáng tạo phần mềm hoặc sản phẩm truyền thông và tung ra thị trường.

Đây là lý do start-up công nghệ bùng nổ trong thời gian vừa qua: Họ chỉ đơn giản tận dụng những đòn bẩy khổng lồ sẵn có trong xã hội, và vì thế kết quả là họ nhận lại những khoảng lớn.

## **22.4 Product and media leverage are permissionless - Với việc dùng đòn bẩy sản phẩm và truyền thông, ta không cần sự cho phép của ai cả**

**Questioner:** Anh có muốn nói thêm một chút về loại đòn bẩy ta cần có sự đồng ý của người khác và loại đòn bẩy mà ta chả phụ thuộc vào ai không?

**Naval:** Có lẽ một trong những điều hay ho nhất về hai loại đòn bẩy mới là chúng không cần sự cho phép từ ai cả. Bạn không phải xin phép ai để làm video đăng lên Youtube hay đăng bài trên một account Facebook cá nhân hay lập trình một trò chơi rồi upload nó lên Google Play.

Với nhân lực thì khác, bạn phải có sự đồng ý rằng người đó sẽ làm cho bạn. Vốn thì bạn phải có được sự chấp thuận từ người/ tổ chức cấp vốn, vốn đa số tập trung vào tay một số ít và bạn phải chờ để họ quyết định.



Lập trình, viết sách, làm nhạc, thu podcast, đăng bài Facebook hay sản xuất video Youtube,... Chúng là những thứ không cần xin phép ai cả. Việc này tạo nên sự bình đẳng, không cần phải có sự đồng ý từ số ít ta mới có thể tận dụng những đòn bẩy này.

Do đó ta nên dừng việc chỉ trích Facebook hay Youtube, những nền tảng đó đã mở cho ta những cánh cửa tiếp cận những loại đòn bẩy tuyệt vời này, cơ hội nó cho ta là lớn hơn rất nhiều so với những rủi ro.

## **22.5 The robot army is already here—code lets you tell them what to do - Robot đã ở đây rồi và code là cách mà con người ra lệnh cho chúng.**

Trong xã hội ngày nay, kỹ năng mạnh nhất là lập trình. Tôi hay nói người khác là hãy học code đi, hoặc ít nhất có được tư duy lập trình. Quân đoàn người máy sẵn sàng làm mọi việc cho ta thật ra đã ở đây rồi, mỗi tội chúng ngu quá thôi.

Phân tích sâu hơn một chút thì robot đã xuất hiện nhan nhản rồi và có khi số lượng còn nhiều hơn con người nữa, chỉ là chúng ta tập trung bọn chúng trong những trung tâm dữ liệu vì chúng tạm thời hiệu quả và sinh nhiệt ít hơn khi ở trong đây. Chúng đang nằm trong máy tính, tất cả những mạch điện là những cánh tay, bộ não của robot đang thay chúng ta làm việc.

So với những gì hay thấy trong phim khoa học viễn tưởng với những máy bay tự hành, xe hơi tự hành, tàu vũ trụ tự hành thì ta đã bước được 1 chân qua cánh cửa đó rồi. Những phần mềm, những con bot chuyên lấy thông tin, track số liệu, tự bán ra hay mua vào cổ phiếu theo những điều kiện được cho sẵn từ trước. Những con bot của google tìm kiếm và lưu trữ thông tin, Những con bot có trách nhiệm truyền tải dữ liệu từ nơi này đến nơi khác trên thế giới. Hay như bạn chat với các shop hay trang web bán hàng, thường sẽ có một con bot tự trả lời tự động chào bạn.

Robot đang ở đây rồi và nó là một nguồn lực rất rẻ. Cái vướng mắc duy nhất là ở khả năng sáng tạo của ta để tận dụng chúng. Bạn phải ra lệnh cho chúng qua những dòng code, tạm thời thì chúng hơi ngu, do đó bạn phải miêu tả thật chính xác những gì bạn muốn chúng làm. Và phải miêu tả bằng ngôn ngữ máy (*những dòng code*) - thứ duy nhất chúng hiểu được.

Do đó lập trình là một siêu năng lực, vì nó giúp bạn có khả năng giao tiếp với bọn máy móc và từ đó sai khiến chúng.

**Questioner:** Nếu bạn đặt một món hàng trên Tiki hay Amazon, bạn không chỉ đơn thuần đặt mua hàng. Bạn đang gián tiếp điều khiển một người khác, hành động của quản kho, lộ trình của các shipper, ... sẽ được bạn điều khiển thông qua giao diện máy tính. Việc điều khiển không chỉ gói gọn trong những con người máy núp

trong những máy chủ nữa, giờ con người thật cũng đang được ra lệnh bởi những người máy rồi.

## **23. Product Leverage is Egalitarian - Đòn bẩy sản phẩm rất công bằng.**

### **23.1 Product leverage is a positive-sum game - Đòn bẩy sản phẩm là một game tổng dương.**

Nhân lực và vốn là những dạng đòn bẩy rất bất công không chỉ ở đầu vào mà còn cả đầu ra. Giả sử tôi cần những sản phẩm bắt buộc cần có nhân lực, tỉ dụ mát xa thư giãn, hay nhà hàng. Thành tố con người càng xuất hiện nhiều trong sản phẩm, thì việc giữ công bằng càng khó. Jeff Bezos có thể đang tận hưởng một kỳ nghỉ tại một căn biệt thự nào đấy trong khi những nhân viên của ông thì đang cày bục mặt để đảm bảo mọi thứ vẫn hoạt động trơn tru.

Nếu nói về đòn bẩy sản phẩm hay truyền thông thì thật ra Jeff cũng như chúng ta thôi, ông ta cũng coi những chương trình TV hay phim ảnh mà ta cũng có thể coi, Google cũng cung cấp cho ông ta những kết quả tìm kiếm y như Google sẽ cung cấp cho chúng ta.

Lý do là vì bản chất của đầu ra của những sản phẩm code và truyền thông là chúng có sẵn cho mọi người. Tạo ra một trò chơi tổng dương mà ở đó Jeff dùng sản phẩm như chúng ta dùng sản phẩm chứ không có sản phẩm chuyên biệt nào cho ông ta.

### **23.2 Status goods are limited to a few people - Hàng xa xỉ, phô trương địa vị chỉ dành cho ít người.**

Nhưng với nhiều sản phẩm khác điều ta vừa bàn đến không đúng. Như một chiếc đồng hồ Rolex vốn đã từ lâu không được dùng để cho mỗi nhiệm vụ chỉ giờ mà nó còn có nhiệm vụ nhằm thể hiện đẳng cấp. Đây là loại hàng hóa để thể hiện bản thân, thể hiện địa vị. Đây là một trò chơi có tổng bằng không.

Nếu mọi người trên thế giới này đều sở hữu Rolex thì Rolex sẽ mất đi giá trị của nó vì Rolex không còn khả năng tạo sự khác biệt giữa người đeo và người không đeo. Từ đó Rolex mất đi chức năng hàng hiệu của nó. Người giàu thì dĩ nhiên có lợi thế trong việc tiêu thụ những sản phẩm đó thế nên họ chỉ việc tăng giá cho đến khi Rolex quá mắc cho người bình thường mua. Từ đó giữ giá trị thể hiện đẳng cấp của Rolex.

### **23.3 The best products tend to be targeted at the middle class - Sản phẩm tốt nhất thường đánh vào tầng lớp trung lưu**

Những việc như xem Netflix hay dùng Google hay Facebook hay xem Youtube là rất bình đẳng với mọi người. Có một thứ buồn cười là hiện nay xe cho người giàu không thật sự xịn hơn loại bình dân, chỉ có xe đắt hơn và kì lạ hơn. Bạn không thể nào lái xe Lamborghini trên đường với vận tốc đáng ra chiếc Lambor phải chạy, do đó biến Lambor thành chiếc xe tệ hơn nhiều so với những chiếc khác rẻ hơn. Khả năng tăng tốc, và tốc độ của một chiếc Lamborghini không phải là tính chất quan trọng nhất của nó nữa, thay vào đó người ta lại xem nó như một món đồ hiệu. Những chiếc xe như Tesla 3, Toyota Corrola đã quá phù hợp cho nhu cầu đi lại của chúng ta rồi.

Lý do của việc trên là vì những sản phẩm bình dân đã tối ưu hóa giữa chi phí và tính năng nhằm có thể bán ra cho nhiều người tiêu dùng nhất có thể. Do vậy những sản phẩm tốt nhất thường nằm ở phân khúc giữa giữa chứ không phải những sản phẩm dành cho người giàu nằm ở phân khúc cao cấp.

### **23.4 Creating wealth with product leads to more ethical wealth - Kiến tạo tài sản bằng cách tạo ra sản phẩm giúp kiến tạo thêm nhiều tài sản chân chính khác.**

Một trong những khía cạnh của xã hội hiện đại mà ta ít trân trọng là những dạng đòn bẩy được dùng chủ yếu chuyển từ sức người và tư bản sang sản phẩm, code và truyền thông. Do đó những sản phẩm ta tiêu thụ trở nên công bằng và rẻ hơn rất nhiều.

Thậm chí thực phẩm cũng trở nên tương tự. Chúng rẻ hơn và nhiều hơn, ít nhất là ở thế giới thứ nhất. Jeff Bezos không ăn ngon hơn ta, ông ấy chỉ ăn lạ hơn ta, hay thưởng thức những món ăn từ đầu bếp đặc biệt hơn với tài năng nấu nướng một cách lạ mắt hơn.

Trong lĩnh vực sản xuất thực phẩm, vị thế của yếu tố nhân lực và vốn đã đi xuống một cách chóng vánh. Sản xuất thực phẩm ngày nay đã và đang phụ thuộc nhiều vào những đòn bẩy công nghệ và truyền thông, những đòn bẩy này đã thu hẹp đáng kể khoảng cách giữa người có và người không.

Nếu bạn quan tâm đến việc làm giàu chân chính, thì cách tốt nhất là dùng những dòng code và truyền thông làm phương tiện vì những sản phẩm đầu ra của chúng luôn có sẵn cho mọi người so với những sản phẩm dùng nhiều nhân lực và vốn.

## 23.5 You want to use the product that is used by the most people - Hãy dùng những sản phẩm được dùng bởi số đông

Điều đang muốn nói ở đây là "Scale Economies - nền kinh tế tạo điều kiện cho việc quy mô hóa". Sản phẩm công nghệ và truyền thông cực kỳ phù hợp cho việc phổ biến và quy mô hóa, do đó bạn muốn chúng được sử dụng bởi càng nhiều người càng tốt. Những sản phẩm phổ biến nhất sẽ có vốn cao nhất, thêm nữa là không có chi phí cho việc tái sản xuất chúng, bạn chỉ việc code 1 lần và hoàn thiện nó. Điều đấy tạo nên một vòng lặp là sản phẩm càng tốt, vốn càng nhiều và ngược lại.

Chương trình truyền hình đã không phải là một thứ dành cho người giàu, ai cũng có thể bật TV lên và xem được. Đấy sẽ là một chương trình có chi phí lớn, như Game of Thrones hay Breaking Bad hay Birdbox. Dùng nguồn vốn lớn để tạo ra chất lượng cho số đông.

Trong khi đó những người giàu sẽ dùng tiền và quyền của mình để bay đến một địa điểm danh tiếng nào đấy mà xem một bộ phim tài liệu. Đấy là cách họ thể hiện tiền tài cùng địa vị của mình. Tin vui là chúng ta không cần phải cố gắng để đua đòi theo họ làm gì.

Do đó nhiều khi giàu có trong xã hội này đơn giản là để khoe khoang thôi. Họ tin rằng khoe khoang như thế sẽ chuyển hóa thành địa vị cho bản thân. Họ đã chán việc mua sắm hàng hiệu rồi và họ cần tìm một cách khác để thể hiện.

**Questioner:** Để tổng kết, sức người cùng tài chính là những loại đòn bẩy có ảnh hưởng ngoại lai tiêu cực (Negative Externality). Còn code và truyền thông là những đòn bẩy có ảnh hưởng ngoại lai tích cực (Positive Externality)

## 23.6 Capital and labor are becoming permissionless - Vốn và nhân công cũng đang dần trở thành những đòn bẩy không cần sự cho phép.

Tôi nghĩ rằng vốn cũng dần trở nên công bằng và ít phải xin phép sử dụng hơn hay ít nhất là quá xin phép dễ hơn nhờ vào Internet. Thay vì đi thuê nhân công, nay ta có những cộng đồng. Người dùng Facebook tạo nội dung và cung cấp dữ liệu cho Mark Zucc. Hay Youtube, Tiktok đều được xây dựng là nơi để mọi người có thể đưa nội dung của họ lên.

Thay vì phải ngửa tay xin tiền đại gia, giờ ta có góp vốn cộng đồng (Crowdfunding). Bạn có thể tạo nguồn vốn hàng triệu dollar cho công cuộc từ thiện, cho vấn đề sức khỏe hay cho kinh doanh. Tất cả đều xảy ra trên Internet.

Do đó tôi kết luận là nhân lực và vốn ngày càng trở nên ít phải xin phép hơn. Bạn không cần phải làm theo cách cũ lạy lục người này người kia dành thời gian và cung tiền. Giờ tiền và nhân lực sẽ tự tìm đến bạn, bạn chỉ việc phải nghĩ cách thôi.

## **24 Pick a Business Model with Leverage - Chọn một mô hình kinh doanh có khả năng áp dụng đòn bẩy**

Một mô hình kinh doanh lý tưởng của thời đại này sẽ bao gồm hiệu ứng mạng lưới, phí tái sản xuất thấp và có thể quy mô hóa, mở rộng.

### **24.1 Scale economies: the more you produce, the cheaper it gets - Scale economies: Sản xuất càng nhiều sẽ càng rẻ.**

**Questioner:** Thêm một câu hỏi nữa về đòn bẩy. Theo anh cách chọn mô hình kinh doanh hay chọn sản phẩm có ảnh hưởng đến những dạng đòn bẩy anh có thể dùng?

**Naval:** Đúng vậy, sẽ có một số thuật ngữ của ngành kinh tế vi mô sẽ rất có ích nếu bạn biết đến nó. Đầu tiên là kinh tế quy mô, nền kinh tế mà sản xuất cái gì càng nhiều thì chi phí cho nó càng rẻ. Do đó hãy cố gắng đi vào những ngành nghề hay định hướng công ty bạn làm sao cho ở sản phẩm thứ 12, chi phí đầu vào rẻ hơn sản phẩm thứ 1, và sản phẩm thứ 10000 thì vô cùng rẻ. Nó sẽ giúp bạn tạo sự khác biệt về giá giữa bạn và đối thủ, đặc biệt là những đối thủ mới tham gia vào thị trường.

### **24.2 Zero marginal cost of reproduction: producing more is free - Chi phí biên cho việc tái sản xuất = 0, không tốn chi phí cho việc sản xuất thêm.**

Tương tự, với những sản phẩm công nghệ, hay sản phẩm truyền thông, thì phí tái sản xuất là bằng con số không. Tức là bản sao của sản phẩm của bạn không hề có bất kì chi phí nào phát sinh bên trong.

Cho dù có 1 triệu người đọc bài này tôi cũng không cần viết lại thêm lần nào. Số lượng người xem video trên Youtube hay nghe podcast có lớn bao nhiêu thì tôi cũng không cần tôi thu âm lại. Sản xuất những thứ này sẽ tốn tâm sức rất nhiều vì với mỗi lần người dùng nghe/ đọc/ xem thì số tiền thu lại rất ít, nhưng nếu bạn có cả

triệu người tiếp nhận những thứ bạn chia sẻ thì số tiền ấy cũng nhân lên cả triệu lần.

### **24.3 Network effects: value grows as the square of the customers - Hiệu ứng mạng lưới: Giá trị tăng trưởng lũy thừa với tương quan người dùng**

Một trong những điều ít được nhắc đến nhất và khó để ý nhất là hiệu ứng mạng lưới. Nguồn gốc của khái niệm này đến từ mạng lưới máy tính. Cha đẻ của Ethernet, Bob Metcalfe là người sáng tạo ra thuật ngữ này. Nội dung của nó là: "Giá trị của mạng lưới tỉ lệ thuận theo cấp lũy thừa với lượng điểm trong nó." 10 điểm trong 1 mạng lưới sẽ cho giá trị của mạng lưới là 100. Nếu 100 điểm sẽ mang giá trị là 10000 chứ không phải 1000. Giống như câu chuyện hạt lúa trong những ô cờ vậy.

Do đó bạn muốn mô hình kinh doanh của mình sẽ có hiệu ứng mạng lưới trong nó. Và nếu bạn đứng đầu bảng với hệ thống mạng lưới, bạn sẽ nhận lại những giá trị rất lớn từ mạng lưới. Bạn bè và gia đình trên Facebook của bạn, xét ra làm gì có ai là đối thủ của ai, số lượng người tham gia Facebook càng nhiều thì càng có nhiều thông tin, ảnh, ý kiến được chia sẻ và rõ ràng đây là một môi trường win-win - tất cả mọi người đều có lợi. Và bản thân những nút thắt trong mạng là chính những tài khoản cá nhân đó, cũng nắm giữ những sức mạnh có được từ mạng lưới.

### **24.4 Network effect businesses are natural monopolies - Mô hình kinh doanh có tính mạng lưới thường có sẵn tính độc quyền**

Một trong những bí mật của thung lũng Silicon là tìm những mô hình kinh doanh chưa ai làm nhưng có hiệu ứng mạng lưới trong đó. Người làm đầu tiên, xuất phát trước sẽ có lợi thế lũy thừa và do đó sẽ tạo đà mà lăn cầu tuyết ăn trọn cả thị phần.

Uber sẽ luôn sống khỏe hơn Lyft chừng nào họ còn giữ được lượng tài xế và chuyến nhiều hơn. Hay như Google lũng đoạn thị trường tìm kiếm.

### **24.5 In a network effect, each new user adds value to the existing users - Trong hệ thống mạng lưới, user mới sẽ làm tăng thêm giá trị cho những user cũ.**

Giờ hãy định nghĩa lại cho thật chuẩn chỉnh thuật ngữ "hệ thống mạng lưới": Đây là hiệu ứng có được khi mô hình của bạn giúp user cũ có được thêm giá trị từ những user mới".

Hãy lấy một ví dụ mà ai cũng có thể hiểu. Ấy là ngôn ngữ. Tưởng tượng 100 người sống trong 1 ngôi làng. Làng ấy có 10 ngôn ngữ chia thành từng nhóm 10 người dùng. Do đó bạn sẽ phải thông dịch, thuê thông dịch viên khi nói chuyện và làm việc với những nhóm khác và điều đấy rất phiền phức. Nếu 100 người của làng đều nói tiếng Anh thì giá trị mang lại sẽ rất lớn. Giả sử lượng người nói tiếng Anh là 11 người. Có thể người này chỉ biết nói tiếng Anh, hay song ngữ. Nhưng chỉ 1 người khác biệt này, tức có độ chênh trong sự phổ biến rất có khả năng ảnh hưởng đến quyết định học ngôn ngữ của người khác, từ đó lặn cầu tuyết thành 20, 25, và đến một ngưỡng nào đó tất cả mọi người sẽ chọn tiếng Anh để học hay ít nhất biết tiếng Anh.

Ngôn ngữ phổ biến nhất trên thế giới này là tiếng Anh, và trong tương lai sẽ có 2 ngôn ngữ thông dụng nhất là tiếng Anh và tiếng Trung. Đơn giản chính nhờ hiệu ứng mạng lưới của internet. Muốn dùng internet hiệu quả và tận dụng được nhiều nhất phải biết tiếng Anh.

Phần tôi, tôi rất lấy làm tiếc khi thấy nhiều đồng nghiệp và bạn bè của mình có tiếng mẹ đẻ không phải là tiếng Anh nhưng không có điều kiện hoặc không muốn học tiếng Anh. Vì họ bị mất lượng kiến thức khổng lồ có sẵn bằng tiếng Anh. Do đó sẽ thua thiệt về mặt kiến thức. Sách vở cũng phần nhiều tiếng Anh, và không phải cuốn nào cũng được dịch.

## **24.6 Zero marginal cost businesses can pivot into network effect businesses - Những việc kinh doanh có chi phí biên = 0 rất dễ để tạo thành hiệu ứng mạng lưới**

Hãy nhớ bộ ba siêu đẳng sau khi chọn ngành nghề: "Zero marginal cost - chi phí biên = 0), "Network effect - hiệu ứng mạng lưới" và "Scale up economy - kinh tế quy mô". Chúng luôn đi liền với nhau nên hãy cố tính toán suy nghĩ. Thứ gì mà không có chi phí cận biên tức là có kinh tế quy mô đi kèm. Thêm nữa có khả năng sản xuất tốt và nhiều sẽ dễ tạo hiệu ứng mạng lưới.

Thường sẽ chỉ cần một mối nhử cho những khách hàng đầu tiên, rồi họ sẽ từ từ tự kéo nhau đến nhờ việc những khách sau sẽ tăng giá trị cho cả hệ thống. Hãy luôn nghĩ cách sao cho những khách hàng của bạn, người dùng hệ thống của bạn có thể tăng giá trị cho nhau. Đây là một trong những loại đòn bẩy mạnh nhất.

## **25 Example: From laborer to entrepreneur - Từ người làm công đến nhà sáng lập**

Một ví dụ để tổng hợp những điều đã nói: "Specific knowledge - Kiến thức đặc thù", "Accountability - Trách nhiệm", và "Leverage - Đòn bẩy".

## **25.1 Laborers get paid hourly and have low accountability - Người làm công được trả theo giờ và trách nhiệm phải gánh rất ít.**

Bản gốc của loạt bài này vốn là một tràng tweet rất trù tượng. Lý do cho việc viết trù tượng chung chung như thế là để những kiến thức ấy có thể tiếp cận và áp dụng bởi càng nhiều người càng tốt, áp dụng cho mọi lãnh vực có thể, cho mọi thời đại. Nhưng ta không thể cứ mông lung nói đồng nói tây mà ko có ví dụ được.

Hãy nhìn vào thị trường bất động sản. Bạn có thể đi từ dưới đáy lên, làm công ăn lương. Bạn đến bạn sửa nhà cho người ta, bạn làm thợ hồ là người bị sai bảo. Thợ hồ là một danh từ chung chung và không có kiến thức chuyên môn sâu hay kiến thức đặc thù nhiều. Thậm chí kể cả bạn có chuyên môn như thợ điện, thợ nước,... Bạn chỉ được trả theo một hạn mức nhứt định vì ngành của bạn có thể được đào tạo và bạn dễ dàng bị thay thế.

Bạn không có bất kì đòn bẩy nào trừ những công cụ bạn sử dụng. Công cụ cũng là lý do tại sao lao động các quốc gia phát triển có năng suất cao như vậy, mang một cái máy xúc đi làm tất nhiên sẽ có năng suất hơn là cầm theo một cái xẻng rồi.

Thêm nữa làm công thì bạn gần như chả phải chịu trách nhiệm nào cả. Bạn chỉ là một kẻ vô danh, một bánh răng trong guồng quay. Hư thì hệ thống sẽ loại bỏ bạn và thay mới. Khách hàng của bạn cũng sẽ không quan tâm bạn là ai.

## **25.2 General contractors get equity, but they're also taking risk - Nhà thầu chịu trách nhiệm lớn hơn một chút nhưng cũng kiếm được nhiều hơn.**

Bạn có thể leo lên đẳng cấp cao hơn, là làm nhà thầu, cung cấp dịch vụ cho một công ty khác. Và đây là lúc bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn với công việc và kết quả công việc bạn làm.

Ví dụ gói thầu là 100 củ. Bạn làm khéo, tổng các chi phí bên phía bạn là 75 củ thì bạn bỏ túi 25 củ còn lại. Hay bạn làm không khéo, chi phí 95 củ thì bạn chỉ có thể bỏ túi 5 củ. Còn nếu bạn làm không tốt thì bạn sẽ phải chịu lỗ để hoàn thành công việc. Do đó, bạn có thể thấy nguy cơ từ việc chịu trách nhiệm là như thế nào.

Nhưng chính từ việc chịu trách nhiệm ấy lại tạo ra thu nhập tiềm năng cho bạn.

Và thường thầu như vậy thì bạn cũng đã có đòn bẩy nhân lực rồi



## **25.3 Property developers pocket the profit by applying capital leverage - Những nhà phát triển cơ sở hạ tầng sẽ kiếm lợi nhuận bằng đòn bẩy "vốn".**

Đây thường là những nhà thầu độc lập đã có nhiều kinh nghiệm và quyết định mạo hiểm. Họ sẽ đầu tư vào những khu đất giá trị thấp, xây cơ sở hạ tầng, nhà cửa rồi bán lại.

Họ sẽ mượn tiền ngân hàng hoặc gọi vốn từ nhà đầu tư để mua đất. Xây /sửa những bất động sản trên khu đất đấy xong họ bán lại với giá tiền hợp lý và đương nhiên phải có lãi.

Thêm một nấc trách nhiệm, một lớp nguy cơ và cơ hội kiếm tiền cũng nhiều hơn. Bạn phải có kiến thức đặc thù để hiểu được khu nào có tiềm năng trong tương lai, điều gì trong việc xây dựng nhà cửa khiến khách hàng hài lòng bỏ tiền ra, phải mừng tượng được khung cảnh trong tương lai, khi căn nhà hoàn thiện nó sẽ trông như thế nào, ...

Và khi đó, bạn có thể mua một mảnh đất bèo bèo, đầu tư khoảng 2-3 tỉ cho cả tiền nhà lẫn tiền đất, rồi chờ thời bán lại với giá gấp đôi, gấp ba.

## **25.4 Architects, large developers and REITs are even higher in the stack - Kiến trúc sư, những nhà phát triển cỡ lớn, quỹ tín thác đầu tư bất động sản còn kiếm bội hơn nhiều.**

Giờ nếu thêm danh tiếng của bản thân vào nữa thì ta có trường hợp của những kiến trúc sư có tuổi nghề, hay là những nhà phát triển bất động sản lớn, có uy tín. Đơn giản như đã nói cái tên bảo tín cho chất lượng. Điều đó khiến cho những nơi họ đầu tư giá trị tăng nhiều lần.

Hoặc khi bạn đã có đủ tiền lực và công cụ trong tay, bạn sẽ không chỉ xây vật vờ một hai mẫu đất, một hai căn nhà để bán lại mà là một khu vực, tính theo chục theo trăm căn.

Hoặc chỉ đơn giản bạn có nhiều tiền, bạn sẽ dùng quỹ tín thác đầu tư bất động sản để sinh lời mà không cần lằng nhằng chuyện nhân sự. Những kiến thức đặc thù bạn cần không chỉ còn gói gọn ở lãnh vực nhà đất nữa mà còn cả tài chính, diễn biến kinh tế - thị trường, quản lý vốn, ...

## **25.5 Real estate tech companies apply the maximum leverage - Những công ty bất động sản dùng công nghệ vận dụng hầu như tất cả loại đòn bẩy.**

Hẳn bạn còn nhớ ta vẫn còn hai loại đòn bẩy mới chưa được dùng ấy là công nghệ (code) và truyền thông. Lúc này nếu bạn nắm được kiến thức đặc thù ở tất cả những lĩnh vực có liên quan hoặc ít nhất là có thể tập hợp một đội ngũ nhân sự có chuyên môn cao, bạn sẽ có rất nhiều tiềm năng.

Lý do là việc bạn làm có tính giải trình rất cao, liều ăn rất nhiều, do đó có thể truyền cảm hứng, thu hút những nhà đầu tư, những nhân công chất lượng cao, và hoàn toàn có thể chạm tầm những Trulia, RedFin hay Zillow. Nếu được như vậy, phần lời sẽ không tính bằng triệu nữa, mà là tỷ dollars,

Từ những ví dụ trên bạn có thể thấy càng nhiều lớp kiến thức đặc thù, tỉ lệ thuận cùng việc chịu trách nhiệm cao hơn cùng rủi ro lớn hơn, lượng đòn bẩy bạn có thể dùng và phần thưởng cho bạn cũng lớn hơn. Nó tạo thành một vòng lặp tạo ra tài sản.

## 26. Judgment is the decisive skill - Thành bại tại khả năng đánh giá.

Trong thời đại đi đâu cũng có đòn bẩy, thì kĩ năng đánh giá trở thành thứ quan trọng nhất.

### 26.1 In an age of infinite leverage, judgment becomes the most important skill - Trong thời đại đi đâu cũng có đòn bẩy, thì kĩ năng đánh giá trở thành thứ quan trọng nhất.

**Questioner:** Ta đã nói về "Leverage - Đòn bẩy", về "Specific knowledge - Kiến thức đặc thù", về "Accountability - Trách nhiệm". Và để vận dụng những thứ bên trên thật hiệu quả, ta cần có kĩ năng "Judgment - Đánh giá". "Đòn bẩy là bội số cho khả năng đánh giá của bạn"

**Naval:** Chúng ta đang sống trong thời đại của vô hạn những đòn bẩy khả năng tích lũy tài sản của ta phụ thuộc vào cách ta vận dụng những đòn bẩy. Những công việc rat-race bạn làm khi mới bắt đầu chủ yếu là để tạo cơ hội cho bạn tiếp cận những đòn bẩy. Có thể là tạo mối quan hệ với những người có chuyên môn cao, tạo niềm tin với những người có khả năng cấp vốn.

Nếu bạn rèn luyện được khả năng code tốt hay khả năng ăn nói trôi chảy, thuyết phục nghĩa là bạn đã có đòn bẩy trong tay rồi. Vậy nên làm gì tiếp? Để có khả năng tiếp cận đòn bẩy, bạn đã phải lăn lộn và cố gắng trong sự nghiệp rất nhiều, thế nên việc đầu tiên bạn nên làm tiếp theo là hãy sống chậm lại để cảm nhận những thứ xung quanh bạn.

Việc chậm lại này sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh thức kỹ năng đánh giá của bạn. Hãy tưởng tượng việc bạn sở hữu đòn bẩy trong tay giống như bạn đang lái một con tàu đánh cá lớn và việc không sở hữu là bạn chỉ đang lái một cái ghe nhỏ. Khi bạn đang lái 1 cái ghe nhỏ thì bạn muốn điều chỉnh hướng rất dễ, có khi bạn đang sang trái nhưng muốn rẽ phải thì vẫn có thể làm được, nhưng nếu bạn đang lái 1 chiếc tàu đánh cá lớn ra giữa đại dương thì mọi quyết định của bạn sẽ ảnh hưởng rất lớn đến kết quả, một khi ra quyết định thì có khi ta phải sống chết với quyết định ấy, để 1 con tàu lớn đang hướng về bên phải rẽ sang trái sẽ yêu cầu rất nhiều cố gắng, công sức của nhiều người. Tuy nhiên số lượng cá đánh bắt được từ cái ghe chỉ có thể nuôi sống bạn qua ngày, còn với một chiếc tàu đánh cá lớn, bạn có thể nuôi sống cả 1 team thủy thủ.

Những người như Warren Buffett cho dù có bị tán gia bại sản đi chăng nữa thì vẫn có rất nhiều người tin tưởng và sẵn sàng giao tiền của họ cho ông sử dụng. Họ không thiếu tiền, chỉ thiếu kỹ năng đánh giá để ra quyết định như Warren thôi.

## **26.2 Everything else you do is setting you up to apply judgment - Mọi thứ bạn làm chỉ để chuẩn bị cho việc ra quyết định.**

Bản thân bạn sẽ phải rèn luyện rất nhiều để đảm bảo bản thân có thể đưa ra được đánh giá và phán đoán đúng đắn nhất trong hoàn cảnh đó. Những công nhân, nhân viên hay nói phét với nhau rằng lãnh đạo toàn ăn với nhậu mà sao lương cao thế. Vấn đề là họ không hiểu tầm quan trọng của lãnh đạo, họ giữ công ty đi đúng hướng, đảm bảo công ăn việc làm cho người khác, họ phải chịu trách nhiệm rất cao cho mọi quyết định của họ vì nó liên quan đến sự tồn vong của công ty. Hãy tưởng tượng bạn điều khiển và định hướng cho những khối tài sản tính theo trăm tỉ đô. Chỉ cần bạn ra quyết định đúng hơn người khác tầm 10 % thôi, thì với lãi kép, giá trị bạn mang lại nhiều gấp hàng chục lần lương bạn nhận được.

Người ta sẽ chỉ nhìn vào khả năng phán đoán của bạn có mang lại kết quả tốt hay không dựa vào những phán đoán của bạn trong quá khứ. Với những người như Warren Buffet, việc CV có tên của ông trong đó đã khiến cho mọi công ty sẵn sàng trải thảm mời ông về làm việc.

Hãy nhớ rằng “Khả năng ra quyết định, đặc biệt là những quyết định liên quan đến tập thể, được chứng kiến bởi tập thể, người ra quyết định sẽ phải chịu trách nhiệm rất cao với phán đoán của mình, những kết quả mà những quyết định ấy mang lại là cực kỳ quan trọng.

## **26.3 Judgment is knowing the long-term consequences of your actions – Đánh giá là biết được**

## **hậu quả lâu dài của những hành động của bạn thân.**

**Questioner:** Ta có nên định nghĩa đơn giản rằng kỹ năng đánh giá là “Biết/dự đoán được về dài hạn kết quả những việc mình làm”?

**Naval:** Thật ra định nghĩa về trí khôn cũng tương tự vậy thôi, trí khôn để giải quyết những vấn đề bên ngoài chính là kỹ năng ra quyết định.

## **26.4 Without experience, judgment is often less than useless – Một đánh giá sẽ là vô dụng nếu không có kinh nghiệm thực tiễn.**

Kỹ năng ra quyết định dù là quan trọng nhất, lại là kĩ năng khó nhất. Nó là sự kết hợp của cả kinh nghiệm góp nhặt cùng trí tuệ của bản thân bạn. Rất nhiều nhà tri thức nhất mình trong phòng nghiên cứu, huyền thuyên hết lý thuyết này đến lý thuyết nọ mà không áp dụng bất kì cái gì vào thực tế cả.

Trí tuệ mà không có kinh nghiệm thường sẽ tạo ra những kẻ tự mãn, tin là mình biết tất cả, rằng những dự đoán, lời khuyên bản thân đưa ra là đáng tin cậy. Những vấn đề là do không có kinh nghiệm nên những điều người này nói chỉ là hú họa, nếu may mắn được chứng minh bởi thực tiễn thì họ nhận đấy là do mình nghĩ ra, còn nếu thực tiễn chứng minh họ sai thì họ lại vin vào việc lý thuyết và thực tiễn là không giống nhau

Thế giới là quá phức tạp để não người có thể giả lập lại, đặc biệt là những lĩnh vực mới lạ tân kỳ, những lĩnh vực được gọi là đột phá của khoa học. Bạn phải dấn thân, bạn phải tìm tòi, bạn phải thử và sai. Không phải chỉ dành 10,000 giờ cho một cái gì đó là bạn giỏi, mà cả 10,000 giờ đó đều dành cho thử nghiệm, tập luyện, sai lầm và sửa chữa.

## **26.5 The people with the best judgment are among the least emotional – Một đánh giá tốt nhất sẽ không bị yếu tố cảm xúc ảnh hưởng tới.**

Nếu bạn đủ thông minh để tạo ra môi trường luyện tập với nhiều phép thử và sai lầm, trong lúc đó bạn cũng học cách kìm chế cảm xúc của bản thân, tìm cách trở nên khắc kỉ, kỹ năng đánh giá sự tự đến với bạn. Những người ra quyết định tốt nhất thường kìm chế cảm xúc rất tốt. Nhà cái được ví là cá mập vì họ không để cảm xúc lấn át trong việc kiếm tiền, ngoài ra họ còn dùng chính cảm xúc để săn những con mồi chơi bạc bằng cảm xúc.

Những người khởi nghiệp cũng là những con cá mập thật thụ. Khi nhắc đến khởi nghiệp, người ta sẽ hay nói về kiểu dạng nhà khởi nghiệp có trái tim nóng. Đúng,

có trái tim nóng để quan tâm, để đam mê, để giữ lửa trong công việc. Nhưng họ cũng cần cái đầu lạnh để thấy được những gì đang diễn ra. Cảm xúc là đám mây che mờ lý trí và làm chệch hướng những phán đoán đánh giá của ta, để cảm xúc xen vào giống như ta tự tạo cho ta một gót chân Asin vậy.

Nếu vì cảm xúc mà bạn từ chối hiểu sự thật, thì đến một lúc nào đó sự thật sẽ phá vỡ những ảo tưởng của bạn. Càng để lâu thì khoảnh khắc vỡ vụn càng trở nên đau lòng.

Questioner: Tóm lại, bạn phải chịu trách nhiệm cho những quyết định của mình. Kỹ năng này đến từ trí khôn của bạn. Trí khôn đến từ kinh nghiệm. Và để có càng nhiều kinh nghiệm, bạn cần phải lặp lại những phép thử, sửa chữa những sai lầm của bản thân để cải thiện không ngừng.

## **26.6 Top investors often sound like philosophers - Những nhà đầu tư hàng đầu thường mang lại cảm giác họ triết gia.**

Lý do bạn cảm thấy những nhà đầu tư hàng đầu ăn nói như triết gia là vì họ đọc rất nhiều sách lịch sử và khoa học. Họ nghiêm túc học hỏi như một triết gia. Một người bình thường sẽ thấy rất kỳ lạ khi trong danh mục của những nhà đầu tư tốt nhất này không hề có sách về đầu tư/ kinh tế. Lý do vì như đã nói, sách đầu tư chỉ là lý thuyết, là những case study ta đã biết trước kết quả, biết trước những biến số sẽ ảnh hưởng đến từng quyết định. Việc này khác hoàn toàn thực tế khi để ăn lớn và ăn dày trong thực tế ta phải sẵn sàng mạo hiểm, đi trên dây băng ngang miệng vực với rất nhiều biến số ảnh hưởng.

Do đó những nhà đầu tư cần kiến thức đủ rộng và đủ sâu trên nhiều lĩnh vực có tương thông với nhau để có thể đánh giá và ra quyết định đúng. Bao gồm trong đó là triết học. Thêm nữa đọc triết cũng giúp bạn trở nên khắc kỷ hơn, hạn chế sự ảnh hưởng của cảm xúc vào khả năng ra quyết định của bản thân

## **26.7 The more outraged someone is, the worse their judgment – Những người đang giận dữ sẽ cho ra những đánh giá tệ nhất.**

Hãy nhìn vào những comment, những bài đăng về những chủ đề nóng. Chúng đều cho thấy người ta dễ nổi nóng, dễ bị kích động như thế nào. Nhìn vào những comment của bạn, những chủ đề bạn quan tâm, những dòng trạng thái của bạn, người ta có thể thấy thứ cảm xúc nào đang thống trị trong đầu bạn.

Ai càng kích động, càng giận dữ thì khả năng ra quyết định càng kém. Những người như vậy còn không xứng đáng quản lý cái tủ lạnh,

## 27 Set an aspirational hourly rate – Tự đặt cho mình một mức lương lý tưởng.

Và thuê người khác làm công việc mà bạn phải trả ít hơn mức lương bạn tự đặt ấy

### 27.1 Set and enforce an aspirational hourly rate

**Questioner:** Ta biết được những thứ cần để đạt được tài sản: “Specific knowledge - Kiến thức đặc thù”, “Accountability – Trách nhiệm”, “Judgment - khả năng đánh giá ra quyết định”, và một quá trình học tập suốt đời. Nhưng để có và thực hiện những điều đó ta cần thời gian và chăm chỉ cùng một phương pháp dẫn đường đúng đắn.

**Naval:** Không ai sẽ đánh giá cao bạn bằng chính bản thân bạn, hãy tự đặt cho bản thân một mức lương tưởng tượng theo giờ thật cao. Cao hơn hẳn thị trường, và tự đối xử với bạn theo giá đấy.

Trước khi quyết định làm gì, bạn phải nhớ rằng số tiền bạn đang phải trả cho chính bạn. Giả sử bạn cho rằng bạn có mức lương 5 triệu/h. Công việc yêu cầu bạn cần phải lấy một món hàng, để lấy được thì bạn phải chạy từ Hòa Khánh tới Ngũ Hành Sơn (2 đầu của Đà Nẵng), việc này sẽ tốn của bạn 2 tiếng di chuyển. 2 tiếng di chuyển là 10 triệu, cộng thêm chi phí kèm theo thì hãy nghĩ xem việc bạn chạy đi như vậy có xứng đáng không? Nếu không thì hãy thuê shipper chạy đùm bạn với giá tầm 100k.

Bạn cần mua một quyển sách, bạn sẽ chọn Tiki hay Lazada? Tiki sẽ giao cho bạn trong vòng 2 giờ và chất lượng hàng hóa của Tiki thì sẽ được đảm bảo hơn Lazada. Việc mua hàng ở Lazada cho dù sẽ rẻ hơn nhưng sẽ tốn thời gian vận chuyển hàng hóa nhiều hơn hẳn, và có khi hàng hóa nhận được không như ý bạn lại phải tốn thời gian đổi trả, review, bóc phốt. Bạn có thấy nó tiêu tốn thời gian, tâm sức, sự chú ý của bạn nhiều thế nào không? Hãy chọn nơi đáng tin hơn để đỡ phải suy nghĩ và dành đồng thời gian đó cho dự án của mình.

Đấy là lý do những thiên tài, bác học, ... hay đăng trí. Việc họ cần làm là những việc lớn và những việc đấy sẽ chiếm hơn thời gian và sự chú ý của họ cho những việc nhỏ họ như Dọn phòng, gửi tin nhắn chúc mừng sinh nhật, mặc đồ đúng "chuẩn" đi dự tiệc, tìm đường, ...

### 27.2 You can't penny pinch your way to wealth – Sống tận tiện không nên là cách tích lũy tài sản.

Bạn sống như thế nào không phải việc của tôi, nhưng nếu bạn thật sự muốn giàu và có nhiều tài sản, bạn phải đặt nó làm mục tiêu số 1. Không thể nửa vời, đấy là

điều nhiều người không hiểu.

Chi tiêu tằn tiện cũng là một cách tích lũy tài sản, nhưng chỉ khi nào bạn để dành khoảng dư ra đó để dành cho mục đích làm giàu của bạn. Hãy tích lũy những khoảng dư đó rồi mang đi tái đầu tư, đừng bao giờ nghĩ rằng bạn có thể tằn tiện được một số tiền rồi dùng nó để nghỉ hưu non, lạm phát sẽ giết chết ước mơ nghỉ hưu của bạn.

### **27.3 My aspirational rate was \$5,000/hr – Ngày trước, mức giá lý tưởng tôi đặt ra cho chính tôi là 5,000\$/h**

Hồi đó tôi tự đặt giá cho bản thân là 5000\$ nếu bạn muốn thuê tôi làm cái gì đó cho bạn. Dĩ nhiên tôi vẫn có những trường hợp ngoại lệ chứ không thể hoàn toàn làm theo những thứ tôi đã bàn tới. Tôi vẫn cãi nhau vì mấy đồng lẻ mà ông thợ sửa điện ăn gian, vẫn sẽ đòi hoàn lại những món hàng gửi sai, hay mang đồ hư hỏng đi sửa. Nếu làm theo những gì tôi nói ở trên thì đáng lẽ tôi chỉ nên quẳng hết chúng đi cho rảnh nợ.

Giờ nhiều lúc tôi vẫn sẽ giúp vợ giặt đồ hay sẽ xung phong rửa chén cho mẹ sau những buổi hội họp tập trung. Tôi kể cho bạn những ví dụ trên để bạn hiểu rằng, không nhất thiết lúc nào mọi thứ cũng cần phải cứng nhắc, luôn luôn sẽ có những trường hợp ngoại lệ vì bạn còn cần có cuộc sống riêng của mình nữa.

### **27.4 If you can outsource something for less than your hourly rate, do it - Nếu bạn có thể outsource (*giao lại việc cần làm cho ai đó*) những điều bạn cần làm với chi phí thấp hơn “mức lương lý tưởng” của bạn thì đừng ngần ngại mà thuê luôn.**

Nếu bạn có thể outsource một công việc/ nhiệm vụ nào đó mà chi phí thấp hơn mức “lương lý tưởng” thì hãy luôn chọn mà outsource luôn chứ đừng tự làm. Nếu mục tiêu làm giàu, tích lũy tài sản là mục tiêu thứ 1 trong danh sách của bạn thì lời khuyên của tôi là cho dù nấu ăn hằng ngày hay giặt giũ thì cũng hãy nên outsource hết. Hãy dành thời gian cho mục tiêu làm giàu của bạn.

Paul Graham nói ở Y Combinator như thế này: Nếu bạn xác định một thứ gì đó là ưu tiên số 1 của mình, bất kể việc đó là “tạo ra một sản phẩm tốt”, “phổ biến hóa một sản phẩm/ ý tưởng”, “tập thể dục ăn uống lành mạnh” thì bản thân việc đó đã nên chiếm hết thì giờ của bạn.

### **27.5 Your hourly rate should seem absurdly high – Mức lương lý tưởng của bạn nên được đặt ở mức cao một**

## **cách vô lý**

Như đã nói, hãy tự định cho mình một mức giá theo giờ, và dùng nó để ra quyết định nên ưu tiên công việc nào. Nó nên cao một cách phi lý, cực kì phi lý. Nếu bạn chưa cảm thấy nó phi lý thì nó chưa đủ cao. Và dù bạn chọn giá gì đi chăng nữa thì theo tôi bạn phải nâng nó cao hơn nữa. Tôi đó giờ hay để giá là 5000\$ kể cả khi tôi chưa có gì. Nếu tính mức lương đó ra năm thì thật sự nó cao một cách khó hiểu. Nhưng tôi đã vượt qua mức giá tưởng tượng ấy từ rất lâu rồi. Dù tôi không phải là người siêng năng nhất vì phong cách của làm việc của tôi là chạy nước rút chứ không phải chạy marathon.

## **28 Work as hard as you can – Hãy dốc lòng dốc sức hết khả năng của mình.**

Việc bạn làm việc chăm chỉ cũng không quan trọng bằng bạn làm cái gì và làm cho ai.

### **28.1 Work as hard as you can**

Nói về sự chăm chỉ, hiện tại có hai quan điểm liên quan đến chủ đề này. Một là ta nên cân bằng giữa công việc và cuộc sống. Hai là trên con đường thành công không có dấu chân của kẻ lười biếng. Vấn đề ở đây là hai bên không cùng tần số, do đó không thể thảo luận được với nhau

Về ý cân bằng, đây là cuộc sống bình thường của một nhân viên, của một con người ưu tiên gia đình và những thứ khác ngoài công việc. Ưu tiên của những người này không phải là tài sản, hoặc ít nhất nó không phải là ưu tiên số một. Bạn có công việc lẫn cuộc sống của bạn.

Ý còn lại, là của những người có ưu tiên số 1 của họ, ưu tiên đó là quan trọng nhất đời họ. “Chạy nước rút 100m nhanh nhất thế giới”, “Start-up công nghệ trở thành kỳ lân”, “Những ý tưởng, sản phẩm đáng giá hàng triệu đô”, ... những người có những ước mơ trên cần phải ưu tiên những thứ đó lên trên đầu, không có gì quan trọng bằng những thứ đó. Họ bắt buộc phải lựa chọn để có thể biến giấc mơ thành sự thật. Họ phải chọn đúng người đồng hành, phải đánh giá đúng, và lượng công sức, thời gian họ bỏ vào cho ưu tiên đó là khổng lồ. Là một hành trình, một cuộc đua khốc liệt đến nỗi họ sẽ hết năng lượng vào cuối ngày khi về với gia đình, thế nên họ mới cần một hậu phương vững chắc. Chăm chỉ và kiên trì là thứ họ cần và bắt buộc phải có. Hãy hướng về mục tiêu, hãy nghĩ bạn đang làm việc này cho ai và vì cái gì.



## **28.2 What you work on and who you work with are more important - Làm cái gì và làm với ai mới là quan trọng.**

Marc Andreessen có một khái niệm gọi là "Product-market fit", khái niệm này nghĩa là bạn có một sản phẩm có thể thỏa mãn được thị trường. Có thể đọc thêm ở đây: [https://pmarchive.com/guide\\_to\\_startups\\_part4.html](https://pmarchive.com/guide_to_startups_part4.html)

Tôi sẽ mở rộng khái niệm này thành "Product-market-founder-fit". Tức là thêm thành tố người sáng lập vào, người sáng lập có phù hợp với công việc và sản phẩm không? Sự kết hợp của ba thành tố thị trường - sản phẩm và founder là điều quan trọng cho bất cứ công ty nào.

Bạn sẽ tiết kiệm rất nhiều thời gian nếu bạn chọn đúng lĩnh vực để học hỏi, làm việc. Chọn đúng người đồng hành là ưu tiên tiếp theo của bạn. Sau đó mới đến sự kiên nhẫn và chăm chỉ của bạn. Ba thứ này sẽ là cái kiềng ba chân cho cái start-up của bạn, nếu một yếu tố bị hụt đi thì cả thảy sẽ đổ vỡ. Do đó câu hỏi đầu tiên cho bất kì startup là: "Tôi nên làm gì? Thị trường sẽ mở rộng và bùng nổ ở đâu? Sản phẩm nào sẽ khiến tôi hứng thú và tôi có hiểu biết gì về nó?"

## **28.3 No matter how high your bar is, raise it - Đứng im đồng nghĩa với thụt lùi**

Tiếp theo, hay tự tạo cho mình một mạng lưới cộng sự và người đồng hành càng xịn càng tốt. Nếu bạn quen được một người mà khả năng của họ hơn hẳn những thành viên trong đội của bạn hay thậm chí là hơn cả bạn thì hãy cố gắng mời họ về làm việc với bạn. Người ta hay hỏi tôi là tôi sẽ làm việc chung với kiểu start-up như thế nào, tôi hãy trả lời như thế này: "Tôi sẽ chọn nơi mà tôi tìm được những mối quan hệ lâu dài và tích cực nhất có thể, nơi mà những con người ưu tú tập hợp lại vì một mục đích chung". Hãy tìm những người đồng hành thông minh, có đạo đức và sản sinh nhiều năng lượng.

Ngoài ra, đứng im là bạn đang thụt lùi, ở một thế giới mà cả xã hội đạt bức tốc lên phía trước thì bạn đừng nghĩ đến việc nghỉ ngơi. Cho dù đã có tất cả những yếu tố để thành công như "chọn đúng lĩnh vực", "người đồng hành phù hợp", thì bạn và cả team phải chăm chỉ không ngừng.

## **28.4 Nobody really works 80 hours a week - Không ai làm 80h/ tuần cả.**

Nhân tiện nói về chăm chỉ, có những người điên nghĩ rằng làm 80h/ tuần, hay thậm chí 120h/tuần, hay như Jack Ma làm 9 giờ sáng đến 9h tối, từ Thứ 2 đến Thứ 7 thậm chí là Chủ Nhật mới được gọi là chăm chỉ và nỗ lực.

Tôi, với tư cách là một người từng trải, tôi nhận xét đây chỉ là thể hiện. Chúng ta là con người chứ không phải máy móc. Chúng ta sinh ra đã có những hạn chế nhất định nằm trong nguồn gen của chúng ta rồi. Cho dù bạn có cố gắng làm việc như vậy thì kết quả cũng chẳng ra sao, những hạn chế của con người sẽ ập tới, đầu óc của bạn sẽ không còn tỉnh táo được nữa, não sau thời gian tập trung quá lâu sẽ dần tê liệt, sức sáng tạo (thứ quan trọng nhất trong thời buổi bây giờ) sẽ mất đi.

Thường khi làm việc có trí óc, ta sẽ chia ra thành những quãng làm và những quãng nghỉ. Thế nên ta cần sắp xếp công việc sao cho ta làm là làm tới bến nhưng khi tới quãng nghỉ thì ta phải thả lỏng để bản thân dịu lại.

Nói một cách hay hơn là bạn chạy Marathon bằng hàng chuỗi những quãng nước rút có quãng nghỉ ở giữa.

28.5 Inspiration is perishable - Cảm hứng chỉ là thứ phù du.

Khi có cảm hứng, sẽ rất dễ để ta bắt tay vào làm một kế hoạch hay một dự án nào đó, tuy nhiên khi ta tụt hứng thì lại là câu chuyện khác. Khi mà ta có cảm hứng, tốt nhất là bạn nên bắt đầu những công việc đòi hỏi một ý chí lớn để bắt đầu, hãy xây một nền tảng để hỗ trợ chính ta tiếp tục khi bản thân đã không còn thấy hứng thú. Nếu bạn không làm được như vậy, thời gian dành cho những dự án sẽ phí hoài vì bạn sẽ bỏ dở nó.

## **28.6 Impatience with actions, patience with results - Dục tốc khi hành động, kiên nhẫn chờ kết quả.**

Người đời nói nhiều về kiên nhẫn, về khi nào bạn nên không kiên nhẫn, khi nào thì nên đặt chữ nhẫn lên hàng đầu? Kim chỉ nam tôi tặng cho bạn là: "Dục tốc khi hành động, kiên nhẫn chờ kết quả".

Làm thì làm ngay vì khoảnh khắc và cơ hội đó sẽ không quay lại

Bạn không muốn biến cuộc đời mình thành những chuỗi chờ đợi. Bạn không muốn phải rày nay đây mai đó vì công việc. Bạn không muốn phí thời gian cho những thứ không phải phận sự mà bạn chọn. Hãy làm mọi thứ nhanh chóng với toàn tâm toàn ý để làm thật sự tốt. Rồi sau đó hãy kiên nhẫn với kết quả vì bạn đang tương tác với rất nhiều người và một hệ thống phức tạp.

Sẽ tốn thời gian để thị trường thích ứng với một sản phẩm nào đó. Sẽ tốn thời gian để đội nhóm trở nên hiệu quả và tin tưởng nhau. Sẽ tốn thời gian để sản phẩm thô thành sản phẩm hoàn chỉnh.

Dục tốc khi hành động sẽ giúp bạn nắm thời cơ, kiên nhẫn chờ kết quả giúp bạn thu hoạch mọi thứ khi nó đã tới độ chín.

Hãy hành động khi có bất kì điều gì xảy ra cho công việc kinh doanh của bạn và đừng nghỉ ngơi khi vấn đề chưa được giải quyết. Càng để lâu mọi thứ sẽ biến chuyển theo hướng bạn không thể ngờ.

## **29 Be too busy to "do coffee" - Hãy để bạn thân bạn đến nỗi không có thời gian uống cafe**

### **29.1 Be too busy to 'do coffee' while keeping an uncluttered calendar - Để bản thân thật bận rộn trong khi vẫn giữ được một lịch trình gọn gàng.**

Tôi có một chủ trương làm việc như sau: "Làm cho bản thân bận rộn đến mức không có thời gian pha cà phê, đồng thời giữ cho lịch của mình thật gọn gàng".

Tôi đã áp dụng triệt để ý trên vào công việc hằng ngày của mình. Lịch trình hằng ngày của tôi trống đến nỗi ai nhìn cũng chắc cũng nghĩ tôi thất nghiệp. Trong khi đó tôi bận tối tăm mắt mũi, chủ yếu là những thứ liên quan đến công việc, đặc biệt là những công việc đang được ưu tiên cao hoặc tôi đang có cảm hứng làm nó.

Để làm được như vậy, tôi thường từ chối hết mọi cuộc họp không cần thiết, tôi rất hiếm khi nhận lời mời cà phê để xây dựng mối quan hệ. Đừng hiểu lầm ý tôi, điều này không có gì sai cả, đặc biệt ở giai đoạn đầu sự nghiệp của bạn. Nhưng khi công việc và việc kinh doanh đã đi vào quỹ đạo, có nhiều thứ bạn cần quan tâm hơn. Đặc biệt là khi thời gian ai cũng như nhau, 1 ngày ai cũng chỉ có 24 giờ. Cách duy nhất để bảo tồn thời gian làm việc này việc kia là cắt bỏ những thứ không cần thiết và tốn thời gian

### **29.2 Ruthlessly cut meetings - Thẳng tay cắt bỏ hết họp hành**

Nếu ai muốn gặp bạn trực tiếp, hãy yêu cầu họ gọi. Nếu họ chỉ muốn gọi, hãy thử yêu cầu dùng email. Nếu họ muốn dùng email, hãy yêu cầu họ nhắn tin. Và thường nhắn tin toàn những chuyện vụn vặt bạn có thể cho qua hoặc nhờ người khác xử lý.

Hãy thẳng tay loại bỏ họp hành ra khỏi lịch của bạn, nếu cuộc họp bắt buộc phải có mặt bạn, hãy chủ yếu ngồi để lắng nghe. Hãy giữ mọi cuộc họp càng ngắn càng tốt, có tôn chỉ hành động rõ ràng, càng ít người càng tốt. Bàn tròn 8 người đổ lên

thì chẳng 9 người 10 ý, hay 1 người nói 9 người gật. Và mỗi giây phút như vậy là một giây phút lãng phí.

**Questioner:** Tôi nhớ có người hỏi vì sao Steve Jobs lần Apple không đi tham dự những hội nghị hội thảo về công nghệ. Steve trả lời rằng : "Nếu chúng tôi đi dự thì chúng tôi không làm việc".

**Naval:** Hồi đó tôi còn hiền, tôi rất cần rút lương tâm khi từ chối những cuộc họp. Giờ có thể có quyền rồi tôi cứ nói thẳng luôn: "Nếu trong cuộc họp mà ký hợp đồng thì tôi sẽ tham gia. Nếu cuộc họp có mục tiêu chặt chẽ gọn ghẽ và tinh gọn tôi sẽ tham gia. Và nếu không phải thập tử nhất sinh hay vấn đề hệ trọng bắt buộc phải có mặt thì tôi sẽ không tham gia.

### **29.3 People will meet with you when you have proof of work - Người ta sẽ tìm đến bạn khi bạn có "bằng chứng công việc".**

Người bận rộn sẽ chỉ đồng ý gặp bạn khi bạn mang đến giá trị nào đó cho họ từ những lần gặp gỡ ấy. Nhưng nếu bạn cho họ thấy được tiềm năng của mình thể hiện qua những việc bạn đã làm ở quá khứ, cùng thái độ cầu thị nhã nhặn thì bạn sẽ khiến những người bận rộn kia chủ động dành thời gian cho bạn.

Bạn phải xây dựng cho mình uy tín. Nếu bạn là startup mới, lần đầu làm startup chả hạn, thì người ta sẽ quan tâm sản phẩm bạn làm đến đâu rồi, sẽ mất bao lâu để hoàn thiện, công năng như thế nào chứ không phải những slide Powerpoint màu mè.

### **29.4 Free your time and mind - Hãy giải phóng thời gian cùng tâm trí của bạn**

Nếu bạn nghĩ bạn có thể đi lên chỉ bằng những mối quan hệ và hội họp thì bạn sai rồi (*có lẽ việc này không đúng nếu áp dụng ở Việt Nam - một xã hội làm việc bằng mối quan hệ*). Đúng là networking quan trọng trong thời gian đầu của sự nghiệp,

Bạn tranh thủ gặp người này người kia với hi vọng sẽ có quý nhân phò trợ thì đấy là bạn đang dựa vào dạng may mắn loại 1 và loại 2. Nó khá tệ và bạn không thể nào có may mắn loại 3 và loại 4 - thứ dựa vào kĩ năng nhiều hơn - Loại ba là có kiến thức và chuyên môn đủ sâu để thấy những thứ người khác không thấy còn loại 4 là làm chính bạn một cách tốt nhất để không phải bị cạnh tranh và hưởng ké may mắn loại 1 lẫn loại 2 từ người khác..

Lịch họp dày đặc và tâm trí chật chội sẽ khiến output của bạn tệ đi rất nhiều. Nếu bạn muốn làm điều gì đấy vĩ đại, bạn cần thời gian rảnh cùng tâm trí thư thả.

## 30. Keep re-defining what you do - Luôn tự làm mới lại việc bạn đang làm

### 30.1 Keep redefining what you do until you're the best at what you do

**Questioner:** Chúng ta đã nói về về sự chăm chỉ và giá trị của thời gian. Tiếp theo ta phải phóng chiếu chúng ra dài hạn. Anh có tweet về chủ đề này như sau: "Hãy là người xuất sắc nhất thế giới ở lĩnh vực của bạn. Liên tục tái định nghĩa việc làm của bản thân cho đến khi bạn đạt điều đấy".

**Naval:** Nếu bạn muốn tạo tài sản kếch sù, bạn cần giỏi nhất thế giới ở một lĩnh vực nào đó. Nghe có vẻ khó nhưng việc khiến nó từ không thể thành có thể là bạn biết chìa khóa nằm ở những khả năng đặc thù của bạn. Bạn được trả tiền để làm chính bạn. Rất nhiều người trở nên nổi tiếng và giàu có theo cách này: Oprah, Joe Rogan, ... Họ thành thật với bản thân.

Bạn muốn bản thân là số một, nếu bạn chưa là số một, hãy đổi chiến thuật, tinh chỉnh, điều chỉnh. và bạn phải làm điều ấy một cách chi tiết, rõ ràng. Bạn không thể tuyên bố bạn là người chạy 100m nhanh nhất thế giới khi Usain Bolt còn sống và bạn thì đã có những rệu rã tuổi 30.

Bạn phải tiếp tục thay đổi và tinh chỉnh cho đến khi nó liên quan hoặc nằm trong phạm trù của kiến thức đặc thù, kĩ năng, vị trí, khả năng, sở thích, ... của bạn. Bạn phải liên tục tinh chỉnh cho nó phù hợp với bạn. Và kĩ năng cùng sự khôn ngoan trong việc đặt mục tiêu sẽ biến bạn thành số 1 trong lĩnh vực nào đó.

Hãy giơ cao khẩu hiệu: "Tôi muốn trở thành số một thế giới ở lĩnh vực của mình." và "Những gì tôi sẽ luôn thay đổi cho đến khi tôi là giỏi nhất".

Và đích đến của bạn là nơi khiến bạn thoải mái, bạn cảm thấy bản thân tuyệt vời khi làm việc nhưng bạn không cảm thấy mình phải bán đi danh dự và linh hồn của mình.

Đây sẽ là một hành trình dài. Nhưng giờ bạn đã có mindset chỉ lối rằng bạn phải làm gì.

### 30.2 Find founder-product-market fit - Hãy tìm ra "Founder - product-market fit" cho mình

Còn nhớ khái niệm "founder-product-market fit" ở phần trước tôi có nói chữ? Đây là điều quan trọng nhất cho mọi công ty, nhất là công ty khởi nghiệp. Sau đó khi đã phát triển hoành tráng rồi thì bạn chỉ cần quan tâm "product-market fit". Một kĩ

năng cao cấp cần có là quản lý những vấn đề đa chiều đa biến số, những việc đa mục tiêu cùng lúc. "founder-product-market fit" là một vấn đề đa biến số như thế.

## 31 Escape competition through authenticity - Trở nên độc đáo để thoát khỏi việc cạnh tranh

Không ai có thể chiến thắng trong việc cạnh tranh với bạn trong việc làm chính bạn

### 31.1 Competition will trap you in a lesser game - Cạnh tranh sẽ làm bạn mắc kẹt trong một game thứ cấp.

**Questioner:** Hãy cùng thảo luận câu nói này của anh: "Thoát khỏi cạnh tranh qua sự thành tâm với bản thân". Có vẻ như anh đang muốn nói về sự tìm kiếm và thấu hiểu bản thân mình nhỉ?

**Naval:** Thật ra có hai vế trong việc này là tìm kiếm và nhận ra. Khi chúng ta tìm kiếm cái tôi của mình, ta rất dễ lầm đường và tưởng tượng bản thân là người mà ta vốn không phải. Đôi khi phải qua góc nhìn của một người khác, ta mới nhận ra cái chân thật nhất về bản thân, mới đánh giá được giá trị của những hành động trong quá khứ của ta

Cạnh tranh trong kinh doanh tức là ta phải tốn phí một nguồn lực để phát triển những sản phẩm, dịch vụ mà ta không thể phát triển một cách chủ động. Loài người là động vật xã hội bậc cao có khả năng bắt chước rất tốt. Do đó ta dễ sao chép từ môi trường xung quanh, tham gia những cuộc chơi mà môi trường xung quanh mang lại mà quên mất bản thân ta là ai và có thể mạnh gì.

Nếu gia đình tôi có truyền thống luật sư hay bác sĩ, rõ ràng sẽ có nhiều người thuyết phục với rất nhiều lý do để tôi tiếp tục sự nghiệp đó. Vì nhiều khi cái tự tôn của bản thân lại đến từ môi trường xung quanh, từ những người xung quanh mà chính ta học tập bắt chước.

Bạn phải cẩn thận và tránh bị sa vào trò chơi địa vị/ danh vọng. Lý do là bạn hoàn toàn có thể phí thời gian và công sức cho những thứ không đáng.

Do đó phải cẩn thận, đừng vì áp lực cạnh tranh mà chơi một trò chơi không xứng với khả năng hay phù hợp với bản thân mình. Để tách biệt với cạnh tranh, để tránh stress và áp lực ganh đua, hãy thành thật với bản thân.

## **31.2 No one can compete with you on being you - Không ai cạnh tranh nổi với bạn trong việc bạn là chính bạn.**

Nếu bạn sản xuất hay truyền thông một sản phẩm/ dịch vụ mà bạn coi chính sản phẩm/ dịch vụ ấy là một phần của chính bạn, là một lát cắt của nhân cách bạn thì thật sự chả có ai có đủ khả năng để làm ra một sản phẩm/ dịch vụ khác để cạnh tranh với bạn cả.

Nghệ sĩ là một ví dụ rất tốt về một nhóm người làm rất tốt điều này. Những người khởi nghiệp thành công thật sự cũng chỉ là hiện thực hóa tầm nhìn của bản thân họ mà thôi. Đó là lý do những sản phẩm của họ độc đáo và khó cạnh tranh trên thị trường đến như vậy.

Sự thành thực ấy sẽ tự nhiên đưa bạn rời xa khỏi cạnh tranh. Nhưng để thành công thì bạn phải chú ý đến việc cân bằng. Quá thành thật với bản thân khi làm sản phẩm thì tức sản phẩm sẽ chỉ thích hợp với chính bản thân bạn mà thôi, do đó sẽ lại không phù hợp với thị trường. Hãy nhớ market-fit rất quan trọng. Có thể bạn rất giỏi đi xe đạp một bánh nhưng thị trường cho lĩnh vực này thì lại quá hẹp. Hãy cân nhắc.

Nhưng luôn tâm niệm rằng bạn phải giữ sự độc đáo để thoát cạnh tranh, vì cạnh tranh sẽ dẫn đến việc bạn bắt chước người khác và từ đó bạn chơi mãi một game không dành cho bạn.

## **31.3 In entrepreneurship, the masses are never right - Khởi nghiệp hãy tránh xa đám đông**

Trong khởi nghiệp, đám đông không bao giờ đúng vì nếu đám đông đúng thì ai cũng sẽ có được thành công nếu chỉ cần đi theo xu hướng. Điều này quá dễ dàng nên chắc chắn không đúng.

Khi bạn thấy có quá nhiều cạnh tranh, thì điều đó thường đồng nghĩa với việc ở đó đã có đám đông ngự trị. Nghĩa là ở đó chả còn chút cơ hội nào, bạn lao vào đó là bạn đang đi sai hướng.

Dấu vậy trong trường hợp ngược lại, khi chẳng có ai ở đó cũng là một dấu hiệu nguy hiểm. Bạn đã quá thành thực với bản thân mà quên đi nhu cầu của khách hàng. Do đó phải để ý đến độ tương thích của sản phẩm với thị trường.

Phải đảm bảo cân bằng giữa hai yếu tố, thường lỗi của những người cứ loay hoay với thất bại sẽ tập trung ở phần quá tập trung vào cạnh tranh. Trong khi đó những nhà khởi nghiệp thành công thường là những kẻ thành thật với bản thân và phá cách.

## **31.4 Combine your vocation and avocation - Kết hợp khuyh hướng của bản thân và nghề nghiệp.**

**Questioner:** Anh có nghĩ rằng việc học 5, 6 kỹ năng, có thể không liên quan gì tới nhau, hoàn toàn ngẫu nhiên để tạo nên một tổng hợp riêng biệt cho bản thân là cách để tạo ra một bản thể độc đáo nhằm chống lại sự cạnh tranh không? Vì nếu bản thân thành thật với bản thân, rất có thể những kỹ năng bạn giỏi thì lại không quá liên quan đến nhau

**Naval:** Thường những kẻ thành công, hay lẫn lộn được một thời gian dài, bạn sẽ thấy bản thân làm những việc mình thích để kiếm sống. Và đó cũng sẽ là động lực lẫn bánh cuộc sống của bạn.

Về ý kiến chõng một đõng kĩ năng lại với nhau, bạn đõng. Ai cũng có nhiều kĩ năng, chúng ta không phải là những sinh vật một chiều. Phiên bản "một chiều" của ta chỉ là phiên bản nằm trên CV và tìm kiếm việc làm.

## **31.5 Specialize in being you - Chuyên môn hóa việc "bạn là chính bạn"**

Con người ta đa dạng và có nhiều kĩ năng lắm. Thợ làm bánh hoàn toàn biết làm thơ hay có một tài khoản chứng khoán cho lãi 20% 1 năm. Thậm chí đều là nhân viên ngân hàng nhưng có người giỏi giao dịch, có người giỏi chăm sóc, có người giỏi đọc báo cáo. Ai cũng sẽ có một lĩnh vực riêng biệt của riêng họ.

Và trong suốt quá trình sự nghiệp của bạn, bạn sẽ thấy bản thân sẽ hướng về những gì bạn làm tốt, tức những gì bạn cảm thấy mình thích làm và muốn làm. Nếu bạn không thích bạn sẽ không làm, hoặc sẽ làm ở mức tê và sẽ không đạt kết quả gì.

Thêm nữa bạn sẽ chịu ảnh hưởng từ môi trường và những con người xung quanh, đó có thể là sếp của bạn, hay đồng nghiệp, hay nhà đầu tư có khả năng nhìn ra tiềm năng của bạn.

Về cơ bản, bạn muốn chuyên môn việc trở thành bạn.

## **32 Play stupid games, win stupid prizes - Chơi ngu thì nhận lại những thứ ngớ ngẩn**

Quá nhắm đến cạnh tranh sẽ khiến bạn lạc lối.

### **32.1 Businesses that seem like they're in direct competition really aren't - Nhìn nhận đúng đối thủ - không phải mọi công ty sẽ cạnh tranh với bạn.**



**Questioner:** Khi bạn thành thật và giữ cái chất của mình, bạn sẽ không quá lo về cạnh tranh. Càng lo về cạnh tranh thì bạn càng dễ khiến bạn bực bội, sợ hãi, khó chịu và bất an. Nhưng nhờ việc tập trung vào điều đặc biệt của bạn, bạn có mục tiêu và định hướng để không bị xao nhãng và lãng phí năng lượng cho những thứ khác. Trong trường hợp bạn không thể dứt đầu óc ra khỏi sự cạnh tranh, thì ít nhất bạn nên để ý đối thủ đang làm tốt cái gì mà thêm nó vào sản phẩm của mình và từ đó tăng thị phần của bạn.

**Naval:** Thật ra cái này còn tùy thuộc vào mô hình kinh doanh của bạn nữa. Trong trường hợp ở Thung Lũng Silicon, rất nhiều công ty thuộc nhóm thắng sẽ ăn hết nên rất ghét đối thủ cạnh tranh vì không có chuyện chia thị phần ở đây. Còn trường hợp khác là ví dụ tôi xây một nhà hàng, cuối phố có một nhà hàng khác. Kể cả khi nhà hàng kia xịn hơn nhà hàng của tôi thì không có chuyện tôi bị mất thị phần dẫn đến phá sản cả, giả thử rằng chất lượng của nhà hàng tôi ở mức chấp nhận được. Thậm chí tôi còn có thể đến nhà hàng kia xem thử họ làm như thế nào để cải thiện nhà hàng của chính tôi.

Cách bạn hành xử với đối thủ cạnh tranh còn phụ thuộc vào lĩnh vực của bạn nữa

Do đó hãy để ý kỹ xung quanh, nhiều khi trông như những doanh nghiệp ấy đang cạnh tranh trực tiếp với nhau nhưng họ không phải. Họ chỉ đứng liền kề nhau mà thôi. Đôi khi việc của bạn chỉ đơn giản lách nhẹ qua một bên là chả ai phải cạnh tranh với ai cả.

Chơi ngu thì chết. Tài nguyên và sức lực là có hạn. Do đó đừng để cạnh tranh thành thứ ám ảnh bạn.

## **32.2 My first company got caught in the wrong game - Thất bại đầu tiên của tôi**

Một trong những startup đầu tiên tôi tham gia là Epinions, về cơ bản nó giúp bạn review những món hàng một cách độc lập và không bị chi phối bởi những business khác. Ngành này sau này chuyển hướng và những công ty như TripAdvisor và Yelp, chúng tôi đáng ra cũng nên đi theo hướng chuyển đấy.

Chúng tôi đáng ra nên tập trung vào những review mang tính bản địa, một đánh giá liên quan đến một nhà hàng ở địa phương sẽ đáng giá hơn một bài review cái camera mà đã có hơn 1,000 lượt đánh giá trên Amazon.

Trước khi chúng tôi kịp nhận ra điều này thì Epinions bị cuốn theo việc trở thành công cụ so sánh giá tốt nhất. Chúng tôi xác nhập với DealTime và cạnh tranh với cả một mớ công cụ so sánh giá khác như mySimon, PriceGrabber, NexTag và Bizrate. Tất cả chúng tôi bị cuốn vào một cuộc chiến, cạnh tranh dữ dội với nhau.

Tất cả công ty chuyên về so sánh giá như vậy cuối cùng đi tong hết vì Amazon đã thắng cuộc trong việc trở thành nền tảng mua sắm online lớn nhất. Chả ai quan tâm đến việc so sánh giá nữa, họ cứ lên Amazon như một thói quen thôi.

Ngẫm lại, từ đầu chúng tôi nhắm đến thứ khách hàng muốn, thứ đặc trưng của chúng tôi là review - đánh giá thì chúng tôi đã không phải tốn thời gian, tiền bạc để cạnh tranh và có thể bắt đầu trước đối thủ để chiếm thị phần.

## 33 Eventually You Will Get What You Deserve - Rồi cuối cùng bạn cũng sẽ đạt được thứ mà bạn xứng đáng.

### 33.1 On a long enough time scale, you will get paid - Trong một quãng thời gian đủ dài, bạn sẽ nhận lại đầy đủ vốn lẫn lời.

**Questioner:** Ta đang nói về đi đường dài. Điều anh tweet tiếp theo là: “Áp dụng kiến thức đặc thù, với đòn bẩy đủ lớn, kiên tâm và bạn sẽ đạt được thứ bạn muốn.”

Tôi muốn bổ sung ý đó cho anh là: Ngoài ra còn phải có khả năng ra quyết định, phải chịu trách nhiệm về mình, và phải chịu tự đọc, tự học.

**Naval:** Thật ra ta đang nói văn hoa cho việc phải có chữ “Nhẫn.” Khi bạn đã có mọi mảnh ghép cần thiết thì vẫn cần tốn công sức và thời gian để ráp chúng lại với nhau. Và nếu bạn không đủ kiên nhẫn chờ quả chín thì rất tiếc mọi công sức của bạn đổ sông đổ biển.

Đời thì dài và mọi thứ cần thời gian thích hợp để đạt đến độ chín của nó

Có một câu chuyện như thế này. Có người tỷ phú tên Charlie Munger được hỏi “Làm cách nào để kiếm tiền”, ông đáp lại rằng: “Có phải ý anh muốn hỏi tôi là tốn thời gian bao lâu để được như tôi?”

Ai cũng mong muốn đốt cháy giai đoạn, đặc biệt là trong thời hiện tại này đây. Nhưng đây là thế giới thật, nơi mà hiệu năng được đặt lên hàng đầu. Bạn phải cày, phải ngồi làm trong khi người khác đi chơi, phải thức khuya dậy sớm. Bạn phải đặt được bản thân vào vị trí mà kiến thức đặc thù của bạn, khả năng chịu trách nhiệm của bạn, những đòn bẩy bạn có cùng bộ skill đặc trưng cho riêng bạn có thể đẩy bạn lên vị trí số một thế giới ở lĩnh vực bạn đã chọn.

Và bạn phải làm, và làm, và làm như một cái máy khâu. Vừa bước đi trên con đường bạn đã chọn và tận hưởng nó. Đừng chú ý đến thời gian hay cân đo đong

đếm gì, vì một khi bạn đã chú ý đến nó thì bạn đã tự coi như thời gian đã sắp hết rồi.

Kinh nghiệm 20 năm lăn lộn của tôi thấy rằng những người thông minh, sáng tạo và chăm chỉ từ hồi đó đến giờ đều thành công không ít thì nhiều. Với quãng thời gian đủ dài, công sức của bạn sẽ được đền đáp xứng đáng. Nhưng quãng thời gian ấy sẽ tùy người. Có thể chỉ là 10 năm, 5 năm, hay ngắn đến mức là 3 năm. Thậm chí việc người bạn của bạn thành công trước bạn sẽ khiến bạn phát điên vì ganh tị. Nhưng hãy nhớ rằng xã hội luôn có con nhà người ta, để có một người thắng, sẽ có vô vàn người thua.

Một điều quan trọng nữa cho những người khởi nghiệp: Bạn chỉ cần đúng một lần. Bạn có thể làm nhiều lần. Dĩ nhiên bạn sẽ thất bại, thu quân, chuẩn bị lại vốn và ý tưởng, nghiên cứu, suy niệm về lý do vì sao đã thất bại theo những chu kỳ 3 năm, 5 năm,... Nhưng quan trọng là chỉ cần một trong những lần ấy đúng, và bạn đã có sự chuẩn bị thì bạn đã thắng.

## 33.2 What are you really good at, that the market values? - Liệu thị trường có đánh giá cao thứ bạn giỏi?

**Questioner:** Kết quả cuối cùng của bạn được tính bằng công thức là:

Sự đặc thù và chất lượng của kiến thức đặc thù bạn có, nhân với lượng đòn bẩy bạn có thể kết hợp, nhân với số lần bạn đưa ra đánh giá đúng, nhân với lượng trách nhiệm bạn nhận, và nhân thêm lần nữa với việc xã hội đánh giá thành quả công việc của bạn đến đâu.

Sau đó trên quãng thời gian đủ dài, lãi kép sẽ tích lũy tài sản cho bạn qua sự bền bỉ của bạn lẫn việc bạn có tự trao đổi, học hỏi, đọc hiểu để tiến bộ.

**Naval:** Đây là một khung rất hay và áp dụng được gần như cho mọi thứ. Tôi sẽ phân tích chi tiết nó hơn. Nhưng có một lưu ý như thế này. Mọi người hay áp dụng tư duy nhị nguyên và sự rạch ròi của toán học vào trong triết học. Do đó bạn sẽ thấy có những thứ tưởng chừng mâu thuẫn vì chỉ đơn giản là nó trái ngược nhau. Nhưng không, chúng nằm trong ngữ cảnh khác nhau nên nó không đơn giản như vậy, nó không trái nghịch nhau mà chỉ đang đứng ở 2 phía của một vấn đề thôi.

Đức Phật đã từng nói "Còn tham là còn **khổ**" và "Đời là bể **khổ**", và chính Đức Phật cũng nói "Con người ta chỉ có thể trở thành vĩ đại nhờ chịu khổ". Tham là khổ, mà khổ thì mới trở thành vĩ đại được. Nghe không hợp lý lắm đúng không nào? Nhưng những thứ trên đều là hợp lý nếu bạn xét trên phương diện triết học. Bạn không phải dùng biến số rồi thế vào chỗ này hay thêm vào chỗ kia. Bạn phải biết lúc nào nên áp dụng lý tính lúc nào nên áp dụng cảm tính, suy tính

Đây là thứ được những nhà tâm lý gọi là "false Precision" – Cái nhìn máy móc". Khi bạn dùng hai số liệu ước tính ước vào với nhau, bạn tưởng bạn được một sự chính xác đến một mức độ nào đó. Nhưng chúng chỉ là tương đối. Bạn không có dữ kiện. Bạn không có kiến thức. Càng nhiều biến số, kết quả cuối cùng càng dễ sai.

Càng nhiều sự phức tạp trong quá trình bạn ra quyết định, câu trả lời bạn nhận được càng dễ thiếu chính xác. Bạn phải chọn một, hay một số ít những thứ bạn có thể làm tốt nhất. Hãy tự hỏi bản thân rằng "Thứ bạn nghĩ bản thân làm tốt nhất khác biệt thế nào nếu đứng dưới góc nhìn quan sát từ người khác?" Từ đó mà đưa ra những quyết định giúp bạn, giá trị của bạn, sản phẩm của bạn có giá trị với thị trường nhất.

Có hai thứ tôi vừa nêu mọi người đều có thể dùng trước khi chọn lĩnh vực dốc sức. Nếu kỹ năng của bạn tốt, bạn có khả năng làm việc và bạn tận hưởng quá trình làm việc của bạn và có khả năng đưa ra đánh giá đúng trong lĩnh vực chuyên môn của mình. Và khi bạn thể hiện được năng lực, người ta sẽ giao cho bạn tài nguyên và trọng trách. Do đó mọi thứ rồi sẽ tốt lên.

Tương thích giữa sản phẩm và thị trường kiểu gì cũng sẽ có khi bạn làm những gì bạn thích và thị trường muốn nó.

## 34 Reject Most Advice - Bỏ ngoài tai hầu hết lời khuyên

### 34.1. The best founders listen to everyone but make up their own mind - Những founder thành công nhất nghe tất cả mọi người nhưng tự quyết định suy nghĩ của bản thân.

**Questioner:** Tôi nhớ anh có một câu như thế này: "Né xa những lời khuyên từ những người giàu một cách nhanh chóng, họ chỉ đang đưa anh dây vé số mà họ đã trúng".

**Naval:** Đúng vậy. Hãy nhớ lại rằng bạn là bạn, và khi họ cho lời khuyên thì họ sẽ độc to công thức thành công dành riêng cho họ, không phải dành cho bạn. Họ chỉ đang độc cho bạn mã trúng độc đắc của họ mà thôi.

Dĩ nhiên kinh nghiệm của những người từng trải luôn là vốn quý. Bạn sẽ luôn học được gì đó, rút ra kết luận cho riêng mình. Nhưng không thể cứ thế cắt dán từ của người ta bỏ sang của mình. Những người giỏi nhất là những người lắng nghe nhiều nhất nhưng tự đi đến kết luận cho riêng mình.

Những người giỏi nhất luôn có một mô hình bên trong cho riêng bản thân họ, áp dụng cho những tình huống đặc thù mà chính họ đúc kết được. Và họ không ngại bỏ đi những thứ gây nhiễu bên ngoài, những thông tin vo ve như ruồi. Đơn giản nếu bạn hỏi đủ người, bạn sẽ thấy những lời khuyên của họ mâu thuẫn với nhau. *(Chính bản thân bài này cũng có những thứ mâu thuẫn với nhau)*

Bạn phải tin vào quan điểm của chính mình. Bạn phải biết tự chất lọc thông tin/lời khuyên khi nó đến chỗ bạn: Thông tin ấy đúng không? Hoàn cảnh thế nào? Có đúng trong hoàn cảnh của bản thân không? Tôi có muốn áp dụng lời khuyên ấy không?

Bạn sẽ phải thường từ chối hầu hết lời khuyên. Nhưng lấy tay che tai bạn đi không phải là một cách tốt, hãy phát triển một bộ lọc tốt, hãy nghe/đọc đủ nhiều những lời khuyên và suy nghĩ thật lung rồi quyết định xem cái gì nên đi vào, cái gì nên dọn dẹp bớt đi.

Cả những bài dịch này nữa. Bạn phải đọc, phải ngẫm. Nếu bạn cảm thấy, nhìn nhận lời khuyên nào đó không đúng với bạn, hãy kệ nó đi. Nếu quá nhiều thứ không đúng thì hãy quên luôn toàn bộ chuỗi bài viết này.

34.2 Advice offers anecdotes to recall later, when you get your own experience - Lời khuyên giống như những ghi chú để bạn tự nhìn lại, khi bản thân đã có những trải nghiệm riêng.

**Questioner:** Một trong những thứ bị xem thường nhất khi nghe và áp dụng lời khuyên là người cho bạn lời khuyên sẽ không ở cạnh bạn khi bạn cần tư vấn và nói cho bạn biết khi nào thì áp dụng, khi nào thì không.

**Naval:** Theo tôi, lời khuyên không phải là kim chỉ nam cho hành động mà là điểm neo để tự kiểm lại kiến thức cùng khả năng của bản thân. Rất nhiều lần tôi nghiệm rằng lời khuyên của bố, mẹ hay thầy tôi là đúng vì tôi vừa trải qua đúng tình huống được khuyên.

Nên bạn có thể thấy mỗi đề mục cho một bài viết chính là cách tôi tự gợi nhắc cho mình.

Tôi nói, tôi làm, tôi suy nghiệm. Hoặc tôi làm, tôi suy nghiệm, tôi nói. Dù gì đi chăng nữa, những lời khuyên tôi nói ra phải đến từ kinh nghiệm của chính tôi, và tôi cũng sẽ dùng chính những lời khuyên của tôi để dẫn bước cho những hành động của tôi sau này.

Tôi dùng việc tweet như một cách để lưu trữ những bài học kinh nghiệm của bản thân để sau này tôi có thể đọc lại khi cần. Não và neuron thần kinh của con người là có giới hạn, bạn phải tự tạo ra những điểm neo, những học tử, địa chỉ để giúp bạn có thể nhớ và tìm lại được những nguyên tắc, kinh nghiệm hay lời khuyên của

bạn dành cho chính bản thân. Hầu như bạn sẽ không dùng tới nó, nhưng đến lúc muốn dùng, bạn phải có cách tìm ra được.

## 36 A Calm Mind, a Fit Body, a House Full of Love - Trí bình thản, Thể sung mãn, Một gia đình tràn đầy tình yêu thương

### 35.1 When you're wealthy, you'll realize it wasn't what you were seeking - Khi đã giàu có, bạn sẽ nhận ra rằng tiền không phải là tất cả và cũng chẳng phải thứ bạn đang tìm kiếm.

**Questioner:** Và cuối cùng, anh có nói rằng: “Khi bạn đã thật sự giàu có, bạn sẽ nhận ra rằng đó không phải là thứ bạn hằng mong mỏi”.

**Naval:** Nghe có vẻ giáo điều vì bản thân tôi đã giàu rồi lại nói câu đó cho những người chưa giàu nghe. Nhưng có một thực tế rằng tiền bạc chỉ giải quyết được những vấn đề tiền bạc. Những thứ tiền bạc không giải quyết được thì nó không giải quyết được.

Thêm nữa, câu này tôi thông vào để tránh những kẻ khinh miệt, tỏ thái độ với những người cố gắng làm ăn chân chính.

Cơ bản như thế này, có một câu chuyện như sau: Một giám đốc ngân hàng ở New York đi Hy Lạp chơi gặp 1 anh đánh cá. Ông giám đốc bèn đánh tiếng hỏi chàng ngư phủ có muốn sang New York làm không.

“Để làm gì?” – Anh đánh cá hỏi.

“Để kiếm tiền” – Giám đốc nói.

“Rồi sao nữa?”.

“Để anh có thể làm thế vị trí giám đốc của tôi” – Giám đốc đáp.

“Rồi sao nữa?” – Anh đánh cá lại hỏi.

“Thì anh sẽ có đủ tiền nghỉ hưu và về Hy Lạp an dưỡng thành thoi.”

“Thế không phải tôi đang thành thoi đánh cá ở Hy Lạp hay sao?”

Tương tự vậy, dù bạn giàu hay nghèo thì chất lượng những mối quan hệ, sức khỏe thể chất, sức khỏe tinh thần sẽ phụ thuộc vào cái chất bên trong bạn, tai nạn và tai ương và khổ đau của cuộc đời này vẫn sẽ xảy ra với bạn. Không thiếu những triệu phú, tỷ phú bệnh tật, phì nộm, và con cái thì không được nuôi nấng đàng hoàng.

35.2 A calm mind, a fit body and a house full of love must be earned - Trí bình thân, Thể sung mãn và một gia đình tràn đầy yêu thương là thứ không thể mua được bằng tiền.

Tiện đây tôi sẽ nói thêm về một trích dẫn khác: “Trí bình thân, Thể sung mãn và một gia đình tràn đầy yêu thương là thứ không thể mua được bằng tiền”. Đơn giản nhất là hãy nhìn Jeff Benzo, ông ta ly dị các thứ, hói đầu các thứ, phải đương đầu với áp lực các thứ. Những gì xảy ra trong tâm trí ông ta phần nhiều không phụ thuộc vào ngoại cảnh. Cái đó phải từ tâm, từ bên trong mà ra. Do đó sức khỏe của bạn, tâm trí của bạn và những mối quan hệ của bạn là những thứ bạn phải tích lũy từ từ. Chúng có thể mang lại cho bạn bình an và hạnh phúc nhiều hơn bất kì khoảng tiền nào.

### **35.3 Practical advice for a calmer internal state - Lời khuyên để có được một tâm trí bình thân.**

Để đạt được những thứ tôi vừa nói, tôi đã đọc và chuẩn bị rất nhiều sách vở, tài liệu. Thậm chí số lượng sách vở đòi hỏi để định hướng ta đạt được 3 thứ trên còn nhiều hơn so với lượng tài liệu liên quan đến làm giàu. Khi ta bắt đầu nghiên cứu đến những vấn đề này, bạn sẽ gặp rất nhiều mâu thuẫn từ rất nhiều phía.

Có một thực trạng như thế này, thế giới này chia làm 3 nhóm người chính khi nói đến việc rèn trí, tu tâm. Một nhóm sẽ cho rằng những người làm việc này là giả tạo, lừa nhác và không tạo ra giá trị gì cho xã hội, những người này sẽ hướng đến việc tập trung kiếm tiền, tạo thanh thế. Một nhóm người khác lại cho rằng rèn trí, tu tâm phải đạt được mức độ như Đức Phật thì hãy làm, còn không thì công sức bỏ ra chả có gì đáng giá, thế nên họ hướng đến việc full-time tu thân, rèn trí và không quan tâm đến thế sự nữa. Có một nhóm người thứ 3, họ đứng giữa, là những con người bình thường, họ vẫn cần tiền, vẫn có trách nhiệm chăm lo cho gia đình và nuôi nấng con cái nhưng đồng thời họ cũng muốn giữ cho tâm họ bình an. Những người này sẽ gặp rất nhiều mâu thuẫn với 2 nhóm người còn lại.

Do đó tôi muốn tập trung những lời khuyên cho tâm trí dành cho những người cần tâm trí bình an để tiếp tục bươn chải. Nó sẽ là một tập hợp những gợi nhắc, điểm mốc mà bạn sẽ dùng nó vào trong cuộc sống hằng ngày.

À về vấn đề thể chất thì bạn nên tìm những người thực sự có kinh nghiệm nhé. Tôi không giỏi khoảng này.

### **35.4 A lot of divorces happen over money, a lot of battles happen over internal anger - Rất nhiều cuộc ly**

## **hôn xảy ra là vì đồng tiền, và rất nhiều trận cãi vã diễn ra vì những tức giận bị dồn nén bên trong.**

Tôi nghĩ ba thứ này đi theo một logic. Cơ bản cơ thể đang bệnh tật thì tâm bạn khó mà thanh thản được, và việc đau ốm, bệnh tật cũng sẽ khiến bạn khó kiếm sống hơn vì mất lợi thế về mặt thể chất so với người bình thường. Khi cơ thể bạn khỏe mạnh, khả năng kiếm tiền của bạn đủ cho những nhu cầu của bạn và gia đình thì sẽ dễ cho bạn hơn trong việc cảm nhận và yêu thương những người khác. Rõ ràng thiếu một trong 3 thứ trên, cuộc sống của bạn sẽ chông chênh rất nhiều, khi bạn đang túng thiếu tiền bạc thì mọi áp lực dồn lên cả bạn và vợ bạn, khi áp lực quá lớn thì kết quả là những cuộc ly hôn chóng vánh.

Thêm nữa nếu tâm không an, bạn sẽ truyền đi cái sự tiêu cực của mình, nhiều khi nó sẽ bùng nổ thành sự tức giận. Bạn cần phải giữ được một tâm trí thật bình thản, chỉ có tâm trí bình thản mới có thể điều khiển được một cơ thể hướng đến những giá trị tốt hơn, cải thiện cuộc sống của chính bạn và gia đình. Khi tâm bạn đang trong trạng thái rối bời, bạn sẽ ngờ nghệch hơn rất nhiều (**foggy-brain**) khiến những phán đoán của bạn mất đi sự chính xác mà nó cần.

Hãy giữ cho mình một tâm trí bình thản, nó là nền móng cho giúp giữ vững 2 yếu tố còn lại.

## **36 There Are No Get Rich Quick Schemes – Chẳng có mô hình làm giàu nhanh chóng nào cả.**

Bạn mua cuốn sách “Phương pháp làm giàu cấp tốc” là bạn đang làm giàu cho người bán cuốn sách ấy.

### **36.1 There Are No Get Rich Quick Scheme**

**Questioner:** Nãy giờ ta đã bàn về những hướng nhìn xa xăm, những hành trình dài. Giờ ta hãy bàn về những thứ gần gũi với cuộc sống hơn một chút. Anh suy nghĩ gì về việc mọi người đang đổ xô đi học những lớp làm giàu, đọc những cuốn sách về mô hình kiếm tiền nhanh?

Naval: Hãy luôn nhớ trong đầu là thế giới này ưu tiên những thứ có hiệu quả. Nếu có một cách làm giàu nào nhanh chóng, hàng chục, hàng trăm ngàn người đã nhảy vào từ lâu rồi, từ đó tạo sự cạnh tranh rất lớn dẫn đến khiến việc kiếm tiền bằng cách đó khó khăn hơn rất nhiều. Vì xã hội này vẫn bị bao trùm bởi lòng tham, thế



nên vẫn có những người sống được nhờ việc bán giáo trình, phương pháp làm giàu hay tổ chức những hội nghị để lừa gà.

Dĩ nhiên tôi không phản đối điều đó, ai cũng cần phải kiếm sống. Thậm chí tôi nghĩ rằng có những mảnh mung, nội dung trong đó thật sự xứng đáng với số tiền bạn bỏ ra. Quan trọng chúng có tính thực tế, thực hành được hay không, họ có rào trước cho bạn làm giàu và kiến tạo là con đường cực khổ hay không. Đây là những thứ cho thấy chúng “real”, những gì bạn học được sẽ là “real” Nhưng nếu họ có mị hoặc bạn rằng chỉ cần theo 3,5,7 bồi đắp già xì gì đấy bước là bạn sẽ giàu, hay sau 6,9,12 tháng gì đấy bạn sẽ giàu thì đấy chắc chắn là lừa đảo. Lỡ mua rồi thì hãy nghe với tâm trí thoải mái thôi. Dù chủ đề có hot đến mức nào đi nữa, dù là crypto, kinh doanh trực tuyến, hội thảo hội nghị, ... Họ đang kiếm tiền từ bạn. Bạn là người giúp họ làm giàu nhanh chóng, còn bạn thậm chí có khá hơn chút nào hay không là việc của bạn.

## **36.2 We don't have ads because it would ruin our credibility – Chúng tôi không quảng cáo, vì đây là cách hủy hoại danh tiếng của chúng tôi.**

Tất cả những gì bạn đọc, nghe, theo dõi trên Twitter của tôi đều là miễn phí và quan trọng hơn là không có cái quảng cáo mẹ gì cả. Không phải vì tôi giàu nên tôi không muốn kiếm tiền, để có những thứ này, tôi đã phải lăn lộn ngoài cuộc sống với đầy sẹo trên mình để hiểu được, mà là tôi không muốn những tư liệu này bị đánh giá là không đáng tin. Bạn nghĩ xem: “Ồ ông Naval này nói nghe hay đó.” Xong bạn tìm hiểu thêm thì bạn thấy: “Học nâng cao cùng Naval với giá 69 đồng”. Ngay lập tức, cái tên Naval này sẽ xếp vào cùng hàng với tác giả của cuốn sách “Nghĩ giàu làm giàu”.

Tiện đây khi bạn thấy người giàu bán sách dạy làm giàu, bạn phải xem kĩ người đó có nguồn tài sản từ đâu. Nếu tài sản của họ đến từ việc dạy làm giàu, đa cấp, lừa đảo thì bạn nên né những tác giả đó xa xa ra. Nhưng nếu nguồn tài sản của họ đến từ những công việc khác, họ đã trải qua thăng trầm, họ có sự khả tín và bằng thành tích thật, thì tôi nghĩ đáng bỏ tiền để thử. Lý do là vì dù họ cũng dạy làm giàu đấy, nhưng ta hiểu dạy làm giàu không phải là thu nhập chính của họ, do đó họ sẽ dạy những thứ thật hơn. Có thể động cơ của họ thậm chí còn không là tiền mà là để khẳng định, để tạo danh tiếng, làm vì cái tôi của bản thân. Tôi cho rằng như vậy ổn hơn nhiều so với việc dạy làm giàu để làm đầy túi riêng, vì ít ra ở đây ta cũng thành thật hơn với nhau.

## **36.3 Every founder has to lie to every employee - Mọi founder đều phải nói dối nhân viên của mình**

Nói chung kiểu gì thì kiểu, giữ người, đặc biệt là người giỏi, luôn là khó khăn với mọi Founder. Họ phải tìm cách vận động thuyết phục nhân viên của mình rằng: “Làm cho tôi ngon hơn ra ngoài đó và làm cho chính bản thân anh”.

Cách giải quyết của tôi là thẳng thắn ngay từ đầu. “Anh/chị có tham vọng, tôi hiểu điều đó. Tôi sẽ không cản, van nài hay níu kéo. Nhưng tôi muốn khi chúng ta còn đi cùng nhau, hãy hết sức cho nhau. Tôi tin rằng nếu anh/chị xuất phát tại đây, anh/chị sẽ học và trải nghiệm qua những thứ mà ở ngoài kia không dạy như: Cách xây dựng đội nhóm cùng văn hóa công ty; Cách tìm product market fit, Cách để hoàn thiện bản thân, và sẽ gặp những có đẳng cấp cao để học hỏi từ họ”.

Tôi không nói rằng: “Anh/chị là nhân viên của tôi, do đó tôi muốn anh/chị đảm bảo kỷ luật, sáng tới đúng giờ, đến sớm càng tốt. Chiều tối thì ráng cày thêm, làm thêm. Đảm bảo công việc”. Không! Tôi không làm được vậy nên tôi cũng sẽ không khuyên nhân viên của mình như vậy. Thậm chí tôi sẽ khuyên ngược lại. Tôi cũng không thể nói với họ: “Làm tốt đấy, kỳ tăng lương tới sẽ cho lên trưởng phòng, giữ đà này sẽ có thể lên làm trưởng bộ phận”. Không, đấy là con đường chết chóc lạnh lùng tôi không muốn ai đi.

### **36.4 Anyone giving advice on how to get rich should have made their money elsewhere – Chỉ nên tham khảo “lời khuyên làm giàu” từ những người làm giàu không phải bằng con đường cho lời khuyên.**

Như đã nói, ai mà kiếm được tiền từ bán cách làm giàu thì tốt nhất bạn nên né ra xa xa. Bạn không muốn PT của mình béo ị, bạn cũng không thể học cách vui vẻ từ một người lúc nào cũng buồn bã. Bạn không học làm giàu từ những người chỉ biết bán cách làm giàu để giàu.

Questioner: Những người bán lời khuyên làm giàu cũng đã nhận ra ý kiến này, để đối phó thì họ luôn thủ sẵn cho bản thân những trường hợp thành công để làm ví dụ. Nhưng phải lưu ý rằng tất cả trong mọi quá trình ngẫu nhiên, sẽ có một biến số thành công nhất định dù nhiều hay ít.

Naval: Đúng vậy, do đó tôi không tin vào nhà báo kinh tế học và những kinh tế gia hàn lâm viện chưa bao giờ đầu tư. Những người này không có da thịt trong cuộc chơi. Họ chỉ làm tốt một điều là cho lời khuyên. Đừng đọc những thứ họ viết, mục đích của họ là để cho ta thấy làm giàu rất dễ/ kinh tế rất khó hiểu và nên tránh xa nó ra. Nếu muốn là minh vương, phải là vương cho đúng rồi mới tới sự thông tuệ. Đây là một câu nói của Taleb

**Questioner:** Và những gì ta vừa bàn đến cũng đến từ một quyển sách của Taleb là “Fooled by randomness - Bị ngẫu nhiên che mắt”

**Naval:** Đúng. Do đó những gì bạn đọc trong đây có thể là chung chung. Thật ra chúng tôi chỉ đang cố đưa ra những nguyên tắc có tính lâu dài, chứ không phải tôi đang khoe ra tấm vé độc đắc của chính tôi.

## 37 Productize Yourself – Biến bản thân bạn thành sản phẩm

Tìm hiểu xem bản thân có điểm tốt đặc thù gì và tận dụng nhiều đòn bẩy nhất có thể.

### 37.1 Figure out what you're uniquely good at and apply as much leverage as possible - Tìm hiểu xem bản thân có điểm tốt đặc thù gì và dùng nhiều đòn bẩy nhất có thể.

**Questioner:** “Sản phẩm hóa bản thân”. Anh có thể diễn dịch rõ ý này hơn được không?

**Naval:** “Sản phẩm hóa” yêu cầu kiến thức đặc thù và đòn bẩy. Còn bản thân bạn có sự độc đáo riêng cùng khả năng chịu trách nhiệm. Do đó tại sao không kết hợp chúng lại?

Nhìn vào dài hạn trước khi làm cái gì đó, bạn phải tự hỏi việc đó có giúp bạn là chính bạn hay không? Bạn có thể tưởng tượng, thiết kế và sản phẩm hóa nó hay không? Bạn có thể nâng quy mô nó hay không? Và dùng phương thức nào để tăng quy mô (người, tiền, phần mềm hay truyền thông?). Đây là những câu đơn giản, dễ nhớ

Hãy lấy ví dụ từ những bài viết này, tôi là Naval, tôi đang sản phẩm hóa chính tôi. *(Và tôi là người dịch, tôi cũng đang sản phẩm hóa chính tôi bằng cách post ở đây, dưới chính account này)*

**Questioner:** Bạn phải tìm được bạn tốt hơn người khác ở điểm riêng biệt nào, hay chỉ đơn giản bạn độc đáo ở điểm nào. Sau đó tận dụng càng nhiều đòn bẩy càng tốt. Bạn không kiếm tiền, bạn không làm việc, bạn chỉ tăng quy mô của việc là chính bạn lên hàng triệu lần.

### 37.2 Find hobbies that make you rich, fit and creative – Hãy theo đuổi một sở thích khiến bạn giàu hơn, khỏe hơn và sáng tạo hơn.

Việc kiếm tiền nên là thứ tương thích với tính cách của bạn và là thứ bạn thích làm. Nhưng nhiều đó là không đủ. “Hãy tìm tối thiểu ba sở thích, một để kiếm tiền, một để giúp bản thân khỏe mạnh, và một để giúp cho sự sáng tạo.”

Với tôi thì tôi áp dụng lời khuyên này như sau. Tôi đọc để thông minh hơn, làm start-up Tôi làm start-up riêng của bản thân, tự thiết kế hoàn toàn quy trình từ làm việc, đầu tư, tạo ý tưởng, bắt đầu khởi động để kiếm tiền. Để giữ gìn sức khỏe thì chắc chỉ là Yoga.

Tôi thấy rất nhiều người có thể tìm ra môn thể thao yêu thích và chơi nó suốt đời như đá banh, leo núi, bơi hay chạy bộ là rất may mắn

Quan trọng là bạn phải tìm ra điều thích hợp cho bản thân mình.

## 38 Accountability Means Letting People Criticize You – Chịu trách nhiệm nghĩa là cho phép người khác chỉ trích bản thân.

Bạn phải sẵn sàng cho việc lên tấu đài, đưa đầu vào thòng lọng nếu bạn muốn thành công.

### 38.1 Accountability means letting people criticize you

**Questioner:** Anh thấy đâu là sai lầm người ta sẽ hay gặp nhất khi áp dụng những lời khuyên của anh trong chuỗi bài này?

**Naval:** Kiến thức đặc thù là một khái niệm đặc biệt, do đó nhiều người sẽ không hiểu được dạng kiến thức này là gì, lấy nó ở đâu.

Thêm nữa là về việc chịu trách nhiệm. Không phải bạn chịu trách nhiệm là bạn bắt buộc phải thành công trong dự án đó. Không, chịu trách nhiệm là bạn phải chấp nhận bạn sẽ có trường hợp bị đấu tố, bị người ta chỉ trích, và bạn phải chấp nhận rằng đôi lúc bạn sai lầm. Hãy nghĩ về công việc hiện tại của bạn, bạn cao lắm là chỉ báo cáo trực tiếp cho sếp của bạn. Sếp của bạn báo cáo cho sếp họ. Bạn phá sếp bạn chịu ăn chửi, bạn chỉ bị sếp rầy la.

Tôi cũng ít tương tác qua mạng xã hội vì nó rất mệt. Bạn càng nổi tiếng, mỗi điều của bạn đưa ra, dù nó phổ thông đến mức nào đi chăng nữa cũng sẽ bị 7749 luồng ý kiến nhảy vào soi mói. Tôi nghĩ trong xã hội hiện tại, không chỉ tôi mà tất cả mọi người nên điều tiết việc dùng mạng xã hội.

Nhiều người hỏi tôi về việc “Liệu họ có nên nghỉ việc?”. Khi những người ấy hỏi tôi câu này, tôi sẽ luôn trả lời một câu an toàn rằng “Thật ra để cho an toàn bạn chỉ cần sử dụng kiến thức đặc thù, tính chịu trách nhiệm cùng đòn bẫy vào công việc

hằng ngày là đủ để học và tạo ra sự khác biệt, không nhất thiết phải rẽ ngang và làm gì to lớn cả". Nếu họ thật sự muốn thử sức mình, họ đã không hỏi tôi một câu hỏi thiếu trách nhiệm như vậy.

### **38.2 The most interesting parts should be the ones you disagree with - Những lời khuyên hay nhất là những lời khuyên mà bạn cảm thấy bất đồng**

Tôi thấy rất nhiều trường hợp người ta đọc những lời khuyên của tôi chỉ để xác nhận rằng những gì họ nghĩ là đúng. Họ sẽ tíu tít comment tung hô tôi khi tôi nói đúng ý họ và ngược lại, họ sẽ tìm mọi cách để chỉ trích, soi mói câu từ của tôi nếu lời khuyên của tôi bất đồng với ý kiến của họ. Nhưng bản thân tôi, sau những trải nghiệm và đúc kết của bản thân thì những lời khuyên bất đồng với suy nghĩ của bản thân sẽ có khả năng là những lời khuyên mang lại nhiều giá trị nhất.

Những thứ tôi viết ở đây là những thứ tôi đã chắt lọc, chỉ khoảng 10% những gì tôi học được trên đường đời, hành trình kinh doanh là được tôi gửi gắm vào đây. Bản thân tôi tin rằng những gì tôi viết ở đây có tính trường tồn với thời gian.

### **38.3 Get the free leverage that's available in tech - Hãy tận dụng những đòn bẩy có sẵn từ công nghệ.**

Tôi thật sự nghĩ rằng với công nghệ của thời bây giờ, bạn đa sở hữu trong tay một đòn bẩy cực kỳ hiệu quả. Bạn có lẽ đã thấy tôi nhắc rất nhiều về việc tận dụng những nền tảng công nghệ như Youtube, Spotify, mạng xã hội, hay blog ... trong suốt loạt bài viết này. Bản thân tôi đã và đang dùng những nền tảng này như một cánh tay nối dài đến mọi người trên thế giới.

### **38.4 Don't refuse to do things just because others can't do them - Đừng từ chối những việc người khác không thể làm**

Nhiều người khước từ cơ hội được áp dụng kiến thức đặc thù của họ để giải quyết một vấn đề chỉ vì lý do nhiều người khác đã không thể giải quyết vấn đề đó. Nếu bạn đang giữ thái độ như vậy, tốt nhất thôi bạn hãy buông xuôi luôn đi, hành trình đến mộ của chính bạn có thể gọi là vô nghĩa nhất trong những cuộc đời vô nghĩa rồi.

Đa số những người có khả năng đọc bài viết này của tôi là những người rất may mắn, có thể bạn không khá giả nhưng bạn có Internet và có cái ăn hằng ngày. Hãy trân trọng việc đó bằng cách luôn vươn lên trong cuộc sống, cuộc đời là một ván bài, cho dù người ta phát cho bạn con heo hay con 3 bích thì bạn vẫn phải đánh

hết sức. Bạn không có quyền buông bỏ trách nhiệm của mình trong việc cải thiện chính khả năng và giá trị của bạn. Đừng sống cuộc sống của một người hèn nhát.

## **38.5 Realize your philanthropic vision by running a business - Có làm bạn mới thấy mình có thật tâm phát lòng thiện nguyện hay không**

Rất nhiều người nghĩ rằng một ai đấy càng giàu thì tác động tiêu cực của họ đến với môi trường là càng lớn. Họ tin rằng trò chơi tài sản mà một game có tổng bằng 0 nên muốn giàu lên thì môi trường phải bị tổn hại.

Nhưng bạn hãy nghĩ xem, những tổ chức phi lợi nhuận đang bảo tồn thiên nhiên đang tồn tại được là nhờ ai? Ai đang đứng đằng sau chống lưng cho những tổ chức này thực hiện những chương trình nâng ý thức bảo vệ thiên nhiên của cả thế giới? – bản thân bạn biết bảo vệ môi trường cũng là vì những chương trình này.

Mindset của một người làm start-up sau khi thành công cũng chỉ là muốn “conserve – bảo tồn” những giá trị họ đã tạo ra, họ cố gắng không ngừng cũng chỉ vì muốn công ty của họ không bị phá sản, không bị mất đi. Chính mindset này của người làm start-up sẽ biến họ thành những người đi đầu trong công cuộc bảo vệ môi trường. *(Pizza 4ps là một trong những công ty hiếm hoi có hẳn một bộ phận nghiên cứu làm sao để bao bì của họ thông minh hơn, thân thiện với môi trường hơn và ít dùng nilon hơn).*

## **40 Being Ethical Is Long-Term Greedy – Sống đẹp thật ra là bạn đang tham lam những thứ lâu dài.**

Nếu bạn chơi đẹp, lợi ích về lâu về dài mà bạn nhận được sẽ rất nhiều.

### **40.1 Ethics isn't something you study; it's something you do – Chẳng ai thật sự học đạo đức cả, bạn chỉ việc trở nên “có đạo đức” thôi**

Questioner: Có lý do nào cho việc anh không nhắc đến “Sống đẹp” trong những kỹ năng cần trau dồi như “Lập trình, bán hàng, đọc, viết và toán học” không?

Naval: Nhiều người có định kiến rất mắc cười về kiếm tiền và làm giàu nên tôi đã định thêm “Sống đẹp” vào rồi ấy chứ. Nhưng tôi nhận ra để biết một người thật sự nghĩ gì, niềm tin của người đó ra sao thì hãy nhìn những hành động của anh ta, chứ không phải những lời anh ta nói.

Ai cũng có một bộ quy chuẩn đạo đức riêng của mình. Ta học từ sách vở, từ những kinh nghiệm thực tế. Đạo đức của một cá nhân không thể cứ cầm tay rồi chỉ phải thế này thế kia mà người ta làm theo đâu? Do đó tôi không khuyên mọi người học về đạo đức, học về cách “chơi sao cho đẹp”.

Nhưng tôi nghĩ có 2 quy tắc hữu ích mà ai cũng áp dụng được. Thứ nhất là quy tắc vàng: “Hãy làm cho người khác điều anh muốn họ làm cho anh” và quy tắc bạc của Taleb: “Đừng làm những gì mà anh không muốn người khác làm với anh”.

## **40.2 Trust leads to compounding relationships - Niềm tin thường dẫn đến những mối quan hệ trữu quả**

Khi bạn đã kinh doanh đủ lâu, bạn sẽ hiểu giá trị của niềm tin, của một đối tác lâu dài nó quan trọng như thế nào. Vì từ niềm tin ta có thể tạo lãi kép từ những mối quan hệ. Bạn sẽ muốn người hợp tác cùng bạn là một người bạn luôn có thể tin tưởng về lâu về dài mà không lo đến việc phải dè chừng.

Nhờ chơi đẹp nên bạn có thể và sẽ thu hút những người cũng chơi đẹp. Mà những người chơi đẹp cũng sẽ hay chơi với những người khác cũng chơi đẹp. Từ đó bạn sẽ có một mạng lưới những người chơi đẹp với nhau.

## **40.3 Being ethical attracts other long-term players – Sống đẹp sẽ thu hút những người sống đẹp khác**

Sống đẹp giống như kiểu phát ra một tần số giao thoa nào ấy, vì những người sống đẹp luôn ăn, chơi và làm việc cùng nhau. Nếu bạn tạo được cái tiếng về việc chơi đẹp, sẽ có những người sẽ muốn bạn làm người trung gian cho một thương vụ nào đấy. Với sự tự ý thức về danh tiếng của bản thân, bạn sẽ đảm bảo thương vụ ấy được công bằng nhất có thể.

Cái bạn nhận được từ việc sống đẹp không hẳn là những giá trị tức thời bạn có được nhờ việc ăn xổi như tiền bạc, cái bạn nhận được là những giá trị lâu dài, là những mối quan hệ giúp bạn tích lũy những lãi kép vô hình khiến cuộc sống bạn tốt hơn và giàu có về nhiều mặt hơn.

## **40.4 Being ethical is long-term greedy - Sống đẹp là đang tham lam những giá trị bền vững**

Thường thì bạn sẽ không có thiên hướng muốn nói dối, vì khi nói sai sự thật, nào bạn sẽ phải chạy 2 chương trình một lúc. Một là để suy nghĩ ra lời nói dối, và một là suy nghĩ ra những dữ kiện để đảm bảo lời nói dối ấy đáng tin. Trong khi đó nếu bạn nói thật thì nào bạn chỉ chạy đúng một chương trình là thuật lời một sự việc đã

diễn ra. Nói thật giúp bạn tiết kiệm rất nhiều nguồn lực của não và từ đó những nguồn lực ấy được dùng với mục đích tốt hơn.

Ngoài ra việc thật thà sẽ xua đuổi những kẻ xu nịnh và thích được xu nịnh, dĩ nhiên trong những người này còn có gia đình và bạn bè của bạn nữa nên thật sự để mà “thật thà” không dễ chút nào. Nhưng bạn đừng lo, người này đi sẽ có người khác tới, từ từ những vị trí trống sẽ được lấp đầy bởi những người giống bạn mà thôi.

## **40.5 If you cut fair deals, you will get paid in the long run – Làm ăn sòng phẳng sẽ giúp bạn nhận nhiều hơn trong tương lai.**

Thương lượng theo kiểu gài bẫy sẽ giúp bạn ăn nhiều hơn trong một thời gian ngắn, nhưng làm như vậy cũng đồng nghĩa với việc danh tiếng của bạn bị gắn với cái mác làm ăn ích kỷ. Từ đó những đối tác của bạn sẽ muốn tìm những đơn vị khác để chọn mặt gửi vàng.

Còn nếu bạn thương lượng, làm ăn sòng phẳng, có thể bạn không ăn quá nhiều nhưng đổi lại danh tiếng của bạn sẽ tốt lên rất nhiều. Bạn hoàn toàn có thể trở thành đơn vị trung gian đứng ra làm một thương vụ cho 2 bên khác, từ đó cơ hội làm ăn, kiếm chác dần dần tăng lên. Quả cầu tuyết sẽ lăn và lăn rất nhanh khi lấy được đà, lõi kép của việc này là không thể lường nổi.

Những hành động không sòng phẳng sẽ mang lại những hệ quả rất khó lường trước, một người khôn ngoan sẽ luôn “chơi đẹp” trong mọi tình huống, vì họ biết rằng cửa thắng cao hơn luôn là cửa “chơi đẹp” nếu xét về lâu dài.

## **41 Envy Can Be Useful, or It Can Eat You Alive – Lòng đố kỵ có thể đốt lên động lực trong bạn, nhưng cũng có khi bạn sẽ bị thiêu theo nó luôn.**

Ganh tị có thể mang lại một động lực to lớn, hoặc cũng có thể tiêu diệt bạn.

### **41.1 Suffering through the wrong thing can motivate you to find the right thing – Trải qua những lựa chọn sai lầm sẽ tạo động lực cho bạn tìm ra những thứ đúng đắn.**



Questioner: Anh có thể chia sẻ một số nghề nghiệp anh từng làm được không? Đặc biệt là những công việc bán thời gian hay những công việc tạo động lực cho anh làm những việc khác ấy.

Naval: Đây là một vấn đề khá riêng tư, nhưng tôi cũng sẵn lòng chia sẻ thôi. Gần đây có một phong trào trên mạng xã hội về việc chia sẻ 5 công việc mà bạn đã từng làm. Rất nhiều người giàu lại chia sẻ những việc rất bình thường, tôi cho rằng họ chỉ tố có vẻ mà thôi. Do đó tôi cũng rất ngại khi chia sẻ về vấn đề này, tôi cũng nói luôn là trong list công việc tôi làm vẫn có những công việc tay chân, phụ giúp cho người khác.

Năm tôi học đại học, công việc tôi chọn là rửa chén ở căng tin trường từ ngày này qua tháng nọ. Một ngày nọ, tôi chịu hết nổi và bỏ việc. Sau đó tôi xin được một chân trợ giảng trong một khóa khoa học máy tính, tôi được tuyển vì trong CV tôi đã bịa ra một số kinh nghiệm để ghi vào cho đầy, thế nên tôi phải vừa học vừa làm mới đáp ứng được công việc.

Do đó bạn có thể thấy, mối quan hệ giữa tôi, rửa chén và kiến thức về khoa học máy tính của tôi rất tệ, rửa chén chả bổ trợ tí tẹo kiến thức nào cho tôi cả, tôi cũng chả thích rửa chén. Vì đầu tôi rất bùng nổ và năng động. Do đó tôi muốn kiếm tiền qua hoạt động tri thức, không phải hoạt động thể chất. Đôi khi bạn phải kinh qua nỗi chán chường của những công việc không dành cho bạn thì bạn mới nhận ra bạn muốn cái gì và quyết tâm theo đuổi nó.

## **41.2 Being a lawyer was not what I was meant to do – Luật sư không phải là công việc dành cho tôi.**

Vẫn là hồi học đại học, tôi tìm được một chân thực tập trong một văn phòng luật sư cao cấp ở New York. Tôi chỉ làm được một thời gian ngắn rồi bị đuổi vì tôi lướt web trong giờ làm việc, thật ra tôi chỉ đang coi một web nội bộ có tin tức trong đấy mà thôi.

Tôi lướt đọc mấy thứ chán ngán trong trang web nội bộ ấy chỉ để giúp tôi không ngủ gục thôi vì công việc chán kinh khủng. Cơ bản thì công việc của tôi sẽ là diện suit, chờ ở phòng họp và đưa cho luật sư những tài liệu mà họ cần.

Thời đó smartphone còn chưa thịnh hành như bây giờ, tôi hồi đó đã giải sàu bằng đủ thể loại báo chí có sẵn trong sảnh chờ, tôi còn đọc qua những tờ poster, quảng cáo các thứ nữa cơ. Còn trong lúc ngồi nghe luật sư bàn về những vấn đề chuyên môn, thật sự não tôi như bị chích thuốc tê vậy.

Do thiếu tập trung như vậy tôi bị nhắc nhở nhiều lần. Và rồi bị đuổi việc, lúc đầu thì tôi rất buồn bởi mất kì thực tập danh giá, mất cửa vào trường luật và cả sự chỉ

trích của gia đình. Tất cả những điều trên khiến tôi chán nản một thời gian trước khi nhận ra mình cảm thấy thật thoải mái vì được thả tự do khỏi công việc ấy.

Luật sư là một nghề rất ổn, nhưng tôi không phù hợp với nó.

### **41.3 Envy can be useful or it can eat you alive - Ganh tị có thể ăn tươi nuốt sống bạn**

Hồi đó kinh tế cực kỳ khó khăn, hình như năm ấy là nhiệm kỳ của cha tổng thống Bush, tôi phải chịu khó lắm mới tìm được một chân phục vụ trong một dịch vụ nấu đồ Ấn Độ. Và ôi định mệnh, một người bạn của tôi đặt một buổi tiệc sinh nhật với công ty, và thế là trong bữa tiệc sinh nhật ấy, trong những tiếng nói cười thì mọi người đều nhận ra tôi đang cúi gằm mặt mà bung bê các thứ thức ăn. Tôi thật sự rất nhục nhã, lúc ấy muốn độn thổ ngay lập tức mà thôi. Với tâm lý của một đứa trẻ cấp 3, ngày ấy thế giới đã sụp đổ.

Và tôi ngay lúc ấy, đã nổi lên một ham muốn rằng tôi sẽ không bao giờ phải hạ mình như vậy lần nào nữa. Một cách nào đấy thì việc chịu nhục vô hình chung lại biến thành một động lực khổng lồ trong tôi. Có những giai đoạn trong cuộc sống mà bạn cần một cú hích thì ganh đua sẽ là một giải pháp cho bạn, tuy nhiên hãy cẩn thận vì có thể bạn sẽ bị nhấn chìm trong nó.

## **42 Principal-Agent Problem: Act Like an Owner - Người đặt ra nguyên tắc - Người đại diện: Hãy hành động như một người làm chủ.**

Hãy suy nghĩ và hành động như một người làm chủ rồi bạn sẽ làm chủ sau một khoảng thời gian nhất định

42.1. A principal is an owner; an agent is an employee – Người đặt ra nguyên tắc là người chủ - người đại diện cho nguyên tắc ấy là nhân viên

**Questioner:** Principle – Agent? Anh có thể giải thích rõ hơn được không?

**Naval:** Mỗi người đều cần một mô hình tư duy riêng biệt để vừa phù hợp với bản thân vừa giúp giải quyết cái vấn đề. Ai cũng muốn thông minh hơn bằng cách trau dồi và kết hợp càng nhiều mô hình càng tốt. Nhưng bản thân tôi nghĩ nhiều quá là không tốt, tôi chỉ quan tâm đến những bài học, quy tắc mà có khả năng áp dụng rộng rãi và lâu dài.

Một trong những vấn đề ấy là **"Principle – Agent"**. Một người sẽ đưa ra những nguyên tắc, còn một người sẽ là người đứng ra đại diện cho những nguyên tắc ấy. Bạn chọn cách suy nghĩ và hành động như thế nào thì đời sẽ ngã theo hướng ấy.

## **42.2 A principal's incentives are different than an agent's incentives - Phần thưởng cho một người làm chủ khác hẳn phần thưởng cho một nhân viên.**

Tôi có thể tóm tắt vấn đề "Principle - Agent" bằng câu nói nổi tiếng của Napoleon hay Julius Caesar:

"Nếu bạn muốn mọi chuyện xong xuôi, hãy đích thân làm. Nếu không thì cử một người khác làm".

Câu này có nghĩa là: Nếu bạn muốn làm gì đó một cách chuẩn chỉ thì tốt nhất là nên tự làm; vì những người khác sẽ không có đủ sự quan tâm như bạn đâu.

Thời nay, vấn đề "Principal - Agent" xuất hiện nhan nhản khắp nơi. Trong kinh tế vi mô, người ta cố gắng khái quát hóa nó thế này: Phần thưởng cho một người làm chủ khác hẳn với phần thưởng của một người làm nhân viên, thế nên người làm chủ sẽ luôn muốn những gì tốt nhất cho việc kinh doanh và sẽ cố gắng kiếm được nhiều tiền nhất có thể. Người làm công cơ bản thì sẽ làm lấy lệ, chỉ cần người chủ nhìn thấy ổn là được, người ta sẽ làm sao để cá nhân họ có lợi ích nhiều nhất, tạo được nhiều mối quan hệ tốt hơn hay kiếm được nhiều của riêng hơn chẳng hạn.

Bạn sẽ thấy vấn đề này rất rõ trong những công ty đại chúng được vận hành bởi một CEO từ bên ngoài, vấn đề của những công ty này là chả ai thật sự sở hữu nó cả, chả ai trong công ty chiếm nhiều hơn 1% cổ phần cả. Người CEO sẽ bắt đầu nắm hết quyền, cho những người thân cận lên chiếm hết những ghế quan trọng và họ sẽ bắt đầu phát hành quyền quyền chọn mua cổ phiếu giá rẻ cho chính họ, hoặc thực hiện nhiều giao dịch mua lại cổ phiếu, vì lúc này thù lao của họ gần như phụ thuộc hoàn toàn vào giá cổ phiếu.

## **42.3 If you can work on incentives, don't work on anything else - Hãy chỉ để nhân viên làm việc dựa trên các biện pháp khuyến khích, khen thưởng**

Nhân viên luôn có cả ngàn cách để lừa bất kỳ hệ thống nào, việc này làm cho chuyện thiết kế ra một hệ thống khuyến khích khen thưởng là rất khó. Charlie Munger đã từng nói, "Bạn có thể chỉ cần cải thiện cơ chế khen thưởng thôi là quá đủ rồi".

Hầu hết hành vi con người đều có thể giải thích theo cơ chế khen thưởng. Đừng nhìn những gì họ nói, hãy xem những gì họ làm. Nếu bạn có một cơ chế khen thưởng tốt và đúng đắn, nhân viên của bạn cũng sẽ hành xử đúng với ý bạn hơn. Nhưng tiền không phải là một giải pháp. Rất nhiều người muốn cái cơ chế khuyến khích phải bao gồm cả địa vị cùng tăng giá trị, ý nghĩa trong những việc họ làm. Khi bạn làm chủ, bạn sẽ luôn phải đối diện vấn đề này. Bạn phải tự nghĩ theo hướng: Làm sao để những người này thích tôi? Làm thế nào để tôi khuyến khích họ? Làm sao để họ có tư duy như tôi? Chỉ khi làm chủ bạn mới thấy quý cái tư duy làm chủ và sự khó khăn khi làm việc với những luồng tư duy khác.

#### **42.4 When you do deals, it's better to have the same incentives - Khi thương thảo, sẽ tốt hơn nếu cả 2 bên đều có phần thưởng giống nhau**

Nếu bạn đặt quy tắc và làm chủ, bạn sẽ muốn dành nhiều thời gian để nghĩ kĩ về vấn đề này. Hãy trọng dụng những công thần. – cả trong việc trao quyền và khen thưởng – ngay cả khi họ khiếm tốn và tự đánh giá thấp bản thân. Lý do là vì sau khi làm chung thật lâu, họ sẽ mong muốn có thưởng và muốn chung chí hướng với bạn.

Khi bạn thương thảo hợp đồng, tốt là cả hai bên đều cùng nhìn về một hướng và cùng một động cơ lẫn phần thưởng giống nhau hơn là bên bạn có lợi thế. Lý do là vì nếu bạn chơi người ta thì người ta cũng sẽ lần ra và mối quan hệ sẽ đi tong. Thêm vào đấy bạn sẽ không thật sự tận hưởng mối quan hệ đấy và cũng sẽ không thể hưởng lợi ích lãi kép của mối quan hệ.

#### **42.5 If you're an employee, your most important job is to think like a principal - Nếu bạn là nhân viên, điều quan trọng nhất với bạn là hãy suy nghĩ như một người làm chủ.**

Và nếu bạn đang ở vị trí nhân viên, thì việc quan trọng nhất là hãy nghĩ như một ông chủ. Càng tập luyện việc suy nghĩ như một người làm chủ sớm bao nhiêu thì trên chặng đường dài bạn càng có giá trị bấy nhiêu. Hãy luyện suy nghĩ của bản thân và chuyển chính suy nghĩ đó làm thành hành động. Không sớm thì muộn bạn cũng sẽ trở thành một người chủ. Nếu bạn ở dưới trướng một ông chủ xịn, đàng hoàng, họ sẽ hiểu và mở đường cho bạn rất nhanh. Hoặc có thể cho bạn tiếp cận những đòn bẩy rất lớn so với chức vụ bạn đang nắm giữ.

Tôi luôn ấn tượng với những ông chủ tưởng thưởng xứng đáng cho những nhân viên trẻ. Vì họ đủ khả năng nhìn ra được những người có tư duy và tố chất của một

ông chủ dù xuất phát điểm của những người này khá thấp và họ còn thiếu kinh nghiệm nữa.

**Questioner:** Tôi hỏi anh câu này vì tôi chưa bao giờ thấy nó ở nơi làm việc của tôi. Tôi hay làm việc với những team nhỏ nơi mà mục tiêu tài chính của mọi người giống nhau. Mọi người đều được tuyển lựa kĩ càng và sẵn sàng tận hiến. Do đó bất kì ai không hợp sẽ tự động rời đi hay đổi vị trí.

## 42.6 Deal with small firms to avoid the principal-agent problem - Làm việc với những công ty nhỏ sẽ tránh được vấn đề "Principal - Agent".

Một cách để né vấn đề này là làm việc với những team càng nhỏ càng tốt. Đó là lý do khi làm việc, tôi hay thuê những người làm việc độc lập hoặc những hãng nhỏ.

Đúng là hãng lớn có thương hiệu, có uy tín, tài nguyên của họ cũng mạnh hơn,... Nhưng chủ và nhân viên có động cơ và lượng động lực khác nhau và cũng tách xa nhau. Thường ông chủ sẽ là người thương thảo với bạn, nhưng người thực sự làm phần việc mà bạn yêu cầu lại là những người ở tận mấy chục lớp bên dưới. Do đó lực sức họ bỏ vào việc không thực sự 100%. Họ làm công ăn lương, và kết quả bạn nhận được sẽ khác điều bạn được hứa hẹn

Còn với hãng nhỏ, hay từng cá nhân riêng lẻ. Đúng, bạn hi sinh lượng tài nguyên có sẵn cho công việc. Bạn cũng đánh cược nhiều hơn. Bù lại tính chịu trách nhiệm cao hơn hẳn.

Để luyện tập tư duy làm chủ, hãy tự hỏi bạn thân: "Nếu mình là chủ thì tình huống này sẽ xử trí ra sao?" và hành xử như vậy. Không sớm thì muộn bạn cũng sẽ là chủ.

## 43. Kelly Criterion: Avoid Ruin - Tiêu chuẩn Kelly: tránh việc mất hết và về mo.



Tiêu chuẩn Kelly là công thức toán học liên quan đến việc tăng trưởng vốn dài hạn, được phát triển bởi John L. Kelly, Jr.

### 43.1 Don't bet everything on one big gamble - Đừng bỏ hết trứng vào 1 giỏ.

**Questioner:** Anh có thể giải thích "tiêu chuẩn Kelly" được không?

**Naval:** Tiêu chuẩn Kelly là một dạng phương trình rất nổi tiếng về một khái niệm cơ bản: Đừng bao giờ chơi tất tay - Đừng bỏ hết trứng vào một giỏ. Hãy cẩn trọng với lượng giá trị bạn đặt vào mỗi ván cược, để khi mất thì bạn không mất tất cả.

Nếu bạn là một tay chơi bạc, Tiêu chuẩn Kelly sẽ chỉ ra lượng tối đa bạn nên đặt cược ở mỗi ván, kể cả khi bạn có lợi thế. Vì đây chỉ là lợi thế và bạn vẫn có khả năng thua. Giả sử kèo 51-49 nghiêng về phía bạn, nhưng nếu bạn là con bạc kỳ cựu thì bạn sẽ biết là không được chơi tất tay, dù 51-49 hay 89-11 vì luôn có nguy cơ bạn thua và từ đó mất sạch, thà chơi ít ít kiếm ăn qua bữa mà chắc ăn hơn

Taleb có khái niệm "Ergodicity - Tính linh hoạt" rất hay về vấn đề này: Kết quả trung bình của 100 người làm 1 việc 1 lần thì chưa chắc đã bằng kết quả trung bình của 1 người làm 1 việc 100 lần.

## **43.2 Ruining your reputation is the same as getting wiped to zero - Danh tiếng bị hủy hoại cũng giống như về lại vạch xuất phát.**

Có một trò chơi tên là "Russian Roulette - Cò quay Nga", trò chơi này có 6 người tham gia cùng 1 khẩu ổ quay với 1 viên đạn duy nhất. Người thua cuộc chơi này là người bị viên đạn đó bắn chết còn 5 người còn lại mỗi người được 1 tỷ \$. Nghe thì hay đúng không nào? Nhưng bây giờ đổi lại, nếu trò chơi đó chỉ có 1 người và người đó phải quay cò và bắn 6 lần thì sao? Chẳng có mấy cơ may là người đó sẽ sống và trở thành tỷ phú cả. Họ sẽ chết, giá trị của họ sẽ về lại số 0. Họ chả còn cái quái gì cả.

Đây là ví dụ rõ nhất để bạn thấy về "Ergodicity" của Taleb.

Tiêu chuẩn Kelly giúp bạn tránh khỏi việc về mo. Ở thời kỳ này bạn sẽ không bao giờ bị mất hết vì lý do bạn cược quá nhiều vào 1 ván bài, bạn sẽ về mo vì bạn ăn chặn, ăn hối lộ, làm những chuyện trái với lương tâm và vi phạm pháp luật. Chỉ có vì lý do bạn khoác lên tấm áo tù hay sự tín nhiệm của bạn bị mất đi thì bạn mới thật sự mất hết - về mô mà thôi. Lời khuyên của tôi là hãy tránh xa những việc đó, càng xa càng tốt.

## **44 Schelling Point: Cooperating Without Communicating - Điểm trung bình: Hợp tác mà không cần thương thảo**



In game theory, a focal point (or Schelling point) is a solution that people tend to choose by default in the absence of communication.

Trong lý thuyết trò chơi, Schelling point là một giải pháp mà mọi người sẽ mặc định chọn nếu không có cơ hội thương thảo với nhau.

Rất nhiều người có thể không giao tiếp với nhau mà vẫn hợp tác cùng nhau nhờ dự đoán trước hành động của đối tác.

## **44.1 Use social norms to cooperate when you can't communicate - Sử dụng những chuẩn mực xã hội để hợp tác khi mà bạn không thể thương thảo với nhau.**

Questioner: Anh có thể nói thêm về "Schelling Point" được không?

Naval: Schelling Point – hay còn gọi là Focal point, là một thuật ngữ được phổ biến từ cuốn "The Strategy of Conflict".

Hãy tưởng tượng 1 trò chơi nhiều người mà ở đó không ai giao tiếp gì được với nhau nhưng có thể tương tác với nhau. Schelling đã đưa ra một công thức toán học để trả lời cho câu hỏi rằng: Nếu không thể giao tiếp với nhau thì hợp tác bằng cách nào?

Giả thử tôi với anh có sắp xếp cuộc hẹn, nhưng vì một lý do nào đó ta không thể xác định thời gian và địa điểm họp mặt. Nghe bất khả đung không? Nhưng hãy nhớ rằng tôi với anh đều là sinh vật có lý trí, có tư duy, và có hành vi xã hội được định hướng.

Về thời gian? Tôi sẽ cho rằng nếu phải chọn một ngày bất kì, ta sẽ chọn ngày đầu năm vì đấy là một mốc dễ nhớ, ai cũng có. Và sẽ là dịp năm mới, không giờ một phút. Tôi với anh nếu cùng là người Mỹ, và chọn năm mới, thì địa điểm họp lý sẽ là New York, nơi quả cầu ở quảng trường thời đại được hạ xuống.

## **44.2 You can find Schelling points in business, art and politics - Schelling Point có thể được áp dụng trong cả kinh doanh, nghệ thuật và chính trị**

Có rất nhiều game mà lý thuyết này có thể áp dụng được, dù đó là kinh doanh, nghệ thuật hay chính trị, và bạn luôn sẽ tìm thấy được focal point trong đó. Và từ đó mở ra cơ hội hợp tác khi không thể giao tiếp.

Ví dụ như trường hợp giữa Pepsi và Coca-cola. Giả sử hai hãng bán hai mức giá khác nhau, rồi sau một khoảng thời gian thì giá của 2 lon coca và pepsi bằng nhau

mà không cần họ phải tự ngã giá thương lượng gì với nhau cả.

## 45 Turn Short-Term Games Into Long-Term Games - Chuyển những Game ngắn hạn thành dài hạn

Cải thiện đòn bẩy của bạn bằng cách biến những mối quan hệ ngắn hạn thành dài hạn

### 45.1 Pareto optimal solutions require a trade-off to improve any criterion - Phương pháp tối ưu hóa Pareto đòi hỏi bạn phải đánh đổi thứ gì đó mới có thể cải thiện 1 tiêu chuẩn của bạn.



Hiệu quả Pareto hay còn gọi là tối ưu Pareto là một trong những lý thuyết trung tâm của kinh tế học với nhiều ứng dụng rộng rãi trong lý thuyết trò chơi, các ngành kỹ thuật, cũng như khoa học xã hội. Với 1 nhóm các cá nhân và nhiều cách phân bổ nguồn lực khác nhau cho mỗi cá nhân trong nhóm đó, việc chuyển từ một phân bổ này sang một phân bổ khác mà làm ít nhất một cá nhân có điều kiện tốt hơn nhưng không làm cho bất cứ một cá nhân nào khác có điều kiện xấu đi được gọi là một sự cải thiện Pareto hay một sự tối ưu hóa Pareto. Khi đạt được một phân bổ mà không còn cách nào khác để đạt thêm sự cải thiện Pareto, cách phân bổ đó được gọi là hiệu quả Pareto hoặc tối ưu Pareto.

"Hiệu quả Pareto" là một khái niệm từ "Game theory", ngoài khái niệm này ta còn có một khái niệm khác là "Pareto Superior - Siêu việt Pareto" nữa.

Siêu việt Pareto tức là nếu xét 2 thứ, nhưng sẽ có một thứ có một/nhiều mặt trội hơn hẳn thứ còn lại, những mặt còn lại thì không tệ hơn. Đây là điểm cần lưu ý khi đàm phán. Hãy luôn đưa mình vào tâm thế rằng luôn tìm những giải pháp có siêu việt Pareto so với giải pháp hiện tại.

Tối ưu Pareto nghĩa là khi giải pháp đó là tốt nhất có thể rồi, và bạn không có cách nào thay đổi nó mà không làm nó tệ hơn. Đây là một khái niệm quan trọng khác bạn cần nhớ khi thương thuyết và đàm phán. Do đó sẽ luôn có đánh đổi khi những điều khoản đã đạt đến "Tối ưu Pareto"



## **45.2 Negotiations are won by whoever cares less - Càng ít quan tâm thì bạn càng dành phần lợi trong việc thương thuyết**

Bạn càng ít quan tâm thì bạn càng dễ thắng khi thương thuyết. Nếu bạn thể hiện mình muốn cái gì đấy thì hoàn toàn đối phương có thể lợi dụng điều này để trên cơ bạn. Phải có đủ sự bất cần, giống như cảnh Sony muốn bán ma túy khi thương thuyết với địch trong Bố Già vậy

Nếu bạn thấy được mình đang bị ép pha trong khi thương thuyết, hãy cố gắng chuyển những kỳ vọng của họ từ ngắn hạn sang dài hạn. Hãy cố gắng để game bạn chơi với họ là game có sự lặp lại. Hãy mang danh tiếng của mình vào thương thuyết. Hãy rủ thêm những người muốn chơi game mà bạn đang chơi với phía bên kia vào cuộc trong tương lai.

Sửa nhà là một ví dụ tiêu biểu cho việc bạn vì không hiểu mà phải trả nhiều tiền hơn mức bình thường.

Đám nhà thầu thì đã có tiếng với việc kê giá và chối bỏ trách nhiệm rồi. Họ đẻ ra đủ thứ lý do để biện minh như: "Chủ nhà đưa ra mấy đề nghị vô lý quá"; "Đang thi công thì gặp thêm nhiều vấn đề"; "Chủ nhà có chịu chi trả cho việc đấy đâu"; "Chủ nhà không hiểu mấy thứ chuyên môn này".

Bản thân bạn khi quyết định chọn một nhà thầu như vậy thì bạn đã ký tên vào một giao dịch mà bạn là người thiệt rồi. Bạn không có kiến thức kinh nghiệm cùng kỹ năng để phát hiện khi nào bên thi công báo láo. Bạn bị mù thông tin và hoàn toàn bị động. Nhưng bạn cần sửa nhà. Đây là điểm bất lợi của bạn.

## **45.3 Convert single-move games to multi-move games - Chuyển game 1 nước đi thành nhiều nước đi.**

Hãy ngẫm lại những mối quan hệ bạn bè của mình để tìm đối tác. Hãy tìm những người được nhiều người tín nhiệm. Bạn phải có xu hướng chuyển những cuộc làm ăn "1 nước đi" mà cả 2 bên đều phải cố gắng ăn gian thành một cuộc làm ăn lâu dài "nhiều nước đi".

Bạn có thể chuyển hướng game bằng cách chia dự án thành 2 dự án nhỏ hơn. Bạn giao dự án đó cho 1 bên thầu và bảo rằng kết quả của dự án này sẽ quyết định xem bên bạn có được tiếp tục thầu dự án còn lại hay không. Từ game 1 nước đi bạn đã chuyển nó thành 2 nước đi.

Một cách khác là khi triển khai dự án, bạn hãy chia sẻ với họ rằng: "Tôi sẽ cùng làm dự án này với bên bạn, và tôi còn có khoảng 3 - 4 đối tác nữa sẽ quan sát kết quả của dự án này để có những quyết định khác cho những dự án khác".

Một cách khác nữa là viết review ở Yelp hay Thumbtack - điều này đặc biệt hữu dụng nếu nhà thầu bạn làm việc cùng hoạt động ở trong 1 vùng và họ muốn bảo vệ danh tiếng của họ trong vùng đấy để tiếp tục làm ăn lâu dài

Đây là những cách giúp bạn chuyển game 1 nước đi thành một game dài hạn và giải thoát cho bạn khỏi vị trí kèo dưới với ít đòn bẩy và thông tin hơn.

## **46. Compounding Relationships Make Life Easier - Những mối quan hệ lâu dài giúp đời dễ thở hơn.**

Có hậu phương chắc giúp ta an lòng tập trung vào tiền tuyến.

### **46.1 Mutual trust makes it easy to do business - Mối quan hệ tin cậy hợp tác giúp làm ăn dễ dàng hơn.**

Mối quan hệ là một ví dụ tốt của lãi kép. Khi bạn có một mối quan hệ tốt với ai đó được một khoảng thời gian, dù đó là kinh doanh hay tình cảm - Đời bạn sẽ trở nên đơn giản hơn nhiều. Bạn biết bạn có ai đó quan sát và lo liệu những vấn đề sau lưng bạn, để não bạn được thanh thoi.

Nếu bạn có đối tác làm việc cùng 20 năm, bạn sẽ có thể ký mà không cần nhìn điều khoản pháp lý. Thậm chí cả hai chỉ cần thỏa thuận miệng với nhau là đủ. Rất dễ dàng để hợp tác kinh doanh.

Như tôi và bạn đồng nghiệp lâu năm cùng lập công ty mới và nó có vấn đề gì đó, cả hai sẽ cùng biết cách thoái vốn và đóng cửa công ty sao cho hợp tình hợp lý. Hay nếu muốn tăng vốn và mở rộng thì sẽ cần thuê người như thế nào. Mọi thứ đều có thể giải quyết êm đẹp cho cả 2 bên.

Lý do lớn khiến nhiều startup thất bại là những người sáng lập không chơi chung được với nhau nữa.

Do đó, để tăng khả năng thành công của startup, hãy giảm thiểu sự bất đồng giữa những nhà sáng lập.

**46.2 It's better to have a few compounding relationships than many shallow ones - Chất quan trọng hơn lượng trong những mối quan hệ.**

Lãi kép là một thứ khó thấy và lợi ích ban đầu rất nhỏ. Bạn phải nhẫn mới nhận được giá trị thực của lãi kép. Do đó bạn phải kiên nhẫn với những mối quan hệ, biết cách chọn mối quan hệ để đầu tư và phải bám lấy chúng. Thà ít mà chất.

46.3 It takes just as much effort to create a small business as a large one - Kinh doanh nhỏ cũng tốn nhiều công sức như kinh doanh lớn.

Kinh doanh lớn nhỏ gì cũng đều rất cực. Bạn là Elon hay chủ nhà hàng đều sẽ sấp mặt như nhau. Cũng phải dành tâm huyết, cũng bị chiếm rất nhiều thời gian, cũng là chuyện dòng tiền và nhân sự.

Vấn đề là một bạn sẽ nhận được công ty hàng không vũ trụ nắm giữ tương lai loài người. Hai là bạn có một cái nhà hàng nho nhỏ nơi góc đường. Hãy nghĩ kĩ trước khi quyết định.

## **47 Price Discrimination: Charge Some People More - Phân biệt giá: Ta nên thu phí thêm đối với một nhóm người.**



Phân biệt giá là khả năng bán các sản phẩm của nhà cung cấp theo giá bán khác nhau trên các thị trường khác nhau.

Nếu khách hàng sẵn lòng và có túi tiền bự, đừng ngại bắt họ trả nhiều tiền hơn.

### **47.1 Price discrimination is a technique for charging certain people more - Phân biệt giá là một kỹ năng giúp người kinh doanh tính thêm tiền cho một vài người nhất định.**

Phân biệt giá cả (Price discrimination) là một khái niệm quan trọng. Bạn có thể xem chừng nếu khách giàu hơn thì tìm cách để họ trả thêm tiền.

Tôi không khuyến khích kiểu nghe giọng lạ hay nhà quê thì tính mắc hơn hay vì thấy ghét thì tính mắc hơn. Giá cả phải đi cùng giá trị.

Một ví dụ dễ thấy là vé máy bay hạng thương gia và vé hạng thường. Dù hạng thương gia rất mắc nhưng có line riêng, không gian rộng rãi, và chất lượng nói chung tốt hơn nhiều khiến cho hạng thương gia không bao giờ hết hot. Cho dù thật ra là cả 2 loại vé đều giúp ta đi từ điểm A - B trong 1 khoảng thời gian là như nhau.

### **47.2 Rich people and large enterprises are willing to pay more - Những người giàu và doanh nghiệp lớn sẵn**

## **sàng móc thêm hầu bao để có thêm giá trị.**

Lý do chiến lược phân biệt giá thành công là vì những dịch vụ thêm vào để tăng giá giúp người giàu và các tập đoàn lớn phô trương được sự giàu có của họ và cho họ cảm giác rằng họ đang được phục vụ tốt nhất có thể.

Điều này cũng thường thấy trong lĩnh vực phần mềm khi bản miễn phí thì có những chức năng cơ bản bạn cần, nhưng nếu bạn muốn tắt quảng cáo, hãy những tính năng cao cấp gì đấy sẽ phải bỏ tiền ra cho gói Premium.

## **48. Consumer Surplus: Getting More Than You Paid For - Thặng dư tiêu dùng: Nhận nhiều hơn thứ bạn trả.**



Thặng dư tiêu dùng là thước đo kinh tế về lợi ích của người tiêu dùng, xảy ra khi giá mà người tiêu dùng phải trả cho một sản phẩm, dịch vụ thấp hơn so với giá họ sẵn sàng trả.

### **48.1 Consumer surplus is the extra value you get when you pay less than you were willing - Thặng dư tiêu dùng là giá trị bạn được nhiều hơn giá trị bạn trả ra.**

Nên nhớ 2 thuật ngữ này: “Consumer surplus” và “Producer surplus”. Tạm dịch là thặng dư khách hàng và thặng dư nhà sản xuất. Thặng dư khách hàng tức là giá trị bạn nhận được từ một sản phẩm nhiều hơn so với giá bạn trả. Trong khi đó giá bạn trả ít hơn mức bạn sẵn sàng móc ví ra.

Ví dụ như cốc cà phê cóc giá 10k. Tôi rất thích ly cà phê cóc ấy, có thể dùng nó networking, ngồi nhâm nhi thư giãn các thứ. Nếu cần tôi sẵn sàng trả hai, ba chục cho ly cà phê. Vấn đề là bà bán cà phê chỉ bán cà phê, và bán cho rất nhiều người khác chứ nào riêng mình tôi, và những người đấy không sẵn sàng giá quá mức giá 10k nên bà không để giá 20k được. Tôi nhận được rất nhiều với cái giá chỉ 10k.

Tất cả mọi việc kinh doanh đều tạo ra thặng dư cho khách hàng. Nhớ điều này khi có ai đó chỉ trích công ty, doanh nghiệp là thứ xấu xa. Ví dụ những Amazon, Shopee hay Lazada là những công ty tỷ đô. Và chắc chắn chúng cũng tạo ra tỉ đô đến từ thặng dư cho khách hàng đến từ sự tiện dụng mà dịch vụ của họ mang lại.

## **49. Net Present Value: What Future Income Is Worth Today - Giá trị hiện tại thuần: Giá trị bạn nhận được trong tương lai sẽ đáng giá như thế nào trong hiện tại?**

Net Present Value (NPV) có thể hiểu như sau:

Ví dụ bạn bỏ vốn vào 1 start-up, founder tuyên bố rằng: "Giá trị công ty này phải trị giá 1 tỷ \$ khi được IPO (lên sàn), bạn sẽ nhận được 0.1% cổ phần công ty với số vốn bạn bỏ vào, nghĩa là khi công ty IPO thì giá trị của 0.1% ấy là 1 triệu \$".

Dĩ nhiên bạn phải thương lượng lại chứ, bạn sẽ phải tính đến một cái điều chỉnh giá vì mọi start-up đều có rủi ro rất cao. 1 triệu đô kia chỉ là ảo và bạn đang chi tiền thật. Do đó bạn phải định giá được giá trị hiện tại của công ty mà chi tương ứng cho 0.1%.

## **50. Externalities: Calculating the Hidden Costs of Product - Ảnh hưởng ngoại lai: Tính chi phí ẩn của sản phẩm**

Ảnh hưởng ngoại lai (Externalities) giúp bạn tính ra được chi phí sản xuất thật của một sản phẩm nhờ vào việc tính ra được những chi phí ẩn phát sinh trong quá trình sản xuất.

Ảnh hưởng ngoại lai là những chi phí phát sinh mà quá trình sản xuất bất kỳ sản phẩm nào đều có, tuy nhiên giá bán thường không bao gồm những chi phí này vào. Điều này có thể xảy ra vì nhiều lý do.

Một trong những chi phí ẩn lớn nhất là sự ảnh hưởng đến môi trường. Một trong những chỉ trích lớn nhất mà chủ nghĩa tư bản nhận được là sự tàn phá môi trường. Vấn đề là nếu bạn quyết định bỏ đi chủ nghĩa tư bản vì nó có hại với môi trường thì chào mừng bạn quay về với thời kỳ tiền công nghiệp hóa. Chắc chắn là việc này không tốt chút nào đâu.

### **50.1 Pricing externalities properly is more effective than feel-good measures - Tính tiền cho những chi phí ngoại lai chắc chắn là hiệu quả hơn với phương pháp của những người yêu môi trường dỏm**

Đồng tiền đi liền khúc ruột. Để bảo vệ môi trường thì tác hại vào môi trường của sản phẩm hoặc dịch vụ cần phải được tính vào giá thành cuối cùng của sản phẩm hoặc dịch vụ ấy.

Ví dụ người ta đang lãng phí nước thì tăng giá nước, đang xả thải thì tính tiền dọn dẹp chất thải vào sản phẩm. Nếu giá tăng đủ cao thì chắc chắn sẽ làm người ta chùng chân. Chắc chắn việc này sẽ có tác động lớn hơn những chiến dịch cấm ống hút nhựa, cấm túi bóng, cấm tắm rửa khi hạn hán.

## **50.2 Properly pricing externalities can save resources in a tremendous way - Đánh chi phí ngoại lai hợp lý sẽ giúp tiết kiệm tài nguyên một cách đáng kể.**

Ví dụ ở California, khi hạn hán tới, chính quyền chạy quảng cáo để hạn chế mọi người khỏi việc tắm rửa. Vấn đề ở đây là một người tắm không tốn bao nhiêu nước cả, nhưng 1 người nông dân dùng nước ngọt bằng hàng trăm ngàn người dùng cho mục đích cá nhân hằng ngày. Do đó cách thông minh là tăng giá nước. Người dùng cá nhân sẽ trả thêm vài đồng lẻ, nhưng theo nguyên tắc 80/20, nông dân sẽ tự biết tiết kiệm nước.

Đánh chi phí cho những ảnh hưởng ngoại lai sẽ mang lại giá trị cho môi trường rất nhiều.

## **51. Bonus: Finding Time to Invest in Yourself - Tranh thủ thời gian để đầu tư vào bản thân.**

Nếu bạn đang phải rat-race kiếm tiền, kiếm kinh nghiệm, hãy luôn nhớ dành thời gian cho việc học tập và hãy luôn chấp nhận những thử thách để nâng cấp bản thân

**Questioner:** Có nhiều người khi nhận được lời khuyên này sẽ hỏi ngược lại: "Công việc đã chiếm hết thời gian của tôi rồi, tôi đào đâu ra thời gian để đầu tư cho bản thân cơ chứ?".

### **51.1 You have to rent your time to get started - Bạn bắt buộc phải đi làm thuê, phải bán thời gian của mình đi để khởi đầu.**

**Questioner:** Anh có một gợi ý cho vấn đề này như sau: "Khi bắt đầu, bạn sẽ buộc phải cho thuê thời gian của mình, và bạn chỉ làm việc này khi bạn đang học hành

và tích lũy vốn. Tốt nhất bạn hãy bán thời gian của mình vào những công việc mà xã hội không thể đào tạo đại trà và truyền nghề là cách học duy nhất."

**Naval:** Hãy học một kỹ năng chuyên môn nào mà xã hội chưa có cách nào để đào tạo đại trà. Điều này có thể đạt được nếu bạn tham gia một lĩnh vực mới và còn đang được mở rộng. Đó thường là những lĩnh vực đánh vào việc giải quyết những vấn đề rất cụ thể, rất chi tiết và luôn luôn chuyển mình thay đổi. Hãy đầu tư vào những ngành như vậy và cũng hãy học hỏi trong những ngành ấy.

Làm nhân viên thân cận cho founder là một trong những công việc được săn đón bởi người trẻ nhất, những người muốn lập nghiệp ở thung lũng Silicon. Những người sáng giá nhất sẽ theo chân những người sáng lập và sẽ sẵn lòng làm mọi thứ mà người ta yêu cầu họ làm.

Rất nhiều trường hợp có 4, 5 loại bằng cấp nhưng vẫn làm chân chạy vặt vì việc chạy vặt đang là điều quan trọng nhất vào lúc đó.

Và cái người có 4 - 5 loại bằng cấp ấy được tham dự những cuộc họp quan trọng nhất, được trải qua mọi thể loại stress và áp lực và nhìn thấy founder làm trò mèo khi gọi vốn, ra quyết định,... Những kiến thức chỉ có thể đạt được khi đã được trải nghiệm qua.

Warren Buffett sau khi xong đại học muốn học việc ở chỗ của Benjamin Graham và chấp nhận thực tập không lương. Graham trả lời đề nghị đó rằng: "Chú em quá đắt.". Thực tập luôn là cơ hội đáng để ta hi sinh

51.2 Find the part of the job with the steepest learning curve - Hãy tập trung vào phần công việc có đường cong học tập dốc nhất.

Nếu bạn phải đi làm kiếm tiền thay vì tìm công việc theo kiểu thực tập vì bạn cần tiền, hãy tìm cách sáng tạo trong công việc của bạn. Hãy đón nhận thử thách và trách nhiệm. Hãy tìm những phần việc có đường cong học tập dốc nhất.

Hãy tránh những công việc lặp đi lặp lại, chúng sẽ bị thay thế không sớm thì muộn bởi người máy.

Giả thử bạn là một người pha cà phê, thì bạn có thể học các kết nối với khách hàng. Làm mới bản thân và giúp khách hàng vui. Cấp trên chắc chắn sẽ để ý.

51.3 Develop a founder mentality - Phát triển tư duy của một nhà sáng lập.

Điều khó khăn nhất cho mọi người làm chủ là tìm nhân viên có tư duy làm chủ Thật ra điều này chỉ đơn giản là nhân viên quan tâm đến công việc mà thôi.

Rất nhiều người sẽ hỏi ngược lại: "Vậy chủ có sẵn sàng trả lương đủ cao để tôi quan tâm không?". Câu trả lời là có, thứ bạn nhận được không chỉ nằm ở giá trị vật chất mà còn là kiến thức, kinh nghiệm và kỹ năng; ngoài ra bạn còn học được cách toàn tâm toàn ý với công việc và giúp bạn sau này trở thành một người chủ.

Mọi vị trí đều đóng một vai trò quan trọng trong bộ máy, đều sẽ mang tới những giá trị tích cực cho bạn, quan trọng là bạn có toàn tâm toàn ý với nó không mà thôi.

## **51.4 Accountability is something you can take on immediately - Bạn luôn có thể chịu trách nhiệm ngay hôm nay.**

Questioner: Ta đã bàn về việc chịu trách nhiệm, khả năng ra quyết định, kiến thức đặc thù và đòn bẩy. Nếu tôi làm công việc bình thường thì liệu kiến thức đặc thù có phải là thứ cần được ưu tiên nhất?

Naval: Việc đưa ra quyết định cần rất nhiều kinh nghiệm. Tốn rất nhiều thời gian để xây dựng. Mà để có khả năng được quyền đưa ra quyết định, bạn cần ở vị trí có thể đưa ra quyết định. Ấy là khi bạn dám đứng ra chịu trách nhiệm.

Đòn bẩy là thứ xã hội sẽ đưa bạn nếu bạn thể hiện được khả năng ra quyết định của mình. Bạn có thể tăng tốc bằng cách học những kỹ năng cao cấp trong lập trình hoặc truyền thông vì chúng là những đòn bẩy không cần xin phép. Đó là lý do tôi khuyến khích người ta học code và làm sản phẩm truyền thông dù chỉ làm chơi vào mỗi tối và cuối tuần.

Do đó, khả năng xét đoán và đòn bẩy sẽ đến sau. Còn trách nhiệm bạn luôn có thể nhận nhiều hơn vào ngay hôm nay. Không ai làm thì mình làm. Và đó là cách để bạn đưa đầu chịu báng và ép bạn phải hoàn thành tốt công việc.

Thêm nữa bạn có thể học những kiến thức đặc thù ở những vị trí này. Đặc biệt nếu chúng có liên quan đến những sở thích và sở trường của bạn.

Ví dụ sếp bạn gặp khó khăn với việc quản lý dòng tiền. Bạn có khả năng cân đối tài chính, có vài mối quan hệ nhưng chưa có kinh nghiệm làm việc với dòng tiền. Bạn đề nghị với sếp bạn sẽ giúp đỡ sếp ở những vấn đề đó. Nếu bạn có khiếu và chịu trách nhiệm, bạn có thể đặt mình vào những vị trí để có điều kiện được học. Trước khi bạn nhận ra thì bạn đã là người kế vị cho vị trí ấy rồi

Đặc biệt ở giai đoạn đầu sự nghiệp hãy tìm những vị trí cho bạn sự chịu trách nhiệm. Đừng quan tâm đến tiền bạc – chúng thay thế cho kiến thức và kỹ năng bạn có thể thu lượm được.

Do đó hãy đẩy bản thân đến mép vực, chịu trách nhiệm và giải quyết những vấn đề hóc hiểm thì người ta sẽ tìm tới bạn và đòn bẩy sẽ đến.

## **51.5 Specific knowledge can be timely or timeless - Kiến thức đặc thù có thể trường tồn hoặc chỉ có giá trị**



## trong một khoảng thời gian

Có 2 dạng kiến thức đặc thù, một dạng có thể trường tồn qua năm tháng mà vẫn giữ được giá trị, một dạng thì chỉ phù hợp để sử dụng trong 1 thời gian nhất định. Nếu bạn thích máy móc và học tập để trở thành một chuyên gia hàng đầu ngay giai đoạn lĩnh vực này đang hưng thịnh, bạn khai phá tốt nó bạn sẽ nhận lại những giá trị không thể tưởng được. Nhưng nếu vào 20 năm sau, lĩnh vực này sẽ mất đi vị thế nó có vào lúc bây giờ, những thứ bạn học, luyện tập không còn đặc thù nữa mà nó thành kiến thức ai cũng có thể học. Do đó, đây là một dạng kiến thức đặc thù chỉ có giá trị tốt trong một khoảng thời gian nhất định.

Tuy nhiên, nếu bạn giỏi thuyết phục người khác thì lúc nào kĩ năng đó cũng sẽ có đất dụng võ. Biết cách thuyết phục người khác cũng quan trọng. Đây là một dạng kiến thức sẽ trường tồn với thời gian.

Theo phương pháp chông kĩ năng của Scott Adam thì đúng là chỉ thuyết phục không thì bạn không thể xây dựng sự nghiệp với nó. Hãy bỏ thêm kiến thức về chất bán dẫn và kế toán để thành một người bán mạch bán dẫn xuất sắc và trở thành CEO của công ty về mặt hàng mạch bán dẫn.

Thêm nữa kiến thức đặc thù trường tồn thường không thể dạy được và theo bạn suốt đời. Kiến thức đặc thù cần thời thì dĩ nhiên chúng cần thời, và thời thì thường khá lâu.

Công nghệ là nơi dễ kiếm những kiến thức đặc thù có giá trị nhất thời. Thêm nữa nếu bạn học được những kiến thức này thì nói chung những kiến thức khác của bạn cũng sẽ có khả năng được phát triển rất tốt.

## 51.6 Technology is an intellectual frontier for gaining specific knowledge - Công nghệ là lĩnh vực giúp thu nhận kiến thức đặc thù hàng đầu.

**Questioner:** Anh cũng có thêm ý này: "Công nghệ là lĩnh vực giúp thu nhận kiến thức đặc thù hàng đầu vì nó luôn tiến về phía trước. Nếu bạn thật sự thông minh và có tính tò mò bạn sẽ thu nhận được kiến thức nhanh và nhiều hơn những người làm ngành khác".

**Naval:** Danny Hills có nói rằng công nghệ là những thứ chưa có thể hoạt động và vận hành được. Tôi nghĩ rằng ông ta chả biết cái quái gì. Công nghệ xung quanh chúng ta đấy! Cái muông tùng là công nghệ. Lửa cũng vậy. Khi ta tìm ra các để chúng vận hành thì chúng lùi lại phía sau, không còn nằm trong luồng công nghệ của ta nữa và trở thành một phần trong cuộc sống hằng ngày của ta.

Công nghệ về mặt định nghĩa đơn giản là tiền tuyến của tri thức. Chúng lấy những thứ từ trong khoa học và văn hóa của chúng ta mà xã hội chưa biết cách sản xuất hàng loạt hay sáng tạo một cách hiệu quả rồi thương mại hóa chúng và tạo điều kiện cho mọi người có khả năng áp dụng nó

Do đó công nghệ sẽ luôn là nơi lý tưởng để lấy kiến thức đặc thù xịn sò và có ích cho xã hội.

## **51.7 If you don't have accountability, do something different - Nếu bạn không thể chịu trách nhiệm, hãy làm gì đó khác biệt.**

**Questioner:** Anh có tweet một ý như sau: "Nếu bạn là một nhân viên quèn, công ty sẽ không đo đếm được những giá trị bạn tạo ra được, họ đa số là đánh giá bằng lượng công việc người ta giao cho bạn. Vậy nếu bạn không có khả năng chịu trách nhiệm, bạn phải làm sao để giá trị bạn tạo ra là có thể nhìn thấy một cách rõ ràng được".

**Naval:** Thưởng và phạt đã theo chúng ta từ thời kỳ nông nghiệp và tiền công nghiệp, ở giai đoạn này đầu vào sẽ tương ứng với đầu ra vì đòn bẩy rất ít. Bạn làm 8 giờ bạn sẽ nhận được thành quả tương đương với 8 giờ bạn bỏ ra.

Ngày nay thì khác xa, đầu vào và đầu ra khác nhau nhiều lắm. Một quyết định đầu tư đúng đắn có thể dẫn đến việc cổ phiếu công ty tăng vọt, công ty được định giá ở mức chót vọt. Một tính năng của sản phẩm có thể quyết định sản phẩm đó có phù hợp với thị trường hay không là sự khác biệt rất lớn giữa thành công và thất bại.

Do đó khả năng ra quyết định và việc chịu trách nhiệm quan trọng hơn nhiều. Bạn có thể thấy rất nhiều người giỏi không hề chăm chỉ chút nào. Và nhiều lúc ta nhìn vô sẽ thấy họ lười chảnh thây. Nhưng bạn có thể trông chờ vào việc họ sẽ có khả năng cứu bạn, đưa ra sản phẩm quan trọng đúng thời điểm. Cũng tương tự như một người làm sale chốt được cá voi giúp công ty giữ vững doanh số năm đó.

Người ta cần biết vai trò của bạn trong công ty và dĩ nhiên ta không nên tranh công của người khác bởi đây là vấn đề nhạy cảm và dễ gây lục đục.

Thí dụ bạn làm tư vấn viên. Dưới danh nghĩa tư vấn, thành quả công việc của bạn may ra sẽ được chuyển tới tai sếp qua những khách hàng hài lòng với bạn. Với một người sếp cao cấp, vị trí của bạn sẽ tương đối vô hình và đây là một điều buộc phải chấp nhận.

## **51.8 You'll develop thick-skin if you take on accountability - Chịu trách nhiệm sẽ giúp khả năng**

## chịu đựng của bạn tốt hơn.

Khi bạn đứng ra chịu trách nhiệm, bạn sẽ được ghi công nếu những quyết định của bạn là đúng đắn. Tuy nhiên, nếu phán đoán của bạn kém, vì bạn có trách nhiệm cao nên bạn cũng sẽ phải chịu tác động lớn hơn. Nhưng riết rồi bạn sẽ quen, càng làm nhiều, sai nhiều bạn sẽ càng quen với việc bị chỉ trích. Đó sẽ là lớp "da dày" bảo vệ bạn khỏi những đám đông hùa theo ném đá.

## 51.9 Scale your specific knowledge with apprentices - Mở mang kiến thức đặc thù bằng cách nhận đào tạo thực tập

**Questioner:** Bạn có thể tăng cường kiến thức đặc thù của mình bằng cách nhận đào tạo và giao bớt việc cho thực tập sinh của mình

**Naval:** Ví dụ nhé. Giả sử tôi có được tài sản kha khá nhờ đầu tư vào những công ty khởi nghiệp, thì tôi có thể chọn là ôm khư khư mới tiền đó. Hoặc tôi có thể mở một quỹ đầu tư để đưa tiền cho những cá nhân, nhóm start-up có những tố chất tôi tìm kiếm. Tôi sẽ nhận những thực tập sinh và đưa tiền cho họ để họ tập đầu tư, một cái đầu của tôi thì sao quán xuyên được lượng công việc bằng 10 cái đầu được. Tôi dạy họ, họ làm cho tôi và mở rộng ra.

Hoặc tôi có thể mở một trung tâm tư vấn để đưa tiền cho những cá nhân và tập thể có những gì chúng tôi tìm kiếm. Chúng tôi đưa tiền cho họ để họ tập đầu tư. Và một người đầu tư không thể quán xuyên được như mười người được. Tôi dạy họ, họ làm cho tôi và có mở rộng ra.

## 51.10 Specific knowledge comes on the job, not in a classroom - Kiến thức đặc thù có được nhờ làm việc chứ không phải nhờ học hành trên lớp.

Quỹ của tôi sẽ tổ chức những lớp học, những buổi review các quyết định đầu tư của thực tập sinh. Có điều thật sự là nó khá vô nghĩa, các lời khuyên chỉ thể dừng lại ở mức chung chung, rất khó để thực dùng. Chúng tôi phát hiện rằng đầu tư là một kỹ năng thực chiến phải rèn qua biển lửa mới có thể luyện thành.

Một trong những dấu chỉ khác của kiến thức đặc thù là câu hỏi: "Chính xác à bạn làm gì trong công việc.". Câu trả lời mà rõ ràng, tường minh với những công thức thì đấy không còn là kiến thức đặc thù nên có rồi. Vì tình huống quá đặc thù và công thức thì không thể nói lên hết những biến số bất ngờ trong tình huống đó.

**Questioner:** Hãy đọc qua cuốn " God father - Bố già". Trong giới mafia thì người ta đã nằm lòng điều này từ lâu rồi. Làm tài xế cho ông trùm, rồi một ngày bạn cũng sẽ

trở thành cánh tay đắc lực của ông ta và kế vị ông ta.

Người dịch: Thuận Ân  
Chỉnh sửa và biên tập: Cat Smoking Weed  
Brought to you by TLLN - Download more at Keodau.net

*Chúc mừng bạn đã đọc đến cuối cuốn sách này, mong bạn đã có một hành trình nhiều ý nghĩa với How to get rich (with out getting lucky) của tác giả Naval. Cuốn sách này cho dù đã được biên tập và hiệu chỉnh bởi mình (Cat Smoking Weed) thì nó vẫn sẽ có những lỗi về diễn đạt và dùng từ sai.*

*Nếu các bạn có góp ý gì về cách dịch, hãy cứ thoải mái gửi góp ý qua các cách sau:*

- *Direct message Discord cá nhân của mình là Cat Smoking Weed#9053*
- *Góp ý trực tiếp và mention mình ở trên Discord của TLLN:*  
<https://discord.gg/jh2wnyGKYs>